



关于广东万年青制药股份有限公司
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的回复

保荐人（主承销商）



二零二一年四月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 3 月 22 日印发的审核函〔2021〕010384 号《关于广东万年青制药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“审核问询函”或“问询函”）已收悉。

广东万年青制药股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“本公司”、“股份公司”或“广东万年青”）会同民生证券股份有限公司（以下简称“民生证券”、“保荐机构”或“保荐人”）、国浩律师（广州）事务所（以下简称“发行人律师”）、华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“申报会计师”）对问询函中所提意见进行了逐项落实、核查。现将审核问询函的回复上报贵所，请审核。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《广东万年青制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（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在招股说明书中以楷体加粗方式列示。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列值总和不符的情况，均为四舍五入导致。

本问询函回复的字体：

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

目 录

1.关于“两票制”政策.....	4
2.关于营业收入.....	30
3.关于毛利率和净利润.....	34
4.关于客户.....	52
5.关于供应商.....	71
6.关于产能利用率.....	93
7.关于存货.....	99
8.关于汕头王长根胆通王联合研究所.....	105
9.关于环保.....	114
10.关于财务数据.....	128

1. 关于“两票制”政策

申报文件和审核问询回复显示：

（1）发行人主要产品消炎利胆片（100片薄膜衣大片）、参芪降糖片（100片、45片、72片）、妇炎平胶囊（12粒、36粒）、归脾液（北京地区）等受“两票制”影响采用专业化推广模式。为维系上述规格产品价格体系，在非公立医院类终端市场，发行人也采用专业化推广模式销售。

（2）药品中标是产品进入公立医疗机构的先决条件，在招标时未涉及销售数量和最终采购客户。

（3）部分省市带量采购涉及中成药，目前不涉及发行人现有在产品种。

请发行人：

（1）列示上述产品各类终端销售收入、单价、占比、经销商情况等，并分析披露差异原因、经销商承担推广职能的差异情况，发行人对销售渠道的控制情况，是否存在经销商串货的情形。

（2）结合药品中标后进入公立医院的政策、程序等，披露发行人中标品种进入公立医院的具体情况，包括但不限于销售金额、销售单价及进入公立医院对相关收入和售价的影响，并就药品中标后是否实现实际销售充分提示风险。

（3）结合带量采购政策试点、变化趋势情况，说明相关政策变动对发行人产生影响，并充分提示风险。

请保荐人、律师发表明确意见。

一、回复说明

(一) 列示上述产品各类终端销售收入、单价、占比、经销商情况等，并分析披露差异原因、经销商承担推广职能的差异情况，发行人对销售渠道的控制情况，是否存在经销商串货的情形

1、列示上述产品各类终端销售收入、单价、占比、经销商情况等，并分析披露差异原因、经销商承担推广职能的差异情况

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(二) 营业收入构成及变动分析”之“8、主要产品主要剂型对应终端客户、推广模式、销售单价、终端销售单价情况”进行了补充披露，具体如下：

“ (1) 主要产品主要剂型对应终端客户、推广模式、销售单价、终端销售单价情况

公司产品较多，主要销往社区卫生服务站、药店、诊所、医院等终端，数量较多且地域分布广泛，业务开展过程中，公司产品向一级经销商销售，产品经一级经销商流通后部分销售至终端，部分存在多层经销商经销的情形，要掌握各类产品的终端销售，需要各级经销商、卫生服务站、医院、药店、诊所等各方配合。目前，部分经销商基于商业秘密考虑不愿意透露自身的最终销售情况，公司尚不能完全掌握产品销售终端和控制销售渠道。

根据公司获取的 102 家一级经销商销售流向数据，覆盖报告期内公司药品销售收入比例分别为 51.17%、59.48%、64.09%和 57.36%，针对上述一级经销商向二级经销商分销的情况，公司获取了部分二级经销商销售流向数据。根据目前公司获取的一级销售流向和二级销售流向数据，公司上述主要产品终端销售分析情况如下：

①消炎利胆片 100 片薄膜衣大片

公司消炎利胆片 100 片薄膜衣大片规格主要采用专业化推广模式销售，销售终端以社区卫生服务站和医院为主。报告期内，2017 年获取的流向数据较少，2018 年至 2020 年 1-9 月销往社区卫生服务站及医院占比较高。具体分析如下：

单位：万元

终端类别	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
社区卫生服务站及医院终端	234.51	96.68%	281.89	76.21%	243.36	81.63%	4.33	37.87%
药店、诊所终端及其他	8.05	3.32%	87.99	23.79%	54.75	18.37%	7.11	62.13%
合计	242.56	100.00%	369.88	100.00%	298.10	100.00%	11.44	100.00%

注：1、由于发行人主要产品终端销售情况需要向经销商收集销售流向，可获得各产品销售数量情况。销售金额系根据发行人产品的销售数量乘以公司销售给经销商的平均单价模拟计算，下同；

2、各终端销售金额系根据公司取得的一级经销商和二级经销商中流到终端的数量模拟计算，因获取流向数据有限，上述及后文终端销售收入与产品当年销售收入存在差异；

3、医院包括公立医院和民营医院。

根据上表数据，消炎利胆片 100 片薄膜衣大片销往社区卫生服务站及医院类终端，主要经销商有国药控股股份有限公司、南京药业股份有限公司、国药控股常州有限公司等；销往药店、诊所类终端的经销商比较零散，单家金额较少数量众多，主要经销商有广州采芝林药业有限公司等。

产品终端价格因销售地区不同、销售渠道不同导致价格有所差异，且根据公司对产品的市场规划，产品在不同省市各类终端铺货情况有所差异。消炎利胆片 100 片薄膜衣大片在社区卫生服务站及医院类、药店类、诊所类终端销售单价具体情况如下：

终端类型	名称	单价（元/盒）
社区卫生服务站、医院	上海市普陀区桃浦镇社区卫生服务中心	41.65
	南京鼓楼医院	24.68
	常州市第二人民医院	24.68
药店	上海龙竹堂大药房有限公司	42.50
	南京同仁堂药店（金同仁药房店）	25.68
	广州大参林药店番禺西丽分店	29.00
诊所	上海昌豪门诊部	41.65
	南京港口医院热河南路诊所	24.68
	东莞万江顺康门诊部	28.00

消炎利胆片 100 片薄膜衣大片终端销售价格存在较大差异，主要是由于该产品规格在各省市挂网中标价格存在差异，如上海地区挂网价格为 41.65 元/盒，江苏地区为 24.68 元/盒，各类终端售价参考当地挂网中标价导致存在差异。

②参芪降糖片

参芪降糖片为公司重点规划品种，一方面糖尿病为慢性病需要长期服用药品，公司看好降糖类市场前景，另一方面参芪降糖片为降糖类处方药，在医院市场有较大开拓空间。因此，公司为开拓医院市场，结合“两票制”政策影响，为了维护产品在各类终端的价格体系稳定，公司针对该品种除 48 片规格外，其他规格采用专业化推广模式销售（注：48 片规格产品定位连锁药店市场，2019 年销售 0.20 万元，2020 年 1-9 月无销售）。

A、100 片规格

报告期内，各类终端销售情况分析如下：

单位：万元

终端类别	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
社区卫生服务站及医院终端	413.33	51.78%	680.69	52.60%	532.15	52.03%	328.26	94.87%
药店、诊所终端及其他	384.90	48.22%	613.47	47.40%	490.63	47.97%	17.74	5.13%
合计	798.23	100.00%	1,294.15	100.00%	1,022.79	100.00%	346.01	100.00%

根据上表数据，参芪降糖片 100 片规格产品在 2017 年医院和社区卫生服务站终端销售金额占比较高系主要在宁夏地区公立医院的销售，2018 年至 2020 年三季度销往社区卫生服务站和医院市场比销往药店、诊所终端及其他市场金额和占比略高。

参芪降糖片 100 片规格产品销往社区卫生服务站、医院类终端，主要经销商有国药控股宁夏有限公司、华东医药股份有限公司、国药控股永州有限公司、广州国盈医药有限公司等；销往药店、诊所类终端，主要经销商有北京科园信海医药经营有限公司、上药康德乐（北京）医药有限公司、广东南方医药对外贸易有限公司等。

产品终端价格因销售地区不同、销售渠道不同导致价格有所差异，且根据公司对产品的市场规划，产品在不同省市各类终端铺货情况有所差异。参芪降糖片 100 片在社区卫生服务站及医院类、药店类、诊所类终端销售单价具体情况如下：

终端类型	名称	单价（元/盒）
社区卫生服务站、医院	广州市增城区仙村镇卫生院	54.60
	银川市中医医院	53.75
	祁阳县人民医院	53.75
药店	汕头大参林药店丹霞庄分店	65.00
	百安堂医药公司（九分店）	59.80
	祁阳县三龙大药房羊角塘分店	52.00
诊所	韶关南雄唐毅生诊所	60.00
	庵埠镇郭四第二卫生分站	65.00
	银川东郊诊所	55.00

B、45 片规格

报告期内，各类终端销售情况分析如下：

单位：万元

终端类别	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
社区卫生服务站及医院终端	222.07	44.70%	279.27	30.82%	352.03	27.57%	207.02	98.70%
药店、诊所终端及其他	274.78	55.30%	626.87	69.18%	924.92	72.43%	2.72	1.30%
合计	496.85	100.00%	906.14	100.00%	1,276.96	100.00%	209.74	100.00%

根据上表数据，报告期内参芪降糖片 45 片规格产品销售终端以药店、诊所终端及其他为主。2017 年社区卫生服务站及医院销售占比较高主要系获取的流向数据较少导致。

参芪降糖片 45 片规格产品销往社区卫生服务站、医院类终端，主要经销商有上药控股有限公司、安徽华源医药股份有限公司、华东医药温州有限公司等；销往药店、诊所类终端主要经销商有广东南方医药对外贸易有限公司、北京科园信海医药经营有限公司、上药康德乐（北京）医药有限公司等。

产品终端价格因销售地区不同、销售渠道不同导致价格有所差异，且根据公司对产品的市场规划，产品在不同省市各类终端铺货情况有所差异。参芪降糖片45片在社区卫生服务站及医院类、药店类、诊所类终端销售单价具体情况如下：

终端类型	名称	单价（元/盒）
社区卫生服务站、医院	阜阳市中市街道办事处社区卫生服务中心	25.00
	瑞安市人民医院	22.22
	广州市越秀区光塔街社区卫生服务中心	24.57
药店	安徽阜阳市大全药店（文峰店）	24.70
	杭州九洲大药房朝晖店	25.50
	广州康泽大药房	25.00
诊所	黄山屯溪湖边诊所	29.80
	杭州仙岩健康管理有限公司萧山管村诊所	22.22
	韶关南雄唐毅生诊所	25.00

C、72片规格

报告期内，各类终端销售情况分析如下：

单位：万元

终端类别	2020年1-9月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
社区卫生服务站及医院终端	309.79	45.53%	327.07	41.00%	324.59	41.25%	86.36	98.51%
药店、诊所终端及其他	370.56	54.47%	470.76	59.00%	462.27	58.75%	1.30	1.49%
合计	680.34	100.00%	797.83	100.00%	786.87	100.00%	87.66	100.00%

根据上表数据，报告期内参芪降糖片72片规格产品销售终端以药店、诊所类终端为主。2017年社区卫生服务站及医院销售占比较高主要系获取的流向数据较少导致。

参芪降糖片72片规格产品销往社区卫生服务站、医院类终端，主要经销商有华东医药股份有限公司、国药控股股份有限公司、河北唐元梓莘医药销售有限公司等；销往药店、诊所类终端主要经销商有广东南方医药对外贸易有限公司、北京科园信海医药经营有限公司、上药康德乐（北京）医药有限公司等。

产品终端价格因销售地区不同、销售渠道不同导致价格有所差异，且根据公司对产品的市场规划，产品在不同省市各类终端铺货情况有所差异。参芪降糖片72片在社区卫生服务站及医院类、药店类、诊所类终端销售单价具体情况如下：

终端类型	名称	单价（元/盒）
社区卫生服务站、医院	杭州市萧山区第一人民医院	36.38
	中山市沙溪镇社区卫生服务中心	39.31
	上海市浦东新区周家渡社区卫生服务中心	36.38
药店	宁波开心人大药房有限公司	40.75
	潮州四顺药材（亨利路店）	42.00
	玉林豪诚药业药店	39.00
诊所	桐庐陈月明中医诊所	36.38
	汕头市潮阳区坚鹏诊所	45.00
	玉林江南第七卫生所文康诊所	38.00

③妇炎平胶囊

妇炎平胶囊为公司重点规划品种，虽然销售终端以药店、诊所等医院外市场为主，但妇炎平胶囊为治疗常见妇科疾病的处方药，在医院市场有较大开拓空间。因此，公司为开拓医院市场，结合“两票制”政策影响，为了维护产品在各类终端的价格体系稳定，公司针对12粒和36粒采用专业化推广模式销售。

A、12粒规格

报告期内，12粒产品销售收入分别为73.41万元、115.51万元、27.71万元、0万元，销售规模较小。妇炎平胶囊12粒规格产品定位面向基层医疗机构，但公司在实际开拓基层医院市场效果未能达到预期，妇炎平胶囊12粒整体销售收入较小，2020年1-9月公司未销售该规格产品。

B、36粒规格

报告期内，公司36粒规格妇炎平胶囊销售分析如下：

单位：万元

终端类别	2020年1-9月	2019年	2018年
------	-----------	-------	-------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
社区卫生服务站及 医院终端	142.22	10.18%	554.62	22.01%	233.84	15.07%
药店、诊所终端及其 他	1,254.87	89.82%	1,965.27	77.99%	1,318.30	84.93%
合计	1,397.09	100.00%	2,519.89	100.00%	1,552.15	100.00%

注：2017 年因流向数据缺失系未能获取终端销售情况。

根据上述数据，报告期内，妇炎平胶囊 36 粒规格产品销售终端以药店、诊所等医院外市场为主。

妇炎平胶囊 36 粒规格产品销往社区卫生服务站、医院类终端，主要经销商有华润惠州医药有限公司、赣州鹭燕医药有限公司等；销往药店、诊所类终端，主要经销商有上药康德乐（北京）医药有限公司、广东南方医药对外贸易有限公司、北京科园信海医药经营有限公司等。

产品终端价格因销售地区不同、销售渠道不同导致价格有所差异，且根据公司对产品的市场规划，产品在不同省市各类终端铺货情况有所差异。妇炎平胶囊 36 粒在社区卫生服务站及医院类、药店类、诊所类终端销售单价具体情况如下：

终端类型	名称	单价（元/盒）
社区卫生服务站、医院	广州市天河区棠下街第二社区卫生服务中心	58.00
	赣州市妇幼保健院	45.00
	溧阳市南渡镇中心卫生院	54.00
药店	潮州市潮安区源康堂药店	58.00
	玉林民众大众新特药店	58.00
	汕头市潮阳区阿豪药店	55.00
诊所	庵埠镇郭陇一第三卫生分站	58.00
	南昌丽景诊所	69.00
	玉林江丽诊所	68.00

④归脾液

公司归脾液主要在北京地区销售，在北京地区属于国家医保目录品种，采用专业化推广模式销售。报告期内各类终端销售情况具体如下：

单位：万元

终端类别	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
社区卫生服务站及医院终端	950.97	89.85%	1,250.80	78.42%	598.46	89.30%	55.85	40.18%
药店、诊所终端及其他	107.43	10.15%	344.20	21.58%	71.72	10.70%	83.15	59.82%
合计	1,058.39	100.00%	1,595.00	100.00%	670.18	100.00%	139.00	100.00%

根据上述数据，归脾液 2017 年销售金额较小，主要销往药店、诊所类终端。公司在 2017 年完成归脾液在北京的医疗保险药品备案申报，可以作为医保目录甲类品种进入公立医疗机构进行销售，自 2018 年起加大了该产品推广力度，主要在北京拓展了一批基层医疗机构，归脾液销售终端主要以社区卫生服务站及医院为主。

归脾液销往社区卫生服务站、医院类终端，主要经销商有北京科园信海医药经营有限公司、嘉事堂药业股份有限公司、北京九州通医药有限公司、华润医药商业集团有限公司、国药控股北京有限公司以及北京万家瑞药业有限责任公司。少量销往药店、诊所终端主要经销商为北京九州通医药有限公司。

归脾液销售终端主要为社区卫生服务站等基层医疗机构，主要在北京地区销售，故对比归脾液在北京社区卫生服务站及医院类、药店类、诊所类终端销售单价具体情况如下：

终端类型	名称	单价（元/盒）
社区卫生服务站、医院	北京市朝阳区左家庄社区卫生服务中心	63.00
	北京市大兴区榆垓镇中心卫生院	63.00
	北京市朝阳区劲松社区卫生服务中心	63.00
药店	北京源通百姓平安大药房有限公司	86.20
	北京壹壹壹商业连锁有限公司灯市口分店	78.00
	北京壹壹壹商业连锁有限公司天桥南大街分店	78.00
诊所	北京康华医院管理有限公司鑫郝家园诊所	98.00
	北京昌平博医中医门诊部	63.00
	北京正德堂医药有限责任公司正德堂中西医结合门诊部	63.00

综上,根据目前公司获取的一级销售流向和二级销售流向数据分析,公司主要产品消炎利胆片(100片薄膜衣大片)、参芪降糖片(100片、45片、72片)、妇炎平胶囊(36粒)、归脾液(北京地区)各类终端销售收入、占比具有合理性。产品终端价格因销售地区不同、销售渠道不同导致价格有所差异,消炎利胆片100片薄膜衣大片终端销售价格存在较大差异,主要是由于该产品规格在各省市挂网中标价格存在差异。受两票制影响,上述主要产品2017年为市场过渡期,同时存在传统经销和专业化推广销售模式,其中传统经销模式由经销商负责区域渠道开拓、市场推广等活动,专业化推广模式由公司承担产品宣传推广职能,经销商承担配送职能;2017年下半年开始陆续采用专业化推广模式销售,公司承担产品宣传推广职能,经销商承担配送职能,各经销商职能不存在重大差异。”

2、发行人对销售渠道的控制情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务的具体情况”之“(一)发行人销售情况及主要客户”之“3、经销销售情况”进行了补充披露,具体如下:

“关于销售渠道的管理和控制,公司主要分两种方式,一是传统经销模式下,由于该模式下经销商自主决定销售渠道、开拓终端市场,因此公司通过对经销商的严格选择,签订经销商协议,销售人员日常商业拜访、市场走访时了解地区经销商销售情况等方式进行渠道控制;二是专业化推广模式下,公司部分规格产品销售至公立医疗机构,因此公司通过控制产品全国公立医院采购平台投标价格,关注经销商配送效率,获取经销商销售流向数据,销售人员日常商业拜访市场走访时对地区经销商价格进行了解核查等方式进行渠道控制。

公司逐步加强渠道管控,制定了《客户开户(首营资质)及建档管理规定》《产品销售与维护管理规定》《流向数据与进销存管理制度》《窜货管理制度》等一系列渠道管理制度,从经销商管理、产品招投标价格体系维护、获取流向等方面对销售渠道进行管理和控制。

(1) 经销商管理

公司主要通过招商会、业务拜访等方式发展经销商,在选择经销商时,公司

根据经销商对公司产品的理解和经营理念、推广水平、资金实力、对所辖区域的市场覆盖能力和市场开发能力等进行考察,选择具有一定经济实力或市场渠道资源的经销商合作。公司与经销商确定合作意向后,由公司销售管理部审核经销商《药品经营许可证》、《药品经营质量管理规范认证证书》等资质是否齐备,销售管理部、质量管理部逐级对资质的合法性、合规性、完整性进行审批,最终选定合作经销商。公司对经销商进行培训,具体包括企业文化、产品知识、药学知识、销售政策、行业信息等各方面。

公司与经销商签订的销售协议中约定了经销商的销售辖区、销售对象范围、产品价格,避免公司产品销售区域和销售价格混乱。同时,公司销售人员在日常对商业公司进行拜访和市场走访时,会对该区域终端市场销售情况进行抽查,公司监察审计部定期监督市场销售秩序情况。若在走访和检查过程中发现销售区域、价格紊乱等线索,公司能够及时收集、核查相关信息并按《监察管理制度》和相关协议约定对经销商出具整改通知。监察审计部每月总结上月违反管理规定的案例,提交各营业事业部负责人,强化渠道管控。公司逐步淘汰合作不稳定、无法掌握终端市场的经销商,逐步提高客户集中度,减少区域间经销商相互竞争、窜货的情况。

(2) 产品招投标价格体系维护

公司部分规格产品销售至公立医院,公司产品招投标专员负责在全国各省公立医院采购平台进行产品投标,产品投标价格系公司各销售事业部负责人综合产品市场前景、市场拓展难度、“两票制”的影响、生产销售等环节成本费用集中讨论制定,从公司层面控制产品投标价格,若产品曾以较低价格投标,公司亦主动放弃低标市场,保证公立医院渠道销售价格稳定。

公司定期登陆各省采购平台查看公司产品价格和销售医院情况,公司销售人员定期去商业公司拜访,了解库存和销售,重点关注经销商配送效率和及时性,医院有市场需求时及时联系经销商。

(3) 流向管理

在产品流向管理方面,公司不断加强经销商的产品销售流向与渠道库存管理意识,规范经销商的数据管理,逐步强化公司对经销商、销售终端的管控。对于提供销售流向平台信息的经销商,公司取得其平台的账号和密码并登陆平台下载数据;对于未提供销售流向平台信息的经销商,由营销事业部负责人协调,将其流向数据按公司规定提交电子版发送至公司邮箱;销售管理部定期汇总相关数据,并进行数据分析,为公司销售计划制定提供依据;公司监察审计部不定期抽查相关经销商数据真实性,逐步保证公司产品销售符合公司对各产品的战略定位。”

3、是否存在经销商串货的情形

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务的具体情况”之“(一)发行人销售情况及主要客户”之“3、经销销售情况”进行了补充披露,具体如下:

“公司经销商主要采取区域经销,因此不同经销商只限于所指定的覆盖区域或指定的终端类型进行销售。为了约束窜货,公司从预防和整治处理两个环节配套了相应管理手段。

(1) 预防窜货

公司为防止发生窜货,公司通过产品包装上的流水码和电子监管码进行监督,流水码和电子监管码会记录产品生产批次、生产日期,并关联发货对象,保证产品可追溯。

公司从2017年7月开始首先在消炎利胆片、参芪降糖片、妇炎平胶囊等医保产品以及苦木注射液等窜货风险较高的产品使用“码上放心”电子监管码,同时对其他产品以件为单位编制流水码。2020年12月1日起,公司全部产品每个最小包装盒上全部使用了“码上放心”电子监管码。公司在所有产品发出之前,均完整地记录产品的相关信息,包括但不限于生产批次、生产时间、生产数量、发出产品的接收人信息,从而确保发现窜货时公司可通过查验产品的电子监管码或流水码实现自医院、药房等终端向上追溯至公司经销商的反向追溯,从而防范

经销商窜货行为。

(2) 整治处理

公司与经销商签订了年度销售协议,通过协议条款对双方的责任和义务进行了约束。在协议中严格约定经销商在协议约定的辖区内和在适格的销售对象范围内销售,经销商不得发生窜货等扰乱市场秩序的行为,一旦发生,会对其进行处罚甚至取消其合作。

公司设置了监察审计部,根据公司建立的《销售监察管理制度》专门查处经销商的违规窜货行为。监察审计部根据产品窜货情况,将产品分为重点监察、主要监察、普通监察三类,定期在各大网络平台上查询销售情况,除特殊情况外确保终端不会以异常价格销售扰乱整体销售秩序。监察审计部每周对窜货情况汇总,每月总结上月违反管理规定的案例,提交各营业事业部负责人处理。针对药店、诊所销售,由经销商将低价窜货产品拍照提交至监察审计部,监察审计部核查属实后对窜货经销商进行警示并要求其改正,情节严重者公司通过暂停发货、停止合作等方式进行严格管理。

报告期内,公司存在经销商窜货的情况。窜货产品主要为苦木注射液、归脾液等。针对窜货,公司营销部门、监察审计部、各区域经销商联合,通过市场走访、不定期巡查、经销商举报等多种手段结合,查处窜货行为。同时,公司通过加强经销商管理,将部分产品进行销售渠道归拢管理,逐步淘汰合作不稳定的经销商。报告期内,公司曾窜货经销商有江西信德医药有限公司、南京医药孝感有限公司、攀枝花市林宏源医药有限公司等,公司查处到的存在窜货行为的经销商具体情况如下:

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
查处存在窜货行为的经销商数量	26	42	15	16
其中:苦木注射液	13	22	12	10
归脾液	6	13	-	-
其他产品	7	7	3	6
窜货经销商占当期经销商数量的比例	3.08%	4.57%	1.54%	2.52%

查处的窜货金额 (万元)	19.19	24.10	16.42	16.23
其中：苦木注射液	17.15	22.03	16.12	13.02
归脾液	0.38	1.06	-	-
其他产品	1.66	1.01	0.30	3.21

注：公司对产品窜货进行抽查，上表查处的窜货金额=查处到的窜货产品对应的件数*每件产品的不含税售价

报告期内，随着公司销售规模扩大，各地经销商为稳定各自区域产品销售，更积极对窜货行为进行举报，同时公司监察审计部不断加强对经销商窜货扰乱销售秩序行为的查处力度，对窜货经销商采取了警示、暂停发货、取消合作等措施进行管理。”

（二）结合药品中标后进入公立医院的政策、程序等，披露发行人中标品种进入公立医院的具体情况，包括但不限于销售金额、销售单价及进入公立医院对相关收入和售价的影响，并就药品中标后是否实现实际销售充分提示风险。

1、药品中标后进入公立医院的政策、程序

2015年2月9日，国务院办公厅发布《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），该文件为公立医院药品集中采购的总指导性文件，要求以省（区、市）为单位的网上药品集中采购，实行一个平台、上下联动、公开透明、分类采购，采取招生产企业、招采合一、量价挂钩、双信封制、全程监控等措施。

为落实上述文件，2015年6月11日国家卫生计生委发布《关于落实完善公立医院药品集中采购工作指导意见的通知》（国卫药政发〔2015〕70号）对公立医院药品集中采购进行细化规范。两份文件引领各省新一轮招标的总趋势：招采合一、分类采购、上下联动、带量采购、双信封评审、价格谈判。

2017年1月24日，国务院办公厅发布《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号文），涉及药品生产、流通、使用等各个环节共有17项内容，是药品领域全链条、全流程的重大改革政策，其中提出要完善药品采购机制，联合采购、带量采购、价格谈判等，随着各地区新医改的不断深入，“直接挂网+议价”和量价挂钩、价格动态调整成为主流。

根据上述文件内容，医院使用的所有药品（不含中药饮片）均应通过省级药品集中采购平台采购，药品集中采购类型主要为以下几类：

（1）招标采购药品

对临床用量大、采购金额高、多家企业生产的基本药物和非专利药品，由省级药品采购机构采取双信封制公开招标采购。

医院可根据上一年度药品采购总金额中各类药品的品规采购金额百分比排序，将占比排序累计不低于 80%、且有 3 家及以上企业生产的基本药物和非专利药品纳入招标采购范围，每种药品采购的剂型原则上不超过 3 种，每种剂型对应的规格原则上不超过 2 种。

（2）谈判采购药品

针对部分专利药品、独家生产药品，国家将逐步以省（区、市）为单位进行量价挂钩、价格合理的集中采购，并实行零差率销售。

（3）直接挂网采购药品

针对妇儿专科非专利药品、急（抢）救药品、基础输液、常用低价药品以及暂不列入招标采购的药品，实行集中挂网，由医院直接采购。

（4）国家定点生产药品

针对临床必需、用量小、市场供应短缺的药品，由国家招标定点生产、议价采购。

（5）麻醉药品和第一类精神药品

针对麻醉药品和第一类精神药品，仍暂时实行最高出厂价格和最高零售价格管理。

公司产品主要采用直接挂网采购的方式，产品最终挂网价格即为中标价格。部分省份目前在执标过程中周期性通过价格联动（价格动态调整）对中标（挂网价格）进行联动调整。同时，在公司产品挂网价格基础上，部分省市会对产品价格

格进行二次议价，主要包括各市或各医疗机构联合形成的医联体、或单个医疗机构与公司进行二次议价，最终根据议价结果确定采购价格。

公司药品在各省中标后，即获得了该省、市、自治区的市场准入资格和定价。但是，要进入医院常规采购药品目录并获得使用，必须通过医院药事会的决议。这一情况主要源于我国药品招采制度的历史沿革，在 2019 年以前，我国药品的招采定价、采购使用和医保支付分属三个不同的主管部门，因而形成了药品招标、采购、支付三方脱节的局面。因此，药品中标后并不意味着立即可以获准进入公立医院开始销售，造成了药品“招采分离”或“只招不采”的局面。

药品中标后要进入医院销售，必须通过医院的药事委员会开会讨论批准后，才能进入医院常规采购目录。

医院对新药的引进是医院药事委员会集体决议的结果。医院新药引进的一般流程包括：先由临床科室向药事委员会提交新药申购申请，然后由医院药剂科主管人员评估是否可以提交到药事委员会讨论；药事会委员讨论通过后，方可列入医院常规采购目录。在评估药品时，药事会对新药的引进也常常设定了一些条件，如是否为优先选择品种、是否为新药。

