

湖南启元律师事务所
关于养天和大药房股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（三）

二零二零年十一月

致：养天和大药房股份有限公司

湖南启元律师事务所(以下简称“本所”)接受养天和大药房股份有限公司(以下简称“发行人”)的委托,担任发行人首次公开发行股票并在创业板上市(以下简称“本次发行上市”)的专项法律顾问。

本所已根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》、《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(2020年修订)》、《公开发行证券的公司信息披露编报规则第12号——公开发行证券的法律意见书和法律意见书》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》、《律师事务所证券法律业务执业规则(试行)》等法律、行政法规、部门规章、规范性文件的有关规定,按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神,就发行人本次发行上市事宜出具了《湖南启元律师事务所关于养天和大药房股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》(以下简称“《律师工作报告》”)、《湖南启元律师事务所关于养天和大药房股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》(以下简称“《法律意见书》”)、《湖南启元律师事务所关于养天和大药房股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(一)》(以下简称“《补充法律意见书(一)》”)、《湖南启元律师事务所关于养天和大药房股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(二)》(以下简称“《补充法律意见书(二)》”)。

深圳证券交易所(以下简称“深交所”)于2020年11月15日出具审核函(2020)010793号《关于养天和大药房股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》(以下简称“问询函”),本所就《问询函》相关事项进行了进一步核查与验证,现出具《湖南启元律师事务所关于养天和大药房股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(三)》(以下简称“本补充法律意见书”)。

除本补充法律意见书另有特别说明外,本所在《律师工作报告》、《法律意见书》作出的声明及释义同样适用于本补充法律意见书。但本补充法律意见书中所称报告期系指2017年度、2018年度、2019年度、2020年1-6月。

本补充法律意见书为《律师工作报告》、《法律意见书》、《补充法律意见书(一)》、《补充法律意见书(二)》之补充性文件,应与《律师工作报告》、

《法律意见书》、《补充法律意见书（一）》、《补充法律意见书（二）》一起使用，如本补充法律意见书与《律师工作报告》、《法律意见书》、《补充法律意见书（一）》、《补充法律意见书（二）》内容有不一致之处，则以本补充法律意见书为准。

本补充法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他目的。本所同意将本补充法律意见书作为发行人申请本次发行上市所必备的法律文件，随同其他材料一同上报，并承担相应的法律责任。

第一部分 问询函回复

一、《问询函》第1题

1. 关于加盟店地域分布。根据申报文件和审核问询回复：

(1) 截至2020年6月30日，发行人及其子公司在湖南和海南两地拥有直营及加盟门店948家，其中直营门店187家，加盟门店761家。品牌合作模式已在广东、广西、湖北、四川、重庆、山东、山西、天津、吉林9个省市18家中小连锁药店落地；

(2) 由于不同地区的医药市场消费习惯、市场竞争、政府政策、市场监管等方面存在差异，导致公司拓展湖南、海南以外的市场具有一定不确定性。

请发行人补充披露：

(1) 发行人在湖南和海南的直营及加盟门店是否趋于饱和，在其他省份开展直营和加盟门店是否存在障碍；

(2) 未在湖南和海南开展品牌合作模式的原因和合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【核查过程】

就上述事项，本所律师进行了包括但不限于如下核查：

1、取得了发行人书面说明；

2、查阅了《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》等法律法规、规范性文件。

【回复】

(一) 发行人在湖南和海南的直营及加盟门店是否趋于饱和，在其他省份开展直营和加盟门店是否存在障碍

1、发行人在湖南和海南的直营及加盟门店是否趋于饱和

根据发行人说明，根据《中国药店》统计信息，2018年海南省零售药店总量达到3,787家，2019年海南省零售药店总量达到4,530家，其中连锁门店3,258家；2018年湖南省零售药店数量为19,445家，2019年湖南省零售药店数量为20,395家，其中连锁门店12,067家，呈增长趋势。截至2020年6月30日，发行人的直营门店和加盟门店数，在海南为166家，在湖南为782家，分别占该省2019年底门店数的3.66%和3.83%，尚有较大的发展的空间，未来公司通过新开、

加盟以及收购等方式拓展直营或加盟门店, 抢占提升公司在所在地区的市场份额。

发行人湖南地区的直营和加盟门店主要集中在长沙、株洲、湘潭、岳阳以及邵阳等地市, 海南地区直营和加盟门店主要集中在海口、儋州、三亚等地市。自成立以来, 发行人对加盟店实行严格的规范管理, 同时给予加盟店包括商品配送、门店运营、质量管理、人员培训等方面在内的管理和服务, 故发行人对加盟店投入的精力和成本远高于其它一般的加盟连锁药店。所占市场的加盟门店的数量和密度直接影响到发行人的经济效益, 因此, 发行人采取了优先发展湖南和海南经济相对发达的地市作为发展重点, 再向其它地市延伸的发展战略。

2、在其他省份开展直营和加盟门店是否存在障碍

截至目前, 现行法律法规未禁止零售连锁企业跨省经营, 《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)指出, 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。因此, 发行人在其他省份开展直营和加盟门店不存在法律障碍。

目前发行人的直营和加盟店集中在湖南及海南两省, 是基于公司的发展战略、业务模式以及现有资源所作出的策略选择。随着资金实力的提升和人才储备的扩充, 培训体系和信息系统的完善, 发行人将在继续深耕湖南、海南市场的同时, 利用公司发展品牌合作企业的契机, 择机拓展其它省份市场, 提升在医药零售行业的全国影响力。

综上, 本所律师认为, 发行人在湖南和海南的直营及加盟门店未趋于饱和, 发行人在其他省份开展直营和加盟门店不存在障碍。

(二) 未在湖南和海南开展品牌合作模式的原因和合理性

根据发行人说明, 发行人定位为零售药店加盟合作共享式服务企业, 严格区分单店加盟和品牌合作两个市场。发行人未在湖南和海南开展品牌合作模式的原因如下:

