



华兴会计师事务所(特殊普通合伙)
HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址: 福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼
Add: 6-9/F Block B, 152 Hudong Road, Fuzhou, Fujian, China

电话(Tel): 0591-87852574
Http://www.fjhxcpa.com

传真(Fax): 0591-87840354
邮政编码(Postcode): 350003

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
第二轮审核问询函的回复

华兴专字[2021]21000600029号

深圳证券交易所:

根据《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二轮审核问询函》(审核函〔2021〕010103号,以下简称“《问询函》”)要求,我们本着勤勉尽责、诚实守信的原则,就问询函所提问题逐条进行了认真落实,现回复如下,请予以审核:

3. 关于核心技术与专利

申报文件及首轮问询回复显示:

(1) 发行人自主研发并取得了发明专利 3 项以及实用新型专利 6 项,发明专利的取得时间分别为 2008 年、2013 年和 2018 年。

(2) 发行人与主要竞争对手之间的发明专利数量存在较大差异。

(3) 发行人披露报告期内公司有 9 项正在从事的主要研发项目。

请发行人：

（1）披露发行人研发费用占营业收入的比重与同行业上市公司的对比情况。如有较大差异，请分析原因及合理性。

（2）披露正在从事的主要研发项目是否存在合作研发的情形，如有，请披露相关产权归属是否清晰，是否拥有完整的知识产权和所有权，是否能够独家使用，是否存在使用期限，是否存在使用第三方核心设备、人员、资产、场所或高校科研费用、挂靠国家基金等情况。

（3）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第五十条，披露发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况，相关依据来源是否具有权威性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

一、回复说明

（一）披露发行人研发费用占营业收入的比重与同行业上市公司的对比情况。如有较大差异，请分析原因及合理性。

报告期内，发行人研发费用占营业收入的比重与同行业上市公司的对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年	平均数
佐力药业	2.62%	2.98%	3.69%	2.69%	3.00%
方盛制药	3.53%	3.77%	4.03%	4.07%	3.85%
羚锐制药	2.84%	3.65%	2.81%	3.05%	3.09%
珍宝岛	2.71%	2.63%	3.27%	2.99%	2.90%
行业平均	2.93%	3.26%	3.45%	3.20%	3.21%
发行人	2.94%	2.47%	2.42%	3.61%	2.86%

发行人研发费用占营业收入比重与同行业上市公司存在差异，主要原因如下：

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，研发投入力度大。

其中，佐力药业于 2011 年上市，2019 年销售收入 91,116.40 万元，立足于药用真菌生物发酵技术生产中药产品，佐力药业研发中心被认定为浙江省企业技术中心、省级高新技术研究开发中心、药用真菌制药技术国家地方联合工程实验室、省级企业研究院。

方盛制药于 2014 年上市，2019 年销售收入 109,375.40 万元，以“中药、化药、生物药”三药并举，其中化药 1 类、3 类、中药 6 类等多个研发项目稳步推进。方盛制药建立了多个新药研发平台包括：国家级博士后科研工作站、“国家认定企业技术中心”、“湖南省心脑血管药物工程技术研究中心”等。

羚锐制药于 2000 年上市，2019 年销售收入 215,705.20 万元，依托药物研究院和工程技术中心两大技术平台，持续推进优质仿制药研制工作。

珍宝岛于 2015 年上市，2019 年销售收入 329,185.60 万元，以“化药、中药、生物药”的重点研发方向，建立完整科学先进的研发体系，在北京、上海等多地建有研究院，建立了国家级博士后科研工作站、省级企业技术中心和省级中药制剂工艺重点实验室等平台。

2、同行业可比上市公司持续研发时间较长，项目储备较多，研发团队人数较多。根据同行业上市公司年度报告，其研发人员数量对比情况如下：

研发人员数量	2019 年	2018 年	2017 年
佐力药业	152	138	161
方盛制药	209	115	138
羚锐制药	403	399	358
珍宝岛	110	174	151
发行人	55	48	41

与同行业可比上市公司相比，发行人在经营规模、资金实力、研发人员数量上均存在差距。报告期内，发行人自身营业收入规模约为 3 亿元，尚处于成长阶段，但公司报告期内研发费用呈现增长趋势，分别为 691.54 万元、704.11 万元、781.68 万元和 733.93 万元。发行人在本次公开发行的募投项目之一为研发中心

建设项目。随着募集资金的到位，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。

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“（五）期间费用分析”之“3、研发费用”补充披露。

（二）披露正在从事的主要研发项目是否存在合作研发的情形，如有，请披露相关产权归属是否清晰，是否拥有完整的知识产权和所有权，是否能够独家使用，是否存在使用期限，是否存在使用第三方核心设备、人员、资产、场所或高校科研费用、挂靠国家基金等情况。

目前发行人正在从事的主要研发项目共 9 项，其中自行研发项目 5 项，委外研发项目 4 项，具体情况如下：

项目名称	委托方	受托方	签订时间	合作内容及成果归属	是否拥有完整的知识产权和所有权	是否能够独家使用	是否存在使用期限	是否存在使用受托方以外的第三方核心设备、人员、资产、场所或高校科研费用、挂靠国家基金等情况
保阴颗粒治疗阴虚出血症的研究	发行人	吉林省中医药科学院	2018.01.08	(1) 发行人委托吉林省中医药科学院进行本项目中的部分药学研究、稳定性研究及安全性评价； (2) 双方约定发行人履行完毕合同约定付款义务后，拥有本项目研发资料和数据的所有权。	否。 若后续成功申请专利的，双方另行协商专利权属，无论专利权属哪一方，另一方均可免费使用该专利。未经一方同意，另一方不得单独许可第三方使用	否。 若后续成功申请专利的，双方另行协商专利权属，无论专利权属哪一方，另一方均可免费使用该专利。未经一方同意，另一方不得单独许可第三方使用	无	无
苦木注射液再评价及检验方法的建立和质量标准的提升	发行人	上海中药标准化研究中心	2018.12.18	(1) 发行人委托上海中药标准化研究中心完成本项目中的物质基础及质量评价研究； (2) 双方约定发行人拥有基于本项目已有和在研究中可能产生的信息技术和知识产权，研究内容产生的专利申请权归发行人所有。	是	是	无	无
消炎利胆片的成分分析和抗肠炎的功效评价研	发行人	中国海洋大学	2020.07.10	(1) 发行人委托中国海洋大学进行本项目中的药品成分分析、体外和体内评价抗肠炎作用，并完成评价研究报告一份、论文一篇和专利申	是	否。除不得将相关技术服务成果直接向第三方提供外，受托方可以任何方式免费使用相关技	无	无

项目名称	委托方	受托方	签订时间	合作内容及成果归属	是否拥有完整的知识产权和所有权	是否能够独家使用	是否存在使用期限	是否存在使用受托方以外的第三方核心设备、人员、资产、场所或高校科研费用、挂靠国家基金等情况
究				请书； (2) 双方约定发行人拥有基于本项目所有技术服务成果的专利申请权及其所有权及使用权归发行人所有； (3) 项目研究成果在申报专利属名时，以发行人为第一完成单位，以中国海洋大学为第二完成单位。		术服务成果		
苦木注射液抑、杀幽门螺杆菌的功效评价研究	发行人	中国海洋大学	2020.07.12	(1) 发行人委托中国海洋大学进行本项目中的苦木注射液体外和体内评价抑杀幽门螺杆菌作用，并完成评价研究报告一份、论文一篇和专利申请书； (2) 双方约定发行人拥有基于本项目所有技术服务成果的专利申请权及其所有权及使用权归发行人所有； (3) 项目研究成果在申报专利属名时，以发行人为第一完成单位，以中国海洋大学为第二完成单位。	是	否。除不得将相关技术服务成果直接向第三方提供外，受托方可以任何方式免费使用相关技术服务成果	无	无

以上内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司的技术与研究开发情况”之“（五）发行人正在从事的研发项目情况”补充披露。

（三）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第五十条，披露发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况，相关依据来源是否具有权威性。

1、发行人与同行业可比公司的经营情况、市场地位、技术实力的比较情况

公司名称	主营业务	市场地位	技术实力
佐力药业	主要从事药用真菌系列产品、中药饮片及中药配方颗粒的研发、生产与销售。主要产品为乌灵系列产品（乌灵胶囊、灵泽片、灵莲花颗粒）和百令片等。	米内网及医药经济报联合发布的 2019 年度“中国中药企业 TOP100 排行榜”第 75 位。	高新技术企业，拥有发明专利 14 项，发明授权 14 项（年度报告未披露拥有专利数量）
方盛制药	主要从事心脑血管中成药、骨伤科药、儿科药、妇科药、抗感染药等药品的研发、生产与销售的高新技术企业，主要产品有血塞通分散片、血塞通片、藤黄健骨片等。	入选 2019 年度中国医药工业百强和中国医药行业成长 50 强榜单。	高新技术企业，拥有发明专利 41 项，国际专利 2 项，实用新型专利 32 项，外观设计专利 4 项
羚锐制药	主要从事药品、健康产品的生产和销售，包括中成药、化学药品、医疗器械、大健康产品等。主要产品聚焦于骨科疾病、心脑血管疾病等领域，目前主要生产、销售的药品有通络祛痛膏、活血消痛酊、壮骨麝香止痛膏、舒腹贴膏、锐枢安芬太尼透皮贴剂等外用制剂，以及培元通脑胶囊、参芪降糖胶囊、丹玉通脉颗粒、丹鹿通督片等口服制剂。	米内网及医药经济报联合发布的 2019 年度“中国中药企业 TOP100 排行榜”第 31 位，在骨科贴膏剂产品产销量处于行业领先地位。	高新技术企业，拥有发明专利 17 项，发明授权 12 项，实用新型专利 46 项，外观设计专利 51 项
珍宝岛	主营业务为制药工业、医药商业、中药产业、金融投资四大主导产业为一体。主要产品包含冻干粉针剂、小容量注射剂、合剂等 10 个剂型，涉及心脑血管类、感冒类、骨折及骨质疏松类、免疫力增强类、护肝类等多个类别。	公司医药工业位居中国制药工业百强企业名单，在行业有较高的品牌知名度、美誉度及忠诚度，拥有“年度中国中药企业 TOP100”（2019 年度第 26 位）、“黑龙江药业名片”、“国家科技重大专项中药先进制药与信息化技术融合示范研究参与单位”、“国家知识产权示范企业”等企业荣誉。	高新技术企业，拥有发明专利 81 项，实用新型专利 2 项，外观设计专利 56 项
发行人	主要从事中成药的研发、生产和	公司在中成药胆道类产品中	高新技术企业，拥有

公司名称	主营业务	市场地位	技术实力
	销售，产品应用范围涵盖胆道类、降糖类等 13 个用药领域，主要产品为消炎利胆片、胆石通胶囊、参芪降糖片、归脾液等。	具有较强的竞争优势。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。	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”

注 1：1 上述内容来自于上市公司公开披露信息；

注 2：消炎利胆片市场数据来自于米内网数据库；

注 3：医药市场排名数据来自于米内网资讯 https://www.menet.com.cn/info/202007/202007230926222622_140245.shtml。

2、发行人与同行业可比公司关键业务数据和指标

报告期内，发行人与同行业可比公司的关键业务数据和指标如下：

公司	主要指标	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
佐力药业	营业收入（万元）	76,955.09	91,116.40	73,026.26	79,391.17
	综合毛利率	70.02%	65.78%	62.38%	55.39%
	期间费用率	62.30%	62.82%	63.61%	52.53%
方盛制药	营业收入（万元）	92,519.94	109,375.40	105,107.74	72,076.93
	综合毛利率	64.47%	72.61%	74.03%	59.97%
	期间费用率	54.71%	62.99%	62.46%	46.44%
羚锐制药	营业收入（万元）	174,940.90	215,705.20	205,311.32	184,852.51
	综合毛利率	78.05%	77.29%	76.07%	73.12%
	期间费用率	59.15%	60.13%	60.90%	58.14%
珍宝岛	营业收入（万元）	177,513.29	329,185.60	278,090.99	313,652.21
	综合毛利率	62.05%	60.08%	71.57%	56.78%
	期间费用率	49.63%	41.44%	48.89%	35.18%
发行人	营业收入（万元）	24,933.89	31,658.50	29,049.48	19,158.89
	综合毛利率	67.14%	72.34%	69.09%	54.37%
	期间费用率	45.48%	47.17%	42.23%	32.27%

以上内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（四）发行人与同行业可比公司的比较情况”补充披露。

相关资料和数据来源于上市公司定期报告或米内网。米内网（www.menet.com.cn）是由国家药品监督管理局南方医药经济研究所主办的中国医药资讯门户，是领先的集医药健康产业研究、医院市场研究、零售市场研究、商业渠道研究、互联网在线医药健康信息服务于一体的综合性专业信息服务平台，其发布的行业数据具备真实性、权威性。

二、核查意见

申报会计师查阅了同行业可比上市公司公开披露信息；查询了国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询网站以及企查查网站，核查了同行业可比上市公司专利情况，核查了发行人委托研发项目相关协议，对知识产权归属等相关内容进行了解。

申报会计师核查后认为：

（一）发行人研发费用占营业收入比重与同行业上市公司存在差异主要原因为与同行业可比上市公司相比，发行人在经营规模、资金实力、研发人员数量上均存在差距。报告期内，发行人研发费用呈现增长趋势。发行人本次公开发行的募投项目之一为研发中心建设项目，随着募集资金的到位，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；

（二）发行人已在招股说明书补充披露委外研发项目相关产权归属是否清晰，是否拥有完整的知识产权和所有权，是否能够独家使用，是否存在使用期限，是否存在使用第三方核心设备、人员、资产、场所或高校科研费用、挂靠国家基金等情况；

（三）发行人与同行业可比公司对比的相关依据来源为上市公司年度报告或米内网，具有权威性。

5. 关于“两票制”影响

申报文件及首轮问询回复显示，“两票制”实施前后，发行人主要销售产品均无较大变化。“两票制”实施前，发行人为传统经销模式，产品销售价格较低，

毛利率较低、销售费用较低。“两票制”实施后，发行人部分产品采用专业化推广模式，该部分产品销售收入和销售价格上升，产品毛利率上升，整体销售费用上升。交易方式由先款后货转变为先货后款。

请发行人：

（1）列示受“两票制”影响各产品在“两票制”实施前后销售价格、毛利、销售费用情况，并与同行业可比公司可比产品对比分析差异情况。

（2）披露“两票制”实施前后全国性或区域性医药流通公司销售金额、占比等的变动情况，以及原来下级经销商变为一级经销商的具体情况、销售金额及占比等，专业推广经销商的变动是否符合行业惯例。

（3）结合交易方式变化说明“两票制”实施前后相关产品对应应收账款的变动情况，与收入变动是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、回复说明

（一）列示受“两票制”影响各产品在“两票制”实施前后销售价格、毛利、销售费用情况，并与同行业可比公司可比产品对比分析差异情况

1、公司主要产品受“两票制”影响在“两票制”全面实施前后销售价格、毛利、销售费用情况

报告期内，公司主要产品消炎利胆片、参芪降糖片、妇炎平胶囊、苦木注射液、归脾液受“两票制”影响在“两票制”全面实施前后销售价格、毛利、销售费用具体情况如下：

单位：元/瓶（盒）、万元

产品名称	影响	年度	销售价格	毛利	销售费用
消炎利胆片	“两票制”全面实施后	2020年1-9月	7.48	1,694.70	204.05
		2019年	7.24	2,626.15	258.55
		2018年	7.00	2,449.62	257.29
	“两票制”全面实施前	2017年	6.06	1,834.41	30.80
参芪降糖片	“两票制”全面实施后	2020年1-9月	26.38	5,009.48	4,008.56

产品名称	影响	年度	销售价格	毛利	销售费用
		2019 年	25.48	4,992.09	4,050.14
		2018 年	24.35	5,440.00	4,291.03
	“两票制”全面实施前	2017 年	14.38	1,988.44	1,280.90
苦木注射液	“两票制”全面实施后	2020 年 1-9 月	21.18	1,131.72	-
		2019 年	24.87	4,644.95	970.97
		2018 年	20.85	3,209.77	352.04
	“两票制”全面实施前	2017 年	18.42	2,094.85	-
妇炎平胶囊	“两票制”全面实施后	2020 年 1-9 月	40.59	1,460.13	1,249.01
		2019 年	41.00	2,277.96	1,962.30
		2018 年	35.86	2,529.26	2,074.77
	“两票制”全面实施前	2017 年	21.95	1,002.92	700.51
归脾液	“两票制”全面实施后	2020 年 1-9 月	38.74	1,454.01	1,231.54
		2019 年	31.37	1,958.34	1,589.88
		2018 年	19.33	894.98	657.58
	“两票制”全面实施前	2017 年	8.37	140.17	37.54

注：苦木注射液销售费用主要系公司推广苦木注射液 6 支装规格产品导致，因医院类终端拓展情况低于预期，公司 2020 年 1-9 月不再推出推出苦木注射液 6 支装规格产品，导致苦木注射液销售费用为 0 元。

2、公司受“两票制”影响的主要产品与同行业公司可比产品对比情况

因同行业上市公司佐力药业在其年报披露毛利率的产品与公司主要产品存在适应症类别不同的差异；方盛制药根据产品适应症类别披露毛利率，未披露具体产品毛利率情况；羚锐制药根据不同剂型、适应症类别披露毛利率，未披露具体产品毛利率情况；珍宝岛根据产品类别披露毛利率，未披露具体产品毛利率情况，公司选择了其他同行业公司在其招股说明书中披露的与公司主要产品适应症类别相同的产品进行毛利率对比，具体情况如下：

（1）消炎利胆片

公司的消炎利胆片与海默尼药业股份有限公司的大黄利胆片差异对比情况如下：

产品名称	销售模式	药品/适应症类别	主治功能	毛利率区间	销售单价
消炎利胆片	以传统经销模式为主，专业化推广模式为辅	中成药/胆道类	主治肝胆湿热所致的胁痛，口苦；急性胆囊炎、胆管炎见上述证候者。	2017年至2020年1-9月，消炎利胆片毛利率分别为42.00%、49.84%、47.33%、45.58%	2017年至2020年1-9月，每盒（瓶）销售单价分别为6.06元/盒（瓶）、7.00元/盒（瓶）、7.24元/盒（瓶）、7.48元/盒（瓶）
大黄利胆片	以专业化推广模式为主，传统经销模式为辅	中成药/胆道类	用于肝胆湿热所致的胁痛，口苦，食欲不振等症；胆囊炎，脂肪肝见上述证候者。	2017年至2020年1-6月，大黄利胆片毛利率分别为72.75%、77.32%、79.05%、70.95%	2017年至2020年1-6月，每盒销售单价分别为35.29元/盒、38.90元/盒、37.36元/盒、32.03元/盒

注：因海默尼药业股份有限公司在其招股说明书未披露分产品销售费用，故重点对比毛利率、销售单价。

公司的消炎利胆片销售模式上主要采用传统经销模式为主，与海默尼药业股份有限公司的大黄利胆片主要采用专业化推广模式为主存在差异，消炎利胆片与大黄利胆片在两票制全面实施前后的销售单价、毛利率变动趋势上基本一致。

（2）参芪降糖片

公司的参芪降糖片与湖南华纳大药厂股份有限公司的二甲双胍格列吡嗪片差异对比情况如下：

产品名称	销售模式	药品/适应症类别	主治功能	毛利率区间	销售单价
参芪降糖片	2018年后以专业化推广模式为主	中成药/降糖类	具有益气养阴，滋补脾肾的功效。主治消渴症，用于Ⅱ型糖尿病。	2017年至2020年1-9月，参芪降糖片毛利率分别为84.39%、88.23%、88.50%、90.25%	2017年至2020年1-9月，每片销售单价分别为0.25元/片、0.40元/片、0.42元/片、0.43元/片
二甲双胍格列吡嗪片	2018年后以专业化推广模式为主	化药/降糖类	用于2型糖尿病的初始治疗，用于改善单独采取饮食、运动疗法不能充分控制血糖的2型糖尿病。	2017年至2020年1-6月，二甲双胍格列吡嗪片毛利率分别为77.13%、91.96%、92.80%、94.05%	2017年至2020年1-6月，每片销售单价分别为0.27元/片、0.82元/片、0.89元/片、1.04元/片

注：因湖南华纳大药厂股份有限公司在其招股说明书未披露分产品销售费用，故重点对比毛利率、销售单价。

公司的参芪降糖片与湖南华纳大药厂股份有限公司的二甲双胍格列吡嗪片均主要采用专业化推广模式为主，两票制全面实施前后销售单价、毛利率变动趋势基本一致。

（3）苦木注射液

公司的苦木注射液与湖南华纳大药厂股份有限公司的吸入用乙酰半胱氨酸

溶液差异对比情况如下：

产品名称	销售模式	药品/适应症类别	主治功能	毛利率区间	销售单价
苦木注射液	以传统经销模式为主，专业化推广模式为辅	中成药/清热解毒类	用于感冒、上呼吸道感染、急性扁桃体炎、肠炎、细菌性痢疾等。	2017 年至 2020 年 1-9 月，苦木注射液毛利率分别为 86.84%、86.88%、88.39%、85.63%	2017 年至 2020 年 1-9 月，每支销售单价分别为 1.54 元/支、1.75 元/支、2.12 元/支、1.76 元/支
乙酰半胱氨酸溶液	传统经销模式和专业化推广模式结合	化药/呼吸道类	适用于以黏稠分泌物过多为特征的呼吸系统疾病，如 COPD、支气管扩张症等。	2018 年至 2020 年 1-6 月，乙酰半胱氨酸溶液毛利率分别为 72.89%、86.71%、88.97%	2018 年至 2020 年 1-6 月，每支销售单价分别为 6.18 元/支、12.33 元/支、13.77 元/支

注：因湖南华纳大药厂股份有限公司在其招股说明书未披露分产品销售费用，故重点对比毛利率、销售单价。

湖南华纳大药厂股份有限公司乙酰半胱氨酸溶液为 2018 年新上市的产品，为快速导入市场，该新产品在 2018 年实行招商代理，以较低的价格供应民营医疗机构；2019 年其销售模式调整为通过主渠道配送销售模式，重点向“两票制”政策覆盖的公立医疗机构供货，其平均销售单价大幅增长，毛利率亦大幅提升。

公司的苦木注射液与湖南华纳大药厂股份有限公司的吸入用乙酰半胱氨酸溶液毛利率基本趋同，毛利率差异主要系产品具体主治适用范围差异导致。

（4）妇炎平胶囊

公司的妇炎平胶囊与浙江维康药业股份有限公司的益母草软胶囊、益母草分散片差异对比情况如下：

产品名称	销售模式	药品/适应症类别	主治功能	毛利率区间	销售单价
妇炎平胶囊	以专业化推广模式为主，传统经销模式为辅	中成药/妇科	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。	2017 年至 2020 年 1-9 月，妇炎平胶囊片毛利率分别为 90.04%、93.13%、92.51%、92.74%	2017 年至 2020 年 1-9 月，每盒销售单价分别为 21.95 元/盒、35.86 元/盒、41.00 元/盒、40.59 元/盒
益母草胶囊	以专业化推广模式为主，传统经销模式为辅	中成药/妇科	用于月经量少，产后腹痛。	2017 年至 2019 年，益母草胶囊，配送经销商模式下毛利率分别为 90.07%、89.47%、89.17%；经销模式下毛利率分别为 72.77%、83.78%、85.13%	2017 年至 2019 年，配送经销商模式下每盒销售单价分别为 27.81 元/盒、25.69 元/盒、26.57 元/盒；2017 年至 2019 年，经销模式下每盒销售单价分别为 8.37 元/盒、16.34 元/盒、19.59 元/盒
益母草分散片	以专业化推广	中成药/妇科	具有活血调经的功	2017 年至 2019 年，	2017 年至 2019 年，

产品名称	销售模式	药品/适应症类别	主治功能	毛利率区间	销售单价
	模式为主，传统经销模式为辅		效。用于月经量少。	益母草分散片配送经销模式下毛利率分别为 94.62%、94.60%、94.97%；经销模式下毛利率分别为 81.37%、93.39%、94.26%	配送经销商模式下每盒销售单价分别为 31.69 元/盒、32.24 元/盒、32.05 元/盒；2017 年至 2019 年，经销模式下每盒销售单价分别为 7.89 元/盒、26.38 元/盒、27.58 元/盒

注：因浙江维康药业股份有限公司在其招股说明书未披露产品销售费用，故重点对比毛利率、销售单价。

浙江维康药业股份有限公司的益母草软胶囊、益母草分散片随着“两票制”政策的逐步全面实施，2018 年相比 2017 年，经销模式下销售单价均实现较大幅度上涨。2019 年，上述品种通过配送经销商销售的占比进一步上升，导致其平均单价有所提升。

公司的妇炎平胶囊与浙江维康药业股份有限公司的益母草软胶囊、益母草分散片均为妇科用药，主要采用专业化推广模式销售，毛利率整体比较稳定。

（5）归脾液

公司的归脾液与浙江维康药业股份有限公司的人参健脾片、安庆回音必制药股份有限公司的孕康口服液差异对比情况如下：

产品名称	销售模式	药品/适应症类别	主治功能	毛利率区间	销售单价
归脾液	报告期内逐步以专业化推广模式为主	中成药/补益类	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。	2017 年至 2020 年 1-9 月，归脾液毛利率分别为 23.33%、66.42%、78.37%、82.31%	2017 年至 2020 年 1-9 月，每盒销售单价分别为 8.37 元/盒、19.33 元/盒、31.37 元/盒、38.74 元/盒
人参健脾片	以专业化推广模式为主，传统经销模式为辅	中成药/补益类	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。	2017 年至 2019 年，人参健脾片配送经销模式下毛利率分别为 88.80%、88.33%、88.65%；经销模式下毛利率分别为 79.70%、84.91%、85.65%	2017 年至 2019 年，配送经销商模式下每盒销售单价分别为 25.05 元/盒、25.13 元/盒、25.31 元/盒；2017 年至 2019 年，经销模式下每盒销售单价分别为 12.89 元/盒、19.03 元/盒、19.67 元/盒
孕康口服液	专业化推广模式	中成药/补益类	用于肾虚型和气血虚弱型先兆流产和习惯性流产。	2017 年至 2020 年 1-9 月，孕康口服液毛利率分别为 84.31%、92.41%、90.41%、89.40%	2017 年至 2020 年 1-9 月，每支销售单价分别为 7.21 元/支、13.80 元/支、14.69 元/支、14.64 元/支

注：因浙江维康药业股份有限公司、安庆回音必制药股份有限公司在其招股说明书未披露产品销售费用，故重点对比毛利率、销售单价。

公司的归脾液与浙江维康药业股份有限公司的人参健脾片、安庆回音必制药股份有限公司的孕康口服液毛利率差异主要系销售模式导致的，随着公司归脾液采用专业化推广模式销售金额占比从 8.14%上升 90.02%，归脾液报告期内毛利率不断上升，逐步与人参健脾片、孕康口服液毛利率趋同。

（二）披露“两票制”实施前后全国性或区域性医药流通公司销售金额、占比等的变动情况，以及原来下级经销商变为一级经销商的具体情况、销售金额及占比等，专业推广经销商的变动是否符合行业惯例

“两票制”全面实施前后，公司新增全国性或区域性医药流通公司和下级经销商变为一级经销商的销售金额、占比、家数情况具体如下：

年度	分类	当期销售金额 (万元)	占药品经销销售 收入比例	家数
2020 年 1-9 月	新增全国性或区域性流通公司	1,756.14	8.82%	237
	下级经销商变一级经销商	55.13	0.28%	1
2019 年	新增全国性或区域性流通公司	1,860.53	5.91%	167
	下级经销商变一级经销商	37.48	0.12%	11
2018 年	新增全国性或区域性流通公司	2,161.96	7.48%	185
	下级经销商变一级经销商	804.20	2.78%	62

受“两票制”政策逐步全面实施的影响，2018 年公司专业化推广模式下经销商数量增加主要系公司加强产品市场拓展，开发新的销售区域，因国内医疗机构终端数量众多，对应的流通类经销商数量增加，公司为保证回款安全性和配送及时性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。

因佐力药业、方盛制药、羚锐制药、珍宝岛上市时间较早，在其公开披露文件中未明确写明“两票制”政策对专业化销售模式变动情况，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“两票制”政策对经销商数量、专业化推广经销商变动，具体情况如下：

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

企业	具体情况
	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。
华森制药	“两票制”对发行人医药工业中通过二级经销商的分销，最终销售至公立医院的销售收入产生一定影响，因此发行人一方面将产品销售逐步向优质大客户集中；另一方面逐步将二级经销商转变为一级经销商，因此公司经销商数量会增加。
华纳药厂	（1）随着“两票制”的全面铺开，公司制剂产品主渠道配送模式（类似于发行人专业化推广模式）下的销售占比逐年增加，从 2017 年 35.86%逐年增加至 2020 年上半年的 62.90%，增长比例显著； （2）“招商代理模式（类似于发行人传统经销模式）”逐步为“主渠道配送+终端推广服务模式”所替代； （3）随着销售模式的转变，公司主要客户也由代理经销商转变成了全国性或区域型的大型医药配送经销商，以契合业务的发展。
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。
悦康药业	（1）在“两票制”政策实施以前，公司的产品销售以与各区域的推广经销商合作为主（类似于发行人传统经销模式），并辅以与配送经销商（类似于发行人专业化推广模式）合作； （2）“两票制”政策实施后，公司以与配送经销商合作为主，原由推广经销商承担的推广职能改由专业化的医药市场推广服务商提供。

注：上述内容据来自于同行业可比公司公开对外披露文件。

从上述内容可知，公司专业化推广模式经销商变动情况与同行业可比公司一致，符合行业惯例。

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“（四）发行人的主要经营模式”补充披露。

（三）结合交易方式变化说明“两票制”实施前后相关产品对应应收账款的变动情况，与收入变动是否匹配

“两票制”实施前，公司产品采用传统经销模式，主要采用先款后货的模式销

售，公司的应收账款金额较小。“两票制”实施后，公司部分产品采用专业化推广模式，主要采用先货后款的模式销售，公司的应收账款金额增大，报告期内，公司药品采用专业化推广模式的销售收入、应收账款余额及其占比情况如下：

单位：万元

内容	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
专业化推广模式客户应收账款余额	4,395.18	4,683.90	4,444.25	1,919.39
药品销售应收账款余额	5,519.43	5,324.54	5,375.86	2,400.23
占比	79.63%	87.97%	82.67%	79.97%

从上述内容可知，报告期内，公司专业化推广模式客户应收账款余额占应收账款余额比例 80%左右。公司应收账款额增加主要系专业化推广模式客户的应收账款余额增加所致。

公司专业化推广模式客户销售收入、应收账款余额对比关系，如下：

单位：万元

内容	2020 年 1-9 月 /2020 年 9 月 30 日	2019 年/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年/ 2017 年 12 月 31 日
专业化推广模式客户应收账款余额	4,395.18	4,683.90	4,444.25	1,919.39
专业化推广模式销售收入	10,227.77	14,521.03	12,227.50	3,160.32
占比	42.97%	32.26%	36.35%	60.73%

报告期各期末，公司专业化推广模式客户应收账款余额占专业化推广模式销售收入的比例分别为 60.73%、36.35%、32.26%、42.97%，2017 年比例较高主要系公司于 2017 年陆续开始采用专业化推广模式销售，其对应销售收入相对较小，自 2018 年后比例较为稳定。

因此，公司应收账款变动主要系专业化推广销售模式导致，与其收入变动具有匹配性。

二、核查意见

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，核实了不同模式公司产品的销售情况，分析了主要产品不同销售模式的销售情况和波动原因；获取了公司主要产品销售情况，分析销售收入波动原因；查找同行业公司公开对外

披露信息并分析。

申报会计师经核查后认为：

（一）公司受“两票制”的影响主要产品，在两票制全面实施前后的销售单价、毛利率变动趋势与同行业公司基本一致；

（二）“两票制”实施前后，公司专业推广经销商的变动符合行业惯例；

（二）公司相关产品在“两票制”实施前后对应应收账款与收入匹配。

6. 关于营业收入

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）剔除“两票制”影响后，消炎利胆片、参芪降糖片、妇炎平胶囊等产品销售单价在 2018 年仍有所上涨，主要系发行人综合考虑专业化推广模式下销售管理及回款周期等因素，提高了销售价格。

（2）发行人部分产品部分剂型采用专业化推广模式，部分剂型采用传统推广模式。如妇炎平胶囊 36 粒采用专业化推广模式，24 粒采用传统推广模式。

（3）2019 年，固精补肾丸 100 丸、300 丸和 450 丸的销售单价分别为 7.03/瓶、48.15/瓶、50.64 元/瓶，单价变动主要系自建团队销售固精补肾丸。

（4）消炎利胆片、胆石通胶囊、参芪降糖片直销和经销价格差距较大。

（5）发行人披露的消炎利胆片等主要产品合计占主营业务收入的比例分别为 68.84%、75.08%、79.52%和 82.34%。

（6）发行人 2020 年 1-9 月发展了口罩业务，收入占比 18.76%。

请发行人：

（1）披露专业化推广模式下销售管理及回款周期的具体情况，进一步分析相关产品销售价格上升的原因，专业化推广模式下销售管理及回款周期是否剔除了“两票制”因素。

(2) 披露各产品各剂型对应终端客户、推广模式、销售单价、终端销售单价情况，同一产品不同剂型采用不同推广模式的原因及合理性，传统推广模式经销商是否存在利用发行人推广成果的情况，是否符合行业惯例。

(3) 披露 2018 年针对苦木注射液采取高定价策略与医院类终端市场开拓情况低于预期是否矛盾，中成药注射液相关政策情况，并详细分析相关政策对发行人产品销售的影响，发行人向诊所出售注射液是否合法合规，是否发生过医疗事故；相关政策环境及苦木注射液 2020 年销售收入大幅下降是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

(4) 逐年分析胆石通胶囊销售单价及销售数量变动的原因。

(5) 结合固精补肾丸自建团队销售费用构成说明固精补肾丸 300 丸和 450 丸销售价格大幅高于 100 丸的原因及合理性。

(6) 结合产品结构不同和客户情况说明主要产品直销和经销单价差异较大的原因及合理性。

(7) 分析并披露 2020 年 1-9 月药品销售收入下降的原因，是否存在季节性波动，与行业变动趋势是否一致。

(8) 结合披露的主要产品占比说明主营业务收入的披露是否完整，主要产品销售情况披露是否充分。

(9) 说明是否具备开展口罩业务的资质、设备、厂房等，并结合口罩业务发展情况及战略规划说明公司主营业务发展方向。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）-（8）发表明确意见，请发行人律师对问题（3）、（9）发表明确意见。

一、回复说明

（一）披露专业化推广模式下销售管理及回款周期的具体情况，进一步分析相关产品销售价格上升的原因，专业化推广模式下销售管理及回款周期是否剔除了“两票制”因素

专业化推广模式下，公司重点考察经销商的配送能力、资金实力，同时需对

合作的推广服务商进行管理。公司建立了《经销商管理制度》，公司要求经销商提供相关的信息和材料，对经销商的资质、配送能力、资金实力，合规问题进行初审，并对相关的材料进行验证审核。审核合格后，公司与经销商签订合作框架协议，在合同中明确约定合作区域、合作产品、价格政策、结算方式、双方权利与义务、争议解决方式等，并对经销商信息进行建档。产品发货后，公司销售人员跟进产品收货及签收情况，财务人员定期与经销商进行对帐，对于即将到期的应收账款通知销售人员进行催收，对于逾期的应收账款，汇报销售负责人，由销售负责人落实催款责任。

公司制定了《市场推广服务商管理制度》，通过该制度对推广服务工作进行统筹管理，公司要求市场推广服务商提供相关的信息和材料，对市场推广服务商的背景、资质和独立性等进行初审，并对相关的资质材料进行验证审核。审核合格后，再对市场推广服务商的资金实力、推广团队、从业经验、渠道关系等进行重点评估和实质判断。经审核通过的，由公司销售部门、市场部门、财务部门等共同审核，最终决定其是否成为合格的市场推广服务商。对于合格推广服务商，公司与其签订合作协议和《廉洁自律协议》，销售人员对于推广商的推广活动进行监督并核对其提供的相应资料。

报告期内，公司专业化推广模式和传统经销模式下应收账款周转天数具体情况如下：

内容	2020 年 1-9 月/ 2020 年 9 月 30 日	2019 年/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年/ 2017 年 12 月 31 日
专业化推广模式下应收账款周转天数	121.50	114.72	94.98	110.84
传统经销推广模式下应收账款周转天数	24.45	16.78	15.33	8.09

注：2020 年 1-9 月应收账款周转天数系年化后计算。

从上述内容可知，专业化推广模式下公司应收账款周转天数大于传统经销模式下应收账款周转天数。2018 年专业化推广模式下应收账款周转天数下降主要系公司于 2017 年陆续采取专业化推广模式，2017 年末专业化推广模式下应收账款余额较低，导致计算 2018 年专业化推广模式应收账款周转率较高。

专业化推广模式销售产品的价格上升的主要原因如下：

1、专业化推广模式下，公司需负责产品的宣传和推广，公司通过与具有医药专业背景、医药营销经验的专业推广服务公司合作，或者自建营销团队，以形式多样的推广形式，包括学术会议、医生拜访、客户维护、信息搜集、市场调研等各项活动宣传推广公司产品，因举办推广活动需承担相应的推广费用，该影响直接体现为公司销售费用大幅上升。公司承担了销售费用，因此公司提高了产品销售价格，导致采用专业化推广模式销售产品的销售价格上升。

2、因专业化推广模式下公司产品销售价格上升，公司主要采用先货后款的方式，该影响体现为公司年末应收账款金额大幅上升，公司回款周期加长。

3、在传统经销模式下，公司通常主要采用先款后货的方式，产品销售后通常不涉及向医药流通企业应收账款催收、定期拜访等事项，而在专业化推广模式下，公司主要与全国性和区域性医药流通企业建立合作关系，公司销售团队需对接应收账款催收、定期拜访、了解产品库存等事项。同时，公司销售部、市场部、财务部共同需对与企业合作推广商的背景、资质、独立性、资金实力、推广团队、从业经验、渠道关系等进行审核评估，该影响体现为公司销售管理职能增加。

综上所述，“两票制”政策对发行人产品销售价格、费用、毛利率的直接影响为产品销售价格上升，销售费用上升，毛利率上升，该影响通过销售费用可直接体现出来。而“两票制”影响公司销售管理职能增加、回款周期加长无法量化，系导致剔除“两票制”直接影响的销售费用后销售价格仍高于传统经销模式的主要原因。

同时，海南葫芦娃药业集团股份有限公司（605199）招股说明书中披露内容如下：

“发行人营业成本变动小于营业收入变动，主要原因系受“两票制”政策影响，发行人配送商销售模式下产品单价上升致使营业收入上涨幅度较大，而单位成本构成波动较小。剔除两票制影响因素后，报告期内公司营业收入和营业成本变动趋势基本一致，但营业收入增幅仍略高于营业成本增幅，主要是一方面受“两票制”政策影响，虽然剔除两票制销售费用影响，但出于回款周期及回款风险考虑，配送商销售模式下产品毛利率仍相对略高，二是公司小儿肺热咳喘颗粒、肠炎宁胶囊、克咳片等产品自主提价以及注射用盐酸溴己新等高毛利率产品销售占比提

升，两项因素使得营业收入增长率高于营业成本增长率。”

从上述内容可知，专业化推广模式下销售管理及回款周期影响系“两票制”间接影响，无法直接量化剔除，因此虽然剔除两票制销售费用影响，产品销售价格仍上升，与同行业公司一致。

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“（四）发行人的主要经营模式”补充披露。

（二）披露各产品各剂型对应终端客户、推广模式、销售单价、终端销售单价情况，同一产品不同剂型采用不同推广模式的原因及合理性，传统推广模式经销商是否存在利用发行人推广成果的情况，是否符合行业惯例

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

报告期内，公司主要产品主要剂型对应的终端客户、推广模式、销售单价、终端销售单价具体情况如下：

产品名称	主要规格	产品目标终端定位	终端客户类型	推广模式	报告期内平均销售单价（元/盒（瓶））	终端销售单价（元/盒（瓶））
消炎利胆片	100片薄膜衣大片	面向医院市场	医院、诊所、药店、社区卫生服务站等	专业化推广	11.38、21.21、18.32、19.41	29.00
	100片薄膜衣小片	原面向医院市场，后医院在2018年逐渐被100片薄膜衣大片替代，目前面向院外市场	医院、诊所、药店、社区卫生服务站等	传统经销	5.30、5.82、7.05、7.15	18.90
	100片糖衣	面向院外市场	药店、诊所等	传统经销	6.28、6.31、6.41、6.67	23.00
胆石通胶囊	48粒	面向院外市场	药店、诊所等	传统经销	12.89、14.40、14.93、15.08	19.20
参芪降糖片	100片	面向医院市场	医院、诊所、药店、社区卫生服务站等	专业化推广	18.34、40.34、42.10、42.46	55.50
	45片	面向医院市场	医院、诊所、药店、社区卫生服务站等	专业化推广	12.56、17.54、18.33、19.00	25.00

产品名称	主要规格	产品目标终端定位	终端客户类型	推广模式	报告期内平均销售单价（元/盒（瓶））	终端销售单价（元/盒（瓶））
	72 片	面向医院市场	医院、诊所、药店、社区卫生服务站等	专业化推广	19.84、28.98、31.55、31.27	39.00
苦木注射液	12 支	面向诊所市场	诊所	传统经销	18.42、18.77、20.17、21.18	-
妇炎平胶囊	24 粒	面向药店市场	药店、诊所等	传统经销	8.63 、 6.97 、 7.18、 7.38	28.50
	36 粒	面向医院市场	医院、诊所、药店、社区卫生服务站等	专业化推广	28.34、43.06、46.86、46.55	55.00
归脾液	10 支	主要在北京地区面向医院市场，其他地区面向药店	医院、药店、社区卫生服务站等	主要在北京地区采用专业化推广，其他地区采用传统经销	8.37、19.33、31.37、38.74	45.00
固精补肾丸	100 丸	面向药店市场	药店	传统经销	5.17、7.14、7.03	78.00
	300 丸	面向药店市场	药店	专业化推广	48.15、52.38	232.00
	450 丸	面向线上药店市场	线上药店	专业化推广	50.64、56.43	348.00
健儿清解液	6 支	面向粤东地区	诊所、药店、社区卫生服务站等	传统经销	7.90 、 8.20 、 8.46、 8.62	13.80
	10 支	面向粤东以外的地区	诊所、药店、社区卫生服务站等	传统经销	6.47 、 9.29 、 11.11、 12.06	28.90

注：1、产品终端价格因销售地区不同、销售渠道不同导致销售价格不同，价格差异较大，上述终端销售单价参考在京东、药房网、淘宝平台销售的主要价格；2、苦木注射液用于治疗感冒、上呼吸道感染、急性扁桃体炎、肠炎、细菌性痢疾等，系诊所以诊疗形式销售，无法从公开渠道获取终端销售价格。

2、同一产品不同剂型采用不同推广模式的原因及合理性

公司同一产品不同规格采用不同推广模式，主要系“两票制”、产品特点和公司销售战略等综合因素导致。

“两票制”是指药品生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。在“两票制”影响下，产品销售到公立医院只允许流通一次，通过医药流通企业配送至医疗终端，通常采用专业化推广模式销售。

公司在“两票制”政策以前，产品均采用传统经销模式销售，在“两票制”政策

背景下，因存在销售至公立医院的产品，因此公司须根据“两票制”增加专业化推广的产品销售模式。

因产品主要销售的规格已在市面上大量流通，如果调整主要规格产品的销售模式，将导致产品整体价格混乱，为稳定公司原有合作客户和维系市场份额，通常主要销售规格产品仍采用原传统经销模式。公司考虑产品不同规格的销售情况，针对占市场销量份额较低、中标价格较高的规格产品采用专业化推广模式。

同时，公司根据产品适应症范围，针对慢性病、常见病用药的产品定位为公司战略品种，针对战略品种为维系全国价格稳定主要采用专业化推广模式销售。公司主要产品不同规格采用不同推广模式的具体原因如下：

