本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

四川合纵药易购医药股份有限公司

（成都市金牛区友联一街 18 号 13 层）

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（上会稿）

本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露使用。投资者应当以正式公告的招股说明书作为作出投资决定的依据。

保荐人（主承销商）

申万宏源证券承销保荐有限责任公司
SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES CO., LTD

新疆乌鲁木齐市高新区北京南路 358 号大成国际大厦 20 楼 2004 室

发行人声明

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股 A 股
发行股数	本次公司拟公开发行新股不超过 2,391.6671 万股（占发行后公司股份总数的 25.00%）；本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份。
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	人民币【】元
预计发行日期	【】年【】月【】日
拟上市的交易所和板块	深圳证券交易所创业板
发行后股本	不超过 9,566.6682 万股
保荐人（主承销商）	申万宏源证券承销保荐有限责任公司
招股说明书签署日期	【】年【】月【】日

重大事项提示

公司特别提请投资者需特别关注的重要事项，并认真阅读招股说明书正文内容。

一、本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期以及相关股东持股及减持意向的承诺

承诺事项的具体情况详见《发行人及其实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东以及发行人董事、监事、高级管理人员等责任主体的重要承诺以及未履行承诺的约束措施》。

二、稳定股价的承诺

承诺事项的具体情况详见《发行人及其实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东以及发行人董事、监事、高级管理人员等责任主体的重要承诺以及未履行承诺的约束措施》。

三、相关主体关于依法赔偿投资者损失的承诺

承诺事项的具体情况详见《发行人及其实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东以及发行人董事、监事、高级管理人员等责任主体的重要承诺以及未履行承诺的约束措施》。

四、股份回购承诺

承诺事项的具体情况详见《发行人及其实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东以及发行人董事、监事、高级管理人员等责任主体的重要承诺以及未履行承诺的约束措施》。

五、填补被摊薄即期回报的措施及承诺

承诺事项的具体情况详见《发行人及其实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东以及发行人董事、监事、高级管理人员等责任主体的重要承诺以及未履行承诺的约束措施》。

六、对欺诈发行上市的股份回购和股份买回承诺

承诺事项的具体情况详见《发行人及其实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东以及发行人董事、监事、高级管理人员等责任主体的重要承诺以及未履行承诺的约束措施》。

七、关于股利分配政策的承诺

承诺事项的具体情况详见《发行人及其实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东以及发行人董事、监事、高级管理人员等责任主体的重要承诺以及未履行承诺的约束措施》。

八、相关主体履行承诺的约束措施

承诺事项的具体情况详见《发行人及其实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东以及发行人董事、监事、高级管理人员等责任主体的重要承诺以及未履行承诺的约束措施》。

九、本次发行前滚存利润的分配安排及发行后的股利分配政策

（一）本次发行前滚存利润的分配安排

根据公司 2019 年第三次临时股东大会通过的决议，公司本次发行前滚存的未分配利润在公司首次公开发行股票并在创业板上市后由公司新老股东按上市后的持股比例共享。

（二）发行后的股利分配政策

具体详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、股利分配政策”。

十、对发行人持续盈利能力可能产生重大不利影响的因素及保荐人对发行人是否具备持续盈利能力的核查意见

对发行人持续盈利能力可能产生不利影响的因素包括但不限于：市场竞争风险、行业政策风险、内控风险、财务风险、募集资金投资项目风险及发行失败风险等。本公司已在“第四节 风险因素”中进行了分析并完整披露。

通过查阅发行人所处行业政策情况，了解发行人的市场开拓情况、仓储及物流设施、人才储备情况、财务状况和募集资金投资项目情况等内容，保荐机构经核查后认为：发行人的经营模式、产品或服务的品种结构未发生重大变化；发行人的行业地位或所处行业的经营环境未发生重大变化；发行人最近一年的营业收入或净利润对关联方或有重大不确定性的客户未发生重大依赖；发行人最近一年的净利润未主要来自合并财务报表范围以外的投资收益；发行人报告期内财务状况良好、盈利能力较强，未来募投项目能够顺利实施，发行人抵御各类风险的能力将有所增强。根据行业现有政策、现状及发行人当前的经营业绩判断，发行人具有良好的发展前景和持续盈利能力。

十一、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的如下风险

（一）市场竞争加剧的风险

我国医药流通市场整体呈现企业数量众多、市场集中度不高但持续提升的竞争格局，而院外市场医药流通行业市场化程度更高，竞争更为激烈。目前，行业中的领先企业在资金实力、管理运营效率、仓储配送能力、信息技术能力、售后服务能力等方面都在加大投入，行业竞争壁垒越来越显著。如果公司不能在竞争日益加剧的市场环境下抓住行业规模持续增长、现代化技术手段日益进步等机遇，进一步夯实公司在上述各方面的实力，扩大对院外市场医药终端的广域覆盖和深度融合，则公司将面临较大的市场竞争风险。

鉴于医药流通行业的巨大市场空间，各大互联网巨头、医药制造企业、第三方物流企业等均在积极拓展药品流通业务、进军药品销售及物流领域。京东布局主营第三方的 B2B 平台-药京采，阿里巴巴旗下阿里健康主要针对 C 端患者提供服务，腾讯布局了未名企鹅诊所并投资老百姓连锁和互联网医药平台小药药，字节跳动收购百科名医旗下产品注入医学科普内容；医药工业工业企业布局医药电商主要通过自建电商运营部门，或者与京东大药房等流量平台进行合作；顺丰等第三方物流公司也通过收购医药商业企业的方式进军医药流通领域。公司未来面临市场竞争压力进一步提升的风险。

（二）行业政策风险

药品作为特殊商品，关系到人民群众的生命安全，属于国家重点监管领域。新一轮的医疗体制改革以来，在医疗、医保、药品供应三大细分领域的出台的各项改革政策，深层次的改变和影响了医药流通领域各类企业的生产经营。近年来，以“医药分开”、“分级诊疗”、“两票制”为代表的一系列行业监管政策，为院外流通行业带来新的业务机会，肃清行业不规范行为，净化行业经营环境和竞争环境的同时，也加大了公司所面临的监管压力。未来，医改政策总体利好院外市场流通行业的发展，但同时也将加大监管压力、加剧行业竞争，如果公司不能很好的把握行业政策发展的趋势，将对公司的经营带来较大风险。

目前“两票制”主要针对公立医疗机构，如果未来将适用的医疗单位范围扩大至院外市场的药店、诊所，而公司不能及时的拓展对医药工业企业的直采渠道，将对公司的经营带来较大风险。

2019 年 11 月 15 日国务院深化医药卫生体制改革领导小组下发《关于进一步推广福建省和三明市深化医药卫生体制改革经验的通知》，该文件提出“综合医改试点省份要率先推进由医保经办机构直接与药品生产或流通企业结算货款，其他省份也要积极探索”。这一表述被媒体解读为“一票制”，如果未来作为正式政策实施，而公司不能及时调整经营策略，将对公司的经营带来较大风险。

（三）业务区域较为集中及跨区域发展的风险

我国医药流通市场区域分割特征显著：一方面，由于运输半径的限制以及制药企业授权代理制度的影响，形成了以地区市场分割经营为主的市场格局；另一方面，不同的地区在用药习惯、地方监管政策等方面也存在差异。

报告期内，公司来自四川省的主营业务收入及占总额的比例情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
来自四川省的主营业务收入	185,507.94	164,488.24	127,665.46
占主营业务收入总额的比例	81.47%	81.60%	80.53%

目前公司的业务主要集中于四川省，主营业务的区域性特征明显，**区域内其他医药流通企业也在院外市场持续拓展，包括发行人在内，四川省共有 6 家企业进入 2019 年度医药批发企业全国百强，公司面临未来可能被其他企业挤压四**

川省内市场份额的风险。

公司已走出跨区域发展的重要一步，在河南设立了控股公司，拓展河南市场。尽管公司在异地拓展的过程中，对拟进入的市场、上下游合作伙伴及主要竞争对手等进行了详尽的调研，但仍面临跨区域经营带来的不确定性风险，**可能导致公司成本上升、业绩下滑**。

（四）存货管理风险

院外市场医药终端对医药产品的需求，具有品种繁杂、配送及时性要求高等显著特征，院外市场医药流通企业必须尽可能丰富品种类别、提升储备数量，以保证客户对品种齐全性和配送及时性的要求，因此通常保有较大规模的存货。与此同时，药品作为特殊商品，有效期的管控是医药流通企业存货管理的重点内容之一。

报告期内及各期末，公司的存货账面价值及占流动资产的比例、存货周转率情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31 2019 年度	2018/12/31 2018 年度	2017/12/31 2017 年度
存货账面价值	29,191.68	22,271.70	16,880.52
占流动资产的比例	53.75%	47.95%	54.16%
存货周转率（次）	7.99	9.37	8.65

报告期内，公司存货结存规模随整体业务规模扩张而增加，但存货周转率保持较高水平且高于同行业上市公司平均值，存货管理水平较高。但是，较大的存货规模仍占用了公司大量流动资金，使公司面临一定的资金压力。如果不能有效地施行库存管理，尤其是有效期的管理，可能发生存货跌价、毁损及灭失等风险。

（五）税收优惠政策变动风险

报告期内，根据《财政部 海关总署 国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》（财税[2011]58 号）、国家发改委《西部地区鼓励类产业目录》（国家发改委令第 15 号）等有关规定，母公司合纵药易购减按15%的税率缴纳企业所得税。

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
享受税收优惠政策而减少的当期所得税费用	848.87	793.39	649.04
当期利润总额	7,486.73	6,786.18	5,404.92
占比	11.34%	11.69%	12.01%

未来如果国家调整相关政策，或上述税收优惠政策到期（2020 年 12 月 31 日）后国家不再出台新的税收优惠政策，或公司无法继续享受相关的税收优惠政策，有可能对公司的经营业绩产生不利影响。

（六）融资能力不足的风险

医药流通行业属于资金密集型，资金普遍成为推动医药流通企业快速发展或制约市场份额提升的关键要素。报告期内，公司经营及固定资产投资所需的资金需求主要依靠公司自身盈利积累和股权融资，限于担保手段欠缺等原因，银行借款额度有限。现有的融资方式难以满足公司快速发展的长期资金需求，缺乏通过资本市场进行融资的渠道，存在融资能力不足的风险。

十二、财务报告审计截止日后主要财务信息和经营状况

公司经审计财务报表的审计截止日为 2019 年 12 月 31 日，立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2020 年 1-6 月的相关财务报表进行了审阅，并出具了信会师报字[2020]第 ZD10159 号《审阅报告》。经审阅，2020 年 1-6 月公司实现营业收入 133,459.19 万元，同比增长 29.75%，实现归属于母公司股东的净利润 2,249.74 万元，同比下降 25.59%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 2,236.07 万元，同比下降 26.40%。

2020年1-9月，公司预计营业收入为195,000万元至200,000万元，同比增长20%-24%；归属于母公司所有者的净利润为3,600万元至3,800万元，同比增长-6%至0%；扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润为3,650万元至3,850万元，同比增长0%至5%。本次业绩预测系公司对2020年1-9月业绩的初步预计，并不构成公司的业绩承诺或盈利预测。

上述具体内容详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之

“十八、财务报告审计截止日后公司主要财务信息和经营状况”。

财务报告审计截止日后，虽然受到突发疫情的不利影响导致公司的综合毛利率有所下降，但公司仍实现了终端客户数量及总体销售规模的持续增长。公司的经营模式、主要采购渠道及采购价格、主要产品、主要销售渠道及销售价格、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项均未发生重大变化。

目 录

发行人声明. 1
本次发行概况. 2
重大事项提示. 3
一、本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期以及相关股东持股及减持意向的承诺 3
二、稳定股价的承诺 3
三、相关主体关于依法赔偿投资者损失的承诺 3
四、股份回购承诺 3
五、填补被摊薄即期回报的措施及承诺 3
六、对欺诈发行上市的股份回购和股份买回承诺 4
七、关于股利分配政策的承诺 4
八、相关主体履行承诺的约束措施 4
九、本次发行前滚存利润的分配安排及发行后的股利分配政策 4
十、对发行人持续盈利能力可能产生重大不利影响的因素及保荐人对发行人是否具备持续盈利能力的核查意见 4
十一、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的如下风险 5
十二、财务报告审计截止日后主要财务信息和经营状况 8
目 录. 10
第一节 释义. 15
第二节 概览. 20
一、发行人及本次发行的有关中介机构基本情况 20
二、本次发行概况 20
三、发行人主要财务数据及财务指标 22
四、发行人主营业务经营情况 22
五、公司自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况 28
六、发行人选择的具体上市标准 28

七、发行人公司治理特殊安排等重要事项 29
八、募集资金用途 29
第三节 本次发行概况 30
一、本次发行的基本情况 30
二、本次发行的有关当事人 31
三、发行人与有关中介机构关系的说明 33
四、预计发行上市时间表 34
第四节 风险因素 35
一、创新风险 35
二、经营风险 35
三、内控风险 37
四、财务风险 38
五、募集资金投资项目风险 39
六、发行失败风险 40
第五节 发行人基本情况 41
一、发行人基本情况 41
二、发行人改制重组及设立情况 41
三、报告期内的主要资产重组情况 45
四、发行人股权及组织结构图 51
五、发行人控股子公司、参股公司简要情况 57
六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况 66
七、发行人的股本情况 81
八、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况 88
九、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签定的对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议 96
十、近两年内董事、监事及高级管理人员变动情况及原因 97
十一、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有公司股份的情况 98
十二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员其他对外投资情况 . . . 99

十三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员薪酬情况 100
十四、董事、监事及高级管理人员任职资格情况 102
十五、董事、监事、高级管理人员了解股票发行上市相关法律规定及其法定义务责任的情况 102
十六、员工股权激励及其他制度等情况 102
十七、员工情况 104
第六节 业务和技术 113
一、发行人主营业务情况 113
二、发行人所处行业的基本情况 194
三、发行人在行业中的竞争状况 231
四、发行人销售及主要客户情况 240
五、发行人采购及主要供应商情况 268
六、公司与业务相关的主要固定资产及无形资产情况 284
七、业务许可资格及资质 296
八、公司特许经营权情况 315
九、技术和研发情况 315
十、质量控制情况 320
第七节 公司治理与独立性 330
一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及审计委员会等机构运行及履职情况 330
二、管理层对内部控制制度的自我评估和会计师的鉴证意见 335
三、报告期内的合法合规经营情况 336
四、报告期内资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用和为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况 340
五、发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立性情况 340
六、同业竞争 342
七、关联方及关联关系 345
八、关联交易 354
九、发行人报告期内关联交易决策程序的执行情况及独立董事意见 358

十、报告期内关联方的变化情况 359
十一、发行人资金管理、对外投资、担保事项的制度安排及其执行情况 360
第八节 财务会计信息与管理层分析 362
一、发行人财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准 362
二、对发行人持续经营能力或财务状况可能产生影响的重要因素 362
三、同行业可比公司的选择 364
四、合并财务报表 365
五、审计意见 370
六、审计基准日至招股书签署日之间的财务信息和经营状况 371
七、报告期内采用的主要会计政策和会计估计 371
八、报告期内适用的主要税种及税率、执行的主要税收政策 387
九、分部信息 389
十、非经常性损益 389
十一、主要财务指标 390
十二、盈利预测报告 392
十三、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项 392
十四、盈利能力分析 393
十五、公司资产质量分析 450
十六、偿债能力、流动性及持续经营能力分析 489
十七、本次发行对即期回报摊薄的影响及公司采取的填补措施 500
十八、财务报告审计截止日后公司主要财务信息和经营状况 504
第九节 募集资金运用与未来发展规划 507
一、募集资金运用概况 507
二、募集资金投向的具体情况 509
三、募集资金运用对公司经营状况和财务状况的影响 523
四、募集资金投资项目先期投入情况 524
五、公司发展规划 525
第十节 投资者保护 531
一、发行人投资者关系的主要安排 531

二、股利分配政策 531
第十一节 其他重要事项 538
一、信息披露部门、人员安排 538
二、发行人的重要合同及其履行情况 538
三、对外担保情况 541
四、重大诉讼或仲裁事项 541
五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及行政处罚、立案调查的情况 542
六、报告期内重大违法情况 543
第十二节 声明 544
一、发行人及其全体董事、监事与高级管理人员声明 544
二、发行人控股股东、实际控制人声明 545
三、保荐人（主承销商）声明 546
四、发行人律师声明 548
五、审计机构声明 549
六、资产评估机构声明（一） 550
七、资产评估机构声明（二） 551
八、验资机构声明 552
九、验资复核机构声明 553
第十三节 附件 556
一、附件 556
二、备查地点、时间 556

第一节 释义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下含义：

普通名词释义		
发行人、公司、本公司、合纵药易购、股份公司	指	四川合纵药易购医药股份有限公司
合纵有限、有限公司	指	四川合纵医药有限责任公司，股份公司的前身
合纵医药	指	四川合纵医药股份有限公司，股份公司曾用名
发起人	指	合纵医药的全部发起人
合森投资	指	成都市合森投资管理中心（有限合伙）
合齐投资	指	成都市合齐投资管理中心（有限合伙）
深圳泽森创投	指	深圳市泽森宏利创新投资合伙企业（有限合伙）
海容陆号投资	指	嘉兴海容陆号股权投资合伙企业（有限合伙）
深圳鼎锋投资	指	深圳鼎锋明道汇诚投资合伙企业（有限合伙）
博源新航创投	指	成都博源新航创业投资基金合伙企业（有限合伙）
海容捌号投资	指	嘉兴海容捌号股权投资合伙企业（有限合伙）
四川海特创投	指	四川海特航空创业投资基金合伙企业（有限合伙）
博源天鸿投资	指	成都博源天鸿投资合伙企业（有限合伙）
成都技转创投	指	成都技转智石创业投资合伙企业（有限合伙）
合升易科技	指	成都合升易科技有限公司
健康之家连锁	指	四川合纵药易购健康之家连锁有限公司
尚医咨询	指	四川合纵尚医企业管理咨询有限公司
药易达物流	指	四川药易达物流有限公司
合时代	指	四川合时代食品饮料有限公司
河南药易购	指	合纵药易购（河南）医药有限公司
康乐康连锁	指	四川康正康乐康大药房连锁有限公司
虞城百川	指	河南药易购合纵医药有限公司，更名前为虞城县百川医药有限公司
合纵中药	指	四川合纵中药饮片有限公司
新疆合纵浩邦	指	新疆合纵浩邦医药有限公司

易诊云	指	四川易诊云医院管理连锁有限公司
字库山制药	指	四川字库山制药有限公司
禾泰药业	指	四川禾泰药业有限公司
神鸟科技	指	四川神鸟世纪科技有限公司
天淘优品	指	杭州天淘优品科技有限公司
老百姓四川	指	老百姓健康药房（四川）有限公司
广元太星	指	四川省广元太星平价大药房连锁有限公司
遂宁华通	指	遂宁华通大药房连锁有限公司
攀枝花时济医药	指	攀枝花市时济医药有限公司
新都利济医院	指	成都新都康思精神病医院有限公司（曾用名：成都新都利济医院有限责任公司）
保荐人、保荐机构、主承销商、申万宏源承销保荐	指	申万宏源证券承销保荐有限责任公司
会计师、立信	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
律师、发行人律师	指	北京德恒律师事务所
资产评估机构	指	福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司、深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司
元、万元	指	人民币元、人民币万元
A 股	指	人民币普通股
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《企业所得税法》	指	《中华人民共和国企业所得税法》
股东大会	指	四川合纵药易购医药股份有限公司股东大会
董事会	指	四川合纵药易购医药股份有限公司董事会
监事会	指	四川合纵药易购医药股份有限公司监事会
《公司章程》	指	《四川合纵药易购医药股份有限公司章程》
网下配售	指	向参与网下配售的询价对象配售
网上发行	指	资金申购方式上网定价公开发行股票
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
证券交易所	指	深圳证券交易所

本招股书	指	四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行股票招股说明书
报告期	指	2017 年度、2018 年度、2019 年度
报告期末	指	2019 年 12 月 31 日
专业名词释义		
医药流通	指	广义的“医药流通”是指医药产品从生产厂家到消费者（患者）的流转过程；而在医药产业链中，狭义的“医药流通”环节是连接上游医药生产厂家和药品零售终端客户的一项经营活动，主要是指药品流通企业从上游生产厂家采购药品，然后出售给医院、药店等零售终端客户的药品流通过程（本招股说明书中非特别说明，“医药流通”均指狭义的医药流通）
第一、第二、第三终端	指	按消费者直接接触到的销售终端环节，将医药市场药品销售分为三大销售终端，其中第一终端为二级及以上的医院，也成“医院市场”；第二终端为零售市场，包括连锁药店和单体药店，第三终端为新兴的以基层医疗机构为主的广阔市场，包括公立医疗机构体系中的乡镇卫生院、村卫生室、社区卫生服务中心（站）等基层医疗卫生服务机构，以及多以非公立性质存在的、同受国家卫计委监管的诊所；第二终端和第三终端也合称“院外市场”
社区医药终端	指	第二终端的零售市场，包括连锁药店及其下属门店（含加盟店）和单体药店，公司主要的目标客户群体之一
基层医疗机构	指	广义的基层医疗机构包括社区卫生服务中心（站）、乡镇卫生院、村卫生室和诊所（卫生所、医务室）等；在本招股说明书中，非经特殊说明，基层医疗机构是指社会资本主导、按市场化方式经营并采购药品的诊所（卫生所、医务室）等，公司主要的目标客户群体之一
终端纯销	指	将医药类产品直接销售至医药终端的业务形式
商业分销	指	医药流通企业通过其他医药流通企业实现分销的业务形式，也称商业调拨

GSP	指	Good Supply Practice，药品经营质量管理规范
GMP	指	Good Manufacturing Practice，药品生产质量管理规范
处方药	指	必须凭执业医师或执业助理医师处方才可调配、购买和使用的药品
非处方药、OTC 药品	指	不需要凭执业医师或执业助理医师处方即可自行判断、购买和使用的药品
ERP	指	Enterprise Resource Planning，企业资源计划。指建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台，实现对整个供应链的有效管理
WMS	指	Warehouse Management System，仓库管理系统，能够按照运作的业务规则和运算法则,对信息、资源、行为、存货和分销运作进行更完美地管理，使其最大化满足有效产出和精确性的要求，包括:收货、上架、补货、拣货、包装、发货
OMS	指	Order Management System，订单管理系统，是物流管理系统的一部分，通过对客户下达的订单进行管理及跟踪，动态掌握订单的进展和完成情况，提升物流过程中的作业效率，从而节省运作时间和作业成本，提高物流企业的市场竞争力
TMS	指	Transportation Management System，运输管理系统，主要包括订单管理、调度分配、行车管理、GPS 车辆定位系统、车辆管理、人员管理、数据报表、基本信息维护、系统管理等模块。该系统对车辆、驾驶员、线路等进行全面详细的统计考核，能大大提高运作效率，降低运输成本
全国药品流通直报企业	指	商务部市场秩序司历年出具的《药品流通行业运行统计分析报告》中，统计对象分直报与非直报企业。直报企业是由地方主管部门推荐、经商务部确认的企业，确认后纳入定点统计药品流通直报企业之列，除此之外的为非直报企业；截至 2018 年 9 月 15 日药品流通直报企业 1612 家。

RF 挑选	指	RF（Radio Frequency，即射频）挑选即 RF 拣选系统，是使用小型手持电脑终端（即 RF 终端，射频终端）来传递拣选作业信息的一项技术

本招股书主要数值保留两位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及本次发行的有关中介机构基本情况

（一）发行人基本情况

发行人基本情况			
发行人名称	四川合纵药易购医药股份有限公司	成立日期	有限公司成立日期：2007 年 4 月 28 日 股份公司设立日期：2016 年 6 月 24 日
注册资本	7,175.0011 万元	法定代表人	李燕飞
注册地址	四川省成都市金牛区友联一街 18 号	主要生产经营地址	四川省成都市金牛区友联一街 18 号
控股股东	李燕飞	实际控制人	李燕飞
行业分类	《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）中的“F 批发和零售业”；《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）中的“F515 医药及医疗器材批发、F5126 营养和保健品批发”	在其他交易所（申请）挂牌或上市的情况	无

（二）本次发行的有关中介机构

本次发行的有关中介机构			
保荐人	申万宏源证券承销保荐有限责任公司	主承销商	申万宏源证券承销保荐有限责任公司
发行人律师	北京德恒律师事务所	其他承销机构	无
审计机构	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	评估机构	福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司、深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司

二、本次发行概况

（一）本次发行的基本情况

本次发行的基本情况			
股票种类	人民币普通股（A 股）		
每股面值	1.00 元		
发行股数	不超过 2,391.6671 万股	占发行后总股本比例	不低于 25%
其中：发行新股数量	不超过 2,391.6671 万股	占发行后总股本比例	不低于 25%
股东公开发售股份数量	无	占发行后总股本比例	无
发行后总股本	不超过 95,666,682.00（含本数）		
每股发行价格	【】元		
发行市盈率	【】倍（发行价格除以每股收益，每股收益按发行前一年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以发行后总股本计算）		
发行前每股净资产	6.63 元	发行前每股收益	0.90 元
发行后每股净资产	【】元	发行后每股收益	【】元
发行市净率	【】倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）		
发行方式	采用网下对投资者询价配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式或证券监管部门认可的其他方式		
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开设证券账户的自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止的购买者除外）		
承销方式	余额包销		
拟公开发售股份股东名称	无		
发行费用的分摊原则	本次发行的保荐费、审计费、评估费、律师费、发行手续费等相关费用由公司承担；本次发行的承销费由公司承担，在发行新股所募集资金中扣减		
募集资金总额	【】万元		
募集资金净额	【】万元		
募集资金投资项目	合纵医药电商物流中心项目		
	药易达物流配送体系建设项目		
	电子商务平台优化升级项目		
	补充流动资金项目		
发行费用概算	【】万元		

（二）本次发行上市的重要日期

本次发行上市的重要日期	
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日
开始询价推介日期	【】年【】月【】日
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日

申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	本次股票发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所上市

三、发行人主要财务数据及财务指标

本公司报告期的财务报告已经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计（信会师报字[2020]第10008号），报告期的以下财务数据均摘自业经审计的财务报告或据此计算得出：

单位：万元

项　目	2019/12.31 2019 年度	2018/12/31 2018 年度	2017/12/31 2017 年度
资产总额	74,364.35	63,437.17	42,644.70
归属于母公司股东权益	47,578.17	41,111.82	29,201.65
资产负债率（母公司）	31.37%	31.91%	27.80%
营业收入	228,937.48	202,398.86	158,678.00
净利润	6,233.00	5,641.29	4,459.79
归属于母公司股东的净利润	6,466.35	5,655.78	4,459.79
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,264.64	5,666.33	5,039.12
基本每股收益（元/股）	0.90	0.82	0.71
稀释每股收益（元/股）	0.90	0.82	0.71
加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益后）（%）	14.16%	16.09%	19.84%
经营活动产生的现金流量净额	4,233.38	716.71	2,304.22
现金分红	-	-	653.76
研发投入占营业收入的比例	-	-	-

四、发行人主营业务经营情况

（一）主营业务

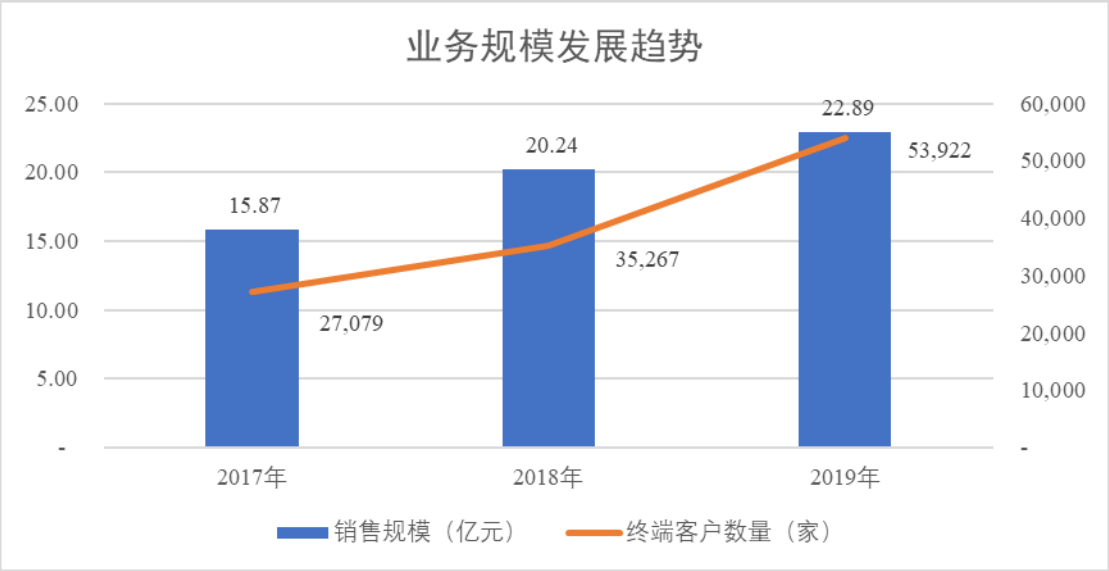
合纵药易购是一家专注于“院外市场”的医药流通综合服务商。公司通过创新的互联网及大数据技术、高效的仓储及物流系统、完善的品类管理以及全方位、多层次的服务体系等，逐步减少院外市场中间流通环节，为广大的社区医药终端

和基层医疗机构提供便捷、高效、低成本的医药流通服务。



公司旨在提供方便快捷的采购体验和及时高效的配送服务，能够有效提高对医药终端的服务效率，以增强终端客户的采购黏性，提升终端覆盖率及单客采购量，促进公司业绩持续稳定增长。

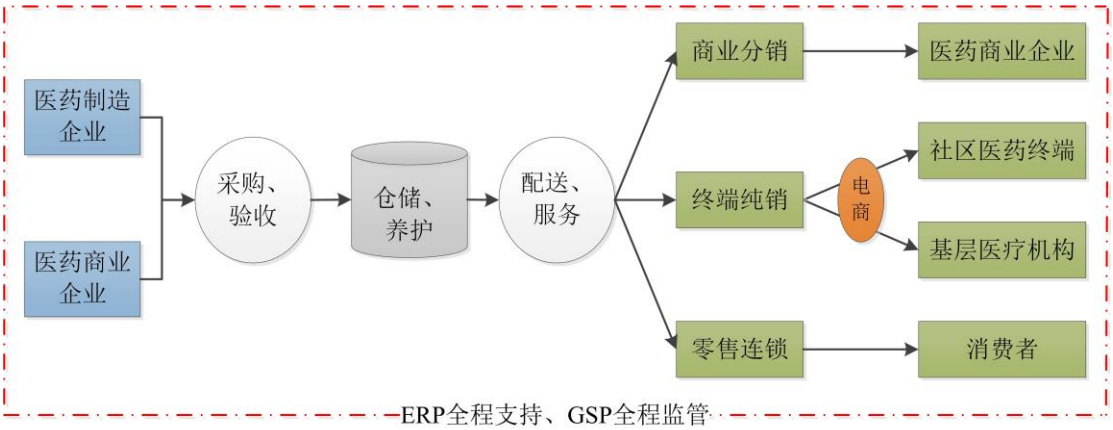
报告期内，公司分别实现销售收入 15.87 亿元、20.24 亿元和 22.89 亿元，目前服务的社区医药终端和基层医疗机构数量超过 53,000 家。公司目前以四川省作为主要市场，已经覆盖了省内 80%以上的医药连锁企业、60%以上的单体药店和 40%以上的诊所，并形成 700 余家下级分销商的医药分销体系。公司已成为西南地区领先的医药流通企业，被工信部、商务部等部委联合授予“中国互联网医药行业百强企业”，被中国医药供应链联盟评为“最具投资价值医药电商企业”。



（二）主要经营模式

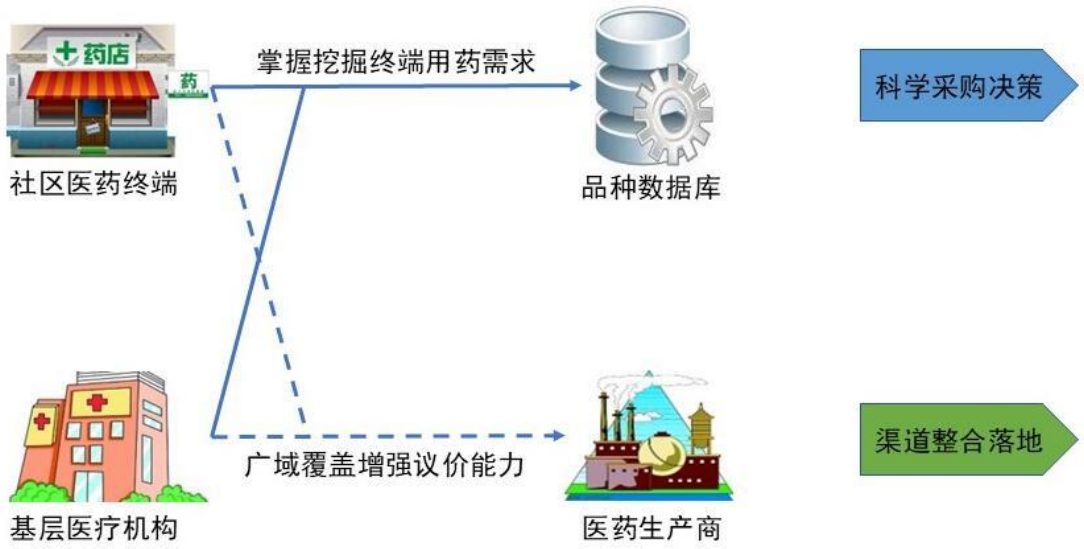
1、总体业务模式及业务流程

公司医药产品的总体业务流程如下图所示：



2、品种管理策略

公司在区域内院外市场医药流通行业积累了丰富的经验，充分掌握和挖掘终端客户的用药需求，形成公司特有的针对院外市场的品种数据库，在此基础上公司利用大数据技术形成科学的决策机制，制定品种采购计划。同时，依靠广域的终端覆盖数量，公司增强对上游供应商的议价能力，结合资金周转优势和渠道整合能力，实现品种采购计划的落地。



3、采购模式

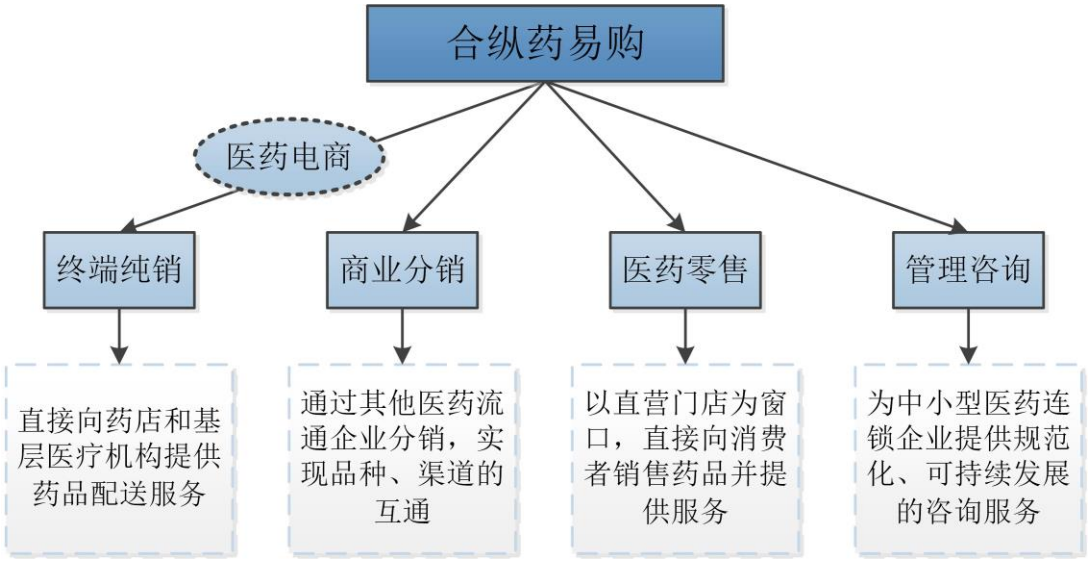
根据供应商及采购渠道的属性，公司的采购渠道分为“工业直采（包括独家代理和一级经销）”、“协议分销”和“市场比价”：

采购渠道	供应商类型	采购模式
工业直采	医药制造企业，或其控制的、指定的医药商业企业	达到较大采购规模的主要品种，公司直接向制药企业或其控制的、指定的商业企业采购，通常会约定采购返利政策；根据销售授权是否具有排他性，进一步区分为“独家代理”和“一级经销”，前者即代理商拥有区域内具有排他性的独家销售权，通常享有一定的定价权和更高的盈利空间；后者则有多个并列的一级经销商
协议分销	医药商业企业	达到一定采购规模的品种，公司向取得代理或经销资格的商业企业采购，且同时会同生产厂家签订三方分销协议，通常会约定采购返利政策
市场比价	医药商业企业	作为一种重要的补充采购渠道和形式，丰富了公司的品种结构，提高了采购的灵活性，充分的市场比价能够有效控制采购成本

4、销售模式

公司的销售模式包括终端纯销、商业分销、医药零售和其他增值服务业务，新兴的电子商务业务（B2B）为拓展终端纯销业务的重要手段。从销售模式区分

的公司主要业务领域如下图所示：



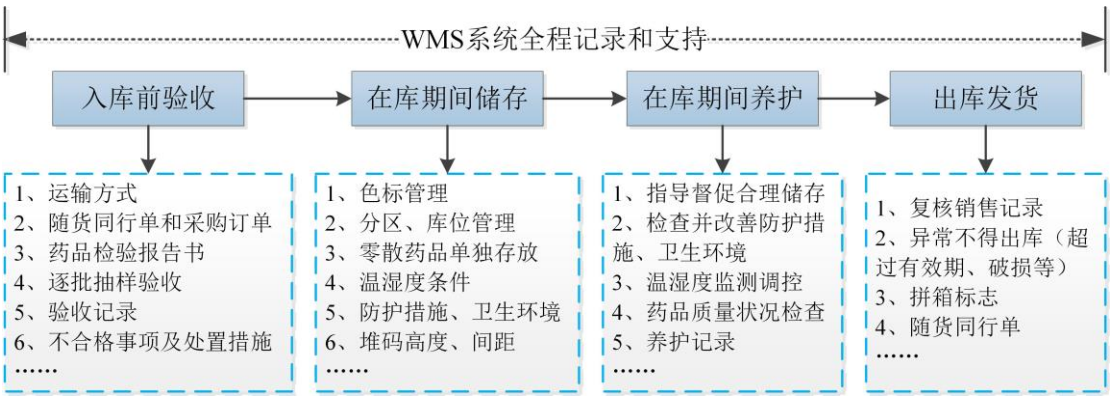
报告期内，公司收入规模保持持续稳定增长。其中，终端纯销业务实现持续快速增长，报告期内年均复合增长率高达 41.21%，商业分销业务保持稳定，医药零售业务规模尚小、保持稳定。

5、返利模式

作为医药流通企业，公司的利润主要来自于产品的进销差价。进销差价可进一步区分为当期实现的利润和随后实现的返利，前者是指当期销售价格高于采购成本的部分，后者是指供应商为保证价格稳定、调动经销商的积极性，当经销商在约定时间内完成约定的销售量或采购任务后给予的奖励。返利是医药制造企业惯用的激励机制，其实质是进销差价的组成部分，构成医药流通企业销售毛利的重要组成部分。

6、仓储模式及业务流程

作为医药流通企业，与其经营范围和经营规模相适应的库房是公司持续稳定发展的必备硬件设施，也是 GSP 规定的监管重点。《药品经营质量管理规范》对医药流通企业与仓储相关的各环节均做出详细的规范性要求：



公司根据 GSP 规定设立了符合要求的库房，并按规定分别设置了阴凉库、冷藏库和医疗器械库、中药材库、中药饮片库等，按色标管理要求执行货位管理，配备制冷空调和加湿器以保证温度、湿度达到指定储存条件。公司配备了 WMS 系统，实现覆盖仓库全流程的信息化管理，保证了货物管理的准确性、提高了库房管理的效率。

7、物流配送模式

作为医药流通企业，物流配送能力是必备的核心竞争力之一，构成公司业务的重要一环。行业通行的物流配送方式包括自行配送（直配）和委托第三方物流公司。鉴于公司业务规模的持续快速增长，尤其是对四川省内终端客户的覆盖率日益提高，为满足客户对配送及时性的迫切需求，提升公司的终端服务能力，公司设立全资子公司药易达物流，独立高效运营。

发行人主要经营模式的具体分析详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司主营业务情况”之“（二）公司的经营模式及业务流程”相关内容。

（三）竞争地位

经过多年积累，公司建设了一张广域的终端覆盖网，打造了一个强大的院外市场医药销售体系，在区域性的院外市场尤其是四川省形成了一定的优势竞争地位。截至 2019 年末，公司与 53,000 余家医药终端建立首营企业档案，客户分布遍及全国除港澳台之外的 31 个省、市、自治区，其中覆盖了四川省 80%以上的医药连锁企业、60%以上的单体药店和 40%以上的诊所，并形成 700 余家下级分销商的医药分销体系。

根据商务部《2018 年药品流通行业运行统计分析报告》中药品批发企业百强排名，合纵药易购位列第 69 名，**2019 年的排名进一步提升至第 63 名。**在 2018 年医药电商企业（B2B）销售额排序中，合纵药易购位列第 10 名，高于第 13 名的四川科伦医药贸易有限公司，位列四川省第一名。

根据商务部《药品流通行业运行分析报告》和中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书 2018 版》整理，2018 年度四川省院外市场医药流通行业市场规模约 308 亿元，公司实现主营业务收入 20.16 亿元，市场占有率约 6.55%。

五、公司自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

公司在院外市场中率先引入互联网及大数据技术，对传统的经营模式进行改造，创新服务模式，形成“医药流通+互联网”的业务形态（即“医药电子商务”），在行业内树立了领先优势。

公司采用的药品电子商务模式，是传统医药流通业务与新兴互联网经济结合的产物，以创新的互联网及大数据技术为基础建立覆盖整个医药购销过程的线上市场，建立起了下游药店与上游厂商的高效连接，提高了流通效率，同时也为客户提供更为便捷的采购体验，提高药品流通效率、降低药品流通成本。

公司在经营过程中，运用互联网及大数据技术，通过服务模式创新，建立起了直接服务终端客户的模式，实现了传统产业模式的创新和提升，实现了新旧产业的融合。

此外，公司已在大数据分析、仓储物流、客户终端赋能等方面进行了创新的准备，这些创新方向也符合传统医疗流通行业的发展趋势，为新旧产业的融合提供有力的支撑。

六、发行人选择的具体上市标准

根据深圳证券交易所发布的《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2020 年修订），发行人选择如下具体上市标准：

“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元。”

七、发行人公司治理特殊安排等重要事项

截至本招股说明书签署日，发行人不存在公司治理特殊安排等重要事项。

八、募集资金用途

根据公司第一届董事会第二十四次会议以及公司 2019 年第三次临时股东大会决议，本次拟发行 2,391.6671 万股人民币普通股（A 股）股票，占发行后总股本的比例不低于 25.00%。公司拟投入项目具体如下：

序号	募集资金投资方向	投资总额	募集资金投资额	
			金额	比例
1	合纵医药电商物流中心项目	20,271.44	20,250.00	45.51%
2	药易达物流配送体系建设项目	4,393.49	4,350.00	9.78%
3	电子商务平台优化升级项目	3,355.96	3,300.00	7.42%
4	补充流动资金项目	20,758.78	16,600.00	37.30%
合 计		**48,779.67**	**44,500.00**	**100.00%**

上述项目资金的使用，按照轻重缓急的顺序安排。若本次发行的实际募集资金量少于上述项目投资资金需求，公司将通过自有资金或其他途径补充解决。本次发行上市募集资金到位之前，公司根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

本次募集资金运用详细情况详见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

1、股票种类：人民币普通股（A 股）

2、每股面值：人民币 1.00 元

3、发行股数：不超过 2,391.6671 万股，占发行后总股本的比例不低于 25.00%。

4、发行价格：【】元/股

5、市盈率：【】倍（每股收益按照 2019 年经会计师事务所审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）

6、发行前每股净资产：6.63 元（按报告期末经审计的净资产与发行前股本计算）

7、发行后每股净资产：【】元（按报告期末经审计的净资产和实际募集资金合计额与发行后股本计算）

8、市净率：【】倍（以公司发行后每股净资产值计算）

9、发行方式：网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式

10、发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开设证券账户的自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止的购买者除外）

11、承销方式：余额包销

12、预计募集资金总额和净额：募集资金总额【】万元，扣除发行费用后募集资金净额约【】万元

13、发行费用概算：

单位：万元

项　目	金额
承销费用	

保荐费用	
审计费用	
评估费用	
律师费用	
用于本次发行的信息披露费用	
发行手续费用	

二、本次发行的有关当事人

（一）发行人

名称：四川合纵药易购医药股份有限公司

法定代表人：李燕飞

住所：四川省成都市金牛区友联一街 18 号

联系电话：028- 83423435

传真：028- 83423435

联系人：郝睿智

（二）保荐人（主承销商）

名称：申万宏源证券承销保荐有限责任公司

法定代表人：张剑

住所：新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路 358 号大成国际大厦 20 楼 2004 室

联系电话：010-88085256　028-85958793

传真：028-85958791

保荐代表人：刘强、杨晓

协办人：张仕源

项目组其他成员：罗泽、陈道婷、王俊惠

（三）律师事务所

名称：北京德恒律师事务所

负责人：王丽

住所：北京市西城区金融街 19 号富凯大厦 B 座 12 层

电话：010-52682888

传真：010-52682999

经办律师：彭刚、肖强

（四）会计师事务所

名称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

负责人：杨志国

住所：上海市黄浦区南京东路 61 号四楼

电话：021-63391166

传真：021-63392558

经办注册会计师：肖菲、张宇

（五）资产评估机构（一）

名称：福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司

法定代表人：商光太

住所：福州市鼓楼区湖东路 168 号宏利大厦写字楼 27D

电话：0591-87838880

传真：0591-87814517

经办注册资产评估师：朱小波、徐达

（六）资产评估机构（二）

名称：深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司

法定代表人：聂竹青

住所： 深圳市福田区彩田路与福中路交汇处瑰丽福景大厦 3#楼 14 层 1401

电话：0755-82406288

传真：0755-82420222

经办注册资产评估师：任俊、刘学勤

（七）股票登记机构

名称：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

住所：深圳市福田区莲花街道深南大道 2012 号深圳证券交易所广场 25 楼

电话：0755- 21899999

传真：0755- 25988122

（八）收款银行

名称：中国工商银行股份有限公司北京金树街支行

户名：申万宏源证券承销保荐有限责任公司

账号：0200291409200028601

（九）申请上市证券交易所

名称：深圳证券交易所

住所：深圳市福田区深南大道 2012 号

电话：0755-88668777

传真：0755-82083947

三、发行人与有关中介机构关系的说明

截至本招股说明书签署日，发行人与本次发行的中介机构之间不存在直接或

间接的股权关系和其他权益关系，各中介机构负责人、高级管理人员及经办人员未持有公司股份，与公司也不存在其他权益关系。

四、预计发行上市时间表

本次发行上市的重要日期	
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日
开始询价推介日期	【】年【】月【】日
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	本次股票发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所上市

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次公开发行股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险是根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素依次发生。

一、创新风险

公司在区域内率先引入“医药流通+互联网”模式，实现新兴的互联网及大数据技术与传统医药流通产业的融合，提高流通效率、降低流通成本，实现业务模式和行业形态的创新。如果公司不能保持继续创新，紧跟行业发展趋势，将失去先发优势，导致业务增长速度下降的风险。

二、经营风险

（一）市场竞争加剧的风险

我国医药流通市场整体呈现企业数量众多、市场集中度不高但持续提升的竞争格局，而院外市场医药流通行业市场化程度更高，竞争更为激烈。目前，行业中的领先企业在资金实力、管理运营效率、仓储配送能力、信息技术能力、售后服务能力等方面都在加大投入，行业竞争壁垒越来越显著。如果公司不能在竞争日益加剧的市场环境下抓住行业规模持续增长、现代化技术手段日益进步等机遇，进一步夯实公司在上述各方面的实力，扩大对院外市场医药终端的广域覆盖和深度融合，则公司将面临较大的市场竞争风险。

鉴于医药流通行业的巨大市场空间，各大互联网巨头、医药制造企业、第三方物流企业等均在积极拓展药品流通业务、进军药品销售及物流领域。京东布局主营第三方的 B2B 平台-药京采，阿里巴巴旗下阿里健康主要针对 C 端患者提供服务，腾讯布局了未名企鹅诊所并投资老百姓连锁和互联网医药平台小药药，字节跳动收购百科名医旗下产品注入医学科普内容；医药工业工业企业布局医药电商主要通过自建电商运营部门，或者与京东大药房等流量平台进行合作；顺丰等第三方物流公司也通过收购医药商业企业的方式进军医药流通领域。公司未来面临市场竞争压力进一步提升的风险。

（二）行业政策风险

药品作为特殊商品，关系到人民群众的生命安全，属于国家重点监管领域。新一轮的医疗体制改革以来，在医疗、医保、药品供应三大细分领域的出台的各项改革政策，深层次的改变和影响了医药流通领域各类企业的生产经营。近年来，以“医药分开”、“分级诊疗”、“两票制”、“带量采购”为代表的一系列行业监管政策，为院外流通行业带来新的业务机会，肃清行业不规范行为，净化行业经营环境和竞争环境的：同时，也加大了公司所面临的监管压力。未来，医改政策总体利好院外市场流通行业的发展，但同时也将加大监管压力、加剧行业竞争，如果公司不能很好的把握行业政策发展的趋势，将对公司的经营带来较大风险。

目前“两票制”主要针对公立医疗机构，如果未来将适用的医疗单位范围扩大至院外市场的药店、诊所，而公司不能及时的拓展对医药工业企业的直采渠道，将对公司的经营带来较大风险。

2019 年 11 月 15 日国务院深化医药卫生体制改革领导小组下发《关于进一步推广福建省和三明市深化医药卫生体制改革经验的通知》，该文件提出“综合医改试点省份要率先推进由医保经办机构直接与药品生产或流通企业结算货款，其他省份也要积极探索”。这一表述被媒体解读为“一票制”，如果未来作为正式政策实施，而公司不能及时调整经营策略，将对公司的经营带来较大风险。

（三）业务区域较为集中及跨区域发展的风险

我国医药流通市场区域分割特征显著：一方面，由于运输半径的限制以及制药企业授权代理制度的影响，形成了以地区市场分割经营为主的市场格局；另一方面，不同的地区在用药习惯、地方监管政策等方面也存在差异。

报告期内，公司来自四川省的主营业务收入及占总额的比例情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
来自四川省的主营业务收入	185,507.94	164,488.24	127,665.46
占主营业务收入总额的比例	81.47%	81.60%	80.53%

目前公司的业务主要集中于四川省，主营业务的区域性特征明显，**区域内其他医药流通企业也在院外市场持续拓展，包括发行人在内，四川省共有 6 家企业进入 2019 年度医药批发企业全国百强，公司面临未来可能被其他企业挤压四川省内市场份额的风险**。

公司已走出跨区域发展的重要一步，在河南设立了控股公司，拓展河南市场。尽管公司在异地拓展的过程中，对拟进入的市场、上下游合作伙伴及主要竞争对手等进行了详尽的调研，但仍面临跨区域经营带来的不确定性风险，**可能导致公司成本上升、业绩下滑**。

（四）药品质量风险

药品作为特殊商品，其质量关系到人民群众的生命安全，国家对药品生产经营制定了严格的法律法规。药品质量涉及药品生产、流通以及使用的各个环节，任何一个环节出现问题都可能导致药品安全问题。作为医药流通企业，公司严格按照 GSP 的规定，建立了完善的质量控制体系，在药品采购、药品验收、药品在库储存养护、药品出库、药品运输等各个环节严控质量。但是，公司无法控制所经营药品在生产和使用环节的质量，故公司在经营过程中仍可能面对药品质量问题。因此，发行人仍存在因药品质量问题而受到相关部门处罚的可能。

（五）加盟业务质量管理风险

公司将加盟模式作为拓展对药店终端覆盖广度和深度的重要途径，为其提供多层次、全方位的增值服务以增加加盟药店对公司的粘性，从而增加对加盟店的销售、促进终端纯销业务的增长。根据药品 GSP 相关规定，加盟药店纳入连锁平台的质量管理体系，由连锁公司建立统一的质量管理制度，配备质量管理人员，承担质量管理职责。如果加盟店销售的药品因质量问题或超过保质期，导致药品安全事故致人伤亡，产生医药纠纷或行政处罚，将对公司产生不利影响。

三、内控风险

（一）公司规模扩大带来的管理风险

公司成立于 2007 年，经历十余年的经营，业务持续发展，规模不断扩大，

员工持续增加。本次发行后，公司的资产规模将进一步增加，且随着募集资金到位，公司的员工人数、业务规模、上游合作伙伴和下游服务终端以及品种的结构和数量将进一步扩张。如果公司的资源配置、人才培养和引进以及管理体系无法及时进行调整或相关调整不能完全满足公司规模扩张后的相关要求，将导致公司现有的管理架构和流程无法完全适应规模扩张带来的变化，对公司的经营业绩产生不利影响。

（二）实际控制人不当控制的风险

李燕飞女士直接持有发行人 49.30%的股份，通过合森投资、合齐投资间接控制公司 11.47%的股权，合计控制公司 60.77%的股权，为公司控股股东及实际控制人。虽然公司目前已经按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律法规和规范性文件的规定，建立了比较完善的公司治理结构，并得到有效运行，但并不能排除实际控制人利用其控制地位，对公司发展战略、生产经营、利润分配和人事安排等重大事项作出与公司利益相违背的决策，进而影响公司及少数股东利益的风险。

四、财务风险

（一）存货管理风险

院外市场医药终端对医药产品的需求，具有品种繁杂、配送及时性要求高等显著特征，院外市场医药流通企业必须尽可能丰富品种类别、提升储备数量，以保证客户对品种齐全性和配送及时性的要求，因此通常保有较大规模的存货。与此同时，药品作为特殊商品，有效期的管控是医药流通企业存货管理的重点内容之一。

报告期内及各期末，公司的存货账面价值及占流动资产的比例、存货周转率情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31 2019 年度	2018/12/31 2018 年度	2017/12/31 2017 年度
存货账面价值	29,191.68	22,271.70	16,880.52
占流动资产的比例	53.75%	47.95%	54.16%

存货周转率（次）	7.99	9.37	8.65

报告期内，公司存货结存规模随整体业务规模扩张而增加，但存货周转率保持较高水平且高于同行业上市公司平均值，存货管理水平较高。但是，较大的存货规模仍占用了公司大量流动资金，使公司面临一定的资金压力。如果不能有效地施行库存管理，尤其是有效期的管理，可能发生存货跌价、毁损及灭失等风险。

（二）税收优惠政策变动风险

报告期内，根据《财政部、海关总署、国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》（财税[2011]58 号）、《国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关企业所得税问题的公告》（国家税务总局公告 2012 年第 12 号）有关规定，母公司合纵药易购减按 15%的税率缴纳企业所得税。

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
享受税收优惠政策而减少的当期所得税费用	848.87	793.39	649.04
当期利润总额	7,486.73	6,786.18	5,404.92
占比	11.34%	11.69%	12.01%

未来如果国家调整相关政策，或上述税收优惠政策到期（2020 年 12 月 31 日）后国家不再出台新的税收优惠政策，或公司无法继续享受相关的税收优惠政策，有可能对公司的经营业绩产生不利影响。

（三）融资能力不足的风险

医药流通行业属于资金密集型行业，资金普遍成为推动医药流通企业快速发展或制约市场份额提升的关键要素。报告期内，公司经营及固定资产投资所需的资金需求主要依靠公司自身盈利积累和股权融资，限于担保手段欠缺等原因，银行借款额度有限。现有的融资方式难以满足公司快速发展的长期资金需求，缺乏通过资本市场进行融资的渠道，存在融资能力不足的风险。

五、募集资金投资项目风险

（一）募集资金投资项目实施风险

公司本次募集资金投资项目为合纵医药电商物流中心项目、药易达物流配送体系建设项目、电子商务平台优化升级项目和补充流动资金项目。本次募集资金投资项目全部围绕公司现有的主营业务进行，是公司依据未来发展规划作出的战略性安排，以进一步增强公司的核心竞争力和持续盈利能力。在确定募集资金投资项目时，公司已综合审慎地考虑了自身基础优势和瓶颈、市场发展状况、客户实际需求，并对行业政策、客户需求、项目进度等因素进行了充分的调研和分析。但是，本次募集资金投资项目的建设计划、实施过程和实施效果仍可能因投资成本变化、市场环境突变、项目管理不善等因素而增加不确定性，从而影响公司的经营业绩。

此外，募集资金投资项目建设和运营初期，固定资产折旧、无形资产累计摊销、人工等成本及费用上升，将会给公司经营业绩带来一定影响。

（二）发行后净资产收益率下降与即期回报被摊薄的风险

本次发行完成后，随着募集资金到位，公司资金实力将显著增强，同时公司总股本和净资产将有较大幅度的增长。公司将合理有效的利用募集资金，提升运营能力、降低财务费用，从而提高公司长期盈利能力。但由于募集资金投资项目的实施需要一定的周期，相关效益的实现也需要一定的过程，因此存在短期内每股收益和净资产收益率等指标被摊薄的风险。

六、发行失败风险

根据《创业板首次公开发行证券发行与承销特别规定》，如果公司首次公开发行股票网下投资者申购数量低于网下初始发行量，应当中止发行。因此，公司存在发行认购不足而发行失败风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

公司名称	四川合纵药易购医药股份有限公司
注册资本	7,175.0011 万元
法定代表人	李燕飞
成立日期	2007 年 4 月 28 日
股份公司设立日期	2016 年 6 月 24 日
公司住所	成都市金牛区友联一街 18 号 13 层
邮政编码	610081
公司电话	028- 83423435
公司传真	028- 83423435
互联网网址	http://www.hezongyy.com/
电子信箱	hzxz@hezongyy.com；haorz@hezongyy.com
投资者关系和信息披露部门	证券事务部
部门负责人	郝睿智
联系电话	028- 83423435

二、发行人改制重组及设立情况

（一）发行人前身合纵有限设立情况

公司前身为四川合纵医药有限责任公司，成立于 2007 年 4 月，注册资本 300 万元。

合纵有限成立时的具体情况详见《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》。

（二）股份公司设立情况

公司是由李燕飞、田文书、李锦等 3 名自然人股东和合森投资、合齐投资等 2 家合伙企业股东作为发起人，以截至 2016 年 3 月 31 日经立信审计的净资产 150,224,374.98 元，按照 1:0.3774354 的比例折合成股本 56,700,000.00 股，差额

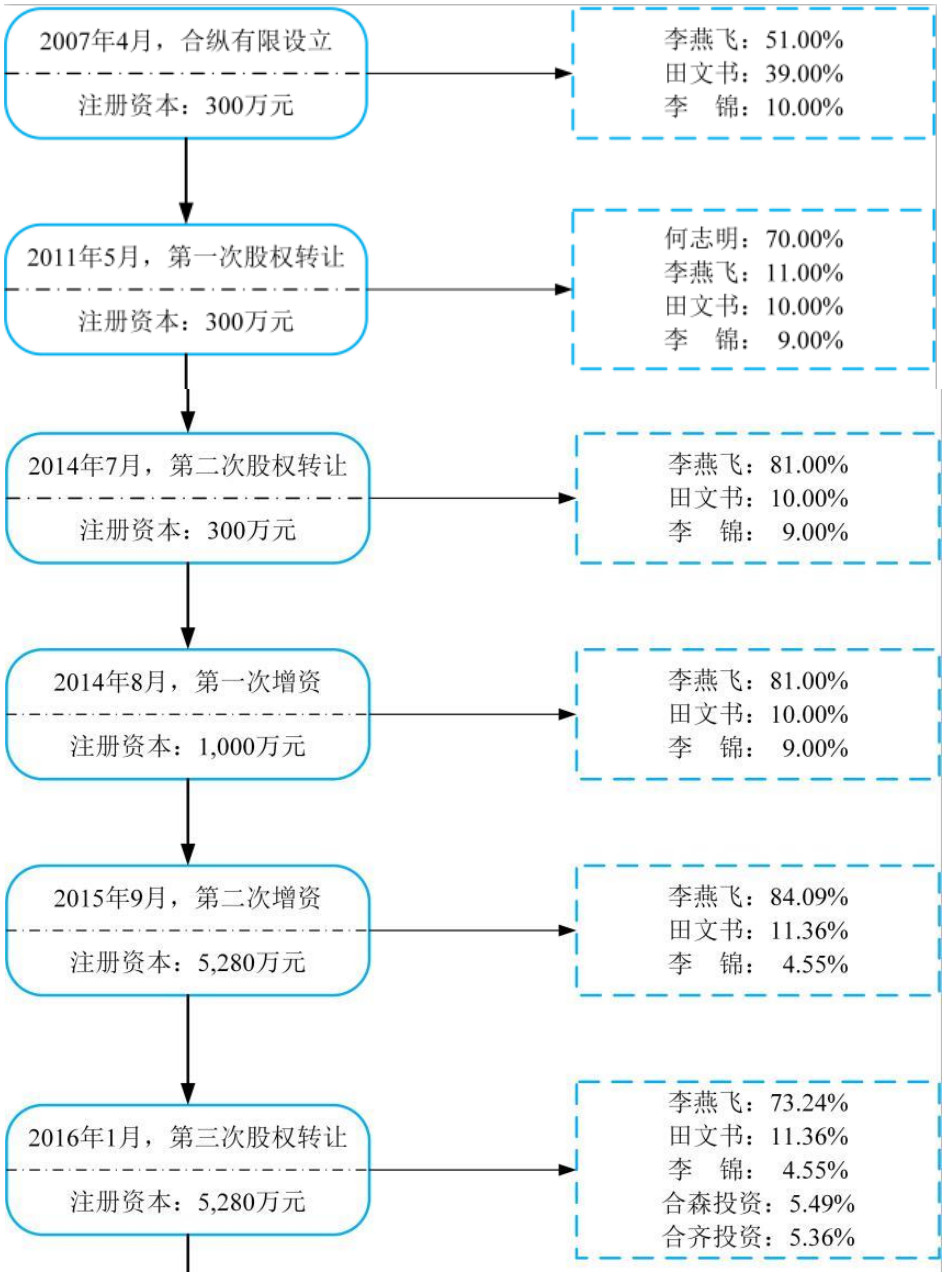
93,524,374.98 元计入资本公积，整体变更设立股份公司。

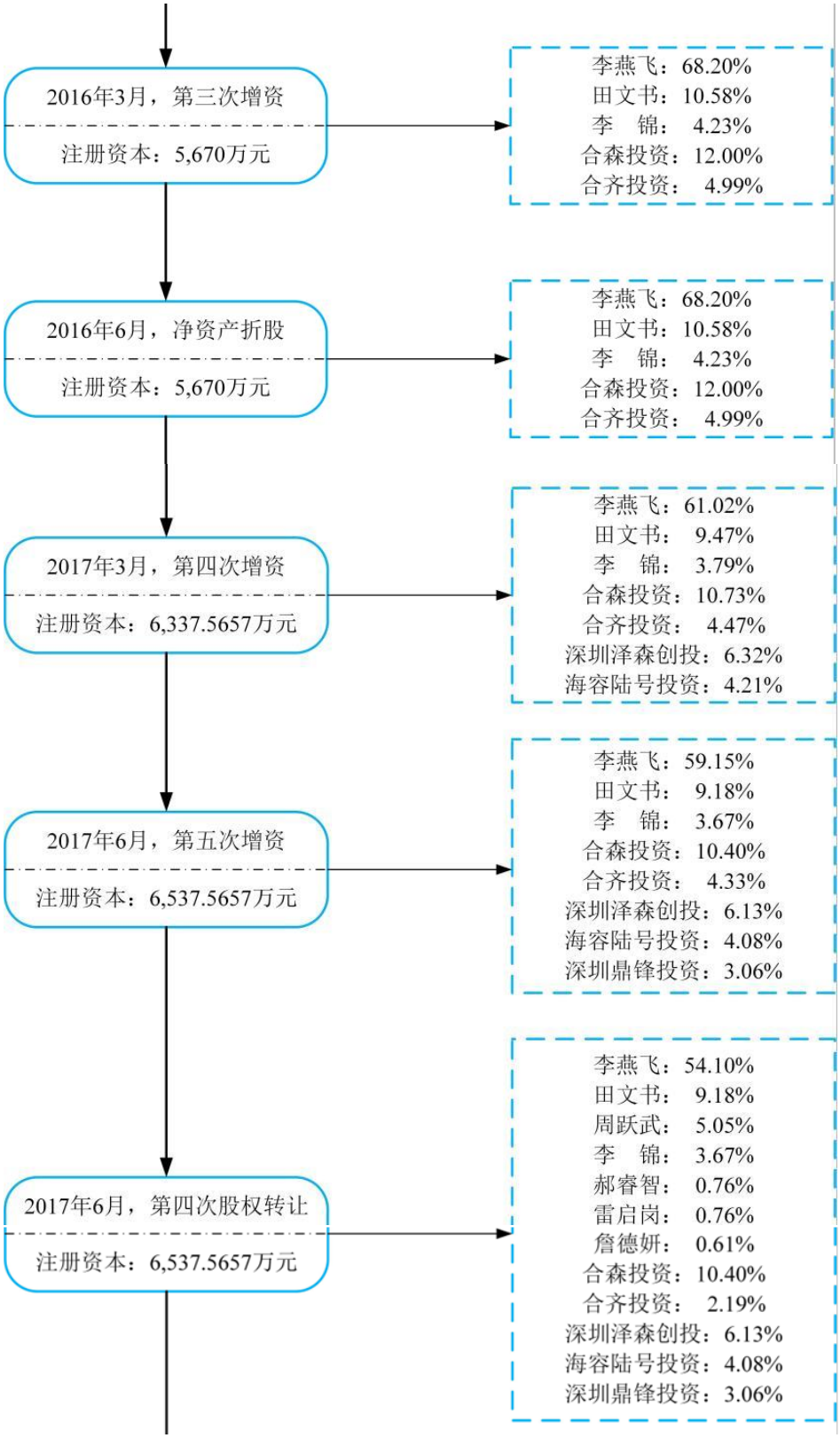
2016 年 6 月 24 日，公司在四川省工商行政管理局领取了统一社会信用代码为 91510000660290648K 的《营业执照》。

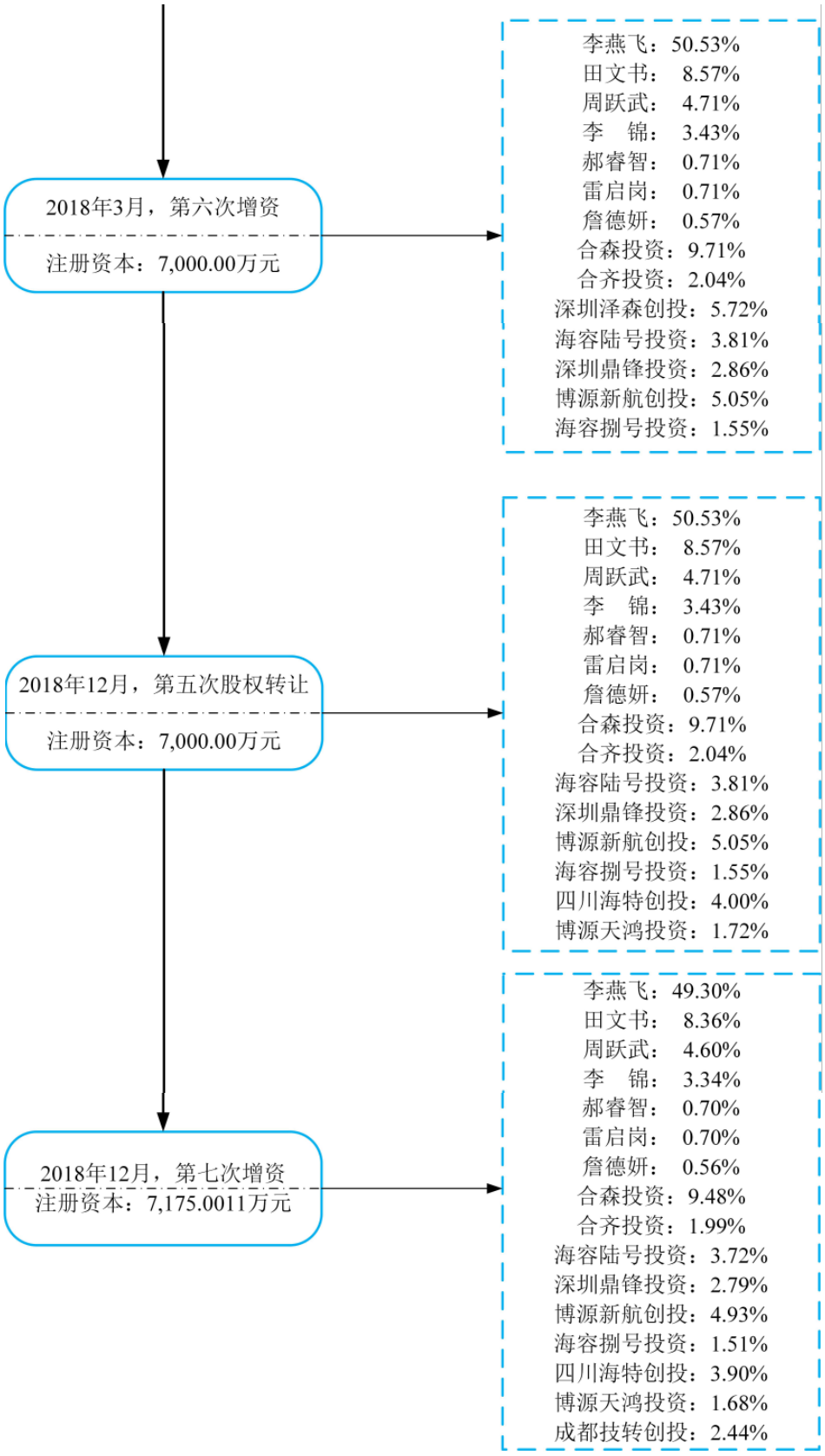
本公司历史沿革情况详见《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》。

（三）报告期内的股本和股东变化情况

报告期内，发行人的股本和股东变化情况如下：




2016年3月，第三次增资
注册资本：5,670万元
李燕飞：68.20%
田文书：10.58%
李　锦：4.23%
合森投资：12.00%
合齐投资：4.99%
2016年6月，净资产折股
注册资本：5,670万元
李燕飞：68.20%
田文书：10.58%
李　锦：4.23%
合森投资：12.00%
合齐投资：4.99%
2017年3月，第四次增资
注册资本：6,337.5657万元
李燕飞：61.02%
田文书：9.47%
李　锦：3.79%
合森投资：10.73%
合齐投资：4.47%
深圳泽森创投：6.32%
海容陆号投资：4.21%
2017年6月，第五次增资
注册资本：6,537.5657万元
李燕飞：59.15%
田文书：9.18%
李　锦：3.67%
合森投资：10.40%
合齐投资：4.33%
深圳泽森创投：6.13%
海容陆号投资：4.08%
深圳鼎锋投资：3.06%
2017年6月，第四次股权转让
注册资本：6,537.5657万元
李燕飞：54.10%
田文书：9.18%
周跃武：5.05%
李　锦：3.67%
郝睿智：0.76%
雷启岗：0.76%
詹德妍：0.61%
合森投资：10.40%
合齐投资：2.19%
深圳泽森创投：6.13%
海容陆号投资：4.08%
深圳鼎锋投资：3.06%


2018年3月，第六次增资
注册资本：7,000.00万元
李燕飞：50.53%
田文书： 8.57%
周跃武： 4.71%
李 锦： 3.43%
郝睿智： 0.71%
雷启岗： 0.71%
詹德妍： 0.57%
合森投资：9.71%
合齐投资：2.04%
深圳泽森创投：5.72%
海容陆号投资：3.81%
深圳鼎锋投资：2.86%
博源新航创投：5.05%
海容捌号投资：1.55%
2018年12月，第五次股权转让
注册资本：7,000.00万元
李燕飞：50.53%
田文书： 8.57%
周跃武： 4.71%
李 锦： 3.43%
郝睿智： 0.71%
雷启岗： 0.71%
詹德妍： 0.57%
合森投资：9.71%
合齐投资：2.04%
海容陆号投资：3.81%
深圳鼎锋投资：2.86%
博源新航创投：5.05%
海容捌号投资：1.55%
四川海特创投：4.00%
博源天鸿投资：1.72%
2018年12月，第七次增资
注册资本：7,175.0011万元
李燕飞：49.30%
田文书： 8.36%
周跃武： 4.60%
李 锦： 3.34%
郝睿智： 0.70%
雷启岗： 0.70%
詹德妍： 0.56%
合森投资：9.48%
合齐投资：1.99%
海容陆号投资：3.72%
深圳鼎锋投资：2.79%
博源新航创投：4.93%
海容捌号投资：1.51%
四川海特创投：3.90%
博源天鸿投资：1.68%
成都技转创投：2.44%

本公司历史沿革的具体情况详见《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》。

三、报告期内的主要资产重组情况

报告期内，主要资产重组的基本情况如下表所示：

单位：万元

序号	收购时间	收购方	转让方	标的概述	合并类型	支付对价	评估值
1	2017.11	发行人	江西润田实业股份有限公司	合时代100%股权	非同一控制	7,800.45	7,800.45
2	2019.1	发行人	谢虎	康乐康连锁51%股权	非同一控制	255.00	266.07
3	2019.4	河南药易购	岳红波、席建涛	虞城百川100%股权	非同一控制	500.00	511.00

被收购企业的相关情况详见本节“五、发行人控股子公司、参股公司简要情况”之“（一）控股子公司”。

（一）非同一控制下收购合时代100%的股权

1、股权收购的背景

合时代的前身是成都润田食品饮料有限公司，收购前未实际开展经营活动。公司收购合时代主要系为取得土地、厂房等资源，用于公司募投项目“合纵医药电商物流中心项目”的建设。收购完成后，合时代通过新建现代化医药物流基地，为发行人药品流通业务提供仓储支持。

2、股权收购的过程和履行程序

本次股权转让在江西省产权交易所挂牌交易，主要履行的法律程序如下：

2017 年 5 月 31 日，北京北方亚事资产评估有限责任公司江西分公司以 2017 年 2 月 28 日为评估基准日出具了“北方亚事评报字[2017]第 08-005 号”《江西润田实业股份有限公司拟股权转让涉及成都润田食品饮料有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》，成都润田食品饮料有限公司经评估后的净资产为

35,301,400.00 元，其中，应付江西润田实业股份有限公司其他应付款为 42,703,106.57 元。

2017 年 7 月 27 日，上述评估结果通过江西省省属国有企业资产经营（控股）有限公司办理国有资产评估备案手续。

2017 年 9 月 14 日，江西润田实业股份有限公司将“成都润田食品饮料有限公司 100%股权”项目在江西省产权交易所挂牌转让的信息进行了公开披露。

2017 年 9 月 20 日，合纵医药召开第一届董事会第九次会议，审议通过《关于公司参与竞价收购成都润田食品饮料有限公司 100%股权的议案》；2017 年 10 月 6 日，合纵医药召开 2017 年第三次临时股东大会，审议通过《关于公司参与竞价收购成都润田食品饮料有限公司 100%股权的议案》。

2017 年 10 月 27 日，江西润田实业股份有限公司与合纵医药签订《产权交易合同》，约定江西润田实业股份有限公司将所持成都润田食品饮料有限公司 100%的股权转让给合纵医药，转让价格为 35,301,400.00 元，同时合纵医药代成都润田食品饮料有限公司清偿江西润田实业股份有限公司的债务 42,703,106.57 元。转让方江西润田实业股份有限公司与发行人不存在关联关系。

3、股权收购的收购价格及定价依据、合并对价的确认依据

本次交易作价以评估价值为依据，交易总对价为 78,004,506.57 元，其中公司支付股权转让价款 35,301,400.00 元，合时代截至评估基准日（2017 年 2 月 28 日）应付转让方的债务 42,703,106.57 元由公司负责清偿。

4、被收购方收购前一年一期的经营情况

合时代购买日最近一年一期的经营情况如下：

单位：万元

项 目	2017 年 1-2 月 2017 年 2 月 28 日	2016 年度 2016 年 12 月 31 日
总资产	3,995.00	4,014.04
净资产	-496.35	-474.01
营业收入	9.05	125.62

净利润	-27.21	-67.18

5、不构成重大资产重组

被收购方重组前一个会计年度末的总资产、净资产和前一个会计年度的营业收入和利润总额占重组前发行人相应项目的比例如下表所示：

单位：万元

年度	项目	总资产	净资产	营业收入	利润总额
2016 年	合时代	4,014.04	-474.01	125.62	-67.18
	发行人	31,745.73	18,191.62	124,081.19	3,595.62
	占比	12.64%	-2.61%	0.10%	-1.87%

上述被收购标的的资产规模及业务规模与发行人相比较小，重组对发行人的主营业务及经营业绩无重大影响。

6、本次股权收购不存在业绩对赌，转让方江西润田实业股份有限公司与公司及其实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。

（二）非同一控制下收购康乐康连锁51%的股权

1、股权收购的背景和原因

公司定位于院外市场，旨在打造医药工业直通院外市场医药终端的销售平台，压缩流通环节、提高流通效率。2018 年下半年起通过子公司健康之家连锁开展加盟业务，为加盟门店提供服务的同时增加客户黏性、促进终端纯销业务的发展，成为公司快速提升终端覆盖率、深度为终端赋能的有效途径。

康乐康连锁在四川阿坝、凉山地区拥有 220 多家加盟药店，其中阿坝州的药店覆盖率高达 70%。通过本次收购，一方面公司可快速扩充加盟门店数量，是公司大力发展加盟业务的重要战略步骤；另一方面通过康乐康连锁将医药流通服务网络延伸至位于四川西部的偏远山区及少数民族地区，深入践行“产业扶贫”、“医药扶贫”，履行企业的社会责任。

2、股权收购的过程和履行程序

2018 年 12 月 3 日，公司与康乐康连锁控股股东谢虎签订《股权转让意向协

议》，初步达成按 500 万元的整体估值收购康乐康连锁 51%的股权的合作意向。

2019 年 2 月 21 日，发行人召开第一届董事会第二十三次会议，审议通过《关于公司对外投资暨受让四川康正康乐康大药房连锁有限公司 51%股权的议案》；2019 年 3 月 8 日，发行人召开 2019 年第二次临时股东大会，审议通过《关于公司对外投资暨受让四川康正康乐康大药房连锁有限公司 51%股权的议案》。

2019 年 3 月 20 日，康乐康连锁召开股东会并作出决议，一致同意谢虎将其持有康乐康连锁 10.2 万元出资额（51%的股权）及其权益转让给合纵药易购，其他股东放弃优先受让权，同意修改公司章程。

本次股权转让后，康乐康连锁的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名	出资额		出资比例
		认缴出资额	实缴出资额	
1	合纵药易购	10.20	10.20	51.00%
2	谢虎	9.60	9.60	48.00%
3	杜纹玲	0.20	0.20	1.00%
合　计		**20.00**	**20.00**	**100.00%**

3、股权收购的收购价格及定价依据、合并对价的确认依据

2019 年 2 月 21 日，福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司出具了以 2019 年 1 月 31 日为基准日的《四川合纵药易购医药股份有限公司拟股权收购所涉及的四川康正康乐康大药房连锁有限公司股东全部权益价值估值分析报告》（闽联合中和评咨字〔2019〕第 6012 号），康乐康连锁经评估后的净资产为 521.70 万元。

本次股权收购的交易作价，一方面以评估价值为依据，另一方面参照拓展加盟店的同期市场价格，经双方协商，51%股份作价为 255 万元。

4、被收购方收购前一年一期的经营情况

康乐康连锁购买日最近一年一期的经营情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1 月/ 2019 年 1 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日
总资产	28.83	26.08
净资产	2.78	11.86
营业收入	9.71	20.21
净利润	-9.07	10.38

5、不构成重大资产重组

被收购方重组前一个会计年度末的总资产、净资产和前一个会计年度的营业收入和利润总额占重组前发行人相应项目的比例如下表所示：

单位：万元

年度	项目	总资产	净资产	营业收入	利润总额
2018 年度	康乐康连锁	26.08	11.86	20.21	10.52
	发行人	63,437.17	41,297.33	202,398.86	6,786.18
	占比	0.04%	0.03%	0.01%	0.16%

上述被收购标的的资产规模及业务规模与发行人相比较小，重组对发行人的主营业务及经营业绩无重大影响。

6、本次股权收购不存在业绩对赌，转让方谢虎与公司及其实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。

（三）非同一控制下收购虞城百川100%的股权

1、股权收购的背景和原因

2018 年 7 月，公司决定在河南地区开启异地拓展，选择与深耕当地医药流通市场的合作伙伴共同出资设立河南药易购。虞城百川为该等合作伙伴之一投资的医药流通企业，在当地拥有多年积累的上下游渠道资源，本次收购是公司实现跨区域发展的重要战略步骤。

2、股权收购的过程和履行程序

2019 年 4 月 12 日，发行人召开第一届董事会第二十五次会议，审议通过《关于公司子公司合纵药易购（河南）医药有限公司对外投资暨受让河南药易购合纵

医药有限公司 100%股权的议案》；2019 年 4 月 27 日，发行人召开 2019 年第四次临时股东大会，审议通过《关于公司子公司合纵药易购（河南）医药有限公司对外投资暨受让河南药易购合纵医药有限公司 100%股权的议案》。

2019 年 4 月 28 日，虞城百川召开股东会并作出决议，一致同意岳红波将其持有的 420 万元出资额转让给河南药易购，同意席建涛将其持有的 80 万元出资额转让给河南药易购，相应修改公司章程。

3、股权收购的收购价格及定价依据、合并对价的确认依据

2019 年 4 月 12 日，福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司出具了以 2019 年 3 月 31 日为基准日的《四川合纵药易购医药股份有限公司拟股权收购涉及的河南药易购合纵医药有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（闽联合中和评咨字（2019）第 6107 号），虞城百川经评估后的净资产为 511.00 万元。本次交易作价以评估价值为依据，经双方协商，100%股份的交易对价为 500 万元。

4、被收购方收购前一年一期的经营情况

虞城百川购买日最近一年一期的经营情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1-3 月 2019 年 3 月 31 日	2018 年度 2018 年 12 月 31 日
总资产	3,696.95	3,043.73
净资产	438.95	534.77
营业收入	1,592.41	5,783.65
净利润	-95.82	28.35

5、不构成重大资产重组

被收购方重组前一个会计年度末的总资产、净资产和前一个会计年度的营业收入和利润总额占重组前发行人相应项目的比例如下表所示：

单位：万元

年度	项目	总资产	净资产	营业收入	利润总额
2018 年度	虞城百川	3,043.73	534.77	5,783.65	42.35

	发行人	63,437.17	41,297.33	202,398.86	6,786.18
	占比	4.80%	1.29%	2.86%	0.62%

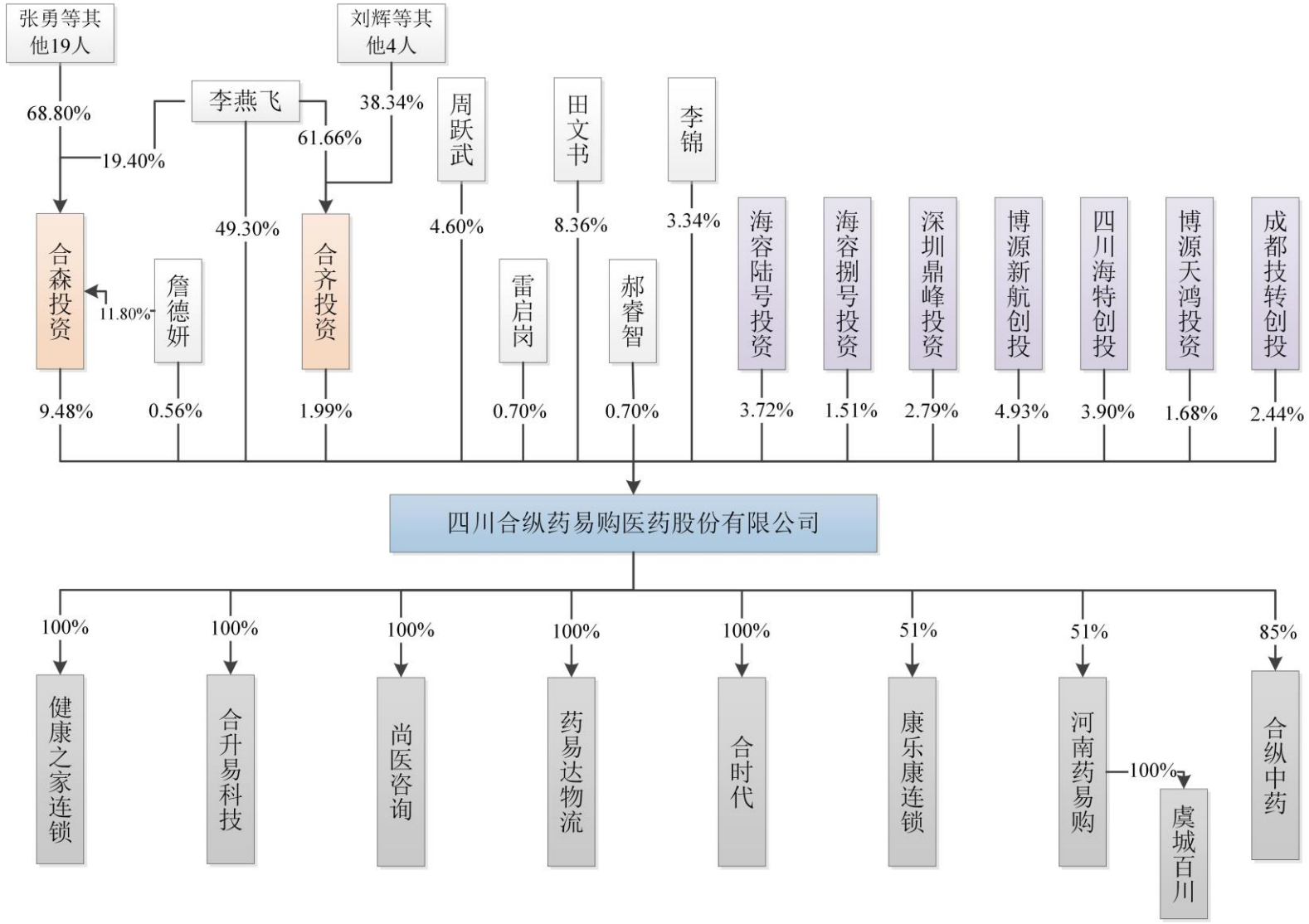
上述被收购标的的资产规模及业务规模与发行人相比较小，重组对发行人的主营业务及经营业绩无重大影响。

6、本次股权收购不存在业绩对赌，转让方岳洪波、席建涛与公司及其实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。

四、发行人股权及组织结构图

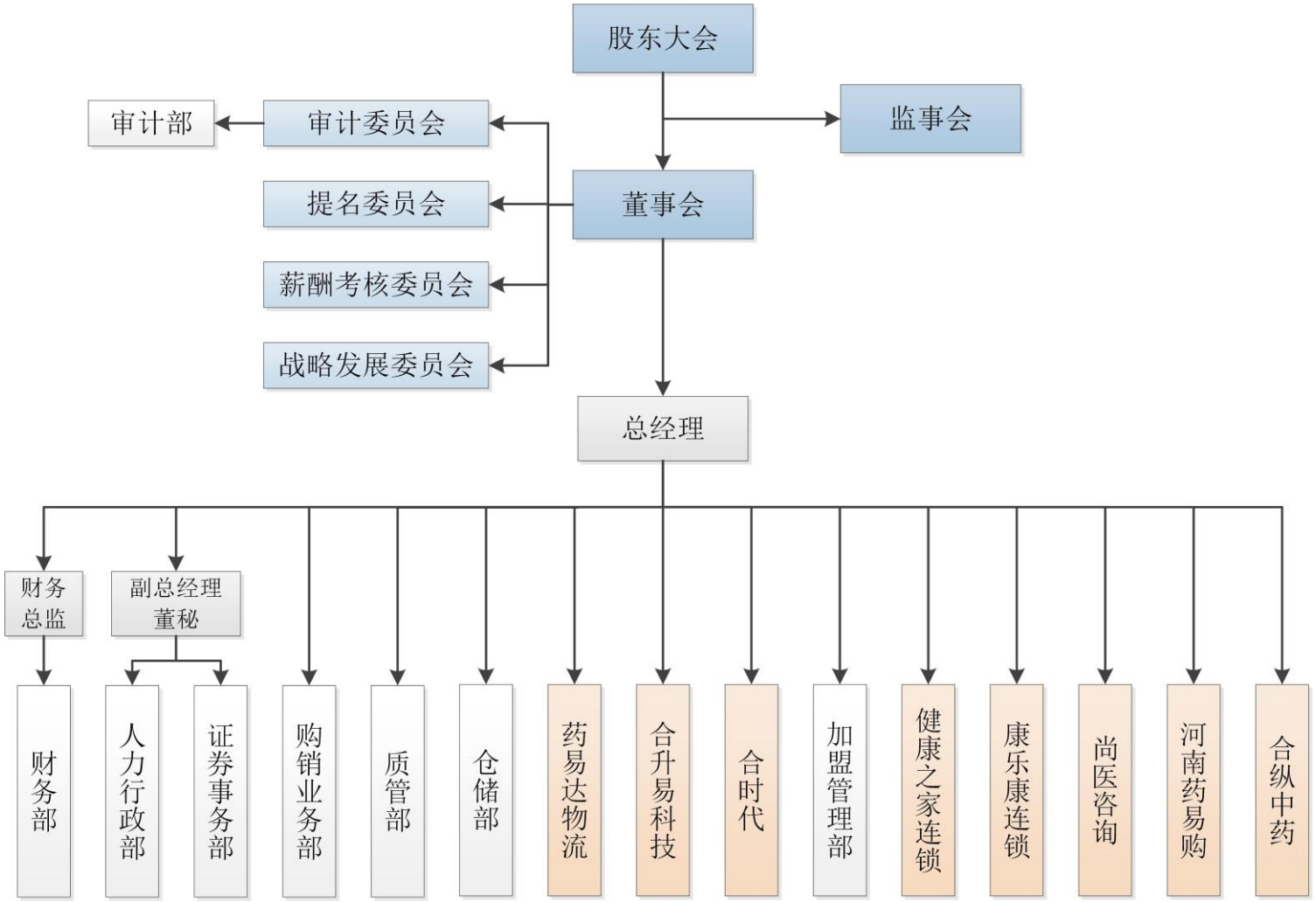
（一）发行人股权结构图

本次发行前的公司股权结构图示：


张勇等其他19人
刘辉等其他4人
李燕飞
68.80%
19.40%
61.66%
38.34%
周跃武
田文书
李锦
合森投资
11.80%
詹德妍
49.30%
合齐投资
4.60%
8.36%
3.34%
雷启岗
郝睿智
海容陆号投资
海容捌号投资
深圳鼎峰投资
博源新航创投
四川海特创投
博源天鸿投资
成都技转创投
9.48%
0.56%
1.99%
0.70%
0.70%
3.72%
1.51%
2.79%
4.93%
3.90%
1.68%
2.44%
四川合纵药易购医药股份有限公司
100%
100%
100%
100%
100%
51%
51%
85%
健康之家连锁
合升易科技
尚医咨询
药易达物流
合时代
康乐康连锁
河南药易购
100%
虞城百川
合纵中药

（二）发行人组织结构图

公司按照《公司法》及《公司章程》的规定，建立了较为完善的法人治理结构，设立了股东大会、董事会和监事会，其中董事会设有战略发展委员会、审计委员会、薪酬考核委员会、提名委员会。公司实行董事会领导下的总经理负责制，总经理由董事会聘任或解聘，对董事会负责。公司组织结构如下图：


股东大会
监事会
审计部
审计委员会
提名委员会
董事会
薪酬考核委员会
战略发展委员会
总经理
财务总监
副总经理董秘
财务部
人力行政部
证券事务部
购销业务部
质管部
仓储部
药易达物流
合升易科技
合时代
加盟管理部
健康之家连锁
康乐康连锁
尚医咨询
河南药易购
合纵中药

（三）发行人职能部门

公司主要职能部门或岗位的主要职责如下：

1、购销业务部

购销业务部包括采购部、商业销售部、连锁销售部、OTC 销售部、市场推广部和购销服务部。

负责采购业务，并合理定价，指导药品销售；优化与拓宽采购渠道，调整和优化库存结构，降低采购风险；收集首营企业、首营品种等相关资质并及时交质量管理部审核；配合质量管理部定期对进货质量整体情况进行综合质量评审等。

负责市场开拓、客户关系维护，实施产品销售；负责收集购货单位资质、购货单位采购人员、提货人的身份证明资料并及时交质量管理部审核；严格按照审核合格的购货单位生产范围、经营范围、诊疗范围销售药品；按照 GSP 的要求建立销售记录，并能实施有效追踪；做好售后服务工作；管理和控制部门应收账款，负责回款工作，降低公司资金风险等。

2、加盟管理部

负责健康之家连锁公司的加盟业务，吸收社会药店的加盟，在尚医咨询等其他部门的协助下为加盟药店提供品种管理、营销策划、员工培训、系统升级、GSP 规范管理等全方位的服务，充分为其赋能的同时，提升其对公司的黏性，提高公司对院外终端的覆盖广度和深度。

3、仓储部

负责药品的入库、存放及出库管理；按照 GSP 要求收货并码放，对入库药品进行分类储存；按销售订单安排发货，与药易达物流协作完成物流配送；负责仓储设备设施的日常维护与管理，以及仓库的安全管理；配合财务部，对库存药品进行定期盘点。

4、质管部

负责按照 GSP 要求建设公司质量管理体系，组织制订质量管理制度，并指导、监督相关部门和岗位人员严格执行；负责公司质量管理工作，对供货单位及

其销售人员资格证明进行审核，负责药品的验收，指导并监督药品采购、储存、养护、销售、退货、运输等环节的质量管理工作；负责不合格药品的确认，对不合格药品的处理过程实施监督；质量信息的收集和管理，并建立药品质量档案；开展对员工的质量管理教育和培训等。

5、财务部

负责修订和完善公司各类财务管理制度、会计管理办法及相关规定，建立完整的财务制度管理体系；负责公司购进、销售、现金及资金往来、资产购置及各类往来核算真实、准确、严谨、科学和合理；负责制定财务预算和各项财务计划的制订、分解和落实；负责公司各部门费用报销的审核；定期组织对库存商品进行盘点，不定期的抽盘等；负责财务档案的装订、整理、编号、保管。

6、人力行政部

参与制定年度人力资源规划，包括组织架构、岗位设定及人员编制等；负责制定与完善人力资源相关的管理制度并推进实施；负责人员招聘，并对招聘渠道开发、运用、管理及维护；建立员工人事档案，制定年度培训计划并建立培训档案；负责各部门的薪酬结构设计，制定绩效管理及激励机制，负责绩效及工资核算；对质量管理、验收、养护、储存等直接接触药品岗位人员进行岗前和年度健康检查，并建立健康档案等。

负责公司各类行政文件、通知的拟定及发布，负责各类行政档案的管理工作，负责公司经营类相关证照的保管工作及年审、变更等相关手续的办理等。

负责公司硬件设备的安装、管理与维护，信息系统硬件的安装、测试和日常维护并及时建立相应档案；负责公司信息系统软件及数据库的开发、实施及管理维护；负责网络设备的安装及调试，以及网络设备与数据的安全管理；负责建立、健全信息技术管理相关制度，对内部员工系统操作进行培训、指导与支持。

7、证券事务部

负责股东大会、董事会、监事会的筹备，准备三会的召开以及所有会议文件的编写、整理及归档；负责并参与公司 IPO 筹备工作；参与制定公司未来战略布局及可行性分析报告，并对接外部投资机构的相关投融资事宜。

8、审计部

负责公司内部审计工作；建立审计管理体系并制定相关制度；负责对公司及子公司的常规审计及各种专项审计工作；负责公司内部控制的审计和督导，对有关业务的经营风险进行评估和意见反馈。

9、各子公司主要经营业务

各子公司的主要业务描述详见本节“五、发行人控股子公司、参股公司简要情况”之“（一）控股子公司”。各业务板块的业务模式和具体业务领域详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务情况”。

五、发行人控股子公司、参股公司简要情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有 9 家控股子公司，分别为合升易科技、健康之家连锁、尚医咨询、药易达物流、合时代、河南药易购、康乐康连锁、虞城百川、合纵中药；4 家参股公司，分别为易诊云、字库山制药、神鸟科技、老百姓四川。

（一）控股子公司

1、成都合升易科技有限公司

法定代表人：李燕飞

住所：成都市温江区成都海峡两岸科技产业园金府路 51 号 1 栋 202 号

成立时间：2014 年 1 月 22 日

注册资本：100 万元人民币

实收资本：100 万元人民币

股东构成：合纵药易购持有 100%的股权

经营范围：计算机软件开发；利用互联网提供企业营销策划服务；广告设计、制作、代理发布；商务信息咨询

主营业务及其与发行人主营业务的关系：负责运营“合纵医药网-药易购

（www.hezongyy.com）”，打造线上药品采购平台，扩大终端覆盖量。

最近一年财务数据如下：

单位：万元

项　目	2019 年度 2019 年 12 月 31 日
总资产	228.23
净资产	157.35
净利润	25.23

注：数据已经立信会计师事务所审计。

2、四川合纵药易购健康之家药房连锁有限公司

法定代表人：李锦

住所：成都市金牛区友联一街 18 号 8 幢 14 层 10、11 号

成立时间：2015 年 11 月 30 日

注册资本：1,500 万元人民币

实收资本：1,500 万元人民币

股东构成：合纵药易购持有 100%的股权

经营范围：（以下范围不含前置许可项目，后置许可项目凭许可证或审批文件经营）商品批发与零售；商务服务业；装卸搬运。（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）

主营业务及其与发行人主营业务的关系：经营连锁药店业务，并负责加盟药店的拓展和服务，目前有直营药店 14 家、加盟药店 431 家。

最近一年财务数据如下：

单位：万元

项　目	2019 年度 2019 年 12 月 31 日
总资产	782.19
净资产	-1,408.81

净利润	-428.22

注：数据已经立信会计师事务所审计。

3、四川合纵尚医企业管理咨询有限公司

法定代表人：李锦

住所：成都市温江区成都海峡两岸科技产业开发园金府路 51 号 1 栋 203 号

成立时间：2016 年 11 月 22 日

注册资本：100 万元人民币

实收资本：100 万元人民币

股东构成：合纵药易购持有 100%的股权

经营范围：企业管理咨询；企业营销策划；会议服务；技术推广服务；市场调研；广告设计、制作、代理发布；商务信息咨询；展览服务；企业形象设计

主营业务及其与发行人主营业务的关系：针对中小连锁企业提供管理咨询服务，有助于提高公司的门店终端覆盖量、扩大营销网络。

最近一年财务数据如下：

单位：万元

项　目	2019 年度 2019 年 12 月 31 日
总资产	119.30
净资产	115.20
净利润	85.84

注：数据已经立信会计师事务所审计。

4、四川药易达物流有限公司

法定代表人：李锦

住所：成都市温江区天府金府路中段 51 号 9 栋

成立时间：2017 年 2 月 13 日

注册资本：600 万元人民币

实收资本：600 万元人民币

股东构成：合纵药易购持有 100%的股权

经营范围：普通货运；货运代理；仓储服务（不含危化品）；装卸服务；搬运服务；通过互联网提供货运代理、货运信息咨询服务；货物专用运输（冷藏保鲜）；集装箱道路运输服务；网上贸易代理；网上商务咨询；信息技术咨询服务；软件开发；低温仓储；机械设备租赁；物业管理；物流代理服务；单纯物流咨询服务；汽车租赁；汽车修理与维护；停车场服务；机动车保险代理服务；房屋租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活动）

主营业务及其与发行人主营业务的关系：从事药品物流配送业务，主要为发行人药品流通业务提供直接配送支持。

最近一年财务数据如下：

单位：万元

项　目	2019 年度 2019 年 12 月 31 日
总资产	893.83
净资产	545.92
净利润	7.69

注：数据已经立信会计师事务所审计。

5、四川合时代食品饮料有限公司

法定代表人：李锦

住所：成都市温江区成都海峡两岸科技产业开发园金府路中段 51 号

成立时间：2003 年 11 月 25 日

注册资本：5,000 万元人民币

实收资本：5,000 万元人民币

股东构成：合纵药易购持有 100%的股权

经营范围：食品的生产、销售；中药饮片生产、销售；信息技术咨询服务；

企业管理咨询服务；园林绿化工程施工；餐饮管理；设计、制作、代理、发布广告；会务服务；农副产品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活动）。

主营业务及其与发行人主营业务的关系：发行人募投项目“合纵医药电商物流中心项目”的实施主体，通过新建现代化医药物流基地，为发行人药品流通业务提供仓储支持。

合时代系通过非同一控制下企业合并而来，收购前后的经营情况如下：

单位：万元

项 目	收购后			收购前
	2019 年度	2018 年度	2017 年 12 月	2017 年 1-2 月
总资产	7,883.66	5,753.49	3,909.09	3,995.00
其中：固定资产	4,985.77	954.98	3,227.62	3,348.03
在建工程	1,724.37	3,989.24	-	-
无形资产	577.43	594.16	610.89	625.86
净资产	-715.86	-802.59	-702.07	-496.35
营业收入	612.32	13.52	-	9.05
净利润	86.73	-100.52	-26.77	-27.21

注：收购后的财务报表已经立信会计师事务所审计，收购前的财务报表经中审华会计师事务所（特殊普通合伙）江西分所审计。

6、合纵药易购（河南）医药有限公司

法定代表人：王静

住所：虞城县至信三路与至诚四路交叉口向西 150 米路北

成立时间：2018 年 7 月 11 日

注册资本：2,450 万元人民币

实收资本：2,450 万元人民币

股东构成：合纵药易购持有 51.02%的股权，李跃民持有 41.98%的股权，席建涛持有 7%的股权

经营范围：批发：中成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、抗生素制剂、抗生素原料药、生化药品、生物制品（除疫苗）、化学原料药、蛋白同化制剂、肽类激素；销售：第一类、第二类、第三类医疗器械（含体外诊断试剂）；批发兼营：预包装食品（含冷藏冷冻食品）、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、保健品、保健食品、日用百货、化妆品、消毒用品、化学试剂（不含危险品）；商务服务业；货物仓储服务（不含易燃易爆危险化妆品）；装卸服务；道路货物运输；互联网药品交易和药品信息服务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）

主营业务及其与发行人主营业务的关系：从事河南及其周边地区的院外市场药品流通业务，拓展发行人在省外的业务覆盖范围。

最近一年财务数据如下：

单位：万元

项　目	2019 年度 2019 年 12 月 31 日
总资产	3,898.88
净资产	3,895.67
净利润	70.25

注：数据已经立信会计师事务所审计。

7、四川康正康乐康大药房连锁有限公司

法定代表人：谢虎

住所：马尔康市马尔康镇崇列街 6 号

成立时间：2007 年 11 月 27 日

注册资本：20 万元人民币

实收资本：20 万元人民币

股东构成：合纵药易购持有 51%的股权，谢虎持有 48%的股权，杜纹玲持有 1%的股权

经营范围：零售（连锁）：中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、

中药材、中药饮片、生物制品。批发兼零售：经营第一类和第二类医疗器械、家用医疗器械、保健食品、预包装食品、特殊食品（保健食品、含婴幼儿配方乳粉、含其他婴幼儿配方食品）、保健用品、消毒用品、化妆品、日用百货、医用包装材料、橡胶制品、塑料制品、办公用品、日用杂品、日用百货、纸制品、家用电器、洗涤用品、健身器材、电子产品、仪器仪表（不含计量设备）、清洁用品、服装、电子设备、农副产品。房屋租赁；医药信息咨询、会务服务、企业营销策划及管理咨询、会务策划、会务接待（不含餐饮、住宿服务）及咨询服务；展示展览服务；市场推广；设计、制作、代理及发布国内各类户外广告（气球广告除外）；计算机软件开发、销售及技术服务；计算机网络及硬件集成。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务及其与发行人主营业务的关系：经营连锁药店业务，目前拥有直营药店 2 家、加盟药店 232 家。

康乐康连锁系通过非同一控制下企业合并而来，收购前后的经营情况如下：

单位：万元

项 目	收购后	收购前	
	2019 年 2-12 月	2019 年 1 月	2018 年度
总资产	28.61	28.83	26.08
净资产	-0.58	2.78	11.86
营业收入	221.01	9.71	20.21
净利润	-3.36	-9.07	10.38

注：数据已经立信会计师事务所审计。

8、四川合纵中药饮片有限公司

法定代表人：李锦

住所：成都市温江区成都海峡两岸科技产业开发园金府路中段 51 号

成立时间：2019 年 4 月 24 日

注册资本：2,000 万元人民币

实收资本：500 万元人民币

股东构成：合纵药易购持有 85%的股权，王东持有 10%的股权，徐根华持有 5%的股权

经营范围：生产、销售：中药饮片（净制、切制、炒制、烫制、煅制、制炭、蒸制、煮制、炖制、燀制、酒制、醋制、盐制、姜汁灸、蜜灸、油灸、煨制）、毒性中药饮片（净制、切制、炒制、烫制、蒸制、煮制、酒制、醋制）、直接口服饮片；中药饮片新产品、新技术的开发；中药材收购、初加工及销售；生产及销售：保健用品、食品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活动）

主营业务及其与发行人主营业务的关系：拟开展中药饮片的生产及销售业务，丰富发行人的产品品种。

鉴于国家对中医药产业的重大扶持力度，以及中医药产品的巨大市场空间和较强的盈利能力，公司决定专门设立合纵中药公司，开展中药饮片的生产及销售业务。为实现由医药流通向中药饮片加工的稳步转型升级，公司引入具备先关行业背景和资源优势的专业人才并开展股权合作，注册资本 2,000 万元，各股东均按平价出资，公司出资 1,700 万元取得 85%的股权。

最近一年财务数据如下：

单位：万元

项　目	2019 年度 2019 年 12 月 31 日
总资产	488.16
净资产	481.52
净利润	-18.48

注：数据已经立信会计师事务所审计。

9、河南药易购合纵医药有限公司（曾用名：虞城县百川医药有限公司）

法定代表人：王静

住所：商丘市虞城县至信三路与至诚四路交叉口向西 150 米路北

成立时间：2010 年 12 月 30 日

注册资本：500 万元人民币

实收资本：500 万元人民币

股东构成：河南药易购持有 100%的股权

经营范围：中成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品（除疫苗）；第III类：注射穿刺器械 6815；医用高分子材料及制品 6866；医用缝合材料及黏合剂 6865；医用卫生材料及敷料 6864；第Ⅱ类：普通诊察器械 6820；物理治疗及康复设备 6826；手术室、急救室、诊疗室设备及器具 6854；临床检验分析仪器 6840（不含体外诊断试剂）。(以上范围凭有效许可证核定的范围经营)；预包装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）批发兼零售（凭有效食品流通许可证经营）一般经营项目：保健品、保健食品、化妆用品、洗涤日化用品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务及其与发行人主营业务的关系：河南地区的院外市场医药流通服务。

虞城百川系通过非同一控制下企业合并而来，收购前后的经营情况如下：

单位：万元

项 目	收购后	收购前	
	2019 年 5-12 月	2019 年 1-3 月	2018 年度
总资产	3,502.98	3,696.95	3,043.73
净资产	-77.59	438.95	534.77
营业收入	6,771.60	1,592.41	5,783.65
净利润	-536.17	-95.82	28.35

注：数据已经立信会计师事务所审计。

（二）参股公司

1、对发行人有重大影响的参股公司

（1）老百姓健康药房（四川）有限公司

法定代表人：康明

住所：成都市金牛区沙河源街道金丰路 118 号 7 幢 8 楼 803 号

成立时间：2020 年 1 月 21 日

注册资本：1,000 万元人民币

股东构成：老百姓健康药房集团连锁有限公司持股 51%；合纵药易购持股 49%

经营范围：批发及零售：药品、医疗器械、消毒用品、化妆品、卫生用品、生活日用品；食品经营；装卸服务；搬运服务；企业形象策划；会议及展览服务；技术推广服务；市场调研；广告设计、制作、代理发布；商务信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务及其与发行人主营业务的关系：该公司主营四川地区医药零售领域的管理咨询服务。发行人与上市公司老百姓(证券代码：603883)共同设立该公司，旨在加强与业内领先的零售连锁企业在医药零售领域的合作，提升公司对终端药店的赋能能力，进一步带动公司终端纯销业务的增长潜力。

2、其他参股公司

截至本招股说明书签署日，发行人参股的其他三家公司，其基本情况如下：

参股公司	出资金额(万元)	持股比例	入股时间	控股方	主营业务情况
易诊云	100	10%	2018.2	戢鹏军（30%）、陈伟才（30%）、李彦臣（30%）	经营诊所的连锁业务
字库山	1,497	2.36%	2018.7、2019.9	刘小平（75.64%）	从事药品生产业务，为发行人的上游供应商
神鸟科技	10	10%	2019.9	陈顺军（90%）	拟开展针对社区医药终端的新零售推广服务，公司参股神鸟科技，旨在借助“新零售”模式为社区医药终端和基层医疗机构赋能，以增强客户黏性，带动终端纯销业务的发展。

六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

（一）控股股东及实际控制人基本情况

1、控股股东及实际控制人

截至本招股说明书签署日，李燕飞直接持有公司 3,537.00 万股股份，占公司总股本的 49.30%，同时李燕飞作为合森合伙、合齐合伙的执行事务合伙人，通过合森投资、合齐投资间接控制公司 11.47%的股权，合计控制公司 60.77%的股权，为公司的控股股东、实际控制人。

李燕飞女士：中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 51102719700211****，住所为成都市锦江区通宝街 88 号****号。其基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”相关内容。

2、实际控制人认定依据和理由

周跃武为李燕飞之配偶，在公司担任董事，并持有公司 4.60%股份。将李燕飞认定为实际控制人，周跃武为其一致行动人的认定依据和理由具体如下：

（1）李燕飞通过直接和间接方式合计控制发行人本次发行前总股本的 60.77%，其享有的表决权足以对公司股东大会决议产生决定性影响。

（2）周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智四名董事均系李燕飞提名并经股东大会选举产生，报告期内上述董事在所有董事会决议的投票中均与李燕飞保持了一致，并均确认李燕飞系发行人的实际控制人。综上，李燕飞作为实际控制人能够控制发行人董事会半数以上董事的选任，能够对董事会决策产生重大影响。

（3）李燕飞对公司的经营管理产生重大影响，对公司经营发展战略、投资计划、经营管理、人事任免等拥有实际控制权和决定权，对公司财务、人事、经营决策等具有实际控制力。

（4）经李燕飞的书面确认，其是合纵有限的核心创始人员和公司唯一实际控制人，自 2015 年 9 月起均独立自主的主导公司的经营管理工作至今，从未谋求与他人共同控制公司。

（5）周跃武对公司经营决策不具有重大影响。周跃武主要在发行人的战略发展、合规经营等方面提供指导，为公司对外投资提供意见，同时协助董事长

李燕飞处理政府关系等，但周跃武不是公司的高级管理人员，不介入公司具体的经营管理事务，不参与公司销售、采购、配送等具体业务，亦不参与公司人事任命、员工管理等日常经营管理。周跃武在发行人重大经营决策中均与实际控制人李燕飞保持一致，起到辅助作用，但周跃武与公司其他董事相同，无法单独作出经营决策。

综上，发行人实际控制人的认定符合《首发业务若干问题解答》的相关要求，认定李燕飞为发行人实际控制人、周跃武为其一致行动人，合理、客观。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，根据李燕飞和周跃武的持股比例以及实际任职等情况，认定李燕飞为控股股东、实际控制人，周跃武为李燕飞的一致行动人合理、客观，符合《首发业务若干问题解答》的相关要求，不存在通过实际控制人认定而规避发行条件或监管的情形。

（二）持有发行人5%以上股份的主要股东、私募基金股东基本情况

1、持有发行人 5%以上股份的主要股东

截至本招股说明书签署日，持有公司 5%以上股份的主要股东为：

序号	股东姓名	持股数（万股）	持股比例（%）
1	李燕飞	3,537.00	49.30
2	田文书	600.00	8.36
3	合森投资	680.00	9.48
	合齐投资	143.00	1.99
4	海容陆号投资	267.0263	3.72
	海容捌号投资	108.6957	1.51
5	博源新航创投	353.7386	4.93
	四川海特创投	280.00	3.90
	博源天鸿投资	120.5394	1.68

注：1、合森投资、合齐投资作为员工持股平台，系由实际控制人控制的合伙企业，其合计持股比例超过 5%。

2、海容陆号投资、海容捌号投资均属于北京海纳有容投资管理有限公司担任执行事务合伙人、基金管理人并投资的合伙企业，其合计持股比例超过 5%。

3、博源新航创投、四川海特创投、博源天鸿投资均属于受最终同一控制的合伙企业，其合计持股比例超过 5%。

上述各主要股东的基本情况如下：

1、李燕飞女士

李燕飞直接持有公司 3,537.00 万股股份，占公司总股本的 49.30%，通过合森投资、合齐投资间接控制公司 11.47%的股权，合计控制公司 60.77%的股权。

中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 51102719700211****，住所为成都市锦江区通宝街 88 号****号。其基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”相关内容。

2、田文书先生

田文书直接持有公司 600.00 万股股份，占公司发行前总股本的 8.36%。

中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 51102719671104****，住所为成都市金牛区星汉路 33 号****号。其基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”之“（二）监事会成员”相关内容。

3、合森投资、合齐投资

合森投资、合齐投资作为员工持股平台，系由实际控制人李燕飞控制的合伙企业，其中合森投资持有公司 680.00 万股股份，合齐投资持有公司 143.00 万股股份，合计持有公司 823.00 万股股份，占公司本次发行前总股本的 11.47%。其基本情况如下：

（1）合森投资

企业类型：有限合伙企业

成立日期：2016 年 1 月 15 日

出资额：1,526 万元人民币

住所：成都市金牛区沙湾东一路新 2 号明阳大厦 1 幢 4 层 401

执行事务合伙人（实际控制人）：李燕飞

统一社会信用代码：91510106MA61T9WG6C

经营范围：投资项目管理、项目投资（不得从事非法集资、吸收公众资金等金融活动）

主营业务及与发行人主营业务的关系：公司员工的持股平台，仅为持有合纵药易购股份而设立，除持有公司股份外未从事其他投资活动。

最近一年财务数据如下：

单位：万元

项　目	2019 年度 2019 年 12 月 31 日
总资产	1,526.51
净资产	1,525.51
净利润	-0.03

注：数据未经审计。

合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	公司职务	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李燕飞	普通合伙人	董事长	296.00	19.00
2	詹德妍	有限合伙人	董事兼总经理	180.00	11.80
3	张勇	有限合伙人	采购总监	120.00	7.86
4	陈华松	有限合伙人	购销服务部总监、监事	105.00	6.88
5	罗莉萍	有限合伙人	连锁业务部总监	105.00	6.88
6	吴聪	有限合伙人	合升易运营总监	60.00	3.93
7	李瑜	有限合伙人	销售经理	60.00	3.93
8	艾英萍	有限合伙人	OTC 业务部总监	60.00	3.93
9	肖丹丹	有限合伙人	销售经理	60.00	3.93
10	史登兵	有限合伙人	采购经理	45.00	2.95
11	吴永春	有限合伙人	质管部门负责人	45.00	2.95
12	田文生	有限合伙人	药易达物流经理	45.00	2.95
13	何斌	有限合伙人	销售经理	45.00	2.95

序号	合伙人	合伙人类型	公司职务	出资额（万元）	出资比例（%）
14	王静	有限合伙人	子公司执行董事	45.00	2.95
15	郭小美	有限合伙人	财务经理	45.00	2.95
16	王鹏飞	有限合伙人	总经理助理	30.00	1.97
17	袁淼	有限合伙人	推广部经理	120.00	7.86
18	刘兵	有限合伙人	子公司财务经理	15.00	0.98
19	肖永容	有限合伙人	销售经理	15.00	0.98
20	窦维红	有限合伙人	购销服务部主管	15.00	0.98
21	黎晶晶	有限合伙人	质量负责人	15.00	0.98
合 计				**1,526.00**	**100.00**

注：合森投资合伙协议约定普通合伙人李燕飞分配利润的 39.7059%，其他有限合伙人分配利润的 60.2941%。

（2）合齐投资

企业类型：有限合伙企业

成立日期：2016 年 1 月 15 日

出资额：283 万元人民币

住所：成都市金牛区沙湾东一路新 2 号明阳大厦 1 幢 4 层 402

执行事务合伙人（实际控制人）：李燕飞

统一社会信用代码：91510106MA61T9X012

经营范围：投资项目管理、项目投资（不得从事非法集资、吸收公众资金等金融活动）

主营业务及与发行人主营业务的关系：公司员工的持股平台，仅为持有合纵药易购股份而设立，除持有公司股份外未从事其他投资活动。

最近一年财务数据如下：

单位：万元

项 目	2019 年度 2019 年 12 月 31 日

总资产	287.21
净资产	287.21
净利润	-0.02

注：数据未经审计。

合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	公司职务	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李燕飞	普通合伙人	董事长	174.50	61.66
2	刘辉	有限合伙人	采购经理	10.50	3.71
3	曾宇	有限合伙人	合升易科技总经理	70.00	24.73
4	周静	有限合伙人	采购经理	17.50	6.18
5	郭明芳	有限合伙人	人资行政部经理	10.50	3.71
合 计				**283.00**	**100.00**

注：合齐投资合伙协议约定普通合伙人李燕飞分配利润的 78.322%，其他有限合伙人分配利润的 21.678%。

4、海容陆号投资、海容捌号投资

海容陆号投资、海容捌号投资均系北京海纳有容投资管理有限公司担任执行事务合伙人、基金管理人并投资的合伙企业，其中海容陆号投资持有公司 267.0263 万股股份，海容捌号投资持有公司 108.6957 万股股份，合计持有公司 375.722 万股股份，占公司本次发行前总股本的 5.23%。其基本情况如下：

（1）海容陆号投资

企业类型：有限合伙企业

成立日期：2016 年 9 月 30 日

出资额：2,080 万元人民币

住所：浙江省嘉兴市南湖区南江路 1856 号基金小镇 2 号楼 107 室-76

执行事务合伙人（实际控制人）：北京海纳有容投资管理有限公司（委派代表：乔洪波）

统一社会信用代码：91330402MA28ANNYXU

经营范围：股权投资及相关咨询服务

主营业务及与发行人主营业务的关系：投资及资产管理，与发行人主营业务无相关性

海容陆号投资于 2017 年 4 月 19 日取得基金业协会核发的《私募投资基金备案证明》（备案编码：SS8940），其管理人北京海纳有容投资管理有限公司于 2014 年 5 月 26 日在基金业协会进行了私募基金管理人登记（登记编号：P1002827），基本情况已在基金业协会官方网站公示。

合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	北京海纳有容投资管理有限公司	普通合伙人	104.00	5.00
2	上海苏泰实业投资有限公司	有限合伙人	312.00	15.00
3	安英颉	有限合伙人	208.00	10.00
4	张虎	有限合伙人	208.00	10.00
5	王高华	有限合伙人	208.00	10.00
6	韩鹏	有限合伙人	208.00	10.00
7	刘国永	有限合伙人	156.00	7.50
8	周洋	有限合伙人	156.00	7.50
9	于晓明	有限合伙人	104.00	5.00
10	任伟	有限合伙人	104.00	5.00
11	巩俊花	有限合伙人	104.00	5.00
12	李婧祎	有限合伙人	104.00	5.00
13	田天	有限合伙人	104.00	5.00
合 计			**2,080.00**	**100.00**

（2）海容捌号投资

企业类型：有限合伙企业

成立日期：2016 年 11 月 30 日

出资额：1,000 万元人民币

住所：浙江省嘉兴市南湖区南江路 1856 号基金小镇 2 号楼 112 室-33

执行事务合伙人（实际控制人）：北京海纳有容投资管理有限公司（委派代表：乔洪波）

统一社会信用代码：91330402MA28AUT68W

经营范围：股权投资及相关咨询服务

主营业务及与发行人主营业务的关系：投资及资产管理，与发行人主营业务无相关性

海容捌号投资于 2019 年 1 月 2 日取得基金业协会核发的《私募投资基金备案证明》（备案编码：SY9020），其管理人北京海纳有容投资管理有限公司于 2014 年 5 月 26 日在基金业协会进行了私募基金管理人登记（登记编号：P1002827），基本情况已在基金业协会官方网站公示。