一方面, 两者经营模式等方面存在明显区别: (1) 在服务对象上, 单店加盟主要服务对象为湖南和海南两省的单体药店、创业人士, 品牌合作主要服务国内的中小型药品零售连锁企业; (2) 在经营管理上, 加盟店按“七统一”严格管理, 保证各门店统一经营, 而对于与发行人合作的中小型药品零售连锁企业, 发行人不干预其管理。

另一方面,由于两者的管理方式不一样,对商品价格和营销策略的控制力度也不同,在同一市场采用两种经营模式,容易导致市场矛盾。发行人在湖南和海南两省的单店加盟业务已有较好的基础和规模,发行人能够对两省市场进行直接、全面管理。湖南和海南如果存在加盟和品牌合作,容易造成市场重叠、竞争重叠,可能引发加盟商与中小型药品零售连锁企业的经营矛盾。为了避免上述情况,发行人未选择在湖南和海南开展品牌合作,有利于整合资源、统一开发、统一管理市场。

综上,本所律师认为,发行人不在海南和湖南开展品牌合作具有合理性。

二、《问询函》第2题

2. 关于和盟投资。根据审核问询回复:

(1) 和盟投资各合伙人确定标准为开立的门店实力强(年销售额在 1,000 万元以上)或者加盟时间较长(十年以上);

(2) 2016 年 8 月,和盟投资设立时普通合伙人为 35 人,出资额均为 10 万元;2016 年 11 月,和盟投资增资 30 万元,新增 3 名普通合伙人各认缴 10 万元;

(3) 2017 年 7 月,和盟投资增资 336 万元,由欧建华、欧建刚各认缴 168 万元;

(4) 和盟投资执行事务合伙人为舒国辉。

请发行人补充披露:

(1) 是否所有年销售额在 1,000 万元以上或者加盟时间十年以上的加盟商均已入股和盟投资,入股和盟投资须履行的程序;

(2) 欧建华、欧建刚出资金额较大的原因和合理性,入股和盟投资履行的程序,该 2 人未担任执行事务合伙人的原因和合理性;

(3) 和盟投资的经营范围,除持股发行人外是否开展其他业务;

(4) 和盟投资是否存在份额流转、退出机制,未来是否继续增资吸收加盟商加入平台。

【核查过程】

就上述事项,本所律师进行了包括但不限于如下核查:

1、取得了发行人相关书面说明;

2、抽查了相关加盟合同;

- 3、访谈了欧建华、欧建刚；
- 4、取得了和盟投资书面说明；
- 5、在企查查等网站查询了和盟投资经营范围和对外投资情况。

【回复】

（一）是否所有年销售额在 1,000 万元以上或者加盟时间十年以上的加盟商均已入股和盟投资，入股和盟投资须履行的程序

1、是否所有年销售额在 1,000 万元以上或者加盟时间十年以上的加盟商均已入股和盟投资

根据发行人说明并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具之日，发行人加盟店年销售额在 1000 万元以上的为欧建华、欧建刚经营的加盟店。和盟投资设立时，部分加盟时间在十年以上的加盟商未入股和盟投资，具体情况如下表：

序号	加盟商	门店名称	加盟时间
1	黄跃雄	长沙市天心区龙跃养天和大药房	2003 年 2 月
2	何光明	长沙市雨花区养天和大药房光明店（龙颖）	2003 年 5 月
3	王立立	长沙市雨花区龙之茂养天和大药房	2004 年 1 月
4	王跃刚	长沙市天心区和创养天和大药房	2004 年 2 月
5	黄术红	长沙市雨花区龙述养天和大药房	2004 年 3 月
6	陈芳红	长沙市岳麓区和凤养天和大药房	2004 年 3 月
7	杨花	长沙市开福区桑田养天和大药房	2004 年 4 月
8	黄军	长沙市雨花区龙之德养天和大药房	2004 年 4 月
9	郭小莲	长沙市天心区龙佳养天和大药房	2004 年 4 月
10	严兰	长沙市天心区花园店养天和大药房	2004 年 8 月
11	左博	长沙市芙蓉区扬帆养天和大药房	2004 年 8 月
12	丁泽文	长沙市雨花区美林景园养天和大药房	2004 年 12 月
13	成芳	长沙市岳麓区养天和大药房龙菁店	2005 年 6 月
14	黄亮婷	长沙市雨花区养天和大药房和昂店	2005 年 6 月
15	胡文建	长沙市岳麓区养天和和琢大药房	2005 年 11 月
16	熊万骞	长沙市望城区养天和大药房惠佳店	2005 年 12 月
17	欧阳芳	长沙市岳麓区永青养天和大药房	2005 年 12 月
18	陈建设	长沙市芙蓉区建宾养天和大药房	2006 年 4 月
19	杨顺	长沙市开福区太阳山养天和大药房	2006 年 4 月
20	殷梁华	宁乡市然玲养天和大药房	2006 年 8 月
21	罗新华	株洲市石峰区养天和大药房铜塘湾店	2003 年 11 月
22	罗志华	湖南养天和大药房株洲市石峰区铜藕路店	2004 年 12 月
23	周红	株洲市慧民养天和大药房	2006 年 7 月
24	宾香国	株洲市芦淞区南华养天和大药房	2003 年 11 月
25	刘兰芝	株洲市荷塘区养天和大药房向阳店	2004 年 6 月
26	郭霞	湘潭市岳塘区养天和大药房龙朝店	2005 年 6 月
27	段晚芳	湘潭市岳塘区龙纺养天和大药房	2006 年 3 月
28	袁正清	湘潭市岳塘区龙品养天和大药房	2005 年 3 月