产品	主要规格情况/采用推广模式	采用专业化推广模式的规格	该规格采用专业化推广模式的原因	不同推广模式的原因
消炎利胆片	100 片规格产品（100 片规格产品分为糖衣、薄膜衣小片、薄膜衣大片）/以传统经销模式为主，专业化推广为辅	100 片薄膜衣大片	100 片薄膜衣大片规格 2017 年占消炎利胆片整体销售数量占比较低，其转变销售模式不会导致市场混乱，同时大片规格产品投标价格较高，更适合在公立医疗机构推广。	消炎利胆片为公司传统核心品种，为维系原有客户和产品原有市场份额，除 100 片薄膜衣大片规格外其余规格产品仍采用传统经销模式
苦木注射液	12 支/以传统经销模式为主	6 支	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。	苦木注射液为公司传统核心品种，因终端为诊所类不适用“两票制”，因此公司主要采用传统经销模式
妇炎平胶囊	24 粒、36 粒/以专业化推广为主，传统经销模式为辅	12 粒、36 粒	妇科类是常见病用药，公司将妇炎平胶囊定位为公司战略产品，专业化推广模式规格以 36 粒为主，公司亦根据不同省份投标情况推出 12 粒规格产品，其中 12 粒定位为基层医疗（社区、卫生服务站等）用药，36 粒定位为等级医院用药。	24 粒规格产品定位为拓展连锁药店，因连锁药店终端不适用“两票制”，因此仍采用传统经销模式
参芪降糖片	45 片、72 片、100 片规格/基本采用专业化推广模式	36 片、45 片、72 片、100 片规格	参芪降糖片作为慢性病用药产品，公司将参芪降糖片定位为公司战略品种，根据消费者用药习惯和市场开拓情况，36 片、45 片、72 片、100 片规格产品均有中标。	48 片规格产品为 2019 年公司拓展连锁药店新推出规格产品，基本无销售
归脾液	10 支/以传统经销模式和专业化推广相结合	10 支	该类产品国家医保目录中的药品名称为归脾丸（合剂），药品名称为归脾液，属于合剂，	针对未中标地区主要市场为药店类等，不适用“两票制”，因此

产品	主要规格情况/采用推广模式	采用专业化推广模式的规格	该规格采用专业化推广模式的原因	不同推广模式的原因
			北京等地区将归脾液认定为国家医保目录品种，且公司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，在其他地区仍采用传统经销模式销售，销售终端主要为药店、诊所等。	仍采用传统经销模式

注：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%，在其他地区针对零星客户采用专业化推广模式销售，2017 年在新疆、安徽、广东合计销售 3.90 万元，2019 在福建、广东合计销售 0.50 万元，2020 年 1-9 月在安徽、山东、黑龙江合计销售 29.94 万元。

珍宝岛（603567）年报针对医药工业销售模式描述，“销售以“自营模式”为主导，以“商务分销”为辅助，按产品属性及定位，分产品、分规格、分终端操作，布局城市公立医院、县级公立医院、城市社区卫生服务中心、乡镇卫生院、零售药店等核心医疗机构、核心用药科室、核心用药人群”。

马应龙（600993）年报针对核心品种管控描述，“针对不同规格品种，采用不同市场策略”。

诚意药业（603811）招股书中对市场推广费描述，“针对不同规格的产品，采用不同的市场经销策略和差别化的市场推广力度，因此公司承担的不同经销商的市场推广费用，在不同阶段不具有完全可比性”。

海默尼药业股份有限公司招股书中对主要产品销售模式描述，“为深入拓展非公立医疗机构、药店、诊所等销售渠道，发行人针对部分自有产品实施了分品牌、分规格、分包装的市场开发策略”。

从上述内容可知，针对同一产品不同规格采用不同推广模式系公司销售策略，与同行业公司一致。

综上所述，公司同一产品不同规格采用不同推广模式具有合理性。

3、传统推广模式经销商是否存在利用发行人推广成果的情况，是否符合行业惯例

公司进行的推广活动主要包括举办学术会议、市场调研、信息收集、渠道建设等，通过推广活动帮助各医疗机构、药店从业人员、医务工作者、患者等详细、准确地了解公司药品药效特点，宣传有效的疾病防治方案、临床应用诊疗方案，提升公司产品知名度和美誉度，促进广大临床医生、患者对产品的了解和信任。

公司通过推广活动可实现产品销售的增长和品牌影响力的提升，推广成果主要体现在为公司品牌影响力的提升。而传统推广模式经销商亦会自己举办推广宣传活动，通常利用公司品牌知名度、产品疗效特点等情况来开展相关商业活动。

推广活动通常具有广告营销的效果，消费者亦可通过对公司某一产品的认可继而加深对公司品牌的认知度，在选择其他药品时有万年青品牌的药品亦会同步考虑，具有联动效应，而医药从业人员、患者等通过对公司品牌、产品疗效的认同亦不会区分是发行人或者其他推广成果。因推广活动宣传会提升公司品牌影响力，该影响受众面较广，传统推广模式经销商存在利用发行人推广成果的情况，符合商业逻辑和行业惯例。

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“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”补充披露。

（三）披露 2018 年针对苦木注射液采取高定价策略与医院类终端市场开拓情况低于预期是否矛盾，中成药注射液相关政策情况，并详细分析相关政策对发行人产品销售的影响，发行人向诊所出售注射液是否合法合规，是否发生过医疗事故；相关政策环境及苦木注射液 2020 年销售收入大幅下降是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响

1、2018 年针对苦木注射液采取高定价策略与医院类终端市场开拓情况低于预期是否矛盾

发行人苦木注射液主要销售终端为诊所，系采用传统经销模式开展销售。为开拓医院终端市场，发行人新增 6 支装规格产品，且自 2018 年起采用专业化推广模式进行销售。因上述产品的规格、终端客户类型和销售模式均和发行人采用传统经销模式销售的 12 支规格产品不同，发行人采取了不同于 12 支规格产品的

高定价策略。发行人 6 支装苦木注射液在 2018 年度和 2019 年度销售数量持续增长(2017 年度至 2019 年度，发行人 6 支装苦木注射液的销售数量分别为 0.03 万盒、3.30 万盒和 8.71 万盒)，因此在此期间一直维持高定价策略。因发行人 6 支装苦木注射液最终销售实际流向诊所，医院类终端市场开拓情况低于预期。出于渠道维护等原因，发行人 2020 年不再推出 6 支装规格产品。

因此，发行人 2018 年针对 6 支装苦木注射液采取高定价策略，系发行人针对不同规格产品、终端客户类型和销售模式所采取的差异化定价策略，该规格产品最终在医院类终端市场开拓情况低于预期，系市场推广和渠道管理原因导致，二者不存在矛盾。

2、中成药注射液相关政策情况，并详细分析相关政策对发行人产品销售的影响

经核查，发行人报告期内销售的中药注射剂为苦木注射液。中药注射剂相关的政策情况及对发行人产品销售的影响如下所示：

序号	相关政策	相关内容	实施时间	对发行人的影响
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	发行人已经按照相关要求，加强苦木注射液生产全过程的质量管理、质量检验和产品销售管理；建立健全药品不良反应报告、调查、分析、评价和处理的规章制度；制定药品退货和召回程序。相关规定有利于中成药注射剂行业健康、有序发展，为发行人产品经营提供良好的外部环境。
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，消除中药注射剂安全隐患，确保公众用药安全。	2009.01.13	
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	具体要求尚未落地，发行人正在开展“苦木注射液再评价及检验方法的建立和质量标准的提升”的研发项目，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。相关规定有利于中成药注射剂行业健康有序发展，为发行人产
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	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	2017.10.08	

序号	相关政策	相关内容	实施时间	对发行人的影响
	革鼓励药品医疗器械创新的意见》	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。		品经营提供良好的外部环境。
7	《关于印发<新型冠状病毒肺炎诊疗方案(试行第八版)>的通知》(国卫办医函〔2020〕680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。	2020.08.18	发行人正在开展“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”研发项目，探索拓展苦木注射液新的适用范围，为冠状性病毒相关疾病治疗在药物上提供更多选择。相关规定对发行人产品销售有积极影响。
8	《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)	在中药注射剂类别的药品的备注栏中，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 种中成药注射剂限制二级以下(不包括二级)的医疗机构使用。	2020.12.25 (药品目录于 2021.03.01 生效)	苦木注射液不属于目录范围，相关规定对发行人产品销售不产生影响。

中药注射剂是我国中医药文化的组成部分，是现代中医药创新取得的成果，已经成为临床疾病治疗的独特手段。相关政策实施目的主要在于提高中成药注射液安全性和质量可靠性，发行人已经按照相关要求，加强苦木注射液生产全过程的质量管理、质量检验和产品销售管理；建立健全药品不良反应报告、调查、分析、评价和处理的规章制度；制定药品退货和召回程序；主动开展生产及质量控制环节的风险自查以及安全性再评价基本技术要求的相关研究。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；正在开展“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”研发项目，探索拓展苦木注射液新的适用范围，以期为冠状性病毒相关疾病治疗在药物上提供更多选择。

因此，中药注射剂相关政策的实施，有利于中成药注射剂行业健康有序发展，为发行人经营苦木注射液产品提供良好的外部环境。

3、发行人向诊所出售注射液是否合法合规，是否发生过医疗事故

（1）发行人向诊所出售注射液是否合法合规

经核查，我国现行有效的法律、法规、规范性文件主要关注中药注射剂的安全性和质量可靠性，要求加强中药注射剂的生产管理和临床使用管理，但是未禁止诊所使用中药注射剂。《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，苦木注射液未纳入上述目录，不适用相关规定。

因此，发行人苦木注射液产品流向诊所类终端客户符合法律法规的相关规定。

（2）是否发生过医疗事故

经查阅发行人和万年青医药报告期内的营业外收支明细，登陆中国裁判文书

网、中国庭审公开网、信用中国网站及国家药品不良反应检测系统进行查询，发行人报告期内不存在和苦木注射液安全性或产品质量相关的医疗事故。

4、相关政策环境及苦木注射液 2020 年销售收入大幅下降是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响

发行人苦木注射液的销售终端主要为诊所，2020 年销售收入下降系新冠肺炎疫情影响。

2020 年上半年，因受新冠肺炎疫情疫情影响，诊所类终端营业受到较大冲击，发行人苦木注射液的销售金额为 489.52 万元，销售数量为 22.72 万盒，较 2019 年同期销售金额 3,080.66 万元和 131.13 万盒大幅下降；2020 年 7-9 月，随着国内疫情得到有效控制，苦木注射液的市场需求恢复，销售金额为 832.12 万元，销售数量为 39.68 万盒，已经接近 2019 年 7-9 月销售金额 949.92 万元和 43.64 万盒。

此外，发行人产品种类较多，不存在明显依赖某一品种的情形。苦木注射液销售收入波动不会对发行人的经营能力产生重大不利影响。

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“8、苦木注射液相关情况”补充披露。

（四）逐年分析胆石通胶囊销售单价及销售数量变动的原因

胆石通胶囊为祛湿剂，具有清热利湿，利胆排石功效，其销售收入占主营业务收入平均在 4%以上，是公司胆道用药领域的独家产品。报告期内，胆石通胶囊的销售数量和销售均价如下所示：

单位：万盒、元/盒

产品	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价
胆石通胶囊	54.33	15.22	86.11	15.11	81.11	14.76	92.77	12.55
其中： 48 粒规格	53.30	15.08	84.03	14.93	76.13	14.40	85.88	12.89

1、销售数量变动分析

报告期内，胆石通胶囊销售数量分别为 92.77 万盒、81.11 万盒、86.11 万盒和 54.33 万盒。胆石通胶囊以 48 粒规格为主，报告期内占胆石通胶囊销售数量比例均在 90%以上。

2018 年，胆石通胶囊销售数量小幅下降，主要系公司提高了 48 粒规格产品销售价格，因公司胆石通胶囊的销售终端主要为药店，患者根据用药需求在药店进行购买，公司提价后消费者需要逐步适应，存在市场过渡期。

2019 年，胆石通胶囊销售数量上升，主要系公司与石药集团河北中诚医药有限公司加强业务合作，胆石通胶囊在河北地区销量上升导致。

2020 年 1-9 月，胆石通胶囊销售数量较 2019 年下降，主要系胆石通胶囊非日常慢性病用药，新冠肺炎疫情影响药店类终端销售受限，但跟 2019 年 1-9 月销售收入相比下降幅度较小，随着新冠肺炎疫情影响减弱，药店类终端销售逐步恢复。

2、销售价格变动分析

报告期内，公司胆石通胶囊销售均价分别为 12.55 元/盒、14.76 元/盒、15.11 元/盒和 15.22 元/盒，销售均价逐年上升，主要系公司提高了胆石通胶囊 48 粒规格产品的销售价格，报告期内 48 粒规格产品销售均价分别为 12.89 元/盒、14.40 元/盒、14.93 元/盒和 15.08 元/盒。

2018 年，胆石通胶囊销售价格上升，主要系公司根据市场情况小幅提高产品售价，2017 年主要销售价格（含税）15.70 元/盒提高到 2018 年主要销售价格（含税）17.70 元/盒。

2019 年，胆石通胶囊销售价格上升，主要系增值税税率下降导致。2019 年 4 月公司增值税税率从 16%调整为 13%，公司 2019 年主要按 2018 年含税价格 17.70 元/盒销售，导致产品的不含税销售价格上升。

2020 年 1-9 月，胆石通胶囊销售价格上升，主要系 2020 年公司主要按含税价格 17.70 元/盒销售，与 2019 年主要销售价格相同，而 2020 年全年增值税税率

为 13%，2019 年 1-3 月增值税税率为 16%，导致产品的不含税销售价格小幅上升。

（五）结合固精补肾丸自建团队销售费用构成说明固精补肾丸 300 丸和 450 丸销售价格大幅高于 100 丸的原因及合理性

固精补肾丸 300 丸和 450 丸 2019 年销售价格上升主要系公司自建团队推广，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 300 丸和 450 丸销售价格大幅高于 100 丸。

公司根据肾宝片每日服用价格对应固精补肾丸每日服用价格，推算固精补肾丸终端市场参考价格。肾宝片一瓶 126 片，一次服用 9 片，一天一次，终端销售价格约为 322 元/瓶，每日服用价格约为 23 元/天，具体情况如下：

固精补肾丸	每日服用量	每日服用价格	测算终端价格
300 丸/盒	一次 6-10 丸，一日 2 至 3 次	23 元(30 丸/日服用量)	230 元/盒
450 丸/盒		23 元(30 丸/日服用量)	345 元/盒

公司参考肾宝片终端市场销售价格测算了固精补肾丸终端市场销售价格，根据测算的价格按照 40%-50%的区间与各经销商进行协商确定销售价格。2019 年，固精补肾丸 300 丸规格销售价格平均为 96.30 元/盒，450 丸规格销售平均为 151.92 元/盒。公司销售价格和终端市场价格差异给经销商留足利润空间，以提高经销商的销售积极性。

1、公司自建销售团队情况

公司自建销售团队掌握固精补肾丸销售渠道后，对固精补肾丸产品定位重新进行调整。根据固精补肾丸说明书，“本品功效温补脾肾，用于脾肾虚寒，食减神疲，腰酸体倦”。经过咨询中医临床和中药专家之后，因组方中含有的覆盆子、金樱子等具有收敛固涩，对滑精、早泄等症状效果较好，对产品推广定位做了重新调整，从原主打壮阳调整为侧重早泄人群，并修改相应的产品策划、宣传物料、培训课件等，并调整了产品外包装形象。

因补益类中成药需要长期服用和日常调养的特点，提高了消费便利性，公司

新推出 300 丸和 450 丸两个大包装规格，300 丸规格装主要供应线下实体连锁和药店，450 丸规格装主要以线上平台销售为主。

公司在原营销二部、营销六部营销职能基础上，增加固精补肾丸，其中营销二部主要负责公司连锁药店类终端的推广，负责产品主要包括羚羊感冒胶囊、健儿清解液、西洋参胶囊、复方藿香片、珠贝定喘丸等，2019 年公司在营销二部原负责产品的基础上，增加固精补肾丸 300 丸规格产品；营销六部负责线上销售渠道，负责产品包括舒筋风湿酒、西洋参胶囊、脑力宝等，2019 年公司在营销六部原负责产品的基础上，增加固精补肾丸 450 丸规格产品。

营销二部约 20 人左右，营销二部销售人员通过主动拜访、客户推荐等形式对连锁药店及门店进行开发，连锁药店及门店开发后，销售人员通过对药店进行销售培训、场外消费者教育、参加药店店庆等活动，强化渠道建设和市场宣传，推广活动具体情况如下：

推广活动	主要内容
药店店庆活动	药店通过抽奖、送优惠券等方式吸引消费者，配合药店准备易拉宝、宣传单
场外消费者教育	1、连锁药店通知药店会员具体的时间及地点 2、培训经理到场讲解产品相关品类知识 3、参与的药店会员可以得到礼品（由连锁药店提供）
区域经理对药店进行销售培训	培训经理定期举行培训会议，对连锁药店的区域经理或店经理进行补肾药市场行业趋势、市场容量、产品竞争业态、联合用药知识等培训

营销六部约 10 人左右，营销六部销售人员负责联系线上销售经销商，例如阿里健康大药房医药连锁有限公司等，宣传活动主要由经销商和公司共同负责，公司主要提供宣传资料配合。

2、固精补肾丸直接销售费用情况

公司自建团队是为了主动拿回产品的销售定价权，销售人员通过拜访、主动联系经销商将渠道资源整合。营销二部、六部人员在其原负责产品上增加固精补肾丸，直接费用主要系销售人员日常工资薪酬和拜访相关日常差旅费，公司自建团队进行宣传推广系公司销售人员配合药店店庆准备易拉宝、宣传单等、准备宣传文案对消费者、药店人员进行培训，公司直接用于推广宣传、业务开拓的支出金额报告期内分别为：2018 年 38.71 万元，2019 年 48.14 万元，2020 年 1-9 月

32.99 万元。

(六) 结合产品结构不同和客户情况说明主要产品直销和经销单价差异较大的原因及合理性

报告期内，公司消炎利胆片、胆石通胶囊、参芪降糖片直销和经销的销售数量、销售均价具体情况如下：

单位：万瓶（盒）、元/瓶（盒）

产品名称	分类	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		销售数量	销售均价	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价
消炎利胆片	直销	0.16	6.99	0.21	6.60	0.48	10.89	0.49	8.13
	经销	497.17	7.48	766.33	7.24	701.38	7.00	720.32	6.06
胆石通胶囊	直销	0.42	15.81	-	-	0.33	22.60	0.16	12.44
	经销	53.91	15.21	86.11	15.11	80.78	14.72	92.61	12.55
参芪降糖片	直销	0.72	24.43	0.03	44.79	1.12	7.06	1.21	13.55
	经销	209.67	26.39	221.33	25.48	252.09	24.43	162.61	14.39

1、消炎利胆片

单位：万瓶（盒）、元/瓶（盒）

规格	分类	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		销售数量	销售均价	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价
100 片糖衣	经销	370.11	6.67	545.88	6.41	474.55	6.31	426.53	6.28
	直销	0.07	7.08	-	-	-	-	-	-
100 片薄膜衣小片	经销	98.59	7.15	172.17	7.05	168.39	5.82	251.48	5.30
	直销	0.10	6.93	0.21	6.60	-	-	-	-
100 片薄膜衣大片	经销	26.91	19.41	38.41	18.32	31.98	21.21	21.39	11.42
	直销	-	-	-	-	-	-	0.30	8.37
48 片	经销	-	-	-	-	-	-	9.85	4.95
	直销	-	-	-	-	-	-	0.02	5.55
24 片	经销	-	-	-	-	7.64	3.04	8.61	3.17
	直销	-	-	-	-	0.12	3.51	0.09	3.50
150 片糖衣	经销	0.96	11.99	2.96	11.92	4.44	12.23	0.44	9.40
	直销	-	-	-	-	-	-	0.02	12.73

规格	分类	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		销售数量	销售均价	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价
150 片薄膜衣	经销	0.60	12.74	1.96	13.05	2.72	11.96	0.22	12.93
60 片	经销	-	-	4.96	14.34	11.66	12.53	1.80	13.20
	直销	-	-	-	-	0.36	13.04	0.06	13.07

从上表可知，消炎利胆片部分规格产品的直销价格低于经销价格主要系公司跟不同客户协商谈判情况导致，无明显异常。

公司直销业务系零星业务，销售价格根据双方谈判情况协商确定。消炎利胆片 100 片薄膜衣小片规格 2019 年、2020 年 1-9 月直销价格略低于经销价格，主要系 2019 年公司向通辽市金鹤药业连锁有限公司按 6.90 元/盒销售，2020 年向阿里健康大药房医药连锁有限公司按 6.90 元/盒销售导致。消炎利胆片 100 片薄膜衣大片规格 2018 年直销价格低于经销价格，主要系 2018 年公司向新疆济康医药连锁有限责任公司按 8.12 元/盒销售导致。

2、胆石通胶囊

单位：万瓶（盒）、元/瓶（盒）

规格	分类	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		销售数量	销售均价	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价	销售数量	销售均价
48 粒	经销	53.08	15.07	84.03	14.93	76.13	14.40	85.85	12.89
	直销	0.42	15.81	-	-	-	-	0.03	13.44
60 粒	经销	0.82	24.07	1.67	24.09	3.16	22.91	6.00	7.31
	直销	-	-	-	-	0.25	24.44	0.11	11.44
36 粒	经销	-	-	0.40	13.46	1.49	13.72	0.76	15.13
	直销	-	-	-	-	0.08	16.53	0.02	16.24

从上表可知，胆石通胶囊不同规格产品的直销价格略高于经销价格，无明显异常。

3、参芪降糖片

单位：万瓶（盒）、元/瓶（盒）

规格	分类	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		销售数	销售均	销售数	销售均	销售数	销售均	销售数	销售均

		量	价	量	价	量	价	量	价
100 片	经销	41.40	42.61	46.20	42.10	52.55	40.34	25.56	18.34
	直销	0.42	27.95	0.03	44.79	-	-	-	-
36 片	经销	-	-	4.79	14.84	6.36	10.85	8.86	5.95
	直销	-	-	-	-	1.12	7.06	0.58	7.01
45 片	经销	121.66	19.00	132.42	18.33	142.44	17.54	99.06	12.52
	直销	0.29	19.37					0.60	19.89
72 片	经销	46.62	31.27	37.90	31.55	50.75	28.98	29.13	19.85
	直销	-	-	-	-	-	-	0.03	12.53
48 片	经销	-	-	0.02	10.01	-	-	-	-

从上表可知，参芪降糖片部分规格产品的直销价格低于经销价格主要系公司跟不同客户协商谈判情况导致，无明显异常。

公司直销业务系零星业务，销售价格根据双方谈判情况协商确定。参芪降糖片 100 片规格 2020 年 1-9 月直销价格低于经销价格，主要系 2020 年公司向阿里健康大药房医药连锁有限公司按 26.55 元/盒销售导致。参芪降糖片 36 片规格 2018 年直销价格低于经销价格，主要系 2018 年公司向天济大药房连锁有限公司、湖北益生天济大药房连锁有限公司按 7.07 元/盒销售导致。参芪降糖片 72 片规格 2017 年直销价格低于经销价格，主要系 2017 年公司向深圳市中港大药房有限公司按 12.53 元/盒销售导致。

（七）分析并披露 2020 年 1-9 月药品销售收入下降的原因，是否存在季节性波动，与行业变动趋势是否一致。

报告期内，公司分季度药品销售收入具体情况如下：

单位：万元

分季度	2020 年 1-9 月		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	6,584.49	32.51%	6,530.65	20.63%	6,194.25	21.32%	5,381.40	28.09%
第二季度	5,446.77	26.89%	9,221.12	29.13%	7,179.66	24.72%	4,394.11	22.94%
第三季度	8,224.02	40.60%	7,070.62	22.33%	7,905.13	27.21%	4,889.24	25.52%
第四季度			8,836.10	27.91%	7,770.44	26.75%	4,494.15	23.46%
合计	20,255.28	100.00%	31,658.50	100.00%	29,049.48	100.00%	19,158.89	100.00%

2017 年至 2019 年，公司各季度药品销售收入较为均衡，不存在季节性波动。2020 年第二季度销售收入下降主要系新冠肺炎疫情影响，第三季度因疫情好转公司药品销售收入回升。

2020 年 1-9 月药品销售收入同比下降 11.25%，主要系公司主要产品苦木注射液、固精补肾丸销售收入下降。苦木注射液销售终端为诊所，因新冠肺炎疫情影响诊所类终端不得收治发热病人以及有明确呼吸道症状的病人，造成公司苦木注射液销量下降。固精补肾丸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 300 丸规格的固精补肾丸销售数量显著下降。

受到新冠肺炎疫情影响，2020 年药品行业非处方药产品的销售活动开展受到限制，加上购买发热、咳嗽药品人员信息登记报告制度等限制措施的实施，客户产品需求量下降，同时长周期的停工停业停课和个人防护普遍增强等因素，常规性流感等疾病发病率降低。受上述因素影响，主营感冒、咳嗽、退热、消炎药物的药品生产企业例如葵花药业、济川药业、康芝药业、金石亚药、贵州百灵 2020 年 1-3 季度营业收入普遍下滑，具体情况如下：

单位：万元

公司	2020 年 1-9 月营业收入	2019 年 1-9 月营业收入	同比涨幅
葵花药业	220,633.93	315,111.58	-29.98%
济川药业	431,392.41	538,599.29	-19.90%
康芝药业	63,191.26	76,285.57	-17.16%
金石亚药	48,426.53	60,972.29	-20.58%
贵州百灵	201,582.70	210,625.08	-4.29%

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“6、营业收入的季节性分析”补充披露。

（八）结合披露的主要产品占比说明主营业务收入的披露是否完整，主要产品销售情况披露是否充分

1、主要产品占比及主营收入披露的完整性

报告期内，发行人主要产品为消炎利胆片、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、一次性使用医用口罩（儿童版、成人版）等 9 个产品，为发行人一直以来销售的主要品种和近年重点发展品种，其合计销售金额占主营业务收入比重分别为 68.84%、75.08%、79.52% 和 82.34%，其余未披露产品数量为 61 个，数量较多且收入相对分散。发行人招股说明书披露的产品数量、销售金额以及收入占比情况与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	招股书中披露产品数量	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
发行人	9	20,409.71	82.34%	25,143.54	79.52%	21,807.65	75.08%	13,187.09	68.84%
海默尼	8	18,248.02	71.51%	37,185.26	65.82%	33,919.15	65.47%	12,197.21	29.20%
悦康药业	10	95,443.35	58.88%	227,513.40	54.75%	215,638.62	55.28%	115,742.60	45.70%
葫芦娃	11	-	-	86,391.72	66.15%	61,663.37	62.70%	37,093.74	56.63%
华纳药厂	12	-	-	63,695.10	77.52%	45,604.35	77.06%	27,607.77	73.83%

注：上述数据来源于同行业公司公开披露的招股说明书；同行业可比上市公司 2020 年数据为 2020 年 1-6 月；葫芦娃和华纳药厂未披露 2020 年数据。

报告期内，发行人披露的主要产品收入占比与同行业可比上市公司在招股说明书中披露的主要产品收入占比均在 50%-80%左右，不存在较大差异。

综上所述，发行人主营业务收入披露完整。

2、主要产品销售情况披露的充分性

发行人主营业务收入变动及其原因，主要产品的销售收入、销售数量、销售价格、销售金额及占比情况，主要产品各区域销售情况已经在招股说明书“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”中披露。

发行人主要产品的毛利额及占比情况，主要产品对发行人毛利率变动的影响情况，主要产品的毛利率变动原因，综合毛利率与同行业可比公司毛利率对比情况及其差异原因已经在招股说明书“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“（四）毛利构成及变动分析”中披露。

综上所述，发行人披露的主要产品销售情况充分。

二、核查意见

申报会计师获取发行人分产品收入成本明细表，获取了发行人主要产品推广政策，向公司销售负责人、财务负责人了解“两票制”对公司销售价格影响、公司销售价格制定策略、公司客户管理制度，获取应收账款客户明细；网络查询公司主要产品互联网医药平台终端销售价格，向公司销售、财务负责人了解不同模式、不同客户下公司产品的销售情况，同一产品不同规格采用不同销售模式的原因；查询中药注射剂行业政策；向公司主要人员了解固精补肾丸销售定价策略和宣传推广情况；获取直销经销客户销售明细；获取了各季度销售数据情况；查询同行业公司公开披露文件。

申报会计师经核查后认为：

（一）“两票制”政策对发行人产品销售价格、费用、毛利率的直接影响为产品销售价格上升，销售费用上升，毛利率上升，该影响通过销售费用可直接体现出来。而“两票制”间接影响公司销售管理职能增加、回款周期加长无法量化，系导致剔除“两票制”直接影响的销售费用后销售价格仍高于产品传统经销模式下的销售价格主要原因；

（二）公司同一产品不同规格采用不同推广模式具有合理性，传统推广模式经销商存在利用发行人推广成果的情况，符合商业逻辑和行业惯例；

（三）发行人 2018 年针对苦木注射液采取高定价策略与医院类终端市场开拓情况低于预期不矛盾；中药注射剂相关政策的实施，有利于中成药注射剂行业健康有序发展，为发行人经营苦木注射液产品提供良好的外部环境；发行人和万年青医药向诊所出售注射液合法合规，未发生过医疗事故；苦木注射液 2020 年销售收入下降系新冠肺炎疫情影响导致，2020 年第三季度销售已回升，发行人产品种类较多，不存在明显依赖某一品种的情形；苦木注射液销售收入波动不会对发行人的经营能力产生重大不利影响；

（四）胆石通胶囊报告期内销售数量、销售价格变动具有合理性；

（五）固精补肾丸 300 丸和 450 丸销售价格大幅高于 100 丸具有合理性；

（六）公司消炎利胆片、胆石通胶囊、参芪降糖片部分不同规格产品直销价格低于经销价格主要系公司跟不同客户协商谈判情况导致，不存在明显异常；

（七）2020 年 1-9 月药品销售收入同比下降主要系公司主要产品苦木注射液、固精补肾丸销售收入下降导致，公司销售收入不存在季节性波动，与行业变动趋势一致；

（八）公司主要产品占比及主营收入披露完整，主要产品销售情况披露充分。

7. 关于销售费用

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人销售费用率低于同行业可比公司，可比公司珍宝岛医药商业及药材销售占比 70%，销售费用率低于发行人，其他可比公司均高于发行人。主要原因有核心产品竞争力、人员规模、销售规模存在差异。

（2）发行人前五大推广服务商包括广州九尾信息科技有限公司、广州易哲网络科技有限公司等。

（3）发行人与成立不久即成为发行人推广商以及前员工设立推广商发生交易逐年上升。

请发行人：

（1）结合核心产品市场占有率、推广政策、销售人员、职工薪酬、劳务费等具体情况，分析并披露销售费用率低于同行业可比公司的原因，是否存在资金体外循环。

（2）说明 2020 年召开学术会议的基本情况，各季度会议次数以及会议次数上升及总金额下降的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。

（3）披露主要推广服务商的基本情况，包括但不限于成立时间、主要办公地、股东结构、主营业务、合作历史等，推广商推广区域与营业收入区域是否匹配，前五大推广服务商变动原因。

(4) 说明与成立不久即成为发行人推广商以及前员工设立推广商发生交易逐年上升的原因及合理性，是否存在交易继续上升的风险。

(5) 说明魏某某涉案的资金来源、相关资金是否由发行人或其关联方报销，如是，请披露相关资金来源的合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、回复说明

(一) 结合核心产品市场占有率、推广政策、销售人员、职工薪酬、劳务费等具体情况，分析并披露销售费用率低于同行业可比公司的原因，是否存在资金体外循环。

因同行业可比上市公司销售费用明细分类名称存在差异，为保证可比性，将同行业可比上市公司佐力药业、方盛制药、羚锐制药、珍宝岛的学术推广费、会务费、广告费、咨询费等项目归类为市场及学术推广费，将差旅费、业务招待费、办公费、租赁费、折旧摊销费等项目归类为差旅及办公费。重新调整后，按照市场及学术推广费、职工薪酬、运输费、差旅及办公费、其他费用五类及其占营业收入比重进行比较。

因同行业可比上市公司 2020 年三季报中未披露销售费用明细项，故下列各表中同行业可比上市公司 2020 年数据为半年度报告数据。

1、市场及学术推广费

单位：万元

期间	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
公司名称	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
佐力药业	19,116.25	40.95%	27,680.85	30.38%	15,379.58	21.06%	13,959.59	17.58%
方盛制药	16,238.11	27.85%	46,181.63	42.22%	46,795.03	44.52%	16,496.92	22.89%
羚锐制药	48,605.96	41.38%	82,362.62	38.18%	81,089.98	39.50%	71,441.56	38.65%
珍宝岛	30,938.73	22.70%	70,708.11	21.48%	75,325.04	27.09%	52,688.93	16.80%
行业平均	28,724.76	33.22%	56,733.30	33.07%	54,647.41	33.04%	38,646.75	23.98%
发行人	7,655.88	30.70%	9,960.95	31.46%	8,761.32	30.16%	3,039.42	15.86%

注：佐力药业市场及学术推广费用为其学术推广费、广告费、信息服务费、咨询费合计费用；

方盛制药市场及学术推广费用为其营销推广费、咨询服务费、会务费合计费用；
羚锐制药市场及学术推广费用为其产品销售费用、广告宣传费、会务费、咨询费合计费用；
珍宝岛市场及学术推广费用为其会务费和广告宣传费合计费用。

报告期内，公司与佐力药业、方盛制药、珍宝岛市场及学术推广费占营业收入比重变动趋势一致。羚锐制药 2017 年市场及学术推广费用和占营业收入比重较 2016 年增幅较大，市场及学术推广费用从 47,983.07 万元增长至 71,441.57 万元，占营业收入比重从 33.34%增长至 38.65%，报告期内保持稳定且均高于平均值。

因“两票制”政策对同行业公司影响时间不同，对产品影响程度有所差异，2017 年，公司市场及学术推广费占营业收入比例低于同行业可比公司的平均值，主要系公司的专业化推广模式于 2017 年下半年开始，起步较晚，相关金额较小。随着“两票制”在 2018 年全面实施，公司市场及学术推广费占比较 2017 年增幅较大，相关变化与方盛制药、珍宝岛一致。

公司市场及学术推广费占营业收入比重略低于同行业可比公司，但不存在显著差异，具体情况如下：

（1）佐力药业

佐力药业主要产品为乌灵胶囊、灵莲花颗粒、灵泽片、百令片、中药饮片、中药配方颗粒等，其中乌灵胶囊为国家中药一类新药，独家产品，中药保护品种。2019 年乌灵系列占收入比例为 53.36%，百令片系列占收入比例为 19.68%，中药饮片系列占收入比例为 23.81%。

乌灵胶囊和百令片在 2018 年首次进入《国家基本药物目录》，随着佐力药业加大学术推广力度，积极开拓医院市场，乌灵系列和百令片系列销售收入增幅较大，其中乌灵系列销售收入从 2018 年的 3.54 亿元增长至 2019 年 4.86 亿元；百令片系列销售收入从 2018 年的 1.30 亿元增长至 2019 年 1.79 亿元，市场及学术推广费从 1.54 亿元增长至 2.77 亿元。

根据佐力药业所披露的业绩预告，截至 2020 年 11 月，乌灵胶囊在销医院数量超过了 9500 家，百令片在销医院数量超过了 3000 家。

报告期内，佐力药业市场及学术推广费占营业收入比重逐年上升，主要系乌

灵胶囊和百令片自 2018 年进入国家基本药物目录后，佐力药业加大学术推广力度，市场及学术推广费和乌灵系列、百令片销售收入上升。

（2）方盛制药

方盛制药的主要产品为血塞通分散片、藤黄健骨片、跌打活血胶囊、赖氨酸维 B12 颗粒、头孢克肟片等，涵盖适应症为心脑血管类、抗感染类、儿科、妇科、骨伤科等，2019 年心脑血管类占收入比例为 18.46%、抗感染类占收入比例为 12.72%、儿科占收入比例为 9.78%、妇科占收入比例为 13.83%、骨伤科占收入比例为 30.43%。

自 2017 年起，方盛制药为应对“两票制”等行业政策，成立了专门的营销改革小组，持续开展各类市场与学术推广活动，销售费用大幅增长，营业收入相应增长。市场及学术推广费从 2017 年的 1.65 亿元增长至 2019 年的 4.62 亿元，营业收入从 2017 年的 7.14 亿元增长至 2019 年的 10.72 亿元，其中，方盛制药对妇科线产品组织全国在销医院学术交流，妇科线收入从 2017 年的 6,520.81 万元增长至 2019 年的 14,826.51 万元；对骨科线产品加强骨伤科领域的学术推广，开发了超百家药店连锁，带动了跌打活血胶囊、藤黄健骨片等骨伤科线产品销量的提升，骨伤科线收入 2017 年至 2019 年由 12,639.86 万元增长至 32,620.98 万元。

报告期内，方盛制药市场及学术推广费占营业收入比重逐年上升，主要系“两票制”实施后，抓住医药行业调整机会，加大市场开发投入力度，持续开展相关领域的学术推广，实现销售收入的快速增长。

（3）羚锐制药

羚锐制药主要产品为通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏、培元通脑胶囊、丹鹿通督片、参芪降糖胶囊等，其中通络祛痛膏、培元通脑胶囊、丹鹿通督片为独家产品、中药保护品种。2019 年贴膏剂占收入比重为 64.45%，胶囊剂占收入比重为 24.46%，销售终端分为医院及诊所、零售药店两类。

根据羚锐制药披露数据显示，2017 年至 2019 年医院及诊所销售收入占比分别为 40.88%、41.18%和 42.71%，零售药店收入占比分别为 59.12%、58.82%和 57.29%，销售终端构成稳定，市场及学术推广费及其占营业收入比重相对稳定。

羚锐制药以零售药店销售为主，针对零售药店，成立了 OTC 事业部开展品牌推广为主的终端动销工作，包括公司产品的陈列、宣传和公司统一组织规划的品牌活动，导致市场及学术推广费中的广告宣传费用较高，2017 年至 2019 年广告宣传费用占营业收入比重分别为 6.35%、9.85%和 10.15%。

报告期内，羚锐制药市场及学术推广费占营业收入比重稳定且高于平均值，主要系羚锐制药统一组织规划的品牌活动导致广告宣传费用占营业收入比重高，同时销售终端构成相对稳定，市场及学术推广费占营业收入比重稳定。

（4）珍宝岛

珍宝岛的主要产品为注射用血塞通（冻干）、舒血宁注射液、注射用骨肽等，业务范围包括医药工业和医药商业及药材销售，2019 年珍宝岛的医药工业占收入比例为 69.29%，医药商业及药材销售占收入比例为 30.71%。因医药商业及药材销售通常不涉及大额的产品推广费，剔除医药商业及药材销售收入的影响，2017 年至 2019 年珍宝岛市场及学术推广费占收入比例分别为 26.91%、35.49%和 34.66%，2018 年较 2017 年增幅较大。

珍宝岛销售以“自营模式”为主导，组建专业化区域推广队伍，设立医药信息沟通员，沟通临床用药信息、指导临床合理用药、收集药品使用情况、协助监测药品不良反应及建立相关学术指导工作。随着学术投入不断增加，珍宝岛市场及学术推广费中的会务费从 2017 年的 2.40 亿元增长到 2018 年的 4.02 亿元，医药工业销售收入从 2017 年的 19.58 亿元增长至 2018 年的 21.22 亿元，其中，中药制剂销售收入 2018 年较 2017 年增长 0.54 亿元，化药及生物制剂，销售收入 2018 年较 2017 年增长 1.11 亿元。

报告期内，珍宝岛市场及学术推广费及其占营业收入比重波动变化，主要系珍宝岛医药商业及药材销售业务占比较高且通常不涉及大额的产品推广费。

综上所述，公司与同行业公司相比，在业务范围、销售产品及推广力度等方面不同，导致市场及学术推广费占营业收入比重存在差异，但不在异常情况。

2、运输费

单位：万元

期间	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
公司名称	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
佐力药业	684.81	1.47%	1,203.04	1.32%	1,287.09	1.76%	1,352.62	1.70%
方盛制药	233.97	0.40%	495.58	0.45%	498.05	0.47%	435.31	0.60%
羚锐制药	1,262.01	1.07%	2,745.86	1.27%	2,728.30	1.33%	2,742.97	1.48%
珍宝岛	367.00	0.27%	1,079.14	0.33%	868.84	0.31%	1,292.68	0.41%
行业平均	636.95	0.80%	1,380.91	0.84%	1,345.57	0.97%	1,455.89	1.05%
发行人	264.44	1.06%	270.25	0.85%	314.69	1.08%	294.70	1.54%

注：因 2020 年执行新收入确认准则，公司将运输费调整到营业成本。

从上述内容可知，发行人运输费占营业收入比重与同行业平均水平无明显差异。

3、职工薪酬、差旅及办公费、其他费用、销售人员数量

（1）职工薪酬

单位：万元

期间	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
公司名称	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
佐力药业	2,134.63	4.57%	12,273.38	13.47%	11,793.89	16.15%	9,788.49	12.33%
方盛制药	5,289.25	9.07%	6,251.91	5.72%	3,569.89	3.40%	2,187.94	3.04%
羚锐制药	5,257.95	4.48%	12,474.19	5.78%	10,548.07	5.14%	9,230.49	4.99%
珍宝岛	4,827.90	3.54%	9,321.39	2.83%	8,899.83	3.20%	8,736.76	2.79%
行业平均	4,377.43	5.42%	10,080.22	6.95%	8,702.92	6.97%	7,485.92	5.79%
发行人	1,399.78	5.61%	1,285.05	4.06%	868.23	2.99%	654.06	3.41%

注：佐力药业职工薪酬系其职工薪酬、劳务费费用。

（2）差旅及办公费

单位：万元

期间	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
公司名称	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
佐力药业	1,082.79	2.32%	1,702.42	1.87%	2,935.67	4.02%	5,120.74	6.45%
方盛制药	1,664.63	2.85%	701.97	0.64%	2,291.78	2.18%	2,923.33	4.06%
羚锐制药	2,431.88	2.07%	9,138.78	4.24%	8,764.13	4.27%	3,317.63	1.79%
珍宝岛	612.34	0.45%	2,422.20	0.74%	1,149.58	0.41%	1,768.10	0.56%

行业平均	1,447.91	1.92%	3,491.34	1.87%	3,785.29	2.72%	3,282.45	3.22%
发行人	309.53	1.24%	524.94	1.66%	496.26	1.71%	461.86	2.41%

注：佐力药业差旅及办公费为其交通、差旅费、办公费、房租费、业务招待费、折旧合计费用；

方盛制药差旅及办公费为其差旅费、业务招待费、办公费、租赁费、折旧摊销费、维修费合计费用；

羚锐制药差旅及办公费为其差旅费、办公费合计费用；

珍宝岛差旅及办公费为其差旅费、办公费、招待费合计费用。

(3) 其他

单位：万元

期间	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
公司名称	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
佐力药业	415.87	0.89%	1,786.67	1.96%	2,363.58	3.24%	1,520.66	1.92%
方盛制药	206.26	0.35%	411.72	0.38%	271.65	0.26%	267.71	0.37%
羚锐制药	1,101.00	0.94%	2,966.01	1.38%	2,522.04	1.23%	2,004.64	1.08%
珍宝岛	382.53	0.28%	794.12	0.24%	1,419.38	0.51%	802.26	0.26%
行业平均	526.41	0.62%	1,489.63	0.99%	1,644.16	1.31%	1,148.82	0.91%
发行人	60.87	0.24%	67.04	0.21%	52.07	0.18%	19.34	0.10%

(4) 销售人员数量

报告期内，公司销售人员与同行业可比上市公司对比情况：

单位：人

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年
佐力药业	559	510	571
方盛制药	731	277	257
羚锐制药	906	536	534
珍宝岛	528	764	798
发行人	169	109	86

注：同行业上市公司截至目前未披露 2020 年销售人员数据。

公司为非上市公司，整体经营规模较小，销售团队人数相比同行业可比上市公司较少，导致公司职工薪酬、差旅及办公室和其他费用占营业收入比重低于同行业平均水平。

综上所述，发行人销售费用率低于同行业可比上市公司，主要系经营规模、

销售团队人数、业务范围、销售产品及推广力度等方面不同导致，具有合理性。

报告期内，发行人药品销售业务与经销商、供应商、推广服务公司根据协议约定进行交易结算，支付方式为银行转账，交易具有真实性。此外，报告期内发行人实际控制人、控股股东及其关联方、董事、监事、高级管理人员、核心财务人员、出纳、核心销售人员及核心采购人员的银行流水不存在与经销商、供应商、推广服务公司异常资金往来的记录。因此，发行人不存在资金体外循环情形。

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“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露。

（二）说明 2020 年召开学术会议的基本情况，各季度会议次数以及会议次数上升及总金额下降的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。

2020 年 1-9 月，公司召开学术会议具体情况如下：

期间	金额（万元）	会议场次（次）	参会人次（人）
2020 年第一季度	198.10	30	2,270
2020 年第二季度	654.46	109	6,915
2020 年第三季度	654.21	102	6,959
合计	1,506.76	241	16,144

2020 年 1-9 月，公司学术会议召开数量较多主要系新冠肺炎疫情影响，为避免大规模人员聚集，公司降低单次会议场均人数，会议场数增加。2020 年第一季度公司会议召开次数较少主要系新冠肺炎疫情影响，2020 年 2 月和 3 月基本无法开会。随着新冠肺炎疫情防控形势好转，公司 2020 年第二季度和第三季度学术会议召开逐步恢复。

新冠肺炎疫情对医药行业的推广活动影响较大，同行业公司通过控制会议规模等方式予以应对，同行业公司具体情况如下：

1、悦康药业集团股份有限公司

悦康药业集团股份有限公司（688658）在其问询函回复中披露如下：

“报告期内，公司学术推广会议主要分为学术会和科室会两类。学术会的会议参与人数较多、会议规格较高，报告期内学术会费用占学术推广会议费的 90%

左右，主要宣传临床用药指南、公司产品特点、最新临床研究成果等，随着公司产品销售范围和用量的扩大，学术会场次亦逐渐增多。

科室会相对参会人数较少，公司以科室会形式，交流与介绍最新产品动态和临床用药实践、收集临床治疗反馈信息等。

.....

