



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
的审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



二零二一年六月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 5 月 28 日印发的审核函（2021）010601 号《关于广东万年青制药股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“意见落实函”）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”）对意见落实函中所提意见进行了逐项落实、核查。现将意见落实函的回复上报贵所，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。

本意见落实函回复的字体：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修订、补充	楷体（加粗）

目录

1.关于期后业绩波动.....	3
2.关于经销商变动和 2020 年收入函证情况.....	44
3.关于苦木注射液合法合规性.....	51
4.关于控制权稳定性.....	58

1. 关于期后业绩波动

申报文件及问询回复显示，发行人 2021 第一季度经审阅的营业收入为 6,335.43 万元，扣非归母净利润为 765.03 万元；第二季度预计营业收入为 9,664.57 至 10,664.57 万元，预计扣非归母净利润为 2,034.97 至 2,334.97 万元，主要为药品收入。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期分季度药品业务中各主要品种营业收入、毛利额、毛利率等指标，并结合各类药品正常年份销售情况、受疫情影响情况、2021 年销售恢复情况等披露 2021 年 4-6 月预计净利润和扣非归母净利润较 1-3 月大幅上升的原因、是否符合发行人季节性规律和报告期各期历史销售情况，是否与同行业公司不存在显著差异，发行人上述预计业绩是否谨慎合理。

（2）增加发行人主要产品与竞品化药、中成药的功效差异、市场占有率和收入情况的对比分析，并进一步分析发行人产品的竞争优势、消费者选择相关药品的主要考量因素，行业竞争态势以及我国中成药行业发展政策现状及变化趋势、发行人所面临的竞争态势会否发生重大变化；分主要药品分析披露发行人主要产品是否存在销售及业绩下滑风险，是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

（3）结合发行人研发投入、现有产品自研及专利取得情况、在研项目进展、同行业公司研发投入情况，补充披露发行人研发能力优劣势、相关研发投入能否支撑发行人业绩增长、发行人是否存在业绩下滑风险。

（4）结合上述问题回复情况，对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求，分析并披露发行人持续经营能力是否存在重大不确定性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求，对发行人持续经营能力进行核查并发表明确意见。

一、回复说明

（一）补充披露报告期各期分季度药品业务中各主要品种营业收入、毛利额、毛利率等指标，并结合各类药品正常年份销售情况、受疫情影响情况、2021年销售恢复情况等披露 2021 年 4-6 月预计净利润和扣非归母净利润较 1-3 月大幅上升的原因、是否符合发行人季节性规律和报告期各期历史销售情况，是否与同行业公司不存在显著差异，发行人上述预计业绩是否谨慎合理。

1、报告期各期分季度药品业务中各主要品种营业收入、毛利额、毛利率

（1）参芪降糖片

单位：万元

分季度	2020 年			2019 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	1,973.86	1,778.01	90.08%	724.20	635.99	87.82%
第二季度	1,148.79	1,035.33	90.12%	1,711.73	1,518.16	88.69%
第三季度	2,428.22	2,196.13	90.44%	854.90	755.49	88.37%
第四季度	2,566.79	2,319.15	90.35%	2,349.92	2,082.45	88.62%
合计	8,117.66	7,328.63	90.28%	5,640.76	4,992.09	88.50%
分季度	2018 年			2017 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	717.04	619.85	86.45%	427.97	304.99	71.26%
第二季度	2,027.26	1,793.55	88.47%	657.66	564.89	85.89%
第三季度	1,638.27	1,444.11	88.15%	810.51	714.24	88.12%
第四季度	1,783.34	1,582.48	88.74%	459.98	404.32	87.90%
合计	6,165.91	5,440.00	88.23%	2,356.13	1,988.44	84.39%

根据 2017 年至 2019 年销售数据来看，参芪降糖片销售金额呈上升趋势。2020 年参芪降糖片销售金额为 8,117.66 万元，较 2019 年增长 2,476.91 万元，参芪降糖片为慢性病用药，在我国口服降糖药市场持续稳步增长的行业背景下参芪降糖片销售前景良好，2021 年上半年预计参芪降糖片销售金额在 3800 至 4000 万元，2021 年 1-5 月已实现销售金额为 3,474.89 万元。

（2）胆石通胶囊

单位：万元

分季度	2020 年			2019 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	181.86	118.73	65.29%	326.98	201.01	61.47%
第二季度	346.52	232.30	67.04%	426.97	266.50	62.42%
第三季度	298.31	192.91	64.67%	258.59	163.62	63.27%
第四季度	404.71	268.96	66.46%	288.14	183.36	63.64%
合计	1,231.41	812.91	66.01%	1,300.67	814.49	62.62%
分季度	2018 年			2017 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	482.69	289.43	59.96%	397.28	230.29	57.97%
第二季度	119.21	75.90	63.67%	213.70	124.39	58.21%
第三季度	183.44	118.97	64.86%	162.71	96.43	59.27%
第四季度	411.53	257.93	62.68%	390.18	223.00	57.15%
合计	1,196.86	742.24	62.02%	1,163.86	674.11	57.92%

根据 2017 年至 2019 年销售数据来看，胆石通胶囊每年销售规模在 1200 至 1300 万左右。2020 年胆石通胶囊销售金额为 1,231.41 万元，较 2019 年基本持平，2021 年 1 季度销售金额较上年同期增长 113.31 万元，销售已基本恢复。2021 年上半年预计胆石通胶囊销售金额在 600 至 720 万元，2021 年 1-5 月已实现销售金额为 579.05 万元。

(3) 妇炎平胶囊

单位：万元

分季度	2020 年			2019 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	930.94	867.66	93.20%	109.93	98.49	89.59%
第二季度	84.68	75.39	89.04%	1,132.99	1,050.63	92.73%
第三季度	558.78	517.08	92.54%	771.58	713.15	92.43%
第四季度	108.20	97.76	90.36%	447.87	415.68	92.81%
合计	1,682.59	1,557.90	92.59%	2,462.37	2,277.96	92.51%
分季度	2018 年			2017 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	85.04	66.46	78.16%	53.56	35.67	66.61%

第二季度	681.25	632.56	92.85%	286.37	255.81	89.33%
第三季度	1,451.72	1,352.73	93.18%	607.43	569.25	93.71%
第四季度	497.97	477.51	95.89%	166.52	142.19	85.39%
合计	2,715.97	2,529.26	93.13%	1,113.89	1,002.92	90.04%

2021 年 1 季度,公司妇炎平胶囊销售金额为 54.39 万元。妇炎平胶囊在 2021 年 1 季度销售收入较低,主要系公司延续在 2020 年第四季度销售策略调整导致,2020 年第四季度公司对产品妇炎平胶囊进行了销售策略的调整,重心以医院、社区卫生服务站开发为主,同时为了避免终端市场价格混乱导致医保支付价格不稳定,进而影响公司开拓医院市场的投标价格,故公司逐步减少药店、诊所终端的销售。但该品种的收入波动,对公司影响较小。2017 年-2020 年,公司妇炎平胶囊扣除销售推广的税后毛利,分别为 257.05 万元、386.32 万元、268.31 万元、203.80 万元。

根据 2017 年至 2019 年销售数据来看,妇炎平胶囊销售规模在 2400 万左右。公司 2021 年 2 季度在控制渠道和维系价格稳定的基础上已经逐步恢复妇炎平胶囊的销售,2021 年上半年预计妇炎平胶囊销售金额在 900 至 1100 万元,2021 年 1-5 月妇炎平胶囊销售收入为 771.08 万元。

(4) 固精补肾丸

单位: 万元

分季度	2020 年			2019 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	108.70	100.34	92.31%	445.24	403.48	90.62%
第二季度	111.11	102.56	92.30%	157.45	139.59	88.66%
第三季度	76.03	69.33	91.19%	331.76	305.48	92.08%
第四季度	152.44	135.75	89.05%	283.47	259.13	91.41%
合计	448.28	407.99	91.01%	1,217.92	1,107.68	90.95%
分季度	2018 年			2017 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	83.76	48.56	57.98%	244.58	96.38	39.41%
第二季度	31.50	19.84	63.00%	17.29	10.70	61.92%
第三季度	46.99	29.30	62.34%	36.00	21.81	60.57%

第四季度	82.26	50.15	60.97%	72.31	44.59	61.66%
合计	244.50	147.86	60.47%	370.18	173.48	46.86%

2019 年公司固精补肾丸销售金额较高，主要系公司自建团队推广，调整产品定位，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。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 年因新冠肺炎疫情影响，药店的促销和活动均有所减少，公司线下零售药店终端补益类产品销售较少，同时 2020 年公司部分销售人员变动，导致固精补肾丸销售金额下降。2021 年 1 季度，公司固精补肾丸销售金额为 47.83 万元。公司目前不断完善销售团队建设，积极开拓线上市场和线下药店，2021 年上半年预计固精补肾丸销售金额在 250 至 350 万元，2021 年 1-5 月固精补肾丸销售收入为 198.22 万元。

(5) 归脾液

单位：万元

分季度	2020 年			2019 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	413.74	344.99	83.38%	365.74	255.29	69.80%
第二季度	617.85	501.34	81.14%	498.39	372.12	74.66%
第三季度	734.89	607.67	82.69%	982.61	797.96	81.21%
第四季度	672.69	542.62	80.66%	652.03	532.97	81.74%
合计	2,439.17	1,996.62	81.86%	2,498.77	1,958.34	78.37%
分季度	2018 年			2017 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	188.19	101.08	53.71%	182.12	19.64	10.79%
第二季度	230.81	146.19	63.34%	127.77	19.32	15.12%
第三季度	368.21	259.29	70.42%	150.74	39.38	26.12%
第四季度	560.17	388.42	69.34%	140.31	61.83	44.07%
合计	1,347.37	894.98	66.42%	600.94	140.17	23.33%

根据 2017 年至 2019 年销售数据来看，归脾液销售规模在 2400 万左右。2020 年归脾液销售金额为 2,439.17 万元，较 2019 年基本持平，2021 年 1 季度销售

金额较上年同期增长 247.20 万元，销售已基本恢复。2021 年上半年预计归脾液销售金额在 1300 至 1500 万元，2021 年 1-5 月归脾液销售收入为 1,234.32 万元。

(6) 健儿清解液

单位：万元

分季度	2020 年			2019 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	259.61	130.09	50.11%	203.90	100.14	49.11%
第二季度	167.43	93.24	55.69%	498.02	261.14	52.43%
第三季度	271.72	140.76	51.80%	337.92	181.56	53.73%
第四季度	330.13	184.79	55.97%	179.73	88.30	49.13%
合计	1,028.90	548.87	53.35%	1,219.57	631.13	51.75%
分季度	2018 年			2017 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	322.75	178.56	55.32%	218.89	99.57	45.49%
第二季度	415.64	240.48	57.86%	181.42	99.20	54.68%
第三季度	346.10	192.16	55.52%	255.03	132.80	52.07%
第四季度	443.42	257.53	58.08%	147.14	72.39	49.20%
合计	1,527.91	868.73	56.86%	802.49	403.96	50.34%

根据 2017 年至 2019 年销售数据来看，健儿清解液每年销售规模平均在 1200 万左右。2020 年健儿清解液销售金额为 1,028.90 万元，较 2019 年下降 190.67 万元，2021 年 1 季度销售金额较上年同期基本持平，销售已基本恢复。预计 2021 年上半年健儿清解液销售金额在 600 至 650 万元，2021 年 1-5 月健儿清解液销售收入为 492.86 万元。

(7) 苦木注射液

单位：万元

分季度	2020 年			2019 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	318.33	275.51	86.55%	1,520.75	1,288.11	84.70%
第二季度	171.19	147.57	86.20%	1,559.91	1,414.36	90.67%
第三季度	832.13	708.64	85.16%	949.92	820.24	86.35%

第四季度	647.97	540.97	83.49%	1,224.73	1,122.24	91.63%
合计	1,969.62	1,672.69	84.92%	5,255.32	4,644.95	88.39%
分季度	2018 年			2017 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	965.98	825.51	85.46%	669.20	590.30	88.21%
第二季度	989.56	849.22	85.82%	517.97	447.65	86.42%
第三季度	867.61	761.35	87.75%	584.95	505.58	86.43%
第四季度	871.19	773.70	88.81%	640.22	551.32	86.12%
合计	3,694.35	3,209.77	86.88%	2,412.34	2,094.85	86.84%

根据 2017 年至 2019 年销售数据来看，苦木注射液销售金额呈上升趋势。公司产品苦木注射液作为用于感冒、上呼吸道感染用药，2020 年受新冠肺炎疫情影响销售金额较 2019 年有所下降，但是随着疫情的逐步缓解，2020 年下半年销售金额明显高于上半年，下半年销售金额为 1,480.10 万元，公司苦木注射液市场需求逐步恢复，预计 2021 年上半年苦木注射液销售金额在 1450 至 1550 万元，2021 年 1-5 月苦木注射液销售收入为 1,148.74 万元。

(8) 消炎利胆片

单位：万元

分季度	2020 年			2019 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	994.78	458.19	46.06%	1,794.39	868.59	48.41%
第二季度	1,488.61	662.03	44.47%	1,540.01	765.85	49.73%
第三季度	1,234.50	574.48	46.54%	847.70	425.43	50.19%
第四季度	1,273.77	610.79	47.95%	1,366.05	566.28	41.45%
合计	4,991.67	2,305.48	46.19%	5,548.16	2,626.15	47.33%
分季度	2018 年			2017 年		
	销售金额	毛利额	毛利率	销售金额	毛利额	毛利率
第一季度	1,635.97	773.19	47.26%	1,526.17	609.85	39.96%
第二季度	1,330.20	683.01	51.35%	1,177.40	454.60	38.61%
第三季度	1,064.95	583.46	54.79%	916.38	436.57	47.64%
第四季度	883.67	409.96	46.39%	747.31	333.38	44.61%
合计	4,914.78	2,449.62	49.84%	4,367.26	1,834.41	42.00%

根据 2017 年至 2019 年销售数据来看,消炎利胆片每年销售规模平均在 5000 万左右。2020 年消炎利胆片销售金额为 4,991.67 万元,较 2019 年下降 556.50 万元,2021 年 1 季度销售金额较上年同期增长 108.81 万元,销售已基本恢复。预计 2021 年上半年消炎利胆片销售金额在 2450 至 2550 万元,2021 年 1-5 月消炎利胆片销售收入为 2,041.86 万元。

以上内容已在招股说明书“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“12、报告期各期分季度药品业务中各主要品种营业收入、毛利额、毛利率”中补充披露。

2、2021 年 4-6 月药品业务预计净利润和扣非归母净利润较 1-3 月大幅上升的原因

2021 年公司药品业务第二季度预计营业收入为 9,312.01 至 10,112.01 万元,预计净利润为 2,019.46 至 2,399.46 万元,预计扣非归母净利润为 1,982.32 至 2,262.32 万元。

2021 年第二季度,公司药品业务预计净利润和扣非归母净利润较第一季度大幅上升,主要系预计 2021 年第二季度销售收入较第一季度上升导致,同时剔除两票制影响后高毛利的产品如苦木注射液、固精补肾丸销售的毛利贡献上升。

(1) 2021 年一季度销售金额较小的原因

2021 年一季度公司药品业务销售收入为 5,872.20 万元。公司一季度销售收入较上年同期较少,主要系公司专业化推广模式下的妇炎平胶囊和参芪降糖片销售金额下降导致。

妇炎平胶囊一季度同比销售收入下降 876.55 万元,系公司延续在 2020 年第四季度销售策略调整导致,2020 年第四季度公司对产品妇炎平胶囊进行了销售策略的调整,重心以医院、社区卫生服务站开发为主,同时为了避免终端市场价格混乱导致医保支付价格不稳定,进而影响公司开拓医院市场的投标价格,故公司逐步减少药店、诊所终端的销售。

参芪降糖片一季度同比销售收入下降 313.65 万元,主要系公司正常业务波动,一方面系参芪降糖片为慢性病用药,在我国口服降糖药市场持续稳步增长

的行业背景下公司不断加强推广力度，参芪降糖片销售前景良好，另一方面 1 季度受到春节影响业务开展周期时间较少和经销商结合市场需求、库存情况安排采购导致的正常业务波动。