序号	加盟商	门店名称	加盟时间
29	吴宇雄	长沙县福临养天和大药房	2004 年 3 月
30	艾江山	长沙县安沙养天和艾大药房	2004 年 4 月
31	李浩	长沙县路口养天和大药房	2004 年 7 月
32	罗仕霞	长沙县麻林养天和大药房	2004 年 9 月
33	易晓红	长沙县北山养天和大药房	2005 年 3 月
34	黄平锋	长沙县龙亚养天和大药房	2006 年 2 月
35	杨群	长沙市望城区蕊妍养天和大药房	2006 年 4 月
36	李晓华	长沙县春华镇养天和春济大药房	2005 年 3 月
37	丁成慧	长沙县龙唯养天和大药房	2005 年 3 月
38	张文利	岳阳市岳阳楼区养天和华凯大药房（普通合伙企业）	2006 年 3 月
39	周丽	岳阳市岳阳楼区养天和洛王大药房（普通合伙）	2006 年 2 月
40	姚爱君	岳阳市君山区养天和广兴洲大药房	2005 年 8 月
41	任海妹	汨罗市养天和大药房高家坊店	2006 年 4 月
42	龙开莲	汨罗市养天和大药房弼时店	2006 年 2 月
43	李志孝	汨罗市养天和大药房新市店	2006 年 8 月
44	李文英	平江县向家镇养天和大药房向家店	2005 年 2 月

根据发行人说明并经本所律师核查，前述在和盟投资设立时加盟发行人已满足十年的加盟商，因其个人原因未申请加入和盟投资。

2、入股和盟投资须履行的程序

根据发行人说明确认，入股和盟投资须履行的程序为：在发行人层面，发行人加盟商管理部门根据入股标准对加盟商进行筛选，符合条件的加盟商根据其意愿选择是否加入和盟投资；在和盟投资层面，符合条件的加盟商加入和盟投资，需要全体合伙人一致同意，并签订入伙协议。

（二）欧建华、欧建刚出资金额较大的原因和合理性，入股和盟投资履行的程序，该 2 人未担任执行事务合伙人的原因和合理性

经发行人书面确认并经本所律师访谈欧建华、欧建刚，查看加盟合同，欧建华、欧建刚出资金额较大的原因为：欧建华、欧建刚系兄弟关系，两人自 2003 年起开始在武冈当地从事医药零售行业。在 2017 年 7 月成为发行人加盟商之前，其两人在武冈市已经拥有 13 家单体门店。考虑到其拥有的门店整体实力较强且年销售量远大于和盟投资单个合伙人销售量，能大幅提升养天和品牌在当地的影响力。2017 年 7 月发行人增资扩股时，欧建华、欧建刚拟认购发行人新增注册资本。因欧建华、欧建刚系加盟商，经双方协商，欧建华、欧建刚出资 551.04 万元认购和盟投资 336 万元出资份额，由和盟投资认购发行人新增注册资本 168 万元。在欧建华、欧建刚成为发行人加盟商后，其拥有的门店 2018 年度的销售

额在 1000 万元以上。

经本所律师核查并经发行人书面确认，欧建华、欧建刚入股和盟投资履行的程序为：（1）发行人对欧建华、欧建刚经营的门店进行了实地考察，确认其符合发行人对加盟商的管理制度；（2）2017 年 6 月 26 日，发行人召开股东会并作出决议，同意公司注册资本增加至 9000 万元，新增注册资本由和盟投资认缴了 168 万元；（3）2017 年 7 月 7 日，和盟投资召开合伙人会议，全体合伙人一致同意吸纳欧建华、欧建刚为合伙人。欧建华、欧建刚与和盟投资原合伙人签订了《入伙协议》；（4）2017 年 7 月 18 日，发行人就上述事项办理了工商变更登记。

经和盟投资书面确认并经本所律师访谈，虽然欧建华、欧建刚持有和盟投资最大出资份额，但未担任和盟投资执行事务合伙人原因为：（1）和盟系发行人加盟商平台，入股发行人目的是希望与发行人共同成长，并不是单纯的股权投资。和盟投资除持有发行人股权外，并未持有其他股权，故和盟投资日常事务较少，无需专门进行管理；（2）根据和盟投资《合伙协议》，合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数通过的表决机制；执行事务合伙人虽然可以对外代表企业，但执行事务合伙人无特殊权利。（3）和盟投资自设立之日起至今的执行事务合伙人为舒国辉。

综上，本所律师认为，欧建华、欧建刚对和盟投资出资金额较大具有合理性，入股和盟投资履行了相关程序，其未担任和盟投资执行事务合伙人具有合理性。

（三）和盟投资的经营范围，除持股发行人外是否开展其他业务

经和盟投资书面确认并经本所律师网络查询和盟投资经营范围及持股情况，和盟投资经营范围为以自有资产进行实业投资；药店投资管理；投资管理服务；投资咨询（不含金融、证券、期货）（以上经营范围不得从事吸收存款、集资收款、受托贷款、发放贷款等国家金融监管及财政信用业务）。截至本法律意见书出具之日，和盟投资除持有发行人股权外，没有开展其他业务。同时，根据和盟投资出具的书面确认，其作为持有发行人股权的加盟商持股平台，唯一业务为持有发行人股权，将来不会进行其他经营活动。