报告期内，公司学术推广会议、科室会频率及对应的支出情况，具体如下：

项目	年度	金额 (万元)	场次	场均费用 (万元)	人均费用 (万元)	场均人数
学术会	2017	42,532.74	1,790	23.76	0.27	88
	2018	122,049.07	4,816	25.34	0.31	82
	2019	125,428.89	5,033	24.92	0.30	83
	2020 年 1-6 月	12,809.49	513	24.97	0.31	81
科室会	2017	4,627.60	812	5.70	0.18	33
	2018	14,681.32	2,365	6.21	0.18	34
	2019	18,499.68	2,768	6.68	0.19	34
	2020 年 1-6 月	9,688.89	1,488	6.51	0.24	28

”

从上述内容可知，2020 年悦康药业因新冠肺炎疫情影响，规格较大的学术会召开次数减少，规模较小的科室会召开基本未受影响，与公司控制会议规模的情形一致。

2、湖南华纳大药厂股份有限公司

湖南华纳大药厂股份有限公司在其招股说明书披露如下：

“报告期内，华纳药厂市场推广费构成情况如下：

单位：万元

学术推广费	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年度	2017 年度
全国型会议	-	4,015.25	1,362.07	697.08
区域型会议	7,080.00	16,394.16	11,999.28	4,768.70
中小型科室会	4,043.15	7,913.75	6,829.36	1,624.82
培训宣导会	407.00	600.64	423.04	491.23

调研咨询费	1,710.00	3,228.26	2,501.69	1,560.00
学术推广费合计	13,240.15	32,152.06	23,115.44	9,141.83

”

从上述内容可知，湖南华纳大药厂股份有限公司 2020 年上半年全国型会议未召开，规模较小的会议未受影响，与公司控制会议规模的情形一致。

3、海默尼药业股份有限公司

海默尼药业股份有限公司在其问询函回复中披露如下：

“2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，全国会、区域会等大型学术会议受到较大限制，举办频次大幅减少。总体而言，报告期内场均费用处于合理范围内波动。”

2020 年 1-6 月，海默尼减少了大型会议的召开频次，增加了圆桌会、院内会等小型日常学术会议的场次，与公司控制会议规模的情形一致。

综上所述，公司 2020 年召开学术会议次数上升及总金额下降具有合理性，与同行业可比公司一致。

（三）披露主要推广服务商的基本情况，包括但不限于成立时间、主要办公地、股东结构、主营业务、合作历史等，推广商推广区域与营业收入区域是否匹配，前五大推广服务商变动原因。

1、报告期各期前五大推广服务商基本情况

序号	公司名称	成立时间	主要办公地	股东结构	主营业务	首次合作时间	推广区域
1	广州九尾信息科技有限公司	2013-8-1	广州市番禺区小谷围街青蓝街 26 号 1301 单位	王锐旭持股 21.5333%，上海挚信投资管理有限公司等其他合计 16 名股东持股 78.4667%	广告设计、代理；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；医学研究和试验发展；市场营销策划；咨询策划服务等	2019 年 8 月	全国范围
2	广州易哲网络科技有限公司	2016-11-16	广州市海珠区新港东路 1168 号 101 房（部位：自编 1005 房）	陈伟生持股 50%，杨子彬持股 50%	咨询策划服务；企业形象策划；广告设计、代理；医学研究和试验发展；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；广告制作；医疗器械互联网信息服务；药	2019 年 8 月	全国范围

序号	公司名称	成立时间	主要办公地	股东结构	主营业务	首次合作时间	推广区域
					品互联网信息服务等		
3	北京润运达医药科技有限公司	2018-10-8	北京市大兴区广平大街9号8幢9层9212室	宋志莘持股51.5152%，王明丽持股48.4848%	医药技术开发、服务、转让、推广等	2019年10月	华北地区
4	上海岸恬医疗科技有限公司	2018-7-24	上海市奉贤区星火开发区莲塘路251号14幢30171室	张平如持股60%，王平成持股40%	从事医疗科技、生物科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，图文设计、制作，设计、制作、代理、发布各类广告，企业形象策划，商务信息咨询，展览展示服务，市场营销策划，会务服务等	2019年2月	华东地区
5	中山华悦科技有限公司	2019-12-20	中山市西区彩虹大道88号二期4层B421	张健美持股90%，奉冬华持股10%	医学研究和试验发展；会议、展览及相关服务；专业设计服务；企业营销策划；技术推广服务；广告业；市场调查等	2020年3月	华南地区
6	兰州新区科技创新发展管理有限公司	2015-8-28	甘肃省兰州市兰州新区产业孵化大厦0317	兰州新区科技文化旅游集团有限公司持股100%	市场调研、公关活动策划、创新创业赛事活动策划服务；科技合作交流、科技展览、商务信息咨询、会议组织策划推广服务；医药及医疗器械信息咨询、网络信息咨询、市场营销策划、广告代理服务等	2019年7月	全国范围
7	马鞍山医统天下云谷健康咨询有限公司	2017-11-16	马鞍山市花山区榕基云谷电子商务产业园花山区信息路51号2栋1号楼610室	医统天下（北京）网络科技有限公司持股90%，北京云谷华文科技有限公司持股10%	医疗器械技术研发、技术推广；市场营销策划；市场调查（国家法律法规禁止的或需专项审批的除外）；策划创意服务；医药信息咨询服务（不含诊疗）；医药技术咨询、技术服务、技术推广；展览展示；会务服务等	2018年12月	全国范围
8	淮安九尾人力资源有限公司	2016-2-3	淮安经济技术开发区海口路9号3号楼201室	广州九尾信息科技有限公司持股100%	劳务派遣；以服务外包方式从事企业管理服务；劳务中介服务；人力资源管理信息咨询；企业管理信息咨询；会议服务、礼仪服务、展览展示服务、商务信息咨询服务；企业形象策划；广告、会展策划；信息技术咨询服务等	2019年7月	华东地区
9	上海以可健康科技有限公司	2016-8-22	中国（上海）自由贸易试验区芳春路400	王坤持股70.50%，杜顺风持股29.50%	从事健康科技、生物科技、网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、	2018年9月	华东和华南地区

序号	公司名称	成立时间	主要办公地	股东结构	主营业务	首次合作时间	推广区域
			号 1 幢 3 层		技术服务，营养健康咨询服务，医药咨询，商务信息咨询，会务服务，展览展示服务，公关活动策划，电子商务（不得从事金融业务），广告的设计、制作、代理、发布等		
10	福州捷兴致远企业管理咨询有限公司	2018-1-31	福建省福州市闽清县雄江镇安岭村 35 号	杨涛持股 50%，张桐持股 50%	医药信息咨询、医药技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询；广告设计、制作、发布；会议会务服务（经营场所另设）、展览展示服务等	2018 年 9 月	华南、华东和华中地区
11	深圳市都玩信息咨询有限公司	2014-6-11	深圳市龙华新区清湖社区梅龙大道 62 号龙湖君荟 1103 室	周红兵持股 70%，陆昌发持股 30%	企业形象策划、市场营销策划、公关活动策划、展览展示策划、礼仪策划、会务策划等	2018 年 4 月	华南和华东地区
12	万载英杰科技有限公司	2017-5-15	江西省宜春市万载县康乐街道将军西路	潘东升持股 50%，欧阳春林持股 50%	医药信息咨询（不含诊疗）、商业信息咨询、广告设计、制作、发布、会务、劳务代理、企业营销策划、市场推广服务、会展服务等	2018 年 1 月	华南和华东地区
13	福州昌杰企业信息咨询有限公司	2017-3-6	福建省福州市闽清县白中镇保林村 139 号	黄健杰持股 100%	企业管理信息咨询、医药信息咨询、公关活动策划、企业营销策划、产品市场推广、医药推广服务、会议会务服务、展览展示服务、广告设计、制作、发布；医药市场调研；医药招标代理服务；医药产品学术推广等	2017 年 12 月	华北和华东地区
14	福州鼎欧企业信息咨询有限公司	2017-2-17	福建省福州市闽清县白中镇白中街 203 号	吴为敏持股 60%，王丰持股 40%	医药信息咨询、公关活动策划、企业营销策划、产品市场推广、会议会务服务、展览展示服务；广告设计、制作、发布等	2017 年 11 月	华南和华东地区
15	福州铭崇企业信息咨询有限公司	2017-1-20	福建省福州市闽清县白中镇田中村白中街 139 号	王丰持股 60%，陈志明持股 40%	医药信息咨询、公关活动策划、企业营销策划、产品市场推广、会议会务服务、展览展示服务；广告设计、制作、发布等	2017 年 12 月	华东、华中和西北地区
16	江西慧全企业管理咨询有限公司	2017-7-20	江西省上饶市婺源县中云镇横槎村 101 号	朱少学持股 60%，陈臣持股 40%	企业管理咨询、商务信息咨询、市场营销策划、会议及展览服务、企业形象策划、从事广告业务宣传等	2017 年 11 月	华北、华东和西南地区

序号	公司名称	成立时间	主要办公地	股东结构	主营业务	首次合作时间	推广区域
17	深圳辉领信息咨询有限公司	2017-9-19	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室	辉领企业有限公司持股100%	经济信息咨询、商务信息咨询、贸易信息咨询、企业管理咨询、科技信息咨询等	2017年12月	华南地区
18	上海铁爵企业管理咨询有限公司	2016-7-29	上海市崇明区港沿镇港沿公路1004号11幢1107室	沈颖锋持股70%，钱挺持股30%	企业管理咨询，营销策划，企业形象策划，会务服务，展览展示服务等	2017年12月	华东地区
19	上海庆凛商务咨询有限公司	2017-10-19	上海市崇明区城桥镇秀山路8号3幢一层C区151室（上海市崇明工业园区）	苗庆红持股100%	商务咨询，文化艺术交流策划，会务会展服务，企业管理咨询，市场营销策划，经济信息咨询，电子商务（不得从事增值电信业务、金融业务），设计、制作、代理、发布各类广告等	2017年12月	华东地区

上述推广服务商主要为全国性和区域性推广服务商，区域性推广商主要推广区域有华北、华南和华东地区，为发行人产品的主要销售地区。

2、推广商推广区域与营业收入区域匹配情况

发行人报告期内，推广服务商发生的推广费用与其推广产品销售收入分地区匹配如下：

单位：万元

地区	2020年1-9月			2019年			2018年			2017年		
	收入	推广费金额	推广费/收入	收入	推广费金额	推广费/收入	收入	推广费金额	推广费/收入	收入	推广费金额	推广费/收入
东北	59.22	44.30	74.80%	232.93	169.50	72.77%	84.54	45.74	54.10%	71.14	50.07	70.38%
华北	4,710.97	3,602.39	76.47%	5,244.46	4,060.69	77.43%	3,697.08	2,759.43	74.64%	1,428.16	1,070.67	74.97%
华东	2,344.97	1,635.21	69.73%	3,348.97	2,288.71	68.34%	2,363.39	1,500.35	63.48%	531.48	359.42	67.63%
华南	1,496.46	1,019.23	68.11%	2,729.62	2,073.78	75.97%	4,429.37	3,223.88	72.78%	668.03	482.60	72.24%
华中	637.61	466.76	73.20%	476.66	340.18	71.37%	411.67	256.80	62.38%	45.98	30.12	65.50%
西北	490.09	325.57	66.43%	557.25	359.13	64.45%	743.93	476.85	64.10%	109.50	70.93	64.77%
西南	491.74	340.80	69.30%	529.30	378.22	71.46%	187.19	129.86	69.37%	299.24	216.95	72.50%

发行人经过多年的发展建立了覆盖全国的销售网络，但我国仍存在各地区经济发展不平衡的问题，华北地区、华东地区和华南地区经济发展水平高于国内其他地区，经济发达地区是发行人重点开拓的市场区域。报告期各期，推广服务商在上述三个地区发生的推广费用占推广服务商发生推广费的比例分别为

83.86%、89.17%、87.10%和 84.16%，上述三个地区专业化推广模式下的销售收入占专业化推广模式销售收入比例分别为 83.32%、88.02%、86.31%和 83.59%，推广服务商发生的推广费用和其推广产品销售收入区域分布匹配。

3、前五大推广服务商变动情况及原因

2020 年 1-9 月	
推广商名称	是否变动
广州九尾信息科技有限公司	否
广州易哲网络科技有限公司	否
北京润运达医药科技有限公司	新进前五大
上海岸恬医疗科技有限公司	新进前五大
中山华悦科技有限公司	新增
2019 年	
推广商名称	是否变动
兰州新区科技创新发展管理有限公司	新增
广州易哲网络科技有限公司	新增
广州九尾信息科技有限公司	新增
马鞍山医统天下云谷健康咨询有限公司	否
淮安九尾人力资源有限公司	新增
2018 年	
推广商名称	是否变动
马鞍山医统天下云谷健康咨询有限公司	新增
上海以可健康科技有限公司	新增
福州捷兴致远企业管理咨询有限公司	新增
深圳市都玩信息咨询有限公司	新增
万载英杰科技有限公司	新增

注：新进前五大是指该推广商在以前年度已开展合作，但在当期进入前五大；新增是指该推广商当年度才开展合作。

报告期内，公司根据自身经营目标、推广方式、考核结果以及推广商自身原因等多种因素对推广商进行更换。2017 年为公司开展推广活动初期，尚处于摸索阶段。随着 2018 年起“两票制”在全国普遍实施，公司逐步根据自身情况对推广模式进行调整，除原有推广会议形式外，增加了渠道建设、信息收集等推广方

式的投入，须新增提供相关服务内容的推广商。

2018 年，公司新增马鞍山医统天下云谷健康咨询有限公司主要提供渠道建设服务，新增上海以可健康科技有限公司主要提供渠道建设、信息搜集服务，新增福州捷兴致远企业管理咨询有限公司、深圳市都玩信息咨询有限公司和万载英杰科技有限公司提供渠道建设、信息搜集、学术会、产品教育会等服务。

2019 年，公司新增兰州新区科技创新发展管理有限公司提供渠道建设、信息搜集、学术会等服务，新增广州易哲网络科技有限公司提供渠道建设服务，新增广州九尾信息科技有限公司、淮安九尾人力资源有限公司提供渠道建设、信息搜集、学术会、产品教育会服务。

公司前五大推广商的变化系正常调整，具有合理性。

同行业公司长春百克生物科技股份有限公司、科兴生物制药股份有限公司在其公开披露文件中指出，公司的前五大推广服务商变动系随着“两票制”政策的全面施行而逐年加大学术推广费投入，不断吸取新的推广服务商导致。公司推广服务商变动系公司逐步根据自身情况对推广模式进行调整，与同行业公司情况一致。

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“（四）发行人的主要经营模式”之“4、销售费用”之“（6）主要推广服务商的基本情况”补充披露。

（四）说明与成立不久即成为发行人推广商以及前员工设立推广商发生交易逐年上升的原因及合理性，是否存在交易继续上升的风险。

1、成立不久即成为发行人推广商与发行人的交易情况

报告期内，发行人与成立不久即与之合作的推广商发生交易的金额分别为 139.75 万元、92.89 万元、14.55 万元和 278.87 万元。2020 年金额较大，主要系新增推广服务商中山华悦科技有限公司交易金额 273.88 万元导致。

中山华悦科技有限公司的推广团队主要成员具有丰富的医药销售、推广经验，曾在葵花药业集团医药有限公司、广州王老吉药业股份有限公司、云南白药

集团股份有限公司等多家药企负责连锁药店、医药商业公司、诊所等终端客户的开发维护。中山华悦科技有限公司亦为江阴天江药业有限公司、北京紫竹医药经营有限公司等公司提供推广服务。

2、前员工设立推广商与发行人的交易情况

报告期内，公司与前员工设立推广商发生交易的金额分别为 38.17 万元、113.36 万元、103.78 万元和 236.17 万元，具体情形如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
广州葵龙医药投资控股有限公司	-	7.98	32.88	37.80
河南柚子会务服务有限公司	-	-	15.00	-
南京保维健医药科技有限公司	-	-	-	0.37
上海筵雅企业管理服务中心（有限合伙）	114.00	64.15	65.48	-
重庆新奇康医疗科技有限公司	122.17	31.66	-	-
合计	236.17	103.78	113.36	38.17

2018 至 2020 年 1-9 月，上述金额增长主要系与上海筵雅企业管理服务中心（有限合伙）、重庆新奇康医疗科技有限公司交易金额上升导致。

上海筵雅企业管理服务中心（有限合伙）于 2016 年 7 月成立，公司前员工王青山 2018 年 4 月至 2018 年 7 月在发行人担任销售职务，其任职期间上海筵雅企业管理服务中心（有限合伙）与公司未发生交易。上海筵雅企业管理服务中心（有限合伙）团队成员具有在医药流通企业或医药制造业企业（上海复星医药（集团）桂林南药股份有限公司、西安高科陕西金方药业公司、神威药业有限公司等）任职经历，主要的合作客户有上海绿谷制药有限公司、山东齐都药业有限公司等。

重庆新奇康医疗科技有限公司系公司前员工张升（2018 年 4 月至 2018 年 9 月在发行人担任销售）于 2018 年 12 月创立，该公司团队成员具有在医药制造业企业（例如陕西步长制药有限公司、湖南九典制药股份有限公司等）任职经历，主要的合作客户有重庆鑫沅医药有限公司、太极集团重庆市永川区中药材有限公司、国药控股重庆有限公司等，在重庆地区的市场推广方面具有优势。

发行人已经制定《市场推广服务商管理制度》，通过该制度对推广服务工作

进行统筹管理。发行人综合考量上述相关公司在医药市场具有推广实力，能够对公司产品的销售产生促进作用，选择与其合作，符合商业逻辑。发行人对上述推广服务商的遴选，与其他推广商并无差异。

（五）说明魏某某涉案的资金来源、相关资金是否由发行人或其关联方报销，如是，请披露相关资金来源的合规性。

发行人前员工魏某某多年以来一直从事药品销售，曾于 2011 年 12 月至 2017 年 8 月在发行人子公司万年青医药任职，离职前系万年青医药的常务副总经理，负责药品销售工作。魏某某与蔡明相识多年，基于希望和蔡明搞好关系，分别于 2013 年 2 月、2013 年 9 月、2014 年 2 月、2014 年 9 月、2015 年 2 月及 2015 年 9 月，先后 6 次向蔡明送现金共 6 万元。

根据《蔡明受贿、巨额财产来源不明一审刑事判决书》（粤〔2017〕01 刑初 382 号）内容，魏某某系以证人身份提供证人证言，判决书未涉及认定万年青医药、魏某某存在犯罪行为或追究万年青医药、魏某某刑事责任的叙述。通过访谈魏某某，确认其涉案行为均系个人行为，与发行人无关。

经实地走访汕头市公安局金平分局岐山派出所、广州市公安局海珠区分局新港派出所，针对发行人及其子公司是否存在立案情况、犯罪记录情况，向查询窗口进行问询，拍照并形成走访记录；登录最高人民法院、中国裁判文书网、广东省人民检察院、汕头市人民检察院、广州市人民检察院、金平区人民检察院以及海珠区人民检察院等官方网站查询发行人及其子公司的涉诉情况，取得检索结果为不存在的页面截图；取得了魏某某、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员从公安机关开具的无犯罪记录证明和个人出具的书面声明。通过上述核查程序，未发现魏某某、发行人及其子公司、实际控制人、董事、监事和高级管理人员因蔡明受贿、巨额财产来源不明案件被立案侦查或予以行政处罚的情形。

综上，上述案件涉及的行贿行为系发行人前员工魏某某的个人行为，且发生在报告期之外，并已经司法机关审理终结，魏某某、发行人及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员均不存在因上述案件被司法机关立案侦查、被予以刑事处罚或行政处罚的情形。

经查阅魏某某任职期间的工资发放和费用报销明细表，魏某某曾于 2011 年 12 月至 2017 年 8 月在发行人子公司万年青医药任职，其任职期间从万年青医药取得的款项均为正常的工资薪酬所得以及按照公司内部管理规范流程取得的报销费用。发行人制定了《资金管理制度》《费用管理办法》等相关内控制度，对经济活动的重要环节、重要岗位的人、财、物进行有效管理和监督，明确规范营销人员的业务活动，要求营销人员不得索取或收受贿赂或者变相贿赂他人，并有效管控营销人员的费用报销。

魏某某涉案行为发生在 2013 年至 2015 年期间，经核查发行人及其实际控制人控制的主要关联方金欧健康、华银集团、汕头奥讯、侨银房地产 2013 年、2014 年、2015 年度银行对账单，发行人及其关联方金欧健康、华银集团、汕头奥讯、侨银房地产不存在为魏某某涉案资金提供报销的相关资金往来记录。

综上，魏某某涉案资金的来源均为其自有资金，不存在由发行人或其关联方报销的情况。

鉴于发行人前员工曾存在上述涉嫌商业贿赂的情形，为全面防范商业贿赂的风险，发行人采取了一系列的整改措施，主要包括：

1、发行人制订了包括《资金管理制度》、《费用管理办法》等财务、业务相关内控制度，对发行人经济活动的重要环节、重点岗位的人、财、物进行有效管理和监督，防止发生商业贿赂行为。同时，发行人制订了《反商业贿赂管理制度》，以强化关于反商业贿赂的内部控制措施。

2、为防控重点环节、重点人员的商业贿赂风险，发行人制定了《营销人员廉洁自律管理规定》，明确要求营销人员廉洁从业，不得索取、收受贿赂以及直接或变相贿赂他人，否则发行人将采取解除劳动合同、追缴违法违规所得、要求赔偿损失、移送司法机关追究刑事责任等处理方式。

3、为防止专业推广服务公司与发行人合作过程中发生商业贿赂行为，发行人与专业推广服务公司签署了《廉洁自律协议》，明确规定专业推广服务公司或其人员不得主动或被动地采用任何手段行贿发行人的人员或为销售发行人产品向第三方（包括但不限于医疗机构的负责人、药品采购人员、医师、其他相关人

员或其他单位相关人员)行贿。若专业推广服务公司违反协议约定,发行人有权无条件终止一切合作关系,没收各类保证金。若由此给发行人造成其他损失的,发行人有权向专业推广服务公司进行法律追偿。

销售人员和主要推广服务公司已分别签署《廉洁自律承诺书》、《廉洁自律协议》。

综上所述,行贿行为系发行人前员工魏某某的个人行为,魏某某、发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员均不存在因上述案件被司法机关立案侦查、被予以刑事处罚或行政处罚的情形,魏某某涉案资金的来源均为其自有资金,不存在由发行人或其关联方报销的情况,发行人已建立健全防范商业贿赂的内控措施并有效执行。

二、核查意见

申报会计师获取了同行业可比上市公司年报信息、网络查询同行业可比上市公司市场地位、主要产品、推广政策等信息;获取发行人销售费用明细表;询问发行人业务员、管理层,了解销售费用率变动主要原因;了解医药行业政策,结合医药行业政策变动分析其对公司销售费用的影响;查询同行业可比上市公司推广费、学术会议召开情况等相关数据进行对比分析;获取了魏某某任职期间的工资单及相关报销凭证,发行人《资金管理制度》《费用管理办法》等相关内控制度,发行人及其关联方金欧健康、华银集团、汕头奥讯、侨银房地产 2013 年、2014 年、2015 年度对账单,核对其中是否存在与魏某某的涉案资金由发行人或其关联方报销的往来款项记录。

申报会计师核查后认为:

1、发行人销售费用率低于同行业可比上市公司的主要原因为产品竞争力及其推广政策差异、人员规模、整体经营规模较小等原因导致,具有合理性。不存在资金体外循环的情况;

2、发行人学术会议场次上升及总金额下降原因为受新冠肺炎疫情影响,发行人 2020 年在开展学术推广的过程中控制会议规模,降低会议场均人数,以避免大规模人员聚集。场均人数下降导致会议场次增加,参会总人数较 2019 年度

下降导致总金额下降，相关变动具有合理性，与同行业不存在差异；

3、发行人前五大推广商的变化系公司根据自身经营目标、推广方式、考核结果以及推广商自身原因等多种因素对推广商进行更换，属于正常调整，具有合理性；

4、成立不久即成为发行人推广商以及前员工设立推广商发生交易金额上升系发行人综合考量上述相关公司在医药市场具有推广实力，能够对公司产品的销售产生促进作用，选择与其合作，符合商业逻辑。发行人已经制定《市场推广服务商管理制度》，通过该制度对推广服务工作进行统筹管理；

5、行贿行为系发行人前员工魏某某的个人行为，魏某某、发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员均不存在因上述案件被司法机关立案侦查、被予以刑事处罚或行政处罚的情形，魏某某涉案资金的来源均为其自有资金，不存在由发行人或其关联方报销的情况，发行人已建立健全防范商业贿赂的内控措施并有效执行。

8. 关于原材料采购

申报文件及首轮问询回复显示，部分原材料，如苦木采购价格未在公允价格可比范围内。部分原材料，如金银花采购价格和采购量波动较大。

请发行人：

（1）说明原材料采购价格未在公允价格范围内的原因及合理性，针对主要原材料价格波动进行敏感性分析，并充分提示风险。

（2）进一步结合相关中药材价格走势、市场公开报价等，披露发行人主要原材料采购价格的公允性。

（3）说明主要产品原材料采购量、领用量、产品产量与销售数量的匹配关系。

(4) 说明报告期内制造费用的归集与分类核算方法，并与同行业公司比较。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人主要原材料采购单价公允性所采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

一、回复说明

(一) 说明原材料采购价格未在公允价格范围内的原因及合理性，针对主要原材料价格波动进行敏感性分析，并充分提示风险。

1、原材料采购价格未在公允价格范围内的原因及合理性

报告期内，对公司主要原材料穿心莲、苦木、川贝母、金银花、乙醇的采购价格与市场公开报价进行对比，其中苦木、金银花部分月份采购价格未在对标的市场公开报价范围内，其原因及合理性如下：

(1) 苦木

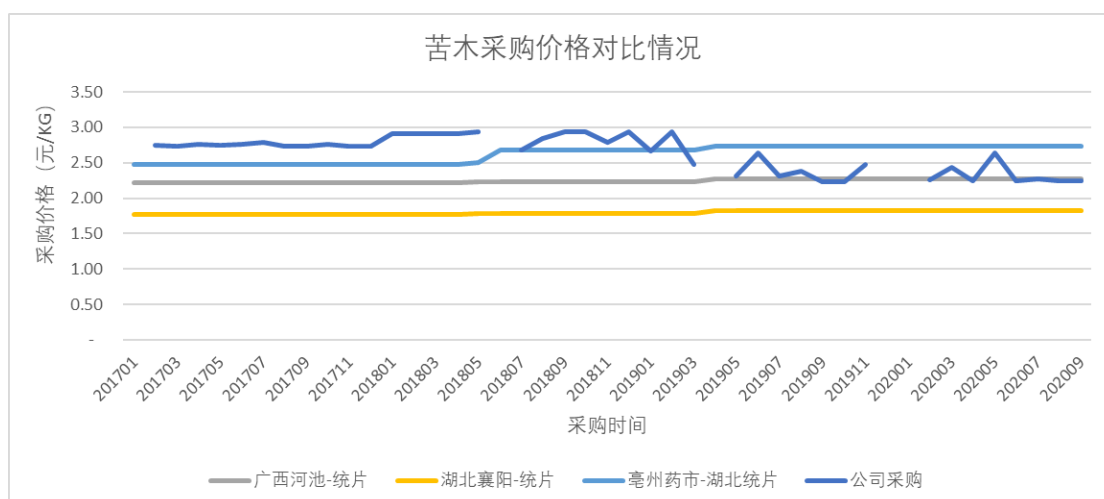
报告期内，公司采购的苦木产地主要来源于湖北、两广等地，公司及各交易市场苦木年平均价格具体如下：

单位：元/KG

市场	产地及规格	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
亳州药市	湖北统片	2.73	2.72	2.60	2.48
广西河池	统片	2.27	2.26	2.23	2.21
湖北襄阳	统片	1.82	1.81	1.78	1.77
公司采购单价		2.34	2.44	2.88	2.76

注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

报告期内，公司及各交易市场苦木价格波动对比情况如下：



注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

公司对于苦木等经常采购且用量较大的中药材，其主要采购流程包括：公司每年向主要的供应商了解相关药材的生产情况、预计产量并进行询价；根据各供应商药材的生产情况、预计产量及询价结果，确定年度合作供应商名录和预计采购量；公司每月根据具体的生产需求，向年度合作供应商下达采购指令，采购价格随行就市。报告期内，公司苦木的主要供应商包括谢聪、荆门市欣冉中药材种植专业合作社、汕头市康源药业有限公司、广西玉林市宏禾原生中草药有限公司等。

2017 年、2018 年，公司苦木采购的年度均价与亳州药市可比均价的差异率分别为 11.29%、10.77%，其主要原因系：

公司采用的对比市场价格为中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）上查询的价格，该价格系市场平均价格。例如，2021 年 1 月中药材天地网亳州药市的湖北产地的苦木销售平均价格为 3 元/KG（含税），根据平台市场实时报价显示，湖北产地的苦木销售价格存在 2 元/KG（含税）、2.3 元/KG（含税）、3.2 元/KG（含税）、9 元/KG（含税）等不同的报价情况。

公司与具体供应商采购过程中，由于受双方议价能力、药材质量、药材采购量等影响，具体的采购价格可能与市场平均价格存在偏差，因此导致部分月份的采购价格未在对标的市场公开报价范围内。

综上所述，报告期内公司部分月份苦木采购价格未在市场公开报价范围内具

有合理性，公司苦木的采购价格公允。

（2）金银花

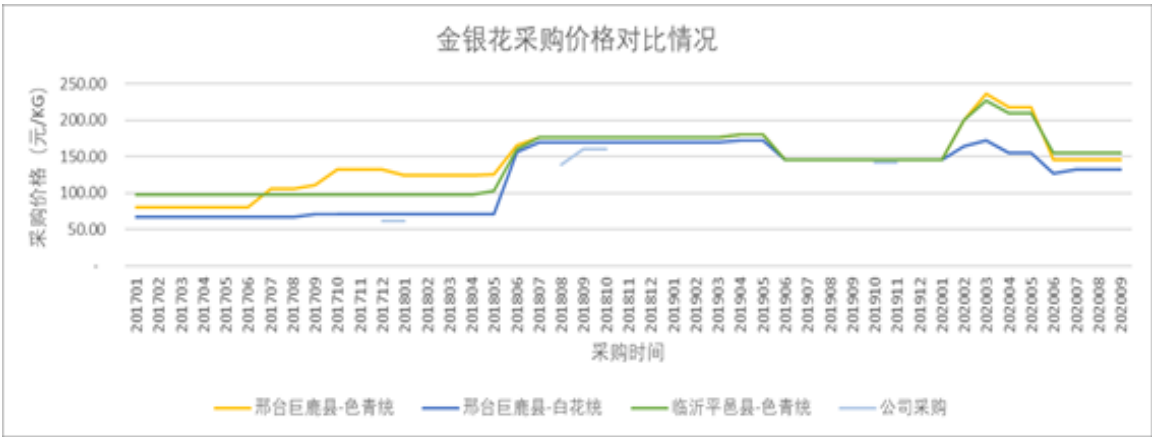
报告期内，公司采购的金银花主要来源于山东产地，规格为白花统货，公司及各交易市场金银花年平均价格具体如下：

单位：元/KG

市场	产地及规格	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
邢台巨鹿县	色青统	177.78	159.04	153.87	99.93
邢台巨鹿县	白花统	145.96	156.05	127.39	67.85
临沂平邑县	色青统	178.79	159.04	142.79	97.35
公司采购单价		141.69	144.19	121.68	70.00

注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

报告期内，公司及各交易市场金银花价格波动对比情况如下：



注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

报告期内，公司采购的金银花均为山东产地的白花统货，由于中药材天地网未披露山东产地的金银花白花统的市场价格，对比河北产地的金银花白花统的价格。

公司对于金银花等采购数量较少的中药材，公司主要采用询价、寄样、竞价、议价的流程，在多家寄样的供应商中，挑选报价相对较低的合格供应商进行采购。

2017年、2018年，公司金银花采购的年度均价与邢台巨鹿县白花统规格金银花的可比均价差异率分别为-3.17%、4.48%，其主要原因系：

在具体的采购过程中，由于合格供应商的报价与市场的平均价格存在差异，因此公司以报价相对较低的合格供应商作为选择标准，导致实际的采购价格与市场平均价格存在差异。如 2017 年 11 月金银花的合格供应商报价区间涵盖 70 元/KG 到 137 元/KG（含税），最终确定向芍花堂国药股份有限公司以 70 元/KG 的含税价格进行采购，该采购价格低于同期最低市场公开价格 80 元/KG。

综上所述，报告期内公司部分月份金银花采购价格未在市场公开报价范围内具有合理性，公司金银花的采购价格公允。

2、对主要原材料价格波动进行敏感性分析，并充分提示风险

报告期内，公司的主要原材料包括穿心莲、溪黄草、五味子、苦木、川贝母、金银花和远志等。假设公司主要原材料的采购价格变动幅度分别为-70%、-50%、-30%、-10%、10%、30%和 50%、70%，在其他条件不变的情况下，公司利润总额的变动情况如下：

（1）穿心莲价格波动对公司利润总额的影响

单位：万元

穿心莲价格变动幅度	利润总额	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
-70%	影响金额	389.00	438.22	299.66	392.49
	影响比例	7.44%	5.47%	4.03%	10.23%
-50%	影响金额	277.86	313.02	214.04	280.35
	影响比例	5.31%	3.90%	2.88%	7.31%
-30%	影响金额	166.71	187.81	128.43	168.21
	影响比例	3.19%	2.34%	1.73%	4.38%
-10%	影响金额	55.57	62.60	42.81	56.07
	影响比例	1.06%	0.78%	0.58%	1.46%
10%	影响金额	-55.57	-62.60	-42.81	-56.07
	影响比例	-1.06%	-0.78%	-0.58%	-1.46%
30%	影响金额	-166.71	-187.81	-128.43	-168.21
	影响比例	-3.19%	-2.34%	-1.73%	-4.38%
50%	影响金额	-277.86	-313.02	-214.04	-280.35
	影响比例	-5.31%	-3.90%	-2.88%	-7.31%
70%	影响金额	-389.00	-438.22	-299.66	-392.49

穿心莲价格变动幅度	利润总额	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
	影响比例	-7.44%	-5.47%	-4.03%	-10.23%

(2) 溪黄草价格波动对公司利润总额的影响

单位：万元

溪黄草价格变动幅度	利润总额	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
-70%	影响金额	188.22	279.17	209.42	277.11
	影响比例	3.60%	3.48%	2.82%	7.22%
-50%	影响金额	134.44	199.41	149.59	197.94
	影响比例	2.57%	2.49%	2.01%	5.16%
-30%	影响金额	80.66	119.64	89.75	118.76
	影响比例	1.54%	1.49%	1.21%	3.10%
-10%	影响金额	26.89	39.88	29.92	39.59
	影响比例	0.51%	0.50%	0.40%	1.03%
10%	影响金额	-26.89	-39.88	-29.92	-39.59
	影响比例	-0.51%	-0.50%	-0.40%	-1.03%
30%	影响金额	-80.66	-119.64	-89.75	-118.76
	影响比例	-1.54%	-1.49%	-1.21%	-3.10%
50%	影响金额	-134.44	-199.41	-149.59	-197.94
	影响比例	-2.57%	-2.49%	-2.01%	-5.16%
70%	影响金额	-188.22	-279.17	-209.42	-277.11
	影响比例	-3.60%	-3.48%	-2.82%	-7.22%

(3) 五味子价格波动对公司利润总额的影响

单位：万元

五味子价格变动幅度	利润总额	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
-70%	影响金额	91.03	159.51	192.47	96.49
	影响比例	1.74%	1.99%	2.59%	2.52%
-50%	影响金额	65.02	113.93	137.48	68.92
	影响比例	1.24%	1.42%	1.85%	1.80%
-30%	影响金额	39.01	68.36	82.49	41.35
	影响比例	0.75%	0.85%	1.11%	1.08%
-10%	影响金额	13.00	22.79	27.50	13.78

	影响比例	0.25%	0.28%	0.37%	0.36%
10%	影响金额	-13.00	-22.79	-27.50	-13.78
	影响比例	-0.25%	-0.28%	-0.37%	-0.36%
30%	影响金额	-39.01	-68.36	-82.49	-41.35
	影响比例	-0.75%	-0.85%	-1.11%	-1.08%
50%	影响金额	-65.02	-113.93	-137.48	-68.92
	影响比例	-1.24%	-1.42%	-1.85%	-1.80%
70%	影响金额	-91.03	-159.51	-192.47	-96.49
	影响比例	-1.74%	-1.99%	-2.59%	-2.52%

(4) 苦木价格波动对公司利润总额的影响

单位：万元

苦木价格变动幅度	利润总额	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
-70%	影响金额	86.49	161.27	156.51	145.41
	影响比例	1.65%	2.01%	2.10%	3.79%
-50%	影响金额	61.78	115.19	111.79	103.86
	影响比例	1.18%	1.44%	1.50%	2.71%
-30%	影响金额	37.07	69.11	67.08	62.32
	影响比例	0.71%	0.86%	0.90%	1.62%
-10%	影响金额	12.36	23.04	22.36	20.77
	影响比例	0.24%	0.29%	0.30%	0.54%
10%	影响金额	-12.36	-23.04	-22.36	-20.77
	影响比例	-0.24%	-0.29%	-0.30%	-0.54%
30%	影响金额	-37.07	-69.11	-67.08	-62.32
	影响比例	-0.71%	-0.86%	-0.90%	-1.62%
50%	影响金额	-61.78	-115.19	-111.79	-103.86
	影响比例	-1.18%	-1.44%	-1.50%	-2.71%
70%	影响金额	-86.49	-161.27	-156.51	-145.41
	影响比例	-1.65%	-2.01%	-2.10%	-3.79%

(5) 川贝母价格波动对公司利润总额的影响

单位：万元

川贝母价格变动幅度	利润总额	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
-70%	影响金额	85.89	129.61	121.42	95.13

	影响比例	1.64%	1.62%	1.63%	2.48%
-50%	影响金额	61.35	92.58	86.73	67.95
	影响比例	1.17%	1.15%	1.17%	1.77%
-30%	影响金额	36.81	55.55	52.04	40.77
	影响比例	0.70%	0.69%	0.70%	1.06%
-10%	影响金额	12.27	18.52	17.35	13.59
	影响比例	0.23%	0.23%	0.23%	0.35%
10%	影响金额	-12.27	-18.52	-17.35	-13.59
	影响比例	-0.23%	-0.23%	-0.23%	-0.35%
30%	影响金额	-36.81	-55.55	-52.04	-40.77
	影响比例	-0.70%	-0.69%	-0.70%	-1.06%
50%	影响金额	-61.35	-92.58	-86.73	-67.95
	影响比例	-1.17%	-1.15%	-1.17%	-1.77%
70%	影响金额	-85.89	-129.61	-121.42	-95.13
	影响比例	-1.64%	-1.62%	-1.63%	-2.48%

(6) 金银花价格波动对公司利润总额的影响

单位：万元

金银花价格 变动幅度	利润总额	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
-70%	影响金额	68.93	137.38	126.20	59.08
	影响比例	1.32%	1.71%	1.70%	1.54%
-50%	影响金额	49.23	98.13	90.14	42.20
	影响比例	0.94%	1.22%	1.21%	1.10%
-30%	影响金额	29.54	58.88	54.08	25.32
	影响比例	0.57%	0.73%	0.73%	0.66%
-10%	影响金额	9.85	19.63	18.03	8.44
	影响比例	0.19%	0.24%	0.24%	0.22%
10%	影响金额	-9.85	-19.63	-18.03	-8.44
	影响比例	-0.19%	-0.24%	-0.24%	-0.22%
30%	影响金额	-29.54	-58.88	-54.08	-25.32
	影响比例	-0.57%	-0.73%	-0.73%	-0.66%
50%	影响金额	-49.23	-98.13	-90.14	-42.20
	影响比例	-0.94%	-1.22%	-1.21%	-1.10%
70%	影响金额	-68.93	-137.38	-126.20	-59.08

金银花价格变动幅度	利润总额	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
	影响比例	-1.32%	-1.71%	-1.70%	-1.54%

(7) 远志价格波动对公司利润总额的影响

单位：万元

远志价格变动幅度	利润总额	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
-70%	影响金额	55.45	96.55	114.86	54.88
	影响比例	1.06%	1.20%	1.54%	1.43%
-50%	影响金额	39.60	68.96	82.04	39.20
	影响比例	0.76%	0.86%	1.10%	1.02%
-30%	影响金额	23.76	41.38	49.23	23.52
	影响比例	0.45%	0.52%	0.66%	0.61%
-10%	影响金额	7.92	13.79	16.41	7.84
	影响比例	0.15%	0.17%	0.22%	0.20%
10%	影响金额	-7.92	-13.79	-16.41	-7.84
	影响比例	-0.15%	-0.17%	-0.22%	-0.20%
30%	影响金额	-23.76	-41.38	-49.23	-23.52
	影响比例	-0.45%	-0.52%	-0.66%	-0.61%
50%	影响金额	-39.60	-68.96	-82.04	-39.20
	影响比例	-0.76%	-0.86%	-1.10%	-1.02%
70%	影响金额	-55.45	-96.55	-114.86	-54.88
	影响比例	-1.06%	-1.20%	-1.54%	-1.43%

从以上分析可见，公司利润总额对主要原材料价格变动的敏感性较弱。针对公司原材料价格波动的风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（六）原材料供应及价格波动风险”披露如下：

“公司采购占比较大的原材料主要为中药材，由于中药材多为自然生长、季节采集，产地分布具有明显的地域性，其生长受到气候、土壤、日照等自然因素的影响，上述因素的变化可能影响药材正常生长或导致其中有效药用成分含量不足，且自然灾害、市场供求关系等因素变化也会影响其供应，导致公司产品成本发生变化，从而在一定程度上影响公司盈利水平。”

(二) 进一步结合相关中药材价格走势、市场公开报价等，披露发行人主要原材料采购价格的公允性。

报告期内，公司采购穿心莲、苦木、川贝母、金银花的价格公允性分析如下：

1、穿心莲

穿心莲分为全草和全叶规格，其中全叶指采购的全部为穿心莲的叶子，其价格较高，全草指采购整株穿心莲，其价格较低，同时全叶规格品种，根据穿心莲内酯含量不同，价格亦有高低。

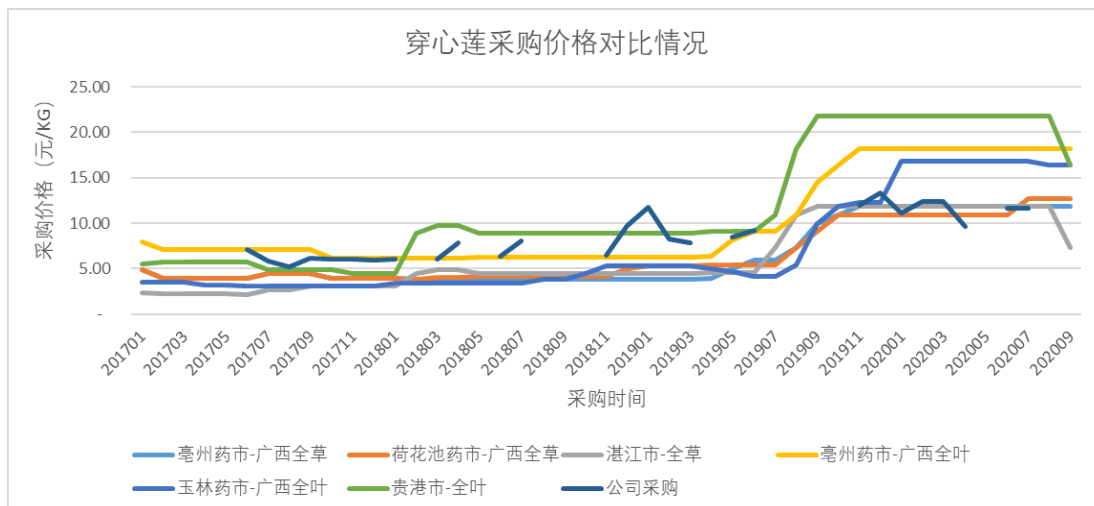
报告期内，公司根据实际生产情况采购全草、全叶规格的穿心莲，产地来源主要包括广东湛江和广西贵港等地，公司及各交易市场穿心莲年平均价格具体如下：