2018 年以前，大多数医院的药事委员会每年常规召开 1-2 次会议。近年来，随着国家医改推向深水区，机构改革、医院筹资方式、医院绩效考核制度、药品品规总数限制、药品加成制度和医院补偿机制的政策变化等都对医院引进新药产生了很大的影响，医院的药事会越来越少。相当一部分医院近两年都未开过药事会，有的仅仅是按政策要求引进通过医保谈判纳入国家医保目录的新药。相对于公立等级医院，社区卫生服务站等基层医疗机构药事会每年一般召开 1-4 次会议，药事会召开频率相对比较稳定。

药品进入医院常规采购目录后，需要由医院通过各省招标采购平台向配送企业下订单并配送至医院，具体的采购量由医院根据用药需求确定。

2、报告期内，公司中标品种进入公立医院的情况及进入公立医院对相关收入和售价的影响

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务的具体情况”之“（一）发行人销售情况及主要客户”之“9、中标品种进入公立医院的情况”进行了补充披露，具体如下：

“9、中标品种进入公立医院的情况”

（1）公司中标品种进入公立医院概况

公司产品种类丰富，产品在全国各省均有挂网投标，报告期内中标品种较多。公司主要产品参芪降糖片、妇炎平胶囊、归脾液等定位为主要进入医院、社区卫生服务站等公立医院终端，报告期内公司的消炎利胆片（100片薄膜衣大片）、参芪降糖片（100片、45片、72片）、妇炎平胶囊（36粒）、归脾液（北京地区）进入公立医院终端较多；其他产品包括保和片、复方石淋通片、藿香正气片等虽亦有中标，但进入公立医院较少。

（2）公司主要产品进入公立医院的情况

根据目前公司获取销售流向数据和主要省市全国招标平台流向数据，公司主要产品进入医院、社区卫生服务站等公立医院终端的主要省市及各省市前五大公立医院终端的具体情况如下：

①消炎利胆片 100片薄膜衣大片

主要省市	医院名称	报告期内公立医院 采购单价（元/盒）	报告期内销售金额 （万元）	报告期内省中标价 格（元/盒）
上海	上海市闵行区颛桥社区卫生服务中心	41.65、47.82	56.69	2017-2018 年： 47.82；2019-2020 年：41.65
	上海市闵行区马桥社区卫生服务中心	41.65、47.82	53.36	
	上海市闵行区七宝社区卫生服务中心	41.65、47.82	39.06	
	上海市普陀区桃浦镇社区卫生服务中心	41.65、47.82	36.60	
	上海市嘉定区安亭镇社区卫生服务中心	41.65、47.82	34.40	
甘肃	凉州区高坝中心卫生院	20.00、23.80	15.31	2017 年：20.00
	和平镇中心卫生院	23.80、19.80	15.06	2018 年：26.89
	靖远县北滩镇中心卫生	23.80、19.80、	13.04	2019 年-2020 年：

	院	20.00		23.80
	岷县闫井中心卫生院	23.80、19.80	12.44	
	清水驿乡卫生院	23.80、19.80	9.74	
江苏	南京鼓楼医院	24.68	26.83	2017-2020 年： 24.68
	南京市第一医院	24.68	5.48	
	南京市高淳人民医院	24.68	3.46	
	南京市第二医院	24.68	2.91	
	常州市第二人民医院	24.68	2.76	

注1：销售金额是公立医院采购金额，即公立医院采购数量乘以采购单价，与公司产品销售收入存在差异，下同。

②参芪降糖片

A、100片规格

主要省市	医院名称	报告期内公立医院 采购单价（元/盒）	报告期内销售金额 （万元）	报告期内省中标价 格 （元/盒）
广东	湛江市第一中医医院	55.00、48.30	213.30	2017-2020 年： 55.55
	丰顺县人民医院	55.55	166.65	
	湛江市赤坎区人民医院	55.55	43.33	
	广东省湛江农垦第二医院	55.00、55.55、 48.30、42.77	21.85	
	广州中医药大学第一附属医院	48.30、54.60	13.69	
宁夏	宁夏回族自治区第五人民医院石嘴山中心医院（南街街道社区卫生服务站）	53.75	133.24	2017-2020 年： 53.75
	银川市中医医院	53.75	127.12	
	贺兰县人民医院	53.75	107.86	
	银川市第二人民医院	53.75	93.47	
	青铜峡市人民医院	53.75	81.96	
湖南	祁阳县人民医院	55.5、53.75	112.96	2017-2019 年： 55.50；2020 年 53.75
	道县人民医院	55.5、53.75	112.00	
	洞口县人民医院	55.5、53.75	52.66	
	湖南中医药大学第一附属医院	55.5、53.75	47.91	
	蓝山县人民医院	55.5、53.75	45.46	

B、45片规格

主要省市	医院名称	报告期内公立医院采购单价（元/盒）	报告期内销售金额（万元）	报告期内省中标价格（元/盒）
安徽	利辛县中医院	26.72、25.00	97.42	安徽地区参芪降糖片招投标平台挂网时无需报备价格
	淮南市寿县炎刘镇中心卫生院	26.72	71.92	
	桐城市中医院	26.72、24.79	52.99	
	利辛县人民医院	26.72、25.00	49.82	
	滁州市凤阳县府城镇卫生院	26.72	35.00	
上海	上海市虹口区嘉兴路街道社区卫生服务中心	22.22、23.13	73.88	2017-2018 年：23.13；2019-2020 年：22.22
	上海市浦东新区北蔡社区卫生服务中心	22.22、23.13	72.84	
	上海市虹口区欧阳路街道社区卫生服务中心	22.22、23.13	68.40	
	上海市虹口区曲阳路街道社区卫生服务中心	22.22、23.13	65.00	
	上海市普陀区甘泉街道社区卫生服务中心	22.22、23.13	64.92	
浙江	瑞安市人民医院	24.75、22.22	140.04	2017-2019 年：25.00；2020 年：22.22
	宁海县城关医院	24.75、22.22	44.44	
	宁波市江东区明楼街道社区卫生服务中心	24.75	19.13	
	宁波市鄞州人民医院	24.75、22.22	18.25	
	宁波市北仑区第二人民医院	24.75、22.22	17.84	

C、72 片规格

主要省市	医院名称	报告期内公立医院采购单价（元/盒）	报告期内销售金额（万元）	报告期内省中标价格（元/盒）
浙江	杭州市萧山区第一人民医院	39.60、36.38	87.75	2017-2019 年：39.80；2020 年：36.38
	杭州市西湖区中西医结合医院	39.60、36.38	85.25	
	江干区九堡街道社区卫生服务中心	39.60、36.38、39.80	84.62	
	杭州市江干区凯旋街道社区卫生服务中心	39.60、36.38	69.21	

	杭州市江干区丁兰街道社区卫生服务中心	39.60、36.38、 39.80	62.89	
上海	上海市嘉定区安亭镇社区卫生服务中心	36.38	99.75	2017-2020 年： 36.38
	上海市浦东新区周家渡社区卫生服务中心	36.38	48.16	
	上海市徐汇区康健街道社区卫生服务中心	36.38	46.73	
	上海市浦东新区金桥社区卫生服务中心	36.38	44.25	
	上海市浦东新区上钢社区卫生服务中心	36.38	35.28	
河北	石家庄正定县人民医院	39.60	78.84	2017-2020 年： 39.60
	保定市容城县人民医院	39.60	43.84	
	石家庄藁城人民医院	39.60	35.65	
	保定市易县医院	39.60	15.44	
	廊坊市中医医院	39.60	14.45	

③妇炎平胶囊

A、12 粒规格

主要省市	医院名称	报告期内公立医院 采购单价（元/盒）	报告期内销售金额 （万元）	报告期内省中标价 格（元/盒）
广东	广东省广前糖业发展有限公司平原医院	30.00	0.60	2017-2020 年： 30.00
	雷州市沈塘卫生院	30.00	0.15	
	梅州市梅县区松源镇中心卫生院	20.40	0.10	
	茂名市职业病防治院	30.00	0.06	
	陆河县东坑镇卫生院	30.00	0.06	
河北	涿州市清凉寺社区卫生服务中心	30.00	0.21	2017-2020 年： 30.00
	涿州市桃园社区卫生服务中心	30.00	0.18	
	阜平县北果园卫生院	30.00	0.15	
	涿州市码头医院	30.00	0.12	
	安新县圈头乡卫生院	30.00	0.12	

B、36 粒规格

主要省市	医院名称	报告期内公立医院 采购单价（元/ 盒）	报告期内销售金 额（万元）	报告期内省中标 价格（元/盒）
广东	东莞市长安镇社区卫生 服务中心	58.00	59.62	2017-2020 年： 90.00
	惠州仲恺高新技术产业 开发区惠环街道办事处 社区卫生服务中心	58.00	58.00	
	东莞市清溪镇社区卫生 服务中心	58.00	46.40	
	东莞市松山湖中心医院	58.00	34.80	
	湛江市第二人民医院	58.00	29.00	
江西	赣州市妇幼保健院	45.00	28.85	2017-2020 年： 90.00
	石城县妇幼保健院	45.00	22.50	
	石城县人民医院	45.00	8.33	
	章贡区妇幼保健院	45.00	6.48	
	新余市渝水区通洲办抱 石路社区卫生服务中心	45.00	5.90	
北京	北京市昌平区南口医院	78.26	16.43	2017-2020 年： 78.26
	北京市顺义区城区社区 卫生服务中心	78.26	3.29	
	北京市西城区首都医科 大学附属复兴医院月坛 社区卫生服务中心	78.26	2.07	
	北京市顺义区医院	78.26	1.78	
	北京市丰台区卢沟桥乡 六里桥村社区卫生服务 站	78.26	0.23	

注 1：广东和江西地区中标价格与采购价格差距较大，主要系与公立医院进行二次议价采购。

④归脾液

主要省市	医院名称	报告期内公立医院 采购单价（元/盒）	报告期内销售金额 （万元）	报告期内省中标价 格（元/盒）
北京	北京市丰台区右安门社 区卫生服务中心	63.00	208.39	2017-2020 年： 63.00
	北京市丰台区卢沟桥社 区卫生服务中心	63.00	158.04	
	北京市朝阳区左家庄社 区卫生服务中心	63.00	92.48	

	北京市大兴区榆垓镇中心卫生院	63.00	87.03	
	北京市朝阳区劲松社区卫生服务中心	63.00	86.24	

药品进入公立医院对收入和售价的影响具体情况如下：

(1) 对于售价

药品在公立医院销售需要获得临床医生的认可，因此公司需要就产品药效特点、临床应用诊疗方案等对医生进行推广，通常采用专业化推广模式进行销售，因此售价会包括预计发生的相关推广费，售价通常较传统经销模式下高。

同时，药品进入公立医院主要采用招投标、直接挂网等采购方式，一方面中标价格会周期性进行联动调整，通常为价格下降调整，另一方面从国家改革的结果来看，药品优胜劣汰、人民用药负担减轻、控费降价是政策主要基调之一，因此药品价格总体呈现下降的趋势。

(2) 对于收入

公司主要产品主要为处方药，处方药需要经过执业医师或执业助理医师处方才可购买和使用，公司产品主要销售市场为医院外市场，产品销售至公立医院后一方面系扩宽了销售渠道，另一方面医生对产品的认可和推广有利于加强患者对于药品的接受和认知，提高产品知名度，实现医院内市场需求带动医院外市场销售，因此，产品销售至公立医院后有利于销售数量的提升。

公司主要产品中，消炎利胆片（100片薄膜衣大片）、妇炎平胶囊（36粒）、参芪降糖片等是公司战略发展定位为公立医院市场的产品，其采用专业化推广模式下，销售价格较传统经销模式下高。归脾液是公司重点发展的补益类产品，通过进入公立医院，2018年开始归脾液销售呈现增长趋势。”

3、就药品中标后是否实现实际销售进行提示风险

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（九）药品中标后实现销售不确定的风险”进行了补充披露，具体如下：

“（九）药品中标后实现销售不确定的风险

公司药品在各省中标后，即获得了该省、市、自治区的市场准入资格和定价。但是，要进入医院常规采购药品目录并获得使用，必须通过医院药事会的决议。因此，药品中标并不意味着立即可以获准进入公立医院开始销售。但药品中标是进入公立医院销售的前提，公司产品最终要在公立医院实现销售，不仅要进入医院的采购目录，且药品需求量与医生对药品临床的认可、医院的门诊量、住院数和就诊率等密切相关。因此药品的中标只是拥有进入医院的准入资格，药品中标后能否实现实际销售存在不确定性的风险。”

（三）结合带量采购政策试点、变化趋势情况，说明相关政策变动对发行人产生影响，并充分提示风险

2018 年 11 月 15 日，经中央全面深化改革委员会同意，国家组织药品集中采购试点，试点地区共 11 个城市（以下简称 4+7 城市），并发布《4+7 城市药品集中采购文件》，文件注明在化学药品的采购时，需要约定采购量。2019 年 9 月 24 日，国家医保局主导的新一轮药品带量采购扩面正式开标。2020 年 1 月 17 日，第二批国家集采申报正式拉开帷幕，共有 33 个品种 192 个品规，122 家药企参与报价。2020 年 7 月 29 日，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（GY-YD2020-1）》，施行第三批带量采购。2021 年 1 月 15 日，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室关于发布《全国药品集中采购文件（GY-YD2021-1）》的公告，开展第四批国家组织药品集中采购和使用工作。2021 年 2 月 8 日，第四批国采最终中选结果公布。

截至目前，国家已组织开展四批集中带量采购，共涉及 157 个品种，均为通过质量和疗效一致性评价的药品，未涉及中成药。

国家集中带量采购的目的是为了让人民群众以比较低廉的价格用上质量更高的药品，药品带量采购原则上都是选取临床使用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、且竞争较为充分有多家企业生产的品种。

国家医疗保障局发布消息，2020 年 7 月 15 日-16 日，国家医疗保障局有关司室召开座谈会，就生物制品(含胰岛素)和中成药集中采购工作听取专家意见和建议，研究完善相关领域采购政策，推进采购方式改革。随着我国化药领域带量

采购常态化，对于生物制品和中成药的国家层面带量采购也将逐步推进。虽然现行的国家带量采购目录中不涉及中成药，但部分省市试点带量采购（河南濮阳市、浙江金华市、辽宁省、青海省等）已经开始涉及竞争较为充分的中成药产品。

2019年12月2日，河南省濮阳市医疗保障局公布的濮阳市药品集中带量采购目录，其中包括天麻素注射液、葛根素注射液、清开灵注射液和川芎嗪注射液等中成药。

2020年6月24日，金华市医疗保障局公告《金华市第二批带量采购药品拟中选企业公示》，其中93个中选产品中有39个是中成药，包括参麦注射液、葵花护肝片、清开灵颗粒等。

2020年7月22日，辽宁省药品和医用耗材集中采购网发布药品招标采购通知，对13个大品种实施带量采购，其中包括气血康口服液、云南白药痔疮膏、首荟通便胶囊、小儿柴芩清解颗粒、关节镇痛巴布膏、消痔软膏等中成药。

2020年7月23日，青海省药品采购中心公布《青海省公立医疗机构药品带量采购拟中选结果》，其中包括血栓通注射液、血塞通胶囊、血塞通分散片、喜炎平注射液、注射用血塞通（冻干）、痰热清注射液等中成药。

公司主要产品消炎利胆片、胆石通胶囊、参芪降糖片、苦木注射液、妇炎平胶囊、归脾液、固精补肾丸、健儿清解液不属于临床使用量较大、采购金额较高的品种，目前尚未纳入国家带量采购目录和省级带量采购相关目录范围。带量采购试点政策对发行人主营业务开展、持续经营能力未构成重大不利影响。就未来带量采购政策对公司经营的风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（十）未来带量采购政策变动的风险”进行了补充披露，具体如下：

“（十）未来带量采购政策变动的风险”

随着我国化药领域带量采购常态化，对于生物制品和中成药的国家层面带量采购也将逐步推进。参考化学仿制药，带量采购政策促使相关药品大幅降价。由于纳入集采厂家有限，带量采购将会促使行业集中度提升。带量采购主要比拼企

业产能和成本控制能力,如果公司主要产品进入国家带量采购目录和省级带量采购目录的范围,在带量采购相关政策实施的背景下,不能成功中标或者以较低的价格中标,将会对公司的经营业绩产生较大的冲击和不利影响。”

二、核查意见

保荐机构及发行人律师查阅了发行人获取的一级销售流向和二级销售流向数据、主要省市全国招标平台流向数据、主要产品在主要省市各类终端的销售单价,复核了主要产品各类终端销售收入、单价、占比、经销商情况;访谈了发行人营销负责人、监察审计部负责人,查阅发行人《产品销售与维护管理规定》等一系列销售与市场管理制度,了解发行人对销售渠道控制的具体措施及串货管理情况;查阅了医药行业相关政策、法规以及行业分析报告,获取公司产品中标情况,分析主要产品在主要省市进入公立医院的销售金额、单价情况。查阅带量采购相关政策,对比国家带量采购目录、省级带量采购目录与发行人主要产品情况。

经核查,保荐机构及发行人律师认为:

(一)发行人主要产品消炎利胆片(100片薄膜衣大片)、参芪降糖片(100片、45片、72片)、妇炎平胶囊(36粒)、归脾液(北京地区)在各类终端销售收入、单价、占比、经销商差异具有合理原因。上述产品系公司采用专业化推广模式销售,公司承担产品宣传推广职能,经销商主要承担配送职能,各经销商职能不存在差异。公司制定了一系列渠道管理制度,从经销商管理、产品招投标价格体系维护、获取流向等方面对销售渠道进行管理和控制。报告期发行人存在窜货的情况,发行人为约束窜货从预防和整治处理两个环节配套了相应管理手段。

(二)发行人已披露中标品种进入公立医院的基本情况;发行人已就药品中标后是否实现实际销售进行了风险提示。

(三)公司主要产品消炎利胆片、胆石通胶囊、参芪降糖片、苦木注射液、妇炎平胶囊、归脾液、固精补肾丸、健儿清解液目前尚未纳入国家带量采购目录和省级带量采购相关目录范围。带量采购试点政策对发行人主营业务开展、持续

经营能力未构成重大不利影响。

2. 关于营业收入

申报文件和审核问询回复显示，发行人归脾液主要在北京地区中标，因此归脾液主要在北京等地区采用专业化推广模式销售，销售终端主要为医院，销售价格相对较高。

请发行人说明上述药品中标情况，包括但不限于药价上网、招投标、医保及带量采购政策、经销商情况等，发行人该药品中标价格较高的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、回复说明

（一）归脾液中标情况

截至目前，公司归脾液在各省中标情况如下：

中标产品	规格	中标地区	中标价格（元）	项目名称
归脾液	10ml×10	北京	63	2016 年北京市药品阳光采购
归脾液	10ml×10	广西	63	2015 年广西直接挂网采购
归脾液	10ml×10	安徽	63	2020 年安徽省增补挂网
归脾液	10ml×10	山东	63	2015 年山东省标(一、二、三)
归脾液	10ml×10	黑龙江	72.48	2015 年黑龙江省其他挂网药品标

公司归脾液主要在北京地区采用专业化推广模式销售，报告期内北京地区销售收入占归脾液专业化推广模式销售收入比例分别为 92.03%、100.00%、99.98%、98.12%。

1、归脾液在北京地区中标情况

公司归脾液首次在北京地区中标系 2016 年 4 月。北京市 2016 年市属医院药品阳光采购工作于 2016 年 3 月 1 日启动，采购范围为所有西药、中成药品种（低价药除外）。

药品阳光采购是指市属医院纳入阳光采购范围内药品，全部在北京市医药阳光采购管理平台（以下简称“采购平台”）上公示采购品种、采购数量、成交价格

及产品订购、到货确认等环节，全程公开透明，杜绝网下采购。

根据《北京市市属医院药品阳光采购实施细则》，参加药品阳光采购活动的生产企业及其产品需经北京市医药集中采购服务中心（以下简称“采购中心”）资质审核，审核合格后产品纳入《北京市药品基础数据库》。纳入《北京市药品基础数据库》的药品，其生产经营企业需在规定时间通过采购平台进行网上报价，在价格公示期间未受到质疑并经采购平台审核后，纳入《市属医院药品阳光采购候选品种目录》，即为产品中标。

公司在采购平台填报基本信息，并提供营业执照、药品生产许可证、GMP证书等资料完成企业资质审核后，将归脾液等药品的产品信息等资料录入上传至采购平台并通过了资质审核，于 2016 年 3 月 31 日 9 点至 4 月 1 日 15 点期间在采购平台上进行网上报价。2016 年 4 月 11 日，北京市医院管理局公布了《市属医院药品阳光采购候选品种目录》，公示期间为 7 天，在公示期间其他生产企业可对报价进行质疑。公司归脾液经过公示 7 天后未收到质疑，经采购平台审核，归脾液于 2016 年 6 月最终进入《市属医院药品阳光采购候选品种目录》，挂网价格为 63 元，归脾液进入候选目录后，北京市各医疗机构可按挂网价格直接采购或与经营者进一步谈判议价采购。报告期内，归脾液均按照挂网价格直接采购，同时公司陆续于 2017 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 19 日、2020 年 4 月 29 日在采购平台成功更新药品信息、报价等内容，截至目前持续有效。

2、归脾液在北京地区的医保及带量采购政策

根据国家医保目录，归脾丸、归脾合剂为中成药甲类药品名称。公司药品名称为归脾液，属于合剂，北京等地区将归脾液认定为国家医保目录甲类品种，公司在 2017 年完成归脾液的医疗保险药品备案申报，可以作为医保目录甲类品种进入公立医疗机构进行销售，参保人在使用该药品时达到规定的医保起付标准后，可以全额纳入报销范围。

截至目前，归脾液不属于北京市带量采购相关目录的范围。

3、归脾液在北京地区的经销商情况

自归脾液在北京地区挂网中标后，公司加大了该产品推广力度，积极开发了海淀区、朝阳区、丰台区等多家医疗终端，以基层医疗单位为主。在北京地区，发行人合作的经销商及区域主要为：国药控股北京有限公司主要负责朝阳区、昌平区等配送；嘉事堂药业股份有限公司主要负责海淀区、石景山区等配送；北京科园信海医药经营有限公司主要负责朝阳区、丰台区、通州区等配送；北京九州通医药有限公司主要负责大兴、顺义区、房山区及各区民营医院、厂矿门诊等配送；华润医药商业集团有限公司主要负责朝阳区、东城区、西城区、昌平区、门头沟区等配送；北京万家瑞药业有限责任公司负责平谷区配送。

（二）归脾液中标价的确定

根据《北京市市属医院药品阳光采购实施细则》，药品报价不得高于采购平台公布的全国最低中标价格或北京市主流药品零售市场价格，2016 年公司在北京阳光采购平台投标价格，系参考公司 2015 年 12 月在上海阳光医药采购网第三批自费药品挂网价格 63 元（归脾液因在上海地区公立医院无销售，根据《关于关闭无采购记录药品采购状态的通知》沪药事药品〔2019〕14 号，于 2019 年 2 月 26 日暂停销售后未续标）。

2015 年，公司考虑到生产、销售、产品推广等环节成本费用等因素，针对补益类产品，包括归脾液、八珍液、天王补心液等统一按照 63 元进行挂网报价。2015 年 12 月，公司归脾液、八珍液、天王补心液在上海阳光医药采购网第三批自费药品挂网均以 63 元中标，2016 年度公司归脾液和天王补心液在北京阳光采购平台以 63 元中标。

公司在归脾液中标价格 63 元基础上，扣减一定比例的配送费后即为公司销售给经销商的价格，因此北京地区价格较高具有合理性。

二、核查意见

保荐机构及申报会计师查阅了公司归脾液进入医保目录的情况；访谈公司销售人员、查看归脾液在各省中标的情况；查阅北京市医药集中采购信息网，了解北京市药品阳光采购相关各项工作规程；访谈公司报价投标人员确认归脾液投标

及中标流程。

保荐机构及申报会计师经核查认为：公司归脾液产品在北京地区中标价格较高具有合理性。

3. 关于毛利率和净利润

申报文件和审核问询回复显示,报告期内发行人毛利总额为 10,416.55 万元、20,070.37 万元、22,900.28 万元和 16,739.72 万元,毛利率分别为 54.36%、69.09%、72.43%和 67.53%,扣非归母净利润分别为 3,190.96 万元、6,057.97 万元、6,704.22 万元和 4,269.85 万元。

请发行人进一步结合产品结构、主要产品售价、收入及成本对毛利额的影响、政策变动情况等,逐年分析并披露发行人毛利额、毛利率、扣非归母净利润变动的原因及合理性,是否符合行业特征和与同行业公司趋势一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、回复说明

(一) 结合产品结构、主要产品售价、收入及成本对毛利额的影响、政策变动情况等,逐年分析并披露发行人毛利额、毛利率、扣非归母净利润变动的原因及合理性

1、公司毛利额以及扣非归母净利润变动分析

报告期内,公司报表主要项目情况如下:

主要报表项目情况表

单位:万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	24,933.89	31,658.50	29,049.48	19,158.89
营业成本	8,194.17	8,758.21	8,979.11	8,742.34
毛利额	16,739.72	22,900.28	20,070.37	10,416.55
营业利润	5,251.38	8,415.18	7,456.12	3,846.63
利润总额	5,228.15	8,017.65	7,438.37	3,836.44
净利润	4,564.13	6,663.31	6,360.04	3,275.75
扣非归母净利润	4,269.85	6,704.22	6,057.97	3,190.96
毛利率	67.14%	72.34%	69.09%	54.37%

(1) 2018 年较 2017 年，公司毛利额以及扣非归母净利润的变动情况分析

2018 年较 2017 年，公司扣非归母净利润增加 2,867.01 万元，主要是受到公司产品毛利额增加所致。公司毛利额 2018 年较 2017 年增加 9,653.82 万元。2018 年，公司毛利额增加主要是消炎利胆片、参芪降糖片、苦木注射液、妇炎平胶囊、归脾液的毛利额上升的影响。上述产品的毛利增加额分别为 615.22 万元、3,451.56 万元、1,114.92 万元、1,526.34 万元、754.81 万元。

公司主要产品毛利构成表

单位：万元、万瓶（盒）、元/瓶（盒）

项目	2018 年			2017 年		
	毛利率	销量	毛利额	毛利率	销量	毛利额
消炎利胆片	49.84%	701.86	2,449.62	42.00%	720.81	1,834.41
胆石通胶囊	62.02%	81.11	742.24	57.92%	92.77	674.11
参芪降糖片	88.23%	253.21	5,440.00	84.39%	163.81	1,988.44
苦木注射液	86.88%	177.18	3,209.77	86.84%	130.95	2,094.85
妇炎平胶囊	93.13%	75.74	2,529.26	90.04%	50.74	1,002.92
归脾液	66.42%	69.70	894.98	23.33%	71.79	140.17
固精补肾丸	60.47%	34.23	147.86	46.86%	71.64	173.48
健儿清解液	56.86%	177.83	868.73	50.34%	109.43	403.96
合计			16,282.46			8,312.35

消炎利胆片 2018 年比 2017 年毛利额增加主要是由于产品毛利率上升的影响，2018 年公司消炎利胆片 100 片薄膜衣大片采用专业化推广模式销售，提高售价，毛利率上升。

参芪降糖片 2018 年比 2017 年毛利额增加主要是由于产品毛利率上升及销量上升的影响，2018 年公司参芪降糖片采用专业化推广模式销售，提高售价，毛利率上升；参芪降糖片 2018 年销量上升，主要是公司积极开拓市场所致。

苦木注射液 2018 年比 2017 年毛利额增加主要是由于销量上升的影响，苦木注射液销量增长主要系公司调整销售策略由省级地区推广转变为地级市推广实现了渠道下沉，使得产品覆盖到更多的诊所等客户资源，从而实现了苦木注射

液销量增长。

妇炎平胶囊 2018 年比 2017 年毛利额增加主要是由于产品毛利率上升及销量上升的影响,2018 年公司妇炎平胶囊 36 粒规格产品采用专业化推广模式销售,提高售价,毛利率上升;妇炎平胶囊 2018 年销量上升,主要是公司积极开拓市场所致。

归脾液 2018 年比 2017 年毛利额增加主要是由于产品毛利率上升的影响,由于公司归脾液销售模式变化和销售区域结构变化,2018 年公司归脾液采用专业化推广模式销售,提高售价,同时公司归脾液在北京地区中标,北京地区销售价格相对较高同时北京地区销售数量占整体销售数量比例上升,报告期内北京地区销售均价分别为 28.89 元/盒、50.99 元/盒、52.29 元/盒和 52.39 元/盒,北京地区销售数量占归脾液销售数量比例分别为 2.52%、24.57%、49.73%和 65.45%。