（四）和盟投资是否存在份额流转、退出机制，未来是否继续增资吸收加盟商加入平台

根据和盟投资《合伙协议》，和盟投资份额流转、退出机制为：经全体合伙人一致同意，可以吸收新合伙人入伙；当出现合伙协议约定的退伙事由、经全体合伙人一致同意、发生合伙人难以继续参加合伙的事由、其他合伙人严重违反合伙协议约定的义务的情形时，合伙人可以退伙；当出现作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡、个人丧失偿债能力、作为合伙人的法人或者其他组织依法被吊销营业执照、责令关闭、撤销，或者被宣告破产、法律规定或者合伙协议约定合伙人必须具有相关资格而丧失该资格、合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行情形时，合伙人当然退伙；当合伙人出现未履行出资义务、因故意或者重大过失给合伙企业造成损失、执行合伙事务时有不正当行为、发生合伙协议约定的事由情形时，经全体合伙人一致同意，可以决议将其除名；合伙人死亡或者被依法宣告死亡，对该合伙人在合伙企业中的财产份额享有合法继承权的继承人，经全体合伙人一致同意，从继承开始之日起，取得合伙企业的合伙人资格。但当继承人出现不愿意成为合伙人、法律规定或者合伙协议约定合伙人必须具有相关资格，而该继承人未取得该资格、合伙协议约定不能成为合伙人的其他情形时，合伙企业应当向合伙人的继承人退还被继承合伙人的财产份额。

根据本所律师核查，截至本补充法律意见书出具之日，和盟投资未出现份额流转、份额退出情况。根据发行人、和盟投资书面说明，和盟投资未来不存在继续通过增资吸收加盟商加入和盟投资的计划。

三、《问询函》第3题

1. 关于分销业务和贴牌产品。根据审核问询回复：

根据海元堂企业、张军、海元堂公司（合称“甲方”）与和盛医药（乙方）签署的《商标授权使用合同》，甲方不收取专项商标使用费，同意在向乙方采购商品时以交易让利作为使用甲方注册商标的补偿。协议到期后，在同等条件下乙方有优先合作的权力；如继续合作，则甲乙双方可以重新商议使用“海元堂”和“仁芝庆”商标的对价。

请发行人补充披露：

（1）开展分销业务的历程，分销业务与“以服务加盟药店为核心发展理念”“专注于加盟药店的规范化运营”等定位是否相符；

（2）贴牌产品中，发行人与各商标授权使用方合作稳定性情况，以及签署

《商标授权使用合同》的主要内容，包括但不限于商标许可使用范围、许可使用费安排、责权利分配、协议期限等。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【核查过程】

就上述事项，本所律师进行了包括但不限于如下核查：

- 1、取得了发行人关于有关分销业务的说明；
- 2、取得了发行人关于商标授权使用方相关情况的说明；
- 3、取得了发行人在报告期内与海元堂医药、张军等商标授权使用方签订的《商标授权使用合同》；
- 4、对张军进行了访谈。

【回复】

（一）开展分销业务的历程，分销业务与“以服务加盟药店为核心发展理念”“专注于加盟药店的规范化运营”等定位是否相符

1、开展分销业务的历程

根据发行人出具的说明，在专注于医药连锁业务的基础上，拓展对外医药批发或分销业务，已逐步成为大型医药零售企业的通用经营策略和发展趋势。为充分利用现有医药物流配送平台及发挥商品优势，发挥发行人对商品的议价能力和物流配送能力，发行人子公司和盛医药自2013年起设立了销售部，负责在全国范围内推广发行人优势产品；销售部的人员编制一直保持10-15人，每年的销售额在2000-5000万元。为了进一步落实发行人“搭建中国加盟药店一体化服务平台”战略，2017年发行人在原销售部的基础上设立了全国营销中心，为全国县域连锁或单体药店提供服务。截至2020年10月31日，全国营销中心拥有销售人员82人，其他服务人员35人。

2、分销业务与“以服务加盟药店为核心发展理念”“专注于加盟药店的规范化运营”等定位是否相符

发行人始终以“服务加盟药店”为核心发展理念，专注于加盟药店的规范化运营。自成立以来，发行人深耕加盟连锁市场，坚持规范经营，全面服务连锁药店，引领了行业加盟模式的升级换代。为破解中小连锁药店发展瓶颈，发行人在2017年提出打造中国药店加盟一体化服务共享平台发展理念，推出了为中小连锁药店“赋能”为核心的品牌合作新业态。发行人已基本形成以直营为品牌基础、

以加盟和品牌合作为主体的业务体系,逐步建立了为单体药店和中小连锁药店提供服务的共享平台。

分销业务是对除直营、加盟、品牌合作以外的客户提供优势品种和服务,其主要客户是全国范围内的连锁药店和单体药店。通过分销业务,以提供优势产品为切入口,让更多的单体药店和中小连锁药店了解发行人,享受到发行人的服务,逐步将部分潜在客户发展为品牌合作企业或加盟店加入发行人管理体系中,逐渐壮大发行人平台规模,增强发行人平台优势,提高发行人市场占有率。截至2020年6月30日,发行人18家品牌合作企业有7家是通过分销业务发展来的。

综上,本所律师认为,发行人始终专注于加盟药店的规范化运营,始终以“加盟+品牌合作”为核心,致力于打造中国药店加盟一体化共享服务平台。分销业务对发行人业绩和市场拓展是有益补充。分销业务与发行人“以服务加盟药店为核心发展理念”“专注于加盟药店的规范化运营”等定位相符。

(二) 贴牌产品中,发行人与各商标授权许可方合作稳定性情况,以及签署《商标授权许可使用合同》的主要内容,包括但不限于商标许可使用范围、许可使用费安排、责权利分配、协议期限等

1、截至本补充法律意见书出具日,发行人或子公司存在的被许可使用商标情况主要如下:

序号	授权方	被授权方	被授权商标图样	注册号	许可方式	许可使用有效期
1	张军	和盛医药	海元堂	10721530	普通使用许可	2017.4.1-2023.6.1
2		和盛医药	仁芝庆	10721529		2017.4.1-2023.6.1
3	湖南海元堂医药企业管理有限公司	和盛医药	海元堂	30467928		2017.4.1-2025.12.31
4	西安东盛集团有限公司	发行人、和盛医药		4020610	排他许可	2020.11.1-2022.10.31