单位：元/KG

市场	产地及规格	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
亳州药市	广西全草	11.82	7.01	3.84	4.17
荷花池药市	广西全草	11.52	7.25	4.14	4.17
湛江市	全草	11.31	7.71	4.41	2.62
亳州药市	广西全叶	18.18	10.80	6.23	6.93
玉林药市	广西全叶	16.72	7.16	3.87	3.22
贵港市	全叶	21.21	14.20	8.68	5.22
公司采购单价		7.38	11.82	8.04	6.07

注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

报告期内，公司及各交易市场穿心莲价格波动对比情况如下：



注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

2017 年度、2018 年度，公司主要采购的是湛江产地的穿心莲全叶规格，由于中药材天地网未披露湛江产地的穿心莲全叶的市场价格，对比贵港、广西产地的穿心莲全叶价格，公司采购价格与同期市场价格基本一致。

2019 年度，公司穿心莲期间平均采购单价偏高，主要原因系 2019 年 6 月后穿心莲市场价格出现上涨，公司 2019 年度穿心莲采购主要集中在 11、12 月份，因此存在公司穿心莲期间平均采购单价偏高的情况。

2020 年 1-9 月，公司穿心莲期间平均采购单价低于市场期间平均价格，主要原因系 2020 年 9 月，穿心莲市场价格出现下滑，公司 2020 年 1-9 月穿心莲采购主要集中在 9 月份，因此存在公司穿心莲期间平均采购单价低于市场期间平均价格。

从上述对比情况看，公司穿心莲的采购价格变动趋势与同期市场价格的变动趋势基本一致，且其采购价格基本处于市场价格可比区间范围内，公司穿心莲的采购价格公允。

2、苦木

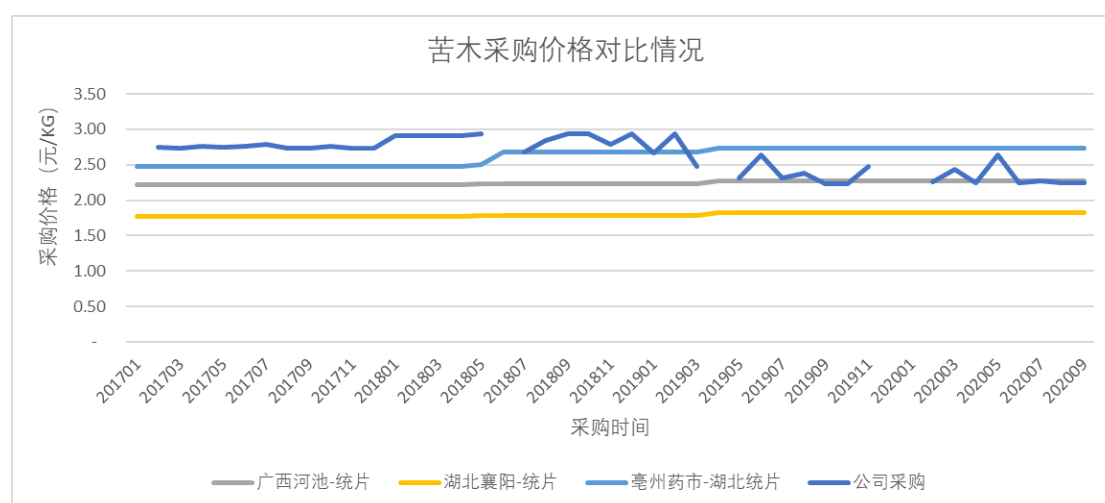
报告期内，公司采购的苦木产地主要来源于湖北、两广等地，公司及各交易市场苦木年平均价格具体如下：

单位：元/KG

市场	产地及规格	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
亳州药市	湖北统片	2.73	2.72	2.60	2.48
广西河池	统片	2.27	2.26	2.23	2.21
湖北襄阳	统片	1.82	1.81	1.78	1.77
公司采购单价		2.34	2.44	2.88	2.76

注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

报告期内，公司及各交易市场苦木价格波动对比情况如下：



注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

公司对于苦木等经常采购且用量较大的中药材，其主要采购流程包括：公司每年向主要的供应商了解相关药材的生产情况、预计产量并进行询价；根据各供应商药材的生产情况、预计产量及询价结果，确定年度合作供应商名录和预计采购量；公司每月根据具体的生产需求，向年度合作供应商下达采购指令，采购价格随行就市。报告期内，公司苦木的主要供应商包括谢聪、荆门市欣冉中药材种植专业合作社、汕头市康源药业有限公司、广西玉林市宏禾原生中草药有限公司等。

2017 年、2018 年，公司苦木采购的年度均价与亳州药市可比均价的差异率分别为 11.29%、10.77%，其主要原因系：

公司采用的对比市场价格为中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）上查询的价格，该价格系市场平均价格。例如，2021 年 1 月中药材天地网亳州药市的

湖北产地的苦木销售平均价格为 3 元/KG（含税），根据平台市场实时报价显示，湖北产地的苦木销售价格存在 2 元/KG（含税）、2.3 元/KG（含税）、3.2 元/KG（含税）、9 元/KG（含税）等不同的报价情况。

公司与具体供应商采购过程中，由于受双方议价能力、药材质量、药材采购量等影响，具体的采购价格可能与市场平均价格存在偏差，因此导致部分月份的采购价格未在对标的市场公开报价范围内。

综上所述，报告期内公司部分月份苦木采购价格未在市场公开报价范围内具有合理性，公司苦木的采购价格公允。

3、川贝母

川贝母分为松贝、青贝、炉贝规格，其中松贝价格最高、青贝价格其次、炉贝价格最低。对于同等规格的川贝母，其品相好坏、等级差异，价格亦有高低。

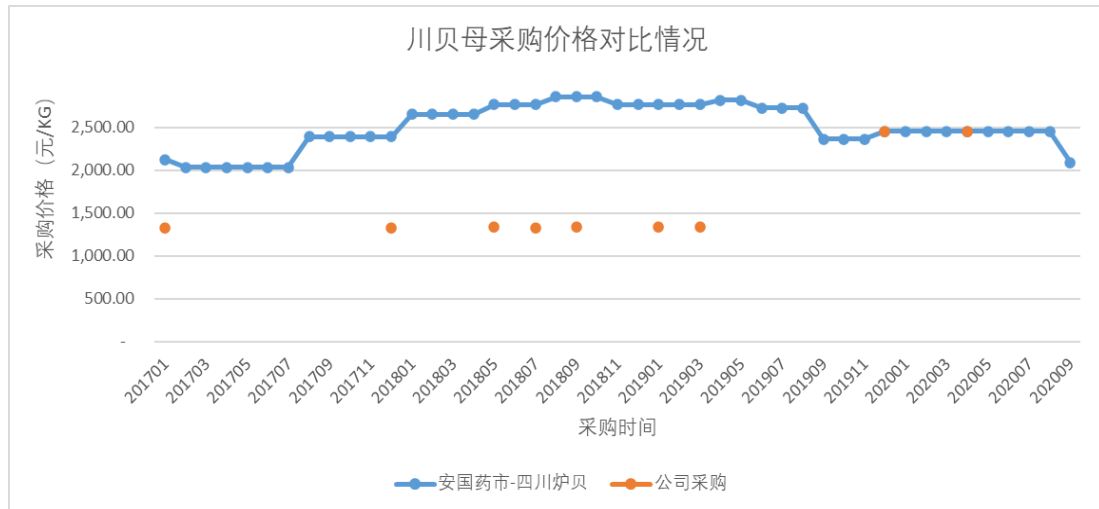
报告期内，公司采购的川贝母为低等级的炉贝，公司及各交易市场川贝母年平均价格具体如下：

单位：元/KG

市场	产地及规格	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
安国药市	四川炉贝	2,414.14	2,638.93	2,752.52	2,190.27
葫芦娃（股票代码：605199）采购单价			1,365.24	1,270.62	1,079.18
公司采购单价		2,452.29	1,728.65	1,330.29	1,325.21

注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）。

报告期内，公司及各交易市场川贝母价格波动对比情况如下：



注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）。

2017年至2019年，公司川贝母采购价格低于市场价格，主要系川贝母价格较高，公司通常采购低等级的炉贝，其价格与高等级炉贝价格存在较大差异。公司川贝母采购价格2019年高于2017年、2018年，主要系公司在2019年12月购进一批等级较高的炉贝。2020年1-9月，公司川贝母采购价格与市场价格基本持平。

除对比市场价格外，对比上市公司葫芦娃（股票代码：605199）2017年至2019年川贝母的采购价格，公司川贝母与葫芦娃的采购价格基本一致。综上所述，公司川贝母采购价格公允。

4、金银花

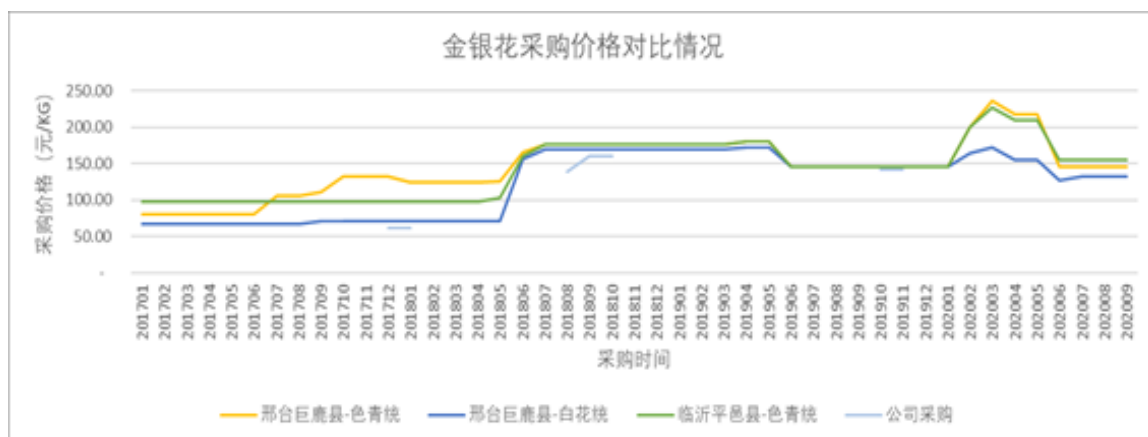
报告期内，公司采购的金银花主要来源于山东产地，规格为白花统货，公司及各交易市场金银花年平均价格具体如下：

单位：元/KG

市场	产地及规格	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
邢台巨鹿县	色青统	177.78	159.04	153.87	99.93
邢台巨鹿县	白花统	145.96	156.05	127.39	67.85
临沂平邑县	色青统	178.79	159.04	142.79	97.35
公司采购单价		141.69	144.19	121.68	70.00

注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

报告期内，公司及各交易市场金银花价格波动对比情况如下：



注：上表市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

报告期内，公司采购的金银花均为山东产地的白花统货，由于中药材天地网未披露山东产地的金银花白花统的市场价格，对比河北产地的金银花白花统的价格。

公司对于金银花等采购数量较少的中药材，公司主要采用询价、寄样、竞价、议价的流程，在多家寄样的供应商中，挑选报价相对较低的合格供应商进行采购。

2017 年、2018 年，公司金银花采购的年度均价与邢台巨鹿县白花统规格金银花的可比均价差异率分别为-3.17%、4.48%，其主要原因系：

在具体的采购过程中，由于合格供应商的报价与市场的平均价格存在差异，因此公司以报价相对较低的合格供应商作为选择标准，导致实际的采购价格与市场平均价格存在差异。如 2017 年 11 月金银花的合格供应商报价区间涵盖 70 元/KG 到 137 元/KG（含税），最终确定向芍花堂国药股份有限公司以 70 元/KG 的含税价格进行采购，该采购价格低于同期最低市场公开价格 80 元/KG。

综上所述，报告期内公司部分月份金银花采购价格未在市场公开报价范围内具有合理性，公司金银花的采购价格公允。

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”之“6、主要中药材采购价格公允性分析”补充披露。

(三) 说明主要产品原材料采购量、领用量、产品产量与销售数量的匹配关系。

报告期内，公司采购原材料主要包括穿心莲、溪黄草、五味子、川贝母、金银花、远志、苦木等，对应生产的主要产品包括消炎利胆片、健儿清解液、脑力宝丸、珠贝定喘丸、参芪降糖片、苦木注射液等。报告期内，原材料的采购量、领用量、产品产量、销售数量的匹配分析如下：

1、穿心莲

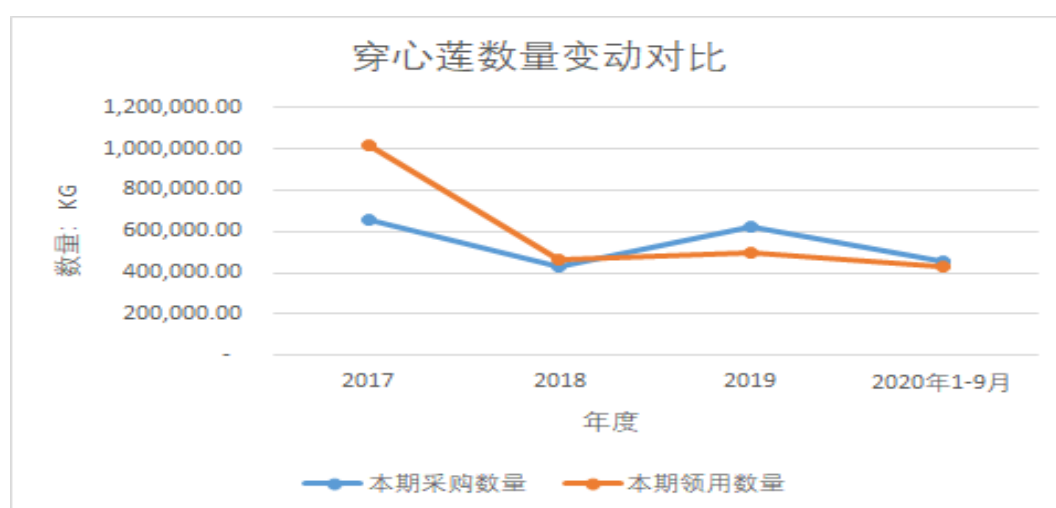
(1) 穿心莲的采购数量与领用数量的匹配关系

报告期内，穿心莲采购数量、领用数量以及各期期末的结存数量统计如下：

单位：KG

项目	2020年1-9月 /2020.9.30	2019年 /2019.12.31	2018年 /2018.12.31	2017年 /2017.12.31
期初结存数量	373,890.50	249,004.50	281,166.50	641,780.50
采购数量	451,906.00	624,586.00	432,318.00	660,816.00
领用数量	431,320.00	499,700.00	464,480.00	1,021,430.00
期末结存数量	394,476.50	373,890.50	249,004.50	281,166.50

报告期内，穿心莲的采购数量和领用数量变动趋势如下图：



2017年，公司领用的穿心莲数量高于当期采购的数量，原因系2017年期初穿心莲结存数量较高，公司生产过程中领用2017年期初库存。

2018年、2019年、2020年1-9月，公司穿心莲采购数量和领用数量变动趋

势基本一致。

(2) 穿心莲的领用量与主要产品产量的匹配关系

穿心莲用于生产中间产品穿心莲干浸膏粉，主要用于生产消炎利胆片，报告期内，因生产消炎利胆片领用的穿心莲具体情况如下：

单位：KG

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
总领用量	431,320.00	499,700.00	464,480.00	1,021,430.00
其中：因生产消炎利胆片领用的穿心莲数量	431,320.00	499,700.00	452,360.00	1,007,290.00
占比	100.00%	100.00%	97.39%	98.62%

注：部分穿心莲用于生产公司其他品种药品，如穿心莲片、莲胆消炎片等。

①穿心莲制成中间产品穿心莲干浸膏粉的单位耗用量

报告期内，公司生产消炎利胆片耗用的穿心莲加工成穿心莲干浸膏粉具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期原材料的领用数量（KG）	431,320.00	499,700.00	452,360.00	1,007,290.00
原材料单位耗用量（KG/生药含量）	0.09	0.09	0.09	0.09

注：①生药含量系原材料通过加水、煎煮、蒸发等工艺加工制作成粉、膏、液体等中间产品的数量；②原材料单位耗用量=当期原材料的领用数量/当期原材料领用对应的后续完工入库中间产品数量。

报告期内，生产消炎利胆片耗用的穿心莲加工成穿心莲干浸膏粉的单位耗用量稳定。

②中间产品穿心莲干浸膏粉制成最终产品消炎利胆片的单位耗用量

报告期内，生产消炎利胆片耗用的穿心莲干浸膏粉加工成消炎利胆片具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期中间产品的领用数量（生药含量）	5,350,000.00	7,540,000.00	6,780,000.00	8,615,000.00
中间产品单位耗用量（生药含量/万片）	104.78	107.89	106.72	108.67

注：中间产品单位耗用量=当期中间产品的领用数量/当期中间产品领用对应的后续完工

入库最终产品数量

报告期内，生产消炎利胆片耗用的穿心莲干浸膏粉加工成消炎利胆片的单位耗用量稳定，小幅波动主要系公司生产按照标准用量进行领料，但由于生产过程中材料存在损耗，导致实际产出量与标准产出量略微存在差异。

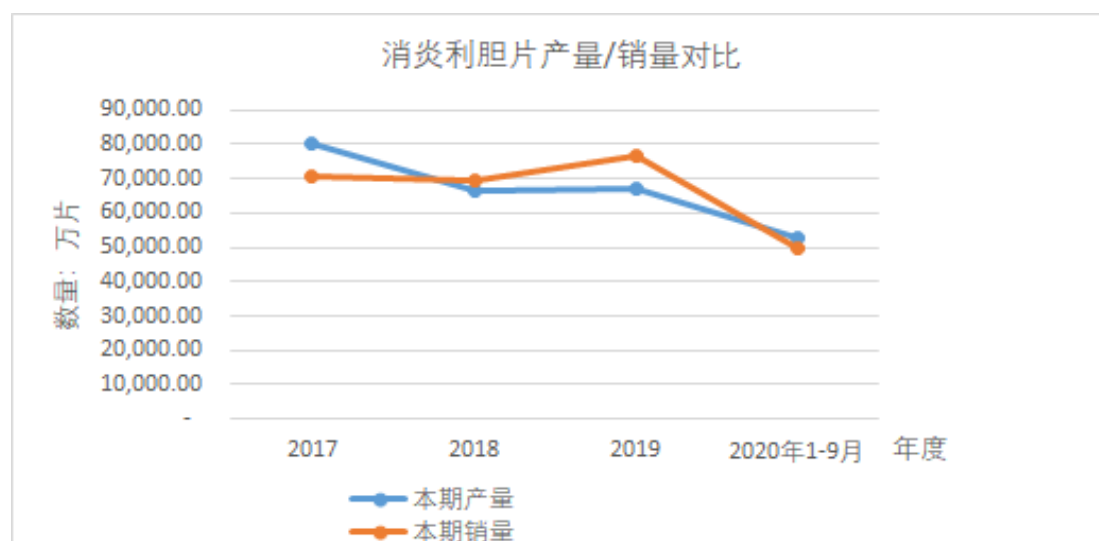
(3) 穿心莲主要产品产量与销售数量的匹配关系

报告期内，穿心莲生产的主要产品消炎利胆片。报告期内，消炎利胆片产量、销售数量、产销率统计如下：

单位：万片

指标	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
产量	52,482.68	66,752.80	66,183.42	80,295.27
销量	49,810.83	76,702.04	69,472.76	70,866.36
产销率	94.91%	114.90%	104.97%	88.26%

报告期内，消炎利胆片的产量和销售数量变动趋势如下图：



2018年，消炎利胆片产销率较2017年上升，主要系公司根据消炎利胆片2017年末库存数量减少当期生产数量。

2019年，消炎利胆片产销率较2018年上升，主要系公司加强产品推广，消炎利胆片在华南地区销售数量上升导致。

2、溪黄草

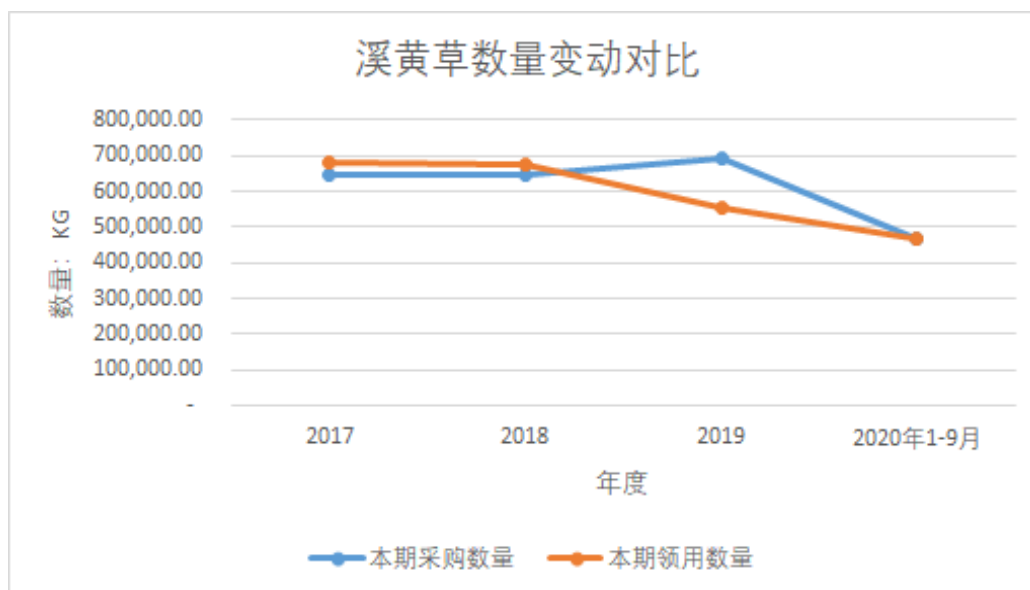
(1) 溪黄草的采购数量与领用数量的匹配关系

报告期内，溪黄草采购数量、领用数量以及各期期末的结存数量统计如下：

单位：KG

项目	2020年1-9月 /2020.9.30	2019年 /2019.12.31	2018年 /2018.12.31	2017年 /2017.12.31
期初结存数量	256,320.00	119,527.00	149,608.00	181,330.00
采购数量	469,214.00	691,939.00	645,811.00	649,002.00
领用数量	465,576.00	555,146.00	675,892.00	680,724.00
期末结存数量	259,958.00	256,320.00	119,527.00	149,608.00

报告期内，溪黄草的采购数量和领用数量变动趋势如下图：



2019年，公司领用溪黄草数量下降，而采购数量上升，原因系公司预计消炎利胆片后续生产需求量将上升，因此增加了溪黄草的采购数量。

2017年、2018年、2020年1-9月，公司溪黄草采购数量和领用数量变动趋势基本一致。

(2) 溪黄草的领用量与主要产品产量的匹配关系

溪黄草主要用于生产中间产品溪黄草干浸膏粉，其对应的最终产品为消炎利胆片，报告期内，因生产消炎利胆片领用的溪黄草具体情况如下：

单位：KG

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
总领用量	465,576.00	555,146.00	675,892.00	680,724.00

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
其中：因生产消炎利胆片领用的溪黄草数量	449,730.00	536,520.00	646,980.00	654,870.00
占比	96.60%	96.64%	95.72%	96.20%

注：部分溪黄草用于生产公司其他品种药品，如胆石通胶囊等。

①原材料溪黄草制成中间产品溪黄草干浸膏粉的单位耗用量

报告期内，公司生产消炎利胆片耗用的溪黄草加工成溪黄草干浸膏粉具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期原材料的领用数量（KG）	449,730.00	536,520.00	646,980.00	654,870.00
原材料单位耗用量（KG/生药含量）	0.09	0.09	0.09	0.09

报告期内，生产消炎利胆片耗用的溪黄草加工成溪黄草干浸膏粉的单位耗用量稳定。

②中间产品溪黄草干浸膏粉制成最终产品消炎利胆片的单位耗用量

报告期内，生产消炎利胆片耗用的溪黄草干浸膏粉加工成消炎利胆片具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期中间产品的领用数量（生药含量）	5,350,000.00	7,540,000.00	6,840,000.00	8,645,000.00
中间产品单位耗用量（生药含量/万片）	104.78	107.89	107.67	109.05

报告期内，生产消炎利胆片耗用的溪黄草干浸膏粉加工成消炎利胆片的单位耗用量稳定，小幅波动主要系公司生产按照标准用量进行领料，但由于生产过程中材料存在损耗，导致实际产出量与标准产出量略微存在差异。

（3）溪黄草主要产品产量与销售数量的匹配关系

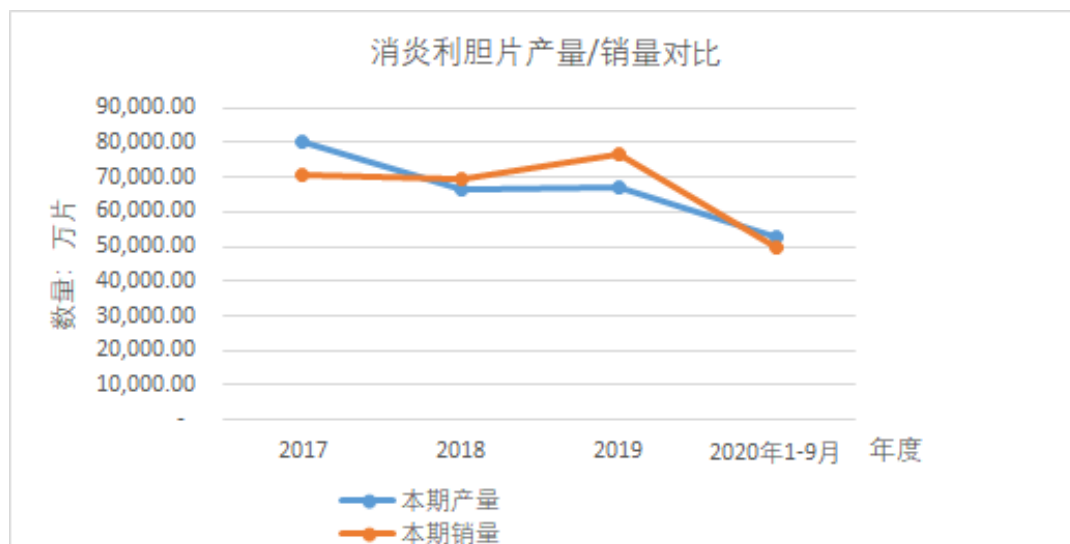
报告期内，溪黄草生产的主要产品消炎利胆片。报告期内，消炎利胆片产量、销售数量、产销率统计如下：

单位：万片

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

指标	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
产量	52,482.68	66,752.80	66,183.42	80,295.27
销量	49,810.83	76,702.04	69,472.76	70,866.36
产销率	94.91%	114.90%	104.97%	88.26%

报告期内，消炎利胆片的产量和销售数量变动趋势如下图：



2018 年，消炎利胆片产销率较 2017 年上升，主要系公司根据消炎利胆片 2017 年末库存数量减少当期生产数量。

2019 年，消炎利胆片产销率较 2018 年上升，主要系公司加强产品推广，消炎利胆片在华南地区销售数量上升导致。

3、金银花

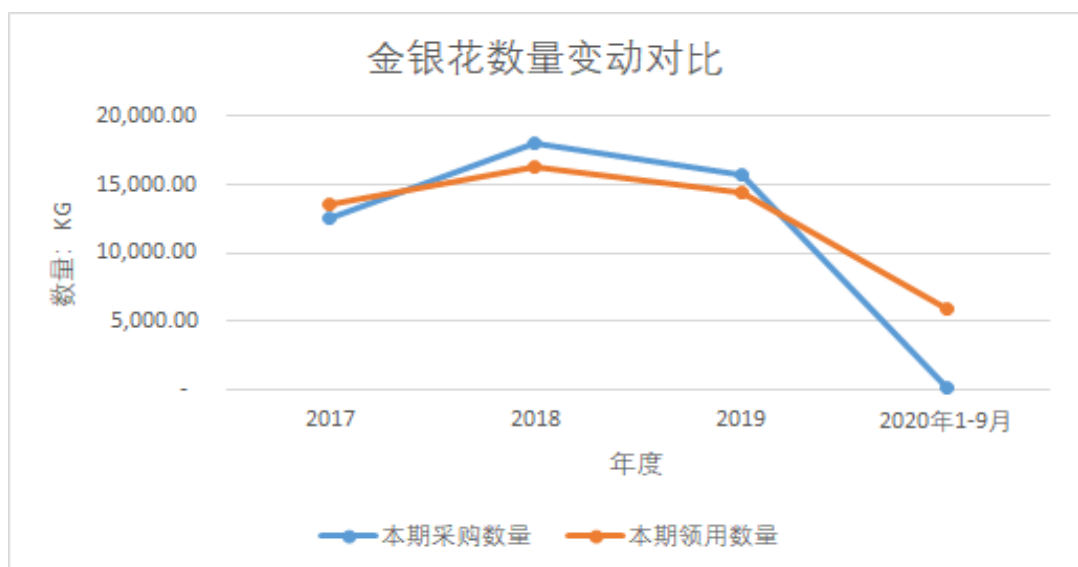
(1) 金银花的采购数量与领用数量的匹配关系

报告期内，金银花采购数量、领用数量以及各期期末的结存数量统计如下：

单位：KG

项目	2020 年 1-9 月 /2020.9.30	2019 年 /2019.12.31	2018 年 /2018.12.31	2017 年 /2017.12.31
期初结存数量	6,015.20	4,752.00	3,046.90	4,061.80
采购数量	180.00	15,678.00	17,989.70	12,494.50
领用数量	5,916.60	14,414.80	16,284.60	13,509.40
期末结存数量	278.60	6,015.20	4,752.00	3,046.90

报告期内，金银花的采购数量和领用数量变动趋势如下图：



2020 年 1-9 月，公司领用的金银花数量高于当期采购的数量，原因系公司根据健儿清解液的销售情况减少了金银花的采购数量。

2017 年、2018 年、2019 年，公司金银花采购数量和领用数量变动趋势基本一致。

(2) 金银花的领用量与主要产品产量的匹配关系

金银花主要用于生产中间产品金银花蒸馏液，其对应的最终产品为健儿清解液。报告期内，因生产健儿清解液领用的金银花具体情况如下：

单位：KG

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
总领用量	5,916.60	14,414.80	16,284.60	13,509.40
其中:因生产健儿清解液领用的金银花数量	5,661.00	12,210.00	14,208.00	10,101.00
占比	95.68%	84.70%	87.25%	74.77%

注：部分金银花用于生产公司其他品种药品，如金菊五花茶颗粒、银翘解毒合剂等。

①原材料金银花制成中间产品金银花蒸馏液的单位耗用量

报告期内，公司生产健儿清解液耗用的金银花加工成金银花蒸馏液具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期原材料的领用数量 (KG)	5,661.00	12,210.00	14,208.00	10,101.00

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
原材料单位耗用量（KG/升）	0.50	0.50	0.50	0.50

报告期内，生产健儿清解液耗用的金银花加工成金银花蒸馏液的单位耗用量稳定。

②中间产品金银花蒸馏液制成最终产品健儿清解液的单位耗用量

报告期内，生产健儿清解液耗用的金银花蒸馏液加工成健儿清解液具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期中间产品的领用数量（升）	11,220.00	24,200.00	28,160.00	20,020.00
中间产品单位耗用量（升/升）	0.22	0.22	0.22	0.22

报告期内，生产健儿清解液耗用的金银花蒸馏液加工成健儿清解液的单位耗用量稳定。

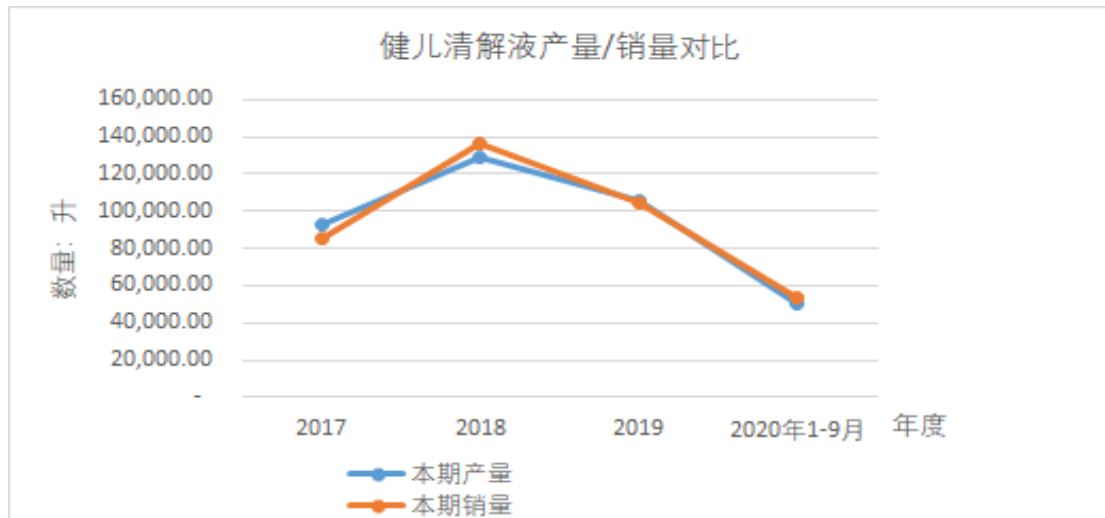
（3）金银花主要产品产量与销售数量的匹配关系

报告期内，金银花生产的主要产品健儿清解液。报告期内，健儿清解液产量、销售数量、产销率统计如下：

单位：升

指标	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
产量	50,084.50	105,168.90	128,799.40	92,552.01
销量	53,366.26	104,887.73	136,345.99	85,026.02
产销率	106.55%	99.73%	105.86%	91.87%

报告期内，健儿清解液的产量和销售数量变动趋势如下图：



报告期内，公司健儿清解液产量和销售数量变动趋势基本一致。

4、远志

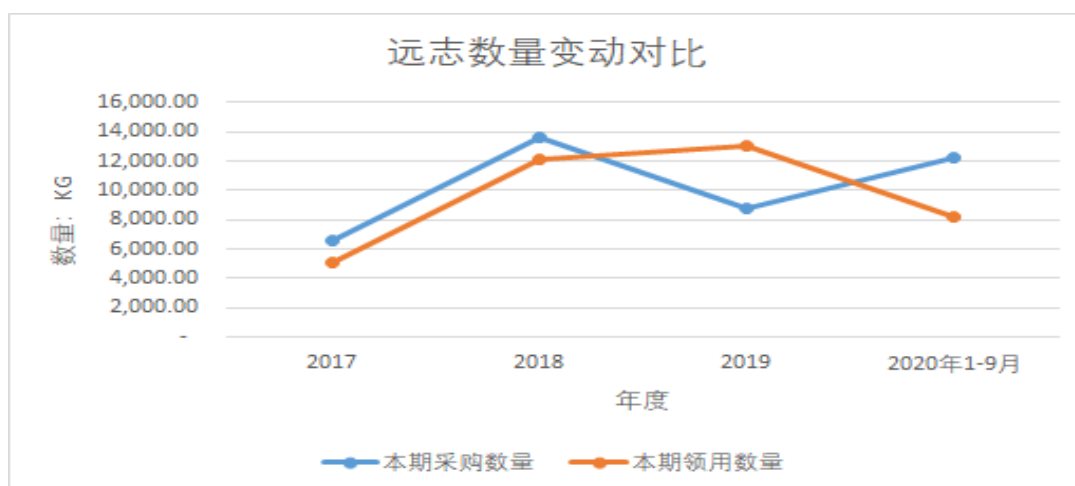
(1) 远志的采购数量与领用数量的匹配关系

报告期内，远志采购数量、领用数量以及各期期末的结存数量统计如下：

单位：KG

项目	2020年1-9月 /2020.9.30	2019年 /2019.12.31	2018年 /2018.12.31	2017年 /2017.12.31
期初结存数量	466.79	4,815.39	3,329.79	1,834.59
采购数量	12,177.00	8,727.00	13,597.00	6,629.00
领用数量	8,181.00	13,075.60	12,111.40	5,133.80
期末结存数量	4,462.79	466.79	4,815.39	3,329.79

报告期内，远志的采购数量和领用数量变动趋势如下图：



2019 年和 2020 年 1-9 月，公司根据远志库存情况、脑力宝丸的销售情况调整远志的采购数量。

2017 年、2018 年，公司远志采购数量和领用数量变动趋势基本一致。

(2) 远志的领用量与主要产品产量的匹配关系

远志主要用于生产中间产品远志浸膏，其对应的最终产品为脑力宝丸。报告期内，因生产脑力宝领用的远志具体情况如下：

单位：KG

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
总领用量	8,181.00	13,075.60	12,111.40	5,133.80
其中:因生产脑力宝丸领用的远志数量	8,181.00	12,726.00	11,817.00	4,545.00
占比	100.00%	97.33%	97.57%	88.53%

注：部分远志用于生产公司其他品种药品，如固精补肾丸等。

①原材料远志制成中间产品远志浸膏的单位耗用量

报告期内，公司生产脑力宝耗用的远志加工成远志浸膏具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期原材料的领用数量 (KG)	8,181.00	12,726.00	11,817.00	4,545.00
原材料单位耗用量 (KG/生药含量)	0.02	0.02	0.02	0.02

报告期内，生产脑力宝耗用的远志加工成远志浸膏的单位耗用量稳定。

②中间产品远志浸膏制成最终产品脑力宝丸的单位耗用量

报告期内，生产脑力宝耗用的远志浸膏加工成脑力宝具体情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
当中间产品的领用数量（生药含量）	600,000.00	820,000.00	680,000.00	400,000.00
中间产品单位耗用量（生药含量/万粒）	101.01	101.01	101.02	100.99

报告期内，生产脑力宝耗用的远志浸膏加工成脑力宝的单位耗用量稳定，小幅波动主要系公司生产按照标准用量进行领料，但由于生产过程中材料存在损耗，导致实际产出量与标准产出量略微存在差异。

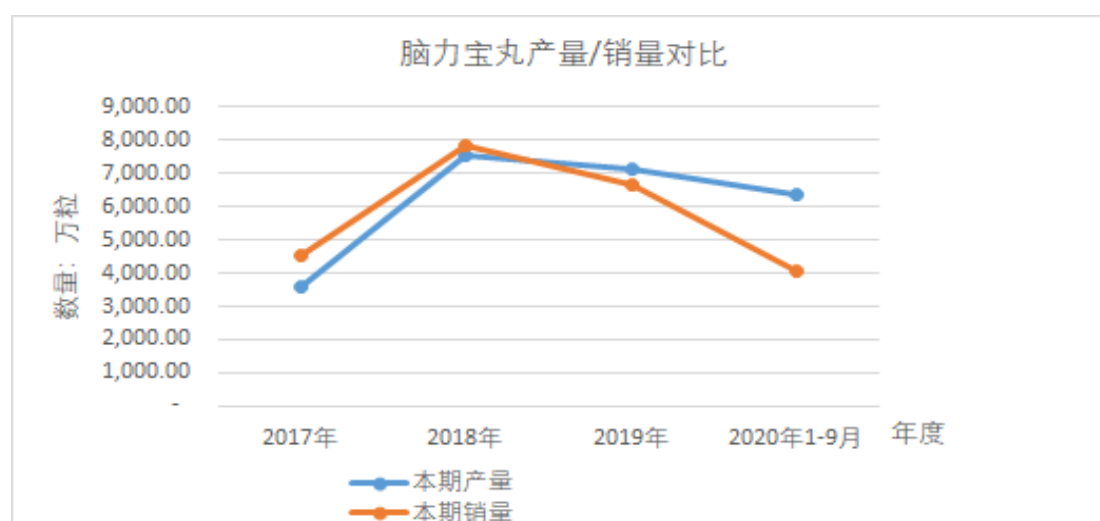
（3）远志主要产品产量与销售数量的匹配关系

报告期内，远志生产的主要产品脑力宝丸。报告期内，脑力宝丸产量、销售数量、产销率统计如下：

单位：万粒

指标	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
产量	6,336.00	7,127.81	7,523.48	3,565.30
销量	4,064.63	6,633.96	7,840.98	4,533.34
产销率	64.15%	93.07%	104.22%	127.15%

报告期内，脑力宝丸的产量和销售数量变动趋势如下图：



2020年1-9月，公司脑力宝丸产量高于销售数量，主要原因系新冠肺炎疫情

影响，线下零售药店终端补益类产品销售较少，导致脑力宝丸销售下降。

5、川贝母

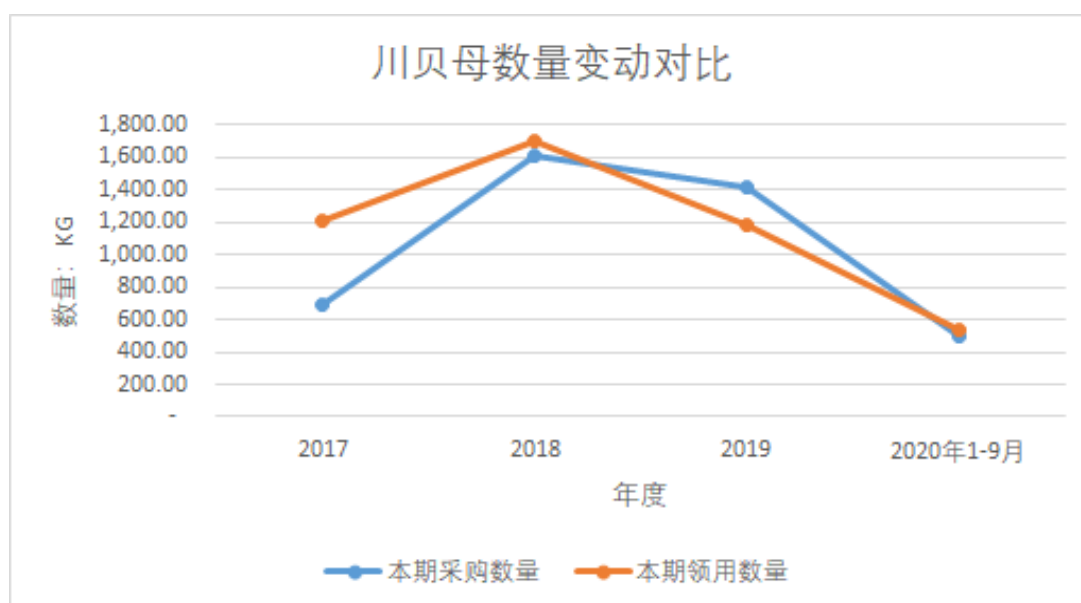
(1) 川贝母的采购数量与领用数量的匹配关系

报告期内，川贝母采购数量、领用数量以及各期期末的结存数量统计如下：

单位：KG

项目	2020年1-9月 /2020.9.30	2019年 /2019.12.31	2018年 /2018.12.31	2017年 /2017.12.31
期初结存数量	246.60	22.60	110.65	617.95
采购数量	500.00	1,413.80	1,608.95	698.00
领用数量	540.30	1,189.80	1,697.00	1,205.30
期末结存数量	206.30	246.60	22.60	110.65

报告期内，川贝母的采购数量和领用数量变动趋势如下图：



2017年，公司领用的川贝母数量高于当期采购的数量，原因系2017年期初川贝母结存数量较高，公司生产过程中领用2017年期初库存。

2018年、2019年、2020年1-9月，公司川贝母采购数量和领用数量变动趋势基本一致。

(2) 川贝母的领用量与主要产品产量的匹配关系

川贝母主要用于生产最终产品珠贝定喘丸，其与川贝母相关的主要工艺包

括：步骤一，将领用的川贝母分别用于生产中间产品川贝母浸膏、川贝母生药粉；步骤二，将川贝母生药粉与琥珀生药粉、珍珠生药粉混合，生产出中间产品川贝母等三味混合粉；步骤三，将川贝母浸膏、川贝母等三味混合粉，以及其他材料，生产出最终产品珠贝定喘丸。

报告期内，因生产珠贝定喘丸领用的川贝母具体情况如下：

单位：KG

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
总领用量	540.30	1,189.80	1,697.00	1,205.30
其中：因生产珠贝定喘丸所需川贝母浸膏领用的川贝母数量	196.50	393.00	524.00	327.50
占比	36.37%	33.03%	30.88%	27.17%
其中：因生产珠贝定喘丸所需川贝母生药粉领用的川贝母数量	327.60	764.40	1,092.00	764.40
占比	60.63%	64.25%	64.35%	63.42%

注：部分川贝母用于生产公司其他品种药品，如川贝止咳糖浆等。

①原材料川贝母制成中间产品川贝母浸膏的单位耗用量

报告期内，公司生产珠贝定喘丸耗用的川贝母加工成川贝母浸膏具体情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
当期原材料的领用数量（KG）	196.50	393.00	524.00	327.50
原材料单位耗用量（KG/生药含量）	0.001	0.001	0.001	0.001

报告期内，生产珠贝定喘丸耗用的川贝母加工成川贝母浸膏的单位耗用量稳定。

②中间产品川贝母浸膏制成最终产品珠贝定喘丸的单位耗用量

报告期内，生产珠贝定喘丸耗用的川贝母浸膏加工成珠贝定喘丸具体情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
当期中间产品的领用数	360,000.00	480,000.00	920,000.00	480,000.00