(2) 2019 年较 2018 年,公司毛利额以及扣非归母净利润的变动情况分析

2019 年较 2018 年,公司扣非归母净利润增加 646.25 万元,主要是受到公司产品毛利额增加所致。公司毛利额 2019 年较 2018 年增加 2,829.91 万元。2019 年,公司毛利额增加主要是苦木注射液、归脾液、固精补肾丸的毛利额上上升的影响。上述产品的毛利增加额分别为 1,435.17 万元、1,063.36 万元、959.82 万元。

公司主要产品毛利构成表

单位:万元、万瓶(盒)、元/瓶(盒)

项目	2019 年			2018 年		
	毛利率	销量	毛利额	毛利率	销量	毛利额
消炎利胆片	47.33%	766.54	2,626.15	49.84%	701.86	2,449.62
胆石通胶囊	62.62%	86.11	814.49	62.02%	81.11	742.24
参芪降糖片	88.50%	221.36	4,992.09	88.23%	253.21	5,440.00
苦木注射液	88.39%	211.35	4,644.95	86.88%	177.18	3,209.77
妇炎平胶囊	92.51%	60.06	2,277.96	93.13%	75.74	2,529.26
归脾液	78.37%	79.65	1,958.34	66.42%	69.70	894.98
固精补肾丸	90.95%	28.59	1,107.68	60.47%	34.23	147.86

健儿清解液	51.75%	121.75	631.13	56.86%	177.83	868.73
合计			19,052.78			16,282.46

苦木注射液 2019 年比 2018 年毛利额增加主要是由于产品毛利率上升及销量上升的影响,毛利率上升主要是产品销售均价根据市场情况小幅上涨,销量上升主要是继续延续销售渠道下沉的销售策略,从而使得产品销量上升。

归脾液 2019 年比 2018 年毛利额增加主要是由于产品毛利率上升,归脾液北京地区销售价格相对较高同时北京地区销售数量占整体销售数量比例上升,使得归脾液单位售价有所上升,毛利率有所上升。

固精补肾丸 2019 年比 2018 年毛利额增加主要是由于毛利率上升,公司自建团队推广,调整产品定位,承担销售费用,具有产品定价权,在此前提下,公司参考江西汇仁药业股份有限公司的肾宝片终端价格调整固精补肾丸销售定价,导致固精补肾丸销售价格提高,使得固精补肾丸销售单价上升,毛利率上升。

2、公司产品毛利率变动分析

报告期内,公司主要产品毛利率及主营业务毛利率情况如下表所示:

产品名称	2020 年 1-9 月			2019 年		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
消炎利胆片	45.58%	15.00%	6.84%	47.33%	17.55%	8.31%
胆石通胶囊	65.80%	3.34%	2.19%	62.62%	4.11%	2.57%
参芪降糖片	90.25%	22.39%	20.21%	88.50%	17.84%	15.79%
苦木注射液	85.63%	5.33%	4.57%	88.39%	16.62%	14.69%
妇炎平胶囊	92.74%	6.35%	5.89%	92.51%	7.79%	7.21%
归脾液	82.31%	7.13%	5.87%	78.37%	7.90%	6.19%
固精补肾丸	92.02%	1.19%	1.10%	90.95%	3.85%	3.50%
健儿清解液	52.10%	2.82%	1.47%	51.75%	3.86%	2.00%
一次性使用医用口罩(儿童版)	22.90%	1.57%	0.36%	-	-	
一次性使用医用口罩(成人版)	53.36%	17.22%	9.19%	-	-	
主营业务毛利率	67.53%			72.43%		

产品名称	2018 年			2017 年		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
消炎利胆片	49.84%	16.92%	8.43%	42.00%	22.80%	9.58%
胆石通胶囊	62.02%	4.12%	2.56%	57.92%	6.08%	3.52%
参芪降糖片	88.23%	21.23%	18.73%	84.39%	12.30%	10.38%
苦木注射液	86.88%	12.72%	11.05%	86.84%	12.59%	10.93%
妇炎平胶囊	93.13%	9.35%	8.71%	90.04%	5.81%	5.23%
归脾液	66.42%	4.64%	3.08%	23.33%	3.14%	0.73%
固精补肾丸	60.47%	0.84%	0.51%	46.86%	1.93%	0.90%
健儿清解液	56.86%	5.26%	2.99%	50.34%	4.19%	2.11%
一次性使用医用口罩（儿童版）	-	-		-	-	
一次性使用医用口罩（成人版）	-	-		-	-	
主营业务毛利率	69.09%			54.36%		

注 1：因 2020 年执行新收入准则，运输费用计入主营业务成本，为保持主要产品报告期内数据可比性，计算主要产品毛利率时已剔除运输费用影响。

注 2：产品毛利率贡献=产品毛利率*产品占主营业务收入比重

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 54.36%、69.09%、72.43%和 67.53%，主要产品消炎利胆片、胆石通胶囊、参芪降糖片、苦木注射液、妇炎平胶囊、归脾液、固精补肾丸、健儿清解液和一次性使用医用口罩（成人版、儿童版）合计毛利率贡献分别为 43.39%、56.06%、60.26%和 57.68%，是公司毛利率的主要构成。

2018 年公司主营业务毛利率较 2017 年上升主要系参芪降糖片、妇炎平胶囊和归脾液毛利率贡献上升导致。

参芪降糖片 2018 年比 2017 年毛利率贡献上升主要是由于产品毛利率上升及销量上升的影响，2018 年公司参芪降糖片采用专业化推广模式销售，提高售价，毛利率上升；参芪降糖片 2018 年销量上升，主要是公司积极开拓市场所致。

妇炎平胶囊 2018 年比 2017 年毛利率贡献上升主要是由于产品毛利率上升及销量上升的影响，2018 年公司妇炎平胶囊 36 粒规格产品采用专业化推广模式销售，提高售价，毛利率上升；妇炎平胶囊 2018 年销量上升，主要是公司积极

开拓市场所致。

归脾液 2018 年比 2017 年毛利率贡献上升主要是由于产品毛利率上升的影响，由于公司归脾液销售模式变化和销售区域结构变化，2018 年公司归脾液采用专业化推广模式销售，提高售价，同时公司归脾液在北京地区中标，北京地区销售价格相对较高同时北京地区销售数量占整体销售数量比例上升，报告期内北京地区销售均价分别为 28.89 元/盒、50.99 元/盒、52.29 元/盒和 52.39 元/盒，北京地区销售数量占归脾液销售数量比例分别为 2.52%、24.57%、49.73%和 65.45%。

2019 年公司主营业务毛利率较 2018 年上升主要系苦木注射液、归脾液和固精补肾丸毛利率贡献上升导致。

苦木注射液 2019 年比 2018 年毛利率贡献上升主要是由于产品毛利率上升及销量上升的影响，毛利率上升主要是产品销售均价根据市场情况小幅上涨，销量上升主要是继续延续销售渠道下沉的销售策略，从而使得产品销量上升。

归脾液 2019 年比 2018 年毛利率贡献上升主要是由于产品毛利率上升，归脾液北京地区销售价格相对较高同时北京地区销售数量占整体销售数量比例上升，使得归脾液单位售价有所上升，毛利率有所上升。

固精补肾丸 2019 年比 2018 年毛利率贡献上升主要是由于毛利率上升，公司自建团队推广，调整产品定位，承担销售费用，具有产品定价权，在此前提下，公司参考江西汇仁药业股份有限公司的肾宝片终端价格调整固精补肾丸销售定价，导致固精补肾丸销售价格提高，使得固精补肾丸销售单价上升，毛利率上升。

2020 年 1-9 月公司主营业务毛利率较 2019 年下降，主要系运输费用计入主营业务成本导致主营业务成本金额上升和公司新增毛利率较低的口罩销售业务导致。剔除运输费用后，公司药品销售业务毛利率为 72.77%，公司口罩销售业务毛利率为 50.67%。

报告期内，公司主要产品的销售情况如下：

主要产品销售情况表

单位：万元、万瓶（盒、包）、元/瓶（盒、包）

序号	产品	年度	销售金额	销售数量	单位售价	单位成本	毛利率
1	消炎利胆片	2020年1-9月	3,717.90	497.33	7.48	4.07	45.58%
		2019年	5,548.16	766.54	7.24	3.81	47.33%
		2018年	4,914.78	701.86	7.00	3.51	49.84%
		2017年	4,367.26	720.81	6.06	3.51	42.00%
2	胆石通胶囊	2020年1-9月	826.7	54.33	15.22	5.20	65.80%
		2019年	1,300.67	86.11	15.11	5.65	62.62%
		2018年	1,196.86	81.11	14.76	5.60	62.02%
		2017年	1,163.86	92.77	12.55	5.28	57.92%
3	参芪降糖片	2020年1-9月	5,550.87	210.39	26.38	2.57	90.25%
		2019年	5,640.76	221.36	25.48	2.93	88.50%
		2018年	6,165.91	253.21	24.35	2.87	88.23%
		2017年	2,356.13	163.81	14.38	2.24	84.39%
4	苦木注射液	2020年1-9月	1,321.64	62.40	21.18	3.04	85.63%
		2019年	5,255.32	211.35	24.87	2.89	88.39%
		2018年	3,694.35	177.18	20.85	2.73	86.88%
		2017年	2,412.34	130.95	18.42	2.42	86.84%
5	妇炎平胶囊	2020年1-9月	1,574.39	38.79	40.59	2.95	92.74%
		2019年	2,462.37	60.06	41.00	3.07	92.51%
		2018年	2,715.97	75.74	35.86	2.47	93.13%
		2017年	1,113.89	50.74	21.95	2.19	90.04%
6	归脾液	2020年1-9月	1,766.48	45.60	38.74	6.85	82.31%
		2019年	2,498.77	79.65	31.37	6.79	78.37%
		2018年	1,347.37	69.70	19.33	6.49	66.42%
		2017年	600.94	71.79	8.37	6.42	23.33%
7	固精补肾丸	2020年1-9月	295.84	5.31	55.69	4.44	92.02%
		2019年	1,217.92	28.59	42.6	3.86	90.95%
		2018年	244.50	34.23	7.14	2.82	60.47%
		2017年	370.18	71.64	5.17	2.75	46.86%
8	健儿清解液	2020年1-9月	698.77	71.39	9.79	4.69	52.10%
		2019年	1,219.57	121.75	10.02	4.83	51.75%
		2018年	1,527.91	177.83	8.59	3.71	56.86%
		2017年	802.49	109.43	7.33	3.64	50.34%
9	一次性使用 医用口罩（儿童版）	2020年1-9月	389.28	48.09	8.09	6.24	22.90%
10	一次性使用 医用口罩（成	2020年1-9月	4,267.84	392.83	10.86	5.07	53.36%

	人版)						
--	-----	--	--	--	--	--	--

报告期内,公司毛利率分别为报告期内 54.37%、69.09%、72.34%以及 67.14%,公司毛利率变动主要受到各项产品毛利率变动的影响。公司各项产品毛利率变动具体分析入如下:

(1) 消炎利胆片

报告期内,公司消炎利胆片的销售情况如下:

单位:万元、万盒、元/盒

年度	销售金额	销售数量	单位售价	单位成本	毛利率
2020 年 1-9 月	3,717.90	497.33	7.48	4.07	45.58%
2019 年	5,548.16	766.54	7.24	3.81	47.33%
2018 年	4,914.78	701.86	7.00	3.51	49.84%
2017 年	4,367.26	720.81	6.06	3.51	42.00%

报告期内,公司消炎利胆片毛利率分别为 42.00%、49.84%、47.33%和 45.58%。

2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月较 2017 年毛利率有所上升,主要是受两票制影响,公司消炎利胆片 100 片薄膜衣大片规格主要采用专业化推广模式销售,公司需负责对产品进行宣传推广,公司提高了该规格产品销售单价,从而使该款产品的平均单价有所上升。报告期内,公司消炎利胆片销售均价分别为 6.06 元/瓶(盒)、7.00 元/瓶(盒)、7.24 元/瓶(盒)和 7.48 元/瓶(盒)。

2019 年、2020 年 1-9 月较 2018 年,公司毛利率持续下降,主要是受到中药材穿心莲的成本上升,使得单位成本有所上升,毛利率有所下降。2018 年、2019 年以及 2020 年 1-9 月,公司消炎利胆片的主要材料穿心莲的出库的单位价格分别为 6.67 元/kg、9.52 元/kg、11.60 元/kg。

(2) 胆石通胶囊

报告期内,公司胆石通胶囊的销售情况如下:

单位:万元、万盒、元/盒

年度	销售金额	销售数量	单位售价	单位成本	毛利率
2020 年 1-9 月	826.70	54.33	15.22	5.20	65.80%
2019 年	1,300.67	86.11	15.11	5.65	62.62%
2018 年	1,196.86	81.11	14.76	5.60	62.02%
2017 年	1,163.86	92.77	12.55	5.28	57.92%

报告期内，胆石通胶囊毛利率分别为 57.92%、62.02%、62.62%以及 65.80%。

2018 年较 2017 年，公司胆石通胶囊毛利率有所上升，主要是公司根据各地市场情况逐步提高该款产品售价。

公司胆石通胶囊为全国首创、独家和国家医保甲类产品，曾为国家中药二级保护品种，进入市场时间较早，针对直径较小的胆囊结石，排石疗效显著，在市场中拥有良好的口碑，具有一定的市场竞争力，报告期内公司根据各地市场情况逐步提高产品售价。

2019 年较 2018 年，公司胆石通胶囊毛利率保持平稳。

2020 年 1-9 月较 2019 年，公司胆石通胶囊毛利率上升主要受到单位成本下降的影响，公司胆石通胶囊单位成本下降主要是由于单位材料成本和单位制造费用的下降。

单位：元/盒

年度	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用
2020 年 1-9 月	3.97	0.38	0.86
2019 年	4.11	0.44	1.10

2020 年 1-9 月较 2019 年，公司胆石通胶囊单位材料成本下降主要是受到材料大黄、枳壳的出库单位价格有所下降的影响。2019 年、2020 年 1-9 月大黄的出库单位价格分别为 25.72 元/kg、22.86 元/kg，枳壳的出库单位价格分别为 22.58 元/kg、18.06 元/kg。

2020 年 1-9 月较 2019 年，公司胆石通胶囊单位制造费用有所下降，主要由于：①部分固定资产在 2019 年折旧完毕，2020 年 1-9 月公司生产产品不再承担

相应的折旧，故单位制造费用有所下降；②2020年1-9月公司为减少外购蒸汽不稳定影响，购置了锅炉开始自产蒸汽，从而减少蒸汽损耗，降低制造费用。

(3) 参芪降糖片

报告期内，公司胆石通胶囊的销售情况如下：

单位：万元、万瓶（盒）、元/瓶（盒）

年度	销售金额	销售数量	单位售价	单位成本	毛利率
2020年1-9月	5,550.87	210.39	26.38	2.57	90.25%
2019年	5,640.76	221.36	25.48	2.93	88.50%
2018年	6,165.91	253.21	24.35	2.87	88.23%
2017年	2,356.13	163.81	14.38	2.24	84.39%

报告期内，参芪降糖片毛利率分别为84.39%、88.23%、88.50%以及90.25%。

2018年较2017年，公司参芪降糖片毛利率有所上升，主要是2018年公司参芪降糖片主要采用专业化推广模式，公司需负责对参芪降糖片进行推广宣传，导致销售费用上升，公司提高了销售均价。

2019年较2018年，公司参芪降糖片毛利保持稳定。

2020年1-9月较2019年，公司参芪降糖片毛利率上升，主要是单位成本下降，单位成本下降主要是材料成本、单位制造费用下降。

单位：元/瓶（盒）

年度	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用
2020年1-9月	1.75	0.18	0.64
2019年	1.97	0.23	0.73

2020年1-9月较2019年，公司参芪降糖片单位材料成本下降主要是受到材料麦冬、五味子、覆盆子的出库单位价格有所下降的影响。2019年、2020年1-9月麦冬的出库单位价格分别为47.05元/kg、34.52元/kg，五味子的出库单位价格分别为107.96元/kg、78.75元/kg，覆盆子的出库单位价格分别为85.35元/kg、60.36元/kg。

2020 年 1-9 月较 2019 年，公司参芪降糖片单位制造费用有所下降，主要由于：①部分固定资产在 2019 年折旧完毕，2020 年 1-9 月公司生产产品，故单位制造费用有所下降；②2020 年 1-9 月公司为减少外购蒸汽不稳定影响，购置了锅炉开始自产蒸汽，从而减少蒸汽损耗，降低制造费用。

（4）苦木注射液

报告期内，公司苦木注射液的销售情况如下：

单位：万元、万盒、元/盒

年度	销售金额	销售数量	单位售价	单位成本	毛利率
2020 年 1-9 月	1,321.64	62.40	21.18	3.04	85.63%
2019 年	5,255.32	211.35	24.87	2.89	88.39%
2018 年	3,694.35	177.18	20.85	2.73	86.88%
2017 年	2,412.34	130.95	18.42	2.42	86.84%

报告期内，苦木注射液毛利率分别为 86.84%、86.88%、88.39%以及 85.63%。

2018 年较 2017 年，公司苦木注射液毛利率保持平稳。

2019 年较 2018 年，公司苦木注射液毛利率有所上升，主要是由于产品价格有所上涨，苦木注射液在抗菌领域具有良好的临床疗效，全国仅有两家药企生产，竞争程度相对较少，公司产品销售均价根据市场情况小幅上涨。

2020 年 1-9 月较 2019 年，公司苦木注射液毛利率有所下降，主要是销售单价下降的影响，公司 2020 年不再销售苦木注射液 6 支装，此规格产品为专业化推广模式，价格较高，毛利率较高。

公司苦木注射液主要销售终端为诊所，2017 年公司为开拓医院终端市场，新增专业化推广模式销售的 6 支装规格产品，但医院市场开拓情况与预期不符，最终流向诊所，因此 2020 年公司不再销售 6 支规格产品。

单位：万元

产品名称	主要规格	2020 年 1-9 月		2019 年	
		收入	毛利率	收入	毛利率
苦木注射液	12 支	1,321.64	85.63%	4,087.81	85.45%

苦木注射液	6 支			1,167.51	98.67%
-------	-----	--	--	----------	--------

(5) 妇炎平胶囊

报告期内，公司妇炎平胶囊的销售情况如下：

单位：万元、万盒、元/盒

年度	销售金额	销售数量	单位售价	单位成本	毛利率
2020 年 1-9 月	1,574.39	38.79	40.59	2.95	92.74%
2019 年	2,462.37	60.06	41.00	3.07	92.51%
2018 年	2,715.97	75.74	35.86	2.47	93.13%
2017 年	1,113.89	50.74	21.95	2.19	90.04%

报告期内，妇炎平胶囊毛利率分别为 90.04%、93.13%、92.51%、92.74%。

2018 年较 2017 年，公司妇炎平胶囊毛利率有所上升，主要是产品销售单价有所上升。从 21.95 元/盒上升到 35.86 元/盒，主要系 2018 年公司妇炎平胶囊 36 粒规格产品采用专业化推广模式，公司需负责对妇炎平胶囊进行推广宣传，导致销售费用上升，公司提高了该规格产品销售单价，从而使该款产品的平均单价有所上升。

2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月，公司妇炎平胶囊毛利率保持稳定。

(6) 归脾液

报告期内，公司归脾液的销售情况如下：

单位：万元、万盒、元/盒

年度	销售金额	销售数量	单位售价	单位成本	毛利率
2020 年 1-9 月	1,766.48	45.60	38.74	6.85	82.31%
2019 年	2,498.77	79.65	31.37	6.79	78.37%
2018 年	1,347.37	69.70	19.33	6.49	66.42%
2017 年	600.94	71.79	8.37	6.42	23.33%

报告期内，归脾液毛利率分别为 23.33%、66.42%、78.37%、82.31%。

报告期内，归脾液毛利率持续上升，主要是销售均价逐年上升。公司归脾液

销售均价分别为 8.37 元/盒、19.33 元/盒、31.37 元/盒和 38.74 元/盒，销售均价逐年上升，主要系销售模式变化和销售区域结构变化。

销售模式方面，2018 年和 2019 年归脾液主要采用专业化推广模式，该模式下公司需负责对归脾液进行推广宣传，导致销售费用上升，公司提高了销售单价。销售区域结构方面，公司归脾液在北京地区中标，北京地区销售价格相对较高同时北京地区销售数量占整体销售数量比例上升，报告期内北京地区销售均价分别为 28.89 元/盒、50.99 元/盒、52.29 元/盒和 52.39 元/盒，北京地区销售数量占归脾液销售数量比例分别为 2.52%、24.57%、49.73%和 65.45%。

(7) 固精补肾丸

报告期内，公司固精补肾丸的销售情况如下：

单位：万元、万瓶、元/瓶

年度	销售金额	销售数量	单位售价	单位成本	毛利率
2020 年 1-9 月	295.84	5.31	55.69	4.44	92.02%
2019 年	1,217.92	28.59	42.6	3.86	90.95%
2018 年	244.50	34.23	7.14	2.82	60.47%
2017 年	370.18	71.64	5.17	2.75	46.86%

报告期内，固精补肾丸毛利率分别为 46.86%、60.47%、90.95%、92.02%。

报告期内，固精补肾丸毛利率持续上升，主要是由于公司产品平均价格持续上升所致。

2018 年，公司提高固精补肾丸销售单价，因补肾类药品市场前景较好且产品得到了客户认可，公司积极调整销售策略，拟自建团队战略布局大城市的二线连锁药店或中小型城市药店。

2019 年，公司销售团队通过药店店庆、场外消费者教育、区域经理销售规模培训等活动加大固精补肾丸的宣传推广，公司自建团队推广，调整产品定位，承担销售费用，具有产品定价权，在此前提下，公司参考江西汇仁药业股份有限公司的肾宝片终端价格调整固精补肾丸销售定价，导致固精补肾丸销售价格提

高。同时，公司调整固精补肾丸的外包装形象、加强文案宣传等方式加大消费者对固精补肾丸的认知度。

2020年1-9月，因新冠肺炎疫情影响，线下零售药店终端补益类产品销售较少，补益类产品转到了以线上销售渠道为主，导致固精补肾丸药店销售数量显著下降。同时，公司销售价格较低的100丸规格产品已经停产，导致2020年1-9月固精补肾丸销售均价较2019年上升。

(8) 健儿清解液

报告期内，公司健儿清解液的销售情况如下：

单位：万元、万盒（瓶）、元/盒（瓶）

年度	销售金额	销售数量	单位售价	单位成本	毛利率
2020年1-9月	698.77	71.39	9.79	4.69	52.10%
2019年	1,219.57	121.75	10.02	4.83	51.75%
2018年	1,527.91	177.83	8.59	3.71	56.86%
2017年	802.49	109.43	7.33	3.64	50.34%

报告期内，健儿清解液毛利率分别为50.34%、56.86%、51.75%、52.10%。

2018年较2017年，健儿清解液毛利率有所上升，主要是健儿清解液销售价格小幅增长，主要系健儿清解液为儿科类用药产品，目前儿科类药品相对稀缺，市场需求较大。健儿清解液主要在广东地区销售，在广东地区市场认知度较高，公司根据市场情况逐步提高广东地区产品售价。

2019年较2018年，健儿清解液毛利率有所下降，主要是单位材料成本有所上升。

单位：元/瓶（盒）

年度	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用
2019年	3.72	0.51	0.61
2018年	2.88	0.34	0.49

2019年较2018年，公司健儿清解液单位材料成本上升主要是受到材料金银

花、苦杏仁的出库单位价格有所上升的影响。2018 年、2019 年金银花的出库单位价格分别为 103.38 元/kg、147.09 元/kg, 苦杏仁的出库单位价格分别为 19.93 元/kg、27.81 元/kg。

2020 年 1-9 月较 2018 年, 健儿清解液毛利率较为平稳。

以上内容已在招股说明书“第八节 业务与技术”之“十二、经营成果分析”之“(四) 毛利构成及变动分析”之“7、毛利额、毛利率、扣非归母净利润变动的原因及合理性”补充披露。

(二) 是否符合行业特征和与同行业公司趋势一致

报告期内, 公司与同行业公司主要指标对比情况如下:

单位: 万元

营业收入				
项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
佐力药业	76,955.09	91,116.40	73,026.26	79,391.17
方盛制药	92,519.94	109,375.40	105,107.74	72,076.93
羚锐制药	174,940.90	215,705.20	205,311.32	184,852.51
珍宝岛	177,513.29	329,185.60	278,090.99	313,652.21
维康药业	47,239.24	64,180.09	57,765.22	40,652.88
发行人	24,933.89	31,658.50	29,049.48	19,158.89
综合毛利率				
项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
佐力药业	70.02%	65.78%	62.38%	55.39%
方盛制药	64.47%	72.61%	74.03%	59.97%
羚锐制药	78.05%	77.29%	76.07%	73.12%
珍宝岛	62.05%	60.08%	71.57%	56.78%
维康药业	73.19%	73.86%	75.37%	69.41%
发行人	67.14%	72.34%	69.09%	54.37%
毛利额				
项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
佐力药业	53,885.43	59,939.02	45,554.32	43,977.24
方盛制药	60,601.49	79,418.88	77,815.80	43,227.00

羚锐制药	130,998.36	166,712.47	156,178.75	135,173.25
珍宝岛	143,278.76	197,768.49	199,039.93	178,084.59
维康药业	34,572.10	47,403.47	43,535.35	28,215.90
发行人	16,739.72	22,900.28	20,070.37	10,416.55
扣非归母净利润				
项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
佐力药业	5,958.78	1,669.31	-547.81	3,270.45
方盛制药	5,352.49	4,993.64	6,120.31	4,954.34
羚锐制药	24,584.50	28,432.48	24,281.43	20,100.05
珍宝岛	28,957.40	34,134.54	37,100.89	46,901.35
维康药业	7,715.12	10,898.53	7,921.95	7,879.09
发行人	4,269.85	6,704.22	6,057.97	3,190.96

1、与同行业公司毛利率对比情况

受“两票制”政策逐步全面实施的影响,报告期内公司与同行业可比上市公司毛利率均呈现先上升后趋于平稳的趋势,公司毛利率处于同行业可比上市公司毛利率的合理区间内。

万年青制药与方盛制药报告期内毛利率变动趋势基本一致。2020年1-9月,方盛制药毛利率下降幅度较大,主要系方盛制药于2019年末收购控股了肾病连锁医院湖南省佰骏高科医疗投资管理有限公司,新冠肺炎疫情期间医疗机构接诊量下降,导致方盛制药主营业务成本同比增幅高于主营业务收入增幅,毛利率有所下降。

万年青制药与佐力药业、羚锐制药2017年至2019年毛利率变动趋势一致。佐力药业2020年1-9月毛利率上升主要系毛利率较低的医药流通业务占其销售收入的比例下降,羚锐制药2020年1-9月毛利率与2019年基本持平。

万年青制药与珍宝岛报告期内毛利率变动趋势存在差异,主要系珍宝岛2018年毛利率较低的商业及药材销售业务占收入比例下降,导致2018年毛利率较高,商业及药材销售业务2017年、2018年毛利率分别为19.66%、14.77%,其占销售收入比例2017年、2018年分别为37.52%、19.56%。

万年青制药与维康药业报告期内毛利率变动趋势基本一致,主要系维康药业2019年毛利率略有下降,主要是该公司主要产品银黄滴丸毛利率有所下降。2019年银黄滴丸毛利率下降,是由于该产品促销使得价格有所下降且药材成本有所上升。

2、与同行业公司毛利额、扣非归母净利润对比情况

公司毛利额变动趋势与同行业变动趋势基本一致,均呈上升趋势。

扣非归母净利润与同行业公司相比,公司2018年、2019年的增幅度较大,主要是由于:①公司积极拓展市场,部分产品销量增加,同时,公司考虑到两票制背景下销售管理及回款因素,提高了部分产品的销售价格;②报告期初,公司业务规模较小,公司通过积极的销售推广政策后,公司产品量价有所提升,公司盈利能力有所增强,使得公司2018年以来盈利规模相较于公司期初较小的盈利规模有较大比例的提升。

佐力药业,扣非归母净利润2018年较2017年有所下降,主要是2018年其子公司浙江佐力百草中药饮片有限公司未能达到经营预期商誉减值准备1,147.84万元,该公司投资的药配方颗粒尚处在市场布局阶段,未实现规模效应;长期资产的投资增加导致折旧与摊销同步增长,同时因资金占用增加而导致财务费用增加;

方盛制药,扣非归母净利润2019年较2018年有所下降,主要是2019年其增加股权激励费用688.34万元;

珍宝岛,扣非归母净利润2019年较2018年有所下降,主要是该公司2019年增加长期借款,财务费用增加3,967.74万元。

羚锐制药,维康药业,扣非归母净利润变动趋势与公司基本一致。

以上内容已在招股说明书“第八节 业务与技术”之“十二、经营成果分析”之“(四)毛利构成及变动分析”之“8、毛利额、毛利率、扣非归母净利润变动与同行业对比情况”补充披露。

二、核查意见

保荐机构及申报会计师获取了报告期各期发行人主要产品的销售数据，核实了不同模式产品的销售情况，分析了主要产品不同销售模式的销售情况，分析销售收入、毛利率、毛利、扣非归母净利润波动原因；获取了同行业上市公司财务数据并进行比对。