另外,对于龙程健康授权发行人独占许可使用的商标,发行人已于2020年7月8日与龙程健康签订《注册商标转让合同》。截至本补充法律意见书出具之日,前述商标正在办理过户手续。

2、发行人与各商标授权许可方合作稳定性情况

根据发行人出具的说明并经本所律师检索中国裁判文书网(<http://wenshu.court.gov.cn>),截至本补充法律意见书出具日,发行人或和盛医药被许可使用商标均在许可使用有效期内。在使用期限届满后,发行人或和盛医药享有优先续签权。发行人或和盛医药与各商标授权许可方合作稳定。

结合和盛医药与湖南海元堂医药企业管理有限公司(以下简称“海元堂医药”)、湖南海元堂药业有限公司(以下简称“海元堂药业”)签订的《商标授权使用合同》并经本所律师对张军的访谈,基于与发行人的良好合作,张军、海元堂企业愿意在在使用期限届满后继续与发行人开展合作。

3、发行人及其子公司和盛医药与商标授权许可方签订的商标授权使用合同的主要内容

(1) 发行人、和盛医药与西安东盛集团有限公司(下称“东盛集团”)签订的商标使用授权合同

①授权范围:人用药产品经营活动,药品种类、品名、规格、生产批号、生产商、产地等应当事先报东盛集团盖章确认后方可使用。

②授权方式:排他许可,但东盛集团可自行使用;发行人、和盛医药使用东盛集团商标原则上不能与东盛集团主营产品发生同业竞争。

③授权区域:中国大陆地区。

④许可使用期限:2020年11月1日起至2022年10月31日止。在许可期限内,东盛集团会根据发行人、和盛医药对合同的执行情况,每年向商标产品签发品牌授权书,如发现发行人、和盛医药在使用商标产品的过程中存在任何违约行为,则东盛集团有权不签发品牌授权书。如东盛集团未签署品牌授权书,则协议自动终止,发行人、和盛医药同意剩下的授权按期限将不再执行。在合同期限届满后,在同等条件下,发行人、和盛医药有权优先使用东盛集团商标,由双方另行续订商标使用授权合同。

⑥商标许可费:按发行人、和盛医药使用东盛集团商标经营的人用药产品采购成本(含税)的5%。

⑦其他:发行人、和盛医药的推广行为及商标使用行为应当严格遵守国家有

关法律法规的规定，如因发行人、和盛医药做出的违规宣传等受到行政部门的处罚或侵犯东盛集团及任何第三方合法权益的，全部责任由发行人、和盛医药承担。

(2) 和盛医药与海元堂医药、张军、海元堂药业签订的《商标授权许可使用合同》

①授权方式：普通许可，海元堂医药、张军可将商标授权其他方使用。同时，海元堂医药、张军许可和盛医药可将授权商标授权第三方许可使用，但被授权第三方不能再行对外授权。除海元堂医药、张军、海元堂药业自行使用以外，海元堂医药仅能将注册号为 30467928 的“海元堂”商标授权海元堂药业与和盛医药使用；张军仅能将注册号为 10721530 的“海元堂”商标、注册号为 10721529 的“仁芝庆”商标，许可海元堂药业和盛医药使用，此外，其它任何单位和个人不得使用。相同的商品只能由其中一方使用，如某一方在某种商品已经进行贴牌生产，则另一方就不能再在相同商品进行贴牌。

②许可使用期限：注册号为 10721530 的“海元堂”商标、注册号为 10721529 的“仁芝庆”商标的许可使用期限为 2017 年 4 月 1 日至 2023 年 6 月 1 日；注册号为 30467928 的“海元堂”商标的许可使用期限为 2017 年 4 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日。商标授权许可使用期限届满后，若和盛医药决定继续合作，海元堂医药、张军应继续将商标授权和盛医药使用，且许可期限不低于本协议约定的期限，届时相关对价另行协商确定。

③商标许可费：海元堂医药、张军不收取专项商标许可费，和盛医药同意向海元堂药业销售商品时以交易让利作为补偿，具体计算标准为：在 2017 年 4 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，和盛医药可以参照采购成本价向海元堂药业销售商品，销售价格可以等于采购成本价、亦可高于或低于采购成本价。和盛医药销售给海元堂药业产生的利润应少于销售产生的亏损，两者之差额作为和盛医药使用张军、海元堂医药商标补偿，具体数额以双方每年年初进行对账确定，但补偿销售含税金额不能超过 12 万元/年，若每年累计补偿的金额超过 12 万元，则可以计算在下一年度；除上述补偿外，和盛医药在商标许可使用期限内无需支付其他费用。

④其他：任何一方均对本协议所涉商标的使用，均不得影响商标形象或声誉。

若任何一方不当使用商标导致另一方遭受损失或处罚的,责任方应赔偿损失方遭受的损失。海元堂医药、张军有权监督和盛医药使用注册商标的商品质量,和盛医药应当保证使用该注册商标的商品质量。

四、问询函第 13 题

13. 关于信息披露前后矛盾和不完整情况。

(1) 就发行人与湘潭县幸福养天和大药房、成亿姣和周勇军的合同纠纷,第二轮审核问询回复中,补充披露为:“因被告作为养天和加盟店及其实际控制人,未按合同约定按时部分营业款,养天和于 2020 年 8 月向长沙县人民法院起诉,要求被告支付欠款及利息、违约金”;

(2) 贴牌产品在直营业务中毛利率。在第一轮问询回复中,报告期毛利率分别为 32.88%、28.81%、42.38%和 39.79%,在第二轮问询回复分别为 52.88%、49.96%、59.34%和 58.32%;