根据中国证监会发布的《私募投资基金监督管理暂行办法》第八条：“各类私募基金募集完毕，私募基金管理人应当根据基金业协会的规定，办理基金备案手续……”。根据基金业协会发布的《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》第十一条：“私募基金管理人应当在私募基金募集完毕后 20 个工作日内，通过私募基金登记备案系统进行备案……”。

根据上述规定，海容捌号投资未及时通过私募基金登记备案系统进行备案，不符合相关规定。海容捌号投资未及时取得私募基金备案证明的情形存在法律瑕疵，但由于履行私募基金备案手续系基金管理人应承担的义务，对海容捌号投资作为发行人股东的资格不构成法律障碍，并且海容捌号投资已于 2019 年 1 月 2 日取得了私募基金备案证明，法律瑕疵已得到有效规范，因此上述法律瑕疵对发行人本次发行上市不构成重大法律障碍。

合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	北京海纳有容投资管理有限公司	普通合伙人	100.00	10.00
2	康宁	有限合伙人	500.00	50.00

3	吴聃	有限合伙人	100.00	10.00
4	陈力楠	有限合伙人	100.00	10.00
5	许少达	有限合伙人	100.00	10.00
6	霍力琼	有限合伙人	100.00	10.00
合 计			**1,000.00**	**100.00**

5、博源新航创投、四川海特创投、博源天鸿投资

博源新航创投的执行事务合伙人系宁波博源星河创业投资管理合伙企业（有限合伙），基金管理人系成都博源投资管理有限公司，实际控制人为刘曜。

四川海特创投的执行事务合伙人、基金管理人系成都博源海特投资管理合伙企业（有限合伙）；成都博源海特投资管理合伙企业（有限合伙）和博源天鸿投资的执行事务合伙人均系成都博源投资管理有限公司，实际控制人为刘曜。

博源新航创投、四川海特创投、博源天鸿投资均属于受最终同一控制的合伙企业，其中博源新航创投持有公司 353.7386 万股股份，四川海特创投持有公司 280.00 万股股份，博源天鸿投资持有公司 120.5394 万股股份，合计持有公司 754.278 万股股份，占公司本次发行前总股本的 10.51%。其基本情况如下：

（1）博源新航创投

企业类型：有限合伙企业

成立日期：2017 年 11 月 27 日

出资额：3 亿元人民币

住所：中国（四川）自由贸易试验区成都市天府新区兴隆街道湖畔路西段 6 号成都科学城天府菁蓉中心 C 区

执行事务合伙人：宁波博源星河创业投资管理合伙企业（有限合伙）（委派代表刘曜）

统一社会信用代码：91510100MA6C71AE83

经营范围：创业投资；投资咨询（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，不得从事非法集资、吸收公众资金等金融活动）

主营业务及与发行人主营业务的关系：投资及资产管理，与发行人主营业务无相关性

博源新航创投于 2018 年 2 月 7 日取得基金业协会核发的《私募投资基金备案证明》（备案编码：SCG834），其管理人成都博源投资管理有限公司于 2014 年 4 月 22 日在基金业协会进行了私募基金管理人登记（登记编号：P1001117），基本情况已在基金业协会官方网站公示。

合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	宁波博源星河创业投资管理合伙企业（有限合伙）	普通合伙人	600.00	2.00
2	四川奥凯投资发展有限公司	有限合伙人	3,000.00	10.00
3	成都天府创新股权投资基金中心（有限合伙）	有限合伙人	5,000.00	16.67
4	新希望投资集团有限公司	有限合伙人	10,000.00	33.33
5	拉萨市利睿德创业投资有限公司	有限合伙人	2,400.00	8.00
6	水木春锦科技集团有限公司	有限合伙人	3,000.00	10.00
7	中金启元国际新兴产业创业投资引导基金（有限合伙）	有限合伙人	6,000.00	20.00
合 计			**30,000.00**	**100.00**

（2）四川海特创投

企业类型：有限合伙企业

成立日期：2014 年 12 月 24 日

出资额：2.5 亿元人民币

住所：中国（四川）自由贸易试验区成都高新区天府大道中段 1388 号 1 栋 6 层 606 号

执行事务合伙人：成都博源海特投资管理合伙企业（有限合伙）（委派代表：

刘曜）

统一社会信用代码：91510100321594145K

经营范围：创业投资服务（不得从事非法集资，吸收公众资金等金融活动）（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）

主营业务及与发行人主营业务的关系：投资及资产管理，与发行人主营业务无相关性

合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	成都博源海特投资管理合伙企业（有限合伙）	普通合伙人	1,000.00	4.00
2	张秀丽	有限合伙人	1,000.00	4.00
3	四川威比特投资有限公司	有限合伙人	1,000.00	4.00
4	成都市吾客物业管理有限公司	有限合伙人	1,000.00	4.00
5	国投高科技投资有限公司	有限合伙人	5,000.00	20.00
6	四川发展（控股）有限责任公司	有限合伙人	5,000.00	20.00
7	四川海特实业有限公司	有限合伙人	7,500.00	30.00
8	成都富胜德贸易有限公司	有限合伙人	2,000.00	8.00
9	拉萨市利睿德创业投资有限公司	有限合伙人	1,500.00	6.00
合 计			**25,000.00**	**100.00**

四川海特创投属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金，并已完成私募投资基金备案。四川海特创投现持有中国证券投资基金业协会于 2015 年 9 月 9 日出具的《私募投资基金备案证明》（备案编码：S39953），其管理人为成都博源海特投资管理合伙企业（有限合伙）。成都博源海特投资管理合伙企业（有限合伙）现持有中国证券投资基金业协会于 2015 年 3 月 19 日核发的《私募投资基金管理人登记证明》（登记编号：P1009466）。

四川海特创投普通合伙人成都博源海特投资管理合伙企业（有限合伙）现持

有成都市工商行政管理局于 2018 年 9 月 7 日核发的统一社会信用代码为“91510100077698662M”的《营业执照》，基本情况如下：

名称	成都博源海特投资管理合伙企业（有限合伙）
类型	有限合伙企业
主要经营场所	中国(四川)自由贸易试验区成都高新区天府大道中段 1388 号 1 栋 6 层 606 号
执行事务合伙人	成都博源投资管理有限公司（委派人：刘曜）
经营范围	资产管理（不得从事非法集资、吸收公众资金等金融活动）、项目投资（不得从事非法集资、吸收公众资金等金融活动）、投资咨询（不得从事非法集资、吸收公众资金等金融活动）（不含金融、期货、证券及国家有专项规定的项目）、企业管理咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
成立日期	2013 年 9 月 24 日
合伙期限	2013 年 9 月 24 日至 2022 年 12 月 31 日
合伙人及出资比例	成都博源投资管理有限公司 65%；四川海特实业有限公司 35%

（3）博源天鸿投资

企业类型：有限合伙企业

成立日期：2010 年 7 月 15 日

出资额：7,000 万元人民币

住所：成都高新区府城大道西段 399 号 5 号楼

执行事务合伙人：成都博源投资管理有限公司（委派代表：刘曜）

统一社会信用代码：91510100558976387T

经营范围：项目投资、投资管理（不得从事非法集资、吸收公众资金等金融活动）；（以上经营项目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）

主营业务及与发行人主营业务的关系：投资及资产管理，与发行人主营业务无相关性

合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	成都博源投资管理有限公司	普通合伙人	140.00	2.00
2	曹传德	有限合伙人	2,450.00	35.00
3	杨怀旭	有限合伙人	2,450.00	35.00
4	拉萨磐鼎投资有限公司	有限合伙人	350.00	5.00
5	共青城星晖投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	1,610.00	23.00
合 计			**7,000.00**	**100.00**

博源天鸿投资属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金，并已完成私募投资基金备案。博源天鸿投资现持有中国证券投资基金业协会于2014 年 4 月 22 日出具的《私募投资基金备案证明》（备案编码：SD6123），其管理人为成都博源投资管理有限公司。成都博源投资管理有限公司现持有中国证券投资基金业协会于 2014 年 4 月 22 日核发的《私募投资基金管理人登记证明》（登记编号：P1001117）。

博源天鸿投资普通合伙人成都博源投资管理有限公司现持有成都市工商行政管理局于2019年4月19日核发的统一社会信用代码为“91510100672166222D”的《营业执照》，基本情况如下：

名称	成都博源投资管理有限公司
类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
主要经营场所	成都市高新区交子大道 333 号 2 栋 1 单元 10 楼 1012 号
法定代表人	刘曜
注册资本	500 万元
经营范围	项目投资管理（不得从事非法集资，吸收公众资金等金融活动）、财务咨询（不含代理记账）、企业管理咨询（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
成立日期	2008 年 3 月 7 日
营业期限	2008 年 3 月 7 日至长期

股权结构	刘曜 40%；马毅 30%；张小英 20%；邝启宇 10%

2、其他私募基金股东

（1）深圳鼎锋投资

企业类型：有限合伙企业

成立日期：2015 年 8 月 5 日

出资额：1,550 万元人民币

住所：深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）经营场所：深圳市南山区海天一路软件产业基地 4D523

执行事务合伙人（实际控制人）：深圳鼎锋明道资产管理有限公司（委派代表：陈正旭）

统一社会信用代码：91440300349745267W

经营范围：投资管理、投资咨询、投资顾问（以上不得从事信托、金融资产、证券资产等业务及其他限制项目）

主营业务及与发行人主营业务的关系：投资及资产管理，与发行人主营业务无相关性

深圳鼎锋投资于 2017 年 5 月 2 日取得基金业协会核发的《私募投资基金备案证明》（备案编码：ST1373），其管理人深圳鼎锋明道资产管理有限公司于 2014 年 4 月 22 日在基金业协会进行了私募基金管理人登记（登记编号：P1000970），基本情况已在基金业协会官方网站公示。

合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	深圳鼎锋明道资产管理有限公司	普通合伙人	200.00	12.90
2	黄俊辉	有限合伙人	1,350.00	87.10
合 计			**1,550.00**	**100.00**

3、发行人是否存在股东人数超过 200 人的情形

发行人现有股东李燕飞、田文书、周跃武、李锦、郝睿智、雷启岗、詹德妍、合齐投资、合森投资、博源新航创投、博源天鸿投资、四川海特创投、海容陆号投资、海容捌号投资、深圳鼎锋投资、技转智石创投共 16 名。

发行人的员工持股平台合森投资、合齐投资现有合伙人合计 26 名，均为自然人，其中发行人股东李燕飞除直接持股外，同时为合森投资、合齐投资的合伙人；发行人股东詹德妍除直接持股外，同时为合森投资的合伙人。

参考《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》（中国证监会公告[2013]54 号），以私募股权基金、资产管理计划以及其他金融计划进行持股的，如果该金融计划是依据相关法律法规设立并规范运作，且已经接受证券监督管理机构监管的，可不进行股份还原或转为直接持股。发行人股东博源新航创投、博源天鸿投资、四川海特创投、海容陆号投资、海容捌号投资、深圳鼎锋投资、技转智石创投属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，并已完成私募投资基金备案。根据前述规定，无需进行穿透计算，可合并计算为 7 名。

综上，经穿透核查后发行人现有股东合计 37 名，不存在股东人数超过 200 人的情形。

（三）控股股东、实际控制人控制的其他企业基本情况

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人李燕飞除控制发行人及其控股子公司、员工持股平台合森投资及合齐投资外，无控制的其他企业。

（四）控股股东、实际控制人股份质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，控股股东、实际控制人李燕飞直接或间接持有的发行人股份不存在质押或其他有争议的情况。

七、发行人的股本情况

（一）本次发行前后的股本变化情况

截至本招股说明书签署日，公司总股本为71,750,011.00股，本次拟公开发行不超过23,916,671.00股（含本数），本次公开发行后的流通股股份占公司股份总数的比例不低于25%。

假设发行人本次发行23,916,671.00股，则本次发行前后，公司股本变化情况如下：

序号	股　东		发行前		发行后	
			持股数（股）	持股比例（%）	持股数（股）	持股比例（%）
1	李燕飞	自然人	35,370,000.00	49.30	35,370,000.00	36.97
2	合森投资	合伙企业	6,800,000.00	9.48	6,800,000.00	7.11
3	田文书	自然人	6,000,000.00	8.36	6,000,000.00	6.27
4	博源新航创投	合伙企业	3,537,386.00	4.93	3,537,386.00	3.70
5	周跃武	自然人	3,300,000.00	4.60	3,300,000.00	3.45
6	四川海特创投	合伙企业	2,800,000.00	3.90	2,800,000.00	2.93
7	海容陆号投资	合伙企业	2,670,263.00	3.72	2,670,263.00	2.79
8	李锦	自然人	2,400,000.00	3.34	2,400,000.00	2.51
9	深圳鼎锋投资	合伙企业	2,000,000.00	2.79	2,000,000.00	2.09
10	成都技转创投	合伙企业	1,750,011.00	2.44	1,750,011.00	1.83
11	合齐投资	合伙企业	1,430,000.00	1.99	1,430,000.00	1.49
12	博源天鸿投资	合伙企业	1,205,394.00	1.68	1,205,394.00	1.26
13	海容捌号投资	合伙企业	1,086,957.00	1.51	1,086,957.00	1.14
14	郝睿智	自然人	500,000.00	0.70	500,000.00	0.52
15	雷启岗	自然人	500,000.00	0.70	500,000.00	0.52
16	詹德妍	自然人	400,000.00	0.56	400,000.00	0.42
社会公众投资者			-	-	23,916,671.00	25.00
合　计			**71,750,011.00**	**100.00**	**95,666,682.00**	**100.00**

（二）发行人的前十名股东情况

本次发行前，公司前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称/姓名	股东性质	持股数（股）	持股比例（%）
1	李燕飞	自然人	35,370,000.00	49.30
2	合森投资	合伙企业	6,800,000.00	9.48
3	田文书	自然人	6,000,000.00	8.36
4	博源新航创投	合伙企业	3,537,386.00	4.93
5	周跃武	自然人	3,300,000.00	4.60
6	四川海特创投	合伙企业	2,800,000.00	3.90
7	海容陆号投资	合伙企业	2,670,263.00	3.72
8	李锦	自然人	2,400,000.00	3.34
9	深圳鼎锋投资	合伙企业	2,000,000.00	2.79
10	成都技转创投	合伙企业	1,750,011.00	2.44
小　计			**66,627,660.00**	**92.86**

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任职务情况

序号	姓名	持股比例（%）	在公司任职情况
1	李燕飞	49.30	董事长
2	田文书	8.36	监事会主席
3	周跃武	4.60	董事
4	李锦	3.34	董事
5	郝睿智	0.70	董事、副总经理、董事会秘书
6	雷启岗	0.70	财务总监
7	詹德妍	0.56	董事、总经理

（四）国有股份或外资股份情况

截至本招股说明书签署日，公司股份中无国有股份或外资股份的情况。

（五）最近一年发行人新增股东情况

1、申报前一年发行人新增股东情况

（1）2018年12月股权转让

2018 年 12 月 6 日，发行人原股东深圳泽森创投将其所持有公司的 280 万股、占持股比例 4.00%的股权按 2856 万元的价格转让给四川海特创投，将其所持有

公司的 120.5394 万股、占持股比例 1.722%的股权按 1,229.60 万元的价格转让给博源天鸿投资，股权转让双方于当日签订股权转让协议。

本次股权转让具体情况如下：

序号	转让方	受让方	受让数量（万股）	每股价格（元）	受让对价（万元）	出资来源	股东类型
1	深圳泽森创投	四川海特创投	280.00	10.20	2,856.00	自有资金	新增
2		博源天鸿投资	120.5394	10.20	1,229.60	自有资金	新增
合计			**400.5394**	**10.20**	**4,085.60**	-	-

本次股权转让价格系基于各方协商确定，同意转让价格定为 10.2 元/股。本次股权转让是各方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。

（2）2018年12月增资

2018 年 12 月 6 日，公司召开 2018 年第六次临时股东大会，同意引进外部投资者成都技转创投，认缴 175.0011 万股，增资后注册资本为 7,175.0011 万元，各方于 2018 年 12 月 25 日签订增资协议。

2018 年 12 月 26 日，立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具信会师报字[2018]第 ZD50043 号《验资报告》，成都技转创投实际出资 2,000.00 万元，其中 175.0011 万元计入注册资本，其余计入资本公积。

2018 年 12 月 29 日，公司完成本次增资的工商变更登记，并取得变更后的《营业执照》，公司注册资本变更为 7,175.0011 万元。

本次增资具体认购情况如下：

序号	股东姓名	认购数量（万股）	每股价格（元）	认购对价（万元）	出资来源	股东类型
1	成都技转创投	175.0011	11.4285	2,000.00	自有资金	新增

此次增资价格系基于投资人对公司的评估以及经营业绩预期，经投资人与公司协商确定。各方确认，公司于本次增资前的整体估值为人民币 8.00 亿元，每股估值为人民币 11.4285 元，并同意以本次增资前估值作为本次增资的作价依据。本次增资是双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。

2、新增股东基本情况

（1）四川海特创投

详见本节之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）持有发行人 5%以上股份的主要股东基本情况”。

（2）博源天鸿投资

详见本节之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）持有发行人 5%以上股份的主要股东基本情况”。

（3）成都技转创投

企业类型：有限合伙企业

成立日期：2018 年 10 月 29 日

出资额：1.4 亿元人民币

住所：成都市金牛区环交大智慧城二环路北一段 111 号西南交通大学创新大厦 1805

执行事务合伙人：成都技转智石股权投资基金管理有限公司（委派代表汪轶）

实际控制人：无实际控制人

统一社会信用代码：91510106MA69K7RT3C

经营范围：创业投资业务；代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构（不得以任何方式从事非法集资、吸收公众资金等金融活动）（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）

主营业务及与发行人主营业务的关系：投资及资产管理，与发行人主营业务无相关性。

成都技转创投于 2018 年 12 月 10 日取得基金业协会核发的《私募投资基金备案证明》（备案编码：SES791），其管理人成都技转智石股权投资基金管理有限公司于 2018 年 7 月 12 日在基金业协会进行了私募基金管理人登记（登记编

号：P1068595），基本情况已在基金业协会官方网站公示。

合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	成都技转智石股权投资基金管理有限公司	普通合伙人	150.00	1.07
2	成都科技服务集团有限公司	有限合伙人	5,925.00	42.32
3	四川省国有资产经营投资管理有限责任公司	有限合伙人	5,925.00	42.32
4	成都生产力促进中心	有限合伙人	2,000.00	14.29
合 计			**14,000.00**	**100.00**

技转智石创投属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金，并已完成私募投资基金备案。技转智石创投现持有中国证券投资基金业协会于2018 年 12 月 10 日出具的《私募投资基金备案证明》（备案编码：SES791），其管理人为成都技转智石创投股权投资基金管理有限公司。成都技转智石创投股权投资基金管理有限公司现持有中国证券投资基金业协会于 2018 年 7 月 12 日核发的《私募投资基金管理人登记证明》（登记编号：P1068595）。

技转智石创投的普通合伙人成都技转智石创投股权投资基金管理有限公司现持有成都市金牛区市场和质量监督管理局于 2019 年 10 月 18 日核发的统一社会信用代码为“91510106MA6CA6288H”的《营业执照》，基本情况如下：

名称	成都技转智石股权投资基金管理有限公司
类型	其他有限责任公司
主要经营场所	成都市金牛区环交大智慧城二环路北一段 111 号西南交通大学创新大厦 18 楼 1804
法定代表人	汪轶
注册资本	1,000 万元
经营范围	受托管理股权投资企业，从事投资管理及相关咨询服务（不得从事非

	法集资、吸收公众资金等金融活动）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
成立日期	2018 年 2 月 2 日
合伙期限	2018 年 2 月 2 日至永久
股权结构	四川省国有资产经营投资管理有限责任公司 45%，成都技转创业投资有限公司 45%，四川行之智汇知识产权运营有限公司 8%，成都科创动力投资发展有限公司 2%

（六）股东关联关系及关联股东的各自持股比例

截至本招股说明书签署日，发行人股东间的关联关系及持股比例如下：

1、实际控制人及其一致行动人

李燕飞为公司的控股股东及实际控制人，周跃武、李锦、合森投资及合齐投资为其一致行动人。周跃武与李燕飞是配偶关系，李锦与李燕飞是姐弟关系。李燕飞持有合森投资 19.40%股权并担任执行事务合伙人，持有合齐投资 61.66%股权并担任执行事务合伙人。

实际控制人及其一致行动人合计持有发行人 68.71%股权，各自持股比例如下：

序号	姓名	持股比例	关联关系
1	李燕飞	49.30%	控股股东及实际控制人
2	周跃武	4.60%	李燕飞之配偶，一致行动人
3	李锦	3.34%	李燕飞之弟，一致行动人
4	合森投资	9.48%	李燕飞持股 19.40%并担任执行事务合伙人，一致行动人
5	合齐投资	1.99%	李燕飞持股 61.66%并担任执行事务合伙人，一致行动人
合计		**68.71%**	

2、海纳有容基金持股主体

海容陆号投资、海容捌号投资均属于北京海纳有容投资管理有限公司担任执行事务合伙人、基金管理人并投资的合伙企业，其合计持有发行人 5.23%股权，各自持股比例如下：

序号	姓名	持股比例	关联关系
1	海容陆号投资	3.72%	最终同一实际控制人
2	海容捌号投资	1.51%	最终同一实际控制人
合计		**5.23%**	

3、博源基金持股主体

博源新航创投的执行事务合伙人系宁波博源星河创业投资管理合伙企业（有限合伙），基金管理人系成都博源投资管理有限公司，实际控制人为刘曜。

四川海特创投的执行事务合伙人、基金管理人系成都博源海特投资管理合伙企业（有限合伙）；成都博源海特投资管理合伙企业（有限合伙）和博源天鸿投资的执行事务合伙人均系成都博源投资管理有限公司，实际控制人为刘曜。

博源新航创投、四川海特创投及博源天鸿投资合计持有发行人 10.51%股权，各自持股比例如下：

序号	姓名	持股比例	关联关系
1	博源新航创投	4.93%	最终同一实际控制人
2	四川海特创投	3.90%	最终同一实际控制人
3	博源天鸿投资	1.68%	最终同一实际控制人
合计		**10.51%**	

除此之外，公司本次发行前其他股东之间不存在关联关系。

（七）发行人股东公开发售股份对发行人控制权、治理结构和生产经营产生的影响

本次发行不涉及股东公开发售股份。

八、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况

本公司董事会由 9 名董事组成，包括 3 名独立董事；监事会由 3 名监事组成，包括 1 名职工代表监事；高级管理人员 3 名，包括 1 名总经理、1 名副总经理（兼任董事会秘书）、1 名财务总监；无其他核心人员。

（一）董事会成员

序号	姓名	职务
1	李燕飞	董事长
2	周跃武	董事
3	李锦	董事
4	詹德妍	董事、总经理
5	郝睿智	董事、副总经理、董事会秘书
6	邝启宇	董事
7	杨记军	独立董事
8	柴俊武	独立董事
9	刘浩	独立董事

李燕飞女士：中国国籍，无永久境外居留权，1970 年 2 月出生，大专学历。1995 年起开始从事医药流通行业，2007 年 4 月创立四川合纵医药有限责任公司，现任公司董事长。李燕飞的任职经历如下：

工作期间	工作单位	职位
1995.01—1999.12	四川文鹏医药有限责任公司	业务员
2000.01—2006.12	四川森科制药有限公司药品经营分公司	业务员
2007.04—2011.05	合纵有限	公司经理
2011.06—2014.07	合纵有限	-
2014.07—2015.09	合纵有限	监事
2015.09—2016.06	合纵有限	董事长
2016.06—至今	合纵药易购/发行人	董事长

周跃武先生：中国国籍，无永久境外居留权，1971 年 4 月出生，成都中医药大学中药学专业。2003 年，任四川圣泰农业科技有限公司执行董事兼总经理；2003 年至 2016 年，任遂宁红旗连锁有限公司董事长兼总经理；2008 年，任遂宁现代不夜城资产管理公司董事长兼总经理；2011 年至 2017 年，任四川中海鹤汇农业投资有限公司执行董事兼总经理；2012 年，任遂宁中海鹤汇农特产品冷链物流有限公司董事长兼总经理；2016 年，任四川合纵医药股份有限公司董事；2017 年，任四川中海鹤汇健康管理有限公司执行董事兼总经理。现任公司董事、四川圣泰农业科技有限公司执行董事兼总经理、遂宁现代不夜城资产经营管理有

限公司经理、遂宁中海鹤汇农特产品冷链物流有限公司执行董事兼总经理、四川村上春农业投资有限公司经理、四川汇聚通冷链物流有限公司监事、四川中海鹤汇健康管理有限公司执行董事兼总经理。

李锦先生：中国国籍，无永久境外居留权，1975 年 5 月出生，成都中医药大学药学专业。2000 年起从事医药行业，曾就职于成都西部医药经营有限公司、四川本草堂药业有限公司，2003 年 3 月至 2006 年 10 月，任四川科伦医药贸易有限公司执行总经理。2007 年 4 月作为发起人之一创办四川合纵医药有限责任公司，历任监事、经理、董事。现任公司董事、甘孜州中海鹤汇生态农业有限责任公司执行董事。

詹德妍女士：中国国籍，无永久境外居留权，1983 年 6 月出生，成都中医药大学药剂学专业。2004 年 5 月至 2013 年 1 月，任四川科伦医药贸易有限公司营销总经理。2015 年 1 月至 2016 年 6 月，历任四川合纵医药有限责任公司总经理、董事。现任公司董事兼总经理。

郝睿智先生：中国国籍，无永久境外居留权，1980 年 12 月出生，吉林大学经济学学士、政治经济学硕士。2006 年 7 月至 2010 年 2 月，任德联国际投资有限公司投资经理。2010 年 3 月至 2013 年 5 月，任高校科技产业化促进中心有限公司总裁助理。2011 年 6 月至 2016 年 1 月，历任四川川大华西药业股份有限公司副总经理、常务副总经理。2016 年 2 月至 2016 年 6 月，任四川合纵医药有限责任公司副总经理。现任公司董事兼副总经理兼董事会秘书、老百姓健康药房（四川）有限公司董事。

邝启宇先生：中国国籍，无永久境外居留权，1974 年 6 月出生，西南财经大学经济学博士。2008 年至今，任成都博源投资管理有限公司投资总监、合伙人。2016 年 1 月至今，任拉萨磐鼎投资有限公司监事。2016 年 11 月，任拉萨市璞石创业投资管理有限责任公司执行董事、成都智明达电子股份有限公司监事、成都希盟泰克科技发展有限公司董事。2017 年 2 月，任四川景云祥通信股份公司监事。2017 年 5 月至 2019 年 5 月，任重庆澳踏科技有限公司执行董事兼总经理。2017 年 7 月，任重庆慧博太科股权投资基金管理有限公司执行董事。2018 年 2 月，任四川南联环资科技股份有限公司董事。现任公司董事、共青城磐桓投

资管理有限公司执行董事兼总经理，及其他任职情况详见本节“八、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的兼职情况”。

杨记军先生：中国国籍，无永久境外居留权，1976 年 2 月出生，管理学博士。2006 年 7 月至 2013 年 12 月，历任西南财经大学国际商学院讲师、副教授、教授博导、院长助理。2014 年 1 月起，任西南财经大学会计学院教授博导、系主任。现任公司独立董事、成都倍特药业股份有限公司董事、四川达威科技股份有限公司独立董事、成都迪康药业股份有限公司独立董事、成都智尔智科技有限公司执行董事兼总经理、成都知原点科技有限公司执行董事兼总经理、桑葛石信息技术咨询（成都）有限公司策略研发总监。

柴俊武先生：中国国籍，无永久境外居留权，1977 年 8 月出生，工商管理博士。2005 年 5 月至 2016 年 12 月，历任电子科技大学讲师、副教授、教授。现任公司独立董事。

刘浩先生：中国国籍，无永久境外居留权，1963 年 10 月出生，四川大学骨外科博士、美国德州大学神经外科博士后。1985 年至 1987 年，任华西医科大学附一院骨外科住院医师。1990 年起，历任四川大学华西医院骨外科主治医师、副主任医师、教授。1998 年至 2001 年，任美国贝克力医学院神经损伤高级研究员。现任公司独立董事。

（二）监事会成员

序号	姓名	职务
1	田文书	监事会主席
2	陈华松	监事
3	赵培培	职工代表监事

田文书先生：中国国籍，无永久境外居留权，1967 年 11 月出生，大专学历。1999 年起从事医药流通行业，曾就职于成都西部医药经营有限公司、成都森科制药有限公司、四川三益医药有限责任公司等医药企业。2007 年 4 月作为发起人之一创办四川合纵医药有限责任公司，历任执行董事、监事。现任公司监事会主席、甘孜州中海鹤汇生态农业有限责任公司监事。

陈华松先生：中国国籍，无永久境外居留权，1971 年 10 月出生，初中学历。1995 年起从事医药行业，曾就职于四川三益医药有限责任公司等医药企业。2007 年 4 月起，历任四川合纵医药有限责任公司销售部经理、副总经理、监事。现任公司监事。

赵培培女士：中国国籍，无永久境外居留权，1982 年 11 月出生，四川外语学院经贸英语专业。2015 年 2 月起，任公司人力资源专员。现任公司职工代表监事。

（三）高级管理人员

序号	姓名	职务
1	詹德妍	董事、总经理
2	郝睿智	董事、副总经理、董事会秘书
3	雷启岗	财务总监

詹德妍女士：总经理。简历详见本节“八、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

郝睿智先生：副总经理兼董事会秘书。简历详见本节“八、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

雷启岗先生，中国国籍，无永久境外居留权，1970 年 9 月出生，沈阳工业大学会计学学士。2004 年 4 月至 2016 年 3 月，历任成都联虹钼业有限公司财务部长、财务负责人。2016 年 3 月起，任四川合纵医药有限责任公司财务总监。现任公司财务总监。

（四）其他核心人员

公司无其他核心人员。

（五）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在除公司及其控股子公司以外的其他企业兼职情况如下：

姓名	公司职务	兼职单位名称	兼职单位任职	兼职单位与发行人关系
李燕飞	董事长	成都市合齐投资管理中心（有限合伙）	执行事务合伙人	关联方
		成都市合森投资管理中心（有限合伙）	执行事务合伙人	关联方
周跃武	董事	四川圣泰农业科技有限公司	执行董事兼总经理	关联方
		四川中海鹤汇健康管理有限公司	执行董事兼总经理	关联方
		遂宁中海鹤汇农特产品冷链物流有限公司	执行董事兼总经理	关联方
		遂宁现代不夜城资产经营管理有限公司	经理	关联方
		四川村上春农业投资有限公司	经理	关联方
		四川汇聚通冷链物流有限公司	监事	关联方
李锦	董事	甘孜州中海鹤汇生态农业有限责任公司	执行董事	关联方
郝睿智	董事、副总经理、董事会秘书	老百姓健康药房（四川）有限公司	董事	关联方
邝启宇	董事	成都希盟泰克科技发展有限公司	董事	关联方
		重庆慧博太科股权投资基金管理有限公司	执行董事	关联方
		拉萨市璞石创业投资管理有限责任公司	执行董事兼总经理	关联方
		四川南联环资科技股份有限公司	董事	关联方
		成都博源投资管理有限公司	监事	非关联单位
		拉萨磐鼎投资有限公司	监事	非关联单位
		四川景云祥通信股份公司	监事	非关联单位
		成都智明达电子股份有限公司	监事	非关联单位
		共青城磐桓投资管理有限公司	执行董事兼总经理	关联方
杨记军	独立董事	西南财经大学会计学院	教授博导、系主任	非关联单位

姓名	公司职务	兼职单位名称	兼职单位任职	兼职单位与发行人关系
		四川达威科技股份有限公司	独立董事	关联方
		成都迪康药业股份有限公司	独立董事	关联方
		成都知原点科技有限公司	执行董事兼总经理	关联方
		成都智尔智科技有限公司	执行董事兼总经理	关联方
		成都倍特药业股份有限公司	董事	关联方
柴俊武	独立董事	电子科技大学	教授	非关联单位
刘浩	独立董事	四川大学华西医院	副主任医师、教授	非关联单位
田文书	监事会主席	甘孜州中海鹤汇生态农业有限责任公司	监事	关联方

除上述人员外，公司其他董事、监事、高级管理人员与其他核心人员未在其他企业兼职，并已作出声明。

（六）董事、监事及高级管理人员相互之间的亲属关系

截至本招股说明书签署日，李燕飞与周跃武为配偶关系，李燕飞与李锦为姐弟关系，除此之外，公司董事、监事及高级管理人员相互之间不存在三代以内直系或旁系亲属关系。

（七）董事、监事和高级管理人员的提名、选聘情况

1、董事的提名和选聘情况

2016 年 6 月 6 日，公司召开了创立大会暨 2016 年第一次股东大会，选举由筹备委员会提名的李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智等 5 人为公司第一届董事会董事，任期三年。同日，公司召开第一届董事会第一次会议，选举李燕飞为公司董事长。2017 年 3 月 27 日，公司召开了 2017 年第二次临时股东大会，选举杨记军、柴俊武、刘浩等 3 人为公司独立董事，任期与第一届董事会一致。2017 年 5 月 6 日，公司召开了 2016 年年度股东大会，选举蒋岚为公司第一届董事会董事。2018 年 12 月 6 日，公司召开了 2018 年第六次临时股东大会，蒋岚不再担任公司董事，选举邝启宇为公司新董事。

公司第一届董事会的任期于 2019 年 6 月届满，公司于 2019 年 6 月 21 日召

开 2018 年度股东大会选举产生了公司第二届董事会。公司第二届董事会成员有九名，分别为李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、邝启宇、刘浩、杨记军、柴俊武。其中，独立董事三名，为刘浩、杨记军、柴俊武。同日，公司召开了第二届董事会第一次会议，会议选举李燕飞女士担任公司第二届董事会董事长职务。

各董事提名人情况具体如下：

序号	具体提名人	被提名董事	任职时间
1	李燕飞	李燕飞	2016 年 6 月至今
2	李燕飞	李锦	2016 年 6 月至今
3	李燕飞	周跃武	2016 年 6 月至今
4	李燕飞	詹德妍	2016 年 6 月至今
5	李燕飞	郝睿智	2016 年 6 月至今
6	李燕飞	杨记军	2017 年 3 月至今
7	李燕飞	刘浩	2017 年 3 月至今
8	李燕飞	柴俊武	2017 年 3 月至今
9	深圳泽森创投	蒋岚	2017 年 5 月-2018 年 12 月
10	四川海特创投、博源天鸿投资、博源新航创投	邝启宇	2018 年 12 月至今

2、监事的提名和选聘情况

2016 年 6 月 6 日，公司召开了创立大会暨 2016 年第一次股东大会，选举由筹备委员会提名的田文书、陈华松为公司第一届监事会股东代表监事。同日，公司召开了职工代表大会，选举赵培培为公司第一届监事会职工代表监事。上述人员共同组成公司第一届监事会，任期三年。同日，公司召开第一届监事会第一次会议，选举田文书为监事会主席。

公司第一届监事会的任期于 2019 年 6 月届满，公司于 2019 年 6 月 21 日召开 2018 年度股东大会选举产生了公司第二届监事会。公司第二届监事会成员三名，分别为田文书、陈华松、赵培培。其中，赵培培为职工代表监事。三名监事中非职工代表担任的监事由公司 2018 年度股东大会选举产生，职工代表担任的

监事由职工代表大会选举产生。同日，公司召开了第二届监事会第一次会议，会议选举田文书先生担任公司第二届监事会主席职务。

各监事提名人情况具体如下：

序号	具体提名人	被提名监事	任职时间
1	李燕飞	陈华松	2016 年 6 月至今
2	田文书	田文书	2016 年 6 月至今

3、高级管理人员的提名和选聘情况

2016 年 6 月 6 日，公司召开了第一届董事会第一次会议，经公司董事长提名聘任詹德妍为总经理，经公司总经理提名聘任郝睿智为董事会秘书，聘任雷启岗为财务总监。

2017 年 4 月 15 日，公司召开了第一届董事会第八次会议，经公司总经理提名聘任郝睿智、曾宇为副总经理。

2019 年 12 月 2 日，公司召开了第二届董事会第五次会议，会议审议决定曾宇不再担任公司副总经理。

九、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签定的对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议

（一）借款、担保安排

除公司董事长李燕飞、董事周跃武为公司提供担保外，公司未与其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订借款或担保协议。相关担保合同详见“第十一节 其他重要事项”之“二、发行人的重要合同及其履行情况”之“（二）发行人正在履行的重大合同”。

（二）劳动合同安排

公司与在公司任职的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订了《劳动合同》，对其职责、权利与义务等作了明确规定。

（三）履行情况

截至本招股说明书签署日，上述合同、协议均正常履行，不存在违约情况。

十、近两年内董事、监事及高级管理人员变动情况及原因

（一）近两年内董事的任职变化

2016 年 6 月 6 日，公司召开创立大会暨 2016 年第一次股东大会，选举李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智等 5 人为公司第一届董事会董事，任期三年。同日，公司召开第一届董事会第一次会议，选举李燕飞为公司董事长。

2017 年 3 月 27 日，公司召开了 2017 年第二次临时股东大会，选举杨记军、柴俊武、刘浩等 3 人为公司独立董事，任期与第一届董事会一致。

2017 年 5 月 6 日，公司召开了 2016 年年度股东大会，选举蒋岚为公司第一届董事会董事。

蒋岚系深圳泽森创投提名的董事，因深圳泽森创投于 2018 年 12 月退出公司，因此公司召开 2018 年第六次临时股东大会决议通过《蒋岚先生辞去公司董事职务的议案》，审议通过蒋岚不再担任公司董事职务，选举邝启宇为新董事。保荐机构和发行人律师认为，发行人董事蒋岚的离任履行了必要的法律程序，与公司不存在纠纷。

公司第一届董事会的任期于 2019 年 6 月届满，公司于 2019 年 6 月 21 日召开 2018 年度股东大会选举产生了公司第二届董事会。公司第二届董事会成员有九名，分别为李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、邝启宇、刘浩、杨记军、柴俊武。其中，独立董事三名，为刘浩、杨记军、柴俊武。同日，公司召开了第二届董事会第一次会议，会议选举李燕飞女士担任公司第二届董事会董事长职务。

（二）近两年内监事的任职变化

2016 年 6 月 6 日，公司召开了创立大会暨 2016 年第一次股东大会，选举田文书、陈华松为公司第一届监事会股东代表监事。同日，公司召开了职工代表大会，选举赵培培为公司第一届监事会职工代表监事。上述人员共同组成公司第一届监事会，任期三年。同日，公司召开第一届监事会第一次会议，选举田文书为

监事会主席。

公司第一届监事会的任期于 2019 年 6 月届满，公司于 2019 年 6 月 21 日召开 2018 年度股东大会选举产生了公司第二届监事会。公司第二届监事会成员三名，分别为田文书、陈华松、赵培培。其中，赵培培为职工代表监事。三名监事中非职工代表担任的监事由公司 2018 年度股东大会选举产生，职工代表担任的监事由职工代表大会选举产生。同日，公司召开了第二届监事会第一次会议，会议选举田文书先生担任公司第二届监事会主席职务。

（三）近两年内高级管理人员的任职变化

2016 年 6 月 6 日，公司召开了第一届董事会第一次会议，聘任詹德妍为总经理，郝睿智为董事会秘书，雷启岗为财务总监。

2017 年 4 月 15 日，公司召开了第一届董事会第八次会议，聘任郝睿智、曾宇为副总经理。

公司于 2019 年 6 月 21 日召开的第二届董事会第一次会议，决议聘任了以下高级管理人员：总经理一名，为詹德妍；副总经理二名，为郝睿智、曾宇；财务负责人一名，为雷启岗；董事会秘书一名，为郝睿智。

公司副总经理曾宇因自身原因辞任公司副总经理，公司于 2019 年 12 月 2 日召开第二届董事会第五次会议审议同意曾宇不再担任公司副总经理。

除前述事项外，公司的董事、监事和高级管理人员未发生其他变化。

报告期内，董事、监事及高级管理人员的变动系公司为不断完善法人治理结构所作的调整。公司报告期内董事、监事及高级管理人员没有发生重大变化，上述人员任职情况的变化符合《公司法》和《章程》的相关规定，并已履行了必要的法律程序。

十一、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有公司股份的情况

序号	股东名称	担任职务或亲属关系	持股方式	持股数量（万股）	持股比例

1	李燕飞	董事长	直接	3,537.00	49.30%
			间接	382.00	5.32%
2	周跃武	董事、李燕飞之配偶	直接	330.00	4.60%
3	李锦	董事、李燕飞之弟	直接	240.00	3.34%
4	詹德妍	董事、总经理	直接	40.00	0.56%
			间接	60.00	0.84%
5	郝睿智	董事、副总经理、董事会秘书	直接	50.00	0.70%
6	田文书	监事会主席	直接	600.00	8.36%
7	陈华松	监事	间接	35.00	0.49%
8	雷启岗	财务总监	直接	50.00	0.70%
9	田文生	储运部经理、田文书之弟	间接	15.00	0.21%

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属除以上持股外，没有通过包括本人、家属、直系亲属持股等渠道持有公司股份。

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员所持股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

十二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员其他对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况如下表：

姓名	投资企业名称	是否与发行人存在同业竞争	持股比例
李燕飞	成都市合森投资管理中心（有限合伙）	不存在同业竞争	19.40%
	成都市合齐投资管理中心（有限合伙）	不存在同业竞争	61.66%
	泰州蜗牛创富投资中心（有限合伙）	不存在同业竞争	3.82%
周跃武	四川圣泰农业科技有限公司	不存在同业竞争	95.00%
	四川中海鹤汇健康管理有限公司	不存在同业竞争	65.00%
	遂宁现代不夜城资产经营管理有限公司	不存在同业竞争	47.80%

李锦	甘孜州中海鹤汇生态农业有限责任公司	不存在同业竞争	40.00%
詹德妍	成都市合森投资管理中心（有限合伙）	不存在同业竞争	11.80%
邝启宇	拉萨磐鼎投资有限公司	不存在同业竞争	10.00%
	成都博源投资管理有限公司	不存在同业竞争	10.00%
	拉萨永嘉投资管理中心（有限合伙）	不存在同业竞争	5.00%
	拉萨市璞石创业投资管理有限责任公司	不存在同业竞争	20.00%
	共青城磐桓投资管理有限公司	不存在同业竞争	10.00%
杨记军	成都知原点科技有限公司	不存在同业竞争	90.00%
	成都智尔智科技有限公司	不存在同业竞争	85.00%
田文书	甘孜州中海鹤汇生态农业有限责任公司	不存在同业竞争	20.00%
陈华松	成都市合森投资管理中心（有限合伙）	不存在同业竞争	6.88%

除上述对外投资外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员无其他重大直接对外投资及相关承诺和协议。截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员不存在其他对外投资情况，并且上述投资与本公司不存在同业竞争及利益冲突。

十三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员薪酬情况

（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬组成

在公司担任具体生产经营职务的非独立董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬由基本工资和绩效工资组成：基本工资主要根据岗位、同行业工资水平、任职人员资历等因素，结合公司目前的盈利状况确定区间范围；绩效工资是根据公司当年业绩完成情况和个人工作完成情况确定；独立董事领取固定津贴。

（二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬确定依据、所履行程序

公司董事、高级管理人员的薪酬方案由董事会制定。其中，非独立董事、监事的薪酬方案经董事会审议后报股东大会批准执行；高级管理人员的薪酬方案经董事会批准执行；独立董事履职津贴由股东大会确定。公司其他核心人员薪酬由总经理决定。

上市前后高管的薪酬均根据公司现有薪酬管理制度确定，并无特殊安排。

（三）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬总额占各期利润总额的比重

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员（含 2019 年 12 月辞任副总经理的曾宇）及其他核心人员薪酬总额占利润总额比例如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬总额	387.43	355.95	359.21
利润总额	7,486.73	6,786.18	5,404.92
占利润总额比例	5.17%	5.25%	6.65%

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬总额随高管人数增加及平均工资增长而有所增加，但同时公司利润总额实现快速增长，因此占比总体稳定、略有下降

（四）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及关联企业领取收入的情况

2019 年度，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在公司领取的薪酬合计金额为 387.43 万元，明细情况如下表所示：

序号	姓名	现任本公司职务	薪酬（万元）
1	李燕飞	董事长	63.13
2	周跃武	董事	24.00
3	李锦	董事	33.09
4	詹德妍	董事、总经理	63.13
5	郝睿智	董事、副总经理、董事会秘书	41.69
6	邝启宇	董事	-
7	杨记军	独立董事	5.00
8	柴俊武	独立董事	5.00
9	刘浩	独立董事	5.00

序号	姓名	现任本公司职务	薪酬（万元）
10	田文书	监事会主席	43.93
11	赵培培	职工监事	7.73
12	陈华松	监事	23.01
13	雷启岗	财务总监	41.69
14	曾宇	副总经理（2019 年 12 月辞任）	31.03

注：邝启宇于 2018 年 12 月担任公司董事，且未在公司领薪，其领薪单位为非关联企业成都博源投资管理有限公司。

2019 年度公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员在关联企业领取薪酬的情况如下：

姓名	公司职务	关联企业名称	关联企业职务	在关联企业领取薪酬（万元）
周跃武	董事	四川中海鹤汇健康管理有限公司	执行董事兼总经理	2.40

除以上所列收入外，上述人员没有在公司及关联企业享受其他待遇，也没有退休金计划。

十四、董事、监事及高级管理人员任职资格情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格均符合相关法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定。

十五、董事、监事、高级管理人员了解股票发行上市相关法律规定及其法定义务责任的情况

公司董事、监事及高级管理人员通过参加保荐机构、律师事务所、会计师事务所组织的上市辅导培训，学习了股票发行上市、上市公司规范运作相关的法律法规，均已了解股票发行上市相关法律法规，知悉其作为上市公司董事、监事、高级管理人员应当承担的法定义务和责任。

十六、员工股权激励及其他制度等情况

为有效调动公司经营管理层、核心业务人员及部门业务骨干的积极性和创造性，提升团队凝聚力，确保公司的长期稳定发展，公司于 2015 年 12 月 28 日

审议通过了《四川合纵医药有限责任公司员工持股激励计划》，拟通过成立员工持股平台合森投资、合齐投资来实施员工股权激励计划。员工股权激励计划共分 2 期实施，并已于 2017 年 6 月实施完毕，所授予的股票期权均已在授予日行权。

（一）员工持股平台的基本情况

截至本招股说明书签署日，合森投资、合齐投资的基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”的相关内容。合森投资、合齐投资的具体锁定安排详见《发行人及其实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东以及发行人董事、监事、高级管理人员等责任主体的重要承诺以及未履行承诺的约束措施》。

（二）股权激励计划的主要内容

2016 年 1 月 26 日，合纵有限通过股东会决议，同意股东李燕飞将所持有公司 290 万元出资额、占注册资本 5.49%的股权按 290 万元的价格转让给合森投资，将所持有公司 283 万元出资额、占注册资本 5.36%的股权按 283 万元的价格转让给合齐投资。

2016 年 3 月，公司实施第一期员工股权激励，由 21 名员工向员工持股平台合森投资增资 1,236.00 万元出资份额，通过持有员工持股平台的出资份额，间接拥有公司 412.00 万股，增资价格为每股 3.00 元。上述增资价格与 2015 年 12 月 31 日的股东权益评估价格 6.35 元/股存在 3.35 元/股的差异，公司按此价差计提 2016 年管理费用 1,380.20 万元，贷方记入资本公积-其他资本公积。

2017 年 6 月，公司实施第二期员工股权激励，员工持股平台合齐投资将其持有的公司 140.00 万股转让给詹德妍、郝睿智、雷启岗 3 名高管，每股转让价格 3.50 元；同时合齐投资合伙人田文书将其持有的合齐投资 126.00 万元出资份额转让给 5 名员工，折合转让公司 36 万股，每股转让价格 3.50 元。上述转让价格与 2017 年 4 月深圳泽森创投、海容陆号投资入股公司的增资价格 7.50 元/股存在 4.00 元/股的差异，公司按此价差计提 2017 年管理费用 704.00 万元，贷方记入资本公积-其他资本公积。

（三）股权激励对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

由于实施上述股权激励计划，公司已于 2016 年、2017 年分别确认股份支付导致的管理费用 1,380.20 万元、704.00 万元。相关的计算依据、方法、权益工具的公允价值及确定方法如下：

股权激励实施时间	授予股份数（万股）	每股价格（元/股）	公允价格（元/股）	公允价格确定依据	股份支付费用（万元）
2016 年 3 月	412.00	3.00	6.35	截至 2015 年底的净资产评估报告	1,380.20
2017 年 6 月	176.00	3.50	7.50	2017 年 4 月 PE 增资价格	704.00

公司的股权激励安排有助于充分调动员工的积极性和创造性，从而促进公司的良性发展，整体而言有利于公司的经营、发展。同时，实施股权激励的员工持股平台均由公司实际控制人最终控制，员工持股平台的设立不会影响公司控制权的稳定性。

综上，保荐机构和发行人律师认为，发行人实施员工股权激励均已依照法律法规、当时有效的《公司章程》的规定履行了内部决策程序，相关股权激励计划规范运行，并已实施及行权完毕，对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面不存在重大不利影响。

截至本招股说明书签署日，发行人不存在正在执行的对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他制度安排。

十七、员工情况

截至 2019 年 12 月 31 日，公司在册员工总数为 778 人，具体构成情况如下：

（一）报告期内员工人数及变化情况

截至日期	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
在册员工（人）	778	582	512

（二）员工构成

1、截至报告期末的员工结构

项目	类别	人数	比例
专业结构	管理人员	9	1.16%
	购销业务人员	130	16.71%
	储运业务人员	329	42.29%
	电商业务人员	163	20.95%
	零售业务人员	52	6.68%
	其他辅助人员	95	12.21%
	合计	**778**	**100.00%**
学历结构	本科及以上	83	10.67%
	大专	278	35.73%
	高中及以下	417	53.60%
	合计	**778**	**100.00%**
年龄结构	30 岁及以下	330	42.42%
	31-40 岁	312	40.10%
	41-50 岁	101	12.98%
	50 岁以上	35	4.50%
	合计	**778**	**100.00%**

2、销售人员数量及合理性

根据客户类型及销售渠道的不同，可将公司的销售业务划分为终端纯销业务和商业分销业务，前者可进一步区分为连锁纯销业务和药店、诊所等其他终端纯销业务；根据销售方式的不同，可分为传统业务模式和医药电商业务模式。公司具体的销售模式、业务流程，详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司主营业务情况”之“（二）公司的经营模式及业务流程”之说明。

报告期内各期末，公司各营销部门人员数量及变动情况如下：

类 别		2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
营销人员	购销业务人员	130	88	74
	储运业务人员	329	187	166
	电商业务人员	163	129	112
	零售业务人员	52	80	78

合　计	674	484	430

作为医药流通企业，公司员工以一线的业务部门为主。公司的业务部门涵盖购销、电商、零售和储运四大业务类型，具体部门及职责分工情况如下：

序号	业务	营销部门	职责分工
1	购销	采购部（工业、分销、品管）	采购、定价
		商业分销部（大区制）	对商业公司的分销
		连锁纯销部	对零售连锁公司的纯销
		终端纯销部	对药店、诊所等终端的纯销
		终端推广部	终端推广、重点品种纯销
		购销服务部	购销内勤
2	电商	合升易科技的客服部及相关运营部门	电子商务平台的运营、客服
3	零售	健康之家连锁的直营门店及相关运营部门	直营门店零售业务的运营
4	储运	仓储部、合时代的运营部门	仓库的日常管理
		药易达物流的配送部及相关运营部门	配送

截至 2019 年 12 月 31 日，公司直接从事电商业务的员工共 163 人，占公司员工总数的 20.95%。电商业务各部门的具体职能及人员分配情况如下：

部门	部门职能	人数
策划部	负责网站营销活动策划，根据厂家及客户需求，组织文案、制作宣传计划等	7
展示服务部	负责网站的药品展示规划，根据客户需求推荐展示位或设计展示方案	1
技术部	负责电商平台界面设计、电商平台功能开发与测试、及日常运行维护等	18
客服部	负责在售前、售中、售后为客户提供咨询响应服务	56
推广部	负责市场开拓、客户关系维护，并收集客户信息及相关资质，负责售后服务工作等	73
运营管理部	管理电商业务的日常运营，监督网站的销售数据、用户体验等，提出流程及技术优化需求，负责售后服务分配，并制定信息管理的相关制度及审核机制	5
综合管理部	负责行政及人资等综合管理事务	3

除上述直接从事电商业务的人员外，在“医药流通+互联网”的战略布局下，采购业务人员、储运业务人员也都服务于医药电商业务。

除医药零售业务外，其他服务于医药批发业务的人员及与客户数量、收入之间的匹配关系如下：

单位：人、万元/人、家/人

项　目	2019/12/31 2019 年度	2018/12/31 2018 年度	2017/12/31 2017 年度
销售人员数量（除零售）	622	404	352
人均服务客户数量（除零售）	55	57	48
人均创收（除零售）	364.67	495.02	444.80

人均创收方面，公司销售人员的数量及人均创收与同行业可比上市公司、挂牌公司的对比情况如下：

单位：万元

股票代码	公司简称	销售人员数量			销售人员人均创收		
		2019 年末	2018 年末	2017 年末	2019 年度	2018 年度	2017 年度
600998.SH	九州通	21,688	20,987	18,838	458.77	415.19	392.52
836782.OC	正大龙祥	29	22	17	2,556.19	2,825.16	3,715.79
835600.OC	瑞朗医药	274	304	123	320.49	258.80	644.13
831397.OC	康泽药业	876	1,026	985	217.73	228.57	239.60
平均值		5,717	5,585	4,991	888.29	931.93	1,248.01
平均值（除正大龙祥）		7,613	7,439	6,649	332.33	300.85	425.42
发行人（除零售业务）		622	404	352	364.67	495.02	444.80

注：正大龙祥经营规模较小且主要为商业分销业务，其销售人员不足 30 人，因此销售人员人均创收高，可比性较低。

比较可见，除 2019 年因收购康乐康连锁和虞城百川导致人员迅速增加、人均创收有所下降外，公司的销售人员人均创收较同行业上市公司、挂牌公司尤其是与相似度较高的九州通较为接近，不存在明显异常。

人均服务客户数量方面，前述营销人员中，除零售业务外，储运业务人员、购销业务人员中的采购部、购销服务部、加盟管理部等，以及电商业务人员中的技术部等作为支持性部门，不直接服务于客户。前台销售部门与各业务类型

的对应关系及对应的2019年度客户数量情况如下：

单位：人、家、家/人

部　门	2019年底人数		业务类型/区域	2019年度	
	正式员工	劳务外包		客户数量	人均服务客户数
商业分销部	18		商业分销业务	636	35
连锁业务部	13		连锁纯销业务	183	14
OTC销售部	22		终端纯销业务-传统	9,545	434
电商客服部	43		终端纯销业务-电商	27,024	628
推广部	55	79	四川省终端纯销业务	25,989	194
康乐康	14		康乐康加盟店	220	16
河南药易购	47		河南地区	5,732	122
购销业务支持部门	47				
电商业务支持部门	34				
储运业务人员	329				
合　计	622	79		34,094	55

注：负责河南地区的电商客服部、推广部销售人员在河南药易购部门进行归集，上表所列的客服部、推广部销售人员仅包含合纵母公司。

医药商业企业和零售连锁公司的经营规模更大、采购频率更高，客户总数也更少，因此人均服务客户数量较低，人均数十家在合理范围内。

药店、诊所类终端客户的经营规模较小、客户基数庞大，传统模式下以电话为主要沟通方式提供一对一的服务，在平均每周至每月一次下单的情况下，人均服务400-500家客户在合理范围内；电商模式下充分利用互联网工具的便利性，通过电商平台和信息系统完成信息展示、报价、下单、结算、发货等繁琐的业务流程，将客服人员从一对一的服务模式中解放出来，主要工作转向新客户开发、促销活动推广和必要的售后服务等，人均服务客户数量提升至600-700家，若考虑已注册尚未交易的潜在客户，则人均服务客户数量达到约1000家。

推广部的主要职责是负责重点品种推广、市场开拓、客户关系维护，以及收集客户信息及相关资质及部分售后服务工作（现场）等，主要服务于四川省内的药店、诊所等院外市场终端客户，人均服务客户数量约200家。

康乐康连锁旗下加盟店位于四川西部的偏远山区，交通不便，人均服务客户数量较少，但客户粘性高、客单价较高。

公司于 2019 年开始在河南地区拓展医药电商业务，尚处于业务开发初期，因此人均服务客户数量较四川地区更低。

上述可比公司均未在年报或官网中披露具体的客户数量。根据九州通 2010 年的招股说明书，其 2009 年度销售人员人均服务的客户数量为 13.27 家，但彼时九州通尚未开展电商业务，药店及诊所类客户仅 5.9 万家，与目前媒体报道的 10 万余家仍有较大差异；发行人 2019 年度销售人员人均服务的客户数量为 55 家，与九州通 2009 年的差异主要系医药电商模式在节省人力成本、提高成交效率方面的优势。

综上，发行人报告期内销售人员数量与发行人业务规模、客户数量相匹配。公司的销售人员人均创收较同行业可比公司不存在重大差异。

3、薪酬与绩效管理

公司建立了薪酬与绩效管理制度，密切结合员工的薪资收入与岗位责任、工作业绩、工作能力，实现薪酬管理与分配的制度化、规范化。

除以不同客户类型为管理目标的组织机构设置及职责分工外，营销人员的薪酬政策亦构成管理机制的重要内容。营销人员的薪酬结构为“基本工资+绩效奖金+重点品种销售提成”，偏重绩效考核和销售提成，充分发挥绩效薪酬对销售人员的激励作用。其中，基本工资由公司结合员工个人能力和服务年限等综合确定；绩效奖金则综合部门和个人的绩效考核，公司制定了针对不同业务类型、不同岗位的详细的考核实施办法；重点品种销售提成，是针对公司指定的优势品种（主要是公司拥有独家代理或一级经销权的品种），或公司选择重点推广的品种进行单独考核给予的奖励。此外，公司还针对取得上游供应商的返利政策制定了单独的奖励政策，并设置了季度绩优奖励方案。

（三）员工社保和住房公积金缴纳情况

公司按照国家有关法律法规的规定以及公司及子公司所在地社会保险主管部门、住房公积金管理部门的具体规定和标准，为全体员工办理并缴交养老保

险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险。公司社会保险及住房公积金的具体缴纳情况如下：

1、报告期内缴纳社会保险和住房公积金的人数

（1）报告期内公司缴纳社会保险和住房公积金情况及应缴未缴原因

项　目		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		社会保险	住房公积金	社会保险	住房公积金	社会保险	住房公积金
在册人数		778		582		512	
应缴纳人数		764	764	565	565	503	503
应缴实缴人数		740	735	549	545	478	477
应缴未缴人数		24	29	16	20	25	26
应缴未缴原因	新入职人员	5	5	5	5	9	9
	试用期人员	17	17	9	9	9	9
	社会保险、住房公积金关系尚未转移	-	-	2	2	4	4
	个人自行缴纳	-	-	-	-	3	3
	个人放弃缴纳	1	7	-	4	-	1
	退伍军人（部队缴纳）	1	-	-	-	-	-

报告期内公司及其子公司未为全部员工缴纳社会保险以及住房公积金，主要系部分新入职员工和试用期人员尚未办理社会保险、住房公积金登记手续。

（2）补缴社保、公积金对公司可能造成的影响及相关应对方案

公司存在部分员工符合参缴条件而未参加社会保险与住房公积金的情况，存在被主管部门要求补缴的可能，各期可能补缴金额的测算情况如下：

单位：万元

序号	项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	可能被要求补缴金额	1.84	12.91	11.96
2	利润总额	7,486.73	6,786.18	5,404.92
3	假设补缴后的利润总额	7,484.89	6,773.27	5,392.96
4	占各期利润总额比例	0.02%	0.19%	0.22%

根据上述测算，公司在报告期内已就社会保险与住房公积金参缴情况做出了积极规范，应缴未缴人数及测算的补缴金额均较低，补缴金额占公司年度利润总额的比例较小。

针对部分员工不愿意缴纳社会保险和住房公积金的问题，公司在与员工签署劳动合同时，向员工反复宣讲缴纳社会保险和住房公积金的意义和必要性，尽可能为员工办理社会保险和住房公积金缴纳手续。

公司实际控制人李燕飞出具《关于公司职工社会保险及住房公积金承诺》如下：如因公司上市前未为部分员工缴存社会保险和住房公积金（包括公司历史上存在的社会保险和住房公积金缴存不规范情形），导致公司被有权机关罚款/追缴或被有关员工追偿未缴纳部分的社会保险和住房公积金，本人自愿无条件以自有财产及时、足额地代公司缴纳相关罚款或其他款项及公司上市前应该缴纳而未缴纳的社会保险和住房公积金，保证公司不因此遭受任何损失。

（3）部分员工自行缴纳社保、公积金情况

公司报告期存在极少数员工以个人身份自行缴纳了社会保险、住房公积金，公司无法为其缴纳社会保险、住房公积金，根据《社会保险费》《住房公积金管理条例》等相关法律法规，为员工缴纳社会保险、住房公积金是用人单位的法定义务，上述员工自行缴纳无法完全免除发行人的相关责任。因此部分员工自行缴纳不符合相关法律规定。

公司实际控制人李燕飞已出具承诺，“如因公司上市前未为部分员工缴存社会保险和住房公积金（包括公司历史上存在的社会保险和住房公积金缴存不规范情形），导致公司被有权机关罚款/追缴或被有关员工追偿未缴纳部分的社会保险和住房公积金，本人自愿无条件以自有财产及时、足额地代公司缴纳相关罚款或其他款项及公司上市前应该缴纳而未缴纳的社会保险和住房公积金，保证公司不因此遭受任何损失”。

综上，保荐机构和发行人律师认为，报告期内发行人极少数员工以个人身份自行缴纳社会保险和住房公积金，存在法律瑕疵，但鉴于自行缴纳的人数极少，且实际控制人李燕飞出具承诺保障了公司上市后中小股东的利益，因此上述法律瑕疵不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。

2、报告期内社会保险和住房公积金缴交比例

单位：%

项目		基本养老保险		基本医疗保险		生育保险	失业保险	工伤保险	住房公积金
		城镇	非城镇	城镇	非城镇				
2019 年	个人	8.00	8.00	2.00	2.00	0.00	0.40	0.00	6.00
	公司	16.00	16.00	2.00	2.00	0.80	0.60	0.16	6.00
2018 年	个人	8.00	8.00	2.00	0.00	0.00	0.40	0.00	6.00
	公司	19.00	12.00	6.50	2.50	0.80	0.60	0.28	6.00
2017 年	个人	8.00	8.00	2.00	0.00	0.00	0.40	0.00	6.00
	公司	19.00	12.00	6.50	2.50	0.50	0.60	0.14	6.00

注：缴交社会保险和住房公积金的比例按年底缴纳的标准列示。

3、报告期内社会保险和住房公积金缴交金额

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
基本养老保险	393.46	272.58	196.26
基本医疗保险	154.53	125.61	89.57
生育保险	20.52	16.54	7.24
失业保险	16.28	12.49	10.22
工伤保险	4.75	6.16	5.10
住房公积金	109.21	74.96	59.04
合　计	**698.75**	**508.34**	**367.43**

根据公司及其子公司社会保险主管部门、住房公积金管理部门出具的证明，截至 2019 年 12 月 31 日，公司及其子公司为员工缴纳了养老保险、医疗保险、生育保险、失业保险和工伤保险等社会保险，为员工缴存了住房公积金。截至 2019 年 12 月 31 日，公司及其子公司不存在因社会保险、住房公积金费用的缴纳问题而引发的劳动仲裁或诉讼。

第六节 业务和技术

一、发行人主营业务情况

（一）主营业务概况

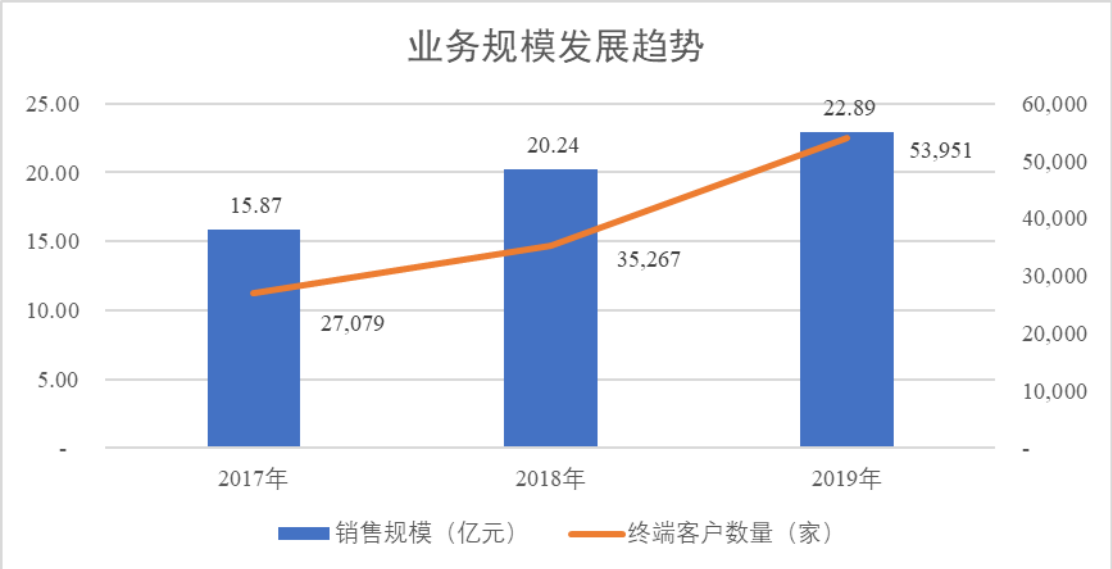
合纵药易购是一家专注于“院外市场”的医药流通综合服务商。公司通过创新的互联网及大数据技术、高效的仓储及物流系统、完善的品类管理以及全方位、多层次的服务体系等，逐步减少院外市场中间流通环节，为广大的社区医药终端和基层医疗机构提供便捷、高效、低成本的医药流通服务。



公司旨在提供方便快捷的采购体验和及时高效的配送服务，能够有效提高对医药终端的服务效率，以增强终端客户的采购黏性，提升终端覆盖率及单客采购量，促进公司业绩持续稳定增长。

报告期内，公司分别实现销售收入 15.87 亿元、20.24 亿元和 22.89 亿元，目前覆盖的社区医药终端和基层医疗机构数量超过 53,000 家。公司目前以四川省作为主要市场，已经覆盖了省内 80%以上的医药连锁企业、60%以上的单体药店和 40%以上的诊所，并形成 700 余家下级分销商的医药分销体系。公司已成为西

南地区领先的医药流通企业，被工信部、商务部等部委联合授予“中国互联网医药行业百强企业”，被中国医药供应链联盟评为“最具投资价值医药电商企业”。

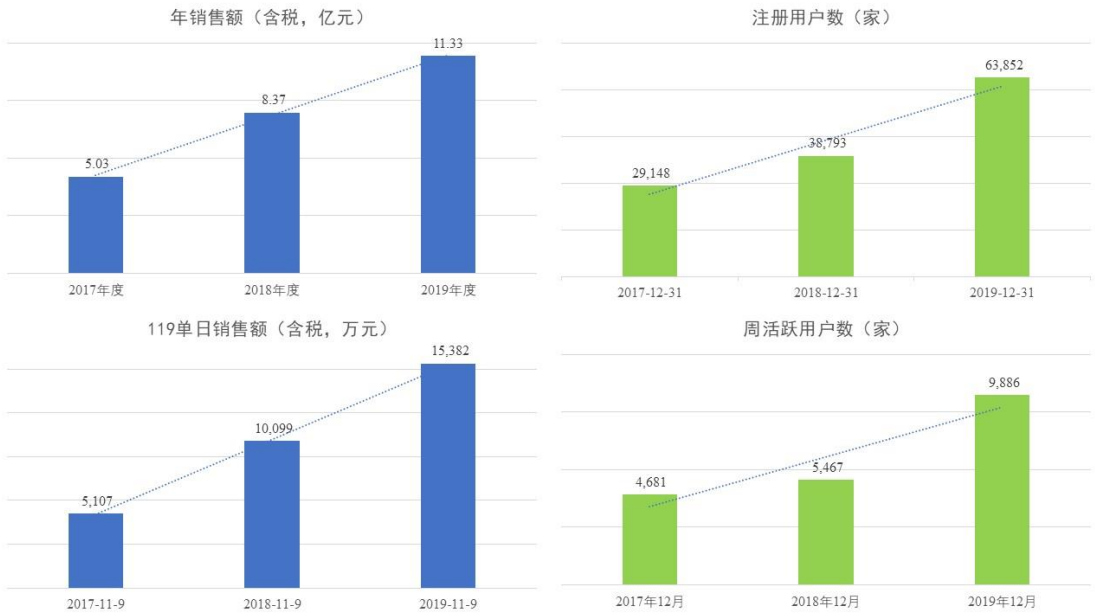


报告期内，公司业务实现快速持续增长，主要得益于：

1、创新的互联网及大数据技术

公司通过“医药流通+互联网”的方式，实现了传统的医药流通与新兴的互联网及大数据技术的有效结合，为终端用户提供了便捷的采购体验，大幅提高成交效率，同时也成为公司快速拓展终端客户的有效手段，实现销售规模的快速扩张。

公司于 2014 年在行业内率先引入互联网及大数据技术，“合纵医药网-药易购（www.hezongyy.com）”迅速成长为西南地区知名度极高的院外市场医药电商平台（B2B）。报告期内，公司电子商务平台注册用户数量和周活跃用户数量的年均复合增长率分别为 48.28%、45.33%；电子商务业务含税收入从 2017 年的 5.03 亿增长到 2019 年的 11.33 亿，年均复合增长率为 50.08%；其中每年“119 医药电商狂欢节”单日成交金额从 2017 年的 5,107 万增长至 2019 年的 1.5382 亿，各项指标均呈显出持续快速增长的趋势。



2、高效的仓储及物流系统

2019 年之前，公司拥有储存面积达 26,000 ㎡的半自动化仓库，配备 WMS 系统、ERP 系统实现信息化管理，2018 年度日均发货条目数达到 5 万条，有效支撑超过 20 亿销售额的吞吐量。

为应对业务规模扩张带来的货物吞吐量持续增长压力，公司拟通过本次募集资金投资项目建设现代化、智能化的仓储物流基地。公司规划了国内领先的零货分拣系统和设备，大大提升了零散货物分拣效率，更好的服务于院外市场终端客户的零货采购需求。该项目投入使用后，仓库的吞吐能力将大幅提升，预计日均发货条目数可达 12 万条，可支持 50 亿元的年销售规模。2019 年 3 月，公司启用自建仓库，高位货架率先投入使用，存储能力大幅提升，自动化分拣系统和设备尚处于建设期。

公司拥有自建物流体系，配备了 **85 辆**专业配送车辆，在四川省内各大地市州开通了 11 条直配干线，配送主支线路 100 余条，覆盖川内大部分区域。同时，配备了 TMS 系统和电子发票、一键入库功能，有效保证客户对配送及时性的迫切需求。公司直配物流能实现成都市内配送次日达，川内主要城市配送两日达。便捷高效的配送及公司直配的优质化服务，能迅速响应院外终端的采购需求，有效提升客户体验及满意度。2019 年 4 月，公司取得了第三方药品物流配送业务资格，是四川省内少数家具有该资格的公司之一。

3、完善的品类管理

针对院外市场医药终端丰富的用药需求，以及公司自身及下游医药终端客户的盈利诉求，经过多年积累，公司已建立起完善的医药品种管理体系并持续优化。一方面，报告期内公司经营的医药类产品数量超过 22,000 个，覆盖西药、中成药、中药饮片、食品和保健食品、医疗器械及非药品等多个类别，能有效满足院外医药终端常见病患的用药需求，为终端客户在本公司进行一站式采购奠定了基础。

另一方面，满足多样性需求的同时，公司结合自身渠道优势和区域性用药习惯，重点开发和培养自身的优势品种资源，有效保障公司盈利能力的同时，亦对客户保持极高的吸引力。目前公司拥有 1,200 多家制药企业 7,100 余个医药品种的全国或区域代理、经销资格，其中，包括 130 家制药企业 344 个品种的独家代理资格。公司着力打通上游厂商至医药终端之间的壁垒，依靠强大的终端覆盖能力和服务能力，实现精准营销。报告期内，公司精准营销金额分别为 1.96 亿元、3.04 亿元和 3.82 亿元，呈持续快速增长趋势，且得益于公司快速提升的终端覆盖率和持续完善的服务能力，保持了强劲的增长势头。

4、全方位、多层次的医药流通服务体系

为帮助终端客户提高运营效率、降低运营成本，公司为客户提供了全方位、多层次的医药流通服务。

首先，作为服务于院外市场的医药流通综合服务商，最基础、最重要的服务包括品种的齐全度、交易的便捷性、配送的及时性以及细致的售后跟踪管理。公司依靠前述创新的互联网及大数据技术、高效的仓储及物流系统以及完善的品类管理，有效切中上述痛点，塑造了公司在区域内院外市场的领先优势。

其次，针对众多单体药店、中小型医药连锁企业在连锁经营、品类管理、客户拓展等方面普遍存在经验匮乏、竞争力不足的市场现状，公司持续不断的提升、完善自身的终端赋能能力和服务体系，提升终端药店的竞争实力和经营能力，增强客户黏性，实现合作共赢。 目前公司主要的终端赋能服务包括：

（1）管理咨询及培训服务

发行人子公司合纵尚医，一直为终端药店提供针对医药零售业务的管理咨询服务，包括门店选址和形象设计、品种配置和采购管理、薪酬方案和人员培训、促销活动和会员管理等，通过多个环节的精细化管理，着力提升销售业绩、控制成本费用，增强其持续经营能力。

目前，公司已与上市公司老百姓共同设立了老百姓健康药房（四川）有限公司，共同开展四川地区医药零售领域的管理咨询服务，加强公司与业内领先的零售连锁企业在医药零售领域的资源共享和合作，进一步提升公司在药品零售领域的管理咨询能力，加强公司终端药店的赋能服务能力。

（2）互联网资源共享服务

公司借助新兴的互联网手段，借鉴新零售模式的成功经验，为单体药店、中小型医药连锁企业等医药终端提供互联网销售资源，使其成为社区零售节点，创新其获客方式和促销手段。

目前，公司与为天猫、淘宝导流的互联网平台杭州天淘优品科技有限公司合作，作为天淘优品在医药零售领域的推广代理商，实现天淘优品、医药终端、消费者及公司的多方共赢，增强公司对终端客户的赋能服务能力。

通过上述全方位、多层次的增值服务，公司在为终端客户赋能的同时，提升其对公司的黏性，提高公司对院外终端的覆盖广度和深度。



通过多年的经营创新和运营积累，公司陆续完成了对医药电商、医药仓储及物流、医药咨询、医药零售等业务板块的布局，逐步完成了从传统医药批发企业向现代化医药流通综合服务商的转型。

（二）主要产品及主营业务收入构成情况

1、公司的主要产品

针对院外市场医药终端丰富的用药需求，经过多年积累，公司已建立起完善的医药品种管理体系并持续优化。一方面，报告期内公司经营的医药类产品数量超过 22,000 个，覆盖西药、中成药、中药饮片和中药材、食品和保健食品、医疗器械及非药品及其他等多个类别，能有效满足院外医药终端常见病患的用药需求，为终端客户在本公司进行一站式采购奠定了基础。

另一方面，在满足下游客户多样性需求的同时，公司结合自身渠道优势和区域性用药习惯，重点开发和培养自身的优势品种资源，有效保障公司盈利能力的同时，亦对客户保持极高的吸引力。目前公司拥有 1,200 多家制药企业 7,100 余个医药品种的全国或区域代理、经销资格，其中，包括 130 家制药企业 344 个品种的独家代理资格。

公司主要的工业代理和经销品种如下：



2、公司的主营业务收入构成情况

受益于公司专注的院外市场医药流通行业的快速增长，以及公司在技术创新、客户开拓、品种优化、高效服务等方面的长期投入和积累，报告期内公司主营业收入快速增长，呈现良好的发展趋势，具体情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
终端纯销	130,744.46	57.11	30.70	100,033.70	49.42	52.56	65,568.38	41.32
商业分销	94,840.28	41.43	-4.34	99,139.24	48.98	9.13	90,847.81	57.25
医药零售	2,109.91	0.92	-12.42	2,409.00	1.19	14.20	2,109.43	1.33
合　计	**227,694.64**	**99.46**	**12.95**	**201,581.94**	**99.60**	**27.16**	**158,525.62**	**99.90**

3、重点监控药品目录

医疗行业“重点监控药品目录”源自国家卫生计生委、国家发展改革委等 5 部门《关于控制公立医院医疗费用不合理增长的若干意见》（国卫体改发〔2015〕89 号）文件要求，其适用于公立医院，主要针对公立医院药物滥用，临床用药规范等问题。从适用对象，品种类别，定价机制等各方面来看，重点监控药品目录对公司业务不适用。

（1）报告期内国家和四川省关于“重点监控药品目录”的主要规定

序号	文件名称	重点监控合理用药药品目录	
1	《四川省卫生和计划生育委员会关于建立医疗机构重点监控药品管理制度的通知》（川卫办发〔2016〕16 号）	质子泵抑制剂（不分剂型）	1. 泮托拉唑钠；2. 奥美拉唑钠；3. 兰索拉唑；4. 雷贝拉唑；5. 埃索美拉唑
		中药注射剂	1. 注射用血栓通(冻干)；2. 舒血宁(银杏叶)注射液；3. 注射用血塞通(冻干)；4. 参麦注射液；5. 天麻素注射液；6. 参附注射液；7. 丹参川芎嗪注射液；8. 艾迪注射液；9. 注射用红花黄色素；10. 红花注射液
		辅助用药	1. 注射用环磷腺苷葡胺、环磷腺苷葡胺注射液；2. 小牛血清去蛋白注射液；3. 脑苷肌肽注射液；4. 注射用骨肽；5. 骨瓜提取物注射液；6. 注射用胸腺五肽；7. 注射用复合辅酶；8. 丙氨酰谷氨酰胺注射液；9. 注射用脑蛋白水解物；10. 单唾液酸四己糖神经节苷脂钠注射液

2	《关于结束首批重点监控药品监控工作的通知》（2017 年 9 月 6 日）	结束《四川省卫生和计划生育委员会关于建立医疗机构重点监控药品管理制度的通知》规定的首批 25 种药品重点监控药品监控
3	《四川省重点监控药品实施方案》（2018 年 4 月 5 日）	建立重点监控药品清单，实施监管清单动态调整
4	《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》（国卫办医函〔2019〕558 号）	1.神经节苷脂；2.脑苷肌肽；3.奥拉西坦；4.磷酸肌酸钠 ；5.小牛血清去蛋白；6.前列地尔；7.曲克芦丁脑蛋白水解物；8.复合辅酶；9.丹参川芎嗪；10.转化糖电解质；11.鼠神经生长因子；12.胸腺五肽；13.核糖核酸Ⅱ；14.依达拉奉；15.骨肽；16.脑蛋白水解物；17.核糖核酸；18.长春西汀；19.小牛血去蛋白提取物；20.马来酸桂哌齐特
5	《四川省卫生健康委员会办公室四川省中医药管理局办公室关于印发第一批四川省重点监控合理用药药品目录(化药及生物制品)的通知》（2019 年 10 月 30 日）	与《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》列出的重点监控合理用药药品目录一样

上述文件的适用期间内，公司根据通用名称识别的产品的品种数量、收入及毛利贡献情况如下：

单位：个、万元

目录	期间	品种数量	收入	收入占比	毛利额	毛利额占比
四川省首批 25 种药品重点监控药品	2017.1-9	70	1,066.64	0.68%	92.10	0.67%
第一批 20 种国家重点监控合理用药药品	2019.7-12	30	150.63	0.07%	11.99	0.06%

（2）国家及四川省现行实施重点监控合理用药药品政策的主要内容及目的

序号	文件名称	主要监管对象	主要内容
1	《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》（国卫办医函[2019]558 号）	各级卫生健康行政部门、中医药主管部门和各医疗机构	明确提出各级卫生健康行政部门、中医药主管部门和各医疗机构要建立完善药品临床使用监测和超常预警制度。重点将纳入目录的药品临床使用情况作为医疗机构及其主要负责人的考核内容，与医疗机构校验、评审评价、绩效考核相结合，考核结果及时公示。

2	《四川省卫生健康委员会办公室四川省中医药管理局办公室关于印发第一批四川省重点监控合理用药药品目录(化药及生物制品)的通知》（2019 年 10 月 30 日）	卫生健康行政部门、各医疗机构其主要负责人、医师、药学部门和药师队伍	1.制定医疗机构目录：各级各类医疗机构要根据临床诊疗实际需求，在省级目录基础上制定本机构重点监控合理用药药品目录，明确目录内药物的临床应用条件和原则，并按照要求以院务公开、官方网站公示等形式向社会公布。 2.加强重点监控目录药品临床应用管理：重点监控药品全部纳入医疗三监管范围，实行动态监控。加强处方点评结果的公示、反馈及利用，对用药不合理问题突出的品种，要采取排名通报、限期整改、清除出本机构药品供应目录等措施。 3.加强药品临床应用监测和定期考核：各级卫生健康行政部门和各医疗机构要建立健全用药监测评价和超常预警制度，将纳入目录的药品临床使用情况作为医疗机构及其主要负责人的考核内容，与医疗机构校验、评审评价、绩效考核相结合。

根据 2019 年 9 月 3 日国家卫生健康委员会的《对十三届全国人大二次会议第 5021 号建议的答复》，国家卫生健康委员会认为制定国家重点监控合理用药药品目录的根本目的在于规范医疗行为，提高这些药物在临床的合理用药水平。对于目录中的药品，要求在严格掌握用药指征的情况下按规定疗程、剂量合理使用。

2020 年 6 月 9 日，国家卫生健康委员会发布《关于采集二级和三级公立医院 2019 年度绩效考核数据有关工作的通知》（国卫办医函[2020]438 号），其中包含《国家二级公立医院绩效考核操作手册（2020 版）》，该文件要求全国二级医院应统计“重点监控药品收入占比”，重点监控药品的使用情况成为公立医院考核的重要指标。

如前所述，国家及四川省出台“重点监控合理用药药品目录”政策的主要目的是为了落实深化医药卫生体制改革任务、控制公立医院医疗费用不合理增长的明确要求，也是减轻患者看病就医负担、维护人民健康权益的重要举措。因此，医疗机构对采购重点监控药品的采购量以及价格会受到限制。

经查验，有部分省市出台规定对重点监控的药品采购时价格进行了限价。例如，武汉市出台《武汉市2020年重点监控合理用药药品议价实施细则》《重点监控合理用药议价药品目录》，通过集中议价的方式对生产企业所生产的重点监控品种设置最高限价，高于最高限价则报价无效。

综上，保荐机构和发行人律师认为，国家以及四川省出台的重点监控药品的政策主要目的是在加强医院合理用药管理，开展公立医院绩效考核等，重点加强目录内药品临床应用的全程管理，将纳入目录的药品临床使用情况作为医疗机构及其主要负责人的考核内容，进一步规范医师处方行为。要求医疗机构对纳入目录中的全部药品开展处方审核和处方点评，加强处方点评结果的公示、反馈及利用，主要目标是控制医疗费用不合理增长，改善医疗服务。

（3）发行人作为医药流通企业，报告期内主要针对院外市场，相关政策不适用

报告期内发行人主要针对院外市场，极少涉及公立医疗机构，在取得营业执照、药品经营许可证、GSP证书等经营资质的前提下可以销售前述规定的“重点监控合理用药药品目录”中的药品，无需办理特别审批或备案手续；此外，发行人已经制定了《药品销售管理制度》《药品运输管理制度》《药品验收管理制度》等药品质量体系管理文件，销售方式及流程与其他药品相同，无需按前述规定制定定期反馈及管理机制。

国家及四川省制定国家重点监控合理用药药品目录的根本目的在于规范医疗行为，提高这些药物在临床的合理用药水平。发行人主要针对院外市场，报告期内极少涉及公立医疗机构，相关药品的销售方式及流程与其他药品并无不同，也无需按前述规定制定定期反馈及管理机制；销售定价政策与其他产品相同，遵循市场化运作规律，不存在国家强制定价情况。

根据《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》、《四川省卫生健康委员会办公室四川省中医药管理局办公室关于印发第一批四川省重点监控合理用药药品目录(化药及生物制品)的通知》等近年来“重点监测药品目录”的相关政策，前述规定出台的主要目的是在加强医院合理用药管理，开展公立医院绩效考核等，重点加强目录内药品临床应用的全

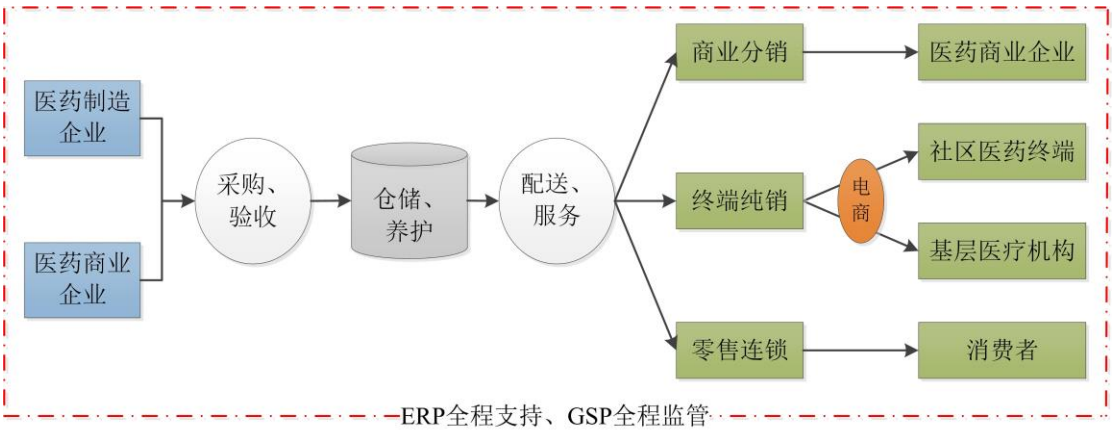
程管理，将纳入目录的药品临床使用情况作为医疗机构及其主要负责人的考核内容，进一步规范医师处方行为。

如前所述，报告期内发行人根据通用名称识别的属于“重点监控药品目录”产品的收入金额较小，占发行人同期收入比例很小。保荐机构和发行人律师认为，近年来“重点监控药品目录”政策没有对发行人业务及业绩构成重大不利影响，相关政策对发行人业务及业绩没有产生重大不利影响。

（三）公司的经营模式及业务流程

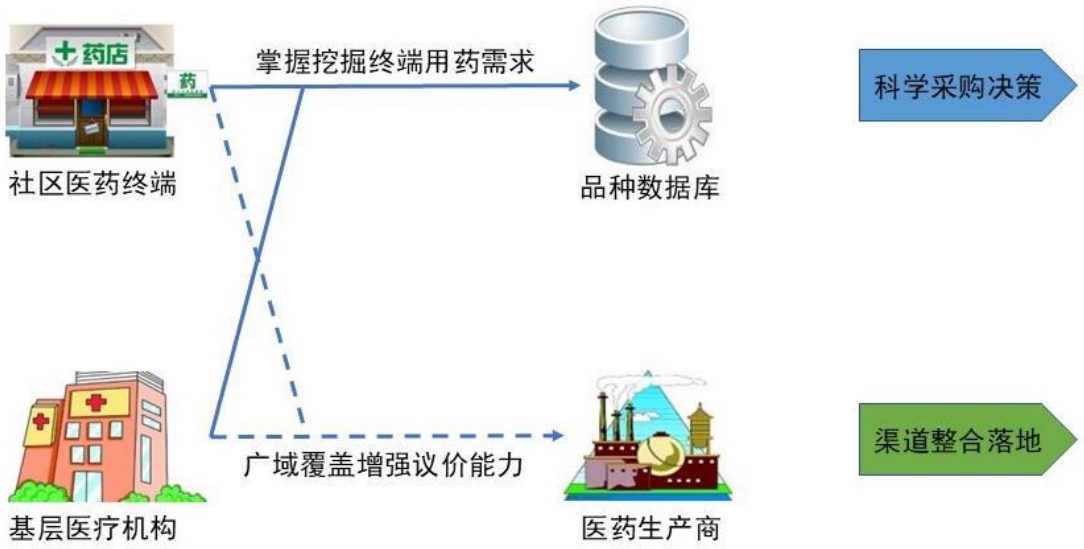
1、总体业务模式及业务流程

公司医药产品的分销、纯销及零售的总体业务流程如下图所示：



2、品种管理策略

公司在区域内院外市场医药流通行业积累了丰富的经验，充分掌握和挖掘终端客户的用药需求，形成公司特有的针对院外市场的品种数据库，在此基础上公司利用大数据技术形成科学的决策机制，制定品种采购计划。同时，依靠广域的终端覆盖数量，公司增强对上游供应商的议价能力，结合资金周转优势和渠道整合能力，实现品种采购计划的落地。



公司结合院外市场医药终端对医药产品品种的需求，采用科学的品种管理措施包括：

（1）终端销售、加盟管理、直营门店、地推团队等多业务条线联合，充分掌握和挖掘院外终端的用药需求，采购部门及时掌握国内外医药生产的市场动向，结合上游工业的产品定位和下游终端的用药需求，建立院外市场医药产品数据库，形成科学的采购决策和执行机制；

（2）成立规模较大的地推团队深耕区域市场，与上游医药工业企业深度合作，推进“控制渠道、控制区域、控制价格”的品种精准营销，力求保证自身及下游终端客户的利润空间，实现双赢；

（3）逐步引导加盟门店实现与公司优势品种的商品对码，以提高加盟店的客单采购金额和供应比例，增强加盟店对公司的黏性。

3、采购模式

根据供应商及采购渠道的属性，公司的采购渠道分为“工业直采（包括独家代理和一级经销）”、“协议分销”和“市场比价”：

采购渠道	供应商类型	采购模式
工业直采	医药制造企业，或其控制的、指定的医药商业企业	达到较大采购规模的主要品种，公司直接向制药企业或其控制的、指定的商业企业采购，通常会约定采购返利政策；根据销售授权是否具有排他性，进一步区分为

		“独家代理”和“一级经销”，前者即代理商拥有区域内具有排他性的独家销售权，通常享有一定的定价权和更高的盈利空间；后者则有多个并列的一级经销商
协议分销	医药商业企业	达到一定采购规模的品种，公司向取得代理或经销资格的商业企业采购，且同时会同生产厂家签订三方分销协议，通常会约定采购返利政策
市场比价	医药商业企业	作为一种重要的补充采购渠道和形式，丰富了公司的品种结构，提高了采购的灵活性，充分的市场比价能够有效控制采购成本

其中，“协议分销”和“市场比价”同为向其他医药商业企业采购，存在以下差异：

（1）渠道性质及协议主体不同。“协议分销”系由公司会同生产厂家和商业供应商（一级经销商）签订三方协议，公司间接与生产厂家建立业务合作关系，并负有维护流通秩序、保持价格稳定的义务，以此锁定更稳定的采购渠道；“市场比价”系由公司与商业供应商签订协议，不与生产厂家产生业务合作关系，但拥有更灵活的运作空间；

（2）协议形式和内容不同。“协议分销”模式下，通常签订年度框架协议，生产厂家授予公司在约定区域和期限内指定品种的二级经销权，并约定年度合作目标、指定价格或定价原则、返利政策（如有），且通常要求公司必须保证不低于约定的库存量以保证区域内配送的及时性；“市场比价”模式下，不签订年度协议，仅产生交易需求时通过多种比价手段选择合作方，签订单笔订单，迅速达成交易；

（3）定价依据不同。“协议分销”模式下，公司遵守生产厂家的定价规则，受生产厂家价格体系的保护和约束；“市场比价”模式下，公司可根据市场竞争情况灵活定价。

“市场比价”的采购方式得以普遍存在，主要系由我国医药市场以仿制药为主的产品结构所决定。作为医药流通企业，公司可在诊疗目标相同的众多竞品中综合市场认可度、竞争程度和盈利空间等多方面因素，选择最有利的产品纳入公

司的购销体系。

尽管不通过长期协议的方式锁定采购渠道，但“市场比价”作为一种重要的补充采购渠道和形式，丰富了公司的品种结构，提高了采购决策的灵活性。采购人员在明确了特定药品的采购需求后，通过多种方式“货比三家”，一方面可借助多个医药电子商务平台获取公开信息，另一方面可通过现代化的通讯手段快速向厂家和其他商业企业进行询价，现代化的信息来源和广阔的供应渠道有效保证了市场比价采购的决策效率。

报告期内，公司取得来自上游供应商的销售授权情况如下：

单位：个、%

授权类型	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	厂家数量	品种数量	数量占比	厂家数量	品种数量	数量占比	厂家数量	品种数量	数量占比
工业独家代理	129	344	**1.48**	136	402	**1.55**	108	336	**1.56**
工业一级经销	1,166	7,250	**31.26**	1,041	6,712	**25.90**	849	6,218	**28.81**
协议分销	731	4,462	**19.24**	535	3,563	**13.75**	351	2,176	**10.08**

公司取得的所有销售授权均覆盖四川省，部分厂家的部分品种取得了全国范围内的授权；2019 年 5 月起纳入合并范围的虞城百川公司，其取得的销售授权均覆盖河南省商丘市。

2019 年公司取得的工业一级经销权的厂家及品种数量略有缩减，主要系公司对来自部分小型生产厂家、同质化竞争程度较高的品种进行了主动清理。

报告期内，公司不同采购渠道的采购金额及占比情况如下：

单位：万元、%

采购渠道	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	采购金额	占比	增长率	采购金额	占比	增长率	采购金额	占比
工业独家代理	**22,113.94**	**10.32**	**-6.23**	**23,583.87**	**12.38**	**41.34**	**16,685.72**	**11.49**
工业一级经销	**60,136.21**	**28.05**	**21.25**	**49,596.70**	**26.04**	**35.10**	**36,711.07**	**25.27**
协议分销	62,642.07	29.22	16.21	53,904.57	28.30	47.51	36,541.79	25.16
市场比价	69,470.45	32.41	9.64	63,364.06	33.27	14.55	55,315.39	38.08
合　计	**214,362.68**	**100.00**	**12.56**	**190,449.20**	**100.00**	**31.11**	**145,253.98**	**100.00**

报告期内，公司采购规模随整体业务规模增长而逐年增长。一方面，公司为保障下游客户的用药需求，通过各种采购途径不断丰富产品品种；另一方面，随着终端覆盖率的不断提升，公司逐年增加了直接与医药工业的合作，工业直采的规模和占比逐步提升，奠定了持续稳定盈利的重要基础。

不同销售渠道最终实现销售的收入及占比情况如下：

单位：万元、%

采购渠道	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
工业独家代理	24,715.75	10.96	28,505.41	14.31	20,022.05	12.80
工业一级经销	64,215.36	28.47	50,779.10	25.49	40,488.75	25.89
协议分销	62,793.57	27.84	53,381.18	26.80	36,640.42	23.42
市场比价采购	73,860.05	32.74	66,507.25	33.39	59,264.98	37.89
合计	225,584.73	100.00	199,172.94	100.00	156,416.19	100.00

以 2019 年度为例，工业独家代理和工业一级经销的前十名品种的销售情况如下：

单位：万元

2019 年度工业独家代理前十名品种：

商品名称	商品规格	单位	生产厂家	数量	销售金额	占比
湿毒清片	0.5g*30 片	盒	广州诺金制药有限公司	1,268,540	925.44	0.41%
氯化钾缓释片（补达秀）	0.5g*24 片	盒	广州誉东健康制药有限公司	2,109,655	947.40	0.42%
格列齐特片	80mg*12 片*5 板	盒	四川美大康药业股份有限公司	1,564,180	1,122.65	0.50%
茶碱缓释片(舒弗美)	0.1g*24 片	盒	广州迈特兴华制药厂有限公司	2,436,219	882.56	0.39%
头孢克肟分散片(先强严灵)	0.1g*6 片	盒	广东先强药业有限公司	2,962,884	769.57	0.34%
米格列醇片	50mg*20	盒	四川维奥制药有	211,779	492.26	0.22%

商品名称	商品规格	单位	生产厂家	数量	销售金额	占比
	片		限公司			
苯磺酸左氨氯地平片	2.5mg*14片	盒	南昌弘益药业有限公司	1,365,940	509.66	0.23%
盐酸西替利嗪片(比特力)	10mg*8片	盒	成都恒瑞制药有限公司	1,859,198	560.82	0.25%
独活寄生合剂	200ml*2瓶	盒	绵阳一康制药有限公司	164,026	451.14	0.20%
维C银翘片	12片*40袋	袋	云南省曲靖药业有限公司	329,688	596.25	0.26%
小 计					7,257.75	3.22%

2019年度工业一级经销前十名品种：

商品名称	商品规格	单位	生产厂家	数量	销售金额	占比
复方甘草片	100片	瓶	国药集团新疆制药有限公司	4,280,505	2,343.56	1.04%
复方氨酚烷胺片(感康片)(金牌装)	12片	盒	吉林省吴太感康药业有限公司	949,623	956.43	0.42%
抗病毒颗粒	9g*8袋	盒	四川光大制药有限公司	1,519,100	1,549.95	0.69%
醋酸曲安奈德注射液	5ml:50mg	支	浙江仙琚制药股份有限公司	1,997,180	1,043.05	0.46%
肠炎宁片	0.42*48片	盒	江西康恩贝中药有限公司	399,330	607.93	0.27%
感冒灵颗粒	10g*9袋	盒	广西济民制药有限公司	1,829,329	783.52	0.35%
肠炎宁片(康恩贝)	0.42g*24片	盒	江西康恩贝中药有限公司	564,420	774.03	0.34%
抗病毒颗粒	9g*20袋	盒	四川光大制药有限公司	424,326	910.99	0.40%
复方葡萄糖酸钙口服溶液	10ml*12支	盒	哈药集团三精制药有限公司	256,496	427.64	0.19%

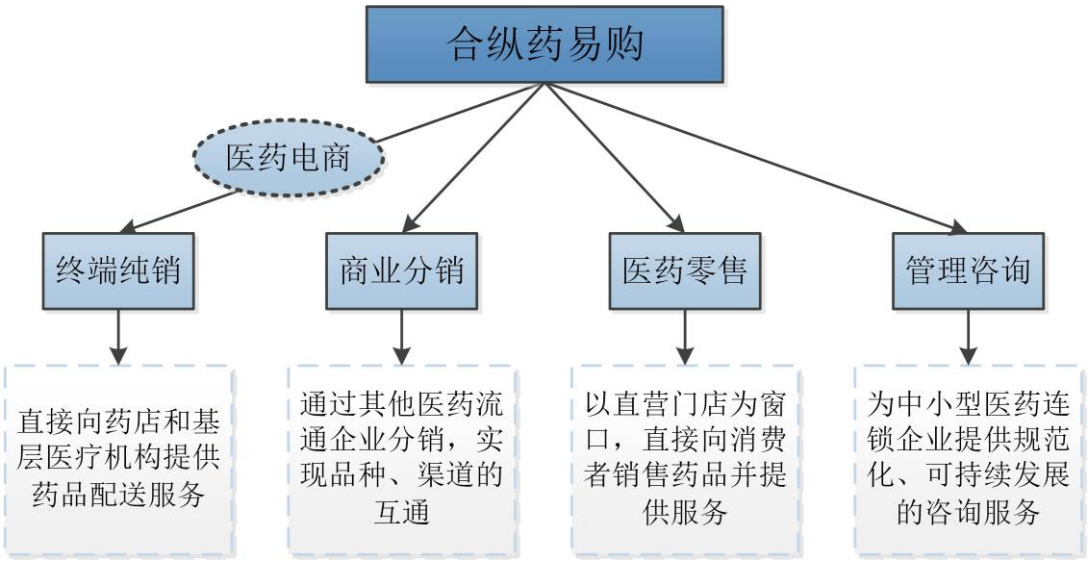
商品名称	商品规格	单位	生产厂家	数量	销售金额	占比
蒲地蓝消炎口服液	10ml*10支	盒	济川药业集团有限公司	236,041	635.21	0.28%
小　计					10,032.31	4.45%

公司在 ERP 系统中运用了数据分析技术，结合历史数据分析既有存货的预计可供销售天数，作为采购决策的依据，保证销售发货及时性的同时，有效控制存货规模，提高资金周转效率。

公司在采购环节同时完成销售定价，并作为采购决策的重要组成部分。总体而言，公司采用“随行就市”与“成本加成”相结合的定价策略，根据不同采购渠道锁定相应的最低盈利水平，以保证公司持续盈利能力的总体稳定。一方面，对于公司拥有独家代理权、或同级经销商不多的一级经销品种而言，公司拥有一定的定价权，在参考竞品价格的同时，锁定公司的最低盈利空间；另一方面，非代理品种的销售定价多为随行就市，但公司可凭借强大的分销和终端纯销能力，通过与供应商的谈判控制采购成本。

4、销售模式

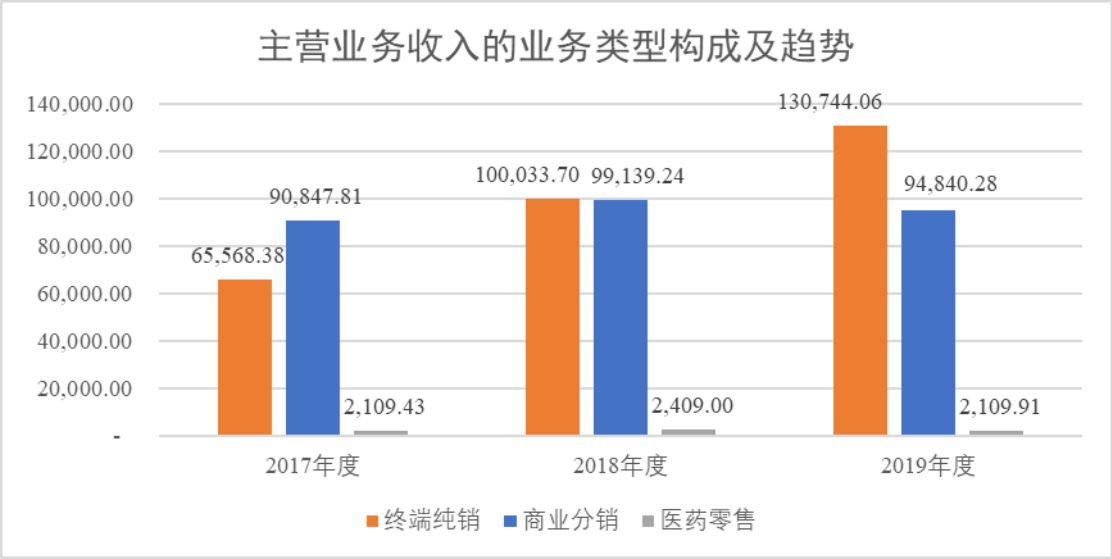
公司的销售模式包括终端纯销、商业分销、医药零售和其他增值服务业务，新兴的电子商务业务（B2B）为拓展终端纯销业务的重要手段。从销售模式区分的公司主要业务领域如下图所示：



报告期内，公司的营业收入按业务模式的分类情况如下：

单位：万元、%

项　目		2019 年度			2018 年度			2017 年度	
		金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
主营业务收入	终端纯销	130,744.46	57.11	30.70	100,033.70	49.42	52.56	65,568.38	41.32
	商业分销	94,840.28	41.43	-4.34	99,139.24	48.98	9.13	90,847.81	57.25
	医药零售	2,109.91	0.92	-12.42	2,409.00	1.19	14.20	2,109.43	1.33
	小　计	**227,694.64**	**99.46**	**12.95**	**201,581.94**	**99.60**	**27.16**	**158,525.62**	**99.90**
其他业务收入	管理咨询	472.33	0.21	127.02	208.06	0.10	139.71	86.79	0.05
	物流配送	463.61	0.20	-15.34	547.62	0.27	980.65	50.67	0.03
	市场推广	256.75	0.11	-	-	-	-	-	-
	广告	15.84	0.01	-65.57	46.01	0.02	208.39	14.92	0.01
	租金	34.31	0.01	125.16	15.24	0.01	-	-	-
	小　计	**1,242.84**	**0.54**	**52.14**	**816.92**	**0.40**	**436.08**	**152.39**	**0.10**
合　计		**228,937.48**	**100.00**	**13.11**	**202,398.86**	**100.00**	**27.55**	**158,678.00**	**100.00**



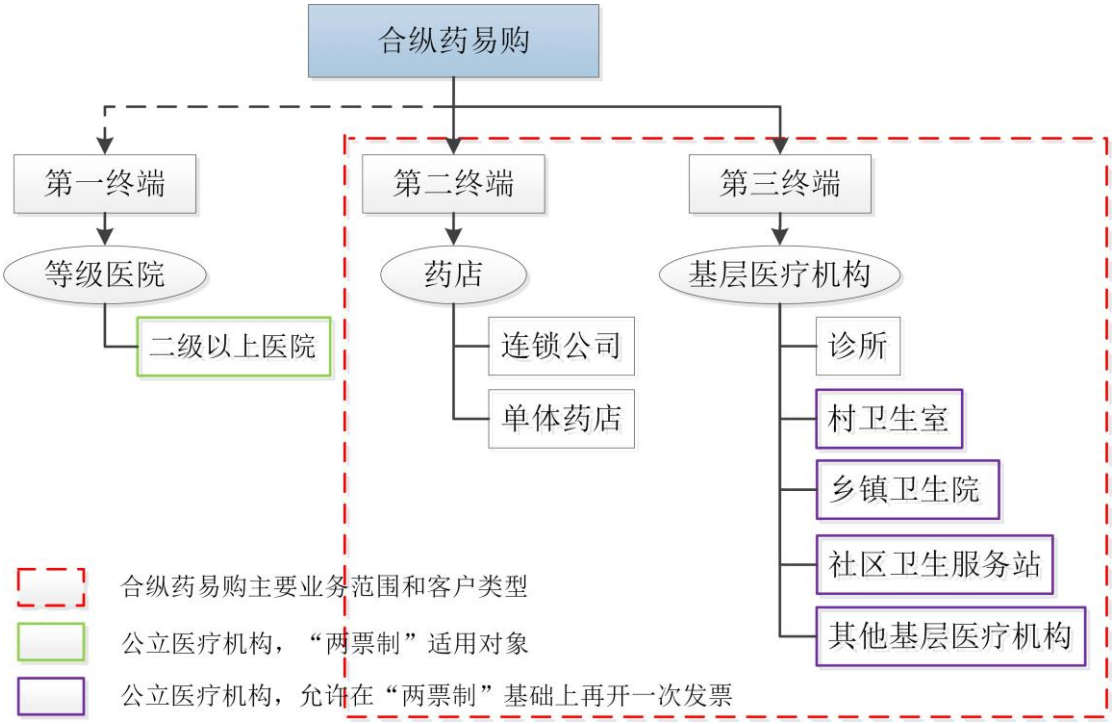
报告期内，公司收入规模保持持续稳定增长。其中，终端纯销业务实现持续快速增长，报告期内年均复合增长率高达 41.21%，商业分销业务保持稳定，医药零售业务规模尚小、保持稳定。

以下按具体业务类型分别描述公司的销售模式：

（1）终端纯销业务

终端纯销业务是指公司直接向社区医药终端和基层医疗机构销售医药类产品，同时提供医药配送及相关增值服务。

终端纯销业务的业务模式及客户类型如下图所示：



公司以单体药店为主要目标进入终端领域，后逐步增加对各类基层医疗机构、零售连锁药店的覆盖。报告期内，公司依靠不断丰富的采购渠道和药品种类，借助创新的互联网及大数据技术，加上高效的仓储物流体系，终端纯销业务进入高速发展期，覆盖的终端机构数量和销售规模双双实现快速增长。

报告期内，公司的终端客户数量具体情况如下：

单位：家

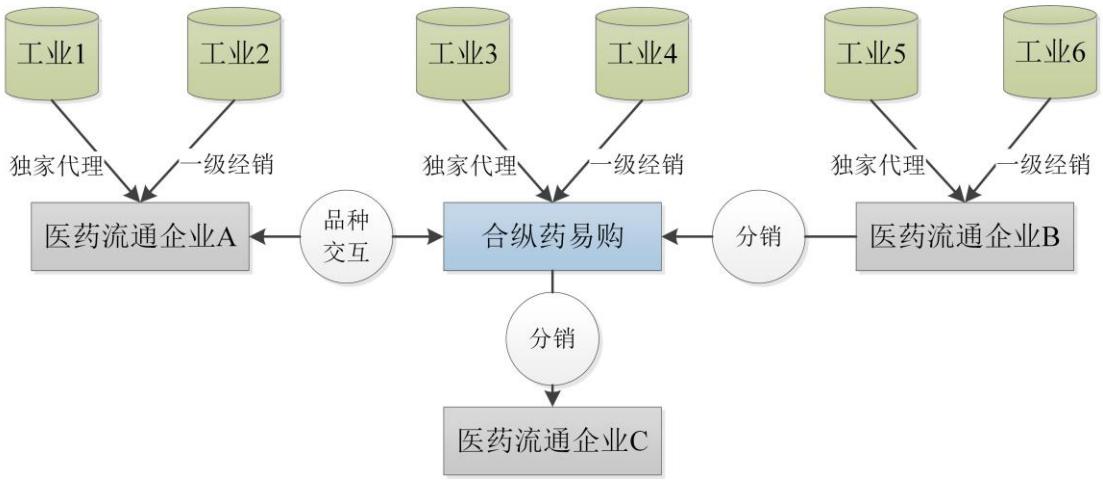
项　目	2019/12/31 2019 年度	2018/12/31 2018 年度	2017/12/31 2017 年度
电商平台注册用户数量	63,852	38,793	29,148
通过资质审核的客户数量	53,922	35,267	27,079
成交的客户数量	33,365	22,225	16,095

（2）商业分销业务

商业分销业务是指通过其他医药商业企业实现分销的业务形式，包括：大中型医药流通企业之间就各自的优势品种资源相互交易，大中型医药流通企业向中小型、尤其是位于中小城市的医药商业企业进行分销。

①商业分销的业务模式

商业分销的业务模式如下图所示：



报告期内，公司的商业分销客户及品种交互业务合作的医药流通企业总体保持稳定。

单位：家

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
商业分销客户数量	729	751	778
其中，品种交互客户数量	314	314	307

与该等合作伙伴发生的购销具体金额及占购销总额的比重情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向品种交互业务合作伙伴采购的金额	117,632.05	110,598.26	86,293.79
占采购总额比	54.88%	58.07%	59.41%
向品种交互业务合作伙伴销售的金额	73,635.56	75,267.06	68,194.40
占主营业务收入比	32.34%	37.34%	43.02%

医药制造企业通常采用代理和经销的授权销售模式，一定区域范围内仅有一家医药商业企业享有独家代理资格、或少数几家作为一级经销商，相应地形

成了该等医药商业企业在区域内的采购渠道优势、品种优势。为充分满足下游医药终端客户对品种齐全性的需求，基于市场化的运作原理，形成了医药商业公司之间品种交互的业务形态，即互为客户和供应商。

报告期内各年度，只要产生了互有购销业务的，无论金额大小，均纳入统计范围，使得上表中的互有购销金额较大、占比较高。以公司主要商业供应商之一的安徽华源医药集团股份有限公司（以下简称“安徽华源”）为例，2019年度公司对安徽华源的采购额和销售额分别为1,090.95万元和35.80万元，尽管销售金额远低于采购金额，但仍认定为互有购销，购销金额均纳入统计范围。

对于存在互有购销的全部客户/供应商，中介机构获取报告期内各期完整的销售和采购产品清单并交叉核对，核查是否存在品种重叠的情形，具体情况如下：

单位：个、万元

项目	互有购销的总体情况				
	家数	采购总额	销售总额	平均采购品种数	平均销售品种数
2019年	314	117,632.05	73,635.56	63.64	303.36
2018年	314	110,598.26	75,267.06	56.01	385.84
2017年	307	86,293.79	68,194.40	45.37	447.23

（续）

项目	存在品种重叠的家数、数量、金额及占比					
	存在重叠家数	重叠品种数量平均值	重叠品种采购金额	占采购总额比	重叠品种销售金额	占销售总额比
2019年	98	4.29	2,298.49	1.95%	768.88	1.04%
2018年	121	4.79	2,800.12	2.53%	1,124.91	1.49%
2017年	115	3.57	2,418.38	2.80%	976.70	1.43%

公司与部分互有购销的合作伙伴在明细产品品种上存在少量重叠的情形，报告期内存在重叠产品的数量平均仅3-5个，较商业公司之间数百至上千个交易品种而言占比较低；重叠产品的采购和销售金额占全部互有购销对象购销总额的比例仅1.04%-2.80%，占公司总体购销规模的比例则更低。

公司与部分互有购销对象存在少量的品种重叠，主要系两家医药商业企业在不同时间段就同一规格的产品进行调货以满足临时销售需求，不存在超出客户经营规模及正常存货需求的囤货行为，不存在就相同产品大规模互相购销以虚增收入的情形。

②同行业可比上市公司/挂牌公司的情况

“互有购销”的业务模式是医药流通行业通行的惯例。

同行业可比上市/挂牌公司的定期报告中未详细披露互有购销业务的具体情况，但在前五名客户、供应商中存在重叠的情形如下：

2019 年度：

公司简称	客户/供应商名称	客户排名	销售额	供应商排名	采购额
九州通	未披露具体客户供应商情况				
正大龙祥	黑龙江省百年阜康医药有限公司	2	4,674.37	4	3,122.80
瑞朗医药	前五名无重叠				
康泽药业	前五名无重叠				

2018 年度：

公司简称	客户/供应商名称	客户排名	销售额	供应商排名	采购额
九州通	未披露具体客户供应商情况				
正大龙祥	黑龙江省百年阜康医药有限公司	3	4,444.21	4	2,668.35
瑞朗医药	前五名无重叠				
康泽药业	昆药集团医药商业有限公司	1	21,869.59	2	14,034.73
	华润医药商业集团有限公司	5	4,243.03	4	11,078.33

2017 年度：

公司简称	客户/供应商名称	客户排名	销售额	供应商排名	采购额
九州通	未披露具体客户供应商情况				
正大龙祥	前五名无重叠				
瑞朗医药	前五名无重叠				

康泽药业	广州白云山医药集团股份有限公司	1	28,993.02	1	45,930.46
	昆药集团医药商业有限公司	3	11,792.96	3	12,494.55

此外，挂牌公司瑞朗医药公开转让说明书中披露 2014 年度亦存在客户供应商的重叠：

公司简称	客户/供应商名称	客户排名	销售额	供应商排名	采购额
瑞郎医药	山东康诺盛世医药有限公司	5	1,175.06	2	4,492.26

九州通等上市公司的年报未就前五名客户、供应商的具体构成情况详细披露。但发行人互有购销业务的对象包括了四川九州通医药有限公司（九州通 600998 子公司，以下简称四川九州通）、四川嘉事蓉锦医药有限公司（嘉事堂 002462 子公司，以下简称嘉事蓉锦）、成都西部医药经营有限公司（太极集团 600129 子公司，以下简称西部医药）等上市公司的子公司，也包括了四川科伦医药贸易有限公司、四川本草堂药业有限公司等进入全国医药批发收入前 100 名的知名医药商业企业。

综上所述，公司的互有购销业务具备业务必要性和合理性，且符合行业惯例。

③商业分销模式下的**销售真实性及**最终销售实现情况

根据公司与商业分销客户签订的销售合同约定，公司采用的销售方式是买断式经销，公司对买断之后的产品不再承担相应责任，双方在合同协议中明确约定，伴随着商品移交给客户且经客户签收后，公司产品的风险和所有权转移至客户处。

同时，医药流通行业下的商业分销业务具备以下特征：

I、医药工业企业惯用的授权分销体系催生了商业分销模式，医药流通企业就自身优势品种通过其他流通企业实现分销；

II、独家代理商或一级经销商与下游分销商之间不存在上下级的隶属或管辖关系，不存在业务来源的高度依赖关系、更不存在唯一性，不存在经营规模大小的绝对差异；

III、药品作为特殊商品，有效期的管理是经营的重点，其他医药流通企业不存在为配合发行人完成业绩而提前铺货的动机；与此同时，GSP 对医药流通企业的经营行为有着严格的监管要求，所有药品购销必须可追溯，并重点关注大额退货情形；

IV、院外市场高度市场化的经营环境也决定了其他医药流通企业不存在为配合公司完成业绩而提前铺货的动机，快速的资金周转效率是院外市场流通企业的生存所需。

经实地走访确认，公司主要商业分销客户对于公司产品均正常销售，公司的商业分销客户的存货周转率都在 1-2 个月，期末存货结存规模与自身经营规模尤其是下游客户数量相当；与此同时，公司对商业分销客户的应收账款年末余额保持在极低水平。

综上，经核查，保荐机构和申报会计师认为：

①发行人与其他医药流通企业就各自的优势品种发生互有购销业务，购销的产品仅因临时调货需求存在少量重叠，重叠的品种数量和购销金额都较小、占比较低，其业务背景真实、合理，符合行业惯例，具有商业合理性和真实性；

②发行人与与其他医药流通企业发生互有购销业务的，分别签订采购和销售合同，按各自的商业惯例约定合同关键条款，销售折让比例、采购返利比例及毛利率较其他不存在互有购销业务的客户或供应商不存在异常，公司与互有购销业务对象之间不存在互惠条款；

③发行人对互有购销业务分别确认收入和采购，会计处理符合《企业会计准则》的要求，包括新的收入准则，与同行业上市公司/挂牌公司的会计处理一致；

④发行人就互有购销业务改变结算模式的业务背景真实、具有合理性，结算方式的变更对资产负债表和利润表不产生影响，现金流量表如实反映了结算模式的变化，经模拟的现金流量表对经营活动现金流量净额不产生影响。

⑤商业分销客户对于公司产品均正常销售，其保留的存货余额与其自身经营规模相当，公司商业分销业务收入已实现。

公司秉持高度谨慎的资金管理风险意识，日常给予主要商业分销类和终端纯销类客户 1-3 个月的赊销信用期并得以严格执行，且多年来形成年底集中回款的惯例，年末应收账款余额很小。

（3）医药电商业务

1）开展医药电商业务的背景和主体

公司定位于院外市场的医药流通综合服务，而院外市场的医药终端具有客户数量多、采购频次高、单次交易量小等显著特征，电子商业务模式显著提升服务半径和成交效率，高度契合院外市场流通行业。

公司于 2014 年在行业内率先引入互联网及大数据技术，“合纵医药网-药易购（www.hezongyy.com）”迅速成长为西南地区知名度极高的院外市场医药电商平台（B2B）。发行人以母公司作为医药电商业务的业务主体，委托全资子公司合升易科技作为电商平台的运营维护主体。

2）医药电商业务的资金投入

公司自营的电子商务平台“合纵医药网-药易购（www.hezongyy.com）”始建于 2014 年，公司电商平台的资金投入主要包括以下三个部分：

①电商平台的开发和运营维护投入

药易购电商平台系由公司委托子公司合升易科技自主开发，其成立于 2014 年 1 月，成立时的初始投入为 100 万元，主要用于电商平台的系统搭建、系统软件购买、配套硬件的购置及安装以及其他办公设备采购等。

电商平台正常运行后，还需要持续的运营维护、软件更新及系统升级等，具体的投入形式包括电商业务人员的职工薪酬、服务器租赁费用等，由母公司按电商业务收入的一定比例以运营费的形式支付给合升易科技。

报告期内，母公司支付给合升易科技的运营费具体如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
合升易科技-运营费	646.53	697.60	774.36

②仓储及物流设施建设的资金投入

电商平台仅为公司开展医药电商业务的工具和手段，为支撑电商业务的正常运转和持续增长，公司的仓储及物流基础设施建设构成资金投入的重要组成部分。截至 2019 年末，公司仓储物流中心的厂房、设备、车辆等固定资产和在建工程的原值累计超过 1.3 亿元。