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
量（生药含量）				
中间产品单位耗用量（生药含量/万粒）	201.81	202.07	202.71	202.94

报告期内，生产珠贝定喘丸耗用的川贝母浸膏加工成珠贝定喘丸的单位耗用量稳定，小幅波动主要系公司生产按照标准用量进行领料，但由于生产过程中材料存在损耗，导致实际产出量与标准产出量略微存在差异。

③原材料川贝母制成中间产品川贝母生药粉的单位耗用量

报告期内，公司生产珠贝定喘丸耗用的川贝母加工成川贝母生药粉具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期原材料的领用数量（KG）	327.60	764.40	1,092.00	764.40
原材料单位耗用量（KG/生药含量）	0.001	0.001	0.001	0.001

报告期内，生产珠贝定喘丸耗用的川贝母加工成川贝母生药粉的单位耗用量稳定。

④川贝母生药粉制成川贝母等三味混合粉的单位耗用量

报告期内，生产珠贝定喘丸耗用的川贝母生药粉加工成川贝母等三味混合粉具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期川贝母生药粉的领用数量（生药含量）	240,000.00	560,000.00	880,000.00	480,000.00
中间产品单位耗用量（生药含量/生药含量）	1.000	1.000	1.100	1.000

报告期内，生产珠贝定喘丸耗用的川贝母生药粉加工成川贝母等三味混合粉的单位耗用量稳定。

⑤川贝母等三味混合粉制成最终产品珠贝定喘丸的单位耗用量

报告期内，生产珠贝定喘丸耗用的川贝母等三味混合粉加工成珠贝定喘丸具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期中间产品的领用数量（生药含量）	360,000.00	480,000.00	920,000.00	480,000.00
中间产品单位耗用量（生药含量/万粒）	201.81	202.07	202.71	202.94

报告期内，生产珠贝定喘丸耗用的川贝母等三味混合粉加工成珠贝定喘丸的单位耗用量稳定，小幅波动主要系公司生产按照标准用量进行领料，但由于生产过程中材料存在损耗，导致实际产出量与标准产出量略微存在差异。

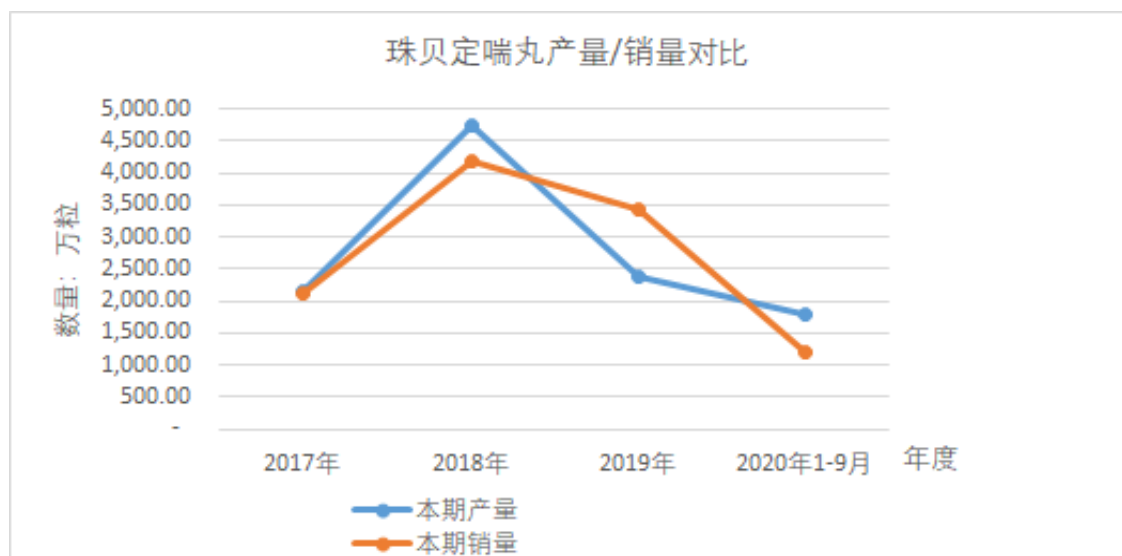
（3）川贝母主要产品产量与销售数量的匹配关系

报告期内，川贝母生产的主要产品珠贝定喘丸。报告期内，珠贝定喘丸产量、销售数量、产销率统计如下：

单位：万粒

指标	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
产量	1,783.90	2,375.45	4,734.40	2,169.20
销量	1,211.30	3,429.92	4,185.85	2,133.06
产销率	67.90%	144.39%	88.41%	98.33%

报告期内，珠贝定喘丸的产量和销售数量变动趋势如下图：



2019 年，公司珠贝定喘丸销售数量高于产量，原因系 2019 年期初珠贝定喘丸结存 1,833.56 万粒，数量较多，公司销售过程中领用 2019 年期初库存。

2020 年 1-9 月，公司珠贝定喘丸产量高于销售数量，主要原因系新冠肺炎疫情

情影响，购买发热、咳嗽药品人员信息登记报告制度等限制措施影响，导致销量下降

6、五味子

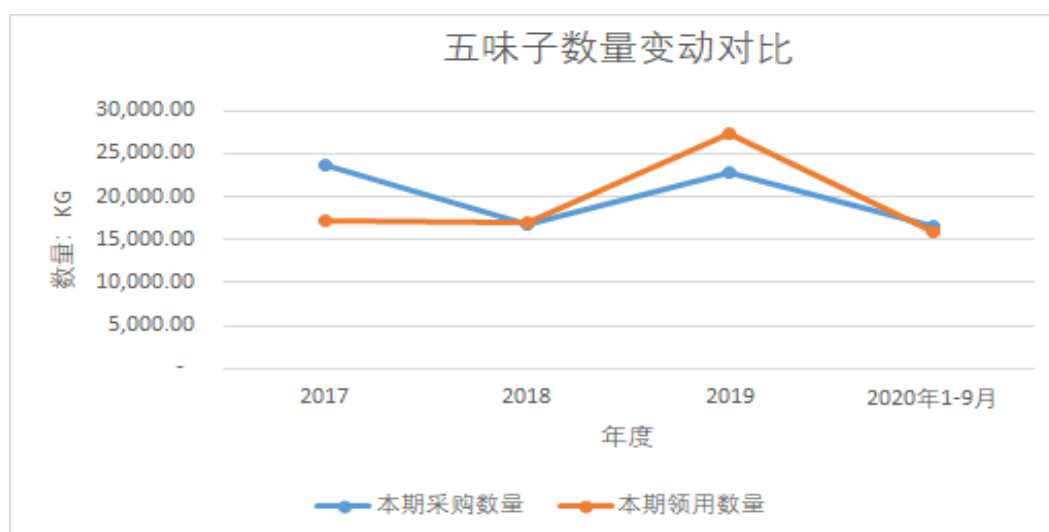
(1) 五味子的采购数量与领用数量的匹配关系

报告期内，五味子采购数量、领用数量以及各期期末的结存数量统计如下：

单位：KG

项目	2020年1-9月 /2020.9.30	2019年 /2019.12.31	2018年 /2018.12.31	2017年 /2017.12.31
期初结存数量	2,294.10	6,624.60	6,967.80	431.20
采购数量	16,606.50	22,935.70	16,704.00	23,759.00
领用数量	15,910.80	27,266.20	17,047.20	17,222.40
期末结存数量	2,989.80	2,294.10	6,624.60	6,967.80

报告期内，五味子的采购数量和领用数量变动趋势如下图：



报告期内，公司五味子采购数量和领用数量变动趋势基本一致。

(2) 五味子的领用量与主要产品产量的匹配关系

五味子主要用于生产最终产品为脑力宝丸、参芪降糖片。

生产脑力宝丸的工序为：将五味子加工生产成五味子浸膏；将五味子浸膏继续加工生产成地骨皮、茯苓等七味干浸膏粉；将地骨皮、茯苓等七味干浸膏粉最终加工生产成产品脑力宝丸。

生产参芪降糖片的工序为：将五味子加工生产成五味子浸膏；将五味子浸膏继续加工生产成参芪降糖片半成品浸膏粉；将参芪降糖片半成品浸膏粉最终加工生产成产品参芪降糖片。

报告期内，因生产脑力宝、参芪降糖片领用的五味子具体情况如下：

单位：KG

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
总领用量	15,910.80	27,266.20	17,047.20	17,222.40
其中：因生产脑力宝领用的五味子数量	8,181.00	12,726.00	8,181.00	6,363.00
占比	51.42%	46.67%	47.99%	36.95%
其中：因生产参芪降糖片领用的五味子数量	7,245.00	12,915.00	7,245.00	8,505.00
占比	45.54%	47.37%	42.50%	49.38%

注：部分五味子用于生产公司其他品种药品，如珠贝定喘丸、固精补肾丸等。

①最终产品为脑力宝丸：原材料五味子制成五味子浸膏的单位耗用量

报告期内，生产脑力宝耗用的五味子加工成五味子浸膏具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期原材料的领用数量（KG）	8,181.00	12,726.00	8,181.00	6,363.00
原材料单位耗用量（KG/生药含量）	0.02	0.02	0.02	0.02

报告期内，生产脑力宝耗用的五味子加工成五味子浸膏的单位耗用量稳定。

②最终产品为脑力宝丸：五味子浸膏制成地骨皮、茯苓等七味干浸膏粉的单位耗用量

报告期内，生产脑力宝耗用的五味子浸膏加工成地骨皮、茯苓等七味干浸膏粉具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期五味子浸膏的领用数量（生药含量）	580,000.00	740,000.00	640,000.00	480,000.00
中间产品单位耗用量（生药含量/生药含量）	1.00	1.00	0.97	1.00

报告期内，生产脑力宝耗用的五味子浸膏加工成地骨皮、茯苓等七味干浸膏

粉的单位耗用量稳定。

③最终产品为脑力宝丸：地骨皮、茯苓等七味干浸膏粉制成最终产品脑力宝丸的单位耗用量

报告期内，生产脑力宝耗用的地骨皮、茯苓等七味干浸膏粉加工成脑力宝具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期地骨皮、茯苓等七味干浸膏粉的领用数量(生药含量)	600,000.00	820,000.00	700,000.00	400,000.00
中间产品单位耗用量(生药含量/万粒)	101.01	101.01	103.99	100.99

报告期内，生产脑力宝耗用的地骨皮、茯苓等七味干浸膏粉加工成脑力宝的单位耗用量稳定，小幅波动主要系公司生产按照标准用量进行领料，但由于生产过程中材料存在损耗，导致实际产出量与标准产出量略微存在差异。

④最终产品为参芪降糖片：原材料五味子制成五味子浸膏的单位耗用量

报告期内，生产参芪降糖片耗用的五味子加工五味子浸膏具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期原材料的领用数量(KG)	7,245.00	12,915.00	7,245.00	8,505.00
原材料单位耗用量(KG/生药含量)	0.01	0.01	0.01	0.01

报告期内，生产参芪降糖片耗用的五味子加工成五味子浸膏的单位耗用量稳定。

⑤最终产品为参芪降糖片：中间产品五味子浸膏制成参芪降糖片半成品浸膏粉的单位耗用量

报告期内，生产参芪降糖片耗用的五味子浸膏加工成参芪降糖片半成品浸膏粉具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期五味子浸膏的领用数量(生药含量)	1,050,000.00	2,210,000.00	1,040,000.00	1,500,000.00
中间产品单位耗用量	1.00	1.00	1.00	1.00

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
(生药含量/生药含量)				

报告期内，生产参芪降糖片耗用的五味子浸膏加工成参芪降糖片半成品浸膏粉的单位耗用量稳定。

⑥最终产品为参芪降糖片：参芪降糖片半成品浸膏粉制成最终产品参芪降糖片的单位耗用量

报告期内，生产参芪降糖片耗用的参芪降糖片半成品浸膏粉加工成参芪降糖片具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期参芪降糖片半成品浸膏粉的领用数量（生药含量）	1,090,000.00	2,000,000.00	1,240,000.00	1,240,000.00
中间产品单位耗用量（生药含量/万片）	105.97	101.05	101.09	101.18

报告期内，生产参芪降糖片耗用的参芪降糖片半成品浸膏粉加工成参芪降糖片的单位耗用量稳定，小幅波动主要系公司生产按照标准用量进行领料，但由于生产过程中材料存在损耗，导致实际产出量与标准产出量略微存在差异。

（3）五味子主要产品产量与销售数量的匹配关系

报告期内，五味子生产的主要产品脑力宝丸、参芪降糖片，其产量与销售数量的匹配情况分析如下。

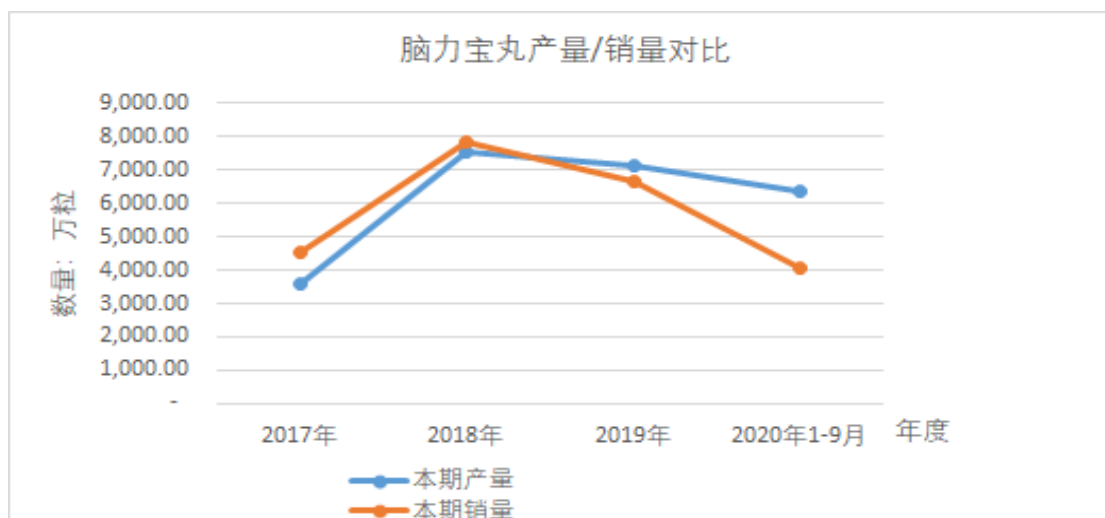
①脑力宝丸

报告期内，脑力宝丸产量、销售数量、产销率统计如下：

单位：万粒

指标	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
产量	6,336.00	7,127.81	7,523.48	3,565.30
销量	4,064.63	6,633.96	7,840.98	4,533.34
产销率	64.15%	93.07%	104.22%	127.15%

报告期内，脑力宝丸的产量和销售数量变动趋势如下图：



2020年1-9月,公司脑力宝丸产量高于销售数量,主要原因系新冠肺炎疫情影响,线下零售药店终端补益类产品销售较少,导致脑力宝丸销售下降。

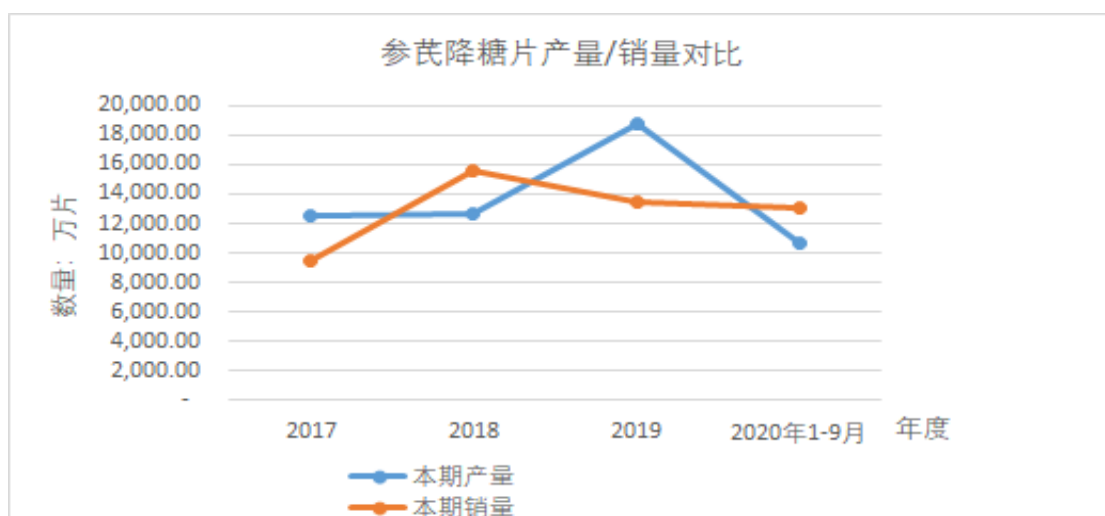
②参芪降糖片

报告期内,参芪降糖片产量、销售数量、产销率统计如下:

单位: 万片

指标	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
产量	10,684.22	18,798.91	12,659.88	12,553.52
销量	13,026.21	13,483.96	15,587.21	9,479.90
产销率	121.92%	71.73%	123.12%	75.52%

报告期内,参芪降糖片的产量和销售数量变动趋势如下图:



2018年,参芪降糖片产销率较2017年上升,主要系公司加强产品推广,参

芪降糖片在华东、华南地区销售数量上升。

2019 年，参芪降糖片产销率较 2018 年下降，一方面公司根据 2018 年参芪降糖片销售情况增加 2019 年生产数量，另一方面公司因销售团队调整未能及时跟进广东地区采购需求，导致参芪降糖片销售数量下降。

2020 年 1-9 月，参芪降糖片产销率上升，一方面系参芪降糖片销售数量上升，另一方面系公司根据参芪降糖片库存情况减少产量导致。

7、苦木

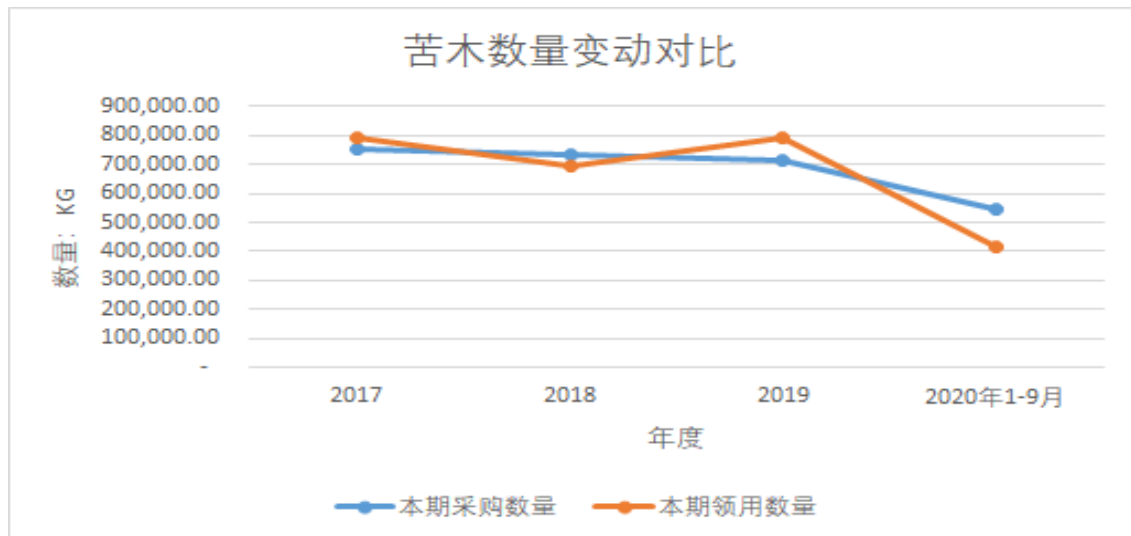
(1) 苦木的采购数量与领用数量的匹配关系

报告期内，苦木采购数量、领用数量以及各期期末的结存数量统计如下：

单位：KG

项目	2020 年 1-9 月 /2020.9.30	2019 年 /2019.12.31	2018 年 /2018.12.31	2017 年 /2017.12.31
期初结存数量	16,786.40	93,150.60	55,394.60	99,749.80
采购数量	546,914.00	714,271.00	735,068.00	749,996.00
领用数量	415,484.00	790,635.20	697,312.00	794,351.20
期末结存数量	148,216.40	16,786.40	93,150.60	55,394.60

报告期内，苦木的采购数量和领用数量变动趋势如下图：



报告期内，公司苦木采购数量和领用数量变动趋势基本一致。

(2) 苦木的领用量与主要产品产量的匹配关系

苦木主要用于生产最终产品为消炎利胆片、苦木注射液。

生产消炎利胆片的工序为：加工生产成中间产品苦木干浸膏粉，进一步加工后生成消炎利胆片。

生产苦木注射液的工序为：加工生产成中间产品苦木浸膏，进一步加工后生成中间产品苦木提纯浸膏，最终生产成苦木注射液。

报告期内，因生产消炎利胆片、苦木注射液领用的苦木具体情况如下：

单位：KG

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
总领用量	415,484.00	790,635.20	697,312.00	794,351.20
其中：因生产消炎利胆片领用的苦木数量	378,720.00	589,120.00	536,520.00	641,720.00
占比	91.15%	74.51%	76.94%	80.79%
其中：因生产苦木注射液领用的苦木数量	30,300.00	141,400.00	141,400.00	80,800.00
占比	7.29%	17.88%	20.28%	10.17%

注：部分苦木用于生产公司其他品种药品，如妇炎平胶囊、莲胆消炎片等。

①最终产品消炎利胆片：原材料苦木制成中间产品苦木干浸膏粉的单位耗用量

报告期内，生产消炎利胆片耗用的苦木加工成苦木干浸膏粉具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期原材料的领用数量 (KG)	378,720.00	589,120.00	536,520.00	641,720.00
原材料单位耗用量 (KG/生药含量)	0.09	0.09	0.09	0.09

报告期内，生产消炎利胆片耗用的苦木加工成苦木干浸膏粉的单位耗用量稳定。

②最终产品消炎利胆片：中间产品苦木干浸膏粉制成最终产品消炎利胆片的单位耗用量

报告期内，生产消炎利胆片耗用的苦木干浸膏粉加工成消炎利胆片具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期中间产品的领用数量（生药含量）	5,350,000.00	7,540,000.00	6,750,000.00	8,615,000.00
中间产品单位耗用量（生药含量/万片）	104.78	107.89	106.25	108.67

报告期内生产消炎利胆片耗用的苦木干浸膏粉加工成消炎利胆片的单位耗用量稳定，小幅波动主要系公司生产按照标准用量进行领料，但由于生产过程中材料存在损耗，导致实际产出量与标准产出量略微存在差异。

③最终产品苦木注射液：原材料苦木制成苦木浸膏的单位耗用量

报告期内，生产苦木注射液耗用的苦木加工成苦木浸膏具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期原材料的领用数量（KG）	30,300.00	141,400.00	141,400.00	80,800.00
原材料单位耗用量（KG/KG）	35.94	36.52	37.49	35.15

报告期内，生产苦木注射液耗用的苦木加工成苦木浸膏的单位耗用量稳定。

④最终产品苦木注射液：中间产品苦木浸膏制成苦木提纯浸膏的单位耗用量

报告期内，生产苦木注射液耗用的苦木浸膏加工成苦木提纯浸膏具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期苦木浸膏的领用数量（KG）	1,121.00	3,766.00	3,888.00	2,199.00
中间产品单位耗用量（KG/KG）	10.15	10.20	11.39	12.10

2017 年和 2018 年，公司苦木注射液的生产工序中，生产苦木注射液耗用的苦木浸膏加工成苦木提纯浸膏的单位耗用量高于 2019 年和 2020 年 1-9 月，主要系 2019 年以前公司生产苦木注射液采用的苦木是已切片的初加工产品。自 2019 年起，根据公司内部更新的生产管理要求，注射剂生产采用的苦木必须是未经切片加工的原木，采购后由公司自行分切后投料使用。因原采购的苦木初加工产品有效成分含量低于后采购的未切片原木，导致 2019 年后苦木浸膏加工成苦木提纯浸膏的单位耗用量降低。

⑤最终产品苦木注射液：中间产品苦木提纯浸膏制成最终产品苦木注射液的单位耗用量

报告期内，生产苦木注射耗用的苦木提纯浸膏加工成苦木注射具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期中间产品 2 的领用数量 (KG)	41.01	368.94	358.53	205.64
中间产品单位耗用量 (KG/万支)	0.14	0.15	0.15	0.14

报告期内生产苦木注射耗用的苦木提纯浸膏加工成苦木注射的单位耗用量稳定，小幅波动主要系公司生产按照标准用量进行领料，但由于生产过程中材料存在损耗，导致实际产出量与标准产出量略微存在差异。

(3) 苦木主要产品产量与销售数量的匹配关系

报告期内，苦木生产的主要产品消炎利胆片、苦木注射液，其产量与销售数量的匹配情况分析如下。

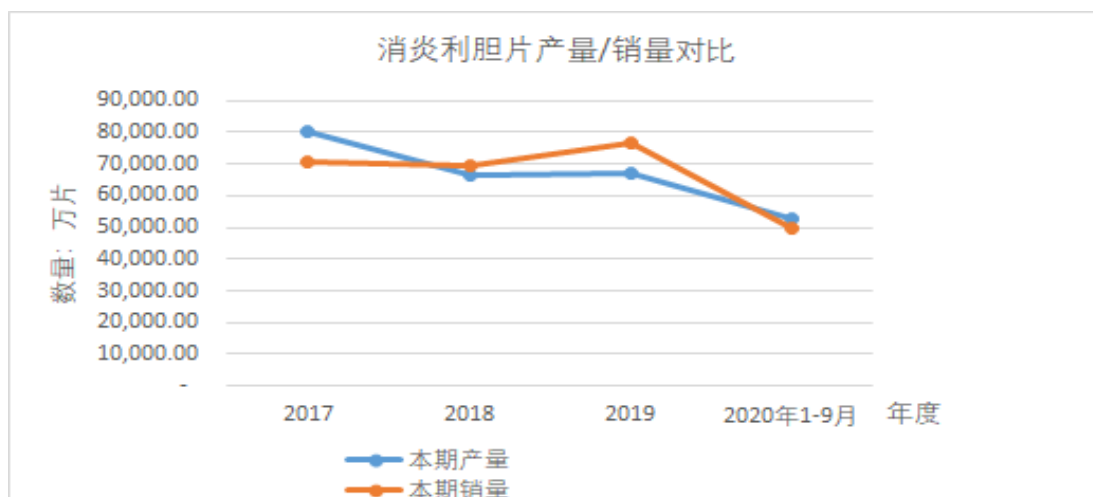
①消炎利胆片

报告期内，消炎利胆片产量、销售数量、产销率统计如下：

单位：万片

指标	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
产量	52,482.68	66,752.80	66,183.42	80,295.27
销量	49,810.83	76,702.04	69,472.76	70,866.36
产销率	94.91%	114.90%	104.97%	88.26%

报告期内，消炎利胆片的产量和销售数量变动趋势如下图：



2018年,消炎利胆片产销率较2017年上升,主要系公司根据消炎利胆片2017年末库存数量减少当期生产数量。

2019年,消炎利胆片产销率较2018年上升,主要系公司加强产品推广,消炎利胆片在华南地区销售数量上升导致。

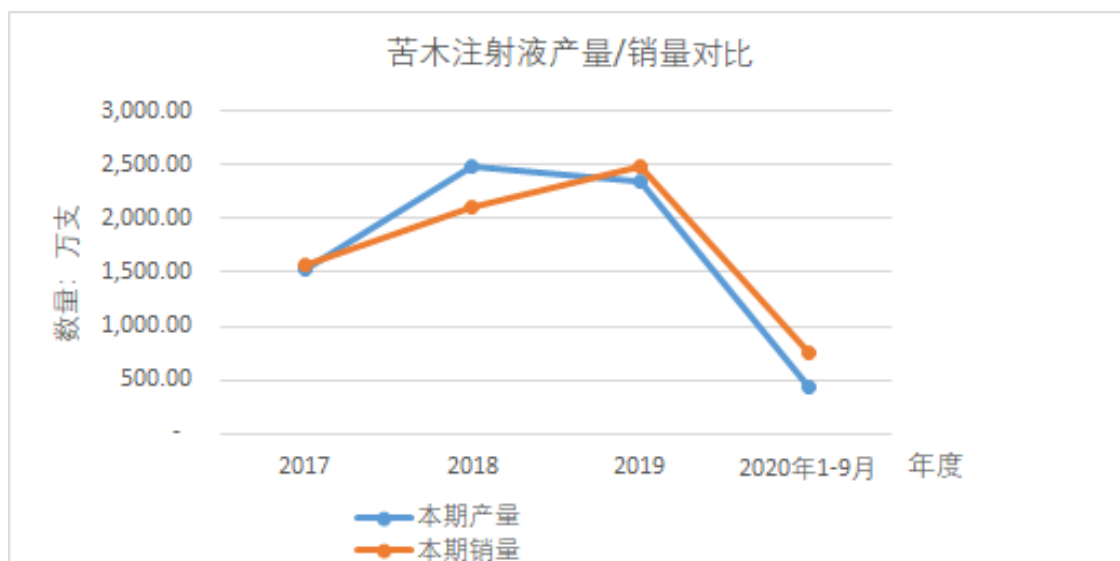
②苦木注射液

报告期内,苦木注射液产量、销售数量、产销率统计如下:

单位: 万支

指标	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
产量	437.23	2,351.76	2,476.30	1,520.15
销量	748.86	2,484.00	2,106.33	1,571.18
产销率	171.27%	105.62%	85.06%	103.36%

报告期内,苦木注射液的产量和销售数量变动趋势如下图:



报告期内，公司苦木注射液产量和销售数量变动趋势基本一致。

（四）说明报告期内制造费用的归集与分类核算方法，并与同行业公司比较。

1、报告期内，公司制造费用的归集与分类核算方式

制造费用是指在生产过程中发生的不能归入直接材料和直接人工的其他成本费用支出，公司的制造费用包括水电蒸汽的支出、提取过程中酒精的耗用支出、辅助车间人员工资、办公费用、折旧摊销等。

制造费用的归集：公司根据车间或部门、费用类别两个维度，归集每月实际发生的各类制造费用。

制造费用的分配：公司制造费用的分配包括生产辅助部门制造费用的分配和生产车间制造费用的分配。其中，公司的生产辅助部门主要包括工程设备部等部门，公司每月根据生产车间的工作量，将生产辅助部门的制造费用分配到各个生产车间，再由各生产车间将制造费用分配至各个批次的产品中；公司的生产车间主要包括提取车间、固体生产车间、液剂生产车间和针剂生产车间等，各车间的制造费用按各批次产品耗用的工时进行分配。

2、公司制造费用的归集与分类核算方式与同行业公司的对比

同行业公司制造费用的归集与分类核算方式如下：

公司简称	制造费用的归集与分类核算方式
华纳药厂	其成本不能一一对应于批次产品的相关辅助性成本，如生产过程中的能耗成本、仓储成本、折旧费、设备维修成本、辅助人员成本。当月归集的制造费用按车间统计员录入的各工段中各工序批次的工时分摊至各产品批次中。
海默尼	制造费用是指在生产中发生的不能归入直接材料和直接人工的其他成本费用支出，如生产管理人员工资、办公费、差旅费、折旧费、修理费、燃料及动力等。制造费用，按各批次产品所耗用的工时进行分配。
华森制药	制造费用核算的方式是生产车间发生的折旧费、水电费、零星材料消耗、车间管理人员薪酬及其他间接费用，计入生产成本-制造费用。会计人员月末按照各自产产品定额能耗分配至各自产产品。
卫信康	制造费用是不能直接归集到具体产品的生产费用，如车间管理人员的薪酬、设备的折旧、水电费等，按照各批次产品所耗用的工时进行分配。

注：因佐力药业、方盛制药、羚锐制药、珍宝岛未在公开披露文件中描述制造费用的归集和分类核算方式，因此公司选择其他同行业公司进行对比。

从上述内容可知，公司制造费用的归集与分类核算方式与同行业公司对比不存在明显差异。

（五）说明对发行人主要原材料采购单价公允性所采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

申报会计师，对公司报告期内的主要原材料采购单价的公允性执行了以下核查程序：

1、了解公司采购业务流程，评价其内部控制制度设计是否合理；对采购循环内部控制执行穿行测试，并对关键控制点进行控制测试，评价公司采购业务内部控制执行是否有效；

2、获取公司采购明细表，对主要原材料不同供应商的采购价格、主要供应商同一原材料不同季度的采购价格进行对比，分析采购价格是否存在差异及差异的合理性，分析采购价格是否公允；

3、对比公司原材料期末结存单价与市场公开报价（市场公开报价主要来源于中药材天地网<https://www.zyctd.com/>）的差异，分析差异的原因及合理性，并判断是否存在减值迹象，报告期各期核查的比例为 72.48%、78.35%、79.35%、74.43%；

4、针对公司主要原材料，对比报告期内采购价格的变动趋势与市场公开报价的变动趋势是否一致，分析差异的原因及合理性；

5、通过企查查等平台查询了主要供应商的工商信息资料，将主要供应商的

法定代表人、董监高名单与发行人关联方名单进行对比，并通过走访主要供应商获取了无关联关系确认函，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与主要供应商不存在关联关系。

经核查，申报会计师认为，公司报告期内的主要原材料采购价格公允。

二、核查意见

申报会计师获取发行人报告期原材料采购明细，了解主要原材料的供应商、采购价格变动等情况；对采购循环的主要业务活动流程和控制进行了解，取得发行人相关内部控制制度，并执行穿行测试；抽取样本核查主要供应商的采购合同、采购订单、采购发票、付款凭证等原始单据，了解报告期内主要原材料的内容及主要原材料的采购价格及波动原因；核查主要原材料采购价格变动的趋势，并与市场价格进行对比；获取发行人材料采购、领用及产品产量及销量等数据，分析采购量和领用量、产品产出率、产品产量和销量的匹配情况；了解公司的成本归集和核算方法，是否与生产工艺、业务流程相匹配，并对比与同行业公司的差异情况。

申报会计师核查后认为：

（一）报告期内，发行人苦木、金银花采购价格波动具有合理性。发行人利润总额对主要原材料价格变动的敏感性较弱；

（二）报告期内，公司采购穿心莲、苦木、川贝母、金银花的价格公允；

（三）报告期内，发行人原材料采购量与领用量、原材料领用量与主要产品产量、产品的产量与销量匹配，其波动具有合理性；

（四）报告期内，发行人制造费用的归集与分类核算方法与实际经营情况一致，与同行业公司不存在明显差异。

9. 关于毛利率

申报文件及首轮问询回复显示，发行人 2017 年、2018 年毛利率低于同行业可比公司平均值，2019 年毛利率高于同行业可比公司平均值，发行人毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异。

请发行人：

（1）结合产品品种应用领域、销售模式、招投标策略对毛利率的影响，量化分析并披露发行人毛利率及变动趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性。

（2）披露主要产品与可比产品毛利率对比情况，分析部分产品毛利率较高是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人毛利率水平和变动合理性所采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

一、回复说明

（一）结合产品品种应用领域、销售模式、招投标策略对毛利率的影响，量化分析并披露发行人毛利率及变动趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性

报告期内，公司药品销售毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	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%
平均值	68.65%	68.94%	71.01%	61.32%
发行人	71.77%	72.43%	69.09%	54.36%

注：发行人上表毛利率系药品销售毛利率，发行人 2020 年 1-9 月综合毛利率为 67.14%

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%。

万年青制药毛利率与可比上市公司的差异主要系业务范围、主要产品应用领域、销售模式等存在差异导致，具体情况如下：

公司名称	报告期综合毛利率区间	业务范围差异	主要产品应用领域差异	销售模式差异
佐力药业	55.39%-70.02%	主要业务包括医药制药业和医药流通业务，其中医药流通业务毛利率相对较低，影响了毛利率变动	主要产品乌灵胶囊、百令片、中药饮片等，应用于补益类，头痛失眠类等领域，其中中药饮片系列毛利率较低，影响了毛利率变动	乌灵系列以及百令系列采取自营、招商和 OTC 相结合的销售模式，中药配方颗粒由公司销售对接拓展渠道
方盛制药	59.97%-74.03%	主要业务包括医药制药、大健康、医疗服务、医药商业，其中非医药制药业务毛利率较低，影响了毛利率变动	主要产品应用领域包括心脑血管中成药、骨伤科药、儿科药、妇科药、抗感染药等领域，其中抗感染类、妇科类和其他类产品毛利率上升，影响了毛利率变动	销售模式包括合作经销模式、总代理经销模式、KA/OTC 经销模式以及直供终端控销
羚锐制药	73.12%-78.05%	主要业务包括药品、医疗器械、大健康产品的生产和销售，其中药品业务毛利率相对稳定且占比高，形成相对稳定的毛利率	主要产品应用领域包括心脑血管系统用药、内分泌系统用药、肠胃道系统用药、骨科风湿疾病等领域，各类适应症产品毛利率稳定	销售模式包括自建销售队伍、招商代理推广模式以及委托推广模式
珍宝岛	56.78%-71.57%	主要业务为制药工业、医药商业、中药产业，其中医药商业及中药产业毛利率较低，影响了毛利率变动	主要产品应用领域包括骨骼肌肉系统疾病用药、呼吸系统疾病药物、神经系统药物、心脑血管疾病药物等领域，其中呼吸系统疾病药物和神经系统药物产品毛利率上升，影响了毛利率变动	针对不同业务选择不同的销售模式，其中制药工业采取以“自营模式”为主导，“商务分销”为辅助的模式
发行人	54.36%-72.43%	主要业务包括中成药（2020 年新增口罩）生产和销售	主要产品应用领域包括胆道类、降糖类、清热解毒类、妇科类、补益类、儿科类、	销售模式包括传统经销模式和专业化推广模式，随 2017 年“两票制”在全国

公司名称	报告期综合毛利率区间	业务范围差异	主要产品应用领域差异	销售模式差异
			等领域，其中降糖类、妇科类等毛利率较高	范围内陆续实施，公司专业化推广模式销售占比逐步上升

1、佐力药业

报告期内，佐力制药综合毛利率不断上升主要系毛利率较低的医药流通业务占比下降导致。

佐力制药业务主要包括医药制药和医药流通业务，2017年至2019年，医药制药业务毛利率分别为69.60%、67.95%、72.38%，医药流通业务毛利率分别为13.11%、26.68%、26.01%。医药流通业务毛利率较低，其占收入比例的变动影响了佐力制药毛利率变动，2017年至2019年医药流通业务销售收入占比分别为24.89%、13.30%、14.11%。

针对医药制药业务，佐力制药主要产品为乌灵胶囊、百令片、中药饮片及药配方颗粒等。乌灵系列、百令系列采用自营、招商和OTC相结合的销售模式，2017年至2019年，乌灵系列毛利率分别为84.42%、82.93%、82.44%，百令片系列78.80%、78.10%、78.91%，中药饮片系列19.53%、21.43%、18.60%。中药饮片系列毛利率较低，影响了佐力制药医药制药业务毛利率。

2、方盛制药

报告期内，方盛制药综合毛利率呈上升趋势，主要系毛利率较低的其他业务占比下降和部分产品毛利率上升综合导致。

方盛制药业务范围包括医药制药和大健康（健康消费、养老）、医疗服务、医药商业等，2017年至2019年医药制药业务毛利率分别为64.24%、74.49%、74.29%，其他医药商业业务毛利率分别为24.49%、50.20%、42.79%。医药商业业务毛利率较低，其占收入比例的变动影响了方盛制药毛利率变动，2017年至2019年其他业务销售收入占比分别为24.89%、13.30%、14.11%。

针对医药制药业务，方盛制药主要产品包括血塞通分散片、血塞通片、藤黄健骨片、跌打活血胶囊、赖氨酸维B12颗粒、头孢克肟片、金英胶囊、蒲地蓝消炎片等，方盛制药根据不同产品应用领域，综合采用合作经销模式、总代理经

销模式、KA/OTC 经销模式以及直供终端控销四种模式销售。

2017 年至 2019 年，心脑血管类产品毛利率分别为 62.28%、62.32%、63.74%，抗感染类产品为 57.35%、72.03%、67.88%，儿科类产品为 53.11%、55.76%、57.45%，妇科类产品为 68.07%、82.72%、81.25%，骨伤科类产品为 83.04%、90.53%、89.75%，其他类产品为 38.07%、61.83%、56.64%。方盛制药医药制药业务 2017 年至 2019 年毛利率上升，主要系抗感染类、妇科类和其他类产品毛利率上升导致。

3、羚锐制药

报告期内，羚锐制药综合毛利率整体比较稳定且高于行业平均值。羚锐制药主要产品为通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏、培元通脑胶囊、丹鹿通督片、参芪降糖胶囊等，通过自建销售队伍、招商代理推广模式和委托推广模式销售。

2017 年至 2019 年，心脑血管系统用药产品毛利率分别为 74.29%、85.07%、83.76%，内分泌系统用药产品毛利率为 72.66%、76.94%、78.83%，肠胃道系统用药产品毛利率为 55.15%、61.47%、64.59%，骨科（风湿疾病）产品为毛利率 73.49%、74.10%、76.11%。

羚锐制药各类适应症产品毛利率相对稳定，其中毛利率较高的心脑血管系统用药、骨科(风湿疾病)类产品占收入比重较高，2017 年至 2019 年分别为 79.17%、76.68%、77.47%，导致综合毛利率相对较高。

4、珍宝岛

报告期内，珍宝岛综合毛利率波动变化，主要系毛利率较低的商业及药材销售业务占比波动变化导致。

珍宝岛业务包括药品工业、商业及药材销售业务，2017 年至 2019 年药品工业业务毛利率分别为 79.29%、86.31%、84.09%，商业及药材销售业务毛利率分别为 19.66%、14.77%、9.16%。商业及药材销售业务毛利率较低，其占收入比例的变动影响了珍宝岛毛利率变动，2017 年至 2019 年商业及药材销售业务销售收入占比分别为 37.52%、19.56%、30.71%。

针对药品工业，珍宝岛主要产品包括注射用血塞通（冻干）、舒血宁注射液等产品，其中注射用血塞通（冻干）、舒血宁注射液、复方芩兰口服液、血栓通胶囊等主要采用自营模式；注射用炎琥宁、黄芪注射液、双黄连口服液等主要采用商销模式。

2017 年至 2019 年，骨骼肌肉系统疾病用药产品毛利率分别为 93.48%、95.71%、93.76%，呼吸系统疾病药物产品毛利率为-4.97%、33.22%、35.53%，神经系统药物产品毛利率为 38.82%、61.93%、60.98%，心脑血管疾病药物产品毛利率为 84.69%、89.84%、89.87%。药品工业业务毛利率上升，主要系呼吸系统疾病药物和神经系统药物产品毛利率上升导致。

综上所述，公司毛利率及变动趋势与同行业可比公司存在差异具有合理性。

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“（四）毛利构成及变动分析”之“4、与同行业上市公司对比”补充披露。

（二）披露主要产品与可比产品毛利率对比情况，分析部分产品毛利率较高是否符合行业惯例

报告期内，发行人主要产品的毛利率具体情况如下：

产品名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
消炎利胆片	45.58%	47.33%	49.84%	42.00%
胆石通胶囊	65.80%	62.62%	62.02%	57.92%
参芪降糖片	90.25%	88.50%	88.23%	84.39%
苦木注射液	85.63%	88.39%	86.88%	86.84%
妇炎平胶囊	92.74%	92.51%	93.13%	90.04%
归脾液	82.31%	78.37%	66.42%	23.33%
固精补肾丸	92.02%	90.95%	60.47%	46.86%
健儿清解液	52.10%	51.75%	56.86%	50.34%

报告期内，公司主要产品与同行业可比公司可比产品毛利率对比情况如下：

公司产品	公司名称	对标产品名称	2020年 1-9月 /1-6月	2019年	2018年	2017年
消炎利胆片、胆石通胶囊	海默尼药业股份有限公司	大黄利胆片	70.95%	79.05%	77.32%	75.25%
参芪降糖片	湖南华纳大药厂股份有限公司	二甲双胍格列吡嗪片	94.05%	92.80%	91.96%	77.13%
苦木注射液	湖南华纳大药厂股份有限公司	乙酰半胱氨酸溶液	88.97%	86.71%	72.89%	-
妇炎平胶囊	浙江维康药业股份有限公司	益母草胶囊	-	89.17%	89.47%	90.07%
	浙江维康药业股份有限公司	益母草分散片	-	94.97%	94.60%	94.62%
归脾液	浙江维康药业股份有限公司	人参健脾片	-	88.65%	88.33%	88.80%
	安庆回音必制药股份有限公司	孕康口服液	89.40%	90.41%	92.41%	84.31%
固精补肾丸	江西汇仁药业股份有限公司	肾宝片	81.24%-86.48%			
健儿清解液	海南葫芦娃药业集团股份有限公司	肠炎宁胶囊	-	55.84%	47.76%	50.49%

注 1：上表中同行业可比公司销售毛利率来源于其招股书数据；

注 2：2019 年公司固精补肾丸定价基础参考肾宝片，根据江西汇仁药业股份有限公司 2016 年披露的招股说明书，肾宝片毛利率从 2013 年到 2016 年 1-6 月分别为 81.24%、86.50%、88.33%、86.48%；