(3) 第二轮审核问询问题 26 中要求发行人“补充披露报告期代理品种、贴牌品种、普通品种销售收入、毛利率、毛利金额及占比情况,代理品种毛利率显著下降的原因,贴牌品种毛利率上升的原因”,发行人仅披露了分销业务下的相关信息,未披露发行人四项业务综合后的相关信息;发行人未就该事项申请信息披露豁免。

请发行人:

(1) 说明关于“与湘潭县幸福养天和大药房、成亿姣、周勇军的合同纠纷”的补充披露中,语句是否通畅,意思表达是否准确,披露是否前后矛盾,所涉款项是否为医保部分营业款;

(2) 补充说明两次问询回复内容存在差异的原因和合理性,并予以修正;

(3) 补充说明未完整披露上述信息的原因,并对相关事项予以补充披露。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见。

【核查过程】

就上述事项,本所律师进行了包括但不限于如下核查:

1、查阅了湘潭县幸福养天和大药房相关的判决书、加盟合同、营业款收回凭证、《幸福店挪用库存情况说明》、《承诺函》等相关证据材料。

2、获取公司报告期内分业务类型、分销售品种、分区域及分月份的销售收

入明细表,并核对相关业务系统数据,对不同模式下产品销售价格、数量的变动情况进行统计,对比分析公司产品构成情况在不同业务模式下的销售是否存在较大差异,对比分析公司产品构成在同一业务模式各年度的销售是否存在较大差异,了解差异原因并分析其合理性。

3、与公司管理层进行访谈,了解公司各经营模式的盈利模式、产品类别、定价模式、销售授信情况等方面的区别,了解公司采用不同经营模式分类的原因并分析、评价其合理性。

4、将本次问询函回复相关数据与第一轮问询函回复和第二轮问询函回复数据进行核对,除直营模式下的相关毛利率进行修改,其他的不存在重大差异情况。

【回复】

(一)说明关于“与湘潭县幸福养天和大药房、成亿姣、周勇军的合同纠纷”的补充披露中,语句是否通畅,意思表达是否准确,披露是否前后矛盾,所涉款项是否为医保部分营业款

经核实,发行人关于“湘潭县幸福养天和大药房、成亿姣、周勇军的合同纠纷”的补充内容,存在语句不通畅、意思表达不准确、披露前后不一致的情形。其中所涉款项系日常营业款,并非医保部分营业款。发行人进行了修正补充披露,具体情况如下:

序号	原告	被告	案由	最新基本情况	对公司的具体影响
1.	发行人	湘潭县幸福养天和大药房、成亿姣、周勇军	合同纠纷	因成亿姣投资设立的湘潭县幸福养天和大药房未按合同约定按时上缴部分日常营业款,成亿姣、周勇军于2018年8月8日向发行人出具承诺,将逐步归还欠款。但被告未如约履行义务,发行人于2020年8月向长沙县人民法院起诉,要求被告支付欠款及利息、违约金。2020年9月16日,长沙县人民法院作出(2020)湘0121民初8556号民事判决,判令原被告之间的加盟合同解除,自解除之日起被告立即停止使用原告的特许经营资源;被告周勇军、成亿姣共同向原告支付欠付款303,421.87元及逾期利息,并支付违约金10,000元;驳回了养天和其他诉讼请求。截至本补充法律意见书出具之日,上述判决已生效。	该案涉案金额占发行人最近一期净资产比例约为0.094%,涉案金额较小,且发行人已经取得胜诉判决并收回了部分欠款,因此,该案不会对发行人的生产经营产生重大不利影响,不构成本次发行上市的实质性障碍。

(二)补充说明两次问询回复内容存在差异的原因和合理性,并予以修正

发行人贴牌产品在直营业务中的毛利率,第一轮问询回复与第二轮问询回复的不一致,系统统计口径不一致所致。第一轮问询回复中的直营业务毛利率,该毛利仅包含直营店终端的零售毛利,未将发行人对直营业务的配送毛利计算在内。第二轮问询回复中的直营业务毛利率包含了直营业务的配送毛利率。该差异在第二轮问询第 24 题之“(一)贴牌产品各业务模式下的销售金额及毛利率情况”的回复表格下已注明该情况。

(三) 补充说明未完整披露上述信息的原因,并对相关事项予以补充披露

第二轮审核问询问题26:“关于不同业务毛利率差异。根据审核问询回复:

.....(2) 发行人分销业务产品可分为贴牌品种、代理品种、普通产品,分销业务毛利率较高主要是由于贴牌品种、代理品种毛利率较高;.....

请发行人:(3) 补充披露报告期代理品种、贴牌品种、普通品种销售收入、毛利率、毛利金额及占比情况,代理品种毛利率显著下降的原因,贴牌品种毛利率上升的原因.....”

因理解偏差只补充披露了分销业务中的代理品种、贴牌品种、普通品种销售收入、毛利率、毛利金额及占比情况,代理品种毛利率显著下降的原因,贴牌品种毛利率上升的原因。发行人在本轮问询函回复予以了补充披露:

1、直营业务

直营业务中报告期贴牌品种、代理品种、常规品种销售收入、毛利率、毛利金额及占比情况如下:

单位:万元

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	销售收入	毛利率(%)	毛利额	占比(%)	销售收入	毛利率(%)	毛利额	占比(%)
贴牌品种	586.00	58.32	341.76	5.81	2,513.18	59.34	1,491.28	14.08
代理品种	39.96	34.51	13.79	0.23	2,473.13	6.30	155.82	1.47
常规品种	17,469.88	31.63	5,526.26	93.96	26,745.65	33.45	8,946.23	84.45
合计	18,095.85	32.50	5,881.81	100.00	31,731.95	33.38	10,593.33	100.00