(2) 2021 年二季度销售金额增长合理性

对于 2021 年第二季度经营业绩的预测，公司是基于公司各产品的历史销售情况、新冠肺炎疫情的恢复情况以及公司各产品的市场需求预计情况作出的合理预测，预计 2021 年第二季度药品销售收入为 9,312.01 万元至 10,112.01 万元。

①根据公司报告期各期分季节收入分布情况和历史销售情况，公司药品上半年销售收入和下半年销售收入基本一致

2017 年至 2020 年，公司药品业务各季度销售收入情况如下：

单位：万元

分季度	2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
第一季度	6,559.34	23.45%	6,530.65	20.63%	6,194.25	21.32%	5,381.40	28.09%
第二季度	5,346.57	19.12%	9,221.12	29.13%	7,179.66	24.72%	4,394.11	22.94%
第三季度	8,203.59	29.33%	7,070.62	22.33%	7,905.13	27.21%	4,889.24	25.52%
第四季度	7,858.52	28.10%	8,836.10	27.91%	7,770.44	26.75%	4,494.15	23.46%
合计	27,968.03	100.00%	31,658.50	100.00%	29,049.48	100.00%	19,158.89	100.00%

从上述内容可知，公司药品销售不存在季节性特征，公司各季度药品业务销售收入占当期销售收入的比重整体比较稳定，公司药品上半年销售收入和下半年销售收入各占全年销售收入的比重约 50%左右，一季度和二季度销售占比变动属于正常业务波动，2018 年和 2019 年一季度销售金额占比较小，二季度销售金额占比较高，2017 年和 2020 年一季度销售金额占比较高，二季度销售金额占比较小。

②公司主要产品 4-5 月销售情况

新冠肺炎疫情影响后，公司药品销售已逐步恢复，大部分药品已恢复至疫情前。公司主要药品 2021 年 1-5 月销售具体情况如下：

单位：万元

产品	2021 年 1-3 月	2021 年 4-5 月	2021 年 1-5 月	2021 年 1-6 月预计
消炎利胆片	1,103.59	938.27	2,041.86	2450 至 2550 万元
健儿清解液	251.29	241.57	492.86	600 至 650 万元
归脾液	660.94	573.38	1,234.32	1300 至 1500 万元
胆石通胶囊	295.17	283.88	579.05	600 至 720 万元
苦木注射液	638.34	510.39	1,148.74	1450 至 1550 万
固精补肾丸	47.83	150.39	198.22	250 至 350 万元
妇炎平胶囊	54.39	716.69	771.08	900 至 1100 万元
参芪降糖片	1,660.21	1,814.67	3,474.89	3800 至 4000 万元
其他药品	1,160.43	1,239.56	2,399.99	2780 至 3850 万元

公司主要产品基本上半年销售金额占全年销售的比例在 50%左右。公司消炎利胆片、健儿清解液、归脾液、胆石通胶囊市场需求稳定，2021 年 4-5 月销售金额较高系经销商结合市场需求、库存情况安排采购导致的正常业务波动，2021 年 1-6 月预计销售金额为 2019 年全年销售额的 50%左右。

苦木注射液 2021 年 4-5 月销售情况与 1-3 月基本一致，谨慎预计 2021 年 1-6 月销售金额与 2020 年下半年销售金额 1,480.10 万元基本持平。

固精补肾丸市场需求未发生较大变化，2021 年 4-5 月销售金额较 1-3 月上升，主要系公司不断完善销售团队并积极开拓线上市场和线下药店，固精补肾丸销售有所回升。

妇炎平胶囊市场需求未发生较大变化，2021 年 4-5 月销售金额较 1-3 月上升，主要系公司延续 2020 年 4 季度销售策略为维系价格体系稳定减少了药店、诊所终端的销售，2021 年 4-5 月在控制渠道和维系价格稳定的基础上已经逐步恢复妇炎平胶囊的销售。

参芪降糖片为慢性病用药，在我国口服降糖药市场持续稳步增长的行业背景下参芪降糖片销售前景良好，公司不断加大参芪降糖片的推广活动，预计 2021 年 1-6 月参芪降糖片销售金额会保持增长。2021 年 4-5 月销售金额较 1-3 月上升系经销商结合市场需求、库存情况安排采购导致的正常业务波动。

其他药品中 2021 年 4-5 月销售金额较 1-3 月上升，主要系藿香正气片、金

菊五花茶颗粒等夏季用药销售增加导致。

2021 年 4-5 月，公司药品销售收入为 6,468.82 万元，从上表可以看出，二季度预计药品收入增长是合理的。2021 年第二季度，公司药品预计净利润为 2,019.46 至 2,399.46 万元，预计扣非归母净利润为 1,982.32 至 2,262.32 万元，主要系公司药品业务恢复导致，预计公司药品业务收入为 9,664.57 至 10,664.57 万元，较 2019 年同期变动 0.99%至 9.66%，主要系预计参芪降糖片销售收入的增加。

③2021 年上半年预计业绩与疫情前 2019 年同期基本持平，符合目前疫情恢复情况

2021 年上半年预计药品销售收入为 15,200 至 16,000 万元，较 2019 年同期变动变动幅度为-3.50%至 1.58%；预计净利润为 3,040 至 3,420 万元，较 2019 年同期变动 5.33%至 18.49%；扣非归母净利润为 2,740 至 3,020 万元，较 2019 年同期变动-5.57%至 4.07%。公司预计药品业务销售情况基本与 2019 年同期略有增长或持平。

综上所述，公司主要产品 2021 年第二季度销售金额预测符合公司报告期各期分季节收入分布情况和历史销售情况，2021 年第二季度预计净利润和扣非归母净利润较第一季度大幅上升具有合理性，公司预计业绩谨慎合理。

以上内容已在招股说明书“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”之“（五）2021 年 4-6 月药品业务预计净利润和扣非归母净利润较 1-3 月大幅上升的原因”中补充披露。

3、与同行业公司不存在显著差异

2017 年至 2020 年，可比同行业公司各季度销售收入具体情况如下：

单位：万元

分季度	2020 年				2019 年			
	佐力药业	方盛制药	羚锐制药	珍宝岛	佐力药业	方盛制药	羚锐制药	珍宝岛
第一季度	19,318.88	26,443.02	49,110.43	62,189.09	20,339.60	23,872.95	58,063.74	78,921.97
第二季度	27,360.06	31,872.16	68,344.84	74,117.10	22,514.86	30,388.45	58,805.74	67,990.53

第三季度	30,276.14	34,204.76	57,485.64	41,207.10	22,826.38	27,718.91	52,233.26	64,226.96
第四季度	32,132.73	35,356.57	58,216.84	162,861.43	25,435.56	27,395.09	46,602.47	118,046.13
分季度	2018 年				2017 年			
	佐力药业	方盛制药	羚锐制药	珍宝岛	佐力药业	方盛制药	羚锐制药	珍宝岛
第一季度	16,959.65	24,884.65	55,613.04	60,997.81	20,137.53	13,302.36	41,435.72	54,722.25
第二季度	22,227.00	26,679.68	54,770.41	65,276.87	24,011.90	18,458.04	41,832.72	61,681.37
第三季度	13,668.77	28,205.55	49,099.47	71,467.80	15,747.23	20,132.98	47,190.01	75,964.06
第四季度	20,170.84	25,337.86	45,828.39	80,348.51	19,494.51	20,183.55	54,394.06	121,284.54

注：维康药业 2017 年-2019 年未披露分季度收入情况，2020 年维康药业各季度销售收入分别为 12,275.48 万元、18,378.17 万元、16,585.59 万元、15,037.46 万元。

从上述内容可知，可比同行业公司通常每年第一季度销售收入金额占全年收入金额比例较低，销售无明显季节性，公司各季度业绩变动趋势与同行业公司情况基本一致。

（二）增加发行人主要产品与竞品化药、中成药的功效差异、市场占有率和收入情况的对比分析，并进一步分析发行人产品的竞争优势、消费者选择相关药品的主要考量因素，行业竞争态势以及我国中成药行业发展政策现状及变化趋势、发行人所面临的竞争态势会否发生重大变化；分主要药品分析披露发行人主要产品是否存在销售及业绩下滑风险，是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响

1、增加发行人主要产品与竞品化药、中成药的功效差异、市场占有率和收入情况的对比分析

（1）公司与主要化药竞品的功效、市场份额、收入情况对比

公司主要产品对应的化药竞品，主要涉及到胆道类用药市场、口服降糖药市场、呼吸道用药市场以及妇科炎症用药市场，具体对比情况如下：

项目	对标公司名称	对标产品	功效对比	市场占有率和收入对比情况
消炎利胆片、胆石通胶囊	武汉普元药业有限责任公司、Dr.FalkPharma GmbH（德国）	熊去氧胆酸片、熊去氧胆酸胶囊	武汉普元药业熊去氧胆酸片：胆囊胆固醇结石、胆汁淤积性肝病、胆汁反流性胃炎。 公司消炎利胆片：清热，祛湿，利胆。用于肝胆湿热引起的口苦、胁痛；急性胆囊炎、胆管炎。 公司胆石通胶囊：清热利湿，利胆排石。用于肝胆湿热所致的胁痛、胆胀，痞满呕吐、尿黄口苦；胆石症、胆囊炎。	根据智研咨询，截止 2015 年，胆治疗用药中，中成药类市场规模在 14.31 亿元，占到所有胆治疗用药市场的 45.07%，化学药占比为 54.93%。 根据吉贝尔公开披露数据显示，2018 年 Dr.FalkPharma GmbH 的熊去氧胆酸胶囊销售金额为 2.91 亿元，武汉普元药业熊去胆酸片销售金额为 0.18 亿元，公司消炎利胆片销售金额为 3,694.35 万元，胆石通胶囊销售金额为 1,196.86 万元。公司消炎利胆片销售收入介于对标企业相关竞品之间，胆石通胶囊销售收入低于对标企业相关竞品之间。
参芪降糖片	湖南华纳大药厂股份有限公司、华东医药股份有限公司	二甲双胍格列吡嗪片、阿卡波糖片	湖南华纳大药厂股份有限公司二甲双胍格列吡嗪片：用于改善单独采取饮食、运动疗法不能充分控制血糖的 II 型糖尿病。 华东医药股份有限公司阿卡波糖片：配合饮食控制，用于：1.II 型糖尿病。2.降低糖耐量减低者的餐后血糖。 公司参芪降糖片：益气养阴，滋脾补肾。主治消渴症，用于 II 型糖尿病。	根据米内网数据，2019 年中国公立医疗机构终端口服降糖药销售金额 285 亿元，其中中成药口服降糖药销售金额约为 12.2 亿元，中成药市场份额占比 4.28%，化学药市场份额占比 95.72%。 湖南华纳大药厂二甲双胍格列吡嗪片 2020 年销售额 2,827.26 万元，华东医药阿卡波糖片 2019 年全年销售收入超过 30 亿元，公司参芪降糖片 2020 年收入 8,117.66 万元。公司销售收入介于对标企

				业相关竞品之间。
苦木注射液	恩威医药股份有限公司、海南葫芦娃药业集团股份有限公司、浙江维康药业股份有限公司	复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片、注射用盐酸溴己新、阿奇霉素软膏	恩威医药股份有限公司的复方氨酚烷胺片：缓解普通感冒及流行性感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状。 葫芦娃的注射用盐酸溴己新：主要用于慢性支气管炎及其他呼吸道疾病如哮喘、支气管扩张、矽肺等有粘痰不易咳出的患者。 维康药业的阿奇霉素软胶囊适用于化脓性链球菌引起的急性咽炎、急性扁桃体炎，敏感细菌引起的鼻窦炎、中耳炎、急性支气管炎、慢性支气管炎急性发作，肺炎链球菌、流感嗜血杆菌以及肺炎支原体所致的肺炎，沙眼衣原体及非多种耐药淋病奈瑟菌所致的尿道炎和宫颈炎，敏感细菌引起的皮肤软组织感染 公司苦木注射液：清热，解毒，消炎。用于感冒、上呼吸道感染、急性扁桃体炎、肠炎、细菌生病疾等。	根据中国产业信息网发布数据，2019 年呼吸系统用药市场规模为 1365.6 亿元，中成药市场规模为 901.3 亿元，化药市场规模为 464.3 亿元，其中清热解毒类占比为 48.67%。 2020 年恩威药业复方氨酚烷胺片销售金额为 1,969.58 万元。2019 年葫芦娃的注射用盐酸溴己新销售收入 13,259.13 万元。2019 年维康药业阿奇霉素软胶囊销售收入为 2,774.14 万元。2020 年公司苦木注射液销售收入为 1,969.62 万元。公司销售收入介于对标企业相关竞品之间。
妇炎平胶囊	成都倍特药业股份有限公司、湖南华纳大药厂股份有限公司	伊曲康唑胶囊、克霉唑阴道片	成都倍特药业股份有限公司的伊曲康唑胶囊：妇科：外阴阴道念珠菌病。 湖南华纳大药厂股份有限公司的克霉唑阴道片：念珠菌性外阴阴道病。 公司妇炎平胶囊：清热解毒，燥湿止带，杀虫止痒。用于湿热下注，带脉失约，赤白带下，阴痒阴肿，以及滴虫、霉菌、细菌引起的阴道炎、外阴炎等。	根据新天药业 2019 年可转债募集说明书披露，在妇科炎症治疗药物中，中成药占据了 71% 的市场份额，而化学药物制剂剂仅占 29%，中成药与西药的比例基本上为 7:3。 成都倍特的伊曲康唑胶囊 2020 年 1-9 月营业收入为 2,730.46 万元，湖南华纳大药厂的克霉唑阴道片 2020 年度营业收入为 2,628.13 万元，公司妇炎平胶囊 2020 年销售收入为 1,682.60 万元。公司销售收入低于对标企业相关竞品收入。
健儿清解液	海南葫芦娃药业集	小儿氨酚黄那	葫芦娃的小儿氨酚黄那敏颗粒主适用于缓	根据中国产业信息网发布数据，2019 年呼吸系统

	团股份有限公司	敏颗粒、头孢克肟分散片	解儿童普通感冒及流行性感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状。 葫芦娃的头孢克肟分散片为儿童成人双跨用药，适用于对头孢克肟敏感的链球菌属（肠球菌除外），肺炎球菌、淋球菌、卡他布兰汉球菌、大肠埃希菌、克雷伯杆菌属、沙雷菌属、变形杆菌属及流感杆菌等引起的下列细菌感染性疾病：慢性支气管炎急性发作、急性支气管炎并发细菌感染、支气管扩张合并感染、肺炎。 公司健儿清解液：清热解毒，祛痰止咳，消滞和中。用于口腔糜烂，咳嗽咽痛，食欲不振，脘腹胀满等。	用药市场规模为 1365.6 亿元，中成药市场规模为 901.3 亿元，化药市场规模为 464.3 亿元，其中感冒类用药占比约为 14.67%。 2019 年葫芦娃的小儿氨酚黄那敏颗粒销售收入为 380.83 万元，葫芦娃的头孢克肟分散片销售收入为 5,511.22 万元。公司健儿清解液 2019 年销售收入为 1,219.57 万元。公司销售收入介于对标企业相关竞品之间。
--	---------	-------------	---	--

①从功效上来看，首先，公司各主要产品与竞品化药功效对比，化学药竞品治疗靶点明确，公司产品则是多靶点，多疗效。其次，公司产品原料来源为自天然中药材，药效温和、对人体的副作用影响较小。

②从市场份额上看，公司产品消炎利胆片、胆石通胶囊对应的胆道类用药市场中成药市场份额与化学药竞品市场相当；

公司产品参芪降糖片对应的口服降糖药市场，主要是以阿卡波糖、二甲双胍等化药为主，中药为辅；

公司产品苦木注射液、健儿清解液对应的呼吸系统用药市场主要是以中成药为主，主要是涉及感冒、咳嗽等用药，随着抗生素类药物用药越来越规范，呼吸系统用药市场的中成药市场份额有望继续提高；