③电商业务开展过程中的促销投入

为了迅速吸引终端用户流量，占领并持续扩大市场份额，公司在电商业务的开展过程中采用多种促销手段与营销方案，产生持续的促销投入，主要表现为销售折让。

报告期内，电商业务销售折让、电商业务收入、电商业务销售折让占收入比例以及电商业务毛利额的具体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
电商业务销售折让	2,239.26	120.30%	1,016.48	467.17%	179.22
电商业务收入（不含折让）	99,883.42	38.39%	72,174.87	67.89%	42,989.68
电商业务销售折让占电商收入比例	2.24%	0.83%	1.41%	0.99%	0.42%
电商业务毛利额	7,193.94	45.76%	4,935.51	26.95%	3,887.64

虽然电商业务的销售折让金额及占比逐年上升，但与此同时，公司的电商业务收入及毛利额亦持续快速增长，不存在为吸引流量而持续亏损的情形。

3）医药电商业务的销售对象和销售方式

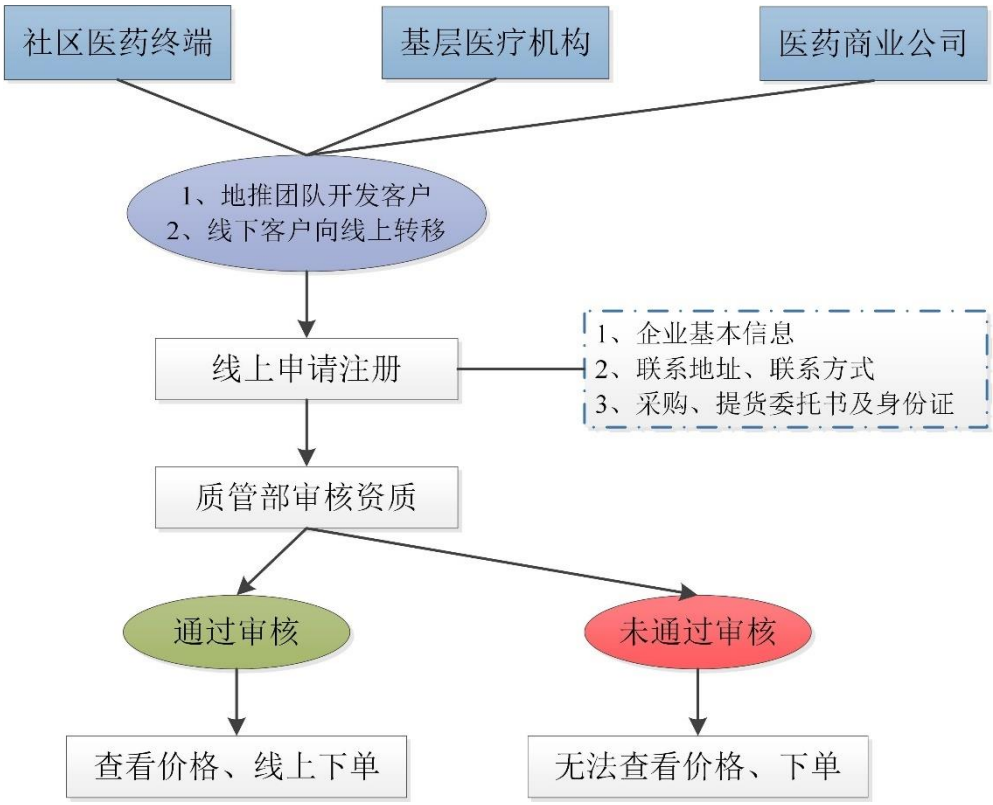
公司的医药电商平台以社区医药终端和基层医疗机构为主要销售对象，也包括少量的医药商业公司。

报告期内，公司电商业务模式下不同客户类型实现的主营业务收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端纯销	95,807.74	98.12%	68,238.67	95.90%	39,627.62	92.57%
商业分销	1,836.42	1.88%	2,919.72	4.10%	3,182.84	7.43%
合　计	**97,644.16**	**100.00%**	**71,158.39**	**100.00%**	**42,810.46**	**100.00%**

电商平台注册流程及条件：



根据《药品经营质量管理规范》的规定，“企业应当将药品销售给合法的购货单位，并对购货单位的证明文件、采购人员及提货人员的身份证明进行核实，保证药品销售流向真实、合法。企业应当严格审核购货单位的生产范围、经营范围或者诊疗范围，并按照相应的范围销售药品。”

公司根据GSP相关法规的要求设置了关于客户资质审核的质量控制制度并得到严格执行，详见本节“十、质量控制情况”之说明。

未通过客户资质审核的注册用户，无法在线上下单交易。报告期内，公司的所有客户均持有必要的业务资质，不存在曾向不具备相关资质的客户进行销售的情况。

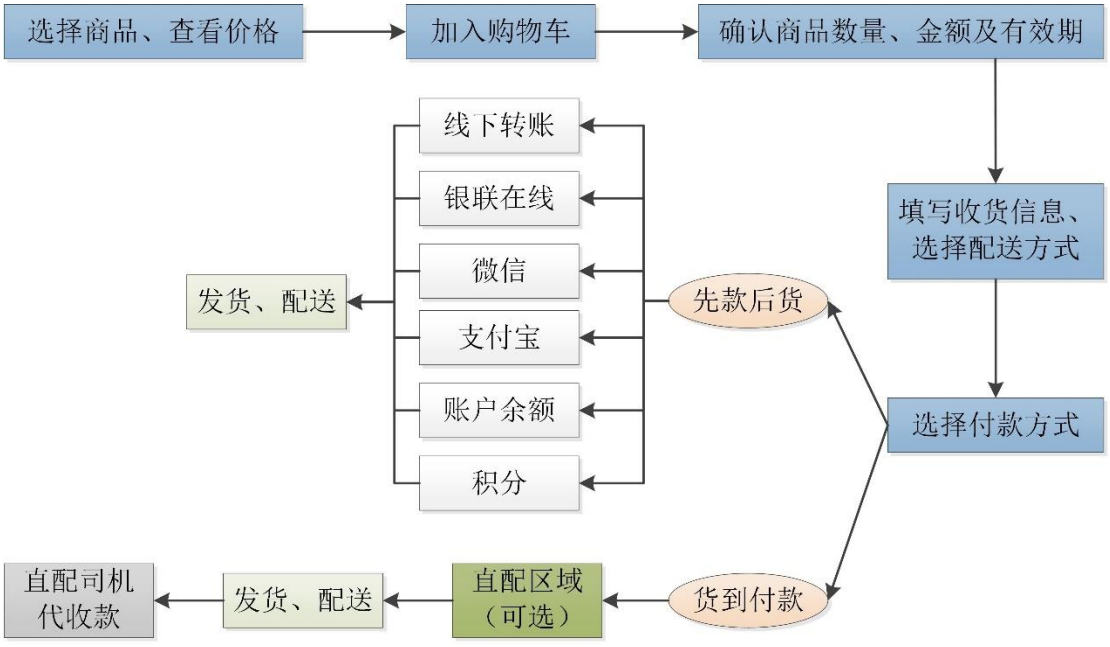
公司医药电商的日常销售方式为通过合纵药易购电商平台，为药店、诊所等终端客户提供在线完成药品筛选、下单、支付、收货的全流程药品销售服务。通过多年的经营和积累，截至报告期末，公司通过互联网手段提供的在线服务主要包括：

①通过在线网络平台，以图片、文字乃至视频、直播等多种方式直观、充分的展示产品的基本信息和价格，便于客户充分比选；

②客户通过 PC 端商城，APP 移动商城，OMS 订单分拨系统，ERP，WMS（智能储系统）、TMS（物流发货系统）联合作业，让客户从下单到发货全程在线化、系统化，提高了准确性及交易效率。

③基于大数据技术，结合零售终端的采购习惯进行有针对性的关联推送，提高推介效率。

电商平台下单及付款业务流程：



医药电子商务是传统医药流通业务与新兴互联网经济结合的产物，以创新的互联网及大数据技术为基础建立覆盖整个医药购销过程的线上市场，既是公司快速拓展终端覆盖率的重要方式，同时也为客户提供更为便捷的采购体验，提高药品流通效率、降低药品流通成本。

4）医药电商业务的用户情况

截至报告期内各期末，公司的电商用户的数量如下表所示：

单位：家

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
电商平台注册用户数量	63,852	38,793	29,148
通过资质审核的客户数量	53,922	35,267	27,079
留存用户数量	36,665	21,837	18,659
留存用户率	68.00%	61.92%	68.91%

注：留存用户指截至任一时点，产生过交易的用户。

报告期内，公司的留存用户率均超过了 60%。

报告期内，各年度平均月活客户数量：

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
年平均月活用户数量	17,013	11,514	7,074

各年度最后一个月平均周活跃用户数量

项　目	2019 年 12 月	2018 年 12 月	2017 年 12 月
年平均周活用户数量	9,886	5,467	4,681

报告期内，公司的月活客户数量、各年度最后一个月的平均周活跃用户数量均呈持续上升趋势。

5）销售人员与下游客户开展业务的具体模式

销售人员开展医药电商业务的具体模式，主要包括市场开拓和日常交易两个阶段，前者即“获客”，后者即“运维”。

公司医药电商业务采取的获客方式及人员配置包括：

①地面推广：由地推团队开展有针对性的推广活动，主要包括面对面演示电商平台操作方法、邀请客户注册、搜集必要的审核资料等；

②电话营销：在极易获取的目标客户基本信息的基础上有针对性的通过电话进行推广，亦由推广部、客服部等专职人员负责。

③客户推荐：除公司主动的市场拓展外，基于公司在区域内的品牌声誉优势，

以及医药电商模式给传统终端采购业务在便捷性方面带来的颠覆性变革，通过客户间的推荐和带动，公司从而被动取得新客户。

作为医药领域的垂直电商平台，公司在获客渠道和获客成本方面较常见的淘宝、京东等消费类 B2C 平台有显著的优势：

①目标客户明确，公司以院外市场的社区医药终端和基层医疗机构为目标客户，相较于 B2C 业务面对的数亿级潜在客户，全国范围内的药店和诊所的合计数量仅百万级，四川省内仅十万级；

②目标客户的基本信息极易获取，公司的目标客户均为企业而非个人，且均拥有实体店，包括名称、地址、主要人员、联系方式在内的基本信息的获取成本几乎为零；

③目标客户的采购需求刚性，而且 B 端客户的采购行为是必要工作而非生活体验，采购的性价比、便捷性及配送的时效性等是首要考虑因素，而发行人的医药电商模式及物流仓储优势有效切中上述痛点；

④公司的医药电商业务并非从零开始，而是建立在公司作为成熟的医药流通企业基础上，经过多年积累公司已在区域内建立了品牌声誉、产品和供应链体系及仓储物流优势。

基于上述特点，公司对医药类终端客户的获客难度不大、获客成本不高，市场开拓所需的人员配置亦不多，截至 2019 年末，推广部和客服部分别仅 73 人、56 人。

公司自 2014 年开启医药电商业务以来，公司历年新增的注册用户均约 1 万家。2019 年公司开始在河南复制医药电商模式，凭借集中的投入和当地较为宽松的竞争环境，当年即完成上万家的注册用户。

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
累计注册用户	63,852	38,793	29,148
新增注册用户数	25,059	9,645	7,218
其中，河南药易购	11,623	-	-

公司“运维”阶段对应日常的高频交易，但该等交易行为均通过电商平台自动

完成，而无需大量客服人员的堆砌。这也正是电子商务模式给传统的医药流通行业带来的变革，以基于互联网和大数据技术的信息展示、交易系统等，替代传统的营销人员通过电话点对点的服务模式，大大提高了成交效率和采购体验。

公司组建客服部，仅配置数十名客服人员，负责在售前、售中、售后为客户提供咨询响应服务，而不是涵盖询价、下单、付款、物流等在内的全流程人工服务；推广部除负责市场开拓外，更多的职责是在于重点品种的推广和必要的客情维护，并不是电商业务售后的点对点服务，因此亦无需配置大量的人员。

除推广部和客服部外，公司直接从事电商业务的人员还包括策划部、展示服务部、技术部、运营管理部、综合管理部等围绕电商平台的运维部门和岗位，截至 2019 年末合计 34 人。

在“医药流通+互联网”的业务布局下，除直接从事医药电商业务的人员外，构成医药流通业务开展基础的采购、仓储及物流也是重要组成部分。

报告期各期末公司销售人员数量及各期营业收入（除直营店的人员和收入）的配比关系如下：

单位：人、万元、万元/人

项　目	2019-12-31 2019 年度	2018-12-31 2018 年度	2017-12-31 2017 年度
期末销售人员数量（除零售业务）	622	404	352
营业收入（除零售业务）	226,827.57	199,989.86	156,568.57
销售人员人均创收（除零售业务）	364.67	495.02	444.80

报告期各期末，公司销售人员（除零售业务）数量分别为 352 人、404 人和 622 人，呈持续上涨趋势。尤其是最近一期，公司通过非同一控制下企业合并的方式陆续收购了康乐康连锁和虞城百川，使得销售人员数量快速增加。

报告期内，公司销售规模呈持续上涨趋势，与销售人员数量的增长趋势总体一致。其中，2018 年度，随着医药电商业务的快速发展，电商模式在节省人力、提高单产等方面的优势得以显现，人均创收显著提升；2019 年度人均创收略低，主要系新收购的两家公司尚处于成长期，且其中虞城百川仅 5-12 月纳入合并范围。

综上，发行人报告期内销售人员数量大幅增长与业务规模相匹配。

公司销售人员的数量及人均创收与同行业可比上市公司、挂牌公司的对比情况如下：

单位：万元

股票代码	公司简称	销售人员数量			销售人员人均创收		
		2019 年末	2018 年末	2017 年末	2019 年度	2018 年度	2017 年度
600998.SH	九州通	21,688	20,987	18,838	458.77	415.19	392.52
836782.OC	正大龙祥	29	22	17	2,556.19	2,825.16	3,715.79
835600.OC	瑞朗医药	274	304	123	320.49	258.80	644.13
831397.OC	康泽药业	876	1,026	985	217.73	228.57	239.60
平均值		**5,717**	**5,585**	**4,991**	**888.29**	**931.93**	**1,248.01**
平均值（除正大龙祥）		**7,613**	**7,439**	**6,649**	**332.33**	**300.85**	**425.42**
发行人（除零售业务）		**622**	**404**	**352**	**364.67**	**495.02**	**444.80**

注：正大龙祥经营规模较小且主要为商业分销业务，其销售人员不足 30 人，因此销售人员人均创收高，可比性较低。

上述可比公司均未在年报或官网中披露具体的客户数量。根据九州通 2010 年的招股说明书，其 2009 年度销售人员人均服务的客户数量为 13.27 家，但彼时九州通尚未开展电商业务，药店及诊所类客户仅 5.9 万家，与目前媒体报道的 10 万余家仍有较大差异；发行人 2019 年度销售人员人均服务的客户数量为 54.81 家，与九州通 2009 年的差异主要系医药电商模式在节省人力成本、提高成交效率方面的优势。

比较可见，除 2019 年因收购康乐康连锁和虞城百川导致人员迅速增加、人均创收有所下降外，公司的销售人员人均创收较同行业上市公司、挂牌公司尤其是与相似度较高的九州通较为接近，不存在明显异常。

6）发行人的电商业务与一般电商业务的区别

公司从事的医药电商业务，较常见的淘宝、京东等消费类 B2C 电商业务的区别主要在于：

①公司的医药电商业务并非完全从零开始，而是建立在公司作为成熟的医药

流通企业基础上，经过多年积累公司已在区域内建立了品牌声誉、产品和供应链体系及仓储物流优势，借助创新的互联网及大数据技术进行转型升级；

②公司是以社区医药终端和基层医疗机构为主要销售对象，即 B2B，而不是以自然人为销售对象的 B2C；

③公司是医药领域的垂直电商，专注于院外市场的医药流通综合服务，公司及上游供应商和下游客户的主体资格和经营行为均受到 GSP 相关法规的严格监管。

电子商务是指以信息网络技术为手段，以商品交换为中心的商务活动，也可理解为在互联网、企业内部网和增值网上以电子交易方式进行交易活动和相关服务的活动，是传统商业活动各环节的电子化、网络化、信息化，以互联网为媒介的商业行为均属于电子商务的范畴。

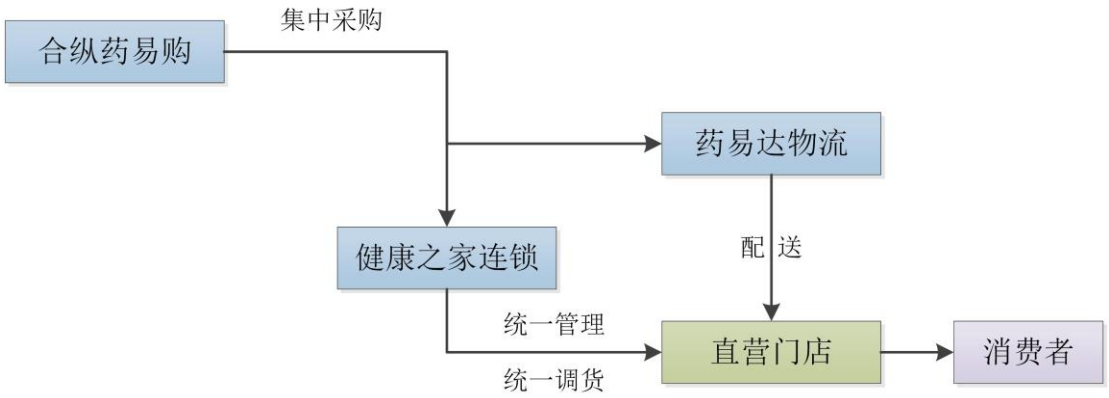
公司采用的医药电子商务模式，是传统医药流通业务与新兴互联网经济结合的产物，以创新的互联网及大数据技术为基础建立覆盖整个医药购销过程的线上市场，建立起了下游药店与上游厂商的高效连接，提高了流通效率，同时也为客户提供更为便捷的采购体验，提高药品流通效率、降低药品流通成本。

（4）医药零售业务

布局医药零售行业是公司发展成为综合性医药流通企业的重要战略选择，一方面公司由传统的分销及纯销业务延伸至医药零售领域，一旦形成成熟的连锁体系和自主品牌，可获取零售端更高的毛利空间；另一方面，医药零售业务有助于公司深入终端市场，及时掌握市场最新动向，提高终端纯销业务决策的效率；更重要的是，公司将连锁公司作为单体药店加盟的平台，与公司的终端纯销业务形成协同效应。

2015 年 11 月，公司设立全资子公司健康之家连锁公司，通过收购单体药店的形式迅速组建连锁体系，截至本招股说明书签署日，旗下共有 14 家直营门店。

健康之家连锁的直营门店业务模式及与其他主体之间的协作方式如下图所示：



报告期内，健康之家连锁公司的直营门店的数量及变动情况、销售情况如下：

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末直营店数量	14	22	20
本期开店数量	-	8	6
本期闭店数量	8	6	-
医药零售收入	2,109.91	2,409.00	2,109.43
占营业收入比例	0.92%	1.19%	1.33%

随着医疗保险的普及，医保结算成为医药零售业务中的重要结算手段和销售渠道，公司所有直营门店均办理了医保结算资质，报告期内医保结算的占比较高，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
医药零售业务收入	2,109.91	2,409.00	2,109.43
其中，医保结算金额	1,148.34	1,147.51	1,031.90
占　比	54.43%	47.63%	48.92%

（5）加盟业务

1）开展加盟业务的背景、加盟方法、加盟条件等

①开展加盟业务的背景

公司定位院外市场医药流通服务，以药店为主要销售对象的终端纯销业务是公司的主要业务发展方向，公司采取多种措施以提升与终端客户之间的业务粘

性，扩大终端纯销业务规模。其中，公司将加盟模式作为拓展对药店终端覆盖广度和深度的重要途径，为其提供多层次、全方位的增值服务以增加加盟药店对公司的粘性，促进终端纯销业务的增长。

2018 年下半年起发行人通过健康之家连锁开始开展加盟业务，并于 2019 年收购了位于四川省阿坝州的四川康正康乐康大药房连锁有限公司 51%的股权，作为集团范围内第二个重要的加盟管理平台。收购前康乐康连锁在四川阿坝、凉山地区拥有 220 家加盟药店，公司借此将医药流通服务网络延伸至位于四川西部的偏远山区及少数民族地区。

②具体加盟方法

健康之家连锁、康乐康连锁对有加盟意愿的药店进行考察，通过材料预审和实地考察的方式逐步深入了解，并审查药店提供的营业执照、执业药师资质、药店租赁协议或产权证书等相关文件，确认符合 GSP 等药品管理相关规定以及加盟的其他要求。

经健康之家连锁、康乐康连锁前期对加盟药店考察合格后，拟加盟药店向加盟平台提交加盟所需的全部资料，双方协商签订特许加盟协议，形成加盟关系，并向监管机构办理药品经营许可证的变更备案手续。加盟药店按协议约定可以使用加盟平台的商誉及经营资产（包括商号、标徽、采购体系、质量管理体系、经营思路、服务规范、信息系统等），发行人及加盟平台为加盟药店提供品种管理、营销策划、员工培训、系统升级、GSP 规范等增值服务。

③加盟条件、加盟所需费用、双方具体权利义务、是否获得冠名权、加盟期限、退出条件、违反加盟协议后果

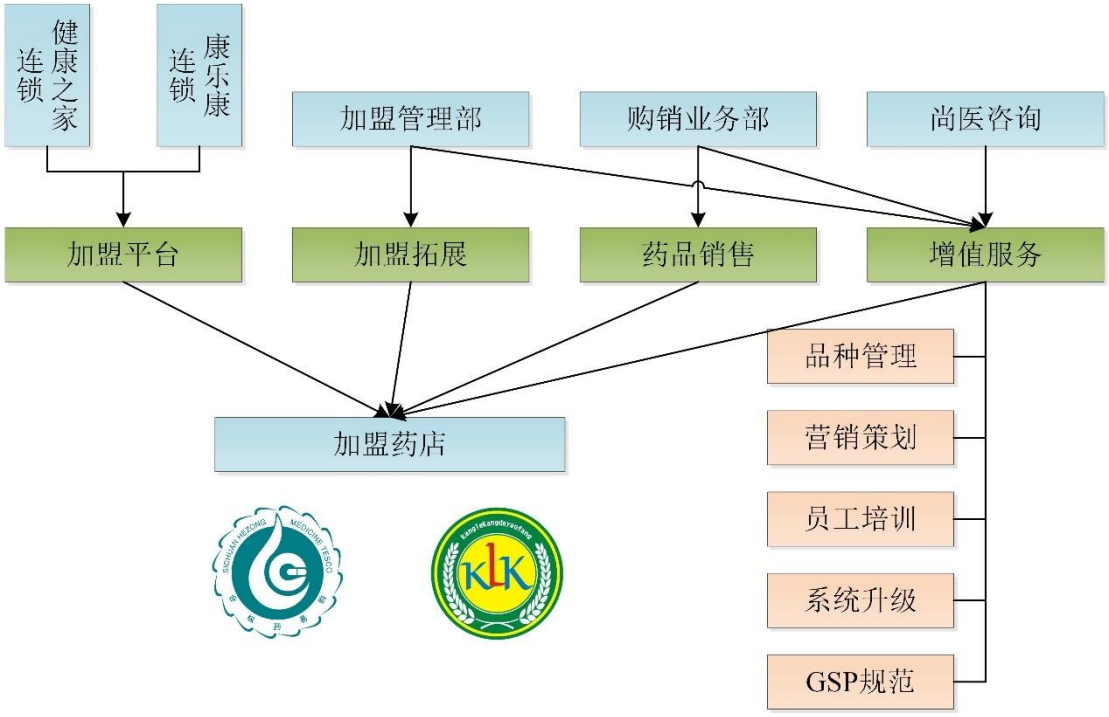
项目	加盟平台	
	健康之家连锁	康乐康连锁
加盟条件	①赞同健康之家连锁的营销理念和经营模式，并自愿成为健康之家连锁的加盟店；②加盟店系独立经营的个人经营户（或法人组织），并依法取得药品零售及相关经营活动所需的相关证照。	①认可并遵守《药品经营质量管理规范》，自觉遵守康乐康连锁的各项规章制度；②双方合作后各自现有的资产关系不变，隶属关系不变，财务核算不变，债权债务关系不变，各自独立承担经营风险及各种费用，各自独立承担民事责任及经济责任、刑

项目	加盟平台	
	健康之家连锁	康乐康连锁
		事责任。
双方具体权利义务	1.加盟店的权利但不限于：有权获得健康之家连锁授权使用的经营技术资产等经营资源；获得健康之家连锁提供的培训和经营指导；按照协议约定的结算方式，及时获得由健康之家连锁提供或安排的货物供应；获得健康之家连锁有关办证、现场认证和日常管理的专业指导。 2.加盟店的义务包括但不限于按照健康之家连锁规定进行装修，并在许可范围内使用健康之家连锁的经营技术资产，不得降低健康之家连锁及其他加盟店形象；合作期满，不得继续使用健康之家连锁的经营技术资产，不得申请注册类似商标等；严格按照相关法律法规制度守法经营。 3.健康之家连锁的权利、义务包括但不限于：有权对加盟店进行日常检查；加盟店的品牌、商号所有权归健康之家连锁所有，协议期满加盟店不得继续使用或随意转让他人经营使用；向加盟店提供所需产品质量必须符合国家规定，在保质期内产品变质或有关部门抽检不符合质量标准由健康之家连锁包退包换。	1.加盟店的权利但不限于：取得“康乐康大药房”品牌的特许经营权；有权提出配送意见和建议，要求提供有优势的货源和供应商；拥有加盟店内的所有资产，并全权负责加盟店的经营管理。 2.加盟店的义务但不限于：按照康乐康连锁的要求进行装修，并需经验收合格；商品的购进由康乐康连锁全额配送，并承担重点商品销售任务，接受康乐康连锁的考核。从第三方购进商品，质量问题由加盟店承担，并赔偿给康乐康连锁造成的损失，直至解除协议；遵守法律法规、国家政策依法经营，自觉维护康乐康连锁的声誉和利益。 3.康乐康连锁的权利、义务包括但不限于：向加盟店全额配送商品，负责质量管理和控制，并对其配送的商品非加盟店原因造成的质量事故负责；享有康乐康品牌、商标、服务标志等无形资产；有权制止加盟店损害康乐康连锁形象的行为；有权检查和监督加盟店的经营管理状况，查阅有关财务和业务资料，纠正加盟店违法违规行为。
加盟费用	无	无
是否获得冠名权	加盟药店可以使用健康之家连锁的品牌	加盟药店可以使用康乐康连锁的品牌
加盟期限	2-5 年	5-10 年
退出条件	①双方因不可抗力可终止协议；②协议到期未续签经双方确认终止协议；③加盟店违反协议约定及其他情形，健康之家连锁有权终止协议	①签订之日起 90 日内，加盟店可单方终止合同，逾期终止合同应承担违约责任，应支付违约金并承担赔偿责任；②加盟期间，加盟店不得擅自退出康乐康连锁，如有退出，应赔偿损失并支付违约金；③协议到期双方未续签则自动终止；④加盟店因经营等问题提出终止协议，须提前三个月向康乐康连

项目	加盟平台	
	健康之家连锁	康乐康连锁
		锁书面申请，否则视为违约；⑤因不可抗力等因素双方协商终止协议
违反加盟协议后果	违约方应向守约方支付违约金并承担赔偿责任；加盟药店承诺不进行任何违法经营活动，如有违法违规经营行为，一切经济和法律责任由加盟药店独立承担，若给健康之家连锁造成损失，加盟药店应承担赔偿责任。	加盟店未按国家有关法律法规和公司规定的要求开展经营，如有违法行为由加盟店全权负责，并承担消除对康乐康连锁产生的负面影响和赔偿损失的责任

2）加盟业务的合作模式

发行人通过旗下连锁平台吸引加盟店以拓展终端纯销业务，药店加盟发行人旗下连锁平台以获得药品采购及配送服务、GSP 质量管理服务及其他增值服务。双方的具体合作模式，发行人实现销售收入的方式、与其他子公司或业务部门之间的协作方式，以及为加盟药店提供的服务如下图所示：



①发行人通过加盟店开展终端纯销业务

公司定位院外市场医药流通服务，以药店为主要销售对象的终端纯销业务是公司的主要业务发展方向，公司采取多种措施以提升与终端客户之间的业务粘

性，以扩大终端纯销业务规模。其中，公司将加盟模式作为拓展对药店终端覆盖广度和深度的重要途径，为其提供多层次、全方位的增值服务以增加加盟药店对公司的粘性，促进终端纯销业务的增长。

对加盟店的销售是公司终端纯销业务的组成部分和业务形式之一，较其他非加盟店的药店、诊所类终端客户在销售模式、业务流程、运输方式、收款政策等方面保持一致，区别仅在于公司以加盟关系为纽带，有针对性的为加盟店提供增值服务以增强业务粘性、提高客单价。

②加盟店通过加盟获得的优势

药店加盟发行人旗下连锁平台后获得的优势包括：

I.能够在店铺标志、名称以及店面装修设计等方面充分利用连锁平台的品牌、商誉等资源，迅速提升药店在区域内的品牌形象和知名度，增强揽客能力；

II.作为区域内规模较大的医药流通企业旗下连锁平台的加盟店，能够直接受益于发行人医药流通综合服务体系，包括创新的互联网电商平台、高效的仓储及物流系统、完善的品类管理以及全方位、多层次的服务体系等，有效提高采购及配送效率、降低运营成本；

III.加盟店能够共享连锁平台的 GSP 质量管理体系，通过执业药师远程问诊、接受 GSP 质量管理培训和指导等方式，降低管理成本；

IV.加盟店能够享受连锁平台提供的品种管理、营销策划、员工培训、系统升级等相关配套增值服务，提升药店运作能力。

③加盟店对发行人的依赖性

加盟店对发行人的依赖性主要包括以下三个方面：

I.所有权和经营权方面，加盟门店独立于连锁平台，药店的股东或出资人自行出资、自主经营、自负盈亏；

II.GSP 质量管理方面，根据 GSP 相关法规，加盟门店应纳入零售连锁公司的质量管理体系，由连锁平台建立统一的质量管理制度，配备质量管理人员，承担质量管理职责。连锁平台通过制度完善、质量培训、不定期巡查和指导等方式

加强对加盟门店的质量管理。

III.药品采购及配送方面，法规目前未强制加盟门店必须全部通过连锁平台采购，双方的药品交易完全遵照市场化规律运行。但发行人以加盟关系为纽带，将旗下加盟店作为终端纯销业务的重点拓展对象，凭借既有的电商、仓储及物流、供应链及增值服务体系优势，结合新零售模式为加盟店赋能，着力提升对加盟店的业务粘性，客单价逐年提升。

④发行人对加盟店的管理

零售连锁公司对加盟店的管理主要是质量管理。从加盟前的预先考察、建立加盟关系后的日常监管到加盟关系的解除，进行整个流程的把控、预防和风险控制，避免出现由于加盟店违法违规而导致加盟平台被处罚的情形。具体包括：

I.严格执行公司关于加盟店管理的内部控制制度。公司《加盟门店管理制度》中规定了加盟平台对各加盟店从考察、建立加盟关系到日常监管等全流程的操作细则，明确约定了所有加盟店主管人员均须按照该规定的要求进行加盟店的日常管理，违者将根据具体情节和对公司造成的损害情况予以批评、罚款的处理。

II.对各加盟店负责人进行定期和不定期的培训，从源头上预防由于加盟店负责人不熟悉相关法律法规而导致日常经营中出现不合法、不合规情形。公司从2018 年 8 月至今，已累计举办了 6 次关于依照 GSP 等药品管理规定进行合法合规经营的培训，并对各加盟店的负责人进行相关考试，整体完成情况良好。

III.对各加盟店的日常合法合规经营情况进行定期和不定期的巡查。截至目前，公司对所管理的 663 家加盟店累计进行了 2 次全面的巡查，依照 GSP 等药品管理规定对各加盟店的采购、仓储、销售等方面进行全方位的检查，并提出整改要求。

III.公司在与加盟店解除加盟关系前，进行事前审核并评估是否存在潜在风险和对公司的影响。如有因为加盟店违法违规行为导致公司主动选择与其解除加盟关系的，公司将通过法律途径积极索赔以弥补其对公司造成的直接和间接经济损害。

⑤公司与加盟店之间的法律责任划分及索赔

公司与加盟药店的法律责任划分需要根据各自的违法违规的具体情形来划分：

Ⅰ.加盟药店具有独立的法律主体资格，独立承担法律责任

加盟药店加盟后工商登记显示为个人独资企业或个体工商户，而非健康之家连锁、康乐康连锁的分支机构。加盟药店根据《中华人民共和国个人独资企业法》《药品管理法》等规定取得营业执照、药品经营许可证等资质证书后具有独立的法律主体资格，并依法经营、独立承担法律责任。

Ⅱ.加盟协议约定了各自的法律责任

健康之家连锁与其所有加盟药店均签订了《特许加盟协议书》，协议约定健康之家连锁与加盟药店应分别独立承担各自经营行为所产生的法律后果。加盟药店自负盈亏，自行承担经营风险和劳资责任，自行向当地税务机关纳税。加盟协议签订后，加盟药店承诺不进行任何违法经营活动，如有违法违规经营行为，一切经济和法律责任由加盟药店独立承担，若给健康之家连锁造成损失，加盟药店应承担赔偿责任。

康乐康连锁与其所有加盟药店均签订了《特许加盟协议书》，该协议约定康乐康连锁与加盟药店各自独立承担民事责任及经济责任、刑事责任，加盟药店未按照国家有关法律及《药品经营质量管理规范》和康乐康连锁规定的要求开展经营，如有违法行为由加盟药店全权负责，并承担消除由此给康乐康连锁产生的负面影响和赔偿损失。

Ⅲ.行政处罚应有法定和事实的依据

根据《中华人民共和国行政处罚法》第三条第二款的规定，没有法定依据或者不遵守法定程序的，行政处罚无效。即行政处罚必须遵守行政处罚法定原则，有明确的法律依据和违法事实。根据《药品管理法》《药品经营质量管理规范》等规定，加盟药店在药品经营过程中违反药品管理法律法规主要有三种情况：

一是加盟药店自身违反药品管理法律法规的规定，应由加盟药店自己来承担法律责任。如加盟药店违反《药品管理法》等相关规定，向不具有药品生产、经营资格的企业购进药品，则由其自身承担相应的法律责任。

二是加盟药店和医药连锁公司都违反药品管理法律法规的规定，应由加盟药店和医药连锁公司根据各自的过错行为来承担相应的法律责任等。

医药连锁公司与加盟药店间法律责任划分及医药连锁公司是否面临民事赔偿责任、行政处罚责任或刑事责任，应具体分析医药连锁公司与加盟药店对药品质量问题或超过保质期是否存在过错：

①若因加盟药店自医药连锁公司之外的第三方采购的药品存在质量问题或超过保质期，导致药品安全事故的，则药品质量问题或超过保质期系加盟药店或其他相关主体违反药品管理法律法规所致，相关法律责任由加盟药店或第三方等相关责任主体承担，医药连锁公司对此不存在过错的，则不承担相关法律责任。

②若因加盟药店自身行为导致向医药连锁公司采购的药品存在质量问题或超过保质期，例如加盟药店储存不当导致药品质量问题或超过保质期，进而销售给消费者，则药品质量问题或超过保质期系加盟药店违反药品管理法律法规所致，医药连锁公司对此不存在过错的，则由加盟药店按照侵权责任法、药品管理法等法律法规独立承担相关法律责任。

③若因医药连锁公司将存在质量问题或超过保质期的药品销售给加盟药店，加盟药店进一步销售给消费者，导致药品安全事故，虽不是由医药连锁公司直接销售给消费者，但作为药品供货方，医药连锁公司和加盟药店都将受到处罚，但本质还是加盟药店与医药连锁公司分别对自己的行为独立承担法律责任。同时若因上游厂家或商家向医药连锁公司销售存在质量问题的药品，医药连锁公司有权按照合同约定向上游厂家或商家追责。

基于以上，加盟药店和医药连锁公司都可能成为民事、行政、刑事责任的承担主体，判断医药连锁公司是否必须对加盟药店销售存在质量问题或超过保质期药品承担相关法律责任，需要视具体情节、是否存在过错，依据责任自负的原则来处理。

三是医药连锁公司违反药品管理法律法规的规定，应由医药连锁公司独立承担责任。

综上，加盟药店和健康之家连锁、康乐康连锁都可以成为被处罚的对象，判断健康之家连锁、康乐康连锁是否必须对加盟药店的违规行为承担法律责任，需要视具体案件情节，依据违法责任自负的原则来处理。

Ⅳ．健康之家连锁和康乐康连锁的合法合规经营情况

根据企查查、天眼查、阿坝藏族羌族自治州市场监督管理局、成都市市场监督管理局、四川省药品监督管理局等网络核查，报告期内，健康之家连锁与康乐康连锁不存在因加盟药店的违规行为而受到行政处罚的情形，具体如下：

2019 年 2 月 27 日，成都市金牛区市场和质量监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 2 月 20 日期间健康之家连锁在金牛区因违反食品、药品、医疗器械、质量技术监督、工商管理等方面的法律、法规而被行政处罚的信息记录。

2019 年 8 月 29 日，成都市金牛区市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 6 月 30 日期间健康之家连锁在金牛区因违反相关法律、法规被行政处罚的信息记录。

2020 年 1 月 7 日，成都市金牛区市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到 2019 年 7 月 1 日至 2020 年 1 月 1 日期间健康之家连锁在金牛区因违反相关法律、法规被行政处罚的信息记录。

2019 年 4 月 3 日，马尔康市市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 4 月 3 日期间康乐康连锁在马尔康市因违反食品、药品、医疗器械、质量技术监督、工商管理方面的法律、法规而被行政处罚的信息记录。

2019 年 8 月 21 日，马尔康市市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 8 月 21 日期间康乐康连锁在马尔康市因违反食品、药品、医疗器械、质量技术监督、工商管理方面的法律、法规而被行政处罚的信息记录。

2020 年 3 月 9 日，四川省药品监督管理局出具《四川省药品监督管理局关于核查四川合纵药易购医药股份有限公司事宜的回函》，经阿坝州市场监督管

理局核查，康乐康连锁 2017 年 1 月 1 日至出具回函之日期间无违法违规被查处的情形。

2020 年 8 月 28 日，成都市金牛区市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 20 日期间健康之家连锁在金牛区因违反相关法律、法规被行政处罚的信息记录。

Ⅴ. 健康之家连锁和康乐康连锁旗下部分加盟药店核查情况

A.康乐康连锁旗下部分加盟药店核查情况

针对康乐康连锁旗下销售额前 50 名的加盟药店（占 2019 年全部加盟业务收入的比例为 53.12%），中介机构通过企查查、天眼查、阿坝藏族羌族自治州市场监督管理局、四川省药品监督管理局等进行了网络核查，未发现康乐康连锁因加盟药店违法违规而被行政处罚的情形。

针对康乐康连锁旗下的且位于阿坝藏族羌族自治州辖区范围内的 51 家加盟药店（占 2019 年全部加盟业务收入的比例为 51.11%），2020 年 8 月 28 日，阿坝藏族羌族自治州食品药品监督管理局出具《情况说明》，确认康乐康连锁旗下上述 51 家加盟药店不存在重大违反食品药品医疗器械等方面法律法规的情形，个别药店的行政处罚不属于重大，且处罚对象的主体为该等药店本身，并非康乐康连锁。

B.健康之家连锁旗下部分加盟药店核查情况

针对健康之家连锁旗下销售额前 50 名的加盟药店（占 2019 年全部加盟业务收入的比例为 30.53%），中介机构通过企查查、天眼查、成都市市场监督管理局、四川省药品监督管理局等进行了网络核查，未发现健康之家连锁因加盟药店违法违规而被行政处罚的情形。

中介机构对健康之家连锁在成都市辖区（金牛区、武侯区、青羊区、成华区、双流区、高新区）范围内的市场监督管理局走访核查及网络核查，覆盖 76 家加盟药店（占 2019 年健康之家连锁全部加盟药店数量的比例为 15.87%），除个别加盟药店存在未按规定销售处方药等原因而被行政处罚外，不存在重大违法违规情形。经核查，相关个别加盟店的相关行政处罚，系加盟药店自身经

营原因导致，与健康之家连锁无关，健康之家连锁未因此受到行政处罚。

2020 年 8 月 28 日，成都市金牛区市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 20 日期间健康之家连锁在金牛区因违反相关法律、法规被行政处罚的信息记录。

综上，保荐机构和发行人律师认为，健康之家连锁、康乐康连锁与加盟药店之间系基于平等主体所形成之间的加盟法律关系，根据法律法规的规定以及加盟协议的约定独立承担各自经营所产生的法律责任。

Ⅵ.连锁平台可根据加盟协议向加盟店索赔

健康之家连锁与所有加盟药店均签订了加盟协议，协议约定：“甲乙双方仅就药品供应和品牌授权等连锁经营事宜进行合作，双方分别独立承担各自独立经营行为所产生的法律后果”、“乙方设立的药房（店）由乙方自行投资经营，自负盈亏，自行承担经营风险和劳资责任，自行向当地税务机关纳税。此协议签订后，视同乙方承诺不进行任何违法经营活动，如有违法、违规经营行为，一切经济和法律责任由乙方独立承担，若给甲方造成损失，乙方应承担赔偿责任。”

康乐康连锁与所有加盟药店均签订了加盟协议，协议约定：“甲、乙双方合作后各自现有的资产关系不变，隶属关系不变，财务核算不变，债权债务关系不变，各自独立承担经营风险及各种费用，各自独立承担民事责任及经济责任、刑事责任”、“乙方未按国家有关法律及《药品经营质量管理规范》和公司规定的要求开展经营，如有违法行为由乙方全权负责，并承担消除由此产生对甲方的负面影响和赔偿损失的责任。”

因此，若加盟药店违反加盟协议的约定导致康乐康连锁或健康之家连锁损失的，康乐康连锁或健康之家连锁有权依据加盟协议的约定向加盟药店进行索赔。

3）加盟业务的开展情况

①公司的加盟门店数量及对加盟店的终端纯销收入情况

健康之家连锁于 2018 年下半年开始开展加盟业务，发行人于 2019 年 3 月收购康乐康连锁。截至 2019 年 12 月 31 日，公司共拥有 663 家加盟药店。

报告期内，公司的加盟门店的数量及变动情况如下：

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末加盟店数量	663	147	
本期新增数量	533	147	
本期减少数量	17	-	

公司对加盟门店的终端纯销业务收入及占比情况如下：

单位：家、万元、万元/家

项　目		2019 年度	2018 年度
健康之家连锁	产生交易的加盟店数量	441	117
	不含税收入	4,003.13	739.34
	客单价	9.08	6.32
康乐康连锁	产生交易的加盟店数量	207	-
	不含税收入	3,061.58	-
	客单价	14.79	-
合计	产生交易的加盟店数量	648	117
	不含税收入	7,064.71	739.34
	客单价	10.90	6.32
	占主营业务收入总额比	3.10%	0.37%

报告期内，公司的加盟业务尚处于起步阶段，通过加盟店产生的终端纯销业务收入的金额尚小，占主营业务收入总额的比例较低。

公司向加盟店的销售在不同业务模式下的收入及占比如下：

单位：万元

项　目		2019 年度		2018 年度	
		收入	占比	收入	占比
健康之家连锁	电商模式	3,856.33	96.33%	643.39	87.02%
	传统模式	146.80	3.67%	95.96	12.98%
	小计	4,003.13	100.00%	739.34	100.00%

康乐康连锁	电商模式	420.26	13.73%	-	-
	传统模式	2,641.32	86.27%	-	-
	小计	3,061.58	100.00%	-	-
对加盟店的销售合计	电商模式	4,276.59	60.53%	643.39	87.02%
	传统模式	2,788.12	39.47%	95.96	12.98%
	小计	7,064.71	100.00%	739.34	100.00%

健康之家连锁旗下加盟门店主要位于成都及周边城市，大部分系由公司从已有的药店类终端客户中开发而来，销售模式以医药电商模式为主。

康乐康连锁旗下的加盟店，系公司通过战略性收购康乐康连锁的股权一次性取得，其原有的业务团队及传统业务模式也一并承继，公司对康乐康连锁的销售以传统模式为主，主要原因包括：

Ⅰ.康乐康连锁旗下加盟店均位于四川西部的偏远山区和少数民族地区，信息相对闭塞，互联网等现代科技手段普及率较低，医药电商业务模式的导入进程缓慢；

Ⅱ.川西交通不便、配送难度大，医药商业企业较少，同时配送费、销售人员差旅费等日常费用较高，因此公司的同类产品销售定价略高或主推高毛利品种，毛利率略高，而电商平台执行统一定价，且以市场化的竞争性定价为主，因此公司也倾向于更多采用传统业务模式，电商收入占比较低。

发行人终端纯销业务主要包括线上电商模式和线下传统模式两种，两种模式在产品定价上的差异主要为：

①传统销售模式下，发行人需与客户进行议价，产品报价略高于线上电商商模式；

②在结算方式上，电商模式下均为现款现货，而传统模式下以赊销为主，传统模式下的定价略高于电商模式；

③电商模式下的促销活动频率更高，公司给予的销售折让更大，而传统模式则较少；

④传统模式下，发行人会主动向客户推荐代理的毛利略高的品种，线上电

商模式以客户自主选择为主。

除了上述线上电商模式与线上传统模式的定价差异外，发行人对加盟店销售产品在定价方面与其他非加盟店的终端客户一致。

报告期内，公司对全部单体药店及诊所类终端的销售以及对加盟店的销售在不同业务模式下的毛利率对比情况如下：

客户类型	业务模式	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对单体药店及诊所类终端的纯销业务	电商模式	7.33%	6.83%	9.12%
	传统模式	9.81%	9.18%	10.77%
对加盟店的纯销业务	电商模式	7.53%	6.33%	-
	传统模式	14.24%	9.97%	-

比较可见，基于上述定价政策的差异，传统模式下的毛利率略高于电商模式，对加盟店的销售毛利率也遵循了同样的规律，且 2018 年度的两种业务模式以及 2019 年度电商模式的毛利率水平也与总体水平基本相当，仅 2019 年度的加盟店传统模式下因康乐康连锁旗下加盟店的地域特殊性使得毛利率更高，但因总体规模较小，且销售费用率更高，并未对整体经营业绩产生重大影响。

公司对加盟门店的销售毛利率、毛利额及与终端纯销业务整体毛利率水平的对比如下：

项　目	2019 年度			2018 年度		
	毛利率	毛利额	毛利额占比	毛利率	毛利额	毛利额占比
全部终端纯销业务	7.70%	10,067.97	-	7.42%	7,421.57	-
对加盟店的销售	10.13%	706.93	7.02%	6.89%	52.32	0.71%
其中，对健康之家连锁旗下加盟店的销售	7.73%	307.59	3.06%	6.89%	52.32	0.71%
对康乐康连锁旗下加盟店的销售	13.31%	399.34	3.97%	-	-	-

总体而言，对加盟店的销售毛利率较全部终端纯销业务毛利率不存在显著差异。其中，对健康之家连锁旗下加盟店的毛利率与终端纯销业务整体毛利率

水平基本相当;对康乐康连锁旗下加盟店的毛利率较终端纯销业务整体毛利率水平更高，主要原因包括：

Ⅰ.康乐康连锁旗下加盟店均位于四川西部的偏远山区和少数民族地区，医药商业企业较少，该等加盟店对康乐康连锁及公司的业务粘性较强，2019 年度前 50 名加盟店向发行人采购占比平均高达 79.60%，部分药店采购占比超过 90%，较高的业务依赖度为公司相对更高的定价创造了市场条件；川西地区地广人稀、药店数量少的现状使得当地的药店的盈利空间更大，其对上游采购价格的敏感度也更低；

Ⅱ.川西交通不便、配送难度大，配送费和销售人员差旅费等日常销售费用更高。公司对康乐康连锁旗下加盟店的配送全部委托第三方物流公司，物流费用由发行人承担，计入销售费用中，运费单价为 17 元/件，较成都周边地区的 8 元/件高出 1 倍；2019 年度公司对康乐康连锁旗下加盟店的毛利率虽然达到 13.31%，但销售费用率亦达到 9.00%，不考虑税费的利润率仅 4.31%，而公司全部终端纯销业务的毛利率为 7.7%，总体销售费用率为 4.47%，不考虑其他税费的营业利润率为 3.23%，二者不存在显著差异。

2019 年发行人对康乐康连锁加盟店的销售收入，按照发行人全部终端纯销业务毛利率测算的毛利额，与现有毛利额比较，仅增加 168.31 万元，若考虑销售费用率的差异，测算的增量利润额仅为 32.38 万元，占总体盈利规模的比例很小。

综上，公司对加盟店的销售在定价政策方面较其他终端纯销业务不存在差异，均采用市场化的定价原则，全面考虑采购渠道、市场定价、竞品价格、运输成本及客户接受程度等综合因素。

②加盟业务具备必要性

加盟业务为发行人及加盟药店创造了双赢的局面，具备必要性：

对于发行人，一方面，以加盟关系为纽带，将旗下加盟店作为终端纯销业务的重点拓展对象，凭借既有的电商、仓储及物流、供应链及增值服务体系优势，结合新零售模式为加盟店赋能，着力提升对加盟店的业务粘性，客单价逐年提升。

报告期内，发行人对加盟药店的销售收入及平均销售金额均显著增长:

单位：家、万元、万元/家/年

项目	2019 年度			2018 年度		
	门店数量	销售收入	平均收入	门店数量	销售收入	平均收入
对加盟药店的销售	648	7,064.71	10.90	117	739.34	6.32

另一方面，吸引更多的药店加盟，可以强化连锁平台的品牌形象，进一步提高知名度，有助于自身零售连锁业务的持续发展。

对于加盟药店，相较于单体店，加盟店可以无偿使用发行人的商标和品牌，享受发行人作为区域内知名医药流通企业的综合服务，共享发行人的零售药店质量管理体系等，有效提升运营效率、降低运营成本。

③加盟门店在加盟前后的销售情况

公司于 2019 年 3 月收购康乐康连锁 51%的股份，其旗下的加盟店均为此前已经完成加盟；全资子公司健康之家连锁于 2018 年开始拓展加盟业务。以下列举 2019 年度公司对加盟店的销售收入各前 50 名，统计加盟门店在加盟前后的销售情况：

康乐康连锁前 50 名：

单位：万元

序号	单位名称	收购前 1 年	收购当年	增长率
1	九寨沟县康乐康大药房遂州药房（九寨沟县康乐康顺诚药房）	180.00	200.00	11.11%
2	汶川康乐康康寿药店	175.00	170.00	-2.86%
3	阿坝康乐康大药房连锁有限公司若尔盖县红叶药店（若尔盖县康乐康红叶药店）	120.00	156.00	30.00%
4	阿坝州康乐康大药房连锁店有限公司松潘县老字号加盟店四店（松潘县康乐康仁康药店）	110.00	117.00	6.36%
5	理县瑞康药房	80.00	110.00	37.50%
6	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司若尔盖华夏药店（若尔盖县康乐康华夏药店）	120.00	115.00	-4.17%

序号	单位名称	收购前1年	收购当年	增长率
7	阿坝县康乐康大药房连锁有限公司阿坝县雪莲花藏药店（阿坝县康乐康雪莲花藏药店）	90.00	85.00	-5.56%
8	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司黑水县祥瑞药房（黑水县康乐康祥睿药房）	85.00	98.00	15.29%
9	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司若尔盖县康宁大药房（若尔盖县康乐康康宁大药房）	120.00	110.00	-8.33%
10	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康健民药店（马尔康康乐康良平药店）	45.00	65.00	44.44%
11	九寨沟县济民药房（九寨沟县康乐康济民药店）	50.00	68.00	36.00%
12	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康利民药店（马尔康康乐康利民药店）	45.00	65.00	44.44%
13	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康同康堂药店（马尔康康乐康同康堂药店）	55.00	72.00	30.91%
14	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康天仁平价大药房（马尔康康乐康天仁大药房）	95.00	90.00	-5.26%
15	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司金川县顺霞平价药店（金川县顺霞药店）	95.00	90.00	-5.26%
16	红原康民药房	80.00	85.00	6.25%
17	阿坝县康乐康健康药店	95.00	90.00	-5.26%
18	汶川康乐康一号药店	80.00	95.00	18.75%
19	茂县康乐康小勇药店	75.00	80.00	6.67%
20	阿坝县康乐康利民药店	95.00	100.00	5.26%
21	九寨沟县永乐药店（九寨沟县康乐康佑康药店）	55.00	60.00	9.09%
22	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司壤塘县兴旺药店（壤塘县康乐康兴旺药店）	70.00	75.00	7.14%
23	丹巴县康达药店	100.00	105.00	5.00%
24	阿坝州康乐康大药房有限公司若尔盖县福康药店（若尔盖县康乐康福康药店）	65.00	70.00	7.69%
25	黑水康平药房（黑水县平康药房）	45.00	50.00	11.11%
26	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县仁和药	60.00	56.00	-6.67%

序号	单位名称	收购前1年	收购当年	增长率
	店（理县康乐康安堂药店）			
27	乡城县便民药店（康乐康大药房加盟店）	85.00	90.00	5.88%
28	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康市安康平价药店（马尔康市康乐康安康药店）	40.00	70.00	75.00%
29	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康吉祥药店（马尔康康乐康吉祥药店）	39.00	45.00	15.38%
30	马尔康康乐康双江口便民药店	49.00	50.00	2.04%
31	若尔盖康乐康大药房永康药店(若尔盖县康乐康永康药店）	80.00	90.00	12.50%
32	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县古尔沟温泉药房（理县康乐康君安药房）	32.00	40.00	25.00%
33	茂县绣绣药店	60.00	55.00	-8.33%
34	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司松潘县老字号二店加盟店（松潘县康乐康益安药房）	50.00	75.00	50.00%
35	汶川安康药房（汶川康乐康安康药房）	42.00	45.00	7.14%
36	巴塘璐璐药店	65.00	60.00	-7.69%
37	汶川康乐康德康药房	52.00	49.00	-5.77%
38	康乐康大药房若尔盖县汇富药店(若尔盖县康乐康汇富药店）	68.00	75.00	10.29%
39	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司黑水花园药店（黑水县康乐康康安药店）	45.00	40.00	-11.11%
40	阿坝县康乐康惠民药店	50.00	45.00	-10.00%
41	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司壤塘县顺康药店（壤塘县康乐康顺康药店）	65.00	60.00	-7.69%
42	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司松潘县鹏祥加盟店（松潘县康乐康祥鹏药店）	60.00	79.00	31.67%
43	理塘县民贸药店（理塘县康贝民贸药店）	85.00	80.00	-5.88%
44	金川县康乐康明静药店（金川县明静药店）	50.00	55.00	10.00%
45	理塘县康乐康哈戈利民药店	50.00	45.00	-10.00%
46	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县富颐平	30.00	35.00	16.67%

序号	单位名称	收购前1年	收购当年	增长率
	价药店（理县康乐康富颐药店）			
47	理塘县康乐康便民药店	45.00	40.00	-11.11%
48	丹巴县达众药店	70.00	60.00	-14.29%
49	金川县平价药店（金川县立扬药店）	30.00	34.00	13.33%
50	**汶川县康乐康华药堂药房**	**25.00**	**35.00**	**40.00%**
	平均增长率	**—**	**—**	**10.25%**

健康之家连锁前 50 名：

单位：万元

序号	单位名称	加盟前1年	加盟当年	增长率
1	成都市温江区药匣子大药房有限公司	-[注]	252.79	-
2	蒲江县成佳镇永兴药店	173.49	189.38	9.16%
3	都江堰市中兴镇梓红药店	174.72	181.48	3.87%
4	什邡市师古镇康宁大药房	68.33	76.26	11.61%
5	成都市开宝药房有限公司	-	56.89	-
6	成都市康宏堂大药房	103.65	118.56	14.38%
7	什邡市爱康大药房	160.84	166.92	3.78%
8	新都区健源药房	135.65	148.32	9.34%
9	大邑县瑞堂大药房	163.41	169.70	3.85%
10	都江堰市三宜堂药店	170.33	178.98	5.08%
11	中江县文燕大药房	69.58	72.64	4.40%
12	什邡市马井邱氏药店	228.88	239.04	4.44%
13	旌阳区利民大药房	206.36	212.85	3.14%
14	中江县南华镇兴康大药房	202.61	218.02	7.61%
15	成都尚善大药房有限公司	-	158.89	-
16	都江堰蓉康药房有限责任公司	163.42	168.86	3.33%
17	都江堰市鸿康大药房	143.58	151.24	5.34%
18	简阳市东溪红缘药店	75.34	88.56	17.55%
19	成都市双流区美来健大药房	102.33	118.67	15.97%
20	龙泉驿区同安街办同安堂药店	162.33	172.89	6.51%

序号	单位名称	加盟 前 1 年	加盟 当年	增长率
21	蒲江县鹤山镇同兴康药房	75.31	80.23	6.53%
22	什邡市师古镇民康大药房	65.66	70.45	7.30%
23	金牛区牡丹大药房	84.02	92.03	9.53%
24	成华区桐林药房	104.79	112.84	7.68%
25	大邑县高山乡康威药店	90.31	98.41	8.97%
26	大邑韩场镇康利药房	86.49	90.40	4.52%
27	邛崃市临邛镇同兴堂药店	177.52	185.65	4.58%
28	大邑县安仁镇同益堂药店	108.56	113.49	4.54%
29	成都欣普康大药房有限责任公司	180.52	188.58	4.46%
30	成都市郫都区常春药房	76.76	81.56	6.25%
31	中江县文燕大药房一分店	72.65	79.03	8.78%
32	大邑县王泗镇显明药店	93.48	99.20	6.12%
33	青白江区诚春堂药房	72.00	83.00	15.28%
34	什邡市遥遥医药有限公司	86.31	89.25	3.41%
35	成都采芝林大药房	90.65	98.32	8.46%
36	成都市鑫兴天久大药房有限责任公司	-	40.86	-
37	蒲江县西来镇康乐药店	62.15	68.54	10.28%
38	成都煎茶善仁堂大药房	78.76	85.65	8.75%
39	邛崃市临邛五彩药店	161.31	169.06	4.80%
40	成都高新区为民药店	145.71	152.26	4.50%
41	邛崃市牟礼镇百信药店	105.41	109.53	3.91%
42	成都同会堂大药房有限公司	-	54.25	-
43	温江康源堂大药房	142.12	152.67	7.42%
44	武侯区瑞林大药房	76.09	80.14	5.32%
45	蒲江县鹤山镇民泰大药房	58.22	64.36	10.55%
46	什邡市萍萍大药房	68.91	72.01	4.50%
47	大邑县新场镇新民药房	157.12	167.41	6.55%
48	金堂云德龙大药房有限公司	-	96.55	-
49	大邑县元兴乡新明药店	79.44	87.20	9.77%

序号	单位名称	加盟前 1 年	加盟当年	增长率
50	蒲江县鹤山镇瑞祥堂药房	57.48	60.25	4.82%
	平均增长率			**7.20%**

[注]成都市温江区药匣子大药房有限公司等 6 家门店于设立当年即加盟，无加盟前 1 年数据。

统计可见，主要加盟店在加盟/收购前后的销售额多呈增长趋势，康乐康连锁、健康之家连锁前 50 名在收购/加盟前后的平均增长率分别为 **10.25%**和 7.20%。

④主要加盟店采购金额及占其年总采购额比重

公司于 2019 年 3 月收购康乐康连锁 51%的股份，其旗下的加盟店均为此前已经完成加盟；全资子公司健康之家连锁于 2018 年开始拓展加盟业务。以下列举 2019 年度公司对加盟店的销售收入各前 50 名，统计主要加盟门店向发行人采购金额及占其年总采购额比重情况：

单位：含税万元

康乐康连锁前 50 名：

序号	单位名称	2019 年度	
		向发行人采购金额	占年总采购额比重
1	九寨沟县康乐康大药房遂州药房（九寨沟县康乐康顺诚药房）	126.79	97.53%
2	汶川康乐康康寿药店	85.23	79.58%
3	阿坝康乐康大药房连锁有限公司若尔盖县红叶药店（若尔盖县康乐康红叶药店）	82.73	81.59%
4	阿坝州康乐康大药房连锁店有限公司松潘县老字号加盟店四店（松潘县康乐康仁康药店）	67.48	91.55%
5	理县瑞康药房	62.79	87.82%
6	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司若尔盖华夏药店（若尔盖县康乐康华夏药店）	60.24	75.29%
7	阿坝县康乐康大药房连锁有限公司阿坝县雪莲花藏药	53.91	97.58%

序号	单位名称	2019 年度	
		向发行人采购金额	占年总采购额比重
	店（阿坝县康乐康雪莲花藏药店）		
8	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司黑水县祥瑞药房（黑水县康乐康祥睿药房）	53.25	86.26%
9	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司若尔盖县康宁大药房（若尔盖县康乐康康宁大药房）	50.95	71.26%
10	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康健民药店（马尔康康乐康良平药店）	44.32	94.30%
11	九寨沟县济民药房（九寨沟县康乐康济民药店）	43.15	92.80%
12	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康利民药店（马尔康康乐康利民药店）	42.50	91.99%
13	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康同康堂药店（马尔康康乐康同康堂药店）	41.95	88.70%
14	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康天仁平价大药房（马尔康康乐康天仁大药房）	41.20	68.67%
15	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司金川县顺霞平价药店（金川县顺霞药店）	40.90	61.97%
16	红原康民药房	40.38	77.66%
17	阿坝县康乐康健康药店	38.15	71.98%
18	汶川康乐康一号药店	37.95	66.59%
19	茂县康乐康小勇药店	36.06	69.35%
20	阿坝县康乐康利民药店	35.41	56.21%
21	九寨沟县永乐药店（九寨沟县康乐康佑康药店）	34.36	98.17%
22	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司壤塘县兴旺药店（壤塘县康乐康兴旺药店）	34.23	69.86%
23	丹巴县康达药店	33.40	55.66%
24	阿坝州康乐康大药房有限公司若尔盖县福康药店（若尔盖县康乐康福康药店）	32.63	81.58%
25	黑水康平药房（黑水县平康药房）	32.25	93.48%
26	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县仁和药店（理	31.67	97.15%

序号	单位名称	2019 年度	
		向发行人采购金额	占年总采购额比重
	县康乐康安堂药店）		
27	乡城县便民药店（康乐康大药房加盟店）	30.81	57.27%
28	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康市安康平价药店（马尔康市康乐康安康药店）	30.19	75.48%
29	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康吉祥药店（马尔康康乐康吉祥药店）	27.97	93.85%
30	马尔康康乐康双江口便民药店	27.80	92.66%
31	若尔盖康乐康大药房永康药店（若尔盖县康乐康永康药店）	27.57	44.47%
32	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县古尔沟温泉药房（理县康乐康君安药房）	26.26	96.55%
33	茂县绣绣药店	25.97	86.58%
34	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司松潘县老字号二店加盟店（松潘县康乐康益安药房）	25.84	69.83%
35	汶川安康药房（汶川康乐康安康药房）	25.33	90.47%
36	巴塘璐璐药店	25.25	72.14%
37	汶川康乐康德康药房	25.10	89.65%
38	康乐康大药房若尔盖县汇富药店（若尔盖县康乐康汇富药店）	24.61	61.53%
39	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司黑水花园药店（黑水县康乐康康安药店）	23.84	98.50%
40	阿坝县康乐康惠民药店	23.74	98.94%
41	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司壤塘县顺康药店（壤塘县康乐康顺康药店）	23.58	73.69%
42	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司松潘县鹏祥加盟店（松潘县康乐康祥鹏药店）	22.76	56.90%
43	理塘县民贸药店（理塘县康贝民贸药店）	22.66	50.37%
44	金川县康乐康明静药店（金川县明静药店）	22.57	59.40%
45	理塘县康乐康哈戈利民药店	21.87	87.49%

序号	单位名称	2019 年度	
		向发行人采购金额	占年总采购额比重
46	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县富颐平价药店（理县康乐康富颐药店）	21.83	97.43%
47	理塘县康乐康便民药店	21.46	85.83%
48	丹巴县达众药店	21.20	60.58%
49	金川县平价药店（金川县立扬药店）	21.19	96.34%
50	**汶川县康乐康华药堂药房**	**20.86**	**94.83%**
	平均采购占比		**79.60%**

健康之家连锁前 50 名：

单位：含税万元

序号	单位名称	2018 年度		2019 年度	
		向发行人采购金额	占年总采购额比重	向发行人采购金额	占年总采购额比重
1	成都市温江区药匣子大药房有限公司	[注]	-	49.29	35.17%
2	蒲江县成佳镇永兴药店	11.42	10.58%	47.67	37.98%
3	都江堰市中兴镇梓红药店	21.68	19.74%	45.36	40.18%
4	什邡市师古镇康宁大药房	27.94	56.36%	41.74	76.76%
5	成都市开宝药房有限公司	-	-	41.55	26.34%
6	成都市康宏堂大药房	24.63	34.95%	40.69	49.08%
7	什邡市爱康大药房	21.53	19.84%	36.17	31.21%
8	新都区健源药房	7.72	7.65%	34.88	29.17%
9	大邑县瑞堂大药房	35.53	36.09%	33.44	33.84%
10	都江堰市三宜堂药店	11.82	11.38%	33.36	30.06%
11	中江县文燕大药房	15.04	39.59%	33.30	83.62%
12	什邡市马井邱氏药店	7.85	5.52%	32.44	19.31%
13	旌阳区利民大药房	34.72	25.09%	31.50	21.40%
14	中江县南华镇兴康大药房	13.80	10.70%	31.38	23.49%
15	成都尚善大药房有限公司	-	-	31.28	24.50%

序号	单位名称	2018 年度		2019 年度	
		向发行人采购金额	占年总采购额比重	向发行人采购金额	占年总采购额比重
16	都江堰蓉康药房有限责任公司	24.60	22.41%	30.79	26.71%
17	都江堰市鸿康大药房	11.22	11.97%	30.25	30.66%
18	简阳市东溪红缘药店	24.47	50.02%	29.75	47.98%
19	成都市双流区美来健大药房	21.33	32.55%	29.57	38.34%
20	龙泉驿区同安街办同安堂药店	29.60	26.34%	28.58	24.82%
21	蒲江县鹤山镇同兴康药房	19.57	42.80%	28.56	53.25%
22	什邡市师古镇民康大药房	26.60	58.08%	28.09	55.93%
23	金牛区牡丹大药房	16.68	33.20%	28.04	51.33%
24	成华区桐林药房	19.99	30.35%	27.58	41.32%
25	大邑县高山乡康威药店	20.32	37.05%	26.91	46.03%
26	大邑韩场镇康利药房	14.41	27.28%	26.26	49.16%
27	邛崃市临邛镇同兴堂药店	25.90	23.51%	25.97	23.52%
28	大邑县安仁镇同益堂药店	10.15	15.08%	25.95	38.07%
29	成都欣普康大药房有限责任公司	21.18	19.41%	25.14	22.76%
30	成都市郫都区常春药房	12.87	24.28%	24.95	36.33%
31	中江县文燕大药房一分店	12.99	25.92%	24.73	36.92%
32	大邑县王泗镇显明药店	9.98	17.72%	24.68	42.90%
33	青白江区诚春堂药房	19.90	36.89%	24.10	41.20%
34	什邡市遥遥医药有限公司	23.36	40.27%	22.89	38.13%
35	成都采芝林大药房	1.58	2.68%	22.75	33.06%
36	成都市鑫兴天久大药房有限责任公司	9.40	41.65%	22.68	18.84%
37	蒲江县西来镇康乐药店	13.79	35.28%	22.45	54.28%
38	成都煎茶善仁堂大药房	3.49	6.82%	22.30	38.29%
39	邛崃市临邛五彩药店	13.18	13.76%	22.15	22.05%
40	成都高新区为民药店	24.22	28.35%	22.13	24.76%
41	邛崃市牟礼镇百信药店	22.70	31.89%	21.93	29.94%

序号	单位名称	2018 年度		2019 年度	
		向发行人采购金额	占年总采购额比重	向发行人采购金额	占年总采购额比重
42	成都同会堂大药房有限公司	7.05	23.30%	21.82	22.17%
43	温江康源堂大药房	25.41	25.60%	21.20	19.62%
44	武侯区瑞林大药房	26.78	59.09%	21.09	44.09%
45	蒲江县鹤山镇民泰大药房	11.98	32.66%	20.95	54.59%
46	什邡市萍萍大药房	12.64	30.41%	20.86	48.21%
47	大邑县新场镇新民药房	10.19	10.99%	20.85	20.97%
48	金堂云德龙大药房有限公司	-	-	20.82	30.81%
49	大邑县元兴乡新明药店	11.95	25.18%	20.75	40.11%
50	蒲江县鹤山镇瑞祥堂药房	10.59	30.83%	20.60	57.55%
	平均采购占比		**27.20%**		**37.34%**

[注]成都市温江区药匣子大药房有限公司等 4 家加盟店 2018 年无向发行人的交易。

因康乐康连锁旗下加盟店地处四川西部的偏远山区，交通不便、医药商业企业较少，旗下加盟药店对连锁平台的业务依赖度很高，2019 年度前 50 名加盟店的平均采购占比达到 **79.60%**，康乐康连锁对旗下加盟店的业务粘性很强，加盟店对连锁平台的业务依赖度较高。

健康之家连锁的加盟业务集中于成都市，市场竞争较为激烈，加盟店在采购环节的选择余地较大，但 2018 年度发行人销售额前 50 名的加盟门店的平均采购占比亦达到 27.20%，且 2019 年度进一步提升至 37.34%。

公司对加盟门店的终端纯销业务收入快速增长，由 2018 年的 739.34 万元增长至 2019 年的 7,064.71 万元，客单价亦呈快速增长趋势，由 2018 年的 6.32 万元增长至 2019 年的 10.90 万元，同时也意味着加盟药店向发行人的平均采购占比持续提升，发行人对加盟店的业务粘性逐步增强。

⑤上述主要加盟店的基本情况、对加盟店的销售金额及占比

康乐康连锁前 50 名：

单位：不含税万元

序	单位名称	负责人	注册地址	2019 年度不

号				含税收入
1	九寨沟县康乐康大药房遂州药房（九寨沟县康乐康顺诚药房）	廖飞	九寨沟县永丰新区九乐花苑 13 幢 1 层 11、12 号	108.31
2	汶川康乐康康寿药店	郭小飞	汶川县威州镇东街 34-1 号	72.64
3	阿坝康乐康大药房连锁有限公司若尔盖县红叶药店（若尔盖县康乐康红叶药店）	马黎明	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇商业街 56 号附 2 号	71.26
4	阿坝州康乐康大药房连锁店有限公司松潘县老字号加盟店四店（松潘县康乐康仁康药店）	郭远秀	四川省阿坝藏族羌族自治州松潘县进安镇南街村 1 组 134 号	58.02
5	理县瑞康药房	叶定友	理县杂谷脑镇营盘街 130 号一楼	54.00
6	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司若尔盖华夏药店（若尔盖县康乐康华夏药店）	高雷	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇曙光街 63 号	52.04
7	阿坝县康乐康大药房连锁有限公司阿坝县雪莲花藏药店（阿坝县康乐康雪莲花藏药店）	真拉牙	阿坝县阿坝镇洽唐西街 6 号	46.81
8	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司黑水县祥瑞药房（黑水县康乐康祥睿药房）	王英	四川省阿坝藏族羌族自治州黑水县芦花镇正街 160 号	46.19
9	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司若尔盖县康宁大药房（若尔盖县康乐康康宁大药房）	康麟	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇曙光街 84 号	44.00
10	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康健民药店（马尔康康乐康良平药店）	索郎多吉	马尔康市崇列街 54、56 号	38.92
11	九寨沟县济民药房(九寨沟县康乐康济民药店)	吴秀珍	九寨沟县永乐镇政府街金色时代广场 1-17	37.48
12	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康利民药店（马尔康康乐康利民药店）	莫永军	马尔康市团结街 2 号	36.93
13	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康同康堂药店（马尔康康乐康同康堂药店）	吴均	马尔康镇团结街 188 号	36.16
14	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康天仁平价大药房（马尔康康乐康天仁大药房）	陈伟	马尔康市滨河路 51 号	35.68
15	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司金川县顺霞平价药店（金川县顺霞药店）	代俊丽	四川省阿坝藏族羌族自治州金川县勒乌镇新街 47 附 6 号	35.36
16	红原康民药房	龚雪	四川省阿坝藏族羌族自治州红	35.41

序	单位名称	负责人	注册地址	2019 年度不
			原县邛溪镇阳嘎中街 8 号附 1 号	
17	阿坝县康乐康健康药店	曾兵	阿坝县阿坝镇中心街 85 号	32.65
18	汶川康乐康一号药店	谢虎	汶川县威州镇较场街 6 幢 6-1-10	32.79
19	茂县康乐康小勇药店	马小勇	四川省阿坝藏族羌族自治州茂县凤仪镇外南街 100 号	31.31
20	阿坝县康乐康利民药店	伍开俊	阿坝县洽唐东街 11 号附 23 号	31.11
21	九寨沟县永乐药店(九寨沟县康乐康佑康药店)	王小林	九寨沟县永乐镇滨江路扶州巷 10 号	30.01
22	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司壤塘县兴旺药店（壤塘县康乐康兴旺药店）	杨明铨	壤塘县壤柯镇八角街 11 号	29.94
23	丹巴县康达药店	杜晓蓉	四川省甘孜藏族自治州丹巴县章谷镇步行街	29.27
24	阿坝州康乐康大药房有限公司若尔盖县福康药店（若尔盖县康乐康福康药店）	梁艳	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇建设北街 4 号	28.56
25	黑水康平药房（黑水县平康药房）	沙晓梅	四川省阿坝藏族羌族自治州黑水县芦花镇街心花园 38 号	27.69
26	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县仁和药店（理县康乐康安堂药店）	周玉雄	四川省阿坝藏族羌族自治州理县薛城镇较场街 102 号	27.42
27	乡城县便民药店（康乐康大药房加盟店）	藏格	四川省甘孜藏族自治州乡城县香巴拉北路 188 号	26.84
28	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康市安康平价药店（马尔康市康乐康安康药店）	马华美	马尔康市达萨街 352 号	26.55
29	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康吉祥药店（马尔康康乐康吉祥药店）	阿甲	马尔康镇达萨街 196 号	24.51
30	马尔康康乐康双江口便民药店	梁代英	马尔康市白湾乡	24.25
31	若尔盖康乐康大药房永康药店（若尔盖县康乐康永康药店）	许娟	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇曙光街 98 号	24.01
32	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县古尔沟温泉药房（理县康乐康君安药房）	饶晓超	四川省阿坝藏族羌族自治州理县古尔沟镇古尔沟村三组 18 号	22.87

序	单位名称	负责人	注册地址	2019 年度不
			附 1 号	
33	茂县绣绣药店	黄恩绣	四川省阿坝藏族羌族自治州茂县凤仪镇水巷子 7-27 号	22.57
34	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司松潘县老字号二店加盟店（松潘县康乐康益安药房）	吕跃才	四川省阿坝藏族羌族自治州松潘县进安镇北街 33 号	22.57
35	汶川安康药房（汶川康乐康安康药房）	陈明凤	汶川县威州镇桑坪路 1 号	22.15
36	巴塘璐璐药店	赵璐	巴塘县步行街	22.12
37	汶川康乐康德康药房	龙润志	汶川县威州镇较场街 8 幢 B-1-8	22.03
38	康乐康大药房若尔盖县汇富药店（若尔盖县康乐康汇富药店）	赵志茹	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇商业街 24-12 号	21.59
39	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司黑水花园药店（黑水县康乐康康安药店）	罗英初	四川省阿坝藏族羌族自治州黑水县芦花镇正街 20 号	20.77
40	阿坝县康乐康惠民药店	马祥美	阿坝县阿坝镇达杰街 2 号	20.85
41	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司壤塘县顺康药店（壤塘县康乐康顺康药店）	万胜荣	壤塘县壤柯镇罗吾塘前街 35 号	20.60
42	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司松潘县鹏祥加盟店（松潘县康乐康祥鹏药店）	刘剑	四川省阿坝藏族羌族自治州松潘县进安镇北街 61 号	19.98
43	理塘县民贸药店（理塘县康贝民贸药店）	格乃绕吉	理塘县幸福路	19.67
44	金川县康乐康明静药店（金川县明静药店）	胥明静	四川省阿坝藏族羌族自治州金川县安宁镇太平路 29 号	19.79
45	理塘县康乐康哈戈利民药店	土波泽仁	四川省甘孜州理塘县幸福西路 49 号	19.19
46	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县富颐平价药店（理县康乐康富颐药店）	王富勇	四川省阿坝藏族羌族自治州理县薛城镇较场街政府楼 27 号	19.14
47	理塘县康乐康便民药店	宋桂花	四川省甘孜州理塘县高城镇幸福东路 108 号	18.88
48	丹巴县达众药店	张娟	四川省甘孜藏族自治州丹巴县章谷镇团结街	18.53
49	金川县平价药店（金川县立扬药店）	夏格甲	金川县勒乌镇临江路 14 号	18.52

序	单位名称	负责人	注册地址	2019 年度不
50	汶川县康乐康华药堂药房	许先华	汶川县漩口镇瓦窑村民权路 1 号、2 号	18.22
不含税收入合计				1,626.17
占发行人对康乐康连锁旗下加盟店收入总额的比例				53.12%

2019 年度对康乐康连锁旗下加盟店销售额前 50 名的合计收入为 1,626.17 万元，占对康乐康旗下所有加盟店销售收入的 53.12%。

健康之家连锁前 50 名：

单位：不含税万元

序号	单位名称	负责人	注册地址	不含税收入	
				2019 年	2018 年
1	成都市温江区药匣子大药房有限公司	王园媛	成都市温江区涌泉鹏程路 80 号	42.75	-
2	蒲江县成佳镇永兴药店	詹莉	成都市蒲江县成佳镇兴成大道 9 号 1 栋 1 层 9 号	41.79	9.85
3	都江堰市中兴镇梓红药店	陈金生	四川省成都市都江堰市中兴镇梓桐社区梓红路 28、30 号	39.31	18.78
4	什邡市师古镇康宁大药房	廖端会	什邡市师古镇新街中段 100、102 号	35.44	24.07
5	成都市开宝药房有限公司	李开中	成都市郫都区郫筒镇红瓦街 7-23 号	35.70	-
6	成都市康宏堂大药房	王辉	四川省成都市天府新区华阳街道伏龙东街 1 号 15 栋附 31、32、33 号	35.52	21.25
7	什邡市爱康大药房	黄均蓉	什邡市师古镇回龙街 65 号	30.64	18.54
8	新都区健源药房	甘超	新都区斑竹园镇竹韵大道 80、82、84 号	29.82	6.65
9	大邑县瑞堂大药房	王小琼	成都市大邑县韩场镇新西街 93、95 号	28.84	30.57
10	都江堰市三宜堂药店	陈金生	四川省成都市都江堰市永丰街道民丰社区翔凤路 735、737 号	28.65	10.22
11	中江县文燕大药房	廖洪英	四川省德阳市中江县凯江镇继光大道 498、500、502 号	29.10	12.96
12	什邡市马井邱氏药店	雷小莉	四川省德阳市什邡市马井镇正大街 119-125 号	27.66	6.77

序号	单位名称	负责人	注册地址	不含税收入	
13	旌阳区利民大药房	尹贤聪	旌阳区德新镇东外街031号	27.43	29.89
14	中江县南华镇兴康大药房	廖洪英	中江县南华镇西江南路356、358号	27.42	11.91
15	成都尚善大药房有限公司	吴小梅	成都市郫都区郫筒镇望丛东路105号	26.89	-
16	都江堰蓉康药房有限责任公司	李田华	四川省成都市都江堰市柳街镇菜市巷3号附1号	26.32	21.15
17	都江堰市鸿康大药房	雷红英	四川省成都市都江堰市柳街镇御柳社区前进街25号	25.81	9.68
18	简阳市东溪红缘药店	王红	成都市简阳市东城国际巴黎阳光7-（-1）-4号	25.69	21.04
19	成都市双流区美来健大药房	胡光倩	成都市双流区西航港街道泰山路27号	26.22	18.47
20	龙泉驿区同安街办同安堂药店	林华	成都市龙泉驿区同安街办同安路5号18栋3单元22号	25.01	25.49
21	蒲江县鹤山镇同兴康药房	石克霞	成都市蒲江县鹤山镇朝阳大道67号、67号附1号	23.70	16.87
22	什邡市师古镇民康大药房	吕厚平	什邡市师古镇盐市街121-123号	23.61	22.92
23	金牛区牡丹大药房	马淑芳	成都市金牛区天新路182、184、186号	24.46	14.41
24	成华区桐林药房	文娟	四川省成都市成华区青龙乡白莲村3组25号附4号	23.55	17.22
25	大邑县高山乡康威药店	陈相如	四川省成都市大邑县三岔镇奔江街100、102号	22.60	17.49
26	大邑韩场镇康利药房	邓朝选	成都市大邑县韩场镇正福街89号	22.19	12.41
27	邛崃市临邛镇同兴堂药店	李文春	邛崃市临邛街道五彩广场八宝街9、10、11号	22.51	22.30
28	大邑县安仁镇同益堂药店	李琴	四川省成都市大邑县安仁镇学府路93、95号	21.91	8.75
29	成都欣普康大药房有限责任公司	杨腊英	成都高新区和硕东街282号2栋负一层3号	22.01	18.27
30	成都市郫都区常春药房	赵慧	四川省成都市郫都区安德镇安平路165号	21.40	11.08
31	中江县文燕大药房一分店	廖洪英	四川省德阳市中江县凯江镇魁山路3号、7号、9号	21.51	11.21

序号	单位名称	负责人	注册地址	不含税收入	
32	大邑县王泗镇显明药店	曾显明	四川省成都市大邑县王泗镇营北街 96 号	20.54	8.60
33	青白江区诚春堂药房	许望凯	成都市青白江区城厢镇古城路 3927 号附 30 号	20.51	17.13
34	什邡市遥遥医药有限公司	刘庆	四川省德阳市什邡市禾丰镇德什路玉河东街一栋 52-54 号	19.29	20.12
35	成都采芝林大药房	胡海薇	四川省成都市天府新区煎茶镇煎茶溪下街 4、6 号	19.91	1.38
36	成都市鑫兴天久大药房有限责任公司	向静	成都高新区天久北巷 88 号附 48、50 号	19.06	8.16
37	蒲江县西来镇康乐药店	陈敏	成都市蒲江县西来镇古城街 9 号	18.57	11.88
38	成都煎茶善仁堂大药房	胡海薇	四川省成都市天府新区煎茶街道正溪下街 2 号	19.62	3.01
39	邛崃市临邛五彩药店	袁榴科	邛崃市临邛街道办棉花街 136 号 1 栋 1 层	18.63	11.38
40	成都高新区为民药店	周芳	成都高新区新南小区新园大道 28-36 号	19.47	20.88
41	邛崃市牟礼镇百信药店	陈志雄	成都市邛崃市牟礼镇正街 126、128 号	18.96	19.51
42	成都同会堂大药房有限公司	张泽澜	四川省成都市大邑县晋原镇滨江西路南一段 16、17 号	18.75	6.08
43	温江康源堂大药房	吴涛	成都市温江区天府街道游家渡小区 22 号附 7、8、9 号	18.58	21.92
44	武侯区瑞林大药房	赖露	成都市武侯区金履三路 185 号 1 层	18.60	23.10
45	蒲江县鹤山镇民泰大药房	雷宗建	成都市蒲江县鹤山镇杪椤路中段 92 号、94 号、96 号	17.68	10.36
46	什邡市萍萍大药房	张远军	四川省德阳市什邡市马祖镇京什小区 59 栋 3 号	17.81	10.90
47	大邑县新场镇新民药房	彭春莲	成都市大邑县新场镇万源街上段 272、274 号	17.72	8.79
48	金堂云德龙大药房有限公司	廖静	四川省成都市金堂县淮口镇五星南苑二期 34 幢 51 号	17.92	-
49	大邑县元兴乡新明药店	陈相兴	四川省成都市大邑县安仁镇元兴学府街 1 号	17.28	10.28

序号	单位名称	负责人	注册地址	不含税收入	
50	蒲江县鹤山镇瑞祥堂药房	沈玉华	成都市蒲江县鹤山街道华兴社区天华场镇40号	17.61	9.13
不含税收入合计				1,221.98	692.82
占发行人对健康之家连锁旗下加盟店收入总额的比例				30.53%	93.71%

2019 年度对健康之家连锁旗下加盟店销售额前 50 名的合计收入为 1,221.98 万元，占对健康之家旗下所有加盟店销售收入的 30.53%；2018 年度加盟业务刚起步，产生交易的加盟店数量合计仅 117 家，且销售集中度较高，按上述 2019 年度排名前 50 的加盟店统计的 46 家加盟店的销售额为 692.82 万元，占比已达 93.71%。

上述加盟店均为正常经营的药店，发行人正常向其销售药品。

公司 2019 年度对上述 100 家主要加盟店的销售收入合计为 2,848.15 万元，占全部加盟业务收入的比例为 40.32%；2018 年度对上述 46 家加盟店的销售收入合计 692.82 万元，占比 93.71%。

4）中介机构对发行人加盟店销售收入的核查情况

中介机构在报告期内已产生交易的加盟店中抽取金额较大的执行走访和函证程序，重点核实包括加盟店基本情况、报告期内各期发行人与加盟店之间的交易及往来情况、加盟店自身经营情况、存货余额变动情况、与发行人的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其直系亲属是否存在关联关系等。

单位：家、万元

走访：

项 目	家数		含税金额	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
当年产生交易的加盟店	648	117	8,080.54	871.11
走访的加盟店	90	22	2,754.11	332.55
占比	13.89%	18.80%	34.08%	38.18%

函证：

项　目	家数		含税金额	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
当年产生交易的加盟店	648	117	8,080.54	871.11
回函的加盟店	232	39	4,537.79	501.67
占比	35.80%	33.33%	56.16%	57.59%

合计核查金额及比例：

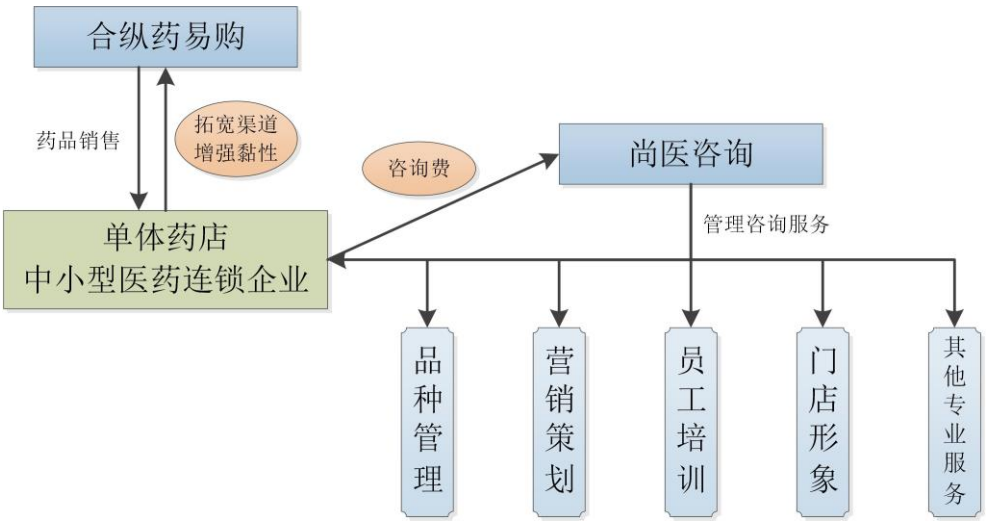
项　目	家数		含税金额	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
当年产生交易的加盟店	648	117	8,080.54	871.11
回函的加盟店	232	39	4,537.79	501.67
走访的加盟店	90	22	2,754.11	332.55
核查的加盟店（剔除重复）	260	45	5,253.82	570.55
合计核查比例（剔除重复）	40.12%	38.46%	65.02%	65.50%

发行人的加盟店数量较多，但交易分布不均匀、且较为分散，中介机构主要抽取了销售额较大的加盟店执行走访和和函证程序，因此核查的金额占比均大于数量占比。核查比例足以有效支持印证发行人加盟销售业务的真实性。

（6）管理咨询业务

针对众多单体药店、中小型医药连锁企业在连锁经营、品类管理等方面普遍存在经验匮乏、竞争力不足的市场现状，公司于 2016 年 11 月设立全资子公司尚医咨询，专门为中小型医药终端提供专业咨询服务。一方面旨在充分发挥公司在医药领域多年积累的经验优势、创造利润，另一方面也意在培育下游终端客户，提升其经营能力，以拓宽销售渠道、增强客户黏性。

管理咨询的业务模式及与合纵药易购的终端纯销业务之间的互动关系如下图所示：



5、返利模式

作为医药流通企业，公司的利润主要来自于产品的进销差价。进销差价可进一步区分为当期实现的利润和随后实现的返利，前者是指当期销售价格高于采购成本的部分，后者的具体情况如下：

（1）返利的定义和性质

返利是指供应商为保证价格稳定、调动经销商的积极性，当经销商在约定时间内完成约定的销售量或采购任务后给予的奖励。返利是医药制造企业惯用的激励机制，其实质是进销差价的组成部分，构成医药流通企业销售毛利的重要组成部分。

（2）返利的周期

报告期内，上游供应商与公司约定的返利结算周期可分为定期返利，通常为年度，以及临时返利，如淡季促销奖励。

（3）返利的结算方式

购销双方通常在协议中明确约定返利的具体结算方式，报告期内，公司主要通过商业折扣的方式（即“票折”）收取来自上游供应商的返利，此外也包括部分现金。

（4）返利的计算与确认

购销双方通过协议明确约定返利的产品范围、考核周期、返利的具体计算方法等，考核周期结束后，双方各自根据合同约定条款和实际购销金额计算返利，经对账确认后进行结算。

（5）返利政策类型

公司以协议的方式与供应商明确返利条款，具体的返利政策多样。根据供应商类型，包括工业和商业；根据考核依据，包括采购考核（或采购回款考核）和销售考核；根据具体计算方法，包括按金额计算和按数量计算；根据时间周期，包括年度协议和临时协议。具体情况如下：

协议类型	业务方向	是否回款	计算规则
商业协议	采购方向	否	采购额*返利百分比 ，或采购数量*单位返利金额
	销售方向	否	采购并实现销售的金额*返利百分比 ，或采购并实现销售数量*单位返利金额
工业协议	采购方向	否	采购额*返利百分比 ，或采购数量*单位返利金额
		是	采购并结算金额*返利百分比
临时协议	买赠返利		公司作为赠品按名义价格销售的，供应商按成本价*销售数量进行返利
	毛利返利		公司低于成本价销售的，供应商按价差返利
	阶梯返利	工业	Σ采购金额*阶梯返利比例
		商业	Σ采购金额*阶梯返利比例
	单笔返利		约定品种按金额或数量计算
	销售		采购并实现销售的金额*返利百分比 ，或采购并实现销售数量*单位返利金额

（6）报告期内返利的具体情况

报告期内，随销售实现结转至主营业务成本的返利金额及占主营业务毛利额的比例情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务毛利额	19,998.41	16,793.95	14,258.82

其中，采购返利金额	11,375.59	8,085.84	5,827.76
采购返利占主营业务毛利额的比例	56.88%	48.15%	40.87%

报告期内，公司的主营业务毛利额保持持续增长趋势，来自供应商的采购返利亦持续增长。

报告期内，公司的采购返利按年度协议与临时协议分类情况如下：

单位：份，含税、万元

项　目	2019 年度			
	协议数量	平均返利金额	返利总额	占比
年度协议	467	11.36	5,307.15	40.20
临时协议	4,730	1.67	7,894.61	59.80
合　计	**5,197**	**2.54**	**13,201.76**	**100.00**

（续）

项　目	2018 年度			
	协议数量	平均返利金额	返利总额	占比
年度协议	444.00	9.42	4,182.76	42.09
临时协议	3,687.00	1.56	5,754.53	57.91
合　计	**4,131.00**	**2.41**	**9,937.29**	**100.00**

（续）

项　目	2017 年度			
	协议数量	平均返利金额	返利总额	占比
年度协议	433.00	7.56	3,274.53	46.67
临时协议	2,386.00	1.57	3,741.20	53.33
合　计	**2,819.00**	**2.49**	**7,015.73**	**100.00**

报告期内，公司的采购返利总额呈持续快速增长趋势，但基于极为分散的供应商集中度，采购返利系由数千份年度协议和临时协议构成，单个协议的平均返利金额很小。

报告期内，公司不同采购渠道下的采购金额，和按权责发生制计算并确认的应计返利金额如下：

单位：万元

项　目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
工业直采-独家代理	采购金额	23,066.25	25,876.15	17,161.69
	返利金额	952.31	751.69	478.71
	占比	4.13%	2.90%	2.79%
工业直采-一级经销	采购金额	64,537.16	51,166.67	38,569.15
	返利金额	4,400.94	3,110.56	1,855.33
	占比	6.82%	6.08%	4.81%
协议分销	采购金额	67,653.59	57,487.36	39,124.51
	返利金额	5,011.51	3,582.79	2,582.71
	占比	7.41%	6.23%	6.60%
市场比价	采购金额	70,815.29	64,469.17	56,375.36
	返利金额	1,344.84	1,105.11	1,059.97
	占比	1.90%	1.71%	1.88%
合　计	**采购金额**	**226,072.28**	**198,999.35**	**151,230.70**
	返利金额	**11,709.61**	**8,550.15**	**5,976.72**
	占比	**5.18%**	**4.30%**	**3.95%**

报告期内，公司整体采购返利比例持续提升，反应出公司销售能力增强对上游供应商议价能力的提升；同时，不同渠道的返利占比，在整体提高的基础上，绝对占比有所差异，与公司不采购渠道的合作特征相吻合。

报告期内，同行业可比公司/挂牌公司均未在其公开材料中披露采购返利金额及其占采购金额和主营业务毛利额的比重。

根据九州通 2010 年的招股说明书，其 IPO 申报期内的采购返利金额及占主营业务毛利额、采购总额的比例情况如下：

项　目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
主营业务毛利	114,460.00	91,259.00	65,242.00
返利金额	31,368.00	24,573.00	15,748.00
返利占毛利额比重	27.41%	26.93%	24.14%
返利占采购总额比重	1.73%	1.59%	1.50%

比较可见，发行人报告期内的采购返利占主营业务毛利额、采购总额的比

例，较九州通 IPO 申报期的相应比例都更高。但是，一方面，九州通的采购返利绝对金额亦较大，IPO 申报期内返利占主营业务毛利的比例亦接近 30%，表明采购返利构成医药流通企业的利润主要来源之一符合行业惯例。

另一方面，返利占比的差异系由两家公司在医药分销链条中的角色和作用的显著差异所决定。发行人以作为医药工业企业的二级乃至三级分销商为主，主要从事直接面对医药终端的终端纯销业务，报告期内终端纯销收入占主营业务收入的比例分别为 41.36%、49.62%和 57.42%，此类模式下医药工业企业和一级商业分销企业更倾向于给予返利政策以鼓励销售，发行人的采购返利占主营业务毛利额的占比由 2016 年的 29.29%增长至 2019 年的 56.88%，主要得益于公司终端纯销业务的持续快速增长；而九州通以作为医药工业企业的一级代理商为主，其面对下级分销商的调拨业务占比更高（2007-2009 年平均占比为 68.44%），此类模式下医药工业企业更倾向于采用底价结算模式，返利则相对较少。

（7）各期采购返利的期后实现情况

报告期内，各期应计返利在当期和期后的实收情况如下：

单位：万元

年度	应计返利	当年实收 2017 年度	期后实收 2018-2019 年度	差异	差异原因及处理
2017 年度	7,015.73	3,929.09	3,086.64	67.86	为计提与实际结算差异，已于 2019 年度调减当年成本

（续）

年度	应计返利	当年实收 2018 年度	期后实收 2019 年度	差异	差异原因及处理
2018 年度	9,937.29	4,621.69	5,482.98	-167.38	其中 289.89 万元为计提与实际结算差异，已于 2019 年调减当年成本，共 995 笔，平均每笔差异为 0.29 万元；另外 122.51 为还未收到的返利金额

（续）

年度	应计返利	当年实收	期后实收 2020 年	差异	差异原因及处理

		2019 年度	1-6 月		
2019 年度	13,201.76	6,126.18	6,144.38	931.20	因疫情影响，尚未收到

[注]以上实收金额统计截至 2020 年 6 月 30 日。

（8）采购返利的会计处理

公司对采购返利的会计处理步骤如下：

①计提应计返利

根据返利规则和实际完成情况计算应计返利金额：

借：库存商品-返利 （红字）（返利系统中明细至品种）

贷：应付账款-应计返利 （红字）（返利系统中明细至供应商）

②返利到账

A.票折：

借：应付账款-应计返利 （红字）

贷：应付账款 （红字）

B.货币资金：

借：银行存款等

借：应付账款-应计返利 （红字）

③实现销售，确认收入并结转成本的同时，结转采购返利至当期营业成本

借：主营业务成本-折让 （红字）

贷：库存商品 （红字）

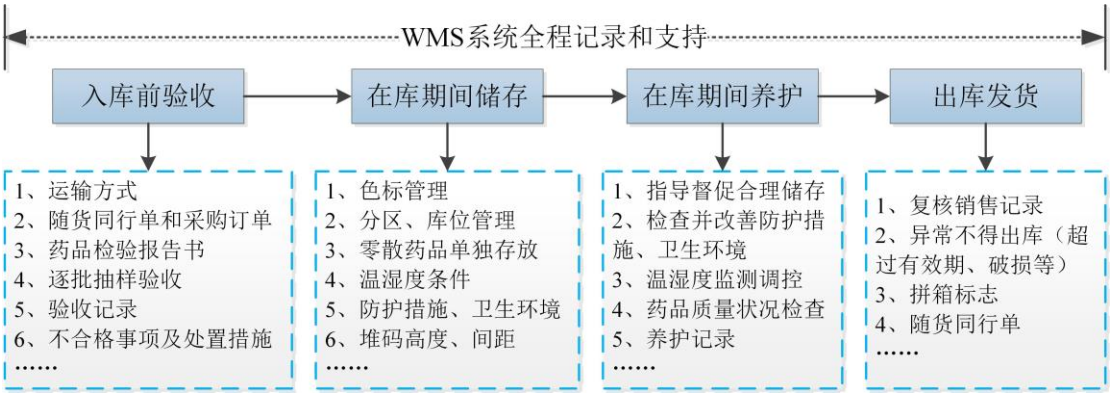
期末未实现销售的，采购返利保留在库存商品余额中。

九州通关于返利的会计处理与发行人类似，亦在供应商确认后冲减主营业务成本，但没有将未实现销售的存货对应采购返利保留在库存商品中，发行人严格按照权责发生制的要求进行会计核算，相比之下发行人的会计处理更为严谨。

6、仓储模式及业务流程

作为医药流通企业，与其经营范围和经营规模相适应的库房是公司持续稳定发展的必备硬件设施，也是 GSP 规定的监管重点。《药品经营质量管理规范》

对医药流通企业与仓储相关的各环节均做出详细的规范性要求：



公司根据 GSP 规定设立了符合要求的库房，并按规定分别设置了阴凉库、冷藏库和医疗器械库、中药材库、中药饮片库等，按色标管理要求执行货位管理，配备制冷空调和加湿器以保证温度、湿度达到指定储存条件。公司配备了 WMS 系统，实现覆盖仓库全流程的信息化管理，保证了货物管理的准确性、提高了库房管理的效率。

为应对业务规模扩张带来的货物吞吐量持续增长压力，公司收购了位于成都市温江区的 100 亩土地及厂房，拟建设现代化、智能化的仓储基地，规划了国内领先的零货分拣系统和设备。该项目投入使用后将大幅提升仓库的吞吐能力，预计日均发货条目数可达 12 万条，最高可支持 50 亿元的年销售规模。

7、物流配送模式

作为医药流通企业，物流配送能力是必备的核心竞争力之一，构成公司业务的重要一环。行业通行的物流配送方式包括自行配送（直配）和委托第三方物流公司。

鉴于公司业务规模的持续快速增长，尤其是对四川省内终端客户的覆盖率日益提高，为满足客户对配送及时性的迫切需求，提升公司的终端服务能力，公司设立全资子公司药易达物流，独立高效运营。截至**报告期末**，药易达物流共配备专业配送车辆 81 辆，共开通 11 条直配干线，实现对四川省内大部分区域的直配。**此外，子公司虞城百川购配备 4 辆专业配送车辆负责虞城县内的直配。**

公司为开通直配干线投入的核心资源是运输车辆和人员，报告期各期末的配备情况如下：

单位：辆、人

项　目		2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
车辆	自有	60	47	23
	租用	25	13	1
	合计	85	60	24
人员	司机	90	70	30
	装卸工	21	25	8
	合计	111	95	38

报告期内，公司持续加大直配干线的投入和建设，车辆和人员的数量持续增加，进一步强化物流配送能力。

除了直配和少数就近的客户自行上门提货外，基于成本效益原则考虑，省内其他地区以及大部分省外地区，均采用委托第三方物流公司的方式。**报告期内，公司合作的主要第三方物流供应商包括：**

合作物流供应商名称	概况
四川京邦达物流科技有限公司	京东物流板块旗下全资子公司，业务范围覆盖四川、重庆、云南、贵州、西藏区域
成都顺意丰医药有限公司	顺丰旗下西南地区医药物流公司
中国邮政集团公司四川省汶川县分公司	中国邮政物流配送体系
成都宅急送快运有限公司	全国性大型物流企业
四川东臣物流有限公司	省内专业物流企业
四川药淘齐物流有限公司	省内专业物流企业

公司合作的第三方物流企业既包括国内知名的大型物流企业，又有区域内的专业物流公司，能够充分保证公司直配之外的物流配送需求。

报告期内，自主配送覆盖的客户数量及占全部客户数量的比例情况如下：

单位：家

项　目	客户数量		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自主配送	22,093	16,193	9,872
全部客户数量	34,094	22,977	16,874

占比	64.80%	70.47%	58.50%

报告期内，自主配送与委托配送覆盖的收入占比情况如下：

项　目	收入占比		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自主配送	63.97%	55.71%	44.62%
委托配送	36.03%	44.29%	55.38%
合　计	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内自主配送覆盖的客户数量以及由此贡献的收入占比持续提升，2019 年度占比均超过了 60%，进一步夯实公司作为医药流通行业在物流配送方面的核心竞争力，为公司业务持续稳定发展奠定了坚实基础。

报告期内，自主配送与委托配送的件数及占比情况如下：

单位：万件

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年 9-12 月[注]	
	件数	占比	件数	占比	件数	占比
自主配送	151.69	67.92%	113.07	60.22%	27.60	61.85%
委托配送	71.64	32.08%	74.69	39.78%	17.02	38.15%
合　计	223.34	100.00%	187.76	100.00%	44.62	100.00%

[注]公司自 2017 年 9 月起在 ERP 系统中上限 TMS 系统的运单模块单独记录配送件数。

随着公司销售规模的逐步扩大，尤其是终端纯销业务及电商业务的快速发展，终端客户数量持续增加、零散购货需求快速增长，报告期内的配送件数快速增长。公司的直配运力覆盖了 60%以上的配送件数，辅以充裕的第三方物流，公司可以有效满足客户的配送需求，能有效覆盖目前全部业务。

8、公司经营模式的独特性、创新内容及持续创新机制

公司在院外市场中率先引入互联网及大数据技术，对传统的经营模式进行改造，形成“医药流通+互联网”的业务形态（即“医药电子商务”），在行业内树立了领先优势。

（1）公司经营模式的创新情况

2013 年 12 月，公司取得四川省食品药品监督管理局颁发的《互联网药品交易服务资格证书（与其他企业进行药品交易）》，在区域内率先进入医药电商 B2B 领域，打造公司的互联网电子商务平台“合纵医药网”，逐步实现了药店、诊所等终端客户在线采购药品的经营模式。通过多年的经营和积累，截至报告期末，公司通过互联网手段提供的在线服务主要包括：

①通过在线网络平台，以图片、文字乃至视频、直播等多种方式直观、充分的展示产品的基本信息和价格，便于客户充分比选；

②客户通过 PC 端商城，APP 移动商城，OMS 订单分拨系统，ERP，WMS（智能储系统）、TMS（物流发货系统）联合作业，让客户从下单到发货全程在线化、系统化，提高了准确性及交易效率。

③基于大数据技术，结合零售终端的采购习惯进行有针对性的关联推送，提高推介效率。

与传统的流通方式相比，公司医药电子商务的模式在多个方面具备明显优势：

项　目	传统模式	医药电商模式
信息交互方式	客户向经销商电话咨询或现场咨询，市场供需信息不集中，信息传导慢	公司经营的全部产品在互联网上实时公布价格、数量信息，提供药品的详细信息；终端客户及时获取市场价格信息
交易及物流方式	现场下单、电话下单，客户一次性集中采购	24 小时实时在线交易，实现客户小批量、多频次的持续交易，降低客户库存
分销方式	多级分销，层层利润加价，流通成本高	直接销售，取消了分销商，药品流通成本下降，价格降低
客户反馈方式	通过经销商逐级反馈至厂商	药品厂商通过电商平台直接获取终端客户对其产品的需求信息
监管方式	流通环节多，药品流通过程中的管理难度加大	公司直接向终端药店销售，药品可溯源，易于监管
增值服务和差异化	无	分析采购习惯、关联用药等，向终端

服务		客户做智能推荐；沟通营销技巧、用药知识及国家行业政策

综上，公司采用的医药电子商务模式，是传统医药流通业务与新兴互联网经济结合的产物，以创新的互联网及大数据技术为基础建立覆盖整个医药购销过程的线上市场，建立起了下游药店与上游厂商的高效连接，提高了流通效率，同时也为客户提供更为便捷的采购体验，提高药品流通效率、降低药品流通成本。与此同时，线上主要采用款到发货或货到付款的结算方式，最大限度的提高了公司的资金周转效率。

公司以既有的仓储及物流设施为基础，结合在院外市场医药流通领域沉淀多年的上下游渠道资源、品种资源和管理经验，公司的医药电商业务发展迅速，已然成为公司在院外市场医药流通领域的重要手段。

报告期内，公司传统业务模式和电商业务模式下不同客户类型实现的主营业务收入金额及占比情况如下：

单位：万元、%

项　目		2019 年度			2018 年度			2017 年度	
		金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
传统业务	终端纯销	34,936.72	15.49	9.88	31,795.03	15.96	22.57	25,940.76	16.58
	商业分销	93,003.86	41.23	-3.34	96,219.52	48.31	9.76	87,664.97	56.05
	小　计	**127,940.58**	**56.72**	**-0.06**	**128,014.55**	**64.27**	**12.68**	**113,605.73**	**72.63**
电商业务	终端纯销	95,807.74	42.47	40.40	68,238.67	34.26	72.20	39,627.62	25.33
	商业分销	1,836.42	0.81	-37.10	2,919.72	1.47	-8.27	3,182.84	2.03
	小　计	**97,644.16**	**43.28**	**37.22**	**71,158.39**	**35.73**	**66.22**	**42,810.46**	**27.37**
合计	终端纯销	130,744.46	57.96	30.70	100,033.70	50.22	52.56	65,568.38	41.92
	商业分销	94,840.28	42.04	-4.34	99,139.24	49.78	9.13	90,847.81	58.08
	小　计	**225,584.73**	**100.00**	**13.26**	**199,172.94**	**100.00**	**27.34**	**156,416.19**	**100.00**

报告期内，公司通过电商模式分别实现营业收入 4.28 亿、7.12 亿和 9.76 亿元，年均复合增长率高达 51.02%，保持持续快速增长趋势。

医药电商作为拓展终端纯销业务的重要手段，报告期内，公司通过医药电商

平台实现的终端纯销收入及占比情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
医药电商业务	95,807.74	40.40	68,238.67	72.20	39,627.62
占终端纯销业务比	73.28%		68.22%		60.44%

（2）公司的持续创新机制

医药流通院外市场的市场化程度高、竞争激烈，公司在经营中通过创新的经营模式实现了一定的领先性和竞争优势，公司将通过持续的创新增强对客户的服务能力，提升公司的持续盈利能力。

目前公司已经在大数据分析、仓储物流、客户终端赋能等方面进行了创新的准备，包括：

①公司已经建立了大数据中心实验室，未来将逐步加大投入，增强公司交易数据的分析能力，挖掘客户增值服务能力。

②公司本次募集资金将投资建设现代化、智能化的仓储物流基地，拟引入“货到人拣选设备”、“自动输送分拣系统”等先进技术，提升零散货物分拣效率，更好的服务于院外市场终端客户的零货采购需求，增强仓储效率；

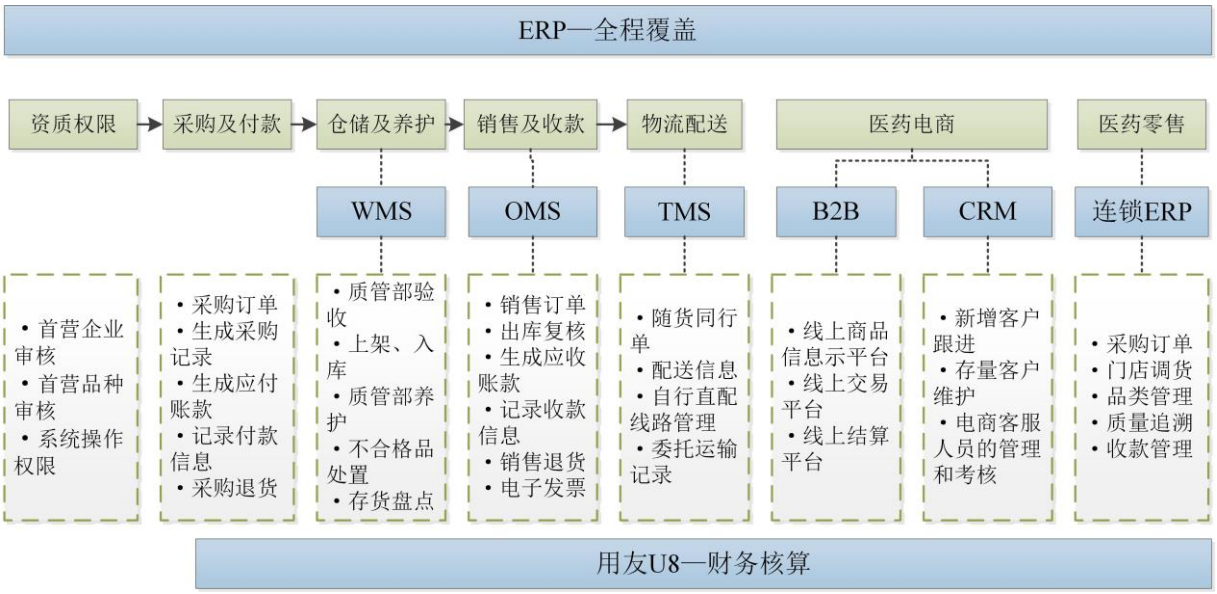
③公司已经参股设立了神鸟科技公司，拟开展针对社区医药终端的新零售推广服务，旨在借助“新零售”模式为社区医药终端和基层医疗机构赋能，以增强客户黏性，带动终端纯销业务的发展。

综上，公司已经在经营的多个方面建立了持续创新机制，保证公司的持续创新能力，持续推进公司“广域覆盖、深度赋能”的发展战略。

（四）公司信息系统建设情况及对业务的支持

GSP 相关法规对医药流通企业的计算机系统建设及运用提出明确要求。作为院外市场医药流通企业，客户和供应商众多、药品品种繁杂、订单数据量庞大，有赖于现代化信息技术的支持。基于此，公司通过自主和合作开发模式，全面建

立了现代化的管理信息系统。



公司配置了 ERP 管理系统，覆盖了包括资质审核、采购、仓储、销售、配送以及质量管理、收付款在内的全部业务流程，有效保障公司业务正常运转的同时，实现药品质量可追溯，并满足药品电子监管的实施条件。

在 ERP 全面覆盖的同时，公司还在以下关键业务环节配置独立的系统，并与 ERP 系统实现自动对接：

销售端，自主开发 OMS（订单管理系统），有效连接客户订单信息和仓库库存信息，具备库存预警和提示功能，保证订单处理准确、及时；实现订单管理与客户管理的连接，可查看客户历史交易情况及付款情况，有效执行客户信用额度管理制度。OMS 且较传统的人工下单模式极大了提高了工作效率、节省了人力成本，尤其适用于客户数量庞大、订单频次极高的电子商务（B2B）业务模式，成为公司大力拓展终端纯销业务的有力保障。

仓储端，单独配置 WMS（仓库管理系统），首先，作为进销存管理软件，实现对库存管理数据的静态记录，构成企业信息管理和财务核算的基础；其次，进一步实现对仓库业务全程的动态管理，基于 RFID（无线射频技术）、电子标签、手持工业 PDA（条形码扫描器）等技术和设施的应用，包括验收、上架、移库、拣货、拼箱、出库复核、打印、盘点等业务环节均实现自动化、智能化，大大提高库存管理效率和准确性，有助于充分利用有限的库存空间，实时掌握库

存情况，合理控制库存规模。

配送端，结合终端纯销业务客户数量多、订单频次高、单次购货量少的基本特征，公司自主开发了 TMS（运输管理系统），实现物流配送环节的智能化，优化货物装卸顺序和配送线路，实时跟踪订单配送情况，提高配送效率、提升客户体验。同时，对自有车辆配备 GPS（全球卫星定位系统），实现对外勤车辆的实时监控。

医药电商业务领域，除直接服务于线上客户的电子商务网站外，还配备了与之相应的后台 B2B 管理系统，支撑前台网站的信息展示、交易和结算功能；同时开发了 CRM（客户管理系统），作为提升客户转化率、提高客单价及内部绩效考核的精细化管理工具。同时，该两个子系统均与母公司 ERP 系统实现自动对接、信息共享。

医药零售业务领域，在利用母公司既有仓储和物流系统的基础上，配备专门的医药连锁 ERP 系统，覆盖采购（母公司仓库直配门店）、上架、销售收款、会员积分、存货盘点等业务全流程，为品类分析、促销活动、存货控制等关键业务环节或控制要点提供必要的信息支持。

财务核算方面，启用用友 U8 财务软件，并实现与 ERP 系统的自动对接，有效保证财务核算的准确性。

针对医药行业普遍存在的采购返利和销售折让，公司自行开发独立的返利核算系统，作为 ERP 系统和财务系统的子模块并自动对接。在录入返利和折让政策的基础上基于实际采购或销售情况进行自动计算，实现明细至品种的精确分摊和权责发生制的严格执行。

（五）设立以来主营业务、主要经营模式的演变情况

公司设立以来，一直从事院外市场的医疗流通服务，主营业务未发生变化。报告期内，公司实现了客户结构经营重心的战略调整和优化：在保持传统流通业务稳定的同时，公司通过医药电子商务模式的创新，对社区医药终端和基层医疗机构的终端纯销收入持续快速增长，逐步成为公司主营业务收入的主要来源。

（六）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力

发行人拟在成都市温江区新建现代化医药物流中心，项目运行后，对周围环境的影响很小，主要的污染源为噪声，公司将采用“低能耗低噪音的优质设备”、“库房整体全覆盖彩钢夹芯板起到隔音隔热作用”等环保措施，将项目实施后对周围环境的影响降低到最小程度。

除此之外，公司在医药流通综合服务提供的过程中没有造成其他环境污染。公司生产经营活动未产生国家环境保护相关法律法规所管制的废水、废气、危险固体废弃物等环境污染物，报告期内公司不存在有违反国家环境保护相关法律法规的处罚记录。

二、发行人所处行业的基本情况

（一）公司所属行业及确定依据

公司所处的行业为医药流通行业，按不同标准所属行业分类情况如下：

主管机构	分类标准	所属行业大类	所属细分行业
国家统计局	《国民经济行业分类（GB/T4754-2011）》	F 批发和零售业	F515 医药及医疗器材批发业、F5126 营养和保健品批发
证监会	《上市公司行业分类指引（2012 修订）》	F 批发和零售业	--

广义的“医药流通”是指医药产品从生产厂家到消费者（患者）的流转过程；而在医药产业链中，狭义的“医药流通”环节是连接上游医药生产厂家和药品零售终端客户的一项经营活动，主要是指药品流通企业从上游生产厂家采购药品，然后出售给医院、药店等零售终端客户的药品流通过程（本招股说明书中非特别说明，“医药流通”均指狭义的医药流通）。

作为社会分工的产物，医药流通行业通过规模化、专业化、现代化的服务体系，一方面为众多的医药销售终端提供丰富的医药品种、售后服务，大大提升医药产业的运行效率，保障了人民的用药需求；另一方面为众多的药品生产厂家提

供销售渠道、信息和数据反馈等，以便药品生产厂家集中资源开展药品研发与生产。随着互联网、大数据、人工智能等新兴技术在医药流通领域的运用，医药流通企业不仅成为上游药品的集散中心与下游终端的集采中心，而且将成为医药产业的数据中心，其在整个医药产业中的作用将愈加重要。

根据消费者直接接触到的销售终端环节不同，将医药市场细分为三大销售终端，其中第一终端为等级医院，包括县级以上大中型等级医院，是我国目前医药市场的主体；第二终端为零售市场，包括社会零售药房和网上药店；第三终端为新兴的以基层医疗机构为主的广阔市场，包括数量众多的诊所、乡镇卫生院、村卫生室/站、社区卫生服务中心（站）等。通常又将第一终端称为“医院市场”，将第二、第三终端合称“院外市场”。

对于医药流通行业而言，下游医院市场和院外市场在经营特征上有着显著的差异，具体如下：

项　目		医院市场 （第一终端）	院外市场 （第二、三终端）	
药品销售终端自身的特征	终端类别	二级及以上医院	零售连锁公司及其下属门店	单体药店等社区医药终端、诊所等基层医疗机构
	体量与数量	体量大、数量较少	除部分大中型连锁企业外，体量小、数量多	体量小，数量非常多
	运营管理水平	较高	除部分大中型连锁企业外，运营管理水平普遍较低	普遍较低
药品销售终端在交易环节的特征及对医药流通企业的影响	经营门槛	医院开户难度较大，维护成本较高，资金压力较大	对赊销账期诉求高，资金压力较大	客户规模小、集中度低，业务繁琐、仓储及配送难度大
	采购频次及金额	采购频次低，单次采购量大	采购频次高，单次采购量小	采购频次高，单次采购量小
	采购内容特征	整件为主	整件+零货	零货为主，需拆零后重新拣选、包装、复核
	配送及时	相对较低	较高	很高

项　目		医院市场 （第一终端）	院外市场 （第二、三终端）	
	性需求			
	资金周转效率	低，应收账款回款期通常为 3-6 个月，甚至更长	较低，应收账款回款期通常为 2-3 个月，甚至更长	高，账期较短或没有账期
	B2B 适用性	低	低	高度契合
	国家政策和行业趋势	二级及以上公立医疗机构需严格执行“两票制”，“营改增”将有效打压商业贿赂，“带量采购”提高中标门槛、显著降低药价	鼓励提升零售连锁化率和行业集中度	“医药分开、分级诊疗”的趋势下，院外市场承接外流处方，将迎来行业机遇

鉴于上述差异，医药流通行业自然的分成了两个细分领域，即以服务医院市场为主的院内医药流通和以服务院外市场为主的院外医药流通，二者在流通规模上差异较大。市场上存在少数横跨两个细分市场的大型流通企业，但大多数企业选择主要聚焦于某一个细分领域。合纵药易购定位于市场化程度更高的院外医药流通市场，尤其是集中度较低的中小型连锁企业、单体药店以及诊所。