注 3：安庆回音必制药股份有限公司 2020 年披露数据期间为 2020 年 1-9 月，其余可比公司 2020 年披露数据期间为 1-6 月，浙江维康药业股份有限公司和海南葫芦娃药业集团股份有限公司未披露 2020 年数据。

报告期内，发行人毛利率在 70% 以上的主要产品有参芪降糖片、苦木注射液、妇炎平胶囊、归脾液、固精补肾丸，其毛利率较高与同行业可比公司可比产品情况一致。

报告期内，公司归脾液采用专业化推广模式销售金额占归脾液销售收入比重从 8.14% 上升到 90.02%，导致归脾液报告期内毛利率不断上升，逐步与浙江维康药业股份有限公司的人参健脾片、安庆回音必制药股份有限公司的孕康口服液毛利率趋同。固精补肾丸 2019 年定价基础参考肾宝片，对比肾宝片曾公开披露的毛利率情况，与公司固精补肾丸毛利率基本趋同。

综上所述，公司部分产品毛利率较高符合行业惯例。

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“（四）毛利构成及变动分析”之“4、与同行业上市公司对比”补充披露。

（三）说明对发行人毛利率水平和变动合理性所采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论

申报会计师执行如下核查程序：

（1）取得并查阅了发行人收入成本明细表，核查发行人销售的主要产品的品种、数量、金额及占比；

（2）询问发行人业务员、管理层，了解毛利率变动主要原因；

（3）对不同销售模式收入和成本执行分析性程序，对主要产品各年销量、收入、成本、毛利率进行比较分析等；

（4）查阅同行业可比上市公司公开资料，对同行业可比上市公司销售模式、业务范围、主要产品适应症范围、相关产品毛利率数据进行对比分析，分析“两票制”政策对同行业影响；

（5）模拟测算剔除“两票制”政策影响后报告期毛利率情况，并进行合理性分析；

（6）对发行人高毛利率是否可持续，主要从医药行业政策变动及对发行人毛利率的影响、公司主要产品毛利率报告期内变动原因、公司高毛利率产品与同行业高毛利产品比较等维度进行分析；

（7）对主要客户进行走访、函证，对其销售真实性进行确认。

申报会计师对发行人报告期内所有产品获取了销售收入、成本，成本构成明细，对所有产品进行了毛利率同期对比分析。

针对公司重点产品进行了重点分析，涵盖公司主要产品为消炎利胆片、胆石通胶囊、参芪降糖片、苦木注射液、妇炎平胶囊、归脾液、固精补肾丸和健儿清解液，2020年1-9月主要新增一次性使用医用口罩（儿童版）、一次性使用医用口罩（成人版），上述产品合计主营业务收入占比分别为68.84%、75.08%、79.52%和82.34%，上述产品合计毛利占比分别为79.80%、81.13%、83.20%和85.41%，

是发行人毛利率的主要构成。

综上所述，申报会计师认为发行人在报告期内毛利率变动存在合理原因，部分产品毛利率较高符合行业惯例。

二、核查意见

申报会计师获取发行人分产品收入成本明细表，核对收入、成本的一致性；询问发行人业务员、管理层，了解毛利率变动主要原因；了解医药行业政策，结合医药行业政策变动分析其对公司主要产品售价的影响；查阅同行业可比上市公司公开资料，对同行业可比上市公司销售模式、业务范围、主要产品适应症范围、相关产品毛利率数据进行对比分析，分析“两票制”政策对同行业影响，分析发行人毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因。

申报会计师经核查后认为：

（一）报告期内，发行人毛利率及变动趋势与同行业可比公司存在差异，差异原因具有合理性；

（二）发行人部分产品毛利率较高符合行业惯例。

10. 关于客户

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）2018 年新增经销商数量以销售收入在 50 万以下的经销商为主。其中传统经销商增加主要是发行人产品开发新的销售区域，需要增加新的合格客户。

（2）2019 年、2020 年向国药集团销售持续下降。

（3）保荐人和申报会计师针对主要一级经销商进行了走访，报告期内走访比例分别为 59.91%、50.23%、58.27%、56.97%，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%。保荐人和申报会计师随机选取了 103 家销售终端进行了走访，对公司药品最终销售情况进行了解。

(4) 保荐人和申报会计师通过经销商提供的账号、密码，登入其提供的信息系统，查询发行人产品的期末库存情况，对于未开放信息系统查询权限或无信息系统的经销商，取得并查阅经销商提供的库存数据，获取了公司主要经销商的 2019 年末、2020 年 9 月末期末库存数据，分别涵盖当期主营业务收入的比比例分别为 45.04%、63.18%。

请发行人：

(1) 分析并披露传统经销商增加的原因及合理性，与相关产品销售区域的变动是否匹配，是否符合行业惯例。

(2) 分析并披露 2019 年以来向国药集团销售逐渐下降的原因，是否存在客户流失风险，若是，请充分提示风险。

(3) 披露报告期内新增经销商的付款、信用期等协议安排，是否给予新增经销商优惠，结合优惠情况及经销商退出原因，分析发行人客户是否具有稳定性和可持续性。

(4) 披露经销商销售及库存金额、占比等数据，是否存在囤货情况，经销商是否替发行人承担成本费用。

(5) 披露报告期内发行人不同级别经销商的数据、地区分布和平均销售规模。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并按照《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 29 说明对经销商的核查方法、核查程序、核查比例和核查结论，说明对经销商的核查比例是否充分，对最终销售实现情况所采取的核查方法和比例是否充分、完整。

一、回复说明

(一) 分析并披露传统经销商增加的原因及合理性，与相关产品销售区域的变动是否匹配，是否符合行业惯例

在“两票制”政策实施以前，发行人均采用传统经销模式销售。因“两票制”政策影响公立医院销售，因此在“两票制”政策实施后，发行人针对医院销售情况和

战略布局综合考虑新增了专业化推广模式，但大部分产品仍采用传统经销模式销售。

公司传统经销商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，同时，公司产品种类较多，例如板蓝根颗粒、金菊五花茶颗粒、川贝止咳糖浆等常见品种市场同类产品较多，竞争较激烈，经销商通常小批量采购，因此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。

报告期内，各地区传统经销商家数和采用传统经销模式销售产品的金额具体情况如下：

单位：万元

地区	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	传统经销商数量	采用传统经销模式销售产品的金额	传统经销商数量	采用传统经销模式销售产品的金额	传统经销商数量	采用传统经销模式销售产品的金额	传统经销商数量	采用传统经销模式销售产品的金额
东北	36	255.18	39	562.68	57	903.01	20	536.11
华北	47	838.52	65	1,790.13	74	2,044.49	54	1,398.30
华东	115	1,891.73	147	3,142.92	178	3,833.73	137	3,122.11
华南	67	3,639.53	76	5,914.69	80	4,539.29	76	5,386.58
华中	55	1,067.76	91	1,832.99	104	1,840.68	66	1,666.76
西北	51	1,372.97	66	2,329.10	71	2,340.89	74	2,344.84
西南	45	816.05	74	1,526.14	79	1,317.56	72	1,541.38
合计	416	9,881.74	558	17,098.65	643	16,819.66	499	15,996.07

从上表可知，传统经销商家数与采用传统经销模式销售产品的金额变动基本一致，其中，华南地区 2018 年传统经销商数量增加，但销售金额下降，主要系公司销售团队调整未能及时跟进广州采芝林药业有限公司采购需求导致，2019 年公司与广州采芝林药业有限公司销售金额上升，因此 2019 年华南地区销售金额上升。

公司传统销售模式经销商数量增加主要系销售渠道下沉导致，与同行业公司情况一致，如成都倍特药业股份有限公司在其招股说明书中披露“2019 年新增经销商贡献销售收入规模较小主要原因系发行人结合自身发展阶段通过实行渠道

下沉战略开拓市场、惠及更多基层患者，新增经销商多为当地及县域级经销商”。

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“（四）发行人的主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露。

（二）分析并披露 2019 年以来向国药集团销售逐渐下降的原因，是否存在客户流失风险，若是，请充分提示风险

1、2019 年以来向国药集团销售逐渐下降的原因

自 2018 年起，公司向中国医药集团有限公司及其关联公司销售的前 5 大客户具体情况如下：

单位：万元

2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年		
内容	销售收入	占公司药品销售收入比例	内容	销售收入	占公司药品销售收入比例	销售收入	销售收入	占公司药品销售收入比例
药品销售收入	20,109.51	100%	药品销售收入	31,619.68	100%	药品销售收入	29,047.15	100%
中国医药集团有限公司及其关联公司销售收入	3,350.72	16.66%	中国医药集团有限公司及其关联公司销售收入	5,253.81	16.62%	中国医药集团有限公司及其关联公司销售收入	5,906.39	20.33%
其中：广东南方医药对外贸易有限公司	945.20	4.70%	其中：广东南方医药对外贸易有限公司	1,956.45	6.19%	其中：广东南方医药对外贸易有限公司	3,904.55	13.44%
国药控股安徽华宁医药有限公司	319.12	1.59%	国药控股北京有限公司	962.19	3.04%	国药控股宁夏有限公司	423.97	1.46%
国药控股北京有限公司	276.71	1.38%	国药控股股份有限公司	483.54	1.53%	国药控股股份有限公司	376.24	1.30%
国药控股股份有限公司	263.31	1.31%	国药控股宁夏有限公司	316.04	1.00%	国药控股常州有限公司	328.45	1.13%
国药控股宁夏有限公司	202.38	1.01%	国药控股安徽华宁医药有限公司	197.27	0.62%	国药控股北京有限公司	209.79	0.72%
其他（67 家）	1,344.01	6.68%	其他（64 家）	1,338.32	4.24%	其他（51 家）	663.39	2.28%

2019 年公司向国药集团销售金额下降主要系向广东南方医药对外贸易有限公司销售下降导致，因公司销售团队发生调整，2019 年与广东南方医药对外贸易有限公司销售金额下降。

2020 年 1-9 月公司向国药集团销售金额下降主要系向广东南方医药对外贸易有限公司和国药控股北京有限公司销售下降导致。广东南方医药对外贸易有限公司销售金额下降，主要系公司战略调整不再出售苦木注射液 6 支装规格导致，其余产品销售情况陆续回升。国药控股北京有限公司销售金额下降，主要系新冠肺炎疫情影响药店终端营业受到限制导致归脾液销售金额下降。

自 2018 年起，公司对广东南方医药对外贸易有限公司的销售情况具体如下：

单位：万元

产品名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年
参芪降糖片	467.12	175.36	2,263.25
妇炎平胶囊	369.04	343.75	1,095.26
益心丸	109.04	271.52	387.77
苦木注射液（6 支规格）	-	1,165.82	158.28
合计	945.2	1,956.45	3,904.55

自 2018 年起，公司对国药控股北京有限公司的销售情况具体如下：

单位：万元

产品名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年
归脾液	241.05	908.80	178.91
其他产品	35.65	53.38	30.88
合计	276.71	962.19	209.79

2、国药集团不存在客户流失风险

公司针对国药集团不存在客户流失风险，主要原因如下：

（1）公司历史悠久，具有良好的品牌形象

公司历史最早可追溯至 1951 年 10 月成立的广州星群中药提炼总厂潮汕分厂，至今在医药行业已耕耘近 70 年。公司一向秉承“创新、创优、质量第一”的宗旨，赢得了社会广泛赞誉。公司注重品牌的打造，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。

（2）公司与国药集团客户合作数量逐渐增多

国药集团下属主体数量较多且覆盖区域广泛，各区域子公司对区域合作独立决策。公司与国药集团自 2017 年建立了合作关系，国药集团下属企业与公司建立合作关系的家数从 2017 年的 54 家增加到 2020 年的 70 家。报告期内，公司产品通过国药集团下属公司在多个省、市、地区实现分销配送，充分发挥了国药集团的渠道优势。

（3）公司与国药集团合作系双方共赢

在“两票制”等政策影响下，我国医药流通领域集中度提高，医药商业公司为扩大市场份额将选择优质制药企业与其合作，公司产品疗效好，市场认可度较高，公司和国药集团建立了稳定的合作关系，未出现过纠纷和争议事项。

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“4、主要客户情况”补充披露。

（三）披露报告期内新增经销商的付款、信用期等协议安排，是否给予新增经销商优惠，结合优惠情况及经销商退出原因，分析发行人客户是否具有稳定性和可持续性

报告期内，公司新增前十大经销商付款方式、信用期具体情况如下：

单位：天，万元

2020 年 1-9 月				
客户名称	约定付款方式	信用期	销售收入	占当年度药品销售收入比例
广东瑞美药业有限公司	先货后款	180	209.97	1.04%
国药控股湖南有限公司	先货后款	180	172.08	0.86%
国药控股分销中心有限公司	先货后款	60	142.47	0.71%
浙江省医药工业有限公司	先货后款	180	115.11	0.57%
青岛立康医药有限公司	先款后货	-	113.31	0.56%
国药控股青海有限公司	先款后货	-	85.91	0.43%
国药控股（山东）供应链管理有限公司	先货后款	90	82.27	0.41%
广东都市百姓药业有限公司	先货后款	30	70.90	0.35%
国药控股广东粤兴有限公司	先货后款	180	55.13	0.27%
浙江英特药业有限责任公司	先货后款	180	53.11	0.26%
合计			1,100.27	5.47%

2019 年				
客户名称	约定付款方式	信用期	销售收入	占当年度经销收入比例
普宁市寿生堂药业有限公司	先款后货	-	337.52	1.07%
国药控股安徽华宁医药有限公司	先货后款	180	197.27	0.62%
广东康得药业有限公司	先货后款	60	137.23	0.43%
国药控股江苏有限公司南京分公司	先款后货	-	101.88	0.32%
国药控股湛江有限公司	先货后款	60	100.57	0.32%
广东亮健药业有限公司	先货后款	180	98.47	0.31%
广东海王医药集团有限公司	先货后款	180	94.65	0.30%
辽宁卫生服务有限公司	先货后款	180	87.10	0.28%
深圳九州通医药有限公司	先货后款	180	61.61	0.19%
桂林市龙昌医药有限责任公司	先款后货	-	58.11	0.18%
合计			1,274.40	4.03%
2018 年				
客户名称	约定付款方式	信用期	销售收入	占当年度经销收入比例
上药控股有限公司	先货后款	180	195.99	0.67%
福建德泰杏福医药有限公司	先货后款	60	140.94	0.49%
黑龙江省国盈医药有限责任公司	先款后货	-	132.14	0.45%
深圳市天生医药有限公司	先货后款	60	129.04	0.44%
南宁华御堂医药有限责任公司	先款后货	-	127.77	0.44%
华润医药商业集团有限公司	先货后款	180	116.15	0.40%
浙江震元股份有限公司	先货后款	180	72.77	0.25%
辽宁格列安医药股份有限公司	先款后货	-	68.09	0.23%
上药科园信海通辽医药有限公司	先款后货	-	67.95	0.23%
深圳市康之源医药有限公司	先款后货	-	62.03	0.21%
合计			1,112.87	3.83%
2017 年				
客户名称	约定付款方式	信用期	销售收入	占当年度经销收入比例
北京科园信海医药经营有限公司	先货后款	180	623.23	3.25%
广东南方医药对外贸易有限公司	先货后款	180	614.45	3.21%
上药康德乐（北京）医药有限公司	先货后款	180	611.09	3.19%
广州市致宁药业有限公司	先款后货	-	117.97	0.62%
四川朗药药业有限公司	先货后款	60	117.26	0.61%

汕头市欣欣医药有限公司	先款后货	-	105.49	0.55%
必康百川医药（河南）有限公司	先款后货	-	99.11	0.52%
华东医药股份有限公司	先款后货	-	84.75	0.44%
安徽省肥西县医药公司	先款后货	-	82.78	0.43%
邹城市天路国康药业有限公司	先款后货	-	72.15	0.38%
合计			2,528.28	13.20%

注：2017 年新增前十大经销商北京科园信海医药经营有限公司、广东南方医药对外贸易有限公司、上药康德乐（北京）医药有限公司销售收入金额较大，主要系 2017 年下半年“两票制”政策在全国陆续实施，公司在专业化推广模式下与经济实力、配送能力强的全国性、区域性医药流通企业与建立合作关系，自 2017 年起成为公司主要客户。

公司依据客户的具体情况，如采购规模、商业信誉及回款周期等情况与客户进行商业谈判，经双方协商确定最终的销售价格，不存在针对新客户的特殊优惠。

公司客户具有稳定性和可持续性，主要原因如下：

1、公司主要经销商合作稳定

2017 年至 2019 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，占销售收入比例分别为 70.28%、71.49%、78.28%，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。

2、新增和退出经销商体量较小

2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月，公司新增经销商占当期经销收入分别为 16.96%、11.26%、11.88%，退出经销商占上期经销收入分别为 8.75%、9.60%、13.10%，对公司整体销售影响较小，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。

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“3、经销销售情况”补充披露。

(四) 披露经销商销售及库存金额、占比等数据，是否存在囤货情况，经销商是否替发行人承担成本费用

1、2020 年 9 月 30 日主要经销商销售金额和期末库存情况

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
安徽华源医药集团股份有限公司	190.32	62.80	33.00%
北京九州通医药有限公司	313.79	34.07	10.86%
北京科园信海医药经营有限公司	2,049.46	115.85	5.65%
必康百川医药（河南）有限公司	165.48	30.81	18.62%
创美药业股份有限公司	525.81	88.28	16.79%
东莞市健乐医药保健科技有限公司	145.07	0.67	0.46%
福建同春药业股份有限公司	93.21	8.13	8.73%
广东创美药业有限公司	133.21	32.71	24.56%
广东亮健药业有限公司	95.70	32.21	33.66%
广东南方医药对外贸易有限公司	945.20	180.14	19.06%
广东瑞美药业有限公司	209.97	40.38	19.23%
广州采芝林药业有限公司	813.54	226.55	27.85%
广州京贸科技发展有限公司	359.32	13.86	3.86%
国药控股北京有限公司	276.71	19.11	6.90%
国药控股分销中心有限公司	142.47	25.50	17.90%
国药控股股份有限公司	263.31	24.87	9.45%
国药控股江苏有限公司南京分公司	134.30	14.47	10.77%
国药控股宁德有限公司	79.08	8.98	11.36%
国药控股宁夏有限公司	202.38	8.93	4.41%
合肥苏鲜生超市采购有限公司	2,298.84	143.55	6.24%
湖南凯程药品销售有限公司	101.33	9.51	9.39%
华润湖北医药有限公司	80.34	19.91	24.78%
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%
华润新龙（山西）医药有限公司	80.20	9.91	12.36%
华润医药商业集团有限公司	341.35	49.69	14.56%
嘉事堂药业股份有限公司	319.32	25.42	7.96%

经销商名称	销售金额	库存金额	库存占销售金额比例
兰州强生医药集团有限公司	159.19	34.80	21.86%
兰州西城药业集团有限责任公司	138.58	0.01	0.01%
宁夏华源耀康医药有限公司	100.59	10.73	10.67%
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%
商丘嘉信医药商贸有限公司	173.22	22.75	13.13%
商丘市新先锋药业有限公司	92.28	17.43	18.89%
上药康德乐（北京）医药有限公司	1,165.53	99.61	8.55%
上药控股有限公司	170.19	16.53	9.71%
深圳市康之源医药有限公司	159.60	15.03	9.42%
深圳市明华堂医药有限公司	182.51	19.52	10.70%
石药集团河北中诚医药有限公司	315.43	33.77	10.71%
四川金仁医药集团有限公司	135.03	18.96	14.04%
四川科伦医药贸易有限公司	252.47	82.87	32.82%
西安市新龙药业有限公司	617.80	104.34	16.89%
云南同丰医药有限公司	109.19	1.94	1.78%
浙江省医药工业有限公司	115.11	52.44	45.56%
中山生活无忧百货有限公司	161.90	0.01	0.00%
合计	14,241.56	1,031.64	7.24%

2、2019 年 12 月 31 日主要经销商销售金额和期末库存情况

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
安徽延生药业有限公司	91.59	4.60	5.02%
北京九州通医药有限公司	275.67	0.02	0.01%
北京科园信海医药经营有限公司	1,680.54	5.89	0.35%
必康百川医药（河南）有限公司	295.15	34.81	11.79%
甘肃天元药业集团有限公司	93.72	10.62	11.33%
广东南方医药对外贸易有限公司	1,956.45	208.01	10.63%
广州采芝林药业有限公司	2,708.06	187.87	6.94%
贵州大集医药贸易有限责任公司	211.56	36.81	17.40%

经销商名称	销售金额	库存金额	库存占销售金额比例
国药控股北京有限公司	962.19	11.27	1.17%
国药控股股份有限公司	483.54	9.70	2.01%
国药控股广州有限公司	124.88	3.70	2.96%
国药控股宁夏有限公司	316.04	29.64	9.38%
国药控股徐州有限公司	45.63	2.48	5.44%
华润湖北医药有限公司	85.77	0.85	1.00%
华润新龙（山西）医药有限公司	99.38	2.91	2.93%
嘉事堂药业股份有限公司	343.18	0.04	0.01%
江苏华晓医药物流有限公司	109.72	6.45	5.88%
兰州九州通医药有限公司	52.54	3.02	5.75%
兰州强生医药集团有限公司	323.69	86.67	26.77%
兰州西城药业集团有限责任公司	256.56	10.06	3.92%
南京药业股份有限公司	80.44	0.01	0.01%
商丘嘉信医药商贸有限公司	211.80	20.08	9.48%
上海上药新亚医药有限公司	110.68	22.49	20.32%
上药康德乐（北京）医药有限公司	1,619.54	134.35	8.30%
上药控股有限公司	286.94	33.01	11.50%
四川海王金仁医药集团有限公司	325.25	92.00	28.29%
四川九州通医药有限公司	50.30	0.60	1.19%
西安市新龙药业有限公司	869.22	57.54	6.62%
浙江震元股份有限公司	171.54	16.14	9.41%
合计	15,740.23	2,457.75	15.61%

报告期内，公司主要经销商期末所留存货物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。申报会计师通过访谈发行人主要客户，确认经销商不存在配合囤货的情况。

申报会计师，核查了发行人银行流水，将发行人银行的交易对手方与主要客户的董监高人员名字进行匹配，未发现发行人与其存在交易往来情况。申报会计师，对主要经销商进行了实地走访，通过走访向主要经销商确认其不存在为发行人承担成本费用的行为。

综上所述，经销商不存在配合囤货的情况，不存在替发行人承担成本费用的

情况。

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“7、经销模式相关情况的说明”补充披露。

（五）披露报告期内发行人不同级别经销商的数据、地区分布和平均销售规模

报告期内，发行人不同级别经销商的销售额、地区分布和平均销售规模如下：

1、销售额 500 万元以上的经销商区域分布情况

客户分级	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年		
	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）
东北	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
华北	2	3,214.98	1,607.49	4	4,940.38	1,235.09	3	3,247.74	1,082.58	2	1,234.32	617.16
华东	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
华南	3	2,570.48	856.83	4	6,010.49	1,502.62	4	6,586.37	1,646.59	5	3,861.94	772.39
华中	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
西北	1	617.80	617.80	1	869.22	869.22	1	706.74	706.74	1	620.82	620.82
西南	-	-	-	1	531.89	531.89	-	-	-	-	-	-

2、销售额 200-500 万元的经销商区域分布情况

客户分级	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年		
	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）
东北	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
华北	5	1,566.59	313.32	3	1,007.66	335.89	4	1,212.39	303.10	1	375.84	375.84
华东	2	582.43	291.21	4	1,483.88	370.97	5	1,671.86	334.37	-	-	-

客户分级	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年		
	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）
华南	2	766.29	383.15	3	1,005.87	335.29	2	777.89	388.95	2	478.92	239.46
华中	-	-	-	2	506.95	253.47	-	-	-	1	241.87	241.87
西北	1	202.38	202.38	3	896.28	298.76	3	942.29	314.10	2	568.79	284.39
西南	1	252.47	252.47	1	211.56	211.56	1	205.62	205.62	2	568.62	284.31

3、销售额 50-200 万元的经销商区域分布情况

客户分级	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年			2017 年		
	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）	经销商数量	销售金额（万元）	平均销售规模（万元）
东北	1	69.35	69.35	7	598.30	85.47	5	580.93	116.19	4	405.23	101.31
华北	3	326.52	108.84	4	417.37	104.34	5	406.72	81.34	8	645.68	80.71
华东	19	1,726.75	90.88	27	2,585.02	95.74	17	1,491.35	87.73	19	1,636.43	86.13
华南	9	1,065.75	118.42	15	1,604.75	106.98	11	839.70	76.34	7	606.55	86.65
华中	9	1,014.42	112.71	11	908.08	82.55	7	637.09	91.01	8	746.94	93.37
西北	4	484.26	121.07	6	470.38	78.40	8	711.87	88.98	6	542.28	90.38
西南	5	490.24	98.05	7	596.31	85.19	7	636.58	90.94	8	627.05	78.38

4、销售额 50 万元以下的经销商区域分布情况

客户分级	2020年1-9月			2019年			2018年			2017年		
	经销商数量	销售金额 (万元)	平均销售规模 (万元)	经销商数量	销售金额 (万元)	平均销售规模 (万元)	经销商数量	销售金额 (万元)	平均销售规模 (万元)	经销商数量	销售金额 (万元)	平均销售规模 (万元)
东北	50	243.00	4.86	42	285.12	6.79	63	443.37	7.04	27	168.17	6.23
华北	79	423.67	5.36	96	767.56	8.00	113	897.12	7.94	68	569.80	8.38
华东	218	1,908.33	8.75	241	2,673.14	11.09	261	3,096.76	11.86	161	1,993.89	12.38
华南	91	581.13	6.39	92	653.32	7.10	87	780.79	8.97	68	757.67	11.14
华中	128	685.58	5.36	140	1,014.02	7.24	152	1,630.87	10.73	67	719.99	10.75
西北	88	563.34	6.40	94	709.94	7.55	98	727.31	7.42	77	713.26	9.26
西南	124	564.05	4.55	112	736.97	6.58	114	665.82	5.84	92	640.76	6.96

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“3、经销销售情况”补充披露。

（六）按照《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 29 说明对经销商的核查方法、核查程序、核查比例和核查结论，说明对经销商的核查比例是否充分，对最终销售实现情况所采取的核查方法和比例是否充分、完整

1、说明对经销商的核查方法、核查程序、核查比例和核查结论

（1）访谈了发行人管理层及相关业务部门负责人，详细了解了发行人业务模式，采用经销商销售模式的原因和必要性，经销模式下的销售流程，风险报酬转移的时点，以评价发行人经销模式下收入确认方法是否准确，是否符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定；

（2）核查了发行人对经销商管理的相关制度文件，就发行人经销商选择标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息管理的具体措施与发行人相关人员及经销商相关人员进行访谈；

（3）对主要经销商进行了访谈，现场查看了经销商的经营场所，了解主要客户的基本情况、经营状况、产品价格、终端销售及库存情况等信息，并获取了无关联关系确认函；通过实地走访，访谈 46 家经销商，覆盖报告期销售收入的比例分别为 59.91%、50.23%、58.27%、56.97%。对发行人主要客户进行函证，覆盖报告期销售收入的比例分别为 82.50%、85.88%、88.03%、79.56%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入（a）	29,440.83	35,947.66	33,833.65	22,367.53
实地走访收入金额（b）	16,772.37	20,948.32	16,995.21	13,400.70
实地走访家数	43	41	46	41
实地走访金额占营业收入比例（b/a）	56.97%	58.27%	50.23%	59.91%
发函金额（c）	23,422.39	31,644.72	29,056.34	18,453.21
发函家数	149	227	274	225
发函金额占营业收入比例（c/a）	79.56%	88.03%	85.88%	82.50%
回函金额（d）	21,749.63	28,524.72	25,665.86	16,437.91
回函家数	134	194	231	184

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
回函金额占发函金额比例 (d/c)	92.86%	90.14%	88.33%	89.08%
其中：				
①回函相符的客户收入金额 (e)	11,252.41	21,387.08	22,413.07	15,436.81
回函相符的客户家数	100	172	217	172
回函相符金额占发函金额比例 (e/c)	48.04%	67.58%	77.14%	83.59%
②回函不符的客户家数	34	22	14	12
回函差异金额 (f)	-144.96	-113.93	-519.49	-86.34
回函差异金额占发函金额的比例 (f/c)	-0.62%	-0.36%	-1.79%	-0.47%

报告期内，发行人客户回函金额（含税）分别为 16,437.91 万元、25,665.86 万元、28,524.72 万元和 21,749.63 万元，占发函金额（含税）比例分别为 89.08%、88.33%、90.14%和 92.86%。

其中，回函相符的客户收入金额（含税）报告期内分别为 15,436.81 万元、22,413.07 万元、21,387.08 万元和 11,252.41 万元；回函不符的客户收入差异金额（含税）占发函金额（含税）的比例分别为-0.47%、-1.79%、-0.36%和-0.62%。

函证差异主要是由于 a.公司部分客户以收到发票入账，客户签收药品与其财务入账时间存在一定差异，公司药品销售以客户签收确认收入，公司依据客户的签收单确认收入，从而导致公司与客户双方入账时间差异；b、公司对客户销售返利金额冲减应收账款与客户账务处理存在时间差异；c、因运输途中零星产品的外纸箱、中盒、小盒等受到挤压变形，客户拒收。其中，2018 年差异率绝对值超过 1%，主要是由于公司客户上药康德乐（北京）医药有限公司、创美药业股份有限公司各有一批药品 2018 年底已签收，但其财务部门尚未及时入账导致。

针对回函不符、或者未回函客户，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等方式执行了替代程序。上述回函不符或未回函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。

（4）对主要经销商进行基本情况调查，从国家企业信用信息公示系统、天眼查等独立第三方获取经销商的工商登记资料，并分析其是否存在关联关系；查阅了发行人工商资料和董事、监事、高级管理人员调查表，与主要经销商客户信

息进行比对，判断是否存在关联关系；

（5）查阅同行业可比公司公开披露资料，分析同行业的销售模式、经销模式的销售占比及毛利情况，并与公司进行比较分析；

（6）核查发行人银行流水，检查银行回单、银行对账单等应收账款回款凭证，核查销售回款情况和销售与回款的一致性；对发现的少量第三方回款情形，抽样追查至相应销售发票及出库单据、收款回单，核实和确认销售业务的真实性、第三方回款金额的准确性和合理性，确认公司及其控股股东、实际控制人、董监高或其他关联方与支付方不存在关联关系；对报告期各期末进行销售收入截止性测试；

（7）对报告期内前十大客户的销售情况进行细节测试，具体包括：获取前十大客户报告期内公司对其销售所有产品对应的出库单、发运凭证、销售发票、客户签收单、银行回单等，并关注各单据的交易对手方和交易金额的一致性；

（8）取得并查阅了发行人收入成本明细表，核查发行人向经销商销售的主要产品的品种、数量、金额及占比，访谈了发行人财务部门负责人，了解关键控制点的设计情况，并对关键控制点进行了穿行测试，以识别内部控制是否得到有效执行，对经销模式收入和成本执行分析性程序，对主要产品各年销量、收入、成本、毛利率进行比较分析等，并与同行业可比公司进行比较。获取经销商销售流向数据和期末库存情况并进行分析。

经核查，申报会计师认为公司经销模式销售收入确认真实、准确、完整，主要经销商与发行人、控股股东、实际控制人、发行人董监高不存在关联关系，公司产品毛利率变动具有合理性，对经销商的核查比例充分。

2、对最终销售实现情况所采取的核查方法和比例是否充分、完整

公司经销商分散，平均每家销售金额不高，且基于其商业秘密的考虑以及配合意愿度的不同，导致部分终端销售流向信息获取难度较大。申报会计师根据重要性原则，通过两种方式获取销售流向数据：（1）经销商提供账号、密码，申报会计师直接登入其提供的信息系统获取销售流向数据；（2）对未开放信息系统查询权限或无信息系统的经销商，获取经销商提供的销售流向数据。报告期内，

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%。

申报会计师在走访过程中向经销商确认其终端销售情况和库存情况，但鉴于公司以卖断的方式将产品销售给一级经销商，对卖断之后的产品不再承担相应责任，二级经销商未直接与公司发生交易，其下游客户信息亦属于重要商业机密，二级经销商配合提供销售信息意愿更低，申报会计师在已获取的经销商流向中进一步取得部分二级经销商销售流向，并对前 20 家二级经销商安排走访，实际执行中有 1 家二级经销商基于商业机密不愿意配合，最终对 19 家二级经销商实施了抽样走访，现场查看了经销商的经营场所，获得经其确认的纸质版盖章流向文件。因经销商流向系统升级更新等原因，部分经销商无法完整提供报告期内的所有年度销售流向情况，导致 2017 年、2018 年获取流向数据较少。针对该情况，申报会计师在走访二级经销商过程中向其访谈了解确认报告期内终端销售情况。已提供销售流向数据的二级经销商，其对外销售金额覆盖报告期内一级经销商向该等二级经销商分销金额的比例分别为 19.00%、54.38%、80.60%和 90.58%。

申报会计师针对终端销售情况，随机选取了 103 家销售终端进行了走访，涵盖了基层医疗社区卫生服务站、药店、诊所等，对公司药品最终销售情况进行了了解。

公司产品经过多层分销最终销售至终端，主要系我国医药终端数量较多且分布广泛，基本不存在一个省的单家医药物流企业能够全面覆盖该省所有终端的情况，且单家医药物流企业覆盖范围小，因此药品销售呈现出由一家医药物流企业分销至另一家物流企业这种多次分销的情况。同时，终端开发及维护成本较高，大部分医药制造企业主要借助在当地拥有长期合作终端渠道的医药公司资源，帮助公司产品实现覆盖，分销商呈现数量众多、单次分销药品数量较少、频次较多的情形。

公司药品销售多层分销属于医药行业惯例，公司获取一级经销商销售流向占收入比例与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年	终端走访情况
------	--------	--------	--------	--------

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年	终端走访情况
江苏浩欧博生物医药股份有限公司（688656）	29.53%	29.45%	33.11%	终端医院 101 家
成都苑东生物制药股份有限公司（688513）	21.39%	24.79%	30.37%	终端医院 47 家
北京凯因科技股份有限公司（688687）	50.48%	46.23%	46.37%	-
发行人	64.09%	59.48%	51.17%	终端走访 103 家

经走访、销售流向核查，公司药品已销售至终端。药品作为特殊商品，有效期的管理是经营的重点，医药流通企业通常不存在为配合发行人完成业绩而提前铺货的动机；与此同时，GSP 对医药流通企业的经营行为有着严格的监管要求，所有药品购销必须可追溯，并重点关注大额退货情形。其次，医药终端数量较多且分布广泛，高度市场化的经营环境也决定了医药流通企业不存在为配合发行人完成业绩而提前铺货的动机，快速的资金周转效率是市场流通企业的生存所需。因此，从医药产品的特殊性、医药终端市场分布广泛和高度市场化的特点来看，医药流通企业不存在为配合发行人完成业绩而提前铺货的动机。

申报会计师通过核查发行人销售内部管理流程、查阅经销协议、对重点经销商执行穿行测试、独立向经销商发函、访谈经销商以及经销商下游二级经销商、终端客户、对获取的销售流向进行分析性复核等多种方式对发行人终端销售情况进行核查。

综上所述，公司产品以卖断方式销售给经销商，产品通过经销商配送至医疗终端或经下级经销商分销至医疗终端，鉴于医药产品本身的特殊性，院外市场分布广泛和高度市场化的特点，以及对公司一级经销商、二级经销商、终端客户分层次的分析复核，申报会计师对最终销售实现情况所采取的核查方法和比例充分、完整。

二、核查意见

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，核查了不同客户下公司产品的销售情况，分析了客户销售金额变动的原因及合理性；获取了报告期各期发行人药品主要经销商销售流向并分析其实现最终销售情况；获取了发行人的销售明细数据，统计了经销商数量并分析了经销商变动的原因及合理性；获取了主要经销商 2019 年 12 月 31 日、2020 年 9 月 30 日库存信息；获取了发行

人、控股股东、实际控制人、董监高、主要关联方的银行流水。

申报会计师经核查后认为：

（一）公司传统经销商的增加主要是公司在激烈的市场竞争中，开拓新区域、新客户所导致，符合行业惯例；

（二）公司向国药集团销售金额 2019 年下降主要系向广东南方医药对外贸易有限公司销售下降导致，2020 年 1-9 月下降主要系向广东南方医药对外贸易有限公司和国药控股北京有限公司销售下降导致，公司不存在国药集团客户流失风险；

（三）公司客户具有稳定性和可持续性；

（四）公司产品销售正常，经销商不存在配合囤货的情况，不存在替公司承担成本费用的情况；

（五）公司就不同级别经销商的数据、地区分布和平均销售规模已在招股说明书中进行了补充披露；

（六）对经销商的核查比例充分，对最终销售实现情况所采取的核查方法和比例充分、完整。

11. 关于供应商

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人存在向合作社、个人供应商采购的情况。

（2）部分供应商采购价格与发行人当年采购单价偏离较大。

（3）亳州市建国药业有限公司为发行人新增供应商，其主要股东为原供应商前业务员。

请发行人：

（1）披露合作社、个人供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、经营

范围、合作历史、注册资本等，向合作社及个人供应商采购税收缴纳方式，是否存在纳税违规风险。

（2）按原材料类别列示主要供应商采购价格情况并分析差异原因。

（3）结合供应商选择标准说明跟随业务员变更供应商是否保证原材料供应质量和持续性。

（4）说明是否存在某一类或几类中药材依赖个别供应商的情形。

（5）对比同行业供应商结构分析并披露贸易类供应商采购金额及占比是否与同行业可比公司一致。

（6）披露是否存在员工或前员工向发行人供应产品的情况，若是，请分析交易的必要性及定价公允性等。

（7）披露贸易商最终供应方与直接供应商是否存在重合情况，若是，请分析原因及商业合理性。

（8）说明与采购流程、采购质量相关的内部控制措施及运行情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对供应商的核查程序、核查比例等，是否存在关联交易非关联化的情况；供应商与发行人主要股东是否存在异常交易或资金往来，是否存在为发行人代垫费用、承担成本或转移定价等利益输送情形。

请发行人律师对问题（1）、（8）发表明确意见。

一、回复说明

（一）披露合作社、个人供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、经营范围、合作历史、注册资本等，向合作社及个人供应商采购税收缴纳方式，是否存在纳税违规风险。

1、披露合作社、个人供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、经营范围、合作历史、注册资本等

（1）披露合作社的基本情况

报告期内，公司向前五大合作社供应商采购金额分别为 97.03 万元、201.49 万元、495.88 万元和 203.78 万元，占当期向合作社采购总额比例分别为 100.00%、100.00%、83.40%和 94.90%，具体情况如下：

2020 年 1-9 月				
序号	供应商	采购内容	采购金额（万元）	采购占比
1	遂溪县德利种植专业合作社	穿心莲	77.47	36.08%
2	雷州市芝兰农业种植专业合作社	穿心莲、广藿香	49.96	23.27%
3	荆门市欣冉中药材种植专业合作社	苦木	41.71	19.42%
4	武平县联众仙草专业合作社	溪黄草	17.70	8.24%
5	饶平县建鹏中草药种植专业合作社	溪黄草	16.95	7.89%
合计			203.78	94.90%
2019 年度				
序号	供应商	采购内容	采购金额（万元）	采购占比
1	遂溪县茂森南药种植专业合作社	穿心莲	215.23	36.20%
2	贵港市德泉中药材种植专业合作社	穿心莲	125.10	21.04%
3	雷州市芝兰农业种植专业合作社	穿心莲	64.31	10.82%
4	饶平县建鹏中草药种植专业合作社	溪黄草	47.80	8.04%
5	遂溪县庆峰穿心莲种植专业合作社	穿心莲	43.43	7.31%
合计			495.88	83.40%
2018 年度				
序号	供应商	采购内容	采购金额（万元）	采购占比
1	遂溪县茂森南药种植专业合作社	穿心莲	170.80	84.77%
2	遂溪县庆峰穿心莲种植专业合作社	穿心莲	24.56	12.19%
3	雷州市芝兰农业种植专业合作社	穿心莲	6.12	3.04%
合计			201.49	100.00%
2017 年度				
序号	供应商	采购内容	采购金额（万元）	采购占比
1	遂溪县庆峰穿心莲种植专业合作社	穿心莲	52.09	53.69%
2	饶平县建鹏中草药种植专业合作社	广金钱草、溪黄草、苦木	44.94	46.32%
合计			97.03	100.00%

报告期内，前五名合作社供应商的基本情况如下：

供应商	成立时间	合作开始时间	供应商开拓方式	注册资本	经营范围
遂溪县德利种植专业合作社	2019-08-26	2020年9月	产地寻找	350 万	中药材种植、加工、销售，中药材种植技术培训（不含国家职业资格目录中的项目），为成员提供种植所需的农业生产资料。
雷州市芝兰农业种植专业合作社	2016-04-08	2018年1月	对方主动联系	100 万	农业种植与销售。
荆门市欣冉中药材种植专业合作社	2015-07-30	2019年3月	产地寻找	500 万	组织成员从事中草药种植、初加工、收购和销售，为成员提供相关服务。
武平县联众仙草种植专业合作社	2010-01-26	2019年9月	产地寻找	192 万	组织收购、销售成员种植的仙草、布渣叶、溪黄草、红豆杉及枫树苗、叶、枝、组织采购、供应成员所需的生产资料，引进新技术、新品种，开展技术培训、技术交流和咨询服务，实施仙草品种改良。
饶平县建鹏中草药种植专业合作社	2010-06-02	2012年1月	对方主动联系	500 万	种植：中草药材；种苗、种子培育；收购、销售成员及同类生产经营者生产的产品；组织采购、供应成员所需的生产资料；引进新技术、新品种，开展与其生产经营相关的技术交流和信息服务。
遂溪县茂森南药种植专业合作社	2012-06-28	2018年11月	对方主动联系	600 万	种植、销售：金钱草、穿心莲、霍香、香附、仙草、檀香；火龙果、荔枝、香蕉；淮山薯、蕃薯、马铃薯、尖椒、园椒；花卉。销售成员所生产的产品，开展种植技术咨询、信息服务。
贵港市德泉中药材种植专业合作社	2013-08-13	2019年12月	产地寻找	500 万	中药材种植(国家禁止种植的药材除外，不包括用于杀虫和杀菌目的植物的种植)；为本社成员提供：组织采购、供应成员所需的中药材种植生产资料；组织收购、销售成员种植的中药材产品；开展成员所需的运输、贮藏、包装服务；引进新技术、新品种，开展技术培训、技术交流和咨询服务。
遂溪县庆峰穿心莲种植专业合作社	2014-02-21	2014年9月	产地寻找	350 万	种植、销售：穿心莲、广藿香；组织采购、供应成员所需的农业生产资料；开展与种植有关的技术培训、咨询服务。

（2）披露个人供应商的基本情况

①非口罩原材料：

报告期内，发行人向个人非口罩原材料供应商采购金额占发行人当期非口罩原材料采购金额的比例分别为 5.83%、9.62%、8.48%和 9.64%，其中前五大个人非口罩原材料供应商采购金额分别为 206.24 万元、188.75 万元、233.83 万元和 177.19 万元，占当期向个人非口罩原材料供应商采购总额比例分别为 52.14%、31.85%、40.36%和 52.49%，具体情况如下：

2020 年 1-9 月				
序号	供应商	采购内容	采购金额（万元）	采购占比
1	谢聪	苦木	43.15	12.78%
2	徐英明	穿心莲	42.38	12.56%
3	吴志宏	穿心莲、痰火草等	31.44	9.31%
4	林吉海	穿心莲	30.71	9.10%
5	陆晓琳	溪黄草	29.50	8.74%
合计			177.19	52.49%
2019 年度				
序号	供应商	采购内容	采购金额（万元）	采购占比
1	吴毓江	穿心莲	53.09	9.16%
2	谢聪	苦木	51.40	8.87%
3	蔡少文	穿心莲	44.51	7.68%
4	陈房带	溪黄草	42.53	7.34%
5	陆晓琳	溪黄草	42.30	7.30%
合计			233.83	40.36%
2018 年度				
序号	供应商	采购内容	采购金额（万元）	采购占比
1	林志民	穿心莲	41.66	7.03%
2	甘继裕	广金钱草	38.37	6.48%
3	李仲森	溪黄草	37.70	6.36%
4	于万龙	人参茎叶	36.11	6.09%
5	陈法森	溪黄草	34.91	5.89%
合计			188.75	31.85%
2017 年度				
序号	供应商	采购内容	采购金额（万元）	采购占比
1	蔡少文	穿心莲	46.20	11.68%

2	邱伟栋	溪黄草	43.32	10.95%
3	吴序彬	穿心莲	40.96	10.35%
4	甘继裕	广金钱草	40.80	10.32%
5	黄柴	穿心莲	34.96	8.84%
合计			206.24	52.14%

②口罩原材料:

2020 年 1-9 月, 发行人向个人供应商采购口罩原材料总额为 1,603.67 万元, 其中前五大个人供应商口罩原材料采购额为 981.10 万元, 占比 61.18%, 具体情况如下:

2020 年 1-9 月				
序号	供应商	采购内容	采购金额(万元)	采购占比
1	卢丽芬	白色熔喷布(过滤层)	264.18	16.47%
2	陈其疆	蓝色无纺布(外层)、白色无纺布、热风棉蓝色无纺布(外层)、白色无纺布、热风棉	236.96	14.78%
3	戴进光	白色熔喷布(过滤层)	204.00	12.72%
4	李润豪	白色熔喷布(过滤层)	139.00	8.67%
5	钟建顺	白色熔喷布(过滤层)	136.96	8.54%
合计			981.10	61.18%

报告期内, 前五名个人供应商的基本情况如下:

供应商	开始合作时间	供应商开拓方式	身份证号	居住地	主要种植药材/主要经销产品
谢聪	2018 年 7 月	产地寻找	420624*****1319	湖北省南漳县	苦木
徐英明	2020 年 9 月	他人介绍	440824*****1825	广东省遂溪县	穿心莲
吴志宏	2011 年 4 月	他人介绍	445122*****4115	广东省饶平县	穿心莲
林吉海	2019 年 12 月	他人介绍	440522*****5656	广东省饶平县	穿心莲
陆晓琳	2019 年 1 月	他人介绍	441881*****1987	广东省英德市	溪黄草
吴毓江	2019 年 11 月	产地寻找	440823*****5358	广东省遂溪县	穿心莲
蔡少文	2014 年 11 月	他人介绍	445122*****5914	广东省饶平县	穿心莲
陈房带	2011 年 4 月	他人介绍	441881*****2611	广东省英德市	溪黄草
林志民	2011 年 10 月	他人介绍	350623*****0539	福建省漳浦县	穿心莲
甘继裕	2017 年 9 月	他人介绍	450981*****1436	广西省北流市	广金钱草

供应商	开始合作时间	供应商开拓方式	身份证号	居住地	主要种植药材/主要经销产品
李仲森	2015 年 5 月	他人介绍	441881*****1914	广东省英德市	溪黄草
于万龙	2018 年 11 月	产地寻找	220521*****681X	吉林省通化县	人参茎叶
陈法森	2012 年 11 月	产地寻找	441822*****2614	广东省英德市	溪黄草
邱伟栋	2017 年 3 月	他人介绍	441881*****1934	广东省英德市	溪黄草
吴序彬	2011 年 1 月	他人介绍	440522*****4114	广东省饶平县	穿心莲
黄柴	2011 年 3 月	他人介绍	440522*****5610	广东省饶平县	穿心莲
卢丽芬	2020 年 3 月	他人介绍	441900*****1086	广东省东莞市	白色熔喷布 (过滤层)
陈其疆	2020 年 3 月	他人介绍	350425*****0315	福建省大田县	白色熔喷布 (过滤层)
戴进光	2020 年 4 月	他人介绍	442527*****1977	广东省东莞市	白色熔喷布 (过滤层)
李润豪	2020 年 4 月	他人介绍	441900*****2050	广东省东莞市	白色熔喷布 (过滤层)
钟建顺	2020 年 4 月	他人介绍	441900*****2029	广东省东莞市	白色熔喷布 (过滤层)

2、向合作社及个人供应商采购税收缴纳方式，是否存在纳税违规风险

发行人向合作社采购中药材，由合作社开具增值税普通发票。

根据《财政部、国家税务总局关于农民专业合作社有关税收政策的通知》（财税[2008]81 号）规定，对农民专业合作社销售本社成员生产的农业产品，视同农业生产者销售自产农业产品免征增值税；增值税一般纳税人从农民专业合作社购进的免税农业产品，可按适用扣除率计算抵扣增值税进项税额。发行人按照上述规定自行申报抵扣进项税额，保留发票、入库单等资料备查，不存在纳税违规风险。

发行人向个人供应商采购中药材，均由发行人根据实际采购的中药材开具农产品收购发票。

根据《广东省国家税务局关于加强农产品收购发票管理有关问题的公告》（广东省国家税务局公告 2015 年第 14 号）的有关规定，纳税人向农业生产者个人收购自产农产品，可以向主管税务机关申请领用农产品收购发票，主管税务机关根据纳税人的经营项目和经营规模，对其领取发票的种类、数量、版面金额以及领取方式按规定予以确认。增值税一般纳税人取得农产品销售发票或开具收购发票

的，以农产品销售发票或收购发票上注明的农产品买价和适用的扣除率计算进项税额。报告期内，发行人按照税局规定申报抵扣进项税额，不存在纳税违规风险。

发行人向个人供应商采购口罩原材料，已获取由税局代开的增值税普通发票，发行人未抵扣进项税额，不存在纳税违规风险。

2020年1月13日和2020年10月20日，国家税务总局汕头市金平区税务局分别出具《证明》，未发现发行人报告期内因违反税收法律、法规受到行政处罚的情况。

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“（五）报告期内发行人向合作社、个体供应商采购或是采购未获得发票的情形”补充披露。

（二）按原材料类别列示主要供应商采购价格情况并分析差异原因

1、中药材

报告期内，发行人采购的中药材主要有穿心莲、溪黄草、五味子、川贝母和苦木，其对应的主要供应商采购金额、占其当期采购总额的比例、采购单价、年均采购价以及价格差异原因具体如下：

（1）穿心莲

2020年1-9月						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购 价(元 /KG)	差异原因
1	遂溪县德利种植专业合作社	77.47	23.31%	6.54	7.36	公司采购时点为2020年9月，2020年8月、9月穿心莲价格下降
2	雷州市芝兰农业种植专业合作社	46.59	14.02%	6.33	7.36	公司采购时点为2020年9月，2020年8月、9月穿心莲价格下降
3	徐英明	42.38	12.75%	6.88	7.36	公司采购时点为2020年9月，2020年8月、9月穿心莲价格下降
4	亳州市庆聚药业销售有限公司	37.84	11.38%	8.99	7.36	公司采购时点为2020年7月，市场价格较高
合计		204.28	61.45%			
2019年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购 价(元 /KG)	差异原因
1	遂溪县茂森南药种植专业合作社	215.23	29.16%	11.82	11.82	无明显差异

2	贵港市德泉中药材种植专业合作社	125.10	16.95%	15.54	11.82	穿心莲分为全草和全叶规格，全叶价格较高，公司采购穿心莲全叶，故其单价比平均价格高
3	雷州市芝兰农业种植专业合作社	64.31	8.71%	11.82	11.82	无明显差异
4	汕头市康源药业有限公司	59.94	8.12%	9.02	11.82	公司采购时点为 2019 年上半年，穿心莲价格在 2019 年下半年上升，故其采购单价比平均价格低
合计		464.58	62.94%			
2018 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	遂溪县茂森南药种植专业合作社	170.80	49.11%	8.44	8.04	无明显差异
2	林志民	41.66	11.98%	8.18	8.04	
3	哈尔滨普方药业饮片有限公司	35.85	10.31%	8.02	8.04	
合计		248.32	71.40%			
2017 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	安徽和济堂中药饮片有限公司	92.58	23.06%	6.94	6.07	无明显差异
2	贵港市雄发药材有限公司	67.72	16.87%	5.95	6.07	
3	遂溪县庆峰穿心莲种植专业合作社	52.09	12.98%	6.13	6.07	
4	蔡少文	46.20	11.51%	4.87	6.07	穿心莲分为全草和全叶规格，全草价格较低，公司采购穿心莲全草，故其单价比平均价格低
5	吴序彬	40.96	10.20%	6.09	6.07	无明显差异
合计		299.54	74.63%			

(2) 溪黄草

2020 年 1-9 月						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	亳州市庆聚药业销售有限公司	59.83	25.53%	5.12	4.99	无明显差异
2	陆晓琳	29.50	12.59%	4.51	4.99	
3	陈法森	28.37	12.11%	4.86	4.99	
4	陈房带	27.28	11.64%	4.86	4.99	
5	刘路娣	25.82	11.02%	4.32	4.99	
合计		170.81	72.90%			

2019 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元 /KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	饶平县建鹏中草药种植专业合作社	47.80	12.88%	6.13	5.36	溪黄草分为甜溪黄草和苦溪黄草，甜溪黄草单价较高，公司采购甜溪黄草，故其单价比平均价格高
2	陈房带	42.53	11.46%	4.83	5.36	无明显差异
3	陆晓琳	42.30	11.40%	4.67	5.36	溪黄草分为甜溪黄草和苦溪黄草，苦溪黄草单价较低，公司采购苦溪黄草，故其单价比平均价格低
4	汕头市康源药业有限公司	41.42	11.16%	4.86	5.36	无明显差异
5	邱伟栋	39.69	10.69%	5.10	5.36	
合计		213.73	57.58%			
2018 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元 /KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	李仲森	37.70	11.86%	4.02	4.92	公司采购时点为 2018 年上半年，溪黄草价格在 2018 年下半年上升，故其采购单价比平均价格低
2	陈法森	34.91	10.99%	4.03	4.92	
3	刘路娣	31.95	10.06%	4.49	4.92	无明显差异
4	伍群凤	31.39	9.88%	4.75	4.92	
5	吴赐太	31.21	9.82%	7.83	4.92	公司向其采购甜溪黄草，甜溪黄草价格高，且采购时点为 2018 年下半年，溪黄草价格在 2018 年下半年上升，故其采购单价比平均价格高
合计		167.16	52.61%			
2017 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元 /KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	安徽和济堂中药饮片有限公司	110.39	36.29%	9.32	4.90	溪黄草分为甜溪黄草和苦溪黄草，甜溪黄草单价较高，公司采购甜溪黄草，故其单价比平均价格高
2	安徽盛海堂中药饮片有限公司	46.35	15.24%	9.27	4.90	
3	邱伟栋	43.32	14.24%	3.35	4.90	公司采购时点为 2017 年上半年，溪黄草价格在 2017 年下半年上升，故其采购单价比平均价格低
合计		200.06	65.77%			

(3) 五味子

2020 年 1-9 月						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元 /KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	亳州市庆聚药业销售有限公司	47.93	38.05%	73.54	75.86	无明显差异

2	安徽敬道生物科技有限公司	38.57	30.62%	79.02	75.86	
3	广东天生药业有限公司	30.03	23.83%	75.39	75.86	
合计		116.53	92.50%			
2019 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	亳州市庆聚药业销售有限公司	106.63	45.71%	107.78	101.71	无明显差异
2	哈尔滨普方药业饮片有限公司	45.35	19.44%	106.31	101.71	
3	湖北道地药材科技有限公司	30.84	13.22%	93.55	101.71	
合计		182.82	78.37%			
2018 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	哈尔滨普方药业饮片有限公司	183.58	89.00%	123.32	123.48	无明显差异
2	深圳市弘恩医药有限公司	22.68	10.99%	124.73	123.48	
合计		206.25	100.00%			
2017 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	安徽盛海堂中药饮片有限公司	75.48	28.59%	120.95	111.12	无明显差异
2	亳州市宏大中药饮片科技有限公司	67.37	25.52%	114.77	111.12	
3	湖北道地药材科技有限公司	48.59	18.40%	94.99	111.12	公司采购时点为 2017 年上半年，五味子价格在 2017 年下半年上升，故其采购单价比平均价格低
合计		191.43	72.51%			

(4) 川贝母

2020 年 1-9 月						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	亳州市建国药业有限公司	122.61	100.00%	2,452.29	2,452.29	无明显差异
2019 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购价 (元/KG)	差异原因
1	哈尔滨普方药业	177.58	72.66%	1,943.30	1,728.65	公司在 2019 年 12 月向哈尔滨普方

	饮片有限公司					采购一批等级较高的炉贝，该批炉贝价格拉高了川贝母当年平均价格，因此深圳市弘恩采购价格较平均值低，哈尔滨普方采购价格较平均值高
2	深圳市弘恩医药有限公司	66.82	27.34%	1,336.36	1,728.65	
2018 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购 价(元/KG)	差异原因
1	深圳市弘恩医药有限公司	135.53	63.32%	1,326.80	1,330.29	无明显差异
2	安徽盛海堂中药饮片有限公司	78.50	36.68%	1,336.36	1,330.29	
2017 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购 价(元/KG)	差异原因
1	安徽盛海堂中药饮片有限公司	92.50	100.00%	1,325.21	1,325.21	无明显差异

(5) 苦木

2020 年 1-9 月						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购 价(元/KG)	差异原因
1	谢聪	43.15	39.38%	2.25	2.26	无明显差异
2	荆门市欣冉中药材种植专业合作社	41.71	38.06%	2.26	2.26	
合计		84.86	77.45%			
2019 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购 价(元/KG)	差异原因
1	谢聪	51.40	35.05%	2.40	2.36	无明显差异
2	荆门市欣冉中药材种植专业合作社	43.29	29.52%	2.33	2.36	
3	汕头市康源药业有限公司	33.01	22.51%	2.39	2.36	
合计		127.70	87.08%			
2018 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购 价(元/KG)	差异原因
1	广西玉林市宏禾原生中草药有限公司	35.19	22.41%	2.93	2.86	无明显差异
2	哈尔滨普方药业饮片有限公司	32.77	20.87%	2.94	2.86	

3	谢聪	31.83	20.27%	2.61	2.86	
合计		99.79	63.55%			
2017 年度						
序号	供应商	采购额 (万元)	采购占 比	采购单价 (元/KG)	年均采购 价 (元 /KG)	差异原因
1	广西玉林市宏禾原生中草药有限公司	73.40	35.49%	2.75	2.76	无明显差异
2	汕头市康源药业有限公司	40.20	19.44%	2.78	2.76	
3	安徽和济堂中药饮片有限公司	37.26	18.02%	2.77	2.76	
合计		150.86	72.94%			

2、非中药材

报告期内，发行人采购的非中药材主要有乙醇、蔗糖、硬胶丸(绿)、聚山梨酯 80 和盐酸小檗碱，其中硬胶丸(绿)、聚山梨酯 80 向单一供应商采购，乙醇、蔗糖和盐酸小檗碱具体情况如下：

(1) 乙醇

报告期内，公司主要向潮州市潮安区美环酒精有限公司采购乙醇，采购额占比分别为 81.65%、87.63%、95.43%、93.31%，采购价格分别为 5.54 元/KG、5.35 元/KG、6.06 元/KG、6.14 元/KG，向其采购价格与乙醇年平均采购价格无明显差异。

(2) 蔗糖

年度	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购价 (元/KG)
2020 年 1-9 月	漳州市白玉兰精糖有限公司	22.44	36.63%	5.61	5.33
	东莞市制糖厂有限公司	21.68	35.39%	5.42	5.33
	中山市联丰炼糖有限公司	17.14	27.97%	4.90	5.33
	合计	61.26	100.00%		
2019 年度	东莞市制糖厂有限公司	99.63	81.39%	4.98	5.10
	漳州市白玉兰精糖有限公司	11.54	9.43%	5.77	5.10
	中山市联丰炼糖有限公司	11.24	9.18%	5.62	5.10
	合计	122.40	100.00%		

年度	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/KG)	年均采购价 (元/KG)
2018 年度	东莞市制糖厂有限公司	88.30	67.49%	4.91	5.03
	中山市联丰炼糖有限公司	31.28	23.91%	5.21	5.03
	漳州市白玉兰精糖有限公司	11.25	8.60%	5.62	5.03
	合计	130.83	100.00%		
2017 年度	东莞市制糖厂有限公司	113.47	66.14%	5.97	5.92
	中山市联丰炼糖有限公司	46.31	26.99%	5.79	5.92
	漳州市白玉兰精糖有限公司	11.79	6.87%	5.90	5.92
	合计	171.57	100.00%		

报告期内，公司蔗糖供应商稳定，各供应商采购价格无明显差异。

(3) 盐酸小檗碱

年度	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单价 (元 /KG)	年均采购价(元 /KG)
2019 年度	湖北诺克特药业股份有限公司	127.64	100.00%	850.93	850.93
2018 年度	广东达丽康药业有限公司	13.89	17.08%	1,111.11	879.25
	湖北诺克特药业股份有限公司	67.44	82.92%	843.02	879.25
	合计	81.33	100.00%		
2017 年度	云南明镜亨利制药有限公司	15.90	59.81%	397.44	531.62
	广东达丽康药业有限公司	10.68	40.19%	1,068.38	531.62
	合计	26.58	100.00%		

2017 年 10 月前，公司主要向云南明镜亨利制药有限公司采购盐酸小檗碱，当时市场价格较低。2017 年 10 月至 2018 年初，盐酸小檗碱原料药紧缺，价格上涨较快，公司向中间商广东达丽康药业有限公司购买，价格较高。

2018 年 4 月起，盐酸小檗碱原料药紧缺状况稍有缓解，公司开始向原料药生产商湖北诺克特药业股份有限公司采购，价格有所回落。

3、包装材料

报告期内，发行人采购的各品规包装材料供应商较为集中，采购价格不存在显著差异。

4、口罩原材料

报告期内，公司采购的口罩原材料主要有白色熔喷布（过滤层）、聚丙烯、蓝色无纺布(外层)、白色无纺布（内层）、口罩带。

疫情紧张期间，熔喷布、无纺布市场货源紧缺，短时间内价格持续上升，市场供应量增加后价格有所下降，导致不同时间点向供应商采购价格差异较大，采购价格随行就市。白色熔喷布（过滤层）、聚丙烯、蓝色无纺布(外层)、白色无纺布（内层）、口罩带主要供应商具体情况如下：

原材料	供应商	采购额 (万元)	采购占比	采购单 价（元 /KG）	年均采购价 （元/KG）
白色 熔喷 布（过 滤 层）	卢丽芬	264.18	24.06%	528.37	403.43
	戴进光	204.00	18.58%	680.00	
	李润豪	139.00	12.66%	694.97	
	钟建顺	136.96	12.47%	455.93	
	合计	744.14	67.77%		
聚丙 烯	山东道恩高分子材料股份有限公司	181.42	65.27%	40.31	38.71
	东莞巨正源科技有限公司	33.63	12.10%	33.63	
	缪玉叶	30.00	10.79%	30.00	
	盘锦中瑞化工有限公司	28.76	10.35%	57.52	
	合计	273.81	98.51%		
蓝色 无纺 布(外 层)	陈其疆	132.70	48.51%	98.40	50.54
	深圳市振华鑫实业有限公司	66.20	24.20%	131.68	
	东莞市亦景生物科技有限公司	38.00	13.89%	38.00	
	合计	236.90	86.60%		
白色 无纺 布（内 层）	深圳市振华鑫实业有限公司	64.52	30.37%	131.68	38.08
	陈其疆	60.27	28.37%	100.21	
	东莞市亦景生物科技有限公司	38.00	17.89%	38.00	
	合计	162.79	76.63%		
口罩 带	汕头市凯恩纺织科技有限公司	60.96	41.60%	42.28	51.39
	广东威信纺织有限公司	40.65	27.74%	73.45	
	汕头市潮阳区铜盂双昌织造厂	25.39	17.33%	47.79	
	合计	127.00	86.68%		

（三）结合供应商选择标准说明跟随业务员变更供应商是否保证原材料供应质量和持续性

1、供应商选择标准

发行人建立了严格的供应商管理制度，通过《物料供应商评估和批准操作规程》对供应商进行分级管理，从供应商的选择原则、评估方式、评估程序及批准程序、供应商档案及供应能力等方面进行管理，从物料源头上保障原材料品质。

供应商的选择原则为选择市场信誉好，资质证照齐全，质量保证体系健全，物料质量稳定，能按合同及时交货，价格合理，运输成本较低的单位。

质量管理部对主要生产用物料的供应商进行质量体系评估，会同生产技术部、采购部，必要时与工程设备部等相关部门，对主要物料供应商（尤其是生产商）的质量体系进行现场质量审计，并对评估不合格的供应商行使否决权，经过严格审评和长期验证建立了合格供应商目录，与评估合格的供应商建立稳定的合作关系，确保物料来源合法、质量稳定可靠。

企业法定代表人、企业负责人及其他部门的人员不得干扰或妨碍质量管理部对物料供应商独立作出质量评估。

在原材料验收环节上，在合格名单范围内的供应商提供的原材料，发行人按照《物料验收操作规程》《中药材原料取样操作规程》《原辅料取样操作规程》《包装材料取样操作规程》等相关操作规程，按批次依次履行仓库管理员验收、入库，质量管理部经授权的取样人员取样检验并经质量授权人决定放行等操作流程，确保发行人入库原材料品质得到全方位的保障。

2、供应商前业务员成立公司后与发行人交易的情况

亳州市建国药业有限公司股东宋建国原为安徽冯了性中药材饮片有限公司业务员，宋建国于 2017 年 8 月创业，成立亳州市建国药业有限公司。

公司与亳州市建国药业有限公司合作基于宋建国主动与公司联系，根据公司采购内部控制流程，经评选后被列入合格供应商名录。2020 年，亳州市建国药业有限公司向公司提供中药材样品并进行报价，公司通过盲选，综合评估了多家

供应商中药材质量和价格，最终选择向亳州市建国药业有限公司进行采购。

2020 年 1-9 月，公司向亳州市建国药业有限公司主要采购川贝母、五味子、麦冬等中药材，采购金额为 140.44 万元。

公司不存在因业务员变更而更换供应商情况，宋建国于 2017 年 8 月离职，2017 年公司向安徽冯了性中药材饮片有限公司采购金额为 107.81 万元，2018 年采购金额为 206.03 万元，目前仍有合作，公司与安徽冯了性中药材饮片有限公司合作未因宋建国离职而终止。

3、供应商前业务员成立公司后与发行人交易，是否能保证原材料供应质量和持续性

公司向亳州市建国药业有限公司主要采购的川贝母、五味子、麦冬等中药材，均为市场上常见的中药材，同一中药材备选供应商充足。公司根据采购内部控制流程要求，在合格供应商名录内，对各供应商提供中药材的质量和报价情况，综合评估后确定最终供应商。公司存在与供应商前业务员成立公司后发生交易的情形，但不会影响公司采购原材料的质量和持续性。

（四）说明是否存在某一类或几类中药材依赖个别供应商的情形

公司采购的中药材主要有穿心莲、溪黄草、五味子、川贝母、苦木等，为市场上常见的中药材。公司采购时向供应商发起询价并要求供应商寄送中药材样本供公司检测，各类中药材均有多个供应商报价以供选择。公司综合考虑各供应商中药材的质量及报价后确定供应商，公司主要中药材不存在某一类或几类依赖个别供应商的情形。

（五）对比同行业供应商结构分析并披露贸易类供应商采购金额及占比是否与同行业可比公司一致

由于中成药制造业主要采购原材料为中药材，中药材的最终供应商为各中药材产地的农户及合作社，分布零散，种植户出售季节性较强，付款方式、账期不灵活，制药公司向种植户采购较为不便，因此向贸易性供应商采购为普遍情况。

因佐力药业、方盛制药、羚锐制药、珍宝岛等同行上市公司未公开披露其

主要供应商具体信息，因此对比中药饮片行业拟上市企业广州至信药业股份有限公司招股说明书披露的 2019 年前五大供应商情况，广州至信药业股份有限公司前五大供应商中主要为贸易型供应商，具体情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	金额 (万元)	占前五大供 应商采购金 额比例	主营业务
1	亳州九州通中药材有限公司	黄芪、三七、砂仁等	2,045.44	26.73%	中药材购销
2	亳州市益康药业有限责任公司	丹参、甘草、砂仁、山慈菇、桃仁等	1,600.06	20.91%	中药饮片、中药材（药品经营（批发）许可）
3	甘肃国峰药业有限公司	黄芪、甘草、当归、党参	1,497.34	19.57%	中药材种植、加工、购销
4	金寨九州天润中药产业有限公司	天麻、石菖蒲、茯苓、茯神等	547.69	7.16%	中药材种植、初加工、购销及技术咨询
	九州通亳州中药材电子商务有限公司	白芍、牡丹皮、白术等	475.13	6.21%	中药材购销
	甘肃九州天润中药产业有限公司	黄芪	173.06	2.26%	中药材种植、研发、加工
	九州通集团安国中药材有限公司	鳖甲、白术等	132.75	1.73%	中药批发
	河南九州天润中药产业有限公司	生地黄、山药片、牛膝	36.32	0.47%	中药材的种植、研发、初加工、收购及销售
	广州九州通医药有限公司	冰片、龙血竭等	23.59	0.31%	批发中成药、中药饮片、中药材等
	小计		1,388.54	18.15%	
5	安国市鼎豪中药材经营有限公司	全蝎、苍术、金银花、桑螵蛸、素馨花等	1,120.70	14.65%	中药材批发，农副产品收购
合计		-	7,652.07	100.00%	

恩威医药股份有限公司招股说明书披露 2019 年前五大中药材供应商情况，其经营范围主要为中药材购销、批发以及中药饮片生产、销售，主要向前五大中药材供应商采购金银花、苍术、石菖蒲等中药材，具体情况如下：

序号	供应商	采购内容	金额 (万元)	占前五大供 应商采购金 额比例	主要经营业务
1	安徽济善堂中药科技有限公司	金银花、山银花、酒萸肉等	1,785.93	32.64%	中药材、农副产品购销、中药材种植、中药饮片
2	四川天利合药业有限公司	苍术、金银花、石菖蒲等	1,294.67	23.66%	中药饮片的生产、销售；中药材（仅限初级农副产品）

					品)的销售与中药材生产技术的研发
3	江西樟树成方中药饮片有限公司	姜半夏、雷丸、茯苓等	940.49	17.19%	中药饮片生产、销售；中药材种植、收购、初加工、销售等
4	四川省泓圃药业有限公司	金银花、独活、石菖蒲等	926.96	16.94%	生产销售：中药饮片；毒性中药饮片；直接服用饮片；中药材批发
5	四川卓众医药有限公司	石菖蒲、苍术、黄柏等	524.22	9.58%	批发生化药品、中药材、中药饮片等
合计			5,472.27	100.00%	

根据上述内容可知，同行业公司均存在向贸易型供应商采购中药材情况，公司与同行业公司不存在差异。

报告期内，公司向贸易型供应商采购金额分别为 3,643.26 万元、2,816.61 万元、2,896.2 万元、3,428.67 万元，占采购额的比例分别为 53.55%、45.75%、42.38%、55.90%。中药材品种数量较多，种植地域分布广泛，目前在安徽亳州、河北安国、广西玉林、四川荷花池等为中药材主要集散地，中药材主要运输到集散地再进一步流通，因此中成药制药企业向贸易型供应商采购为行业普遍现象，公司向贸易型供应商采购与同行业公司一致。

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“（七）公司向贸易性质供应商采购的原因以及最终供应商情况”之“4、贸易类供应商采购金额及占比与同行业可比公司一致”补充披露。

（六）披露是否存在员工或前员工向发行人供应产品的情况，若是，请分析交易的必要性及定价公允性等

申报会计师对报告期内的主要供应商执行走访程序，获取无关联关系确认函，并通过企查查、天眼查等企业信用信息查询系统对报告期内主要供应商的工商信息进行查询，并获取了公司员工花名册进行对比分析，不存在员工或前员工持有供应商股份或为供应商主要人员的情形。

报告期内，不存在员工或前员工向公司供应产品的情况。

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”之“3、主要供应商情况”补充披露。

(七) 披露贸易商最终供应方与直接供应商是否存在重合情况，若是，请分析原因及商业合理性

中药材的最终供应方主要为个人种植户以及合作社。公司根据采购数量、采购金额、采购频率，对于生产常用的大宗中药材穿心莲、溪黄草、苦木、广金钱草，主要向个人种植户以及合作社采购，其他中药材主要向贸易型供应商采购。报告期内，公司主要采购情况如下：

单位：万元

药材	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
大宗药材	685.20	37.62%	1,281.29	36.20%	928.21	29.31%	1,110.53	33.05%
其他药材	1,136.23	62.38%	2,258.49	63.80%	2,238.23	70.69%	2,249.34	66.95%
合计	1,821.43	100%	3,539.77	100%	3,166.44	100%	3,359.87	100%

大宗药材穿心莲、溪黄草、苦木、广金钱草，公司主要向个人种植户以及合作社采购，采购情况如下：

单位：万元

类型	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
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%
贸易商采购额	160.27	23.39%	149.66	11.68%	190.56	20.53%	509.73	45.90%
合计	685.20	100%	1,281.29	100%	928.21	100%	1,110.53	100%

公司大宗药材穿心莲、溪黄草、苦木、广金钱草的贸易型供应商数量较少，向公司销售该类药材的种植户、合作社未与公司的贸易型供应商发生交易。因此，公司大宗药材的贸易型供应商与公司直接供应商不存在重合。

公司其他中药材主要向贸易型供应商采购，具体情况如下：

单位：万元

类型	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比

直接供应商 采购额	33.94	2.99%	115.60	5.12%	200.24	8.95%	99.65	4.43%
贸易商采购 额	1,102.29	97.01%	2,142.88	94.88%	2,037.99	91.05%	2,149.70	95.57%
合计	1,136.23	100%	2,258.49	100%	2,238.23	100%	2,249.34	100%

公司其他中药材品种多,每个品种药材采购数量较少,主要向贸易型供应商,基本不存在同时向直接供应商与贸易商采购同一品种药材的情况,因此该等药材的贸易商最终供应商与公司直接供应商基本不存在重合。

综上所述,贸易商最终供应方与发行人直接供应商不存在重合情况。

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“（七）公司向贸易性质供应商采购的原因以及最终供应商情况”之“5、贸易商最终供应方与直接供应商不存在重合情况”补充披露。

（八）说明与采购流程、采购质量相关的内部控制措施及运行情况

1、与采购流程相关的内部控制措施

（1）制定采购计划：销售事业部向生产部下达生产订单。生产技术部参照生产订单制订生产计划。物料管理部根据生产技术部制定的生产计划,结合库存盘点报告,制定每月采购计划,形成物料购进申请,送交生产副总经理审查批准后,交采购部执行采购。

（2）向供应商询价：采购部在公司合格的供应商中,根据采购内容对多家供应商进行询价、寄样、竞价、议价,编制采购询价表。

（3）对采购样品进行质检：质量管理部对采购样品进行质检,质检结果形成书面记录于采购审评会上汇报。

（4）采购价格审批：对于生产物料中的中药材、原辅料、试剂等,由采购发起召开采购审评会,生产副总经理及质量部、生产技术部、财务部代表参加,采购部汇报询价、议价过程及中标情况。参会人员讨论通过后现场汇签《采购价格审批表》,报送总经理审批。对于生产性物资中的包装材料,由采购按年度与所有包装供应商进行询价、比价、定价,综合考虑低价、质量、供货能力等几个因素,选择 3-4 家供应商为年度合格供应商,报送生产副总经理、总经理审批。

(5) 向供应商下单：采购部按审批核准的价格及采购计划向中标供应商下达订单。

2、与采购质量相关的内部控制措施

(1) 发行人制订了《物料供应商评估和批准操作规程》《物料采购管理规程》等制度文件，从供应商的选择原则，评估方式，评估程序及批准程序，供应商档案及供应能力等各方面进行管理。质量管理部建立并定时复审、更新合格供应商目录，与评估合格的供应商建立稳定的合作关系，确保物料来源合法、质量稳定可靠。

(2) 对于采购的中药材：在询价时，由供应商寄送样品，质量管理部对采购样品进行质检并将质检数据保存形成书面记录。

(3) 物料验收：对生产性物资等，采购到货后，物料管理部填写《物料请检单》请验，未检验物料存放于待检区。质量管理部依相关检验管理程序安排检验。检验部门检验后，应填写相应的检验报告单，并根据检验结果开具《来料放行单》，交物料管理部。物料管理部接《来料放行单》，对相应物料开具《采购入库单》完成入库。验收不合格的物料，由物料管理部开具《到货拒收单》退货。

3、与采购流程、采购质量相关的内部控制运行情况

发行人对于溪黄草、穿心莲，采购部每年前往产地调研，按预估采购数量与种植户达成采购意向（包括数量及年度框架价格等），形成产地调研报告；产地调研后形成审批表，报生产副总经理、总经理审批；采购部按审批核准的价格及采购计划向中标供应商下达订单。

对于其他中药材，发行人物料管理部每月制定采购计划并经生产副总经理审批；采购部向多家供应商询价并编制采购询价表经采购部门签字，所需样品由供应商在约定时间内寄送，未到视为放弃；样品经质检部门检验；采购评审会编制采购价格审批表，确定供应商，由评审小组签字；采购部门按采购部按审批核准的价格及采购计划向中标供应商下达订单，签订采购合同。

发行人供应商具备相应资质，已编制合格供应商目录；样品经质检部门检验；采购到货后，物料管理部填写《物料请检单》，质量管理部对检验的物料出具检

验报告单并根据检验结果开具《来料放行单》。

发行人与采购流程、采购质量相关的内部控制运行有效。

（九）说明对供应商的核查程序、核查比例等，是否存在关联交易非关联化的情况；供应商与发行人主要股东是否存在异常交易或资金往来，是否存在为发行人代垫费用、承担成本或转移定价等利益输送情形。

申报会计师执行了以下程序：

1、获取了发行人报告期内所有银行流水，逐笔核对发行人银行日记账与银行流水记录情况是否一致，核查发行人与供应商是否存在异常资金往来，核查发行人是否存在向第三方付款的情况；

2、获取了发行人控股股东、实际控制人及其控制企业、发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行流水，核查是否存在与发行人供应商存在资金往来的情况；

3、对报告期内的主要供应商执行走访程序，向供应商了解与公司交易的流程、交易的内容、交易规模、结算方式、付款周期，并获取无关联关系确认函，报告期内走访比例分别为 56.37%、53.25%、52.30%和 42.39%；对报告期内主要供应商执行函证程序，确认交易金额和付款金额，报告期内函证比例分别为 88.22%、82.27%、82.41%、84.38%，针对回函不符或未回函情况执行了替代程序；

4、通过企查查、天眼查等企业信用信息公示系统对报告期内主要供应商的工商信息进行查询，并获取了公司员工花名册进行对比分析，核查是否存在员工或前员工向发行人供应产品的情况；获取董监高关联方调查表，核查是否存在供应商投资或任职情况。

经核查，发行人与供应商不存在关联关系，不存在关联交易非关联化的情况；供应商与发行人主要股东不存在异常交易或资金往来；不存在为发行人代垫费用、承担成本或转移定价等利益输送情形。

二、核查意见

申报会计师通过企查查、天眼查、国家企业信用信息公示系统等查阅合作社的工商资料、基本信息，向采购部访谈了解主要个人供应商的基本情况以及与主要合作社、个人供应商的合作历史；向财务部访谈了解个人供应商、合作社纳税流程及相关情况；复核了发行人主要供应商采购数量和采购金额，对比不同供应商之间采购价格，并分析了相关差异原因；了解发行人供应商的选定方式、采购业务流程、以及原材料采购质量控制内部控制，核查了发行人与主要供应商的交易背景、价格确定方式等内容，测试并评价采购业务流程、采购质量控制内部控制的有效性；了解发行人是否存在某类药材对个别供应商存在依赖；对报告期主要供应商执行函证和实地走访程序，重点核实发行人采购业务的真实性、准确性和完整性，以及是否与发行人及其关联方存在关联关系；追踪采购产品的最终供应商，查看最终供应商是否与发行人直接供应商存在重复；询问采购人员各类原材料主要供应商的基本情况，通过企查查、天眼查等查阅公司各类原材料主要供应商的工商资料、基本信息，核查其股东、法定代表人以及其他主要人员是否为发行人员工或前员工；获取了发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员报告期内银行账户流水，获取了公司员工花名册进行对比分析，核查是否存在员工或前员工向发行人供应产品的情况；获取董监高关联方调查表，核查是否存在在供应商投资或任职情况。

申报会计师核查后认为：

（一）发行人向合作社及个人供应商采购税收缴纳合规，不存在纳税违规风险；

（二）原材料主要供应商采购价格存在差异具有合理性；

（三）发行人根据采购内部控制流程要求，在合格供应商名录内，对各供应商提供中药材的质量和报价情况，综合评估后确定最终供应商。发行人存在与供应商前业务员成立公司后发生交易的情形，但不会影响发行人采购原材料的质量和持续性；

（四）发行人主要中药材不存在某一类或几类依赖个别供应商的情形；

- (五) 发行人向贸易类供应商采购系中成药制造业行业惯例，不存在异常；
- (六) 发行人不存在员工或前员工向发行人供应产品的情况；
- (七) 贸易商最终供应方与发行人直接供应商不存在重合情况；
- (八) 发行人采购流程、采购质量相关的内部控制能从物料源头上保障原材料品质，内部控制运行有效；
- (九) 发行人与供应商不存在关联关系，不存在关联交易非关联化的情况；供应商与发行人主要股东不存在异常交易或资金往来；不存在为发行人代垫费用、承担成本或转移定价等利益输送情形。

12. 关于产能利用率

申报文件及首轮问询回复显示，报告期内公司的片剂、硬胶囊剂、丸剂、注射剂、液剂生产线的产能利用率出现了接近 100% 的情形，发行人未计提减值测试。

请发行人结合收入下降情况、维修情况、产能利用率变动情况说明减值测试过程及减值迹象判断标准，说明相关机器设备减值计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、回复说明

(一) 固定资产减值迹象的判断标准

报告期各期，公司根据分析是否存在以下情况，判断固定资产是否存在减值迹象：

- (1) 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；
- (2) 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；

(3) 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；

(4) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

(5) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

(6) 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；

(7) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

(二) 固定资产减值情况的判断

报告期内，公司对固定资产是否存在减值迹象的判断情况如下：

(1) 公司生产经营的过程中，外部环境未发生重大变化，从而对企业产生不利影响；

(2) 通过查询市场价格，对比主要机器设备的采购价格不存在大幅下跌且不可能逆转的情况；

(3) 公司在每年期末对相关设备进行了盘点，确认设备所在地点、状态以及使用情况等，不存在设备陈旧过时或无法使用的情况；

(4) 报告期内，公司分季度药品销售收入，以及药品主要剂型生产线的产能利用率统计如下：

报告期内，公司分季度药品销售收入情况如下：

单位：万元

分季度	2020 年 1-9 月		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	6,584.49	32.51%	6,530.65	20.63%	6,194.25	21.32%	5,381.40	28.09%
第二季度	5,446.77	26.89%	9,221.12	29.13%	7,179.66	24.72%	4,394.11	22.94%
第三季度	8,224.02	40.60%	7,070.62	22.33%	7,905.13	27.21%	4,889.24	25.52%
第四季度	-	-	8,836.10	27.91%	7,770.44	26.75%	4,494.15	23.46%

合计	20,255.28	100.00%	31,658.50	100.00%	29,049.48	100.00%	19,158.89	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

报告期内，公司药品主要剂型生产线的产能利用率情况如下：

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%
丸剂生产线	68.98%	98.73%	105.51%	90.80%
注射剂生产线	23.32%	94.07%	99.05%	60.81%
液剂生产线	36.32%	65.39%	77.97%	86.96%

2020 年 1-9 月，公司药品销售收入为 20,255.28 万元，与 2019 年同期对比下降 2,567.11 万元，下降比例为 11.25%，除片剂生产线外，其他主要剂型的生产线产能利用率均出现明显下降。

2020 年 1-9 月，药品销售收入与产能利用率的下降，主要原因系受新冠肺炎疫情影响，第二季度药品销售收入大幅下降。随着疫情防控形势好转，公司 2020 年第三季度药品销售已回归正常，第三季度药品销售收入略高于 2018 年、2019 年同期，因此 2020 年 1-9 月药品销售收入和产能利用率系暂时性下滑，公司销售情况已经回暖，公司未来净现金流量或营业利润预计不会发生重大不利变化。

综上所述，公司相关机器设备不存在明显的减值迹象，无需计提固定资产减值。

二、核查意见

申报会计师核查了报告期内公司产能利用率情况，现有业务的生产资质以及公司生产线的布置情况；对固定资产进行实地监盘，观察和评估各项固定资产使用情况、在建工程状态，了解公司是否有终止使用或提前处置固定资产的计划；结合《企业会计准则》规定，分析发行人的固定资产是否存在减值的迹象，并进行减值测试。

申报会计师核查后认为：发行人相关机器设备不存在明显的减值迹象，无需计提固定资产减值。

14. 关于应收账款

申报文件及首轮问询回复显示：发行人 2017 年、2018 年应收账款周转率高于同行业可比公司，2019 年、2020 年 1-9 月应收账款周转率低于同行业可比公司。

请发行人：

（1）分析并披露逾期应收账款占比逐年增加的原因及合理性，结合坏账准备计提金额与应收账款逾期情况说明坏账准备的计提是否充分。

（2）分析并披露应收账款周转率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，应收账款周转率是否存在持续下降的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、回复说明

（一）分析并披露逾期应收账款占比逐年增加的原因及合理性，结合坏账准备计提金额与应收账款逾期情况说明坏账准备的计提是否充分。

报告期各期末，公司应收账款逾期情况具体如下：

单位：万元				
项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款余额	5,861.99	5,324.54	5,375.86	2,400.23
信用期内应收账款余额	3,847.16	3,918.26	4,815.01	2,313.44
逾期应收账款余额	2,014.83	1,406.28	560.85	86.79
逾期应收账款余额占公司应收账款余额之比	34.37%	26.41%	10.43%	3.62%

自 2018 年以来，公司客户数量增加且以小规模客户为主，客户分散且单家应收账款余额较小导致催收效率低，公司应收账款的回款有滞后性，逾期应收账款占比逐年增加具有合理性。

报告期各期末，公司应收账款、回款、坏账计提情况具体如下：

单位：万元

项目	2020年9月 30日	2019年12月 31日	2018年12月 31日	2017年12月 31日
应收账款余额	5,861.99	5,324.54	5,375.86	2,400.23
截止2021年1月29日回款金额	4,541.54	5,072.39	5,231.37	2,368.52
回款比例	77.47%	95.34%	97.38%	99.12%
截止2021年1月29日未回款金额	1,320.45	252.15	144.49	31.71

从以上内容可知，2017年至2019年末的应收账款余额，在2020年末已回款95%以上，坏账计提金额超过期后未回收金额。2020年9月30日应收账款统计的期后回款时间仅有4个月，回款比例已在77%以上。

综上所述，公司坏账准备计提充分。

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“十三、资产状况分析”之“（二）流动资产分析”之“4、应收账款”补充披露。

（二）分析并披露应收账款周转率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，应收账款周转率是否存在持续下降的风险。

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
佐力药业	2.81	3.90	3.16	3.25
方盛制药	5.00	7.76	13.19	19.36
羚锐制药	9.27	11.29	9.56	13.71
珍宝岛	1.05	2.16	2.38	3.69
行业平均	4.53	6.28	7.07	10.00
万年青制药	4.46	5.92	7.47	14.50

受“两票制”影响，自2018年起医药制造行业普遍出现应收账款周转率下降情况，公司应收账款周转率下降与同行业公司趋势一致且处于可比区间范围内。

2018年末较2017年末，公司应收账款周转率下降主要系“两票制”政策影响，自2018年末起，公司应收账款余额分别为5,375.86万元、5,324.54万元和5,861.99万元，应收账款余额较为稳定。2018年末至2020年9月末，公司应收账款周转率下降，一方面系公司专业化推广模式下经销商数量、销售金额不断上升，与公

司采用信用期结算的客户数量不断增多，另外一方面系经销商的终端客户等医疗机构回款速度较慢，导致经销商的回款周期增长。

佐力药业应收账款周转率较低，主要系佐力药业不仅从事医药制造业务，同时经营医药流通和中药配方以及中药饮片业务，因医药流通业务应收账款回收较慢，中药配方以及中药饮片业务直接对接终端的医院客户，医院回款较慢，因此应收账款周转率低。

珍宝岛应收账款周转率较低，主要系珍宝岛不仅从事医药制造业务，同时经营商业配送及药材销售业务，因商业配送业务应收账款回收较慢，因此应收账款周转率低。

方盛制药应收账款周转率较高，主要系方盛制药的血塞通分散片、藤黄健骨片等多个产品拥有国家专利保护，入选 2019 年度中国医药工业百强和中国医药行业成长 50 强榜单，产品较为强势，应收账款回款较快，应收账款周转率高。

羚锐制药应收账款周转率较高，主要系羚锐制药的通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏、伤湿止痛膏市场份额占比较高，米内网数据显示，近年在中国城市实体药店终端羚锐制药产品麝香壮骨膏销售额均保持 4 亿元规模，市场份额占比超过 10%，因此羚锐制药对客户有较大的话语权，应收账款回款较快，应收账款周转率高。

综上所述，公司应收账款周转率与同行业可比公司存在差异具有合理性，应收账款周转率不存在持续下降的风险。

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“十三、资产状况分析”之“（四）资产周转能力分析”补充披露。

二、核查意见

申报会计师获取了报告期各期发行人银行流水，查阅了收入确认政策、信用政策，抽查大额销售的销售订单、出库单、签收单、收款凭据、发票等凭证，检查应收账款期后回款情况等；获取公司期末应收账款余额明细表，复核账龄划分是否准确，结合信用政策，关注应收账款逾期情况；结合应收账款逾期情况及期后回款情况，关注应收账款坏账准备是否计提充足；查阅同行业可比上市公司公