公司产品妇炎平胶囊对应的妇科炎症用药市场主要是以中成药为主，随着抗生素类药物用药越来越规范，妇科炎症用药市场的中

成药市场份额有望继续提高；

公司产品消炎利胆片、参芪降糖片、苦木注射液收入及对应用药的市场份额是介于同行业公司竞品之间。

③补益类产品主要是补充人体所缺乏的营养物质，提高人体抗病能力，消除虚弱症的药品，多以中药为主。因此公司补益类产品归脾液、固精补肾丸未有相应的化药竞品。

（2）公司与主要中成药竞品的功效、市场份额、收入情况对比

经对比公司与主要对标企业、相关竞品，其中在产品功效方面，公司产品与竞品中成药功效相当；在市场占有率和收入方面，除固精补肾丸对比汇仁药业肾宝片、妇炎平胶囊对比千金药业妇科千金胶囊外，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、健儿清解液与对标企业竞品收入和市场份额相当。具体情况如下：

项目	对标公司名称	对标产品	功效对比	市场占有率和收入对比情况
消炎利胆片	广州白云山和记黄埔中药有限公司、广东罗浮山国药股份有限公司、吉林紫鑫药业股份有限公司	消炎利胆片	白云山和记黄埔中药：清热，祛湿，利胆。用于肝胆湿热所致的胁痛、口苦；急性胆囊炎、胆管炎。 广东罗浮山国药：湿热 口苦 肝胆湿热 胁痛 急性胆囊炎 胆管炎 胆管炎。 吉林紫鑫药：清热、祛湿、利胆。用于肝胆湿热所致的胁痛、口苦；急性胆囊炎、胆管炎。 公司消炎利胆片：清热，祛湿，利胆。用于肝胆湿热引起的口苦、胁痛；急性胆囊炎、胆管炎。	2020 年上半年，中国城市公立、城市社区、县级公立、乡镇卫生胆道类用药（中成药）公司、白云山和记黄埔中药、广东罗浮山国药、吉林紫鑫药业市场占有率分别为 4.35%、4.03%、3.54%和 1.21%。 公司销售收入高于对标企业相关竞品收入。
胆石通胶囊	山东步长制药	胆石利通	山东步长制药胆石利通片：理气解郁、化瘀散结、	2020 年上半年，中国城市公立、城市社区、县级公

	股份有限公司、保定天浩制药有限公司	片、消石利胆胶囊	利胆排石，用于胆石病气滞证。症见：右上腹胀满疼痛，痛引肩背，胃脘痞满，厌食油腻。保定天浩制药消石利胆胶囊：疏肝利胆，行气止痛。清热解毒排石，用于慢性胆囊炎、胆囊结石、胆管炎、胆囊手术后综合症及胆道功能性疾病。公司胆石通胶囊：清热利湿，利胆排石。用于肝胆湿热所致的胁痛、胆胀，痞满呕吐、尿黄口苦；胆石症、胆囊炎。	立、乡镇卫生胆道类用药（中成药）山东步长制药、保定天浩制药市场销售额分别为 2,256 万元、691 万元，市场占有率分别为 7.03%、1.85%。公司产品销售收入 1,231.41 万元，介于对标企业相关竞品之间。
参芪降糖片	河南羚锐制药股份有限公司	参芪降糖片胶囊	羚锐制药参芪降糖胶囊：益气养阴，滋脾补肾。主治消渴症，用于 II 型糖尿病。公司参芪降糖片：益气养阴，滋脾补肾。主治消渴症，用于 II 型糖尿病。	2020 年城市公立医院、城市社区、县级公立医院、乡镇卫生所糖尿病用药（中成药）羚锐制药的市场份额为 6.53%，公司的市场份额为 6.18%。对标公司产品收入情况无公开数据对比。
苦木注射液	江西青峰药业有限公司	苦木注射液	青峰药业苦木注射液：清热，解毒，消炎。用于感冒、上呼吸道感染、急性扁桃体炎、肠炎、细菌性痢疾。公司苦木注射液：清热，解毒，消炎。用于感冒、上呼吸道感染、急性扁桃体炎、肠炎、细菌性痢疾等。	对标公司产品收入、市场占有率情况无公开数据对比。
妇炎平胶囊	株洲千金药业股份有限公司	妇科千金胶囊	千金药业妇科千金胶囊：清热除湿，益气化瘀。用于湿热瘀阻所致的带下病，腹痛，症见带下量多、色黄质稠，小腹疼痛，腰骶酸痛，神疲乏力；慢性盆腔炎。公司妇炎平胶囊：清热解毒，燥湿止带，杀虫止痒。用于湿热下注，带脉失约，赤白带下，阴痒阴肿，以及滴虫、霉菌、细菌引起的阴道炎、外阴炎等。	对标公司产品市场占有率和收入情况无公开数据对比。 2020 年千金药业妇科千金胶囊销售量为 1,845.99 万盒，公司 2020 年妇炎平胶囊销量为 42.88 万盒。
归脾液	浙江维康药业股份有限公司	人参健脾片	维康药业人参健脾片：补气健脾，开胃消食。用于脾虚湿困所致的食少便溏，或吐或泻，脘腹胀满，四肢乏力，面色萎黄。	公司与对标公司市场销售规模相当。 2019 年维康药业人参健脾片销售额为 3,274.02 万元，公司归脾液销售额为 2,498.77 万元。

			公司归脾液：益气健脾，养血安神。用于心脾两虚，气短心悸，失眠多梦，头昏头晕，肢倦乏力，食欲不振，崩漏便血。	
固精补肾丸	江西汇仁药业股份有限公司	肾宝片	汇仁药业肾宝片：调和阴阳，温阳补肾，扶正固本。用于腰腿酸痛，精神不振，夜尿频多，畏寒怕冷；妇女白带清稀。 公司固精补肾丸：温补脾肾。用于脾肾虚寒，食减神疲，腰酸体倦。	2018 年零售药店壮腰健肾药（中成药）汇仁药业的肾宝片销售额为 72,232 万元，市场占有率为 9.21%。 2018 年公司固精补肾丸销售额为 244.50 万元。
健儿清解液	海南葫芦娃药业集团股份有限公司	小儿肺热咳喘颗粒	葫芦娃小儿肺热咳喘颗粒：清热解毒，宣肺止咳，化痰平喘。用于感冒，支气管炎属痰热壅肺证者。 公司健儿清解液：清热解毒，祛痰止咳，消滞和中。用于口腔糜烂，咳嗽咽痛，食欲不振，脘腹胀满等。	公司与对标公司市场销售规模相当。 2019 年葫芦娃小儿肺热咳喘颗粒销售额为 1,019.10 万元，公司健儿清解液销售额为 1,219.57 万元。

经上表分析：①根据米内网数据，2018 年公司产品消炎利胆片与广州白云山和记黄埔中药有限公司、广东罗浮山国药股份有限公司、吉林紫鑫药业股份有限公司相关竞品相比，在县级公立医院、乡镇卫生所消炎利胆片产品销售收入和市场率占有率排名第一。②根据米内网数据，2020 年公司产品参芪降糖片与对标公司羚锐制药相关竞品相比，销售收入相当，在城市公立医院、城市社区、县级公立医院、乡镇卫生所糖尿病用药（中成药）市场份额排名分别为第六位和第五位。③胆石通胶囊和健儿清解液，与对标公司相关竞品市场销售规模和占有率相当。④苦木注射液全国主要对标企业仅为江西青峰药业有限公司，暂无市场公开数据进行对比。⑤固精补肾丸、妇炎平胶囊与竞品对比，虽然销售规模较小，但报告期内公司产品销售额较为稳定，公司该等产品未来发展空间较大。

2、进一步分析发行人产品的竞争优势、消费者选择相关药品的主要考量因素，行业竞争态势以及我国中成药行业发展政策现状及变化趋势、发行人所面临的竞争态势会否发生重大变化

（1）公司产品竞争优势

公司各主要产品的竞争优势如下：

序号	产品	产品竞争优势
1	消炎利胆片	公司产品消炎利胆片为原研首创品种，曾获中成药制造行业最高奖“国家银质奖”，先后被评为广东省优质产品、广东省名牌产品、广东省高新技术产品，其研制项目被选为“改革开放三十年广东省中医药产业科技创新优秀项目”。公司在胆道疾病治疗方面具备深厚的经验。根据米内网数据，在中国公立医院终端（城市公立医院、县级公立医院）、公立基层医疗终端（城市社区卫生中心/站、乡镇卫生院）市场的消炎利胆片销售排名中，公司消炎利胆片产品 2015 年至 2018 年连续 4 年全国消炎利胆片市场份额排名第一，市场份额为 30%左右。消炎利胆片 2009 年入选国家医保目录，属于甲类品种，2009 年入选国家基药目录。
2	胆石通胶囊	胆石通胶囊为原研首创品种，曾获中成药制造行业最高奖“国家银质奖”。2002 年至 2009 年被评为国家二级中药保护品种，先后被评为广东省优质产品、广东省高新技术产品和国家中医药管理局优质产品，2011 年取得“治疗胆结石、胆囊炎和胆道炎的药物及其制备方法”发明专利，2019 年荣获第二十一届中国专利奖优秀奖。胆石通胶囊 2009 年入选国家医保目录，属于乙类品种。
3	参芪降糖片	公司产品参芪降糖片，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。
4	苦木注射液	公司产品苦木注射液，为原研首创品种，2006 年至 2012 年被评为国家二级中药保护品种。全国仅有两家企业生产苦木注射液，竞争程度相对较少
5	妇炎平胶囊	公司产品妇炎平胶囊，为原研首创、独家剂型品种，2002 年至 2009 年被评为国家二级中药保护品种，属于国家医保目录乙类产品。
6	归脾液	归脾液为双跨产品，既可以在医院以处方产品销售，也可以在药店等终端以 OTC 产品销售，消费群体广泛。全国仅有两家企业生产归脾液，竞争程度相对较少
7	固精补肾丸	公司独家产品，中药凭借着安全长效的特点,受到众多消费者信赖,因此在调理滋养身体的过程中,中药备受推崇，尤其是滋补肾阳,调理肾透支方面,。公司产品固精补肾丸功效温补脾肾，用于脾肾虚寒，食减神疲，腰酸体倦，产品质量已逐步在消费者形成良好的口碑
8	健儿清解液	公司产品健儿清解液，为原研首创产品，为国家医保目录乙类品种

消费者在选择药品时，往往会选择知名度高、质量好的产品，对经常选用的药品忠诚度更高，对进入医保目录的产品也会优先考虑。

公司产品的竞争优势如下：

①公司产品具有良好的品牌形象

公司注重品牌的打造,公司产品品牌具有深厚的历史底蕴,经过长期的经营,公司已在医药制造业树立了良好的品牌形象,公司作为“潮汕老字号”、“广东老字号”企业,其“万年青”商标被评为广东省著名商标,“万年青”牌产品已被众多消费者认可。同时,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、健儿清解液为公司原研首创产品,市场进入较早,经历多年的市场检验,公司产品得到消费者充分认可。

②公司产品具有质量优势

公司产品质量稳定,疗效显著,市场认知度高。公司产品消炎利胆片、石淋通片、脑力宝丸曾获得“国家银质奖”,消炎利胆片、胆石通胶囊、妇炎平胶囊、益心丸等 9 个产品曾荣获“广东省优质产品奖”,妇炎平胶囊、筋痛消酊等 4 个产品曾荣获“广东省科学技术进步奖”,消炎利胆片、妇炎平胶囊、苦木注射液、健儿清解液等 8 个产品被认定为“广东省高新技术产品”。同时,公司曾参与起草的消炎利胆片质量标准收载于《中国药典》1997 年增补本。

③公司产品资质优势

一般情况下,进入医保目录品种,一般是消费者使用量较大的品种,市场空间巨大。公司拥有 101 个药品批准文号,其中 10 个产品为独家品种,4 个产品为独家剂型,16 个产品列入国家基药目录,39 个产品列入国家医保目录,25 个产品列入国家低价药目录。公司主要产品消炎利胆片、胆石通胶囊、参芪降糖片、妇炎平胶囊等入选国家医保目录,公司主要产品对应的市场空间巨大,公司产品增长前景良好。

(2) 我国中成药行业发展政策现状及变化趋势

在发展政策上,国家对中成药行业持鼓励和支持态度。《中华人民共和国中医药法》、《中国的中医药》白皮书的发布从制度上确立了中医药在医药健康体系中的核心作用。医保目录扩容,纳入目录的中成药数量增加,居民购买中成药减负,有助于增强居民购买能力,中药市场的规模将持续扩大。

国务院发布的《中医药发展战略规划纲要(2016-2030 年)》是首次在国家层面编制中医药发展规划，标志着中医药发展已列入国家发展战略。《中医药发展战略规划纲要(2016-2030 年)》提出，到 2020 年，中药工业总产值要占医药工业总产值 30%以上，中医药产业成为国民经济重要支柱之一；到 2030 年，中医药对经济社会发展的贡献率要进一步增强，进一步巩固在世界传统医药发展中的引领地位。

综上，国家政策对中成药的鼓励和支持持续向好，中药工业规模将持续扩大。

(3) 中成药行业竞争态势

从中成药市场来看，根据《2019 年度中国医药市场发展蓝皮书》，2018 年中国城市实体药店中成药市场 TOP20 产品的市场份额为 24.69%，TOP20 厂家的市场份额合计 32.94%，市场集中度较低。随着行业监管趋严，质量标准逐渐提高，中医药产业链将进行产业结构调整和产品升级换代，行业集中度将持续提升。

从公司产品来看，公司参芪降糖片作为糖尿病用药受行业政策影响较为明显，糖尿病主要化药产品阿卡波糖、二甲双胍自 2020 年列入国家带量采购目录后，不再进行大规模的专业化推广，而公司不断加大参芪降糖片的推广活动，推动了参芪降糖片在医院销售业务的增长，同时也带动了院外药店、诊所的增长。而公司其他产品市场需求稳定，竞争态势未有较大的变化。

公司“万年青”品牌产品质量多年以来得到消费者的认可，主要产品在市场上具有持续稳定的需求。公司在积极开拓产品市场，扩大产品市场份额的同时，也加大公司产品的研发投入，加强公司产品进行二次开发，提高公司产品附加值，如参芪降糖片的二次开发、苦木雾化吸入溶液的研发等。公司也顺应市场销售模式的变化趋势，逐步采用线上销售方式，推广销售公司产品，拓展公司的销售渠道。公司将行业竞争中，不断提高产品竞争力和渠道销售能力，提高公司产品的盈利能力。公司紧跟市场变化而发展，公司所面临的竞争态势未发生重大变化。

3、分主要药品分析披露发行人主要产品是否存在销售及业绩下滑风险，是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响

公司主要产品 2017 年至 2020 年各季度销售具体情况如下：

(1) 参芪降糖片

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
第一季度	1,973.86	724.20	717.04	427.97
第二季度	1,148.79	1,711.73	2,027.26	657.66
第三季度	2,428.22	854.90	1,638.27	810.51
第四季度	2,566.79	2,349.92	1,783.34	459.98
合计	8,117.66	5,640.76	6,165.91	2,356.12

2020 年参芪降糖片销售金额为 8,117.66 万元，较 2019 年增长 2,476.91 万元，在我国口服降糖药市场持续稳步增长的行业背景下参芪降糖片销售前景良好。2021 年第一季度参芪降糖片销售金额为 1,660.21 万元，预计 2021 年上半年参芪降糖片销售金额在 3,800 至 4,000 万元。公司产品参芪降糖片市场前景较好，不存在该产品销售及业绩下滑风险。

(2) 胆石通胶囊

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
第一季度	181.86	326.98	482.69	397.28
第二季度	346.52	426.97	119.21	213.70
第三季度	298.31	258.59	183.44	162.71
第四季度	404.71	288.14	411.53	390.18
合计	1,231.41	1,300.67	1,196.87	1,163.87

2020 年胆石通胶囊销售金额为 1,231.41 万元，较 2019 年基本持平。2021 年第一季度胆石通胶囊销售金额为 295.17 万元，较上年同期增长 113.31 万元，销售已基本恢复。预计 2021 年上半年胆石通胶囊销售金额在 600 至 720 万元。公司产品胆石通胶囊销售较为稳定，不存在该产品销售及业绩下滑风险。