（二）行业主管部门和行业监管体制、主要法律法规及政策

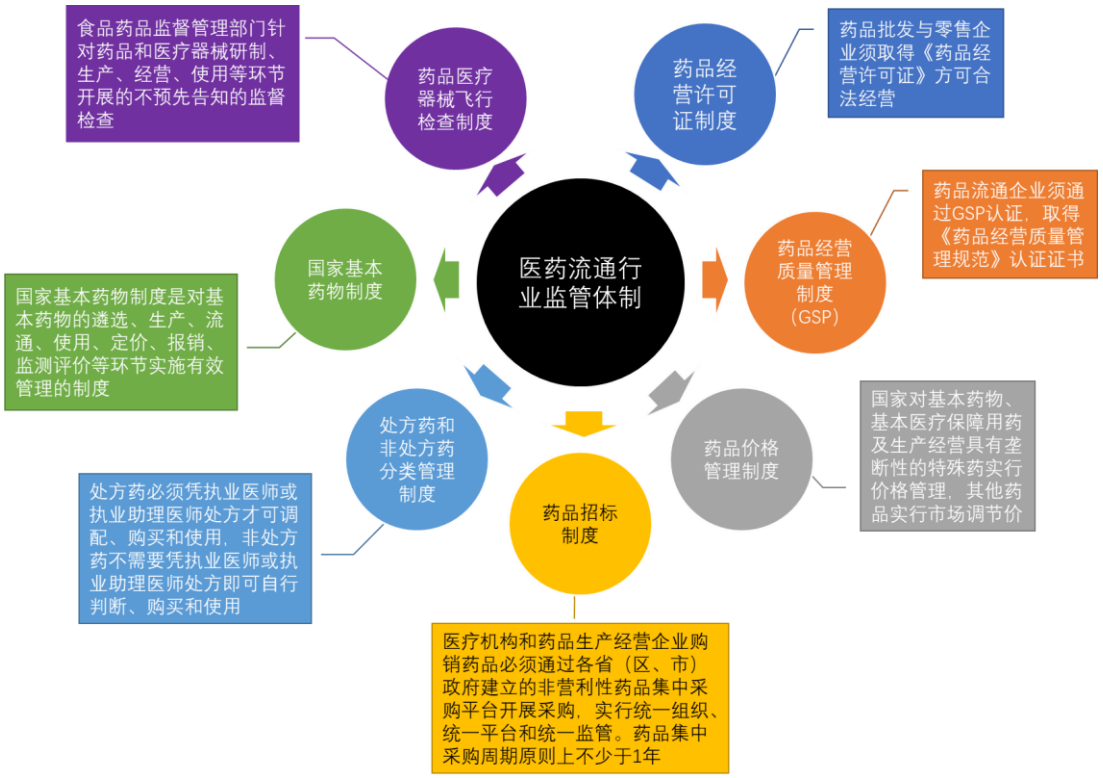
1、行业主管部门和行业监管体制

我国医药流通行业的主管部门、行业协会及其主要职责如下：

部门	主要职责
国家发改委	制定药品价格政策，监督价格政策的执行，调控药品价格总水平
卫计委	负责医药全行业的监督管理，制定医药行业发展战略和长远规划，对医药行业经济运行进行宏观调控
商务部	研究制定药品流通行业发展规划、行业标准和有关政策，指导行业协会实行行业自律，开展行业培训，加强国际合作与交流
国家食药监总局	主管全国药品监督管理工作，负责药品经营企业准入管理，制定药品经

	营质量管理规范并监督实施，监管药品质量安全，组织查处药品经营的违法违规行为
中国医药商业协会和中国医药企业管理协会	开展医药流通行业、地区医药经济发展调查研究，向政府部门提出医药流通行业发展规划和重大经济政策、立法方面的意见和建议等

我国医药流通行业主要包括七类监管制度，涵盖了药品流通的各个环节：



2、主要法律法规

目前我国医药管理相关的法律、法规以及规范性文件主要有：

行业法规	实施时间	主要内容
《中华人民共和国药品管理法》	2015 年	规定了生产、经营许可证制度、GMP、GSP 认证制度等一系列的行之有效的制度。
《药品经营许可证管理办法》	2004 年	规定了开办药品批发企业，须经企业所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准并发给《药品经营许可证》；无《药品经营许可证》的，不得经营药品。
《药品经营质量管理规范》	2015 年	规定了药品经营企业在药品采购、储存、销售、运输等环节采取有效的质量控制措施，确保药品质量，并按照

行业法规	实施时间	主要内容
		国家有关要求建立药品追溯系统，实现药品可追溯。
《药品流通监督管理办法》	2007 年	规定了医药商业企业药品仓储、运输、购销等各种条件。
《医疗器械监督管理条例》	2014 年	规定了对医疗器械按照风险程度实行分类管理；国务院食品药品监督管理部门负责制定医疗器械的分类规则和分类目录，并根据医疗器械生产、经营、使用情况，及时对医疗器械的风险变化进行分析、评价，对分类目录进行调整。
《中华人民共和国食品安全法》	2015 年	规定了对食品、食品添加剂、食品相关产品的生产经营及使用，以及食品的贮存和运输过程进行安全管理。
《互联网药品交易服务审批暂行规定》	2005 年	规定了食品药品监督管理部门要强化“药品生产企业许可”、“药品批发企业许可”、“药品零售企业许可”，对互联网药品交易服务企业严格把关。
《互联网药品信息服务管理办法》	2004 年	规定了提供互联网药品信息服务网站所登载的药品信息必须科学、准确，必须符合国家的法律、法规和国家有关药品、医疗器械管理的相关规定；各省、自治区、直辖市（食品）药品监督管理局对本辖区内申请提供互联网药品信息服务的互联网站进行审核，符合条件的核发《互联网药品信息服务资格证书》。
《处方药与非处方药分类管理办法（试行）》	2000 年	规定了按药品品种、规格、适应症、剂量及给药途径不同，对药品分别按处方药与非处方药进行管理；处方药必须凭执业医师或执业助理医师处方才可调配、购买和使用，非处方药不需要凭执业医师或执业助理医师处方即可自行判断、购买和使用。
《药品医疗器械飞行检查办法》	2015 年	规定了由食品药品监督管理部门针对药品和医疗器械研制、生产、经营、使用等环节开展的不预先告知的监督检查；食品药品监督管理部门应当按照政府信息公开的要求公开检查结果，对重大或者典型案件，可以采取新闻发布等方式向社会公开。

3、主要行业政策

（1）《全国药品流通行业发展规划（2016-2020 年）》

该规划提出，为完成 2020 年实现药品流通行业发展基本适应全面建成小康社会的总体目标和人民群众不断增长的健康需求的目标，需要开展的任务包括：构建遍及城乡的流通网络，提升行业集中度、推进“互联网+药品流通”、创新零售服务模式等。

以公司为代表的院外市场医药流通综合服务企业，将服务下沉至基层医疗机构，有力的支持了国家对基层医疗机构的建设规划；在区域内率先引入互联网及大数据技术，大幅提高流通效率、降低流通成本。

（2）《国务院办公厅关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》（国办发〔2017〕13 号）

该文件鼓励推动药品流通企业转型升级，打破医药产品市场分割、地方保护，推动药品流通企业跨地区、跨所有制兼并重组，培育大型现代药品流通骨干企业。同时对医药流通领域的不规范情形进行严厉的打击，如虚假交易、伪造记录、非法渠道购销药品、商业贿赂、价格欺诈、价格垄断以及伪造、虚开发票等违法违规行为。

该政策一方面有利于以公司为代表的地方流通企业进行跨区域布局与整合；另一方面，随着对不规范流通行为的打击，出清了部分违法违规企业，净化了行业的经营环境与竞争环境。

（3）“医药分开”、“取消药品加成”、“分级诊疗”、“处方外流”等医疗体制改革热点政策

自 2009 年推行医疗体制改革以来，“医药分开”一直是核心内容之一，近年探索出的“取消药品加成”、“分级诊疗”、“处方外流”等改革方向逐渐得到明确、强化，院外市场承载着公立医院改革推动的流出，形成千亿级的市场增量空间，院外医药流通行业将迎来发展黄金期。

2017 年 4 月，国务院办公厅印发《深化医药卫生体制改革 2017 年重点工作任务的通知》，提出要探索医疗机构处方信息、医保结算信息与药品零售消费信息互联互通、实时共享。

2017 年 9 月，城市公立医院全面取消药品加成后，医院药房从利润中心变为成本中心，在医药分开的大背景下，“处方外流”已成大势所趋。

2018 年 4 月，国务院办公厅印发《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》，要求医疗联合体要积极运用互联网技术，加快实现医疗资源上下贯通、信息互通共享、业务高效协同，便捷开展预约诊疗、双向转诊、远程医疗等服务，推进“基层检查、上级诊断”，推动构建有序的分级诊疗格局；再次强调探索医疗卫生机构处方信息与药品零售消费信息互联互通、实时共享，促进药品网络销售和医疗物流配送等规范发展，还提出要“推行医保智能审核”和“一站式结算”等利于“处方外流”的具体措施。

“分级诊疗”制度的实施将部分患者从等级医院转移至基层医疗机构，增加其用药需求；同时，“处方外流”将扩大社区医药终端的市场容量。“分级诊疗”与“处方外流”的实施，将加速药品销售的市场重心由医院市场向院外市场转移。

（4）“两票制”对院外市场无不利影响且促使医药生产企业向院外市场战略转移

“两票制”是指药品生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。为特别偏远、交通不便的乡（镇）、村医疗卫生机构配送药品，允许药品流通企业在“两票制”基础上再开一次药品购销发票，以保障基层药品的有效供应。

公司的销售收入 80%以上集中于四川省，四川省关于“两票制”的主要政策包括：

时间	文件/会议	部门	主要内容
2017/4/6	《关于在四川省公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施方案（试行）》（川卫发〔2017〕55 号）	省卫计委等十部门	全省公立医疗机构除民族贫困边远地区公立医疗机构和其他地区基层医疗机构外全面实行“两票制”，给予 5 个月的过渡期
2017/8/17	《关于规范四川省公立医疗机构药品采购“两票制”执行工作的通知》（川卫发	省卫计委	明确实施阶段的工作要求，公立医疗机构应主动向药品经营企业索要符合“两票制”规定的由生产企业到医疗机构的药品全流

时间	文件/会议	部门	主要内容
	〔2017〕117 号）		程购销票据，加强票据核查并妥善保管

上述两个文件是四川省为落实国务院《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）的通知》（国医改办发〔2016〕4 号）的要求而制定的具体实施方案，其实质内容与国家层面的“两票制”政策保持一致。

“两票制”主要针对二级及以上的公立医疗机构，因此不仅对院外市场不存在不利影响，反而促进了院外市场的发展。

①对终端纯销业务无影响

公司的终端纯销业务直面院外市场的第二终端和第三终端，仅报告期前期极少涉及二级以上医疗机构客户，具体情况如下：

单位：万元

项　目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
二级以上公立医疗机构	金额	-	-	0.11
	占主营业务收入比	-	-	-

公司对二级以上医疗机构的销售额很小，且 2017 年 10 月四川省正式执行两票制后再无新增业务。

②对商业分销业务无直接影响

四川省的“两票制”于 2017 年 4 月正式落地，并给予 5 个月的过渡期。正式实施前后，公司对其他医药商业企业的分销业务保持总体稳定：

单位：万元、%

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年 10-12 月	2017 年 1-9 月
商业分销	94,840.28	98,639.15	21,542.35	69,754.86
年增长率	-4.34%	8.04%		8.25%

“两票制”正式实施后，公司的商业分销业务收入保持总体稳定。商业分销业务的正常开展，表明公司经营的医药类产品即使通过其他医药商业企业分销的，最终也流向了院外市场。“两票制”对公司的商业分销业务未产生不利影响。

③间接对公司产生有利影响

一方面，“两票制”旨在压缩医药流通环节，导致大部分服务于二级及以上公立医疗机构的医药流通企业被迫淘汰，逐步肃清医药流通行业的市场秩序；另一方面，“两票制”同样对原以医院市场为主的医药生产企业形成冲击，迫使其逐步向院外市场转型，从而赋予了以合纵药易购为代表的、具备终端覆盖能力的院外流通企业更多的业务机会和更强的议价能力。

综上所述，“两票制”对聚焦于院外市场的合纵药易购不仅不存在不利影响，反而为其提供了更有利的发展环境。在此背景下，公司持续加大对医药电商、仓储和物流及增值服务体系等方面的投入，强化对终端的覆盖广度和深度，大力发展终端纯销业务，力求在院外市场实现“两票制”，压缩流通环节，打通医药工业至医药终端的渠道，开展精准营销。

经访谈四川省成都市卫生健康委员会，并全面检索四川省卫生健康委员会官方网站中的政策文件，截至本招股说明书签署日，四川省暂无扩大“两票制”适用医疗单位范围的计划，对发行人生产经营未产生影响。

（5）“一票制”尚无具体政策，不会对发行人持续经营能力产生不利影响

①“一票制”至今未在政府官方政策文件中予以明确

相较于“两票制”以国务院和地方卫计委发布的正式文件予以明确并已开始实施，“一票制”至今未曾在政府官方政策文件中被正式明确。

2015 年 2 月 28 日国务院办公厅发布的《国务院办公厅关于完善公立医院药品集中采购工作的指导意见》（国办发〔2015〕7 号），该文件提出“依托和发挥省级药品集中采购平台集中支付结算的优势，鼓励医院与药品生产企业直接结算药品货款、药品生产企业与配送企业结算配送费用。”2019 年 11 月 15 日国务院深化医药卫生体制改革领导小组下发《关于进一步推广福建省和三明市深化医药卫生体制改革经验的通知》，该文件提出“综合医改试点省份要率先推进由医保经办机构直接与药品生产或流通企业结算货款，其他省份也要积极探索”。

上述政策表述，结合前后文，是指在“国家组织药品集中采购和使用改革

试点方案 ”中推进“由医保经办机构直接与药品生产或流通企业结算货款”。目前，“国家组织药品集中采购和使用改革试点方案 ”（即“带量采购”），针对的是试点地区公立医疗机构在试点药品上的采购，采取的方式是公立医疗机构根据集中采购价格与生产企业签订带量购销合同。因此上述政策出台的目的是进一步推动和探索试点地区公立医疗机构的药品采购结算方式改革。

②公司经营所在地政府部门未实施“一票制”的相关政策

经访谈四川省成都市卫生健康委员会，并全面检索四川省卫生健康委员会官方网站中的政策文件，截至本招股说明书签署日，四川省未实施“一票制”的相关政策规定，对发行人生产经营未产生影响。

③发行人主营业务具备核心商业价值、符合医改政策趋势

我国的医疗体制改革是一项综合的系统工程，并且不断调整，以适应人民群众健康需求和社会经济水平的变化。发行人主营业务从事院外市场的药品流通服务，在整个产业链中具备核心商业价值，也符合近年来我国医改政策的主流趋势。

发行人主营业务从事药品流通服务，在药品销售的产业链中属于承上启下的关键环节。医药流通行业，无论是院内市场还是院外市场，上游是全国超过 7,000 家制药企业以及 15 万个品种的药品，单个企业平均品种数仅 20 个左右；下游是全国超过 3 万家医院、20 万家诊所、40 万家药店，单个终端最低需要的品种数量也不少于 1,500 个。在这样上、下游极端分散的产业链中，没有任何一家上游制药企业能够自行建立覆盖大部分终端的销售和服务网络，也没有任何一家上游制药企业自身的品种能够满足即使最小单体药店的品种需求。因此，药品流通企业作为产业链的中间环节，通过专业的信息匹配、终端推广、仓储物流、支付结算、售后服务等一系列综合服务，使得上游药品生产企业的产品能够准确、高效的到达下游终端（包括医院、药店、诊所等），是整个产业链中不可或缺的重要环节。在院外市场，由于下游终端（药店、诊所等）更为分散，规模也更小，并且单次药品采购需求少、采购频繁，更需要医药流通企业为其提供信息系统、物流、推广咨询、售后反馈等综合服务。与此同时，这些服务不是药品生产企业所擅长的，并且一家药品生产企业仅为自己的药品建设

前述的综合服务体系又严重缺乏经济效益。因此独立的药品流通企业为上下游企业提供的综合服务是产业链中不可或缺的关键环节。

药品流通企业在产业链中具备核心价值，不仅在国内如此，在国外医药产业中更是起到了核心作用。以医疗体制已经非常成熟的美国为例，药品流通大部分依靠“中间商”实现，麦肯森（McKessen）、美源伯根（AmerisourceBergen Corp，ABC）以及卡迪那（Cardinal Health）三家药品和医疗器械流通企业，年销售规模均超过了千亿美元，是全球规模最大的医药企业之一。

目前，包括发行人在内的国内领先的医疗流通企业，尽管盈利方式是以药品“买卖价差”实现，但实际上是为上下游的企业提供了信息收集匹配、产品推广、销售咨询、仓储物流、支付结算、售后服务等一系列综合服务而获取的正常商业回报。以发行人为例，主营业务综合毛利率维持在 8%左右，并且近年来还不断加大在互联网技术、仓储物流系统、销售服务团队、流动资金及库存等方面的投入，并不存在不合理的高额回报。

近年来，国家监管部门推出的“两票制”、“带量采购”等政策，并不是否定药品流通企业的商业价值，而是规范药品流通企业经营和医院运营中不合理的过度“加价”，并淘汰一批流通效率低下、没有实际业务的企业。这些政策实施后对市场的净化作用，为类似发行人这样专注于流通服务的企业提供了更大的发展机会。

我国自 2009 年推行医疗体制改革以来，“医药分开”一直是核心内容之一。在此政策趋势下，药品销售的院外市场得到了快速的发展，近十年时间，整体销售占比从 2009 年的 35%左右提升到了目前的 45%左右，成效显著。近年来公立医院控制“药占比”、强化药品“零加成”等医改政策的推行，促使普通药品逐步从医院流向院外，也推动了药品销售院外市场的发展。

医院作为患者集中的诊断、治疗场所，普通药品的流通效率不高；以药店、诊所为核心的院外市场，作为药品的专门销售场所，分散在社区，患者在购药时的专业性、便捷性、体验感较好，对普通药品和医疗物资的流通效率较高。本次新冠病毒肺炎疫情期间，绝大多数医院无法为群众的普通疾病提供药品，院外市场的药店、诊所反而成了群众主要的医疗物资和药品获取渠道。

药品销售院外市场的发展趋势已经被国外成熟市场所印证，目前美国 75%的药品通过院外市场进行销售，而日本这一比例约 67%，都显著高于中国目前的水平，国内市场空间仍然巨大。发行人主营业务为院外市场提供药品流通服务，发展前景广阔。

（6）“带量采购”对院外市场无不利影响

2018 年 11 月，国家组织药品集中采购试点，试点地区范围为北京、天津、上海、重庆和沈阳、大连、厦门、广州、深圳、成都、西安 11 个城市（简称“4+7”）。试点地区委派代表组成联合采购办公室作为工作机构，代表试点地区公立医疗机构实施集中采购。

2019 年 9 月，“带量采购”在全国范围内全面铺开。

“带量采购”主要针对公立医疗机构，对公司不存在不利影响。

①公司基本无对二级以上公立医疗机构的纯销

如前所述，“带量采购”仅限于大型公立医疗机构的部分品种，而公司对二级以上公立医疗机构的终端纯销收入很少，2017 年之后已无新增业务。

②纳入“带量采购”范围的品种数量少、金额小，且未出现价格明显下滑

基于相同的诊疗目的，同一品种可能同时在医院市场和院外市场流通。尽管公司不从事对医院的纯销业务，但仍有部分产品属于首批次的 25 个“带量采购”目录（根据通用名称识别），以及少量第二轮“带量采购”拟中标的指定厂家的指定品规。报告期内的具体情况如下：

品名	规格	厂家	2019 年度	2018 年度	2017 年度
属于“带量采购”目录的销售额合计			4,235.13	3,927.79	3,047.09
占主营业务收入的比例			1.86%	1.95%	1.92%
其中，主要产品单价：					
苯磺酸氨氯地平片	5mg*14 片	江苏亚邦爱普森药业有限公司委托江苏亚邦强生药业有限公司	5.78	5.73	5.68
孟鲁司特钠片	10mg*5 片	四川大冢制药有限公司	24.85	24.66	24.14
瑞舒伐他汀钙片	10mg*6 片*1 板	浙江京新药业	15.08	16.53	19.23

		股份有限公司			
阿莫西林胶囊	0.5g*36 粒	哈药集团制药总厂	9.53	11.78	11.26
阿莫西林胶囊	0.25g*50 粒	哈药集团制药总厂	4.66	6.20	5.73
阿莫西林胶囊	0.25g*50 粒	石药集团中诺药业(石家庄)有限公司	4.13	3.82	3.68
阿莫西林胶囊	0.25g*50 粒	西南药业股份有限公司	3.27	3.10	3.06
阿莫西林胶囊	0.25g*50 粒	重庆科瑞制药(集团)有限公司	3.23	3.13	2.90
阿法骨化醇软胶囊	0.25ug*20 粒	广州白云山星群(药业)股份有限公司	8.18	8.14	8.13
阿卡波糖片	50mg*30 片	拜耳医药保健有限公司	54.46	53.80	52.75

根据 2019 年 9 月 “带量采购”全国推广的文件规定，公司产品中被纳入第一轮“带量采购”品种目录的产品数量（根据通用名称识别）共有 19 个，涉及 137 个生产厂家的 266 个品规；根据 2020 年 1 月公布的第二轮带量采购拟中标结果，公司产品中被纳入第二轮执行范围的产品数量仅 21 个品规。合计 287 个品规，在公司上万个品种中占比较小，报告期内的销售金额及占主营业务收入的比例低于 2%，且在 2019 年“带量采购”实施后，相关产品的销售价格并未受到“带量采购”的影响而大规模下降。

③公司通过扩大终端销售网络、强化终端纯销能力以应对“带量采购”对医药制造行业的重塑

“带量采购”、“一致性评价”、新版 GMP 等系列新政，将重塑医药制造行业。无法通过一致性评价的中小型仿制药厂将被迫淘汰或转型，“带量采购”将向具备更强的自主研发能力、更高的质量管理水平和更大产能的大型医药工业企业倾斜。

一方面，整个行业的质量管理水平将得以提升，作为医药流通企业在药品质量方面的管理风险下降；另一方面，医药流通企业将面临上游供应商数量减小、集中度提升、议价能力增强的局面，但医药流通行业的中心价值仍不会被替代，幸存的医药工业企业仍有赖于具备极强终端覆盖能力的流通企业的销售及配送网络，公司在医药电商、仓储物流及增值服务体系方面的投入所打造的核心竞争力将凸显价值，能够有效应对上游医药制造行业的重塑带来的影响。

综上所述，“医药分开”、“两票制”等医改新政将不会对聚焦院外市场的合纵药易购产生直接不利影响，“带量采购”的影响较小。与此同时，公司长期以来坚持在医药电商、仓储物流及增值服务体系方面的持续投入所打造的核心竞争力将凸显价值，重点发展终端纯销业务，将承接院外市场的扩容，有效应对上游医药制造行业的重塑。

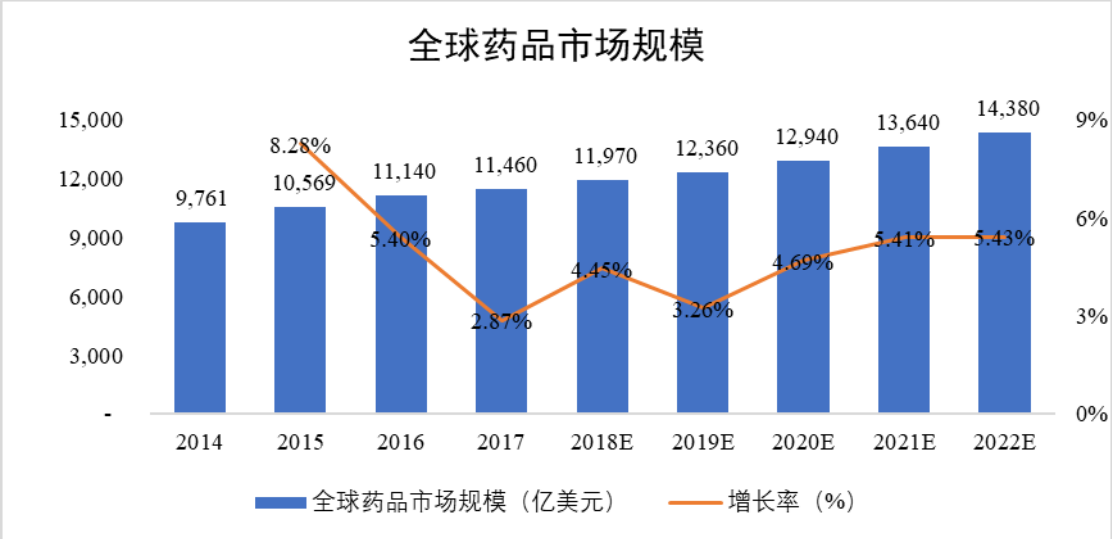
在国家医疗体制改革的推动下，医药流通行业的跨区域发展成为方向、集中度提升成为趋势、规范度提升成为共识，在较长时期内，院外市场将持续增长。对以合纵药易购为代表的专注院外医药流通市场、积极布局跨区域发展且规范运作的企业而言，面临较好的政策和市场环境。

（三）行业发展概况及主要发展趋势

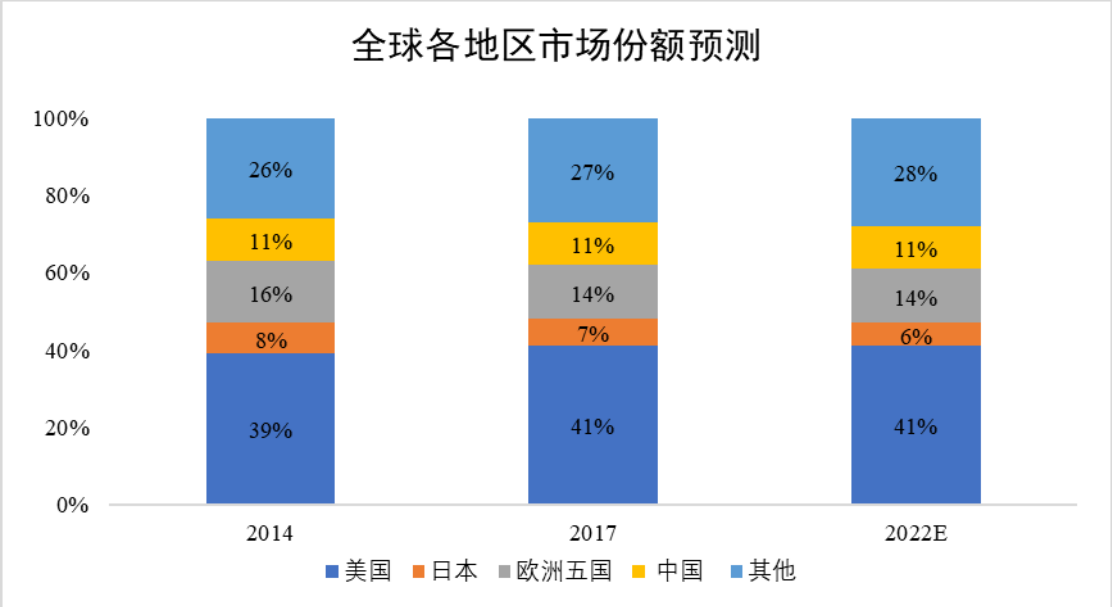
1、医药市场整体规模持续增长

（1）全球医药市场规模持续稳定增长

随着全球经济的发展以及人口结构的变化等诸多因素影响，全球医疗和药品市场持续增长。医疗行业专业咨询机构 IMS 相关报告显示，2017 年，全球药品市场规模已达 11,460 亿美元，同比增长 2.87%。其中，美国市场规模达到 4,656 亿美元，占全球市场份额 41%；中国市场规模达 1,249 亿美元，占全球市场份额 11%。根据 IMS 预测，2017 年至 2022 年，全球药品市场年均复合增长率约 4.64%，2022 年全球药品市场规模将达到 14,380 亿美元，较 2014 年增长 25.48%。其中，美国市场规模将达到 5,957 亿美元，占全球市场份额 41%；中国市场规模将达到 1,510 亿美元，占全球市场份额的 11%，超过日本市场 6%的市场份额，仅次于欧洲五国 14%的市场份额。



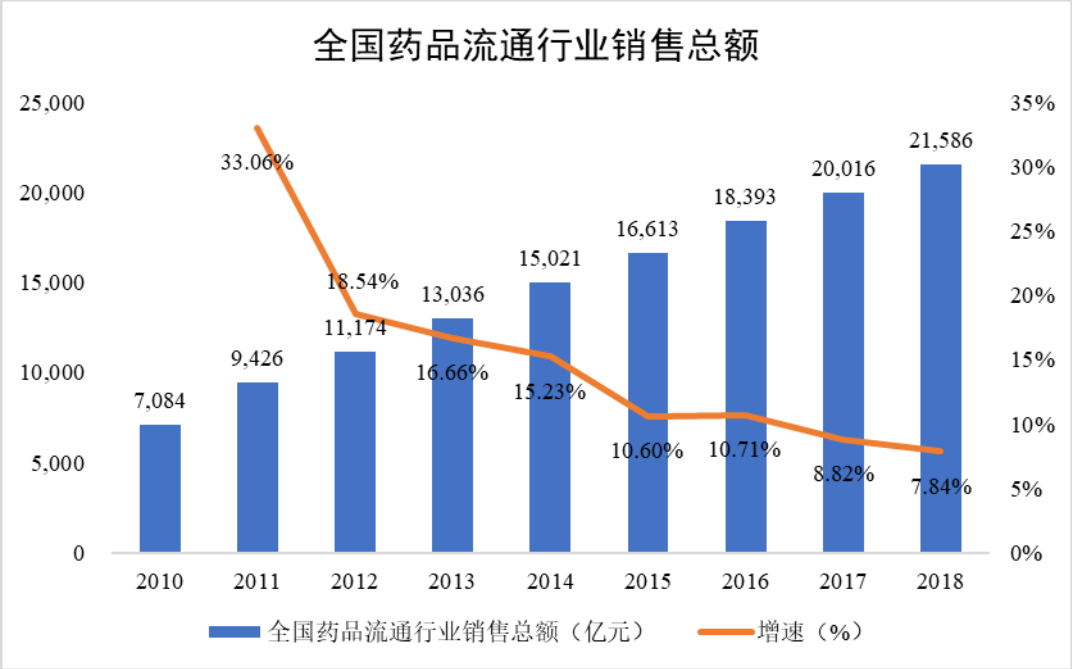
数据来源：IMS



数据来源：IMS

（2）我国医药流通市场规模持续快速增长

随着我国经济的发展以及居民对于医疗保健消费的不断增加，我国医药流通行业呈现持续快速增长趋势。2010 年至 2018 年，我国药品流通行业销售总额由 7,084 亿元增长至 21,586 亿元，增幅达 204.71%。

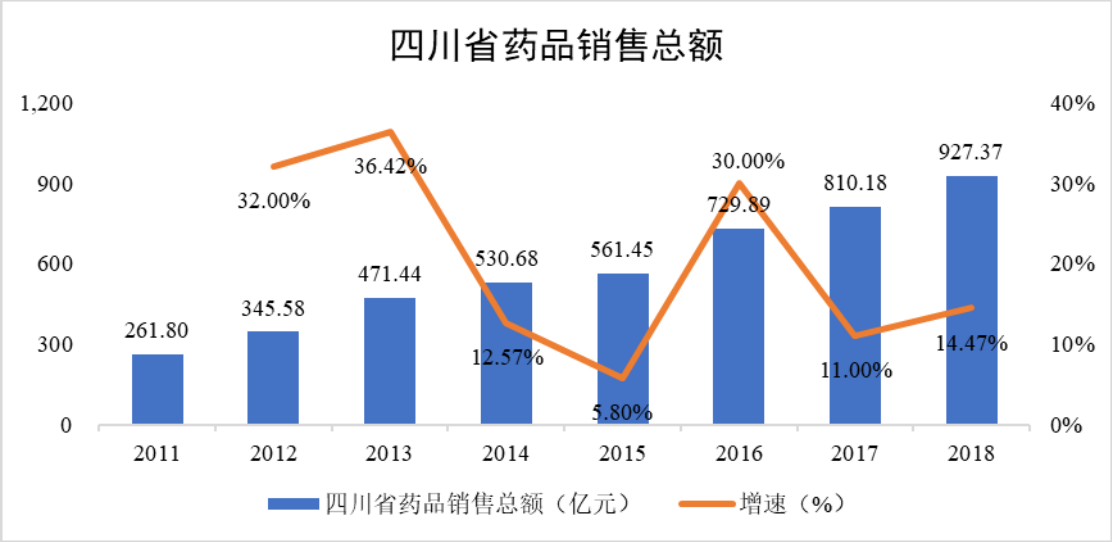


数据来源：商务部《药品流通行业运行分析报告》

（3）四川省内的医药流通市场规模持续增长

国内医药流通市场区域分割特征显著，一方面，由于运输半径的限制以及制药企业授权代理制度的影响，形成了以地区市场分割经营为主的市场格局；另一方面，不同的地区在用药习惯、地方监管政策等方面也存在差异。

公司目前主要的经营区域是以四川省为主的西南区域。在人口数量、健康水平、消费能力等因素的影响下，该区域也是国内医药流通市场的主要组成部分之一。近年来，四川省药品需求量呈现阶段性快速增长趋势。



数据来源：商务部《药品流通行业运行分析报告》

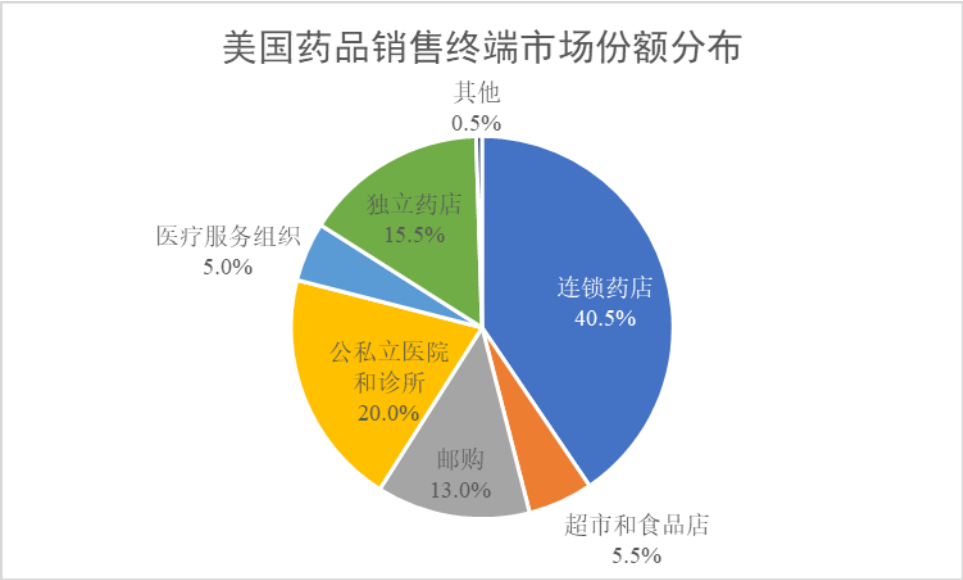
医药市场整体规模持续增长，为发行人未来的持续稳定增长提供了巨大的市场空间。

2、药品流通市场格局由医院市场逐步向院外市场转移

医药终端销售市场格局的变化带动了上游流通行业格局的调整。结合发达国家成熟的药品流通市场结构特征，以及我国医药市场发展的趋势和医疗体制改革系列政策的引导，药品流通市场格局正逐步由医院市场向院外市场转移。

（1）发达国家成熟市场以院外市场为主要销售渠道

从美国药品流通行业发展经验来看，以连锁药店、独立药店为代表的院外市场药品终端为最大的药品消费终端，目前美国 75%的药品通过院外市场进行销售，具体市场份额分布如下：



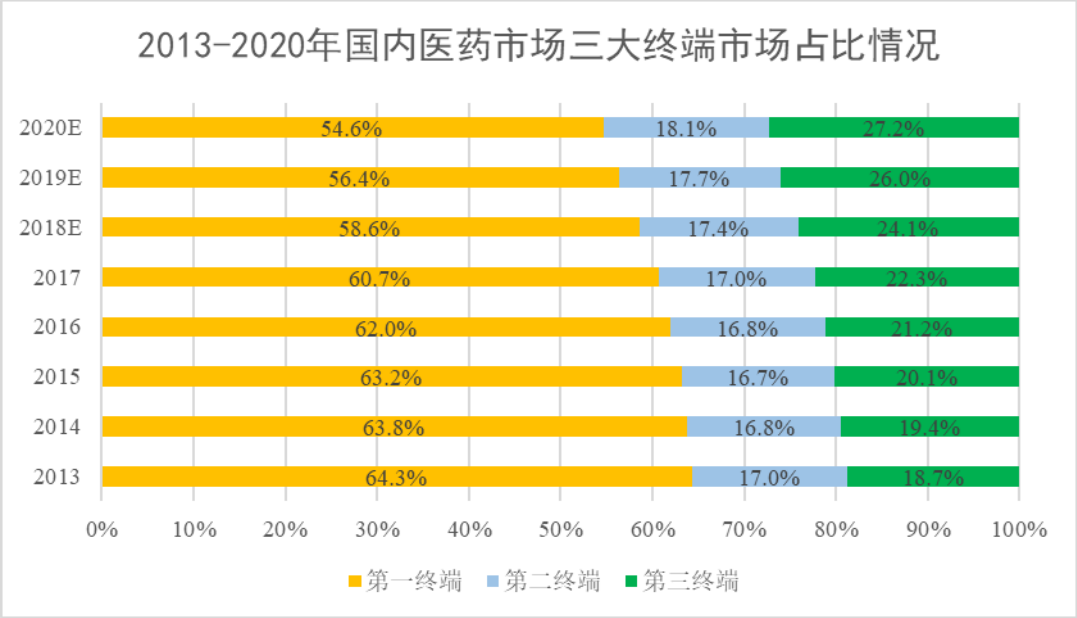
数据来源：东兴证券研究所

从日本医改的经验来看，以医保控费为目的的种种医改举措，对日本医药流通企业的销售对象和销售产品也产生了深远的影响，其中最为突出的是医药分离对药店销售占比的推动。1992 年，药店销售规模还只占到整体的 5.2%，但随着医药分离政策的落地，医药分离比例也从 1992 年的 14.1%提升到了 2013 年的 67.0%，相应的医药流通企业面向药店的销售规模在 2007 年就已经提升到了 48.7%，随后逐年略有提升，2014 年已达 54.3%。

（2）我国药品流通市场正处于医院市场向院外市场转移的进程中

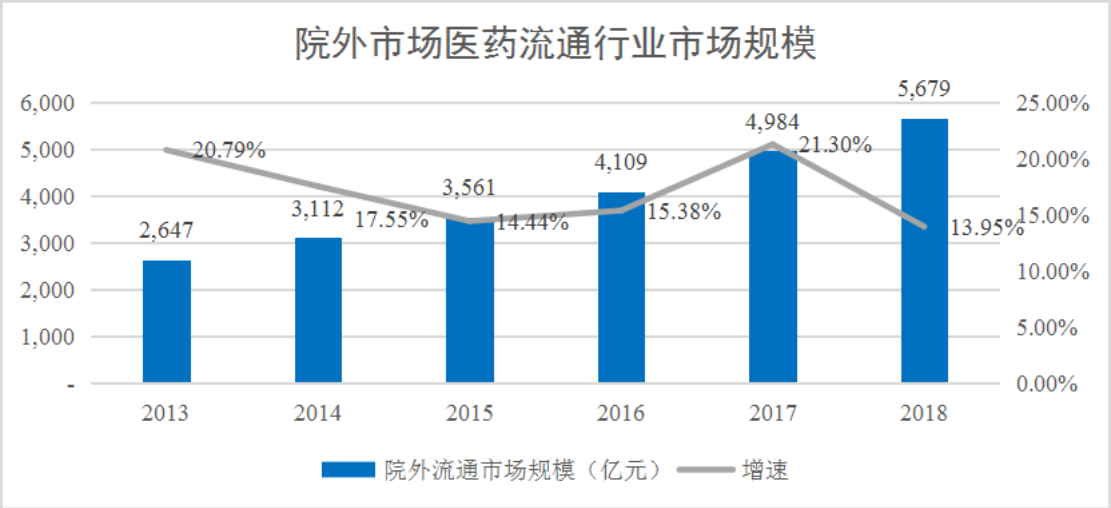
目前医院市场依然是我国药品零售市场的核心，但受医疗体制改革新政下的全面取消药品加成、两票制、分级诊疗等一系列政策影响，未来医院市场的发展会继续受限，规模占比将进一步下降；而院外市场则将呈现增速加速上升的趋势，产业结构将不断调整。（医改系列政策及其对院外市场的影响，详见本节“二、发行人所处行业的基本情况”之“（一）行业主管部门和行业监管体制、主要法律法规及政策及对发行人的影响”）

根据中国医药工业信息中心预测，到 2020 年，药品零售市场中三大终端占总体市场的比重将演变为 54.6%、18.1%和 27.2%，院外市场的整体占比将从 2013 年的 35.7%增加至 45.3%，形成数千亿级的市场增量空间。



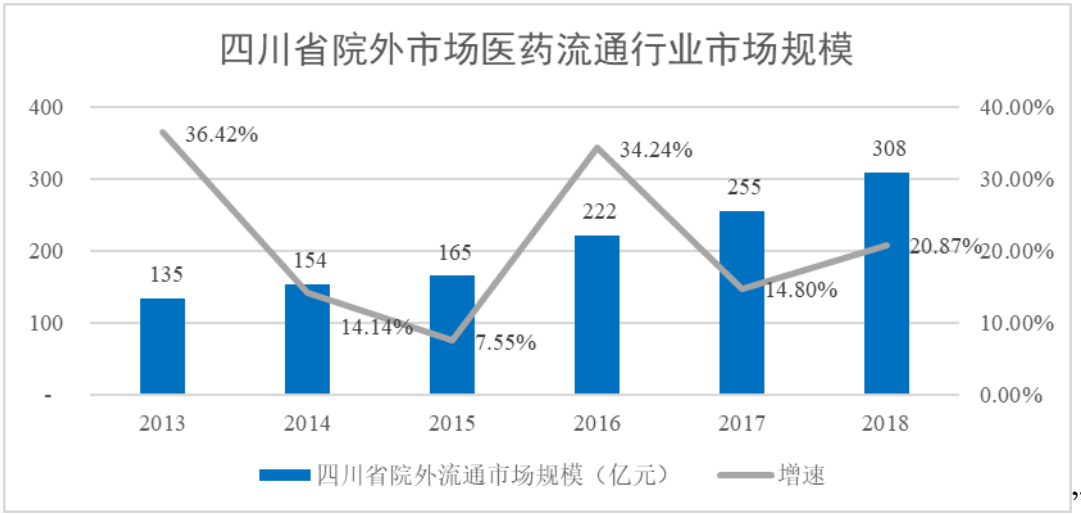
数据来源：中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书 2018 版》

鉴于上述情况，未来几年，医药流通行业中院外市场也将会得到快速发展。



数据来源：根据商务部《药品流通行业运行分析报告》和中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书 2018 版》整理

其中，四川省院外市场医药流通行业市场规模保持持续稳定增长：



”

数据来源：根据商务部《药品流通行业运行分析报告》和中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书 2018 版》整理

自成立以来，合纵药易购专注于医药流通领域的院外市场服务，契合了行业发展趋势，公司的销售规模也实现了超过行业平均水平的增长速度。报告期内，公司的营业收入由 2016 年的 12.41 亿元增长至 2018 年的 20.24 亿元，增长率分别为 27.88%和 27.55%。未来公司将紧跟行业发展趋势，不断夯实自身实力，有望保持强劲且持续的增长动能。

3、院外市场药品流通产业链状况及发展趋势

院外市场药品流通行业的上游为医药制造企业，下游为广大的社区医药终端和基层医疗机构。

目前，院外流通行业本身及其上下游行业呈现出以下发展态势：

（1）上下游供求关系不平衡凸显流通领域的中心作用

目前，无论是美国以原研药为主的市场，还是我国以仿制药为主的市场，医药制造企业数量众多，但每家企业仅拥有为数不多的优势品种，即上游的个别主体优势突出，但总体较为分散。截至目前，我国医药制造业企业数量已达 7,797 家，通过审核的药品注册批件数为 16.69 万个，平均每家制药企业仅 20 个品种左右。

与此同时，下游的院外药品销售终端则更为分散，且单个主体对药品品种数量的需求很大，最少也需要配备 2,000 至 3,000 个品种。根据商务部《2018 年药品流通行业运行统计分析报告》，截至 2018 年底，我国共有药品零售连锁企业 5,671 家，下辖门店 25.55 万家，零售单体药店 23.36 万家，零售药店总数达 48.91 万家；根据国家卫生健康委员会《2018 年我国卫生健康事业发展统计公报》，截至 2018 年底，基层医疗卫生机构 94 万个，其中诊所和医务室 22.8 万个。



在上述产业链格局下，任何单一的医药制造企业都无法仅凭自有的优势品种就能满足下游医药终端对品种齐全度的需求，下游医药终端也注定无法直接向上

千家制药企业分别采购。而大型医药流通企业在品种资源汇聚、购销渠道建设、交易撮合和物流配送等方面的优势，将有效切中上下游供求关系不平衡的痛点，凸显其作为医药流通大平台的中心价值。

（2）院外市场医药流通行业集中度不高

院外市场的终端用户基数庞大、但单个主体规模小，相应的该细分行业内的流通企业数量众多且普遍规模偏小，行业集中度低，鲜见全国性或跨区域性的寡头企业。

目前，A 股共有 20 余家医药流通类上市公司，以及港股上市公司中两家医药流通龙头企业国药控股和华润医药，该等上市公司的业务范围主要集中于商业分销和医院配送，尚无任何一家上市公司专门或主要聚焦于院外市场的流通业务。

业务类型	商业分销	医院配送	
		全国性/跨区域	区域性
上市公司	国药控股 （含国药一致） 华润医药 上海医药 九州通 ……	国药控股 （含国药一致） 华润医药 上海医药 九州通 中国医药 南京医药 海王生物 同济堂 ……	国药股份（北京） 华东医药（浙江） 重药控股（重庆） 瑞康医药（山东） 英特集团（浙江） 嘉事堂（北京） 柳州医药（广西） 鹭燕医药（福建） 人民同泰（黑龙江） 浙江震元（浙江） 天圣制药（重庆） 华通医药（浙江） ……

以美国为例的成熟药品流通市场，药品流通行业集中度颇高。美国市场主要集中于三大公司：麦肯森（McKessen）、美源伯根（AmerisourceBergen Corp，ABC）以及卡迪那（Cardinal Health），经过起源于上世纪 80 年代的并购潮，三

巨头如今占有了美国药品流通市场超过 90%的份额，且年销售规模均超过了千亿美元。

部分发达国家药品批发行业现状如下：

国家	现　状
美国	前三大批发商占据全国药品市场份额 90%以上，全国药品流通企业只有 70 家左右，各州药品分销配送商数量最多的不过 14 家，共有 8 个州分别只有 1 个批发分销商
澳大利亚	PBS 目录药品全部由覆盖全国的 3 个大企业和另外 3 个小企业完成，经营额占全国销售总额的 95%以上
英国	2010 年共有 3 个全线批发商和 50 个短线批发商
日本	近 10 年药品批发企业因为兼并重组减少了一半，目前约为 147 家

我国药品流通行业已然呈现出集中度不断提升的趋势，国家政策也鼓励和引导行业集中度的提升。《全国药品流通行业发展规划（2016—2020 年）》提出具体目标，“培育形成一批网络覆盖全国、集约化和信息化程度较高的大型药品流通企业，药品批发百强企业年销售额占药品批发市场总额 90%以上”。2018 年度，药品批发企业百强占同期全国医药市场总规模的 72%。

以合纵药易购为代表的院外市场医药流通行业区域性新兴龙头企业，若借助资本力量实现跨越式发展，将迎来行业整合、形成规模效应的机会。

（3）下游行业零售连锁化率的提升和单体药店的独立经营将长期并存

①零售连锁化率的提升有助于院外市场药品流通行业的规模化发展

零售连锁化率的逐步提升是药品零售行业的必然发展趋势，发达国家成熟药品流通市场已经呈现出这一市场格局，我国也已呈现出相同的趋势，且受到国家政策的鼓励。截至 2017 年 11 月底，我国药品零售连锁化率首次超过 50%，零售连锁百强企业占同期全国医药市场总规模的 30.8%。

连锁化率的提升有助于零售连锁企业做大做强，但同时也对其仓储及物流配送能力、运营管理能力等提出较高要求。从行业分工的角度，零售连锁企业更需要将主要精力放在销售管理方面，除部分品种直接向制药企业采购外，更多的还

是向医药流通企业采购，以满足其对品种齐全性和配送及时性的要求。尽管大型连锁企业对于控制采购成本有着更为强烈的要求，但同时也将促进大型医药流通企业快速形成规模效应，实现优势互补。

以美国为例，零售药店整体连锁率达到 75%左右。但即便面对如此高度集中的下游行业，美国药品流通市场依然诞生了三家年销售规模超过千亿美元的流通企业，具体情况如下：

单位：亿美元

股票代码	公司简称	2018 年营业收入	2018 年净利润
MCK.N	麦克森	2,084	2.97
ABC.N	美源伯根	1,679	16.16
CAH.N	卡地纳健康	1,368	2.59

对于以合纵药易购为代表的院外市场医药流通企业，目前着力于充分发挥自身在品种资源、上游供应商渠道、物流配送及增值服务等多方面的优势，加强与零售连锁企业的合作，通过集中销售快速做大业务规模。报告期内，公司将对零售连锁的销售作为公司的战略重心之一，销售规模持续快速增长，截至目前已覆盖四川省内 80%以上的零售连锁企业。

②我国单体药店仍将长期存在，连同基层医疗机构形成巨大的市场空间

尽管我国零售连锁化率得以逐步提升，国家政策也鼓励和引导资本力量推进行业并购整合。但是连锁化率的提升速度较缓，从 2006 年的 38.13%增长至 2017 年的 50.44%，10 年间仅提升 12%，且仍有 22 万多家单体药店的存量。此外，结合我国医药零售行业普遍以个体工商户、个人独资企业形式存在的夫妻店、家族店等现状，预计我国单体药店仍将长期存在。这些单体药店连同诊所等基层医疗机构构成基数庞大的医药零售终端，形成院外市场流通行业巨大的市场空间。

单体药店和诊所是合纵药易购的重点终端客户群体，销售规模持续快速增长，目前公司已覆盖四川省内 60%以上的单体药店和 40%以上的诊所。

（4）“终端为王”的战略布局将增强对上游制药企业的影响力

对于院外流通企业而言，服务下沉终端、为终端赋能是必然的战略选择。一

旦形成对广大院外医药终端的广域覆盖和深度赋能，实现销售规模增长、市场份额提升的同时，将打造对于上游医药制造企业极具吸引力的销售平台。院外流通企业可凭借这一无可替代的优势，增强对上游制药企业的影响力，如在获取行业领先的制药企业及其优势品种的代理或经销资格方面掌握更多的主动权，在采购定价和结算方式方面拥有更强的议价能力等。

报告期内，合纵药易购实现对四川省内院外终端覆盖率的快速提升，得益于此，公司赢得了更多优秀制药企业的青睐，工业直采规模逐年上升，争取更多采购返利政策支持的同时，充分运用供应商授予的商业信用、提高资金使用效率。

综上所述，院外市场上下游的散点分布将催生中间药品流通行业的集中度提升和规模化经营，零售连锁化率提升有助于药品流通企业迅速做大销售规模，单体药店的长期存在将保证巨大的市场空间，“终端为王”的战略将增强流通企业对上游制药企业的影响力。以合纵药易购为代表的院外流通企业将面临良好的市场环境和有利的发展趋势。

4、院外市场药品流通行业的竞争格局及趋势

面对院外市场良好的市场环境和有利的发展趋势，如何从数量众多的医药流通企业中成功突围、做大做强，是院外流通企业面临的当务之急。

（1）院外市场医药流通行业内的竞争格局

公司主要竞争对手的类型及代表性企业的基本情况如下：

竞争对手类型	**传统医药商业企业**		**新兴互联网医药公司**	
	医院配送和商业调拨为主的大型商业企业	**区域性中型商业企业**	**第三方平台**	**互联网基因的自营电商平台**
代表性企业	国药控股、华润医药、九州通及其区域子公司、四川科伦医药贸易有限公司等	四川本草堂药业有限公司、四川贝尔康医药有限公司、四川粤通医药有限公司、四川龙一医药有限公司等	广州速道信息科技有限公司（药师帮）、成都药王科技股份有限公司（药品终端网）	湖北小药药信息技术有限公司（小药药）

企业定位和经营特征	以医院配送和商业调拨为主，掌握较多的工业渠道及品种资源	兼营医院配送、商业分销和院外终端纯销业务，仓储及物流投入有限	依靠风险资本快速扩张，不以进销差价为盈利来源	依靠风险资本快速扩张

①医院配送和商业调拨为主的大型商业企业

占据整个医药流通市场主要份额的大型医药商业企业，包括以国药控股、华润医药、九州通为代表的全国性医药商业企业及其区域子公司，以及省内龙头企业四川科伦医药贸易有限公司。该等公司经营规模庞大，并掌握了大量的工业渠道及品种资源，但主要集中于医院配送和商业调拨业务，并未在院外市场终端纯销业务方面投入大量资源和精力，现阶段并不构成公司的直接竞争对手，反而是以其丰富的品种资源优势和较强的分销能力成为公司重要的合作伙伴。

受医疗体制改革下一系列利好院外市场政策的影响，不排除上述龙头企业向院外市场转移的可能。但是，院外市场终端纯销业务与医院配送业务和商业分销业务存在巨大差异，院外市场更加市场化的经营模式和价格体系，单个客户规模小、单笔交易金额低、交易频次高、配送及时性需求迫切的特征，院外终端对零货而非整件的特定需求等，多个方面的差异化将构成对医院市场流通企业和商业分销型流通企业的无形门槛。医院市场流通行业与院外市场流通行业的差异分析，详见本节“二、发行人所处行业的基本情况”。

②区域性中型商业企业

四川省内，四川本草堂药业有限公司、四川贝尔康医药有限公司、四川粤通医药有限公司等为代表的区域性中型商业企业，大多兼营医院配送业务、商业分销业务和院外市场终端纯销业务，少数企业如四川龙一医药有限公司专注于对零售连锁企业的配送服务。公司一方面与该等企业在商业分销业务方面建立业务合作，另一方面在终端纯销业务领域形成直接竞争关系，但是公司在医药电商、仓储及物流、综合服务等关键环节的投入更早、投入规模更大，并由此形成了在终端覆盖率、市场影响力和业务规模上的领先优势。根据商务部《2018 年药品流通行业运行统计分析报告》中的药品批发企业百强排名，合纵药易购位列第 69 名，**2019 年进一步提升至第 63 名。**在 2018 年医药电商企业（B2B）销售额排

序中，合纵药易购位列第 10 名，高于第 13 名的四川科伦医药贸易有限公司，位列四川省第一名。

③新兴互联网医药公司

“第三方平台”即医药流通企业领域的“淘宝模式”，近年在资本的追捧下快速扩张，吸引了众多的医药商业公司进驻，品种丰富。有别于传统的医药流通企业以进销差价为主的盈利模式，第三方平台旨在打造大平台、聚拢大流量，寻求在服务、广告等方面变现。

同时市场上也存在着具备互联网基因的创业公司跨界进驻医药流通行业开展 B2B 业务，以湖北小药药信息技术有限公司为典型代表。依靠风险资本的持续投入和互联网企业的经营模式快速扩张，较短时间内在数十个省份全面铺开。

相较于该等新兴互联网医药公司，合纵药易购的“医药+互联网”模式是建立在既有的医药商业公司的品种资源和仓储物流设施基础之上，总体发展进程更为稳健。

（2）来自下游的竞争与合作

下游药品零售行业的主要发展趋势之一是零售连锁化率的提高及零售连锁行业集中度的提升。如前所述，这一趋势下所产生的大型零售连锁企业，通过强强联合，能够助推药品流通企业快速形成规模效应。同时，大量存在的中小型零售连锁企业仍亟待医药流通企业为其提供品种齐全度和配送及时性的综合服务。

（3）来自医药**流通**行业外的挑战

除医药行业内的竞争外，院外流通企业还面临来自医药行业外的挑战，尤其是第三方物流企业开拓医药配送业务。

鉴于医药流通行业的巨大市场空间，以中国邮政、顺丰、京东、DHL（德国敦豪航空货运公司）等第三方物流相继介入药品配送业务，该等物流巨头集合资金优势和物流管理优势强势冲击，将加剧院外流通行业的市场竞争。但是，第三方物流企业的优势主要集中于仓储物流环节，而药品作为专业性极强的流通产品，更强调对医药品种的管理、对上游渠道资源的整合和对下游医药终端的服务，

且院外市场的仓储物流更加注重对零散药品的拆解、包装和配送。这些要求对于传统物流企业而言并非短期内能够完成的任务，且会在运营管理、人才培养、成本管理等方面临不小的挑战。以美国市场为例，第三方物流企业巨头 UPS 也并未取代 McKessen 为代表的医药流通巨头，而是有所分工。

互联网巨头布局医药流通领域代表性的包括京东、阿里以及腾讯等，主要包括：

京东布局主营三方的 B2B 平台-药京采，为医药生产、商业以及零售终端提供撮合交易，提供专业问诊咨询服务。同时，京东在物流配送等方面具有突出的优势，也做了相应的布局。

阿里巴巴旗下阿里健康也涉足互联网医疗，主要针对 C 端患者提供服务。

腾讯布局了未名企鹅诊所、并且先后作为战略投资人入股了零售连锁百强企业湖南老百姓、湖北互联网医药平台小药药等。

节跳动以 5 亿元对价完成对百科名医的全资收购，为旗下产品注入医学科普内容。

医药工业工业企业布局医药电商主要通过自建电商运营部门，或者与京东大药房等流量平台进行合作，在京东平台进行品类共建落地等进行。

总体而言，由于上游医药工业占有品种，互联网企业占有流量入口，其参与医药 B2B 行业的竞争在一定程度上对发行人及行业内大型流通企业构成了直接竞争压力。但是，医药流通行业需要有很强的产业经验积累和铺垫，目前全国范围仍然有 1 万多家医药商业公司，市场容量和竞争空间仍然足够。

（4）院外市场药品流通企业核心竞争力的关键要素及发展趋势

面对上述竞争和挑战，院外市场药品流通企业应从以下方面发力，以提升企业核心竞争力。

①“医药流通+互联网”可显著提高运营效率和客户满意度

传统医药流通业务与新兴电子商务技术的有效结合，能够帮助药品流通企业显著提高运营效率，同时也能为终端用户提供便捷的采购体验，提升客户满意度。

（电子商务技术对院外流通行业的适用性，详见本节“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业经营特征”）

国家“互联网+”政策的推进、医疗卫生体制改革的深入、消费者“大健康”理念的形成、网络信息化技术的应用，为医药电商发展创造了良好的政策、市场和技术环境，行业迎来快速发展期。

公司于 2014 年在行业内率先引入互联网及大数据技术，合纵医药网-药易购（www.hezongyy.com）迅速成长为西南地区知名度极高的院外市场医药电商平台。报告期内，公司电子商务平台注册用户数量和周活跃用户数量的年均复合增长率分别为 40.98%、45.33%；电子商务业务收入从 2017 年的 5.03 亿增长到 2019 年的 11.33 亿，年均复合增长率为 50.08%；其中每年“119 医药电商狂欢节”单日成交金额从 2017 年的 5,107 万增长至 2019 年的 1.5382 亿，各项指标均呈显出持续快速增长的趋势。

②加强仓储物流设施建设是药品流通企业提升竞争力的重要基础

医药电商是拓展终端客户覆盖率和提高成交效率的重要手段，而仓储吞吐能力和物流配送能力则是决定药品流通企业竞争力的核心要素。基础设施建设及现代物流技术运用及发展趋势，详见本节“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业经营特征”。

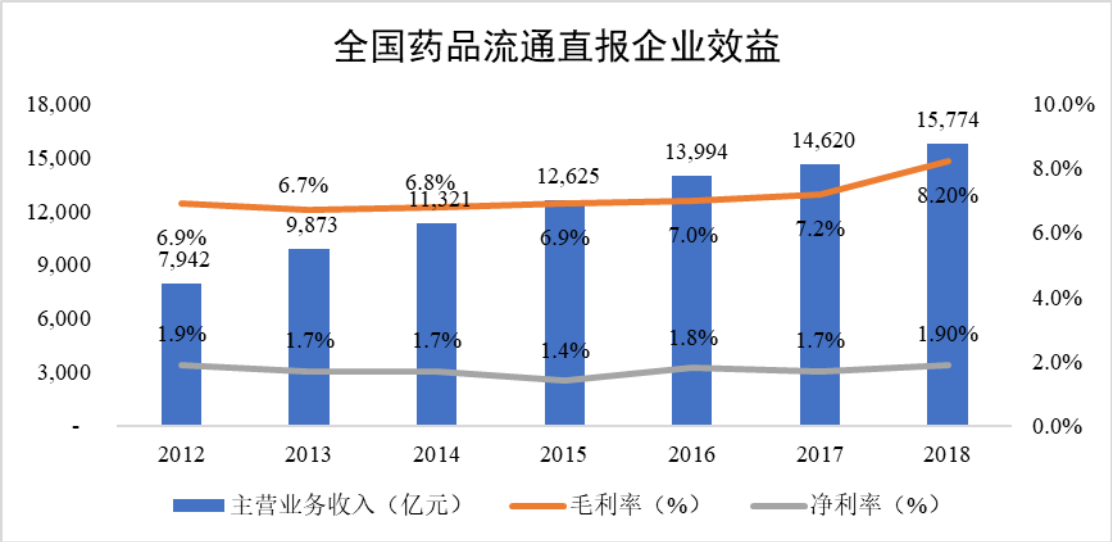
③提升综合服务能力是药品流通企业拓展终端纯销业务的必然途径

在“终端为王”的战略前提下，如何能够有效满足各类型医药终端的全方位需求成为重中之重。院外流通企业应充分发挥自身药品管理优势和现代物流技术优势，以创新服务方式提升公司的市场竞争力，实现由传统单一的配送商逐步转向医药流通综合服务商的战略转型。例如，提高品种齐全度、满足一站式采购便捷性，提高直配比例、满足配送及时性，提供包括品种管理、营销策划、员工培训、系统升级、GSP 规范管理等全方位的服务，充分为其赋能的同时，提升其对公司的黏性，提高公司对院外终端的覆盖广度和服务深度。

（四）行业经营特征

1、行业利润水平

据《2018 年药品流通行业运行统计分析报告》，2018 年全国药品流通直报企业主营业务收入 15,774 亿元，扣除不可比因素同比增长 8.6%；利润总额 401 亿元，扣除不可比因素同比增长 9.0%；平均毛利率 8.2%，同比上升 1.0 个百分点；2012 年～2018 年，全国药品流通直报企业利润水平如下：



数据来源：商务部

2012 年至 2018 年，我国药品流通直报企业主营业务收入由 7,942 亿元增长至 15,774 亿元，增幅达 98.61%，年均增速达 12.28%。近年来，药品流通直报企业毛利率水平较为平稳，介于 6.7%至 8.2%之间。

2、行业的技术特征

药品流通行业的技术水平主要体现在将传统流通环节智能化的自动化仓储物流技术、信息技术和“药品流通+互联网”的医药电商模式。

（1）自动化仓储物流技术

医药流通行业的仓储物流技术可分为三个层次，具体如下。

项目	特点
人工模式	全部仓储物流作业过程均由人工完成，这种模式仍然被绝大多数医药商业企业所采用，但在中心城市将逐步被淘汰。
半机械化、半自动化仓	部分或个别仓储物流环节采用自动化设备，其余作业环节靠人工完成，采用这种物流技术的医药商业流通企业所占的比例较少

储物流技术	
机械化、自动化仓储物流技术	采用现代仓储物流设施、设备和现代仓储物流系统，整个仓储物流作业过程基本实现机械化、自动化操作，作业效率高、差错率低。这种技术要求在仓储物流硬件和软件方面投入大量资金，目前只有少数大型的医药商业流通企业采用，代表了未来仓储物流技术的发展方向。

我国医药流通行业目前整体的仓储物流技术水平较低。由于院外终端的采购需求具有零货居多、单次采购量小、采购频次高等特点，院外市场流通企业在提升自身的仓储物流自动化水平方面，尤其是拆零、分拣、复核环节的自动化上有较高的积极性。其余大部分企业受制于业务规模和投资资金压力，仍采用传统的人工模式，仅少数具备一定业务规模、拥有较强固定资产投资实力的企业对仓储物流体系的自动化程度进行了主动提升。行业整体的仓储物流技术水平仍待提高。

随着技术发展和市场需求的推动，部分适用于流通企业的高自动化仓储物流技术已经开始被国内医药流通企业所采用。以满足拆零需求为主的“货到人”拣选系统为例，该系统具有较高的拣选效率和存储效率，同时又能大幅减少人工、降低劳动强度，提升拣选准确度。医药物流对拣选的准确性和工作效率的要求非常高，但传统的拣选系统无论是采用 RF 拣选还是采用电子标签拣选，必须依赖细致但效率低下的复核程序，而“货到人”拣选系统可以达到 99.95%以上的准确率且效率更高。

主流的“货到人”拣选方案包括多层穿梭车方案、Autostore 方案，Miniload 方案、旋转货架方案和类 Kiva 方案等。其中穿梭车系统以能耗低、效率高、作业灵活等突出优势成为“货到人”拆零拣选的最佳方式，近两年得到快速发展和大范围应用，其中的多层穿梭车系统是高速存储拣选解决方案的典型代表。多层穿梭车系统作业效率非常高，拣货效率是传统作业方式的 5~8 倍，一般可以达到 1,000 次/小时以上，同时还可以大量节省人力成本。因此，多层穿梭车非常适用于院外市场医药流通等拆零拣选需求巨大的行业。

国内少数先进医药流通企业已经运用了“货到人”拣选系统，合纵药易购通过本次募投项目即拟建设上述“货到人”拣选系统及一系列配套设施，在相关仓

储自动化处理能力上将成为国内同行业医药流通企业中的技术领先者之一。

（2）仓储物流相关信息技术

医药流通企业的仓储物流信息系统通常是在采用企业 ERP 的基础上，将进销存管理、财务核算及 GSP 监管融合起来，对医药企业在流通领域中质量管理的各个环节进行了全面的记录与调整，实现医药行业物流、资金流、信息流和质量管理全过程的实时监控与动态管理，从而全面提升医药企业经营和质量管理。

其中较为先进的 ERP 系统是集业务管理、财务管理、仓储管理及 GSP 管理等为一体的信息管理系统，信息高度共享，全面反映和监督各环节的状况，实现了业务的智能化、自动化，真正做到了物流、资金流、信息流的统一。

（3）“药品流通+互联网”的医药电商模式

在新技术的驱动下，“互联网+药品流通”将重塑药品流通行业的生态格局，部分 B2B 企业抓住“医药分开”、“两票制”等医改政策落地契机纷纷发力，借助“互联网+药品流通”的有机结合形成智慧供应链服务，打造全新商业模式。

与医药流通院内市场不同，院外市场存在海量的终端客户，这些客户产生了极高的采购频次以及金额和数量均较小的单次采购量，而且对采购的便捷性和及时性要求更高。相对于传统院内市场的大订单、大客户的批发模式，院外终端市场的客户需求与 B2C 模式中的 C 端（直接消费者客户）更加接近。这对传统院内市场以业务员为核心、以电话等点对点方式作为主要沟通渠道的人工业务模式产生了巨大挑战。

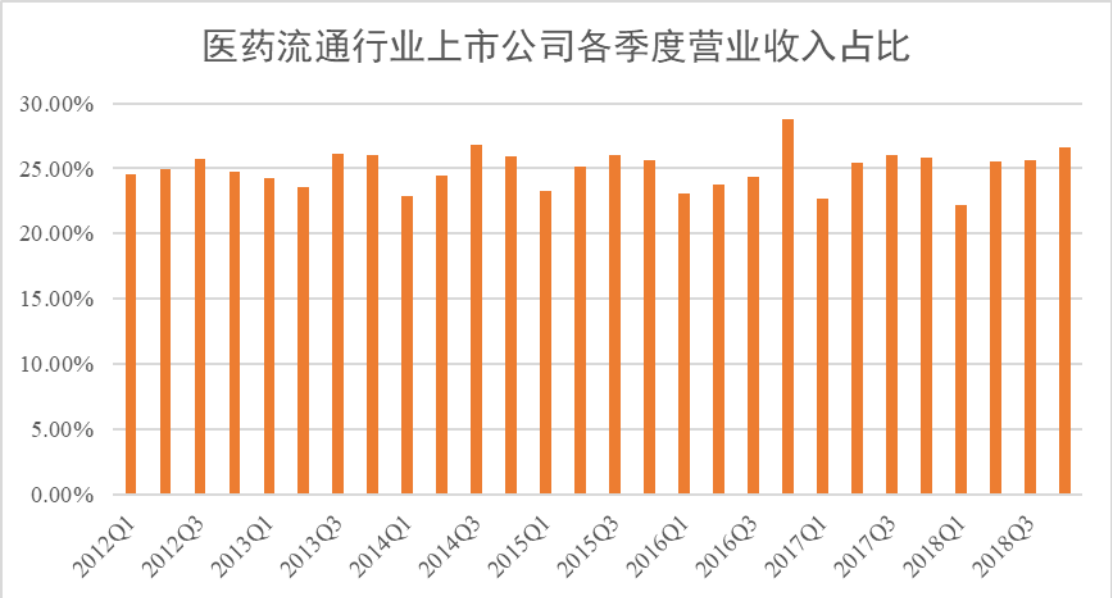
在以上需求的推动下，医药电商模式应运而生。直观的浏览和比价页面替代了传统的电话询价；便捷的电脑及移动端采购和订单处理能够 24 小时满足客户随时产生的采购需求，不再受制于人工下单的工作时间和处理效率的问题；会员管理系统实现了会员常用功能的自动化和模块化，通过仅对非常规问题进行人工处理，相对少量的业务人员就能满足海量的终端客户的服务需求；电商系统与企业自动化仓储管理系统和财务系统的对接与整合，不仅大大提升了企业内部业务流程的处理效率，对内部供应链进行了优化，海量交易数据的电子化还为企业利用大数据技术进行进一步的数据挖掘奠定了基础。

由于医药电商模式高度契合院外市场终端客户需求特点，“药品流通+互联网”的医药电商模式在院外终端市场领域有很大的发展潜力。

但从医药电商市场占比来看，2018 年全国医药电商直报企业销售总额为 2,315 亿元，仅占同期全国医药市场总规模的 10.7%，医药电商模式在行业内尚存在巨大的发展潜力。

3、行业的季节性与周期性特征

本行业作为需求刚性特征最为明显的行业之一，不存在明显的周期性和季节性特征。经统计中信行业分类中“医药-其他医药医疗-医药流通”子行业中包含的上市公司各季度营业收入占全年总收入的情况，可以发现该行业上市公司各季度营业收入占全年营业收入的比重基本一致，不存在明显的季度性差异。



数据来源：同花顺 iFind

（五）影响行业发展的有利和不利因素

1、影响行业发展的有利因素

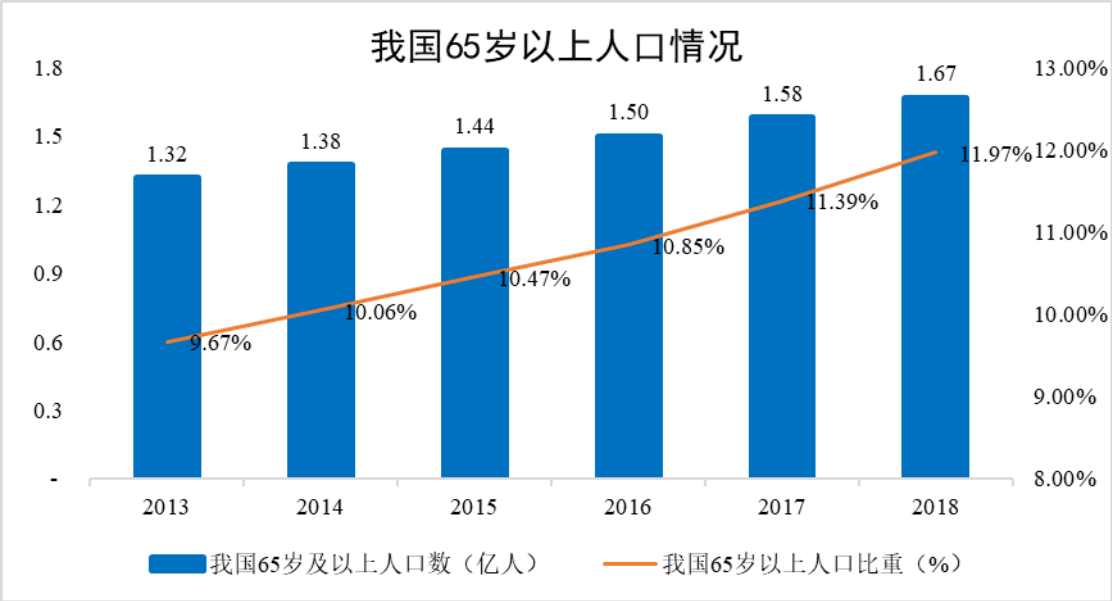
（1）国家产业政策对医药市场尤其是院外市场的支持

《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》明确了在“十三五”期间推动全面深化医药卫生体制改革、完善医疗服务体系以及保障食品药品安全等的总体规划。以“全面取消药品加成、两票制、分级诊疗”等为代表的医改新政，将

推动医药流通市场格局由医院市场向院外市场转移，刺激院外市场持续发展。（国家相关行业政策及对发行人所处行业的影响，详见本节“二、发行人所处行业的基本情况”之“（一）行业主管部门和行业监管体制、主要法律法规及政策”。）

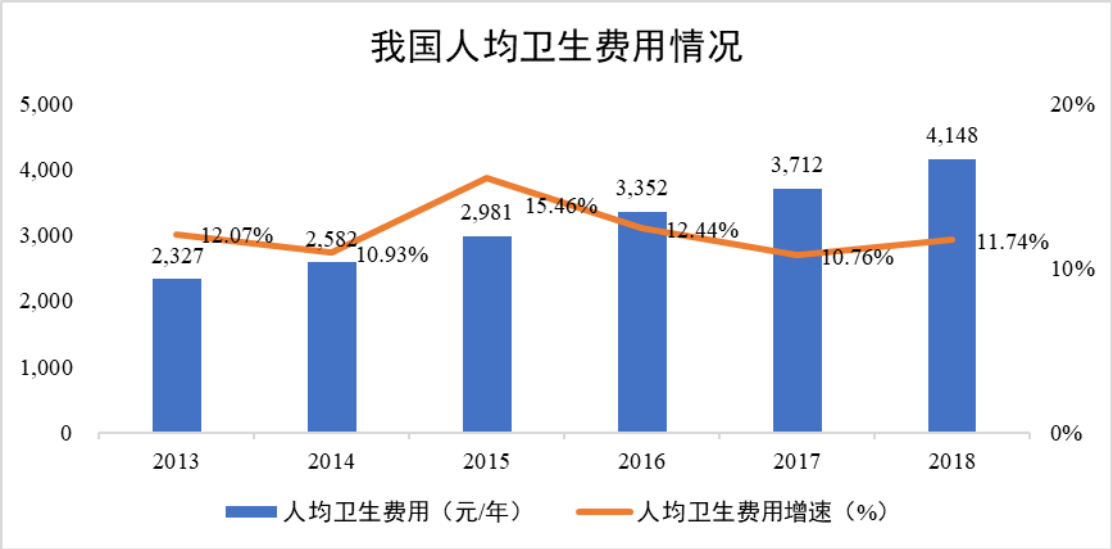
（2）我国人口稳定增长以及老龄化程度逐步提升

自“十二五”以来，中国人口总量保持低速平稳增长，2018 年底中国人口总量为 139,538 万人，较 2013 年增长 3,539 万人，年均增长率为 0.50%。截至 2018 年底，我国 65 岁以上老年人口已达 1.67 亿，占总人口的比例为 11.97%。



数据来源：同花顺 iFind

老年人免疫力较低、药品消费量较大。据统计，65 岁以上老龄人的患病率约是 15 至 45 岁青壮年的 3 至 7 倍。随着我国老龄化的不断增加，我国对于医疗卫生消费的需求也将持续增长。

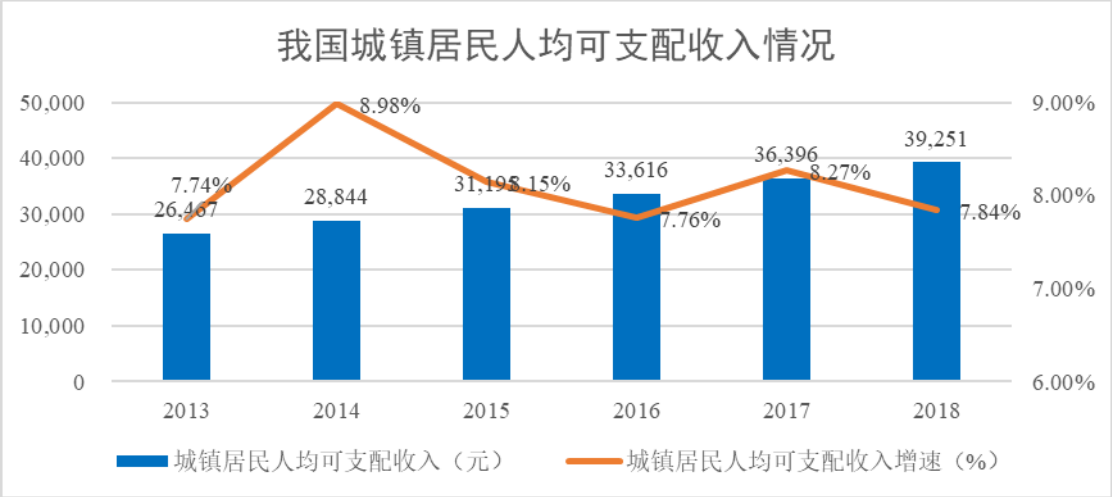


数据来源：卫计委

2018 年全国卫生总费用达到 57,998.3 亿元，卫生总费用占 GDP 百分比为 6.4%。2004 年至 2018 年，我国人均卫生费用由 583.9 元/年增长至 4,148.1 元/年，年均增幅达 15.03%。

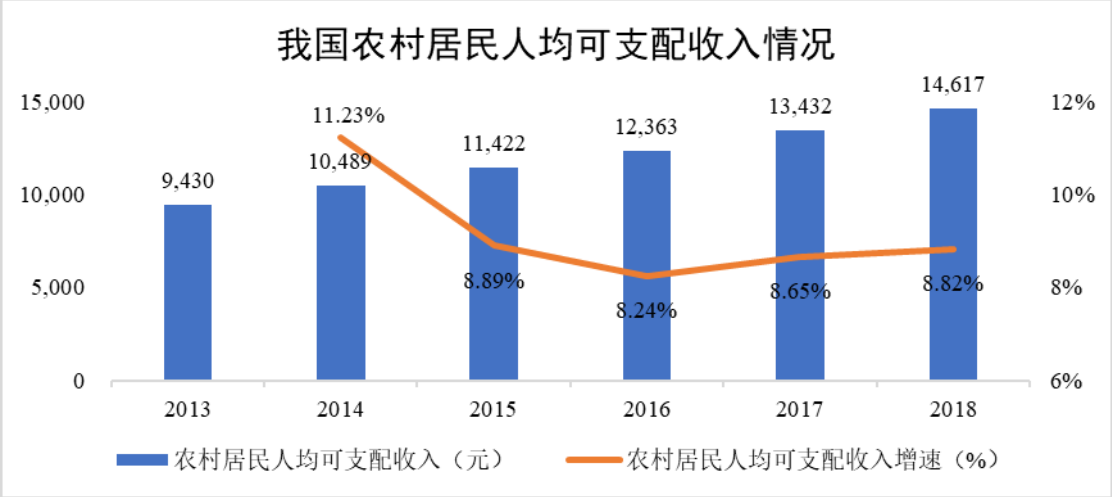
（3）我国经济持续快速增长，人均可支配收入提高

随着我国经济持续快速增长，我国城镇居民人均可支配收入不断增长。2018 年我国居民人均可支配收入达 28,228 元，比上年增长 8.7%；其中，城镇居民人均可支配收入达 39,251 元，比上年增长 7.8%。2013 年至 2018 年，我国城镇居民人均可支配收入由 26,467 元增长至 39,251 元，年均增长 8.12%。



数据来源：国家统计局

2018 年，我国农村居民人居可支配收入达到 14,617 元，比上年增长 8.8%。2013 年至 2018 年，我国农村居民人均可支配收入由 9,430 元增长至 14,617 元，年均增速达 9.16%。

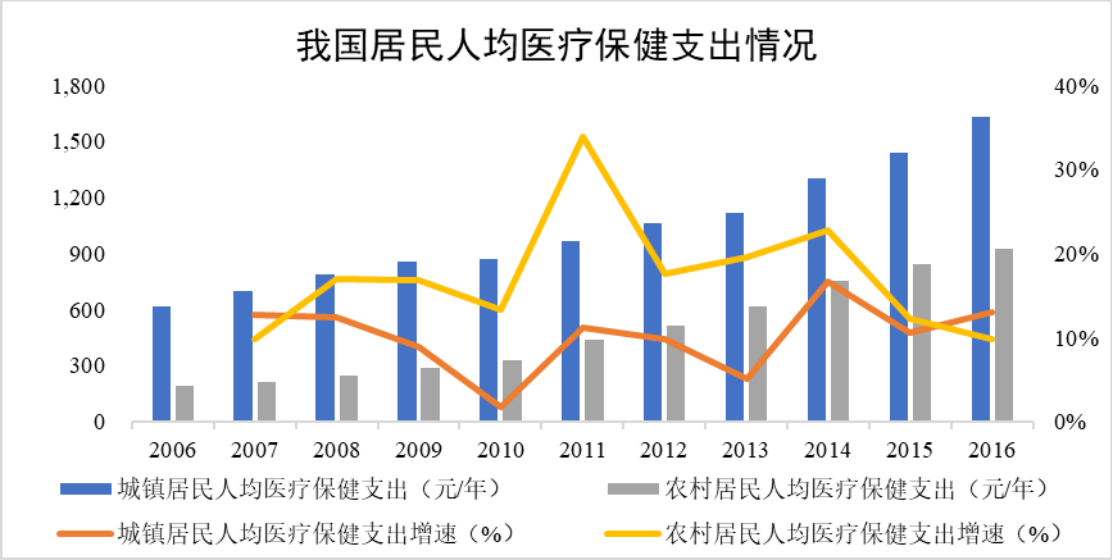


数据来源：国家统计局

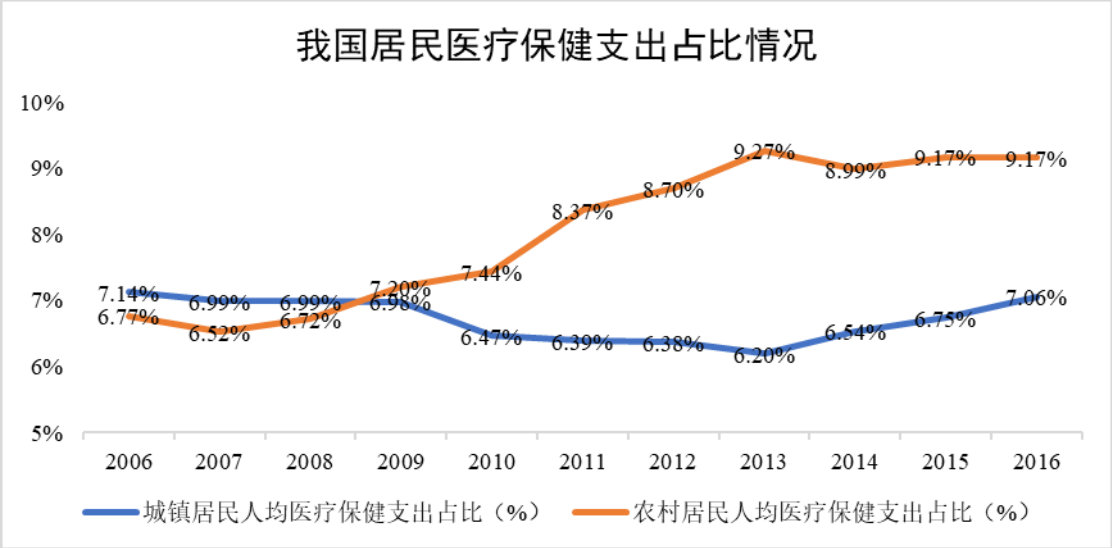
随着我国居民人均可支配收入的提高，其对于医疗卫生产品及服务的支出也将不断增加，由此推动医药流通行业的持续增长。

（4）居民卫生健康意识逐步提高

2006 年至 2017 年，我国城镇居民年均医疗保健支出由 620.54 元增长至 1,630.8 元，增长 2.63 倍，年均增幅达 10.22%。与此同时，我国农村居民年均医疗保健支出由 191.51 元增长至 929.2 元，增长 4.85 倍，年均增幅达 17.3%。农村居民年均医疗保健支出占其总支出比例由 9.78%上升至 12.22%。



数据来源：同花顺 iFind



数据来源：同花顺 iFind

随着我国居民收入的不断增长，健康保健意识的提高，其医疗保健支出也将不断提高。

（5）我国医疗体制改革的深化是医药行业持续发展的外在动力

2017 年 1 月 9 日，国务院印发了《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》，明确了“十三五”期间我国深化医药卫生体制的整体目标。该规划提出到 2020 年，普遍建立比较完善的公共卫生服务体系和医疗服务体系、比较健全的医疗保障体系、比较规范的药品供应保障体系和综合监管体系、比较科学的医疗卫生机构管理体制和运行机制。同时，该规划还提出继续深化药品流通体制改革，加快

构建药品流通全国统一开放、竞争有序的市场格局。力争到 2020 年，药品批发百强企业年销售额占批发市场总额的 90%以上。

2、影响行业发展的不利因素

（1）行业结构不合理，行业集中度有待进一步提高

院外市场药品流通企业的供应能力总体上远大于需求，而在部分边远地区药品供应又明显不足；药品零售企业小、散问题仍然突出；行业集中度和药品零售连锁经营率有待进一步提高。

（2）行业现代化水平不高

目前，我国院外市场医药流通行业中现代医药物流技术尚未广泛采用，流通成本较高；中药材现代流通仓储设施缺乏，流通方式落后；药品供应链管理和信息化水平不高。这阻碍了药品流通行业流通效率的提高，也影响了消费者药品消费成本。

（3）行业服务能力不足

目前，我国药品流通行业企业以客户为中心的经营理念有待提升；部分企业经营管理不规范，品牌竞争力不足；药学技术人才缺乏，专业服务能力较弱，行业服务大健康的功能未充分发挥。

（六）公司自身的创新特征，新旧产业融合情况

1、公司业务创新的情况

公司在院外市场中率先引入互联网及大数据技术，对传统的经营模式进行改造，创新服务模式，形成“医药流通+互联网”的业务形态（即“医药电子商务”），在行业内树立了领先优势。具体情况详见本节“（三）公司的经营模式及业务流程”之“8、公司经营模式的独特性、创新内容及持续创新机制”。

2、公司新旧产业的融合情况

在院外市场持续增长的背景下，服务下沉至医药终端、为终端赋能、提高运营效率已成为行业企业的必然的战略选择。

公司在经营过程中，运用互联网及大数据技术，通过服务模式创新，建立起了直接服务终端客户的模式，实现了传统产业模式的创新和提升，实现了新旧产业的融合。

此外，公司已经在大数据分析、仓储物流、客户终端赋能方面进行了创新的准备，这些创新方向也符合传统医疗流通行业的发展趋势，将为新旧产业的融合提供有力的支撑。

三、发行人在行业中的竞争状况

（一）发行人面临的竞争状况

发行人面临的竞争状况，详见本节“二、发行人所处行业的基本情况”之“（二）行业发展概况及主要发展趋势”。

根据商务部《2018 年药品流通行业运行统计分析报告》中药品批发企业百强排名，合纵药易购位列第 69 名，**2019 年的排名进一步提升至第 63 名。**在 2018 年医药电商企业（B2B）销售额排序中，合纵药易购位列第 10 名，高于第 13 名的四川科伦医药贸易有限公司，位列四川省第一名。

四川省内经营规模较大的医药商业企业，包括四川科伦医药贸易有限公司、**四川金仁医药集团有限公司**，以及全国性医药商业企业的区域子公司四川九州通医药有限公司、国药控股四川医药股份有限公司等，具体情况如下：

公司名称	2019 年度医药批发企业全国百强		主营业务	医药电商业务（B2B）	
	收入（亿元）	排名		电商平台	开始时间
四川科伦医药贸易有限公司	142.96	18	商业分销和医院配送为主	科伦医药商城+第三方电商平台	2017 年
四川金仁医药集团有限公司	24.66	56	商业分销为主	药淘齐+第三方电商平台	2018 年
发行人	22.10	63	院外终端纯销为主，商业分销为辅	合纵医药网	2014 年
四川本草堂药业	18.33	74	商业分销为主，医院配送	本草堂医药网+	2018 年

有限公司			和院外终端为辅	第三方电商平台	
四川贝尔康医药有限公司	16.61	77	商业分销为主，医院配送和院外终端为辅	贝尔康健康城+第三方电商平台	2019 年
四川金利医药贸易有限公司	15.80	79	商业分销为主	金利医药网	2018 年

上述公司主要定位于医院配送业务和商业分销业务，与本公司并不形成直接竞争关系，反而是公司的重要合作伙伴。以四川本草堂药业有限公司、**四川贝尔康医药有限公司、四川金利医药贸易有限公司等全国百强企业，以及**四川粤通医药有限公司、**四川华鼎医药有限公司、四川仁通医药有限公司、四川省优胜美特医药有限公司、**四川龙一医药有限公司为代表的中型医药商业企业，与本公司在终端纯销业务方面形成直接竞争关系，但公司在医药电商、仓储及物流、增值服务体系等关键环节的投入更早、投入规模更大，并由此形成了在终端覆盖率、市场影响力和业务规模上的领先优势。**上述省内主要竞争对手的医药电商业务均晚于发行人 3-4 年，2019 年度电商业务规模除四川粤通医药有限公司达到约 2 亿元外，其他均未超过 1 亿元，而公司的医药电商业务规模达到 9.76 亿元，且报告期内的复合增长率高达 51.02%**。

（二）行业竞争壁垒

1、行业准入资质

医药流通行业是关系到人民群众用药安全的特殊行业，政府对行业进入者实行行政许可制度，主要包括药品经营许可证制度、药品经营质量管理规范（GSP）认证制度等。目前国家食药监主管部门对于医药流通企业在场地、设施、资金、专业技术人员配备、信息系统及服务等方面提出了更高的要求，对医药流通行业的相关资质认证更加的严格，这对新进入者将构成较高的壁垒。

2、上下游资源积累

医药流通行业作为服务性行业，上、下游客户众多，上游客户主要为医药生产企业，下游客户主要为医疗机构、药店、诊所等。医药生产企业在选择配送商时，重视其下游的客户资源，即销售到终端的渠道；而医疗机构、药店、诊所等

也希望与药品品类资源丰富的配送商合作，以获得物美价廉的药品。目前，我国各区域大多存在一个或数个医药流通龙头企业，这些企业经过在业内多年的经营，已经掌握了大量的上、下游资源。因此，行业新入者要在短时间内积累上、下游市场资源是非常困难的。

3、资金要求

医药流通行业属于资金密集型，日常运营所需的资金投入较大，预付供应商货款及维持存货规模等都会对资金形成一定的占用。同时，医药流通企业还需要投入资金建设仓储和物流设施、购置运输设备和配备信息系统等，才能完成日常的经营活动。因此，医药流通企业需要具备较强的资金实力。

4、人才及管理体系

药品是特殊商品，品种规格众多，有关法律、法规以及规范性文件对药品的运输、存储、管理、全程跟踪与监控等都有强制要求。医药流通企业不但需要拥有富有经验的业务管理人员、市场开发人员及专业的物流技术人员等，而且还需要建立完善的质量和服务等管理体系。而该等专业技术人才需要逐步培养，相应的质量和服务等管理体系的建立完善需要经验的逐步积累。

5、口碑及品牌建设

院外市场医药流通行业是一个充分竞争的行业，主要终端客户为社区医药终端及基层医疗机构等。院外市场的特点是客户分散、市场化程度较高、竞争激烈。医药流通企业只有凭借便捷高效的服务、丰富优质的产品以及具有竞争力的价格才能在激烈的市场竞争中取得领先优势，从而培养客户黏性，建立良好的口碑与品牌形象。口碑及品牌的建立需要较长的时间，这也将对市场新进入者构成无形的壁垒。

（三）发行人在行业中的竞争地位

经过多年积累，公司建设了一张广域的终端覆盖网，打造了一个强大的院外市场医药销售体系，在区域性的院外市场尤其是四川省形成了一定的优势竞争地位。截至 2019 年末，公司与 53,000 余家医药终端建立首营企业档案，客户分布遍及全国除港澳台之外的 31 个省、市、自治区，其中覆盖了四川省 80%以上的

医药连锁企业、60%以上的单体药店和 40%以上的诊所，并形成 700 余家下级分销商的医药分销体系。

根据商务部《2018 年药品流通行业运行统计分析报告》中药品批发企业百强排名，合纵药易购位列第 69 名，**2019 年的排名进一步提升至第 63 名。**在 2018 年医药电商企业（B2B）销售额排序中，合纵药易购位列第 10 名，高于第 13 名的四川科伦医药贸易有限公司，位列四川省第一名。

根据商务部《药品流通行业运行分析报告》和中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书 2018 版》整理，2018 年度四川省院外市场医药流通行业市场规模约 308 亿元，公司实现主营业务收入 20.16 亿元，市场占有率约 6.55%。

（四）发行人的竞争优势

1、持续快速发展的医药电商

医药电商是药品流通行业拓展销售渠道，丰富销售手段的重要渠道。目前我国医药电商市场处于快速地发展阶段。合纵药易购自建的 B2B 电商平台，目前注册用户数量超过 63,000 家，经营的药品品种约 22,000 种。报告期内，公司电子商务平台注册用户数量和周活跃用户数量的年均复合增长率分别为 40.98%、45.33%；电子商务业务收入从 2017 年的 5.03 亿增长到 2019 年的 11.33 亿，年均复合增长率为 50.08%；其中每年“119 医药电商狂欢节”单日成交金额从 2017 年的 5,107 万增长至 2019 年的 1.5382 亿，各项指标均呈显出持续快速增长的趋势。药易购电商平台自成立以来先后获得了包括“最具影响力医药电商品牌”、“最具投资价值医药电商企业”等多个行业奖项，获得了广泛好评。

2、高效的物流配送体系与信息化管理系统

快捷、高效、低成本运营的物流配送网络是衡量医药流通行业企业运营效率的重要指标之一。2019 年之前，公司设置了符合各类药品贮存要求的阴凉库、冷库及常温库，储存面积超过 26,000 平方米，2019 年 3 月公司启用自建仓库，配置了高位货架，存储能力大幅提升；自建专业运输车队，建立高效灵活的配送机制，以核心城市成都作为物流配送中心，形成了覆盖全川的自有物流配送能力。公司配置了高效的信息管理系统，覆盖了采购、运输、仓储、配送、客户管理等

多个环节，实现了药品信息流、实物流、资金流的统一。公司通过对信息化平台进行持续改进，进一步加强了仓库管理，合理控制药品储存规模、提高仓储利用效率、降低经营成本，使得运营效率进一步提高。在提高公司的信息化管理水平的同时为客户提供准时、高效的服务。

3、品种资源及上下游渠道优势

经过多年的积累，公司已建立起完善的医药品种体系。报告期内，公司取得1,200 多家制药企业 7,100 余个医药品种的全国或区域代理、经销资格，成为 700 多家制药企业 4,000 余个品种的指定二级分销商，此外还与近 700 家医药商业企业建立业务合作关系。目前公司经营的医药类产品数量超过 22,000 个，覆盖西药、中成药、中药饮片、食品和保健食品、医疗器械及非药品等多个类别，能有效满足院外医药终端常见病患的药品采购需求，为终端客户在本公司进行一站式采购奠定了基础，丰富完善的品种覆盖成为公司提升终端客户黏性及单客采购量的重要手段。

公司目前以四川省作为主要市场，已经覆盖了省内 80%以上的医药连锁企业、60%以上的单体药店和 40%以上的诊所，并形成 700 余家下级分销商的医药分销体系。

4、全方位、多层次的增值服务

为实现帮助终端客户提高运营效率、降低运营成本的目标，公司为客户提供全方位、多层次的增值服务。针对众多单体药店、中小型医药连锁企业在连锁经营、品类管理、客户拓展等方面普遍存在经验匮乏、竞争力不足的市场现状，公司通过传统的管理咨询服务和新兴的新零售模式等方式，持续不断的提升、完善自身的终端赋能能力和服务体系，提升终端药店的竞争实力和经营能力，增强客户黏性，实现合作共赢。

5、灵活的体制机制和优秀的管理团队

公司所处行业是一个充分竞争的市场，主要客户为社区医药终端和基层医疗机构。公司所处行业的市场化程度较高、竞争激烈，只有凭借优良的服务、优质的产品以及具有竞争力的价格才能在激烈的市场竞争中取得领先优势。公司是一

家民营的医药流通企业，具有非常灵活的经营机制，能够快速地对市场需求的变化作出响应。同时，公司根据客户多样的需求，满足客户个性化的需求，从而提升服务品质，获得更多的市场机会。

经过多年的发展，公司已形成了一支经验丰富、执行力极强的团队，其中采购、储运、销售、质管、财务等部门的核心业务人员与创始人的合作关系更是可追溯至早在公司成立前的十多年，核心团队极为稳定。在竞争激烈、监管趋严的医药流通行业，公司保持了稳定快速发展的态势，并在近年较为严峻的行业形势下实现商业模式和业务领域的跨越式发展，正是依赖团队的稳定性及其高效的执行力。目前公司已实施股权激励计划，核心团队将分享公司成长收益，随着公司登陆资本市场，员工积极性将进一步被激发，构成公司持续发展的重要基础。

6、领先的行业地位与良好的品牌形象

公司是药品流通行业中的区域龙头企业，在区域市场具有领先的行业地位。2018 年，公司实现营业收入 20.24 亿元，位列我国药品批发企业前百强，并位列四川省第二名。经过多年的积累，公司与全国各大厂商、经营公司、医疗机构等建立了稳定和谐的合作关系，通过多年的经营获得广大客户与供应商的广泛好评，并树立了良好的品牌形象。公司领先的行业地位，以及树立的良好品牌形象使得公司能够不断发展合作伙伴、扩大经营规模、提升行业影响力，夯实了公司持续发展的坚实基础。

（五）发行人的竞争劣势

1、区域性

公司在四川地区具有突出的市场地位和知名度，但由于公司主营业务区域性特征明显，如果四川市场出现需求增速放缓的情形，将会对公司主营业务产生不利影响，进而影响公司经营业绩和财务状况。

2、仓储物流能力限制

2019 年之前，公司目前在四川省成都市拥有仓储中心，仓储面积约 26,000 平方米。随着近年来公司业务规模的不断扩大，目前的自有仓储能力已逐渐达到饱和状态。公司仓储设施尚未实现完全的自动化流程，现有的传统仓储能力和物

流配送能力的劣势在一定程度上制约了公司的快速发展。报告期内，公司通过信息系统建设，提高了分拣和配送的效率，缓解了部分仓储和物流配送压力，保障了主营业务收入的快速增长，但只有通过现代物流配送中心的建设，才能从根本上提升公司的仓储规模和物流配送能力，扩大公司配送的覆盖区域，满足公司快速增长的要求。

3、融资渠道有限

医药流通行业属于资金密集型，以存货、预付款项为主的流动资金需求，和以仓储物流设施为主的固定资产投资需求，是制约公司扩大业务规模、提高核心竞争力的主要因素。目前，公司的主要资金均来自于公司盈利积累与股东投入，缺乏多元化的融资渠道，一定程度上制约了公司的发展速度和质量。更丰富的融资渠道、更充裕的资金将使得公司在与上下游的商务谈判中居于有利地位，有利于公司扩大市场占有率和增强盈利能力。

（六）发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

1、发行人与同行业可比上市公司/挂牌公司定位不同，可比性不强

目前，A 股共有 20 余家医药流通类上市公司，龙头企业国药控股、华润医药为港股上市公司，此外还有近 40 家医药流通企业在全国中小企业股份转让系统挂牌。但该等公众公司的业务范围主要集中于商业分销、医院配送和医药零售，与发行人所专注的院外市场第二、第三终端的综合服务业务，在客户类型、业务模式、盈利能力、结算方式以及相应的财务数据和指标等方面均存在一定差异。

公司与同行业上市公司在关键业务数据、指标等方面没有较强的可比性。

2、发行人经营模式与同行业药品流通企业的根本区别，发行人业务模式的核心优势

发行人的主营业务定位于“院外市场”的医药流通综合服务，属于医药批发企业，截至 2019 年末，全国药品批发企业约 1.4 万家。相较绝大部分药品批发企业，发行人的经营模式在市场定位、客户结构、服务能力等方面存在差异或相对的先发优势。

（1）市场定位不同

同行业的药品批发企业主要销售对象是各类等级医院，尤其是公立医院，属于“院内市场”；发行人主要的销售和服务的对象是药店、诊所、社区卫生中心等，属于“院外市场”。随着医改政策的不断完善，相比院内市场的平稳发展，院外市场增长迅速，整体占比从2013年的35%左右增加至目前的45%。

目前，A股共有20余家医药流通类上市公司，以及港股上市公司中两家医药流通龙头企业国药控股和华润医药，该等上市公司的业务范围主要集中于商业分销和医院配送，尚无任何一家上市公司专门或主要聚焦于院外市场的流通业务。

业务类型	商业分销	医院配送	
		全国性/跨区域	区域性
上市公司	国药控股 （含国药一致） 华润医药 上海医药 九州通 ……	国药控股 （含国药一致） 华润医药 上海医药 九州通 中国医药 南京医药 海王生物 同济堂 ……	国药股份（北京） 华东医药（浙江） 重药控股（重庆） 瑞康医药（山东） 英特集团（浙江） 嘉事堂（北京） 柳州医药（广西） 鹭燕医药（福建） 人民同泰（黑龙江） 浙江震元（浙江） 天圣制药（重庆） 华通医药（浙江） ……

发行人自设立以来，几乎未向医院进行销售，专注于院外市场的医药流通综合服务。

（2）客户结构不同

同行业大多数医药批发企业常见的经营模式是，医药工业企业委托大型批发企业作为代理商，再由大型批发企业分销给中小批发企业，再由后者销售

至药店、诊所等零售终端，流通链条较长、流通效率较低。

发行人在行业中较早实施“终端为王”的战略，即服务下沉，直接服务社区医药终端和基层医疗机构，提升流通效率。经过多年的坚持，发行人逐步实现了客户的转型和优化，截至报告期末，发行人医药电商平台注册用户超过 6.3 万家，报告期内产生交易的客户数量超过 5.4 万家，已经直接覆盖了四川省内 80%以上的医药连锁企业、60%以上的单体药店和 40%以上的诊所，向终端客户直接销售的收入达到 13.07 亿元，占公司收入比例接近 60%。

（3）通过差异化和行业领先的服务能力形成竞争优势

正是由于“立足院外市场、服务终端客户”的战略定位，发行人针对院外市场终端客户数量多、体量小、采购频次高、单次采购量小、配送及时性高等特点，与同行业公司相比，差异化的发展自己的服务能力，并在多个环节实现行业领先，形成竞争优势，主要包括：

①基于创新的互联网及大数据技术建立高效的信息渠道

为了向数量众多的终端客户提供及时的药品信息，在同行业公司以电话促销、现场交易为主要手段的时期，发行人于 2014 年在行业内率先引入互联网技术，建立合纵医药网，开启电子商务经营模式。通过互联网高效的信息传递机制，发行人迅速成长为西南地区知名度极高的院外市场医药电商平台。报告期内，发行人电子商务业务收入从 2017 年的 5.03 亿增长到 2019 年的 11.33 亿，年均复合增长率为 50.08%，在区域市场领先优势明显。

随后，在同行部分公司逐步进入电商领域时，发行人已经开始建立了大数据中心实验室，逐步加大投入，增强公司交易数据的分析能力，挖掘客户增值服务能力。

②加大自有仓储物流体系的建设和投入

为了向数量众多的终端客户提供高效及时的药品配送，同时适应客户采购频次高、单次采购量小的特点，发行人自建了 2.8 万平方米仓储物流基地，并在其中设计了国内领先的零货分拣系统和设备，大大提升了零散货物分拣效率；配备了 85 辆专业配送车辆，在主营业务区域内各开通了 11 条直配干线，

配送主支线路 100 余条，覆盖区域内大部分终端客户，2019 年度主营业务收入的自有物流配送比例达到 64%。

目前，同行业医药批发企业中，除上市公司和少数大型企业外，大部分企业使用租赁仓库且仓储模式以传统的人工模式或半机械化、半自动化仓储物流技术为主，物流方面自建物流运输能力不足、主要依赖以第三方物流，发行人的药品配送效率和服务质量行业领先。

③持续丰富和优化品种储备

院外市场终端总量多、分布广泛，不同终端销售药品的品种差异大，对上游药品批发企业在品种的多样性上提出了较高的要求。发行人通过多年的行业经营积累，建立起完善的医药品种管理体系并持续优化，报告期内公司经营的医药产品数量超过 22,000 个，截至报告期末拥有 1,200 多家制药企业 7,100 余个医药品种的全国或区域代理、经销资格，为终端客户多样性的采购需求奠定了基础。

④贯彻“深度赋能”战略，提升终端服务能力

院外市场领域对终端的药品销售的市场竞争较为激烈。发行人作为上游的流通企业，在行业中较早的提出“深度赋能”的经营策略，通过提升下游客户的竞争力从而带动自身的销售能力。因此，发行人在经营中除了向下游客户销售产品外，还向其提供医药零售业务的管理咨询服务，借鉴新零售模式的成功经验，为医药终端提供互联网销售资源，使其成为社区零售节点，创新其获客方式和促销手段。

发行人向下游终端客户提供的多层次的增值服务，为终端客户赋能，这样的经营思路在同行业药品批发企业中属于行业的先行者。

综上，发行人作为药品流通企业，坚持自身的市场定位，在适应市场发展趋势的同事，通过相对领先和差异化的服务能力，构筑自身的竞争优势，不断进行转型和优化，实现行业先行者的战略目标。

四、发行人销售及主要客户情况

1、报告期内主营业务收入的具体情况

报告期内，公司主营业务收入按业务类型的分类情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
终端纯销	130,744.46	57.42	30.70	100,033.70	49.62	52.56	65,568.38	41.36
商业分销	94,840.28	41.65	-4.34	99,139.24	49.18	9.13	90,847.81	57.31
医药零售	2,109.91	0.93	-12.42	2,409.00	1.20	14.20	2,109.43	1.33
合　计	**227,694.64**	**100.00**	**12.95**	**201,581.94**	**100.00**	**27.16**	**158,525.62**	**100.00**

报告期内，公司收入规模保持持续稳定增长。其中，终端纯销业务实现持续快速增长，报告期内年均复合增长率高达 41.21%，商业分销业务保持稳定，医药零售业务规模尚小、保持稳定。

2、主要客户情况

终端纯销业务和商业分销业务在客户类型、销售规模上存在显著差异，分别列示各自的前五名客户。其中，终端纯销业务进一步区分为“零售连锁公司”和“单体药店及诊所、民营医院等基层医疗机构”。

（1）终端纯销业务模式下的前五名客户具体情况

①零售连锁公司

单位：万元

2019 年度：

序号	投资方/连锁品牌	客户名称	销售额	占比	是否新增
1	正和祥	四川正和祥健康药房连锁有限公司 四川正和祥健康管理有限公司等 9 家子公司	2,971.27	1.30%	否
2	高济医药	四川蜀南医药有限责任公司等 8 家子公司	2,540.33	1.11%	否
3	全亿健康	成都全亿医药有限公司等 6 家子公司	1,246.27	0.54%	否

4	康健堂	宜宾市康健堂大药房零售连锁有限公司	1,255.02	0.55%	否
5	圣杰	四川圣杰医药有限公司	1,228.25	0.54%	否
合 计			**9,241.14**	**4.04%**	

2018 年度：

序号	投资方/连锁品牌	客户名称	销售额	占比	是否新增
1	正和祥	四川正和祥健康药房连锁有限公司	2,465.68	1.22%	否
		广安正和祥药业连锁有限公司等 8 家子公司			
2	全亿健康	宜宾天天康大药房零售连锁有限责任公司等 6 家子公司	1,702.92	0.84%	否
3	一心堂	四川一心堂医药连锁有限公司	1,013.68	0.50%	否
4	圣杰医药	四川圣杰医药有限公司	958.91	0.47%	否
5	康健堂	宜宾市康健堂大药房零售连锁有限公司	796.88	0.39%	否
合 计			**6,938.06**	**3.43%**	

2017 年度：

序号	投资方/连锁品牌	客户名称	销售额	占比	是否新增
1	一心堂	四川一心堂医药连锁有限公司	1,198.58	0.76%	是
2	正和祥	四川正和祥健康药房连锁有限公司	647.80	0.41%	是
		内江正和祥药业连锁有限公司等 5 家子公司			
3	利民药业	成都利民药业连锁有限公司	529.45	0.33%	是
4	康健堂	宜宾市康健堂大药房零售连锁有限公司	469.69	0.30%	否
5	蜀南医药	四川蜀南医药有限责任公司	411.73	0.26%	是
合 计			**3,257.24**	**2.05%**	

零售连锁公司前五名客户基本情况：

单位：万元、天

序号	连锁品牌	客户	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	关联关系	合作开始时间	结算方式	信用额度	信用账期
1	正和祥	四川正和祥健康药房连锁有限公司	2017-11-16	10,010.24	四川省成都市天府新区华阳街道益州大道南段588号1栋3单元10层1002号	陈卫星39.05%、赵信7.20%、 匡志斌6.49%、广汉正和之景医药科技服务中心（有限合伙）等	无	2017年	换货	40.00	60
		四川正和祥健康管理有限公司	2012-2-22	1,000.00	四川省德阳市广汉市北京大道一段16号北新国际机械城C2栋2层	四川正和祥健康药房连锁有限公司100%	无	2018年	电汇	350.00	60
2	一心堂	四川一心堂医药连锁有限公司	2013-11-27	31,400.00	成都市武侯区果盛路8号附47-52号2楼	云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司100%	无	2017年	承兑、电汇、换货	80.00	50
3	全亿健康	宜宾天天康大药房零售连锁有限责任公司	2005-12-13	1,050.00	宜宾市南岸戎州路27号1号楼2层	苏州全亿健康药房连锁有限公司100%	无	报告期外	电汇	80.00	45
		成都全亿医药有限公司	2012-2-21	78,950.96	成都金牛高新技术产业园区蜀西路42号1栋10楼1号A区	苏州全亿健康药房连锁有限公司100%	无	2018年	电汇	250.00	45
4	圣杰	四川圣杰医药有限公司	2011-1-26	100.00	泸州市江阳区科技路6号	夏星50%、 左圣杰50%	无	报告期外	承兑	100.00	50

序号	连锁品牌	客户	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	关联关系	合作开始时间	结算方式	信用额度	信用账期
5	康健堂	宜宾市康健堂大药房零售连锁有限公司	2013-3-18	100.00	四川省宜宾市江安县江安镇竹都大道西段 479、481、483、485、487 号	尹春艳 80%、尹强 20%	无	报告期外	电汇	500.00	100
6	利民连锁	成都利民药业连锁有限公司	2002-11-11	500.00	四川省成都市大邑县王泗镇义兴村 3 社 2 楼 88 号	毛德春 50%、 舒超英 27.5%、章晓茹 22.5%	无	2017 年	换货、支票	350.00	45
7	高济医药	四川蜀南医药有限责任公司	2011-1-13	1,500.00	中国（四川）自由贸易试验区成都市双流区公兴街道物联大道 259 号	高济医药（四川）有限公司 100%	无	2017 年	电汇、换货	60.00	40

公司对零售连锁公司前五名客户的销售内容为医药类产品，销售方式主要为线下销售。

报告期内，四川正和祥健康药房连锁有限公司（简称“正和祥”）、苏州全亿健康药房连锁有限公司（简称“全亿健康”）、高济医药（四川）有限公司（简称“高济医药”）集中收购了一批医药零售连锁企业。上述前五名客户的排序中自收购之日起合并披露，三家投资方/连锁品牌对旗下子公司的收购时间为：

投资方/连锁品牌	子公司名称	投资时间	持股比例
正和祥	四川正和祥健康药房连锁有限公司		
	四川正和祥健康管理有限公司	2018/2/7	100.00%
	达州正和祥药业连锁有限责任公司	2017/8/28	100.00%
	重庆正和祥大药房连锁有限公司	2017/8/22	100.00%
	绵阳正和祥药业连锁有限公司	2017/5/17	100.00%
	广安正和祥药业连锁有限公司	2017/4/28	100.00%
	眉山正和祥药业有限公司	2016/8/17	100.00%
	遂宁正和祥药业有限公司	2016/6/8	100.00%
	西昌正和祥健康药房连锁有限公司	2016/4/14	100.00%
	内江正和祥药业连锁有限公司	2016/1/4	100.00%
	贵州正和祥药业有限公司	2003/9/15	100.00%
全亿健康	成都全亿医药有限公司	2018/1/12	100.00%
	成都宁丰堂大药房连锁有限公司	2017/11/8	100.00%
	四川芙蓉大药房连锁有限公司	2017/10/30	100.00%
	成都市乐源堂大药房连锁有限公司	2017/10/30	100.00%
	宜宾天天康大药房零售连锁有限责任公司	2017/10/23	100.00%
	四川省儒龙医药有限公司	2017/10/9	100.00%
高济医药	成都高济倍成药业连锁有限公司	2018/11/28	100.00%
	四川蜀南医药有限责任公司	2018/9/10	100.00%
	雅安高济和康药业有限公司	2018/8/27	90.00%
	成都高济良元大药房连锁有限公司	2018/7/14	75.00%
	广元芝心大药房连锁有限公司	2018/6/4	60.00%
	成都市成毅康缘大药房连锁有限公司	2018/3/19	60.00%

投资方/连锁品牌	子公司名称	投资时间	持股比例
	四川省万盛药业连锁有限公司	2018/2/1	65.00%

四川蜀南医药有限责任公司（以下简称蜀南医药）属于医药批发企业，在 2018 年被高济医药收购前，其与四川东升大药房连锁有限责任公司同属自然人陈安控制，并作为后者旗下医药零售连锁公司的配送中心，因此蜀南医药在公司的业务体系中视同零售连锁类客户。

发行人于 2017 年开始重点拓展零售连锁类客户，双方于 2017 年开始合作。2018 年 9 月，蜀南医药和四川东升大药房连锁有限责任公司均被高济医药收购，高济医药同时还在四川省内收购了其他多家医药零售连锁公司。经内部整合后，蜀南医药作为高济医药在四川地区上千家药店的配送中心，因此公司对蜀南医药的销售规模大幅增长。2017 至 2019 年度，公司对蜀南医药（不含被收购后对高济医药旗下其他公司的销售）的销售额分别为 411.73 万元、732.45 万元和 1，225.25 万元，呈逐年增长趋势。

蜀南医药的控股股东为高济医药（四川）有限公司，基本情况如下：

项目	基本信息
公司名称	高济医药（四川）有限公司
统一社会信用代码	91510115MA6C98X77E
注册资本	500,000 万元
注册地址	成都市温江区光华大道三段 1588 号 1 栋 27 层 2701 号
成立日期	2018 年 1 月 12 日
经营期限	长期
经营范围	销售：药品、医疗器械、日用百货、保健食品；商务信息咨询；企业管理咨询；教育信息咨询。 (依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)。
股东及持股比例	高济商贸（上海）有限公司持股 100%
执行董事兼总经理	杨舸
监事	周兰花

高济商贸（上海）有限公司持有高济医药（四川）有限公司 100%股权，高济（天津）投资有限公司持有高济商贸（上海）有限公司 100%的股权，HH Cowell

Limited 持有高济（天津）投资有限公司 70.32%的股权。HH Cowell Limited 是一家于 2016 年 10 月 24 日在香港注册成立的私人股份有限公司，公司编号为 2441315，董事为江莉蓉，股东为 HH Cowell Holdlings Inc.。根据 HH Cowell Limited 2019 年度《周年申报表》的记载，HH Cowell Limited 的股东 HH Cowell Holdlings Inc.为一家在开曼群岛注册的公司。

蜀南医药出具书面声明："本公司自 2018 年 9 月及 11 月被高济医药（四川）有限公司全部收购后成为高济医药（四川）有限公司的全资子公司。高济医药（四川）有限公司是高瓴资本控制的医药公司，高瓴资本的实际控制人是张磊先生，但由于开曼群岛对注册公司保密性要求，本公司无法提供实际控制人相关信息。本公司郑重确认，本公司与四川合纵药易购医药股份有限公司的控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在任何关联关系。"

保荐机构和发行人律师进一步对蜀南医药进行了访谈，蜀南医药认为其实际控制人是张磊先生，由于开曼群岛对注册公司具有保密性要求，除非取得 HH Cowell Holdlings Inc.的书面授权，方可调取 HH Cowell Holdlings Inc.相关书面资料，但蜀南医药无法提供 HH Cowell Holdlings Inc.的书面确认或授权，亦无法提供张磊先生的个人信息资料。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，2018 年 9 月之前，蜀南医药的控股股东及实际控制人为陈安；被高济医药（四川）有限公司收购后，蜀南医药是一家受离岸公司（在开曼群岛注册的公司即 HH Cowell Holdlings Inc.）间接控制的公司，根据蜀南医药的书面确认，蜀南医药的实际控制人为张磊先生。蜀南医药及其控股股东、实际控制人与发行人的控股股东、实际控制人均不存在关联关系。

②单体药店及诊所、民营医院等基层医疗机构

单位：万元

2019 年度：

序号	客户名称	客户性质	销售额	占比	是否新增
1	西藏阜康健康管理有限公司医药超市	药店	302.90	0.21%	否
	西藏阜康健康管理有限公司阜康大药房	药店	97.49		

	西藏阜康健康管理有限公司拉萨大药房	药店	87.70		
	小计		488.10		
2	成都黄再军医院有限责任公司	民营医院	229.64	0.10%	否
3	凉山州太极大药房连锁有限公司美姑泰安店	药店	186.19	0.08%	否
4	盐源县济仁大药房零售连锁有限公司安泰店	药店	173.23	0.08%	否
5	阆中市康福大药房（普通合伙）	药店	145.69	0.06%	否
合 计			**1,222.86**	**0.53%**	

2018 年度：

序号	客户名称	客户性质	销售额	占比	是否新增
1	西藏阜康健康管理有限公司医药超市	药店	199.92	0.18%	否
	西藏阜康健康管理有限公司阜康大药房	药店	94.99		
	西藏阜康健康管理有限公司拉萨大药房	药店	74.19		
	小计		369.10		
2	成都黄再军医院有限责任公司	民营医院	231.06	0.11%	否
3	阆中市康福大药房（普通合伙）	药店	199.88	0.10%	否
4	凉山州太极大药房连锁有限公司美姑泰安店	药店	157.97	0.08%	否
5	盐源县济仁大药房零售连锁有限公司安泰店	药店	118.48	0.06%	否
合 计			**1,076.48**	**0.53%**	

2017 年度：

序号	客户名称	客户性质	销售额	占比	是否新增
1	阆中市康福大药房（普通合伙）	药店	156.42	0.10%	否
2	凉山州太极大药房连锁有限公司美姑泰安店	药店	136.53	0.09%	否
3	西昌颐康零售连锁药业有限公司南坛药房	药店	114.13	0.07%	否
4	成华老站东钟医生诊所	诊所	106.82	0.07%	否
5	四川南充康贝大药房连锁有限公司南部第三百一十五店	药店	104.67	0.07%	否
合 计			**618.56**	**0.39%**	

单体药店及诊所、民营医院等基层医疗机构前五名客户基本情况：

单位：万元、天

序号	客户	企业性质	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	关联关系	业务性质	开始合作时间	结算方式	信用额度	信用账期
1	西藏阜康健康管理有限公司医药超市	有限责任公司分公司(自然人独资)	2015-11-3	-	林廓北路以南、娘热路以东	西藏阜康医疗股份有限公司 100%	无	药店	2017 年	电汇	25.00	45
	西藏阜康健康管理有限公司阜康大药房	有限责任公司分公司(自然人独资)	2015/11/2		拉萨市北京中路 46 号		无	药店	2017 年	电汇	25.00	45
	西藏阜康健康管理有限公司拉萨大药房	有限责任公司分公司(自然人独资)	2015/11/4		北京中路蕃瑞大厦大厅西侧		无	药店	2017 年	电汇	25.00	45
2	成都黄再军医院有限责任公司	有限责任公司(自然人独资)	2001-7-24	500.00	四川省成都市龙泉驿区同安街道办事处阳光大道 4 号	黄再军 100%	无	医院	2017 年	电汇	22.50	35
3	阆中市康福大药房（普通合伙）	普通合伙企业	2009-2-4	-	阆中市天上宫街	刘伟 50%、吴强 50%	无	药店	报告期外	电汇	25.00	50
4	凉山州太极大药房连锁有限公司美姑泰安店	有限责任公司分公司（非自然人投资或控股的法人独资）	2013-11-8	-	四川省凉山彝族自治州美姑县美中路	不适用	无	药店	报告期外	电汇	27.00	35
5	盐源县济仁大药	个体工商户	2015-12-9	-	盐源县盐井镇学府	不适用	无	药店	报告期外	电汇	15.00	35