保荐机构及申报会计师经核查后认为：

（一）报告期内，公司毛利额、毛利率、扣非归母净利润变动的原因具有合理性；

（二）公司毛利率处于同行业可比上市公司毛利率的合理区间内。毛利额与同行业相比均呈上升趋势。公司扣非归母净利润与同行业公司相比，公司 2018 年、2019 年增幅度较大，主要是公司积极拓展市场，部分产品销量增加，同时，公司销售管理及回款因素，提高了部分产品的销售价格；公司报告期初业务规模较小，公司通过积极的销售推广政策后，公司产品量价有所提升，公司盈利能力有所增强，使得公司 2018 年以来盈利规模相较于公司期初较小的盈利规模有较大比例的提升。

4. 关于客户

申报文件及审核问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人经销商客户中已提供销售流向数据的经销商数量为 102 家，占药品销售收入比例分别为 51.17%、59.48%、64.09%和 57.36%，其对外销售金额占公司对其销售收入的比例分别为 96.71%、97.57%、103.93%和 97.76%。

(2) 部分经销商期末存货金额较大。

请发行人说明部分经销商期末存货占比较高的原因、相关产品是否存在滞销、相关产品期后销售情况，是否存在囤货、突击发货等帮发行人突击销售的情况或为发行人承担成本费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对未提供流向数据经销商对应收入采取的核查方式、核查比例、核查结论，相关核查程序是否充分。

一、问题说明

(一) 请发行人说明部分经销商期末存货占比较高的原因、相关产品是否存在滞销、相关产品期后销售情况，是否存在囤货、突击发货等帮发行人突击销售的情况或为发行人承担成本费用的情形

1、部分经销商期末存货占比较高的原因

经销商为维持日常经营周转所需，期末库存量一般为 1-3 月左右的销售量。对于 2019 年、2020 年 9 月期末库存占公司对其销售额比较超过 25%的部分经销商，主要情况如下：

单位：万元

经销商名称	销售金额	库存金额	库存占销售金额比例
2020 年 9 月 30 日			
安徽华源医药集团股份有限公司	190.32	62.80	33.00%
广东亮健药业有限公司	95.70	32.21	33.66%
广州采芝林药业有限公司	813.54	226.55	27.85%

华润湖南新特药有限公司	128.42	38.40	29.90%
华润新龙（广东）医药有限公司	151.25	64.85	42.87%
普宁市寿生堂药业有限公司	832.37	511.26	61.42%
山东九州通医药有限公司	84.68	44.76	52.86%
汕头市欣欣医药有限公司	135.21	41.43	30.64%
四川科伦医药贸易有限公司	252.47	82.87	32.82%
浙江省医药工业有限公司	115.11	52.44	45.56%
2019 年 12 月 31 日			
兰州强生医药集团有限公司	323.69	86.67	26.77%
四川海王金仁医药集团有限公司	325.25	92.00	28.29%

注：上述存货金额是根据经销商期末对应产品存货数量乘以公司当期对该供应商对应产品的平均销售单价所得。

上述库存占销售比例较高的公司主要有华润新龙（广东）医药有限公司、普宁市寿生堂药业有限公司、山东九州通医药有限公司、浙江省医药工业有限公司。

华润新龙（广东）医药有限公司成立于 2006 年 12 月，为华润医药商业集团有限公司下属公司，公司与其开始合作于 2007 年，主要合作产品为珠贝定喘丸、胆石通胶囊、消炎利胆片等产品。2020 年 9 月末库存余额较高，主要是该公司于 2020 年 8 月采购 51.27 万元，9 月采购 15.17 万元，主要采购品种为消炎利胆片和珠贝定喘丸，因 2020 年上半年受到新冠肺炎疫情导致药店、诊所类终端营业受到影响，自下半年起市场陆续回暖，该公司根据市场情况向公司进行采购，使得当期存货余额占销售比例较高。该公司 2020 年 9 月末存货价值 64.85 万元，截止 2021 年 3 月末，该等存货已基本对外销售。

普宁市寿生堂药业有限公司成立于 2000 年 4 月。公司与其开始合作于 2019 年，公司自 2019 年陆续将与康美药业股份有限公司业务合作转移到普宁市寿生堂药业有限公司，普宁市寿生堂药业有限公司为公司产品藿香正气片、珠贝定喘丸、脑力宝丸、石淋通片粤东地区的主要的经销商。根据上市公司公开披露信息，该公司与广州白云山制药股份有限公司、杭州天目山药业股份有限公司、湖南尔康制药股份有限公司、湖南景峰医药股份有限公司均有合作关系。2020 年 9 月末库存余额较高，主要系公司与康美药业股份有限公司合作业务逐步转移到了普

宁市寿生堂药业有限公司，普宁市寿生堂药业有限公司根据市场需求向公司采购，主要采购品种为藿香正气片、珠贝定喘丸、石淋通片。2020 年 9 月末，公司对普宁市寿生堂药业有限公司的应收账款余额为零，普宁市寿生堂药业有限公司的存货金额 511.26 万元，截止 2021 年 3 月末，该等存货大部分已对外销售。

山东九州通医药有限公司成立于 2004 年 8 月，为九州通医药集团股份有限公司下属公司，公司与其开始合作于 2008 年，已合作多年。2020 年，公司将参芪降糖片销售至山东地区医院，山东九州通医药有限公司负责配送。2020 年 9 月末库存金额为 44.76 万元，主要产品为参芪降糖片，系该公司根据医院销售情况采购，截止 2021 年 3 月末，该等存货已基本全部对外销售。

浙江省医药工业有限公司成立于 1999 年 11 月，公司与其开始合作于 2014 年。2020 年，公司将参芪降糖片销售至浙江地区的医院，浙江省医药工业有限公司负责配送。2020 年 9 月末库存金额为 52.44 万元，产品为参芪降糖片，系该公司根据医院销售情况采购，截止 2021 年 3 月末，该等存货已全部对外销售。

2020 年，由于新冠肺炎疫情影响，公司新增口罩业务。截止 2020 年 9 月末，合肥苏鲜生超市采购有限公司对公司口罩产品库存价值较大为 143.55 万元，截止 2021 年 3 月末，该等存货已基本全部对外销售。

2、相关产品是否存在滞销、相关产品期后销售情况，是否存在囤货、突击发货等帮发行人突击销售的情况或为发行人承担成本费用的情形

上述库存占销售额比较高的经销商的期后销售及回款情况如下：

（1）2020 年 9 月末库存占比较高经销商的期后销售及回款情况如下：

单位：万元

经销商名称	2020 年 9 月末库存金额	截止 2021 年 3 月末的销售金额	期后销售比例	2020 年 9 月末应收账款	截止 2021 年 3 月末的回款金额	期后回款比例
安徽华源医药集团股份有限公司	62.80	62.80	100.00%	-	-	-
广东亮健药业有限公司	32.21	20.91	64.92%	41.05	41.05	100.00%
广州采芝林药业有限公司	226.55	226.55	100.00%	329.70	329.70	100.00%

华润湖南新特药有限公司	38.40	18.26	47.55%	55.62	26.15	47.02%
华润新龙（广东）医药有限公司	64.85	55.64	85.80%	11.82	11.82	100.00%
普宁市寿生堂药业有限公司	511.26	357.89	70.00%	-	-	-
山东九州通医药有限公司	44.76	44.62	99.69%	83.53	42.45	50.82%
汕头市欣欣医药有限公司	41.43	41.39	99.90%	35.40	35.40	100.00%
四川科伦医药贸易有限公司	82.87	79.42	95.84%	20.18	20.18	100.00%
浙江省医药工业有限公司	52.44	52.44	100.00%	90.25	73.88	81.86%

（2）2019 年末库存占比较高经销商的期后销售及回款情况如下：

单位：万元

经销商名称	2019 年末库存金额	截止 2020 年末的销售金额	期后销售比例	2019 年末应收账款	截止 2021 年 2 月末的回款金额	期后回款比例
兰州强生医药集团有限公司	86.67	86.67	100.00%	-	-	-
四川海王金仁医药集团有限公司	92.00	92.00	100.00%	-	-	-

注：上述存货金额是根据经销商期末对应产品存货数量乘以公司当期对该供应商对应产品的平均销售单价所得

2020 年 9 月末，库存金额较高的为广州采芝林药业有限公司、普宁市寿生堂药业有限公司，分别为 226.55 万元、511.26 万元。截止 2021 年 3 月末，广州采芝林药业有限公司的库存已实现全部对外销售，且已全部回款；普宁市寿生堂药业有限公司的库存已大部分实现对外销售，金额为 357.89 万元，且已全部回款。2019 年末，库存占比较高的经销商，其期后已实现全部销售并且全部回款。

公司库存占比较高的经销商的期后销售及回款情况比例较高，公司相关产品不存在滞销，公司不存在突击销售情形，经销商不存在为公司囤货或为公司承担成本费用情形。

（二）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对未提供流向数据经销商对应收入采取的核查方式、核查比例、核查结论，相关核查程序是否充分

报告期内，公司对提供流向数据与未提供流向数据的经销商的占公司药品经销的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
提供流向数据经销商	11,534.87	57.36%	20,264.61	64.09%	17,278.07	59.48%	9,801.90	51.17%
未提供流向数据经销商	8,574.64	42.64%	11,355.07	35.91%	11,769.09	40.52%	9,354.49	48.83%
合计	20,109.51	100.00%	31,619.68	100.00%	29,047.15	100.00%	19,156.39	100.00%

公司对未提供流向数据经销商的销售规模分布情况具体如下：

单位：万元、家

项目	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
100 万元以上	3,460.45	16	2,362.01	11	2,089.93	11	1,975.88	10
50-100 万元	875.02	13	2,389.96	35	1,907.07	30	2,239.24	33
50 万元以下	4,239.17	743	6,603.09	800	7,772.09	869	5,139.37	543
合计	8,574.64	772	11,355.07	846	11,769.09	910	9,354.49	586

报告期内，未提供流向数据的经销商的家数分别为 586 家、910 家、846 家和 772 家，平均每家的销售金额分别为 15.96 万元、12.93 万元、13.42 万元和 11.11 万元。未提供流向的经销商平均单家金额较小，分布较为分散。

保荐机构及申报会计师针对未提供流向数据的经销商，采取了函证、走访、检查销售合同及收入确认单据、检查期后回款记录等核查方式。各类核查方式的核查比例具体情况如下：

1、函证、走访

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
函证确认未提供数据流向经销商的金额	4,225.46	5,852.03	5,714.23	4,708.92
走访确认未提供数据流向经销商的金额	2,311.84	1,324.58	1,390.26	1,531.19
未提供数据流向经销商的销售金额	8,574.64	11,355.07	11,769.09	9,354.49
函证核查比例	49.28%	51.54%	48.55%	50.34%
走访核查比例	26.96%	11.67%	11.81%	16.37%

2、检查销售合同及收入确认单据

由于公司对未提供数据流向的经销商销售规模的分布较为分散，保荐机构及申报会计师对销售金额 100 万元以上的经销商销售合同及收入确认单据进行检查，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
检查销售合同及收入确认单据的金额	3,460.45	2,362.01	2,089.93	1,975.88
未提供数据流向经销商的销售金额	8,574.64	11,355.07	11,769.09	9,354.49
核查比例	40.36%	20.80%	17.76%	21.12%

3、检查期后回款情况

对于未提供数据流向的经销商的应收账款期后回款情况，保荐机构及申报会计师对其进行了检查，具体回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
未提供数据流向应收账款期末余额	2,433.69	2,160.00	1,024.27	580.17
截止 2021 年 3 月末的回款金额	1,800.26	2,070.30	927.98	571.05
回款比例	73.97%	95.85%	90.60%	98.43%

保荐机构及申报会计师经核查后认为，未提供流向数据的经销商的销售规模较为分散，保荐机构及申报会计师通过函证、走访、检查合同和收入确认单据、检查期后回款等方式进行核查，能够针对主要经销商销售情况进行充分的核查和确认，核查是充分的。

（三）发行人主要产品的主要客户销售情况

报告期内，公司各主要产品的主要客户销售情况如下：

1、消炎利胆片主要客户销售情况

单位：万元、万盒、元/盒

2020 年 1-9 月					
序号	客户名称	收入	收入占该类	平均售价	毛利率

			产品收入比重		
1	西安市新龙药业有限公司	541.77	14.57%	6.65	41.89%
2	国药控股安徽华宁医药有限公司	286.09	7.69%	6.70	41.85%
3	四川科伦医药贸易有限公司	222.21	5.98%	6.66	41.90%
4	石药集团河北中诚医药有限公司	201.84	5.43%	6.66	41.81%
5	兰州强生医药集团有限公司	137.49	3.70%	7.39	44.08%
	合计	1,389.40	37.37%		
2019 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	西安市新龙药业有限公司	658.84	11.87%	6.45	44.08%
2	广州采芝林药业有限公司	629.06	11.34%	7.57	47.25%
3	四川金仁医药集团有限公司	487.21	8.78%	6.32	42.79%
4	石药集团河北中诚医药有限公司	301.62	5.44%	6.23	41.32%
5	兰州强生医药集团有限公司	285.78	5.15%	6.72	44.64%
	合计	2,362.51	42.58%		
2018 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	西安市新龙药业有限公司	586.88	11.94%	6.32	47.46%
2	石药集团河北中诚医药有限公司	346.20	7.04%	6.29	47.08%
3	国药控股常州有限公司	327.93	6.67%	12.19	59.31%
4	兰州佛慈西城药业集团有限责任 公司	267.51	5.44%	6.51	46.86%
5	康美药业股份有限公司	229.81	4.68%	6.35	46.83%
	合计	1,758.33	35.77%		
2017 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	西安市新龙药业有限公司	486.03	11.13%	6.23	45.33%
2	兰州佛慈西城药业集团有限责任 公司	270.06	6.18%	6.41	45.93%

3	四川金仁医药集团有限公司	240.99	5.52%	6.18	44.89%
4	康美药业股份有限公司	219.89	5.03%	6.37	45.79%
5	四川科伦医药贸易有限公司	214.20	4.90%	6.27	45.53%
	合计	1,431.17	32.76%		

报告期内，公司消炎利胆片的各主要客户销售比例较低，不存在对单一客户存在重大依赖情况。

2、胆石通胶囊主要客户销售情况

单位：万元、万盒、元/盒

2020 年 1-9 月					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	石药集团河北中诚医药有限公司	105.42	12.75%	15.11	65.92%
2	商丘嘉信医药商贸有限公司	77.93	9.43%	15.03	65.74%
3	华润湖北医药有限公司	67.70	8.19%	15.11	64.86%
4	西安市新龙药业有限公司	48.36	5.85%	15.11	65.92%
5	华润新龙（山西）医药有限公司	47.76	5.78%	15.07	65.20%
	合计	347.17	42.00%		
2019 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	石药集团河北中诚医药有限公司	190.48	14.64%	14.70	61.72%
2	西安市新龙药业有限公司	119.59	9.19%	15.01	62.53%
3	必康百川医药（河南）有限公司	101.96	7.84%	14.62	61.51%
4	广州采芝林药业有限公司	73.38	5.64%	15.49	63.69%
5	商丘嘉信医药商贸有限公司	69.08	5.31%	14.30	60.68%
	合计	554.49	42.62%		
2018 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	广州采芝林药业有限公司	191.74	16.02%	15.21	63.22%

2	必康百川医药（河南）有限公司	82.23	6.87%	13.74	61.19%
3	西安市新龙药业有限公司	80.31	6.71%	13.00	56.85%
4	南宁华御堂医药有限责任公司	54.54	4.56%	21.96	69.66%
5	商丘嘉信医药商贸有限公司	50.03	4.18%	13.03	56.93%
	合计	458.85	38.34%		
2017 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	华润新龙（广东）医药有限公司	142.32	12.23%	13.16	60.15%
2	西安市新龙药业有限公司	99.57	8.55%	12.96	59.55%
3	必康百川医药（河南）有限公司	79.63	6.84%	12.96	59.54%
4	商丘嘉信医药商贸有限公司	75.99	6.53%	12.56	58.27%
5	华润新龙（山西）医药有限公司	48.07	4.13%	12.92	59.55%
	合计	445.58	38.28%		

报告期内，公司胆石通胶囊的各主要客户销售比例较低，不存在对单一客户存在重大依赖情况。

3、参芪降糖片主要客户销售情况

单位：万元、万瓶（盒）、元/瓶（盒）

2020 年 1-9 月					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	北京科园信海医药经营有限公司	761.85	13.72%	31.01	90.73%
2	上药康德乐（北京）医药有限公司	524.20	9.44%	28.83	90.72%
3	广东南方医药对外贸易有限公司	467.12	8.42%	28.94	90.70%
4	国药控股宁夏有限公司	192.39	3.47%	44.23	90.83%
5	国药控股湖南有限公司	172.08	3.10%	42.81	89.38%
	合计	2,117.64	38.15%		
2019 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类	平均售价	毛利率

			产品收入比重		
1	北京科园信海医药经营有限公司	415.77	7.37%	28.87	89.30%
2	安徽阜阳新特药业有限责任公司	411.72	7.30%	17.01	85.94%
3	华东医药股份有限公司	301.68	5.35%	34.68	89.89%
4	国药控股宁夏有限公司	298.64	5.29%	44.24	89.63%
5	国药控股股份有限公司	281.45	4.99%	24.06	88.47%
	合计	1,709.26	30.30%		
2018 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比重	平均售价	毛利率
1	广东南方医药对外贸易有限公司	2,263.25	36.71%	25.27	89.44%
2	北京科园信海医药经营有限公司	716.22	11.62%	30.61	89.10%
3	国药控股宁夏有限公司	413.01	6.70%	43.02	89.18%
4	华东医药股份有限公司	350.05	5.68%	34.18	89.96%
5	国药控股股份有限公司	158.57	2.57%	24.47	88.77%
	合计	3,901.10	63.28%		
2017 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比重	平均售价	毛利率
1	广东南方医药对外贸易有限公司	406.51	17.25%	26.36	91.13%
2	上药康德乐（北京）医药有限公司	247.41	10.50%	23.90	91.04%
3	北京科园信海医药经营有限公司	247.41	10.50%	23.90	91.04%
4	四川科伦医药贸易有限公司	93.94	3.99%	20.33	91.24%
5	华东医药股份有限公司	84.75	3.60%	32.85	91.75%
	合计	1,080.02	45.84%		

报告期内，公司参芪降糖片的各主要客户销售比例较低，不存在对单一客户存在重大依赖情况。

4、苦木注射液主要客户销售情况

单位：万元、万盒、元/盒

2020 年 1-9 月					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	广州采芝林药业有限公司	633.22	47.91%	21.11	85.58%
2	安徽华源医药集团股份有限公司	135.75	10.27%	19.96	84.75%
3	湖南和美德成医药有限公司	47.57	3.60%	21.24	85.66%
4	云南泰康医药经济发展有限公司	29.31	2.22%	21.24	85.66%
5	贵州大集医药贸易有限责任公司	26.76	2.02%	21.24	85.66%
	合计	872.61	66.02%		
2019 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	广州采芝林药业有限公司	1,420.23	27.02%	20.17	85.58%
2	广东南方医药对外贸易有限公司	1,165.82	22.18%	135.40	98.68%
3	河北润和医药有限公司	146.34	2.78%	19.72	85.25%
4	贵州大集医药贸易有限责任公司	142.79	2.72%	19.45	84.92%
5	安徽华源医药集团股份有限公司	91.87	1.75%	19.97	85.13%
	合计	2,967.05	56.45%		
2018 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	河北润和医药有限公司	263.50	7.13%	18.48	85.19%
2	安徽华源医药集团股份有限公司	243.10	6.58%	18.59	85.12%
3	广东南方医药对外贸易有限公司	158.28	4.28%	131.90	98.55%
4	贵州大集医药贸易有限责任公司	145.18	3.93%	18.57	85.28%
5	深圳市天生医药有限公司	122.67	3.32%	131.90	98.55%
	合计	932.73	25.24%		
2017 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	广州采芝林药业有限公司	1,161.46	48.15%	18.15	87.00%

2	肇庆友信药业有限公司	204.91	8.49%	18.46	86.35%
3	河北润和医药有限公司	121.89	5.05%	18.55	87.02%
4	黑龙江普胜医药有限公司	49.84	2.07%	18.46	86.94%
5	江西思创药业有限公司	47.81	1.98%	18.46	86.35%
	合计	1,585.91	65.74%		

报告期内，公司向广州采芝林药业有限公司采购金额较大，主要是由于该公司为公司产品在南方地区（广东、广西、江西、湖南、贵州、云南等区域）的主要配送商，故公司向其销售金额较大。

5、妇炎平胶囊主要客户销售情况

单位：万元、万盒、元/盒

2020 年 1-9 月					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	北京科园信海医药经营有限公司	523.57	33.26%	47.22	93.45%
2	上药康德乐（北京）医药有限公司	437.44	27.78%	47.22	93.45%
3	广东南方医药对外贸易有限公司	369.04	23.44%	45.76	93.24%
4	华润江苏医药有限公司	39.22	2.49%	45.40	93.19%
5	溧阳药业有限公司	19.61	1.25%	45.40	93.19%
	合计	1,388.88	88.22%		
2019 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	上药康德乐（北京）医药有限公司	1,042.84	42.35%	47.23	93.18%
2	北京科园信海医药经营有限公司	588.75	23.91%	45.64	93.16%
3	广东南方医药对外贸易有限公司	343.75	13.96%	46.20	93.03%
4	华润江苏医药有限公司	60.58	2.46%	45.07	92.85%
5	溧阳药业有限公司	58.34	2.37%	45.02	92.84%
	合计	2,094.26	85.05%		
2018 年					

序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	广东南方医药对外贸易有限公司	1,095.26	40.33%	44.83	94.11%
2	北京科园信海医药经营有限公司	676.78	24.92%	40.08	94.32%
3	上药康德乐（北京）医药有限公司	441.63	16.26%	46.00	94.06%
4	溧阳药业有限公司	46.97	1.73%	27.96	90.23%
5	南京药业股份有限公司	21.34	0.79%	44.46	93.86%
	合计	2,281.98	84.03%		
2017 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	上药康德乐（北京）医药有限公司	254.29	22.83%	40.36	94.78%
2	北京科园信海医药经营有限公司	254.29	22.83%	40.36	94.78%
3	广东南方医药对外贸易有限公司	175.12	15.72%	45.61	94.59%
4	广州市致宁药业有限公司	34.17	3.07%	10.23	82.03%
5	江苏九州通医药有限公司	32.02	2.87%	15.88	84.45%
	合计	749.89	67.32%		

报告期内，公司妇炎平胶囊的各主要客户销售比例较高，主要是妇炎平胶囊销售规模较小，主要经销商即可满足该款产品的配送需求，故集中度较高。

6、归脾液主要客户销售情况

单位：万元、万盒、元/盒

2020 年 1-9 月					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	北京科园信海医药经营有限公司	408.74	23.14%	52.40	86.92%
2	华润医药商业集团有限公司	331.81	18.78%	51.85	86.78%
3	嘉事堂药业股份有限公司	285.07	16.14%	52.40	86.92%
4	北京九州通医药有限公司	264.80	14.99%	52.96	87.06%
5	国药控股北京有限公司	241.05	13.65%	52.40	86.92%

	合计	1,531.47	86.70%		
2019 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	国药控股北京有限公司	908.80	36.37%	52.32	86.99%
2	北京科园信海医药经营有限公司	423.43	16.95%	52.28	86.99%
3	嘉事堂药业股份有限公司	297.61	11.91%	52.21	86.97%
4	北京九州通医药有限公司	224.48	8.98%	52.69	87.10%
5	华润医药商业集团有限公司	172.43	6.90%	51.63	86.83%
	合计	2,026.75	81.11%		
2018 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	嘉事堂药业股份有限公司	244.87	18.17%	51.01	87.28%
2	国药控股北京有限公司	178.91	13.28%	50.97	87.27%
3	北京科园信海医药经营有限公司	165.27	12.27%	51.01	87.27%
4	北京九州通医药有限公司	151.55	11.25%	51.55	87.40%
5	华润医药商业集团有限公司	113.84	8.45%	50.46	87.13%
	合计	854.44	63.42%		
2017 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	湖南健桥医药有限公司	39.24	6.53%	7.54	14.97%
2	湖北传康药业有限公司	37.24	6.20%	7.86	18.36%
3	浙江坤维医药有限公司	34.58	5.75%	7.42	13.40%
4	邢台百顺康医药有限责任公司	32.80	5.46%	7.24	11.14%
5	广西东龙世纪医药有限公司	28.49	4.74%	7.16	10.43%
	合计	172.35	28.68%		

2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月，公司归脾液前五大客户收入占比较高。主要是公司归脾液在北京地区中标，在北京地区销售数量占整体销售数量比例逐

年上升。报告期内，公司归脾液在北京地区销售数量占归脾液销售数量比例分别为 2.52%、24.57%、49.73%和 65.45%。

7、固精补肾丸主要客户销售情况

单位：万元、万瓶、元/瓶

2020 年 1-9 月					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	广东瑞美药业有限公司	144.82	48.95%	166.85	91.93%
2	广东亮健药业有限公司	52.83	17.86%	176.10	92.36%
3	阿里健康大药房医药连锁有限公司	33.86	11.45%	169.83	92.07%
4	华润扬州医药有限公司	11.29	3.82%	112.92	92.47%
5	沈阳铸盈药业有限公司	5.08	1.72%	112.92	92.47%
	合计	247.88	83.80%		
2019 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	广州采芝林药业有限公司	298.90	24.54%	94.89	91.33%
2	浙江震元股份有限公司	159.89	13.13%	115.03	93.39%
3	民生药业集团河南德尔康药业有限公司	94.40	7.75%	94.40	91.29%
4	辽宁省医药有限公司中西药分公司	92.26	7.58%	92.26	91.80%
5	深圳市康卓医药有限公司	75.91	6.23%	94.89	91.33%
	合计	721.36	59.23%		
2018 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	南京嘉恒医药有限公司	27.60	11.29%	6.90	59.00%
2	上药科园信海通辽医药有限公司	14.14	5.78%	6.90	59.00%
3	湖南健桥医药有限公司	11.83	4.84%	5.91	52.16%

4	四川省恒世康医药有限责任公司	9.24	3.78%	6.85	59.85%
5	杭州天天好医药有限公司	9.14	3.74%	6.87	58.85%
	合计	71.95	29.43%		
2017 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	湖南健桥医药有限公司	31.61	8.54%	4.86	43.81%
2	邢台百顺康医药有限责任公司	27.77	7.50%	4.27	35.47%
3	营口美克医药有限公司	20.83	5.63%	5.48	49.90%
4	南京嘉恒医药有限公司	15.07	4.07%	5.58	50.23%
5	广西东龙世纪医药有限公司	14.35	3.88%	4.27	35.67%
	合计	109.63	29.62%		

2017 年-2019 年，公司固精补肾丸的各主要客户销售比例较低，不存在对单一客户存在重大依赖情况。2020 年 1-9 月，广东瑞美药业有限公司销售比例较高，主要是由于该公司主要是进行线上销售，2020 年受疫情影响，公司固精补肾丸线下销售有所减少，故该公司在 2020 年 1-9 月固精补肾丸销售比例较高。

8、健儿清解液主要客户销售情况

单位：万元、万盒（瓶）、元/盒（瓶）

2020 年 1-9 月					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	创美药业股份有限公司	403.39	57.73%	8.62	56.37%
2	大参林医药集团股份有限公司	49.55	7.09%	10.62	40.15%
3	华润昆山医药有限公司	47.91	6.86%	31.94	80.11%
4	深圳市康卓医药有限公司	35.53	5.08%	13.16	45.79%
5	普宁市寿生堂药业有限公司	27.16	3.89%	11.01	35.06%
	合计	563.54	80.65%		
2019 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类	平均售价	毛利率

			产品收入比重		
1	创美药业股份有限公司	198.58	16.28%	9.09	55.88%
2	华润昆山医药有限公司	143.09	11.73%	31.80	81.70%
3	广州采芝林药业有限公司	135.32	11.10%	8.86	60.76%
4	康美药业股份有限公司	106.58	8.74%	8.83	60.63%
5	大参林医药集团股份有限公司	71.22	5.84%	10.01	41.87%
	合计	654.79	53.69%		
2018 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比重	平均售价	毛利率
1	创美药业股份有限公司	646.30	42.30%	8.16	63.53%
2	康美药业股份有限公司	227.73	14.90%	8.25	63.91%
3	华润昆山医药有限公司	111.24	7.28%	31.11	83.85%
4	大参林医药集团股份有限公司	50.45	3.30%	7.76	35.51%
5	广西科宏医药有限公司	43.43	2.84%	8.97	54.24%
	合计	1,079.15	70.62%		
2017 年					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比重	平均售价	毛利率
1	创美药业股份有限公司	261.59	32.60%	7.98	63.41%
2	康美药业股份有限公司	201.85	25.15%	7.97	63.15%
3	大参林医药集团股份有限公司	47.76	5.95%	7.88	40.88%
4	河北润和医药有限公司	46.69	5.82%	6.02	22.91%
5	陕西新百川医药有限公司	18.42	2.30%	6.21	24.46%
	合计	576.31	71.82%		