(3) 妇炎平胶囊

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------	--------	--------	--------

第一季度	930.94	109.93	85.04	53.56
第二季度	84.68	1,132.99	681.25	286.37
第三季度	558.78	771.58	1,451.72	607.43
第四季度	108.20	447.87	497.97	166.52
合计	1,682.60	2,462.37	2,715.98	1,113.88

妇炎平胶囊 2020 年较 2019 年销售有所下降，是因新冠肺炎疫情影响诊所类终端销售和公司 2020 年第四季度销售策略调整所致。

2020 年第四季度公司对产品妇炎平胶囊进行了销售策略的调整，重心以医院、社区卫生服务站开发为主，同时为了避免终端市场价格混乱导致医保支付价格不稳定，进而影响公司开拓医院市场的投标价格，故公司逐步减少药店、诊所终端的销售。

妇炎平胶囊的收入波动，对公司影响较少。2017 年-2020 年，公司妇炎平胶囊扣除销售推广的税后毛利，分别为 257.05 万元、386.32 万元、268.31 万元、203.80 万元。

2021 年第一季度，公司妇炎平胶囊销售金额为 54.39 万元，妇炎平胶囊在 2021 年第一季度销售收入较低，主要系公司延续 2020 年第四季度销售策略调整导致。公司 2021 年第二季度在控制渠道的基础上已经逐步恢复妇炎平胶囊的销售，预计 2021 年上半年预计妇炎平胶囊销售金额在 900 至 1,100 万元。

公司产品妇炎平胶囊 2020 年主要受到公司销售策略的调整和疫情影响所致，上述因素的影响为暂时性影响，公司产品妇炎平胶囊市场需求未有重大变化，故不存在该产品销售及业绩下滑风险。

(4) 固精补肾丸

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
第一季度	108.70	445.24	83.76	244.58
第二季度	111.11	157.45	31.50	17.29
第三季度	76.03	331.76	46.99	36.00
第四季度	152.44	283.47	82.26	72.31

合计	448.28	1,217.92	244.50	370.18
----	--------	----------	--------	--------

2020 年因新冠肺炎疫情影响，药店的促销和活动均有所减少，公司线下零售药店终端补益类产品销售较少，同时 2020 年公司部分销售人员变动，导致固精补肾丸销售金额下降。2021 年第一季度，公司固精补肾丸销售金额为 47.83 万元。公司目前正在重新组建销售团队，积极开拓线上市场和线下药店，2021 年上半年预计固精补肾丸销售金额在 250 至 350 万元。

公司产品固精补肾丸 2021 年第一季度销售下滑，主要是受到公司销售团队调整影响，未来，随着公司销售渠道的重建，该产品将销售量得到逐步恢复，公司该产品销售或业绩不存在持续下滑的风险。

(5) 归脾液

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
第一季度	413.74	365.74	188.19	182.12
第二季度	617.85	498.39	230.81	127.77
第三季度	734.89	982.61	368.21	150.74
第四季度	672.69	652.03	560.17	140.31
合计	2,439.17	2,498.77	1,347.38	600.94

2020 年归脾液销售金额为 2,439.17 万元，较 2019 年基本持平，2021 年第一季度销售金额较上年同期增长 247.20 万元，2021 年上半年预计归脾液销售金额在 1,300 至 1,500 万元。公司产品归脾液市场需求稳定，该产品不存在销售或业绩下滑的风险。

(6) 健儿清解液

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
第一季度	259.61	203.90	322.75	218.89
第二季度	167.43	498.02	415.64	181.42
第三季度	271.72	337.92	346.10	255.03
第四季度	330.13	179.73	443.42	147.14
合计	1,028.89	1,219.57	1,527.91	802.48

2020 年健儿清解液销售金额为 1,028.90 万元,较 2019 年下降 190.67 万元,2021 年第一季度销售金额为 251.29 万元,预计 2021 年上半年健儿清解液销售金额在 600 至 650 万元。公司产品健儿清解液市场需求稳定,该产品不存在销售或业绩下滑的风险。

(7) 苦木注射液

单位: 万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
第一季度	318.33	1,520.75	965.98	669.20
第二季度	171.19	1,559.91	989.56	517.97
第三季度	832.13	949.92	867.61	584.95
第四季度	647.97	1,224.73	871.19	640.22
合计	1,969.62	5,255.31	3,694.34	2,412.34

2020 年受新冠肺炎疫情影响销售金额较 2019 年所有下降,但是随着疫情的逐步缓解,2020 年下半年销售金额明显高于上半年,下半年销售金额为 1,480.10 万元,公司苦木注射液市场需求逐步恢复,预计 2021 年上半年苦木注射液销售金额在 1,450 至 1,550 万元。公司产品苦木注射液是的销量下降主要是受到疫情的影响,随着疫情得到缓解,该产品的销售将逐步得到恢复,该产品不存在销售及业绩持续下滑的风险。

(8) 消炎利胆片

单位: 万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
第一季度	994.78	1,794.39	1,635.97	1,526.17
第二季度	1,488.61	1,540.01	1,330.20	1,177.40
第三季度	1,234.50	847.70	1,064.95	916.38
第四季度	1,273.77	1,366.05	883.67	747.31
合计	4,991.67	5,548.15	4,914.79	4,367.26

2020 年消炎利胆片销售金额为 4,991.67 万元,较 2019 年下降 556.50 万元,2021 年第一季度消炎利胆片销售金额为 1,103.59 万元,较上年同期增长 108.81 万元,预计 2021 年上半年消炎利胆片销售金额在 2,450 至 2,550 万元,销售已

基本恢复。公司产品消炎利胆片市场需求稳定，该产品不存在销售及业绩持续下滑的风险。

(8) 口罩

2020 年，受新冠疫情影响，公司新增口罩业务，当年口罩业务贡献收入 5,977.73 万元，毛利额 2,658.55 万元。

公司口罩业务于 2020 年 3 月开始产生收入，2021 年一季度口罩业务营业收入 447.45 万元，较上年同期增长 211.06 万元。公司口罩业务收入、销量及单价变动情况如下：

项目	2021 年 1 季度	2020 年	2020 年 1 季度
销售数量（万只）	2,365.89	8,749.18	113.30
销售收入（万元）	447.45	5,977.73	236.39
平均销售单价（元/只）	0.19	0.68	2.09

2020 年上半年，由于新冠肺炎疫情爆发的影响，市场对口罩的需求量激增，但由于前期口罩生产产能不足，口罩供应紧张，导致口罩的价格较高。而随着口罩生产企业的复工、大量新企业进入口罩生产行业，口罩的产量迅速提升，口罩的供应量增加，口罩的价格回落，逐渐趋于正常。

2021 年第一季度，公司口罩销售金额为 447.45 万元。预计 2021 年 1-6 月，公司口罩销售金额为 800 至 1,000 万元，较去年同期下降-81.34%至-76.68%。

综上所述，口罩业务受到疫情的影响较大，随着全球疫情的逐步缓和，口罩销售单价恢复至正常水平。受销售单价下降影响，2021 年一季度口罩业务盈利能力较 2020 年有所下降，但鉴于公司口罩业务市场需求仍将持续、销售数量较为稳定，公司口罩业务盈利能力较 2021 年一季度持续下降风险较低。因此，不存在发行人持续经营能力产生重大不利影响。

以上内容已在招股说明书“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“13、公司主要产品的销售情况”补充披露。

(三) 结合发行人研发投入、现有产品自研及专利取得情况、在研项目进展、同行业公司研发投入情况，补充披露发行人研发能力优劣势、相关研发投入能否支撑发行人业绩增长、发行人是否存在业绩下滑风险。

1、公司研发投入、现有产品自研及专利取得情况、在研项目进展情况

2017 年-2020 年，公司研发投入分别为 691.54 万元、704.11 万元、781.68 万元和 1,054.96 万元，占营业收入的比例分别为 3.61%、2.42%、2.47%和 3.09%。公司根据制定的战略规划及研发计划开展研发活动，研发投入主要投向新药研发和重点品种的二次开发。随着公司营业规模不断扩大，研发投入逐年上升。

公司现已拥有 101 个药品文号，其中 32 个原研产品、10 个独家品种、4 个独家剂型。公司产品消炎利胆片为原研首创产品、独家品种药品，两次荣获国家银质奖，被评为广东省高新技术产品，其研制项目被评为“改革开放三十年广东省中医药产业科技创新优秀项目”，胆石通胶囊“治疗胆结石、胆囊炎和胆道炎的药物及其制备方法”发明专利保护“2019 年获第二十一届中国专利奖优秀奖”；公司产品消炎利胆片、妇炎平胶囊、苦木注射液、健儿清解液、益心丸等 8 个产品被认定为“广东省高新技术产品”；石淋通片、脑力宝丸曾获得“国家银质奖”；胆石通胶囊、妇炎平胶囊、益心丸等 9 个产品曾荣获“广东省优质产品奖”；妇炎平胶囊、筋痛消酊等 4 个产品曾荣获“广东省科学技术进步奖”。

公司目前拥有发明专利 3 项，实用新型专利 6 项，外观设计专利 12 项，被评为“广东省工程技术研究开发中心”、“广东省省级企业技术中心”。其中，公司 3 项发明专利对应的自研产品及其技术优势如下：

发明专利名称	对应自研产品	技术优势
治疗胆石症、胆囊炎和胆道炎的药物及其制备方法	胆石通胶囊	涉及以中药材为原料制备的中成药和制备方法。该组合物是由药材蒲公英、水线草、绵茵陈、广金钱草、溪黄草、枳壳、柴胡、大黄、黄芩和干鹅胆膏制成，并可用常规的中药制剂工艺制成。药效试验表明该药具有良好的利胆、抗炎、镇痛、引起胆囊平滑肌张力升高，对抗胆囊平滑肌痉挛性收缩等作用。临床观察表明该药对胆石症、胆囊炎、胆道炎具有显著疗效，不良反应少。制备方法具备生产过程能耗低、溶剂易于回收、提高产品疗效等特点。
参芪降糖制剂 HPLC 标准指纹图谱及其	参芪降糖片	中药指纹图谱在一定条件下能基本反映所含成分的全貌，较好地体现成分的复杂性和相关性，广

构建方法		泛应用于中药质量评价和控制，比单一成分或指标性成分的质量控制方法，更加具有科学性和全面性。本发明在参芪降糖片现行质量标准的基础上进行质量标准的提高，对其指标成分进行定性鉴别和定量分析，建立 HPLC 指纹图谱，实现对参芪降糖片更为全面的质量评价，为其临床用药安全提供科学依据。通过全面、准确评价参芪降糖制剂的整体质量，有利于保证参芪降糖制剂的质量及临床疗效。
一种健儿清解液的检测方法	健儿清解液	采用高效液相色谱法测定健儿清解液中绿原酸、枸橼酸、苯甲醛和苯甲酸的含量，加强对健儿清解液的质量控制，保证健儿清解液的安全性和有效性。

为保持公司竞争力、产品和技术创新优势，截至 2021 年 5 月 31 日公司正在从事的主要药品研发项目及研发进展情况如下：

序号	研发方向	对应产品	项目名称	研发目标	研发内容	进展
1	新药开发	保阴颗粒	保阴颗粒治疗阴虚出血症的研究	研究开发经典名方中药复方制剂保阴煎的药学研究及安全性评价，形成药学研究及安全性评价全套技术资料，完成经典名方新药研究开发及注册申请。	处方药味的确认、功能主治的论证、用法与用量的论证与确认；工艺研究和质量标准研究；稳定性研究及安全性评价。	完成处方考证、药材研究、物质基准研究（工艺研究、质量研究），正开展制剂研究及中试样品试制准备。
2		苦木雾化吸入溶液	苦木雾化吸入溶液的研发	完成新药研究开发及注册申请。	1、药学研究，提取纯化工艺的研究、制剂研究、质量研究；2、毒理药理研究，包括药效学、安评、药代等研究；3、以及后续的临床研究	已完成政策性论证、部分市场调研，目前继续进行可行性分析，并初步拟定药学研究方案
3		1	具栖冬青苷用于治疗冠心病心绞痛的研究	完成新药研究开发及注册申请。	1、药学研究，提取纯化工艺的研究、制剂研究、质量研究；2、毒理药理研究，包括药效学、安评、药代等研究；3、以及后续的临床研究	已完成提取工艺和纯化工艺的初步探索、部分药效学探索研究和药理研究。目前正在项目可行分析
4	重点产品二次开发	苦木注射液	苦木注射液再评价及检验方法的建立和质量标准的提升	完成苦木注射液化学物质基础与质量评价研究，符合中药注射剂再评价申报要求。	苦木注射液化学成份分析；完成工艺考察及质量评价研究，建立成品质量标准。	已完成苦木注射剂中主要化学成分分离鉴定（苦木药材-中间体-苦木注射液指纹图谱分析、苦木药材化学成分表征及苦木注射剂主要成分分离鉴定及活性评价等），已开展中间体及制剂质量标准研究，苦木注射液聚山梨酯 80 的含量测定方法研究；已开展苦木药材-中间体-苦木注射液 UPLC-Q-TOF-MS/MS 鉴别分析研究。
5			苦木注射液抑制幽门螺杆菌的功效研究	研究苦木注射液的新适应症，评价苦木注射液对幽门螺旋杆菌的抑制和清除作用。	通过细胞试验、建模和动物体内试验，采用灌胃、注射两种方案，比较幽门螺杆菌	已完成苦木注射液抑制幽门螺杆菌的体外试验，获得阳性结果；进行了苦木注射液对感染 Hp 6 周龄 Balb/C 小鼠体内治疗效果考察，通

序号	研发方向	对应产品	项目名称	研发目标	研发内容	进展
					的数量。评价抑杀效果。	过尿素酶实验，HE 染色和姬姆萨染色观察清除效果。初步体内实验证明苦木注射液是一种治疗 Hp 感染的有效策略，继续开展苦木注射液治疗效果评价。
6			苦木注射液抑制冠状或新型冠状病毒效果筛选和细胞实验	筛选判定苦木注射液对冠状病毒或新冠病毒作用机理。	通过计算机模拟技术对苦木注射液的组分与冠状病毒相关靶点 9 个口袋模型的作用进行分子对接预测。	已基本完成，发表论文《苦木注射液成分抑制 SARS-CoV-2 的研究》
7		参芪降糖片	参芪降糖片质量标准研究	提高参芪降糖片的质量标准，争取列入 2020 版《中国药典》增补本。	建立处方中主要药材成分的显色鉴别及含量测定；修订参芪降糖片产品质量标准。	建立鉴别方法（修订人参茎叶皂苷、南五味子的薄层色谱鉴别，建立黄芪、枸杞子和麦冬的薄层色谱鉴别方法），建立 HPLC 法测定参芪降糖片中人参皂苷 Re 的含量测定方法及黄芪含量测定方法考察。该质量标准已收录于 2020 年版《中国药典》。
8			针对 GLP-1 靶点降糖新中成药关键技术研究	明确参芪降糖片对 L 细胞具有保护和增殖的作用机理，开发作用靶点为 GLP-1 的中药 5 类或 6 类降糖新药。	参芪降糖片各组分对 L 细胞-GLP-1 系统作用的研究；针对 GLP-1 靶点降糖新中成药药效学研究；HPLC 标准指纹图谱研究。	已完成药理研究（参芪降糖片对 L 细胞-GLP-1 系统作用的研究）及药效学研究（考察其对糖尿病引起的血脂异常、糖尿病肾病的影响），开展 HPLC 标准指纹图谱的研究。
9		消炎利胆片	消炎利胆片增加治疗肠炎的研究	研究消炎利胆片新适应症，申请发明专利。	进行消炎利胆片抗肠炎指标的测定及相关机制的探讨。	通过 UPLC-UV-ESIMS 联用分析，分析出 3 个主要化学成分。再通过制备型 HPLC 对三个主成分进行纯化，并进行核磁分析和高分辨质谱测试，最终确定了其中两个主成分的化学结构式，分别为：穿心莲内酯和 14-去氧-11,12-二去氢穿心莲内酯。已开展 HPLC 法进行消炎利胆片中两个主要成分的含量测定，构建溃疡性结肠炎小鼠模型，开展抗肠炎作用研究。
10		益心丸	益心丸成分分析及抗疲劳作用研究	研究益心丸新适应症，申请发明专利。	进行益心丸抗疲劳指标的测定及相关机制的探讨。	已立项，正在进行抗疲劳作用实验及观察。