序号	客户	企业性质	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	关联关系	业务性质	开始合作时间	结算方式	信用额度	信用账期
	房零售连锁有限公司安泰店				路 41 号							
6	西昌颐康零售连锁药业有限公司南坛药房	个体工商户	2012-7-16	-	西昌市南坛小区（农贸市场旁）	不适用	无	药店	报告期外	电汇	15.00	35
7	成华老站东钟医生诊所	个体工商户	2011-3-29	-	四川省成都市成华区花径路 187 号附 45-49 号	不适用	无	诊所	报告期外	电汇	0.00	0
8	四川南充康贝大药房连锁有限公司南部第三百一十五店	有限责任公司分公司(自然人投资或控股)	2008-7-22	-	南部县南隆镇东南街 40 号	不适用	无	药店	报告期外	电汇	25.00	35

公司对单体药店及诊所、民营医院等基层医疗机构前五名客户的销售内容主要为医药类产品，销售方式以医药电商模式为主。

（2）商业分销业务模式下的前五名客户具体情况

单位：万元

2019 年度：

序号	客户名称	销售额	占比	是否新增
1	四川本草堂药业有限公司	3,715.78	1.62%	否
	四川铭源药业有限公司 等 52 家子公司	5,975.06	2.61%	
	小计	9,690.84	4.23%	
2	四川科伦医药贸易有限公司	2,751.08	1.20%	否
	四川省优胜美特医药有限公司 等 41 家子公司	3,636.00	1.59%	
	小计	6,387.07	2.79%	
3	四川嘉事蓉锦医药有限公司	4,523.80	1.98%	否
4	四川金仁医药集团有限公司	3,896.31	1.70%	否
5	四川贝尔康医药有限公司	3,397.22	1.48%	否
	四川安岳贝尔康医药有限公司 等 4 家子公司	96.23	0.04%	
	小计	3,493.45	1.53%	
合 计		**27,991.47**	**12.23%**	

2018 年度：

序号	客户名称	销售额	占比	是否新增
1	四川本草堂药业有限公司	3,462.77	1.71%	否
	四川省铭源药业有限公司 等 54 家子公司	5,357.45	2.65%	
	小计	8,820.22	4.36%	
2	四川科伦医药贸易有限公司	2,317.52	1.15%	否
	凉山州弘景医药贸易有限公司 等 41 家子公司	2,933.71	1.45%	
	小计	5,251.22	2.59%	
3	四川嘉事蓉锦医药有限公司	4,169.97	2.06%	否
4	四川金仁医药集团有限公司	3,967.98	1.96%	否
	四川太星药业有限公司 等 3 家子公司	9.42	0.00%	
	小计	3,977.40	1.97%	

5	四川贝尔康医药有限公司	3,083.77	1.52%	否
	四川安岳贝尔康医药有限公司 等 3 家子公司	159.20	0.08%	
	小计	3,242.97	1.60%	
合 计		**21,291.81**	**10.52%**	

2017 年度：

序号	客户名称	销售额	占比	是否新增
1	四川本草堂药业有限公司	3,453.17	2.18%	否
	三台本草堂药业有限公司 等 43 家子公司	2,777.97	1.75%	
	小计	6,231.14	3.93%	
2	四川金仁医药集团有限公司	4,156.09	2.62%	否
3	四川科伦医药贸易有限公司	2,480.61	1.56%	否
	四川南充科伦医药贸易有限公司 等 39 家子公司	1,430.77	0.90%	
	小计	3,911.39	2.46%	
4	四川嘉事蓉锦医药有限公司	2,814.74	1.77%	否
5	石家庄莱悦医药贸易有限责任公司	2,263.95	1.43%	否
合 计		**19,377.32**	**12.21%**	

商业分销类前五名客户基本情况：

单位：万元、天

序号	客户	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	关联关系	开始合作时间	结算方式	信用额度	信用账期
1	四川本草堂药业有限公司	2004-8-16	10,000.00	四川省彭州市致和镇健康大道 199 号 11 栋 4 层 401 号	黄定中 10.34%、秦林 9%、王达均 8%、敬章书 8%等	无	报告期外	电汇、换货	500.00	35
2	四川科伦医药贸易有限公司	1998-11-26	20,000.00	成都市新都区大丰蓉北路一段一号	四川惠丰投资发展有限责任公司 68.20%、 四川科伦实业集团有限公司 29.80%、刘思川 2%	无	报告期外	承兑、换货	300.00	35
3	四川嘉事蓉锦医药有限公司	1996-2-12	5,080.00	成都市金牛区金丰路 6 号 7 幢二层 11 号	嘉事堂药业股份有限公司 51.00%、成都蓉药实业集团有限公司 49.00%	无	报告期外	电汇、换货	600.00	35
4	四川金仁医药集团有限公司	2004-12-7	5,555.56	成都市金牛区古靖路 39 号	深圳市海王银河医药投资有限公司 75.00%、刘碧武 25.00%	无	报告期外	电汇、换货	600.00	35
5	四川贝尔康医药有限公司	2005-6-2	200.00	河北省石家庄市裕华区方村镇东京北华纺街 39-6 号	武汉清华卓健医疗投资管理有限公司 60.00%、 李海英 38.00%等	无	报告期外	承兑、电汇、换货	500.00	35
6	石家庄莱悦医药贸易有限责任公司	2005-6-2	200.00	河北省石家庄市裕华区方村镇东京北华纺街 39-6 号	张新燕、牛占棉	无	报告期外	电汇、换货	200.00	35

公司对商业分销类前五名客户的销售内容主要为医药类产品，销售方式主要为线下销售。

2016 年 4 月，国务院出台关于“两票制”的首个正式文件《深化医药卫生体制改革 2016 年重点工作任务》（国办发〔2016〕26 号），拟在综合医改试点省份推行“两票制”；2017 年 4 月，四川省具体实施方案落地。受此影响，大量中小型医药流通企业寻求被大型企业的并购，以规避两票制对其医院配送业务的冲击。以四川本草堂药业有限公司、四川科伦医药贸易有限公司、四川金仁医药集团有限公司和四川贝尔康医药有限公司为代表的企业自 2016 年起收购了大量控股子公司。上述前五名客户的排序中自收购之日起合并披露，各大商业公司对旗下子公司的收购时间分别为：

投资方	子公司名称	投资时间	持股比例
四川本草堂药业有限公司	四川民发药业有限公司	2019-4-18	51.00%
	成都本草堂药品连锁有限公司	2019-4-10	60.80%
	四川衡泰药业有限公司	2018-12-17	51.00%
	四川众智药业有限公司	2018-8-31	51.00%
	四川省古蔺县康兴医药营销有限责任公司	2018-1-19	51.00%
	四川顺通药品有限公司	2018-1-18	51.00%
	四川汇际药业有限责任公司	2017-12-22	51.00%
	四川省长宁县神龙医药有限责任公司	2017-12-13	51.00%
	四川省慧昇医药贸易有限公司	2017-11-23	51.00%
	遂宁市东龙药业有限公司	2017-10-27	51.00%
	四川百部医药有限公司	2017-10-23	51.00%
	四川省世康药业有限公司	2017-10-23	51.00%
	四川铭圣医药贸易有限公司	2017-10-18	51.00%
	四川省聚一堂医药有限公司	2017-10-13	51.00%
	四川知翔医药有限责任公司	2017-9-25	51.00%
	广元市光华药业有限公司	2017-9-25	51.00%
	会理卓成医药贸易有限公司	2017-9-20	51.00%
	四川省普瑞康医药有限公司	2017-9-18	51.00%
	渠县新太医药有限公司	2017-9-12	51.00%

投资方	子公司名称	投资时间	持股比例
	四川省永生药业有限公司	2017-9-11	51.00%
	四川民心医药贸易有限责任公司	2017-9-8	51.00%
	四川省铭源药业有限公司	2017-9-8	51.00%
	四川凯艺药业有限公司	2017-9-6	51.00%
	雅安西康医药有限公司	2017-8-28	51.00%
	四川德通医药有限公司	2017-8-28	51.00%
	珙县药业有限责任公司	2017-8-24	51.00%
	四川永同药业有限责任公司	2017-8-22	51.00%
	宜宾福仁药业有限责任公司	2017-8-16	51.00%
	四川省会东县医药有限责任公司	2017-8-15	51.00%
	四川郎中医药营销有限公司	2017-8-14	51.00%
	四川恒源医药科技有限公司	2017-8-11	51.00%
	四川酒都医药有限公司	2017-8-9	51.00%
	四川佳瑞药业有限公司	2017-7-28	51.00%
	四川民康药业有限公司	2017-7-27	51.00%
	四川慈民堂医药贸易有限公司	2017-7-25	51.00%
	珙县红康医药有限公司	2017-7-6	51.00%
	四川广源药业有限公司	2017-7-4	51.00%
	四川森茂医药有限公司	2017-7-4	51.00%
	四川省均东医药有限公司	2017-6-30	51.00%
	四川省铭杰药业有限公司	2017-6-28	51.00%
	四川方贞药业有限公司	2017-6-22	51.00%
	四川广汇康药业有限公司	2017-6-21	51.00%
	四川德福医药有限责任公司	2017-6-14	51.00%
	四川昌福药业有限公司	2017-6-13	63.75%
	四川香山医药有限公司	2017-6-9	51.00%
	江安县药业有限责任公司	2017-6-7	51.00%
	四川射洪华通药业有限责任公司	2017-5-31	51.00%

投资方	子公司名称	投资时间	持股比例
	四川省中江神龙医药有限公司	2017-5-10	51.00%
	四川雅安金海堂药业有限责任公司	2017-4-12	51.00%
	广安昌宇药业有限公司	2016-12-16	100.00%
	四川省西昌本草堂药业有限公司	2016-7-25	51.00%
	成都本草堂医药贸易有限公司	2016-7-20	51.00%
	广安本草堂药业有限公司	2016-7-13	51.00%
	四川省昶宏医药有限责任公司	2016-7-12	90.00%
	泸州本草堂医药有限公司	2016-6-27	51.00%
	四川省锐锋药业有限公司	2016-6-20	51.00%
	四川永慈堂药业有限公司	2016-6-12	51.00%
	绵阳本草堂药业有限公司	2016-6-7	51.00%
	南充市本草堂药业有限公司	2016-5-31	51.00%
	营山本草堂药业有限公司	2016-5-27	51.00%
	仪陇本草堂药业有限公司	2016-5-20	61.00%
	蓬安本草堂药业有限公司	2016-5-19	51.00%
	盐亭本草堂药业有限公司	2016-5-18	51.00%
四川科伦医药贸易有限公司	四川南药川江医药有限公司	2019-3-22	51.00%
	四川省时代宏医药有限公司	2018-1-16	51.00%
	四川新圣药业有限公司	2017-12-27	51.00%
	成都天兴医药有限公司	2017-12-8	51.00%
	四川百辰药业有限公司	2017-11-27	51.00%
	凉山州弘景医药贸易有限公司	2017-10-26	51.00%
	四川绵晟药业有限公司	2017-9-29	51.00%
	四川地和医药有限责任公司	2017-9-25	51.00%
	四川才高识远医药科技有限公司	2017-9-8	51.00%
	四川宏华医药有限公司	2017-9-7	51.00%
	四川和道医药有限公司	2017-9-4	51.00%
	四川欣华西医药有限公司	2017-8-30	51.00%

投资方	子公司名称	投资时间	持股比例
	四川省剑阁县药业有限责任公司	2017-8-30	51.00%
	乐山市沙湾区正清医药有限责任公司	2017-8-28	51.00%
	四川省广汉市吉昌药业有限公司	2017-8-28	51.00%
	四川民升医药有限公司	2017-8-23	51.00%
	四川科昱药业有限公司	2017-8-23	51.00%
	广元泰和医药贸易有限公司	2017-8-22	51.00%
	四川强泰药业有限公司	2017-8-22	51.00%
	四川省蓉康鑫医药器械有限公司	2017-8-18	51.00%
	成都美迪森药业有限公司	2017-8-17	51.00%
	四川华盛医药有限公司	2017-8-14	51.00%
	犍为县鸿康医药有限公司	2017-8-10	51.00%
	四川和成医药有限公司	2017-8-2	51.00%
	都江堰市医药保健品有限公司	2017-7-12	51.00%
	四川省四丰药业有限公司	2017-6-27	51.00%
	洪雅县瓦屋山药业有限公司	2017-6-23	51.00%
	成都第一医药贸易有限公司	2017-6-23	51.00%
	四川华仓药业有限公司	2017-6-23	51.00%
	四川君海医药有限公司	2017-6-22	51.00%
	四川众源药业有限公司	2017-6-21	51.00%
	成都捷为医药有限公司	2017-6-21	51.00%
	成都圣仁医药有限公司	2017-6-19	51.00%
	四川省杏杰医药有限公司	2017-6-19	51.00%
	四川嘉信凯医药有限公司	2017-6-13	51.00%
	四川省健邦医药有限公司	2017-6-5	51.00%
	四川一众药业有限公司	2017-6-2	51.00%
	四川美大康仁爱医药有限公司	2017-5-31	51.00%
	四川弘益药业有限公司	2017-5-25	51.00%
	四川省优胜美特医药有限公司	2017-5-24	51.00%

投资方	子公司名称	投资时间	持股比例
	四川鑫一医药有限公司	2017-5-16	51.00%
	四川圣诺华药业有限责任公司	2017-5-8	51.00%
	德阳科伦医药贸易有限公司	2017-1-19	51.00%
	四川绵阳科伦医药贸易有限公司	2016 年以前	93.58%
	达州科伦医药贸易有限公司	2016 年以前	90.00%
	广安鑫山医药贸易有限公司	2016 年以前	51.00%
	四川广元科伦医药贸易有限公司	2012-7-9	70.00%
	乐山科伦医药贸易有限公司	2012-3-8	60.00%
	四川南充科伦医药贸易有限公司	2009-3-25	99.88%
	广安科伦医药贸易有限公司	2007-11-1	90.00%
	四川省仁寿县中药材有限公司	2007-4-10	98.00%
	资阳科伦医药有限公司	2009 年以前	99.95%
	四川宏冠药业有限责任公司	2007 年以前	51.00%
四川金仁医药集团有限公司	四川太星药业有限公司	2018-12-28	51.00%
	四川东胜医药有限责任公司	2018-12-12	51.00%
	四川蓝皓药业有限公司	2018-10-30	51.00%
	四川瑞峰药业有限公司	2018-10-16	51.00%
	四川鼎和药业有限公司	2018-9-18	51.00%
	四川思彦医药有限公司	2018-8-20	51.00%
	巴中力汇医药有限公司	2018-6-8	51.00%
	苍溪县金仁医药有限公司	2017-6-6	100.00%
四川贝尔康医药有限公司	四川省南部县药业有限责任公司	2016-12-22	100.00%
	四川攀枝花贝尔康医药有限公司	2016-12-14	51.00%
	四川安岳贝尔康医药有限公司	2016-12-6	100.00%

报告期内，公司不存在对单个客户的销售收入超过同期营业收入 50%或严重依赖少数客户的情况。

公司董事、监事、高级管理人员、主要关联方或持有本公司 5%以上股份的

股东未在上述前五大客户中占有任何权益，与上述客户之间不存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

（3）对主要加盟店的销售情况及加盟店的最终实现销售情况

公司对加盟门店的终端纯销业务收入及占比情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对加盟店的终端纯销业务收入	7,064.71	739.34	-
占主营业务收入总额比	3.10%	0.37%	-

加盟门店在业务经营管理方面独立于连锁平台，自主经营、自负盈亏，公司对加盟店的销售均为买断式销售。

加盟业务是公司发展终端纯销业务的重要手段，最终收入实现形式为终端纯销收入而非加盟费。为快速扩充加盟数量，公司未向加盟店收取加盟费或管理费。

报告期内各期，终端纯销业务销售额前十名的主要加盟店的加盟许可年限、交易及往来情况如下：

单位：万元

2019 年度：

序号	加盟店名称	加盟许可期间	对加盟店的销售及往来			加盟店采购自公司的存货期末余额
			销售收入	毛利率	应收账款	
1	九寨沟县康乐康顺诚药房	2014.12.11-2019.12.11-2024.12.31	108.31	8.53%	-	9.40
2	汶川康乐康康寿药店	2019.1.1-2024.1.1	72.64	12.05%	-	7.47
3	若尔盖县康乐康红叶药店	2016.8.11-2021.8.11	71.26	12.02%	-	4.73
4	九寨沟县康馨药房	2016.03.02-2021.03.02	68.62	9.76%	7.94	2.29

5	松潘县康乐康仁康药店	2019.1.1-2024.1.1	58.02	12.52%	-	9.16
6	理县瑞康药房	2016.07.25-2021.07.25	54.00	11.69%	-	5.21
7	若尔盖县康乐康华夏药店	2010.02.01-2020.02.02-2030.02.03	52.04	16.46%	6.28	8.47
8	阿坝县康乐康雪莲花藏药店	2016.04.27-2021.4.27	46.81	14.53%	0.62	9.71
9	黑水县康乐康祥睿药房	2019.1.1-2024.1.1	46.19	8.55%	0.33	4.88
10	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司若尔盖县康宁大药房	2014.09.24-2019.09.24-2024.09.24	44.00	10.47%	-	4.00
小计			621.88		15.16	

2018 年度：

序号	加盟店名称	加盟许可期间	对加盟店的销售及往来			加盟店采购自公司的存货期末余额
			销售收入	毛利率	应收账款	
1	旌阳区利民大药房	2018.12.05-2020.12.04	29.80	7.06%	-	-
2	龙泉驿区同安街办同安堂药店	2018.12.27-2020.12.26	25.35	9.30%	0.14	-
3	什邡市师古镇康宁大药房	2018.07.20-2023.07.19	23.55	2.67%	0.15	0.11
4	什邡市师古镇民康大药房	2018.07.19-2023.07.19	22.42	2.92%	0.16	0.06
5	温江康源堂大药房	2018.11.01-2020.10.31	21.92	10.99%	0.03	0.02
6	都江堰蓉康药房有限责任公司	2018.10.29-2020.10.28	20.97	8.43%	-	-

7	什邡市遥遥医药有限公司	2018.11.05-2020.11.04	19.72	5.84%	-	0.04
8	邛崃市牟礼镇百信药店	2018.11.01-2020.10.31	19.32	7.62%	-	0.01
9	什邡市爱康大药房	2018.11.05-2020.11.04	18.10	2.55%	0.04	0.05
10	青白江区诚春堂药房	2018.09.20-2020.09.19	16.82	5.85%	0.18	0.02
小计			217.97		0.70	

主要加盟店采购自公司的存货的期末结存规模均较小，且符合加盟店作为零售药店保留适当库存的经营需要，公司向加盟店销售的医药类产品基本实现了销售。

3、公司的现金交易情况及中介机构的核查意见

（1）公司现金交易的总体情况

报告期内，公司现金交易的总体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
现金收款	589.24	1,435.61	3,254.06
其中：终端纯销现金收款	75.69	359.85	2,152.52
药店零售现金收款	406.40	689.36	896.47
采购返利现金收款	103.41	363.23	185.83
其他现金收款	3.73	23.17	19.24
占经营活动现金流入比例	0.26%	0.82%	2.56%
现金付款	182.11	154.42	174.38
占经营活动现金流出比例	0.08%	0.09%	0.14%

[注]其他现金收款为破损赔偿及运费补贴。

报告期内，公司现金收款金额、占经营活动现金流入总额的比例均呈逐渐下降趋势，2019 年度的现金收款金额占经营活动现金流入的比例为 0.26%，占比很低，公司现金收款的规模得到较好的控制。

报告期内，公司的现金付款金额分别为 174.38 万元、154.42 万元、182.11 万元，占经营活动现金流出的比例分别为 0.14%、0.09%和 0.08%，金额很小、占比很低。公司的现金付款主要为员工报销的差旅费、报销的零星运输费用以及备用金。

（2）公司现金收款的必要性与合理性

①医药零售业务模式下，直营门店直接面对消费者，尽管公司在药店设置了 POS 机、微信、支付宝等新型支付方式并开通社保结算资质，但亦有部分消费者基于长期的交易习惯选择现金支付；

②批发业务模式下，存在部分客户前往公司现场进行采购的情形，在公司现场下单后，通过现金方式支付货款。虽然公司在收银台设置了 POS、微信等收款方式，但亦有部分客户因单次采购金额较小选择现金结算；

③部分客户基于长期的交易习惯，不会使用或者不愿意使用网上银行等现代化的支付方式，加之单次采购金额较小，客户选择现金结算；

④存在现金结算的客户主要为个体工商户性质的药店、诊所或卫生室。

⑤公司存在少量现金收取返利，主要系部分供应商存在临时性、阶段性的促销政策，供应商的基层销售人员在其自主权限内，根据销售过程中的实际情况临时给予的促销费用，具有小额、临时性、短期性、快速兑现的特点。这样的促销活动，避免了公对公转账需层层审批导致的时效性差的问题。公司针对现金返利建立了完善的内控制度，完整地核算了公司取得的现金返利。

综上所述，公司的现金收款均基于真实的商业背景，且均为客户基于交易习惯、结算便利性的主动选择，公司均为被动接受，具有必要性和合理性。

（3）现金收款的客户或供应商及其分散且单笔收款金额很低

报告期内，公司涉及现金收款的客户或供应商极为分散、单笔现金收款金额较低，具体情况如下：

单位：万元、家、笔

业务类型	项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度

终端纯销现金收款	现金收款金额	75.69	359.85	2,152.52
	客户数量	352	772	2,491
	现金收款笔数	387	1,785	12,021
	单笔平均收款金额	0.20	0.20	0.18
采购返利现金收款	现金收款金额	103.41	363.23	185.83
	供应商数量	83	225	272
	现金收款笔数	108	456	563
	单笔平均收款金额	0.96	0.80	0.33

报告期内公司采购返利现金收款金额分别为 185.83 万元、363.23 万元、103.41 万元，占采购返利总额的比例分别为 2.65%、3.66%、0.78%，占比很低，且发生的笔数及家数较分散，单笔采购返利现金收款金额均较小。

报告期内公司采购返利的现金收款金额总体呈下降趋势，主要系公司进一步加强了对现金收款的规范管理，于协议签署时明确供应商尽量通过票折或银行转账方式付款。

报告期内，公司收取现金返利的供应商包括四川九州通医药有限公司、丽珠医药集团股份有限公司、重庆医药集团四川医药有限公司等上市公司或者大型医药企业约 437 家，临时性、阶段性且单次金额较小的采购返利以现金结算的行为符合行业惯例。

（4）中介机构核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

①报告期内发行人现金交易规模呈逐年下降趋势，占比很低，发行人现金交易规范措施执行良好；

②发行人的现金交易均系真实交易背景下由于客户性质、支付习惯以及交易特点决定的，具有被动接受性，且与同行业公司相比不存在差异，符合行业惯例，具有必要性和合理性；

③发行人现金交易客户或供应商与公司不存在关联关系；

④发行人涉及现金收款的收入确认及成本结转原则和依据不存在异常，符合

《企业会计准则》的规定，发行人不存在体外循环或虚构业务情形；

⑤现金交易流水的发生与相关业务发生真实一致，不存在异常分布；

⑥发行人实际控制人及董监高与客户、供应商之间不存在资金往来，仅周跃武曾控制的攀枝花时济医药基于自身业务发展需要向公司的客户和供应商采购药品，发行人对该公司的交易具备必要性和定价公允性，不存在利益输送，且周跃武已将该两家公司的股权转让给无关联第三方。

4、公司的第三方回款情况及中介机构的核查意见

（1）第三方回款总体情况

报告期内，公司第三方回款总体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第三方回款金额	2,996.71	3,559.34	4,512.66
占含税收入的比例	1.14%	1.53%	2.46%

报告期内，公司第三方回款金额占当期营业收入（含税）的比例分别为2.46%、1.53%以及 1.14%，占比较低且均呈逐年下降趋势。

报告期内，公司第三方回款的客户主要为个体工商户、自然人控制的企业，其付款方主要为实际控制人或其亲属、法定代表人，具体分类情况如下：

单位：万元

类　型	2019 年度	2018 年度	2017 年度
个体工商户性质客户的实际控制人或亲属	1,204.72	1,350.28	2,514.35
自然人控股企业之实际控制人或法定代表人	1,467.94	2,004.85	1,801.70
其他[注]	324.05	204.21	196.61
合　计	**2,996.71**	**3,559.34**	**4,512.66**

[注]其他是指工商登记信息为股份有限公司、股份合作制、民办非企业单位等

（2）第三方回款的原因、必要性及商业合理性

1）公司交易特点概述

公司具有所属行业监管政策严格、行业毛利率较低且客户群体极其分散、采购频次高、单次采购金额小等特点。

①公司的客户均真实存在

公司专注于对院外市场医药终端的终端纯销业务和商业分销业务，根据药品GSP的监管规定，所有的药店、诊所、卫生室等医药服务机构均需取得药品经营许可证或者医疗执业许可证，并且在向公司采购药品前需提交相关的营业证照及经营资质，经审核通过后方可购买药品。因所属行业的特殊监管环境，保证了公司的客户均真实存在。

②公司的业务受到GSP的严格监管，药品的进、销、存均需纳入符合GSP监管的信息系统

根据GSP对药品溯源的管理要求，所有药品的采购入库、销售出库都需要纳入符合GSP监管的信息系统。公司建立ERP系统、WMS系统以及TMS系统，立信会计师事务所对公司的信息系统进行了评估，经评估，公司的信息系统是有效、可靠的，能够满足业务需求，信息系统能够与财务系统实现有效的对接。

③医药流通服务行业的毛利率总体较低

公司所属的医药流通行业具有低毛利率的特点，报告期内公司的主营业务毛利率分别为8.99%、8.33%和8.78%。

④公司的交易特点具有客户极其分散、数量众多、采购频次较高、单笔交易金额小的特点

报告期内，公司的客户数量、交易笔数及单笔交易金额的具体情况如下：

单位：家、笔、元

年度	客户数量	交易笔数	单笔交易金额（含税）	
			平均数	中位数
2019年度	34,094	1,715,399	1,514.92	609.59
2018年度	22,977	1,133,189	2,059.57	722.40
2017年度	16,874	682,636	2,690.96	829.37

随着公司终端纯销业务的收入及占比逐年上升，客户数量和销售规模逐步扩大，终端客户采购频次高、单笔采购金额小的特点被进一步放大，导致单笔交易金额的平均数呈下降趋势。

3）公司客户中存在经营性质为个体工商户、自然人控股企业的诊所、药店等，实际经营中部分客户未开通对公账户，或者受制于对公账户转账的便利性差、手续费较高等缺点，加之单次采购金额较低，部分单位通过实际控制人及其亲属或法定代表人等向公司支付货款。

4）第三方回款是基于公司与客户之间存在的真实交易背景，公司与客户均已签订合法的交易合同或者订单，交易双方按约定履行交易事项，业务本身具有真实性。客户因支付方式便利性、交易习惯和付款方式限制等多方面原因，采用效率更高的支付方式，是其真实意思的表达，由其自行承担相应委托付款风险，上述结算方式对交易双方的权利和义务均未造成损害，不影响合同交易事项的合规履行以及收入的确认。

综上所述，公司的第三方回款系基于客户的经营性质、交易特点，于真实交易背景下为提高支付效率而被动接受的一种款项结算方式，具有真实的交易背景与合理的商业理由。

（3）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：

①报告期内发行人第三方回款规模呈逐年下降趋势，占比很低，发行人关于第三方回款的规范措施执行良好；

②发行人的第三方回款均系真实交易背景下由于客户性质、支付习惯以及交易特点决定的，具有被动接受性，具有必要性和合理性；

③发行人对第三方回款客户形成的销售收入真实，回款真实，不存在虚构交易及调节账龄的情形；

④发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

⑤发行人对确需通过第三方付款的客户于签订协议时，需客户提供委托付款协议，明确付款人及授权期限，且付款人必须是实际控制人、法定代表人或其近亲属。基于客户性质的特点，同时提高客户满意度，进行上述交易安排具有合理性。

⑥发行人已针对第三方回款建立了完善的内控制度，并有效运行，能够合理保证财务核算的准确性。

五、发行人采购及主要供应商情况

1、报告期内医药产品采购的具体情况

报告期内，公司医药产品采购按采购渠道的分类情况如下：

单位：万元、%

采购渠道	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	采购金额	占比	增长率	采购金额	占比	增长率	采购金额	占比
工业直采	82,250.15	38.37	12.39	73,180.57	38.43	37.05	53,396.80	36.76
协议分销	62,642.07	29.22	16.21	53,904.57	28.30	47.51	36,541.79	25.16
市场比价	69,470.45	32.41	9.64	63,364.06	33.27	14.55	55,315.39	38.08
合　计	**214,362.68**	**100.00**	**12.56**	**190,449.20**	**100.00**	**31.11**	**145,253.98**	**100.00**

报告期内，公司采购规模随整体业务规模增长而逐年增长，其中，采购渠道相对稳定的工业直采和协议分销的采购规模更大、增速更快。

2、主要供应商情况

（1）医药制造企业类供应商的前五名具体情况

单位：万元、%

2019 年度：

序号	供应商	制药品牌	采购额	占比	应付账款	预付款项	是否新增
1	四川光大制药有限公司	光大制药	3,769.31	1.76	-	252.69	否
2	国药集团新疆制药有限公司	国药集团	3,212.20	1.50	-	129.61	否

	国药集团致君(深圳)制药有限公司				-	10.35	否
	国药集团致君(深圳)坪山制药有限公司				59.65	-	否
	国药集团工业有限公司				-	0.12	否
	国药集团威奇达药业有限公司				-	3.95	否
3	广州白云山奇星药业有限公司	白云山	3,141.91	1.47	-	17.16	否
	广州白云山医药销售有限公司				-	523.66	否
	广州白云山中一药业有限公司				-	124.42	否
	广州白云山潘高寿药业股份有限公司				-	47.64	否
	广州白云山医药集团股份有限公司白云山何济公制药厂				-	129.20	否
	广州白云山天心制药股份有限公司				18.43	-	否
	广州白云山陈李济药厂有限公司				-	6.15	是
4	哈药集团营销有限公司	哈药集团	2,185.56	1.02	-	41.46	否
5	吉林省北方医药有限责任公司	吴太感康	1,856.54	0.87	-	17.93	否
合计			**14,165.54**	**6.61%**			

2018 年度：

序号	供应商	制药品牌	采购额	占比	应付账款	预付款项	是否新增
1	四川光大制药有限公司	光大制药	4,671.51	2.45	-	1,737.99	否
2	国药集团新疆制药有限公司	国药集团	2,573.79	1.35	-	0.01	否
	国药集团致君（深圳）制药有限公司				74.78	-	否
	国药集团致君（深圳）坪山制药有限公司				20.25	-	否
	国药集团工业有限公司				-	-	否
	国药集团威奇达药业有限公司				-	0.00	否
	国药集团武汉中联四药药业有限公司				-	0.70	否
3	浙江英诺珐医药有限公司[注]	康恩贝	2,291.08	1.20	-	123.35	否
4	广州白云山奇星药业有限公司	白云山	2,198.97	1.15	-	4.49	否
	广州白云山天心制药股份有限公司				17.33	50.19	否
	广州白云山医药集团股份有限公司白云山何济公制药厂				-	8.01	否

	广州白云山潘高寿药业股份有限公司				-	14.90	是
	广州白云山中一药业有限公司				-	101.40	否
	广州白云山医药销售有限公司				-	296.12	否
5	黑龙江中桂制药有限公司	中桂制药	1509.32	0.79	-	376.33	否
合 计			**13,244.68**	**6.95**	-	-	

2017 年度：

序号	供应商	制药品牌	采购额	占比	应付账款	预付款项	是否新增
1	国药集团新疆制药有限公司	国药集团	2,578.1	1.77	-	0.01	否
	国药集团致君（深圳）制药有限公司				65.32	-	否
	国药集团致君（深圳）坪山制药有限公司				0.45	-	否
	国药集团工业有限公司				46.48	-	否
	国药集团威奇达药业有限公司				-	0.00	否
	国药集团武汉中联四药药业有限公司				-	0.70	是
2	哈药集团营销有限公司	哈药集团	2,455.37	1.69	-	310.23	否
3	四川光大制药有限公司	光大制药	2,247.84	1.55	-	938.09	否
3	广州白云山奇星药业有限公司	白云山	2110.66	1.45	2.58	-	否
	广州白云山天心制药股份有限公司				-	30.26	否
	广州白云山医药集团股份有限公司白云山何济公制药厂				-	43.89	否
	广州白云山中一药业有限公司				-	111.08	否
	广州白云山医药销售有限公司				-	37.03	否
5	浙江仙居制药销售有限公司	仙琚制药	1,737.74	1.20	-	41.19	否
合 计			**11,129.72**	**7.66**	-	-	

[注]浙江英诺珐医药有限公司为浙江康恩贝制药股份有限公司旗下各制药公司的全国总代，合纵药易购通过其向江西康恩贝中药有限公司、浙江康恩贝中药有限公司等制药企业采购药品；浙江仙居制药销售有限公司、哈药集团营销有限公司亦为类似情况，均视同医药制造企业。

公司取得前五名医药制造企业供应商的销售授权情况：

2019 年度：

序号	制药品牌	供应商	授权类型	品种数量	授权区域	授权期限
1	光大制药	四川光大制药有限公司	一级经销	14	四川省	1 年
2	国药集团	国药集团新疆制药有限公司	一级经销	5	四川省	1 年
		国药集团致君(深圳)制药有限公司	一级经销	19	四川省	1 年
		国药集团致君（深圳）坪山制药有限公司	独家代理	4	四川省	1 年
			一级经销	3	四川省	1 年
		国药集团工业有限公司	一级经销	6	四川省	1 年
		国药集团威奇达药业有限公司	独家代理	1	四川省	1 年
3	白云山	广州白云山奇星药业有限公司	一级经销	7	四川省	1 年
		广州白云山医药销售有限公司	一级经销	12	四川省	1 年
		广州白云山中一药业有限公司	一级经销	10	四川省	1 年
		广州白云山医药集团股份有限公司白云山何济公制药厂	一级经销	7	四川省	1 年
		广州白云山天心制药股份有限公司	一级经销	1	四川省	1 年
		广州白云山潘高寿药业股份有限公司	一级经销	3	四川省	1 年
		广州白云山陈李济药厂有限公司	一级经销	2	四川省	1 年
4	哈药集团	哈药集团营销有限公司	一级经销	42	四川省	5 个月
5	吴太感康	吉林省北方医药有限责任公司	一级经销	5	四川省	1 年

[注]哈药集团营销有限公司的授权期限为 2019 年 8 月至 12 月。

2018 年度：

序号	制药品牌	供应商	授权类型	品种数量	授权区域	授权期限
1	光大制药	四川光大制药有限公司	独家代理	1	四川省	1 年
			一级经销	19	四川省	1 年
2	国药集团	国药集团新疆制药有限公司	一级经销	2	四川省	1 年
		国药集团致君（深圳）制药有限公司	一级经销	19	四川省	1 年
		国药集团致君（深圳）坪山制药有限公司	独家代理	4	四川省	1 年
			一级经销	4	四川省	1 年
		国药集团工业有限公司	一级经销	4	四川省	1 年

		国药集团威奇达药业有限公司	独家代理	1	四川省	1 年
3	康恩贝	浙江英诺珐医药有限公司	一级经销	9	四川省	1 年
4	白云山	广州白云山奇星药业有限公司	一级经销	7	四川省	1 年
		广州白云山医药销售有限公司	一级经销	12	四川省	1 年
		广州白云山中一药业有限公司	一级经销	11	四川省	1 年
		广州白云山医药集团股份有限公司白云山何济公制药厂	一级经销	7	四川省	1 年
		广州白云山天心制药股份有限公司	一级经销	2	四川省	1 年
		广州白云山潘高寿药业股份有限公司	一级经销	1	四川省	1 年
5	中桂制药	黑龙江中桂制药有限公司	独家代理	2	四川省	1 年

2017 年度：

序号	制药品牌	供应商	授权类型	品种数量	授权区域	授权期限
1	国药集团	国药集团新疆制药有限公司	一级经销	3	四川省	1 年
		国药集团致君（深圳）制药有限公司	一级经销	19	四川省	1 年
		国药集团致君（深圳）坪山制药有限公司	独家代理	2	四川省	1 年
			一级经销	4	四川省	1 年
		国药集团工业有限公司	一级经销	4	四川省	1 年
		国药集团威奇达药业有限公司	一级经销	2	四川省	1 年
		国药集团武汉中联四药药业有限公司	一级经销	9	四川省	1 年
2	哈药集团	哈药集团营销有限公司	独家代理	120	四川省	1 年
3	光大制药	四川光大制药有限公司	独家代理	8	全国	1 年
				5	四川省	1 年
			一级经销	18	四川省	1 年
4	白云山	广州白云山奇星药业有限公司	一级经销	3	四川省	1 年
		广州白云山医药销售有限公司	一级经销	4	四川省	1 年
		广州白云山中一药业有限公司	一级经销	8	四川省	1 年
		广州白云山医药集团股份有限公司白云山何济公制药厂	一级经销	11	四川省	1 年
		广州白云山天心制药股份有限公司	一级经销	2	四川省	1 年
5	仙琚制药	浙江仙居制药销售有限公司	一级经销	4	四川省	1 年

主要供应商的销售授权均以年度合作协议的方式约定，通常为一年一签。

公司向医药制造类供应商采购的类别、数量、金额具体如下：

单位：种、万元

2019 年度：

序号	供应商名称	品种大类	品种数量	采购金额
1	四川光大制药有限公司	药品	17	3,769.31
2	国药集团新疆制药有限公司 等 5 家国药系公司	药品	39	3,212.20
3	广州白云山医药销售有限公司 等 7 家白云山系公司	药品	42	3,141.91
4	哈药集团营销有限公司	药品	33	2,105.06
		食品、保健食品	7	78.03
		医疗器械	2	2.48
5	吉林省北方医药有限责任公司	药品	18	1,856.54

2018 年：

序号	供应商名称	品种大类	品种数量	采购金额
1	四川光大制药有限公司	药品	26	4,671.51
2	国药集团新疆制药有限公司等 6 家国药系公司	药品	8	2,573.79
3	浙江英诺珐医药有限公司	药品	14	2,291.08
4	广州白云山奇星药业有限公司等 6 家白云山系公司	药品	41	2,198.97
5	黑龙江中桂制药有限公司	药品	4	1,509.32

2017 年：

序号	供应商名称	品种大类	品种数量	采购金额
1	国药集团新疆制药有限公司	药品	18	2,578.10
2	哈药集团营销有限公司	药品	115	2,238.22
		食品、保健食品	9	205.99
		医疗器械	2	11.17
3	四川光大制药有限公司	药品	32	2,247.84

4	广州白云山奇星药业有限公司 等 5 家白云山系公司	药品	31	2,110.66
5	浙江仙居制药销售有限公司	药品	42	532.85

最近三年一期，公司医药制造类供应商采购金额占比总体比较稳定，未发生重大变化。

（2）医药流通企业类供应商的前五名具体情况

单位：万元、%

2019 年度：

序号	供应商名称	采购额	占比	应付账款	预付款项	是否新增
1	四川科伦医药贸易有限公司	18,263.32	8.52	1,038.82	-	否
	四川省优胜美特医药有限公司 等 25 家子公司	3,982.92	1.86	546.18	6.60	
	小计	22,246.24	10.38	1,585.00	6.60	
2	四川九州通医药有限公司 等 2 家子公司	12,318.85	5.75	72.15	-	否
3	成都西部医药经营有限公司	11,484.82	5.36	61.23	-	否
	太极集团四川德阳荣升药业 有限公司等 1 家子公司	32.50	0.02	-	-	
	小计	11,517.32	5.37	61.23	-	
4	四川本草堂药业有限公司	6,620.11	3.09	32.75	-	否
	四川省德本药业股份有限公司 等 16 家子公司	2,114.85	0.99	73.29	-	
	小计	8,734.96	4.07	106.04	-	
5	四川嘉事蓉锦医药有限公司	5,117.02	2.39	1.66	-	否
合计		**59,934.39**	**27.96**			

2018 年度：

序号	供应商名称	采购额	占比	应付账款	预付款项	是否新增

1	四川科伦医药贸易有限公司	14,827.10	7.79	1,190.28	-	否
	四川嘉信凯医药有限公司等 20 家子公司	2,948.60	1.55	322.99	7.81	
	小计	17,775.70	9.33	1,513.27	-	
2	四川九州通医药有限公司等 2 家子公司	11,848.73	6.22	399.91	-	否
3	成都西部医药经营有限公司	11,222.75	5.89	37.28	-	否
	太极集团四川德阳荣升药业有限公司等 1 家子公司	120.37	0.06	4.76	-	
	小计	11,343.11	5.96	42.05	-	
4	四川本草堂药业有限公司	5,914.59	3.11	23.33	-	否
	四川省中江神龙医药有限公司等 12 家子公司	1,577.88	0.83	57.75	-	
	小计	7,492.47	3.93	81.08	-	
5	国药控股成都医药有限公司	4,436.40	2.33	70.26	-	否
	国药控股重庆万州有限公司			0.01	-	否
	国药控股重庆有限公司			0.00	-	否
	国药控股安庆有限公司			-	-	否
	国药集团西南医药有限公司			-	-	否
	国药控股广州有限公司			-	-	否
合 计		**52,896.42**	**27.77**	-	-	

2017 年度：

序号	供应商名称	采购额	占比	应付账款	预付款项	是否新增
1	四川科伦医药贸易有限公司	14,961.85	10.30	120.52	-	否
	四川嘉信凯医药有限公司等 22 家子公司	1,029.72	0.71	316.81	4.66	
	小计	15,991.57	11.01	437.33	-	
2	成都西部医药经营有限公司	10,399.00	7.16	11.39	-	否
	太极集团四川德阳荣升药业有限公司等 2 家子公司	160.78	0.11	0.25	-	

	小计	10,559.79	7.27	11.64	-	
3	四川九州通医药有限公司等 3 家子公司	8,446.88	5.82	79.93	-	否
4	四川本草堂药业有限公司	3,564.47	2.45	9.91	-	否
	三台本草堂药业有限公司等 11 家子公司	940.85	0.65	48.91	-	
	小计	4,505.32	3.10	58.82	-	
5	四川金仁医药集团有限公司	4,089.65	2.82	7.13	-	否
合 计		**43,593.21**	**30.01**	-	-	

公司作为医药流通企业，链接了上游医药工业和下游终端的供给和需求。为充分满足下游医药终端对品种齐全度的需求，公司需尽可能丰富自身的品种结构和数量。与此同时，上游医药工业厂家数量众多，且普遍采用代理、经销模式，公司仅凭自身的力量无法获取所有品种的代理、经销资格，借助其他医药商业企业的供应链丰富自身的品种结构则成为有效手段。

报告期内前五名医药流通类供应商的前五名最终供应商即生产厂家的具体情况如下：

序号	医药流通类供应商	最终供应商
1	四川科伦医药贸易有限公司	云南白药集团股份有限公司
		桂林三金药业股份有限公司
		京都念慈菴总厂有限公司
		广西金嗓子有限责任公司
		云南白药集团无锡药业有限公司委托江苏南方卫材医药股份有限公司
2	四川九州通医药有限公司	江中药业股份有限公司
		辉瑞制药有限公司
		广州白云山医药集团股份有限公司白云山制药总厂
		贵州神奇药业有限公司
		东阿阿胶股份有限公司
3	成都西部医药经营有限	华润三九医药股份有限公司委托华润三九(枣庄)药业有限公司
		广州花城药业有限公司

	公司	华润双鹤药业股份有限公司
		云南白药集团股份有限公司
		河北长天药业有限公司
4	四川本草堂药业有限公司	澳美制药厂
		广州白云山医药集团股份有限公司白云山制药总厂
		成都地奥制药集团有限公司
		四川大冢制药有限公司
		九寨沟天然药业集团有限责任公司
5	四川嘉事蓉锦医药有限公司	山东鲁抗医药股份有限公司
		天津中新药业集团股份有限公司第六中药厂
		通化万通药业股份有限公司
		重庆科瑞制药(集团)有限公司
		九寨沟天然药业集团有限责任公司
6	国药控股成都医药有限公司	中美天津史克制药有限公司
		华润三九医药股份有限公司委托华润三九(枣庄)药业有限公司
		山东达因海洋生物制药股份有限公司
		杭州中美华东制药有限公司
		杭州默沙东制药有限公司
7	四川金仁医药集团有限公司	九芝堂股份有限公司
		浙江仙琚制药股份有限公司
		重庆科瑞制药(集团)有限公司
		成都九芝堂金鼎药业有限公司
		广东恒健制药有限公司

公司向医药流通类供应商采购的类别、数量、金额具体如下：

单位：种、万元

2019 年度：

序号	供应商名称	品种大类	品种数量	采购额
1	四川科伦医药贸易有限公司	药品	1,279	17,332.02
		食品、保健食品	23	542.13
		医疗器械	9	16.34

		非药品及其他	22	372.83
2	四川九州通医药有限公司	药品	794	11,730.93
		中药饮片、中药材	85	304.61
		食品、保健食品	30	73.41
		医疗器械	76	167.5
		非药品及其他	11	35.49
3	成都西部医药经营有限公司	药品	475	11,149.81
		食品、保健食品	15	317.81
		非药品及其他	6	17.2
4	四川本草堂药业有限公司	药品	735	6,583.40
		中药饮片、中药材	41	11.58
		食品、保健食品	4	3.83
		医疗器械	1	14.84
		非药品及其他	2	6.45
5	四川嘉事蓉锦医药有限公司	药品	584	4,988.65
		食品、保健食品	5	22.21
		医疗器械	1	94.11
		非药品及其他	3	12.04

2018 年度：

序号	供应商名称	品种大类	品种数量	采购额
1	四川科伦医药贸易有限公司	药品	1,384	14,122.80
		食品、保健食品	22	489.39
		医疗器械	13	69.62
		非药品及其他	11	145.3
2	四川九州通医药有限公司	药品	712	10,942.65
		中药饮片、中药材	103	239.89
		食品、保健食品	32	302.97
		医疗器械	69	154.53
		非药品及其他	14	205.12
3	成都西部医药经营有限公司	药品	474	10,896.03

		食品、保健食品	19	305.88
		医疗器械	4	2.08
		非药品及其他	5	18.76
4	四川本草堂药业有限公司	药品	937	5,899.27
		食品、保健食品	3	1.02
		医疗器械	5	10.57
		非药品及其他	2	3.73
5	国药控股成都医药有限公司等 6 家国药系公司	药品	355	4,395.47
		医疗器械	7	13.35
		非药品及其他	5	27.58

2017 年度：

序号	供应商名称	品种大类	品种数量	采购额
1	四川科伦医药贸易有限公司	药品	1,307.00	14,395.66
		食品、保健食品	24	250.62
		医疗器械	12	45.78
		非药品及其他	28	269.8
2	成都西部医药经营有限公司	药品	427	10,118.08
		食品、保健食品	11	269.44
		医疗器械	1	1.51
		非药品及其他	4	9.97
3	四川九州通医药有限公司	药品	538	7,649.36
		中药饮片、中药材	90	168.1
		食品、保健食品	31	490.29
		医疗器械	68	116.21
		非药品及其他	11	7.29
4	四川本草堂药业有限公司	药品	879	3,498.25
		食品、保健食品	14	36.99
		医疗器械	3	9.9
		非药品及其他	2	19.33

5	四川金仁医药集团有限公司	药品	813	4,066.30
		中药饮片、中药材	2	0.71
		食品、保健食品	2	0.84
		医疗器械	1	5.73
		非药品及其他	17	16.06

最近三年一期，公司医药流通类供应商采购金额占比总体比较稳定，未发生重大变化。

报告期内，公司不存在对单个供应商的采购金额超过同期采购总额 50%或严重依赖少数供应商的情况。

公司董事、监事、高级管理人员、主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东未在上述前五大供应商中占有任何权益，与上述供应商之间不存在关联关系。

3、中药材的采购情况

公司从 2019 年 5 月开始开展中药材的购销业务，以产地直采为主，公司与各产地的种植合作社签订供应合作协议，主打品种为四川地道中药材。

报告期内，公司中药材的采购情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
中药材	235.83	100%	-	-	-	-
其中：工业直采	208.27	88.31%	-	-	-	-
市场比价	27.56	11.69%	-	-	-	-

中药材的前五名供应商及采购情况：

2019 年度：

单位：万元

序号	供应商	中药材采购金额	占比
1	平武县阔达藏族乡恩荣中药材种植专业合作社	48.78	20.69%

2	平武县和润中药材种植专业合作社	39.64	16.81%
3	三台县花园镇明志麦冬加工专业合作社	36.70	15.56%
4	三台县灵兴镇合纵麦冬种植专业合作社	24.12	10.23%
5	平邑县辉瑞中药材有限公司	19.22	8.15%
合 计		**168.46**	**71.43%**

前五名供应商基本情况：

序号	供应商	设立时间	企业类型	注册资本	法定代表人	注册地址	股东结构	关联关系
1	平武县阔达藏族乡恩荣中药材种植专业合作社	2014/12/11	农民专业合作社	430 万元	梁恩荣	平武县阔达藏族乡场镇	梁恩荣 60.47%、马云峰 34.88%等 6 名自然人	无
2	平武县和润中药材种植专业合作社	2017/9/7	农民专业合作社	600 万元	高毅	四川省绵阳市平武县阔达藏族乡阔丰村阔丰组	高毅 66.67%、马丁 8.33%等 5 名自然人	无
3	三台县花园镇明志麦冬加工专业合作社	2016/11/23	农民专业合作社	1203.65 万元	刘志伟	四川省绵阳市三台县花园镇琴山村一组	蒋明 7.06%、肖慈玉 7.06%、刘志伟 7.06%、肖慈喜 7.06%、王朝胜 6.65%等 275 名自然人股东	无
4	三台县灵兴镇合纵麦冬种植专业合作社	2019/1/22	农民专业合作社	10 万元	戴贵金	四川省绵阳市三台县灵兴镇灵兴村 4 组	戴贵金 40%、张林旭 30%、袁学平 20%等 6 名自然人	无
5	平邑县辉瑞中药材有限公司	2015/4/24	有限责任公司	100 万元	段英	山东省临沂市平邑县郑城镇郑城村	刘金炜 100%	无

公司向单个供应商采购的品种规格较多、单价差异较大，以下列举前五名供应商的主要采购品种情况。

单位：kg、万元、元/kg

（1）平武县阔达藏族乡恩荣中药材种植专业合作社：

主要品种	规格	单位	采购数量	采购金额	占比	平均单价	采购方式	结算方式
羌活	统货	Kg	4,000	31.63	64.83%	79.07	工业直采	电汇
黄柏	统货	Kg	10,000	17.16	35.17%	17.16	工业直采	电汇
合计				**48.78**	**100.00%**			

[注]中药材根据产品质量等级划分为“一级”、“统货”等进行分类管理和定价，其中“统货”是指向种植户直采后尚未筛选整理的中药材。

（2）平武县和润中药材种植专业合作社：

主要品种	规格	单位	采购数量	采购金额	占比	平均单价	采购方式	结算方式
鱼腥草	统货	Kg	49,714	29.01	73.18%	5.83	工业直采	电汇
羌活	统货	Kg	500	6.84	17.27%	136.86	工业直采	电汇
木香	统货	Kg	1000	1.41	3.55%	14.08	工业直采	电汇
牛尾独活	统货	Kg	500	1.19	3.01%	23.90	工业直采	电汇
白芷	统货	Kg	500	0.56	1.42%	11.24	工业直采	电汇
莱菔子	统货	Kg	400	0.40	1.02%	10.09	工业直采	电汇
紫苏叶	统货	Kg	396	0.22	0.55%	5.50	工业直采	电汇
合计				**39.64**	**100.00%**			

（3）三台县花园镇明志麦冬加工专业合作社：

主要品种	规格	单位	采购数量	采购金额	占比	平均单价	采购方式	结算方式
麦冬	一级	Kg	7,735	36.33	99.00%	46.97	工业直采	电汇
麦冬	统货	Kg	100	0.37	1.00%	36.70	工业直采	电汇
合计				**36.70**	**100.00%**			

（4）三台县灵兴镇合纵麦冬种植专业合作社：

主要品种	规格	单位	采购	采购	占比	平均	采购方式	结算

			数量	金额		单价		方式
麦冬	一级	Kg	4,779.5	24.12	100.00%	50.46	工业直采	电汇
合计				**24.12**	**100.00%**			

（5）平邑县辉瑞中药材有限公司：

主要品种	规格	单位	采购数量	采购金额	占比	平均单价	采购方式	结算方式
丹参	统货	Kg	17755	19.22	100.00%	10.83	工业直采	电汇
合计				**19.22**	**100.00%**			

中药材供应商的企业类型分布情况：

单位：万元

公司类型	采购金额	占比
农民专业合作社	179.59	76.15%
有限责任公司	39.23	16.63%
个体工商户	17.01	7.21%
总计	**235.83**	**100.00%**

公司中药材供应商的企业类型以农民专业合作社和有限责任公司为主，个体工商户性质的仅一家且金额较小。中药材采购的付款方式均为电汇。

六、公司与业务相关的主要固定资产及无形资产情况

（一）主要固定资产

公司的固定资产主要包括作为仓储和办公场所的自有房屋建筑物和用于配送的车辆等。

截至报告期末，公司固定资产情况如下：

单位：万元

类别	折旧年限	固定资产原值	累计折旧	减值准备	固定资产净值
房屋建筑物	25、40	9,077.70	333.23	-	8,744.46
运输设备	5	1,244.31	549.15	-	695.16
电子设备	3	445.56	272.65	-	172.91

其他设备	5	1,025.51	313.85	-	711.66
合　计		**11,793.08**	**1,468.89**	**-**	**10,324.19**

截至报告期末，公司子公司合时代拥有的不动产权证书如下：

房权证号	房屋坐落	用途	建筑面积（m^2）
川（2018）温江区 不动产权第 0007157 号	温江区天府金府路中段 51 号 1 栋	工业用地/办公	3596.85
川（2018）温江区 不动产权第 0007158 号	温江区天府金府路中段 51 号 2 栋	工业用地	71.55
川（2018）温江区 不动产权第 0007159 号	温江区天府金府路中段 51 号 3 栋	工业用地	126.78
川（2018）温江区 不动产权第 0007160 号	温江区天府金府路中段 51 号 4 栋	工业用地	228.16
川（2018）温江区 不动产权第 0007161 号	温江区天府金府路中段 51 号 5 栋	工业用地	502.2
川（2018）温江区 不动产权第 0007162 号	温江区天府金府路中段 51 号 6 栋	工业用地	68.57
川（2018）温江区 不动产权第 0007163 号	温江区天府金府路中段 51 号 7 栋	工业用地/厂房	14928.75
川（2018）温江区 不动产权第 0007164 号	温江区天府金府路中段 51 号 8 栋	工业用地/仓储	3678.3
川（2018）温江区 不动产权第 0007165 号	温江区天府金府路中段 51 号 9 栋	工业用地/仓储	11507.25
川（2018）温江区 不动产权第 0007166 号	温江区天府金府路中段 51 号 10 栋	工业用地	20.52
川（2018）温江区 不动产权第 0007167 号	温江区天府金府路中段 51 号 11 栋	工业用地	20.52

以上不动产权的权属所有人为成都合时代食品饮料有限公司，以上 11 幢建筑物共用宗地面积为 64258.48 平方米，国有建设用地使用权期限至 2054 年 1 月 18 日止，该宗地上共有 11 幢建筑，不允许单独转让。

因合时代改扩建项目的需要，合时代温江区天府金府路中段 51 号的 3 栋、4、栋、5 栋房屋已经拆除重新规划建设，并依法办理了房屋建设规划手续。

以上不动产权已经办理抵押，抵押合同编号为 D320121180918426，抵押权人为成都银行股份有限公司沙湾支行，主债权为 2018 年 9 月 18 日至 2021 年 9 月 17 日期间成都银行向主合同债务人发放授信而发生的一系列债权，包括但不限于贷款、汇票承兑、押汇、开立信用证、开立保函等各类银行业务。抵押担保的最高限额为 6,600 万元。

2016 年 11 月，合纵药易购与成都恒泰盛置业有限责任公司（以下简称“恒泰置业”）签署了《四川省商品房买卖合同（预售）》以及相关补充协议，约定公司向恒泰置业购买位于成都市金牛区沙河源街道友联社区的“量力医药健康城”8 栋 13、14 层写字楼，套内面积为 1,705.96 平方米，原价为 1,482.5760 万元，优惠后总价为 1,402.5760 万元。本定价系遵循市场定价原则、根据出售方的销售政策以及双方协商一致确定的。该等房屋已实际交付合纵药易购占有并使用，但尚未取得房屋所有权证书。

恒泰置业持有成都市城乡房产管理局于 2016 年 1 月 8 日核发的成房预售中心城区字第 11204 号《商品房预售许可证》，其具有向合纵药易购预售上述写字楼资质。目前该房产正在办理过户手续中。

恒泰置业因融资需要，对量力医药健康城的土地使用权设置了抵押担保，截至本招股说明书签署日，抵押担保尚未解除，成都市不动产权交易中心办理房屋所有权证书的前提之一是土地抵押权已解除，因此恒泰置业暂无法为公司办理上述房产的产权证书。公司所购房产办理产权证书不存在法律障碍，恒泰置业正在与抵押权人沟通解除抵押方案，待抵押解除后将及时向房屋登记机关申请办理产权证书。

合纵药易购办理该房产的过户手续不存在实质性法律障碍，其合法拥有该等房屋，并有权依法占有、使用或以其他合法方式处置该等房产。

（二）无形资产

1、商标

截至招股说明书签署日，公司拥有注册商标 47 项，具体情况如下：

序号	权利人	注册号	商标名称	核定使用商品	注册有效期	取得方式
1	合纵药易购	12036755	合纵医药 HEZONG MEDICINE	第 35 类	2014.6.28-2024.6.27	原始取得
2	合纵药易购	12036756		第 35 类	2014.6.28- 2024.6.27	原始取得
3	合纵药易购	12782855	合纵医药 HEZONG MEDICINE	第 5 类	2015.4.7-2026.10.27	原始取得
4	合纵药易购	17233512	合纵药易购	第 35 类	2016.10.28-2028.6.13	原始取得
5	合纵药易购	23332870	合纵药易购	第 5 类	2018.6.14-2028.6.13	原始取得
6	合纵药易购	26732306	合纵尚医	第 44 类	2018.9.21-2028.9.20	原始取得
7	合纵药易购	28538499	合时代	第 5 类	2018.12.14-2028.12.13	原始取得
8	合纵药易购	28547226	合时代	第 5 类	2018.12.7-2028.12.6	原始取得
9	合纵药易购	31508283	合纵药易购	第 10 类	2019.3.14 – 2029.3.13	原始取得
10	合纵药易购	22993819	尚医生	第 30 类	2018.2.28-2028.2.27	继受取得
11	合纵药易购	23164164	药易达	第 44 类	2018.3.14-2028.3.13	继受取得
12	合纵药易购	23164220	药易达	第 39 类	2018.3.7-2028.3.6	继受取得
13	合纵药易购	33873308	合纵药易购	第 1 类	2019.6.7-2029.6.6	原始取得
14	合纵药易购	37546226	尚医生	第 1 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
15	合纵药易购	33386736	合纵美瑞	第 5 类	2019.8.7-2029.8.6	原始取得
16	合纵药易购	33864543	合纵药易购	第 5 类	2019.8.21-2029.8.20	原始取得
17	合纵药易购	37548295	药易达	第 9 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
18	合纵药易购	37547331	合升易	第 9 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
19	合纵药易购	37305950	合纵尚	第 16 类	2019.11.21-2029.11.20	原始取得

20	合纵药易购	33375991	合纵美瑞	第 30 类	2019.7.21-2029.7.20	原始取得
21	合纵药易购	37543967	合时代	第 30 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
22	合纵药易购	31504632	合纵药易购	第 35 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
23	合纵药易购	37311600	合纵尚	第 35 类	2019.11.21-2029.11.20	原始取得
24	合纵药易购	37551392	合升易	第 35 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
25	合纵药易购	37313806	合纵尚	第 38 类	2019.11.21-2029.11.20	原始取得
26	合纵药易购	37558322	合升易	第 38 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
27	合纵药易购	33858296	合纵美瑞	第 40 类	2019.6.7-2029.6.6	原始取得
28	合纵药易购	37556034	合时代	第 40 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
29	合纵药易购	37311632	合纵尚	第 41 类	2019.11.21-2029.11.20	原始取得
30	合纵药易购	37548710	药易达	第 42 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
31	合纵药易购	36932004	合时代	第 5 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
32	合纵药易购	37546228	尚医生	第 5 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
33	合纵药易购	36923966	合时代	第 5 类	2019.12.14-2029.12.13	原始取得
34	合纵药易购	37560357	药易达	第 40 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得
35	合纵药易购	37554454	HEZONGYY	第 39 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得
36	合纵药易购	37539197	合升易	第 42 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得
37	合纵药易购	37541264	合时代	第 10 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得
38	合纵药易购	37543710	HEZONGYY	第 35 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得
39	合纵药易购	37536830	尚医生	第 40 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得

40	合纵药易购	37541284	合时代	第 44 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得
41	合纵药易购	37560365	药易达	第 10 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得
42	合纵药易购	37547562	HEZONGYY	第 9 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得
43	合纵药易购	37536825	尚医生	第 38 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得
44	合纵药易购	37548727	HEZONGYY	第 5 类	2019.12.7-2029.12.6	原始取得
45	康乐康连锁	21944917		第 35 类	2018.2.14-2028.2.13	原始取得
46	合纵药易购	31510636	合纵药易购	第 40 类	2019.05.21-2029.05.20	原始取得
47	合纵药易购	31489316	合纵药易购	第 44 类	2019.05.21-2029.05.20	原始取得

2、软件著作权

截至招股说明书签署日，公司拥有软件著作权 7 项，具体情况如下：

序号	软件名称	著作权人	首次发表日期	登记日期	权利取得方式	登记号
1	药易购平台	合纵药易购	2016.2.11	2016.6.12	原始取得	2016SR137623
2	合纵医药平台	合纵药易购	2016.2.11	2016.6.12	原始取得	2016SR150272
3	合纵医药会员管理系统	合纵药易购	2014.2.5	2016.9.26	原始取得	2016SR274745
4	合纵医药支付系统	合纵药易购	2014.2.10	2016.11.4	原始取得	2016SR318579
5	合纵医药商品展示系统	合纵药易购	2014.2.10	2016.11.4	原始取得	2016SR319497
6	合纵药易购 APP(IOS 版)	合纵药易购	2019.1.1	2019.9.10	原始取得	2019SR0943429
7	合纵药易购 APP(Android 版)	合纵药易购	2019.1.1	2019.8.27	原始取得	2019SR0890885

3、域名

截至招股说明书签署日，公司拥有域名 7 项，具体情况如下：

序号	注册人	域名	注册日期	到期日期
1	合纵医药	合纵医药.com	2010.4.28	2021.4.28
2	合纵医药	hezongyy.com	2010.4.28	2021.4.28
3	合纵医药	hzyygf.com	2017.4.28	2020.4.28
4	合纵药易购	hezongyygjt.com	2018.7.19	2023.7.19
5	合纵药易购	hzyyg.com	2016.6.1	2021.6.1
6	健康之家连锁	hezongyyls.com	2016.8.26	2022.8.26
7	虞城百川	hnyygyy.com	2019.2.13	2021.2.13

4、作品登记证书

序号	作者	登记号	作品名称	登记日期
1	合纵药易购	国作登字-2019-F-00710013	合纵药易购 logo 图形	2019.1.15
2	合纵药易购	国作登字-2019-F-00710012	药易购健康之家标识	2019.1.15

（三）公司租赁房产情况

截至招股说明书签署日，发行人及其子公司（不含发行人及其全资、控股子公司以及该等公司的控股子公司之间的承租）情况如下：

1、虞城百川、康乐康连锁的承租物业情况

（1）承租物业情况

序号	承租方	出租方	坐落位置	面积	租赁期限	年租金
1	虞城百川	虞城县高新区木兰科技发展投资有限公司	虞城县至信三路与至诚四路交叉口向西 150 米路北	7,600 ㎡	2019.1.16-2024.1.16	18 万
2	康乐康连锁	王远康	马尔康市马尔康镇崇列街 6 号	53.68 ㎡	2019.7.15-2024.7.14	1.2 万

（2）虞城百川承租的虞城县至信三路西段北侧的房屋未取得产权证书且未

能获得建设批准文件。

虞城百川租赁的虞城高新区木兰科技发展投资有限公司（以下简称“虞城木兰科技”）实际占有的 7,600 ㎡房屋，尚未取得国有土地使用权证书和房屋所有权证书；虞城木兰科技未向发行人提供主管部门关于上述房屋的建设工程规划许可及批准建设的许可文件。

根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》第二条、第三条的规定，虞城百川与虞城木兰科技签署的租赁合同存在无效或被解除的法律风险，但鉴于：

2019 年 4 月，虞城木兰科技出具《情况说明》，确认其系虞城县财政局控股的国有控股公司，虞城百川承租的位于虞城高新区至信三路与至诚四路交叉口向西 150 米路北的房屋建筑物面积约为 7,600 ㎡，规划用途为工业用地，目前国有土地使用权证书和房屋所有权证书正在办理手续过程中。虞城木兰科技已依法依规履行了审批程序，不存在违法用地情形。截至目前，虞城木兰科技与虞城百川未产生任何争议或纠纷。虞城木兰科技不存在重大违法违规行为，也未受到有关主管部门的行政处罚，且该租赁场地不存在被拆迁、征用以及重新招拍挂的风险，因此不会对虞城百川日常经营造成不利影响。若在租赁期限内租赁场地被有权机关强制性拆迁或搬迁，虞城木兰科技承诺将及时给虞城百川找到其他替代性的房产，并承担由此给虞城百川造成的直接和间接经济损失。

2019 年 4 月，虞城高新技术产业开发区管理委员会、虞城县自然资源局、虞城县住房和城乡建设局共同出具《证明》，确认虞城百川现正在租赁并使用的虞城木兰科技拥有的房屋建筑物约 7,600 ㎡，用于办公和仓储，相关土地规划用途为工业用地，目前正在办理国有土地使用权证书和房屋所有权证书。虞城百川有权正常使用所租赁的场地和相应的建筑物，不存在违法违规行为，其不会对虞城百川进行行政处罚或采取其他行政措施。虞城木兰科技暂未取得国有土地使用权证书和房屋所有权证书，不属于违法用地情形，其不会对该块土地上的建筑物进行强制性拆迁或搬迁。

综上，虞城百川与虞城木兰科技签署的租赁协议存在无效或被解除的法律风

险，但鉴于虞城木兰科技已取得了当地主管部门的确认，且承诺若因其出租的房屋权属瑕疵给虞城百川带来任何损失将予以赔偿，能够有效降低虞城百川的经营风险；发行人实际控制人李燕飞出具承诺，若因发行人目前租赁房屋权属瑕疵导致发行人及其子公司遭受任何损失、主管部门处罚的，李燕飞将对发行人的经济损失承担补偿责任。虞城百川与虞城木兰科技租赁合同瑕疵不会对发行人的正常经营活动产生实质性不利影响，对发行人本次发行上市不构成实质性法律障碍。

2、药易达物流的承租物业情况

（1）承租物业情况

序号	出租方	坐落位置	面积（㎡）	租赁期限	租金(元/年)
1	黄素英	绵阳市高新区菩提福园	160	2019.12.20 -2020.12.20	30,600
2	石素明	乐山市市中区惠安路 330 号 20 幢 2 单元	95	2019.3.1-2020.3.1	16,500
3	刘丹	宜宾市翠屏区莱坝镇点灯村	800	2018.8.15-2023.8.15	65,000
4	罗伟	四川省眉山市仁寿县文林镇三圣社区一组 42 号	180	2019.7.17-2020.7.16	20,600
5	刘英	巴中市巴州区大柏林村三组	170	2019.5.1-2020.4.30	26,000
6	达州达运公路物流港有限公司	达州市经开区斌郎乡木瓜铺村达州公路物流港内 3 号仓库 8 号门	400	2019.4.10-2020.4.9	62,400
7	罗秀	南充市高坪区南鑫建材物流城 2 栋 1-8 号	77	2019.5.1-2020.4.30	7,000
8	蒲春兰	南充市高坪区南鑫建材物流城 2 栋 1-7 号	77	2019.5.1-2020.4.30	7,000
9	杨宗芳	南充市高坪区南鑫建材物流园	77	2019.5.1-2020.4.30	10,000

序号	出租方	坐落位置	面积（㎡）	租赁期限	租金(元/年)
10	四川药淘齐物流有限公司	成都市金牛区古靖路友谊社区九组的原货运部 6-8 号	80	2019.5.29-2020.5.30	40,000
11	将昌燕	南鑫国际物流钢材城 2 栋 9 号	67.5	2019.5.1-2020.5.1	6,000
12	重庆华林天美印务有限公司	重庆市迎春路 9 号 1 栋 504 号房、4 栋 207 号房、208 号房	-	2019.7.3-2020.7.2	28,800
13	达州达运公路物流港有限公司	达州贸易展示区 1 号楼 2 楼 241 号房	-	2019.4.16-2020.4.15	3,000
14	罗志强	南鑫国际物流钢材城 2 幢 1-7 号	77.15	2019.5.1-2020.5.1	8,000

（2）药易达物流承租房屋未提供房屋产权证书或完整的建设批准文件

出租方刘丹（上表第 3 项）出租房屋及场地面积为 800 ㎡，其仅向合纵药易购提供了《乡村建设规划许可证》，未提供房屋产权证书以及其他建设批准文件。除刘丹（上表第 3 项）外，其他出租方均未能提供房屋产权证书或建设工程规划许可证或者经主管部门批准建设文件。根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》第二条、第三条的规定，药易达物流与相关出租人签署的租赁合同存在无效或被解除的法律风险，但由于：

1）药易达物流系发行人专门负责药品物流运输业务的子公司，药易达物流租赁的房屋多数位于城乡结合部，系为满足当地药店快速配送的需要而租赁，大大提升了公司配送效率和服务质量，取得了较好的社会效益，具有客观性和合理性。

2）药易达物流租赁上述房屋的期间一般为 1 年（除上表第 3 项租赁期为 5 年外），租赁期限一般较短，因此如果未来因租赁瑕疵确需更换租赁场地的，药易达物流能够在较短的时间内寻找到可替代的租赁场地，且届时替换租赁场地对

发行人造成的经济损失较小，不会对发行人的正常经营活动产生重大不利影响。

3）药易达物流租赁房屋的主要用途为药品临时存放及中转，不会对承租房屋构造及使用用途进行重大变更，药易达物流不存在因租赁上述房屋而受到行政处罚的情形。

4）药易达物流租赁房屋的出租方均出具了《情况说明及承诺函》，确认其对出租房屋具有不受限制的所有权或使用权，在租赁期届满之前不会对租赁场地实施改变用途或转租、转卖等影响租赁的行为。

5）如因药易达物流租赁房屋造成任何损失、主管部门的处罚以及第三方主张权利的，实际控制人李燕飞承诺全额补偿。

6）发行人、药易达物流分别出具书面承诺，未来再租赁房屋时，将严格审核出租方拥有房屋的权属情况，尽可能避免承租瑕疵物业的情形。

综上，药易达物流租赁房屋可能产生的法律风险，对发行人持续经营能力不构成重大影响，对发行人本次发行上市不构成实质性法律障碍。

3、健康之家连锁的的承租物业情况

序号	出租方	坐落位置	面积（㎡）	租赁期限	对应门店
1	王文菊	成都市青羊区光华北五路 36 号	107.07	2017.6.1-2022.5.31	健康之家连锁青羊区光华北五路药店
2	张涛、尚利	成都市郫都区郫筒街道蜀信东路 196 号	106.7	2018.9.1-2023.9.1	健康之家连锁郫都区郫筒街道蜀信东路药店
3	王巅、周文兵	成都市新都区大丰华美东街 132 号 2-7 号商铺	82.69	2016.12.9-2021.12.8	健康之家连锁新都区华美东街药店
4	孔祥业、张爱香、孔令奇	成都市金牛区金沙路 16 号 5 幢 1 楼 30 号附 1、2 号	113.78	2016.11.28-2021.12.17	健康之家连锁金牛区金沙路药店
5	李大德	成都市金牛区营康西路 43 号	128.2	2014.10.8-2020.10.7	健康之家连锁金牛区营康西路药店
6	林会全	成都市青羊区光华南三路 54 号 1 楼	68.52	2016.1.30-2021.1.30	健康之家连锁青羊区光华南三路一店

序号	出租方	坐落位置	面积（㎡）	租赁期限	对应门店
	高洪祥	成都市青羊区光华南三路56号1楼	65.18	2015.11.1-2023.4.30	
7	高翔、高敏	成都市青羊区光华南三路96号一层	92.52	2015.11.18-2021.11.17	健康之家连锁青羊区光华南三路二店
8	成都建兴物业管理有限公司工会	成都市青羊区家园路11号附5号2幢1层5号	158.49	2019.8.20-2024.8.19	健康之家连锁青羊区家园路药店
9	成都长城实业集团有限公司	成都市武侯区董家湾北街3号附11、12、13号	193	2016.6.1-2020.5.31	健康之家连锁武侯区董家湾北街药店
10	唐巧玲	成都市金牛区三洞桥路8号附2号	123	2016.2.26-2020.2.25	健康之家连锁金牛区三洞桥路药店
11	成都智盛投资有限公司	成都市郫县红光镇徐独路652号附23号	116.79	2016.1.1-2020.12.31	健康之家连锁郫都区徐独路药店
12	夏守昊	成都市新都区大丰街道花都大道703	119.42	2015.12.20-2020.12.19	健康之家连锁新都区花都大道药店
13	闫清雄、闫芳	成都市成华区二环路东二段6号-1层附10号	132.95	2016.2.20-2021.2.19	健康之家连锁二环路东二段药店
14	高伟、钟文洁、钟泽熙	成都市郫县郫筒镇望丛西路235、237号1层	101.87	2019.3.9-2022.3.8	健康之家连锁郫都区望丛西路药店

4、虞城百川、药易达物流和健康之家连锁租赁房屋未办理租赁备案手续

虞城百川、药易达物流和健康之家连锁租赁房屋均未办理房屋租赁备案手续，存在被房屋主管部门处罚的风险。根据《中华人民共和国合同法》《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释（一）》及《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》的相关规定，房屋租赁合同并不以登记备案为生效要件，因此前述租赁房产未办理租赁备案登记不影响房屋租赁合同的有效性。

5、发行人实际控制人的承诺

为充分保障发行人本次发行上市后中小股东的利益，实际控制人李燕飞出具

承诺，如因虞城百川、药易达物流和健康之家连锁目前租赁房屋瑕疵或因未租赁备案而导致发行人及其子公司遭受任何损失、主管部门的处罚以及第三方主张权利的，李燕飞将对发行人的经济损失承担全额补偿责任。

七、业务许可资格及资质

作为关系国计民生的重要领域，政府对医药流通行业实施行政许可制度，主要包括药品经营许可证制度、药品经营质量管理规范（GSP）认证制度等，保健食品、医药电子商务等特定业务领域也规定了相应的业务资质。

其中，医药电子商务作为新兴的重要业务手段和工具，《互联网信息服务管理办法》要求提供互联网药品信息服务的互联网站需取得《互联网药品信息服务资格证书》。母公司合纵药易购作为从事医药批发业务的经营主体，已取得关于药品销售、质量管理、物流配送等方面规定的必要资质；同时作为医药电商业务的经营主体，也已取得《互联网药品信息服务资格证书》。

截至本招股说明书签署日，公司已取得的业务资质情况如下：

（一）《药品经营许可证》

发行人及其子公司拥有主管部门核发的《药品经营许可证》共计 4 件；此外，健康之家连锁正在经营的直营药店拥有主管部门核发的《药品经营许可证》共计 14 件。因经营租赁期限到期以及考虑经营效益等原因，一环路北一段药店正在办理经营资质、税务、工商等注销手续，《药品经营许可证》正在注销中。以上合计 19 件《药品经营许可证》。

序号	证号	持有人	经营方式	经营范围	有效期至	发证机关
1	川 AA0280293	合纵药易购	批发	生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、化学原料药、中成药、化学药制剂、抗生素制剂；蛋白同化制剂、肽类激素	2024.10.29	四川省药品监督管理局
2	川 BA837A001	康乐康连锁	零售（连锁）	生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂	2021.1.3	阿坝藏族羌族自治州食品药品监督管理局
3	豫 AA3700326	虞城百川	批发	中成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品(除疫苗)	2020.6.14	河南省药品监督管理局
4	川 BA0288523（13）二证合一	健康之家连锁	零售	中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（含血液制品但不含预防性生物制品）、蛋白同化制剂及肽类激素（限胰岛素）、含冷链药品	2021.6.5	成都市食品药品监督管理局
5	川 CB0289151（13）二证合一	健康之家连锁金牛区一环路北一段药店	零售	中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（不含预防性生物制品）	2022.3.2	成都市金牛区食品药品监督管理局
6	川 CB0289013（13）二证合一	健康之家连锁金牛区金沙路药店	零售	生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂	2022.1.23	成都市金牛区食品药品监督管理局

7	川 CB02809315（18）二证合一	健康之家连锁金牛区三洞桥路药店	零售	生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂	2024.10.23	成都市金牛区食品药品监督管理局
8	川 CB02809317（18）二证合一	健康之家连锁金牛区营康西路药店	零售	生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂	2024.10.23	成都市金牛区食品药品监督管理局
9	川 CB02809087（18）二证合一	健康之家连锁成华区二环路东二段药店	零售	生化药品、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂	2024.10.17	成都市成华区食品药品监督管理局
10	川 CB02802262（18）二证合一	健康之家连锁青羊区光华南三路一店	零售	中药饮片（含配方）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（不含血液制品及预防性生物制品）、不含冷链药品	2024.3.10	成都市青羊区市场监督管理局
11	川 CB02800276（18）二证合一	健康之家连锁青羊区光华南三路二店	零售	中药饮片（含配方）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（含血液制品但不含预防性生物制品）、含冷链药品	2023.9.2	成都市青羊区市场和质量监督管理局
12	川 CB02802254（18）二证合一	健康之家连锁青羊区家园路药店	零售	中药饮片（含配方）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（不含血液制品及预防性生物制品）	2024.3.10	成都市青羊区市场监督管理局
13	川 CB0287367（13）二证合一	健康之家连锁青羊区光华北	零售	中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（不含预防性生物制品）	2020.6.3	成都市青羊区市场和质量监

		五路药店				督管理局
14	川 CB02805407（18）二证合一	健康之家连锁武侯区董家湾北街药店	零售	中药饮片（含配方）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（不含血液制品及预防性生物制品）、不含冷链药品	2024.7.10	成都市武侯区行政审批局
15	川 CB0289110（13）二证合一	健康之家连锁新都区华美东街药店	零售	生化药品、中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生物制品（不含预防性生物制品）	2022.2.23	成都市新都区食品药品监督管理局
16	川 CB02802590（18）二证合一	健康之家连锁新都区花都大道药店	零售	中药饮片（含配方）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（含血液制品但不含预防性生物制品）、不含冷链药品	2024.3.24	成都市新都区行政审批局
17	川 CB02800589（18）二证合一	健康之家连锁郫都区郫筒街道蜀信东路药店	零售	中药饮片（含配方）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（不含血液制品及预防性生物制品）、不含冷链药品	2023.10.22	成都市郫都区食品药品监督管理局
18	川 CB02803278（18）二证合一	健康之家连锁郫都区望丛西路药店	零售	生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂	2024.4.27	成都市郫都区行政审批局
19	川 CB02807673（18）二证合一	健康之家连锁郫都区徐独路药店	零售	生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂	2024.9.9	郫县市场和质量监督管理局

（二）《食品经营许可证》

发行人及其子公司拥有主管部门核发的《食品经营许可证》共计 4 件；此外，健康之家连锁正在经营的直营药店拥有主管部门核发的《食品经营许可证》共计 14 件，四川合时代因职工食堂办理 1 件《食品经营许可证》。因经营租赁期限到期以及考虑经营效益等原因，一环路北一段药店正在办理经营资质、税务、工商等注销手续，《食品经营许可证》正在注销中。以上合计 20 件《食品经营许可证》。

健康之家连锁位于成都市的成华区桃源街药店、成华区一环路东一段药店、高新区大源南一街药店三家直营药店和位于南充市的康一生大药房、康之源大药房两家分支机构药店，其所持《食品经营许可证》已注销完毕。

序号	编号	持有人	经营项目	主体业态	有效期至	发证机关
1	JY15101060092624	合纵药易购	预包装食品（含冷藏冷冻食品）销售、保健食品、特殊医学用途配方食品、婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品	食品销售经营者（含网络经营）	2023.7.30	成都市金牛区食品药品监督管理局
2	JY15132290007751	康乐康连锁	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售，散装食品（不含冷藏冷冻食品）销售，保健食品销售	食品销售经营者	2023.3.19	马尔康市工商质量技术和食品药品监督管理局
3	JY14114250054036	虞城百川	预包装食品销售(不含冷藏冷冻食品)，特殊食品销售(保健食品，特殊医学用途配方食品，婴幼儿配方乳粉，其他婴幼儿配方食品)	食品销售经营者（网络经营）	2024.3.19	虞城县食品药品监督管理局
4	JY35101150075814（1-1）	四川合时代	热食类食品制售	单位食堂	2024.4.9	成都市温江区市场和质量监督管理局
5	JY15101060001133	健康之家连锁	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、婴	食品销售经营者	2021.6.26	成都市金牛区食品

			幼儿配方乳粉、保健食品、特殊医学用途配方食品			药品监督管理局
6	JY15101060088191	健康之家连锁金牛区一环路北一段药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、散装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、保健食品、婴幼儿配方乳粉	食品销售经营者	2023.7.1	成都市金牛区食品药品监督管理局
7	JY15101060025681	健康之家连锁金牛区金沙路药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品、保健食品	食品销售经营者	2022.2.16	成都市金牛区食品药品监督管理局
8	JY15101060008262	健康之家连锁金牛区三洞桥路药店	预包装食品（含冷藏冷冻食品）销售、婴幼儿配方乳粉、保健食品、特殊医学用途配方食品	食品销售经营者	2021.8.15	成都市金牛区食品药品监督管理局
9	JY15101060016029	健康之家连锁金牛区营康西路药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、婴幼儿配方乳粉、保健食品	食品销售经营者	2021.10.26	成都市金牛区食品药品监督管理局
10	JY15101080007902	健康之家连锁成华区二环路东二段药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、保健食品	食品销售经营者	2021.8.16	成都市成华区食品药品监督管理局
11	JY15101050015886	健康之家连锁青羊区光华南三路一店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、婴幼儿配方乳粉、保健食品	食品销售经营者	2021.10.26	成都市青羊区市场和质量监督管理局
12	JY15101050015894	健康之家连锁青羊区光华南三路二店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、婴幼儿配方乳粉、保健食品	食品销售经营者	2021.10.26	成都市青羊区市场和质量监督管理局
13	JY15101050015503	健康之家连锁青羊区家园路药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、婴幼儿配方乳粉、保健食品	食品销售经营者	2021.10.24	成都市青羊区市场和质量监督管理局

14	JY15101050047350	健康之家连锁青羊区光华北五路药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、散装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、婴幼儿配方乳粉、保健食品	食品销售经营者	2022.7.16	成都市青羊区市场和质量监督管理局
15	JY15101070017901	健康之家连锁武侯区董家湾北街药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售，婴幼儿配方乳粉，保健食品	食品销售经营者	2021.10.9	成都市武侯区行政审批局
16	JY15101140026787	健康之家连锁新都区华美东街药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、保健食品、婴幼儿配方乳粉	食品销售经营者	2022.3.2	成都市新都区行政审批局
17	JY15101140053191	健康之家连锁新都区花都大道药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、保健食品、婴幼儿配方乳粉	食品销售经营者	2022.9.4	成都市新都区行政审批局
18	JY15101240089394	健康之家连锁郫都区郫筒街道蜀信东路药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售、保健食品、婴幼儿配方乳粉	食品销售经营者	2023.12.25	成都市郫都区食品药品监督管理局
19	JY15101240013564	健康之家连锁郫县望丛西路药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售，婴幼儿配方乳粉，保健食品	食品销售经营者	2021.11.27	郫县食品药品监督管理局
20	JY15101240013572	健康之家连锁郫县徐独路药店	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售，婴幼儿配方乳粉，保健食品	食品销售经营者	2021.11.27	郫县食品药品监督管理局

（三）《第二类医疗器械经营备案凭证》

发行人及其子公司拥有主管部门核发的《第二类医疗器械经营备案凭证》共计 4 件；此外，健康之家连锁正在经营的 14 家直营药店拥有主管部门核发的《第二类医疗器械经营备案凭证》共计 12 件。以上合计 16 件《第二类医疗器械经营备案凭证》。

根据成都市人民政府办公厅于 2017 年 8 月 30 日颁发的《成都市人民政府办公厅关于推进“多证合一、一照一码”登记制度改革的实施意见》（成办发[2017]28 号）的规定，自 2017 年 9 月 1 日起，凡在成都市登记注册的企业、农民专业合作社、个体工商户，申请人只需向登记部门申请加载统一社会信用代码的营业执照，不再另行办理“多证合一”涉及的被整合证照。

健康之家连锁下属青羊区光华北五路药店、金牛区一环路北一段药店、郫都区郫筒街道蜀信东路药店共计 3 家正在营业的直营药店，均系 2018 年度申请取得新的《营业执照》，无需另行申请办理《第二类医疗器械经营备案凭证》。因经营租赁期限到期以及考虑经营效益等原因，一环路北一段药店正在办理经营资质、税务、工商等注销手续，《营业执照》正在注销中。

序号	编号	持有人	经营方式	经营范围	备案日期	发证机关
1	川蓉食药监械经营备 20151060 号	合纵药易购	批发	II类：6801，6802，6803，6804，6805，6806，6807，6808，6809，6810，6812，6813，6815，6816，6820，6821，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6823，6824，6825，6826，6827，6828，6830，6831，6832，6833，6834，6840 临床检验分析仪器及诊断试剂（诊断试剂除外），6841，6840 临床检验分析仪器及诊断试剂（诊断试剂不需低温冷藏运输贮存），6845，6846 助听器（不需验配，直接佩戴）、6854，6855，6856，6857，6858，6863，6864，6865，6866，6870，6877	2019.1.23	成都市食品药品监督管理局
2	川市药监械经营备 20190001 号	康乐康连锁	批发	二类：6801 基础外科手术器械，6820 普通诊断器械，6823 医用超声仪器及有关设备，6825 医用高频仪器设备，6826 物理治疗及康复设备，6827 中医器械，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6840 临床检验分析仪器，6841 医用化验和基础设备器具，6864 医用卫生材料及敷料，6856 病房护理设备及器具，6855 口腔科设备及器具，6866 医用高分子材料及制品，6863 口腔科材料	2019.5.30	阿坝藏族羌族自治州市场监督管理局

序号	编号	持有人	经营方式	经营范围	备案日期	发证机关
3	豫商食药监械经营备20190201号	虞城百川	批发	原分类目录：第二类：6801基础外科手术器械，6812妇产科用手术器械，6815注射穿刺器械，6820普通诊察器械，6826物理治疗及康复设备，6827中医器械，6840临床检验分析仪器(诊断试剂除外)，6854手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6856病房护理设备及器具，6864医用卫生材料及敷料，6865医用缝合材料及黏合剂；6866医用高分子材料及制品；新分类目录：第二类：01有源手术器械，07医用诊察和监护器械，08呼吸、麻醉和急救器械，09物理治疗器械，10输血、透析和体外循环器械，11医疗器械消毒灭菌器械，14注输、护理和防护器械，15患者承载器械，18妇产科、辅助生殖和避孕器械，19医用康复器械，20中医器械，22临床检验器械	2016.1.13	商丘市食品药品监督管理局
4	川蓉食药监械经营备20161562号	健康之家连锁	零售	II类：6801基础外科手术器械、6802显微外科手术器械、6803神经外科手术器械、6807胸腔心血管外科手术器械、6809泌尿肛肠外科手术器械、6810矫形外科、手术器械、6815注射穿刺器械、6820普通诊察器械、6821医用电子仪器设备、6822医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823医用超声仪器及有关设备、6824医用激光仪器设备、6825医用高频仪器设备、6826物理治疗及康复设备、6827中医器械、6830医用X射线设备、6831医用X射线附属设备及部件、6833医用核素设备、6840临床检验分析仪器、6840体外诊断试剂、6841医用化验和基础设备器具、6845体外循环及血液处理设备、6854手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855口腔科设备及器具、6856病房护理设备及器具、6857消毒和灭菌设备及器具、6858口腔科设备及器具、6856病房护理设备及器具、6857消毒和灭菌设备及器具、6858医用冷疗、降温、冷藏设备及器具、6863口腔科材料、6864医用卫生材料及敷料、	2016.7.4	成都市食品药品监督管理局

序号	编号	持有人	经营方式	经营范围	备案日期	发证机关
				6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。		
5	川蓉食药监械经营备 20170427 号	健康之家连锁新都区华美东街药店	零售	二类： 6820 普通诊察器械、6821 医用电子仪器设备、6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823 医用超声仪器及有关设备、6824 医用激光仪器设备、6825 医用高频仪器设备、6826 物理治疗及康复设备、6827 中医器械、6840 临床检验分析仪器、6840 体外诊断试剂、6841 医用化验和基础设备器具、6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855 口腔科设备及器具、6856 病房护理设备及器具、6857 消毒和灭菌设备及器具、6863 口腔科材料、6864 医用卫生材料及敷料、6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。	2017.2.22	成都市食品药品监督管理局
6	川蓉食药监械经营备 20170426 号	健康之家连锁金牛区金沙路药店	零售	二类： 6820 普通诊察器械、6821 医用电子仪器设备、6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823 医用超声仪器及有关设备、6824 医用激光仪器设备、6825 医用高频仪器设备、6826 物理治疗及康复设备、6827 中医器械、6840 临床检验分析仪器、6840 体外诊断试剂、6841 医用化验和基础设备器具、6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855 口腔科设备及器具、6856 病房护理设备及器具、6857 消毒和灭菌设备及器具、6863 口腔科材料、6864 医用卫生材料及敷料、6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。	2017.2.22	成都市食品药品监督管理局
7	川蓉食药监械经营备 20161935 号	健康之家连锁金牛区营康西路药店	零售	II类： 6820 普通诊察器械、6821 医用电子仪器设备、6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823 医用超声仪器及有关设备、6824 医用激光仪器设备、6825 医用高频仪器设备、6826 物理治疗及康复设备、6827 中医器械、6840 临床检验分析仪器、6840 体外诊断试剂、6841 医用化验和基础设备器具、6854 手术室、急救室、	2016.7.28	成都市食品药品监督管理局

序号	编号	持有人	经营方式	经营范围	备案日期	发证机关
				诊疗室设备及器具、6855 口腔科设备及器具、6856 病房护理设备及器具、6857 消毒和灭菌设备及器具、6863 口腔科材料、6864 医用卫生材料及敷料、6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。		
8	川蓉食药监械经营备 20161930 号	健康之家连锁青羊区光华南三路一店	零售	II类： 6820 普通诊察器械、6821 医用电子仪器设备、6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823 医用超声仪器及有关设备、6824 医用激光仪器设备、6825 医用高频仪器设备、6826 物理治疗及康复设备、6827 中医器械、6840 临床检验分析仪器、6840 体外诊断试剂、6841 医用化验和基础设备器具、6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855 口腔科设备及器具、6856 病房护理设备及器具、6857 消毒和灭菌设备及器具、6863 口腔科材料、6864 医用卫生材料及敷料、6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。	2016.7.28	成都市食品药品监督管理局
9	川蓉食药监械经营备 20161931 号	健康之家连锁青羊区光华南三路二店	零售	II类： 6820 普通诊察器械、6821 医用电子仪器设备、6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823 医用超声仪器及有关设备、6824 医用激光仪器设备、6825 医用高频仪器设备、6826 物理治疗及康复设备、6827 中医器械、6840 临床检验分析仪器、6840 体外诊断试剂、6841 医用化验和基础设备器具、6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855 口腔科设备及器具、6856 病房护理设备及器具、6857 消毒和灭菌设备及器具、6863 口腔科材料、6864 医用卫生材料及敷料、6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。	2016.7.28	成都市食品药品监督管理局
10	川蓉食药监械经营备	健康之家连锁青羊	零售	II类： 6820 普通诊察器械、6821 医用电子仪器设备、6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823 医用超声仪器及有关设备、6824 医用激光仪器设备、6825 医用	2016.7.28	成都市食品药品监

序号	编号	持有人	经营方式	经营范围	备案日期	发证机关
	20161932 号	区家园路药店		高频仪器设备、6826 物理治疗及康复设备、6827 中医器械、6840 临床检验分析仪器、6840 体外诊断试剂、6841 医用化验和基础设备器具、6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855 口腔科设备及器具、6856 病房护理设备及器具、6857 消毒和灭菌设备及器具、6863 口腔科材料、6864 医用卫生材料及敷料、6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。		督管理局
11	川蓉食药监械经营备 20161933 号	健康之家连锁武侯区董家湾北街药店	零售	II类： 6820 普通诊察器械、6821 医用电子仪器设备、6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823 医用超声仪器及有关设备、6824 医用激光仪器设备、6825 医用高频仪器设备、6826 物理治疗及康复设备、6827 中医器械、6840 临床检验分析仪器、6840 体外诊断试剂、6841 医用化验和基础设备器具、6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855 口腔科设备及器具、6856 病房护理设备及器具、6857 消毒和灭菌设备及器具、6863 口腔科材料、6864 医用卫生材料及敷料、6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。	2016.7.28	成都市食品药品监督管理局
12	川蓉食药监械经营备 20161934 号	健康之家连锁金牛区三洞桥路药店	零售	II类： 6820 普通诊察器械、6821 医用电子仪器设备、6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823 医用超声仪器及有关设备、6824 医用激光仪器设备、6825 医用高频仪器设备、6826 物理治疗及康复设备、6827 中医器械、6840 临床检验分析仪器、6840 体外诊断试剂、6841 医用化验和基础设备器具、6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855 口腔科设备及器具、6856 病房护理设备及器具、6857 消毒和灭菌设备及器具、6863 口腔科材料、6864 医用卫生材料及敷料、6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。	2016.7.28	成都市食品药品监督管理局

序号	编号	持有人	经营方式	经营范围	备案日期	发证机关
13	川蓉食药监械经营备20161937号	健康之家连锁郫县徐独路药店	零售	II类： 6820普通诊察器械、6821医用电子仪器设备、6822医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823医用超声仪器及有关设备、6824医用激光仪器设备、6825医用高频仪器设备、6826物理治疗及康复设备、6827中医器械、6840临床检验分析仪器、6840体外诊断试剂、6841医用化验和基础设备器具、6854手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855口腔科设备及器具、6856病房护理设备及器具、6857消毒和灭菌设备及器具、6863口腔科材料、6864医用卫生材料及敷料、6865医用缝合材料及粘合剂、6866医用高分子材料及制品、6870软件。	2016.7.28	成都市食品药品监督管理局
14	川蓉食药监械经营备20162060号	健康之家连锁新都区花都大道药店	零售	二类： 6820普通诊察器械、6821医用电子仪器设备、6822医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823医用超声仪器及有关设备、6824医用激光仪器设备、6825医用高频仪器设备、6826物理治疗及康复设备、6827中医器械、6840临床检验分析仪器、6840体外诊断试剂、6841医用化验和基础设备器具、6854手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855口腔科设备及器具、6856病房护理设备及器具、6857消毒和灭菌设备及器具、6863口腔科材料、6864医用卫生材料及敷料、6865医用缝合材料及粘合剂、6866医用高分子材料及制品、6870软件。	2016.8.9	成都市食品药品监督管理局
15	川蓉食药监械经营备20161927号	健康之家连锁二环路东二段药店	零售	II类： 6820普通诊察器械、6821医用电子仪器设备、6822医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823医用超声仪器及有关设备、6824医用激光仪器设备、6825医用高频仪器设备、6826物理治疗及康复设备、6827中医器械、6840临床检验分析仪器、6840体外诊断试剂、6841医用化验和基础设备器具、6854手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855口腔科设备及器具、6856病房护理设备及器具、6857消	2016.7.28	成都市食品药品监督管理局

序号	编号	持有人	经营方式	经营范围	备案日期	发证机关
				毒和灭菌设备及器具、6863 口腔科材料、6864 医用卫生材料及敷料、6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。		
16	川蓉食药监械经营备 20161936 号	健康之家连锁望丛西路药店	零售	II类： 6820 普通诊察器械、6821 医用电子仪器设备、6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823 医用超声仪器及有关设备、6824 医用激光仪器设备、6825 医用高频仪器设备、6826 物理治疗及康复设备、6827 中医器械、6840 临床检验分析仪器、6840 体外诊断试剂、6841 医用化验和基础设备器具、6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具、6855 口腔科设备及器具、6856 病房护理设备及器具、6857 消毒和灭菌设备及器具、6863 口腔科材料、6864 医用卫生材料及敷料、6865 医用缝合材料及粘合剂、6866 医用高分子材料及制品、6870 软件。	2016.7.28	成都市食品药品监督管理局

（四）《医疗器械经营许可证》

持有人	许可证编号	经营方式	经营范围	有效期至	发证单位
合纵药易购	川蓉食药监械经营许 20170246 号	批零兼营	III类：6804，6815 注射穿刺器械，6821，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6823，6824，6825，6826，6828，6830，6832，6833，6840 临床检验分析仪器及诊断试剂（诊断试剂除外），6845，6846 助听器（不需验配，直接佩戴），6846 植入材料和人工器官，6854，6858，6863，6864，6865，6866 医用高分子材料及制品，6870，6877	2022.5.2	成都市食品药品监督管理局
虞城百川	豫商食药监械经营许 20150035	批发	原分类目录：第三类：6815 注射穿刺器械，6864 医用卫生材料及敷料，6865 医用缝合材料及粘合剂，6866 医用高分子材料及制品；新分类目录：第三类：02	2020.12.20	商丘市市场监督管

	号		无源手术器械，14 注输、护理和防护器械，18 妇产科、辅助生殖和避孕器械		理局

（五）《药品经营质量管理规范认证证书》

持有人	证书编号	认证范围	有效期至	发证机关
合纵药易购	SC01-Aa-20190293	生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、化学原料药、中成药、化学药制剂、抗生素制剂	2024.10.29	四川省食品药品监督管理局
康乐康连锁	川 BA837A001	生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂	2021.1.3	阿坝藏族羌族自治州食品药品监督管理局
虞城百川	A—HEN15—054	批发	2020.6.14	河南省药品监督管理局

（六）《互联网药品信息服务资格证书》

持有人	证书编号	服务性质	网站域名	有效期至	发证机关
合纵药易购	（川）-非经营性-2015-0030	非经营性	hezongyy.com 222.211.65.58 （合纵医药网）	2020.9.17	四川省食品药品监督管理局
健康之家连锁	（川）-非经营性-2016-0082	非经营性	www.hezongyyls.com 125.64.9.40 （四川合纵药易购健康之家药房连锁有限公司）	2021.12.1	四川省食品药品监督管理局
虞城百川	（豫）-非经营性-2019-0016	非经营性	hnyygyy.com47.93.206.144 (河南药易购医药网)	2024.3.19	河南省药品监督管理局

（七）《增值电信业务经营许可证》

发行人持有的《增值电信业务经营许可证》有效期至 2019 年 6 月 26 日，截至本招股说明书签署日，公司未进行续期。药品经营企业办理《增值电信业务经营许可证》的前提是取得互联网药品交易服务企业（第三方）审批，但《国务院关于取消一批行政许可事项的决定》（2017 年 9 月 22 日发布）已取消互联网药品交易服务企业（第三方）审批行为，故发行人未能办理该证的续期；并且，《增值电信业务经营许可证》并非发行人从事经营活动所必需的资质，《增值电信业务经营许可证》未续期的情形不会对发行人的正常经营活动造成重大不利影响。

持有人	许可证编号	业务种类	业务覆盖范围（服务项目）	有效期至	发证机关
合纵药易购	川 B2-20140119	第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）	含药品和医药器械;不含信息搜索查询服务、信息即时交互服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展相应经营活动）	2019.6.26	四川省通信管理局

（八）《道路运输经营许可证》

持有人	证书编号	经营范围	有效期至	核发机关
合纵药易购	川交运管许可成字 510106008146 号	货物专用运输（冷藏保鲜），普通货运	2023.1.20	成都市金牛区道路运输管理所
药易达物流	川交运管许可成字 510115008427 号	货物专用运输（冷藏保鲜），普通货运	2023.1.9	成都市温江区行政审批局

（九）《蛋白同化制剂、肽类激素批发企业批件》

持有人	批件号	仓库地址	发证日期	发证机关
合纵药易购	蛋白 SC01-Aa-20150535	温江区天府金府路中段 51 号 7 栋附 2 号、8 栋、9 栋附 2 号	2019.1.29	成都市食品药品监督管理局

（十）《医疗机构执业许可证》

持有人	登记号	诊所地址	诊疗科目	有效期至	发证机关
健康之家连锁金牛区营康西路药店中医坐堂医诊所	510106077515	金牛区营康西路 29 号附 38 号	中医科；内科专业	2022.8.2	成都市金牛区卫生和计划生育局
健康之家连锁青羊区一店中医坐堂医诊所	PDY00826551010515D2122	成都市青羊区光华南三路 54、56 号 1 楼	中医科；内科专业；妇产科专业	2021.10.17	成都市青羊区卫生和计划生育局
健康之家连锁青羊区家园路中医坐堂医诊所	PDY00918851010519D2122	成都市青羊区家园路 11 号附 5 号 2 栋 1 层 5 号	中医科；内科专业；妇产科专业	2022.07.04	成都市青羊区卫生和计划生育局

（十一）加盟业务的监管政策及公司备案情况

我国关于加盟药店的主管部门为商务部。根据《商业特许经营管理条例》《商业特许经营备案管理办法》(2011 修订)等规定，实施商业特许经营的特许人须按规定向商务主管部门备案。

健康之家连锁和康乐康连锁自签订加盟协议后未及时向商务主管部门办理特许经营备案手续。根据《商业特许经营管理条例》《商业特许经营备案管理办法》的规定，特许人未依照条例规定向商务主管部门备案的，由商务主管部门责令限期备案，处 1 万元以上 5 万元以下的罚款；逾期仍不备案的，处 5 万元以上 10 万元以下的罚款，并予以公告。

1、健康之家连锁特许经营备案规范情况

健康之家连锁已于 2019 年 11 月 22 日取得了商业特许经营的备案登记（备案号：1510100111900167）。由于健康之家连锁完成商业特许经营备案的时间超过《商业特许经营管理条例》及《商业特许经营备案管理办法》规定的时间，根据上述法规的规定，其存在被处以罚款的法律风险。

但鉴于：

健康之家连锁已于 2019 年 11 月 22 日取得了商业特许经营的备案登记（备案号：1510100111900167）且截至本招股说明书签署日，合纵药易购和健康之家连锁并未收到商务部门下发的要求就其特许经营活动进行限期备案的通知，亦未收到商务部门对其予以行政处罚的通知。

四川省商务厅于 2019 年 11 月 25 日出具《四川省商务厅关于对四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行股票并上市的意见的函》，四川省商务厅尚未掌握公司药品流通有关情况的不良反映及记录。

为充分保障公司本次发行上市后中小股东的利益，实际控制人李燕飞出具承诺：如因健康之家连锁商业特许经营备案瑕疵而导致公司及其子公司遭受任何损失、主管部门的处罚的，李燕飞将无条件地、及时、足额地向公司进行补偿，保证公司不因此遭受任何损失。

综上，健康之家连锁面临的行政处罚风险所涉金额较小，且公司完成商业特许经营备案工作，并且实际控制人出具承诺保障了公司本次发行上市后中小股东的利益。因此，健康之家连锁前述迟延备案不会对公司的生产经营产生重大不利影响，亦不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。

2、康乐康连锁特许经营备案规范情况

截至本招股说明书签署日，康乐康连锁正在办理商业特许经营的备案手续。

根据阿坝藏族羌族自治州商务和经济合作局出具的说明，康乐康连锁是第一家向该局申请办理商业特许经营备案的医药连锁公司，故办理商业特许经营备案工作需要一定的时间，且截至本招股说明书签署日，康乐康连锁未受到关于商业特许经营的行政处罚。根据四川省商务厅出具的《四川省商务厅关于四川康正康乐康大药房连锁有限公司有关情况的说明》，截至 2020 年 2 月 7 日，四川省商务厅在职能职责范围内未对康乐康连锁实施过行政处罚。合纵药易购和康乐康连锁分别出具书面承诺，将积极配合商务主管部门办理备案手续，尽快完成商业特许经营的备案。康乐康连锁于 2020 年 1 月收购了 2 家分公司，四川康正康乐康大药房连锁有限公司汶川六号店、四川康正康乐康大药房连锁有限公司汶川一号店，已初步满足办理备案手续的前置条件。

康乐康连锁正在按照《商业特许经营管理条例》及《商业特许经营备案管理办法》办理备案手续的情形，存在被处以罚款的法律风险。但鉴于：

截至本招股说明书签署日，康乐康连锁正在积极办理商业特许经营备案登记手续且合纵药易购和康乐康连锁并未收到商务部门下发的要求就其特许经营活动进行限期备案的通知，亦未收到商务部门对其予以行政处罚的通知。

此外，发行人收购康乐康连锁，有助于将医药流通服务网络延伸至四川西部的偏远山区及少数民族地区。阿坝藏族羌族自治州系少数民族分布较多的地区，康乐康连锁在当地开展医药连锁业务，既要考虑合法合规性，也要充分考虑当地民族地区、经济欠发达地区的客观实际情况。

同时，特许经营合同本质上属于民事合同，特许经营备案并不具备行政许可性质。备案是一项管理性措施，不是特许人从事特许经营活动的前置条件，康乐

康连锁不会因为尚未完成商业特许经营备案手续，导致其与加盟药店之间签署的加盟合同无效。

四川省商务厅于 2019 年 11 月 25 日出具《四川省商务厅关于对四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行股票并上市的意见的函》，四川省商务厅尚未掌握公司药品流通有关情况的不良反映及记录。

四川省商务厅于 2020 年 2 月 7 日出具《四川省商务厅关于四川康正康乐康大药房连锁有限公司有关情况的说明》，四川省商务厅在职能职责范围内未对康乐康连锁实施过行政处罚。

为充分保障公司本次发行上市后中小股东的利益，实际控制人李燕飞出具承诺：如因康乐康连锁商业特许经营备案瑕疵而导致其遭受任何损失、主管部门的处罚的，李燕飞将无条件地及时、足额向公司进行补偿，保证公司不因此遭受任何损失。

综上，康乐康连锁尚未完成商业特许经营的备案，存在法律瑕疵，但康乐康连锁系公司为拓展院外市场医药终端和开拓四川西部地区业务而于 2019 年 3 月收购的公司，虽然尚未完成商业特许经营的备案，但该等情形具有一定的客观性，且康乐康连锁正在办理商业特许经营备案手续，已拥有 2 家直营药店且实际控制人李燕飞出具的承诺可以保障发行人本次发行上市后中小股东的利益，因此，上述法律瑕疵不会对公司的生产经营产生重大不利影响，不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。

八、公司特许经营权情况

截至本招股说明书签署日，公司无特许经营权。

九、技术和研发情况

（一）公司所拥有的技术

1、“合纵药易购”电商交易系统及相关技术

（1）合纵药易购电商交易系统

合纵药易购电商交易系统是四川合纵药易购股份有限公司旗下国家药监局

批准的进行正规药品采购、批发、销售的网上药品交易电子商务平台，是公司实现线上 B2B 业务的核心交易平台。通过该电子交易系统，能实现快捷、便利的足不出户的药品采购行为，并且通过电子程序的管控，实现医药行业中的药品销售、采购行为的风险管理。

该平台通过微服务形式对系统进行架构，使得系统具有很好的扩展性及可维护性。平台采用负载均衡技术提升了系统的可用性及性能，并使用 CDN 加速提高了系统的访问速度。

该系统还包括：

名称	功能
会员管理系统	实现对会员的信息的查询，包括我的订单、积分订单、余额管理、优惠券管理、我的收藏、我的消息、我的求购等
支付系统	包括转账、支付宝扫码、微信扫码、银联在线支付等支付功能的实现等
商品展示系统	方便客户在前台浏览商品，包括商品的筛选及列表和大图的展示形式

以上内容形成了“药易购平台”、“合纵医药平台”、“合纵医药会员管理系统”、“合纵医药支付系统”和“合纵医药商品展示系统”等五项软件著作权。

（2）合纵药易购电商交易系统相关技术

名称	功能
药品批量采购功能模块优化技术	该模块通过使用 Redis 缓存技术，对购物车进行大量品种加载的速度进行了提升。并使用了消息队列，使得可以异步核对库存，并保证提单的最终一致性，减少了大量品种的下单的时间。客户现单次加入购物车的药品品种的上限已经可以达到 200 个。
搜索模块优化技术	为使得平台会员能够享受快速搜索商品的服务，并支持模糊搜索功能，平台通过 elasticsearch 构造了适用平台数据类型的搜索引擎，有效提升了搜索速度。
数据分析模块	该模块能够通过对原始交易数据进行采集、处理和分析挖掘，为公司的运营决策提供依据。该模块采用对原始数据进行加工的方式，将其保存为二次数据形式，进而大大缩短了数据分析的时间。
自动开票	该系通过 webservice 接口与电商平台进行集成，并对数据进行加密传输，提升

系统	了安全性并通过事务机制确保开票状态的一致性。

以上技术均为本公司自主研发。

2、公司自动化仓储系统相关技术

名称	功能
箱式立库存取、货到人拣选及自动补货系统	该系统为包含一系列软硬件的系统集成，主要由多层穿梭车自动化立体库、多品种多订单高速拣选台以及相应的软件系统组成。该系统使公司在入库上架、订单调度、拆零流程、包装复核、集货装车等大部分作业流程环节实现自动化。该系统的主要功能为实现依据单个订单的高速拣选、复核和出库，处理能力相对于传统纯人工搬运出入库和拣选有了大幅提升。
自动输送分拣系统	该系统为包含一系列软硬件的系统集成，包含皮带输送机、直线辊道输送机、弯道辊道输送机、无动力滚筒输送机、斜角滚筒输送机、摆轮分路器、顶升移栽机、单向移栽机、叠箱机/拆箱机、主控系统、WCS 系统及条码扫描仪等部分组成。主要功能为实现公司仓库内商品的自动化输送和分拣。
WMS（仓库管理系统）信息系统	该系统为服务整个自动化仓储系统的软件部分。包含档案建立与维护、作业流程管理、补货管理、库存管理、查询管理、GSP 管理模块、扩展系统、接口管理和设备系统等等。
电子标签	公司的系统现采用 6 位电子标签，采用无纸单化的拣货模式，通过扫描周转箱号，点亮电子标签，拣货人员通过电子标签提示的货位及数量拣选，提高了拣货效率，降低了对人的依赖性。

3、合纵药易购大数据会计与智能管理信息系统Ⅰ期建设项目

公司于 2019 年 9 月与中通服创立信息科技有限责任公司（以下简称“中通科技”）签署《技术服务合同》，委托中通科技就大数据会计与智能管理信息系统Ⅰ期建设项目提供系统研发等专项技术服务。该合同主要内容为中通科技为公司提供大数据会计与智能管理信息系统统一业务数据仓库设计；采购、库存、销售（含电商销售）和财务基础业务指标数据的监控；GSP、人力资源业务需求梳理与设计等服务。

根据该合同约定，中通科技所完成的项目服务成果与所完成的新的技术成果的所有权利，包括但不限于知识产权、专利申请权和所有权，归公司所有。

4、阿坝州零售药店电子远程诊疗惠民平台研究及推广

康乐康连锁于 2018 年 3 月 10 日与马尔康市科学技术和知识产权局签订了《阿坝州科技条件能力建设和技术示范推广项目任务合同书》，康乐康连锁负责承担阿坝州零售药店电子远程诊疗惠民平台研究及推广项目。此项目的主要内容为：（1）利用互联网技术，帮助传统医疗、医药健康行业实现移动互联网转型，合作共赢，打造阿坝州最大的免费药学、基础医学服务平台。（2）阿坝州零售药店电子远程诊疗惠民平台的开发和建设。（3）阿坝州零售药店电子远程诊疗惠民平台的推广和示范。

根据该合同约定，项目研究成果及其形成的知识产权归康乐康连锁所有，国家根据需要保留无偿使用、开发、使之有效利用和获取收益的权利。

（二）核心技术产品占营业收入的比例

公司作为最终服务于院外终端市场的医药流通企业，核心技术为对包括仓储、配送等一系列环节的整体供应链效率的把控和提升，因此报告期内经公司整体供应链形成销售的业务占营业收入的比例即核心技术产品占营业收入的比例为 100%。

（三）公司的研发投入

1、公司的研发投入明细

公司虽有技术及研发人员针对公司电商技术、仓储物流技术等进行研发，但并未专门对研发费用进行归集，公司报告期内不存在研发投入。

2、公司正在开发的项目

名称	功能
电商交易系统升级	打造具有更加优秀的用户体验的高性能、高并发、高可用的电商交易平台，以满足大型活动带来的大流量访问需求，提升电商平台在大访问量下的用户采购体验
医药电商数据中心平台及大数据 SaaS（Software-as-a-Service，软件	实现对电商平台销量、销售额、价格、订单、占有率、厂家等数据的收集、分析、提炼并最终形成具有数据实时性、操作易用性、交互性及可视化特点的新型 BI 系统，为公司业

即服务）化 BI（Business Intelligence，商务智能）系统	务提供可参考的信息
大数据推荐系统	基于数据挖掘及机器学习技术对用户行为进行分析，实现精准营销
物联网信息化解决方案	采用分层结构设计，总共分为装备层、接入控制层、调度管理层、业务层。装备层包含了实施自动化所需的各种存储、搬运、拣选等作业设备，以及专业领域作业机器人；接入控制层通过各种有线、无线网络，与装备进行通讯，完成装备的信号接入和装备作业控制；调度管理层作为接入控制层和业务层的中间件，将管理业务与设备作业进行无缝集成，并专注于智能调度管理，既能解放业务层使之可专注于面向用户的业务发展，又能解放接入控制层使之可专注于设备的控制管理；业务层面向用户的各种管理业务。

3、公司的研发部门情况

（1）研发团队情况

公司的研发团队和人员主要集中在电子商务平台相关技术及仓储自动化技术两个方面，公司现有研发和和技术人员 12 名，占公司员工总数的 2%。

（2）公司维持技术人员稳定的措施

激励措施	
继续教育机制	公司推荐优秀的技术人员深造。符合资格人员自行考取相应的入学资格后，可进行在岗学习或脱产学习，公司会给予一定的学费补助和生活费补助。
外派参观学习	公司选拔公司的技术人员到优秀的合作伙伴总部参观学习、进行技术交流学习，返回后在公司进行分享和推广。
薪酬福利偏向	公司整体薪酬政策对技术人员都有所偏重：技术人员整体的薪酬水平也比公司其他岗位的人员相对处于较高水平。
其他措施	
保密和竞业限制	在技术人员与公司签订的劳动合同中，具备保密义务和竞业限制的条款，规定了公司与技术人员双方的权利和义务，保护公司利益，避免公司商业和技术机密外泄。
服务期	员工在参加了发行人组织的培训后，都会与公司签订相关的培训协议，保证在公

限	司的服务期限。

十、质量控制情况

（一）质量控制标准

医药流通企业对所经营药品在生产、运输、使用环节的药品质量问题应承担的责任和采取的措施如下：

《药品管理法》明确规定:

“第一百一十五条 未取得药品生产许可证、药品经营许可证或者医疗机构制剂许可证生产、销售药品的，责令关闭，没收违法生产、销售的药品和违法所得，并处违法生产、销售的药品（包括已售出和未售出的药品，下同）货值金额十五倍以上三十倍以下的罚款;货值金额不足十万元的,按十万元计算……

第一百一十七条第一款 生产、销售劣药的，没收违法生产、销售的药品和违法所得，并处违法生产、销售的药品货值金额十倍以上二十倍以下的罚款；违法生产、批发的药品货值金额不足十万元的，按十万元计算，违法零售的药品货值金额不足一万元的，按一万元计算；情节严重的，责令停产停业整顿直至吊销药品批准证明文件、药品生产许可证、药品经营许可证或者医疗机构制剂许可证……

第一百一十九条 药品使用单位使用假药、劣药的，按照销售假药、零售劣药的规定处罚；情节严重的，法定代表人、主要负责人、直接负责的主管人员和其他责任人员有医疗卫生人员执业证书的，还应当吊销执业证书……

第一百二十九条 违反本法规定，药品上市许可持有人、药品生产企业、药品经营企业或者医疗机构未从药品上市许可持有人或者具有药品生产、经营资格的企业购进药品的，责令改正，没收违法购进的药品和违法所得，并处违法购进药品货值金额二倍以上十倍以下的罚款；情节严重的，并处货值金额十倍以上三十倍以下的罚款，吊销药品批准证明文件、药品生产许可证、药品经营许可证或者医疗机构执业许可证；货值金额不足五万元的，按五万元计算……

”

《药品管理法实施条例》明确规定：

“第七十五条 药品经营企业、医疗机构未违反《药品管理法》和本条例的有关规定，并有充分证据证明其不知道所销售或者使用的药品是假药、劣药的，应当没收其销售或者使用的假药、劣药和违法所得；但是，可以免除其他行政处罚。”

监管机构对问题药品进行追溯调查，如果医药流通企业所经营的药品在生产、使用环节发现质量问题并且已经进行了销售，公司可以证明其不知道所销售的药品是假药、劣药的并且未违反《药品管理法》和《药品管理法实施条例》的相关规定则可以免除其他行政处罚，仅予以没收其销售或者使用的假药、劣药和违法所得处理。

根据《药品管理法》，知道或者应当知道属于假药、劣药或者本法第一百二十四条第一款第一项至第五项规定的药品，而为其提供储存、运输等便利条件的，没收全部储存、运输收入，并处违法收入一倍以上五倍以下的罚款；情节严重的，并处违法收入五倍以上十五倍以下的罚款；违法收入不足五万元的，按五万元计算。

根据《药品流通监督管理办法》（2006 年国家食品药品监督管理局令第 26 号），医药流通企业未在药品说明书规定的低温、冷藏条件下运输药品的，给予警告，责令限期改正；逾期不改正的，处以五千元以上二万元以下的罚款；有关药品经依法确认属于假劣药品的，按照《药品管理法》有关规定予以处罚。

公司遵循《药品管理法》、《药品管理法实施条例》、《药品经营质量管理规范》及相关的法律法规要求。公司对药品质量安全一直从严把控，严格按照 GSP 的规定，在经营活动中对各环节进行严格质量控制，主要包括产品采购资质审核、产品验收质量、产品在库储存养护、产品销售、产品出库复核、产品运输、产品售后服务等环节严格控制。

（二）质量控制体系及制度建设

公司根据 GSP 相关规定设置质量管理部，并下设质管组、验收组和养护组，全面负责公司的质量管理工作。

为加强采购、储运、销售等各业务环节的质量管理，确认合法合规经营，保证产品质量，公司根据相关法规的要求，制订了详细了质量管理制度，具体包括：

3 项总体概要性管理制度，包括《质量方针和质量目标管理制度》，明确了公司质量管理的总体方针和目标；

50 项具体管理制度，包括药品的采购、收货、存储、运输、销售管理制度，供货单位及供货单位销售人员、购货单位及购货单位采购人员资格审核管理制度，质量信息管理、PDA 使用管理制度，质量方面的教育、培训及考核管理制度，计算机系统管理制度等，覆盖各个具体业务环节；