续上表

单位：万元

项目	2018 年度				2017 年度			
	销售收入	毛利率 (%)	毛利额	占比 (%)	销售收入	毛利率 (%)	毛利额	占比 (%)
贴牌品种	2,718.02	49.96	1,357.80	13.69	2,410.87	52.88	1,274.79	12.83
代理品种	412.42	20.70	85.37	0.86	100.77	46.08	46.44	0.47
常规品种	26,688.58	31.75	8,474.34	85.45	25,720.85	33.48	8,611.73	86.70
合计	29,819.02	33.26	9,917.51	100.00	28,232.49	35.18	9,932.96	100.00

直营业务模式下代理品种 2019 年毛利率显著下降的原因如下：发行人根据市场需要自 2018 年起推行“品牌战略”，在直营门店大力增加知名品牌品种，同时开始争取一些知名品牌产品的区域代理，先后取得了东阿阿胶、广誉远安宫牛黄丸、定坤丹、古汉养生精等的区域或全国代理，知名品牌的代理品种一般销售量高，毛利率相对较低。另外，发行人针对代理品种在 2019 年各直营门店开展低价促销活动导致代理品种 2019 年毛利率显著下降。

直营业务模式下贴牌品种毛利率显著高于其他品种的原因：销售贴牌产品，实行差异化营销，提高盈利能力，已成为大型医药零售企业的普遍做法。大型医药零售企业的贴牌产品是根据药店自身的定位和商品结构而选取适销对路且具有价格、性价比、功能等竞争优势的品种，再通过大批量订货、采用预付货款等方式在生产厂家直接采购，因此贴牌产品采购成本较低，毛利率较高，是药店的重要利润来源。代理品种大部分是国内具有影响力的商品，销售量大，吸客能力强，但毛利率相对较低，因此药店一般用此类品种吸引客户，带动销售。普通品种药店基本上都能在市场上能够采购得到，目前也是药店销售占比最大的品类，毛利率比较稳定。

2、加盟业务

加盟业务中报告期贴牌品种、代理品种、常规品种销售收入、毛利率、毛利金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
----	--------------	---------

	销售收入	毛利率 (%)	毛利额	占比 (%)	销售收入	毛利率 (%)	毛利额	占比 (%)
贴牌品种	672.97	42.44	285.61	12.73	2,272.04	34.33	779.98	20.62
代理品种	1,086.78	6.32	68.71	3.06	2,454.54	-5.34	-131.12	-3.47
常规品种	21,496.05	8.79	1,888.51	84.20	34,731.26	9.02	3,132.95	82.84
合计	23,255.80	9.64	2,242.82	100.00	39,457.85	9.58	3,781.82	100.00

续上表

单位：万元

项目	2018 年度				2017 年度			
	销售收入	毛利率 (%)	毛利额	占比 (%)	销售收入	毛利率 (%)	毛利额	占比 (%)
贴牌品种	2,309.33	36.56	844.32	20.49	2,919.50	32.05	935.76	25.35
代理品种	803.57	9.84	79.09	1.92	119.41	27.83	33.23	0.90
常规品种	35,183.69	9.09	3,196.46	77.59	30,650.87	8.88	2,722.75	73.75
合计	38,296.59	10.76	4,119.87	100.00	33,689.78	10.96	3,691.74	100.00

加盟业务贴牌品种毛利率显著高于其他品种的原因，系贴牌品种为发行人重点开发、推广的自有品牌品种，在市场上具有唯一性。发行人与生产厂家底价现款合作，省去中间流转环节，且大批量采购，因此采购成本较低，发行人坚持控销模式推广贴牌品种，所以贴牌品种为发行人核心利润品种，毛利率自然高于其他品种，如纽西莱特大保健系列、礼奈系列等。

加盟业务中代理品种 2019 年毛利率为负数及 2017 年毛利率显著高于其他各期的原因，系 2018 年起公司推行“品牌战略”，在加盟门店大力增加知名品牌品种，同时开始争取一些知名品牌产品的区域代理，先后取得了东阿阿胶、广誉远安宫牛黄丸、定坤丹、古汉养生精等的区域或全国代理，知名品牌的代理品种一般销售量高，毛利率相对较低。且公司针对代理品种在 2019 年各加盟门店开展低价促销活动导致代理品种 2019 年毛利率显著下降为负。而 2017 年公司尚未与上述大的代理商开展代理活动，主要代理品种为毛利较高的药品，所以 2017 年毛利率显著高于其他各期，如头孢克肟胶囊、苯磺酸左旋氨氯地平片等。

3、品牌合作业务

品牌合作业务中报告期贴牌品种、代理品种、常规品种销售收入、毛利率、

毛利金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	销售收入	毛利率 (%)	毛利额	占比 (%)	销售收入	毛利率 (%)	毛利额	占比 (%)
贴牌品种	46.04	29.56	13.61	3.17	279.92	26.78	74.95	31.37
代理品种	16.10	37.95	6.11	1.42	1,191.62	-5.88	-70.09	-29.33
常规品种	5,004.49	8.18	409.61	95.41	2,324.38	10.07	234.09	97.97
合计	5,066.63	8.47	429.32	100.00	3,795.93	6.29	238.95	100.00

续上表

单位：万元

项目	2018 年度				2017 年度			
	销售收入	毛利率 (%)	毛利额	占比 (%)	销售收入	毛利率 (%)	毛利额	占比 (%)
贴牌品种	230.34	17.50	40.32	27.50	--	--	--	--
代理品种	69.42	35.48	24.63	16.80	--	--	--	--
常规品种	1,275.13	6.40	81.65	55.70	--	--	--	--
合计	1,574.90	9.30	146.60	100.00	--	--	--	--