注 1：拟新开发药品尚未命名

2020 年国家药监局发布《关于促进中药传承创新发展的实施意见》明确指出传承精华，注重整体观和中医药原创思维，促进中药守正创新，坚持以临床价值为导向，推进古代经典名方向新药转化，鼓励对已上市中药品种的二次开发。公司根据政策导向，实施的在研项目主要是新药的开发和进一步推动现有产品品质的提升。

在新药开发方面，公司正在研究“古代经典名方——保阴煎”中药制剂。保阴煎是具有凉血滋阴，清热止血功效的中药经典名方，2018 年被收录于由国家

中医药管理局会同国家药品监督管理局制定《古代经典名方目录（第一批）》中（编号 61），是国家政策重点扶持用药。根据《古代经典名方中药复方制剂简化注册审批管理规定》，在新的中药注册分类中，明确古代经典名方的中药复方制剂可以豁免临床加快上市。目前公司已完成处方考证、药材研究、物质基准研究（工艺研究、质量研究），正开展制剂研究及中试样品试制准备阶段，力争 2 年内完成经典名方新药研究开发及注册申请，为公司业绩增长提供新动力。此外，公司基于对现有产品苦木注射液多年的研究和二次开发基础，拟开发新药“苦木雾化吸入溶液”用于治疗感冒、上呼吸道感染、急性扁桃体炎，实现通过雾化吸入给药快速发挥药物作用、减少给药剂量、降低药物副作用目的。

在重点产品二次开发方面，公司注重产品研发和市场的深度结合，主要对市场容量大、市场前景好、利润贡献度高的品种进行扩展适应症、再评价、提高质量标准的研究。通过对重点产品的二次开发，可以确认产品新发现的适应症，对指导和规范临床合理用药、开拓新市场有重要意义，并且使公司对重点产品有更加清晰的认识，提高产品质量标准，规避潜在风险减少不良反应的发生，有利于产品的学术推广和公司的长远发展。如公司通过对苦木注射液的二次开发，研究苦木注射液的新适应症，并完成苦木注射液的工艺考察及质量评价研究，建立成品质量标准，确保产品符合中药注射剂再评价要求。

2、公司与同行业公司研发投入对比情况

2017 年-2020 年，公司与同行业公司研发投入占营业收入的比例如下：

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	平均数
佐力药业	2.79%	2.98%	3.69%	2.69%	3.04%
方盛制药	4.19%	3.77%	4.03%	4.07%	4.02%
羚锐制药	3.64%	3.65%	2.81%	3.05%	3.29%
珍宝岛	3.65%	2.63%	3.27%	2.99%	3.14%
维康药业	3.28%	3.30%	2.84%	3.89%	3.33%
行业平均	3.51%	3.27%	3.33%	3.34%	3.36%
发行人	3.09%	2.47%	2.42%	3.61%	2.90%

公司研发费用率略低于同行业公司的平均水平，主要是由于①上述同行业可比上市公司上市时间较早，经多年发展使其营业规模较大，资金实力较强，研发

投入力度相对更大；②同行业可比上市公司持续研发时间较长，项目储备较多，研发人数较多；③公司专注于中成药产品领域的研发工作，同行业上市公司存在研发投入较大的化药研发项目，如羚锐制药、方盛制药 8 项主要在研项目中仅 1 项为中成药研发，珍宝岛 8 项主要在研项目中仅 2 项为中成药研发。

根据同行业公司 2020 年定期报告，公司药品在研项目与同行业公司中成药在研主要项目对比情况如下：

公司名称	中成药在研项目数量	涉及产品名称/代码	研发方向
佐力药业	4	灵泽片、乌灵复方制剂、中药复方制剂、中药配方颗粒	1 项已上市药品再评价、2 项新药开发、1 项中药配方颗粒备案
方盛制药	1	金古乐片	1 项新药开发
羚锐制药	1	YJYZYLR014	1 项新药开发
珍宝岛	2	注射用血塞通（冻干）、舒血宁注射液	2 项已上市药品再评价
维康药业	8	七叶神安分散片、银黄滴丸、金水六君煎、开心散等 7 个品种	2 项新药开发、1 项扩展适应症、5 项已上市药品二次开发
发行人	10	保阴颗粒、苦木雾化吸入溶液、苦木注射液、参芪降糖片、消炎利胆片等 7 个品种	3 项新药开发、7 项已上市药品二次开发

综上，公司专注于中成药的新药开发和主要产品的二次开发工作。目前，公司自身营业收入规模约为 3 亿元，尚处于成长阶段，但公司研发费用呈现逐年增长趋势。公司本次公开发行的募投项目之一为研发中心建设项目，随着未来募集资金的到位，研发时间的沉淀，公司在研发方面的投入将进一步增加，以保持产品的市场竞争力和公司经营业绩持续稳定增长。

3、发行人研发能力优劣势、相关研发投入能够支撑发行人业绩增长、发行人药品业务业绩不存在下滑风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七 公司的技术与研究开发情况”之“（十一）研发能力优劣势”补充披露如下：

“（十一）研发能力优劣势

1、公司研发能力的优劣势

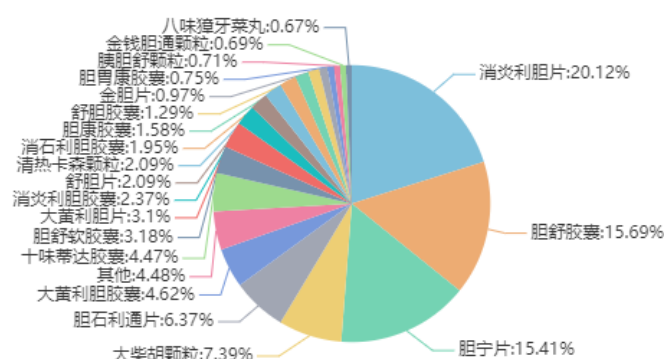
优势	
较强的研发成果转化能力	公司经过多年的技术积累和研发积累，能够有效保证公司新药研发从预实验、药学研究和实验、药效学、毒理学研究以及新产品资料整理申报等研发全过程的实施和管理。公司报告期内 14 项研发项目主要围绕核心技术及相关产品和应用展开，其中 5 项已完成研发，促使核心技术很好的转化为研发成果。
优势产品的二次开发能力	公司经过多年发展，已经形成以消炎利胆片为代表的胆道类药品、苦木注射液等清热类药品等传统优势品种；近几年来，公司参芪降糖片已逐步成长为优势品种。针对公司优势产品，公司在研发方向上主要进行扩展适应症、再评价、提高质量标准等二次开发，通过研发不断提高优势产品的质量和药效，保持或进一步扩大产品市场份额。
完整的研发机构设置和研发项目管理	公司高度重视现有药品品种改进升级、新药研发及生产技术的改良提升。设有研发中心，主要负责根据公司发展需要及经营方针策略，进行新药选题立项、调研论证、处方设计、组方原理、工艺研究及质量标准制订等工作。下设中药分离纯化技术实验室、分析检测实验室、制剂技术研究实验室，可覆盖药品研发主要流程；同时，商务外研部负责技术咨询、资料整理申报、合作洽谈等事项。
合理的研发激励机制	公司制定了一系列创新激励机制，鼓励研发人员积极开展研发活动和技术创新，推出了股权激励制度等措施，为核心技术人员及获得重大成就的研发人员提供良好的福利待遇。公司良好的人才培养机制和激励机制是公司不断创新、培养人才、保持核心竞争力和持续经营能力的根本。
劣势	
研发资金不足	新药研发是一项高投入的过程，研发实验场地的扩大、仪器设备材料的购买、高层次人才引进、与高校等专业机构的合作等都需要大量的财力投入，目前公司正处于发展时期，面临扩大再生产的现状，研发资金投入整体规模相对仍较小，一定程度制约了新产品的开发。
研发团队规模相对较小	药品研发过程较为复杂，需要依靠有经验的研发人才队伍。公司目前研发团队人才主要依靠自行培养，与同行业公司相比，公司目前研发团队规模较小。

2、公司研发投入对应产品的市场前景和市场竞争能力

(1) 消炎利胆片

根据米内网数据，2020 年上半年中国城市公立、城市社区、县级公立、乡镇卫生中成药胆道用药产品中，消炎利胆片市场份额最高，达到 20.12%。2017 年至 2020 年上半年，消炎利胆片市场份额分别为 13.40%、14.61%、15.80%和 20.12%，市场份额稳步提高。

【2020】中国【城市公立,城市社区,县级公立,乡镇卫生】【中成药】【胆道用药】产品名称TOP20格局



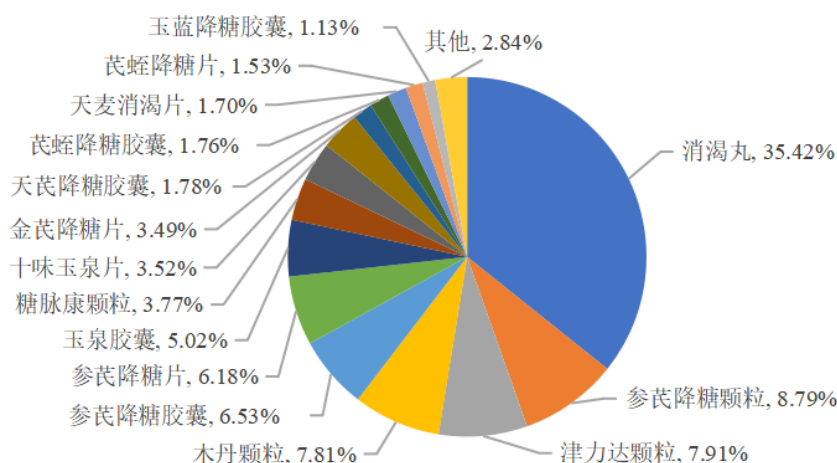
数据来源：米内网

公司以“中药胆道用药专家”著称，公司胆道类产品均为原研首创品种。根据米内网数据，在中国公立医院终端（城市公立医院、县级公立医院）、公立基层医疗终端（城市社区卫生中心/站、乡镇卫生院）市场的消炎利胆片销售排名中，公司消炎利胆片产品 2015 年至 2018 年连续 4 年全国消炎利胆片市场份额排名第一，市场份额为 30%左右。

（2）参芪降糖片

根据米内网数据，2020 年上半年中国城市公立、城市社区、县级公立、乡镇卫生中成药消化系统疾病用药产品中，参芪降糖片（胶囊、颗粒）市场份额达到 21.50%。2017 年至 2020 年上半年，参芪降糖片（胶囊、颗粒）市场份额分别为 20.01%、20.74%、20.23%和 21.50%，市场份额小幅提高。

【2020】中国【城市公立,城市社区,县级公立,乡镇卫生】【中成药】【糖尿病用药】产品名称TOP20格局



数据来源：米内网

公司参芪降糖片为独家剂型产品，根据米内网数据，2017 年-2020 年上半年，在中国公立医院终端（城市公立医院、县级公立医院）、公立基层医疗终端（城市社区卫生中心/站、乡镇卫生院）市场的份额分别为 3.81%、5.05%、5.26% 和 6.18%，市场份额显著提高。随着我国口服降糖药市场持续稳步增长，参芪降糖片销售将保持增长。

（3）苦木注射液

公司苦木注射液，为原研首创品种，2006 年至 2012 年被评为国家二级中药保护品种。苦木注射液具有清热、解毒、消炎的功效。

根据米内网数据，2018 年城市公立医院、县级公立医院、城市社区中心及乡镇卫生院销售额达到 215 亿元，占中成药医疗终端市场总额比例约为 7.46%；2018 年零售药店终端销售额达到 293 亿元。

全国清热解毒中成药销售规模及增长率（零售药店终端）（万元）



数据来源：米内网

随着国家卫计委等部门陆续推出的《抗菌药物临床应用管理办法》《遏制细菌耐药国家行动计划（2016-2020）》《关于进一步加强抗菌药物临床应用管理遏制细菌耐药的通知》等规范抗生素使用的一系列相关政策，也即“限抗令”的实施，临床对于抗生素的使用愈加谨慎。

清热解毒类中成药不仅针对某单一症状，同时具备抑菌、抗病毒、解热等多种功效，中成药凭借良好的疗效和安全性越来越多地应用于抗菌的临床治疗。

上述公司进行重点二次开发的3个主要产品，2017年至2020年贡献毛利金额分别为5,917.70万元、11,099.39万元、12,263.19万元和11,306.80万元，占药品业务毛利额比例分别为56.81%、55.30%、53.55%和56.53%。公司对上述主要产品持续进行研发，随着研发的不断推进，将进一步增强上述产品的市场竞争力。且随着公司对新药研发项目的立项和推进，将进一步支撑公司药品业务业绩增长。

综上，2017年-2019年，公司经营业绩稳步增长。2020年，虽然由于部分主要产品受新冠疫情影响下降较大以及公司销售策略调整影响扣非归母净利润有所下降，但随着公司药品业务的逐步恢复，基于主要品种良好的市场前景，以及公司对中成药领域新药和主要品种的持续投入和开发，相关研发投入能够支撑公司业绩，公司药品业务经营业绩不存在下滑风险。”

（四）结合上述问题回复情况，对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求，分析并披露发行人持续经营能力是否存在重大不确定性。

对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求对发行人持续经营能力是否存在重大不确定性的 10 条情形进行了逐项核查，具体情况如下：

情形 1：发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险

保荐机构、申报会计师核查了发行人主营业务开展情况、所处行业发展概况、产业政策情况以及产品销售情况等。

发行人主要从事中成药的研发、生产和销售，2020 年因新冠肺炎疫情影响，公司增加了口罩的生产、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。根据《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，发行人所处行业不属于国家限制或淘汰类行业。发行人的业务收入均来源于境内，不存在境外经营的情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人不存在所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险的情况。

情形 2：发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况

保荐机构、申报会计师核查了公司所处行业发展概况、市场规模、行业发展规划及产业政策、主要产品市场竞争态势等情况。

随着人民健康观念的转变及消费的不断升级，中成药行业在近几年保持较快发展，中成药行业整体不存在明显的周期性特征。根据米内网统计数据，2019 年我国药品终端市场的 3 大终端药品销售总规模为 19,895 亿元，同比增长 4.41%。《“健康中国 2030”规划纲要》提出，2020 年中国大健康产业产值要达到 8 万亿元，2030 年要达到 16 万亿元。《中医药发展战略规划纲要（2016-2030 年）》提出，到 2020 年，中药工业总产值要占医药工业总产值 30%以上，中医药

产业成为国民经济重要支柱之一；到 2030 年，中医药对经济社会发展的贡献率要进一步增强，进一步巩固在世界传统医药发展中的引领地位。

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人所处行业不存在出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况的情形。

情形 3：发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势

保荐机构、申报会计师核查了发行人所处行业发展概况、进入壁垒、产业政策情况以及发行人在技术积累、资金和经营规模、业务资质等方面的情况，查阅了竞争对手和同行业可比上市公司的公开资料等。

发行人所处行业存在较高的行业准入门槛。目前，我国对药品生产和药品经营实行许可证制度，具有准入壁垒，药品生产企业和药品经营企业必须分别取得《药品生产许可证》、《药品经营许可证》。发行人已取得编号为粤 20160290 的《药品生产许可证》，编号为粤 AA7541008 的《药品经营许可证》。技术壁垒方面，医药行业生产工艺流程复杂，对从业人员素质、设备先进性、原辅料品质和生产环境等方面的要求非常严格。品牌壁垒方面，医药产品与人们健康息息相关，在选择药品时，消费者往往会选择知名度高、质量好的产品，对经常选用的药品忠诚度更高。资金壁垒方面，一般情况下，药品从研究开发、临床试验、试生产到最终产品的销售，需要投入大量的时间、资金、人才、设备等资源。发行人为高新技术企业，被评为“广东省工程技术研究中心”、“广东省省级企业技术中心”，多个产品被认定为“广东省高新技术产品”。报告期内经营规模呈增长趋势，资金实力不断增强，凭借在技术、资金、规模等方面的积累，在万年青品牌形象、产品品类、产品质量控制、营销体系建设等方面形成了企业的竞争优势。