42 项部门或岗位职责管理制度，包括质量管理部、采购、储运、销售等部门及关键岗位；

34 项具体操作规程，包括药品采购、收货、储存、WMS 入库、出库及复核、验收及养护、运输、退货以及计算机操作等。

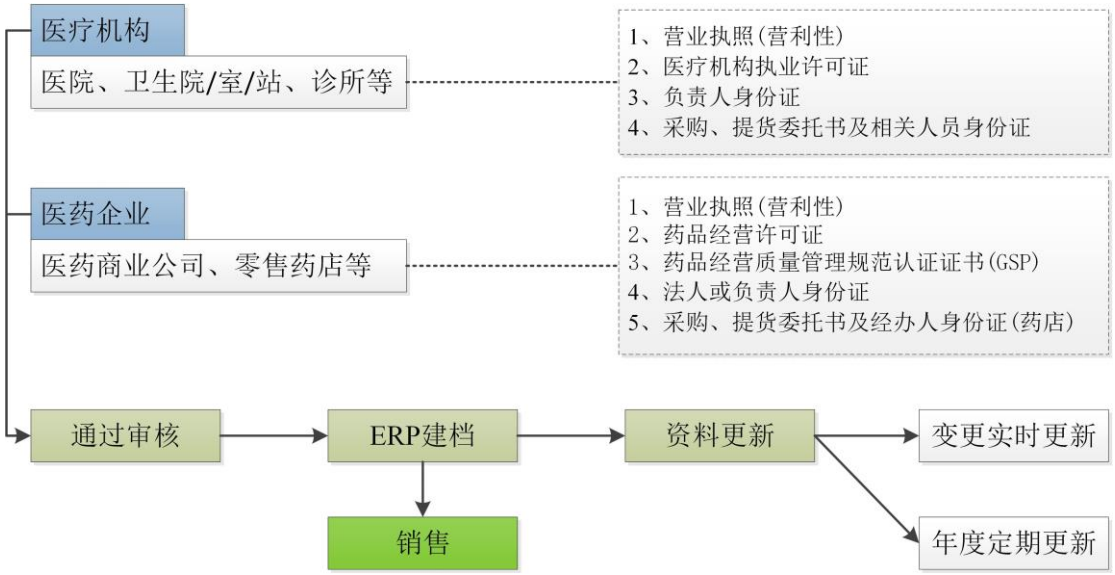
药品质量是医药流通企业的生命线，无论是出于 GSP 的监管要求，还是自身的经营目标，公司都非常重视质量管理，制定了上述贯穿业务始终、严格且具有可操作性的质量管理制度，构成了公司持续健康发展的重要基础。

（三）质量控制措施

药品质量管理贯穿公司经营的全过程，包括客户资质审核、首营企业和首营品种审核、采购入库验收、在库期间养护、出库质量复核，和问题药品的报告、计算机系统的权限审核、质量管理基础数据维护等。

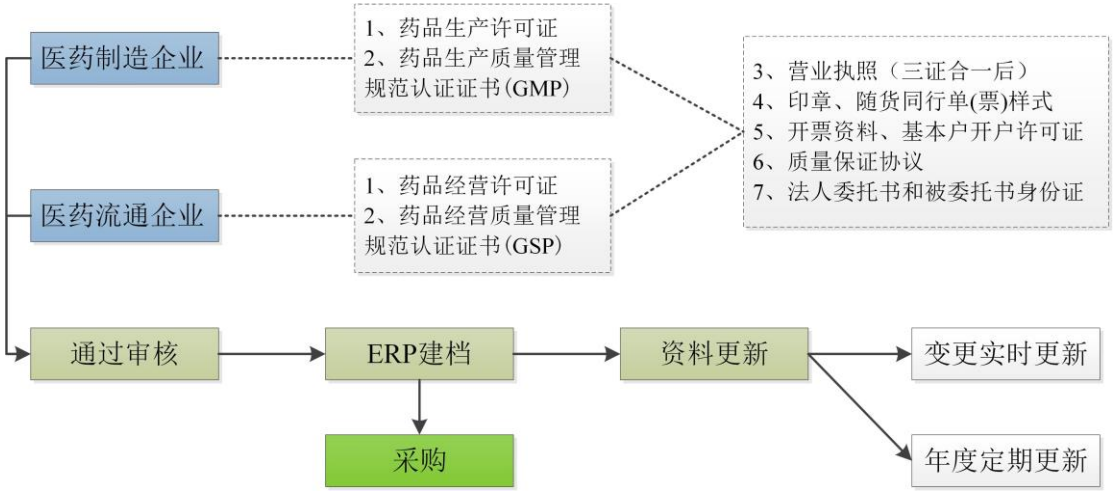
其中，主要的质量控制环节及其要点、流程如下：

1、质量管理之资质审核——客户



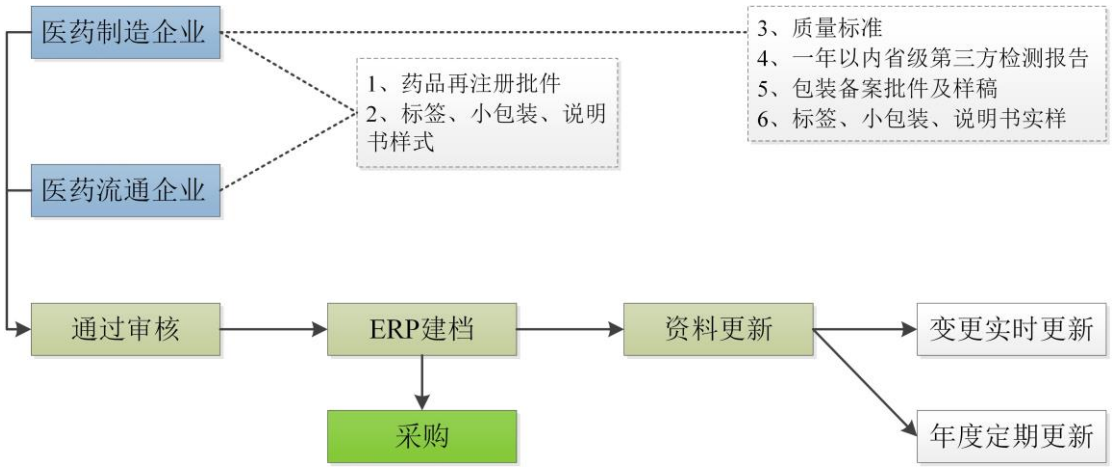
2、质量管理之资质审核——首营企业（供应商）

公司会根据 GSP 等药品管理相关法规以及公司内控制度的要求，对于公司采购量较大的重点药品生产企业，必要时组织实地考察，考察药品质量管理能力；对供应商的资质进行核查，保证供应商具有药品经营的资质，其质量控制的流程如下：



公司建立了生产企业质量信誉名单，对于在抽检中经常出现不合格情况的生产企业不予合作。

3、质量管理之资质审核——首营品种



4、质量管理之药品验收

公司每次向供应商购进药品时，均向对方索取相应批号药品的检验报告，相应药品检验合格后方与之发生交易。此外，公司验收人员要对票、货、订单是否一致进行确认，并且对到货的同一批号的整件药品按照堆码情况随机抽样检查，对抽取的整件药品需开箱抽样检查，对整件药品存在破损、污染、渗液、封条损坏等包装异常的，要开箱检查至最小包装，到货的非整件药品要逐箱检查，检查包装是否有破损情形、有明显重量差异或外观异常等情况，检查无误后药品方可入库。验收药品后验收人员做好验收记录，并保存至药品有效期后 1 年，不得少于 5 年。

5、质量管理之药品存储

公司下设仓储部，专职负责药品的入库、存放及出库管理；按照 GSP 要求收货并码放，对入库药品进行分类储存；按销售订单安排发货，与药易达物流协作完成物流配送；负责仓储设备设施的日常维护与管理，以及仓库的安全管理；配合财务部，对库存药品进行定期盘点。

6、质量管理之有效期管理

公司根据经营实际规定：有效期不足 8 个月按近效期药品管理。具体管理要求如下；

①非经营必需，采购部不得购入近效期药品。特殊经营需要，采购近效期药品，需经销售部门经理同意。

②养护员每月导出近效期品种目录进行催销，销售部门应积极组织销售或提请采购部门退货，应尽量避免药品过期造成损失。

③公司采用计算机系统对库存药品的有效期进行自动跟踪和控制。计算机系统对近效期药品预警。计算机系统对超过有效期药品，自动锁定，不能销售。

④养护员每月对近效期药品进行重点养护检查。

⑤当月到效期药品，库房发现过期药品，无条件清理下架，不得销售出库。移入不合格药品区，按不合格药品流程处理。

7、质量管理之出库复核

公司复核员负责在复核作业区进行药品的出库复核。发现有下列情况时，药品不得出库，并报质管部处理：

①药品包装出现破损、污染、封口不牢、衬垫不实、封条损坏等问题；

②包装内有异常响动或者液体渗漏；

③标签脱落、字迹模糊不清或者标识内容与实物不符；

④药品已超过有效期；

⑤其他异常情况的药品。

⑥有退货通知或药监部门通知停售品种。

药品出库时，随货附 “随货同行单”。随货同行单至少包括供货单位、生产厂商、药品的通用名称、剂型、规格、批号、数量、收货单位、收货地址、发货日期等内容。对已经办结出库、复核手续的药品应及时交运输员发运，不得长时间存放在出库复核区或发货区。出库复核记录保存 5 年。

8、质量管理之药品配送风险管控

作为医药流通企业，物流配送能力是必备的核心竞争力之一，构成公司业务的重要一环。行业通行的物流配送方式包括自行配送（直配）和委托第三方物流公司。

根据 GSP 相关规定，公司建立了《药品运输管理制度》、《委托运输管理制度》、《冷藏药品的储存与运输管理制度》、《冷藏药品储存、运输应急预案》等与药品配送相关的制度体系，有效保证药品配送的时效性和安全性。

公司拥有自建物流体系，配备了 **85 辆**专业配送车辆，在四川省内各大地市州开通了 11 条直配干线，配送主支线路 100 余条，覆盖川内大部分区域。公司直配物流能实现成都市内配送次日达，川内主要城市配送两日达，有效避免药品因为长期在途而导致质量下降风险。

公司与宅急送、京东、邮政等业务规模较大、市场知名度较高或专注特定区域的专业物流公司达成长期合作协议，对运输车辆、配送时间、配送过程中的安全责任等重要事项予以明确。

公司根据 GSP 相关法规的规定，由质管部对拟聘任的承运方进行质量保障能力审计，索取并审核关于承运方的营业执照和道路运输经营许可证，关于车辆的行驶证、道路运输许可证，以及关于司机的身份证、驾驶证等基本信息，并结合单位、车辆及司机的实际情况，对承运方是否有保障药品安全的运输能力和服务能力，以及是否能按照协议在运输时限内将药品安全送达进行综合评价。

通过质量保障能力审计后，公司与承运方签署《药品委托运输合同》，明确以下主要内容：

（1）运输质量及安全：承运方必须严格执行委托方的相关管理规定，按照货物装载及运输标准要求组织运输，确保货物安全、及时、完整地送达指定收货地点；承运方保证其所托运的货物安全完好负责，保证货物无损坏、无短缺，否则应承担赔偿责任；托运货物（药品）运输托运费中已包含该批货物运输的商业保险费、税票在内，委托方不再另行支付保险费用。承运方应就在接收委托方货物后代为购买货物运输途中毁损灭失的商业保险；

（2）车辆类型：为保证委托方药品安全，承运方应采用封闭式运输工具运输药品；

（3）在途时限：承运方必须严格按照合同规定的期限，将货物安全送达收

货地点，并及时向收货方发出货物到达的通知。如延迟交货，委托方有权追究承运方违约责任。货物运输期限从发出运输指令的次日起算，运输期限由双方共同协商确定。为保证服务质量，承运方在收到委托方药品之日起，四川省省内主要城市应在 2-3 天之内送达，乡镇应在 3 天内送达，其中四川省甘孜、阿坝、凉山、攀枝花地区应在 3-5 天内送达，四川省外 3-6 天之内送达。

委托运输时，公司利用电话、网络等方式监督承运方严格履行委托运输协议，防止因在途时间过长影响药品质量。公司委托运输药品建立了《委托运输记录》，记录至少保存 5 年。**此外，公司建立对药易达物流公司及第三方物流供应商的考核体系，重点对配送时效、破损率、客户投诉等关键指标进行考核。**

9、对加盟药店关于药品质量、保质期的管理措施

（1）对加盟店关于药品质量的管理措施

根据药品 GSP 相关规定，加盟药店纳入连锁平台的质量管理体系，由健康之家连锁、康乐康连锁建立统一的质量管理制度，配备质量管理人员，承担质量管理职责。公司主要根据《药品经营质量管理规范》《门店质量管理文件》对加盟药店的药品质量进行指导和管理，主要管理措施如下：

①依照 GSP 等药品管理规定定期和不定期的对加盟药店负责人进行合法合规经营的培训，并对各加盟药店的负责人进行相关考试，从源头上预防由于加盟药店负责人不熟悉相关法律法规而导致药品质量问题及日常经营中可能出现的违法违规的情形。

②对各加盟店的日常合法合规经营情况进行定期和不定期的巡查。依照 GSP 等药品管理规定对各加盟药店的采购、仓储、销售等日常合法合规经营方面进行全方位的检查，并提出整改要求。

（2）对加盟店关于保质期的管理措施

公司对加盟药店药品保质期制定了《门店药品有效期管理制度》，主要管理措施如下：

①药品包装上必须标示有效期(国家对有效期未做要求的中药材中药饮片除外，下同)，凡未标示有有效期的药品均为不合格药品，按不合格药品进行管理，不得收货验收，不得上柜陈列也不得销售。

②加强对临近效期药品的管理。临近效期药品是指有效期已不足六个月的药品。

③药品请货(采购)一般不得选择临近效期的药品。在公司统一配送单位以外的其它供货单位采购药品时，采购人员在签订购进合同时应当在质量条款中对药品剩余有效期或生产日期范围做出具体规定，确保按购进药品剩余有效期不小于六个月。

④到货药品为临近效期药品的收货验收人员应当报经门店负责人同意后方可收货验收。临近效期药品非急需的一般不得收货验收。

⑤销售药品应遵循“先产先出近效期先出”原则。

⑥营业员、营销管理部门人员应当负责临近效期药品的日常管理工作，应当每月在系统中查询临近效期药品库存情况，门店还应当结合药品质量检查核查药品实物。

⑦对于临近效期药品，采购人员应当会同营销管理部门降价促销、或店间调剂、或联系退货，及时消化库存防止积压或过期。

⑧到达有效期的药品系统自动锁定，商品下柜(架)停止销售，按不合格药品管理制度的规定处理。严禁陈列或销售到达或超过有效期的药品。

公司的质量管理制度和措施能够有效保障加盟店销售药品安全。

（四）质量纠纷及合法合规情况

报告期内，公司未与客户发生重大的服务质量纠纷。

公司及各子公司所在地的主管食品药品监督管理局均已出具公司在报告期内按照有关药品经营质量监督法律、法规的要求进行经营，符合法律、法规关于药品经营质量监督管理等的规定和要求，不存在违反有关法律法规而受到行政机关重大处罚的情形的证明，详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、

报告期内的合法合规经营情况”。

第七节 公司治理与独立性

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及审计委员会等机构运行及履职情况

（一）报告期内公司治理缺陷及改进情况

2016 年 6 月 6 日，公司召开四川合纵医药股份有限公司创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《公司章程》，审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等规章制度。公司于同日召开的第一届董事会第一次会议选举产生了公司董事长，并聘任了总经理、财务总监和董事会秘书；公司于同日召开的第一届监事会第一次会议选举产生了公司监事会主席。2017 年 3 月 27 日，公司召开 2017 年第二次临时股东大会，选举产生了公司独立董事。2017 年 4 月 15 日，公司召开第一届董事会第八次会议，设立了董事会专门委员会，并审议通过了《审计委员会工作制度》、《提名委员会工作制度》、《薪酬与考核委员会工作制度》、《战略与发展委员会工作制度》等规章制度；同时调整了公司组织架构，聘任了副总经理。初步建立了符合股份有限公司上市要求的公司治理结构。

公司自设立以来，股东大会、董事会、监事会和经理层能够按照相关法律、法规和公司章程赋予的职权依法独立规范运作，履行各自的权利和义务，没有违法违规情况的发生。报告期内，公司治理情况良好，不存在重大缺陷。

（二）股东大会制度的建立健全及运行情况

2016 年 6 月 6 日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《股东大会议事规则》，对股东大会的权责和运作程序进行了具体规定。

自 2017 年 1 月 1 日至本招股说明书签署日，发行人召开了共计 23 次股东大会会议。股东大会是公司的权力机构，由全体股东组成。股东大会依据《公司法》、《证券法》等法律法规以及《公司章程》、《股东大会议事规则》等相关规章制度规范运作。

报告期内公司股东大会相关人员出席会议情况如下：

会议名称	股东出席人员	董事出席人员
2017 年第一次至第二次临时股东大会	李燕飞、李锦、田文书、合森投资、合齐投资	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智
2016 年年度股东大会	李燕飞、李锦、田文书、合森投资、合齐投资、深圳泽森创投、海容陆号投资	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、柴俊武、杨记军、刘浩
2017 年第三次至第四次临时股东大会	李燕飞、李锦、田文书、合森投资、合齐投资、深圳泽森创投、海容陆号投资、深圳鼎锋投资、詹德妍、雷启岗、郝睿智、周跃武	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、柴俊武、杨记军、刘浩、蒋岚
2017 年年度股东大会	李燕飞、李锦、田文书、合森投资、合齐投资、深圳泽森创投、海容陆号投资、深圳鼎锋投资、詹德妍、雷启岗、郝睿智、周跃武	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、柴俊武、杨记军、刘浩、蒋岚
2018 年第一次至第二次临时股东大会	李燕飞、李锦、田文书、合森投资、合齐投资、深圳泽森创投、海容陆号投资、深圳鼎锋投资、詹德妍、雷启岗、郝睿智、周跃武	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、柴俊武、杨记军、刘浩、蒋岚
2018 年第三次至第五次临时股东大会	李燕飞、李锦、田文书、合森投资、合齐投资、深圳泽森创投、海容陆号投资、深圳鼎锋投资、詹德妍、雷启岗、郝睿智、周跃武、海容捌号投资、博源新航创投	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、柴俊武、杨记军、刘浩、蒋岚
2018 年第六次临时股东大会	李燕飞、李锦、田文书、合森投资、合齐投资、海容陆号投资、深圳鼎锋投资、詹德妍、雷启岗、郝睿智、周跃武、海容捌号投资、博源新航创投、博源天鸿投资、四川海特创投	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、柴俊武、杨记军、刘浩
2018 年第七次临时股东大会	李燕飞、李锦、田文书、詹德妍、雷启岗、郝睿智、周跃武	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、

会议名称	股东出席人员	董事出席人员
		邝启宇、柴俊武、刘浩、杨记军
2019 年第一次至第八次临时股东大会	李燕飞、李锦、田文书、合森投资、合齐投资、海容陆号投资、深圳鼎锋投资、詹德妍、雷启岗、郝睿智、周跃武、海容捌号投资、博源新航创投、博源天鸿投资、四川海特创投、成都技转创投	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、邝启宇、柴俊武、刘浩、杨记军
2018 年年度股东大会	李燕飞、李锦、田文书、合森投资、合齐投资、海容陆号投资、深圳鼎锋投资、詹德妍、雷启岗、郝睿智、周跃武、海容捌号投资、博源新航创投、博源天鸿投资、四川海特创投、成都技转创投	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、邝启宇、柴俊武、刘浩、杨记军
2020 年第一次临时股东大会	李燕飞、李锦、田文书、合森投资、合齐投资、海容陆号投资、深圳鼎锋投资、詹德妍、雷启岗、郝睿智、周跃武、海容捌号投资、博源新航创投、博源天鸿投资、四川海特创投、成都技转创投	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、邝启宇、柴俊武、刘浩、杨记军

股东大会依据《公司法》、《证券法》等法律法规以及《公司章程》、《股东大会议事规则》等相关规章制度规范运作。股东大会在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律法规和《公司章程》的规定，对公司董事、监事的选举、财务预决算、利润分配、《公司章程》及其他主要管理制度的制定和修改、关联交易的审批、首次公开发行股票并在创业板上市的决策和募集资金投向等重大事宜依法作出了有效决议，不存在公司董事会、管理层违反《公司法》、《公司章程》等相关制度擅自行使职权的行为；公司股东均按照相关规定依法行使股东权利，认真履行股东义务，尊重中小股东权益，未发生侵犯中小股东权益的情况。股东大会机构及相关制度的建立和实施，对完善公司法人治理结构、规范公司经营运作发挥了积极的作用。

（三）董事会制度的建立健全及运行情况

2016 年 6 月 6 日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《公司章程》，规定了董事会制度的基本原则，建立了董事会制度，制定了《董事会议事规则》，保证董事会的规范运行。

自 2017 年 1 月 1 日至本招股说明书签署日，发行人召开了共计 28 次董事会会议。公司董事会对股东大会负责，由 9 名董事组成，其中 3 名独立董事。董事会设董事长 1 名。董事由股东大会选举或更换，任期每届 3 年，可连选连任。

报告期内公司董事会相关人员出席会议情况如下：

会议名称	董事会出席人员
第一届董事会第六次至第七次会议	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智
第一届董事会第八次会议	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、柴俊武、杨记军、刘浩
第一届董事会第九次至第十九次会议	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、蒋岚、柴俊武、杨记军、刘浩
第一届董事会第二十次会议	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、柴俊武、杨记军、刘浩
第一届董事会第二十一次至第二十六次会议	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、邝启宇、柴俊武、杨记军、刘浩
第二届董事会第一次至第七次会议	李燕飞、周跃武、李锦、詹德妍、郝睿智、邝启宇、柴俊武、杨记军、刘浩

公司董事会依据《公司法》、《证券法》等法律法规以及《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规章制度规范运作。公司董事会成员严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使职权。公司董事会在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律法规和《公司章程》的规定，对高级管理人员的聘任、财务预决算、利润分配、股东大会的召开、《公司章程》及其他主要管理制度的制定和修改、首次公开发行股票并在创业板上市的决策和募集资金投向等重大事宜依法作出了有效决议；公司董事会的召集、召开、决议事项的内容及签署流程符合《公司章程》和《董事会议事规则》的有关规定，不存在违反《公司法》、《公司章程》等相关制度擅自行使职权的行为。

（四）监事会制度的建立健全及运行情况

2016 年 6 月 6 日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《公司章程》，规定了监事会制度的基本原则，建立了监事会制度，制定了《监事会

议事规则》，保证监事会的规范运行。

自 2017 年 1 月 1 日至本招股说明书签署日，发行人召开了共计 23 次监事会会议。监事会依法行使监督权，保障股东权益、公司利益和员工的合法权益不受侵犯，对股东大会负责。公司监事会由 3 名监事组成，其中 2 名股东代表监事由股东选举产生，1 名职工代表监事由职工代表大会选举产生。监事会设监事会主席 1 人，由全体监事过半数选举产生。

报告期内公司监事会相关人员出席会议情况如下：

会议名称	监事出席人员
第一届监事第三次至第十八次会议	田文书、陈华松、赵培培
第二届监事会第一次至第七次会议	田文书、陈华松、赵培培

公司监事会依据《公司法》、《证券法》等法律法规以及《公司章程》、《监事会议事规则》等相关规章制度规范运作。公司监事会在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律法规和《公司章程》的规定，对财务预决算、利润分配等事宜依法作出了有效监督；公司监事会的召集、召开、决议事项的内容及签署流程符合《公司章程》和《监事会议事规则》的有关规定，不存在违反《公司法》、《公司章程》等相关制度擅自行使职权的行为。

（五）独立董事制度的建立健全及运行情况

为了促进公司规范运作，维护公司整体利益，保障全体股东特别是中小股东的合法权益不受损害，根据《公司法》、《证券法》、中国证监会颁布的《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规、规范性文件以及《公司章程》的有关规定，公司建立了独立董事制度，制定了《独立董事工作制度》。2017 年 3 月 27 日，公司召开 2017 年第二次临时股东大会，选举三名独立董事，占董事会成员总数的三分之一，其中包括一名会计专业人士。

公司独立董事自任职以来，严格按照《公司章程》、《独立董事制度》等相关文件的要求，认真履行职权，出席历次董事会，对相关审议事项发表了独立意见，对本公司的风险管理、内部控制以及本公司的发展提出了相关意见与建议，进一步完善了公司的法人治理结构，对保护中小股东利益，科学决策等发挥了积

极作用。报告期内，公司未发生独立董事对董事会审议事项提出异议的情形。

（六）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

公司设董事会秘书一名，负责公司信息披露事务、股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理、信息披露等事宜。公司已制定了《董事会秘书工作细则》，规定了董事会秘书的聘任条件、职权、职责等。

公司董事会秘书自任职以来，严格按照《公司章程》和《董事会秘书工作细则》的规定履行职责，认真筹备董事会和股东大会，并及时向公司股东、董事通报公司有关信息，与股东建立了良好关系，为公司治理结构的完善、股东大会以及董事会的正常运行发挥了应有的作用。

（七）公司董事会专门委员会的设置及运行情况

公司董事会下设审计委员会、战略发展委员会、薪酬考核委员会及提名委员会，并制定了相应的董事会专门委员会工作细则。

公司董事会专门委员会人员构成情况如下：

委员会名称	主任委员	其他委员	其中独立董事
审计委员会	杨记军	李锦、刘浩	杨记军、刘浩
提名委员会	柴俊武	李燕飞、杨记军	柴俊武、杨记军
薪酬考核委员会	杨记军	詹德妍、柴俊武	杨记军、柴俊武
战略发展委员会	周跃武	刘浩、郝睿智	刘浩

公司董事会专门委员会设立后，严格按照《公司法》等相关法律法规、《公司章程》以及董事会专门委员会工作细则的规定履行职责，强化了公司董事会的决策功能，进一步完善了公司治理结构。

二、管理层对内部控制制度的自我评估和会计师的鉴证意见

（一）公司管理层对内部控制制度完整性、合理性和有效性的自我评估意见

公司董事会认为：公司已经建立起的内部控制体系符合《企业内部控制基本规范》及相关规范的要求，内部控制机制和内部控制制度在完整性、合理性

等方面不存在重大缺陷。公司制订内部控制制度以来，各项制度均得到有效执行，对公司加强管理、规范运作、提高经济效益以及公司长远发展起到了积极有效的作用。公司已按《企业内部控制基本规范》的要求在所有重大方面有效保持了与财务报告相关的内部控制。

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

立信会计师对公司内部控制制度进行审核，并出具了《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2020]第 10010 号），认为：“合纵药易购按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制监管要求于 2019 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

三、报告期内的合法合规经营情况

（一）报告期内的行政处罚

发行人在报告期内存在三次因销售劣药被监管机构分别处以 4,270.65 元、1,200 元、1,480 元行政处罚的情形。

1、第一次行政处罚情况及原因

2017 年 12 月 5 日，成都市金牛区市场和质量监督管理局（以下简称金牛区市场和质管局）对合纵药易购作出《成都市金牛区市场和质量监督管理局行政处罚决定书》（金牛）市场监罚决[2017]XA018 号），罚没合计 4,270.65 元。

以上处罚的具体原因为，2017 年 9 月 29 日，金牛区市场和质管局对合纵药易购经营的骨刺消痛胶囊（批号：1161004）药品进行检查，经黑龙江省食品药品检验所检验，未检验出与甘草次酸相应的斑点（不合格规定），属于劣药情形。以上药品由合纵药易购 2017 年 3 月从四川国森医药有限公司进货，除部分因包装破损和滞销退回供应商外，已经于 2017 年全部实现销售。

合纵药易购在购进上述药品时，已经查验了供货商四川国森医药有限公司的相关资质和生产厂家的相关资质，并索取了相关药品检验报告，符合购进渠道合法、履行了药品查验义务的情形，已经履行了药品流通企业的应尽义务。

上述劣药情形应主要系生产厂家原因。

2、第二次行政处罚情况及原因

2018 年 4 月 10 日，金牛区市场和质管局对合纵药易购作出《成都市金牛区市场和质量监督管理局行政处罚决定书》（金牛）市场监罚字[2018]JN86 号），对合纵医药处以没收违法所得 1,200 元。

以上处罚的具体原因为，2018 年 2 月 6 日，金牛区市场和质管局对合纵药易购药品抽验不合格进行现场检查，发现合纵药易购于 2016 年 11 月从万邦德制药集团浙江医药销售有限公司购进，并于 2016 年 11 月至 12 月实现销售的“茶新纳敏片”除去包衣后花片，色泽不均匀，不符合规定，系劣药。

合纵药易购在购进上述药品时，已经查验了供货商万邦德制药集团浙江医药销售有限公司的相关资质及“茶新纳敏片”相关资质，并索取了相关药品检验报告，合纵药易购未违反《药品管理法》和《中华人民共和国药品管理法实施条例》的有关规定，并有充分证据证明合纵药易购不知道所销售或者使用的药品是假药、劣药，已经履行了药品流通企业的应尽义务。上述劣药情形应主要系生产厂家原因。

2019 年 3 月 19 日，金牛区市场和质管局出具《情况说明》，该局认为，根据《中华人民共和国药品管理法》《中华人民共和国药品管理法实施条例》《成都市规范行政执法自由裁量权实施办法》等规定，合纵医药的两起违法行为轻微，不适用情节严重的重大违法违规行政处罚。除前述行政处罚之外，金牛区市场和质管局未发现合纵医药有其他违法违规的情形。

3、第三次行政处罚情况及原因

2019 年 10 月 8 日，四川省药品监督管理局对合纵药易购作出《四川省药品监督管理局行政处罚决定书》（川药监罚决[2019]3 号），对合纵药易购处以没收劣药双黄消炎片 535 盒及没收违法所得 1,480 元的行政处罚。

上述处罚的具体原因为，合纵药易购经营的双黄消炎片（批号：180402，生产厂家：广西南宁德致药业有限公司）经监督抽验，“重量差异”项不符合国家药品标准规定，违反了《药品管理法》第四十九条第一款“禁止生产、销售

劣药”之规定，按销售劣药论处。

合纵药易购在购进上述药品时，已经查验了供货商广西南宁德致药业有限公司的相关资质及“双黄消炎片”相关资质，并索取了相关药品检验报告，合纵药易购未违反《药品管理法》和《中华人民共和国药品管理法实施条例》的有关规定，并有充分证据证明合纵药易购不知道所销售或者使用的药品是假药、劣药，已经履行了药品流通企业的应尽义务。上述劣药情形应主要系生产厂家原因。

金牛区市场和质管局、四川省药品监督管理局对合纵药易购作出的罚款以及没收数额均较小，且并未作出责令停产、停业整顿或者撤销药品批准证明文件、吊销《药品经营许可证》的行政处罚。因此合纵药易购上述三起违法行为不属于情节严重的违法行为。

保荐机构和发行人律师对监管部门的走访并通过四川省药品监督管理局、成都市药品监督管理局、金牛区市场和质管局等网络核查，上述三起销售劣药的行为未造成重大社会影响或人员伤亡。

上述三项行政处罚均因产品质量引起，根据发行人与上述三家供应商的协议约定，“甲方对产品的质量问题负责，确因质量问题给乙方造成的损失，由甲方承担”，生产厂家均已向发行人支付相应的补偿款，因此上述行政处罚未对公司的经营业绩产生影响。

根据发行人说明及相关主管部门的确认并经查验，保荐机构和律师认为，上述导致发行人受到行政处罚的违法、违规行为，不属于重大违法违规行为，不会对发行人的经营和财务状况产生重大不利影响，对发行人本次发行上市不构成重大法律障碍。

除前述三项行政处罚外，公司及其子公司近三年不存在因产品质量等问题受到行政处罚的情形。

（二）“飞行检查”

1、“飞行检查”的相关规定

根据《医疗器械监督管理条例》（2017 修订）、《药品医疗器械飞行检查

办法》《四川省医疗器械飞行检查办法》等规定，药品医疗器械飞行检查，是指食品药品监督管理部门针对药品和医疗器械研制、生产、经营、使用等环节开展的不预先告知的监督检查。

根据《药品医疗器械飞行检查办法》：

“第二十五条 根据飞行检查结果，食品药品监督管理部门可以依法采取限期整改、发告诫信、约谈被检查单位、监督召回产品、收回或者撤销相关资格认证认定证书，以及暂停研制、生产、销售、使用等风险控制措施。风险因素消除后，应当及时解除相关风险控制措施。”

根据《药品经营质量管理规范现场检查指导原则》（2016 修订）：

“二、本指导原则包含《药品经营质量管理规范》的检查项目和所对应的附录检查内容。检查有关检查项目时，应当同时对应附录检查内容。如果附录检查内容存在任何不符合要求的情形，所对应的检查项目应当判定为不符合要求。

三、本指导原则检查项目分三部分。批发企业检查项目共 256 项，其中严重缺陷项目（**）10 项，主要缺陷项目（*）103 项，一般缺陷项目 143 项；

……

六、认证检查结果判定：

检查项目			结果判定
严重缺陷项目（**）	主要缺陷项目（*）	一般缺陷项目	
0	0	≤20%	通过检查
0	0	20%~30%	限期整改后复核检查
0	＜10%	＜20%	
≥1	-	-	不通过检查
0	≥10%	-	
0	＜10%	≥20%	
0	0	≥30%	

”

2、发行人历史上“飞行检查”的具体情况

2015 年 6 月 29 日，国家食品药品监督管理总局颁布《药品医疗器械飞行检查办法》（国家食品药品监督管理总局令第 14 号），并于 2015 年 9 月 1 日起施行。

自该法规实施至今，公司分别于 2016 年 1 月 22 日、2018 年 5 月 14 日接受四川省食品药品监督管理局飞行检查，具体检查结果如下：

检查时间	检查存在缺陷项目数量			结果判定
	严重缺陷项目（**）	主要缺陷项目（*）	一般缺陷项目	
2016/1/22	0	3	0	限期整改后复核检查
2018/5/14	0	5	3	限期整改后复核检查

发行人两次飞行检查的判定结果均属于限期整改，四川省食品药品监督管理局向发行人下发了限期整改的通知书，发行人已在规定期限内针对上述缺陷进行了有效整改，并向四川省食品药品监督管理局提交了书面的整改报告，发行人未因飞行检查受到行政处罚。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，发行人历史上两次飞行检查均不存在违反相关行业政策情形，未因此受到过行政处罚。

四、报告期内资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用和为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况

报告期内，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。

五、发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立性情况

公司产权明晰、运作规范，资产、人员、机构、财务和业务均具有独立性。

（一）资产完整情况

公司系由合纵有限整体变更而来，原合纵有限的资产和人员全部进入股份有限公司，公司设立后依法办理了相关资产权属的变更登记手续。公司具备完整的与药品经营有关的仓储物流系统和配套设施，合法拥有与药品经营有关的仓库、设施以及商标等所有权或使用权，具有独立的药品采购和销售系统。

（二）人员独立情况

1、公司人员与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业分开，公司总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员专职在公司工作并领取报酬，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的任何职务，也未在与公司业务相同或相似、或存在其他利益冲突的企业任职或领取薪酬。公司的财务人员也没有在控股股东、实际控制人控制的其他企业中兼职。

2、公司的董事、监事以及总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员的任职，均按照《公司法》及其他法律、法规、规范性文件、公司章程规定的程序进行。董事、股东代表监事由股东大会选举产生；职工代表监事由职工大会选举产生；高级管理人员由董事会聘任。不存在大股东超越公司董事会和股东大会职权做出的人事任免决定。

3、公司建立了独立的人事档案，健全了人事聘用、任免制度以及考核、奖惩制度，与公司员工签订了劳动合同，建立了独立的工资管理、福利与社会保障体系。

（三）财务独立情况

公司设立了独立的财务部门，配备了独立的财务人员，建立了独立的财务核算体系和规范的财务会计制度以及对子公司的财务管理制度，能够独立做出财务决策。公司开设了独立的银行账户，依法独立进行纳税申报和履行纳税义务，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况。

（四）机构独立情况

公司建立健全了股东大会、董事会、监事会等完备的法人治理结构。公司

具有完备、独立的内部管理制度，并建立了独立的职能管理部门，各职能管理部门均能够独立行使经营管理职权，在机构设置、职能和人员方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同、合署办公的情形。

（五）业务独立情况

公司独立对外签订合同，开展业务，拥有独立完整的采购体系、仓储体系和销售体系，具备面向市场自主经营的能力。公司具有独立的业务资质证书，不依赖于股东和其他任何关联方进行生产经营。公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有完整的业务体系和独立面向市场经营的能力，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争或显失公平的关联交易。

公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业保持独立，具备独立经营能力，公司在本招股说明书中披露的关于自身独立经营情况真实、准确、完整。

（六）主营业务、控制权、管理团队稳定

发行人主营业务、控制权、管理团队稳定，最近2年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近2年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

（七）具备持续经营能力

发行人不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，不存在经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大影响的事项。

六、同业竞争

（一）不存在同业竞争情况的说明

1、控股股东、实际控制人及其所控制的企业

报告期内，公司控股股东、实际控制人李燕飞除控制公司及其控股子公司、

合森投资及合齐投资外，无控制的其他企业，与公司不存在同业竞争的情况。

2、实际控制人关系密切的家庭成员及其所控制的企业

报告期内，实际控制人李燕飞关系密切的家庭成员控制或实施重大影响的企业的基本情况详见本节“七、关联方及关联关系”之“（三）实际控制人及其近亲属控制、实施重大影响的其他企业”。

截至本招股说明书签署日，公司实际控制人李燕飞的关系密切家庭成员中，除配偶周跃武对四川圣泰农业科技有限公司、四川中海鹤汇健康管理有限公司、遂宁中海鹤汇农特产品冷链物流有限公司、四川汇聚通冷链物流有限公司、遂宁现代不夜城资产经营管理有限公司、四川村上春农业投资有限公司构成控制或实施重大影响，胞弟李锦对甘孜州中海鹤汇生态农业有限责任公司构成控制或实施重大影响外，无控制的其他企业，相关企业与发行人不存在同业竞争或利益输送情况。

综上所述，截至本招股说明书签署日，公司不存在与其控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、实际控制人关系密切的家庭成员及其控制的其他企业发生同业竞争的情况。

（二）关于避免同业竞争的承诺

为避免未来发生同业竞争，更好地维护中小股东的利益，公司控股股东、实际控制人李燕飞出具了《避免同业竞争的承诺》，具体承诺内容如下：

“（1）本人及近亲属现在及将来均不在中国境内外以参股、控股、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事或参与任何在商业上与发行人现在和将来业务相同、相类似的业务或构成竞争的业务及活动或拥有与发行人存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的股权或相类似的权益；也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与发行人现在和将来业务范围相同、相似或构成竞争的业务。本人、本人近亲属现在及将来均不担任上述与发行人存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的董事、监事或其他高级管理人员职位；本人及近亲属现在及将来均不以其他任何形式取得该等经济实体、机构、经济组织的控制权。

（2）如本人及近亲属未履行或未及时履行上述承诺，则：

①发行人应及时、充分披露本人及本人近亲属未履行或未及时履行相关承诺的事实及具体原因；

②本人应及时作出合法、合理、有效的补充承诺或替代性承诺，以最大可能保护发行人及其投资者的权益；

③由本人将上述补充承诺或替代性承诺提交发行人股东大会审议；

④本人及近亲属因未履行或未及时履行相关承诺所获得的收益归发行人所有；

⑤本人及近亲属未履行或未及时履行相关承诺导致发行人或投资者损失的,本人将依法赔偿发行人或投资者的损失。

（3）上述承诺一经签署立即生效，上述承诺在本人对发行人持有不少于5%股份的期间内及本人对发行人持有少于 5%股份之日起十二个月内，以及在本人对发行人存在重大影响期间内，持续有效，且不可变更或撤销。”

控股股东、实际控制人李燕飞的一致行动人周跃武、李锦、合森投资、合齐投资出具了《避免同业竞争的承诺》，具体承诺内容如下：

“（1）本人/本单位现在及将来均不在中国境内外以参股、控股、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事或参与任何在商业上与发行人现在和将来业务相同、相类似的业务或构成竞争的业务及活动或拥有与发行人存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的股权或相类似的权益；也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与发行人现在和将来业务范围相同、相似或构成竞争的业务。本人/本单位工作人员现在及将来均不担任上述与发行人存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的董事、监事或其他高级管理人员职位;本人/本单位现在及将来均不以其他任何形式取得该等经济实体、机构、经济组织的控制权。

（2）如本人/本单位未履行或未及时履行上述承诺，则：

①发行人应及时、充分披露本人/本单位未履行或未及时履行相关承诺的事

实及具体原因；

②本人/本单位应及时作出合法、合理、有效的补充承诺或替代性承诺，以最大可能保护发行人及其投资者的权益；

③由本人/本单位将上述补充承诺或替代性承诺提交发行人股东大会审议；

④本人/本单位因未履行或未及时履行相关承诺所获得的收益归发行人所有；

⑤本人/本单位未履行或未及时履行相关承诺导致发行人或投资者损失的，本人将依法赔偿发行人或投资者的损失。

（3）上述承诺一经签署立即生效，上述承诺在本人对发行人持有不少于5%股份的期间内及本人/本单位对发行人持有少于5%股份之日起十二个月内，以及在本人/本单位对发行人存在重大影响期间内，持续有效，且不可变更或撤销。”

因此，公司与控股股东、实际控制人及其一致行动人、以及持股5%以上的股东之间不存在同业竞争，并已采取有效措施避免同业竞争。

七、关联方及关联关系

根据《公司法》、《企业会计准则第36号——关联方披露》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》相关规定，截至报告期末，公司主要的关联方及关联关系如下：

（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人

李燕飞为公司的控股股东、实际控制人。周跃武、李锦、合森投资及合齐投资为其一致行动人。

（二）持股5%以上的其他股东

田文书直接持有发行人股份6,000,000.00股，直接持股比例为8.36%，担任发行人的监事会主席；

合森投资、合齐投资合计持有发行人股份 8,230,000.00 股，持股比例为

11.47%；

海容陆号投资、海容捌号投资合计持有发行人股份 3,757,220.00 股，持股比例为 5.23%；

博源新航创投、四川海特创投、博源天鸿投资合计持有发行人股份 7,542,780.00 股，持股比例为 10.51%。

报告期内，深圳泽森创投曾持有发行人 4,005,394.00 股，持股比例超过 5%，2018 年 12 月将其所持股份分别转让给四川海特创投和博源天鸿投资。

（三）实际控制人及其近亲属控制、实施重大影响的其他企业

公司实际控制人及其近亲属控制或实施重大影响的其他企业的基本情况如下：

关联方名称	主营业务/经营范围	住所	关联关系
四川圣泰农业科技有限公司	果树、药材、谷物（“两杂”种籽除外）种植及产品加工、销售；苗木培育、销售；栽培技术推广；家畜、家禽的饲养。（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）	四川省梓潼县文昌镇滨河路 13 号	实际控制人李燕飞之配偶周跃武持股 95%，并担任执行董事兼总经理
四川中海鹤汇健康管理有限公司	（以下范围不含前置许可项目，后置许可项目凭许可证或审批文件经营）健康管理，养生、健康、保健咨询服务（不得从事医疗诊治活动）；社会经济咨询；商品批发与零售；房地产开发；物业管理；机械设备租赁；食品销售（未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	成都市高新区盛和一路 88 号 1 栋 2 单元 22 层 2218 号	实际控制人李燕飞之配偶周跃武持股 65%，并担任执行董事兼总经理
遂宁中海鹤汇农特产品冷链物流有限公司	仓储服务、物流服务、货物配送；物业服务；房地产开发经营（凭有效资质证经营）；收购、销售农产品（不含粮食）；农业项目投资及管理（不得从事非法集资	遂宁市中国西部现代物流港	实际控制人李燕飞之配偶周跃武直接持股 0.33%，间接持股 64.675%，并

关联方名称	主营业务/经营范围	住所	关联关系
	吸收公众资金等金融活动）；种植、销售：苗木、蔬菜、果树、花卉、；销售：预包装食品、散装食品、保健食品、保健用品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、冷冻食品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		担任执行董事兼总经理
四川汇聚通冷链物流有限公司	物流信息咨询服务、仓储服务；货物配送（经营期限至 2018 年 5 月 29 日止）；收购、销售：农产品（不含粮油及棉花）；农业项目投资及管理（不含金融类投资管理）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	隆昌县金鹅镇仓储物流园区	实际控制人李燕飞之配偶周跃武直接持股 6.5%，间接持股 58.5%，并担任监事
遂宁现代不夜城资产经营管理有限公司	物业管理服务（凭有效资质证书经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	遂宁市开发区明月路 Y 字路口“现代不夜城 CD78”	实际控制人李燕飞之配偶周跃武持股 47.8%，并担任经理
四川村上春农业投资有限公司	一般经营项目（以下范围不含前置许可项目，后置许可项目凭许可证或审批文件经营）：项目投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	成都市高新区肖家河正街 5 号 4 幢 1 楼 1 号	实际控制人李燕飞之配偶周跃武担任经理
四川省合信瑞达投资管理有限责任公司	（以下范围不含前置许可项目，后置许可项目凭许可证或审批文件经营）投资与资产管理（不得从事非法集资，吸收公众资金等金融活动）、投资咨询（不得从事非法集资，吸收公众资金等金融活动）；房地产开发经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	中国（四川）自由贸易试验区成都高新区天府三街 19 号 1 栋 1 单元 22 层 2201 号	实际控制人李燕飞之配偶周跃武曾担任董事，于 2018 年 12 月辞任；
遂宁红旗连锁有限公司	（以下范围不含前置许可项目，后置许可项目凭许可证或审批文件经营）销售：日用百货、针纺织品、服装鞋帽、五金交电、家用电器、文化用品、工艺美术品。家政	遂宁市经济开发区明月西路	实际控制人李燕飞之配偶周跃武曾持股 90%，并曾担任执行董事兼总经

关联方名称	主营业务/经营范围	住所	关联关系
	服务；摄影冲洗服务。（注：经营场所需经消防部门验收合格后方可使用）。（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）		理，于 2016 年 4 月对外转让
四川文鹏实业有限公司药品经营部	销售中药材，零售中成药，西药制剂；医疗器械，保健用品及器材	成都市赛云台西街 A1 座 13-16 号	实际控制人李燕飞之配偶周跃武曾为经营部负责人，于 2013 年 7 月 16 日被吊销
攀枝花市时济医药有限公司	销售：预包装食品、生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、医疗器械（I、II、III 类）、保健食品（以上经营范围按许可证许可范围及期限从事经营）。销售：消毒用品、化妆品、日用杂品（不含烟花爆竹）、玻璃制品；会议及展览服务	攀枝花市东区弄弄坪东路 21 号	实际控制人李燕飞之配偶周跃武曾持股 70%，于 2015 年 12 月对外转让，2016 年 1 月完成工商变更，全资子公司为攀枝花市时济堂医药连锁有限公司
四川鸿泰医药科技开发有限公司	药品、中药材及医疗器械的科技开发；销售健身器材。（涉及许可证的凭许可证经营）	成都市金牛区解放西街 7 号	实际控制人李燕飞之配偶的母亲陈素香持股 90%，并担任执行董事，于 2017 年 9 月 19 日被吊销
甘孜州中海鹤汇生态农业有限责任公司	水果种植、林木种植、中药材种植；会议服务。（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）	康定县炉城镇西大街 102 号县农牧局宿舍 B-3 号附 3-B 幢 3-2 号	实际控制人李燕飞之弟李锦持股 40%，并担任执行董事
新都利济医院	内科;外科、普通外科专业;妇产科、妇科专业、计划生育专业;妇女保健科;口腔科;	成都市新都区清流镇利济场	实际控制人李燕飞之兄李子敬曾持股

关联方名称	主营业务/经营范围	住所	关联关系
	麻醉科;医学检验科、临床体液、血液专业、临床化学检验专业、临床免疫、血清学专业;医学影像科、X 线诊断专业、超声诊断专业、心电诊断专业;中医科、内科专业、骨伤科专业、康复医学专业;中西医结核科。（以上项目凭有效许可证经营）		70%，并曾担任执行董事兼总经理，于 2018 年 12 月对外转让

（四）控股子公司和具有重大影响的参股公司

报告期内，发行人控股子公司及具有重大影响的参股公司包括：

序号	关联方名称	与发行人的关系
1	合升易科技	全资子公司，发行人持有其 100%股权
2	健康之家连锁	全资子公司，发行人持有其 100%股权
3	尚医咨询	全资子公司，发行人持有其 100%股权
4	药易达物流	全资子公司，发行人持有其 100%股权
5	合时代	全资子公司，发行人持有其 100%股权
6	河南药易购	控股子公司，发行人持有其 51%股权
7	康乐康连锁	全资子公司，发行人持有其 51%股权
8	合纵中药	控股子公司，发行人持有 85%股权
9	虞城百川	河南药易购持有其 100%股权
10	新疆合纵浩邦	合纵尚医曾持有其 20%股权，已于 2019 年 5 月对外转让
11	广元太星	合纵尚医曾持有其 20%股权，已于 2019 年 3 月对外转让
12	遂宁华通	合纵尚医曾持有其 20%股权，已于 2019 年 2 月对外转让
13	老百姓四川	发行人持有其 49%股权

上述公司的具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司简要情况”相关内容。

（五）董事、监事和高级管理人员

公司董事、监事与高级管理人员为公司的关联自然人，其基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”的相关内容。

报告期内，蒋岚曾担任公司董事，于 2018 年 12 月辞去董事职务；曾宇曾担任公司副总经理，于 2019 年 12 月辞去副总经理职务。

（六）其他关联方

董事、监事、高级管理人员及其近亲属控制、实施重大影响的其他企业

关联方名称	主营业务/经营范围	住所	关联关系
成都尚品优选科技有限公司	计算机软硬件开发与销售;策划各类文化活动;设计、制作、代理、发布国内各类广告（不含气球广告及固定形式印刷品广告）、企业形象策划、图文设计;会务服务;展览展示代理;销售:日用百货、电子产品、电器产品、体育用品、文具用品、服装鞋帽、化妆品;健康咨询服务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）	成都市武侯区丽都路 2 号 1 幢 2 单元 1 楼 1 号	董事兼总经理詹德妍之弟詹德权持股 80%，并担任执行董事兼总经理
金牛区詹德权健康咨询服务部	健康咨询服务。	成都市金牛区三友路 128 号	董事兼总经理詹德妍之弟詹德权为该服务部负责人
成都希盟泰克科技发展有限公司	计算机软、硬件的开发，零售及技术服务；计算机系统集成；信息技术咨询服务；货物进出口、技术进出口；房屋租赁；建筑信息模型技术咨询；建筑信息模型技术开发及应用；工程管理服务；电子产品研发及销售；通讯设备研发及销售（不含无线广播电视发射及卫星地面接收设备）；人工智能技术开发。（依法须经批准的项目、经相关部门批准后方可开展经营活动）	成都高新区世纪城南路 216 号 D5 栋 9 层	董事邝启宇担任该公司董事
重庆澳踏科技有限公司	计算机软硬件开发、销售，计算机系统服务，平面图设计，销售电子产品（不含电子出版物）、通用设备、百货、服装，货物进出口、技术进出口，商务信息咨询。（以上经营范围	重庆市九龙坡区石桥铺渝州路 27 号 13-9 号	董事邝启宇曾持股 30%，并担任执行董事兼总经

关联方名称	主营业务/经营范围	住所	关联关系
	法律、法规禁止经营的，不得经营；法律、法规、国务院规定需经审批的，未获审批前，不得经营。）		理，于 2019 年 5 月退出
重庆慧博太科股权投资基金管理有限公司	股权投资管理。（不得从事吸收公众存款或变相吸取公众存款、发放贷款以及证券、期货等金融业务）	重庆市合川区南津街街道花园路 198 号科技孵化大楼 1008	董事邝启宇担任该公司执行董事
拉萨市璞石创业投资管理有限责任公司	创业投资管理；企业管理服务。【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。】	拉萨市柳梧新区柳梧大厦 1301 室	董事邝启宇持股 20%，并担任执行董事兼总经理
四川南联环资科技股份有限公司	石英砂微粉深加工、销售；利用尾矿等固废为原料生产、销售石英砂、石油支撑剂、砂浆、陶粒、建筑砌块和墙板、防火材料和耐火材料、陶瓷成品釉；非金属矿固废处理与资源化技术的研发与咨询服务；高纯石英原料制备技术和粉体节能造粒制备技术的研发与咨询服务；矿产品销售；普通货物运输。（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）	江油市工业园区大鹏路东段 1 号楼 10 层	董事邝启宇担任该公司董事
共青城磐桓投资管理有限公司	项目投资，投资咨询。（未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务；依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	江西省九江市共青城市基金小镇内	公司董事邝启宇持股 10%，并担任执行董事兼总经理
四川达威科技股份有限公司	生产、销售：精细化工产品（不含化学危险品）、皮件；销售：化工原料（不含化学危险品）、金属材料（不含稀贵金属）、建筑材料、日用百货、针纺织品、电线电缆、计算机及家电、农副产品（国家有专项规定的品种除外）；计	成都市新津县五津镇希望路 555 号	独立董事杨记军担任该公司独立董事

关联方名称	主营业务/经营范围	住所	关联关系
	算机软件开发；货物进出口、技术进出口；房屋租赁、仓储服务。（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）。		
成都迪康药业股份有限公司	研发药品；生产：颗粒剂、片剂、硬胶囊剂、溶液剂（外用）、合剂、酊剂（含外用）、煎膏剂、糖浆剂、口服溶液剂、鼻用制剂（滴鼻剂）、搽剂、耳用制剂（滴耳剂）、栓剂、软膏剂（含中药前处理提取）、原料药；研发医疗器械；生产医疗器械（取得相关行政许可后方可经营）；生物制品、生物材料、医用高分子材料、医用敷料、医疗包装制品、保健用品（不含食品）、消毒用品、日化用品（不含危险品）、化工用品（不含危险品）的研发、生产、加工、销售；农副产品的收购、加工、销售（不含粮、棉、油、生丝、蚕茧等国家专项规定的项目）；企业管理咨询服务；市场营销策划；租赁服务（国家有专项规定的除外）；技术咨询、转让服务；货物及技术进出口业务。（凭药品生产许可证在有效期内经营）（凭消毒产品生产企业卫生许可证在有效期内经营）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	成都高新区（西区）迪康大道一号	独立董事杨记军担任该公司独立董事
成都知原点科技有限公司	技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；信息系统集成；数据处理及存储服务；商务信息咨询；企业管理咨询；文化艺术交流策划；电脑图文设计、制作；动漫设计、制作；会议及展览展示服务；市场调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调研、民意调查）；公关活动策划；计算机及辅助设备、软件、文具、办公用品、教学设备的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活	四川省成都市天府新区华阳街道天府大道南段888号	独立董事杨记军持股90%，并担任执行董事兼总经理

关联方名称	主营业务/经营范围	住所	关联关系
	动）。		
成都智尔智科技有限公司	教育、软件、网络技术、信息技术、人工智能技术技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询;教育咨询;组织策划文化艺术交流活动;大数据技术服务;计算机软件开发;信息系统集成;计算机技术服务;商务信息咨询（不含证券、期货、金融类及投资咨询）;企业管理咨询;电脑图文设计;动漫设计;展览展示服务;会议服务;市场信息咨询（不含证券、期货、金融类及投资咨询）;市场调研;公共关系服务;计算机、软件及辅助设备、文具用品、办公用品、教学设备的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活动）。	中国（四川）自由贸易试验区成都高新区天府五街 200 号 1 号楼 B 区 4-5 楼	独立董事杨记军持股 85%，并担任执行董事兼总经理
成都倍特药业股份有限公司	生产医药产品（凭药品生产许可证核定的范围在有效期内经营）、销售本公司生产的医药产品、日化产品（不含危险化学品）；生产马来酸麦角新碱注射液、马来酸麦角新碱（凭药品生产许可证在核定的范围内在有效期内经营）；生产盐酸麻黄碱注射液（凭药品类易制毒化学品生产许可文件核定的范围内经营）；科技咨询、技术服务；经营本企业自产产品及技术的出口业务，经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进出口业务；货物进出口，技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	成都高新区高朋大道 15 号	独立董事杨记军担任董事
贵州昆藤网络科技有限责任公司	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营;法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（计算机软	贵州省遵义市红花岗区外环路恒运商住楼 1 幢 24 号	已辞任副总经理曾宇曾持股 30%，并曾担任执行董事兼总经

关联方名称	主营业务/经营范围	住所	关联关系
	硬件开发；计算机网络维护与技术咨询；广告设计、制作、代理及发布；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和移动网信息服务，互联网信息服务不含新闻、出版、教育、医疗保健、医疗器械和电子公告服务等内容；含药品信息服务）互联网药品信息服务；互联网药品交易服务；互联网信息服务；软件研发、销售和服务；药品信息咨询、宣传、推广服务；医药招标代理服务；医疗信息咨询；日用百货、初级农产品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动））		理，于 2016 年 6 月对外转让
老百姓健康药房（四川）有限公司	批发及零售:药品、医疗器械、消毒用品、化妆品、卫生用品、生活日用品;食品经营;装卸服务;搬运服务;企业形象策划;会议及展览服务;技术推广服务;市场调研;广告设计、制作、代理发布;商务信息咨询。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	成都市金牛区沙河源街道金丰路 118 号 7 幢 8 楼 803 号	董事郝睿智担任董事

注：董事周跃武、李锦的关联方情况详见本节“七、关联方及关联关系”之“（三）实际控制人及其近亲属控制、实施重大影响的其他企业”。

八、关联交易

公司具有独立、完整的业务体系，对实际控制人及其他关联方不存在依赖关系，报告期内公司存在以下关联交易：

（一）经常性关联交易

报告期内，公司发生了以下经常性关联交易：

1、关联采购情况

单位：万元

关联方	交易内容	定价方式	2019 年度		2018 年度	2017 年度	
			金额	占采购总额比	金额	金额	占采购总额比

攀枝花时济医药	药品	市场价	-	-	-	7.87	0.01%
新疆合纵浩邦	药品	市场价	64.16	0.03%	-	-	-
合　计			**64.16**	**0.03%**	**-**	**7.87**	**0.01%**

注：1、攀枝花时济医药于 2016 年 1 月对外转让，上述交易期间包含 2017 年 1 月；

2、新疆合纵浩邦于 2018 年 4 月开始作为本公司关联方，于 2019 年 5 月对外转让，自转让之日起一年内仍视为本公司关联方。上述交易期间包含 2018 年 4-12 月、2019 年度；

2、关联销售情况

单位：万元

关联方	交易内容	定价方式	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			金额	占主营业务收入比	金额	占主营业务收入比	金额	占主营业务收入比
攀枝花时济医药	药品	市场价	-	-	-	-	28.08	0.02%
新都利济医院	药品	市场价	-1.92	0.00%	24.23	0.01%	8.13	0.01%
新疆合纵浩邦	药品	市场价	663.48	0.29%	473.16	0.24%	-	-
广元太星	药品	市场价	65.82	0.03%	5.49	0.00%	-	-
遂宁华通	药品	市场价	142.35	0.06%	30.53	0.02%	-	-
合计			**869.73**	**0.38%**	**533.40**	**0.26%**	**36.21**	**0.02%**

注：1、广元太星于 2018 年 9 月开始作为本公司关联方，于 2019 年 3 月对外转让，自转让之日起一年内仍视为本公司关联方，上述交易期间包含 2018 年 9-12 月、2019 年度；

2、遂宁华通于 2018 年 10 月开始作为本公司关联方，于 2019 年 2 月对外转让，自转让之日起一年内仍视为本公司关联方，上述交易期间包含 2018 年 10-12 月、2019 年度。

报告期内的关联销售客户攀枝花时济医药、新疆合纵浩邦、广元太星和遂宁华通属于商业分销客户，新都利济医院属于终端纯销客户。因关联销售涉及的产品种类繁多，因此通过对比报告期内对关联方的销售毛利率与公司同业务类型的毛利率，来判断关联销售定价的公允性。经比较分析，发行人与关联方的销售价格公允、合理，不存在明显差异，具体如下：

项　目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
关联销售	攀枝花时济医药	8.35%	7.38%	7.12%
	新疆合纵浩邦	9.50%	7.18%	-

	广元太星	11.89%	7.10%	-
	遂宁华通	9.97%	8.17%	-
	新都利济医院	11.57%	10.07%	7.35%
主营业务毛利率		8.78%	8.33%	8.99%

注：上述关联方的销售毛利率统计涵盖报告期内的全部交易，既包括关联期间的交易，也包括非关联期间的交易。

报告期内，发行人仅向攀枝花时济医药、新疆合纵浩邦发生关联采购，因涉及的产品种类繁多，因此通过对比向关联方采购商品再对外销售实现的毛利率与公司主营业务毛利率，来判断关联采购定价的公允性。经比较分析，发行人与关联方的采购价格公允、合理，不存在明显差异，具体如下：

项　目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
关联采购	攀枝花时济医药	6.61%	5.70%	6.78%
	新疆合纵浩邦	8.53%	-	-
主营业务毛利率		8.78%	8.33%	8.99%

注：上述关联方的采购毛利率统计涵盖报告期内的全部交易，既包括关联期间的交易，也包括非关联间的交易。

攀枝花时济医药作为区域性医药流通企业，公司仅少量向其采购对方拥有的优势品种，采购性质属于协议分销和市场比价，不存在工业直采，因此采购后实现销售的毛利率水平略低于公司整体毛利率水平，不存在明显异常。

2019 年度，公司与新疆合纵浩邦发生少量关联采购，金额为 64.16 万元，其对外销售实现的毛利率与公司主营业务毛利率不存在明显差异。

以上关联采购和关联销售的交易价格均参照市场价格确定，交易金额及占采购总额或主营业务收入的比例较小，对公司的利润影响较小，不存在损害公司及其股东利益的情形。

3、向关联方支付报酬

公司向董事、监事和高级管理人员等关键管理人员支付薪酬，具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员薪酬情况”。

（二）偶发性关联交易

1、接受关联方担保

报告期内，关联方对发行人提供担保的具体情况如下：

序号	合同类型	债务人	担保权人	担保人	担保金额（万元）	担保主债权期限
1	最高额保证合同	发行人	中国民生银行股份有限公司成都分行	李燕飞、周跃武	5,000	2019.8.15-2020.8.14
2	最高额保证合同	发行人	成都银行股份有限公司沙湾支行	李燕飞、周跃武	8,800	2019.12.26-2022.12.25

2、关联资金拆借

报告期内，发行人与关联方发生的资金拆借往来明细及利息情况如下：

其他应付款-田文书：

日期	事项	拆入金额	拆入归还金额	期末余额
2017-1-1	上年结转	-	-	38.36
2017-12-28	归还借款	-	38.36	-

报告期前期，公司与自然人股东田文书间存在一定的资金往来，主要系股东为公司提供资金支持，总体金额较小、占用时间较短，且均已于 2017 年清理完毕。公司未计收计付利息，按照同期银行贷款利率测算，2017 年度的利息支出净额仅为 1.67 万元，对公司业绩的影响很小。

（三）关联往来余额

单位：万元

关联方	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
1、应收账款			
新疆合纵浩邦	-	308.69	-
广元太星	-	0.01	-
遂宁华通	0.70	-	-
2、预收款项			

广元太星	0.14	-	-

（四）关联交易汇总表

单位：万元

项　目	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末	2017 年度 /2017 年末
向关联方采购商品、接受劳务情况	64.16	-	7.87
其中：攀枝花时济医药	-	-	7.87
新疆合纵浩邦	64.16		
向关联方销售商品、提供劳务	869.73	533.40	36.21
其中：攀枝花时济医药	-	-	28.08
新都利济医院	-1.92	24.23	8.13
新疆合纵浩邦	663.48	473.16	-
广元太星	65.82	5.49	-
遂宁华通	142.35	30.53	-
关键管理人员薪酬	387.43	355.95	359.21
接受关联方担保	13,800.00	6,600.00	-
对关联方应收账款余额	0.70	308.70	-
对关联方预收款项余额	0.14		

其中，关联方资金拆借汇总表如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	拆入/拆出	归还	拆入/拆出	归还	拆入/拆出	归还
资金拆入	-	-	-	-	-	38.36

（五）关联交易对发行人财务状况和经营成果的影响

报告期内，公司与关联方之间进行的关联交易遵循平等、自愿、等价、有偿原则，按照市场价格定价，交易价格公允、交易行为合理，不存在利用关联交易损害公司及股东，特别是中小股东利益的情况，关联交易对公司财务状况和经营成果未产生重大不利影响。

九、发行人报告期内关联交易决策程序的执行情况及独立董事

意见

报告期内公司发生的关联交易履行了公司章程规定的程序，在董事会、股东大会召开程序、表决方式、关联方回避等方面均符合国家法律法规、《公司章程》及《关联交易管理制度》的相关规定。

公司董事会、股东大会对公司报告期内度发生的关联交易进行了审议。

独立董事根据《公司法》等有关法律、法规和《公司章程》的规定，对报告期内发生的关联交易发表专项意见如下：

“发行人报告期内的关联交易是在关联各方协商一致的基础上进行的，并遵循公平、公正、自愿的原则，关联交易的方式符合市场规则，价格公允，内容合法有效，不存在损害公司和股东利益的情形；发行人没有对关联方形成重大依赖，关联交易对发行人财务状况和经营成果没有重大影响，不存在利益输送行为，对发行人正常生产经营和独立运作没有造成实质性影响。”

十、报告期内关联方的变化情况

报告期内，公司已转让的参股企业基本情况如下：

序号	关联方	转让方	受让方	转让时间	转让价格
1	新疆合纵浩邦	发行人	新疆浩天于达网络科技有限公司	2019.5	100 万元
2	广元太星	合纵尚医	侯建军	2019.3	50 万元
3	遂宁华通	合纵尚医	蒲宇嫣	2019.2	10 万元

其他关联方的变化情况如下：

序号	关联方	关联关系	转让方	受让方	转让时间	转让价格
1	新都利济医院	实际控制人李燕飞之兄李子敬曾持股 70%，并曾担任执行董事兼总经理	李子敬	成都市新都博辰医院管理有限公司	2018.12	770 万元

报告期内，公司与上述已转让关联企业之间的交易情况如下：

单位：万元

单　位	交易内容	定价方式	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新疆合纵浩邦	采购药品	市场价	64.16	-	-
采购小计			64.16	-	-
占采购总额的比例			0.03%	-	-
新都利济医院	销售药品	市场价	-1.92	24.23	8.13
新疆合纵浩邦	销售药品	市场价	663.48	473.16	-
广元太星	销售药品	市场价	65.82	5.49	-
遂宁华通	销售药品	市场价	142.35	30.53	-
销售小计			869.73	533.41	8.13
占营业收入的比例			0.38%	0.26%	0.01%

发行人与新疆合纵浩邦、广元太星、遂宁华通的合作是在特定阶段下的商业合作，其合作及退出具有合理的商业目的，关联方李子敬转让新都利济医院股权也是基于实际经营情况考虑，股权转让价格系各方友好协商确定，受让方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。

上述关联企业转让前后与发行人的交易金额较小，占公司总体购销规模的比例较低，转让前后，不存在因发行人或关联方持股与否而导致交易价格存在较大差异的情形，不存在为发行人承担成本、费用或输送利益的情形。上述关联企业转让后，相关资产、人员仍保留在原关联企业，未发生重大变化，发行人根据《深交所创业板股票上市规则》，自转让之日起 12 个月内仍视同为关联方披露了相关关联交易。

十一、发行人资金管理、对外投资、担保事项的制度安排及其执行情况

（一）发行人关于资金管理、对外担保、对外投资的制度安排

发行人自股份公司设立以来，建立健全了资金管理、对外担保、对外投资经营决策制度。发行人的《公司章程》已经明确规定了资金管理、对外担保、对外投资在审批权限、审批程序方面的一般原则。同时，公司股东大会审议通过了《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》、《关联交易管理制度》、《对外担保

管理制度》和《对外投资管理制度》，规定公司关联方资金往来管理、对外担保、对外投资的权限及程序。

（二）最近三年发行人资金管理、对外担保、对外投资制度的执行情况

报告期内，公司资金管理、对外担保和对外投资活动严格按照国家相关法律法规及《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》执行。

报告期内，公司不存在资金被实际控制人、主要股东及其他关联方违规占用的情况，不存在对外担保事项，也不存在已经或可能对股东利益造成损害的对外投资。

第八节 财务会计信息与管理层分析

公司聘请立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日和 2019 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2017 年度、2018 年度和 2019 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行了审计。立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具了标准无保留意见的审计报告（信会师报字[2020]第 ZD10008 号）。

本节引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经审计的本公司财务报表或据其计算所得，并以合并数反映。本节中任何表格中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。除特别说明外，货币单位均以人民币计价。

投资者若想详细了解本公司财务会计信息，请认真阅读公司的财务报告及审计报告全文。

一、发行人财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准

公司在本节披露的与财务会计信息相关的重要事项判断标准为：根据自身所处的行业和发展阶段，公司首先判断项目性质的重要性，主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素。基于对公司业务性质及规模的考虑，报告期内主要考虑采用税前利润确定合并财务报表重要性水平，即根据各年度合并财务报表税前利润的 4%来确定。

二、对发行人持续经营能力或财务状况可能产生影响的重要因素

对发行人持续经营能力或财务状况可能产生影响的重要因素，详见本招股说明书“第四节 风险因素”。

（一）影响收入、成本、费用和利润的主要因素

作为院外市场医药流通综合服务商，创新的互联网及大数据技术、高效的仓储及物流系统、完善的品类管理以及全方位、多层次的服务体系，是公司提高持续盈利能力的关键抓手，也是直接影响收入、成本、费用和利润的主要因素。该等四项要素的具体情况详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、主营业务的基本情况”之说明。

（二）对公司具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标分析

1、财务指标

主营业务收入、主营业务毛利率、存货余额等财务指标对公司具有核心意义，且其变动对业绩变动具有较强的预示作用。

（1）主营业务收入

报告期内，公司分别实现主营业务收入 15.85 亿元、20.16 亿元、22.77 亿元，2017-2019 年均复合增长率达 19.85%，保持持续快速增长趋势。

（2）主营业务毛利率

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 8.99%、8.33%和 8.78%，总体保持稳定。

（3）存货余额及存货周转率

报告期各期末，公司的存货余额分别为 1.70 亿元、2.25 亿元、2.96 亿元，期末结存规模随公司整体业务规模的扩张而增加，但同时保持较高的存货周转率，报告期内分别为 8.65 次、9.37 次、7.99 次。

2、非财务指标

终端客户数量、仓库吞吐能力、物流配送能力等非财务指标对公司具有核心意义，且其变动对业绩变动具有较强的预示作用。

（1）终端客户数量

报告期内，依靠互联网技术快速的复制能力，公司实现终端客户数量的快速

扩张，具体情况如下：

单位：家

项　目	2019/12/31 2019 年度	2018/12/31 2018 年度	2017/12/31 2017 年度
电商平台注册用户数量	63,852	38,793	29,148
通过资质审核的客户数量	53,922	35,267	27,079
成交的客户数量	33,365	22,225	16,095

（2）仓库吞吐能力

2019 年之前，公司拥有储存面积达 26,000 ㎡的半自动化仓库，2018 年度日均发货条目数达到 5 万条，有效支撑超过 20 亿销售额的吞吐量。为应对业务规模扩张带来的货物吞吐量持续增长压力，公司拟通过本次募集资金投资项目建设现代化、智能化的仓储物流基地。公司规划了国内领先的零货分拣系统和设备，大大提升了零散货物分拣效率，更好的服务于院外市场终端客户的零货采购需求。该项目投入使用后，仓库的吞吐能力将大幅提升，预计日均发货条目数可达 12 万条，可支持 50 亿元的年销售规模。2019 年 3 月，公司启用自建仓库，高位货架率先投入使用。

（3）物流配送能力

公司拥有自建物流体系，配备了 **85 辆**专业配送车辆，在四川省内各大地市州开通了 11 条直配干线，配送主支线路 100 余条，覆盖川内大部分区域。同时，配备了 TMS 系统和电子发票、一键入库功能，有效保证客户对配送及时性的迫切需求。公司直配物流能实现成都市内配送次日达，川内主要城市配送两日达。便捷高效的配送及公司直配的优质化服务，能迅速响应院外终端的采购需求，有效提升客户体验及满意度。

三、同行业可比公司的选择

目前，A 股共有 20 余家医药流通类上市公司，龙头企业国药控股、华润医药为港股上市公司，此外还有近 40 家医药流通企业在全国中小企业股份转让系统挂牌。但该等公众公司的业务范围主要集中于商业分销、医院配送和医药零售，与发行人所专注的院外市场第二、第三终端的综合服务业务，在客户类型、

业务模式、盈利能力、结算方式以及相应的财务数据和指标等方面均存在一定差异。

其中，国药控股、华润医药、九州通、同济堂及部分区域性医药流通上市公司也同时从事部分院外终端的配送业务，但除九州通和同济堂外，均未单独披露该等业务的经营规模和盈利能力；正大龙祥、瑞朗医药、康泽药业等挂牌企业的业务定位则与发行人较为类似。因此在后续财务分析中，我们有针对性的选择以下公司的全部或部分业务的财务指标进行对比分析：

股票代码	公司简称	客户类型或业务模式说明
600998.SH	九州通	从事医药批发及相关业务，其中 2018 年度对基层医疗机构、药店的批发业务约占 39%，但未单独披露成本
600090.SH	同济堂	主要从事商业调拨和医院配送，2018 年度面向药店的零售配送业务约占 12%且单独披露
836782.OC	正大龙祥	销售对象为下游医药批发企业、连锁药店、单体药店、二级及以下医院、乡镇、村卫生室等
835600.OC	瑞朗医药	青岛市 OTC 市场占比第一，同时有少量零售业务但未单独披露
831397.OC	康泽药业	面向全国的零售终端，覆盖众多零售药店、民营医院和诊所，同时有部分零售业务但未单独披露

公司的医药零售业务则以一心堂、益丰药房、老百姓、大参林等零售连锁类上市公司为比较分析对象。

四、合并财务报表

（一）合并资产负债表

单位：元

项　目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
流动资产：			
货币资金	123,166,034.03	97,624,510.60	70,308,338.15
应收票据	-	17,064,016.63	4,000,623.47
应收账款	29,871,617.36	20,938,829.09	13,640,225.85
应收款项融资	21,356,007.45	-	-

预付款项	66,969,098.62	88,996,365.70	51,994,225.48
其他应收款	2,846,480.85	13,915,032.12	2,823,633.42
存货	291,916,848.07	222,716,979.37	168,805,174.93
其他流动资产	7,017,765.51	3,216,706.16	122,487.20
流动资产合计	**543,143,851.89**	**464,472,439.67**	**311,694,708.50**
非流动资产：			
可供出售金融资产	-	15,470,000.00	500,000.00
长期股权投资	-	422,357.91	-
其他权益工具投资	15,470,000.00	-	-
固定资产	103,241,948.78	28,795,955.43	63,077,897.11
在建工程	34,123,996.73	79,528,905.62	-
无形资产	31,277,069.70	32,126,450.18	33,049,175.50
商誉	2,936,298.18	-	-
长期待摊费用	4,235,929.48	4,132,462.31	2,562,800.54
递延所得税资产	2,784,358.55	2,223,140.29	1,736,667.26
其他非流动资产	6,430,000.00	7,200,000.00	13,825,760.00
非流动资产合计	**200,499,601.42**	**169,899,271.74**	**114,752,300.41**
资产总计	**743,643,453.31**	**634,371,711.41**	**426,447,008.91**

合并资产负债表（续）

单位：元

项　目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
流动负债：			
短期借款	40,001,000.00	40,000,000.00	-
应付票据	79,114,045.48	62,665,490.63	47,105,813.59
应付账款	87,986,688.13	78,070,241.84	45,012,068.52
预收款项	11,618,461.99	9,334,440.64	7,623,539.01
应付职工薪酬	4,797,644.76	7,720,458.27	10,185,153.32
应交税费	7,115,756.87	4,179,075.51	2,024,644.26
其他应付款	7,644,149.26	7,240,380.13	10,279,763.17
流动负债合计	**238,277,746.49**	**209,210,087.02**	**122,230,981.87**

非流动负债：			
预计负债	133,982.69	126,376.11	116,835.24
递延收益	7,974,817.73	1,653,273.32	1,423,256.40
递延所得税负债	10,153,522.23	10,408,640.70	10,659,452.34
非流动负债合计	**18,262,322.65**	**12,188,290.13**	**12,199,543.98**
负债合计	**256,540,069.14**	**221,398,377.15**	**134,430,525.85**
股东权益：			
股本	71,750,011.00	71,750,011.00	65,375,657.00
资本公积	232,270,953.75	232,270,953.75	176,101,352.15
盈余公积	21,115,989.43	14,107,894.02	7,637,599.90
未分配利润	150,644,713.97	92,989,348.95	42,901,874.01
归属于母公司股东权益合计	**475,781,668.15**	**411,118,207.72**	**292,016,483.06**
少数股东权益	11,321,716.02	1,855,126.54	-
股东权益合计	**487,103,384.17**	**412,973,334.26**	**292,016,483.06**
负债和股东权益总计	**743,643,453.31**	**634,371,711.41**	**426,447,008.91**

（二）合并利润表

单位：元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、营业收入	**2,289,374,798.00**	**2,023,988,593.92**	**1,586,780,039.18**
减：营业成本	2,080,866,491.57	1,850,785,335.48	1,443,106,624.62
营业税金及附加	4,561,190.40	2,942,150.64	3,078,893.37
销售费用	102,355,983.17	79,318,159.81	61,582,589.62
管理费用	21,833,685.68	16,577,013.32	22,492,426.21
研发费用	-	-	-
财务费用	4,387,783.25	2,664,806.95	-341,918.93
其中：利息费用	2,139,553.39	1,642,850.01	-
利息收入	1,543,377.44	1,139,805.70	1,173,641.76
加：其他收益	2,655,632.57	319,426.81	41,368.58
投资收益	644,755.37	-501,258.53	-

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-577,642.09	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	215,217.55	-	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-3,610,761.03	-3,091,227.87	-2,824,515.10
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-229,509.54	-428,761.71	-1,558.17
二、营业利润	**75,044,998.85**	**67,999,306.42**	**54,076,719.60**
加：营业外收入	67,848.55	144,076.62	60,060.12
减：营业外支出	245,590.84	281,552.22	87,575.56
三、利润总额	**74,867,256.56**	**67,861,830.82**	**54,049,204.16**
减：所得税费用	12,537,206.65	11,448,935.22	9,451,333.22
四、净利润	**62,330,049.91**	**56,412,895.60**	**44,597,870.94**
（一）按经营持续性分类			
1．持续经营净利润	62,330,049.91	56,412,895.60	44,597,870.94
2．终止经营净利润			
（二）按所有权归属分类			
1．归属于母公司股东的净利润	64,663,460.43	56,557,769.06	44,597,870.94
2．少数股东损益	-2,333,410.52	-144,873.46	-
五、其他综合收益			
六、综合收益总额	**62,330,049.91**	**56,412,895.60**	**44,597,870.94**
归属于母公司股东的综合收益总额	64,663,460.43	56,557,769.06	44,597,870.94
归属于少数股东的综合收益总额	-2,333,410.52	-144,873.46	-
七、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.90	0.82	0.71
（二）稀释每股收益	0.90	0.82	0.71

（三）合并现金流量表

单位：元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、经营活动产生的现金流量：			

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	2,246,377,501.65	1,744,261,568.85	1,269,900,065.35
收到其他与经营活动有关的现金	7,212,419.02	3,953,515.32	1,480,419.14
经营活动现金流入小计	**2,253,589,920.67**	**1,748,215,084.17**	**1,271,380,484.49**
购买商品、接受劳务支付的现金	2,033,735,292.94	1,616,220,146.59	1,151,255,046.23
支付给职工以及为职工支付的现金	71,660,826.71	57,460,592.86	40,106,877.62
支付的各项税费	38,370,384.03	29,856,573.73	29,009,365.51
支付其他与经营活动有关的现金	67,489,654.67	37,510,699.92	27,967,010.40
经营活动现金流出小计	**2,211,256,158.35**	**1,741,048,013.10**	**1,248,338,299.76**
经营活动产生的现金流量净额	**42,333,762.32**	**7,167,071.07**	**23,042,184.73**
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	25,600,000.00	500,000.00	-
取得投资收益收到的现金	67,113.28	76,383.56	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	487.13	25,500.00	700.00
收到其他与投资活动有关的现金	5,390,700.00	-	-
投资活动现金流入小计	**31,058,300.41**	**601,883.56**	**700.00**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	36,445,080.49	44,099,197.85	13,407,829.51
投资支付的现金	24,000,000.00	18,270,000.00	1,303,997.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	3,341,073.19	-	77,739,821.28
支付其他与投资活动有关的现金	5,800,000.00	10,900,000.00	-
投资活动现金流出小计	**69,586,153.68**	**73,269,197.85**	**92,451,647.79**
投资活动产生的现金流量净额	**-38,527,853.27**	**-72,667,314.29**	**-92,450,947.79**
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	11,800,000.00	64,543,955.60	65,000,000.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	11,800,000.00	2,000,000.00	-
取得借款收到的现金	40,001,000.00	40,000,000.00	-

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收到其他与筹资活动有关的现金	584,160.00	-	-
筹资活动现金流入小计	**52,385,160.00**	**104,543,955.60**	**65,000,000.00**
偿还债务支付的现金	40,000,000.00	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,935,498.58	8,121,932.38	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	383,550.13
筹资活动现金流出小计	**41,935,498.58**	**8,121,932.38**	**383,550.13**
筹资活动产生的现金流量净额	**10,449,661.42**	**96,422,023.22**	**64,616,449.87**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	**14,255,570.47**	**30,921,780.00**	**-4,792,313.19**
加：期初现金及现金等价物余额	54,124,304.56	23,202,524.56	27,994,837.75
六、期末现金及现金等价物余额	**68,379,875.03**	**54,124,304.56**	**23,202,524.56**

（四）合并财务报表的范围及变化情况

报告期内各期末，公司合并财务报表范围内子公司情况如下：

公司名称	是否纳入合并财务报表范围		
	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
合升易科技	是	是	是
健康之家连锁	是	是	是
尚医咨询	是	是	是
药易达物流	是	是	是
合时代	是	是	是
河南药易购	是	是	否
虞城百川	是	否	否
康乐康连锁	是	否	否
合纵中药	是	否	否

2018 年，公司新设成立控股子公司河南药易购。2019 年，公司新设成立控股子公司合纵中药，同时通过购买方式取得康乐康连锁、虞城百川的控股权。

五、审计意见

立信会计师对公司报告期内的财务报表进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告（信会师报字[2020]第 ZD10008 号），认为：“合纵药易购财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了合纵药易购 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2017 年度、2018 年度、2019 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。”

六、审计基准日至招股书签署日之间的财务信息和经营状况

财务报告审计基准日至本招股说明书签署日，公司所面临的国家产业政策等未发生重大变化，经营内容和业务模式未发生重大变化，主要核心业务人员未发生重大变化，公司经营状况稳定，税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化。

七、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量的具体方法

1、销售商品收入确认的一般原则：

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：1） 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；2）公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；3） 收入的金额能够可靠地计量；4） 相关的经济利益很可能流入；5） 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2、具体原则

终端纯销业务和商业分销业务收入：公司主要销售医药类商品，销售产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将商品移交给指定客户且客户已签收，相关的经济利益很可能流入，商品相关的成本能够可靠计量。

医药零售业务收入：公司零售门店进行现款销售（含银行卡）或医保刷卡销售，以商品销售给零售客户，并收取价款或取得银行刷卡回执单、医保刷卡回执单时确认商品销售收入的实现。

3、收入确认方法及判断依据

公司采用总额法确认收入。

根据与供应商签订的采购合同，公司均为买断式采购，自供应商处采购商品后，已取得商品的控制权，并承担了该商品的存货管理风险。因此，公司在向客户转让该商品前能够控制该商品，其交易身份为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

公司的产品销售价格均在交易前确定，不存在收入以暂估价入账的情形。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人向供应商的采购均为买断性质，收入按总额法确认，符合企业会计准则的规定和实际业务情况。

4、执行新收入准则情况

（1）公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。

（2）新收入准则实施前后收入确认会计政策无实质性差异

新收入准则实施前公司收入确认时点是客户签收，符合新收入准则的确认时点“控制权转移”，执行新收入准则后收入确认时点与原准则一致，因此，新收入准则实施前后收入确认会计政策无实质性差异，在业务模式、合同条款、收入确认等方面均不会产生重大影响。

（二）应收款项坏账准备

自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策

1、应收账款

对于应收账款，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

本公司将该应收账款按类似信用风险特征（账龄）进行组合，并基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，对该应收账款坏账准备的计提比例进行估计如下：

账龄	应收账款计提比例(%)

1 年以内（含 1 年）	5
1－2 年	30
2－3 年	50
3 年以上	100

如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

2、其他的应收款项

对于除应收账款以外其他的应收款项（包括应收票据、其他应收款、长期应收款等）的减值损失计量，比照“（三）金融工具 6、金融资产（不含应收款项）的减值的测试方法及会计处理方法”处理。

2019 年 1 月 1 日前适用的会计政策

1、单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项：

单项金额重大的判断依据或金额标准：应收款项余额前五名。

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

2、按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项：

确定组合的依据	
账龄组合	对于年末单项金额非重大的应收款项，采用与经单独测试后未减值的应收款项一起按账龄作为类似信用风险特征划分为若干组合
按组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	账龄分析法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账　龄	**应收账款计提比例（%）**	**其他应收款计提比例（%）**

1 年以内（含 1 年）	5	5
1－2 年	30	30
2－3 年	50	50
3 年以上	100	100

3、单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

如有客观证据表明单项金额不重大的应收款项发生减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

（三）金融工具

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

1、金融工具的分类

自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策

根据本公司管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，金融资产于初始确认时分类为：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）和以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

业务模式是以收取合同现金流量为目标且合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的，分类为以摊余成本计量的金融资产；业务模式既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标且合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）；除此之外的其他金融资产，分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

对于非交易性权益工具投资，本公司在初始确认时确定是否将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（权益工具）。

金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债和以摊余成本计量的金融负债。

符合以下条件之一的金融负债可在初始计量时指定为以公允价值计量且其

变动计入当期损益的金融负债：

1）该项指定能够消除或显著减少会计错配。

2）根据正式书面文件载明的企业风险管理或投资策略，以公允价值为基础对金融负债组合或金融资产和金融负债组合进行管理和业绩评价，并在企业内部以此为基础向关键管理人员报告。

3）该金融负债包含需单独分拆的嵌入衍生工具。

2019 年 1 月 1 日前适用的会计政策

金融资产和金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、金融工具的确认依据和计量方法

自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策

（1）以摊余成本计量的金融资产

以摊余成本计量的金融资产包括应收票据、应收账款、其他应收款、长期应收款、债权投资等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入初始确认金额；不包含重大融资成分的应收账款以及本公司决定不考虑不超过一年的融资成分的应收账款，以合同交易价格进行初始计量。

持有期间采用实际利率法计算的利息计入当期损益。

收回或处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额计入当期损益。

（2）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）

以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）包括应收款项融资、其他债权投资等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入初始确认金额。该金融资产按公允价值进行后续计量，公允价值变动除采用实际利

率法计算的利息、减值损失或利得和汇兑损益之外，均计入其他综合收益。

终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。

（3）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（权益工具）

以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（权益工具）包括其他权益工具投资等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入初始确认金额。该金融资产按公允价值进行后续计量，公允价值变动计入其他综合收益。取得的股利计入当期损益。

终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

（4）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产包括交易性金融资产、衍生金融资产、其他非流动金融资产等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入当期损益。该金融资产按公允价值进行后续计量，公允价值变动计入当期损益。

终止确认时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（5）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债包括交易性金融负债、衍生金融负债等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入当期损益。该金融负债按公允价值进行后续计量，公允价值变动计入当期损益。

终止确认时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（6）以摊余成本计量的金融负债

以摊余成本计量的金融负债包括短期借款、应付票据、应付账款、其他应付款、长期借款、应付债券、长期应付款，按公允价值进行初始计量，相关交易费

用计入初始确认金额。

持有期间采用实际利率法计算的利息计入当期损益。

终止确认时，将支付的对价与该金融负债账面价值之间的差额计入当期损益。

2019 年 1 月 1 日前适用的会计政策

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（2）持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

（3）应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（4）可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入其他综合收益。但是，在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入当期损益。

（5）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）所转移金融资产的账面价值；

（2）因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）终止确认部分的账面价值；

（2）终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

4、金融负债终止确认条件

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；本公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

本公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

5、金融资产和金融负债的公允价值的确定方法

存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值。不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。在估值时，本公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并优先使用相关可观察输入值。只有在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。

6、金融资产（不含应收款项）减值的测试方法及会计处理方法

自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策

本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）的预期信用损失进行估计。预期信用损失的计量取决于金融资产自初始确认后是否发生信用风险显著增加。

如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，本公司按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

通常逾期超过 30 日，本公司即认为该金融工具的信用风险已显著增加，除非有确凿证据证明该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

如果金融工具于资产负债表日的信用风险较低，本公司即认为该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

2019 年 1 月 1 日前适用的会计政策

除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，本公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，如果有客观证据表明某项金融资产发生减值的，计提减值准备。

（1）可供出售金融资产的减值准备：

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生严重下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

可供出售权益工具投资发生的减值损失，不通过损益转回。

（2）持有至到期投资的减值准备：

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

（四）存货

1、存货的分类

存货分类为：库存商品、发出商品等。

2、发出存货的计价方法

存货发出时按加权平均法计价。

3、不同类别存货可变现净值的确定依据

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。期末按照单个明细类别的存货项目计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

4、存货的盘存制度

采用永续盘存制。

5、低值易耗品和包装物的摊销方法

（1）低值易耗品采用一次转销法；

（2）包装物采用一次转销法。

（五）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

（1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；

（2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。

融资租赁方式租入的固定资产，能合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	25、40	5.00	3.80、2.38
运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00
电子设备	年限平均法	3	5.00	31.67
其他设备	年限平均法	5	5.00	19.00

（六）无形资产

1、无形资产的计价方法

（1）公司取得无形资产时按成本进行初始计量；

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

（2）后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

2、使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况：

项目	预计使用寿命	依据
土地使用权	50 年	根据土地使用年限
软件	2 年	预计收益期

3、截至资产负债表日，本公司没有使用寿命不确定的无形资产。

（七）预计负债

与商品退货、诉讼、债务担保、亏损合同、重组事项等或有事项相关的义务同时满足下列条件时，本公司确认为预计负债：

1、该义务是本公司承担的现时义务；

2、履行该义务很可能导致经济利益流出本公司；

3、该义务的金额能够可靠地计量。

（八）会计政策或会计估计变更

1、重要会计政策变更

（1）执行《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》

财政部于 2018 年 6 月 15 日发布了《关于修订印发 2018 年度一般企业财务

报表格式的通知》（财会[2018]15 号），同时废止 2017 年 12 月 25 日发布的《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2017〕30 号）。本公司执行该规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称
将资产负债表中的“应收票据”和“应收账款”合并为“应收票据及应收账款”项目	应收票据、应收账款
将资产负债表中的“应收利息”、“应收股利”并入“其他应收款”项目	应收利息、应收股利、其他应收款
将资产负债表中的“应付票据”和“应付账款”合并为“应付票据及应付账款”项目	应付票据、应付账款
将资产负债表中的“应付利息”、“应付股利”并入“其他应付款”项目	应付利息、应付股利、其他应付款
将利润表中计入“管理费用”的“研发费用”单独列示	管理费用、研发费用

说明：为了保持报告期内数据列报口径一致，依据以上会计政策对 2017 年度也实施了重述。

（2）执行 《财政部关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》财政部于 2019 年 4 月 30 日发布了《财政部关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号），对一般企业财务报表格式进行了修订。本公司执行该规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称
将资产负债表中的“应收票据及应收账款”分拆为“应收票据”和“应收账款”项目	应收票据、应收账款
将资产负债表中的“应付票据及应付账款”分拆为“应付票据”和“应付账款”项目	应付票据、应付账款

说明：为了保持报告期内数据列报口径一致，依据以上会计政策对 2018 年度数据也实施了重溯。

（3）执行 《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号——套期会计》、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》

财政部于 2017 年修订发布了《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》(财会(2017)7 号)、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》 (财会(2017)8 号)、《企业会计准则第 24 号——套期会计》(财会(2017)9 号)，《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》(财会[2017]14 号)等四项金融工具相关会计准则，本公司自 2019 年 1 月 1 日起施行。

合并资产负债表调整项目具体如下：

项目	2018 年 12 月 31 日余额	2019 年 1 月 1 日余额	调整数
流动资产：			
货币资金	97,624,510.60	97,624,510.60	
交易性金融资产	不适用		
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产		不适用	
应收票据	17,064,016.63	不适用	-17,064,016.63
应收账款	20,938,829.09	20,938,829.09	
应收款项融资	不适用	17,064,016.63	17,064,016.63
预付款项	88,996,365.70	88,996,365.70	
其他应收款	13,915,032.12	13,915,032.12	
存货	222,716,979.37	222,716,979.37	
其他流动资产	3,216,706.16	3,216,706.16	
流动资产合计	464,472,439.67	464,472,439.67	
非流动资产：			
债权投资	不适用		
可供出售金融资产	15,470,000.00	不适用	-15,470,000.00
其他债权投资	不适用		
持有至到期投资		不适用	
长期股权投资	422,357.91	422,357.91	
其他权益工具投资	不适用	15,470,000.00	15,470,000.00
其他非流动金融资产	不适用		
固定资产	28,795,955.43	28,795,955.43	
在建工程	79,528,905.62	79,528,905.62	

项目	2018 年 12 月 31 日余额	2019 年 1 月 1 日余额	调整数
无形资产	32,126,450.18	32,126,450.18	
商誉	-	-	
长期待摊费用	4,132,462.31	4,132,462.31	
递延所得税资产	2,223,140.29	2,223,140.29	
其他非流动资产	7,200,000.00	7,200,000.00	
非流动资产合计	169,899,271.74	169,899,271.74	
资产总计	634,371,711.41	634,371,711.41	
流动负债：			
短期借款	40,000,000.00	40,000,000.00	
交易性金融负债	不适用		
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债		不适用	
应付票据	62,665,490.63	62,665,490.63	
应付账款	78,070,241.84	78,070,241.84	
预收款项	9,334,440.64	9,334,440.64	
应付职工薪酬	7,720,458.27	7,720,458.27	
应交税费	4,179,075.51	4,179,075.51	
其他应付款	7,240,380.13	7,240,380.13	
流动负债合计	209,210,087.02	209,210,087.02	
非流动负债：			
预计负债	126,376.11	126,376.11	
递延收益	1,653,273.32	1,653,273.32	
递延所得税负债	10,408,640.70	10,408,640.70	
非流动负债合计	12,188,290.13	12,188,290.13	
负债合计	221,398,377.15	221,398,377.15	
所有者权益：			
股本	71,750,011.00	71,750,011.00	
资本公积	232,270,953.75	232,270,953.75	
盈余公积	14,107,894.02	14,107,894.02	
未分配利润	92,989,348.95	92,989,348.95	

项目	2018 年 12 月 31 日余额	2019 年 1 月 1 日余额	调整数
归属于母公司所有者权益合计	411,118,207.72	411,118,207.72	
少数股东权益	1,855,126.54	1,855,126.54	
所有者权益合计	412,973,334.26	412,973,334.26	
负债和所有者权益总计	634,371,711.41	634,371,711.41	

2、重要会计估计变更

本报告期内不存在会计估计的变更。

八、报告期内适用的主要税种及税率、执行的主要税收政策

（一）主要税种及税率

税种	计税依据	税率		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
增值税	按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，在扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	16/13/10/9/6/3/0	17/16/13/11/10/6/3/0	17/13/11/6/3/0
城市维护建设税	按实际缴纳的增值税计缴	7	7	7
教育费附加	按实际缴纳的增值税计缴	3	3	3
地方教育费附加	按实际缴纳的增值税计缴	2	2	2
企业所得税	按应纳税所得额计缴	15/20/25	15/25	15/25

其中，不同主体的企业所得税税率情况如下：

公司简称	所得税税率		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
合纵药易购	15	15	15
合升易科技	20	25	25
健康之家连锁	25	25	25

药易达物流	20	25	25
尚医咨询	20	25	25
合时代	25	25	25
河南药易购	20	25	-
康乐康连锁	20	-	-
虞城百川	25	-	-
合纵中药	20	-	-

（二）税收优惠政策

公司根据《财政部、海关总署、国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》（财税[2011]58 号）、《国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关企业所得税问题的公告》（国家税务总局公告 2012 年第 12 号）规定，自 2011 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，对设在西部地区的鼓励类产业企业减按 15%的税率征收企业所得税。报告期内，母公司合纵药易购减按 15%的税率缴纳企业所得税。

根据《财政部税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》(财税[2019] 13 号)规定，自 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日,对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分,减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税;对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分,减按 50%计入应纳税所得额,按 20%的税率缴纳企业所得税。2019 年度，合升易科技、药易达物流、尚医咨询、河南药易购、康乐康连锁、合纵中药公司减按 20%的税率缴纳企业所得税。

（三）税收优惠政策变动风险

报告期内，根据《财政部、海关总署、国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》（财税[2011]58 号）、《国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关企业所得税问题的公告》（国家税务总局公告 2012 年第 12 号）有关规定，母公司合纵药易购减按 15%的税率缴纳企业所得税。

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度

享受税收优惠政策而减少的当期所得税费用	848.87	793.39	649.04
当期利润总额	7,486.73	6,786.18	5,404.92
占比	11.34%	11.69%	12.01%

未来如果国家调整相关政策，或上述税收优惠政策到期（2020 年 12 月 31 日）后国家不再出台新的税收优惠政策，或公司无法继续享受相关的税收优惠政策，有可能对公司的经营业绩产生不利影响。

九、分部信息

详见本节“十四、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”。

十、非经常性损益

立信会计师对本公司报告期非经常性损益进行了审核，并出具了《非经常性损益明细表审核报告》（信会师报字[2020]第 ZD10009 号）。报告期内，公司非经常性损益的具体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
非流动资产处置损益	-26.67	-42.88	-0.16
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	265.56	31.94	4.14
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	6.71	7.64	21.20
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-17.77	-13.75	-2.75
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-704.00
小　计	**227.83**	**-17.04**	**-681.57**
减：所得税影响额	-26.12	6.49	102.24

合　计	201.71	-10.55	-579.33

报告期内，公司非经常性损益对当期经营成果的影响如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
归属于母公司股东的非经常性损益	201.71	-10.55	-579.33
归属于母公司股东的净利润	6,466.35	5,655.78	4,459.79
非经常性损益占归属于母公司股东净利润的比例	3.12%	-0.19%	-12.99%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,264.64	5,666.33	5,039.12
非经常性损益占归属于母公司股东净利润的比例（剔除股份支付的影响后）	3.12%	-0.19%	2.80%

2017 年，因公司实施对员工的股权激励，确认股份支付对当期损益的影响-704.00 万元，对当期归属于母公司股东的净利润产生一定影响，剔除股份支付后，非经常损益对各期经营成果的影响较小。

十一、主要财务指标

（一）基本财务指标

项　目	2019/12/31	2018-12-31	2017-12-31
流动比率（倍）	2.28	2.22	2.55
速动比率（倍）	0.74	0.71	0.74
资产负债率（母公司）	31.37%	31.91%	27.80%
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	6.63	5.73	4.47
无形资产（除土地使用权）占净资产比例	0.12%	0.03%	0.00%
项　目	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
应收账款周转率（次/年）	82.76	110.51	172.22
存货周转率（次/年）	7.99	9.37	8.65
息税折旧摊销前利润（万元）	8,653.14	7,489.05	5,736.83
归属于发行人股东的净利润（万元）	6,466.35	5,655.78	4,459.79

归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	6,474.69	5,666.33	5,039.12
研发投入占营业收入比例	-	-	-
利息保障倍数（倍）	40.44	45.59	N/A
每股经营活动产生的现金流量（元）	0.59	0.10	0.35
每股净现金流量（元）	0.20	0.43	-0.07

上述财务指标的计算方法如下：

1、流动比率=流动资产/流动负债；

2、速动比率=（流动资产－存货-预付款项-其他流动资产）/流动负债；

3、资产负债率（母公司）=负债总额（母公司）/资产总额（母公司）；

4、归属于发行人股东的每股净资产=归属于母公司股东权益合计/股本总额；

5、无形资产（扣除土地使用权等后）占净资产的比例=无形资产（扣除土地使用权除等外）/净资产；

6、应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额；

7、存货周转率=营业成本/存货平均余额；

8、息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+折旧+摊销；

9、利息保障倍数=（利润总额+利息支出）/利息支出；

10、每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/股本总额；

11、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/股本总额。

（二）净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》的要求，公司各年净资产收益率和每股收益如下：

期间	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
2019年度	归属于公司普通股股东的净利润	14.58%	0.9012	0.9012
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	14.16%	0.8731	0.8731
2018	归属于公司普通股股东的净利润	16.06%	0.8215	0.8215

期间	报告期利润	加权平均净	每股收益（元/股）	
年度	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	16.09%	0.8231	0.8231
2017年度	归属于公司普通股股东的净利润	17.56%	0.7093	0.7093
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	19.84%	0.8015	0.8015

注：1、加权平均净资产收益率=P/（E_0＋NP÷2＋E_i×M_i÷M_0－E_j×M_j÷M_0±E_k×M_k÷M_0）

其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E_0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M_0 为报告期月份数；M_i 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

2、基本每股收益=P÷S

S=S_0＋S_1＋S_i×M_i÷M_0－S_j×M_j÷M_0－S_k

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S_0 为期初股份总数；S_1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j 为报告期因回购等减少股份数；S_k 为报告期缩股数；M_0 报告期月份数；M_i 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

3、稀释每股收益=[P+（已确认为费用的稀释性潜在普通股利息－转换费用）×（1-所得税税率）]/（S_0＋S_1＋S_i×M_i÷M_0－S_j×M_j÷M_0—S_k+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数）。

其中，P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润。公司在计算稀释每股收益时，已考虑所有稀释性潜在普通股的影响，直至稀释每股收益达到最小。

十二、盈利预测报告

公司未编制盈利预测报告。

十三、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

（一）资产负债表日后事项

2020 年 1 月 8 日，本公司与老百姓健康药房集团连锁有限公司签订出资协议，双方拟成立老百姓健康药房（四川）有限公司，注册资本为 1,000 万元人民币，其中本公司以现金出资 490 万元，持有 49%的股份。该公司已于 2020

年 1 月 21 日成立，截至审计报告签署日，公司尚未实际出资。

（二）或有事项

截至招股说明书签署日，公司不存在需要披露的重大或有事项。

（三）重大担保、诉讼及其他重要事项

截至招股说明书签署日，公司不存在应披露的重大担保、诉讼及其他重要事项。

十四、盈利能力分析

（一）经营成果总体分析

报告期内，公司的主要经营财务数据及财务指标的具体情况如下表：

单位：万元、%

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	228,937.48	13.11	202,398.86	27.55	158,678.00
营业毛利	20,850.83	20.38	17,320.33	20.55	14,367.34
毛利率	9.11%	6.43	8.56%	-5.49	9.05%
期间费用	12,857.75	30.46	9,856.00	17.71	8,373.31
期间费用（扣除股份支付）	12,857.75	30.46	9,856.00	28.51	7,669.31
期间费用率（扣除股份支付）	5.62%	15.33	4.87%	0.75	4.83%
营业利润	7,504.50	10.36	6,799.93	25.75	5,407.67
利润总额	7,486.73	10.32	6,786.18	25.56	5,404.92
归属于母公司股东的净利润	6,466.35	14.33	5,655.78	26.82	4,459.79
扣非后归属于母公司股东的净利润	6,264.64	10.56	5,666.33	12.45	5,039.12

报告期内，公司实现销售规模的持续快速增长、净利润的持续稳定增长，主要原因包括：

1、业务定位清晰，符合医药流通市场的发展趋势

受益于“医药分开”、“处方外流”等利好的宏观政策影响，近年来医药行业院外流通市场保持快速发展的态势，年增长率保持在 15%以上，且未来仍保有千亿级的市场增量空间。公司多年来一直坚持院外市场医药流通综合服务商的业务定位，与行业发展趋势高度契合。主营业务收入整体保持了持续快速增长趋势，收入规模从 2017 年的 15.87 亿元增长到 2019 年 22.89 亿元。持续增长的市场空间为公司收入规模的持续快速增长奠定了市场基础。

2、客户结构持续优化，终端纯销业务持续快速增长

在“终端为王”的战略下，报告期内公司持续优化客户结构。公司覆盖的社区医药终端、基层医疗机构数量显著增长，从 2017 年的 1.6 万家增长至 2019 年 3.3 万家，对省内零售连锁公司的覆盖率也达到 80%以上；相应地，终端纯销业务收入从 2017 年的 6.56 亿元增长至 2019 年的 13.07 亿元，年均复合增长率达 41.21%，占主营业务收入的比重从 2017 的 41.36%增长至 2019 年的 57.42%，构成报告期内主营业务收入持续快速增长的主要因素。

3、品种和渠道不断丰富，推动购销规模持续增长

报告期内，公司为满足社区医药终端和基层医疗机构丰富的用药需求，在品种资源和上下游渠道上持续拓展和优化。品种方面，目前公司经营的医药类产品数量约 22,000 余种，充分满足院外市场终端客户的品种需求；上游供应商渠道方面，公司取得 1,200 多家制药企业 7,100 余个医药品种的全国或区域代理、经销资格，成为 700 多家制药企业 4,000 余个品种的指定二级分销商，此外还与近 700 家医药商业企业建立业务合作关系；下游客户渠道方面，公司与约 53,000 家医药终端建立首营企业档案，覆盖了四川省 80%以上的医药连锁企业、60%以上的单体药店和 40%以上的诊所，并形成 700 余家下级分销商的医药分销体系。

4、上下游渠道资源良性互动，毛利率总体稳定、毛利额持续稳定增长

报告期内，公司的综合毛利率分别为 9.05%、8.56%和 9.11%，保持总体稳定，毛利额分别 1.44 亿元、1.73 亿元和 2.09 亿元，年均复合增长率达 20.47%，保持持续稳定增长趋势。作为医药流通企业，公司的毛利额体现为商品进销差价，其中来自供应商的采购返利是重要组成部分，并构成影响毛利额和毛利率

的重要因素。公司不断拓展终端覆盖网络，日益增长的终端纯销业务显著增强面对上游供应商的议价能力，报告期内取得来自供应商的返利分别为 5,827.76 万元、8,085.84 万元和 11,375.59 万元，年均复合增长率达 39.71%。来自上游供应商采购返利的增长有效提升了公司的持续经营能力，也使得公司有更多的资源投入下游销售渠道的建设和推广，形成良性循环。

5、不断提升对终端客户的运营和服务能力，阶段性投入增加

为实现对社区医药终端和基层医疗机构的广域覆盖和深度赋能，为其提供全方位、多层次的服务，公司在多个环节持续加大投入。一方面，为进一步开拓终端用户、提高覆盖率，公司加大销售折让力度，报告期内销售折让金额分别为 795.09 万元、1,661.83 万元和 3,098.63 万元，年均复合增长率达 97.41%；另一方面，针对终端客户“小而散”的特点，报告期内公司不断加大渠道建设及维护、仓储物流设施建设、电商运营及地面推广等方面的投入，导致期间费用持续增长，扣除股份支付影响后的期间费用从 2017 年的 7,669.31 万元增长至 2019 年的 12,857.75 万元，年均复合增长率达 29.48%。随公司运营和服务能力的持续提升，推动客户数量和单个客户采购规模双双持续增长，终端客户数量从 2017 年的 1.6 万家增长至 2019 年的 3.3 万家，为公司盈利能力的持续稳定提升奠定了坚实基础。

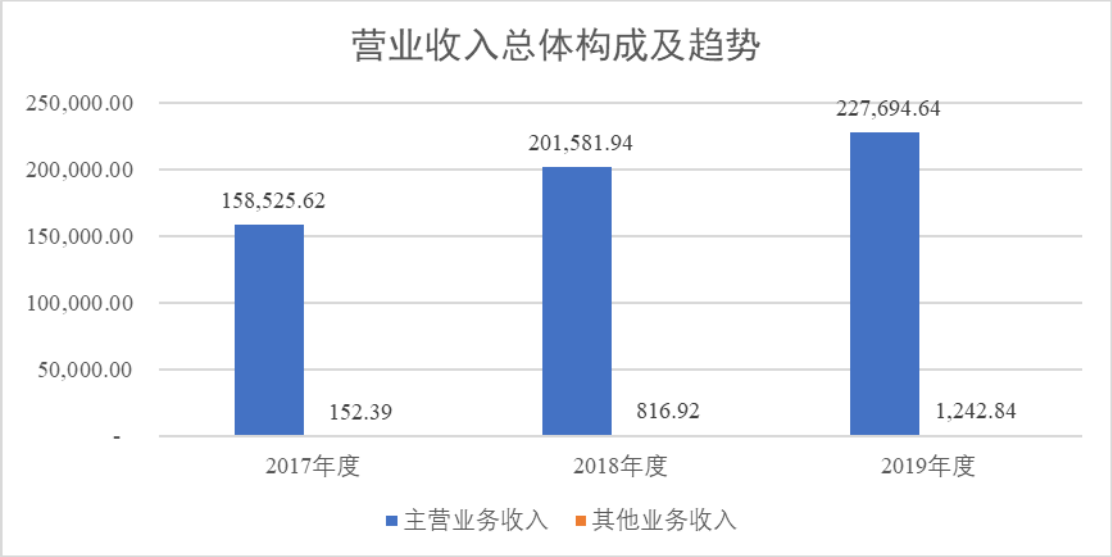
（二）营业收入分析

1、总体构成及趋势

报告期内，公司实现营业收入情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
主营业务	227,694.64	99.46	12.95	201,581.94	99.60	27.16	158,525.62	99.90
其他业务	1,242.84	0.54	52.14	816.92	0.40	436.08	152.39	0.10
合　计	**228,937.48**	**100.00**	**13.11**	**202,398.86**	**100.00**	**27.55**	**158,678.00**	**100.00**



报告期内，公司分别实现营业收入 15.87 亿元、20.24 亿元、22.89 亿元，其中，主营业务收入占比均超过 99%，构成营业收入的主要来源。公司的主营业务包括医药类产品的终端纯销和商业分销以及医药零售业务，其他业务主要系管理咨询和物流配送等。

受益于公司专注的院外市场医药流通行业的快速增长，以及公司在技术创新、客户开拓、品种优化、高效服务等方面的长期投入和积累，报告期内营业收入年均复合增长率达 20.12%，呈现良好的增长趋势。

2、主营业务收入按业务类型分析

报告期内，公司主营业务收入按不同业务类型的分类情况如下：

单位：家、万元、%

项　目	2019 年度			
	客户数量	金额	占比	增长率
终端纯销	33,365.00	130,744.46	57.42	30.70
商业分销	729.00	94,840.28	41.65	-4.34
医药零售	-	2,109.91	0.93	-12.42
合　计	**34,094.00**	**227,694.64**	**100.00**	**12.95**

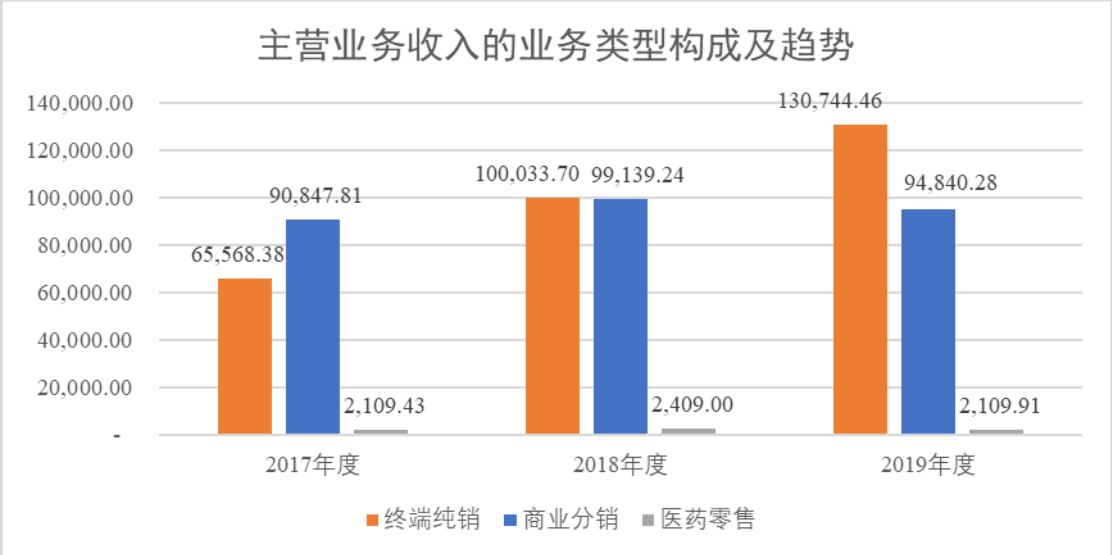
（续）

项　目	2018 年度			
	客户数量	金额	占比	增长率
终端纯销	22,225	100,033.70	49.62	52.56

商业分销	752	99,139.24	49.18	9.13
医药零售	-	2,409.00	1.20	14.20
合　计	**22,977**	**201,581.94**	**100.00**	**27.16**

（续）

项　目	**2017 年度**		
	客户数量	**金额**	**占比**
终端纯销	16,095	65,568.38	41.36
商业分销	779	90,847.81	57.31
医药零售	-	2,109.43	1.33
合　计	**16,874**	**158,525.62**	**100.00**



公司的主营业务主要包括医药类产品的终端纯销、商业分销和零售。

报告期内，公司实现了客户结构经营重心的战略调整和优化，对社区医药终端和基层医疗机构的终端纯销收入持续快速增长，逐步成为公司主营业务收入的主要来源，占比从 41.36%提升至 57.42%；对其他医药商业企业的分销收入保持总体稳定；自营的医药零售业务规模较小、总体保持稳定。

不同业务类型的收入增长分析如下：

（1）终端纯销业务快速增长

终端纯销业务是指公司直接将医药产品销售至各类医药终端的业务形式。

中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书（2018 版）》对中国医药细

分市场做出如下定义和分类：“根据消费者直接接触到的销售终端环节不同，将医药市场细分为三大销售终端，其中第一终端为等级医院，包括县级以上大中型等级医院，是我国目前医药市场的主体；第二终端为零售市场，包括社会零售药房和网上药店；第三终端为新兴的以基层医疗机构为主的广阔市场，包括城市社区卫生服务中心（站）、乡镇卫生院等基层医疗机构。”

其中，社会零售药房包括了零售连锁公司及其下辖门店，以及单体药店。

作为院外市场医药流通企业，公司的终端纯销业务极少涉及二级及以上公作为院外市场医药流通企业，公司的终端纯销业务极少涉及二级及以上公立医疗机构，主要面向社区医药终端和基层医疗机构，**具体包括零售连锁公司、零售连锁公司旗下的加盟药店、单体药店、诊所、社区卫生服务中心、卫生室等，该等分类系根据客户自身的组织形式、业务形态划分，边界清晰、易于识别，不存在单一客户同时计入不同明细类型而重复计算收入的情形。可比上市公司九州通将客户分为医院、诊所和卫生院、单体药店、零售连锁公司、下游分销商及其他，公司对终端类客户的明细分类符合行业惯例。**

鉴于零售连锁公司较其他终端类客户在经营规模、药品采购习惯等方面存在显著差异，公司设置专门的零售连锁业务部门，客户分类上也单独区分；而加盟药店、单体药店及诊所等基层医疗机构在经营规模和药品采购习惯等方面较为接近，公司在业务管理上也统一纳入 OTC 部，因此客户分类上予以合并，合称“单体药店及诊所、民营医院等基层医疗机构”，简称“药店及诊所等”。

其中，加盟店是指零售连锁公司旗下的加盟门店，自负盈亏、独立经营、独立采购，其药品采购特征与单体药店无异，公司将其归入终端纯销客户下的“药店及诊所等”。

报告期内，公司终端纯销业务按不同客户类型的构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
零售连锁公司	23,976.95	10.53	5.10	22,814.48	11.32	36.76	16,682.35	10.52

药店及诊所等	106,767.51	46.89	38.27	77,219.22	38.31	57.96	48,885.92	30.84
二级及以上公立医疗机构	-	-	-	-	-	-	0.11	0.00
合　计	**130,744.46**	**57.42**	**30.70**	**100,033.70**	**49.62**	**52.56**	**65,568.38**	**41.36**

公司的终端纯销业务保持持续快速增长，报告期内的年均复合增长率高达41.21%。

① 对零售连锁公司的纯销

在整个医药产业链中，大中型零售连锁企业本身具备“集采”效应，面对上游供应商拥有较强的议价能力，且在结算方面通常会要求一定的信用期；而中小型零售连锁企业的采购需求则更类似于单体药店。公司充分发挥品种齐全和配送及时等方面的优势，寻求对大中型零售连锁企业品种齐全度的补充，以及对中小型零售连锁企业的全方位服务。

经过前期的市场开拓，公司服务的零售连锁公司已覆盖四川省内 80%以上的连锁企业，2019 年通过收购虞城百川开拓河南市场的零售连锁客户，客户数量有所增加；同时公司在控制应收账款规模和回款风险的前提下，适度接受连锁公司的结算账期要求，依靠公司在品种齐全度、配送及时性等多方面的优势，单客采购规模逐步提升，2019 年略有下滑主要系河南地区新增的连锁纯销业务尚处于起步阶段。具体情况如下：

单位：家、万元/家/年、万元

项　目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	客户数量	年客单价	销售金额	客户数量	年客单价	销售金额	客户数量	年客单价	销售金额
金额/数量	275	87.19	23,976.95	245	93.12	22,814.48	216	77.23	16,682.35
增长率	12.24%	-6.37%	5.10%	13.43%	20.57%	36.76%			

报告期内，公司日常给予零售连锁公司 1-2 个月的信用期，经年底集中回款后将应收账款控制在极低水平，有效控制了公司的资金风险。

报告期内，单个零售连锁类客户向发行人平均年采购不含税金额分别为 77.23 万元、93.12 万元和 87.19 万元，剔除河南新增业务尚处于起步阶段的因素外，总体呈增长趋势。

由于不同规模的零售连锁公司的经营规模差异较大，以下列举报告期内各期前五名零售连锁客户向发行人的采购金额以及占其年采购总金额的比例情况。

单位：万元

2019 年度：

序号	公司名称	向发行人年采购金额	向发行人采购金额占其年采购总额的比例
1	四川正和祥健康管理有限公司	1,682.36	约 4.00%
2	宜宾市康健堂大药房零售连锁有限公司	1,255.02	约 10.00%
3	四川圣杰医药有限公司	1,228.25	约 3.00%
4	四川蜀南医药有限责任公司	1,225.25	约 1.30%
5	成都全亿医药有限公司	1,174.90	约 2.00%

数据来源：向发行人采购占比来自对主要客户实地走访时了解的情况，下同。

2018 年度：

序号	公司名称	向发行人年采购金额	向发行人采购金额占其年采购总额的比例
1	四川一心堂医药连锁有限公司	1,013.68	约 1.80%
2	四川圣杰医药有限公司	958.91	约 5.00%
3	宜宾市康健堂大药房零售连锁有限公司	796.88	约 10.00%
4	广安正和祥药业连锁有限公司	729.89	约 7.00%
5	宜宾天天康大药房零售连锁有限责任公司	575.99	约 10.00%

2017 年度：

序号	公司名称	向发行人年采购金额	向发行人采购金额占其年采购总额的比例
1	四川一心堂医药连锁有限公司	1,198.58	约 2.30%
2	成都利民药业连锁有限公司	529.45	约 8.00%
3	宜宾市康健堂大药房零售连锁有限公司	469.69	约 10.00%
4	四川蜀南医药有限责任公司	411.73	约 5.00%
5	内江正和祥药业连锁有限公司	208.94	约 10.00%

零售连锁类客户对公司的采购金额占其采购总额的比例，整体不高，客户对

公司的依赖度和粘性有待提高，主要原因是：一方面系由于大中型零售连锁企业本身具备“集采”效应，其主要供货商为医药工业企业，在公司的采购主要系对其品种齐全度的补充，因此采购规模占其采购总额比相对较低；另一方面，连锁类客户对账期有一定要求，公司现阶段资金实力有限的情况下，控制了相关销售的规模。随着公司经营实力的增强，对零售连锁公司的销售规模正逐步提升。

目前，公司已经覆盖了四川省内 80%的零售连锁企业，随着公司资金实力和品种优势的提升，公司将进一步加强与大中型连锁客户的深度合作，提升单客采购规模，保持该项业务的适度增长。

②对单体药店及诊所等基层医疗机构的纯销

单体药店及诊所，是药品社区零售和基层医疗机构的重要组成部分，也是公司目前和未来的重要客户群体。报告期内，公司不断强化自身在互联网技术、仓储及物流效率、品种结构、增值服务方面的能力，显著提升了自身对中小型药品销售终端的综合服务能力，因此公司对单体药店及诊所等基层医疗机构的销售收入持续快速增长。