品牌合作业务中代理品种 2019 年毛利率为负的原因系：2018 年起公司推行“品牌战略”，在加盟门店大力增加知名品牌品种，同时开始争取一些知名品牌产品的区域代理，先后取得了东阿阿胶、广誉远安宫牛黄丸、定坤丹、古汉养生精等的区域或全国代理，知名品牌的代理品种一般销售量高，毛利率相对较低。且公司针对代理品种在 2019 年品牌合作业务开展低价促销活动导致代理品种 2019 年毛利率为负。

品牌合作业务中贴牌品种逐年上升的原因，系贴牌品种为公司核心利润品种，在市场上具有唯一性，公司与生产厂家底价现款合作，省去中间流转环节，且大批量采购，因此采购成本较低，公司坚持控销模式推广贴牌品种为下游客户提供优质商品，并通过控销模式为客户设计高毛利价格体系，加之公司在品牌合作业务板块加大了销售团队建设和业务培训，因此贴牌产品逐步被品牌合作客户接受，销售额逐年上升。如纽西莱特大保健系列、蜂蜜系列、康京元系列、健维生系列、舵手系列等。

第二部分 补充核查事项

一、关于和恩投资、和德投资相关事项的核查

和恩投资、和德投资系发行人员工持股平台，和恩投资于 2013 年 8 月设立，持有发行人 900 万股份，占本次发行前总股本的 9%；和德投资于 2015 年 10 月设立，持有发行人 1840 万股股份，占本次发行前总股本的 18.40%。和恩投资于 2020 年 9 月 24 日更名为共青城和恩投资合伙企业（有限合伙），主要经营场所变更为江西省九江市共青城市基金小镇内，经营范围变更为一般项目：项目投资，实业投资。和德投资于 2020 年 9 月 29 日更名为共青城和凯投资合伙企业（有限合伙），主要经营场所变更为江西省九江市共青城市基金小镇内，经营范围变更为一般项目：项目投资，实业投资。

经本所律师核查，和德投资与和恩投资合伙人的出资方式均为货币，除李能于 2018 年 6 月向和德投资增资来自于和德投资在渤海国际信托股份有限公司（以下简称“渤海信托”）处的贷款之外，其余合伙人入股和德投资、和恩投资均为其自有资金。和德投资的贷款情况如下：

2017 年 11 月，李能拟将其所持有发行人 700 万元股权从直接持有变更为间接持有，即李能向和德投资增资，再由和德投资受让李能所持有的发行人股权。李能拟向长沙银行股份有限公司华丰支行（以下简称“长沙银行华丰支行”）申请借款，用以向和德投资增资，但长沙银行华丰支行不能向个人发放贷款。经和德投资全体合伙人同意，和德投资向长沙银行华丰支行申请贷款。该笔贷款实际由李能使用，并由李能负责偿还。因该行不能直接发放用于股权投资的贷款，长沙银行华丰支行通过渤海信托向和德投资发放上述贷款。

2017 年 11 月 10 日，和德投资召开合伙人会议，同意和德投资向渤海信托贷款 4000 万元。根据和德投资出具的说明，该 4000 万元实际为和德投资代李能借款，由李能根据和德投资与渤海信托签订的《信托贷款合同》还款付息。

2017 年 11 月 20 日，渤海信托与和德投资签订《信托贷款合同》，约定渤海信托向和德投资发放信托贷款 4000 万元，贷款期限为 2017 年 11 月 28 日至 2022 年 11 月 25 日，年利率为 7.3%，贷款用途为收购李能所持有的养天和股权。和德投资在 2021 年之前每年归还 500 万元，在 2022 年 11 月 25 日之前还款 2000 万元，按季度支付利息。

2017年11月20日,养天和中医馆、湖南善普堂投资管理有限公司、湖南通程建筑装饰工程有限公司、李能与渤海信托签订《保证合同》,为和德投资对渤海信托前述债务提供连带责任担保。

李能于2020年8月4日出具《承诺》,其有能力偿还对渤海信托借款,将严格按照合同约定归还借款和利息,履行合同义务。

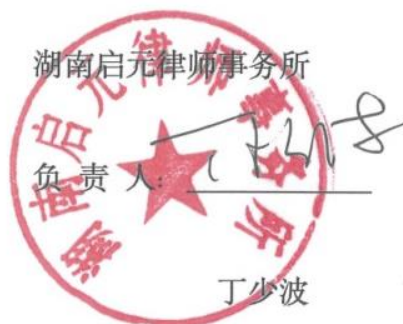
根据李能出具的说明,截至2020年10月31日,李能已经偿还借款本金1500万元,利息722.6万元,李能未出现未按合同约定还本付息情况。经本所律师访谈长沙银行华丰支行经办人,和德投资均按合同约定还本付息,未发生违约情况。

综上,本所律师认为,前述和德投资与渤海信托签订的合同均系双方当事人真实意思表示,未违反相关法律法规,合同合法有效。和德投资贷款实际由李能使用,由李能按照约定还本付息。截至本补充法律意见书出具之日,李能均能按照合同约定还本付息,不存在违约情况,同时其承诺将严格按照合同约定还本付息,前述贷款不会对养天和本次发行上市构成实质性影响。

本补充法律意见书壹式陆份,伍份交发行人报深交所等相关部门和机构,壹份由本所留存备查,均由本所经办律师签字并加盖本所公章后生效,具有同等法律效力。

(本页以下无正文,下页为本补充法律意见书之签字盖章页)

(本页无正文,为《湖南启元律师事务所关于养天和大药房股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(三)》之签字盖章页)



经办律师: 周泰山
周泰山

经办律师: 朱龙
朱 龙

经办律师: 袁慧芬
袁慧芬

2020 年 11 月 21 日