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人不存在所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势的情形。

情形 4：发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化

保荐机构、申报会计师核查了发行人报告期内的主要供应商及客户的采购销售情况，上下游行业市场供求情况，以及主要原材料采购价格、主要产品销售价格的变动趋势。

公司所处行业为中成药制造业，上游为中药材种植业、中药材、中药饮片行业，下游为医药流通企业、医疗机构、药店零售终端等。发行人使用的主要原材料为中药材、辅料以及产品包装材料，发行人与上游原材料供应商保持良好的合作关系，原材料供应及时稳定。近年来，我国医药零售终端的市场规模不断扩大，下游的整体市场需求不断提高。

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人不存在所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化的情形。

情形 5：发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势

保荐机构、申报会计师核查了发行人的业务发展历程，报告期业务开展情况以及主要客户、供应商的变动情况。

发行人自设立以来主要专注于中成药的研发、生产和销售，系发行人的主要业务。因新冠肺炎疫情，发行人于 2020 年响应政府号召新增口罩业务。发行人口罩业务是药品业务的有益补充，发行人不存在业务转型导致负面影响的情形。

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人不存在因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势的情形。

情形 6：发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响

保荐机构、申报会计师核查了发行人报告期主要客户的经营情况、发行人与主要客户的合作及交易情况。

发行人主要客户包括中国医药集团有限公司、上海医药集团股份有限公司、

华润医药商业集团有限公司、广州白云山医药集团股份有限公司等知名企业，主要客户经营情况良好，不存在法身重大比例变化的情形。

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人不存在重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响的情形。

情形 7：发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩

保荐机构、申报会计师核查了发行人的生产流程、生产工艺、核心技术、技术优势、发行人的主营业务发展情况和主要产品的市场占有率情况。

发行人具有完备的研发体系，在研发实力、组织结构、创新激励等方面均能够保障公司具有持续的研发能力。多年来，发行人一直围绕现有药品品种改进升级、生产技术的改良提升等方面进行投入，构建了较为成熟的技术研发体系和研发团队。截至目前，发行人拥有 3 项发明专利、6 项实用新型专利，对产品的关键技术形成了自主知识产权，发行人 8 项产品获得高新技术产品称号。

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。

情形 8：发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象

保荐机构、申报会计师核查了发行人报告期财务数据及财务指标情况，各生产线产能利用率、主要产品产销率情况，并分析其变动原因。

2017 年至 2019 年，发行人实现营业收入分别为 19,158.89 万元、29,049.48 万元和 31,658.50 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 3,190.96 万元，6,057.97 万元和 6,704.22 万元。受新型冠状病毒疫情影响，发行人 2020 年营业收入金额为 34,095.66 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 5,669.21 万元，较 2019 年有所下降。随着国内疫情逐步环节，公司主要经营情况逐步得到恢复，在 2021 年 1 季度，公司营业利润较上

年同期增长 100.73 万元,增幅为 12.39%,扣非归母净利润较上年同期增长 52.53 万元,增幅为 7.37%。同时,2021 年 1 季度发行人药品业务扣非归母净利润较上年同期增长 176.27 万元,增幅为 30.32%,药品业务已逐步恢复。

经核查,保荐机构、申报会计师认为发行人不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势,短期内没有好转迹象的情形。

情形 9:对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼,已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响

经核查,保荐机构、申报会计师认为发行人不存在对业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼,已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响的情形。

情形 10:其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

经核查,保荐机构、申报会计师认为发行人不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

综上所述,保荐机构和申报会计师认为发行人不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 中列举的影响发行人持续经营能力的重要情形,发行人持续经营的能力不存在重大不确定性。

上述内容已在招股说明书之“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“11、公司持续经营能力分析及其依据”部分更新披露。

二、核查意见

保荐机构和申报会计师获取了发行人报告期各期主要产品销售数据,竞品市场销售数据,对产品销售情况及其波动进行分析;访谈了财务负责人,了解 2021 年上半年业绩预计情况,获取了 2021 年 1-5 月药品销售数据并分析其变动是否具有合理性;查询同行业可比公司数据,分析业绩变动是否和同行业公司一致;

获取研发项目投入明细，查阅发行人专利，了解发行人研发项目进展和方向；分析对比发行人和同行业公司研发情况，分析发行人研发优劣势；查询米内网等，了解研发对应主要品种的市场情况。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（一）发行人 2021 年 4-6 月预计净利润和扣非归母净利润较 1-3 月大幅上升的原因具有合理性，发行人业绩预测符合发行人季节性规律和报告期各期历史销售情况，与同行业公司不存在显著差异，发行人预计业绩谨慎合理；

（二）发行人主要产品与竞品功效、市场占有率和收入相比，发行人产品的具有一定竞争优势，我国中成药行业发展政策支撑中成药行业发展、发行人所面临的竞争态势未发生重大变化；发行人主要药品不存在销售及业绩下滑风险，不存在对发行人持续经营能力产生重大不利影响

（三）发行人根据制定的战略规划及研发计划开展研发活动，在研项目投入主要投向新药研发和重点品种的二次开发，2017-2020 年研发投入逐年上升。相关研发投入能够支撑发行人药品业务增长，发行人药品业务不存在业绩下滑风险；

（四）发行人不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 中列举的影响发行人持续经营能力的重要情形，发行人持续经营的能力不存在重大不确定性。

2. 关于经销商变动和 2020 年收入函证情况

申报文件及问询回复显示，报告期内发行人经销商数量分别为 636、971、920、845 个，其中专业化推广模式经销商数量分别为 137、328、362、429 个，传统经销模式经销商数量分比为 499、643、558、416 个。发行人 2020 年客户函证比例为 76.62%、回函比例为 79.98%。

请发行人进一步说明报告期内经销商数量变动较大的原因及合理性，逐年分析各类经销商增加及减少的具体原因、是否符合行业规律以及对发行人销售稳定性和可持续性的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明 2020 年收入函证确认比例较低的合理性、回函不符的具体原因、对未回函收入采取的替代核查措施、相关核查证据能否支撑核查结论。

一、回复说明

（一）请发行人进一步说明报告期内经销商数量变动较大的原因及合理性，逐年分析各类经销商增加及减少的具体原因、是否符合行业规律以及对发行人销售稳定性和可持续性的影响。

1、报告期内经销商数量变动较大的原因及合理性，逐年分析各类经销商增加及减少的具体原因

报告期内，公司药品业务根据推广职能承担主体不同，销售模式分为传统经销模式和专业化推广模式。公司传统经销模式、专业化推广模式经销商客户数量变动情况如下：

分类	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	家数	占比	家数	占比	家数	占比	家数	占比
专业化推广模式客户数量	429	50.77%	362	39.35%	328	33.78%	137	21.54%
传统经销模式客户数量	416	49.23%	558	60.65%	643	66.22%	499	78.46%
合计	845	100.00%	920	100.00%	971	100.00%	636	100.00%

2020 年公司药品业务经销商数量为 965 家，其中专业化推广模式客户数量为 528 家，占比 54.72%，传统经销模式客户数量为 437 家，占比 45.28%。

从经销商总体数量看,2018 年较 2017 年经销商数量增幅较大,2019 年、2020 年经销商数量较为稳定。2018 年与 2017 年相比变动较大,主要系公司加强产品市场拓展,开发新的销售区域和销售渠道,专业化推广模式下公司主动与全国性或区域性大型医药流通公司建立了合作关系,传统经销模式下公司由省级地区推广转变为地级市推广实现了渠道下沉,经销商数量增长与 2018 年收入增长情况相匹配。

(1) 传统经销模式下经销商数量的变动

2018 年公司传统经销模式下经销商数量较 2017 年增加,主要系公司不断开拓新市场导致,2018 年公司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客户资源,导致经销商数量增加。渠道下沉使得单个经销商覆盖的销售区域范围变小,平均交易额下降,公司增加的经销商主要系销售额在 50 万以下的小规模经销商。

2019 年公司传统经销模式下经销商数量较 2018 年减少,主要系公司逐步减少与资金实力较差,能力较弱的经销商合作;同时,部分小规模经销商仅在终端有零星需求的时候向公司采购少量产品,采购次数及金额较少,合作不固定。

2020 年公司传统经销模式下经销商数量较 2019 年减少,主要系受到新冠肺炎疫情的影响,主治发热、咳嗽类药品和补益类药品销售金额下降,传统经销模式下销售收入下降 3,857.16 万元,经销商数量下降与 2020 年收入下降情况相匹配。

(2) 专业化推广模式下经销商数量的变动

2018 年公司专业化推广模式下经销商数量较 2017 年增加,主要系 2018 年受“两票制”政策影响,专业化推广模式下公司加强产品市场拓展,开发新的销售区域,主动与全国性或区域性大型医药流通公司建立了合作关系,同时少部分公司原来的下级经销商直接变为一级经销商。

2020 年、2019 年公司专业化推广模式下经销商数量较 2018 年增加,主要系公司产品开发新的销售区域、新终端,需要增加新的合格客户,其中 2020 年增幅较大,主要系参芪降糖片为慢性病用药,口服降糖药市场持续稳步增长,公司

不断加大参芪降糖片的推广，医生和患者的接受度不断提高，参芪降糖片客户数量增长了 184 家。

2、经销商数量变动是否符合行业规律以及对发行人销售稳定性和可持续性的影响

(1) 经销商数量变动是否符合行业规律

因公司同行业可比上市公司佐力药业、方盛制药、羚锐制药、珍宝岛上市时间较早，其公开披露文件中未披露 2017 年至 2020 年经销商数量的变动情况，故对比最近上市或拟上市的同行业公司在其招股说明书中披露的经销商数量变动情况，具体如下：

单位：家

公司	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
奥普生物（注 1）	480	534	471	364
维康药业（注 2）	——	1,578	1,722	1,252
葫芦娃（注 3）	——	3,447	3,167	2,346
发行人	845	920	971	636

注 1：因奥普生物未公开披露 2020 年度的经销商数量，因此上表对比其 2020 年 1-9 月的经销商数量。

注 2：维康药业未公开披露 2020 年度的经销商数量。

注 3：葫芦娃未公开披露 2020 年度的经销商数量；葫芦娃的经销商数量包括其传统经销商数量和配送商数量，其中配送商模式与发行人专业化推广模式相类似。

从上表看，同行业公司 2018 年经销商数量同比增幅较大，2019 年、2020 年经销商数量较为稳定，公司报告期内经销商数量变动情况与行业一致。

其中，公司及同行业公司 2018 年经销商数量增幅较大，主要系受“两票制”影响传统经销模式逐渐转变为专业化推广模式，以及销售渠道实现下沉导致，同行业公司在其招股说明书中的披露如下：

企业	具体情况
奥普生物	2017 年至 2019 年，公司合作的经销商家数逐年递增，主要原因系： （1）公司新产品进入快速增长阶段，新增较多经销商客户； （2）公司报告期初开始进行销售模式转变，取消了区域总代模式（类似于发行人传统经销模式），由公司销售人员直接与相关下级经销商进行接洽，因此公司部分原区域总代下级经销商转变为公司一级经销商，公司销售人员相应增加，新增合作家数增长较多。

维康药业	(1) 两票制实施前，公司经销模式主要采用推广配送经销商模式（类似于发行人传统经销模式）；两票制实施以后，公司经销模式逐步由推广配送经销商模式转变为配送经销商模式（类似于发行人专业化推广模式）为主； (2) 受“两票制”政策逐步全面实施的影响，公司直接客户逐渐由推广配送经销商为主转为以配送经销商为主，推广配送经销商为辅。原先在“两票制”实施前公司集中销售给推广配送经销商，在“两票制”实施后大部分产品由公司跳过推广配送经销商直接销售给配送经销商，再由配送经销商直接销售至医院等医疗机构终端，由于国内医疗机构终端数量众多，对应有众多的配送经销商，从而导致公司经销商客户数量大幅增加。
葫芦娃	(1) 由于传统经销模式下，经销商一般销往分销商或配送商而后再销往医院，因此，不符合国家“两票制”政策要求。为顺应国家在药品流通领域改革，公司自2017年开始，针对以公立医疗机构为终端客户的产品，逐步由传统的经销模式转变为配送商模式（类似于发行人专业化推广模式）； (2) 配送商模式下配送商主要为具有较强配送能力、资金实力和商业信誉的区域性或全国性的大型医药流通企业，因此，公司直接将产品销往该类客户，并由其直接销往终端医疗机构。

注：上述内容据来自于同行业可比公司公开对外披露文件。

综上，公司经销商数量变动符合行业规律。

(2) 经销商数量变动对发行人销售稳定性和可持续性的影响

报告期内，公司经销商数量存在变动，但公司客户具有稳定性和可持续性，主要原因如下：

A、公司主要经销商合作稳定

2017年至2020年，公司销售收入在50万以上的经销商整体相对稳定，数量分别为76家、83家、103家、93家，占销售收入比例分别为70.28%、71.49%、78.28%、76.14%，其中主要经销商为中国医药集团、上海医药集团、广州白云山医药集团、创美药业股份有限公司、华润医药商业集团和九州通医药集团等，报告期内前五大经销商合计销售收入占经销收入比例分别为31.34%、43.92%、44.65%、46.53%，经销体系稳定。

B、新增和退出经销商交易金额较小

因公司在开发新的销售区域时客户通常小批量采购，或者在终端有需求时临时零星采购，公司新增和退出经销商主要系销售收入在50万元以下的经销商。2018年、2019年、2020年，公司新增经销商占当期经销收入分别为16.96%、11.26%、14.54%，退出经销商占上期经销收入分别为8.75%、9.60%、12.60%，对公司整体销售影响较小。

综上，报告期内公司经销商数量存在变动，但公司客户具有稳定性和可持续性，因此对发行人销售稳定性和可持续性不存在重大影响。

（二）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明 2020 年收入函证确认比例较低的合理性、回函不符的具体原因、对未回函收入采取的替代核查措施、相关核查证据能否支撑核查结论。

1、2020 年收入函证确认比例较低的合理性

2020 年，公司药品和口罩业务含税销售额低于 50 万的小客户超过 1000 家，因小客户销售金额较为零散，选取的发函样本标准为销售额超过 45 万的客户，发函金额比例为 76.62%。

未发函的客户应收账款余额为 731.83 万元，占应收账款总额的比例为 14.54%。针对未发函的客户，抽查了销售订单、签收单、核查了公司发货记录与物流公司货运信息跟踪表的一致性，检查了公司银行流水，核查销售回款情况。

未发函的客户 2020 年销售额为 9,536.75 万元，其中在 2020 年当期已回款 8,804.92 万元，截至 2020 年 5 月 30 日，该部分客户期后回款 300.57 万元，合计回款额为 9,105.49 万元，回款比例为 95.48%。因此，未发函的客户的销售金额可以确认。

2、回函不符的具体原因

截止 2021 年 5 月 31 日，2020 年公司客户回函比例为 91.38%，回函比例较 79.98%提高系合肥苏鲜生超市采购有限公司针对公司口罩业务回函导致。目前，回函差异金额为-36.99 万元，回函差异金额占发函金额的比例-0.12%。

公司根据合同约定将产品交付给购货方，在客户收到产品并签收后公司确认产品销售收入；对于电商经销业务存在无条件退货约定的，公司根据合同约定将产品交付给购货方并对外销售后，公司确认产品销售收入。