公司向创美药业股份有限公司销售健儿清解液比较高，主要是健儿清解液主要销售地区为粤东地区，创美药业股份有限公司为公司粤东地区主要经销商，负责公司产品粤东地区的销售。

9、口罩主要客户销售情况

单位：万元、万包、元/包

2020 年 1-9 月					
序号	客户名称	收入	收入占该类 产品收入比 重	平均售价	毛利率
1	合肥苏鲜生超市采购有限公司	2,298.84	49.14%	9.05	48.94%
2	广州京贸科技发展有限公司	359.32	7.68%	15.29	62.23%
3	丰沃达医药物流(湖南)有限公司	178.42	3.81%	14.12	57.54%
4	中山生活无忧百货有限公司	161.9	3.46%	18.74	65.06%
5	深圳市康之源医药有限公司	145.73	3.11%	7.18	12.14%
	合计	3,144.21	67.20%		

2020 年，由于新冠肺炎疫情影响，公司新增口罩业务，公司口罩业务客户主要为合肥苏鲜生超市采购有限公司（注:苏宁易购）、广州京贸科技发展有限公司、丰沃达医药物流(湖南)有限公司、中山生活无忧百货有限公司、深圳市康之源医药有限公司等。

二、核查意见

保荐机构及申报会计师通过检查期末存货占销售额比例高的经销商的期后销售情况及回款情况；对未提供流向数据的经销商，采用了函证、走访、检查销售及收入确认单据、检查期后回款记录等核查方式进行核查。

保荐机构及申报会计师经过核查后认为：

（一）报告期内，发行人部分销商期末存货占销售额比例较高系经销商为维持日常经营周转所需，一般为 1-3 月左右的销售量。2019 年末及 2020 年 9 月末，库存占比较高的经销商的期后销售及回款情况比例较高，发行人相关产品不存在滞销，发行人不存在突击销售情形，经销商不存在为发行人囤货或为发行人承担成本费用情形。

（二）对未提供流向的经销商，通过函证、走访、检查合同和收入确认单据、检查期后回款等方式进行核查，能够针对主要经销商的销售情况进行充分的核查和确认，核查是充分的。

（三）报告期内，公司主要产品中部分产品向其主要客户的销售占比较高具

有合理的商业背景和原因。

5. 关于供应商

申报文件及审核问询回复显示：

（1）生产常用的大宗中药材穿心莲等主要向个人种植户以及合作社采购，采购金额大于披露的向个人、合作社采购金额。

（2）报告期内供应商走访比例分别为 56.37%、53.25%、52.30%和 42.39%；函证比例分别为 88.22%、82.27%、82.41%、84.38%。

（3）近期媒体报道显示，发行人部分供应商存在社保缴纳人数为 0 的情形。

请发行人：

（1）披露大宗药材采购的品种、金额、供应商等，分析向大宗药材采购金额与向个人、合作社采购金额的匹配性。

（2）说明报告期内主要供应商是否存在社保缴纳人数明显低于合理水平的情形，若存在，请进一步说明原因、该供应商是否存在实际经营、发行人采购额与该供应商业务规模是否匹配。

（3）说明供应商产品质量是否存在抽检不合格的情况及对发行人的影响，发行人产品质量是否存在不合格风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对贸易类供应商的最终供应方所采取的核查方式、核查比例、核查结论等。

一、回复说明

（一）披露大宗药材采购的品种、金额、供应商等，分析向大宗药材采购金额与向个人、合作社采购金额的匹配性

1、报告期内，公司向直接供应商、贸易性质供应商采购中药材金额统计如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------------	--------	--------	--------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接供应商采购额	558.87	30.68%	1,247.23	35.23%	937.90	29.62%	700.45	20.85%
贸易型供应商采购额	1,262.56	69.32%	2,292.54	64.77%	2,228.55	70.38%	2,659.43	79.15%
中药材采购金额合计	1,821.43	100.00%	3,539.77	100.00%	3,166.45	100.00%	3,359.88	100.00%

2、报告期内，公司向直接供应商、贸易性质供应商采购主要中药材统计如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
穿心莲								
贸易型供应商采购额	62.68	18.86%	59.92	8.12%	35.85	10.31%	125.08	31.16%
直接供应商采购额	269.73	81.14%	678.18	91.88%	311.91	89.69%	276.31	68.84%
小计	332.41	100.00%	738.10	100.00%	347.76	100.00%	401.39	100.00%
溪黄草								
贸易型供应商采购额	70.49	30.08%	41.83	11.27%	38.53	12.13%	167.42	55.04%
直接供应商采购额	163.82	69.92%	329.35	88.73%	279.22	87.87%	136.75	44.96%
小计	234.31	100.00%	371.18	100.00%	317.75	100.00%	304.17	100.00%
五味子								
贸易型供应商采购额	125.98	100.00%	233.28	100.00%	206.26	100.00%	264.00	100.00%
直接供应商采购额	-	-	-	-	-	-	-	-
小计	125.98	100.00%	233.28	100.00%	206.26	100.00%	264.00	100.00%
苦木								
贸易型供应商采购额	18.19	16.60%	38.44	26.22%	96.22	61.27%	170.83	82.60%
直接供应商采购额	91.39	83.40%	108.19	73.78%	60.81	38.73%	35.99	17.40%
小计	109.58	100.00%	146.63	100.00%	157.03	100.00%	206.82	100.00%
川贝母								
贸易型供应	122.61	100.00%	244.40	100.00%	214.04	100.00%	92.50	100.00%

商采购额								
直接供应商 采购额	-	-	-	-	-	-	-	-
小计	122.61	100.00%	244.40	100.00%	214.04	100.00%	92.50	100.00%
金银花								
贸易型供应 商采购额	2.55	100.00%	226.05	100.00%	218.90	100.00%	87.47	100.00%
直接供应商 采购额	-	-	-	-	-	-	-	-
小计	2.55	100.00%	226.05	100.00%	218.90	100.00%	87.47	100.00%
远志								
贸易型供应 商采购额	141.54	100.00%	112.09	100.00%	187.68	100.00%	82.11	100.00%
直接供应商 采购额	-	-	-	-	-	-	-	-
小计	141.54	100.00%	112.09	100.00%	187.68	100.00%	82.11	100.00%
合计	1,068.98	-	2,071.73	-	1,649.42	-	1,438.46	-

3、报告期内，公司前五大中药材供应商各期采购及变动情况

报告期内，公司前五大中药材供应商各期采购具体情况如下：

单位：万元

供应商	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购额	采购占比	采购额	采购占比	采购额	采购占比	采购额	采购占比
亳州市庆聚药业销售有限公司	372.27	20.44%	516.91	14.60%	255.21	8.06%	207.69	6.18%
哈尔滨普方药业饮片有限公司	109.77	6.03%	507.02	14.32%	538.60	17.01%	95.80	2.85%
遂溪县茂森南药种植专业合作社	-	-	215.23	6.08%	170.80	5.39%	-	-
安徽冯了性中药材饮片有限公司	9.78	0.54%	200.96	5.68%	206.03	6.51%	107.81	3.21%
天马（安徽）国药科技股份有限公司	24.52	1.35%	176.98	5.00%	171.73	5.42%	7.04	0.21%
湖北道地药材科技有限公司	66.34	3.64%	153.26	4.33%	246.37	7.78%	334.10	9.94%
亳州市佰世信中药饮片有限公司	138.07	7.58%	116.98	3.30%	41.72	1.32%	43.22	1.29%
河南聚仁中药饮片	102.11	5.61%	86.59	2.45%	65.12	2.06%	213.47	6.35%

供应商	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购额	采购占比	采购额	采购占比	采购额	采购占比	采购额	采购占比
有限公司								
深圳市弘恩医药有限公司	-	-	66.82	1.89%	177.53	5.61%	179.90	5.35%
亳州市建国药业有限公司	140.44	7.71%	-	-	-	-	-	-
安徽和济堂中药饮片有限公司	-	-	-	-	-	-	501.76	14.93%
安徽盛海堂中药饮片有限公司	-	-	-	-	144.51	4.56%	392.90	11.69%

报告期内，公司前五大中药材供应商主要系贸易性质供应商，公司向贸易性质供应商采购的中药材品种较多，且每年采购的中药材品种变动较大，因此公司向贸易性质供应商采购的金额存在波动。其中，公司前五大中药材供应商各期采购金额变动较大的原因，具体如下：

(1) 亳州市庆聚药业销售有限公司

2019 年，公司向亳州市庆聚药业销售有限公司采购中药材的金额高于 2017 年、2018 年，主要系公司 2019 年向亳州市庆聚药业销售有限公司采购金银花、五味子金额为 276.06 万元，高于 2017 年、2018 年的采购金额 23.67 万元、55.25 万元。

(2) 哈尔滨普方药业饮片有限公司

2018 年、2019 年，公司向哈尔滨普方药业饮片有限公司采购中药材的金额高于 2017 年，主要系公司向哈尔滨普方药业饮片有限公司采购的中药材品种增多，2017 年公司向哈尔滨普方药业饮片有限公司采购中药材品种数量为 16 个，主要品种为当归、穿心莲和溪黄草等，2018 年、2019 年公司向哈尔滨普方药业饮片有限公司采购中药材品种数量分别为 46 个、44 个，主要品种包括五味子、远志、川贝母、金银花等。

(3) 安徽冯了性中药材饮片有限公司

2018 年，公司向安徽冯了性中药材饮片有限公司采购中药材的金额高于 2017 年，主要系 2018 年向安徽冯了性中药材饮片有限公司采购的主要品种金银花、远志等，公司在 2017 未向该公司进行采购该等品种。

2020 年 1-9 月，公司向安徽冯了性中药材饮片有限公司采购中药材的金额低于 2019 年，主要系 2019 年公司向安徽冯了性中药材饮片有限公司采购的主要中药材覆盆子、炒酸枣仁、五味子、茯苓等，2020 年 1-9 月公司未向该公司采购该等品种。

(4) 天马（安徽）国药科技股份有限公司

2018 年，公司向天马（安徽）国药科技股份有限公司采购中药材的金额高于 2017 年，主要系 2018 年向天马（安徽）国药科技股份有限公司采购的主要品种金银花、石菖蒲等，公司在 2017 未向该公司采购该等品种。

2020 年 1-9 月，公司向天马（安徽）国药科技股份有限公司采购中药材的金额低于 2019 年，主要系 2019 年公司向天马（安徽）国药科技股份有限公司采购的主要中药材远志、制远志、炒酸枣仁、石菖蒲等，2020 年 1-9 月公司未向该公司采购该等品种。

(5) 湖北道地药材科技有限公司

2018 年，公司向湖北道地药材科技有限公司采购中药材的金额低于 2017 年，主要系 2017 年公司向湖北道地药材科技有限公司采购的主要品种金银花、五味子、炒酸枣仁、远志等，2018 年公司未向该公司采购该等品种。

2019 年，公司向湖北道地药材科技有限公司采购中药材的金额低于 2018 年，主要系 2018 年公司向湖北道地药材科技有限公司采购的主要品种远志、生半夏、蒲公英等，在 2019 年并未向该公司采购该等品种。

(6) 亳州市佰世信中药饮片有限公司

2019 年，公司向亳州市佰世信中药饮片有限公司采购中药材的金额高于 2017 年、2018 年，主要系公司 2019 年向亳州市佰世信中药饮片有限公司采购

覆盆子、麦冬金额为 61.09 万元，高于 2017 年、2018 年的采购金额 14.41 万元、15.50 万元。

(7) 河南聚仁中药饮片有限公司

2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月，公司向河南聚仁中药饮片有限公司采购中药材的金额低于 2017 年，主要系 2017 年公司向河南聚仁中药饮片有限公司采购的主要品种大黄、川芎等，在 2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月并未向该公司采购该等品种。

4、披露大宗药材采购的品种、金额、供应商等

报告期内，公司生产常用的大宗中药材为穿心莲、溪黄草、苦木、广金钱草，公司采购大宗药材的品种及金额如下：

单位：万元

采购内容	采购金额			
	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
穿心莲	332.41	738.09	347.76	401.39
溪黄草	234.31	371.18	317.75	304.17
苦木	109.57	146.64	157.03	206.82
广金钱草	8.90	25.38	105.67	198.14
合计	685.20	1,281.29	928.21	1,110.53

报告期内，公司大宗药材的供应商及采购金额如下：

(1) 穿心莲

报告期内，穿心莲的采购情况如下：

单位：万元

项目	采购金额			
	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
穿心莲采购额	332.41	738.09	347.76	401.39
直接供应商采购额	269.73	678.18	311.91	276.31
其中：个人供应商	145.67	230.10	110.42	156.50

项目	采购金额			
	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
合作社	124.06	448.08	201.49	52.09
其他直接供应商	-	-	-	67.72
贸易商采购额	62.68	59.92	35.85	125.08

报告期内，穿心莲采购供应商的如下：

单位：万元

供应商	供应商类型	采购金额			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
蔡少文	个人供应商	-	44.51	22.27	46.20
余国生	个人供应商	17.83	23.12	17.39	-
吴毓江	个人供应商	-	53.09	-	-
徐英明	个人供应商	42.38	-	-	-
林志民	个人供应商	-	-	41.66	-
林小娟等其他个人	个人供应商	85.45	109.37	29.09	110.30
遂溪县茂森南药种植专业合作社	合作社	-	215.23	170.80	-
贵港市德泉中药材种植专业合作社	合作社	-	125.10	-	-
遂溪县庆峰穿心莲种植专业合作社	合作社	-	43.43	24.56	52.09
雷州市芝兰农业种植专业合作社	合作社	46.59	64.31	6.12	-
遂溪县德利种植专业合作社	合作社	77.47	-	-	-
贵港市雄发药材有限公司	其他直接供应商	-	-	-	67.72
安徽和济堂中药饮片有限公司	贸易性质供应商	-	-	-	92.58
汕头市康源药业有限公司	贸易性质供应商	24.84	59.92	-	-
哈尔滨普方药业饮片有限公司	贸易性质供应商	-	-	35.85	16.25
亳州市庆聚药业销售有限公司	贸易性质供应商	37.84	-	-	-
安徽盛海堂中药饮片有限公司	贸易性质供应商	-	-	-	16.25

报告期内，公司穿心莲的个人供应商集中在饶平县、遂溪县等地，合作社供应商集中在遂溪县、雷州市、贵港市等地。报告期各期，公司根据采购计划、采购时间以及供应商的药材质量、价格等因素，选择采购的供应商以及采购的规模。

(2) 溪黄草

报告期内，溪黄草的采购情况如下：

单位：万元

项目	采购金额			
	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
溪黄草采购额	234.31	371.18	317.75	304.17
直接供应商采购额	163.82	329.35	279.22	136.75
其中：个人供应商	129.17	209.74	279.22	126.17
合作社	34.65	103.17	-	10.58
其他直接供应商	-	16.44	-	-
贸易商采购额	70.49	41.83	38.53	167.42

报告期内，溪黄草采购供应商的如下：

单位：万元

供应商	供应商类型	采购金额			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
邱伟栋	个人供应商	18.19	39.69	16.38	43.32
刘路娣	个人供应商	25.82	35.23	31.95	-
陈法森	个人供应商	28.37	23.19	34.91	2.28
陆晓琳	个人供应商	29.50	42.30	-	-
李仲森	个人供应商	-	-	37.70	30.12
陈房带等其他个人	个人供应商	27.28	69.33	158.28	50.46
饶平县建鹏中草药种植专业合作社	合作社	16.95	47.80	-	10.58
武平县联众仙草专业合作社	合作社	17.70	34.43	-	-
福建省武平县下坝乡富民仙草专业合作社	合作社	-	20.95	-	-
武平县基纳农业发展有限公司	其他直接供应商	-	16.44	-	-

供应商	供应商类型	采购金额			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
安徽和济堂中药饮片有限公司	贸易性质供应商	-	-	-	110.39
亳州市庆聚药业销售有限公司	贸易性质供应商	59.83	-	1.14	-
安徽盛海堂中药饮片有限公司	贸易性质供应商	-	-	13.51	46.35
汕头市康源药业有限公司	贸易性质供应商	10.67	41.42	-	-
哈尔滨普方药业饮片有限公司	贸易性质供应商	-	0.41	23.88	10.68

报告期内，公司溪黄草的个人供应商集中在清远市、英德县等地，合作社供应商集中在饶平县、武平县等地。报告期各期，公司根据采购计划、采购时间以及供应商的药材质量、价格等因素，选择采购的供应商以及采购的规模。

(3) 苦木

报告期内，苦木的采购情况如下：

单位：万元

项目	采购金额			
	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
苦木采购额	109.57	146.64	157.03	206.82
直接供应商采购额	91.39	108.19	60.81	35.99
其中：个人供应商	49.68	64.91	31.83	-
合作社	41.71	43.29	-	6.19
其他直接供应商	-	-	28.98	29.79
贸易商采购额	18.19	38.44	96.22	170.83

报告期内，苦木采购供应商的如下：

单位：万元

供应商	供应商类型	采购金额			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
谢聪	个人供应商	43.15	51.40	31.83	-
周兰	个人供应商	6.52	13.50	-	-

供应商	供应商类型	采购金额			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
荆门市欣冉中药材种植专业合作社	合作社	41.71	43.29	-	-
饶平县建鹏中草药种植专业合作社	合作社	-	-	-	6.19
河池市六万原生药业有限公司	其他直接供应商	-	-	28.98	29.79
广西玉林市宏禾原生中草药有限公司	贸易性质供应商	-	-	35.19	73.40
汕头市康源药业有限公司	贸易性质供应商	4.78	33.01	-	40.20
哈尔滨普方药业饮片有限公司	贸易性质供应商	-	5.44	32.77	3.54
安徽和济堂中药饮片有限公司	贸易性质供应商	-	-	-	37.26
广西河池市罗氏原生药业有限责任公司	贸易性质供应商	-	-	19.90	12.33
亳州市庆聚药业销售有限公司	贸易性质供应商	13.41	-	6.19	-
安徽盛海堂中药饮片有限公司	贸易性质供应商	-	-	2.17	4.11

报告期内，公司苦木的个人供应商集中在湖北等地，合作社供应商集中在饶平县、荆门市等地。报告期各期，公司根据采购计划、采购时间以及供应商的药材质量、价格等因素，选择采购的供应商以及采购的规模。

(4) 广金钱草

报告期内，广金钱草的采购情况如下：

单位：万元

项目	采购金额			
	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
广金钱草采购额	8.90	25.38	105.67	198.14
直接供应商采购额	-	15.91	85.72	151.75
其中：个人供应商	-	15.91	85.72	93.42
合作社	-	-	-	28.17
其他直接供应商	-	-	-	30.17

项目	采购金额			
	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
贸易商采购额	8.90	9.47	19.95	46.39

因公司广金钱草对应的产品销量下降，广金钱草的采购量有所下降。

报告期内，广金钱草采购供应商的如下：

单位：万元

供应商	供应商类型	采购金额			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
甘继裕	个人供应商	-	-	38.37	40.80
龙梅兰	个人供应商	-	-	27.85	10.74
甘球	个人供应商	-	-	-	21.52
余国生	个人供应商	-	-	-	20.35
吴志宏	个人供应商	-	-	19.50	-
林吉海	个人供应商	-	15.91	-	-
饶平县建鹏中草药种植专业合作社	合作社	-	-	-	28.17
贵港市雄发药材有限公司	其他直接供应商	-	-	-	30.17
安徽盛海堂中药饮片有限公司	贸易性质供应商	-	-	3.57	21.07
亳州市庆聚药业销售有限公司	贸易性质供应商	7.99	6.78	1.88	-
哈尔滨普方药业饮片有限公司	贸易性质供应商	-	-	14.50	-
广西玉林市宏禾原生中草药有限公司	贸易性质供应商	-	-	-	14.38
安徽和济堂中药饮片有限公司	贸易性质供应商	-	-	-	10.93
汕头市康源药业有限公司	贸易性质供应商	0.92	2.69	-	-

报告期内，公司广金钱草的个人供应商集中在广东等地，合作社供应商集中在饶平县等地。报告期各期，公司根据采购计划、采购时间以及供应商的药材质量等因素，选择采购的供应商以及采购的规模。

5、分析向大宗药材采购金额与向个人、合作社采购金额的匹配性

报告期内，公司大宗药材的采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
大宗药材采购额	685.20	100.00%	1,281.29	100.00%	928.21	100.00%	1,110.53	100.00%
直接供应商采购额	524.93	76.61%	1,131.63	88.32%	737.66	79.47%	600.80	54.10%
其中：个人供应商	324.52	47.36%	520.65	40.63%	507.18	54.64%	376.09	33.87%
合作社	200.41	29.25%	594.54	46.40%	201.49	21.71%	97.03	8.74%
其他	-	-	16.44	1.28%	28.98	3.12%	127.67	11.50%
贸易商采购额	160.27	23.39%	149.66	11.68%	190.56	20.53%	509.73	45.90%

公司大宗药材主要向个人供应商、合作社采购，存在少部分与贸易性质供应商采购的情况，大宗药材向直接供应商的采购金额与向个人、合作社采购金额存在差异的原因存在向其他直接供应商采购大宗药材的情形。

以上内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务的具体情况”之“（二）发行人采购情况和主要供应商”补充披露。

（二）说明报告期内主要供应商是否存在社保缴纳人数明显低于合理水平的情形，若存在，请进一步说明原因、该供应商是否存在实际经营、发行人采购额与该供应商业务规模是否匹配

报告期各期，前十大供应商中社保缴纳人数较少的主要为亳州市庆聚药业销售有限公司、潮州市潮安区美环酒精有限公司，具体情况如下：

供应商	员工人数	公司缴纳社保人数
亳州市庆聚药业销售有限公司	5	0
潮州市潮安区美环酒精有限公司	7	3

注：以上社保缴纳情况为 2020 年 12 月 31 日的社保缴纳情况。

亳州市庆聚药业销售有限公司、潮州市潮安区美环酒精有限公司非直接生产商，未雇佣大量员工组织生产，因此实际员工规模较小。

亳州市庆聚药业销售有限公司员工未购买社保主要原因有在原单位购买社保、购买新型农村社会养老保险、退休返聘等。亳州市庆聚药业销售有限公司负责人王魁兴有 20 多年的中药材经营经验，合作单位有北京同仁堂（亳州）饮片有限责任公司、福建海诚药业有限公司、广东合百草制药有限公司等。报告期内，公司向其采购金额约占其销售额的 18%-43%之间。亳州市庆聚药业销售有限公司为实际经营的经济实体，与多家药企合作，公司向其采购额与其经营规模匹配。

潮州市潮安区美环酒精有限公司存在员工未购买社保，主要原因为在其他单位缴纳社保、退休返聘等。潮州市潮安区美环酒精有限公司负责人余舜奎有十多年经营经验。合作的企业有广东罗浮山国药股份有限公司、广东太安堂药业股份有限公司、国药集团汕头金石制药有限公司等多家企业。报告期内，公司向其采购金额约占其销售额的 5%。潮州市潮安区美环酒精有限公司为实际经营的经济实体，与多家企业合作，公司向其采购额与其经营规模匹配。

（三）说明供应商产品质量是否存在抽检不合格的情况及对发行人的影响，发行人产品质量是否存在不合格风险

1、报告期内，公司主要供应商存在抽检不合格公示情况

经公开网络查询，公司报告期内前十大公司性质供应商中，中药材供应商存在抽检不合格的情况，主要涉及到的供应商有：

供应商名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
安徽冯了性中药材饮片有限公司	是	-	是	是
安徽和济堂中药饮片有限公司	-	是	是	是
安徽盛海堂中药饮片有限公司	-	是	是	是
亳州市佰世信中药饮片有限公司	是	是	是	是
河南聚仁中药饮片有限公司	-	是	-	是
湖北道地药材科技有限公司	是	是	是	是
汕头市康源药业有限公司	-	-	-	是
天马（安徽）国药科技股份有限公司	是	是	是	是
深圳市弘恩医药有限公司（现名为：广州家康药业有限公司）	-	-	是	是

2、说明供应商产品质量是否存在抽检不合格的情况及对发行人的影响

公司供应商产品质量存在抽检不合格的情况，但公司建立了完善的原材料质量检验内部控制制度，确保原材料的质量。原材料到达仓库后，由仓库放置在待检区并填报《物料请检单》交质量管理部。质量管理部按抽样规则抽取样本，依据《中国药典》等法定标准对原材料的形状特征、水分、含量等进行检查和测定，出具《物料检验报告书》，列示各项检验规定和检验结果，由检验人、复核人以及检验室负责人签字。质量管理部填报《物料放行审核表》，审核合格予以放行，审核不合格填报《物料退货指令》将不合格的原材料退回供应商。

报告期内，经公司质量管理部抽检不合格将原材料退回供应商的情况如下：

（1）2017 年度

批次数量	涉及供应商	原材料	数量(KG)	金额(万元)
15 批次	10 家	虎杖、泽泻、前胡、蟾酥、覆盆子、盐酸小檗碱、广金钱草、栀子、人参、西洋参、络石藤等	21,676.24	135.96

（2）2018 年度

批次数量	涉及供应商	原材料	数量(KG)	金额(万元)
21 批次	10 家	炙黄芪、覆盆子、石菖蒲、川贝母、远志、香附、生半夏、前胡、胭脂红、皂矾、款冬花、制远志、金银花、蟾酥、葶苈子、龙眼肉、巴戟天、决明子等	35,815.26	419.10

（3）2019 年度

批次数量	涉及供应商	原材料	数量(KG)	金额(万元)
32 批次	16 家	人参茎叶、制远志、决明子、陈皮、覆盆子、溪黄草、柏子仁、广藿香、菊花、金银花、蟾酥、川贝母、香附、蒲公英、薄荷、槐花、棉花、纱布、西洋参、虎杖、苍术、救必应、麸炒枳实	120,751.70	485.50

(4) 2020 年 1-9 月

批次数量	涉及供应商	原材料	数量(KG)	金额(万元)
12 批次	5 家	制远志、救必应、菟丝子、地骨皮、西洋参、栀子、地胆草、金银花、远志	25,538.50	140.86

报告期内，经公司质量管理部抽检不合格将原材料退回供应商的原材料金额分别为 135.96 万元、419.10 万元、485.48 万元和 140.86 万元。公司原材料质量管理控制得当，检验不合格的原材料退回供应商，因此供应商产品质量抽检不合格不会对公司造成重大不利影响。

3、发行人产品质量是否存在不合格风险

公司主要产品和原材料的质量执行标准为《中国药典》，公司严格按照《药品管理法》、《药用辅料生产质量管理规范》等有关国家法律法规的规定建立了质量管理体系与质量控制标准，已形成了覆盖原辅料购进、生产过程控制、成品检验、成品入库、成品放行，到产品销售等全过程的标准操作规程（SOP）；使从原辅料进厂到产成品出厂的全过程均处于受控状态。

经查询国家药品监督管理局发布的“全国药品抽检”和广东省药品监督管理局的“召回信息”等网站的公开信息，同时通过检索“药智数据”中“药品质量不合格公告”等，且经查阅发行人主管市场监督管理局出具的合规证明，报告期内，发行人于 2017 年 11 月 17 日因使用不合格药包材被原汕头市食品药品监督管理局责令改正并处以罚款 1.5 万元。

发行人已按期足额缴纳上述罚款并积极完成整改。该药包材属于现场质量管理人员取样辅助用品，未直接使用于产品。发行人按照供应商的相关管理规程、不合格品销毁操作规程等制度文件的要求，更换了不合格包材的供应商，并对不合格品予以销毁。汕头市市场监督管理局于 2019 年 9 月 5 日出具《证明》，确认上述事项不属于重大违法行为。

除上述情况外，发行人报告期内不存在因药品质量问题被主管部门处罚或召回产品情况。发行人产品质量不合格风险较低。

针对产品质量风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（四）药品质量控制风险”进行了披露，具体如下：

“药品作为一种特殊商品，其有效性、安全性、稳定性等均可能对公众的身体健康造成影响。医药产品的生产存在原材料种类多、生产流程长、生产工艺复杂等特点。公司所处的中成药生产行业中，在原材料及中间产品的采购、加工、提取、存储、运输、使用等任一环节发生问题都可能影响产品质量。

虽然公司已按照国家相关规定制定了从原料采购、产品生产、存货仓储、成品检验、出厂等多个环节的质量控制制度，但如果因不可控原因发生质量问题，不仅会产生赔偿风险，还将对公司经营和声誉造成不利影响。

新修订的《中国药典（2020 年版）》于 2020 年 12 月 30 日起施行。新修订的《中国药典（2020 年版）》对中药种植户、中药原材料采集企业、中药加工流通企业等环节都提出了严格管理要求。若因公司在质量控制环节出现问题，导致相应产品未能达到《中国药典（2020 年版）》的标准，而影响使用者的身体健康，造成不良后果，从而产生相应的医疗纠纷或医疗事故，都将对公司的持续经营造成重大不利影响。”