报告期内，公司对单体药店及诊所等基层医疗机构的纯销收入分别为 4.89 亿元、7.72 亿元和 10.68 亿，年均复合增长率达 47.78%，占公司主营业务收入的比重从 2017 年的 30.84%提升至 2019 年的 46.89%，经营成效显著。

报告期内，公司对单店及诊所在销售金额、客户数量、平均采购金额具体情况如下：

单位：家、万元/家/年、万元

项　目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	客户数量	年客单价	销售金额	客户数量	年客单价	销售金额	客户数量	年客单价	销售金额
金额/数量	33,090	3.23	106,767.51	21,980	3.51	77,219.22	15,878	3.08	48,885.92
增长率	50.55%	-8.16%	38.27%	38.43%	14.11%	57.96%	34.73%	3.39%	39.30%
其中，一年以上用户	20,422	4.43	90,402.36	15,753	4.28	67,368.40	11,162	3.80	42,443.26

发行人所处的院外市场，天然存在终端数量多、单个客户体量小的特点，截至 2019 年末，国内零售连锁企业门店 29.0 万家、零售药店 23.4 万家、包括

诊所在内的基层医疗机构 95 万家，合计约 150 万个终端。尽管发行人报告期内的终端客户数量从 1.6 万家增长至 3.3 万家，但在院外市场整体中的占比仍较小。

报告期内，公司对单体药店及诊所等基层医疗机构的销售拓展，采取以“广域覆盖”和“深度赋能”相结合的经营策略，在目前阶段优先拓展客户数量、提高市场覆盖率，随后在此基础上采取多种措施提升客单价、增强客户粘性。

公司自 2014 年起率先在行业内引入医药电商模式，开发了电商平台“合纵医药网”，并通过线上、线下相互结合的推广方式进行了拉网式的宣传、推广，报告期内注册用户数量逐年大幅增长，电商平台影响力稳步上升。借助这一新兴业务模式在便捷、效率等方面的颠覆性变革，至 2019 年度，公司的单店及诊所类终端客户数量由传统模式下的不足 2,000 家，快速增长至 3.3 万家，在四川省内实现了较高的覆盖率。“广域覆盖”的经营策略得到有效执行，经营成效显著。客户数量的持续快速增长，是报告期内公司终端纯销业务收入持续快速增长的主要原因。庞大的客户基数和较高的覆盖率，本身就是公司抵御市场竞争、应对少数客户采购波动等经营风险的重要优势。

与此同时，公司也采取多种措施对终端客户进行“深度赋能”，着力提升客单价、增强客户粘性。尽管报告期内尚未实现客单价的大幅提升，但一方面公司已通过“广域覆盖”策略建立了庞大的客户群体，足以推动终端纯销收入的持续快速增长；另一方面公司已通过加大仓储物流投入、丰富品种结构、拓展加盟业务、借助新零售模式为客户赋能等综合措施贯彻“深度赋能”策略，并已取得初步成效，取得了先发优势，为终端纯销业务的后续发展奠定了坚实的基础。

A．客户数量显著增长

报告期内，公司在自身丰富的品类储备的基础上，充分发挥电子商务模式在信息传播、交易效率方面的优势，配合高效的物流服务，相对于传统模式极大的提高了中小客户的服务体验和交易效率，显著降低了客户在品种选择、库存备货等方面的运营成本，获得了客户的高度认可。公司高度重视医药电商业务的市场拓展，快速实现了对客户的“广域覆盖”。2019 年度，公司服务的单体药店及诊所类终端客户已达 3.3 万家，报告期内年均复合增长率达 44.36%，已实现对四川

省内 60%的药店和 40%以上的诊所的覆盖。

公司于 2019 年 5 月收购虞城百川并在河南地区复制了针对院外市场社区医药终端和基层医疗机构的医药电商模式，通过快速有效的市场开拓，迅速达成上万家的注册用户，并实现超过 50%的成交率。

未来，公司将通过提升线上服务体验、加大线下地推力度、提高物流覆盖范围及效率等方面，进一步提高公司在区域内的客户覆盖率。

B．客单价实现增长但提升空间巨大，重点客户的粘性逐步增强

公司在快速实现对客户“广域覆盖”的同时，也力求对院外市场医药终端的“深度融合”，旨在增强与终端客户之间的黏性，逐步提高单客采购规模。

报告期内，公司实现了对单体药店及诊所的单客采购规模的持续提升，尤其是建立业务关系超过 1 年的用户，年客单价分别为 3.80 万元、4.28 万元、4.43 万元/家/年，年均复合增长率为 7.9%，保持稳定增长趋势。**但是与药店、诊所通常 50 万元以上的年度采购规模相比，提升空间还很大。**

报告期内，公司的单体药店及诊所类客户按销售金额分层的情况如下：

单位：家、不含税万元

金额区间	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	家数	金额	占比	家数	金额	占比	家数	金额	占比
50 万元以上	70	5,872.79	5.50	51	4,174.26	5.41	25	2,086.38	4.27
10-50 万元	2,510	42,910.38	40.19	1,813	30,472.33	39.46	1,087	18,072.98	36.97
10 万元以下	30,510	57,984.34	54.31	20,116	42,572.63	55.13	14,766	28,726.56	58.76
合计	**33,090**	**106,767.51**	**100.00**	**21,980**	**77,219.22**	**100.00**	**15,878**	**48,885.92**	**100.00**

在客户基数快速增长的同时，公司贯彻“深度赋能”策略，从重点客户入手，逐步提升客单价，推动终端纯销收入的总体增长。上表可见，年销售额 10-50 万元、50 万元以上的客户数量、收入及占比均持续提升。

加盟模式是“深度赋能”战略下的主要策略之一。公司通过开展加盟业务，重点为加盟店提供质量管理、品种管理、营销策划、员工培训、系统升级等相关配套增值服务，以提升对加盟店的销售规模和客单价。

报告期内，发行人对加盟药店的销售收入及客单价均显著增长:

单位：家、万元、万元/家/年

项目	2019 年度			2018 年度		
	门店数量	销售收入	客单价	门店数量	销售收入	客单价
对加盟药店的销售	648	7,064.71	10.90	117	739.34	6.32

上表可见，公司对加盟店的客单价显著高于公司整体平均水平，且保持较高的增长率。

由于不同终端的经营规模各不相同，公司的覆盖深度也存在差异，以下按不同金额区间，各分别列举 50 家终端客户 2019 年度的销售情况，统计并分析客户自发行人的采购占比。

2019 年度销售额 50 万元以上：

单位：含税万元

序号	客户代称	向发行人采购金额	占年总采购额比重（约）
1	终端客户 1	82.73	81.59%
2	终端客户 2	67.48	91.55%
3	终端客户 3	79.23	95.28%
4	终端客户 4	60.24	75.29%
5	终端客户 5	73.55	49.04%
6	终端客户 6	142.32	50.83%
7	终端客户 7	261.51	60.82%
8	终端客户 8	57.94	19.98%
9	终端客户 9	118.10	49.21%
10	终端客户 10	70.06	46.70%
11	终端客户 11	59.48	19.83%
12	终端客户 12	111.90	48.65%
13	终端客户 13	60.01	28.57%
14	终端客户 14	72.19	48.13%
15	终端客户 15	127.59	49.07%
16	终端客户 16	94.75	49.87%

序号	客户代称	向发行人采购金额	占年总采购额比重（约）
17	终端客户 17	68.86	45.91%
18	终端客户 18	63.21	28.73%
19	终端客户 19	94.04	49.50%
20	终端客户 20	68.75	45.83%
21	终端客户 21	88.90	49.39%
22	终端客户 22	167.29	59.75%
23	终端客户 23	112.82	49.05%
24	终端客户 24	66.07	44.05%
25	终端客户 25	66.16	44.11%
26	终端客户 26	123.63	49.45%
27	终端客户 27	216.36	69.79%
28	终端客户 28	70.64	47.09%
29	终端客户 29	133.36	49.39%
30	终端客户 30	67.55	45.03%
31	终端客户 31	74.30	49.53%
32	终端客户 32	59.85	19.95%
33	终端客户 33	68.96	45.97%
34	终端客户 34	111.30	50.59%
35	终端客户 35	91.22	22.81%
36	终端客户 36	68.28	45.52%
37	终端客户 37	60.98	29.04%
38	终端客户 38	80.53	48.81%
39	终端客户 39	68.81	45.87%
40	终端客户 40	65.79	29.90%
41	终端客户 41	124.02	49.61%
42	终端客户 42	85.23	79.58%
43	终端客户 43	110.24	50.11%
44	终端客户 44	99.23	49.61%
45	终端客户 45	59.88	28.51%
46	终端客户 46	67.91	45.27%

序号	客户代称	向发行人采购金额	占年总采购额比重（约）
47	终端客户 47	110.94	50.43%
48	终端客户 48	201.90	79.18%
49	终端客户 49	61.15	29.12%
50	终端客户 50	111.38	50.63%
	平均	**94.57**	**48.83%**

[注]为了客观反映公司在终端客户的覆盖深度，上述样本客户在抽样过程中不按金额大小排序，而是按客户名称排序后基于随机数表法抽取。计算上述采购占比的分母即各客户的年采购总额系通过向客户访谈的方式获取。

2019 年度销售额 10-50 万元：

单位：含税万元

序号	客户代称	向发行人采购金额	占年总采购额比重（约）
1	终端客户 51	22.94	19.95%
2	终端客户 52	24.65	19.72%
3	终端客户 53	25.63	19.72%
4	终端客户 54	15.97	9.98%
5	终端客户 55	31.81	19.88%
6	终端客户 56	13.14	9.95%
7	终端客户 57	18.37	19.97%
8	终端客户 58	22.68	19.72%
9	终端客户 59	23.57	19.65%
10	终端客户 60	14.00	10.00%
11	终端客户 61	13.17	10.13%
12	终端客户 62	13.66	9.76%
13	终端客户 63	21.25	19.31%
14	终端客户 64	12.62	10.09%
15	终端客户 65	19.19	20.20%
16	终端客户 66	14.58	10.06%
17	终端客户 67	12.70	9.77%
18	终端客户 68	15.65	88.67%
19	终端客户 69	13.18	10.14%
20	终端客户 70	13.28	9.84%

序号	客户代称	向发行人采购金额	占年总采购额比重（约）
21	终端客户 71	21.64	19.67%
22	终端客户 72	15.76	9.85%
23	终端客户 73	29.52	19.68%
24	终端客户 74	12.81	9.85%
25	终端客户 75	21.70	19.73%
26	终端客户 76	16.32	10.20%
27	终端客户 77	25.44	19.57%
28	终端客户 78	44.32	20.15%
29	终端客户 79	13.96	9.97%
30	终端客户 80	12.52	10.01%
31	终端客户 81	12.55	5.34%
32	终端客户 82	39.36	19.68%
33	终端客户 83	20.46	95.94%
34	终端客户 84	16.38	10.23%
35	终端客户 85	18.98	19.98%
36	终端客户 86	18.79	18.79%
37	终端客户 87	19.43	19.43%
38	终端客户 88	18.38	18.38%
39	终端客户 89	15.80	10.54%
40	终端客户 90	11.89	11.89%
41	终端客户 91	17.27	21.58%
42	终端客户 92	45.83	19.92%
43	终端客户 93	12.03	13.36%
44	终端客户 94	42.34	23.52%
45	终端客户 95	13.12	14.57%
46	终端客户 96	28.72	35.91%
47	终端客户 97	16.56	16.56%
48	终端客户 98	17.92	19.91%
49	终端客户 99	41.05	20.53%
50	终端客户 100	19.11	23.88%

序号	客户代称	向发行人采购金额	占年总采购额比重（约）
	平均	**20.44**	**19.10%**

2019 年度销售额 2-10 万元：

单位：含税万元

序号	客户代称	向发行人采购金额	占年总采购额比重（约）
1	终端客户 101	7.27	8.08%
2	终端客户 102	2.45	4.89%
3	终端客户 103	11.33	9.85%
4	终端客户 104	2.82	5.12%
5	终端客户 105	4.13	8.25%
6	终端客户 106	3.20	4.92%
7	终端客户 107	8.20	7.81%
8	终端客户 108	2.76	5.01%
9	终端客户 109	3.88	4.86%
10	终端客户 110	2.86	4.77%
11	终端客户 111	8.65	7.86%
12	终端客户 112	3.31	5.09%
13	终端客户 113	2.79	4.65%
14	终端客户 114	10.29	14.71%
15	终端客户 115	2.48	4.96%
16	终端客户 116	2.41	5.35%
17	终端客户 117	3.55	6.45%
18	终端客户 118	6.83	8.76%
19	终端客户 119	3.01	6.01%
20	终端客户 120	9.89	10.99%
21	终端客户 121	3.10	5.17%
22	终端客户 122	8.39	9.32%
23	终端客户 123	7.37	8.19%
24	终端客户 124	8.20	13.67%
25	终端客户 125	6.97	17.43%

序号	客户代称	向发行人采购金额	占年总采购额比重（约）
26	终端客户 126	3.01	5.01%
27	终端客户 127	5.17	8.61%
28	终端客户 128	2.03	5.08%
29	终端客户 129	3.68	4.60%
30	终端客户 130	4.66	9.32%
31	终端客户 131	7.97	8.85%
32	终端客户 132	4.37	8.74%
33	终端客户 133	3.22	6.44%
34	终端客户 134	6.50	7.22%
35	终端客户 135	2.20	4.90%
36	终端客户 136	8.89	17.77%
37	终端客户 137	3.93	6.55%
38	终端客户 138	4.82	9.63%
39	终端客户 139	8.19	8.19%
40	终端客户 140	4.03	10.08%
41	终端客户 141	11.51	11.51%
42	终端客户 142	3.12	10.40%
43	终端客户 143	5.76	11.99%
44	终端客户 144	6.71	9.32%
45	终端客户 145	4.56	7.60%
46	终端客户 146	2.34	5.20%
47	终端客户 147	7.57	10.81%
48	终端客户 148	5.35	8.92%
49	终端客户 149	3.11	5.18%
50	终端客户 150	8.19	8.19%
	平均	**5.34**	**8.05%**

2019 年度全部客户和样本客户的客单价汇总情况如下：

单位：家、万元/家/年

金额区间	全部客户[注 1]	样本客户

	家数	客单价（不含税）	家数	客单价（含税）	向发行人采购占比
50 万元以上	70	83.90	50	94.57	48.83%
10-50 万元	2,510	17.10	50	20.44	19.10%
10 万元以下	30,510	1.90	50	5.34[注 2]	8.05%
合计	**33,090**	**3.23**	**150**	**40.12**	**25.33%**

[注]1 为了与主营业务收入保持统一口径，在全部客户按金额分层时均为不含税金额，但在统计并计算向发行人的采购占比时，由于在医药批发企业和医药零售企业的日常经营中均为含税口径，故样本客户的统计和抽样计算的金额均为含税。

[注 2]为便于统计客户的年度采购总额，“10 万元以下”金额区间中，抽样时以 2-10 万元为限。

上表可见，尽管全部客户平均计算的客单价处于较低水平，但公司优先从重点客户入手，逐步提升客单价、增强客户粘性，至 2019 年度已体现出一定的成效。根据抽样统计并计算，发行人销售额较高的重点客户中，客户向发行人采购的占比也更高，50 万元以上、10-50 万元的采购占比分别达到 48.83%和 19.10%，体现出发行人对客户较强的业务粘性；但数量更大的 10 万元以下的客户群体，不含税客单价仅为 1.90 万元/家/年,在 2-10 万元的区间内抽样并计算的采购占比也仅为 8.05%，若考虑 2 万元以下的客户则这一比例将更低，客户粘性有待进一步提升。

综上所述，公司在电商业务发展的初期优先通过“广域覆盖”策略覆盖足够多的客户，提高市场覆盖率，增加电商平台在区域内的影响力和知名度；随后有步骤的实施“深度赋能”，优先将有限的资源聚焦在重点客户，通过加大仓储物流投入、丰富品种结构、拓展加盟业务、借助新零售模式为客户赋能等综合措施，不断提升客单价、增强客户粘性，并已在重点客户中实现增长，形成一定的客户粘性；但尚有数量巨大的客户群体的客单价仍处于较低水平，客户粘性有待进一步提升，但同时对发行人而言也意味着尚有较大的增长空间。

发行人所处的院外市场，下游终端客户数量众多、分布广泛、竞争激烈，对上游药品流通企业的服务能力的要求越来越高。面对迅速变化和复杂的市场环境，单一种或几种的经营手段并不足以提升发行人经营能力，因此发行人在经营过程中，坚持符合行业发展趋势的市场定位，针对客户特点迅速提升自身的服务能力，紧跟行业变化的趋势，构筑行业内的领先性和竞争优势，从而保

持对广泛客户服务的持续性和稳定性。

如前文所述，发行人作为医药流通企业，专注于院外市场的业务定位，经过多年的努力发展，竞争能力逐步显现，报告期内收入、客户结构、客户数量持续增长并不断优化，对终端客户的持续和稳定的服务能力得以体现。报告期内，公司的主营业务收入，其中终端纯销收入及服务的终端客户数量具体情况如下：

单位：万元、个

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	227,694.64	201,581.94	158,525.62
其中，终端纯销收入	130,744.46	100,033.70	65,568.38
终端客户数量	33,365	22,225	16,095

单体药店及诊所在药品采购时，具有单次采购规模小、采购频次高且以零货散件为主的特征，单客采购规模的提升主要受限于仓储及物流的产能瓶颈。随着公司本次募集资金项目的建成投产，仓储及物流效率将进一步提升，同时公司地推服务能力也得以进一步加强，未来单体药店平均年采购规模将明显提升，也将拉动公司业务收入的快速增长。

（2）商业分销业务总体稳定

商业分销是指医药流通企业作为上游医药工业企业的代理商或分销商，将代理或经销的医药产品销售给其他医药商业企业，再由后者根据自己掌握的渠道销售给各类药品销售终端。商业分销业务是医药行业的传统业务模式之一，是医药制造企业充分利用医药流通企业的销售渠道快速分销至医药终端的主要途径之一。

商业分销业务是公司的传统业务，经过多年经营，在全国范围内积累了超过700 家合作单位。报告期内，公司的商业分销业务收入分别为 9.08 亿元、9.91 亿元和 9.48 亿元，总体保持稳定。

报告期内，一方面受国家对医药流通行业的宏观调控政策的影响，部分中小医药商业企业被逐步淘汰，公司服务的下游商业客户略有缩减，另一方面公司为控制资金回收风险，主动控制与中小医药商业企业的合作规模，但着力加强对工

业直采的优势品种的分销，以提升经营效率。

压缩流通环节是整个医药产业链的行业共识，也是行业监管政策的趋势。尤其是基于互联网及大数据技术的医药电商模式，将直接打通医药工业至医药终端之间的渠道，以合纵药易购为代表的具备极强供应链整合能力和服务能力的流通服务商将成为二者之间仅有的一道集散平台。公司已在医药电商、仓储及物流、品类管理和服务能力等多个方面积蓄力量，以终端纯销业务的快速拓展抵销商业分销业务增长乏力的不利影响。

（3）终端纯销收入占比上升、商业分销收入占比下降符合行业趋势

报告期内，公司终端纯销业务收入与商业分销收入的分布情况如下：

单位：万元、%

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
终端纯销	130,744.46	57.96	30.70	100,033.70	50.22	52.56	65,568.38	41.92
商业分销	94,840.28	42.04	-4.34	99,139.24	49.78	9.13	90,847.81	58.08
合计	**225,584.73**	**100**	**13.26**	**199,172.94**	**100**	**27.34**	**156,416.19**	**100**

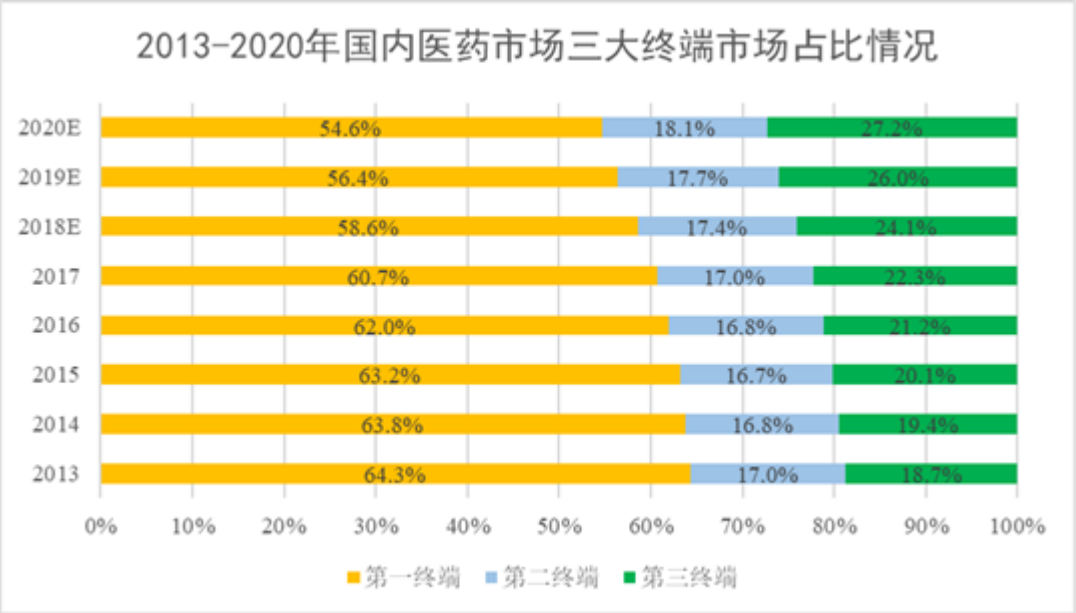
报告期内，公司逐步实现了客户结构经营重心的战略调整和优化，对社区医药终端和基层医疗机构的终端纯销收入持续快速增长，逐步成为公司主营业务收入的主要来源，占比从 41.92%提升至 57.96%；对其他医药商业企业的商业分销收入则保持总体稳定。

①公司整体定位于院外市场，行业总体市场规模呈增长趋势

公司的终端纯销业务是直接为院外市场的社区医药终端和基层医疗机构提供医药流通综合服务，而商业分销的产品最终也流向院外终端，公司整体定位于院外市场。

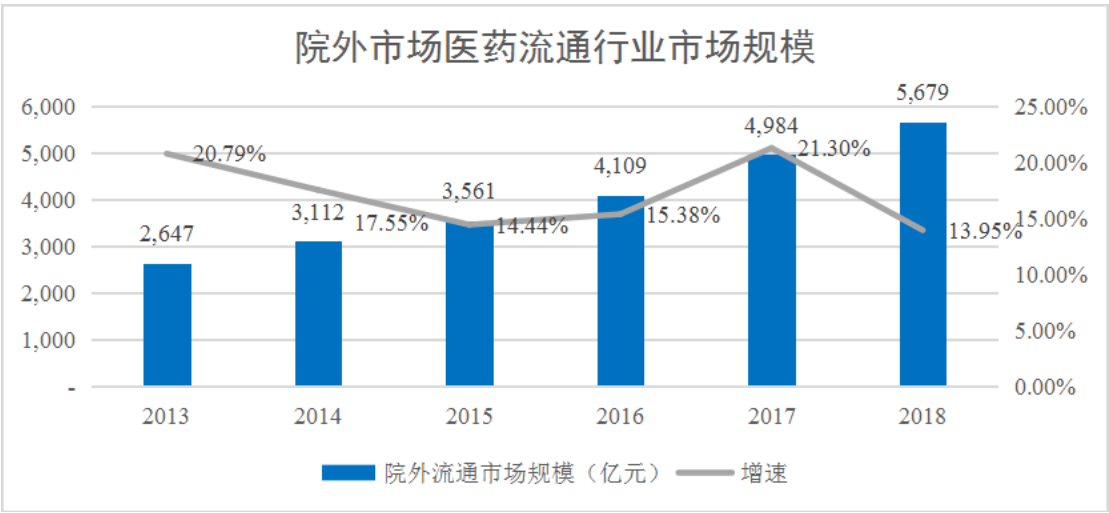
全国及四川省的医药市场整体规模持续增长，与此同时，医药终端销售市场格局的变化带动了上游流通行业格局的调整。结合发达国家成熟的药品流通市场结构特征，以及我国医药市场发展的趋势和医疗体制改革系列政策的引导，药品流通市场格局正逐步由医院市场向院外市场转移。

根据中国医药工业信息中心预测，到 2020 年，药品零售市场中三大终端占总体市场的比重将演变为 54.6%、18.1%和 27.2%，院外市场的整体占比将从 2013 年的 35.7%增加至 45.3%，形成数千亿级的市场增量空间。



数据来源：中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书 2018 版》

鉴于上述情况，未来几年，医药流通行业中院外市场也将会得到快速发展。



数据来源：根据商务部《药品流通行业运行分析报告》和中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书 2018 版》整理

其中，四川省院外市场医药流通行业市场规模保持持续稳定增长：



数据来源：根据商务部《药品流通行业运行分析报告》和中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书 2018 版》整理

②公司推动“终端为王”的战略布局

公司的业务定位于院外医药流通市场，在该领域公司一直坚持服务下沉终端、为终端赋能的战略选择。

报告期内，公司非常重视客户结构的逐步优化，逐步推动“终端为王”战略的实现。一方面，公司坚持对广大院外医药终端的广域覆盖和深度赋能，终端客户数量从 2016 年的 1.6 万家提升至 2019 年的 3.3 万家，显著提升了终端纯销业务规模的增长、市场份额提升；另一方面，公司凭借数量众多的下游客户，打造对上游医药制造企业极具吸引力的销售平台，增强对上游制药企业的影响力，在采购定价和结算方式方面拥有更强的议价能力等，整体形成了良性互动。

公司将商业分销业务定位为终端纯销业务的良好补充，通过下游分销商服务现阶段无法直接覆盖的终端客户。报告期内，公司一方面优化商业分销业务的品种结构，另一方面控制资金结算风险，商业分销业务整体规模保持稳定。

③公司逐步围绕终端纯销业务打造核心竞争力

公司深耕院外市场医药流通行业十余年，结合上述发展趋势，坚持院外市场医药流通综合服务商的业务定位，通过创新的互联网及大数据技术、高效的仓储及物流系统、完善的品类管理以及全方位、多层次的服务体系等，逐步减少院外市场中间流通环节，为广大的社区医药终端和基层医疗机构提供便捷、

高效、低成本的医药流通服务。

通过多年的经营创新和运营积累，公司陆续完成了对医药电商、医药仓储及物流、医药咨询、医药零售等业务板块的布局，逐步完成了从传统医药批发企业向现代化医药流通综合服务商的转型。

综上，报告期内公司终端纯销收入占比大幅上升、商业分销收入占比大幅下降，是公司根据医药流通行业的市场空间及变动趋势主动做出的战略选择，符合行业发展趋势。

（4）医药零售业务规模较小、总体稳定

公司于 2015 年起设立全资子公司健康之家连锁，布局医药零售行业，通过收购和新设的方式陆续配置了 14 家直营门店。报告期内公司的医药零售收入分别为 2,109.43 万元、2,409.00 万元、2,109.91 万元，规模尚小，较为稳定。

公司由传统的医药批发行业延伸至医药零售行业，一方面是着眼于长远对医药零售的战略布局，为公司未来进一步的转型升级打下基础，规范运作的医药零售连锁公司本身也是一项稀缺的业务资源；另一方面，健康之家连锁公司作为加盟管理平台，为加盟门店提供全方位、多层次的增值服务，将其作为终端纯销业务的重点开拓对象，将成为公司未来主要的收入增长点之一。

3、主营业务收入按产品类别分析

报告期内，公司主营业务收入按不同产品类别的分类情况如下：

单位：个、万元、%

项　目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	品种数量	金额	占比	品种数量	金额	占比	品种数量	金额	占比
药品	15,916	217,277.44	95.42	12,172	193,391.91	95.94	10,633	152,089.23	95.94
中药饮片、中药材	2,373	2,736.67	1.20	2,286	1,762.74	0.87	2,744	1,191.43	0.75
食品、保健食品	976	3,198.52	1.40	923	2,924.42	1.45	956	2,659.91	1.68
医疗器械	1,073	1,711.55	0.75	801	1,046.41	0.52	639	780.99	0.49
非药品及其他	1,681	2,770.47	1.22	1,190	2,456.45	1.22	955	1,804.06	1.14

合　计	22,019	227,694.64	100.00	17,372	201,581.94	100.00	15,927	158,525.62	100.00

“非药品及其他”是指除上述四大类别之外的其他产品，主要包括消毒用品、化妆用品等符合药店、诊所消费需求的产品。

产品构成方面，公司以药品为主，报告期内占收入比超过 95%；此外，配置了院外市场医药终端常见的中药饮片、食品及保健食品、医疗器械、非药品等产品类型，满足院外市场医药终端对药品的用药结构和盈利结构的双重需求。未来公司将进一步改善品类结构，一方面有效针对社区医药终端和基层医疗机构的用药需求，另一方面改善产品的盈利结构，着力提升中药饮片、医疗器械等毛利空间更大的产品，满足终端客户需求的同时，进一步提升自身的收入增长潜力和盈利能力。

医疗行业“重点监控药品目录”源自国家卫生计生委、国家发展改革委等 5 部门《关于控制公立医院医疗费用不合理增长的若干意见》（国卫体改发〔2015〕89 号）的要求，主要针对公立医院，对公司的影响很小。

报告期内国家和四川省关于“重点监控药品目录”的主要规定：

序号	文件名称	重点监控合理用药药品目录	
1	《四川省卫生和计划生育委员会关于建立医疗机构重点监控药品管理制度的通知》（川卫办发〔2016〕16 号）	质子泵抑制剂（不分剂型）	1. 泮托拉唑钠；2. 奥美拉唑钠；3. 兰索拉唑；4. 雷贝拉唑；5. 埃索美拉唑
		中药注射剂	1. 注射用血栓通(冻干)；2. 舒血宁(银杏叶)注射液；3. 注射用血塞通(冻干)；4. 参麦注射液；5. 天麻素注射液；6. 参附注射液；7. 丹参川芎嗪注射液；8. 艾迪注射液；9. 注射用红花黄色素；10. 红花注射液
		辅助用药	1. 注射用环磷腺苷葡胺、环磷腺苷葡胺注射液；2. 小牛血清去蛋白注射液；3. 脑苷肌肽注射液；4. 注射用骨肽；5. 骨瓜提取物注射液；6. 注射用胸腺五肽；7. 注射用复合辅酶；8. 丙氨酰谷氨酰胺注射液；9. 注射用脑蛋白水解物；10. 单唾液酸四己糖神经节苷脂钠注射液
2	《关于结束首批重点监控药品监控工作的通知》（2017 年 9 月 6 日）	结束《四川省卫生和计划生育委员会关于建立医疗机构重点监控药品管理制度的通知》规定的首批 25 种药品重点监控药品监控	
3	《四川省重点监控药品实施方案》	建立重点监控药品清单，实施监管清单动态调整	

	（2018 年 4 月 5 日）	
4	《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》（国卫办医函〔2019〕558 号）	1.神经节苷脂；2.脑苷肌肽；3.奥拉西坦；4.磷酸肌酸钠 ；5.小牛血清去蛋白；6.前列地尔；7.曲克芦丁脑蛋白水解物；8.复合辅酶；9.丹参川芎嗪；10.转化糖电解质；11.鼠神经生长因子；12.胸腺五肽；13.核糖核酸Ⅱ；14.依达拉奉；15.骨肽；16.脑蛋白水解物；17.核糖核酸；18.长春西汀；19.小牛血去蛋白提取物；20.马来酸桂哌齐特
5	《四川省卫生健康委员会办公室四川省中医药管理局办公室关于印发第一批四川省重点监控合理用药药品目录(化药及生物制品)的通知》（2019 年 10 月 30 日）	与《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》列出的重点监控合理用药药品目录一样

上述文件的适用期间内，公司根据通用名称识别的产品的品种数量、收入及毛利贡献情况如下：

单位：个、万元

目录	期间	品种数量	收入	收入占比	毛利额	毛利额占比
四川省首批 25 种药品重点监控药品	2017.1-9	70	1,066.64	0.68%	92.10	0.67%
第一批 20 种国家重点监控合理用药药品	2019.7-12	30	150.63	0.07%	11.99	0.06%

上述规定出台的目的是在加强医院合理用药管理、开展公立医院绩效考核等工作中使用。公司主要针对院外市场，报告期内极少涉及公立医疗机构，在取得营业执照、药品经营许可证、GSP 证书等经营资质的前提下可以销售前述规定的“重点监控合理用药药品目录”中的药品，无需进行特别审批或备案；该等药品的销售方式及流程与其他药品并无不同，也无需按前述规定制定定期反馈及管理机制；销售定价政策与其他产品相同，完全遵循市场化运作规律，不存在国家强制定价情况。

综上所述，“重点监控合理用药药品目录”主要针对公立医院，对发行人的业务及业绩不存在重大不利影响。

4、主营业务收入地区分布

报告期内，公司主营业务收入的区域分布情况如下：

单位：万元、%

项　目		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
西南	四川	185,507.94	81.47	164,488.24	81.60	127,665.46	80.53
	西南其他	19,276.78	8.47	20,214.28	10.03	17,546.31	11.07
华中	河南	6,994.55	3.07	1,116.02	0.55	551.32	0.35
	华中其他	2,559.29	1.12	1,747.87	0.87	1,475.87	0.93
西北		4,388.04	1.93	6,799.40	3.37	5,829.86	3.68
华北		3,087.33	1.36	3,500.38	1.74	2,511.52	1.58
华南		3,867.07	1.70	2,065.74	1.02	960.01	0.61
华东		1,292.34	0.57	845.32	0.42	1,244.68	0.79
东北		721.30	0.32	804.70	0.40	740.58	0.47
合　计		**227,694.64**	**100.00**	**201,581.94**	**100.00**	**158,525.62**	**100.00**

地区分布方面，公司以西南地区尤其是四川省为主，报告期内，西南地区收入占比超过 90%，其中四川省超过 80%。同时，公司也凭借品种优势形成对异地医药流通企业的商业分销业务，并依靠医药电商模式的优越性，辐射至国内其他地区，电商注册用户遍及全国除港澳台之外的所有省份。

此外，公司复制四川模式，积极进行异地拓展，布局了人口众多的河南。2018 年 7 月，公司在河南商丘与当地合作伙伴设立控股子公司河南药易购，并于 2019 年 5 月收购了虞城百川，旨在拓展河南的院外市场，为公司提供新的收入增长点和更大的增长空间。2019 年 5-12 月，虞城百川实现了 6,700 万元的收入，通过自建电子商务平台，复制四川模式，重点服务社区医药终端和基层医疗机构，至 2019 年底服务的医药终端已超过 5,500 家，为后续的持续快速发展奠定了基础。

5、主营业务收入季度分布

报告期内，公司主营业务收入的季度分布情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

第一季度	57,173.90	25.11	54,857.14	27.21	42,167.09	26.60
第二季度	45,304.17	19.90	44,685.54	22.17	36,017.75	22.72
第三季度	61,012.78	26.80	49,872.62	24.74	38,908.30	24.54
第四季度	64,203.79	28.20	52,166.64	25.88	41,432.47	26.14
合　计	**227,694.64**	**100.00**	**201,581.94**	**100.00**	**158,525.62**	**100.00**

医药类产品作为刚性需求，终端消费并无明显的季节性，公司作为医药流通企业也不存在较为明显的季节性特征。

6、其他业务收入按业务类型分析

报告期内，公司其他业务收入包括管理咨询收入、物流配送收入等，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理咨询	472.33	208.06	86.79
物流配送	463.61	547.62	50.67
市场推广	256.75	-	-
广告	15.84	46.01	14.92
租金	34.31	15.24	-
合　计	**1,242.84**	**816.92**	**152.39**

管理咨询收入主要包括子公司合升易科技对外提供电子商务技术输出及管理咨询，以及子公司尚医咨询对外提供中小连锁业务咨询、管理培训等产生的收入。

物流配送收入主要包括公司代生产厂家配送疫苗等生物制品所产生的配送收入，以及子公司药易达物流在满足本公司直配需求的前提下对外提供物流服务产生的收入。2018 年金额较大，主要因为公司代生产厂家配送疫苗等生物制品所产生的配送收入 305.69 万元，后因长生生物事件，为控制经营风险公司暂停疫苗配送业务。

公司与为天猫、淘宝导流的互联网平台杭州天淘优品科技有限公司合作，借助新兴的互联网手段，打造线上线下相结合的新零售模式，为单体药店、中小型

医药连锁企业等医药终端提供创新的获客方式和促销手段，实现天淘优品、医药终端、消费者及公司的多方共赢。

公司作为天淘优品在医药零售领域的推广代理商，凭借在社区医药终端方面的广域覆盖优势和较强的地推能力实现快速推广，为天淘优品导流；公司按采购额赠送给医药终端的“天淘抵现卡”成为该等门店获取消费者、增强客户黏性的有效方式，相比于传统的赠送礼品等促销方式效率更高、成本更低；消费者则可在购买医药类产品的同时通过“天淘抵现卡”享受互联网购物平台的优惠；而公司不仅取得来自天淘优品的推广收入，同时也是为终端用户赋能的有效手段。2019 年公司产生了 256.51 万的推广收入。

广告收入系电商平台对外承接上游工业供应商的广告投放产生，租金主要系合时代对外出租部分尚未使用的场地产生的收入，规模较小。

（三）营业成本分析

1、总体构成

报告期内，公司营业成本情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	207,696.23	99.81	184,787.99	99.84	144,266.79	99.97
其他业务成本	390.42	0.19	290.54	0.16	43.87	0.03
合　计	**208,086.65**	**100.00**	**185,078.53**	**100.00**	**144,310.66**	**100.00**

公司的主营业务包括医药类产品的终端纯销和商业分销以及医药零售业务，其他业务主要系管理咨询、物流配送、市场推广等。

主营业务成本，即为销售收入对应的产品成本，全部为产品采购成本，推动业务购销的其他与人员、场地、车辆相关的费用均为销售费用，不计入成本。

其他业务成本，主要包括咨询团队的人工成本，生物制品配送业务产生的房屋、车辆折旧、油费及相关支出等。

2、主营业务成本按业务类型分析

报告期内，公司主营业务成本按不同业务类型的分类情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端纯销	120,676.49	58.10	92,612.13	50.12	59,510.41	41.25
商业分销	85,630.38	41.23	90,556.74	49.01	83,210.92	57.68
医药零售	1,389.36	0.67	1,619.12	0.88	1,545.46	1.07
合　计	**207,696.23**	**100.00**	**184,787.99**	**100.00**	**144,266.79**	**100.00**

各业务类型的主营业务成本随主营业务收入波动而波动，详见本节“十四、盈利能力分析”之“（四）毛利额及毛利率分析”。

3、主营业务成本按产品类别分析

报告期内，公司主营业务成本按不同产品类别的分类情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
药品	198,860.64	95.75	177,831.56	96.24	138,797.51	96.21
中药饮片、中药材	2,303.54	1.11	1,451.51	0.79	977.81	0.68
食品、保健食品	2,775.58	1.34	2,568.03	1.39	2,309.08	1.60
医疗器械	1,450.65	0.70	866.26	0.47	612.72	0.42
非药品及其他	2,305.82	1.11	2,070.63	1.12	1,569.67	1.09
合　计	**207,696.23**	**100.00**	**184,787.99**	**100.00**	**144,266.79**	**100.00**

“非药品及其他”是指除上述四大类别之外的其他产品，主要包括消毒用品、化妆用品等符合药店、诊所消费需求的产品。其成本构成也均为对外采购成本。

（四）毛利额及毛利率分析

1、毛利额总体构成及增长趋势

报告期内，公司毛利额总体构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度

	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
主营业务	19,998.41	95.91	19.08	16,793.95	96.96	17.78	14,258.82	99.24
其他业务	852.42	4.09	61.94	526.38	3.04	385.05	108.52	0.76
合　计	**20,850.83**	**100.00**	**20.38**	**17,320.33**	**100.00**	**20.55**	**14,367.34**	**100.00**

报告期内，公司的毛利额分别为 1.44 亿元、1.73 亿元、2.09 亿元，年均复合增长率达 20.47%，保持持续快速增长趋势。其中主营业务贡献了 95%以上的毛利额。

（1）主营业务毛利额的具体构成

报告期内，公司主营业务毛利按不同业务类型的分类情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
终端纯销	10,067.97	50.34	35.66	7,421.57	44.19	22.51	6,057.96	42.49
商业分销	9,209.89	46.05	7.31	8,582.51	51.10	12.38	7,636.88	53.56
医药零售	720.55	3.60	-8.78	789.87	4.70	40.05	563.97	3.96
合　计	**19,998.41**	**100.00**	**19.08**	**16,793.95**	**100.00**	**17.78**	**14,258.82**	**100.00**

报告期内，得益于营业收入的持续增长和总体稳定的毛利率水平，公司主营业务的毛利额保持增长趋势。终端纯销业务实现持续快速增长，年均复合增长率达 28.92%，对主营业务毛利额的贡献也从 42.49%提升至 50.34%，公司逐步实现了业务结构重心的战略转移和优化；商业分销作为传统优势业务，报告期内保持持续稳定增长，仍构成公司毛利额的重要来源；医药零售业务规模尚小，毛利额总体稳定，最近一年因门店数量缩减而小幅下滑。

（2）其他业务毛利额的具体构成

报告期内，公司其他业务毛利的具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理咨询	472.33	208.06	86.79

物流配送	82.78	258.13	6.81
市场推广	256.75	-	-
广告	15.84	46.01	14.92
租金	24.72	14.18	-
合　计	**852.42**	**526.38**	**108.52**

公司的其他业务包括电子商务平台对外提供技术输出和广告投放、咨询团队对外提供业务咨询和管理培训等综合服务、物流团队对外提供疫苗配送和第三方物流服务以及房租等，均建立在公司为主营业务搭建的既有优势基础上，虽然收入规模不大，但没有或仅有较小金额的直接成本，因此毛利额较高，对公司的整体盈利水平形成一定的贡献。

2018 年度物流配送毛利额较高，主要系公司曾阶段性开展疫苗等生物制品的配送业务，后因长生生物事件影响，公司为控制经营风险暂停了该类业务，对公司总体经营影响较小。

公司市场推广业务收入对应的投入即负责推广的人员成本及相关推广费用，已体现在销售费用中，因此未单独列报其他业务成本。

2、毛利率变动分析

（1）毛利率总体变动趋势

报告期内，公司毛利率总体变动情况如下：

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务	8.78%	8.33%	8.99%
其他业务	68.48%	64.43%	71.21%
合　计	**9.11%**	**8.56%**	**9.05%**

报告期内，公司的毛利率分别为 9.05%、8.56%和 9.11%，总体保持稳定。其中，主营业务毛利率分别为 8.99%、8.33%和 8.78%，其他业务主要系主营业务之外的增值收入，成本较低，毛利率较高。

公司作为院外市场流通服务商，主要盈利形式体现为产品的进销差价，毛利率作为重要的财务指标，其核心是下游客户给予的配送服务对价和上游供应商给

予的渠道整合服务对价。决定公司毛利率的具体因素较多，主要包括：

①作为医药商业企业的定价政策

作为商业企业，公司在采购环节同时完成销售定价，并作为采购决策的重要组成部分。总体而言，公司采用“随行就市”与“成本加成”相结合的定价策略，根据不同采购渠道锁定相应的最低盈利水平，以保证公司持续盈利能力的总体稳定。一方面，对于公司拥有独家代理权、或同级经销商不多的一级经销品种而言，公司拥有一定的定价权，在参考竞品价格的同时，锁定公司的最低盈利空间；另一方面，非代理品种的销售定价多为随行就市，但公司可凭借强大的分销和终端纯销能力，通过与供应商的谈判控制采购成本。公司的定价策略保证了报告期内毛利率水平的总体稳定。

②供应商返利对毛利的贡献

报告期内，公司通过对社区医药终端和基层医疗机构“广域覆盖”的战略举措，实现医药终端服务数量从 2017 年的 1.6 万家至 2019 年的 3.3 万家的快速提升，形成强大的终端纯销能力的同时，显著提升了公司对上游供应商的议价能力。工业直采的规模和比例提升、代理品牌数量增加的同时，从上游供应商获取的采购返利持续快速增长，形成公司主营业务毛利的主要来源之一。

报告期内，公司获取的供应商返利及占主营业务毛利的比例情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/比率	增长率	金额/比率	增长率	金额/比率
采购返利	11,375.59	40.69%	8,085.84	38.75%	5,827.76
主营业务毛利额	19,998.41	19.08%	16,793.95	17.78%	14,258.82
占比	56.88%		48.15%		40.87%

报告期内，公司从供应商获取并在当期实现（即冲减当期营业成本）的返利金额分别为 5,827.76 万元、8,085.84 万元和 11,375.59 万元，占当期主营业务毛利额的比例分别为 40.87%、48.15%和 56.88%，呈持续快速增长趋势。

③竞争加剧形势下的投入增长及销售折让对毛利率的影响

为了在竞争日益加剧的市场环境下掌握更多的终端，流通企业必须不断增加投入以提升终端覆盖率。这种投入既包括电商技术、仓储及物流配送及综合服务方面，也包括直接给予下游终端客户的销售折让，甚至体现为公司主动的战略性、阶段性降价乃至亏损。

报告期内，公司给予客户的销售折让及占主营业务毛利的比例情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/比率	增长率	金额/比率	增长率	金额/比率
销售折让	3,098.63	86.46%	1,661.83	109.01%	795.09
主营业务毛利额	19,998.41	19.08%	16,793.95	17.78%	14,258.82
占比	15.49%		9.90%		5.58%

报告期内，公司给予客户的销售折让（即冲减当期营业收入）的折让金额分别为 795.09 万元、1,661.83 万元和 3,098.63 万元，占当期主营业务毛利额的比例分别为 5.58%、9.90%和 15.49%，呈持续快速增长趋势。

综上所述，作为院外市场医药流通服务商，公司通过对下游的广域覆盖以提升对上游的议价能力，从而获取供应商返利、形成毛利；同时为进一步提升终端覆盖率，主动给予客户一定的销售折让。

报告期内，基于公司主动战略布局行为的采购返利及销售折让的变化也正是毛利率有所波动的主要原因。

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/比率	增长率	金额/比率	增长率	比率
主营业务收入增长	26,112.70	12.95%	43,056.32	27.16%	
毛利额增长	3,204.46	19.08%	2,535.13	17.78%	
采购返利增长	3,289.75	40.69%	2,258.08	38.75%	
销售折让增长	1,436.80	86.46%	866.75	109.01%	
主营业务毛利率	8.78%		8.33%		8.99%

一方面，公司的销售折让持续增长，2018 年度、2019 年度分别增加 866.75 万元和 1,436.80 万元，增幅分别达到 109.01%和 86.46%。即公司基于“广域覆

盖”的战略目标主动增加投入，实现医药终端服务数量从 2017 年的 1.6 万家至 2019 年的 3.3 万家的快速提升，为收入的持续增长奠定了客户数量的重要基础。

另一方面，来自供应商的采购返利亦持续增长，2018 年度、2019 年度分别增加 2,258.08 万元和 3,289.75 万元，增幅分别达到 38.75%和 40.69%。即销售规模的持续增长尤其是终端纯销业务规模的快速提升，显著提升了公司面对上游供应商的议价能力，并落地形成利润。

2018 年度，销售折让的增幅明显高于营业收入，导致毛利率略有下滑；2019 年度，在收入增幅略有下降的情况下销售折让继续保持较高的增幅，但同时采购返利亦实现大幅增长，使得毛利率有所回升。

此外，2019 年 4 月 1 日起，全国范围内增值税税率普调，公司大部分药品适用的税率由 16%下调至 13%，但产品购销价格并未相应下调，3 月底约 1.8 亿元的存货实现销售后形成了 423.64 万元的盈利增量，直接推动毛利率的上升。

（2）不同业务类型的主营业务毛利率变动情况

报告期内，公司不同业务类型的毛利率及对主营业务毛利率的贡献率情况如下：

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率
终端纯销	7.70%	4.42%	7.42%	3.68%	9.24%	3.82%
商业分销	9.71%	4.04%	8.66%	4.26%	8.41%	4.82%
医药零售	34.15%	0.32%	32.79%	0.39%	26.74%	0.36%
合　计	**8.78%**	**8.78%**	**8.33%**	**8.33%**	**8.99%**	**8.99%**

报告期内，公司终端纯销业务的毛利率总体稳定、2017 年略高，毛利贡献率逐步提升；商业分销业务的毛利率保持稳定、2019 年略高，毛利贡献率保持稳定、随终端纯销业务的增长而有所下滑；医药零售业务的毛利率保持上升趋势，逐步体现批零一体化的优势。

①终端纯销业务毛利率变动原因和合理性

2017 年终端纯销业务毛利率较高，主要系受采购返利与销售折让的影响所致：

单位：万元

项 目		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额/比率	增长率	金额/比率	增长率	金额/比率	增长率
终端纯销业务	主营业务收入增长	30,710.76	30.70%	34,465.32	52.56%	25,827.67	64.99%
	毛利额增长	2,646.40	35.66%	1,363.61	22.51%	3,072.02	102.88%
	采购返利增长	2,623.08	59.67%	1,735.73	65.25%	1,724.80	184.40%
	销售折让增长	1,361.72	118.40%	910.06	379.21%	11.17	4.88%
	毛利率	7.70%		7.42%		9.24%	

2017 年的终端纯销业务毛利率较高，主要系采购返利的增幅明显高于收入。终端纯销收入增长 2.58 亿，增幅达 64.99%；与此同时，得益于公司购销规模的总体增长，以及公司达到返利基础门槛之后返利边际效益递增，采购返利增幅高达 184.40%，明显高于收入，形成了较高的毛利率。

2018 年的终端纯销业务毛利率下降，主要系采购返利增幅仅略高于收入的情况下，公司为进一步拓展终端客户数量而主动增加投入，销售折让大幅增长导致毛利率有所下降。2018 终端纯销业务下销售折让增加 910.06 万元，增幅达 379.21%，远超收入增长率，直接导致毛利率下降。其中仅“119”活动当天就给出销售折让 504 万元。

2019 年公司继续加大市场投入，销售折让仍保持了 118.40%的增长率，实现了终端客户数量的进一步增长，但同时采购返利的增幅亦达到 59.67%，明显高于收入，使得毛利率略有回升。

②商业分销业务毛利率变动的原因和合理性

报告期内，公司的商业分销收入分别为 9.08 亿元、9.91 亿元和 9.48 亿元，总体保持稳定，2019 年略有下滑；同时，毛利率分别为 8.41%、8.66%和 9.67%，最近一年在收入下降的情况下毛利率有所上升。主要系公司基于市场行情变化主动做出的战略收缩，并优化了客户和产品结构，一方面缩减与中小型商业企业的合作、控制资金风险，释放仓储及直配产能给终端纯销业务；另一方面，

提升工业直采和毛利更高的厂家及品种的协议分销模式的合作，提升总体毛利率水平。商业分销收入的采购渠道结构及占比变动情况详见“（3）主营业务毛利率按采购渠道分析”。

③医药零售毛利率变动的原因和合理性

报告期内，医药零售业务毛利率分别为 26.74%、32.79%和 34.15%，呈现上升趋势，其中 2018 年大幅上升，主要原因包括：

一方面，医药零售是典型的经营规模与盈利水平正相关的业务，更多的直营门店将形成更显著的规模效应，“集采”形成的成本下降将显著提升盈利能力。而健康之家的直营门店数量较少，但也依托于母公司的批发业务建立了一定的批零一体化的竞争优势，在品种结构逐步优化的过程中实现毛利率的提升；

另一方面，健康之家连锁公司设立之初，为尽快在激烈的市场竞争环境中立足，公司主打低价策略，2017 年毛利率仅为 26.74%，远低于同行业上市公司接近 40%的水平；2018 年，公司改变以低价竞争为主的经营策略，售价的提升并未导致销售规模的下降，但显著提升了毛利率。

与此同时，除直营门店自身的医药零售业务外，健康之家连锁公司作为集团范围内重要的加盟平台，是公司开展加盟业务、拓展对加盟店的终端纯销业务的前提。2018 年度和 2019 年度，公司对旗下加盟店分别实现终端纯销收入 739.34 万元和 7,064.71 万元，并表现出良好的增长趋势。

（3）主营业务毛利率按采购渠道分析

报告期内，公司不同采购渠道的毛利率如下：

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工业独家代理	13.81%	15.30%	14.51%
工业一级经销	11.01%	9.53%	11.64%
协议分销	5.22%	3.73%	4.28%
市场比价采购	7.47%	7.24%	7.61%

报告期内各类采购渠道的盈利水平总体保持稳定。

其中，工业直采尤其是工业独家代理的毛利率较高，即与工业的直接合作给予了公司一定的定价权和较高的盈利空间；协议分销的毛利率相对较低，一方面系与医药工业企业的间接合作，并不掌握定价权，上游的代理商或经销商占据更多的利润空间，但同时公司既能通过协议分销满足下游客户对品种齐全度的需求，也能充分利用上游商业供应商的授信额度，提高资金使用效率；市场比价采购作为一种灵活的补充方式，充分的市场比价能够有效控制采购成本，亦能获取较为可观的盈利空间。

商业分销业务以公司拥有代理或经销资格的产品为主，是实现该等产品快速销售的有效途径；而终端纯销业务的首要目标是满足下游终端客户对于品种齐全度的需求，因此大量的品种是通过盈利空间相对较低的协议分销和市场比价的采购渠道而来。

商业分销业务和终端纯销来自不同采购渠道的收入占比情况如下：

项　目	商业分销		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工业独家代理	20.66%	21.19%	16.51%
工业一级经销	32.17%	28.22%	28.56%
协议分销	20.72%	20.56%	20.37%
市场比价采购	26.45%	30.03%	34.56%
合　计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

（续）

项　目	终端纯销		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工业独家代理	3.92%	7.49%	7.66%
工业一级经销	25.78%	22.80%	22.18%
协议分销	32.99%	32.99%	27.66%
市场比价采购	37.31%	36.72%	42.50%
合　计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

报告期内，商业分销业务来自毛利率更高的工业直采渠道产生的收入占比分别为 45.07%、49.41%、52.83%，而终端纯销业务仅为 29.84%、30.29%、29.70%。

综上所述，不同业务类型毛利率的差异系由业务模式和下游客户的需求决定。商业分销业务是代理或经销品种实现快速销售最有效的方式，因此以毛利率更高的工业直采为主，导致综合毛利率较高；终端纯销业务需满足下游客户对品种齐全度的需求，以毛利率更低的协议分销和市场比价为主，导致综合毛利率略低。

3、主营业务毛利按产品类别分析

报告期内，公司不同产品类别的主营业务毛利额情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
药品	18,416.80	92.09	15,560.35	92.65	13,291.73	93.22
中药饮片、中药材	433.13	2.17	311.23	1.85	213.62	1.50
食品、保健食品	422.94	2.11	356.38	2.12	350.83	2.46
医疗器械	260.90	1.30	180.16	1.07	168.27	1.18
非药品及其他	464.64	2.32	385.82	2.30	234.39	1.64
合　计	**19,998.41**	**100.00**	**16,793.95**	**100.00**	**14,258.82**	**100.00**

报告期内，公司不同产品类别的毛利率及对主营业务毛利率的贡献率情况如下：

项　目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率
药品	8.48%	8.09%	8.05%	7.72%	8.74%	8.38%
中药饮片、中药材	15.83%	0.19%	17.66%	0.15%	17.93%	0.13%
食品、保健食品	13.22%	0.19%	12.19%	0.18%	13.19%	0.22%
医疗器械	15.24%	0.11%	17.22%	0.09%	21.55%	0.11%
非药品及其他	16.77%	0.20%	15.71%	0.19%	12.99%	0.15%
合　计	**8.78%**	**8.78%**	**8.33%**	**8.33%**	**8.99%**	**8.99%**

报告期内，公司产品结构以药品为主，未来公司将进一步改善品类结构，着力提升中药饮片、医疗器械等毛利空间更大的产品，满足终端客户需求的同时，

进一步提升自身的收入增长潜力和盈利能力。公司于 2019 年 4 月设立了控股子公司合纵中药，并正在建设中药饮片厂，中药饮片业务将成为公司未来的盈利增长点之一。

从各产品类别来看，报告期内，公司“药品”、“中药饮片、中药材”、“食品、保健食品”、“医疗器械”类别的毛利率基本保持稳定，其中 2017 年和 2019 年度的毛利率水平略高，符合公司主营业务的总体毛利率变动趋势。2017 年，公司“终端为王”的战略布局成效显著，对上游供应商议价能力提升，采购返利大幅增长，从而推动总体毛利率上升。2018 年，公司为进一步拓展终端客户数量而主动增加投入，销售折让大幅增长导致毛利率有所下降。2019 年度，终端纯销业务持续快速增长的同时采购返利增幅较大，推动毛利率略有回升。

报告期内，“非药品及其他”类别的毛利率水平保持持续增长，从 12.99% 增长到 16.77%，“非药品及其他”主要系化妆品、消毒用品等，总体规模较小。

4、与同行业可比上市公司、挂牌公司的比较分析

（1）终端纯销和商业分销的毛利率

公司终端纯销和商业分销的毛利率与同行业可比上市公司、挂牌公司的对比情况如下：

股票代码	公司简称	毛利率		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
600998.SH	九州通[注]	8.23%	8.05%	7.81%
600090.SH	同济堂[注]		5.42%	5.26%
836782.OC	正大龙祥	3.26%	4.92%	5.36%
835600.OC	瑞朗医药	7.88%	8.17%	7.43%
831397.OC	康泽药业	10.88%	9.33%	11.01%
平均值		**7.56%**	**7.18%**	**7.37%**
发行人		**8.55%**	**8.04%**	**8.76%**

[注]九州通的数据仅为医药批发及相关业务；同济堂仅为药店配送业务；同济堂 2019 年年报尚未公告（已发布延期公告）。

比较可见，公司批发业务的毛利率略高于同行业上市公司/挂牌公司的平均水平，但不存在明显异常。医药流通企业的毛利率受诸多因素的影响，包括不同

公司的业务结构、区域性的市场竞争情况等。九州通包括了大量的毛利率偏低的商业调拨业务，同济堂的药店配送业务主要集中于竞争较为激烈的华东、华中地区，正大龙祥规模较小、尚未形成规模优势，瑞郎医药毛利率与公司基本相当，康泽药业销售的药品以慢病药为主、毛利率较高。

（2）零售业务的毛利率

公司零售业务的毛利率与同行业可比上市公司、挂牌公司的对比情况如下：

股票代码	公司简称	毛利率		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
603233.SH	大参林	38.59%	41.65%	40.26%
603883.SH	老百姓	36.32%	35.21%	35.31%
603939.SH	益丰药房	38.55%	39.73%	40.04%
002727.SZ	一心堂	38.02%	40.53%	41.52%
平均值		**37.87%**	**39.28%**	**39.28%**
发行人		**34.15%**	**32.79%**	**26.74%**

比较可见，公司零售业务的毛利率略低于同行业上市公司的平均水平，但已呈现出上涨并接近的趋势。医药零售是典型的经营规模与盈利水平正相关的业务，更多的直营门店将形成更显著的规模效应，“集采”形成的成本下降将显著提升盈利能力。上述上市公司借力资本市场强大的融资能力，进一步扩大直营门店数量和质量，毛利率保持行业领先水平。公司的直营门店数量较少，在集团范围内主要扮演加盟平台的角色，由此带动终端纯销业务的增长并成为未来批发业务的盈利增长点之一。但公司已逐步体现出批零一体化的优势，毛利率呈上升趋势。

（五）期间费用分析

1、期间费用及占收入比总体情况

报告期内，公司的三项期间费用及其占营业收入的比例情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度

	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
销售费用	10,235.60	4.47	29.04	7,931.82	3.92	28.80	6,158.26	3.88
管理费用	2,183.37	0.95	31.71	1,657.70	0.82	-26.30	2,249.24	1.42
管理费用（剔除股份支付）	2,183.37	0.95	31.71	1,657.70	0.82	7.28	1,545.24	0.97
财务费用	438.78	0.19	64.66	266.48	0.13	-879.37	-34.19	-0.02
期间费用合计	**12,857.75**	**5.62**	**30.46**	**9,856.00**	**4.87**	**17.71**	**8,373.31**	**5.28**
期间费用合计（剔除股份支付）	12,857.75	5.62	30.46	9,856.00	4.87	28.51	7,669.31	4.83
营业收入	228,937.48		13.11	202,398.86		27.55	158,678.00	

报告期内，公司期间费用总额分别为8,373.31万元、9,856.00万元和12,857.75万元，占营业收入的比例分别为5.28%、4.87%和5.62%。其中， 2017年度因员工股权激励确认股份支付对当期损益的影响 704.00 万元，剔除其影响后的期间费用总额分别为 7,669.31 万元、9,856.00 万元和 12,857.75 万元，占营业收入的比例分别为4.83%、4.87%和5.62%。

期间费用总体呈快速增长趋势，是导致报告期内净利润增幅低于营业收入的主要原因。

期间费用的快速增长主要来自销售费用，2018年、2019年分别增长1,773.56万元、2,303.78万元。公司为实现对社区医药终端和基层医疗机构的广域覆盖、深度供应及全方位、多层次的服务，在渠道建设及维护、物流配送设施、电商运营及地面推广等多环节持续加大投入，相应导致购销环节的职工薪酬、物流配送及场地租赁、宣传推广等方面的费用支出大幅增长，且投入在前、产出在后，虽然报告期内公司的销售规模已呈现出快速增长趋势，但仍尚未完全释放。

2019年度管理费用亦大幅增长525.67万元，主要系加盟业务拓展新增职工薪酬、IPO申报和子公司收购产生中介机构服务费的增长所致。

2、销售费用

报告期内，公司销售费用的具体构成、占比及变动情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019年度	2018年度	2017年度

	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
职工薪酬	5,639.63	55.10	24.22	4,539.99	57.24	28.23	3,540.39	57.49
运输装卸费	1,561.91	15.26	57.32	992.80	12.52	10.72	896.64	14.56
直营店运营费	467.11	4.56	-20.95	590.90	7.45	8.17	546.27	8.87
宣传推广费	469.85	4.59	35.90	345.74	4.36	37.41	251.61	4.09
仓储费	55.05	0.54	-82.59	316.22	3.99	4.25	303.33	4.93
办公费	365.70	3.57	39.91	261.38	3.30	96.33	133.13	2.16
劳务服务费	847.46	8.28	92.45	440.36	5.55	173.17	161.20	2.62
业务招待费	163.42	1.60	-14.40	190.91	2.41	96.78	97.01	1.58
差旅费	196.60	1.92	20.92	162.60	2.05	26.58	128.45	2.09
折旧摊销费	466.20	4.55	415.93	90.36	1.14	-4.28	94.40	1.53
其他	2.66	0.03	377.44	0.56	0.01	-90.42	5.81	0.09
合　计	**10,235.60**	**100.00**	**29.04**	**7,931.82**	**100.00**	**28.80**	**6,158.26**	**100.00**

报告期内，公司销售费用分别为 6,158.26 万元、7,931.82 万元和 10,235.60 万元，占营业收入的比例分别为 3.88%、3.92%和 4.47%，呈持续增长趋势，且增幅略高于营业收入。

主要项目的变动情况分析如下：

（1）职工薪酬

报告期内，计入销售费用的职工薪酬分别为 3,540.39 万元、4,539.99 万元和 5,639.63 万元，增幅分别为 28.23%、24.22%，主要系职工人数的快速增加。

报告期内，为支撑购销业务规模的持续快速增长，公司在采购、销售、电商运营、仓储及物流、终端推广、零售门店等环节配置的员工人数持续增长；2019 年收购了康乐康连锁和虞城百川，员工人数显著增加。

报告期内各期末，公司各营销部门人员数量及变动情况如下：

类　别		2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
营销人员	购销业务人员	130	88	74
	储运业务人员	329	187	166
	电商业务人员	163	129	112

	零售业务人员	52	80	78
合　计		**674**	**484**	**430**

（2）运输装卸费

报告期内，运输装卸费及占主营业务收入的比重情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
运输装卸费	1,561.91	992.80	896.64
职工薪酬-装卸和配送	563.72	477.97	232.23
劳务服务费-装卸和配送	399.28	239.21	
小　计	**2,524.91**	**1,709.99**	**1,128.87**
主营业务收入	227,694.64	201,581.94	158,525.62
运费占收入比	1.11%	0.85%	0.71%

报告期内，公司的运输装卸费分别为 1,128.87 万元、1,709.99 万元、2,524.91 万元，占收入的比例分别为 0.71%、0.85%、1.11%，费用总额及占收入比保持增长趋势。

公司作为院外市场流通服务商，主要服务于药店、诊所等社区医药终端和基层医疗机构，该等终端客户在药品采购环节具有采购频次高、单次采购金额小、配送及时性要求高的特征。公司将配送服务的及时性作为医药流通综合服务的重点，报告期内持续加大投入，2017 年 2 月在自有车队的基础上设立全资子公司药易达物流，着力提升直配比例和服务质量。至 2019 年度，已在四川省内开通了 11 条直配路线，覆盖了约 22,000 家客户，贡献了 2019 年度 60%以上的营业额，并构成报告期内公司业绩的主要增长点。

运输装卸费占收入的比例逐年上升。一方面，相较于终端纯销业务，商业分销业务是与其他医药流通企业之间的批量交易，整件货物的装卸运输更为简单，运输装卸费率相应更低，而报告期内公司的终端纯销业务持续快速增长，导致运输装卸费率整体增长；另一方面，相较于委托第三方物流公司代为配送，公司自行直配显著提高了配送效率和服务质量，相应地也提升了运营成本。

（3）直营店运营费

报告期内，公司直营店运营费分别为 546.27 万元、590.90 万元、467.11 万元，呈持续增长趋势。直营店运营费主要系子公司健康之家连锁公司因直营门店而产生的运营费，包括房租费、物业费、水电费、装修费摊销及其他日常运营费用。

报告期内，公司直营店运营费及占零售收入比的情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直营店运营费	467.11	590.90	546.27
医药零售收入	2,109.91	2,409.00	2,109.43
直营店运营费占收入比	22.14%	24.53%	25.90%

报告期内，公司因零售业务而产生的直营店运营费占医药零售收入的比例总体保持稳定；2018 年至 2019 年，公司陆续关闭了部分盈利较差的门店，房租等直营店运营费有所减少。

（4）宣传推广费

报告期内，宣传推广费及占终端纯销业务收入的比重情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宣传推广费	469.85	345.74	251.61
终端纯销业务收入	130,744.46	100,033.70	65,568.38
占比	0.36%	0.35%	0.38%

报告期内，公司的宣传推广费分别为 251.61 万元、345.74 万元、469.85 万元，呈逐年增长趋势，随公司整体销售规模尤其是终端纯销业务的增长而增加。公司于 2017 年起组建专门的地推团队负责线下推广且人数逐年增加，2018 年下半年起开展控销品种的推广销售，费用持续增长。

（5）仓储费

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度

仓储费-租赁		-	316.22	303.33
仓储费-自有	职工薪酬	96.98	-	-
	劳务服务费	24.34	-	-
	折旧摊销费	286.41	-	-
	水电费等其他	55.05	-	-
小　计		**462.77**	**316.22**	**303.33**
主营业务收入		227,694.64	201,581.94	158,525.62
仓储费占收入比		0.20%	0.16%	0.19%

报告期内，公司仓储费分别为 303.33 万元、316.22 万元、462.77 万元，占主营业务收入的比重分别为 0.19%、0.16%、0.20%，仓储费占营业收入的比重先降后升。2017 年至 2018 年，公司租赁四川科创医药集团有限公司位于成都市高新西区的仓库，仓储租赁费用固定，随着收入规模的持续增长，仓储使用效率提高，占主营业务收入的比重逐渐下降。

2019 年 3 月起，公司启用自建仓库，仓储费的形式变更为职工薪酬、劳务服务费、折旧摊销和水电费等。自建仓库配置了储存效率更高的高位货架及辅助设备，以及专职的安保和后勤人员，使得费用总额略有上升，但仓储容纳能力和收发吞吐能力亦明显增加，为后续公司整体购销规模的持续增长奠定了坚实基础。

（6）办公费

报告期内销售费用-办公费分别为 133.13 万元、261.38 万元、365.70 万元，2018 年起大幅增长，主要系公司 2018 年 7 月搬迁至新办公楼，水电费、物业管理费等相应增加，且公司购买了大量办公用品。

（7）劳务服务费

报告期内销售费用-劳务服务费分别为 161.20 万元、440.36 万元和 847.46 万元，呈持续增长趋势。2017 年劳务服务费主要系公司租用数据服务器及网络技术服务费共计 14.94 万元，广告设计费用 28.37 万元及营销策划咨询服务费 45.90 万元。2018 年 3 月起，公司通过劳务外包公司采购劳务服务，主要用于市场推广、装卸和司机、园区安保等岗位，外包人数随着公司整体业务规模增

长而增加，2018 年底、2019 年底，劳务外包人数分别为 101 人和 142 人。

（8）差旅费

报告期内，差旅费情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售费用-差旅费	196.60	20.92%	162.60	26.58%	128.45
管理费用-差旅费	43.07	-52.12%	89.95	119.95%	40.90
合计	239.67	-5.10%	252.55	49.13%	169.35

报告期内，“销售费用-差旅费”随主营业务收入规模增长而增加。2018 年度“管理费用-差旅费”增幅较大，主要原因系公司组织高管 24 人参加团建活动发生的差旅费等。

“销售费用-差旅费”占主营业务收入的比例与同行业上市公司的比较分析如下：

股票代码	**公司简称**	**销售费用-差旅费率**		
		2019 年度	**2018 年度**	**2017 年度**
600998.SH	九州通	0.21%	0.19%	0.19%
836782.OC	正大龙祥	0.07%	0.15%	0.12%
835600.OC	瑞朗医药	-	-	-
831397.OC	康泽药业	0.15%	0.04%	0.02%
平均值		**0.11%**	**0.09%**	**0.08%**
发行人		**0.09%**	**0.08%**	**0.08%**

[注]瑞郎医药的年报中未单独披露销售费用-差旅费。

比较可见，公司的销售费用-差旅费率与同行业上市公司、挂牌公司基本相当，不存在明显异常。

报告期，差旅费的支付方式包括现金和银行存款转账两种，具体情况如下：

单位：万元

项目	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
差旅费合计	239.67	100%	252.55	100%	169.35	100%
其中：银行存款支付	239.32	99.86%	243.83	96.55%	166.08	98.07%
现金支付	0.35	0.14%	8.72	3.45%	3.27	1.93%

报告期内，公司以现金方式支付的差旅费分别为 3.27 万元、8.72 万元、0.35 万元，占比分别为 1.93%、3.45%、0.14%，金额和占比均较低。鉴于单次报销金额较小或者报销金额冲抵备用金后垫付金额较小选择现金结算。公司差旅费的现金支付均基于真实的业务背景，具有必要性和合理性。

报告期内“销售费用-差旅费”与销售员工人数的情况如下：

单位：万元、人次、万元/人

项目	2019 年		2018 年		2017 年
	金额/人数	增长率	金额/人数	增长率	金额/人数
销售费用-差旅费	196.60	20.92%	162.60	26.58%	128.45
销售员工人数	674	39.26%	484	12.56%	430
人均差旅费	0.29	-13.17%	0.34	12.46%	0.30

报告期内，公司销售人员人均差旅费均在 0.30 万元左右，较稳定，销售员工人数与差旅费相匹配。差旅费主要系业务员在业务开拓、客勤维护过程中发生的费用，与差旅实际发生情况相符。

综上，报告期内公司持续推进“终端为王”战略，不断优化客户结构，通过在销售人员规模、仓储物流能力、线下推广服务能力等方面的不断投入和强化，增强自身针对终端药店的销售和服务能力。报告期内销售费用的增长与公司的该等经营策略保持一致。

3、管理费用

报告期内，公司管理费用的具体构成、占比及变动情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
职工薪酬	1,190.00	54.50	27.80	931.17	56.17	-11.31	1,049.92	46.68

折旧摊销费	180.96	8.29	0.40	180.25	10.87	52.09	118.52	5.27
办公费	235.60	10.79	20.61	195.35	11.78	228.67	59.44	2.64
中介机构服务费	313.10	14.34	154.97	122.80	7.41	-9.98	136.42	6.07
差旅费	43.07	1.97	-52.12	89.95	5.43	119.95	40.90	1.82
业务招待费	106.94	4.90	52.40	70.17	4.23	10.99	63.22	2.81
会务费	77.85	3.57	100.12	38.90	2.35	30.28	29.86	1.33
股份支付	-	-	-	-	-	-100.00	704.00	31.30
其他费用	35.84	1.64	23.12	29.11	1.76	-38.03	46.97	2.09
合　计	**2,183.37**	**100.00**	**31.71**	**1,657.70**	**100.00**	**-26.30**	**2,249.24**	**100.00**
剔除股份支付	2,183.37		31.71	1,657.70		7.28	1,545.24	

报告期内，公司管理费用分别为 2,249.24 万元、1,657.70 万元和 2,183.37 万元，占营业收入的比例分别为 1.42%、0.82%和 0.95%，其中， 2017 年确认股份支付 704 万元，剔除其影响后，报告期内分别为 1,545.24 万元、1,657.70 万元和 2,183.37 万元，占营业收入的比例分别为 0.97%、0.82%和 0.95%，2018 年占比略有下滑，主要系计入管理费用的职工薪酬小幅下降；2019 年占比上升，主要系职工薪酬和中介机构服务费的增加所致。

主要项目的变动情况分析如下：

（1）职工薪酬

报告期内，公司计入管理费用中的职工薪酬和营业收入的配比关系如下表所示：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用薪酬总额	1,190.00	931.17	1,049.92
主营业务收入	227,694.64	202,398.86	158,678.00
占比	0.52%	0.46%	0.66%

报告期内，计入管理费用的职工薪酬分别为 1,049.92 万元、931.17 万元和 1,190.00 万元，占营业收入的比重分别为 0.66%、0.46%和 0.52%。其中 2017 年占比较高，主要系 2017 年盈利情况超过董事会年初制定的考核目标，当年计提

并发放了大额年终奖；2019 年度占比较高，一方面，2019 年收购的虞城百川使得管理机构和人员增加；另一方面，公司大力拓展加盟管理业务，2019 年新增加盟店 500 余家，相应的职工薪酬亦增加。

（2）股份支付

2017 年 7 月，公司实施了对核心员工的股权激励，股份支付的计算过程及公允价格依据如下：

项　目	数量/金额	公允价格依据	单位
股东人数	8		人
出资金额	616.00		万元
股份数量	176.00		万股
每股价格	3.50		元/股
公允价格	7.50	2017 年 4 月 PE 增资价格	元/股
每股价差	4.00		元/股
股份支付	704.00		万元

2017 年 6 月公司实施第二批员工股权激励，持股平台合齐投资将其持有的公司 140 万股转让给詹德妍、郝睿智、雷启岗 3 名高管，转让价格 3.50 元/股；同时合齐投资合伙人田文书（代实际控制人李燕飞持有）将其持有的合齐投资 126 万元出资份额转让给 5 名员工，折合公司股本 36 万股，转让价格 3.50 元/股。

以 2017 年 4 月 PE 投资机构深圳泽森创投、海容陆号投资入股公司的增资价格 7.50 元/股为公允价值，公司按 4 元/股的价差确认股份支付对当期损益的影响，计入管理费用 704 万元并作为非经常性损益，同时计入资本公积-其他资本公积。

具体人员名单及岗位情况如下：

单位：元/股、万股、万元

激励对象	岗位	入股价格	公允价格	数量	股份支付费用
詹德妍	董事、总经理	3.5	7.5	40.00	160.00
郝睿智	董事、副总经理、	3.5	7.5	50.00	200.00

	董事会秘书				
雷启岗	财务总监	3.5	7.5	50.00	200.00
刘辉	采购经理	3.5	7.5	3.00	12.00
曾宇	副总经理、 合升易科技总经理	3.5	7.5	20.00	80.00
周静	采购经理	3.5	7.5	5.00	20.00
郭明芳	人资行政部经理	3.5	7.5	3.00	12.00
戴瑞全	已离职	3.5	7.5	5.00	20.00
合 计				**176.00**	**704.00**

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第五条的相关规定，“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积”。

公司的股权激励均为换取中高层及核心骨干的服务，公司未约定服务期限，所授予的股票期权在授予日均可立即行权或所转让完成即可行权，公司按照权益工具的公允价值进行会计处理，计入管理费用并作为非经常性损益，相应增加资本公积。公司的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）中介机构服务费

报告期内，管理费用-中介机构服务费分别为 136.42 万元、122.80 万元和 313.10 万元，2016 年公司完成股改，2019 年收购康乐康连锁和虞城百川并完成 IPO 申报，不满足从发行溢价中扣除的中介机构费用计入当期损益所致。

（4）折旧摊销费

报告期内，管理费用-折旧摊销费分别为 118.52 万元、180.25 万元和 180.96 万元，主要系公司于 2018 年下半年搬迁至新的办公楼并配置新的装修和家具，使得折旧摊销费用增加。

4、财务费用

报告期内，公司财务费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息支出	213.96	164.29	-
减：利息收入	154.34	113.98	117.36
手续费及其他支出	379.16	216.18	83.17
合　计	**438.78**	**266.48**	**-34.19**

公司财务费用总体较小，2018 年取得 4,000 万元银行借款后产生了 164.29 万元的利息支出；利息收入总体稳定；2018 年手续费及其他支出大幅增加，主要系公司终端纯销业务的快速增长，在院外市场医药终端单笔采购金额小、采购频次高的情况下，导致电子发票的手续费，以及通过银行、微信、财付通等金融机构收付款产生的手续费明显增长。

5、期间费用率同行业比较分析

（1）销售费用率

公司的销售费用率与同行业上市公司、挂牌公司的对比情况如下：

股票代码	公司简称	销售费用率		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
600998.SH	九州通	3.15%	3.23%	3.08%
836782.OC	正大龙祥	1.45%	1.99%	1.46%
835600.OC	瑞朗医药	4.28%	4.72%	3.99%
831397.OC	康泽药业	6.60%	5.74%	5.14%
平均值		**3.87%**	**3.92%**	**3.42%**
发行人		**4.47%**	**3.92%**	**3.88%**

比较可见，公司的销售费用率与同行业上市公司、挂牌公司基本相当，不存在明显异常。

（3）管理费用率

公司的管理费用率与同行业上市公司、挂牌公司的对比情况如下：

股票代码	公司简称	管理费用率		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度

600998.SH	九州通	1.97%	2.09%	2.21%
836782.OC	正大龙祥	1.13%	1.26%	1.38%
835600.OC	瑞朗医药	1.30%	1.20%	1.42%
831397.OC	康泽药业	1.49%	1.26%	1.11%
平均值		**1.47%**	**1.45%**	**1.53%**
发行人		**0.95%**	**0.82%**	**1.42%**
发行人（剔除股份支付）		**0.95%**	**0.82%**	**0.97%**

比较可见，公司的管理费用率（剔除股份支付后）略低于同行业上市公司、挂牌公司，主要得益于公司扁平化的管理结构及轻资产的运营路线，公司员工结构以业务部门为主，计入管理费用的职工薪酬及相关费用较少；轻资产的运营模式下公司非流动资产较少，计入管理费用的折旧摊销金额较小。

（3）财务费用率

报告期内，公司仅于 2018 年、2019 年度通过银行取得短期借款并由分别此形成 164.29 万元和 213.96 万元的利息支出，财务费用总体较小，与同业上市公司、挂牌公司的财务费用率不具可比性。

（六）非经常性损益分析

报告期内，公司的非经常性损益具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
非流动资产处置损益	-26.67	-42.88	-0.16
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	265.56	31.94	4.14
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	6.71	7.64	21.20
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-17.77	-13.75	-2.75

股份支付	-	-	-704.00
小　计	**227.83**	**-17.04**	**-681.57**
减：所得税影响额	-26.12	6.49	102.24
合　计	**201.71**	**-10.55**	**-579.33**
非经常性损益占归属于母公司股东净利润的比例	3.12%	-0.19%	-12.99%

报告期内，公司非经常性损益分别为-579.33 万元、-10.55 万元、201.71 万元。其中，2017 年因公司实施对员工的股权激励，确认股份支付对当期损益的影响-704.00 万元，对当期归属于母公司股东的净利润产生一定影响，剔除股份支付后，非经常损益对各期经营成果的影响较小。

此外，全部或部分认定为非经常性损益的项目还包括：

1、其他收益

报告期内，公司的其他收益具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
与当期收益相关的政府补助	260.97	31.94	4.14
与资产相关的政府补助摊销计入当期收益	4.60	-	-
合　计	**265.56**	**31.94**	**4.14**

报告期内，公司取得的计入其他收益的政府补助的具体情况如下：

2019 年度：

政府补助项目	金额	类别	批准机关	文件依据
兼并重组补助	169.00	与收益相关	四川省财政厅、四川省经济和信息化厅	《四川省财政厅、四川省经济和信息化厅关于下达 2019 年第一批工业发展资金的通知》（川财建[2019]20 号）
稳岗补贴	84.59	与收益相关	成都市金牛区人民政府	《成都市就业服务管理局关于办理 2019 年稳岗补贴有关问题的通知》（成就发〔2019〕17 号）

个税返还手续费	7.38	与收益相关	财政部、国家税务总局、中国人民银行	《财政部 税务总局 人民银行关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行〔2019〕11 号）
递延收益摊销	4.60	与资产相关		
小计	**265.56**			

2018 年度：

政府补助项目	金额	类别	批准机关	文件依据
稳岗补贴	8.12	与收益相关	成都市就业服务管理局	《成都市就业服务管理局关于办理 2018 年稳岗补贴有关问题的通知》（成就发〔2018〕13 号）
财政局补助	20.00	与收益相关	成都市金牛区人民政府	《成都市金牛区人民政府关于印发金牛区促进产业升级加快企业发展的若干政策措施的通知》（金牛府发〔2016〕10 号）
个税返还手续费	3.82	与收益相关	财政部、国家税务总局、中国人民银行	《财政部、国家税务总局、中国人民银行关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行〔2005〕365 号）
合 计	**31.94**			

2017 年度：

政府补助项目	金额	类别	批准机关	文件依据
稳岗补贴	4.14	与收益相关	成都市就业服务管理局	《成都市就业服务管理局关于办理 2017 年稳岗补贴有关问题的通知》（成就发〔2017〕29 号）
合 计	**4.14**			

报告期内收到的与资产相关的政府补助及摊销情况如下：

政府补助项目	总额		摊销		批准机关	文件依据
	2019 年	2018 年	2019 年	收购前		

供应链体系建设试点补贴款	300.00	-	-	-	成都市口岸与物流办公室、成都市商务委员会、成都市财政局	《关于开展2018年度供应链体系建设试点申报工作的通知》（成口岸物流办发〔2018〕19号）、《关于成都市供应链体系建设试点项目终期验收结果的公示》
合纵医药总部研发生产基地项目补助资金	128.00	-	-	-	成都市财政局、成都市经济和信息化局	《关于下达2019年省级第一批工业发展资金的通知》（成财企〔2019〕34号）
产业扶持资金	111.07	-	-	-	成都海峡两岸科技产业园开发园管委会	《成都市温江区促进产业发展若干政策》（温府发〔2017〕67号）、《成都医学城产业发展扶持资金项目申报指南（2019年度）》、《关于2019年度第十三批、第十五批至第十九批区级产业扶持资金的公示》
阿坝州零售药店电子远程诊疗惠民平台研究及推广	-	20.00	4.60	6.87	马尔康市科学技术知识产权局	《阿坝州科技条件能力建设和技术示范推广项目任务合同书》
小计	**539.07**	**20.00**	**4.60**	**6.87**		

2、投资收益

报告期内，公司的投资收益具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019年度	2018年度	2017年度
权益法核算的长期股权投资收益	-	-57.76	-
处置长期股权投资产生的投资收益	57.76		
其他投资收益	6.71	7.64	-
合　计	**64.48**	**-50.13**	**-**

公司2018年对参股公司新疆合纵浩邦的长期股权投资，按权益法进行后续计量，确认投资收益-57.76万元；2019年5月，公司撤回对新疆合纵浩邦的投资，形成了57.76万元的处置收益。

其他投资收益主要系购买银行理财产品产生的收益。

3、资产处置收益

报告期内，公司的资产处置收益具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
健康之家连锁关闭药店产生的收益	-22.39	-42.40	-
处置车辆产生的收益	-0.56	-0.47	-0.16
合　计	**-22.95**	**-42.88**	**-0.16**

2018 年和 2019 年度的资产处置收益主要系子公司健康之家连锁关闭的直营店产生的装修损失。

4、营业外收入

报告期内，公司的营业外收入具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
赞助费	-	12.51	-
门店收购成本低于公允价值产生的利得	-	0.49	4.84
捐赠利得	2.60	-	-
其他利得	4.18	1.40	1.17
合　计	**6.78**	**14.41**	**6.01**

5、营业外支出

报告期内，公司的营业外支出具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
赔偿金、滞纳金及罚款支出	2.71	13.13	0.49
捐赠支出	12.27	6.52	2.20
非流动资产毁损报废损失	3.72	2.04	4.63
其他	5.86	6.47	1.44
合　计	**24.56**	**28.16**	**8.76**

2018 年度营业外支出金额较大，主要系关闭部分直营门店而产生的赔偿金

所致。

（七）信用减值损失和资产减值损失

报告期内，公司的信用减值损失和资产减值损失具体构成情况如下：

单位：万元

报表项目	明细项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信用减值损失	应收账款坏账损失	28.18	-	-
	其他应收款坏账损失	-49.70	-	-
	合　计	**-21.52**	**-**	**-**
资产减值损失	坏账损失	-	109.65	64.36
	存货跌价损失	361.08	199.48	165.99
	商誉减值损失	-	-	52.10
	合　计	**361.08**	**309.12**	**282.45**

资产减值准备及由此形成的损失，详见本节“十五、公司资产质量分析”之“（二）资产减值准备”的分析说明。

2019 年 1 月 1 日起，公司执行新的《金融工具准则》，启用“信用减值损失”报表项目，列报“预期信用损失法”下计提的坏账损失。

（八）税项

1、营业税金及附加

报告期内，公司的营业税金及附加的具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
城市维护建设税	162.56	111.08	129.42
教育费附加	115.49	79.24	92.21
印花税	80.47	72.09	71.11
房产税	68.85	11.41	-
土地使用税	17.02	5.85	-
残疾人保障金	7.78	13.25	13.65

车船使用税	3.94	-	-
其他	-	1.29	1.49
合　计	**456.12**	**294.22**	**307.89**

2、企业所得税

（1）所得税费用

报告期内，公司的所得税费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期所得税费用	1,279.30	1,218.62	988.74
递延所得税费用	-25.58	-73.73	-43.61
合　计	**1,253.72**	**1,144.89**	**945.13**

（2）所得税费用与会计利润的关系

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利润总额	7,486.73	6,786.18	5,404.92
所得税费用	1,253.72	1,144.89	945.13
所得税费用占会计利润的比例	16.75%	16.87%	17.49%
母子公司适用税率	15%、20%、25%	15%、25%	15%、25%

报告期内，所得税费用占当期会计利润的比例与公司实际税率基本相符。

十五、公司资产质量分析

（一）资产构成分析

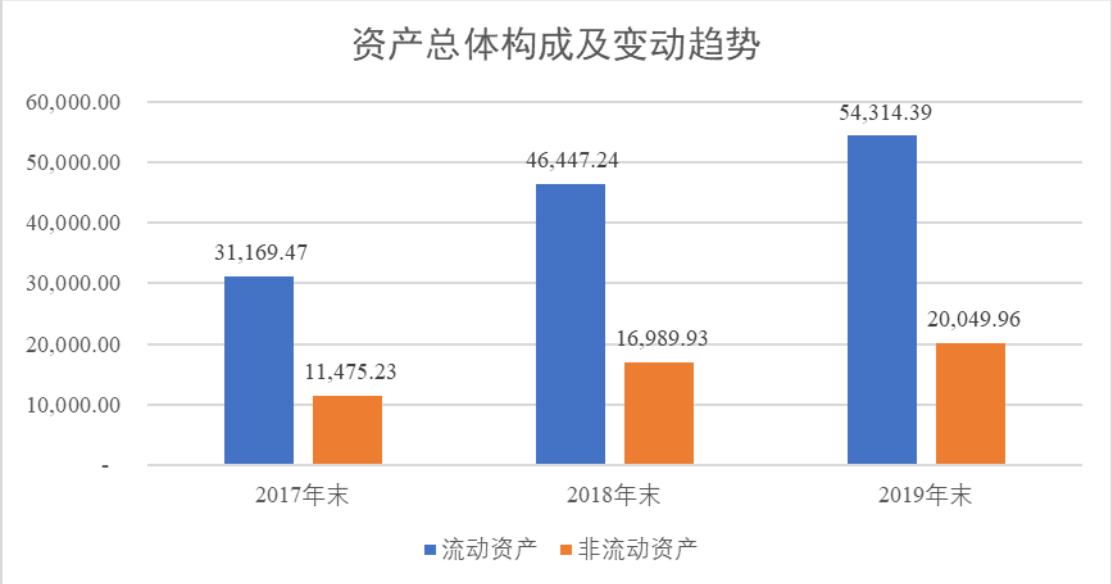
1、资产总体构成及变动趋势分析

报告期内各期末，公司总体资产结构如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	54,314.39	73.04	46,447.24	73.22	31,169.47	73.09

非流动资产	20,049.96	26.96	16,989.93	26.78	11,475.23	26.91
合　计	**74,364.35**	**100.00**	**63,437.17**	**100.00**	**42,644.70**	**100.00**



报告期内，公司资产规模保持持续增长趋势。作为医药流通企业，公司的流动资产明显大于非流动资产。公司于 2017 年至 2018 年陆续自建物流基地、购买办公楼，非流动资产规模亦明显增加。

2、流动资产具体构成及变动趋势分析

报告期内各期末，公司流动资产的具体构成如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	12,316.60	22.68	9,762.45	21.02	7,030.83	22.56
应收票据	-	-	1,706.40	3.67	400.06	1.28
应收账款	2,987.16	5.50	2,093.88	4.51	1,364.02	4.38
应收款项融资	2,135.60	3.93	-	-	-	-
预付款项	6,696.91	12.33	8,899.64	19.16	5,199.42	16.68
其他应收款	284.65	0.52	1,391.50	3.00	282.36	0.91
存货	29,191.68	53.75	22,271.70	47.95	16,880.52	54.16
其他流动资产	701.78	1.29	321.67	0.69	12.25	0.04
流动资产合计	**54,314.39**	**100.00**	**46,447.24**	**100.00**	**31,169.47**	**100.00**

报告期内各期末，公司的流动资产主要由货币资金、预付款项、存货等项目构成，三项资产合计占流动资产的比例分别为 93.40%、88.13%和 88.75%，其中存货余额较大，占流动资产的比例分别为 54.16%、47.95%和 53.75%。

公司为控制资金风险，长期保持年底集中收回应收账款、同步支付应付供应商货款的惯例，并在年底前大量备货及通过预付货款争取品种资源和返利政策，因此年末的流动资产结构表现为应收账款及应付账款较小、存货和预付款项较大。

流动资产主要项目具体构成及变动分析如下：

（1）货币资金

报告期内各期末，公司货币资金的具体构成如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存现金	40.66	0.33	5.89	0.06	10.98	0.16
银行存款	6,797.32	55.19	5,406.54	55.38	2,309.28	32.84
其他货币资金	5,478.62	44.48	4,350.02	44.56	4,710.58	67.00
合　计	**12,316.60**	**100.00**	**9,762.45**	**100.00**	**7,030.83**	**100.00**

作为流通企业，公司常年保持较为充裕的资金储备，且货币资金余额随购销规模增长而增长。其中，公司严格控制现金使用范围，现金余额较小；充分利用银行授信额度开具银行承兑汇票，其他货币资金以银行承兑汇票保证金为主。

（2）应收票据、应收款项融资

报告期内各期末，公司应收票据、应收款项融资的具体构成如下：

单位：万元、%

报表项目	业务内容	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
应收票据	银行承兑汇票	-	1,706.40	400.06
应收款项融资	银行承兑汇票	2,135.60	-	-
合　计		**2,135.60**	**1,706.40**	**400.06**

公司的上游供应商以医药工业企业和大中型医药商业企业为主，销售收款环节收到来自下游商业客户的银行承兑汇票后，公司能够及时背书转让，因此应收票据期末余额较小。

2019 年 1 月 1 日起，公司执行新的《金融工具准则》，信用级别较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，故认定为“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）”，列报为“应收款项融资”。

（3）应收账款

①应收账款期末余额总体情况

报告期内各期末，公司应收账款期末余额总体情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
应收账款账面余额	3,310.10	2,222.26	1,440.74
应收账款坏账准备	322.94	128.38	76.72
应收账款账面价值	2,987.16	2,093.88	1,364.02
占流动资产的比例	5.50%	4.51%	4.38%
占营业收入的比例	1.30%	1.03%	0.86%

报告期内各年末，公司应收账款余额较小，占流动资产的比例、占营业收入的比例也较低，明显低于同行业上市公司平均水平，主要系：

首先，公司定位院外市场，不存在被医院等机构拖欠货款的情形；

其次，公司秉持高度谨慎的资金管控风险意识，多年来已形成年底应收账款集中回收的惯例，最大限度的控制应收账款回收风险，而除了年底，公司日常对授信的医药商业企业、零售连锁企业也制定了较为严谨的信用期并严格执行，不存在长期拖欠的情形；

第三，公司通过电子商务平台实现的终端纯销收入以现款交易为主。

报告期内，集中收款后保留的应收账款余额呈增长趋势，一方面，部分商业公司因自身资金周转困难未能及时回收，但公司已停止发货并及时催收，未形成坏账；另一方面，公司于 2019 年收购的控股子公司虞城百川，新增了 1,530.86

万元应收账款，其部分业务为针对乡镇卫生院的终端纯销，该等应收账款的可回收风险较小。

②应收账款按业务模式及客户类型分类情况

报告期内各期末，公司应收账款按业务模式及客户类型分类的情况如下：

单位：万元、%

业务模式及客户类型		2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
商业分销	医药商业公司	401.26	12.12	981.20	44.15	421.39	29.25
终端纯销	连锁公司	20.38	0.62	441.79	19.88	602.00	41.78
	其他终端	2,670.44	80.68	583.17	26.24	281.30	19.52
医药零售	社保机构	119.78	3.62	98.76	4.44	127.40	8.84
其他		98.25	2.97	117.34	5.28	8.65	0.60
合　计		**3,310.10**	**100.00**	**2,222.26**	**100.00**	**1,440.74**	**100.00**

如前所述，基于行业特征和公司对应收账款的管理政策，报告期内各年末，公司各类业务的应收账款余额均较小。

2019 年末对其他终端的应收账款余额进一步上升，主要系公司于 2019 年收购的控股子公司虞城百川，其部分业务为针对乡镇卫生院的终端纯销，新增了 1,530.86 万元应收账款。

③应收账款期末余额的账龄结构

报告期内各期末，公司应收账款账龄结构如下：

单位：万元、%

账　龄	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	2,725.44	82.34	2,163.54	97.36	1,422.02	98.70
1-2 年	558.23	16.86	45.80	2.06	18.72	1.30
2-3 年	14.46	0.44	12.91	0.58	-	-
3 年以上	11.97	0.36	-	-	-	-
合　计	**3,310.10**	**100.00**	**2,222.26**	**100.00**	**1,440.74**	**100.00**

报告期内各期末，公司应收账款的账龄结构以 1 年以内为主，不存在大量被长期拖欠的情形。

④应收账款坏账政策

公司的坏账政策与同行业可比上市公司/挂牌公司的对比分析如下：

项目名称		九州通	同济堂	正大龙祥	瑞朗医药	康泽药业	发行人
单项金额重大判断标准		余额前 5	≥1000 万	≥300 万	≥500 万	＞100 万	余额前 5
账龄分析法（%）	0-6 个月	0.5	0.5	3	1.5	1	5
	7-12 个月		5				
	1-2 年	5	10	10	5	10	30
	2-3 年	20	30	50	10	30	50
	3-4 年	100	100	100	20	50	100
	4-5 年	100	100	100	50	100	100
	5 年以上	100	100	100	100	100	100

对比可见，公司的应收账款坏账政策在“单项重大金额”的标准、账龄分析法的账龄结构及计提比例等各方面都更为严谨。

2019 年 1 月 1 日，公司执行新的《金融工具准则》，按“预期信用损失法”计提应收账款坏账准备，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，将该应收账款按类似信用风险特征（账龄）进行组合，并基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，按与 2019 年 1 月 1 日之前的账龄分析法下相同的估计比例计算。

⑤应收账款期末余额前五名

报告期内各期末，公司应收账款余额前五名情况如下：

单位：万元

2019 年末：

序号	客户名称	客户类型	期末余额	占比	账龄
1	虞城县大侯乡卫生院	乡镇卫生	183.97	5.56%	1 年以内 45.09 万元，

		院			1-2 年 138.89 万元
2	虞城县大侯乡营盘卫生院	乡镇卫生院	176.63	5.34%	1 年以内
3	四川太星药业有限公司	商业公司	153.30	4.63%	1 年以内
4	虞城县郑集乡卫生院	乡镇卫生院	126.49	3.82%	1 年以内 45.07 万元，1-2 年 81.42 万元
5	虞城县刘集乡卫生院	乡镇卫生院	108.74	3.29%	1 年以内
合 计			749.13	22.63%	

2018 年末：

序号	客户名称	客户类型	期末余额	占比	账龄
1	新疆合纵浩邦医药有限公司	商业公司	324.94	14.62%	1 年以内
2	宜宾市康健堂大药房零售连锁有限公司	连锁公司	259.99	11.70%	1 年以内
3	四川太星药业有限公司	商业公司	146.59	6.60%	1 年以内
4	四川百姓源大药房连锁有限公司	连锁公司	120.39	5.42%	1 年以内
5	艾美卫信生物药业（浙江）有限公司	商业公司	119.18	5.36%	1 年以内
合 计			**971.09**	**43.70%**	

[注]新疆合纵浩邦医药有限公司曾为公司参股 20%的联营企业，已于 2019 年 5 月退出。

2017 年末：

序号	客户名称	客户类型	期末余额	占比	账龄
1	成都利民药业连锁有限公司	连锁公司	308.18	21.39%	1 年以内
2	深圳华润三九医药贸易有限公司	商业公司	143.24	9.94%	1 年以内
3	成都拜欧药业股份有限公司	连锁公司	125.73	8.73%	1 年以内
4	成都国际医药港医药集团有限公司	商业公司	74.52	5.17%	1 年以内
5	四川省华寰药业有限公司	商业公司	61.10	4.24%	1 年以内
合 计			**712.76**	**49.47%**	

（4）预付款项

①预付款项期末余额总体情况

报告期内各期末，公司预付款项余额及占流动资产比的情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
预付款项	6,696.91	8,899.64	5,199.42
占流动资产比	12.33%	19.16%	16.68%

报告期内各期末的预付款项余额较大，且随业务规模增长而增长。一方面，预付货款是医药流通企业在争取品种和上游渠道资源时的重要手段；另一方面，通过向上游供应商尤其是医药制造企业预付货款以获取“预付款返利”，是公司以高效的资金周转效率和充裕的流动资金储备为基础提高盈利能力的有效手段之一。

②预付款项的构成

报告期内各期末，预付款项期末余额按款项性质汇总的构成情况如下：

单位：万元、%

预付款性质	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预付货款	1,922.47	28.71	5,112.83	57.45	2,848.04	54.78
预付费用	197.60	2.95	186.70	2.10	165.06	3.17
应收采购返利	4,576.84	68.34	3,600.11	40.45	2,186.32	42.05
合　计	**6,696.91**	**100.00**	**8,899.64**	**100.00**	**5,199.42**	**100.00**

除预付的货款及费用外，预付款项的另一重要组成是应收来自供应商的采购返利，基于权责发生制原则，按约定的返利条款和已实现的购销业绩计提应收取的采购返利，小于期末应付货款的部分，抵减后列报在应付账款，大于期末应付货款的部分，重分类至预付款项列报。

2019 年末预付货款余额较 2018 年末下降 3,190.36 万元，但同时存货余额大幅增长 7,127.57 万。主要系公司需要为春节前的销售高峰进行备货，以前年度通常是在 12 月预付货款、1 月陆续完成采购（预付款至到货的周期约 1 周至 1 个月），因此形成较大的预付货款余额；而 2020 年的农历春节时间较为靠前、1 月份的工作日较少，因此公司提前至 12 月即完成采购备货，使得 2019 年末的存

货余额较大，相应的预付货款余额则明显下降。

③预付款项账龄结构

单位：万元、%

账　龄	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	6,474.64	96.68	8,724.21	98.03	5,098.25	98.05
1 年以上	222.27	3.32	175.43	1.97	101.17	1.95
合　计	**6,696.91**	**100.00**	**8,899.64**	**100.00**	**5,199.42**	**100.00**

报告期内各期末，公司预付款项的账龄结构以 1 年以内为主。

④预付款项期末余额前五名

单位：万元

2019 年末：

序号	供应商名称	供应商类型	期末余额	占比	账龄
1	广州白云山医药销售有限公司	医药制造企业	523.66	7.82%	1 年以内
2	深圳华润三九医药贸易有限公司	医药制造企业	440.93	6.58%	1 年以内
3	四川光大制药有限公司	医药制造企业	252.69	3.77%	1 年以内
4	浙江英诺珐医药有限公司	医药制造企业	213.67	3.19%	1 年以内
5	云南白药集团股份有限公司	医药制造企业	184.70	2.76%	1 年以内
合　计			**1,615.64**	**24.13%**	

[注]广州白云山医药销售有限公司为广州白云山集团旗下各制药公司的全国总代理销售公司，合纵药易购通过其向广州白云山光华制药股份有限公司、广州白云山敬修堂药业股份有限公司等制药企业采购药品；哈药集团营销有限公司、浙江英诺珐医药有限公司亦为类似情况，均视同医药制造企业。

2018 年末：

序号	供应商名称	供应商类型	期末余额	占比	账龄
1	四川光大制药有限公司	医药制造企业	1,737.99	19.53%	1 年以内
2	黑龙江中桂制药有限公司	医药制造企业	376.33	4.23%	1 年以内
3	广州白云山医药销售有限	医药制造企业	296.12	3.33%	1 年以内

	公司[注]				
4	四川华新制药有限公司	医药制造企业	288.01	3.24%	1 年以内
5	广州誉东健康制药有限公司	医药制造企业	265.35	2.98%	1 年以内
合 计			**2,963.79**	**33.30%**	

2017 年末：

序号	供应商名称	供应商类型	期末余额	占比	账龄
1	四川光大制药有限公司	医药制造企业	938.09	18.04%	1 年以内
2	江西仁和药业有限公司	医药制造企业	496.23	9.54%	1 年以内
3	黑龙江中桂制药有限公司	医药制造企业	340.33	6.55%	1 年以内
4	哈药集团营销有限公司	医药制造企业	310.23	5.97%	1 年以内
5	浙江英诺珐医药有限公司	医药制造企业	134.80	2.59%	1 年以内
合 计			**2,219.69**	**42.69%**	

（5）其他应收款

报告期内各期末，公司其他应收款的具体构成如下：

单位：万元

项 目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
应收利息	-	14.78	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	284.65	1,376.73	282.36
合 计	**284.65**	**1,391.50**	**282.36**

具体构成情况及变动原因如下：

1）应收利息

应收利息主要系子公司河南药易购对虞城百川的暂借款产生的利息收入。公司已于 2019 年 4 月通过子公司河南药易购收购了虞城百川 100%的股份。

2）其他应收款

①其他应收款期末余额总体情况

报告期内各期末，公司其他应收款余额及占资产总额比的情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
其他应收款账面余额	307.84	1,449.56	297.22
其他应收款坏账准备	23.19	72.83	14.86
其他应收款账面价值	284.65	1,376.73	282.36
占流动资产比	0.52%	3.00%	0.91%

报告期内各期末，公司其他应收款余额较小、占资产总额比较低。

②其他应收款的具体构成

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
暂借款	1.78	0.58	1,098.00	75.75	-	-
保证金及押金	200.43	65.11	262.98	18.14	234.57	78.92
其他	105.63	34.31	88.58	6.11	62.65	21.08
合　计	**307.84**	**100.00**	**1,449.56**	**100.00**	**297.22**	**100.00**

其他应收款以企业借款和支付给供应商的各类保证金及押金为主。其中，企业借款主要系子公司河南药易购支付给拟收购对象虞城百川的暂借款，公司已于2019年4月完成对该公司的收购。

③其他应收款账龄结构

单位：万元、%

账　龄	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	276.64	89.87	1,447.92	99.89	297.22	100.00
1-2年	31.20	10.13	1.64	0.11	-	-
合　计	**307.84**	**100.00**	**1,449.56**	**100.00**	**297.22**	**100.00**

报告期内各期末，公司其他应收款的账龄结构以1年以内年以内为主，不存在长期未收回的情形。

④其他应收款期末余额前五名

序号	单位名称	款项性质	期末余额	占比	账龄
1	成都市金牛区社会保险事业管理局	政府补助	76.90	24.98%	1 年以内
2	四川科伦医药贸易有限公司	保证金	38.92	12.64%	1 年以内
3	成都台商投资区天然气开发有限公司	保证金	36.83	11.96%	1 年以内
4	百源智联（成都）新能源科技有限公司	保证金	26.00	8.45%	1 年以内 9.5 万，1-2 年 16.5 万
5	雅安讯康药业有限公司	押金	15.50	5.04%	1 年以内
合 计			**194.14**	**63.07%**	

（6）存货

①存货期末余额总体情况

报告期内各期末，公司存货余额及占流动资产比的情况如下：

单位：万元

项 目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
存货账面余额	29,601.71	22,474.13	17,047.24
存货跌价准备	410.02	202.44	166.72
存货账面价值	**29,191.68**	**22,271.70**	**16,880.52**
占流动资产比	53.75%	47.95%	54.16%

作为医药流通企业，存货是公司实现销售的基础、利润的来源。报告期内，公司存货余额较大、占流动资产的比例较高，且随购销规模增长而持续增长。

2019 年末存货账面余额增长 7,127.57 万元，增幅较大。一方面，公司为开拓河南市场于 2019 年收购控股子公司虞城百川，增加了 1,600.22 万元的存货。另一方面，存货余额大幅增长的同时，预付货款大幅下降 3,190.36 万元，主要系公司需要为春节前的销售高峰进行备货，以前年度通常是在 12 月预付货款、1 月陆续完成采购（预付款至到货的周期约 1 周至 1 个月），因此形成较大的预付货款余额；而 2020 年的农历春节时间较为靠前、1 月份的工作日较少，因此公司提前至 12 月即完成采购备货，使得 2019 年末的存货余额较大，相应的预付货款余额则明显下降。

②存货的构成

报告期内各期末，公司存货的构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	29,244.85	98.79	22,240.68	98.96	16,663.22	97.75
发出商品	356.85	1.21	233.46	1.04	384.02	2.25
合　计	**29,601.71**	**100.00**	**22,474.13**	**100.00**	**17,047.24**	**100.00**

作为流通企业，公司的存货以外购的库存商品为主，发出商品主要系截至期末公司已发货但客户尚未完成收货验收、不满足收入确认条件的在途商品，规模较小。

③库存商品的具体产品构成

报告期内各期末，公司库存商品的具体产品构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
药品	27,677.19	94.64	21,161.79	95.15	15,880.75	95.30
中药饮片、中药材	559.96	1.91	213.34	0.96	164.34	0.99
食品、保健食品	374.87	1.28	378.64	1.70	274.15	1.65
医疗器械	215.40	0.74	161.54	0.73	128.23	0.77
非药品及其他	417.43	1.43	325.37	1.46	215.75	1.29
合　计	**29,244.85**	**100.00**	**22,240.68**	**100.00**	**16,663.22**	**100.00**

公司的产品结构以药品为主，未来将着力提升中药饮片和中药材、医疗器械等盈利空间更大的产品。

④库存商品的库龄情况

报告期内各期末，库存商品的库龄构成如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 个月以内（含，下同）	14,064.78	48.09	10,229.23	45.99	5,793.56	34.77
1-3 个月	12,543.37	42.89	8,741.53	39.30	6,954.78	41.74
3-6 个月	1,726.71	5.90	2,119.07	9.53	1,952.48	11.72
6-12 个月	778.46	2.66	1,054.39	4.74	1,790.44	10.74
12 个月以上	131.53	0.45	96.47	0.43	171.97	1.03
合　计	29,244.85	100.00	22,240.68	100.00	16,663.22	100.00

作为医药流通企业，公司高度重视存货周转效率的管理，报告期内的存货周转率分别为 8.65 次、9.37 次和 7.99 次，较同行业上市公司基本相当，库存商品的库龄也以 1 年以内为主，报告期末 1 个月以内和 1-3 个月合计占比超过 90%，1 年以上的主要是中药材、中成药、医疗器械等保存期限较长的品种。

作为医药流通企业，药品有效期是经营的关键指标，依靠高度信息化的 ERP 系统，公司可以实现对明细至采购批次的存货有效期的精确管理。截至报告期期末，公司的库存商品均在有效期内，不存在超过有效期的情形。

⑤存货跌价准备

报告期内，公司存货跌价准备的计提、转销及余额情况如下：

单位：万元

项　目	年度	期初余额	计提	因企业合并增加	转回或转销	期末余额
库存商品	2017 年度	136.23	156.05	-	125.56	166.72
库存商品	2018 年度	166.72	190.59	-	154.88	202.44
库存商品	2019 年度	202.44	361.08	54.66	208.15	410.02

公司的存货虽然品种繁多、结存规模大，但已通过信息系统实现明细至品种的精细化管理，期末均按单个明细类别的存货项目计算存货跌价准备。

存货跌价准备计提方法和测试过程如下：

首先，结合公司存货管理情况尤其是存货的剩余有效期进行资产减值迹象的判断。作为医药流通企业，公司对药品有效期的管理非常严格，相较于库龄，

存货的剩余有效期更能反映公司存货管理的成效及存货减值风险。在日常管理过程中，对于剩余有效期不足三个月的，公司通常采取折价销售或退货、报废等措施予以处置。因此对于剩余有效期在三个月内的商品，视同异常存货，全额计提存货跌价准备。

其次，对于剩余有效期在三个月以上的正常存货，不存在因有效期导致的特别减值风险，均按照“成本与可变现净值孰低法”计算。

截止 2019 年底，期末存货的剩余有效期及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项　目	账面余额	跌价准备	跌价率	计提方法
有效期在 3 个月以内（含 3 个月，下同）	9.25	9.25	100%	视同异常存货全额计提
有效期在 3-6 个月以内	39.77	400.78	1.37%	正常存货，按“成本与可变现净值孰低”的原则计提
有效期在 6-12 个月以内	524.31			
有效期在 12 个月以上	28,671.53			
合　计	29,244.85	410.02	1.39%	

“成本与可变现净值孰低法”的核心是可变现净值的计算，具体计算公式如下：

可变现净值=期末结存数量*预计售价*（1-销售税金率-销售费用率）

其中，预计售价取自资产负债表日至审计报告签署日后的期后最新售价或报告期内最近可参考的售价，销售税金率和销售费用率取自报告期内各年度的实际税费率。

报告期内各期末，存货跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

项　目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
单项认定计提	9.25	26.80	29.20
按成本与可变现净值孰低计提	400.78	175.63	137.52
合　计	410.02	202.44	166.72

报告期内各期末，各库龄阶段的存货跌价准备金额及比率情况如下：

单位：万元

库龄	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	跌价金额	跌价率	跌价金额	跌价率	跌价金额	跌价率
1个月以内（含，下同）	205.59	1.46%	85.05	0.83%	47.46	0.82%
1-3个月	174.02	1.39%	49.01	0.56%	27.35	0.39%
3-6个月	12.78	0.74%	10.40	0.49%	10.50	0.54%
6-12个月	9.41	1.21%	28.86	2.74%	76.78	4.29%
12个月以上	8.22	6.25%	29.12	30.19%	4.63	2.69%
合计	410.02	1.40%	202.44	0.91%	166.72	1.00%

公司的库存商品库龄以1年以内为主，库龄1年以上的主要是中药材、中成药、医疗器械等保存期限较长的品种。

公司的存货跌价准备率与同行业上市公司/挂牌公司的比较情况如下：

股票代码	公司简称	存货跌价准备率		
		2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
600998.SH	九州通	0.15%	0.13%	0.04%
836782.OC	正大龙祥	0.00%	0.00%	0.00%
835600.OC	瑞朗医药	0.04%	0.02%	0.02%
831397.OC	康泽药业	0.00%	0.00%	0.00%
平均值		0.05%	0.04%	0.02%
发行人		1.39%	0.90%	0.98%

药品作为特殊商品，有效期的管理是存货管理的重点内容和目标之一，尤其是院外市场存货周转效率普遍较高，通常不存在因存货毁损或价格大幅下跌导致的明显减值迹象，可比公司的存货跌价准备率均较低。

上述可比上市公司/挂牌公司均在其公开材料中明确以“成本与可变现净值孰低法”为计提存货跌价准备的原则，但均未披露存货跌价准备的具体计算方法或与库龄、有效期之间的关系。九州通在其 2010 年的招股说明书中披露了库存商品的库龄结构，2009年末1年以上占比0.40%，与发行人相当，但并

未按库龄进行减值测算，其当时申报期内完全未计提存货跌价准备，近三年末的存货跌价准备率也低于发行人。

综上，发行人存货跌价准备计提政策谨慎、计提金额充分。

（7）其他流动资产

报告期内各期末，公司其他流动资产的构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
持有待售资产	-	60.00	-
预交税金	13.97	9.73	-
待抵扣的进项税	277.18	251.95	12.25
IPO 直接相关费用	410.63	-	-
合　计	**701.78**	**321.67**	**12.25**

其他流动资产包括资产负债表日后已处置的股权投资，预交税费和待抵扣进项税额，以及与本次发行直接相关的费用。

3、非流动资产具体构成及变动趋势分析

报告期内各期末，公司非流动资产的具体构成如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
可供出售金融资产	-	-	1,547.00	9.11	50.00	0.44
长期股权投资	-	-	42.24	0.25	-	-
其他权益工具投资	1,547.00	7.72	-	-	-	-
固定资产	10,324.19	51.49	2,879.60	16.95	6,307.79	54.97
在建工程	3,412.40	17.02	7,952.89	46.81	-	-
无形资产	3,127.71	15.60	3,212.65	18.91	3,304.92	28.80
商誉	293.63	1.46	-	-	-	-
长期待摊费用	423.59	2.11	413.25	2.43	256.28	2.23
递延所得税资产	278.44	1.39	222.31	1.31	173.67	1.51

其他非流动资产	643.00	3.21	720.00	4.24	1,382.58	12.05
非流动资产合计	**20,049.96**	**100.00**	**16,989.93**	**100.00**	**11,475.23**	**100.00**

非流动资产主要由固定资产、在建工程、无形资产和其他非流动资产组成，四项资产合计占非流动资产的比例分别为 95.82%、86.91%和 87.32%。

报告期内，依靠不断积累的盈利，以及超过 1.2 亿元的股权融资，公司陆续购置了办公楼以及用于建设现代化物流基地的土地和厂房，非流动资产规模快速增长。

非流动资产主要项目具体构成及变动分析如下：

（1）可供出售金融资产/其他权益工具投资

报告期内各期末，可供出售金融资产/其他权益工具投资的总体情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	账面余额	减值准备	账面余额	减值准备	账面余额	减值准备
可供出售金融资产	-	-	1,547.00	-	50.00	-
其他权益工具投资	1,547.00	-	-	-	-	-
合　计	**1,547.00**	**-**	**1,547.00**	**-**	**50.00**	**-**

可供出售金融资产/其他权益工具投资的具体构成：

单位：万元

被投资单位	投资金额			持股比例	投资方式	投资时间	退出时间	标的类型
	2019 年末	2018 年末	2017 年末					
成都老国药房连锁有限公司	-	-	50.00	10.00%	股权转让	2017 年 12 月	2018 年 11 月	下游终端
易诊云	50.00	50.00	-	10.00%	股权转让	2018 年 2 月	-	下游终端
字库山制药	1,497.00	633.00	-	1.00%	股权转让	2018 年 7 月	-	上游工业
禾泰药业	-	864.00	-	3.00%	股权转让	2018 年 7 月	2019 年 9 月	上游工业

合　计	**1,547.00**	**1,547.00**	**50.00**					

公司寻求与上下游合作伙伴之间的深度合作，通过股权方式增强与上下游客户之间的黏性，促进业务发展。2018 年，公司分别参股了易诊云 10%股份，字库山制药 1%股份，以及禾泰药业 3%股份（已于 2019 年 9 月退出并转投字库山制药），投资金额总共 1,547.00 万元，因此导致 2018 年末可供出售金融资产余额大幅上升。

以诊所为代表的基层医疗机构是公司的主要目标市场之一，公司参股了以诊所连锁经营为主业的四川易诊云医院管理连锁有限公司，旨在布局诊所板块。

四川字库山制药有限公司、四川禾泰药业有限公司均为制药企业，公司对其进行参股，旨在加强业务合作，未来能够获得新的医药产品的独家代理或经销资格，以锁定采购渠道、丰富产品品种，强化公司在供应链方面的核心竞争力。

2018 年 8 月至 9 月，公司与范德英签订了禾泰药业 1.5%股权的《股权转让协议》并支付了股权转让款，但因禾泰药业自身的客观原因一直未能办理股权转让手续。同时，鉴于转让方范德英同时持有字库山制药的股权，且合纵药易购已于 2018 年参股字库山制药并继续看好其发展前景，经双方友好协商并一致同意，由合纵药易购按原价 864 万元退出禾泰药业（股权转回给范德英），同时由范德英将其持有的字库山 1.36%的股权作价 864 万元转让给合纵药易购（按 2018 年 7 月合纵药易购首次投资字库山制药时的估值水平作价），两次股权转让的款项对抵，合纵药易购不再另行收取和支付款项。2019 年 9 月 26 日，各方签订《股权转让约定书》，并于 9 月 30 日完成了工商变更手续。

公司在上述两次股权转让过程中，按投资原价退出了禾泰药业，未产生投资损失；同时按首次投资字库山制药时的估值水平转投字库山制药，亦未产生损失。截止 2019 年 12 月 31 日，字库山制药经营情况良好，相关股权投资不存在减值迹象。

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新的《金融工具准则》，上述对参股公司的股权投资属于“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”，列报为“其他权益工具投资”。

（2）长期股权按投资

报告期内各期末，长期股权投资的总体情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	账面余额	减值准备	账面余额	减值准备	账面余额	减值准备
长期股权投资	-	-	42.24	-	-	-
其中，对联营企业的股权投资	-	-	42.24	-	-	-
合　计	**-**	**-**	**42.24**	**-**	**-**	**-**

2018 年度对联营企业的长期股权投资的具体构成：

单位：万元

被投资单位	年初余额	本期增减变动		期末余额
		初始投资成本	权益法下确认的投资损益	
新疆合纵浩邦医药有限公司	-	100.00	-57.76	42.24

2019 年度对联营企业的长期股权投资的变动情况：

单位：万元

被投资单位	年初余额	本期增减变动		期末余额
		减少投资	处置收益	
新疆合纵浩邦医药有限公司	42.24	100.00	57.76	-

2018 年 4 月，公司与自然人覃开忠合作发起设立新疆合纵浩邦医药有限公司，旨在借助合作伙伴深耕当地市场的优势，合作开发异地市场。新疆合纵浩邦注册资本 1,000 万元，公司认缴 200 万元、占比 20%，并派驻监事，公司可以对其施加重大影响，作为对联营企业的长期股权投资，按权益法进行后续计量，因其当年亏损，确认了-57.76 万元的投资收益。2019 年 5 月，因合作理念存在差异，公司撤回投资。

（3）固定资产

报告期内各期末，公司固定资产的具体构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
房屋建筑物	8,744.46	84.70	1,933.42	67.14	5,717.04	90.63
运输设备	695.16	6.73	567.19	19.70	321.39	5.10
电子设备	172.91	1.67	66.26	2.30	81.73	1.30
其他设备	711.66	6.89	312.72	10.86	187.63	2.97
合　计	**10,324.19**	**100.00**	**2,879.60**	**100.00**	**6,307.79**	**100.00**

报告期内，公司的固定资产及在建工程变化较大，主要系公司在购买的房屋及土地基础上进行现代化物流中心的改扩建导致。

公司的固定资产以房屋建筑物和运输设备为主。

2017年，公司收购了合时代的前身成都润田食品饮料有限公司100%的股权，主要目的是收购其持有的房产土地。

公司为建设现代化的物流仓库，于2018年3月对2017年取得的厂房进行改扩建，公司按照企业会计准则的规定将改扩建固定资产转入在建工程，使得2018年末的固定资产余额大幅下降。