函证差异主要是由于：

- （1）公司部分客户以财务收到发票入账，与公司收入确认时间存在差异；
- （2）公司根据销售返利政策按照权责发生制原则计提，而部分客户在返利

实际兑现时入账，与公司账务处理时间存在差异；

(3) 因货运公司运输途中零星产品的外包装受损，客户拒收。

针对回函不符客户，中介机构通过检查发行人与客户签订的订单，检查发行人对客户的发货单、产品签收单，检查发行人销售的增值税发票，银行流水记录等原始单据、核对物流公司物流信息跟踪表是否与公司发货记录一致等方式执行了替代程序。上述回函不符客户对应的收入金额可以确认，该部分函证涉及的收入具有真实性、准确性。

3、对未回函收入采取的替代核查措施、相关核查证据能否支撑核查结论

2020 年，收入函证回函金额为 28,561.73 万元，回函金额占发函金额比例为 91.38%。对未回函收入采取的替代核查措施、相关核查证据情况如下：

(1) 通过检查发行人与客户签订的订单，检查发行人对客户的发货单、产品签收单、销售的增值税发票，核查订单与发货单、签收单、发票的客户名称、产品、数量、金额是否一致；

(2) 核对公司发货记录与销售明细表是否一致，并检查公司物流公司对账单的发货日期、收货地点是否与公司发货单、客户情况一致；

(3) 核对物流公司货运记录跟踪表，与公司物流部发货信息核对，核查公司发货记录的存在、完整性，并核对货运记录跟踪表签收时间与公司收入确认时间的一致性；

(4) 核对公司银行流水记录，检查银行回单、银行对账单等应收账款回款凭证，核查销售回款单位、回款金额和销售明细是否一致；

(5) 检查公司期后回款情况，核实大额且长期未回款客户的原因是否合理。

未回函客户的收入真实准确，未回函客户对应的收入金额可以确认，相关核查证据能否支撑核查结论。

公司 2020 年度整体含税销售额 40,791.57 万元，当期整体回款额为 36,015.86 万元，截止到 2021 年 5 月 30 日，整体期后回款金额 3,533.80 万元，合计整体回款额 39,549.66 万元，整体回款比例为 96.96%。因此整体客户的销售金额可以确

认。

二、核查意见

保荐机构、申报会计师获取了发行人的销售明细数据，统计发行人经销商数量；访谈发行人销售负责人，了解并分析经销商变动的原因及合理性；查找同行业公司公开对外披露信息，分析发行人经销商数量变动情况与同行业公司是否一致；获取发行人销售明细，检查发行人与客户签订的订单、发货单、产品签收单、发票与销售明细的一致性；检查运输公司的运输记录及货运记录跟踪表与公司的销售明细的一致性；检查公司的银行流水，核实发行人客户的回款情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（一）报告期内，发行人经销商数量变动具有合理性，各类经销商增加及减少符合行业规律，经销商数量变动对发行人销售稳定性和可持续性不存在重大影响。

（二）2020 年收入函证确认比例较低具有合理性，对回函不符、未回函收入采取的替代核查措施能够支撑核查结论。

3. 关于苦木注射液合法合规性

申报文件及问询回复显示,《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》限制部分中药注射剂产品在二级以下(不包括二级)医疗机构使用,发行人主要产品苦木注射液未纳入上述目录,不适用相关规定。

请发行人结合中药注射液相关政策及政策变化趋势、中药注射液使用限制情况等,进一步说明发行人销售的合法合规性,是否存在被纳入上述目录管理的风险,是否存在无法销售或限制销售的风险、模拟测算报告期内如发行人相关中药注射液无法销售对发行人业绩的影响,并分析上述因素对发行人持续经营能力的影响,并对相关风险进行充分提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、回复说明

(一)请发行人结合中药注射液相关政策及政策变化趋势、中药注射液使用限制情况等,进一步说明发行人销售的合法合规性,是否存在被纳入上述目录管理的风险,是否存在无法销售或限制销售的风险,模拟测算报告期内如发行人相关中药注射液无法销售对发行人业绩的影响

1、中药注射液相关政策及政策变化趋势、中药注射液使用限制情况

国家有关中药注射剂相关政策情况如下所示:

序号	相关政策	相关内容	实施时间
1	《卫生部、国家食品药品监督管理局、国家中医药管理局关于进一步加强中药注射剂生产和临床使用管理的通知》(卫医政发〔2008〕71号)	加强中药注射剂生产管理、不良反应监测和召回工作;加强中药注射剂临床使用管理。	2008.12.24
2	《国家食品药品监督管理局关于开展中药注射剂安全性再评价工作的通知》(国食药监办〔2009〕28号)	全面开展中药注射剂安全性再评价工作,通过开展中药注射剂生产工艺和处方核查、全面排查分析评价、有关评价性抽验、不良反应监测、药品再评价和再注册等工作,进一步规范中药注射剂的研制、生产、经营、使用秩序,消除	2009.01.13

		中药注射剂安全隐患，确保公众用药安全。	
3	《国家食品药品监督管理局关于做好中药注射剂安全性再评价工作的通知》(国食药监办〔2009〕359号)	全面开展生产及质量控制环节的风险排查，切实控制中药注射剂安全隐患；组织综合评价，保证中药注射剂安全有效质量可控；加快中药注射剂标准提高工作，保证产品质量。	2009.07.16
4	《国务院关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》(国发〔2015〕44号)	提高中成药质量水平，积极推进中药注射剂安全性再评价工作。	2015.08.09
5	《国务院办公厅关于促进医药产业健康发展的指导意见》(国办发〔2016〕11号)	完善质量标准体系，开展中药有害残留物风险评估，加强中药注射剂安全性评价，维护中药产品质量安全。	2016.03.04
6	《中共中央办公厅、国务院办公厅关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》	开展药品注射剂再评价。根据药品科学进步情况，对已上市药品注射剂进行再评价，力争用5至10年左右时间基本完成。上市许可持有人须将批准上市时的研究情况、上市后持续研究情况等进行分析，开展产品成份、作用机理和临床疗效研究，评估其安全性、有效性和质量可控性。通过再评价的，享受仿制药质量和疗效一致性评价的相关鼓励政策。	2017.10.08
7	《国家医保局、人力资源社会保障部关于印发<国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2020年)>的通知》(医保发〔2020〕53号)	在中药注射液类别的药物的备注栏中，对部分药做出了限制要求，例如，某些药品只有二级以上医疗机构才能使用，并做了急重症、病种、人群等方面的限制。总共有40种中成药注射液限制二级以下(不包括二级)的医疗机构使用。	2020.12.25 (国家医保目录于 2021.03.01 生效)
8	《关于印发<新型冠状病毒肺炎诊疗方案(试行第八版修订版)>的通知》(国卫办医函〔2021〕191号)	部分中药注射剂对新型冠状病毒肺炎相关病证具有一定诊疗效果。	2021.04.14

由上表可知，国家有关部门高度重视中药注射剂产品质量和安全性，要求加强中药注射剂生产和临床使用管理。相关政策文件多次强调通过中药注射剂安全

性再评价，提高中药注射剂安全性和质量可靠性。预计推进中药注射剂安全性再评价落地实施将是未来监管工作的重点内容。

目前国家有关部门对中药注射剂的使用限制主要在于临床使用和医保管理方面。在临床使用方面，所有中药注射剂应当在医疗机构内凭医师处方使用，遵守《中药注射剂临床使用基本原则》，基本原则包括选用中药注射剂应严格掌握适应症，合理选择给药途径；辨证施药、严格掌握功能主治；严格掌握用法用量及疗程；严禁混合配伍，谨慎联合用药；用药前应仔细询问过敏史，对过敏体质者应慎用；对老人、儿童、肝肾功能异常患者等特殊人群和初次使用中药注射剂的患者应慎重使用，加强监测；加强用药监护。

在医保管理方面，国家医保目录对部分中成药注射剂规定只有二级及以上医疗机构才能使用，并做了急重症、病种、人群等方面的限制，如在二级以下（不包括二级）医疗机构使用或者不符合急重症、病种、人群等方面限制，将无法进行医保报销。对于发行人苦木注射液等未纳入国家医保目录的中成药注射剂不受上述医保管理规定的限制。

2、进一步说明发行人销售的合法合规性

报告期内，发行人销售苦木注射液合法合规，具体分析如下：

（1）发行人持有合法有效的《药品生产许可证》《药品 GMP 证书》和苦木注射液药品注册批件，万年青医药持有合法有效的《药品经营许可证》和《药品经营质量管理规范认证证书》，发行人及其子公司万年青医药生产和销售苦木注射液符合法律法规的相关规定。

（2）报告期内，发行人通过经销模式销售苦木注射液。发行人向经销商销售苦木注射液时，已查验经销商的药品流通相关资质，不存在向药品流通资质不符合法律法规相关要求的经销商销售苦木注射液的情形。

(3) 我国现行有效的法律、法规、规范性文件未禁止诊所使用中药注射剂，国家医保目录限制部分中药注射剂产品在二级以下(不包括二级)医疗机构使用，苦木注射液未纳入医保目录，不适用医保报销，符合法律法规的相关规定。

(4) 经登陆国家药品监督管理局、广东省药品监督管理局官方网站以及药智数据（<https://db.yaozh.com>）网站查询，并根据广东省药品监督管理局、汕头市市场监督管理局出具的合规证明，发行人及其子公司报告期内不存在因违规销售药品被予以行政处罚的情形。

综上，报告期内，发行人销售苦木注射液合法合规。

3、是否存在被纳入上述目录管理的风险

根据《基本医疗保险用药管理暂行办法》的相关规定，针对国家医保目录，国家医疗保障行政部门建立完善动态调整机制，原则上每年调整 1 次。根据国家医疗保障局关于公布《2020 年国家医保药品目录调整工作方案》和《2020 年国家医保药品目录调整申报指南》的公告，符合《基本医疗保险用药管理暂行办法》规定，且符合一定要求的国家医保目录外的药品，可以纳入 2020 年目录拟新增药品范围，具体要求及发行人苦木注射液对比情况如下：

序号	纳入条件	苦木注射液情况
1	与新冠肺炎相关的呼吸系统疾病治疗用药(纳入《新型冠状病毒肺炎诊疗方案(试行第七版)》的药品)	发行人的苦木注射液未纳入相关《新型冠状病毒肺炎诊疗方案》中
2	纳入《国家基本药物目录(2018 年版)》的药品	发行人的苦木注射液未纳入《国家基本药物目录(2018 年版)》。同时根据《国家基本药物目录管理办法》，国家基本药物目录中的中成药，应当是《中华人民共和国药典》收载的，国家食品药品监管部门、原卫生部公布药品标准的品种，发行人的苦木注射液不满足上述条件
3	纳入《临床急需境外新药名单(第一批)》《临床急需境外新药名单(第二批)》《第一批鼓励仿制药品目录》《首批鼓励研发申报儿童	发行人的苦木注射液未纳入相关名单/目录/清单中

	药品清单》《第二批鼓励研发申报儿童药品清单》或《第三批鼓励研发申报儿童药品清单》，且于 2020 年 8 月 17 日(含，下同)前经国家药监部门批准上市的药品	
4	第二批国家组织药品集中采购中选药品	发行人的苦木注射液不属于第二批国家组织药品集中采购中选药品。根据《国家组织药品集中采购和使用试点方案》，纳入国家组织药品集中采购的药品从通过一致性评价的仿制药对应的通用名药品中遴选试点品种，质量入围标准主要考虑药品临床疗效、不良反应、批次稳定性等，原则上以通过一致性评价为依据，发行人的苦木注射液不满足上述条件
5	2015 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 17 日期间，经国家药监部门批准上市的新通用名药品	发行人的苦木注射液不满足相关规定
6	2015 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 17 日期间，根据临床试验结果向国家药监部门补充申请并获得批准，适应症、功能主治等发生重大变化的药品	发行人的苦木注射液不满足相关规定
7	2019 年 12 月 31 日前，进入 5 个(含)以上省级最新版基本医保药品目录的药品。其中，主要活性成分被列入《第一批国家重点监控合理用药药品目录(化药及生物制品)》的除外	发行人的苦木注射液不满足相关规定

由上表可知，国家医疗保障行政部门对国家医保目录的调整是动态的，但按照目前最新国家医保目录的调整方案，发行人的苦木注射液被纳入国家医保目录管理的可能性较低。

4、是否存在无法销售或限制销售的风险

如前所述，我国现行有效的法律、法规、规范性文件未禁止销售苦木注射液。发行人苦木注射液被纳入国家医保目录管理的可能性较低。

发行人苦木注射液自 1983 年 7 月 23 日获批生产，已经稳定上市销售多年。2006 年至 2012 年，发行人生产的苦木注射液被国家食品药品监督管理局列为国家中药二级保护品种。

经登陆“药品上市许可持有人药品不良反应直接报告系统”查询，发行人苦木注射液不存在引起严重不良反应的情况。经查阅国家药品监督管理局公示的《国家药品不良反应监测年度报告》，报告期各年度内，部分中药注射液存在引起严重不良反应情况，但均未涉及苦木注射液。中药注射剂不良反应主要出现在理血剂、补益剂和开窍剂，发行人苦木注射液所属清热剂出现不良反应情况的占比较低。

因此，发行人的苦木注射液无法销售或限制销售的风险较低。

5、模拟测算报告期内如发行人相关中药注射液无法销售对发行人业绩的影响

2017 年-2020 年，发行人苦木注射液相关数据模拟测算情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	1,969.62	5,255.32	3,694.35	2,412.34
利润总额	693.15	2,326.33	1,799.00	1,435.81
净利润	519.86	1,796.81	1,378.81	1,081.24
发行人扣非净利润	5,669.21	6,704.22	6,057.97	3,190.96
苦木注射液模拟测算净利润占发行人扣非净利润的比例	9.17%	26.80%	22.76%	33.88%

由上表数据可知，报告期内，发行人苦木注射液模拟测算净利润占发行人扣非净利润比例总体呈下降趋势。如苦木注射液无法销售，发行人 2017 年度至 2020 年度模拟测算的扣非净利润分别为 2,109.72 万元、4,679.16 万元、4,907.41 万元和 5,149.35 万元，符合“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元”的上市标准，具有持续经营能力。

（二）分析上述因素对发行人持续经营能力的影响，并对相关风险进行充分提示

如前所述，报告期内，发行人销售苦木注射液合法合规，被纳入国家医保目录管理的可能性较低，无法销售或限制销售的风险较低。发行人产品种类较多，经营业绩对苦木注射液不存在严重依赖。发行人目前正在开展“苦木注射液再评价及检验方法的建立和质量标准的提升”研发项目，将对苦木注射液进行化学物质基础与质量评价研究，建立从药材源头到饮片、中间体、制剂全链条的质量控制措施，进而完善和提高苦木注射液质量标准，不断提高药品质量水平，以满足可能落地实施的中药注射剂安全性再评价要求。

综上，中药注射剂相关政策及政策变化趋势、中药注射剂使用限制情况对发行人苦木注射液经营未产生严重不利影响，发行人具备持续经营能力。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”提示相关风险如下：

“（十一）中药注射剂监管政策风险

公司苦木注射液属于中药注射剂，目前尚未纳入国家医保目录。国家有关部门高度重视中药注射剂产品质量和安全性，要求加强中药注射剂生产和临床使用管理，相关政策文件多次强调要推进中药注射剂安全性再评价工作。国家医保目录限制部分中药注射剂在二级以下（不包括二级）医疗机构使用，或在急重症、病种、人群等方面进行限制。2017-2020年，公司产品苦木注射液净利润占扣非净利润的比例分别为 33.88%、22.76%、26.80%和 9.17%。若未来公司苦木注射液无法通过安全性再评价，或苦木注射液在临床使用和医保管理方面被限制使用，将对该产品销售产生不利影响，进而影响公司经营业绩。”

二、核查意见

保荐机构、发行人律师查阅中药注射剂相关政策文件，了解其政策变化趋势和使用限制情况；查阅发行人及其子公司生产和销售苦木注射液资质及药品注册批件和安全性再评价资料；登陆中国裁判文书网、中国庭审公开网、人民法院公告网、信用中国及药品监督管理部门等官方网站查询发行人苦木注射液安全性或产品质量相关的情况以及发行人和万年青医药合法合规经营情况；查阅发行人和

万年青医药报告期内的营业外支出明细；登陆药智数据（<https://db.yaozh.com>）网站查询苦木注射液抽检相关情况；模拟测算发行人报告期内苦木注射液的销售数据。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