（四）说明对贸易类供应商的最终供应方所采取的核查方式、核查比例、核查结论等

1、针对中药材贸易类供应商的最终供应方情况，保荐机构和申报会计师执行了以下程序：

（1）公司中药材的贸易性质供应商主要系向产地农户、合作社等收购中药材，最终供应商为各地农户、合作社等，采购零散，不易取得药材最终供应商名称，但在采购过程中通过检查供应商提供的检验报告书以及公司的《物料请检单》等文件，确定药材原产地。

（2）对报告期内的主要中药材贸易性质供应商执行走访程序，向供应商了解与公司交易的流程、内容、规模，走访的贸易性质供应商占贸易性质供应商的比例分别为 86.44%、87.08%、85.86%、89.70%。

(3) 向报告期内主要的中药材的贸易性质供应商进行确认, 了解其最终产地、最终供应方名称等信息, 占贸易性质供应商的比例分别为 49.28%、50.34%、57.11%、41.78%。

公司主要贸易性质供应商的最终供应方情况列表

单位: 万元

贸易性质供应商名称	主要采购内容	报告期合计采购金额	产地	最终供应方名称
安徽冯了性中药材饮片有限公司	远志	82.11	山西	个人供应商
	五味子	87.46	辽宁、安徽	个人供应商
	金银花	46.02	山东	个人供应商
	血竭	20.31	进口	芍花堂国药股份有限公司
	柴胡	19.47	甘肃、山西	个人供应商
安徽和济堂中药饮片有限公司	溪黄草	110.39	广东	个人供应商
	穿心莲	92.58	广东、广西	个人供应商
	五味子	45.06	辽宁、东北	个人供应商
	苦木	37.26	广西	个人供应商
	柴胡	36.47	甘肃	个人供应商
安徽佳凯药业股份有限公司	五味子	28.28	辽宁	个人供应商
	制远志	15.30	山西、陕西	个人供应商、新绛县康凯瑞中药材种植专业合作社
安徽盛海堂中药饮片有限公司	川贝母	171.00	四川	个人供应商
	五味子	75.48	辽宁	个人供应商
	溪黄草	59.86	广东、广西	个人供应商
	远志	13.74	山西	个人供应商
	蒲公英	26.87	安徽、甘肃、河南	个人供应商
亳州市佰世信中药饮片有限公司	麦冬	69.89	四川绵阳	个人供应商
	茯苓	39.20	安徽安庆	个人供应商
	覆盆子	35.05	浙江金	个人供应商

贸易性质供应商名称	主要采购内容	报告期合计采购金额	产地	最终供应方名称
			华	
	苍术	28.20	内蒙古赤峰	个人供应商
	炒酸枣仁	20.18	山东、河北	个人供应商
	地骨皮	16.80	宁夏、新疆	个人供应商
亳州市建国药业有限公司	川贝母	122.61	四川	个人供应商
	五味子	9.45	辽宁	个人供应商
	地黄	2.14	河南	个人供应商
	川芎	1.65	四川	个人供应商
	麦冬	1.29	四川	个人供应商
亳州市庆聚药业销售有限公司	金银花	224.69	山东	个人供应商、平邑县腾龙金银花种植专业合作社
	五味子	178.22	辽宁、吉林	个人供应商
	远志	98.91	山西	个人供应商、闻喜县辛村远志中药材种植专业合作社
	溪黄草	60.97	广东	个人供应商
	地黄	58.20	河南	个人供应商、武陟县杰丰怀药产销专业合作社
广西玉林市宏禾原生中草药有限公司	苦木	108.59	广西	个人供应商
哈尔滨普方药业饮片有限公司	五味子	232.77	辽宁	个人供应商、靖宇县天合中药材种植专业合作社
	川贝母	177.58	四川	个人供应商
	当归	153.31	甘肃	个人供应商、岷县仁信中药材有限公司
	金银花	59.17	山东	个人供应商、平邑县益农中药材种植专业合作社
	远志	57.30	山西	个人供应商
河南聚仁中药饮片有限公司	大黄	97.71	青海	个人供应商
	当归	66.92	甘肃	个人供应商、岷县仁信中药材有限公司
	远志	50.86	山西	个人供应商
	党参	25.11	甘肃	个人供应商、岷县仁信中药材有

贸易性质供应商名称	主要采购内容	报告期合计采购金额	产地	最终供应方名称
				限公司
	川芎	24.76	四川	个人供应商
湖北道地药材科技有限公司	五味子	79.43	辽宁	个人供应商、靖宇县天合中药材种植专业合作社
	醋制延胡索	77.93	浙江	个人供应商
	远志	74.71	山西	个人供应商
	山葡萄	58.36	江西	个人供应商
	炒酸枣仁	52.30	山东、河北	个人供应商
汕头市康源药业有限公司	穿心莲	84.78	福建	个人供应商
	苦木	77.99	广东、广西	个人供应商
	水线草	67.67	福建	个人供应商
	溪黄草	52.08	广东、福建	个人供应商
	广金钱草	3.61	广东	个人供应商
深圳市弘恩医药有限公司	白术	15.34	安徽	个人供应商、亳州市谯城区起步中药材种植农民专业合作社、亳州市谯城区向前农民种植专业合作社
	川贝母	202.35	四川	个人供应商、成都市绿益中药材种植专业合作社
	大黄	28.31	甘肃、青海	个人供应商、陇西县一农种植农民专业合作社
	党参	28.25	甘肃	个人供应商、甘肃中天药业有限责任公司
	黄芪	18.18	甘肃	个人供应商、陇西县惠民中药材种植农民专业合作社
	救必应	3.00	广西	个人供应商
	木香	1.96	四川	个人供应商
	肉苁蓉	20.84	新疆、内蒙	个人供应商、于田县沙漠肉苁蓉农作物种植农民专业合作社
	五味子	22.68	辽宁	个人供应商
	远志	34.28	陕西、山西、甘肃	澄城县德诚中药材种植农民专业合作社、澄城县星涵中药材种植农民专业合作社
天马（安徽）国药	金银花	81.25	山东	个人供应商、平邑县蒙胜中药材

贸易性质供应商名称	主要采购内容	报告期合计采购金额	产地	最终供应方名称
科技股份有限公司				种植农场
	远志	76.97	山西	个人供应商
	制远志	43.37	山西	个人供应商、闻喜县薛店镇任村庄村军鸽药材加工部
	石菖蒲	41.40	江西	个人供应商
	炒酸枣仁	32.27	河北、山东	个人供应商

注：上表各贸易性质供应商主要采购内容取其前五名中药原材料列示。

（4）通过中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）对比同种中药材产地市场价格和公司采购价格是否存在明显差异。

经核查，公司中药材贸易类供应商的最终供应方主要为各地农户、合作社等，采购较为零散。

2、针对公司采购情况，保荐机构、申报会计师对发行人主要供应商以实地走访、函证相结合的方式对采购进行了核查，情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
采购总额（万元）	6,133.70	6,833.73	6,157.00	6,803.29
实地走访数量（家）	33	31	33	30
实地走访金额（万元）	2,583.47	3,872.47	3,382.08	3,965.08
实地走访比例	42.12%	56.67%	54.93%	58.28%
发函数量（家）	53	60	67	63
发函金额（万元）	4,114.87	5,631.89	5,065.15	6,001.85
发函比例（注1）	67.09%	82.41%	82.27%	88.22%
回函数量（家）	45	54	61	55
回函金额（万元）	3,537.67	5,022.96	4,554.26	4,509.05
回函金额占发函金额比例	85.97%	89.19%	89.91%	75.13%
其中：回函相符数量（家）	42	49	56	50
回函相符供应商的采购金额（万元）	3,109.34	4,401.71	4,062.80	3,956.30
回函相符金额占发函金额	75.56%	78.16%	80.21%	65.92%

比例				
回函不符数量（家）	3	5	5	5
回函差异金额（万元）	17.26	41.26	3.45	48.02
回函差异金额占发函金额比例	0.42%	0.73%	0.07%	0.80%

注 1：公司 2020 年 1-9 月药品相关业务采购核查的发函比例为 84.38%。

报告期内，保荐机构及申报会计师通过实地走访方式核查的采购金额分别为 3,965.08 万元、3,382.08 万元、3,872.47 万元和 2,583.47 万元，占采购总额比例分别为 58.28%、54.93%、56.67%和 42.12%；函证回函金额分别为 4,509.05 万元、4,554.26 万元、5,022.96 万元和 3,537.67 万元，占发函金额比例分别为 75.13%、89.91%、89.19%和 85.97%。

其中，回函相符金额分别为 3,956.30 万元、4,062.80 万元、4,401.71 万元和 3,109.34 万元，占发函金额比例分别为 65.92%、80.21%、78.16%和 75.56%；回函差异金额分别为 48.02 万元、3.45 万元、41.26 万元和 17.26 万元，占发函金额的比例分别为 0.80%、0.07%、0.73%和 0.42%。函证差异主要系部分供应商货物发出即做入账处理，而公司需要对采购的原材料进行质量检验且检验合格后方可放行入库，因此存在一定的时间性差异。经核查，上述不符情况可以合理解释。

针对未回函、回函不符的情况，保荐机构和申报会计师执行以下替代措施如下：获取该供应商的合同、订单或协议，检查材料采购品种；获取采购入库单据，检查入库的材料品种、数量及金额与订单是否一致；获取采购发票，检查发票的采购品种、数量及金额与入库单据是否一致；查看公司银行流水，检查收款单位与合同的销售方是否一致。

二、核查意见

保荐机构及申报会计师获取了发行人报告期内的采购明细，核查了发行人的供应商采购的大宗药材类别和具体采购金额，将大宗药材直接供应商明细与个人供应商、合作社采购金额进行匹配；获取报告期内主要供应商于 2020 年 12 月 31 日的员工人数、缴纳社保人数以及未缴纳社保原因，分析主要供应商是否存在社保缴纳人数明显低于合理水平；分析主要供应商员工人数与公司采购额是否匹配以及其合理性；获取公司原材料质量检验内部控制流程，并检查其是否健全，

是否有效运行，是否能确保公司原材料的质量；对公司中药材贸易类供应商的最终供应方和产地进行了解和确认。

保荐机构及申报会计师核查后认为：

（一）发行人向直接供应商采购的金额大于向个人、合作社采购金额，系因为存在向非个人及合作社的其他直接供应商采购大宗药材的情形，大宗药材向直接供应商采购金额与向个人、合作社采购金额能够匹配。

（二）存在部分供应商社保缴纳人数较少的情况，经核查，该等供应商存在实际经营，发行人采购额与其业务规模匹配。

（三）报告期内存在部分供应商产品质量抽检不合格的情况，但公司原材料质量管理控制得当，检验不合格的原材料退回供应商，因此供应商产品质量抽检不合格不会对公司造成重大不利影响，公司产品质量不合格风险较低。

（四）公司中药材贸易类供应商的最终供应方主要为各地农户、合作社等，采购较为零散。

6. 关于产能利用率

申报文件和审核问询回复显示，报告期内发行人部分业务产能利用率 2020 年有所下降。

请发行人结合相关产品市场需求、贡献收入情况、发行人市场地位等，披露发行人相关业务产能利用率下降的原因，并结合相关情况说明开展募投项目的必要性和可行性、募投项目产能是否能够消化、是否存在产能过剩风险。

请保荐人发表明确意见。

一、回复说明

（一）产能利用率下降的原因

2020 年 1-9 月，公司部分剂型产能利用率下降，涉及硬胶囊剂生产线、液剂生产线、注射剂生产线和丸剂生产线，较 2019 年产能利用率下降幅度分别为 29.00%、29.07%、70.75%和 29.75%，具体情况如下：

剂型	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
片剂生产线	90.00%	85.65%	90.15%	106.96%
硬胶囊剂生产线	62.53%	91.53%	93.00%	97.79%
液剂生产线	36.32%	65.39%	77.97%	86.96%
注射剂生产线	23.32%	94.07%	99.05%	60.81%
丸剂生产线	68.98%	98.73%	105.51%	90.80%

注：液剂包括合剂及酏剂、糖浆剂、酒剂、口服液等。

公司硬胶囊剂、液剂、注射剂和丸剂 2020 年 1-9 月产能利用率下降一方面系公司根据产品期初库存情况调整当期生产，另一方面系新冠肺炎疫情影响产品销量，公司根据库存和销售情况减少生产。具体情况如下：

1、硬胶囊剂生产线

公司硬胶囊剂主要产品为妇炎平胶囊、胆石通胶囊等。2020 年 1-9 月，公司硬胶囊剂生产线的产能利用率下降，主要系妇炎平胶囊产量下降导致，具体分析如下：

(1) 妇炎平胶囊 2019 年年末库存数量为 1,213.69 万粒, 库存量占 2019 年产量比例为 41.28%, 库存量较高;

(2) 受新冠肺炎疫情影响终端市场销售, 2020 年 1-9 月销售收入占 2019 年的比例为 63.94%, 未到达同期水平, 公司相应减少了妇炎平胶囊的生产, 公司在 2020 年 1-9 月减少生产妇炎平胶囊 2,463.05 万粒。

2、液剂生产线

公司液剂生产线主要生产的产品为归脾液、健儿清解液、藿香正气水、八珍液、川贝止咳糖浆、半夏糖浆、舒筋风湿酒等。2020 年 1-9 月, 公司液剂生产线的产能利用率下降, 具体分析如下:

(1) 归脾液 2019 年年末库存数量为 29,213.70 升, 库存量占 2019 年产量比例为 27.59%, 库存量较高, 同时受新冠肺炎疫情影响终端市场销售, 公司在 2020 年 1-9 月减少生产归脾液 86,402.60 升;

(2) 健儿清解液受新冠肺炎疫情影响药店终端销售, 2020 年 1-9 月销售收入占 2019 年的比例为 57.30%, 未到达同期水平, 公司相应减少了健儿清解液的生产, 公司 2020 年 1-9 月减少生产健儿清解液 55,084.40 升;

(3) 苏菲咳糖浆、半夏糖浆、舒筋风湿酒等小品种, 报告期内市场竞争激烈、产品盈利较弱, 公司逐渐减少了该等品种产量。

3、注射剂生产线

公司注射剂生产线生产的产品为苦木注射液。2020 年 1-9 月, 公司注射剂生产线的产能利用率下降, 主要原因是新冠肺炎疫情影响诊所类终端营业, 导致苦木注射液 2020 年 1-9 月销售收入占 2019 年的比例为 25.15%, 未到达同期水平, 公司根据市场和销售情况相应减少苦木注射液的生产计划, 导致注射剂生产线产能利用率下降。

4、丸剂生产线

公司丸剂生产线生产的产品为脑力宝丸、固精补肾丸、珠贝定喘丸和益心丸

等。2020 年 1-9 月，公司丸剂生产线的产能利用率下降，主要系固精补肾丸产量下降导致，具体分析如下：

（1）固精补肾丸 2019 年年末库存数量为 2,428.05 万粒，库存量占 2019 年产量比例为 48.98%，库存量较高；

（2）受新冠肺炎疫情影响终端市场销售，导致固精补肾丸 2020 年 1-9 月销售收入占 2019 年的比例为 24.29%，未到达同期水平，公司根据市场和销售情况 2020 年 1-9 月公司未生产固精补肾丸，导致丸剂生产线产能利用率下降。

综上，2020 年 1-9 月公司苦木注射液、妇炎平胶囊、归脾液、健儿清解液、固精补肾丸等主要产品产量下降主要受期初库存量较大影响或受新冠肺炎疫情影响导致短期市场需求下降，其产品市场地位未发生重大变动。

（二）产能利用率下降不会对本次募投项目的开展造成重大影响

随着国内疫情情况的好转以及终端销售需求回升，公司 2020 年第三、四季度药品销售逐步正常，募投项目涉及的主要产品销量增长较快，影响部分剂型 2020 年 1-9 月产能利用率的因素在逐步消除，部分剂型 2020 年 1-9 月产能利用率下降不会对本次募投项目的开展造成重大影响。具体分析如下：

单位：万片/万粒/万丸/万升

指标	消炎利胆片	参芪降糖片	胆石通胶囊	归脾液	健儿清解液	固精补肾丸
2020 年四季度销量①	16,288.70	6,481.60	1,275.30	192.51	23,393.22	571.41
2019 年销量②	76,702.04	13,483.96	4,148.39	796.47	104,887.73	4,085.48
2020 年四季度销量对比 2019 年销量①/②	21.24%	48.07%	30.74%	24.17%	22.30%	13.99%

虽然公司消炎利胆片、胆石通胶囊、归脾液、健儿清解液、固精补肾丸 2020 年 1-9 月销量有所下降，但在 2020 年第四季度销量基本已经达到 2019 年销量的四分之一，其中固精补肾丸为补益类产品，因新冠肺炎疫情影响，补益类产品线上销售有所增加，2020 年固精补肾丸线上销售的 450 丸规格产品销售数量已达到 7.70 万瓶，为 2019 年全年销售的 238.78%。

同时，公司募投项目涉及的产品在报告期内合并产销率均在 100%左右，产

销率较高，市场前景良好，具体情况如下：

序号	剂型	产品名称	产品类别	报告期内合并产销率
1	片剂	消炎利胆片	胆道类	100.43%
2		参芪降糖片	降糖类	94.30%
3	丸剂	珠贝定喘丸	止咳平喘类	99.07%
4		固精补肾丸	补益类	95.19%
5		脑力宝丸	补益类	93.97%
6		益心丸	心脑血管类	102.70%
7	颗粒剂	金菊五花茶颗粒	感冒类	104.46%
8		山楂麦曲颗粒	儿科类	99.31%
9		治感灵颗粒	感冒类	102.46%
10	胶囊剂	胆石通胶囊	胆道类	96.58%
11		西洋参胶囊	补益类	86.08%
12	液剂	健儿清解液	儿科类	100.80%
13		归脾液	补益类	99.43%
14		八珍液	补益类	103.08%

公司经过多年的技术积累与市场运营，公司形成了品类丰富、质量稳定的产品优势，公司产品在市场中具有较为广泛的认可度和较强的市场竞争力。报告期内，募投项目涉及产品中的消炎利胆片、妇炎平胶囊、健儿清解液、益心丸等产品被认定为“广东省高新技术产品”，其中健儿清解液、胆石通胶囊为原研首创品种；消炎利胆片、参芪降糖片为原研首创品种，是国家基药目录和国家医保目录甲类产品。通过开展本次募集资金投资项目，将巩固和提升优势产品市场地位并提升公司研发、质控能力。同时，提升公司现有业务的紧密性，是现有业务的有益拓展。

公司针对募投项目产能消化已制定切实措施，通过加强营销网络建设，扩大专业推广队伍，通过业务培训提升销售团队的业务能力，开展多层次的宣传推广活动，加强公司的产品销售通道，进一步加大产品对终端的覆盖能力；加大产品的推广力度，促进产品销售，提升市场开发以及产能消化能力；公司将继续保持在研发方面的投入，确保将研发成果落地，提升公司核心产品的市场竞争力；公

司将创新管理方式，提高劳动生产效率；加强销售、采购、生产等领域的科学管理，提高公司的运行效率，严格控制各项成本和费用，降低公司运营成本，提高产品质量。

报告期内，募投项目涉及的产品均保持了较高的产销率，随着客户认可度的逐步提升以及新客户的不断开拓，市场对发行人产品的需求量将进一步增大，相关产品的产能利用率亦逐步提高。长期来看，随着行业需求的提升，发行人产能消化措施可行，产能过剩风险较小。

以上内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务的具体情况”之“（一）发行人销售情况和主要客户”之“1、主要剂型产能及产量情况”之“（4）2020年相关业务产能利用率下降的原因，募投项目开展的必要性和可行性，募投项目产能是否能够消化、是否存在产能过剩风险。”补充披露。

针对产能过剩的风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“八、募集资金投资项目相关风险”之“（一）募集资金投资项目的实施风险”就募投项目风险进行了披露，具体如下：

“公司本次募集资金将用于“中成药生产扩建项目”、“研发中心建设项目”以及“补充营运资金项目”，尽管本次募投项目系围绕公司主营业务，根据市场需求以及公司目前发展现状和模式确定的，预计项目实施完成后将有效提高公司产能，增强公司研发能力，巩固主要品种的市场竞争力，进而对公司的经营规模及业绩水平产生有利的影响，但若因宏观经济形势、市场容量、用药习惯等的变化等导致扩大后的产量无法及时消化，将对募投项目的经济效益以及公司的经营业绩产生不利的影响。”

二、核查意见

保荐机构核查了报告期内公司产能利用率情况，主要产品的产销率情况，主要产品各期末库存情况；获取了发行人主要产品的销售数据，核实了公司主要产品的销售情况；查阅了本次募投项目的可行性分析报告，并就本次募投项目产能

设计、产能消化等问题对发行人进行了访谈。

保荐机构核查后认为：

（一）报告期内，公司相关业务 2020 年 1-9 月产能利用率下降具有合理性；

（二）公司开展的募投项目具有其必要性和可行性。公司具备多方面优势支撑募投项目产能的消化，同时亦制定了具体措施，产能消化措施可行，产能过剩风险较小。

7. 关于存货

申报文件及审核问询回复显示, 存货中单位产品成本与结转至主营业务成本中相关产品的单位成本存在差异。

请发行人补充披露存货中单位成本与结转单位成本存在差异的原因及合理性、发行人成本是否完整、发行人相关会计处理是否合规。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、回复说明

1、请发行人补充披露存货中单位成本与结转单位成本存在差异的原因及合理性、发行人成本是否完整、发行人相关会计处理是否合规。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”进行了补充披露，具体如下：

“（10）存货中单位成本与结转单位成本存在差异的原因及合理性

报告期内，产品结转至主营业务成本系期间成本，公司产品成本的发出计价方法为加权平均法，因原材料各月采购价格存在波动且产量变动导致单位制造费用亦发生变化，使得各批次产品成本存在波动，而报告期各期末存货成本为期末时点成本，与期间成本存在差异。公司主要产品单位成本的具体情况如下：

产品名称	项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
消炎利胆片	结转至主营业务成本的单位成本（元/片）	0.0406	0.0381	0.0355	0.0357
	期末结存单位成本（元/片）	0.0405	0.0461	0.0380	0.0372
	差异率	0.25%	-21.00%	-7.04%	-4.20%
胆石通胶囊	结转至主营业务成本的单位成本（元/粒）	0.1080	0.1172	0.1161	0.1084
	期末结存单位成本（元	0.1065	0.1135	0.1204	0.1133

产品名称	项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
	/粒)				
	差异率	1.39%	3.16%	-3.70%	-4.52%
参芪降糖片	结转至主营业务成本的单位成本(元/片)	0.0416	0.0481	0.0466	0.0388
	期末结存单位成本(元/片)	0.0408	0.0425	0.0505	0.0491
	差异率	1.92%	11.64%	-8.37%	-26.55%
苦木注射液	结转至主营业务成本的单位成本(元/支)	0.2536	0.2457	0.2301	0.2021
	期末结存单位成本(元/支)	0.2600	0.2335	0.2454	0.2153
	差异率	-2.52%	4.97%	-6.65%	-6.53%
妇炎平胶囊	结转至主营业务成本的单位成本(元/粒)	0.0862	0.0906	0.0761	0.0710
	期末结存单位成本(元/粒)	0.0859	0.0859	0.0879	0.0733
	差异率	0.35%	5.19%	-15.51%	-3.24%
归脾液	结转至主营业务成本的单位成本(元/支)	0.6853	0.6785	0.6490	0.6418
	期末结存单位成本(元/支)	0.6958	0.6688	0.6420	0.6260
	差异率	-1.53%	1.43%	1.08%	2.46%
固精补肾丸	结转至主营业务成本的单位成本(元/粒)	0.0296	0.0270	0.0282	0.0275
	期末结存单位成本(元/粒)	0.0288	0.0290	0.0253	0.0273
	差异率	2.70%	-7.41%	10.28%	0.73%
健儿清解液	结转至主营业务成本的单位成本(元/升)	62.71	56.10	48.35	46.87
	期末结存单位成本(元/升)	66.82	60.06	47.85	42.41
	差异率	-6.55%	-7.06%	1.03%	9.52%
口罩	结转至主营业务成本的单位成本(元/个)	0.5258	-	-	-
	期末结存单位成本(元/个)	0.3860	-	-	-
	差异率	26.59%	-	-	-

①消炎利胆片

公司消炎利胆片分为大片规格和小片规格,大片规格的单位成本高于小片规格的单位成本。2019 年,公司消炎利胆片结转至主营业务成本的单位成本与期末结存单位成本差异较大,主要系大片规格的消炎利胆片期末结存数量占比为 24.31%,高于当期大片规格消炎利胆片的销售数量占比,导致 2019 年消炎利胆片期末结存单位成本高于结转至主营业务成本的单位成本。

②参芪降糖片

2017 年,公司参芪降糖片结转至主营业务成本的单位成本与期末结存单位成本差异较大,主要系 2017 年 6 月起,参芪降糖片的主要原材料之一五味子价格明显上涨,参芪降糖片单位成本上升,因此导致 2017 年期末结存单位成本高于结转至主营业务成本的单位成本。

2019 年,公司参芪降糖片结转至主营业务成本的单位成本与期末结存单位成本差异较大,主要系 2019 年 6 月起,参芪降糖片的主要原材料之一五味子价格明显下跌,参芪降糖片单位成本下降,因此导致 2019 年期末结存单位成本低于结转至主营业务成本的单位成本。

③妇炎平胶囊

2018 年,公司妇炎平胶囊结转至主营业务成本的单位成本与期末结存单位成本差异较大,主要系 2018 年起,妇炎平胶囊的主要原材料之一苦木价格上升,妇炎平胶囊产量较 2017 年下降导致单位制造费用上升,妇炎平胶囊单位成本上升,因此导致 2018 年期末结存单位成本高于结转至主营业务成本的单位成本。

④固精补肾丸

2018 年,公司固精补肾丸结转至主营业务成本的单位成本与期末结存单位成本差异较大,主要系 2018 年 12 月,固定补肾丸产量较大导致单位制造费用下降,固精补肾丸单位成本下降,因此导致 2018 年期末结存单位成本低于结转至主营业务成本的单位成本。

⑤口罩

口罩年结转至主营业务成本的单位成本与期末结存单位成本差异较大,主要系由于疫情原因,2020年1季度口罩原材料紧缺采购价格较高,公司前期口罩单位成本较高,随着口罩原材料价格下降,随后单位成本逐渐下降,导致结转至主营业务成本的单位成本明显高于期末结存单位成本的情况。

综上,公司存货中单位成本与结转单位成本存在差异具有合理性,发行人成本完整且相关会计处理合规。”

2、存货结构与同行业的对比分析

报告期内,公司的存货包括原材料、在产品和产成品,公司存货结构与同行业可比公司对比情况如下:

单位:万元

时间	企业名称	原材料账面余额	原材料占存货账面余额比重	在产品账面余额	在产品占存货账面余额比重	库存商品账面余额	库存商品占存货账面余额比重
2020年9月30日	佐力药业	5,525.39	24.48%	1,350.97	5.99%	15,691.60	69.53%
	维康药业	1,189.43	18.65%	728.24	11.42%	4,460.84	69.94%
	珍宝岛	32,255.90	31.80%	22,878.93	22.56%	46,288.28	45.64%
	羚锐制药	17,875.96	60.10%	5,930.61	19.94%	5,936.75	19.96%
	方盛制药	12,687.18	61.42%	3,070.90	14.87%	4,898.74	23.71%
	行业平均值	/	39.29%	/	14.95%	/	45.76%
	万年青	2,544.24	41.04%	1,311.71	21.16%	2,343.94	37.81%
2019年12月31日	佐力药业	5,684.93	25.90%	1,985.61	9.05%	14,276.12	65.05%
	维康药业	1,035.97	17.14%	941.31	15.57%	4,068.63	67.30%
	珍宝岛	27,119.03	38.74%	26,626.56	38.03%	16,262.23	23.23%
	羚锐制药	14,345.82	49.93%	5,675.16	19.75%	8,713.38	30.32%
	方盛制药	12,209.01	58.88%	3,013.64	14.53%	5,511.17	26.58%
	行业平均值	/	38.12%	/	19.39%	/	42.50%
	万年青	2,354.67	38.71%	1,469.40	24.16%	2,258.99	37.14%
2018年	佐力药业	5,371.53	21.78%	849.30	3.44%	18,438.06	74.77%

时间	企业名称	原材料账面余额	原材料占存货账面余额比重	在产品账面余额	在产品占存货账面余额比重	库存商品账面余额	库存商品占存货账面余额比重
12月31日	维康药业	1,406.74	19.20%	619.04	8.45%	5,301.01	72.35%
	珍宝岛	32,878.04	28.97%	22,882.49	20.17%	57,713.91	50.86%
	羚锐制药	14,985.20	46.23%	8,047.39	24.83%	9,380.34	28.94%
	方盛制药	12,442.73	64.27%	2,843.15	14.68%	4,075.57	21.05%
	行业平均值	/	36.09%	/	14.31%	/	49.59%
	万年青	2,126.29	36.30%	1,527.21	26.08%	2,203.26	37.62%
2017年12月31日	佐力药业	7,113.30	26.60%	1,504.95	5.63%	18,122.48	67.77%
	维康药业	1,609.58	21.58%	553.88	7.43%	5,294.51	70.99%
	珍宝岛	19,698.72	16.68%	33,449.58	28.32%	64,953.65	55.00%
	羚锐制药	15,769.22	43.16%	11,278.13	30.87%	9,491.17	25.98%
	方盛制药	11,115.00	64.37%	2,513.93	14.56%	3,639.74	21.08%
	行业平均值	/	34.48%	/	17.36%	/	48.16%
	万年青	2,293.25	34.78%	2,116.63	32.10%	2,184.22	33.12%