2018年，公司购置的位于成都市金牛区友联一街的办公楼正式投入使用。

2019 年，合时代位于温江的物流基地改扩建完成并投入使用，转入固定资产-房屋建筑物，固定资产账面价值大幅提升。

公司的运输设备主要系药易达物流公司拥有的配送车辆。

截至2019年末，公司固定资产的具体构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值	成新率
房屋建筑物	9,077.70	333.23	-	8,744.46	96.33%
运输设备	1,244.31	549.15	-	695.16	55.87%
电子设备	445.56	272.65	-	172.91	38.81%
其他设备	1,025.51	313.85	-	711.66	69.40%
合　计	**11,793.08**	**1,468.89**	**-**	**10,324.19**	**87.54%**

公司主要固定资产折旧年限与同行业可比公司相比不存在异常。

（4）在建工程

报告期内各期末，公司在建工程的总体情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
在建工程	3,412.40	7,952.89	-
合　计	**3,412.40**	**7,952.89**	**-**

公司于 2017 年通过招投标购买了合时代的前身成都润田食品饮料有限公司 100%的股权，主要目的是购买其持有的位于成都市温江区的约 100 亩土地及其附着的厂房。2018 年起，公司对厂房进行改造，兴建部分厂房，并购置了现代化、智能化的仓储物流系统，截至 2018 年末，均处于在建状态。2019 年度，物流中心房屋改建工程基本完工并投入使用，转入固定资产；智能化仓储系统及中药饮片厂新建工程、宿舍楼新建工程仍处于在建状态。

2018 年度在建工程具体构成及变动情况如下：

单位：万元

项目名称	预算数	年初余额	本期增加金额	本期减少金额	期末余额	累计投入占预算比例	工程进度
物流中心房屋改建工程	1,920	-	6,750.07	-	6,750.07	81.47%	90.00%
智能化仓储系统	4,661	-	1,002.51	-	1,002.51	21.51%	25.00%
中药饮片厂新建工程	2,300	-	200.31	-	200.31	8.71%	10.00%
合　计		-	**7,952.89**	-	**7,952.89**		

2019 年度在建工程具体构成及变动情况如下：

单位：万元

项目名称	预算数	年初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	期末余额	累计投入占预算比例	工程进度
物流中心房屋改建工程	1,920	6,750.07	499.12	7,249.19	-	-	100%
智能化仓储系统	4,661	1,002.51	752.77	67.24	1,688.03	36.22%	36%
中药饮片厂新建工程	2,300	200.31	978.82	-	1,179.13	51.27%	51%

宿舍楼新建工程	600	-	516.71	-	516.71	95.69%	95%
园区附属设施	150	-	138.54	110.01	28.52	92.36%	95%
合　计		**7,952.89**	**2,885.95**	**7,426.44**	**3,412.40**		

报告期内公司各项在建工程的建设周期、预计竣工时间、工程进度、工程预算、预计仓储量、历史转固情况如下：

单位：万元

项目名称	建设周期	开建时间	预计竣工时间	截止2019年底进度	工程预算	预计仓储量	已转固金额	转固时间
物流中心房屋改建工程	21个月	2018年3月	2019年12月	100%	1,920	25万件	7,249.19	2019年3月、6月、7月转固
智能化仓储系统	24个月	2018年4月	2020年4月	36%	4,661		67.24	2019年6月
中药饮片厂新建工程	15个月	2018年12月	2020年3月	51%	2,300			
宿舍楼新建工程	14个月	2019年2月	2020年4月	95%	600			

对于物流中心房屋改建工程，公司于开工时将改建房屋按照账面价值结转至在建工程，在改扩建期间停止计提折旧、摊销。物流中心房屋改扩建工程以及其余新建工程公司按照具体工程项目归集发生建设工程中的工程物资、直接人工、直接机械费用等，并在达到预定可使用状态后转入固定资产核算，同时计提相应的折旧、摊销。

报告期内，公司因购置和改扩建物流中心计提的折旧金额及占利润总额的比例情况如下：

项　目	2019年度	2018年度	2017年度
全部房屋建筑物计提折旧	266.59	78.96	17.72
其中，物流中心折旧	226.90	28.17	17.72
占利润总额比	3.03%	0.42%	0.33%

上表可见，尽管公司因物流中心项目计提的折旧金额增长较快，但各期折

旧金额占利润总额的比例较低，对公司经营业绩的影响较小。

根据《企业会计准则》的规定，新增固定资产次月开始计提折旧，改建固定资产转入在建工程后停止计提折旧，已完工在建工程均按竣工并投入运营的时间作为达到预定可使用状态的判断依据，及时转入固定资产，不存在延迟转固的情形。公司在建工程的归集、结转**及固定资产折旧的计提**等财务处理符合企业会计准则的相关规定。

上述在建工程所需资金来源均为公司自有资金或一般借款，不存在利息资本化。

截至本招股说明书签署日，物流中心房屋改建工程改造已完毕，智能化仓储系统、中药饮片厂新建工程、宿舍楼新建工程仍在建设过程中。

（5）无形资产

报告期内各期末，公司无形资产的具体构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
土地使用权	3,068.89	98.12	3,198.43	99.56	3,291.06	99.58
软件	58.82	1.88	14.21	0.44	13.85	0.42
合　计	**3,127.71**	**100.00**	**3,212.65**	**100.00**	**3,304.92**	**100.00**

公司的无形资产以土地使用权为主。

2017 年，公司收购合时代的前身成都润田食品饮料有限公司 100%的股权，主要目的是收购其持有的房产土地。

截至 2019 年末，公司无形资产的具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	账面原值	累计摊销	减值准备	账面价值
土地使用权	3,297.16	228.27	-	3,068.89
软件	175.30	116.49	-	58.82
合　计	**3,472.46**	**344.76**	**-**	**3,127.71**

（6）商誉

报告期内各期末，公司商誉的构成情况如下：

单位：万元

事　项	项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
收购药店	账面原值	389.56	389.56	487.64
	减值准备	389.56	389.56	487.64
	账面价值	-	-	-
收购康乐康连锁	账面原值	252.22	-	-
	减值准备	-	-	-
	账面价值	252.22	-	-
收购虞城百川	账面原值	41.41	-	-
	减值准备	-	-	-
	账面价值	41.41	-	-
合计	**账面原值**	**683.19**	**389.56**	**487.64**
	减值准备	**389.56**	**389.56**	**487.64**
	账面价值	**293.63**	**-**	**-**

健康之家连锁公司设立之初收购了部分药店，收购价格大于可辨认净资产的公允价值的部分，确认为商誉。由于收购后该等药店持续亏损，当期即全额计提减值。2018 年关闭了部分药店，相应的商誉予以处置。

2019 年公司陆续完成了对康乐康连锁和虞城百川的收购，均为非同一控制下的企业合并，收购价格超出公允价值的部分形成商誉。

（7）长期待摊费用

报告期内各期末，公司长期待摊费用的构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
房屋装修费	423.59	413.25	256.28
合　计	**423.59**	**413.25**	**256.28**

长期待摊费用主要包括公司办公区和库房的装修费用。

（8）递延所得税资产和递延所得税负债

报告期内各期末，公司递延所得税资产的构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	739.70	133.18	390.65	64.75	238.96	35.93
未实现内部销售利润	13.79	2.26	13.11	1.97	15.77	2.37
可抵扣亏损	111.66	16.52	178.21	44.55	125.19	31.30
预计负债	13.40	2.05	12.64	1.90	11.68	1.75
递延收益	249.88	37.48	165.33	24.80	142.33	14.11
非同一控制下企业合并评估减值	347.76	86.94	337.39	84.35	352.86	88.21
合　计	**1,476.18**	**278.44**	**1,097.33**	**222.31**	**838.52**	**173.67**

报告期内，公司产生可抵扣暂时性差异并确认递延所得税资产的事项主要包括，各项资产减值准备、未实现内部销售利润、部分子公司的可抵扣亏损、因预计退货确认的预计负债、因电商和零售积分确认的递延收益以及非同一控制下企业合并中的评估减值。

其中，2017 年公司完成对合时代的非同一控制下的企业合并，作为收购定价依据的评估值中，少量资产项目存在评估减值，根据企业会计准则规定应确认递延所得税资产，同时大部分资产存在大额评估增值，相应的确认了较大金额的递延所得税负债。

报告期内各期末，公司递延所得税负债的构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债
非同一控制下企业合并资产评估增值	4,061.41	1,015.35	4,163.46	1,040.86	4,263.78	1,065.95
合　计	**4,061.41**	**1,015.35**	**4,163.46**	**1,040.86**	**4,263.78**	**1,065.95**

随着时间推移，各期已实现的被投资方资产账面价值与公允价值的差异即固

定资产折旧和无形资产摊销，逐期确认递延所得税负债和递延所得税费用的减少。

（9）其他非流动资产

报告期内各期末，公司其他非流动资产的构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
预付购办公楼购置款及税金	-	-	1,382.58
预付河南药易购土地出让保证金	600.00	600.00	-
预付康乐康连锁公司收购款	-	120.00	-
预付中药设备购置款	43.00	-	-
合　计	**643.00**	**720.00**	**1,382.58**

其他非流动资产主要包括：

购买位于成都市金牛友联一街的办公楼而预付的购置款，已于 2018 年 7 月投入使用。

子公司河南药易购购置土地使用权，按合同约定预付土地出让保证金 600 万元，截至本招股说明书签署日尚未完成。

公司收购康乐康连锁公司 51%的股权，作价 255 万，截至 2018 年末预付 120 万，已于 2019 年完成收购。

新设子公司合纵中药公司预付中药设备购置款 43 万元，目前中药饮片厂尚处于建设过程中，预计 2020 年下半年建成投产。

（二）资产减值准备

报告期内各期末，公司计提的各项资产减值准备情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
应收账款坏账准备	322.94	128.38	76.72
其他应收款坏账准备	23.19	72.83	14.86

存货跌价准备	410.02	202.44	166.72
商誉减值准备	389.56	389.56	487.64
合　计	**1,145.71**	**793.20**	**745.94**

报告期内，公司分别对应收账款、其他应收款、存货和商誉计提了资产减值准备，金额均不大，对资产规模及盈利能力的影响有限。各项资产减值准备的政策、计提方法和原因等详见本节相应资产项目的分析说明。

（三）资产周转能力分析

1、资产周转能力分析

报告期内，公司主要的资产周转率指标情况如下：

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款周转率（次/年）	82.76	110.51	172.22
存货周转率（次/年）	7.99	9.37	8.65

公司秉持高度谨慎的销售收款风险意识，常年保持应收账款年末集中回收的惯例，以年末应收账款余额计算的应收账款周转率不能准确反映实际周转情况，报告期内公司按月度平均余额计算的应收账款周转次数分别为 19.80、17.32 和 15.58 次/年。

公司的应收账款周转率保持在较高的水平，主要系：

首先，公司定位院外市场，不存在被医院等机构拖欠货款的情形；

其次，公司秉持高度谨慎的资金管控风险意识，多年来已形成年底应收账款集中回收的惯例，最大限度的控制应收账款回收风险，而除了年底，公司日常对授信的医药商业企业、零售连锁企业也制定了较为严谨的信用期并严格执行，不存在长期拖欠的情形；

第三，公司通过电子商务平台实现的终端纯销收入以现款交易为主。

基于对下游终端的广泛覆盖和电子商务高效的成交效率，以及上游渠道的整合能力，公司的存货亦保持较高的周转效率。

2、资产周转能力指标同行业比较分析

（1）应收账款周转率

股票代码	公司简称	应收账款周转率		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
600998.SH	九州通	4.56	5.00	6.38
836782.OC	正大龙祥	7.88	6.83	6.93
835600.OC	瑞朗医药	4.48	5.04	6.78
831397.OC	康泽药业	4.12	4.99	5.20
平均值		**5.26**	**5.47**	**6.32**
发行人	**年末余额**	**82.76**	**110.51**	**172.22**
	月末平均余额	**15.58**	**17.32**	**19.80**

比较可见，公司的应收账款周转率远高于同行业上市公司、挂牌公司，一方面，公司的医药电商模式下的终端纯销业务均为现款交易，且电商业务比例较高；另一方面，公司对所有的客户包括医药商业企业和零售连锁企业，均于年末进行应收账款的集中回收，而可比公司对该两类客户的应收账款期末余额及占比都较高，其中，康泽药业 2017 年电商业务收入占比虽然高达 60%，但线下批发业务的应收账款很高，拉低了总体周转率水平。

（2）存货周转率

股票代码	公司简称	存货周转率		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
600998.SH	九州通	6.45	6.11	6.06
836782.OC	正大龙祥	8.35	8.70	10.31
835600.OC	瑞朗医药	5.94	8.13	8.36
831397.OC	康泽药业	7.43	8.21	8.53
平均值		**7.04**	**7.79**	**8.32**
发行人		**7.99**	**9.37**	**8.65**

比较可见，公司的存货周转率水平与同行业上市公司、挂牌公司的平均水平基本相当，不存在明显异常。

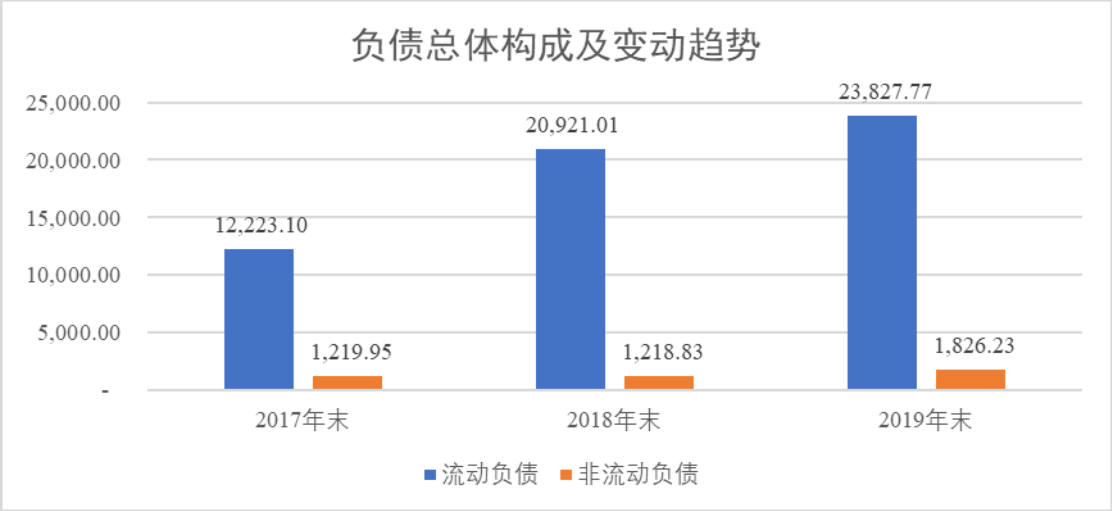
（四）负债构成分析

1、负债总体构成及变动趋势分析

报告期内各期末，公司总体负债结构如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债	23,827.77	92.88	20,921.01	94.49	12,223.10	90.93
非流动负债	1,826.23	7.12	1,218.83	5.51	1,219.95	9.07
合　计	**25,654.01**	**100.00**	**22,139.84**	**100.00**	**13,443.05**	**100.00**



报告期前期，公司主要依赖自有资金和股权融资，仅负有经营性债务；随着业务规模扩大，以及陆续购置办公楼、仓库和土地等非流动资产，资金需求持续扩大，公司拓宽了债务融资渠道，负债规模有所上升。报告期内，公司以流动负债为主，非流动负债规模较小。

2、流动负债具体构成及变动趋势分析

报告期内各期末，公司流动负债的具体构成如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	4,000.10	16.79	4,000.00	19.12	-	-
应付票据	7,911.40	33.20	6,266.55	29.95	4,710.58	38.54

应付账款	8,798.67	36.93	7,807.02	37.32	4,501.21	36.83
预收款项	1,161.85	4.88	933.44	4.46	762.35	6.24
应付职工薪酬	479.76	2.01	772.05	3.69	1,018.52	8.33
应交税费	711.58	2.99	417.91	2.00	202.46	1.66
其他应付款	764.41	3.21	724.04	3.46	1,027.98	8.41
流动负债合计	**23,827.77**	**100.00**	**20,921.01**	**100.00**	**12,223.10**	**100.00**

报告期内，公司流动负债随业务规模及资产规模增长而总体保持增长趋势。流动负债主要由短期借款、应付票据、应付账款等项目构成，三项负债合计占流动负债的比例分别为 75.36%、86.39%和 86.92%。

流动负债主要项目具体构成及变动分析如下：

（1）短期借款

报告期内各期末，公司短期借款的具体构成如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
抵押借款	4,000.00	4,000.00	-
信用借款	0.10	-	-
合　计	**4,000.10**	**4,000.00**	**-**

银行借款的主要合同信息如下：

贷款单位	合同金额	借款起始日	借款终止日	利率
成都银行股份有限公司	2,000 万元	2019-1-15	2020-1-14	基准利率上浮 10%
成都银行股份有限公司	2,000 万元	2019-1-16	2020-1-15	基准利率上浮 10%

（2）应付票据

报告期内各期末，公司应付票据的具体构成如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
银行承兑汇票	7,911.40	6,266.55	4,710.58
合　计	**7,911.40**	**6,266.55**	**4,710.58**

作为医药流通企业，公司的上游供应商包括各类医药制造企业和大中型医药商业企业，公司在采购结算环节普遍采用银行承兑汇票方式结算货款，且以 6 个月的承兑期为主，因此报告期内各期末均保有较大的应付票据余额。

（3）应付账款

报告期内各期末，公司应付账款的具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
货款	8,587.29	7,595.64	4,289.82
企业合并增加的应付款	211.38	211.38	211.38
合　计	**8,798.67**	**7,807.02**	**4,501.21**

公司的应付账款以日常药品采购形成的应付货款为主，且随着公司的购销规模增长而增加，公司持续增加直接向医药制造企业和大型医药商业企业的采购，并取得了更多的赊购授信，导致应付货款余额持续增长。

2017 年公司收购了原成都润田 100%的股权，因此承继了原公司的部分经营性债务，且账龄均为 3 年以上。

（4）预收款项

报告期内各期末，公司预收款项的余额及账龄结构如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
货款	1,161.85	903.75	750.64
咨询和广告收入	-	29.69	11.71
合　计	**1,161.85**	**933.44**	**762.35**

在流通领域，预付货款是获取采购渠道的重要手段，更可获得更低的价格或更有力的返利政策，公司拥有众多品牌的代理和经销权，也吸引了部分下游客户的预收货款。

子公司合升易科技对外通过电子商务的技术输出和管理输出产生咨询收入，通过电商平台吸引上游制药企业投放广告产生广告收入，子公司尚医咨询通过为

中小连锁提供咨询服务而产生收入，收款方式多为预收款或进度款，因此形成预收款项余额。

报告期内各期末，公司的预收款项总体稳定，随业务规模增长而增长，账龄以 1 年以内为主。

报告期内各期末，预收款项期末余额前五名的具体情况如下：

单位：万元

2019 年 12 月 31 日：

单位名称	客户类型	余额	占比	账龄
四川康贝大药房连锁有限公司冕宁漫水湾宝泰康店	药店	45.36	3.90%	1 年以内
西藏三通医药科技有限公司	商业公司	27.40	2.36%	1 年以内
筠连县三江药业有限责任公司	商业公司	19.57	1.68%	1 年以内
成都德瑞堂医药销售连锁有限公司	商业公司	18.50	1.59%	1 年以内
四川蜀南医药有限责任公司	连锁公司	12.90	1.11%	1 年以内
小　计		**123.73**	**10.65%**	

2018 年 12 月 31 日：

单位名称	客户类型	余额	占比	账龄
国药西藏医药有限公司	商业公司	87.89	9.42%	1 年以内
四川康贝大药房连锁有限公司冕宁漫水湾宝泰康店	药店	38.36	4.11%	1 年以内
成都市高济兴福药房连锁有限公司	连锁公司	38.11	4.08%	1 年以内
四川修正堂博特医药连锁有限公司	连锁公司	22.54	2.42%	1 年以内
西昌长安大药房零售连锁有限公司维康药店	药店	20.50	2.20%	1 年以内
小　计		**207.40**		

2017 年 12 月 31 日：

单位名称	客户类型	余额	占比	账龄
阿克苏腾龙药业零售连锁有限责任公司	连锁公司	16.19	2.12%	1 年以内

新疆康之源药业有限公司	商业公司	14.72	1.93%	1 年以内
成都德瑞堂医药销售连锁有限公司	连锁公司	14.18	1.86%	1 年以内
万源市生源药业有限公司	商业公司	13.99	1.83%	1 年以内
成都市乐源堂大药房连锁有限公司	连锁公司	10.27	1.35%	1 年以内
小 计		**69.35**		

（5）应付职工薪酬

报告期内各期末，公司应付职工薪酬的构成如下：

单位：万元

项 目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
短期薪酬	479.76	772.05	1,018.52
合 计	**479.76**	**772.05**	**1,018.52**

应付职工薪酬期末余额均为短期薪酬，包括计提暂未发放的最后一个月工资及年终奖。

公司制定了《经营目标考核方案》，各年度均于年初制定年度考核目标，并与绩效薪酬直接挂钩。2017 年末余额较大主要系当年盈利情况超过年初制定的目标，计提并发放了超额年终奖；2019 年度考核未达标，未计提年终奖。

（6）应交税费

报告期内各期末，公司应交税费的构成如下：

单位：万元

项 目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
增值税	285.40	235.17	18.02
企业所得税	368.86	130.71	104.85
个人所得税	13.41	11.05	21.30
城市维护建设税	22.05	20.77	17.45
房产税	-	-	3.60
教育费附加	15.73	14.42	12.37
土地使用税	-	-	18.29

其他	6.13	5.78	6.58
合　计	**711.58**	**417.91**	**202.46**

报告期内，公司税费以增值税和企业所得税为主，期末余额随利润规模扩大而增加。

（7）其他应付款

报告期内各期末，公司其他应付款的构成如下：

单位：万元

账　龄	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
应付利息	5.85	5.85	-
应付股利	-	-	653.76
其他应付款	758.57	718.19	374.22
合　计	**764.41**	**724.04**	**1,027.98**

具体构成情况如下：

1）应付利息

2018 年公司取得了 4,000 万元银行借款，2019 年续贷，因银行对利息的结算周期与公历年度的差异，期末保留了小额的应付利息余额。

2）应付股利

报告期内，公司对截至 2017 年底的未分配利润按 0.1 元/股进行现金分红，年末计提应付股利 653.76 万元，分红款已于 2018 年内及时支付给股东。具体情况详见“第十节 投资者保护”之“二、股利分配政策”。

3）其他应付款

报告期内各期末，公司其他应付款的构成如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
应付股权转让款	200.00	-	-
暂借款	160.00	-	-

暂收往来款	90.71	391.62	301.87
保证金	195.43	215.15	42.70
其他	112.43	111.42	29.65
合　计	**758.57**	**718.19**	**374.22**

报告期内各期末，其他应付款以暂收往来款和各类保证金为主。其中，暂收往来款主要系公司作为上游供应商尤其是医药制造企业的代理商或经销商，代其向下游的商业公司客户或医药终端客户支付返利。

保证金主要系公司作为上游医药制造企业的全国或区域代理商，为防止下游分销客户在不同区域之间串货，破坏市场秩序、损坏区域性分销商的利益，公司向该等分销客户收取一定金额的保证金。

2019 年末的应付股权转让款系作价 500 万元收购虞城百川 100%的股权，根据协议约定尚未全部支付的股权转让款 200 万元；应付暂借款系应付少数股东的关联企业商丘市百川置业有限公司的暂借款 160 万元。

截至报告期末，不存在其他应付关联方的款项。

3、非流动负债具体构成及变动趋势分析

报告期内各期末，公司非流动负债的具体构成如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预计负债	13.40	0.73	12.64	1.04	11.68	0.96
递延收益	797.48	43.67	165.33	13.56	142.33	11.67
递延所得税负债	1,015.35	55.60	1,040.86	85.40	1,065.95	87.38
非流动负债合计	**1,826.23**	**100.00**	**1,218.83**	**100.00**	**1,219.95**	**100.00**

公司非流动负债的总体规模不大，以递延所得税负债为主。

非流动负债主要项目具体构成及变动分析如下：

（1）预计负债

报告期内各期末，公司预计负债的构成如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
预计退货	13.40	12.64	11.68
合　计	**13.40**	**12.64**	**11.68**

在整个医药流通的产业链条上，上游供应商通常都会与下游客户约定合理的退货条款。购买当期退货的，当期即冲回收入成本，若存在跨期退货的，则根据历史记录统计跨期退货率，据此估算预计退货的金额，并根据收入与成本的差额确认预计负债。报告期内，公司的跨期退货率分别仅为 0.08%、0.12%和 0.09%，因此预计负债金额很小。

（2）递延收益

报告期内各期末，公司递延收益的构成如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
销售积分	249.88	165.33	142.33
与资产相关的政府补助	547.60	-	-
合　计	**797.48**	**165.33**	**142.33**

公司在自营的零售连锁门店和电子商务平台中采用积分奖励制度，根据企业会计准则的相关规定，将销售商品取得的货款或应收账款在本次商品销售产生的收入与奖励积分的公允价值之间进行分配，将后者确认为“递延收益”，差额部分方可确认为当期收入。

公司的积分奖励规则如下：

业务类型	积分规则	积分的公允价值	期限限制	使用范围
直营门店	1 元采购额= 1 个积分	1 个积分= 0.1 元	年末清零	抵减货款
电商平台	1 元采购额= 1 个积分	1 个积分= 0.002 元	无期限限制	换购积分商城指定商品

报告期内公司通过积分兑换确认的收入情况：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直营门店	27.34	29.19	8.32
电商平台	135.85	70.24	20.60

公司收到的与资产相关的政府补助，计入递延收益，并按相关资产使用年限逐期摊销计入当期收益。

报告期内收到的与资产相关的政府补助及摊销情况如下：

政府补助项目	总额		摊销		批准机关	文件依据
	2019 年	2018 年	2019 年	收购前		
供应链体系建设试点补贴款	300.00	-	-	-	成都市口岸与物流办公室、成都市商务委员会、成都市财政局	《关于开展 2018 年度供应链体系建设试点申报工作的通知》（成口岸物流办发〔2018〕19 号）、《关于成都市供应链体系建设试点项目终期验收结果的公示》
合纵医药总部研发生产基地项目补助资金	128.00	-	-	-	成都市财政局、成都市经济和信息化局	《关于下达 2019 年省级第一批工业发展资金的通知》（成财企〔2019〕34 号）
产业扶持资金	111.07	-	-	-	成都海峡两岸科技产业园开发园管委会	《成都市温江区促进产业发展若干政策》（温府发〔2017〕67 号）、《成都医学城产业发展扶持资金项目申报指南（2019 年度）》、《关于 2019 年度第十三批、第十五批至第十九批区级产业扶持资金的公示》
阿坝州零售药店电子远程诊疗惠民平台研究及推广	-	20.00	4.60	6.87	马尔康市科学技术知识产权局	《阿坝州科技条件能力建设和技术示范推广项目任务合同书》
小计	539.07	20.00	4.60	6.87		

2019 年收到的三项与资产相关的政府补助均与公司新建的智能化仓储系统直接相关，因该系统尚未完全投入使用，暂未摊销计入当期收益。

（3）递延所得税负债

详见本节“十五、公司资产质量分析”之“（一）资产构成分析”之“（8）

递延所得税资产和递延所得税负债”。

（五）股东权益构成分析

报告期内各期末，公司股东权益结构如下：

单位：万元、%

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
股本	7,175.00	7,175.00	6,537.57
资本公积	23,227.10	23,227.10	17,610.14
盈余公积	2,111.60	1,410.79	763.76
未分配利润	15,064.47	9,298.93	4,290.19
归属于母公司股东权益合计	**47,578.17**	**41,111.82**	**29,201.65**
少数股东权益	1,132.17	185.51	-
股东权益合计	**48,710.34**	**41,297.33**	**29,201.65**

报告期内，公司净资产规模持续快速增长，一方面系较强的盈利能力积累的留存收益，另一方面系公司累计完成 1.28 亿的股权融资。

报告期内各期末，公司股东权益的具体构成如下：

1、股本

报告期内，公司完成多轮股权融资，股本由股改时的 5,670 万增加至 7,175 万，历次融资及股权转让情况详见《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》。

2、资本公积

报告期内各期末，公司资本公积的构成如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
股本溢价	21,142.90	21,142.90	15,525.94
其他资本公积	2,084.20	2,084.20	2,084.20
合　计	**23,227.10**	**23,227.10**	**17,610.14**

股本溢价主要系公司股改时累计留存收益大于股改后股本的部分，以及股改

后历次融资产生的股本溢价；其他资本公积均为因实施股权激励而确认的对净资产的影响。

3、盈余公积

报告期内各期末，公司盈余公积的构成如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
法定盈余公积	2,111.60	1,410.79	763.76
合　计	**2,111.60**	**1,410.79**	**763.76**

盈余公积均为母公司按公司法规定根据当期税后净利润计提的 10%的法定盈余公积。

4、未分配利润

报告期内各期末，公司未分配利润的变动情况如下：

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
年初未分配利润	9,298.93	4,290.19	1,019.42
加：本期归属于母公司股东的净利润	6,466.35	5,655.78	4,459.79
减：提取法定盈余公积	700.81	647.03	535.26
应付普通股股利	-	-	653.76
期末未分配利润	**15,064.47**	**9,298.93**	**4,290.19**

十六、偿债能力、流动性及持续经营能力分析

（一）偿债能力分析

1、主要偿债能力指标分析

报告期内公司主要偿债能力指标：

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
流动比率（倍）	2.28	2.22	2.55
速动比率（倍）	0.74	0.71	0.74

资产负债率（母公司）	31.37%	31.91%	27.80%
项　目	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
息税折旧摊销前利润（万元）	8,653.14	7,489.05	5,736.83
利息保障倍数（倍）	40.44	45.59	N/A

报告期内，流动比率持续保持 2 倍以上的高水平，公司的资产流动性较为充足；在预付款项、存货等非速动资产占流动资产比较高的情况下，速动比率持续低于 1，但在特有的“院外终端+电子商务”的业务模式下，公司的存货和预付款项亦能保持较强的变现能力。

报告期前期，公司受限于轻资产的结构，难以获取银行借款，债务融资渠道受限，资产负债率保持低位运行。但随着公司逐步购置了办公楼、物流基地等非流动资产，资产结构发生变化，于 2018 年取得了 4,000 万元的银行借款，资产负债率有所提升。公司短期借款的具体情况详见本节“十五、公司资产质量分析”之“（四）负债构成分析”。得益于较强的盈利能力，公司的息税折旧摊销前利润持续增长，利息保障倍数持续保持较高水平。

2、偿债能力同行业比较分析

（1）流动比率和速动比率

股票代码	**公司简称**	**流动比率**		
		2019 年度	**2018 年度**	**2017 年度**
600998.SH	九州通	1.28	1.29	1.42
836782.OC	正大龙祥	1.59	1.96	1.74
835600.OC	瑞朗医药	1.19	1.43	1.52
831397.OC	康泽药业	1.59	1.75	1.70
平均值		**1.41**	**1.61**	**1.59**
发行人		**2.28**	**2.22**	**2.55**

（续）

股票代码	**公司简称**	**速动比率**		
		2019 年度	**2018 年度**	**2017 年度**
600998.SH	九州通	0.98	0.98	1.02
836782.OC	正大龙祥	1.08	1.32	1.28

835600.OC	瑞朗医药	0.80	1.05	1.01
831397.OC	康泽药业	1.23	1.28	1.29
平均值		**1.02**	**1.16**	**1.16**
发行人		**0.74**	**0.71**	**0.71**

比较可见，公司的流动比率持续高于 2，且高于可比上市公司、挂牌公司，主要系公司流动负债偏小。一方面，公司的融资结构主要依赖股权融资和累计盈余，至 2018 年才取得了 4,000 万银行借款；另一方面，公司在年底应收账款集中回收的同时也会及时支付供应商欠款，应付账款及应付票据余额较小，占营业成本的比例明显低于上述可比公司。

股票代码	公司简称	应付账款及应付票据占营业成本比例		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
600998.SH	九州通	30.86%	31.96%	28.31%
836782.OC	正大龙祥	21.20%	18.74%	20.66%
835600.OC	瑞朗医药	11.74%	9.64%	7.44%
831397.OC	康泽药业	26.23%	12.00%	22.30%
平均值		**22.51%**	**18.08%**	**19.68%**
发行人		**8.03%**	**7.60%**	**6.38%**

在流动比率保持高位运行的同时，公司的速动比率却持续低于 1 且低于同行业上市公司、挂牌公司，主要系公司的流动资产结构中，存货很大而应收账款很少，导致流动资产与速动资产的差额很大。

股票代码	公司简称	存货占流动资产比例		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
600998.SH	九州通	23.89%	24.35%	28.02%
836782.OC	正大龙祥	32.41%	32.77%	26.62%
835600.OC	瑞朗医药	32.74%	26.69%	33.77%
831397.OC	康泽药业	22.78%	27.05%	24.34%
平均值		**27.95%**	**27.71%**	**28.19%**
发行人		**53.75%**	**47.95%**	**54.16%**

（续）

股票代码	公司简称	应收账款/应收票据占流动资产比例		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
600998.SH	九州通	39.21%	36.31%	32.45%
836782.OC	正大龙祥	39.05%	38.09%	41.21%
835600.OC	瑞朗医药	53.09%	54.47%	50.63%
831397.OC	康泽药业	58.27%	45.97%	46.71%
平均值		**47.40%**	**43.71%**	**42.75%**
发行人		**9.43%[注]**	**8.18%**	**5.66%**

[注]2019 年还包括列报为应收款项融资的银行承兑汇票余额。

公司作为定位院外市场的医药流通服务商，一方面，存货既是利润的来源，也是满足客户对药品品种齐全性和配送及时性的基础，因此公司常年储备了大量的存货，且随着经营规模增长而持续增长；另一方面，公司秉持高度谨慎的资金管风险意识，多年来保持应收账款年底集中回收的惯例，最大限度的控制应收账款回收风险，使得年末应收账款余额及占比明显低于同行业的上市公司和挂牌公司。

（2）资产负债率

股票代码	公司简称	母公司资产负债率		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
600998.SH	九州通	69.12%	60.21%	48.48%
836782.OC	正大龙祥	57.62%	46.82%	51.90%
835600.OC	瑞朗医药	75.06%	64.89%	60.78%
831397.OC	康泽药业	51.86%	28.53%	32.27%
平均值		**63.41%**	**50.11%**	**48.36%**
发行人		**31.37%**	**31.91%**	**27.80%**

比较可见，公司的资产负债率低于同行业上市公司、挂牌公司的平均水平，其中，九州通规模大、上市时间长，其利用上市公司地位，通过银行和资本市场获取足额的债务融资，充分运用财务杠杆支撑规模扩张。而挂牌公司正大龙祥和瑞郎医药则股权融资不足，导致资产负债率偏高；康泽药业亦完成了多轮股权融资，资产负债率与发行人较为接近。

公司总体负债水平较低，偿债能力基本优于行业整体平均水平。报告期内，公司没有对外担保情形，不会因或有负债而致使公司出现财务状况恶化、偿债能力下降的情况。公司经营稳健，具有较强的持续经营能力。公司充裕的现金流、稳定的盈利能力以及较低的负债率对公司债务偿付具有较强的保障，公司在流动性、持续经营能力方面不存在重大不利变化。

（二）报告期内股利分配的具体实施情况

报告期内，公司对截至 2017 年底的未分配利润按 0.1 元/股进行现金分红，年末计提应付股利 653.76 万元，分红款已于 2018 年内及时支付给股东。

除此之外，报告期内发行人不存在其他股利分配情形。

（三）现金流量分析

报告期内，公司现金流量总体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经营活动产生的现金流量净额	4,233.38	716.71	2,304.22
投资活动产生的现金流量净额	-3,852.79	-7,266.73	-9,245.09
筹资活动产生的现金流量净额	1,044.97	9,642.20	6,461.64
现金及现金等价物净增加额	1,425.56	3,092.18	-479.23
期末现金及现金等价物余额	6,837.99	5,412.43	2,320.25

报告期内，公司整体资产规模和经营规模均保持快速增长趋势，在营业收入和净利润持续增长的情况下，存货储备的持续增加导致经营活动现金流量净额小于净利润，办公楼、物流基地及车辆等非流动资产的购建导致投资活动现金流量净额持续为负数，但公司的期末现金及现金等价物仍保持 2,000 万元以上的安全水平，主要得益于报告期内完成合计 1.28 亿元的股权融资以及 2018 年取得的 4,000 万元银行借款。

1、经营活动现金流量分析

报告期内，经营活动产生的现金流量具体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	224,637.75	174,426.16	126,990.01
收到其他与经营活动有关的现金	721.24	395.35	148.04
经营活动现金流入小计	**225,358.99**	**174,821.51**	**127,138.05**
购买商品、接受劳务支付的现金	203,373.53	161,622.01	115,125.50
支付给职工以及为职工支付的现金	7,166.08	5,746.06	4,010.69
支付的各项税费	3,837.04	2,985.66	2,900.94
支付其他与经营活动有关的现金	6,748.97	3,751.07	2,796.70
经营活动现金流出小计	**221,125.62**	**174,104.80**	**124,833.83**
经营活动产生的现金流量净额	**4,233.38**	**716.71**	**2,304.22**

1、“销售商品、提供劳务收到的现金”与营业收入的差异

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
含税营业收入	262,183.48	235,963.34	185,653.26
销售商品、提供劳务收到的现金	224,637.75	174,426.16	126,990.01
应收票据及应收账款增加	1,322.48	2,036.20	866.31
差额	37,545.73	59,500.98	57,796.95
销售收到的现金/含税营业收入	85.68%	73.92%	68.40%

（1）“销售商品、提供劳务收到的现金”低于含税营业收入的原因

“销售商品、提供劳务收到的现金”低于含税营业收入，主要原因包括：

一方面，公司与其他医药商业企业之间的商业分销业务存在互通有无的“换货”且采用“净额结算”的情形（2018 年下半年起已逐步部分变更为“总额结算”，即以各自的购销金额分别支付和回收货款）；

另一方面，销售收款环节收到来自客户的银行承兑汇票，若再度背书给上游供应商而非到期承兑或贴现，收付环节均不视为产生现金流量。

报告期内，上述差异原因的具体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净额结算， 即应收账款与应付账款对抵	14,053.69	35,919.99	41,957.62
应收票据背书支付货款、 工程款、设备款	22,924.90	23,295.00	15,858.97
合　计	**36,978.59**	**59,214.99**	**57,816.59**

上述差异事项同样导致“购买商品、接受劳务支付的现金”与“营业成本与存货净增加合计数”之间存在一定差异。

（2）互有购销业务从“净额结算”变更为“总额结算”的原因和影响

1）互有购销业务采用净额结算的原因及背景

由于医药制造企业通常采用代理和经销的授权销售模式，一定区域范围内仅有一家流通企业享有独家代理资格、或少数几家流通企业作为一级经销商，相应地形成了该等流通企业在区域内的采购渠道优势、品种优势。基于市场化的运作原理，产生了商业分销及品种交互的业务形态。

同行业可比上市或挂牌公司中，嘉事堂、康泽药业、瑞郎医药、正大龙祥等医药流通企业的前五名客户和供应商中，均存在同一客户、供应商重合的情形，即与同一医药流通企业互有购销；且公司品种交互业务的对象也包括四川九州通、科伦医贸、嘉事蓉锦、西部药业等上市公司的子公司。因此，互有购销的业务形态符合行业惯例，具备合理性。

报告期内，发行人曾与有互有购销业务的合作伙伴约定以抵消后的净额结算，旨在减少对流动资金的占用、节省银行转账手续费。而净额结算不产生现金流量，这也是导致现金流量表中“销售商品、提供劳务收到的现金”低于含税营业收入的主要原因之一。

2）逐步变更为“总额结算”的原因和影响

2018 年开始，“两票制”为核心的一系列监管政策逐步落地实施，旨在压缩流通环节，显著增加了中小型医药流通企业的经营压力。2018 年下半年起，公司与达成一致的部分合作伙伴逐步将净额结算变更为总额结算。

总额结算还原了业务流与现金流的匹配关系，“销售商品、提供劳务收到的现金”与含税营业收入的差异逐步缩小。但结算方式的调整并不影响公司与该等合作伙伴之间就不同产品买断式交易的业务性质，调整前后对公司的收入确认政策不产生影响。

2、经营活动现金流量净额与净利润的差异

报告期内，经营活动现金流量净额与净利润的差异原因及具体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净利润	6,233.00	5,641.29	4,459.79
加：信用减值损失	-21.52	-	-
资产减值准备	152.92	154.25	156.89
固定资产等折旧	661.67	297.24	188.20
无形资产摊销	180.94	94.12	21.39
长期待摊费用摊销	113.27	108.79	122.32
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	22.95	44.45	4.79
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	3.72	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	213.96	149.51	-
投资损失（收益以“－”号填列）	-64.48	50.13	-
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-56.12	-48.65	-35.66
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-25.51	-25.08	-32.32
存货的减少（增加以“－”号填列）	-6,439.01	-5,426.90	-741.75
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-1,825.61	-6,198.74	-2,852.81
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	5,083.18	5,876.29	309.38
其他（股份支付）	-	-	704.00
经营活动产生的现金流量净额	**4,233.38**	**716.71**	**2,304.22**

报告期内，公司经营活动现金流量净额持续低于净利润，主要系存货的持续快速增长，以及经营性应收项目即预付款项的增加所致。而对于医药流通企业而

言，存货和预付款项不仅是利润的来源，同时也具备较高的流动性，是公司持续盈利的保障。

2、收到、支付其他与经营活动有关的现金流量分析

（1）收到的其他与经营活动有关的现金：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息收入	120.49	99.20	117.36
收到保证金、押金	106.45	202.38	18.74
往来款项	311.03	56.83	6.70
收到的政府补贴款	181.76	31.94	4.14
其他	1.51	5.00	1.10
合　计	**721.24**	**395.35**	**148.04**

报告期内，公司“收到其他与经营活动有关的现金”主要系收到下游客户缴纳和收回上游供应商归还的交易保证金，总体金额较小。

（2）支付的其他与经营活动有关的现金：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
付现的办公费、差旅费、 租赁物管费、交通及通讯费等	5,364.27	3,310.34	2,581.11
往来款项	987.54	391.92	212.29
其他	397.15	48.81	3.30
合　计	**6,748.97**	**3,751.07**	**2,796.70**

报告期内，公司“支付其他与经营活动有关的现金”主要系各类付现的期间费用，与主要期间费用变动趋势基本一致。

2、投资活动现金流量分析

报告期内，投资活动产生的现金流量具体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度

收回投资收到的现金	2,560.00	50.00	-
取得投资收益收到的现金	6.71	7.64	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	0.05	2.55	0.07
收到其他与投资活动有关的现金	539.07		
投资活动现金流入小计	**3,105.83**	**60.19**	**0.07**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	3,644.51	4,409.92	1,340.78
投资支付的现金	2,400.00	1,827.00	130.40
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	334.11	-	7,773.98
支付其他与投资活动有关的现金	580.00	1,090.00	-
投资活动现金流出小计	**6,958.62**	**7,326.92**	**9,245.16**
投资活动产生的现金流量净额	**-3,852.79**	**-7,266.73**	**-9,245.09**

投资活动产生的现金流量，现金流入主要包括 2018 年、2019 年度的对外股权投资退回；现金流出主要由购置办公楼、物流中心等非流动资产，以及对外股权投资、支付虞城百川暂借款产生。

1、收回投资收到的现金

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
理财产品到期	2,400.00	-	-
退回的股权投资款	160.00	50.00	-
合　计	**2,560.00**	**50.00**	**-**

2、投资支付的现金

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
购买理财产品	2,400.00	-	-
收购药店款	-	-	80.40
股权投资款	-	1,827.00	50.00
合　计	**2,400.00**	**1,827.00**	**130.40**

3、取得子公司及其他营业单位支付的现金净额

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本期发生的企业合并于本期支付的现金或现金等价物	400.00	-	7,800.45
其中：合时代	-	-	7,800.45
康乐康连锁	100.00	-	-
虞城百川	300.00	-	-
减：购买日子公司持有的现金及现金等价物	65.89	-	26.47
其中：合时代	-	-	26.47
康乐康连锁	4.99	-	-
虞城百川	60.90	-	-
取得子公司支付的现金净额	**334.11**	-	**7,773.98**

4、收到其他与投资活动有关的现金

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
与资产相关的政府补助	539.07	-	-
合　计	**539.07**	-	-

5、支付其他与投资活动有关的现金

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
支付暂借款	580.00	1,090.00	-
合　计	**580.00**	**1,090.00**	-

3、筹资活动现金流量分析

报告期内，筹资活动产生的现金流量具体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
吸收投资收到的现金	1,180.00	6,454.40	6,500.00
取得借款收到的现金	4,000.10	4,000.00	-
收到其他与筹资活动有关的现金	58.42	-	-
筹资活动现金流入小计	5,238.52	10,454.40	6,500.00
偿还债务支付的现金	4,000.00	-	-

分配股利、利润或偿付利息支付的现金	193.55	812.19	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	38.36
筹资活动现金流出小计	4,193.55	812.19	38.36
筹资活动产生的现金流量净额	1,044.97	9,642.20	6,461.64

筹资活动产生的现金流量，现金流入以股权融资和银行借款融资为主；现金流出为 2018 年分配 2017 年度的股利，以及取得银行借款后所需支付的借款利息和借款到期还款和续贷。支付的其他与筹资活动有关的现金主要系报告期外形成的关联方暂借款，已于 2017 年清理完毕。

4、“期末现金及现金等价物余额”与“货币资金”的差异

单位：万元

项　目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
期末现金及现金等价物余额	6,837.99	5,412.43	2,320.25
货币资金	12,316.60	9,762.45	7,030.83
差额	5,478.62	4,350.02	4,710.58
其中，银行承兑保证金	5,478.62	4,350.02	4,710.58

银行承兑汇票保证金为受限的资产，不作为现金等价物。

（四）重大资本性支出分析

1、报告期内的重大资本性支出

报告期内，发行人不存在重大投资或资本性支出、重大资产业务重组或股权收购合并等事项。

2、未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，公司未来可预见的重大资本性支出主要为本次募集资金投资项目投资支出，具体情况详见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”。

十七、本次发行对即期回报摊薄的影响及公司采取的填补措施

（一）本次发行对即期回报摊薄的影响

本次发行股份数量上限为2,391.6671万股，占发行后总股本的比例不低于25.00%，发行完成后公司总股本上限将增至9,566.6682万股，该发行股数以经证监会核准发行的股份数量为准；本次发行募集资金总额为44,500.00万元，未考虑扣除发行费用的影响，最终以经中国证监会核准的实际发行完成情况为准；本次募集资金到位后，公司的总股本和净资产将大幅增加。由于募集资金投资项目建设及实施需要一定周期，在募集资金到位当年很难产生效益，预计募集资金到位当年，公司每股收益（扣除非经常性损益后的每股收益、稀释每股收益）受股本摊薄影响，相对上年将呈下降趋势，公司即期回报将被摊薄。

（二）本次发行的必要性和合理性

本次发行募集资金投资于“合纵医药电商物流中心项目”等4个项目，以公司现有业务布局为基础，以公司战略规划为依据，符合公司主营业务的发展方向。本次发行的必要性和合理性详见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”。

（三）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系，发行人从事募集资金项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

本次发行股票募集资金投资项目全部围绕公司的主营业务和下一步发展战略展开。具体来看：

①合纵医药电商物流中心项目实质是搬迁改扩建建设项目，即通过新建现代化医药物流基地，显著提高公司仓储物流能力和运行效率，满足公司的业务总量增长和业务结构调整的需要。②药易达物流配送体系建设项目通过升级、新建二级分拨中心和补充物流运输车辆，构建起覆盖全川的自有配送网络，大幅提升公司的综合物流配送能力，是公司深耕终端市场的战略布局。③电子商务平台优化升级项目拟对现有电子商务平台进行整体升级，搭建标准化技术平台，满足医药电商业务高速增长的需要，巩固公司在医药电商领域的竞争优势。④补充流动资金项目将夯实公司资金实力，优化财务结构，助力公司主营业务的稳健扩张。

公司的募集资金项目是公司现有业务的强化和扩张。公司作为医药流通院外市场综合服务商，在本行业已经积攒了丰富和运营经验，培养和引进了大量经验丰富的行业人才。公司在仓储、物流及医药电商方面的技术积累也将推动本次募集资金项目顺利实施。公司将在充分利用现有的市场渠道和资源的基础上，采用地面推广、门店加盟以及提供综合服务等方式，进一步开拓新的市场资源，消化募集资金投资项目产能，提升公司业绩。

（四）公司应对本次发行摊薄即期回报采取的措施

1、积极推进实施公司发展战略，提升公司核心竞争力

公司一直以深度服务广大院外市场终端客户为愿景，通过互联网相关技术的应用、内部供应链体系的优化、品类管理能力的加强和一系列增值服务，综合提升公司对院外市场终端客户的服务能力，提升企业核心竞争力。公司通过不断为客户提供便捷的一站式的采购体验、准时高效的配送体验、贴心完善的服务体验，最终实现公司药品流通院外市场一流综合服务商的目标。

2、强化募集资金管理，提高募集资金使用效率

公司已制定《募集资金使用管理制度》，募集资金到位后将存放于董事会指定的专项账户中。公司将定期检查募集资金使用情况，确保募集资金得到合法合规使用。本公司将通过有效运用本次募集资金，改善融资结构，提升盈利水平，进一步加快既有项目效益的释放，增厚未来收益，增强可持续发展能力，以填补股东即期回报下降的影响。

3、完善公司治理和加大人才引进，为企业发展提供制度保障和人才保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使权利，确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权，做出科学、迅速和谨慎的决策，确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，确保监事会能够独立有效地行使对董事、经理和其他高级管理人员及公司财务的监督权和检查权，为公司发展提供制度保障。本公司治理结构完善，各项规章制度健全，经营管理团队具有多年的医药流通行业从业经验，能

够及时把握行业趋势，抓住市场机遇。公司将不断加大人才引进力度，完善激励机制，吸引和培养一大批优秀人才，进一步加强内部管理流程制度建设，为公司的发展壮大提供强有力的人才和制度保障。

4、加大市场推广力度，深化区域营销网络建设

公司业务规模的不断扩大以及销售覆盖区域的逐渐增多，对营销网络的建设和市场推广能力提出了更高的要求。公司将吸引优秀的销售团队、优化医药流通的各个环节、建立高效的营销网络、加快市场的战略布局，从而提升公司的整体竞争力，使得公司收入和利润得到持续地增长，以更好的回报全体股东。

5、保持和优化利润分配制度，强化投资回报机制

为完善公司利润分配政策，推动公司建立更为科学、持续、稳定的股东回报机制，增加利润分配政策决策透明度和可操作性，公司根据中国证监会的要求，制定了《公司章程（草案）》，对分红政策进行了明确，确保公司股东特别是中小股东的利益得到保护。为进一步细化有关利润分配决策程序和分配政策条款，增强现金分红的透明度和可操作性，2019年4月16日召开2019年第三次临时股东大会，审议通过了《关于公司上市后未来三年股利分配计划的议案》， 建立了健全有效的股东回报机制。公司将重视对投资者的合理回报，保持利润分配政策的稳定性和连续性。

（五）董事、高级管理人员对公司填补回报措施能够得到切实履行作出的承诺

公司董事、高级管理人员根据中国证监会相关规定对公司填补回报措施承诺如下：

1、承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、承诺对董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束；

3、承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

4、承诺由董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

十八、财务报告审计截止日后公司主要财务信息和经营状况

（一）2020年1-6月公司的主要财务信息

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的信会师报字[2020]第ZD10159号《审阅报告》，公司2020年1-6月主要财务数据如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项　目	2020/6/30	2019/12/31	变动比例
资产总额	86,462.08	74,667.00	15.80%
负债总额	37,054.04	25,956.66	42.75%
所有者权益	49,408.04	48,710.34	1.43%
归属于母公司所有者权益	48,650.39	47,578.17	2.25%

因公司常年保持应收账款年末集中回收并集中支付供应商货款的惯例，导致半年末资产及负债的规模及结构存在显著差异。其中应收账款较年初大幅增长1.34亿元，推动公司2020年6月末总资产较2019年末增长15.80%，同时应付账款增长1.23亿元，负债总额增长42.75%。

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项　目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动比例
营业收入	133,459.19	102,855.29	29.75%
营业利润	2,574.95	3,629.73	-29.06%
利润总额	2,532.15	3,619.83	-30.05%
净利润	2,133.95	3,035.93	-29.71%

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动比例
归属于母公司股东的净利润	2,249.74	3,023.28	-25.59%
扣除非经常性损益归属于母公司股东的净利润	2,236.07	3,038.34	-26.40%

2020年1-6月公司实现收入规模的持续快速增长，增长率高达29.75%，但综合毛利率由2019年1-6月的10.07%下降至8.71%，而销售费用率仍保持总体稳定，使得毛利增长额低于销售费用增加额449.77万元；同时应收账款随收入规模增长而增加，使得信用减值损失增长378.72万元，综合导致归母净利润下滑773.55万元。

毛利率下降的主要原因包括，一方面受疫情影响产品结构发生调整，口罩、消毒液、体温计、抗病毒类药品等防疫类医疗物资需求上升，但公司严格遵循抗疫物资限价规定，毛利率相对降低，而民众减少外出导致公司代理的感冒、抗生素等高毛利药品的需求下降；另一方面公司继续贯彻“终端为王”的经营战略，且为平抑疫情带来的不利影响，持续加大医药电商业务的促销力度，上半年销售折让较去年同期增长超过500万元、增幅超过1倍，在受到疫情的不利影响下，反而推动2020年1-6月终端客户数量和终端纯销收入规模增长幅度均超过30%，进一步扩大终端覆盖率、提升电商平台影响力。

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	11,857.65	6,141.36	93.08%
投资活动产生的现金流量净额	-2,366.51	-4,903.69	-51.74%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,251.04	903.50	-238.47%
现金及现金等价物净增加额	8,240.10	2,141.17	284.84%

2020年1-6月公司经营活动现金流量净额明显增加，主要系一方面收入规模实现较大幅度的增长，而公司医药电商业务以现款为主，在医药电商业务快速增长的情况下经营现金流状况较好；另一方面年初储备的存货余额较高，1-6月逐步消化，减少了因备货导致的现金流出。投资活动净流出主要系物流中心改

建项目等在建工程持续产生投入并购买了少量理财产品，筹资活动净流出主要由现金股利分配产生。

（二）2020年1-9月公司的业绩预测情况

2020年1-9月，公司预计营业收入为195,000万元-200,000万元，同比增长20%-24%；归属于母公司所有者的净利润为3,600万元-3,800万元，同比增长-6%至0%；扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润为3,650万元-3,850万元，同比增长0%-5%。预计第三季度因疫情影响导致的毛利率下降将得到缓解，同时应收账款规模及其计提的信用减值损失预计不会进一步增加。

本次业绩预测系公司对2020年1-9月业绩的初步预计，并不构成公司的业绩承诺或盈利预测。

第九节 募集资金运用与未来发展规划

一、募集资金运用概况

（一）本次募集资金投资项目概况

公司 2019 年 4 月 16 日第三次临时股东大会审议通过了《关于公司首次公开发行股票募集资金运用及募集资金投资项目可行性的议案》。本次拟公开发行人民币普通股（A 股）2,391.6671 万股（最终数量以中国证监会核准的发行数量为准），占发行后总股本的比例不低于 25%。

本次募集资金扣除发行费用后，将按照项目的轻重缓急投资于以下项目：

单位：万元

序号	募集资金投资方向	投资总额	募集资金投资额	
			金额	比例
1	合纵医药电商物流中心项目	20,271.44	20,250.00	45.51%
2	药易达物流配送体系建设项目	4,393.49	4,350.00	9.78%
3	电子商务平台优化升级项目	3,355.96	3,300.00	7.42%
4	补充流动资金项目	20,758.78	16,600.00	37.30%
合 计		**48,779.67**	**44,500.00**	**100.00%**

公司将本着统筹安排原则，结合项目轻重缓急、募集资金到位时间以及项目进展情况开展投资建设。募集资金到位后，若募集资金数额（扣除发行费用后）不足以满足以上项目的投资需要，不足部分公司将通过银行贷款或自筹资金等方式解决。如本次募集资金到位时间与项目进度要求不一致，公司将根据实际情况以其他资金先行投入，募集资金到位后予以置换，具体置换事宜待募集资金到账后，由公司依法另行审议。

（二）募集资金专户存储安排

公司 2019 年 4 月 1 日第一届第二十四次董事会审议通过了《募集资金管理办法》，募集资金将存放于董事会决议指定的专项账户进行集中管理。在募集资

金到账后 1 个月内，公司将与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方存管协议。公司将严格按照《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规及公司《募集资金管理办法》的规定，规范使用募集资金。

（三）募集资金项目履行的审批、核准、备案及环评情况

各募集资金投资项目获得有关部门的批复情况如下：

序号	募集资金投资项目	项目备案情况	项目环保批复情况
1	合纵医药电商物流中心项目	川投资备【2018-510115-59-03-253887】JXQB-0098 号	环境影响登记表备案号：201951011500000026
2	药易达物流配送体系建设项目	川投资备【2019-510115-54-03-341075】JXQB-0155 号	—
3	电子商务平台优化升级项目	川投资备【2019-510106-64-03-340831】JXQB-0025 号	—

（四）本次募集资金投资项目与发行人主营业务之间的关系

公司自成立以来，一直致力于医药类产品的销售，大力发展医药电商业务，并向医药零售、管理咨询等领域探索，逐步成长为综合性的医药流通企业。本次发行股票募集资金投资项目全部围绕公司的主营业务和下一步发展战略展开。具体来看：

①合纵医药电商物流中心项目实质是搬迁改扩建建设项目，即通过新建现代化医药物流基地，显著提高公司仓储物流能力和运行效率，满足公司的业务总量增长和业务结构调整的需要。②药易达物流配送体系建设项目通过升级、新建二级分拨中心和补充物流运输车辆，构建起覆盖全川的自有配送网络，大幅提升公司的综合物流配送能力，是公司深耕终端市场的战略布局。③电子商务平台优化升级项目拟对现有电子商务平台进行整体升级，搭建标准化技术平台，满足医药电商业务高速增长的需要，巩固公司在医药电商领域的竞争优势。④补充流动资

金项目将夯实公司资金实力，优化财务结构，助力公司主营业务的稳健扩张。

本次募集资金投资项目的实施不会导致公司主营业务发生变化。募投项目实施后不会新增同业竞争，不会对发行人的独立性产生不利影响。

（五）董事会对募集资金投资项目的可行性分析意见

公司董事会对本次募集资金投资项目进行了可行性分析，认为本次募集资金投资项目是对现有业务体系的扩展、调整、完善和补充；募集资金投资项目与公司现有的经营规模、财务状况和管理能力相适应，符合国家产业、环保政策以及其他相关法律、法规的规定；投资估算及效益分析表明项目各项财务指标良好。

二、募集资金投向的具体情况

（一）合纵医药电商物流中心项目

1、项目概况

项目拟在成都市温江区新建现代化医药物流中心，基地仓储部分总占地约 2.8 万平方米，以替代原位于成都市郫都区的老物流基地，项目建设期 1.5 年，总投资 20,271.44 万元。项目实施后，预计可形成存储货位总计约 5.1 万个，日发货条目数可达 12 条，可支撑约 50 亿元/年的药品销售额。

2、项目建设的必要性

（1）扩大公司的药品仓储物流能力，满足不断增长的业务需求

随着公司销售规模的日益扩大，尤其是伴随近几年医药电商业务的爆发式增长，公司营业收入呈高速增长势头，从 2017 年的 15.87 亿元增长到 2019 年的 22.89 亿元，营业收入年均复合增长率达 20.12%。而公司 2019 年 3 月之前仅在成都市郫都区科创工业园区租用了一个物流基地，该基地仓储面积约 2.4 万平方米。由于仓储面积有限，且主要采用地堆储存，其仓储能力已达饱和状态，货物吞吐能力、运行效率等越来越难满足业务增长的需要。报告期内，公司通过延长工作时间、增加工人数量等方式，保障了主营业务顺利开展，但也基本达到了现有基地仓储物流能力的极限。建设现代化物流基地以配合业务实现跨越式发展是公司进一步发展的必然选择。

本项目建设完成后，新物流中心的存储货位总计约 5.1 万个；药品条码处理量 12 万条/日，是原有物流基地的 2.4 倍，极大提升公司的仓储规模和物流能力，支持公司商业分销、终端纯销业务的持续增长。同时，通过升级仓储调度系统（WMS）、物流运输系统（TMS）、订单管理系统（OMS）、企业资源规划系统（ERP）等信息技术平台，并与公司的电子商务平台进行深度整合，公司将建立药品线上展示交易、线下高效配送的更为完善的物流体系，进一步助力公司医药电商业务的扩张。

（2）极大提升仓储物流效率，适应公司的业务结构发展趋势

公司郫都区科创工业园物流基地于 2014 投入使用，至今已有 4 年多的运行时间，该基地虽然实现信息化管理，但未能实现自动化作业流程。现有的作业模式既依赖一线人员高强度工作，也极大的限制了公司业务的进一步增长。本次募集资金投资项目实施后，公司将引入一批行业领先的物流软硬件系统设备，如“箱式立库系统”、“货到人拣选设备”、“自动输送分拣系统”、“自动补货设备”，并升级“仓储调度系统（WMS）”等，使公司在入库上架、订单调度、拆零流程、包装复核、集货装车等大部分作业流程环节实现自动化，极大提升公司整体的仓储物流效率。募投前后部分物流技术指标对比如下：

作业环节	单位	募投前标准产能	募投后预计产能	效率提升
卸货	箱/小时/人	90	180	100%
码盘	箱/小时/人	260	395	52%
整件上架	箱/小时/人	150	263	75%
散件拣货	条目/小时/人	120	200	67%
散件包装	条目/小时/人	230	350	52%
整件拣货	箱/小时/人	50	88	76%
整件复核	箱/小时/人	120	165	38%

报告期内，公司的医药终端纯销业务占比从 2017 年的 41.36%快速提升到了 2019 年的 57.42%，公司直接服务的第二、第三终端数量迅速增加，目前已超过了 34,000 家。第二、第三终端对药品采购具有规模小、频次高等业务特点，需要在物流配送环节进行大量的拆零处理，公司现有的人工作业模式已难以适应这种业务结构的变化。建设新的仓储物流基地，引入一系列拆零补货等自动化装备，

是适应公司业务发展趋势的必然选择。

3、项目建设的可行性

（1）公司已建立较为完整的医药流通行业运营管理体系

自 2007 年成立以来，贯彻“广域覆盖，终端赋能”的发展战略，公司不断丰富经营产品、拓展业务板块。经过 10 多年的发展，公司在医药流通领域各业务线上均已积累丰富的管理经验，形成了从采购、仓储、物流、配送到客户拓展和服务等各环节的完整的业务流程，并在上游采购、业务授信、客户服务等领域形成了一套标准化的制度体系。为配合公司经营规模的不断增长，公司还针对自身业务特点引入了信息管理系统，基本实现了药品信息流、物流、资金流的统一。后续公司将对管理信息系统进行持续的升级和改进，并与本项目将升级或引入的仓储调度系统（WMS）、订单管理系统（OMS）、物流运输系统（TMS）以及客户关系管理系统（CRM）等进行高效整合，进一步提升从订单获取、产品入库以及仓储管理等各环节的运营效率，打造更加高效、快捷的药品流通供应链体系。完整的医药流通行业运营管理体系是项目顺利实施的有力保障。

（2）公司已经建立高效的物流配送服务网络

本项目着力建设现代化的仓储物流中心，项目建设完成后，新基地货物的吞吐能力将支持约 50 亿元/年的销售额，并成为四川省内医药流通领域行业技术领先的物流基地之一。现代化的物流基地需要高效、快捷的物流配送体系与之匹配，才能最大的发挥其产业价值。目前，全资子公司药易达物流专门负责药品的物流运输业务，已配备专业运输车辆 **85 辆**，并在绵阳、巴中、乐山、眉山等 11 个地级市设立了二级分拨站点，同时建立了一套高效灵活的配送机制。本次募集资金投资配套项目“药易达物流配送体系建设项目”实施完成后，公司物流配送体系将得到进一步完善，形成以温江物流基地为总部配送中心、覆盖全川的高效物流配送体系，有力支撑温江物流基地项目的正常运营。

（3）公司具有丰富的上下游渠道资源

公司作为四川省医药流通行业的龙头企业之一，在区域市场内已建立起明显的规模优势。上游供应商渠道方面，公司取得 1,200 多家制药企业 7,100 余个医

药品种的全国或区域代理、经销资格，成为 700 多家制药企业 4,000 余个品种的指定二级分销商，此外还与近 700 家医药商业企业建立业务合作关系。

下游客户渠道方面，公司与约 53,000 家医药终端建立首营企业档案，客户分布遍及全国除港澳台之外的 31 个省、市、自治区，其中覆盖了四川省 80%以上的医药连锁企业、60% 以上的单体药店（含加盟药店）和 40% 以上的诊所，并形成 700 余家下级分销商的医药分销体系。

凭借较大的经营规模、良好的品牌形象、稳定的合作关系以及医药电商领域的竞争优势，公司完全能够不断发展合作伙伴，进一步扩展上下游资源，扩大经营规模，从而保障温江电商物流中心项目的顺利实施。

4、项目建设内容

（1）工程及设备建设

本项目拟在成都市温江区建设现代化仓储物流基地，基地仓储部分总占地约 2.8 万平方米，分为 1、2、3 号三个仓库。1 号仓库主要以货物出入和暂存、箱式立库货到人拣选、流利式货架拣选、内复核、中药器械存储分拣为主；2 号仓库主要为整件拣选、退货管理、仓储办公；3 号仓库主要以整件拣选为主。

新仓储物流基地将严格按照 GSP 及现代化立体自动分拣仓库的要求建设，重点引入箱式立库系统、输送线系统、存储设备、拣选设备及信息设备等行业先进的物流装备，可形成存储货位总计约 5.1 万个。项目实施完成后，基地预计可存储约 1.9 万个拆零批号品规，支撑约 50 亿元/年的销售额，有效满足未来 5 年公司的业务发展需要。

（2）信息系统建设

本项目信息系统建设基于公司整体的信息化建设规划，其框架设计以满足未来 5 年发展战略布局为目标。本次募投项目将引入远程问诊及慢病管理系统、同步升级现有的企业资源规划系统（ERP）、客户关系管理系统（CRM）、订单管理系统（OMS）、仓储调度系统（WMS）、物流运输系统（TMS）和路径规划系统（ROS），建设内容覆盖了公司各个业务板块的业务，可实现公司的信息流、资金流、物流和商流“四流”资源的高效整合，加强公司对各分子公司关键业务

的管控力度，提高公司对外部市场变化的反应速度。未来，公司还将进一步利用大数据、商业智能等信息技术，以及时、准确、全面的反映公司整体经营信息，实现事前预警、事中控制和事后分析等功能，进一步增强公司的综合竞争力。

5、项目投资概算

（1）项目总投资概算

本项目投资主要分为三部分，一是完成收购成都润田食品饮料有限公司100%股权的交易，以获得物流基地土地、厂房等资产所有权；二是对取得的厂房、办公楼进行改造，并新建配套设施；三是投入先进物流软硬件设备。项目建设期 1.5 年，总投资 20,271.44 万元，拟采用募集资金 20,250.00 万元。具体如下：

投资内容		投资额度（万元）		
		第一年	第二年（前 2 个季度）	合计
建设投资费用	收购股权、建筑及装饰工程费用	11,390.00	0.00	11,390.00
	软硬件购置及安装费用	4,716.00	3,018.00	7,734.00
预备费		966.36	181.08	1,147.44
项目合计投资		**17,072.36**	**3,199.08**	**20,271.44**

6、项目选址

2017 年 7 月 2 日，成都国家中心城市产业发展大会发布《成都市产业发展白皮书》，根据白皮书的内容：“西控（含温江区）策略坚持走绿色产业发展路线，支持生物医药、医学研发、医疗服务、健康管理、花卉苗木、农业科研、休闲农业等产业的聚集。”

本项目选址位于成都市温江区成都海峡两岸科技产业园金府路中段 51 号，公司已斥资收购成都润田食品饮料有限公司 100%股权，通过股权转让方式取得了项目宗地及厂房的使用权益，相关不动产权属情况如下：

坐落	权属证书编号	面积
温江区天府金府路中段 51 号 1 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007157 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 3596.85 ㎡

温江区天府金府路中段 51 号 2 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007158 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 71.55 ㎡
温江区天府金府路中段 51 号 3 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007159 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 126.78 ㎡
温江区天府金府路中段 51 号 4 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007160 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 228.16 ㎡
温江区天府金府路中段 51 号 5 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007161 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 502.20 ㎡
温江区天府金府路中段 51 号 6 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007162 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 68.57 ㎡
温江区天府金府路中段 51 号 7 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007163 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 14928.75 ㎡
温江区天府金府路中段 51 号 8 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007164 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 3678.30 ㎡
温江区天府金府路中段 51 号 9 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007165 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 11507.25 ㎡
温江区天府金府路中段 51 号 10 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007166 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 20.52 ㎡
温江区天府金府路中段 51 号 11 栋	川（2018）温江区不动产权第 0007167 号	共用宗地面积 64258.48 ㎡/房屋建筑面积 20.52 ㎡

7、项目环境保护情况

本项目运行后，对周围环境的影响很小，主要的污染源为噪声，公司将采用“低能耗低噪音的优质设备”、“库房整体全覆盖彩钢夹芯板起到隔音隔热作用”等环保措施，将项目实施后对周围环境的影响降低到最小程度。

本项目属于《建设项目环境影响评价分类管理名录》中第 180“仓储（不含油库、气库、煤炭储存）”中“其他”类建设项目，仅需填报环境影响登记表。公司已完成相关环境影响登记表填报、备案工作，备案号 201951011500000026。

8、项目建设工期和实施进展情况

本项目计划建设期为 18 个月。建设资金将根据项目实施计划和进度安排分

批投入使用。截至本招股说明书签署日，本项目已完成前期的考察论证、可行性研究报告编制及备案、环评等工作，并已完成对成都润田食品饮料有限公司 100%股权的收购、仓库改造及仓库一期设备的安装等工作。项目计划实施进度安排如下：

序号	项目	时间（季度）					
		T+1 年				T+2 年	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
1	收购目标公司股权	▲					
2	初步设计、规划报建		▲				
3	主体工程施工		▲	▲	▲	▲	
4	设备采购和制造			▲	▲	▲	
5	设备安装调试				▲	▲	▲
6	试运营						▲
7	竣工验收						▲

（二）药易达物流配送体系建设项目

1、项目概况

本项目拟对公司物流配送体系进行全面升级，主要包括升级、新建二级分拨中心和购置物流运输车辆，显著提升公司的物流网络覆盖范围和运营效率。项目建设期 3 年，总投资 4,393.49 万元。项目主要服务于自身医药物流配送需求，同时兼顾开展第三方医药物流业务。

2、项目建设的必要性

（1）升级现有物流配送体系，满足公司业务发展需要

随着医药流通市场的快速发展，公司营业收入从 2017 年的 15.87 亿元增长到 2019 年的 22.89 亿元，年均复合增长率达 20.12%，呈现高速增长势头。本次募集资金投资项目“合纵医药电商物流中心项目”实施完成后，公司将建立起现代化的仓储物流基地，其货物的吞吐能力可支撑约 50 亿元的年销售额，但公司现有的物流配送体系尚无法支持该体量的配送规模。另一方面，随着“两票制”政策在全国大范围推广，公司终端纯销业务规模不断扩大，其占主营业务收入比

例已从 2017 年的 41.36%快速提升到了 2019 年的 57.42%，终端纯销客户主要面向第二、第三终端所处的院外市场，单个目标客户规模普遍偏小且分布零散，配送难度较高。同时，随着公司不断拓展上下游资源，与之合作的上游制药企业以及下游客户的数量将不断增多，经营的产品品种、剂型和规格也将更加丰富，也将进一步加大公司药品物流的配送压力。

基于以上几个因素，公司现有的物流配送能力很难满足未来业务发展的需要，通过二级分拨中心建设和物流车辆的购置，对现有的物流配送体系进行整体升级建设，大幅提升物流配送运输能力，是公司实现经营规模进一步扩张的必要举措。

（2）构建起覆盖全川的自有物流配送网络，提升公司市场竞争力

公司当前业务范围已涵盖物流供应链方案设计、仓储配送一体化解决、城际配送、干线直达等系列服务。截至**报告期末**，公司共拥有专业医药物流配送人员 100 余人，运营车辆 **85 辆**，构建起了以成都市为物流配送中心，覆盖全省主要地级市的高效物流配送网络。在重点市场成都市，公司业务范围包括主城区以及周边区县，且基本已覆盖各区县下规模较大的乡镇；并在内江、绵阳、眉山等 9 个主要地级市建立二级分拨中心，拥有自营干线运输线路 11 条。随着公司业务规模不断增长，公司计划进一步升级、完善现有物流配送网络，形成覆盖全川、广度与深度并重的自有物流配送能力。

通过本次募投项目的实施，构建起覆盖全川的自有物流配送网络，强化公司物流网络的广度和深度，可显著提升公司市场竞争力。

（3）提高综合物流配送能力，配合公司深耕终端发展战略

公司制定了“广域覆盖，终端赋能”的发展战略，通过为社区医药终端和基层医疗机构提供一揽子服务方案，加强公司与这些终端客户的合作深度，提高客户黏性。针对具有一定规模的连锁药店，公司积极整合供应链各环节资源，为连锁公司提供从药品采购、药品储存以及物流配送的全流程服务，解决其大部分后台供应链管理问题；针对单体药店，公司拟通过加盟方式将其纳入旗下的“健康之家”体系，不仅提供高效、便捷的物流配送服务，同时帮助药店做好库存管理、

品类调整以及员工培训等工作，实现药店的精细化管理。未来三年，公司计划在全省范围内实现连锁药店客户不低于 95%的覆盖目标，并发展不低于 5,000 家的加盟单体药店客户。

“终端赋能”战略的实施对公司的配送范围、配送频次、配送速度以及准点率等物流能力均提出了更高的要求，这迫切需要公司加大物流配送体系的建设和完善，提高综合物流配送能力，配合公司深耕终端的企业发展战略。

3、项目建设内容

本项目拟对公司现有物流配送体系进行整体升级，以优化和完善公司的物流配送网络，提高物流服务质量，为公司从传统医药流通商向医药供应链综合服务商转型奠定基础。项目建设内容主要包括两个方面：①升级、新建共 18 个二级分拨中心，构建起覆盖全川的自有物流配送网络；②购置干线运输车辆、大型配送车辆以及小型配送车辆共计 78 辆，显著提升公司的配送能力。项目实施前后，公司的物流配送能力对比如下：

序号	物流配送能力指标	募投前指标	募投后指标
1	可配送品项数	2 万多项	至少 3 万项以上
2	当日物流直配半径	单边里程 300 公里左右	单边里程 370 公里左右
3	服务客户数	4 万以上	6 万以上
4	日服务客户数	0.5 万左右	1 万左右
5	配送频率	40 总车次左右/天	80 总车次左右/天

（1）二级分拨中心

公司拟对现有 9 处二级分拨中心进行扩大，同时在广元、南充、达州等地级市新建 10 处二级分拨中心，构建起覆盖全川的自有物流配送网络。

（2）物流运输车辆

本项目计划采购 78 辆物流运输车辆，其中干线运输车辆 15 辆，大型配送车辆 12 辆，小型配送车辆 51 辆。运输车辆将根据各销售区域的业务量，在各二级分拨中心之间进行灵活调配。

4、项目实施计划

根据物流配送网点建设的紧迫性，本次募集资金投资项目建设周期 3 年，拟优先对公司现有二级分拨中心进行升级改造，第二年、第三年再陆续推进其它二级分拨中心的建设，运输车辆与之同步。具体如下：

序号	建设内容	T+1 年	T+2 年	T+3 年
1	二级分拨中心	宜宾、内江、绵阳、巴中、雅安、眉山、乐山、泸州	广元、南充、达州、自贡、遂宁市、广安	攀枝花、阿坝藏族羌族自治州、甘孜藏族自治州、凉山彝族自治州

5、项目投资概算

项目建设总投资 4,393.49 万元，拟采用募集资金 4,350.00 万元。其中：二级分拨中心建设投资 964.80 万元，运输设备投资 3,180.00 万元，预备费 248.69 万元。具体如下：

投资内容		投资额度（万元）			
		第一年	第二年	第三年	合计
建设投资费用	二级分拨中心建设费用	426.40	292.80	245.60	964.80
	二级分拨中心设备投资费用	1,060.00	1,060.00	1,060.00	3,180.00
预备费		86.26	84.10	78.34	248.69
项目合计投资		**1,523.86**	**1,485.70**	**1,383.94**	**4,393.49**

（三）电子商务平台优化升级项目

1、项目概况

本项目拟对公司现有医药电商平台进行整体升级，主要包括对现有软件系统进行升级更新，同步购置相应的硬件设备和办公设备，以显著提升公司电子商务平台的运行效率和服务能力，开拓新的平台功能，满足公司线上业务发展需要。项目建设期 3 年，总投资 3,355.96 万元。

2、项目建设的必要性

（1）升级现有电子商务平台，满足高速增长的医药电商业务发展需要

公司的一站式医药电商平台——合纵药易购始建于 2014 年，至今已有近 5 年的运营历史，自成立以来，线上电商业务就保持爆发式增长势头，销售额从

2014 年的 2,700 多万元快速增长到 2019 年的接近 11.33 亿元，年均增速超过 110%，2018 年的“合纵 119”活动日单日销售额更是突破了 1 亿元，2019 年进一步提升至 1.5382 亿元。目前，公司的电商平台注册用户已经超过了 63,000 家。伴随公司线上医药电商销售额的高速增长，平台服务终端客户数量的不断增加，公司现有的电商平台软硬件配置难以支持业务规模的持续扩张。对电子商务平台进行整体升级，添置服务器、路由器、网络存储器等硬件设备，改造升级电商平台系统、电商后台系统等软件系统，可快速提升公司电商网站的访问速度、处理速度和存储容量，尤其可提升营销活动期间面向海量客户的并行服务能力。电商平台升级对公司医药电商业务的进一步增长十分必要。

（2）加强技术升级和功能拓展，应对医药电商领域的外部竞争

为合理应对外部竞争，巩固公司在医药电商领域的竞争优势，需要公司对现有的电商平台进行不断的技术升级和功能拓展。这一方面要求公司通过外部优秀人才的引进，及时掌握行业最前沿的开发技术，积极进行平台的技术更新；另一方面也要求公司不断进行线上平台的功能拓展，开发诸如搜索追踪、会员管理、产品推荐、借款白条等新平台功能，不断优化终端客户体验。同时，通过利用大数据、人工智能等互联网前沿技术，对公司电商平台的运营数据进行深度挖掘、分析，可实现精准营销、用户画像、运营报告等全新功能，进而帮助公司优化业务流程，提高运营效率。

（3）搭建定制化、标准化技术平台，深度满足公司发展需要

公司现有的电子商务平台尚未能实现电子商务与公司战略布局、业务流程的深度融合。通过高度定制化的方式对现有系统平台进行整体改造升级，可实现公司业务体系与电商平台的深度融合和精准匹配，增强系统的可开发性，深度满足公司业务发展需要。

3、项目建设内容

本项目采用目前行业内最流行的微服务模式进行架构。微服务架构将一个庞大的系统拆分为多个微小型服务，这些微小型服务分别在各自独立的进程中运行，服务之间通过 HTTP 的 RESTful API 进行协作；被拆分的每个微小型服务围

绕着系统中某一项或一些耦合度较高的业务功能进行构建，并且每个服务都拥有独立的数据存储、业务开发、自动化测试等功能。通过微服务架构，可大大减少了系统间的耦合，降低系统的风险，提高系统质量和开发效率。

4、项目投资概算

（1）项目总投资概算

项目总投资 3,355.96 万元，拟采用募集资金 3,300.00 万元，其中：软硬件购置及安装费 3,166.00 万元、预备费 189.96 万元。具体如下：

投资内容	投资额度（万元）			
	第一年	第二年	第三年	合计
软硬件购置及安装费	2,470.00	348.00	348.00	3,166.00
预备费	148.20	20.88	20.88	189.96
项目合计投资	**2,618.20**	**368.88**	**368.88**	**3,355.96**

（2）软硬件购置及安装

项目软硬件购置及安装费投资 3,166.00 万元，具体如下：

序号	设备类型	设备名称	单价（万元）	数量（项/台）	投资总额（万元）
1	系统平台	电商平台系统的改造	400.00	1.00	400.00
2		电商后台系统改造	110.00	1.00	110.00
3		医药电商数据中心平台及大数据 SaaS 化 BI 系统	230.00	1.00	230.00
4		大数据推荐系统	100.00	1.00	100.00
5		人工智能技术系统	160.00	1.00	160.00
6		启明星辰安全防护软件	160.00	1.00	160.00
小 计					**1,160.00**
1	配套硬件	服务器	5.00	300.00	1500.00
2		防火墙	4.00	12.00	48.00
3		路由器	3.00	6.00	18.00
4		交换机	5.00	12.00	60.00

5		负载均衡系统	23.00	8.00	184.00
6		网络存储器	35.00	4.00	140.00
7	办公设备	台式电脑	0.50	60.00	30.00
8		笔记本电脑	0.70	30.00	21.00
9		办公桌椅			5.00
小　计					**2,006.00**
设备购置及安装费用合计					**3,166.00**

5、项目建设工期和实施进展情况

项目由发行人自行组织实施。项目计划建设期为 3 年，建设资金将根据项目实施计划和进度安排分批投入使用。第一年优先对电商平台直接相关的软件系统进行升级，同步购置硬件设备和办公设备，后续再按照计划进行软件系统其他部分的建设，具体进度规划如下：

序号	建设内容	T+1 年	T+2 年	T+3 年
1	软件系统	总投资的 40%	总投资的 30%	总投资的 30%
2	配套硬件	全部	-	-
3	办公设备	全部	-	-

6、项目经济效益分析

本项目建设重点是对公司现有电子商务平台进行整体升级和优化。项目不直接产生经济效益，项目建设完成后，将大大提升公司电子商务平台的运营效率和服务能力，巩固公司在医药电商领域的核心竞争力。

（四）补充流动资金项目

1、项目建设的必要性

（1）发行人所处的行业属于典型的资金密集型行业

公司所处的医药流通行业属于典型的资金密集型行业。首先，存货既是利润的来源，也是满足客户对药品品种齐全性和配送及时性的基础，因此公司常年储备了大量的存货，由此形成了大量的资金占用；其次，作为衔接上游医药制造企业和下游药品消费终端之间的医药流通服务商，公司主要通过购销差价来获取利

润。其在向上游企业采购时，为了获得更多的折扣和返利，企业会采用较高比例的预付款或现款现货的采购方式；而在将药品销售给下游客户时，通常会有一定的赊销信用期。因此，公司在经营过程中面临较大的资金压力，公司自有资金实力决定了公司的业务规模和发展空间。

同时，随着医药流通行业整合步伐进一步加快，行业集中度不断提升，全国性和区域性的龙头企业实力不断增强，为应对行业的激烈竞争，巩固既有优势地位，公司迫切需要扩大经营规模以抢占市场先机，这对公司的资金实力提出了更高要求。通过补充流动资金可有效缓解公司资金压力，保障了公司业务正常运营及未来发展。

（2）公司资产中存货、应收账款及预付账款占比较高，占用资金较大

公司的资产结构以流动资产为主，其中存货、应收账款及预付账款占比较高，对公司流动资金形成了较为明显的占用。由于医药工业生产的周期性和在途商品的不确定性，再考虑到医药市场的特殊性，医药流通企业需要保持一定比例的库存，以满足终端市场对药品消费的突发性、及时性以及不确定性要求，造成公司存货余额较大，占用了较多的流动资金。2018 年年末公司的存货余额占流动资产的比重约为 50%，成为公司经营性资产中对流动性占用最严重的资产。

同时，公司对于二级分销商和连锁公司类等客户，通常会给予 1 至 3 个月的账期，这导致公司应收账款余额随着经营规模的扩大而持续增长。虽然根据行业惯例在年底前会对应收款项进行一定程度上的集中催收，导致年末应收款项余额较小，如 2018 年末应收账款余额仅为 2,200 万元。但日常经营中应收款项对资金占用的压力依然较大，2018 年月均应收账款余额约为 1.65 亿元，约为年末数的 7.88 倍。

随着本次募集资金投资项目“合纵医药电商物流中心项目”建设完成，公司的销售规模有望继续保持超过 20%的年均增长，对公司流动资金的规模也将提出更高要求。

按照对公司销售收入增长的谨慎预测，综合考虑存货、应收账款及预付账款以及其他相关科目的周转次数，使用募集资金补充 16,600.00 万元流动资金符合公司现阶段的经营规模以及未来 3-5 年业务增长的需要。

2、补充流动资金测算

根据《流动资金贷款管理暂行办法》（中国银行业监督管理委员会令 2010 年第 1 号）附件的流动资金贷款需求量的测算参考方法，对公司的流动资金需求进行测算。

经测算，至 2019 年末，公司的流动资金需求缺口为 20,758.78 万元。综合考虑公司资金状况，本次发行拟安排 16,600.00 万元募集资金补充流动资金。

公司根据自身实际情况以及业务发展规划，明确了补充流动资金的使用方向。补充流动资金测算的有关假设情况、相关参数选取具备合理性。

3、补充流动资金对公司的影响

流动资金到位后，可以有效缓解公司经营规模持续扩大带来的资金压力，提升公司综合市场竞争力。

4、流动资金的管理

公司将严格按照《募集资金管理办法》规定，将流动资金存入董事会决定的专户管理。由公司董事会根据公司发展战略及实际经营需求审慎进行统筹安排，该等资金将全部用于公司的主营业务，具体用途由董事会审议后确定，必要时需经公司股东大会审议批准。公司将严格按照中国证监会、深圳证券交易所颁布的有关规定以及公司的《募集资金管理办法》，根据业务发展的需要使用该项流动资金。公司在进行该项流动资金使用时，将根据业务发展需要，在科学预算和合理调度的基础上，合理安排资金的使用方向、进度和数量，并将严格按照公司财务管理制度和资金审批权限进行，以保障募集资金的安全和使用效率，并不断提高股东收益。

三、募集资金运用对公司经营状况和财务状况的影响

（一）对公司经营状况的影响

本次募集资金投资项目建成后，公司的仓储能力、物流运输能力、电子商务平台服务能力和资金实力都将显著提高。各项目建设符合公司未来战略布局，抓住了医药流通行业未来的发展方向。项目的实施有利于公司继续保持和巩固在行

业中的竞争优势，增强企业的综合实力。

（二）对公司财务状况的影响

1、对公司财务指标的影响

本次募集资金投资项目具有良好的市场发展前景和经济效益，项目完成投产后，公司盈利能力和抗风险能力将得到增强；公司主营业务收入与净利润将大幅提升，公司财务状况得到进一步的优化与改善；公司总资产、净资产规模将进一步增加，财务结构将更趋合理，有利于增强公司资产结构的稳定性和抗风险能力。

2、新增固定资产折旧的影响

按照公司现行固定资产和无形资产折旧、摊销政策，项目建成投产后新增资产年折旧、摊销情况如下：

序号	项目名称	新增固定资产	新增无形资产	年折旧摊销合计
1	合纵医药电商物流中心项目	11,542.34	461.10	1,120.52
2	药易达物流配送体系建设项目	3,370.80	1,022.69	893.01
3	电子商务平台优化升级项目	2,126.36	1,229.60	560.28
合　计		**17,039.50**	**2,713.39**	**2,573.81**

募集资金到位后，上述投资项目的固定资产和无形资产投资将在 36 个月内逐步完成。根据上表结果，各项目达产年新增固定资产和无形资产折旧摊销费用合计 2,573.81 万元。公司收入、利润的增长能够消化募投项目新增折旧、摊销对公司经营业绩的影响。

四、募集资金投资项目先期投入情况

截至 2019 年 12 月 31 日，公司以自有资金预先投入募集资金投资项目的累计金额为 13,512.71 万元，具体情况如下：

项目名称	募集资金投资总额	已投入金额	进展情况	资金来源

合纵医药电商物流中心项目	20,271.44	13,512.71	已完成对成都润田食品饮料有限公司100%股权的收购、仓库改造及仓库一期设备的安装等工作。	自有资金

五、公司发展规划

（一）发展目标及规划

公司是一家专注于院外市场的医药流通综合服务商，主要服务于广大的社区医药终端和基层医疗机构。多年以来，公司一直以深度服务广大院外市场终端客户为愿景，通过互联网相关技术的应用、内部供应链体系的优化、品类管理能力的加强和一系列增值服务，综合提升公司对院外市场终端客户的服务能力，提升企业核心竞争力。公司通过不断为客户提供便捷的一站式的采购体验、准时高效的配送体验、贴心完善的服务体验，最终实现公司成为药品流通院外市场一流综合服务商的目标。

未来三年，公司借鉴国外医药流通市场经验并结合中国院外市场特征和公司的特点，制定了如下的主要发展规划：

1、进一步增强公司对院外终端市场客户的覆盖和服务能力，提升覆盖家数及单采量，提升客户黏性。

2、加大与上游制药企业的合作广度和深度，进一步丰富和优化公司品类结构，加强与上游的商业合作关系。

3、奠定并巩固公司在四川市场的区域龙头地位，并将公司在四川市场的经验进行异地复制。

未来几年，公司将继续努力提升对院外市场终端的覆盖率，提升终端的采购黏性和单采量。通过业绩的持续增长，公司拟在 2022 年左右达到约 50 亿的销售规模，在全国范围内的注册用户超突破 10-15 万家，为约 5,000 至 10,000 家客户提供优质的增值服务，在四川省范围内实现连锁药店客户不低于 95%的覆盖，发展不低于 5,000 家的加盟单体药店客户。公司将在国内多个省份完成布局，通过线上线下结合、覆盖与赋能并举的方式，成为国内极具竞争力的医药健康行业服务商。

（二）公司实现发展规划的具体措施

1、利用地推团队和加盟模式提升终端覆盖率、增强线下服务能力

（1）地面推广团队

公司推动营销团队的精细化扩编，以全省每个地级市至少一名专业营销人员的配置进行大范围覆盖。营销人员除了承担区域市场开拓、信息收集、电商推广、品牌宣传等职责外，还要承担公司服务的连锁药店客户和加盟店客户日常维护、管理咨询、高毛利品种导入等工作，实现对终端市场的开拓和维护。

（2）加盟药店模式

公司通过旗下的“健康之家”平台，对单体药店以加盟方式进行吸收整合。对于进入“健康之家”体系的单体药店，公司除了提供快捷、高效、准点的物流服务外，还提供包括门店设计、品类管理、远程诊疗、员工培训等一系列药店管理服务，从而帮助其更好的服务周边 C 端市场。加盟模式除作为公司拓展新客户的重要方式外，对提升现有客户的黏性发挥了重要作用。

2、提升仓储体系自动化程度和物流配送能力，进一步优化公司供应链

公司拟运用本次募集资金引入“箱式立库存取、货到人拣选及自动补货系统”、“自动输送分拣系统”、“WMS（仓库管理系统）信息系统”和电子标签系统，建立了从硬件到软件的全套自动化仓储体系。公司的自动化仓储系统能够大幅提升公司在入库上架、订单调度、拆零流程、包装复核、集货装车等大部分作业流程的自动化程度，能够有效提高公司终端纯销业务中主要的零散货件的处理能力。

公司拟运用本次募集资金对物流配送体系进行全面升级，主要包括升级、新建二级分拨中心和购置物流运输车辆，显著提升公司的物流网络覆盖率和运营效率。通过构建起覆盖全川的自有物流配送网络，加强公司物流网络的广度和深度，可显著提升公司市场竞争力。

通过以上措施提升公司从仓储处理到物流配送整个链条的运作效率，可以有效优化公司的药品流通供应链，进而提升公司对院外终端客户的服务能力。

3、优化电商平台，提升数据分析能力

公司拟运用本次募集资金对电商平台硬件系统进行更新，并对平台系统及后台系统进行优化升级。本次更新升级将打造具有更加优秀的用户体验的高性能、高并发、高可用的电商交易平台，以满足大型活动带来的大流量访问需求，提升电商平台在大访问量下的用户采购体验。

此外，公司亦通过本次募集资金建设医药电商数据中心平台、大数据 SaaS 化 BI 系统和大数据推荐系统。BI 系统能够实现对电商平台销量、销售额、价格、订单、占有率、厂家等数据的收集、分析、提炼，最终形成具有数据实时性、操作易用性、交互性及可视化特点的综合系统，为公司业务提供可参考的信息。大数据推荐系统基于数据挖掘及机器学习技术对用户行为进行分析，为精准营销提供信息支持。

通过发挥互联网平台优势，公司可以进一步链接生产厂家、配送商、药店乃至患者，在药监和医保部门的监督下，构建完整的生态数据系统。公司可以充分利用平台的大数据优势，协助零售药店精确掌握特定社区周围药店需要的药品种类、数量、规格、生产厂家等特征，进行有针对性的备货，协助药品生产企业厂家精准区域性铺货，为供应链上下游做出最优的决策提供支持。

4、深化与供应商的合作关系，提升品类管理能力

通过多年积累，目前公司拥有 1,200 多家制药企业 7,100 余个医药品种的全国或区域代理、经销资格，其中，包括 130 家制药企业 344 个品种的独家代理资格，报告期内经营的药品品种（规格）将超过 22,000 个，形成了品种丰富、种类全面的产品体系。

未来，公司将继续加强与上游供应商的长期合作关系，在进一步补充和丰富现有经营品种的基础上，同步优化品种结构，重点引入高毛利的产品品种，加强产品体系的精细化管理，增强盈利能力。

同时，凭借较大的资金规模、良好的品牌形象和医药电商优势，公司力争深入提升与供应商的代理合作关系，通过代理级次升级，品种独家经营、区域专营等手段，巩固现有竞争优势，提高服务终端客户能力。

5、进入其他省份市场并复制四川模式，提升跨省经营能力

在四川之外的市场，公司将依托于项目在四川地区取得的成功模式，在全国其他地区筛选合作伙伴进行合作，以股权并购、共同出资等方式与当地的医药流通企业强强联合，利用其在当地的区域优势，迅速切入当地市场。并可以将合纵药易购在四川的企业管理、市场运营、供应链建设等方面的经验应用于当地企业，进而实现合纵药易购的经营模式。

目前公司已经在河南、阿坝州等区域，以收购、共同出资设立子公司等方式，推动合纵模式在当地落地、繁衍。

6、综合利用各种方式提升公司的资金筹措及运用能力

公司在本次成功发行股票并上市后，将集中精力重点做好募集资金项目的建设，以规范的运作、科学的管理、优良的经营业绩、持续的增长以回报投资者。同时，公司将根据业务实际发展状况和资金需求，在有利于股东利益最大化的前提下，合理使用股权融资、债券融资、供应链金融等手段，保持公司健康合理的资本结构，为实现公司持续、快速发展提供资金保障。

（三）拟定上述计划所依据的假设条件

本公司拟定上述业务发展计划和目标，主要基于以下假设条件：

1、公司本次股票发行成功，募集资金按时足额到位，投资项目如期进行；

2、公司所处的宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展状态，没有对公司发展产生重大不可抗力影响的现象发生；

3、国家对行业的政策无重大的转变，或者政策转变不会对公司的经营管理产生重大不利影响；

4、公司下游行业处于正常的发展状态，没有出现影响该行业发展的重大不利情形；

5、公司执行的财务、税收政策无重大改变；

6、没有其他不可抗力因素造成的重大不利影响。

（四）实施上述计划将面临的主要困难

1、资金不足是公司实施上述计划和目标所面临的主要困难，如果不能顺利募集到足够的资金，本次募集资金投资项目很可能无法按计划实施，公司发展计划将难以如期实现。股票发行成功与否对公司发展计划能否顺利实施及公司财务结构的健康水平有着非常重要的影响。

2、随着业务规模的扩张，公司将对管理、技术等方面人才有着更加迫切的需求，人才的引进、培养和衔接将对公司计划和目标的实施产生关键性作用。

3、近年来，公司的发展速度日益增快，资产规模和业务范围都在扩大，这对公司的战略规划、营销策略、内部控制、财务管理等方面提出了更高的要求。

（五）发行人确保实现上述发展计划拟采用的方法、方式或途径

1、募集资金到位后，公司将统筹安排，加快项目建设，提升业务规模，增强公司的核心竞争力，提高市场占有率。

2、加强公司在人才方面的引进和培养。一方面，对外通过公司现有的品牌影响力，引进并留住人才；另一方面，对内通过对关键人员进行再培训，提升业务能力和管理水平，打造出高水平的核心技术人员和管理团队。

3、成功发行股票并上市后，公司将进一步完善法人治理结构，提高规章制度的规范性和透明度，提升公司管理水平，强化管理决策科学性，促进健康发展和业务目标的实现。

（六）发展计划与现有业务的关系

上述业务发展计划是公司基于现有业务的基础上，根据公司的发展战略要求制定。本次募集资金投资项目将有利于公司业务进一步扩张和深化，与现有业务有紧密的一致性和延续性。

公司业务发展计划是现有业务的提升和拓展。通过发展计划的实施，将有利于公司进一步提升在电商服务、仓储物流服务方面的能力，提高业务规模和业务范围，增强公司现有服务的市场竞争力，巩固公司在医药流通领域的领先地位。

（七）发行人声明

公司本次首次公开发行股票并在创业板上市后，将通过定期报告持续公告上述发展规划实施和目标实现的情况。

第十节 投资者保护

一、发行人投资者关系的主要安排

（一）建立健全内部信息披露制度和流程

为保证投资者及潜在投资者的合法权益，规范公司信息披露行为，确保信息披露真实、准确、完整、及时，公司根据《公司法》、《证券法》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律法规规定，制定了《信息披露管理制度》对信息披露的基本原则、信息披露的内容及披露标准、信息披露的审核与披露程序、信息披露的责任划分、信息披露的保密措施等事项都进行了详细规定。该制度有助于加强公司与投资者之间的信息沟通，提升规范运作和公司治理水平，切实保护投资者的合法权益。

（二）投资者关系负责部门

公司设置了董事会秘书，负责信息披露事务及投资者关系工作，包括与中国证监会、证券交易所、有关证券经营机构、新闻机构等联系；通过信息披露与交流，加强与投资者及潜在投资者之间的沟通，增进投资者对公司的了解和认同，提升公司治理水平。

（三）保护投资者合法权益的措施

公司对投资者合法权益的保护主要体现在《公司章程（草案）》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》、《股东大会议事规则》、《董事会秘书工作细则》等制度文件的制定，保障公司与投资者实现良好的沟通，为投资者尤其是中小投资者在获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等方面提供制度保障，从而达到提升公司治理水平、实现公司整体利益最大化、切实保障投资者权益的目标。

二、股利分配政策

（一）报告期内股利分配政策

根据公司现行有效的《公司章程》，公司的股利分配政策如下：

“第一百四十三条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

第一百四十四条 公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

第一百四十五条 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

第一百四十六条 公司可以采取现金或者股票方式分配利润。”

（二）本次发行后的股利分配政策

2019 年 4 月 1 日公司第一届董事会第二十四次会议、2019 年 4 月 16 日公司 2019 年第三次临时股东大会审议修订了《公司章程（草案）》，制定了公司的利润分配政策：

“第一百五十五条 公司实施积极的利润分配办法，重视对投资者的合理投

资回报。公司可以采取现金或者其他方式分配利润。公司利润分配政策为：

（一）利润分配基本原则：公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报，兼顾公司的可持续发展。公司利润分配政策应保持连续性和稳定性，特别是现金分红政策的一致性、合理性和稳定性，且符合相关法律、法规及规范性文件的规定。公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

（二）利润分配形式：公司采取现金方式或者现金与股票相结合方式分配股利，其中优先以现金分红方式分配股利。具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。考虑到公司的成长性或重大资金需求时，在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，公司可以采用股票股利方式进行利润分配。

（三）利润分配的时间间隔：公司每一会计年度进行一次利润分配，通常由年度股东大会审议上一年的利润分配方案；在有条件的情况下，公司可以进行中期现金分红，由临时股东大会审议。公司董事会应在定期报告中披露利润分配方案及留存的未分配利润的使用计划安排或原则，公司当年利润分配完成后留存的未分配利润应用于发展公司经营业务。

（四）利润分配的顺序：在现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，具备现金分红条件的，公司应当优先采取现金方式分配股利。

（五）现金分红的比例：公司单一年度以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可分配利润的 10%。公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出或重大投资计划安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

1.公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

2.公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

3.公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

4.公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处

理。

重大投资计划或重大现金支出指以下情形之一：（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 30%，且超过 5,000 万元；（2）公司未来十二个月拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 20%。

（六）利润分配的条件：公司主要采取现金分红的利润分配政策，即公司当年实现盈利，在依法弥补亏损、提取法定公积金、盈余公积金后有可分配利润的，且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营，则公司应当进行现金分红。

公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围。在符合本条利润分配基本原则的前提下，且董事会认为公司具有成长性、并考虑每股净资产的摊薄、股票价格与公司股本规模等真实合理因素，发放股票股利有利于公司全体股东整体利益的，并经审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。公司可以采用发放股票股利方式进行利润分配，具体分红比例由公司董事会审议通过后，提交股东大会审议决定。

（七）利润分配应履行的审议程序：公司的利润分配方案由公司董事会根据法律法规及规范性文件的规定，结合公司盈利情况、资金需求及股东回报规划，制定利润分配方案并对利润分配方案的合理性进行充分讨论，独立董事发表独立意见，形成专项决议后提交股东大会审议。公司董事会、股东大会在制定、讨论及审议利润分配方案时，应充分考虑社会公众投资者、独立董事及外部监事的意见，独立董事应对年度利润分配方案发表独立意见，公司董事会办公室应及时将外部监事意见、社会公众通过电话、邮件等方式提出的意见汇总后及时提交给公司董事会，以供公司董事会、股东大会参考。股东大会审议利润分配方案时，公司为股东提供网络投票的方式。

（八）利润分配政策的调整：在遇到战争、自然灾害等不可抗力时或反生其他对公司生产经营造成重大影响的情形时，或公司自身经营状况发生重大变化时，公司可对利润分配政策进行调整。公司调整利润分配方案，必须由董事会作出专题讨论，详细论证说明理由；公司董事会应将调整利润分配的方案发送至独

立董事及监事会，由独立董事发表专项意见并经监事会审议通过；同时，公司应充分听取中小股东的意见，应通过网络、电话、邮件等方式收集中小股东意见，并由公司董事会办公室将中小股东意见汇总后交由公司董事会；公司董事会应在充分考虑独立董事、监事会及中小股东意见后形成议案， 审议通过后提交公司股东大会以特别决议审议通过。股东大会审议利润分配政策变更事项时，必须提供网络投票方式。

（九）公司应当及时行使对全资或控股子公司的股东权利，根据全资或控股子公司公司章程的规定，促成全资或控股子公司向公司进行现金分红，并确保该等分红款在公司向股东进行分红前支付给公司。

（十）公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见；公司最近 3 年未进行现金利润分配的，不得向社会公众增发新股、发行可转换公司债券或向原有股东配售股份。公司将根据自身实际情况，并结合股东（特别是公众投资者）、独立董事和外部监事的意见，在上述利润分配政策规定的范围内制定或调整股份回报计划。若公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定，有关调整利润分配的议案需经公司董事会审议后提交公司股东大会批准。存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

（十一）公司股东存在违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所获分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

（十二）公司以现金为对价，采用集中竞价方式、要约方式回购股份的，当年已实施的股份回购金额视同现金分红，纳入该年度现金分红的相关比例计算。”

（三）分红回报规划制定时考虑的主要因素

公司制订《四川合纵药易购医药股份有限公司未来股利分配规划》时，在充分考虑公司的长远和可持续发展、注重对全体股东尤其是中小股东的投资回报、社会资金成本、外部融资环境等因素的基础上，还结合了公司实际经营发展需求、目前及未来盈利规模、现金流量状况、项目投资资金需求、本次发行融资、长远

规划和可持续发展等情况。具体如下：

1、公司未来股利分配规划符合公司实际经营发展的需求。公司所属的医药流通行业属于资本密集型行业，为了保证一定比例的持续投资以扩大经营规模、保持一定的增长速度，公司在制定未来股利分配规划时将充分考虑留存一定比例的利润满足经营发展的需要。

2、公司未来股利分配规划是基于公司未来盈利规模及现金流量状况的。报告期内公司采用现代化的管理手段，对各种资源进行优化配置，提高公司整体运作效率，盈利规模大幅度提高。报告期内公司净利润均保持增长的同时，经营现金净流量状况良好，为公司的生产经营和市场扩张提供了有力地支持。公司未来的股利分配规划在保证投资者获取合理现金分红回报的同时，还将兼顾公司现金流状况，以继续保持资金链的健康运作。

3、本次发行融资投资项目的资金需求。公司本次融资投资的项目拟分别建设“合纵医药电商物流中心项目”、“药易达物流配送体系建设项目”、“电子商务平台优化升级项目”及“补充流动资金项目”等，资金需求超过 4 亿元。本次募投资金项目的投资款拟通过上市公开融资，但公司仍将本着谨慎性原则，通过不断提高自身经营利润积累、保持融资渠道的畅通更好地保证项目的实施。公司的未来股利分配规划已充分考虑了上述项目投资需求的因素。

4、银行信贷及债权融资环境。公司在制订未来股利分配规划时，已充分考虑了近几年来银行信贷及债权融资环境的变化，在融资成本保持高企的情况下，公司将在经营活动中扩大自有资金的投入，同时降低融资规模，以降低融资成本。

5、公司未来股利分配规划着眼于公司长远规划和可持续发展。公司未来将坚持公司院外市场的医药流通一流综合服务商的目标，充分发挥和加强公司在四川省医药流通院外市场的优势，通过互联网相关技术的应用、内部供应链体系的优化、品类管理能力的加强和一系列增值服务，综合提升公司对院外市场终端客户的服务能力，并将公司在四川的成功模式推广到其他战略地区。努力通过未来持续稳定的发展给与投资者长期持续的回报。

综上所述，公司处于快速发展阶段，报告期内营业收入和净利润均实现了快速发展，因此公司将部分利润用于扩大经营规模、加大市场开拓，符合股东和公

司的利益。同时，公司为了保证投资者特别是中小股东对现金回报的需求，在公司未来股利分配规划明确单一年度以现金分配方式的利润不得少于当年度实现的可分配利润的 10%。因此，公司细化分红回报规划，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，保持股利分配政策连续性和稳定性。

（四）上市后分红回报计划

2019 年 4 月 16 日召开 2019 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于公司上市后未来三年股利分配计划的议案》，明确了最低现金分红比例：公司上市后未来三年每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10%，在确保公司足额现金股利分配的前提下，若公司发展且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时，公司可另行增加股票股利分配和公积金转增。

（五）本次发行前滚存利润的分配安排

经公司 2019 年第三次临时股东大会审议通过，截至首次公开发行股票前公司未分配的滚存利润，由首次公开发行股票后的新老股东共同享有。

（六）股东投票机制

为有效保护投资者的合法权益，根据上市后适用的《公司章程（草案）》规定，公司股东大会选举董事、监事时实行累积投票制，并在审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者进行单独计票制，以切实有效保护中小投资者选择公司经营者的权利。同时《公司章程（草案）》还规定了网络投票表决方式，对法定事项采取网络投票方式召开股东大会进行审议表决，以保证中小投资者参与公司股东大会的权利。

第十一节 其他重要事项

一、信息披露部门、人员安排

联系人：董事会秘书郝睿智

联系地址：成都市金牛区友联一街 18 号 13 层

邮政编码：610081

咨询电话：028- 83423435 传真：028- 83423435

互联网网址：http://www.hezongyy.com/

电子信箱：haorz@hezongyy.com

二、发行人的重要合同及其履行情况

报告期内，发行人尚无金额达到收入或利润 10%以上的合同，销售合同选取金额为 3,000 万元以上，采购合同选取金额为 5,000 万以上，作为重大合同披露。

（一）报告期内发行人已履行的重大合同

报告期内，发行人已履行的重大合同具体如下：

1、重大销售合同

2017 年：

序号	合同名称	合同主体	客户名称	客户类型	合同内容	合同期限	合同金额（万元）
1	药品购销合同	发行人	石家庄莱悦医药贸易有限责任公司	分销	药品	2017.1.1-2017.12.30	3,000
2	药品购销合同	发行人	四川金仁医药有限公司	分销	药品	2017.1.1-2017.12.31	3,000
3	药品购销合同	发行人	四川科伦医药贸易有限公司	分销	药品	2017.1.1-2017.12.31	3,600
4	药品购销合同	发行人	四川本草堂药业有限公司	分销	药品	2017.1.1-2017.12.31	3,600

2018 年度：

序号	合同名称	合同主体	客户名称	客户类型	合同内容	合同期限	合同金额（万元）
1	药品购销合同	发行人	四川本草堂药业有限公司	分销	药品	2018.1.1-2018.12.31	3,600
2	药品购销合同	发行人	四川海王金仁医药集团有限公司	分销	药品	2018.1.1-2018.12.31	4,800
3	药品购销合同	发行人	四川嘉事蓉锦医药有限公司	分销	药品	2018.1.1-2018.12.31	4,000

2019 年：

序号	合同名称	合同主体	客户名称	客户类型	合同内容	合同期限	合同金额（万元）
1	药品购销合同	发行人	石家庄莱悦医药贸易有限责任公司	分销	药品	2019.1.1-2019.12.31	3,300
2	药品购销合同	发行人	四川本草堂药业有限公司	分销	药品	2019.1.1-2019.12.31	3,600
3	药品购销合同	发行人	四川贝尔康医药有限公司	分销	药品	2019.1.1-2019.12.31	4,000
4	药品购销合同	发行人	新疆合纵浩邦医药有限公司	分销	药品	2019.1.1-2019.12.31	4,800
5	药品购销合同	发行人	四川海王金仁医药集团有限公司	分销	药品	2019.1.1-2019.12.31	4,800
6	药品购销合同	发行人	四川嘉事蓉锦医药有限公司	分销	药品	2019.1.1-2019.12.31	5,000

2、重大采购合同

2017 年：

序号	合同名称	合同主体	供应商名称	供应商类型	合同内容	合同期限	合同金额（万元）
1	采购框架协议	发行人	四川科伦医药贸易有限公司	商业	药品	2017.1.1-2017.12.31	9,600
2	采购框架协议	发行人	四川九州通医药有限公司	商业	药品	2017.1.1-2017.12.31	5,000
3	采购框架协议	发行人	成都西部医药经营有限公司	商业	药品	2017.1.1-2017.12.31	10,000

2018 年：

序号	合同名称	合同主体	供应商名称	供应商类型	合同内容	合同期限	合同金额（万元）

1	采购框架协议	发行人	成都西部医药经营有限公司	商业	药品	2018.1.1-2018.12.31	10,000
2	采购框架协议	发行人	四川科伦医药贸易有限公司	商业	药品	2018.1.1-2018.12.31	8,000
3	采购框架协议	发行人	四川九州通医药有限公司	商业	药品	2018.1.1-2018.12.31	10,000
4	采购框架协议	发行人	四川光大制药有限公司	工业	药品	2018.1.1-2018.12.31	6,000

2019 年：

序号	合同名称	合同主体	供应商名称	供应商类型	合同内容	合同期限	合同金额（万元）
1	采购框架协议	发行人	成都西部医药经营有限公司	商业	药品	2019.1.1-2019.12.31	10,000
2	采购框架协议	发行人	四川科伦医药贸易有限公司	商业	药品	2019.1.1-2019.12.31	8,400
3	采购框架协议	发行人	四川九州通医药有限公司	商业	药品	2019.1.1-2019.12.31	8,000
4	采购框架协议	发行人	四川光大制药有限公司	工业	药品	2019.1.1-2019.12.31	7,000
5	采购框架协议	发行人	四川本草堂药业有限公司	商业	药品	2019.1.1-2019.12.31	6,000

（二）发行人正在履行的重大合同

截至本招股说明书签署日，发行人已经签署且尚在执行的重大合同如下：

1、销售合同

序号	合同名称	合同主体	客户名称	客户类型	合同内容	合同期限	合同金额（万元）
1	药品购销合同	发行人	四川嘉事蓉锦医药有限公司	分销	药品	2020.1.1-2020.12.31	6,000
2	药品购销合同	发行人	四川金仁医药集团有限公司	分销	药品	2020.1.1-2020.12.31	4,600
3	药品购销合同	发行人	四川贝尔康医药有限公司	分销	药品	2020.1.1-2020.12.31	4,000
4	药品购销合同	发行人	石家庄莱悦医药贸易有限责任公司	分销	药品	2020.1.1-2020.12.31	3,600
5	药品购销合同	发行人	四川本草堂药业有限公司	分销	药品	2020.1.1-2020.12.31	3,000

2、采购合同

序号	合同名称	合同主体	供应商名称	供应商类型	合同内容	合同期限	合同金额（万元）
1	采购框架协议	发行人	成都西部医药经营有限公司	商业	药品	2020.1.1-2020.12.31	11,000
2	采购框架协议	发行人	四川九州通医药有限公司	商业	药品	2020.1.1-2020.12.31	12,000
3	采购框架协议	发行人	四川科伦医药贸易有限公司	商业	药品	2020.1.1-2020.12.31	8,400

3、借款合同

序号	合同类型	贷款主体	贷款银行	借款额度/最高融资额度	合同期限	担保方式
1	综合授信合同	发行人	中国民生银行股份有限公司成都分行	5,000 万元	2019.8.15-2020.8.14	李燕飞、周跃武提供连带责任共同担保
2	最高额融资协议	发行人	成都银行股份有限公司沙湾支行	8,800 万元	2019.12.26-2022.12.25	合时代提供抵押担保；李燕飞、周跃武提供保证担保

[注]发行人于 2020 年 1 月在最高额融资协议下发生两笔金额各 2,000 万元的借款，期限分别为 2020 年 1 月 10 日至 2021 年 1 月 9 日、2020 年 1 月 15 日至 2021 年 1 月 14 日。

4、担保合同

序号	合同类型	债务人	担保权人	担保人	担保金额（万元）	担保主债权期限
1	最高额保证合同	发行人	中国民生银行股份有限公司成都分行	李燕飞、周跃武	5,000	2019.8.15-2020.8.14
2	最高额抵押合同	发行人	成都银行股份有限公司沙湾支行	合时代	8,800	2019.12.26-2022.12.25
3	最高额保证合同	发行人	成都银行股份有限公司沙湾支行	李燕飞、周跃武	8,800	2019.12.26-2022.12.25

三、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，公司无对外担保事项。

四、重大诉讼或仲裁事项

（一）公司及下属子公司的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司存在一起尚未了结的重大诉讼，具体如下：

2017 年 3 月，合纵药易购与黑龙江中桂制药有限公司（以下简称“黑龙江中桂”）签署《处方药产品推广合作协议》，约定合纵药易购作为黑龙江中桂在四川省内的推广合作商，负责推广其“盐酸氨溴索口服溶液”产品。同时，双方另行签署了《黑龙江中桂制药产品推广合作协议之补充协议》，黑龙江中桂承诺给予合纵药易购奖励。2018 年 1 月 1 日，双方再度签署《处方药产品推广合作协议》及《黑龙江中桂制药产品推广合作协议之补充协议》，但在合纵药易购依约履行了合同义务后，黑龙江中桂一直拖延，并以各种借口不予支付应当给予合纵药易购的奖励计 729,194.40 元，同时也不返还合纵药易购支付的保证金 3 万元，构成对合纵药易购的违约。

为维护自身合法权益，公司于 2019 年 10 月 8 日向庆安县人民法院提起民事诉讼，请求法院判决黑龙江中桂承担清偿责任。2019 年 12 月 20 日，安庆县人民法院作出一审判决，驳回公司诉讼请求。公司不服一审判决，于 2020 年 1 月向安庆县人民法院递交上诉状，上诉至黑龙江省绥化市中级人民法院。截至本招股说明书签署日，该案件尚在审理之中。

截至本招股说明书签署日，公司不存在其他尚未了结的、争议金额在 30 万元以上的重大诉讼、仲裁案件。

（二）控股股东及实际控制人的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司控股股东及实际控制人无重大诉讼、仲裁事项。

（三）公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在重大诉讼（包括刑事诉讼）或仲裁事项。

五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及行政处罚、立案调查的情况

截至本招股说明书签署之日，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在涉及行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况。

六、报告期内重大违法情况

报告期内，发行人不存在重大违法行为。

报告期内，发行人控股股东、实际控制人不存在重大违法行为。

第十二节 声明

一、发行人及其全体董事、监事与高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：

李燕飞　周跃武　李　锦

詹德妍　郝睿智　邝启宇

杨记军　柴俊武　刘　浩

全体监事签名：

田文书　赵培培　陈华松

非董事高级管理人员签名：

雷启岗

四川合纵药易购医药股份有限公司

2020 年 8 月 20 日

二、发行人控股股东、实际控制人声明

本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东、实际控制人：



李燕飞

2020年8月30日

三、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：

张仕源

保荐代表人：

刘 强　　杨 晓

法定代表人：

张 剑

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2020 年 8 月 30 日

保荐机构执行董事、总经理声明

本人已认真阅读四川合纵药易购医药股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：

朱春明

保荐机构执行董事：

张 剑

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2020 年 8 月 30 日

四、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办律师签名：

彭 刚　　肖 强

律师事务所负责人签名：

王 丽

北京德恒律师事务所

2020 年 8 月 20 日

五、审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师签名：

张 宇

肖 菲

会计师事务所负责人签名：

杨志国

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 8 月 20 日

六、资产评估机构声明（一）

本机构及签字资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字资产评估师签名：



朱小波



徐达

资产评估机构负责人签名：



商光太

福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司

2020 年 8 月 20 日

七、资产评估机构声明（二）

本机构及签字资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字资产评估师签名：

任俊 刘学勤

资产评估机构负责人签名：

聂竹青

深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司

2020 年 8 月 30 日

八、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师签名：

张 宇　　罗 利

罗跃宇　　魏炳谦

会计师事务所负责人签名：

杨志国

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 8 月 20 日

九、验资复核机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师签名：

张 宇 罗 利

会计师事务所负责人签名：

杨志国

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 8 月 26 日

关于立信会计师事务所（特殊普通合伙）

签字注册会计师罗利离职的说明

立信会计师事务所（特殊普通合伙）于 2016 年 4 月 25 日出具的《关于四川合纵医药有限责任公司注册资本、实收资本的复核报告》（信会师报字[2016]第 850023 号），以及于 2016 年 6 月 6 日出具的《验资报告》（信会师报字[2016]第 810203 号）的签字注册会计师之一罗利，已于 2019 年 4 月 23 日从本所离职，因此其无法在本所出具的“四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书的验资机构声明”和“验资复核机构声明”上签字。

特此说明。

会计师事务所负责人签名：

杨志国

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 8 月 20 日

关于立信会计师事务所（特殊普通合伙）

签字注册会计师魏炳谦离职的说明

立信会计师事务所（特殊普通合伙）于 2017 年 3 月 28 日出具的《验资报告》（信会师报字[2017]第 ZD10053 号）的签字注册会计师之一魏炳谦，已于 2017 年 6 月 10 日从本所离职，因此其无法在本所出具的“四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书的验资机构声明”上签字。

特此说明。

会计师事务所负责人签名：

杨志国

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 8 月 20 日

第十三节 附件

一、附件

在本次发行承销期内，投资者可查阅与本次发行有关的所有正式法律文件，具体如下：

（一）发行保荐书；

（二）上市保荐书；

（三）法律意见书；

（四）财务报表及审计报告；

（五）公司章程（草案）；

（六）与投资者保护相关的承诺；

（七）发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行上市相关的其他承诺事项；

（八）内部控制鉴证报告；

（九）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；

（十）中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件；

（十一）其他与本次发行有关的重要文件。

二、备查地点、时间

（一）备查地点

发行人：四川合纵药易购医药股份有限公司

法定代表人：李燕飞

注册地址：成都市金牛区友联一街18号13层

电话：028- 83423435

传真：028- 83423435

联系人：郝睿智

保荐人（主承销商）：申万宏源证券承销保荐有限责任公司

地址：北京市西城区太平桥大街19号

法定代表人：张剑

电话：010-88085779

传真：010-88085256

联系人：刘强

（二）备查时间

工作日：上午 9：30—11：30 下午 2：30—5：00