报告期内，发行人销售苦木注射液合法合规，被纳入国家医保目录管理的风险较低，无法销售或限制销售的风险较低；如苦木注射液无法销售，发行人仍符合“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元”的上市标准，发行人经营业绩对苦木注射液不存在严重依赖；中药注射剂相关政策及政策变化趋势、中药注射剂使用限制情况对发行人苦木注射液经营未产生严重不利影响，发行人具备持续经营能力。

4. 关于控制权稳定性

申报文件及问询回复显示，发行人实际控制人控制的企业存在从事房地产业务的情形，2017 年发行人存在向实际控制人控制的主体拆出资金的情形。

请发行人：

（1）结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 9 的要求，说明实际控制人控制的房地产公司或建筑工程类公司的经营状况及受相关调控政策影响的情况，发行人实际控制人的债务、诉讼及司法冻结风险的情况。

（2）结合上述情况，补充披露发行人控股股东、实际控制人是否存在大额债务、相关股票质押、债务、司法冻结风险等事项，以及对发行人财务独立性、控制权稳定的影响，并对相关风险进行充分提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明对发行人实际控制人是否存在债务风险所采取的核查程序、核查证据和核查结论。

一、回复说明

(一) 结合中国证监会《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题9的要求,说明实际控制人控制的房地产公司或建筑工程类公司的经营状况及受相关调控政策影响的情况,发行人实际控制人的债务、诉讼及司法冻结风险的情况。

1、中国证监会《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题9的要求及发行人相关情况

根据中国证监会《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题9的要求,若控股股东、实际控制人支配的发行人股份出现质押、冻结或诉讼仲裁,应当充分披露、核查相关事项并分析是否存在股份被强制处分的可能性、是否存在影响发行人控制权稳定的情形等。

经登陆国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等网站查询实际控制人的关联方及其工商公示信息,登陆中国裁判文书网、中国庭审公开网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、信用中国等网站查询并经实际控制人确认,发行人控股股东、实际控制人支配的发行人股份不存在被质押、冻结或者涉及诉讼仲裁纠纷的情形。

2、说明实际控制人控制的房地产公司或建筑工程类公司的经营状况及受相关调控政策影响的情况

(1) 实际控制人控制的房地产公司或建筑工程类公司的经营状况

实际控制人控制的具有房地产开发资质的公司为汕头市华银集团有限公司(以下简称“华银集团”)、广东侨银房地产开发有限公司(以下简称“侨银房地产”)和汕头市华银房地产开发有限公司(以下简称“华银房地产”),具有建筑业企业资质的建筑工程类公司为汕头市华银建筑有限公司(以下简称“华银建筑”)。华银建筑仅为实际控制人控制的企业提供少量建筑施工服务,未承包其他第三方建筑工程业务。

最近十年内,仅有华银集团和华银房地产联合开发的位于汕头市龙湖区长平路的华银国际商业综合体项目,占地面积约10.33亩,该项目已经建成,尚有部

分物业待售；侨银房地产无房地产开发项目，目前仅持有一宗土地，位于汕头市金平区大华路，面积约 19.40 亩，土地用途为居住用地兼容商业用地。

上述企业最近三年的经营状况如下：

A、华银集团

单位：万元

主要财务指标 (未经审计)	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
资产总额	53,655.29	61,370.20	45,813.26
负债总额	47,017.22	63,499.54	47,256.97
净资产	6,638.07	-2,129.34	-1,443.72
营业收入	23,740.76	0	0
营业利润	8,767.91	-685.47	-222.66
净利润	8,767.41	-685.62	-222.66

B、侨银房地产

单位：万元

主要财务指标 (未经审计)	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
资产总额	8,970.88	9,016.06	8,722.36
负债总额	22.26	3.96	5.30
净资产	8,948.63	9,012.10	8,717.05
营业收入	0	0	0
营业利润	-63.48	295.05	-17.93
净利润	-63.48	295.05	-18.35

C、华银房地产

单位：万元

主要财务指标 (未经审计)	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
资产总额	36,171.22	43,574.96	21,051.15
负债总额	18,598.30	42,447.22	18,607.13
净资产	17,572.92	1,127.74	2,444.01
营业收入	32,579.35	0	0
营业利润	16,564.30	-1,316.27	-186.96

净利润	16,445.18	-1,316.27	-186.96
-----	-----------	-----------	---------

D、华银建筑

单位：万元

主要财务指标 (未经审计)	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
资产总额	2,201.91	2,225.78	2,297.28
负债总额	1.18	1.18	1.18
净资产	2,200.73	2,224.59	2,296.09
营业收入	24.90	275.34	20.58
营业利润	-24.12	-7.30	-34.84
净利润	-23.87	-71.50	-34.27

(2) 受相关调控政策影响的情况

实际控制人尚未完成销售的房地产开发项目和持有土地均位于广东省汕头市。广东省汕头市关于房地产管理的主要规范文件如下：

序号	文件名称	主要内容	生效日期
1	《汕头市贯彻落实房地产市场调控政策实施意见》(汕府〔2007〕49 号)	要求严格房地产市场管理，促进房地产市场健康发展；建立住房保障制度，加快经济适用住房和廉租住房建设；加强领导，各司其职，通力合作，确保宏观调控政策的落实到位。	2007.4.30
2	《关于促进我市房地产市场平稳健康发展的若干意见》(汕府办〔2009〕126 号)	要求加大住房保障力度；结合住房保障建设任务，加大政府财政支持力度；全面落实国家和省有关普通商品住房税收优惠政策，进一步降低居民购买和转让房屋过程中的税收负担；减轻房地产企业资金压力和负担；大力推行住房公积金个贷业务，简化公积金贷款手续；促进房地产市场流通；完善房地产市场信息系统建设，建立安全、透明的房地产交易平台；加强房地产市场监测；对个别地理区位条件优越的地块，可适当提高建设大套型住房的比例；营造氛围促进住房消费。	2009.8.24
3	《汕头经济特区商品房销售条例》	明确商品房预售许可和现售备案、销售行为、预售款监管、广告和展示、监督检查等事项。	2015.8.1
4	《汕头市住房公积金提取管理办法(2016)》(汕房金管	明确住房公积金提取条件、提取程序、条件及应提供材料等事项。	2017.1.1

	(2016) 2 号)		
5	《汕头市个人住房公积金贷款管理办法(2016)》(汕房金管〔2016〕3 号)	明确住房公积金贷款对象及条件, 贷款额度、期限和利率, 组合贷款, 贷款担保, 贷款程序, 贷款偿还等事项。	2017.1.1
6	《关于住房公积金支持我市房地产市场发展有关问题的意见》(汕房金管〔2018〕1 号)	要求对部分住房公积金提取、个贷政策措施进行微调; 明确委贷职责, 严格业务考核; 建立健全资金风险防控机制。	2018.7.9

由上表可知, 广东省汕头市目前不存在严格的房地产调控政策, 商品房交易不存在限购、限贷等政策。另一方面, 实际控制人目前仅有一处房地产项目尚有部分物业待售, 仅持有一宗土地。因此, 现行政策不存在房地产调控政策对实际控制人的房地产业务产生明显不利影响的情形。

3、发行人实际控制人的债务、诉讼及司法冻结风险的情况

(1) 实际控制人的债务情况

截至目前, 发行人实际控制人及其控制的企业(包括发行人)尚未到期的主要债务情况如下:

单位: 万元

债务人	债权人	债务余额	利率	还款期限	担保方式
金欧健康	中国农业银行股份有限公司汕头金海支行	780.00	5.00%	2022.03.02	欧先涛提供连带责任保证担保, 侨银房地产以汕头市金平区大华路土地使用权提供抵押担保
		1,350.00		2022.03.02	
		1,640.00		2022.03.28	
		1,600.00		2022.04.05	
		1,100.00		2022.04.11	
		1,360.00		2022.04.13	
	汕头海	1,250.00	5.16%	2022.04.18	欧先涛、华银集团、侨银房地产、华银房地产提供连带责任保证担保, 侨银房地产以汕头市金平区大华路土地使用权提供抵押担保
		1,000.00	6.50%	2022.05.12	欧先涛提供连带责任保证担保

	湾农村 商业银 行股份 有限公 司				保
华银集 团	创兴银 行有限 公司汕 头分行	5,000.00	6.00%	2023.05.16	欧先涛、李映华、华银房地 产提供连带责任保证担保， 李映华、欧泽庆以个人房产 提供抵押担保，华银集团提 供保证金质押担保
	广东华 兴银行 股份有 限公司 汕头分 行	4,910.00	9.00%	2022.05.27	欧先涛提供连带责任保证担 保，华银房地产提供连带责 任保证担保，华银集团和华 银房地产以华银国际商业综 合体项目部分物业提供抵押 担保，华银集团以华银房地 产 100%股权提供质押担保
华银房 地产	广东华 兴银行 股份有 限公司 汕头分 行	7,240.00	9.00%	2022.05.27	欧先涛提供连带责任保证担 保，华银房地产提供连带责 任保证担保，华银集团和华 银房地产以华银国际商业综 合体项目部分物业提供抵押 担保，华银集团以华银房地 产 100%股权提供质押担保 (注：该笔贷款系华银集团将 授信额度转授信给华银房地 产，因此担保方式相同)
欧先涛	汕头海 湾农村 商业银 行股份 有限公 司	500.00	6.50%	2022.05.12	金欧健康和李映华提供连带 责任保证担保
欧先涛、 李映华、 欧泽庆	中国银 行股份 有限公司广州 天河支	1,000.00	浮动利 率，1 年期 LPR-10BP	2026.03.01	欧泽庆以其个人房产提供抵 押担保，金欧健康提供连带 责任保证担保

	行				
欧泽庆	中国银行股份有限公司广州天河支行	2,797.07(按揭贷款,逐月偿还,系截至2021年5月2日的余额)	4.165%	2047.05.02	房屋抵押按揭贷款,欧先涛、李映华提供连带责任保证担保
合计		31,527.07	-	-	-

除实际控制人及其控制的企业之间存在担保外,实际控制人及其控制的企业未为其他第三方主体提供担保。

(2) 实际控制人的偿债能力和诉讼及司法冻结风险

实际控制人及其控制企业的债务主要系开发华银国际商业综合体项目和购买个人房产形成。根据实际控制人提供的待售物业清单,目前华银国际商业综合体项目尚有建筑面积 19,105.52 m²的商铺、1,244.27 m²的公寓以及 3,356.05 m²的车位(273个)未出售。

待售商铺一共6层,1层面积约2,149 m²,根据1层商铺在汕头市商品房管理信息平台的备案价格及参照相近地段的幸福里雅居项目同类物业的销售价格(编号114、118和120的三间商铺平均销售价格为89,160.67元/m²),按照保守价格6万元/m²测算,1层商铺市场价值为12,894.00万元;2-6层商铺面积约16,957 m²,参照该项目已售公寓平均单价13,911元/m²,按照保守价格1.3万元/m²(商铺价格通常高于公寓价格)测算,2-6层商铺市场价值为22,044.10万元;待售公寓1,244.27 m²,参照该项目已售公寓平均单价13,911元/m²,按照保守价格1.3万元/m²测算,待售公寓市场价值为1,617.55万元。

经保守估算,华银国际商业综合体项目待售物业(不包含273个车位)市场价值为36,555.65万元,可以覆盖实际控制人及其控制企业的债务。此外,实际控制人及其控制企业的其他不动产亦可处置变现,为清偿相关债务提供保障。

经查阅实际控制人及其控制企业的征信报告,实际控制人及其控制的企业信用状况良好,不存在大额逾期债务。经登陆中国裁判文书网、中国庭审公开网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、信用中国等网站查询,实际控制人及其

控制企业不存在被列入失信被执行人名单的情形，实际控制人不存在正在进行的诉讼或者财产被司法冻结的情形。

因此，发行人实际控制人对目前债务具有较强的债务清偿能力，因无法清偿到期债务引致诉讼和司法冻结的风险较小。

（二）结合上述情况，补充披露发行人控股股东、实际控制人是否存在大额债务、相关股票质押、债务、司法冻结风险等事项，以及对发行人财务独立性、控制权稳定的影响，并对相关风险进行充分提示。

经核查，发行人控股股东、实际控制人的债务主要因开发华银国际商业综合体项目和购买个人房产形成，发行人实际控制人对目前债务具有较强的债务清偿能力，因无法清偿到期债务引致诉讼和司法冻结的风险较小，发行人控股股东、实际控制人支配的发行人股份不存在质押情形，不存在正在进行的诉讼或者财产被司法冻结的情形，对发行人财务独立性、控制权稳定不存在明显不利影响，针对实际控制人债务风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、内控风险”之“（一）实际控制人不当控制的风险进行补充披露”，具体如下：

“本次发行前，欧先涛间接持有公司 60.74%的股权，并担任公司董事长及总经理，欧先涛、李映华夫妇为公司实际控制人，合计持有公司 71.63%的股权。本次新股发行后，公司实际控制人的地位不会发生变化。虽然公司已经建立了完善的法人治理结构，在制度安排方面防范控股股东、实际控制人操控公司现象的发生，但即便如此，也不能完全排除实际控制人利用其绝对控股地位，通过公司董事会或行使股东表决权等方式对公司的人事任免、经营决策等进行不当控制，从而损害公司及公司中小股东的利益。

目前发行人控股股东、实际控制人存在尚未到期的大额债务，实际控制人目前拥有的资产价值预计可以覆盖实际控制人及其控制企业的债务，若未来控股股东、实际控制人无法偿还到期债务，发行人股权存在被质押或司法冻结的可能，进而对发行人的独立性和控制权稳定性产生不利影响。”

（三）说明对发行人实际控制人是否存在债务风险所采取的核查程序、核查证据和核查结论。

为核查发行人实际控制人是否存在债务风险，保荐机构和发行人律师履行的核查程序和获取的核查证据如下：

1、获取实际控制人填写的关联方调查问卷，登陆国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等网站，核查实际控制人控制的企业及其工商公示信息、是否存在股权质押以及是否涉及诉讼、司法冻结等情形；登陆中国裁判文书网、中国庭审公开网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、信用中国等网站，核查实际控制人及其控制企业是否涉及诉讼、司法冻结情况，是否被列为失信被执行人名单。

2、获取实际控制人及其控制企业的征信报告和借款相关资料，核查实际控制人及其控制企业的债务情况和信用状况；

3、获取实际控制人控制企业的财务报表，了解相关企业的经营状况；

4、获取华银国际商业综合体项目待售物业清单、已售公寓平均价格，部分华银国际商业综合体项目和相近房地产项目同类物业的商品房买卖合同，登陆汕头市商品房管理信息平台查询华银国际商业综合体项目待售物业备案价格，判断华银国际商业综合体项目市场价值是否可以覆盖实际控制人及其控制企业的债务；

5、访谈发行人实际控制人，了解实际控制人及其控制企业的债务状况、还款计划、资金来源以及相关主体的信用状况、是否存在债务风险、诉讼或司法冻结等事项。

经核查，截至目前，实际控制人对目前债务具有较强的债务清偿能力，不存在可能对发行人财务独立性和控制权稳定产生严重不利影响的债务风险。

二、核查意见

通过上述核查程序，保荐机构和发行人律师认为：

1、实际控制人控制的房地产公司未经常从事房地产开发活动，建筑工程类公司仅为实际控制人控制的企业提供少量建筑施工服务，未承包其他第三方建筑工程业务；不存在房地产调控政策对实际控制人的房地产业务产生明显不利影响的情形；实际控制人对目前债务具有较强的清偿能力，因无法清偿到期债务导致诉讼和司法冻结的风险较小。

2、发行人控股股东、实际控制人的债务对发行人财务独立性、控制权稳定产生严重不利影响的风险较小，发行人已经在招股说明书提示相关风险。

（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的审核中心意见落实函的回复》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的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：

吴煜垠

吴煜垠

杜峰

杜峰



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意见落实函回复的全部内容，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，意见落实函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

民生证券股份有限公司

2021年06月08日



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意见落实函回复的全部内容，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，意见落实函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