注1：同行业可比公司2020年三季度报告不披露期末存货结构的明细，因此取其2020年半年报之期末存货结构明细与万年青2020年9月30日的存货结构作比较。

注2：上述同行业可比公司的原材料、在产品、库存商品账面余额，为根据万年青披露口径汇总过的金额；其中珍宝岛定期报告披露的存货结构中，包含的“开发商品”、“开发成本”明细为其子公司在开发地产项目的相关成本，与医药业务无关，上表统计的珍宝岛原材料、在产品、库存商品及存货的账面余额不将之涵盖在内。

报告期各期末，公司原材料占存货余额的比例与同行业可比公司的平均值对比差异较小。公司在产品占存货余额的比例高于同行业可比公司的平均值，主要原因系公司产品种类较多、生产工序较多，导致期末在产品余额相对较大。

3、主要产品的生产周期

报告期内，公司的主要产品包括消炎利胆片、胆石通胶囊、参芪降糖片、妇炎平胶囊、固精补肾丸、归脾液、健儿清解液和苦木注射液等。将公司主要产品按照生产工序和步骤进行逐步分析，公司的主要产品正常生产情况下的生产周期（从原材料领用至产成品）统计如下：

单位：天

产品名称	主要原材料	生产周期
------	-------	------

产品名称	主要原材料	生产周期
消炎利胆片	主要原材料包括穿心莲、苦木、溪黄草	30~40
胆石通胶囊	主要原材料包括蒲公英、绵茵陈、大黄、枳壳、柴胡、水线草等	30~40
参芪降糖片	主要原材料包括地黄、黄芪、麦冬、覆盆子、五味子等	30~40
妇炎平胶囊	主要原材料包括苦木、蛇床子、苦参等	30~40
固精补肾丸	主要原材料包括远志、菟丝子、巴戟天、肉苁蓉、覆盆子、五味子等	35~45
归脾液	主要原材料包括当归、龙眼肉、炒酸枣仁、制远志等	20~30
健儿清解液	主要原材料包括菊花、连翘、金银花等	20~30
苦木注射液	主要原材料为苦木	70~80

公司苦木注射液产品生产周期相对较长，主要原因系苦木提取时间较长，且苦木注射液的微生物检测时间较长。

二、核查意见

保荐机构和申报会计师获取了发行人存货明细账；获取发行人与存货管理及质量管理相关的内部控制制度；获取发行人销售产品产量和销量数据，计算产品平均单位成本，结合公司不同产品的生产工艺、流程及使用的主要原材料，分析了产品的主要成本构成及变动原因，分析了主要成本构成与销售量匹配情况。

保荐机构及申报会计师核查后认为：公司存货中单位成本与结转单位成本存在差异具有合理性，发行人成本完整且相关会计处理合规。

8. 关于汕头王长根胆通王联合研究所

申报文件和审核问询回复显示：

（1）1993 年 1 月，王长根控制的杭州市王长根肝胆结石专科门诊部（以下简称杭州门诊部）和发行人前身广东省汕头制药厂共同设立胆通王研究所，其中广东省汕头制药厂对胆通王研究所享有 55%的权益，杭州门诊部享有 45%的权益。

（2）根据万年青有限与王长根控制的杭州王长根中草药肝胆肾结石专科诊所于 2003 年 12 月 20 日订立的《“金钱胆通口服液”价格调整协议书》，双方明确约定“金钱胆通口服液”为双方共同开发，知识产权属于双方共同拥有，生产权归万年青有限。

（3）胆通王研究所于 2007 年已办妥税务注销登记，未及时办理工商注销手续。2012 年，胆通王研究所被工商部门以未按规定接受企业年度检验的原因予以吊销。

（4）2020 年 9 月，发行人收到广州知识产权法院于 2020 年 9 月 25 日出具的《传票》，王长根（原告）以侵害技术秘密纠纷为案由起诉发行人（被告）。诉讼请求为：判令发行人立即停止对原告“金钱胆通口服液”技术秘密的侵害；判令赔偿原告经济损失人民币 3,000 万元；判令赔偿原告合理开支人民币 10 万元等。

（5）2020 年 12 月，发行人和王长根及其控制的杭州市上城区王长根中医诊所、王长根女儿王琼控制的杭州王长根肝胆肾中医药科技有限公司订立协议，发行人将“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利转让给杭州王长根肝胆肾中医药科技有限公司或其指定第三方。发行人交付“金钱胆通口服液”相关资料并由各方确认现有库存回购及销售合同处理方案后两个工作日内，王长根应向人民法院撤回诉讼。截至目前，法院已经裁定准予王长根撤诉，案件已经完结，该事项对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

请发行人：

(1) 结合发行人结合“‘金钱胆通口服液’为双方共同开发，知识产权属于双方共同拥有，生产权归万年青有限”等情况披露发行人收到王长根以侵害技术秘密纠纷为由起诉、并将相关知识产权和药品上市许可权利转让给对方的背景及商业合理性。

(2) 披露“金钱胆通口服液”在报告期内的营业收入、净利润、主要客户等情况，发行人将“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利转让给杭州王长根肝胆肾中医药科技有限公司或其指定第三方是否会对发行人的生产经营造成重大不利影响及依据。

(3) 披露将“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利转让给杭州王长根肝胆肾中医药科技有限公司或其指定第三方的同时是否收到王长根方支付的相应价款。如否，请分析原因及合理性；如是，请披露收到的价款金额、确定依据及公允性、发行人的会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定。

(4) 进一步披露发行人是否存在其他与知识产权有关的纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、回复说明

(一) 结合“‘金钱胆通口服液’为双方共同开发，知识产权属于双方共同拥有，生产权归万年青有限”等情况披露发行人收到王长根以侵害技术秘密纠纷为由起诉、并将相关知识产权和药品上市许可权利转让给对方的背景及商业合理性

1、发行人收到王长根以侵害技术秘密纠纷为由起诉、并将相关知识产权和药品上市许可权利转让给对方的背景

王长根为肝胆肾结石症专家，从事肝胆肾结石症的中医药研究治疗多年。为发挥各自优势，1990年10月21日，发行人的前身广东省汕头制药厂与王长根控制的王长根肝胆结石门诊部签订《关于开发王长根医师治疗肝胆结石新药的协议书》，约定共同开发治疗肝胆结石症的新药。王长根向广东省汕头制药厂独家提供治疗肝胆结石处方，由广东省汕头制药厂根据处方研发、生产治疗肝胆结石

症的新药。若新药研制成功，科研成果由双方所有，生产权只归属于广东省汕头制药厂。

在新药研制过程中，1992年12月8日，广东省汕头制药厂与王长根控制的杭州王长根肝胆结石专科门诊部签订《关于建立汕头王长根胆通王联合研究所的合同书》，双方共同组建胆通王研究所，其中广东省汕头制药厂对胆通王研究所享有55%的权益，杭州门诊部享有45%的权益，胆通王研究所负责新药研究、报批工作。

2000年12月28日，新药“金钱胆通口服液”研制成功，获得国家药品监督管理局核发的《新药证书及生产批件》(2000Z143)，研究单位为广东省汕头制药厂和胆通王研究所，生产单位为广东省汕头制药厂。同日，广东省汕头制药厂和胆通王研究所取得国家药品监督管理局核发的《新药证书》(编号：国药证字Z20000092)。

2001年6月2日与2003年12月20日，就“金钱胆通口服液”的生产、销售和收益分配等事宜，发行人与王长根控制的杭州王长根中草药肝胆肾结石专科诊所先后签订了《关于“金钱胆通口服液”的合作协议书》、《“金钱胆通口服液”价格调整协议书》，同时约定过往签订的相关协议自上述协议生效之日起废止。

2008年12月，因“金钱胆通口服液”作为新药的保护期限即将到期，为保护相关知识产权，发行人向国家知识产权局申请发明专利，发明人为欧先涛、王长根。2009年5月20日，国家知识产权局公示“金钱胆通口服液”权利要求说明书及其配方。2010年7月，国家知识产权局审查意见认为，发行人拟申请发明专利的权利要求已于2001年10月在《国家新药注册数据(1985-2000)》公开，不具有新颖性和创造性。上述发明专利未获授予。

2020年9月，王长根以发行人申请发明专利导致“金钱胆通口服液”的产品配方公之于众，无法继续将其作为商业秘密加以保护为由，向广州知识产权法院提起诉讼。

因“金钱胆通口服液”不属于发行人主要经营品种，对发行人生产经营不具有重要影响，为妥善处理双方争议，2020年12月，经充分协商，发行人和王长

根及其控制的杭州市上城区王长根中医诊所、王长根女儿王琮控制的杭州王长根肝胆肾中医药科技有限公司(以下简称“王长根中医药公司”)订立协议,约定发行人将“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利以 247.50 万元的价格转让给王长根中医药公司或其指定第三方并配合办理相关手续。发行人交付“金钱胆通口服液”相关资料并由各方确认现有库存回购及销售合同处理方案后两个工作日内,王长根应向人民法院撤回诉讼。2021 年 2 月 22 日,法院裁定准许王长根根据上述协议约定撤回诉讼的申请。

2、发行人将相关知识产权和药品上市许可权利转让给对方的商业合理性

发行人将“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利转让给王长根中医药公司或其指定的第三方,系基于以下原因:

(1) “金钱胆通口服液”不属于发行人主要经营品种,2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-9 月的销售金额分别为 34.67 万元、45.91 万元、45.28 万元和 27.74 万元,占发行人当期主营业务收入的比例分别为 0.18%、0.16%、0.14%和 0.11%,占比较小,转让相关知识产权和药品上市许可权利对发行人生产经营不具有重要影响。

(2) 王长根及其关联方从事肝胆肾结石相关诊疗和研究活动多年,其看好“金钱胆通口服液”的销售前景,有意愿取得该药品的全部知识产权和药品上市许可权利。

(3) 本次交易综合考虑了“金钱胆通口服液”的历史销售情况、市场竞争情况和销售前景,协商确定该品种的价值为 450 万元。因该品种由胆通王研究所负责研发和报批工作,根据发行人在胆通王研究所的权益比例,本次交易价格确定为 247.5 万元(450 万元*55%=247.5 万元),该转让作价公允、合理。

因此,发行人将相关知识产权和药品上市许可权利转让王长根关联方具有商业合理性。

(二)披露“金钱胆通口服液”在报告期内的营业收入、净利润、主要客户等情况，发行人将“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利转让给杭州王长根肝胆肾中医药科技有限公司或其指定第三方是否会对发行人的生产经营造成重大不利影响及依据

报告期内，公司金钱胆通口服液的营业收入、净利润情况如下：

年度	营业收入(元)	占发行人主营业务收入比例	净利润(元)	占发行人净利润比例
2017	346,694.41	0.18%	129,268.58	0.39%
2018	459,103.37	0.16%	189,692.67	0.30%
2019	452,788.37	0.14%	167,623.79	0.25%
2020年1-9月	277,401.31	0.11%	133,614.44	0.29%

注：净利润计算公式为：净利润=(收入-成本-知识产权费用)*(1-企业所得税税率)。

报告期内，金钱胆通口服液的主要客户情况如下：

2017年度前五大客户

客户名称	销售金额(元)	占该产品销售总额比例
杭州市上城区王长根中医诊所	195,447.14	56.37%
黑龙江普胜医药有限公司	25,429.22	7.33%
江西普阳医药有限公司	20,507.43	5.92%
武汉荣嘉医药有限公司	20,046.31	5.78%
杭州长根堂中医门诊部有限公司	19,224.31	5.55%
合计	280,654.41	80.95%

2018年度前五大客户

客户名称	销售金额(元)	占该产品销售总额比例
杭州长根堂中医门诊部有限公司	328,315.65	71.51%
黑龙江普胜医药有限公司	52,873.20	11.52%
安徽省康威药业有限公司	30030.28	6.54%
上海杨浦长根堂中医诊所有限公司	17,077.70	3.72%
辽宁悦康医药有限公司	8,280.22	1.80%
合计	436,577.05	95.09%

2019 年度前五大客户

客户名称	销售金额(元)	占该产品销售总额比例
广州市番禺药业有限公司	160,788.95	35.51%
广东康得药业有限公司	127,610.27	28.18%
杭州长根堂中医门诊部有限公司	108,074.41	23.87%
庄河市昌盛街道新华路综合门诊部	31,009.32	6.85%
安徽省康威药业有限公司	8825.93	1.95%
合计	436,308.88	96.36%

2020 年 1-9 月前五大客户

客户名称	销售金额（单位：元）	占该产品销售总额比例
深圳市康卓医药有限公司	63,313.14	22.82%
黑龙江省国龙医药有限公司	42,477.79	15.31%
广东养和医药有限公司	26,346.87	9.50%
阿里健康大药房医药连锁有限公司	21,769.87	7.85%
庄河市昌盛街道新华路综合门诊部	18,584.03	6.70%
合计	172,491.70	62.18%

综上所述，“金钱胆通口服液”报告期内实现的销售金额和净利润数额较低，占发行人当期主营业务收入和净利润的比例较小，因此，转让“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利对发行人的生产经营不存在重大不利影响。

（三）披露将“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利转让给杭州王长根肝胆肾中医药科技有限公司或其指定第三方的同时是否收到王长根方支付的相应价款。如否，请分析原因及合理性；如是，请披露收到的价款金额、确定依据及公允性、发行人的会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定

1、发行人收到的价款金额、确定依据

根据《和解协议》，双方约定具体付款安排如下：

（1）协议签署后两个工作日内，王长根中医药公司支付第一期款项 50.00 万元。

（2）王长根中医药公司收到发行人提供的“金钱胆通口服液”有关的药品

证书、药品注册批件等文件资料以及“金钱胆通口服液”的销售数据后的五个工作日内，王长根中医药公司支付第二期款项 100.00 万元。

(3) “金钱胆通口服液”药品上市许可持有人变更手续办理完成后的十个工作日内，王长根中医药公司支付尾款 97.50 万元。若因国家法律、法规限制或政策原因，导致“金钱胆通口服液”药品上市许可持有人变更手续未能在协议签署后 12 个月内办理完毕的，王长根中医药公司应当在 2021 年 12 月 1 日前支付第三期款项 67.50 万元；剩余款项 30.00 万元待完成药品上市许可持有人变更手续后十个工作日内支付。

根据双方约定的付款条件达成情况，发行人于 2020 年 12 月 15 日、2021 年 1 月 4 日分别收到王长根中医药公司支付的第一期款项 50.00 万元、第二期款项 100.00 万元。但是鉴于“金钱胆通口服液”药品上市许可持有人变更手续尚未办理完毕，因此尚未收到剩余尾款 97.50 万元。

2、交易定价公允性

本次交易双方综合考虑了“金钱胆通口服液”的历史销售情况、市场竞争情况和销售前景，协商确定该品种的市场价值为 450 万元。因该品种由胆通王研究所负责研发和报批工作，根据发行人在胆通王研究所的权益比例，本次交易价格确定为 247.5 万元，该转让作价公允、合理。

3、发行人的会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定

根据协议约定的付款条件达成情况，发行人于 2020 年 12 月 15 日和 2021 年 1 月 4 日收到第一期款项 50.00 万元和第二期款项 100.00 万元时，将其计入其他应付款。

2021 年 2 月，发行人已将“金钱胆通口服液”的相关权益以及文件资料转移给王长根中医药公司，王长根撤回诉讼申请已经法院裁定准许。受政策因素影响，“金钱胆通口服液”药品上市许可持有人变更手续尚未办理完毕，王长根中医药公司与发行人签订合作协议，约定发行人以固定价格(按照生产成本和适当的生产利润确定)将“金钱胆通口服液”药品销售给王长根中医药公司指定的药品流通企业，发行人不享有销售利润。因此，“金钱胆通口服液”主要经济利益

实质已经转移至王长根中医药公司，发行人在 2021 年 2 月底将转让款项 247.50 万元确认为营业外收入，相关损益作为非经常性损益。上述会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）发行人是否存在其他与知识产权有关的纠纷或潜在纠纷

保荐机构及发行人律师登陆中国裁判文书网、中国庭审公开网、中国执行信息公开网、中国审判流程信息公开网、信用中国等网站检索发行人及其子公司是否存在知识产权纠纷，经核查并经发行人说明，除曾与王长根存在侵害技术秘密纠纷外，发行人不存在其他与知识产权有关的纠纷或潜在纠纷。

以上内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人子公司、控制企业情况”之“（二）汕头王长根胆通王联合研究所”补充披露。

二、核查意见

保荐机构及发行人律师查阅了发行人与王长根及其关联方签订的合作协议；查阅发行人与王长根及其关联方签订的《和解协议》及相关付款凭证；查阅发行人提供的“金钱胆通口服液”报告期内的营业收入、净利润以及主要客户情况等销售数据；登陆中国裁判文书网、中国庭审公开网、中国执行信息公开网、中国审判流程信息公开网、信用中国等网站检索发行人及其子公司是否存在知识产权纠纷的情况。

保荐机构及发行人律师经核查后认为：

（一）发行人将“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利转让给王长根中医药公司具有商业合理性。

（二）“金钱胆通口服液”报告期内的营业收入、净利润占发行人整体营业收入、净利润的比例很小，发行人将“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利转让给王长根中医药公司或其指定第三方对发行人的生产经营不存在重大不利影响。

（三）发行人转让“金钱胆通口服液”相关知识产权和药品上市许可权利的交易价格综合考虑了该品种历史销售情况、市场竞争格局和销售前景，具有公允

性。发行人会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）除曾与王长根之间存在侵害技术秘密纠纷外，发行人不存在其他与知识产权有关的纠纷或潜在纠纷。

9. 关于环保

申报文件显示，发行人主营中成药的研发、生产和销售。

请发行人披露：

（1）发行人是否属于高耗能高排放行业，主营业务是否符合国家产业政策和行业准入条件。

（2）发行人已建、在建、拟建项目是否属于高耗能高排放项目，是否需履行审批、核准、备案、环评等程序及履行情况，是否存在被关停的情况或被关停风险，以及对公司生产经营的影响。

（3）发行人主要能源资源消耗和污染物排放是否符合国家法律法规和国家标准。

（4）发行人是否曾发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚，以及有关公司执行国家产业政策和环保守法情况的媒体报道。

（5）发行人生产经营和募投项目是否符合国家和地方产业政策和环保规定，是否符合相关主管部门的要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、回复说明

（一）发行人是否属于高耗能高排放行业，主营业务是否符合国家产业政策和行业准入条件

1、发行人是否属于高耗能行业

根据国家发展和改革委员会办公厅 2020 年 2 月 26 日印发的《关于明确阶段性降低用电成本政策落实相关事项的函》，高耗能行业范围为：石油、煤炭及其他燃料加工业，化学原料和化学制品制造业，非金属矿物制品业，黑色金属冶炼和压延加工业，有色金属冶炼和压延加工业，电力、热力生产和供应业。

发行人的主营业务为中成药的研发、生产和销售，发行人所在行业为《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)中的“制造业”之“医药制造业(C27)”，

细分行业为“中成药生产(C2740)”。

因新冠肺炎疫情影响，发行人 2020 年以来增加了口罩的生产、销售业务，产品主要包括一次性使用医用口罩、医用外科口罩、KN95 口罩等，其中生产、销售医用口罩所在行业为《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)中的“制造业”之“医药制造业(C27)”，细分行业为“卫生材料及医药用品制造(C2770)”；生产、销售非医用口罩所在行业为《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)中的“制造业”之“纺织业(C17)”，细分行业为“其他产业用纺织制成品制造(C1789)”。

因此，发行人所处行业不属于高耗能行业。

2、发行人是否属于高排放行业

根据国务院 2018 年 6 月 27 日发布的《打赢蓝天保卫战三年行动计划》的规定，“加大秋冬季工业企业生产调控力度，各地针对钢铁、建材、焦化、铸造、有色、化工等高排放行业，制定错峰生产方案，实施差别化管理。”

根据工业和信息化部于 2018 年 7 月 23 日发布的《坚决打好工业和通信业污染防治攻坚战三年行动计划》的规定，“各地针对钢铁、建材、焦化、铸造、电解铝、化工等高排放行业，科学制定错峰生产方案，实施差别化管理，并将错峰生产方案细化到企业生产线、工序和设备。”

根据上述文件，发行人所处行业不属于高排放行业。

3、主营业务符合国家产业政策和行业准入条件

(1) 主营业务符合国家产业政策

根据国家发展和改革委员会发布的《产业结构调整指导目录(2019 年本)》，发行人主营业务不属于《产业结构调整指导目录(2019 年本)》的限制类或淘汰类项目。

根据国家统计局发布的《战略性新兴产业分类(2018)》(国家统计局令第 23 号)，发行人所处行业“中成药生产(C2740)”属于国家重点支持的战略性新兴产业。

因此，发行人主营业务符合国家产业政策。

(2) 发行人符合行业准入条件

根据国家发展改革委、商务部印发的《市场准入负面清单(2020年版)》，发行人主营业务不属于禁止准入类，已经取得从事生产经营活动所需的业务资质。

因此，发行人主营业务符合行业准入条件。

(二) 发行人已建、在建、拟建项目是否属于高耗能高排放项目，是否需履行审批、核准、备案、环评等程序及履行情况，是否存在被关停的情况或被关停风险，以及对公司生产经营的影响

1、发行人已建、在建、拟建项目是否属于高耗能高排放项目

(1) 发行人已建、在建、拟建项目不属于高耗能项目

①发行人的平均能耗低

报告期内，发行人主要能源为水、电、蒸汽，仅 2017 年度使用煤炭，2020 年 1-9 月在第三方蒸汽供应单位停产检修期间使用天然气。发行人平均能耗情况(折算为标准煤数量)情况如下：

项目		2020 年度 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
水	发行人用水量(万吨)	24.62	34.04	36.41	45.75
	折标准煤(吨)	21.10	29.17	31.20	39.21
电	发行人用电量(万千瓦时)	361.98	495.32	428.01	482.35
	折标准煤(吨)	444.88	608.74	526.03	592.81
蒸汽	发行人蒸汽用量(万吨)	2.28	4.86	4.77	1.76
	折标准煤(吨)	2.94	6.25	6.14	2.27
天然气	发行人天然气用量(万立方米)	31.46	-	-	-
	折标准煤(吨)	418.48	-	-	-

煤炭	发行人煤炭用量(万吨)	-	-	-	0.52
	折标准煤(吨)	-	-	-	3,726.60
折标准煤总额(吨)		887.39	644.17	563.37	4,360.88
营业收入(万元)		24,933.89	31,658.50	29,049.48	19,158.89
发行人平均能耗(吨标准煤/万元)		0.036	0.020	0.019	0.228
我国单位 GDP 能耗(吨标准煤/万元)		0.571	0.571	0.587	0.605
发行人平均能耗/我国单位 GDP 能耗		6.23%	3.56%	3.30%	37.62%

注 1：根据《综合能耗计算通则》(GB/T 2589-2008)，发行人消耗的能源折算标准煤的系数为：1 万吨水=0.857 吨标准煤、1 万千瓦时电=1.229 吨标准煤、1 万吨蒸汽=1.286 吨标准煤；1 万立方米天然气=13.3 吨标准煤；1 万吨原煤=7,143 吨标准煤。

注 2：我国单位 GDP 能耗来源于 Wind 数据，最终来源为国家统计局。2020 年 1-9 月单位 GDP 能耗数据系采用 2020 年度单位 GDP 能耗数据。

报告期内，发行人生产过程中耗能折算标准煤的数量分别为 4,360.88 吨、563.37 吨、644.17 吨和 887.39 吨，平均能耗分别为 0.228 吨标准煤/万元、0.019 吨标准煤/万元、0.020 吨标准煤/万元、0.036 吨标准煤/万元，占相应年度我国单位 GDP 能耗的比例为 37.62%、3.30%、3.56%、6.23%。因发行人 2017 年使用燃煤锅炉生产蒸汽，导致发行人 2017 年度的折标准煤总额相较发行人其他年份较高，但显著低于我国单位 GDP 能耗。2018 年起，发行人从第三方单位采购蒸汽，并将备用锅炉改为燃气锅炉，平均能耗远低于我国单位 GDP 能耗，符合国家“节能减排”的政策理念。

②发行人产品不属于重点高耗能监察范围，产品未列入 28 项单位产品能耗限额强制性国家标准目录

根据工业和信息化部公布的《2020 年工业节能监察重点工作计划》，发行人产品未被列入其重点高耗能监察范围。根据《工业和信息化部办公厅关于下达 2020 年国家重大工业专项节能监察任务的通知》和《广东省能源局广东省工业和信息化厅关于下达 2020 年广东省节能监察任务的通知》，发行人未被列入 2020 年国家重大工业专项节能监察企业名单和 2020 年广东省节能监察名单(不含国家专项监察企业)。

同时，发行人生产的产品未列入工业和信息化部 2012 年发布的《关于开展重点用能行业单位产品能耗限额标准执行情况监督检查的通知》列示的 28 项单位产品能耗限额强制性国家标准目录。

③发行人属于清洁生产企业

发行人按照《中华人民共和国清洁生产促进法》和《清洁生产审核办法》的规定开展清洁生产工作，发行人在实施清洁生产过程中采取了如下主要的节能降耗措施：

序号	措施	具体内容
1	加强用电、用水管理及奖励措施	制定用电、用电制度及奖励措施，加强员工用水用电意识，鼓励员工节约用水用电
2	改变固体车间干燥方式	将车间干燥方式改为减压干燥或者增加负压装置，有效的降低温度，提高干燥效率，减少蒸汽的使用量
3	更换节能灯具	将车间老式日光灯管换成 LED 灯，改善用量大，耗能大的特点，实现节能的效果
4	真空低温浓缩替代常压蒸馏浓缩	用真空低温浓缩代替常压蒸馏浓缩，蒸发速度更快，比常压蒸馏浓缩更加节时更省电
5	提取车间常压干燥更改方案	将常压干燥方式改进为低温连续干燥，实现高品质，低能耗，更安全更环保的干燥
6	固体车间空调系统改造	固体车间空调系统改造，选用新型节能空调产品，减少空调系统电耗
7	口服液车间淘汰 V 型空压机	口服液车间淘汰 V 型空压机，更换为螺杆式空压机
8	原液化气封口器更改方案	将原液化气封口器改为氢氧发生器
9	固体车间淘汰落后设备	固体车间淘汰落后设备：瓶装生产线，使用全自动片剂生产线
10	提取车间切药机设备改进	将前处理切药机改进为前处理洗切连续生产线，改造后可更加适合清洁生产的推进
11	停用燃煤锅炉，采用蒸汽集中供热方案	停用原有的燃煤锅炉设备，采用万丰热电厂蒸汽集中供热，更换蒸汽管道

发行人于 2018 年 12 月 10 日经汕头市环境保护局联合汕头市经济和信息化局组织进行清洁生产审核验收，取得了专家组同意通过清洁生产审核验收的意见。

综上，发行人已建、在建、拟建项目不属于高耗能项目

(2) 发行人已建、在建、拟建项目不属于高排放项目

①根据现行有效的《环境保护综合名录(2017年版)》，共有50余种生产过程中产生大量污染物(如二氧化硫、氮氧化物、化学需氧量、氨氮)的产品、40多种产生大量挥发性有机污染物(VOCs)的产品、200余种涉重金属污染的产品和570余种高环境风险产品被认定为“高污染、高环境风险”产品，72项环境监测或污染防治和处理相关设备被认定为环境保护重点设备。发行人生产的产品不属于《环境保护综合名录(2017年版)》规定的“高污染、高环境风险”产品。

②报告期内发行人所使用的能源主要为水、电、蒸汽，仅2017年度使用煤炭，2020年1-9月在第三方蒸汽供应单位停产检修期间使用天然气，平均能耗显著低于我国单位GDP能耗水平，符合国家“节能减排”的政策理念，属于清洁生产企业。

③发行人的排放的污染物均采取了有效的防治措施，具体如下：

序号	污染物种类	防治措施及处理能力
1	废气	发行人生产过程中所产生的废气主要包括粉尘、不凝气、油烟等物质，发行人主要通过使用除尘设备、通排风过滤系统进行处理，处理后废气排放达到《制药工业大气污染物排放标准》(GB37823-2019)。
2	废水	发行人生产过程中所产生的废水主要包括生活污水、生产废水，其中生活污水经预处理达到广东省《水污染排放限值》(DB44/26-2001)后排入市政污水管网；生产废水经发行人厂区内自建的污水处理站处理达到《中药类制药工业水污染物排放标准》(GB21906-2008)后排入市政污水管网。
3	噪声	发行人生产过程中所产生的噪声主要来源于生产设备和公用设备，生产设备噪声经车间墙体和门窗隔声、基础减振处理；公用设备噪声经隔声、基础减振处理。
4	固体废弃物	发行人生产过程中产生的一般固体废物主要包括废弃包装材料、药渣、中药分拣杂质、脱水污泥、生活垃圾，其中废弃包装材料、药渣等交由专门公司回收利用，生活垃圾交由环卫部门处理；危险废物包括过期药品、实验废液，危险废物存放在危废暂存库，并交由具备危险废物经营许可证的单位进行安全处置。

综上，发行人已建、在建、拟建项目不属于高排放项目。

2、是否需履行审批、核准、备案、环评等程序及履行情况

经核查，发行人已建、在建、拟建项目已经依法履行审批、核准、备案、环评等相关程序，具体如下：

序号	项目名称	项目状态	项目备案	环评批复	环评验收
1	异地改造工程	已建	《固定资产投资项目投资许可证》(编号：粤计资证字2003050016号)	《关于广东万年青制药有限公司易地改造工程环境影响报告书的审批意见》(汕市环函[2004]77号)	汕市环验[2007]010号
2	小容量注射剂、基本药物大品种GMP技术改造项目	已建	《广东省技术改造投资项目备案证》(编号：12051127403001702)	《汕头市环境违法违规建设项目备案申请表》(汕市环备[2016]31号)	
3	固体制剂、液体制剂的GMP技术改造项目	已建	《广东省技术改造投资项目备案证》(编号：14051127403000779)	《汕头市环境违法违规建设项目备案申请表》(汕市环备[2016]30号)	
4	制剂生产线扩产增效技术改造项目	已建	《广东省技术改造投资项目备案证》(编号：150511274030103)	《汕头市环境保护局关于对广东万年青制药有限公司制剂生产线扩产增效技术改造项目环境影响报告书的批复》(汕市环建[2018]14号)	自主验收
5	制剂生产线扩产增效技术改造项目重大变动	已建		《汕头市生态环境局关于对广东万年青制药股份有限公司制剂生产线扩产增效技术改造项目重大变动环境影响报告书的批复》(汕市环建[2020]2号)	
6	锅炉技改项目	已建	《广东省技术改造投资项目备案证》(编号：190511274030001)	《广东万年青制药股份有限公司制剂锅炉技改项目环境影响报告表》(汕环金建[2020]3号)	自主验收
7	口罩及熔喷布建设项目	已建	《广东省技术改造投资项目备案证》(编号：200511277030003)	《年产4000万个口罩及300吨熔喷布建设项目环境影响报告表》及其批复(汕环金建[2020]45号)	自主验收
8	中成药生产扩	拟建	《广东省企业投资项	《汕头市生态环境局关于对广东	-

	建项目		目备案证》(项目代 码: 2019-440511-27-03- 079193)	万年青制药股份有限公司中成药 生产扩建项目环境影响报告书的 批复》(汕市环建〔2020〕5号)	
9	研发中心建设 项目	拟建	《广东省企业投资项 目备案证》(项目代 码: 2019-440511-27-03- 079197)	《建设项目环境影响报告表》(汕 环金建[2020]18号)	-

3、是否存在被关停的情况或被关停风险，以及对公司生产经营的影响

发行人已建、在建、拟建项目不属于高耗能高排放项目，上述项目已经依法履行审批、核准、备案、环评等相关程序，不存在被关停的情况。在持续遵守安全生产、环境保护等法律法规和规范性文件的前提下，发行人不存在被关停的风险，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

(三) 发行人主要能源资源消耗和污染物排放是否符合国家法律法规和国家标准

1、发行人主要能源资源消耗是否符合国家法律法规和国家标准

发行人在生产过程中的能源采购金额及占主营业务成本的比重情况如下：

项目		2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
水	采购额(万元)	112.36	148.53	144.30	181.30
	占主营业务成本的比重	1.40%	1.70%	1.61%	2.07%
电	采购额(万元)	217.54	309.05	270.16	295.75
	占主营业务成本的比重	2.70%	3.55%	3.01%	3.38%
蒸汽	采购额(万元)	399.48	743.31	721.64	259.72
	占主营业务成本的比重	4.96%	8.53%	8.04%	2.97%
天然气	采购额(万元)	88.69	-	-	-
	占主营业务成本的比重	1.10%	-	-	-

煤炭	采购额(万元)	-	-	-	304.65
	占主营业务成本的比重	-	-	-	3.48%
合计采购额(万元)		818.07	1,200.89	1,136.10	1,041.41
主营业务成本(万元)		8,047.91	8,717.86	8,979.11	8,742.34
合计占主营业务成本的比重		10.16%	13.78%	12.65%	11.91%

由上表可知，发行人报告期内各年度能源采购金额占主营业务成本的比例较低，生产过程中并非主要依赖于消耗能源，耗能相对较低。同时，发行人报告期内的平均能耗显著低于我国单位 GDP 能耗，生产经营活动符合国家“节能减排”的政策理念，不属于重点高耗能企业和产品监察范围，不存在单位产品能源消耗限额强制性国家标准，属于清洁生产企业。

经登陆工业和信息化部、国家能源局、国家节能中心、广东省工业和信息化厅、广东省能源局、广东省节能中心、汕头市工业和信息化局等网站查询，发行人未受到过有关能源消耗方面的行政处罚。

因此，发行人主要能源资源消耗符合国家法律法规和国家标准。

2、发行人污染物排放情况是否符合国家法律法规和国家标准

(1) 污染物排放总量情况

根据发行人持有的《广东省污染物排放许可证》，其 2017 年度二氧化硫的排放许可量为 13.95 吨。根据发行人在“环境统计业务系统”填报的数据，发行人 2017 年度二氧化硫实际排放量超过排放许可量。

经核查，发行人排放的二氧化硫系使用燃煤锅炉生产蒸汽过程中产生，发行人已经采取整改措施，从第三方单位采购蒸汽，并将备用锅炉改造为更加清洁、环保的燃气锅炉。根据《行政处罚法》第二十九条，发行人二氧化硫排放量超过排放许可量的事项已经超过二年，受到行政处罚的风险较小。根据汕头市生态环境局分别于 2019 年 7 月 26 日、2020 年 1 月 15 日、2020 年 7 月 27 日、2020 年 11 月 4 日和 2021 年 1 月 26 日出具的《关于政府信息公开申请的答复》，发行人报告期内不存在被该部门予以行政处罚的情形。

除上述情况外，发行人报告期内的其他污染物排放总量合法合规，不存在其他超过污染物排放许可证核定的排放许可量的情形。

(2) 污染物排放浓度情况

发行人报告期内污染物排放标准及执行情况如下：

序号	污染物	标准名称	执行标准	实际执行情况
1	废水	《中药类制药工业水污染物排放标准》(GB 21906-2008)	主要污染物：CODcr (小于 100mg/L)、氨氮(小于 8mg/L)	根据发行人报告期的《环境检测报告》，发行人报告期内不存在排污监测不达标的情形
2	废气	《制药工业大气污染物排放标准》(GB 37823-2019)；《大气污染物排放限值》(DB44/27-2001)；《锅炉大气污染物排放标准》(DB44/765-2019)	主要污染物：非甲烷总烃(小于 60mg/m ³)、颗粒物(小于 20mg/m ³)、总 VOCs(小于 150mg/m ³)	
3	噪声	《工业企业厂界环境噪声排放标准》(GB12348-2008)	昼间≤65dB(A)、夜间≤55dB(A)	

(3) 固废处理合法合规性

发行人固废处理标准及执行情况如下：

序号	污染物	标准名称	执行标准	实际执行情况
1	固废	《危险废物贮存污染控制标准》(GB 18597-2001 及 2013 年修改单)、《一般工业固体废物贮存、处置场污染控制标准》(GB 18599-2001 及 2013 年修改单)	设置符合要求的安全贮存场所，收集后送有资质单位代为处置	发行人设置了安全贮存场所；根据发行人报告期内的危险废物转移联单和危险废物处置服务合同，发行人委托具有相应资质的处置单位进行处理固废。

(4) 已依法取得排污许可证

发行人现持有汕头市环境保护局于 2020 年 8 月 25 日核发的《排污许可证》(证书编号：9144050019272917XC001U)，行业类别为中成药生产，锅炉，非织

造布制造，卫生材料及医药用品制造，主要污染物类别为废气、废水，有效期为自 2020 年 8 月 25 日至 2023 年 8 月 24 日止。

（四）发行人是否曾发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚，以及有关公司执行国家产业政策和环保守法情况的媒体报道

经查阅发行人报告期内的营业外支出明细，登陆中华人民共和国生态环境部、广东省生态环境厅、汕头市生态环境局等网站查询并经发行人确认，发行人报告期内未发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚。

同时通过百度搜索引擎(www.baidu.com)，以关键词“万年青制药”“万年青医药”分别结合“环保”“排污”“污染”“违法”“检查”“处罚”“调查”“投诉”“举报”“政策”“守法”等关键词进行搜索，并根据发行人出具的书面确认，发行人报告期内不存在有关执行国家产业政策的负面媒体报道，存在部分媒体根据发行人本次发行上市公开披露文件报道发行人环保守法情况，相关环保瑕疵已经完成整改，具体情况如下：

序号	报道情况	整改情况
1	根据发行人当时持有的《广东省污染物排放许可证》，其 2017 年度二氧化硫的排放许可量为 13.95 吨。发行人 2017 年度二氧化硫实际排放量超过排放许可量。	发行人排放的二氧化硫系使用燃煤锅炉过程中产生，发行人已经采取整改措施并于 2018 年度和 2019 年度停止使用燃煤锅炉。根据《行政处罚法》第二十九条，发行人二氧化硫排放量超过排放许可量的事项已经超过二年，受到行政处罚的风险较小。
2	小容量注射剂、基本药物大品种 GMP 技术改造项目以及固体制剂、液体制剂 GMP 技术改造项目存在未经竣工环保验收投入生产，汕头市环境保护局对发行人作出了《责令改正违法行为决定书》	发行人已经采取整改措施，按照《汕头市清理整顿环境违法建设项目工作方案》（汕府办〔2016〕16 号）的相关要求编制现状环境影响评价报告，并取得汕头市环境保护局出具的同意备案意见，未因此受到行政处罚。
3	制剂生产线扩产增效技术改造项目存在未批先建和未验收先投产	发行人已于 2019 年 12 月向汕头市生态环境局提交了《广东万年青制药股份有限公司制剂生产线扩产增效技术改造项目重大变动环境影响报告书》，并于 2020 年 2 月 5 日取得了汕

		头市生态环境局作出《汕头市生态环境局关于对广东万年青制药股份有限公司制剂生产线扩产增效技术改造项目重大变动环境影响报告书的批复》(汕市环建〔2020〕2号),通过了发行人制剂生产线扩产增效技术改造项目重大变动的环境影响报告书的审查。2020年2月,发行人对该项目进行自主验收。
--	--	---

汕头市生态环境局分别于2019年7月26日、2020年1月15日、2020年7月27日、2020年11月4日和2021年1月26日出具《关于政府信息公开申请的答复》,确认发行人报告期内未因环境违法行为受到该局的行政处罚。

(五) 发行人生产经营和募投项目是否符合国家和地方产业政策和环保规定,是否符合相关主管部门的要求

发行人主要从事中成药的研发、生产和销售,因新冠肺炎疫情影响,2020年以来增加了口罩的生产、销售业务。发行人本次发行上市的募投项目为“中成药生产扩建项目”、“研发中心建设项目”和“补充营运资金项目”。发行人的生产经营和募投项目符合《产业结构调整指导目录(2019年本)》《战略性新兴产业分类(2018)》等国家和地方产业政策规定。

保荐机构及发行人律师核查了发行人建设项目环境影响评价文件、环评批复文件、竣工环保验收文件及排污许可证等文件,发行人现有生产经营项目均已履行了环保审批和验收手续,发行人的募投项目已履行了必要的环保审批手续,发行人生产经营和募投项目符合国家和地方环保规定。

经登陆中华人民共和国国家发展和改革委员会、广东省发展和改革委员会、汕头市发展和改革局、中华人民共和国生态环境部、广东省生态环境厅、汕头市生态环境局以及百度搜索引擎等网站查询,发行人生产经营和募投项目不违反相关主管部门的要求。

综上,发行人生产经营和募投项目符合国家和地方产业政策和环保规定,符合相关主管部门的要求。

以上内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品情况”之“（八）主要环境污染物、主要处理设施及处理能力情况”补充披露。

二、核查意见

保荐机构及发行人律师查阅发行人所在行业相关法律法规和产业政策文件；取得发行人报告期内能源耗用数据；查阅发行人清洁生产审核和验收的相关文件，并登陆广东省清洁生产验收管理平台查询发行人清洁生产的审核情况；查阅发行人已建、在建、拟建项目的投资备案、环评手续相关文件；查阅发行人报告期内的环境检测报告、危险废物处置文件；与发行人生产部门负责人了解发行人实际生产过程中的污染物排放情况；查阅发行人及其子公司报告期内的营业外支出明细；取得发行人报告期内有关环保事项的合规证明文件；登陆相关网站查询发行人及其子公司是否曾发生环保事故、重大群体性环保事件，是否存在执行国家产业政策和环保守法情况媒体报道或受到环保、能源消耗行政处罚等事项。

保荐机构及发行人律师经核查后认为：

（一）发行人不属于高耗能高排放行业，主营业务符合国家产业政策和行业准入条件。

（二）发行人已建、在建、拟建项目不属于高耗能高排放项目，已履行必要的审批、核准、备案、环评等程序，发行人不存在被关停的情况，在持续遵守安全生产、环境保护等法律法规和规范性文件的前提下，发行人不存在被关停的风险，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

（三）发行人主要能源资源消耗符合国家法律法规和国家标准。发行人 2017 年度因使用燃煤锅炉生产蒸汽，二氧化硫实际排放量超过排放许可量，已经采取整改措施，从第三方单位采购蒸汽，并将备用锅炉改造为更加清洁、环保的燃气锅炉。上述污染物排放超量事项已经超过二年，受到行政处罚的风险较小。除此之外，发行人其他的污染物排放情况符合国家法律法规和国家标准。

（四）发行人报告期内未发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚，不存在有关发行人执行国家产业政策的负面媒体报道，存在部分媒体根

据发行人本次发行上市公开披露文件报道发行人环保守法情况，相关环保瑕疵已经完成整改。

（五）发行人生产经营和募投项目符合国家和地方产业政策和环保规定，符合相关主管部门的要求。

10. 关于财务数据

请发行人按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求：

（1）补充披露 2020 年财务数据审阅情况，以列表方式披露①2020 年第四季度和 2019 年第四季度、②2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。

（2）在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息及经营状况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、回复说明

（一）补充披露 2020 年财务数据审阅情况，以列表方式披露①2020 年第四季度和 2019 年第四季度、②2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。

公司财务报告审计截止日为 2020 年 9 月 30 日。根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，华兴会计师事务所（特殊普通合伙）对公司截至 2020 年 12 月 31 日的财务状况、2020 年度的经营成果及现金流量情况进行了审阅，并出具了“华兴专字[2021]21000600085 号”《审阅报告》。

1、2020 年第四季度和 2019 年第四季度财务数据及比较情况

(1) 2020 年第四季度和 2019 年第四季度的主要财务指标对比情况

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	变动额	变动率
资产总额	38,377.62	32,525.63	5,851.99	17.99%
所有者权益	32,340.61	27,168.44	5,172.17	19.04%
项目	2020 年第四季度	2019 年第四季度	变动额	变动率
营业收入	9,161.77	8,836.10	325.67	3.69%
营业利润	2,017.71	1,872.55	145.16	7.75%
利润总额	2,018.21	1,583.00	435.21	27.49%
净利润	1,688.03	1,360.16	327.88	24.11%
归属于母公司股东的净利润	1,688.03	1,360.16	327.88	24.11%
扣除非经常性损益后归属于 母公司股东的净利润	1,399.36	1,540.74	-141.38	-9.18%
经营活动产生的现金流量净 额	4,328.60	2,439.29	1,889.31	77.45%

2020 年第四季度，公司的营业收入较上年同期增长 325.67 万元，增长幅度为 3.69%，主要系公司 2020 年增设口罩业务，2020 年第四季度口罩业务收入为 1,299.13 万元。公司 2020 年第四季度药品收入较 2019 年同期下降 940.58 万元，下降幅度 10.69%，主要系公司部分产品如苦木注射液等尚未完全恢复。

2020 年第四季度，公司营业利润较上年同期增长 145.16 万元，增长幅度为 7.75%，主要系公司口罩业务贡献毛利 351.54 万元、其他收益同比增加 270.93 万元导致。

2020 年第四季度，公司利润总额较上年同期增长 435.21 万元，增长幅度为 27.49%，净利润较上年同期增长 327.88 万元，增长幅度为 24.11%，主要一方面系口罩业务贡献毛利，另一方面系由于 2020 年度第四季度营业外支出金额 6.24 万元，较 2019 年第四季度营业外支出（294.41 万元）同比下降所致。

2020 年第四季度，公司扣非归母净利润较上年同期下降 141.38 万元，下降幅度为 9.18%，主要系 2020 年第四季度苦木注射液等盈利水平较高的药品销售占比下降导致。

2020 年第四季度，公司经营活动产生的现金流量净额较去年同期增加

1,889.31 万元，增长 77.45%，主要原因系公司 2020 年第四季度存货余额的增加额较去年同期下降了 1,161.58 万元，应付账款余额的增加较去年同期增加了 739.59 万元。

(2) 2019 年第四季度和 2020 年第四季度非经常性损益情况

单位：万元

项目	2020 年度第 四季度	2019 年度第四 季度
非流动资产处置收益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-1.54	-278.91
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	318.09	47.16
委托他人投资或管理资产的损益	15.46	-
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、交易性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、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	7.13	31.30
除上述各项之外的营业外收支净额	0.51	-12.14
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-
小计	339.64	-212.59
减：非经常性损益相应的所得税	50.97	-32.01
非经常性损益影响的净利润	288.67	-180.58

2020 年第四季度，公司非经常性损益净额 288.67 万元，较上年同期增长 469.25 万元，主要系 2019 年第四季度公司处置固定资产发生 278.91 万元营业外支出，以及 2020 年第四季度公司确认与资产相关的政府补助 318.09 万元。

2、2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况

(1) 2019 年度和 2020 年度的主要财务指标

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	变动额	变动率
资产总额	38,377.62	32,525.63	5,851.99	17.99%
所有者权益	32,340.61	27,168.44	5,172.17	19.04%
项目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动率
营业收入	34,095.66	31,658.50	2,437.16	7.70%

营业利润	7,269.08	8,415.18	-1,146.09	-13.62%
利润总额	7,246.37	8,017.65	-771.29	-9.62%
净利润	6,252.17	6,663.31	-411.14	-6.17%
归属于母公司股东的净利润	6,252.17	6,663.31	-411.14	-6.17%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,669.21	6,704.22	-1,035.01	-15.44%
经营活动产生的现金流量净额	9,090.42	4,870.29	4,220.12	86.65%

截至 2020 年末，公司资产总额为 38,377.62 万元，归属于母公司所有者权益合计为 32,340.61 万元，较上年末的变动比例分别为 17.99%、19.04%。公司截至 2020 年末的资产总额和归属于母公司所有者权益规模同比保持增长趋势，主要来源为公司的经营积累。

2020 年，公司的营业收入较上年同期增长 2,437.16 万元，增长幅度为 7.70%，主要系公司口罩业务贡献收入 5,977.73 万元导致。2020 年，主营业务收入（药品业务）下降 3,651.65 万元。公司 2020 年，药品业务收入下降，主要是公司部分终端由于疫情影响营业情况，使得公司部分产品销售数量出现下滑。公司产品苦木注射液、妇炎平胶囊、固精补肾丸等产品 2020 年较 2019 年收入下滑，分别为 3,285.69 万元、779.78 万元和 769.64 万元。

2020 年，公司营业利润较上年同期下降 1,146.09 万元，下降幅度为 13.62%，主要系 2020 年受到新冠疫情影响，公司药品销售业务毛利贡献减少 2,899.36 万元导致。2020 年，口罩业务毛利额为 2,658.55 万元。

2020 年，公司利润总额较上年同期下降 771.29 万元，下降幅度为 9.62%，主要系 2020 年公司药品销售业务毛利贡献下降导致，2020 年较 2019 年，利润总额较营业利润的下降幅度有所减少，主要是 2020 年营业外支出减少 356.36 万元；净利润较上年同期下降 411.14 万元，下降幅度为 6.17%，主要系药品销售业务利润贡献下降导致。

2020 年，公司扣非归母净利润较上年同期下降 1,035.01 万元，下降幅度为 15.44%，主要系 2020 年公司药品销售业务毛利贡献下降导致。

2020年,公司经营活动产生的现金流量净额较去年同期增加4,220.12万元,增长86.65%,主要原因系公司2020年应收账款余额的增加额下降了238.69万元,存货余额的增加额下降了636.21万元,应付账款余额的增加额上升了2,066.02万元。

为区分药品业务与口罩业务对公司生产经营的影响,公司将利润表主要项目按业务进行拆分,具体分析如下:

公司2019年度和2020年度按业务分类的利润表主要项目情况

单位:万元

年度	2020年		2019年
项目	药品业务	口罩业务	药品业务
营业收入	28,117.93	5,977.73	31,658.50
营业成本	8,114.84	3,319.18	8,758.21
毛利额	20,003.09	2,658.55	22,900.29
期间费用	14,845.88	649.86	14,934.58
营业利润	5,342.83	1,926.25	8,415.18
利润总额	5,320.11	1,926.25	8,017.65
净利润	4,655.76	1,596.41	6,663.31
归属于母公司股东的净利润	4,655.76	1,596.41	6,663.31
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,075.68	1,593.53	6,704.22

注:利润表主要项目能够在各业务中明确区分的,按照各业务实际发生金额进行归集,涉及公共的损益部分则按照各业务收入比例进行分摊。

(2) 公司2019年度和2020年度非经常性损益情况

单位:万元

项目	2020年度	2019年度
非流动资产处置收益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	-25.26	-384.06
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	685.85	747.38
委托他人投资或管理资产的损益	20.35	50.37
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、交易性金融负债产生的公允价值	28.86	62.61

值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益		
除上述各项之外的营业外收支净额	-22.72	-14.97
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-509.59
小计	687.08	-48.27
减：非经常性损益相应的所得税	104.12	-7.36
非经常性损益影响的净利润	582.96	-40.91

2020 年度，公司非经常性损益净额 582.96 万元，较上年同期增长 623.86 万元，主要原因系 2019 年公司处置固定资产产生 384.06 万元营业外支出，以及 2019 年公司实行股权激励，确认股权激励费用 509.59 万元。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十九、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”对 2020 年第四季度和 2019 年第四季度财务数据对比情况、2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况等进行了补充披露。

（二）在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息及经营状况。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”中对财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息及经营状况补充披露如下：

公司财务报告审计截止日为 2020 年 9 月 30 日。根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，华兴会计师事务所（特殊普通合伙）对公司截至 2020 年 12 月 31 日的财务状况、2020 年度的经营成果及现金流量情况进行了审阅，并出具了“华兴专字[2021]21000600085 号”《审阅报告》。公司财务报告审计截止日后经审阅的主要财务信息及经营状况分析如下：

2019 年度和 2020 年度的主要财务指标

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	变动额	变动率
资产总额	38,377.62	32,525.63	5,851.99	17.99%

所有者权益	32,340.61	27,168.44	5,172.17	19.04%
项目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动率
营业收入	34,095.66	31,658.50	2,437.16	7.70%
营业利润	7,269.08	8,415.18	-1,146.09	-13.62%
利润总额	7,246.37	8,017.65	-771.29	-9.62%
净利润	6,252.17	6,663.31	-411.14	-6.17%
归属于母公司股东的净利润	6,252.17	6,663.31	-411.14	-6.17%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,669.21	6,704.22	-1,035.01	-15.44%
经营活动产生的现金流量净额	9,090.42	4,870.29	4,220.12	86.65%

截至 2020 年末，公司资产总额为 38,377.62 万元，归属于母公司所有者权益合计为 32,340.61 万元，较上年末的变动比例分别为 17.99%、19.04%。公司截至 2020 年末的资产总额和归属于母公司所有者权益规模同比保持增长趋势，主要来源为公司的经营积累。

2020 年，公司的营业收入较上年同期增长 2,437.16 万元，增长幅度为 7.70%，主要系公司口罩业务贡献收入 5,977.73 万元导致。2020 年，主营业务收入（药品业务）下降 3,651.65 万元。公司 2020 年，药品业务收入下降，主要是公司部分终端由于疫情影响营业情况，使得公司部分产品销售数量出现下滑。公司产品苦木注射液、妇炎平胶囊、固精补肾丸等产品 2020 年较 2019 年收入下滑，分别为 3,285.69 万元、779.78 万元和 769.64 万元。

2020 年，公司营业利润较上年同期下降 1,146.09 万元，下降幅度为 13.62%，主要系 2020 年受到新冠疫情影响，公司药品销售业务毛利贡献减少 2,899.36 万元导致。2020 年，口罩业务毛利额为 2,658.55 万元。

2020 年，公司利润总额较上年同期下降 771.29 万元，下降幅度为 9.62%，主要系 2020 年公司药品销售业务毛利贡献下降导致，2020 年较 2019 年，利润总额较营业利润的下降幅度有所减少，主要是 2020 年营业外支出减少 356.36 万元；净利润较上年同期下降 411.14 万元，下降幅度为 6.17%，主要系药品销售业务利润贡献下降导致。

2020 年，公司扣非归母净利润较上年同期下降 1,035.01 万元，下降幅度为 15.44%，主要系 2020 年公司药品销售业务毛利贡献下降导致。

2020 年，公司经营活动产生的现金流量净额较去年同期增加 4,220.12 万元，增长 86.65%，主要原因系公司 2020 年应收账款余额的增加额下降了 238.69 万元，存货余额的增加额下降了 636.21 万元，应付账款余额的增加额上升了 2,066.02 万元。

由于 2020 年新冠疫情影响，公司新增口罩业务，为区分公司药品业务与口罩业务的经营情况，公司将利润表主要项目按业务进行拆分，具体情况如下：

公司 2019 年度和 2020 年度按业务分类的利润表主要项目情况

单位：万元

年度	2020 年		2019 年
项目	药品业务	口罩业务	药品业务
营业收入	28,117.93	5,977.73	31,658.50
营业成本	8,114.84	3,319.18	8,758.21
期间费用	14,845.88	649.86	14,934.58
营业利润	5,342.83	1,926.25	8,415.18
利润总额	5,320.11	1,926.25	8,017.65
净利润	4,655.76	1,596.41	6,663.31
归属于母公司股东的净利润	4,655.76	1,596.41	6,663.31
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,075.68	1,593.53	6,704.22

注：利润表主要项目的拆分是依据业务实际发生的金额进行归集，涉及公共的损益部分则按照各业务收入比例进行分摊。

公司 2019 年度和 2020 年度非经常性损益情况

项目	2020 年度	2019 年度
非流动资产处置收益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-25.26	-384.06
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	685.85	747.38
委托他人投资或管理资产的损益	20.35	50.37

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、交易性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、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	28.86	62.61
除上述各项之外的营业外收支净额	-22.72	-14.97
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-509.59
小计	687.08	-48.27
减：非经常性损益相应的所得税	104.12	-7.36
非经常性损益影响的净利润	582.96	-40.91

2020 年度，公司非经常性损益净额 582.96 万元，较上年同期增长 623.86 万元，主要原因系 2019 年公司处置固定资产产生 384.06 万元营业外支出，以及 2019 年公司实行股权激励，确认股权激励费用 509.59 万元。

公司财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况详见本招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十九、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”部分内容。

二、核查意见

保荐机构及申报会计师访谈了发行人管理层，复核了申报会计师出具的发行人 2020 年度审阅报告；对 2020 年度审阅报告的相关数据与 2019 年度审定数据进行了对比分析，了解其波动的原因及合理性；对 2020 年第四季度和 2019 年第四季度的主要财务数据进行比较分析，了解其波动的原因及合理性。

保荐机构及申报会计师经核查认为：

（一）发行人经审阅的 2020 年第四季度主要财务数据与 2019 年第四季度主要财务数据相比，变动原因具有合理性；发行人经审阅的 2020 年全年财务数据与经审计的 2019 年全年财务数据相比，变动原因具有合理性；

（二）发行人已经在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息及经营状况。

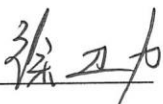
（本页无正文，为《关于广东万年青制药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之盖章页）

广东万年青制药股份有限公司



（本页无正文，为《民生证券股份有限公司关于广东万年青制药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的回复》之签章页）

保荐代表人：


徐卫力


杜 峰

民生证券股份有限公司

2021年4月29日



保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读广东万年青制药股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解回复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，审核问询回复不存在虚假记载、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。

总经理：


冯鹤年



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读广东万年青制药股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解回复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，审核问询回复不存在虚假记载、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。

董事长：


冯鹤年