开披露文件；将应收账款周转率与可比上市公司进行了对比比较，分析差异原因及合理性。

申报会计师核查后认为：

（一）自 2018 年以来，发行人客户数量增加且以小规模客户为主，客户分散且单家应收账款余额较小导致催收效率低，应收账款的回款有滞后性，逾期应收账款占比逐年增加具有合理性；发行人坏账准备计提充分；

（二）发行人应收账款周转率与同行业可比公司存在差异具有合理性，应收账款周转率不存在持续下降的风险。

15. 关于存货

申报文件及首轮问询回复显示，发行人库龄在 1 年以上的中药材账面余额分别为 672.81 万元、633.53 万元、511.45 万元、406.87 万元，计提的跌价金额分别为 17.83 万元、19.75 万元、21.96 万元、55.11 万元。

请发行人：

（1）披露中药材是否具有保质期或符合行业惯例的储存期限，相关中药材的市场价格波动情况，报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，未计提存货跌价准备的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）披露报告期内存货成本的计算方法，存货产成品中单位产品成本与报告期结转至主营业务成本中相关产品的单位成本情况，分析单位成本是否存在较大变动或差异，如是，请分析原因及合理性。

（3）披露报告期各期末不同库龄存货的期后结转情况，采购与存货结转变动趋势是否一致。

（4）结合同行业可比公司各类存货的跌价准备计提方法，分析并披露发行人存货跌价准备计提标准是否符合行业惯例。

(5) 分析并披露发行人存货周转率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，包括盘点时间、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否对发出商品实施盘点或其他替代程序、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况。

(2) 盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，存货账面价值的确认方法，监盘人员是否具有判断公司存货是否变质的专业能力、未利用专家工作的原因及合理性，执行的核查或审计程序是否足够支撑核查或审计结论、是否符合《审计准则》和《审计准则问题解答第3号——存货监盘》的要求。

一、回复说明

(一) 披露中药材是否具有保质期或符合行业惯例的储存期限，相关中药材的市场价格波动情况，报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，未计提存货跌价准备的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，是否符合《企业会计准则》的规定。

1、中药材是否具有保质期或符合行业惯例的储存期限

对于大多数的中药材而言，其有效成分一般较为稳定，在通风、干燥、阴凉等适合环境下贮存不影响其药效。《药品生产质量管理规范（2010 年修订）》对中药材的保质期并未作出明确要求，但应当按照复验期贮存，贮存期内，如发现对质量有不良影响的特殊情况，应当进行复验，只有经质量管理部门批准放行并在复验期内的中药材方可使用。

公司根据《药品生产质量管理规范（2010 年修订）》的相关要求，对各类中药材的复验期作出明确的规定，根据不同药材特性设定首次复验周期（一般为2-3 年），之后每次复验期为上一次复验期的一半，复验期小于 1 年时按 1 年计算。

目前公司库龄过 1 年的主要中药材的贮藏条件、复验周期及复验结果具体情况如下：

药材	贮藏条件	复验周期	复验结果
丹参	常温库	首次复验周期为 3 年，目前按照 1 年复验	无变质、过期或药效不足等情况
龟板	常温库	首次复验周期为 3 年，目前按照 1 年复验	无变质、过期或药效不足等情况
钩藤	常温库	首次复验周期为 3 年，目前按照 1 年复验	无变质、过期或药效不足等情况
黄连	常温库	首次复验周期为 3 年，目前按照 1 年复验	无变质、过期或药效不足等情况
蝉蜕	常温库	首次复验周期为 3 年，目前按照 1 年复验	无变质、过期或药效不足等情况
血竭	阴凉库	首次复验周期为 3 年，目前按照 3 年复验	无变质、过期或药效不足等情况
三七	阴凉库	首次复验周期为 3 年，目前按照 1 年复验	无变质、过期或药效不足等情况
异型南五味子	常温库	首次复验周期为 3 年，目前按照 1 年复验	无变质、过期或药效不足等情况
石蒲藤	常温库	首次复验周期为 3 年，目前按照 1 年复验	无变质、过期或药效不足等情况
罂粟壳	常温库	首次复验周期为 3 年，目前按照 1 年复验	无变质、过期或药效不足等情况
羚羊角	阴凉库	首次复验周期为 3 年，目前按照 1 年复验	无变质、过期或药效不足等情况

公司定期针对库龄较长的中药材进行复验，复验合格后经质量管理部门批准放行并在复验期内的中药材方可使用，若复验不合格，公司将按照报废处理。报告期末，公司库龄超过 1 年的主要中药材并无变质、过期或药效不足的情况。报告期内，发行人未出现因库龄原因影响药物质量的情况。

公司制定了对存货管理的《广东万年青制药股份有限公司标准管理规程》等制度，不断加强对存货的温度、湿度等保存环境的管理控制，该部分长期未领用原材料未来变质、过期的风险较小。

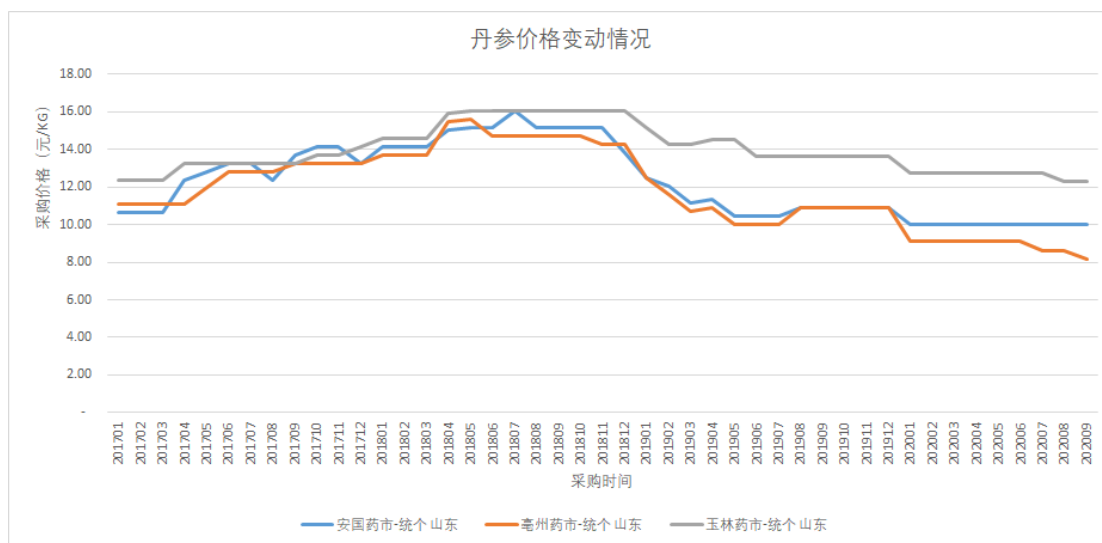
公司中药材贮藏期和复验期的管理，与同行业公司回音必、九典制药、华纳药厂无明显差异。

2、相关中药材的市场价格波动情况

报告期内，公司库龄过 1 年的主要中药材市场价格波动情况如下：

(1) 丹参

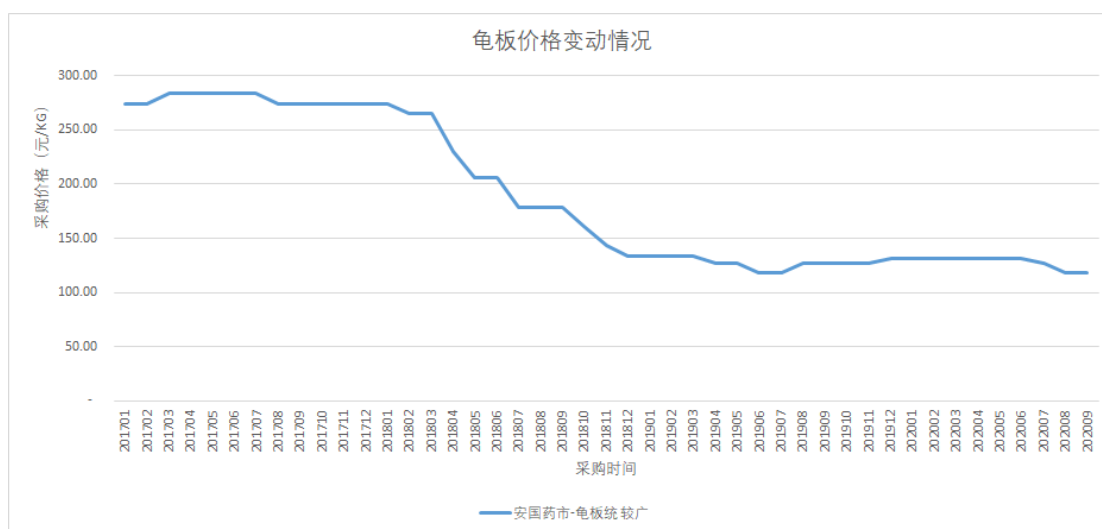
报告期内，丹参的市场价格波动如下：



注：市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

(2) 龟板

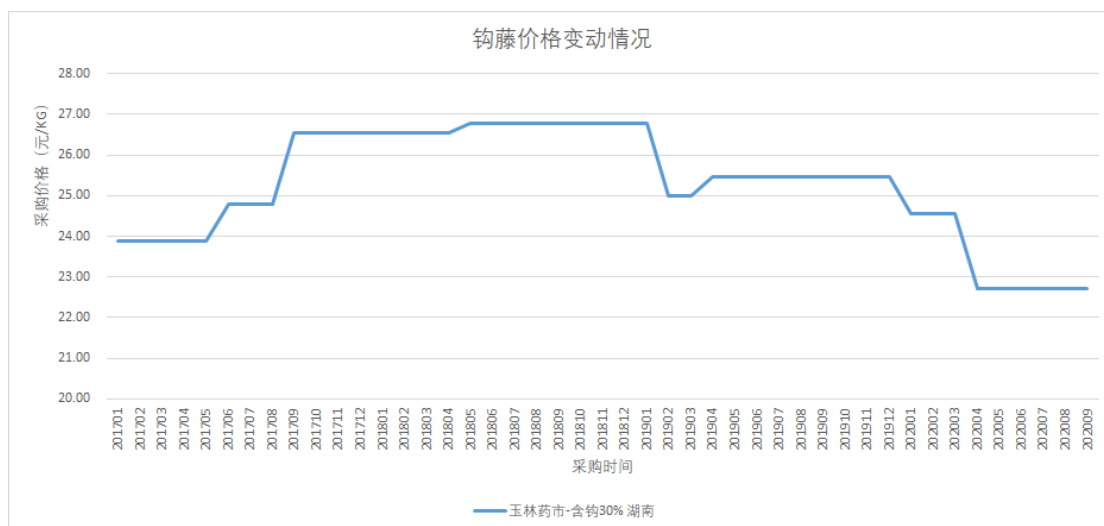
报告期内，龟板的市场价格波动如下：



注：市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

(3) 钩藤

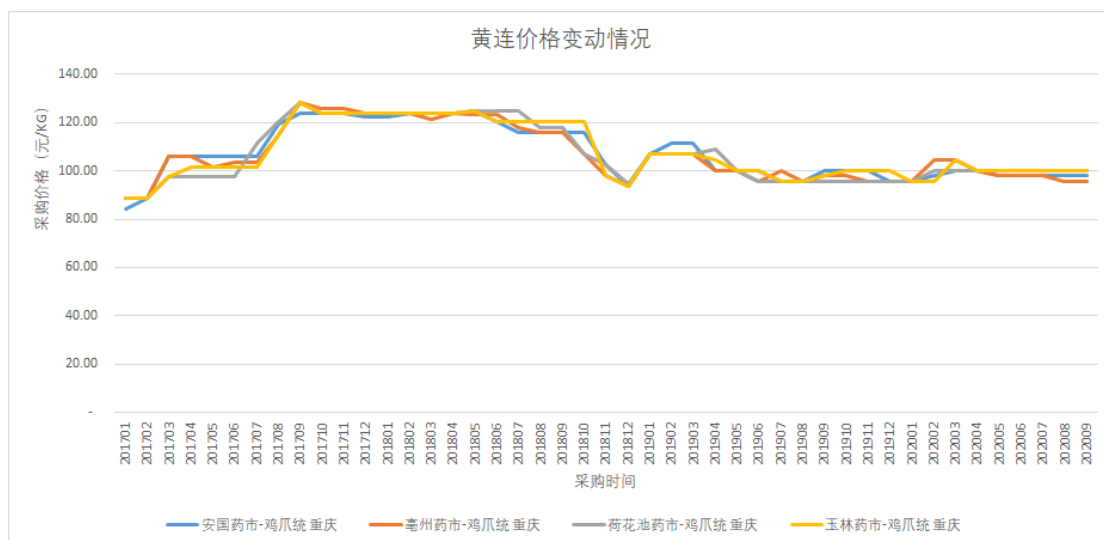
报告期内，钩藤的市场价格波动如下：



注：市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

(4) 黄连

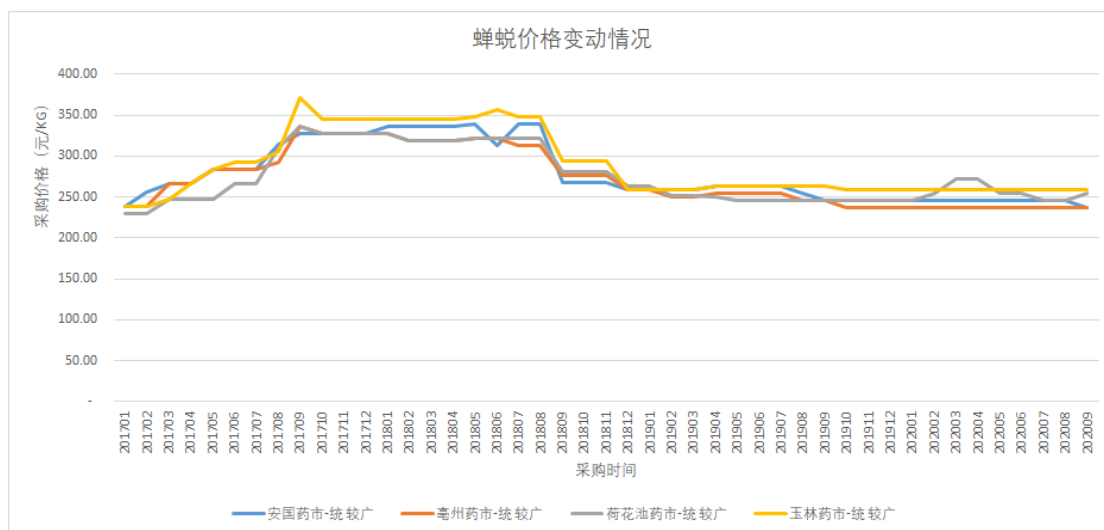
报告期内，黄连的市场价格波动如下：



注：市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

(5) 蝉蜕

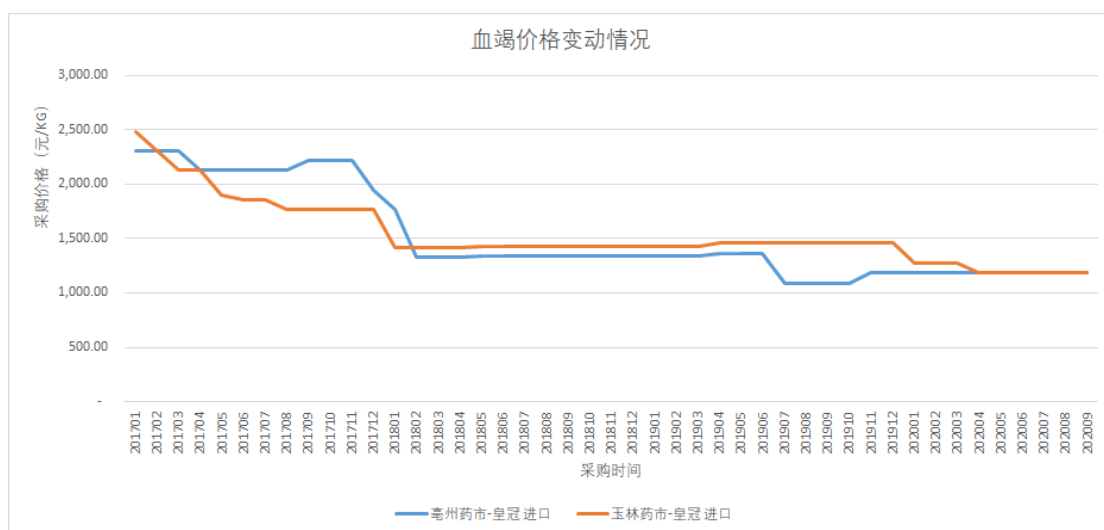
报告期内，蝉蜕的市场价格波动如下：



注：市场价格数据来源于中药材天地网 (<https://www.zyctd.com/>)

(6) 血竭

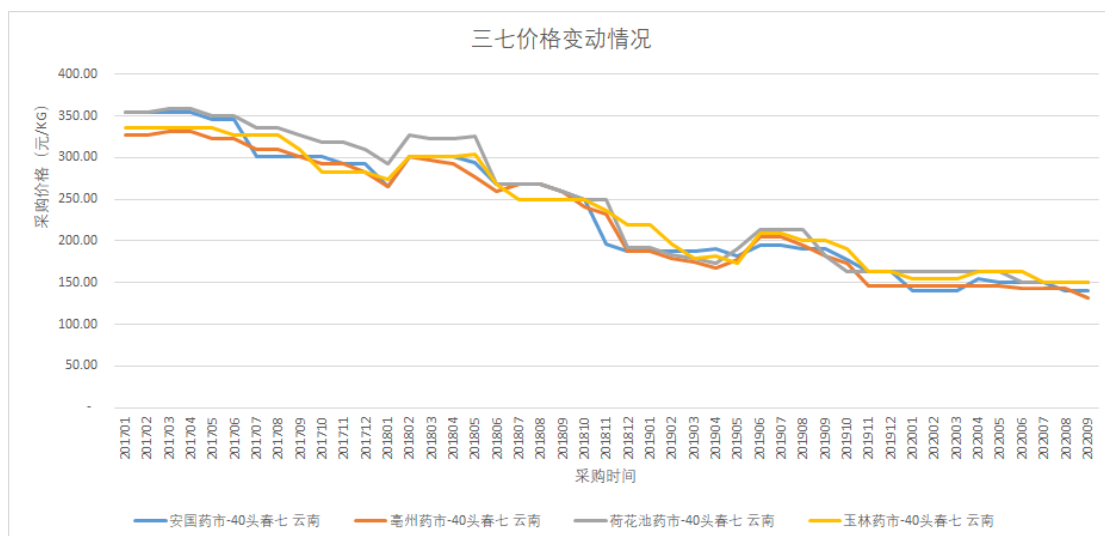
报告期内，血竭的市场价格波动如下：



注：市场价格数据来源于中药材天地网 (<https://www.zyctd.com/>)

(7) 三七

报告期内，三七的市场价格波动如下：



注：市场价格数据来源于中药材天地网（<https://www.zyctd.com/>）

异型南五味子、石蒲藤在中药材诚实通及其他药材介绍的平台仅能查询实时价格，其中异型南五味子 2020 年 9 月和 2019 年 12 月价格为 7 元/KG，石蒲藤 2020 年 9 月和 2019 年 12 月价格为 28.8 元/KG，罂粟壳、羚羊角为管控药材，网上未查询到相关价格信息。

报告期各期末，公司对于账龄在 1 年以上且未领用的中药材，参考市场公开价格信息进行跌价测试，并计提相应的跌价。

报告期内，公司库龄在 1 年以上的中药材账面余额分别为 672.81 万元、633.53 万元、511.45 万元、406.87 万元，计提的跌价金额分别为 17.83 万元、19.75 万元、21.96 万元、55.11 万元。报告期各期，库龄超过 1 年的主要中药材具体情况如下：

单位：万元

药材名称	2020 年 9 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	账面余额	跌价金额	账面余额	跌价金额	账面余额	跌价金额	账面余额	跌价金额
广金钱草	-	-	44.65	-	5.94	-	-	-
大黄	-	-	21.32	-	71.90	-	-	-
砂仁	-	-	2.41	-	4.76	-	17.01	-
丹参	12.75	1.90	14.19	-	14.61	-	15.16	-
龟板	15.62	6.89	15.63	4.65	15.66	2.46	15.66	-
夏枯草	-	-	28.04	-	31.08	-	31.84	-

药材名称	2020年9月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	账面余额	跌价金额	账面余额	跌价金额	账面余额	跌价金额	账面余额	跌价金额
钩藤	37.60	1.15	37.60	-	37.61	-	37.51	-
淡竹叶	-	-	19.39	-	21.70	-	24.00	-
黄连	20.90	-	36.54	-	36.55	-	50.92	-
蝉蜕	55.14	-	55.15	-	48.05	-	46.78	-
血竭	15.74	6.83	-	-	8.09	-	27.37	-
三七	34.22	12.28	34.48	8.19	36.23	-	37.67	-
异型南五味子	20.97	8.81	20.97	7.72	20.97	7.72	20.97	7.72
石蒲藤	65.48	7.71	65.48	-	65.49	-	65.49	-
人参茎叶	-	-	9.97	-	-	-	10.56	-
罂粟壳	9.82	-	12.17	-	16.86	-	22.63	-
羚羊角	40.35	-	40.62	-	40.62	-	55.55	-
合计	328.59	45.57	458.61	20.56	476.12	10.18	479.11	7.72
占1年以上库龄中药材的比例	80.76%		89.67%		75.15%		71.21%	

针对库龄超过1年的主要中药材，公司于报告期各期末在综合考虑其可变现净值和药材市场价值波动的情况下，对其进行单独的跌价测试并按准则要求计提存货跌价准备，公司存货跌价准备计提充分。

3、报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，未计提存货跌价准备的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，未计提存货跌价准备的原因及合理性

报告期各期末，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。其中，可变现净值具体确认方法如下：

存货类别	可变现净值的具体确认方法
原材料	会计政策：对可用于出售的原材料，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；对用于生产加工的原材料，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值 具体方法：针对中药材，报告期内，公司根据相关产成品的跌价情况，判断对应的中药材是否存在跌价迹象，进行跌价减值测试并计提相应存货跌价准备。此外，公司出于谨慎考虑，对于库龄超过 1 年且未领用的中药材，结合市场公开信息判断是否存在跌价迹象，进行跌价减值测试并计提相应存货跌价准备。
在产品	会计政策：可变现净值根据所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。 具体方法：报告期内，公司根据相关产成品的跌价情况，判断对应的在产品是否存在跌价迹象，进行跌价减值测试并计提相应存货跌价准备。此外，由于库龄超过 2 年的在产品，其变现的可能性较低，出于谨慎考虑，公司对库龄超过 2 年的在产品全额计提存货跌价准备。
库存商品	会计政策：可变现净值根据该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定。 具体方法：为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。此外，由于近效期在 6 个月内（含 6 个月）的药品变现的可能性较低，出于谨慎考虑，公司对近效期在 6 个月内（含 6 个月）的药品全额计提存货跌价准备。

报告期各期末，公司在结合存货盘点、库龄分析的基础上，对存货进行减值测算，并计提相应的存货跌价准备，具体如下：

单位：万元

期间	存货类别	存在跌价迹象的存货 账面余额	预计可变现净值	跌价计提
2020.9.30	原材料	230.99	170.31	60.68
	在产品	22.42	-	22.42
	库存商品	87.14	39.80	47.34
	小计	340.54	210.11	130.43
2019.12.31	原材料	78.25	52.25	26.00
	在产品	58.78	-	58.78
	库存商品	108.00	91.18	16.82
	小计	245.02	143.43	101.59
2018.12.31	原材料	80.11	53.99	26.12
	在产品	51.47	-	51.47
	库存商品	70.34	49.29	21.04
	小计	201.91	103.28	98.63
2017.12.31	原材料	58.88	41.06	17.83

期间	存货类别	存在跌价迹象的存货 账面余额	预计可变现净值	跌价计提
	在产品	-	-	-
	库存商品	51.33	43.04	8.29
	小计	110.21	84.10	26.11

报告期内，由于公司不存在产品大量滞销、产品价格大幅下降等情况，因此，公司库存商品不存在大额跌价的情形。报告期各期末，公司产成品的结存金额分别为 2,184.22 万元、2,203.26 万元、2,258.99 万元、2,343.94 万元，计提的跌价准备金额分别为 8.29 万元、21.04 万元、16.82 万元、47.34 万元，公司的产成品跌价计提金额和比例较小。

此外，由于公司的产成品跌价计提金额和比例较小，且计提跌价的产成品对应的中药材和在产品可用于多种产成品生产，公司各类中药材和在产品无明显的减值迹象，因此，报告期各期末公司对中药材、在产品存货跌价准备计提金额较小。

（2）公司存货跌价计提方法是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 1 号——存货》规定：“资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。”报告期内，公司存货跌价的计提方式符合《企业会计准则》。

（3）公司存货跌价计提方法是否与同行业可比公司一致

由于可比同行业上市公司佐力药业、方盛制药、羚锐制药和珍宝岛并未披露其存货跌价准备的具体执行方式，且其存货类型与公司存在差异，因此，对比公司存货跌价准备具体执行方式以及各类存货跌价计提情况，与其他同行业可比公司安庆回音必制药股份有限公司的差异。

根据安庆回音必制药股份有限公司公开披露信息，其存货跌价准备的计提政策和具体执行方法如下：

“公司存货跌价准备的计提政策为：资产负债表日按成本与可变现净值孰低

计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

（1）产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

（2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

（3）存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

（4）资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

公司存货跌价准备的具体执行方法为：对原材料和库存商品中的近效期 3 个月内的药品全额计提跌价准备，近效期 6 个月以内的药品按 50%计提跌价准备；非近效期原材料和库存商品，资产负债表日按成本与可变现净值差额计提存货跌价准备。”

公司与同行业可比公司安庆回音必制药股份有限公司均在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量的原则确认存货价值，并对成本高于其可变现净值的存货计提存货跌价准备。此外，公司与可比同行业公司安庆回音必制药股份有限公司在具体执行的过程中，均考虑近效期对存货跌价的影响，因此，公司与同行

业可比公司安庆回音必制药股份有限公司存货跌价计提方法无明显差异。

报告期各期末，公司与同行业可比公司安庆回音必制药股份有限公司对各类存货的跌价计提情况具体如下：

期间	公司简称	原材料跌价计提比例	在产品跌价计提比例	库存商品跌价计提比例
2020.9.30	回音必	0.21%	0.00%	7.04%
	发行人	2.38%	1.71%	2.02%
2019.12.31	回音必	0.16%	0.00%	9.30%
	发行人	1.10%	4.00%	0.74%
2018.12.31	回音必	0.74%	0.00%	7.52%
	发行人	1.23%	3.37%	0.96%
2017.12.31	回音必	0.00%	0.00%	3.78%
	发行人	0.78%	0.00%	0.38%

从上表可知，公司对原材料、在产品跌价计提比例较小，与同行业可比公司安庆回音必制药股份有限公司并无明显差异。

综上，存货跌价准备计提情况与同行业可比公司无明显差异。

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“十三、资产状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”补充披露。

（二）披露报告期内存货成本的计算方法，存货产成品中单位产品成本与报告期结转至主营业务成本中相关产品的单位成本情况，分析单位成本是否存在较大变动或差异，如是，请分析原因及合理性。

报告期内，公司产品的成本发出的计价方法为加权平均法。报告期内，公司主要产品产成品中单位成本与结转至主营业务成本中的单位成本对比如下：

1、消炎利胆片

报告期内，公司消炎利胆片期末结存单位成本与结转至主营业务成本中的单位成本统计情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
销量（万片）①	49,810.83	76,702.04	69,472.76	70,866.36

主营业务成本（万元）②	2,023.20	2,922.02	2,465.16	2,532.85
结存数量（万片）③	8,204.93	5,545.19	15,381.10	18,807.74
结存金额（万元）④	332.39	255.52	583.79	699.82
结转至主营业务成本的单位成本（元/片）②/①	0.0406	0.0381	0.0355	0.0357
期末结存单位成本（元/片）④/③	0.0405	0.0461	0.0380	0.0372

公司消炎利胆片产成品期末结存单位成本与销售过程中结转至主营业务成本的单位成本无异常波动，二者之间不存在较大差异。

2、胆石通胶囊

报告期内，公司胆石通胶囊期末结存单位成本与结转至主营业务成本中的单位成本统计情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
销量（万粒）	2,617.67	4,148.39	3,915.40	4,517.08
主营业务成本（万元）	282.75	486.18	454.62	489.75
结存数量（万粒）	1,064.98	883.66	1,394.87	834.29
结存金额（万元）	113.47	100.34	167.96	94.53
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/粒）	0.1065	0.1135	0.1204	0.1133

公司胆石通胶囊期末结存单位成本与销售过程中结转至主营业务成本的单位成本无异常波动，二者之间不存在较大差异。

3、参芪降糖片

报告期内，公司参芪降糖片期末结存单位成本与结转至主营业务成本中的单位成本统计情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
销量（万片）	13,026.21	13,483.96	15,587.21	9,479.90
主营业务成本（万元）	541.40	648.67	725.91	367.69
结存数量（万片）	5,344.37	7,712.69	2,416.03	5,339.96
结存金额（万元）	218.14	328.04	122.10	262.40
结转至主营业务成本	0.0416	0.0481	0.0466	0.0388

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
的单位成本（元/片）				
期末结存单位成本（元/片）	0.0408	0.0425	0.0505	0.0491

公司参芪降糖片期末结存单位成本与销售过程中结转至主营业务成本的单位成本无异常波动，二者之间不存在较大差异。

4、苦木注射液

报告期内，公司苦木注射液期末结存单位成本与结转至主营业务成本中的单位成本统计情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
销量（万支）	748.86	2,484.00	2,106.33	1,571.18
主营业务成本（万元）	189.93	610.37	484.58	317.49
结存数量（万支）	304.21	615.83	748.28	378.91
结存金额（万元）	79.09	143.77	183.60	81.59
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

公司苦木注射液期末结存单位成本与销售过程中结转至主营业务成本的单位成本无异常波动，二者之间不存在较大差异。

5、妇炎平胶囊

报告期内，公司妇炎平胶囊期末结存单位成本与结转至主营业务成本中的单位成本统计情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
销量（万粒）	1,325.56	2,036.29	2,453.61	1,562.91
主营业务成本（万元）	114.26	184.42	186.71	110.97
结存数量（万粒）	364.36	1,213.69	310.31	935.17
结存金额（万元）	31.29	104.20	27.28	68.53
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

公司妇炎平胶囊期末结存单位成本与销售过程中结转至主营业务成本的单位成本无异常波动，二者之间不存在较大差异。

6、归脾液

报告期内，公司归脾液期末结存单位成本与结转至主营业务成本中的单位成本统计情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
销量（万支）	455.98	796.47	697.02	717.92
主营业务成本（万元）	312.47	540.43	452.39	460.77
结存数量（万支）	30.15	292.14	30.82	63.64
结存金额（万元）	20.98	195.38	19.79	39.83
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

公司归脾液期末结存单位成本与销售过程中结转至主营业务成本的单位成本无异常波动，二者之间不存在较大差异。

7、固精补肾丸

报告期内，公司固精补肾丸期末结存单位成本与结转至主营业务成本中的单位成本统计情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
销量（万粒）	796.82	4,085.48	3,422.95	7,163.88
主营业务成本（万元）	23.61	110.24	96.65	196.70
结存数量（万粒）	1,628.28	2,428.05	1,583.25	1,263.45
结存金额（万元）	46.84	70.53	39.99	34.47
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

公司固精补肾丸期末结存单位成本与销售过程中结转至主营业务成本的单位成本无异常波动，二者之间不存在较大差异。

8、健儿清解液

报告期内，公司健儿清解液期末结存单位成本与结转至主营业务成本中的单位成本统计情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
销量（升）	53,366.26	104,887.73	136,345.99	85,026.02
主营业务成本（万元）	334.68	588.43	659.19	398.53
结存数量（升）	15,100.20	18,889.86	18,816.27	26,408.09
结存金额（万元）	100.90	113.46	90.04	111.99
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

公司健儿清解液期末结存单位成本与销售过程中结转至主营业务成本的单位成本无异常波动，二者之间不存在较大差异。

9、口罩

报告期内，公司口罩期末结存单位成本与结转至主营业务成本中的单位成本统计情况如下：

项目	2020 年 1-9 月
销量（万个）	4,389.37
主营业务成本（万元）	2,308.08
结存数量（万个）	885.06
结存金额（万元）	341.65
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

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“（八）主要产品单位生产成本和营业成本对比情况”补充披露。

（三）披露报告期各期末不同库龄存货的期后结转情况，采购与存货结转变动趋势是否一致。

1、披露报告期各期末不同库龄存货的期后结转情况

公司存货的类别分为原材料、在产品和产成品三大类，报告期内，公司各类存货的期后结转情况如下：

（1）原材料

①2017 年末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2018 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	1,583.60	1,436.40	90.70%
1-2 年	709.65	199.74	28.15%
2-3 年	-	-	-
3 年以上	-	-	-
合计	2,293.25	1,636.14	71.35%

②2018 年末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2019 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	1,469.18	1,348.99	91.82%
1-2 年	147.2	112.33	76.31%
2-3 年	509.91	123.10	24.14%
3 年以上	-	-	-
合计	2,126.29	1,584.42	74.52%

③2019 年末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2020 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	1,812.81	1,660.08	91.57%
1-2 年	120.19	92.32	76.81%
2-3 年	34.87	24.34	69.81%
3 年以上	386.81	88.01	22.75%

库龄	期末结存金额	截至 2020 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
合计	2,354.68	1,864.75	79.19%

④2020 年 9 月末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2020 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	2,054.31	1,109.78	54.02%
1-2 年	152.73	42.97	28.13%
2-3 年	27.87	0.52	1.88%
3 年以上	309.33	2.34	0.76%
合计	2,544.24	1,155.61	45.42%

公司产品种类较多，在 2016 年储备了较多品种所需的中药材，而自 2017 年起重点发展主要品种，导致非主要品种生产逐步减少，领用相关中药材数量较少，部分中药材库龄较高，报告期各期末公司库龄在 1 年以上的中药材账面余额分别为 672.81 万元、633.53 万元、511.45 万元、406.87 万元，计提的跌价金额分别为 17.83 万元、19.75 万元、21.96 万元、55.11 万元。

2020 年 9 月末，公司库龄在 3 年以上的原材料金额为 309.33 万元，其中羚羊角、龟板、罂粟壳、蝉蜕合计金额为 120.93 万元，该类中药材相对稀缺和珍贵，对于公司具有储藏价值，不存在减值情况。同时随着公司业务逐步发展，公司非主要品种亦存在生产和销售需求，因此虽然该部分原材料库龄较长，但公司定期针对库龄较长的中药材进行复验，复验合格后经质量管理部门批准放行并在复验期内的中药材方可使用，若复验不合格，公司将按照报废处理，同时针对原材料跌价情况，公司于报告期各期末在综合考虑其可变现净值和药材市场价值波动的情况下，对其进行单独的跌价测试并按准则要求计提存货跌价准备。

(2) 在产品

①2017 年末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2018 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	2,020.64	1,999.23	98.94%

1-2 年	95.99	44.52	46.38%
2-3 年	-	-	-
3 年以上	-	-	-
合计	2,116.63	2,043.75	96.56%

②2018 年末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2019 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	1,454.33	1,403.63	96.51%
1-2 年	21.41	4.49	20.97%
2-3 年	51.47	9.61	18.67%
3 年以上	-	-	-
合计	1,527.21	1,417.73	92.83%

③2019 年末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2020 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	1,359.92	1,308.91	96.25%
1-2 年	50.7	45.66	90.06%
2-3 年	16.92	4.13	24.42%
3 年以上	41.86	37.27	89.03%
合计	1,469.40	1,395.97	95.00%

④2020 年 9 月末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2020 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	1,238.29	1,047.03	84.55%
1-2 年	51.01	10.75	21.07%
2-3 年	5.04	-	-
3 年以上	17.38	-	-
合计	1,311.72	1,057.77	80.64%

公司在产品库龄主要在 1 年以内，报告期各期末 1 年以上的在产品账面余额分别为 95.99 万元、72.88 万元、109.48 万元、73.43 万元，占在产品账面余额的

比例分别为 4.54%、4.77%、7.45%、5.60%。

报告期末，公司库龄在 3 年以上在产品主要系公司 2016 年生产的复方丹参片、四藤片、珍杉理胃片、妇炎平散等产品的在产品，因公司 2017 年起重点发展主要品种，上述在产品领用量较少，但随着报告期内陆续领用结转，2020 年 9 月末库龄在 3 年以上在产品金额为 17.38 万元，公司对库龄 2 年的在产品全额计提跌价。

2020 年 9 月末，公司库龄在 1-2 年的在产品主要系公司生产的复方藿香片、珍杉理胃片、固精补肾丸等产品的在产品，因新冠肺炎疫情影响上述在产品领用较少。

（3）产成品

①2017 年末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2018 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	2,182.02	2,176.16	99.73%
1-2 年	2.20	2.20	100.00%
2-3 年	-	-	-
3 年以上	-	-	-
合计	2,184.22	2,178.36	99.73%

②2018 年末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2019 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	2,197.40	2,122.44	96.59%
1-2 年	5.86	5.86	100.00%
2-3 年	-	-	-
3 年以上	-	-	-
合计	2,203.26	2,128.30	96.60%

③2019 年末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2020 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	2,184.02	1,964.43	89.95%
1-2 年	74.96	67.16	89.59%
2-3 年	-	-	-
3 年以上	-	-	-
合计	2,258.98	2,031.59	89.93%

④2020 年 9 月末

单位：万元

库龄	期末结存金额	截至 2020 年 12 月 31 日 结转金额	结转比例
1 年以内	2,116.56	1,662.67	78.56%
1-2 年	219.59	90.38	41.16%
2-3 年	7.80	0.50	6.41%
3 年以上	-	-	-
合计	2,343.95	1,753.55	74.81%

公司库存商品库龄主要在 1 年以内，2020 年 9 月末，公司库龄在 1 年以上的库存商品金额较大，主要系新冠肺炎疫情影响补益类产品例如固精补肾丸、脑力宝、补中益气合剂等产品销售数量下降。

2、公司原材料采购与存货结转变动情况

报告期内，公司原材料采购和存货结转的变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
采购金额	6,133.70	6,833.78	6,157.00	6,803.29
结转金额	5,944.13	6,605.40	6,323.96	7,430.42

从上述内容可知，报告期内，公司原材料采购和存货结转变动趋势一致。

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“十三、资产状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”补充披露。

（四）结合同行业可比公司各类存货的跌价准备计提方法，分析并披露发行人存货跌价准备计提标准是否符合行业惯例。

公司存货的类别分为原材料、在产品和产成品三大类，报告期各期末，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。其中，可变现净值具体确认方法如下：

存货类别	可变现净值的具体确认方法
原材料	会计政策：对可用于出售的原材料，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；对用于生产加工的原材料，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值 具体方法：针对中药材，报告期内，公司根据相关产成品的跌价情况，判断对应的中药材是否存在跌价迹象，进行跌价减值测试并计提相应存货跌价准备。此外，公司出于谨慎考虑，对于库龄超过 1 年且未领用的中药材，结合市场公开信息判断是否存在跌价迹象，进行跌价减值测试并计提相应存货跌价准备。
在产品	会计政策：可变现净值根据所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。 具体方法：报告期内，公司根据相关产成品的跌价情况，判断对应的在产品是否存在跌价迹象，进行跌价减值测试并计提相应存货跌价准备。此外，由于库龄超过 2 年的在产品，其变现的可能性较低，出于谨慎考虑，公司对库龄超过 2 年的在产品全额计提存货跌价准备。
库存商品	会计政策：可变现净值根据该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定。 具体方法：为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。此外，由于近效期在 6 个月内（含 6 个月）的药品变现的可能性较低，出于谨慎考虑，公司对近效期在 6 个月内（含 6 个月）的药品全额计提存货跌价准备。

同行业可比公司存货跌价准备的计提方法如下：

公司简称	存货跌价准备计提方式
佐力药业	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。其中： （1）产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值； （2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
方盛制药	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中

公司简称	存货跌价准备计提方式
	以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
羚锐制药	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
珍宝岛	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。
回音必	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。 在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 （1）产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 （2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 （3）存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。 （4）资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。 公司存货跌价准备的具体执行方法为：对原材料和库存商品中的近效期 3 个月内的药品全额计提跌价准备，近效期 6 个月以内的药品按 50%计提跌价准备；非近效期原材料和库存商品，资产负债表日按成本与可变现净值差额计提存货跌价准备。
锦波生物	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中

公司简称	存货跌价准备计提方式
	以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。公司存货跌价准备的具体执行方法为：公司对3个月内到期的存货全额计提跌价准备，对超过有效期的存货，全额计提存货跌价准备及时报废处理。

由于可比同行业上市公司佐力药业、方盛制药、羚锐制药和珍宝岛并未披露其存货跌价准备的具体执行方式，因此，对比公司存货跌价计提方法与其他同行业可比公司安庆回音必制药股份有限公司、山西锦波生物医药股份有限公司的差异。

公司与同行业可比公司均在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量的原则确认存货价值，并对成本高于其可变现净值的存货计提存货跌价准备。此外，公司与可比同行业公司安庆回音必制药股份有限公司、山西锦波生物医药股份有限公司在具体执行的过程中，均考虑近效期对存货跌价的影响。因此，公司存货跌价准备计提方法与同行业可比公司不存在明显差异，符合行业惯例。

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“十三、资产状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”补充披露。

（五）分析并披露发行人存货周转率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

报告期各期，公司的存货周转率分别为 1.34 次、1.44 次、1.47 次和 1.33 次，与同行业可比公司对比如下：

单位：次

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
佐力药业	1.16	1.34	1.07	1.48
方盛制药	1.63	1.49	1.49	2.07
羚锐制药	1.32	1.60	1.43	1.17
珍宝岛	0.80	1.27	0.64	1.04
行业平均	1.22	1.43	1.16	1.44
万年青制药	1.33	1.47	1.44	1.34

佐力药业存货周转率较低，主要系佐力药业的生产工艺中，乌灵菌粉的生产需要菌种培养、发酵、过滤、干燥、粉碎等生产工艺，导致佐力药业生产周期较长，存货周转速度较慢。

方盛制药存货周转率较高，主要系方盛制药存货管理较为完善，与同行业其他公司对比，方盛制药的存货周转速度较快。

公司存货周转率与羚锐制药不存在明显差异。

珍宝岛存货转率较低，主要系珍宝岛的采购具有集中性的特点，为了保证生产，防止原材料价格上涨导致生产成本的增加，珍宝岛期末库存原材料价值较大，与同行业其他公司对比，珍宝岛的存货周转速度较慢。

报告期内，公司存货周转率均处于同行业公司可比区间范围内，变动趋势与行业平均一致。

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“十三、资产状况分析”之“（四）资产周转能力分析”补充披露。

（六）说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，包括盘点时间、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否对发出商品实施盘点或其他替代程序、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况。

1、报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况

申报会计师对公司 2019 年末、2020 年 9 月末的存货实施了监盘程序，具体监盘时间、地点以及人员情况如下：

存货时点	监盘范围及品种	监盘地点	监盘时间	监盘人员
2019 年末	原材料、在产品、库存商品	广东省汕头市金平区潮汕路金园工业区 16 片区 08 号提取车间、固体车间、针剂车间、液剂车间、原料仓、成品仓	2019.12.30、2019.12.31	会计师、券商
2020 年 9 月末	原材料、在产品、库存商品	广东省汕头市金平区潮汕路金园工业区 16 片区 08 号提取车间、固体车间、	2020.9.29	会计师、券商

		针剂车间、液剂车间、原料仓、成品仓		
--	--	-------------------	--	--

注：由于申报会计师承接项目的时间为 2019 年，因此未对 2017 年末、2018 年末的存货盘点进行监盘，但已对 2017 年末、2018 年末存货监盘执行了替代程序。

（1）申报会计师对存货实施的监盘程序如下：

盘点开始前：

①了解公司存货盘存制度及相关的内部控制制度并评价相关制度及程序的有效性；

②获取公司盘点计划，评价公司盘点工作安排是否合理，盘点的范围是否已涵盖已获悉的全部存放地点；

③根据公司的盘点计划，以“财务+中介机构+仓管”的配置安排相应的监盘人员，并编制相关的监盘计划；

④盘点开始前获取公司的库存明细表，并要求公司停止收发货物。

盘点过程中：

①观察不同类别的存货是否有序摆放，能否确保盘点计划的实施；

②观察盘点人员是否按照盘点计划执行盘点，确定盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况，所有应盘点的存货是否均已盘点；

③关注存货的状况，是否存在破损、霉变以及过期的存货，询问盘点人员是否已经恰当区分所有毁损、残次、过期的存货；

④盘点过程中实行“从表到实物、从实物到表”的双向抽盘，并随机抽取样本进行称重或开箱检查核对。

盘点结束后：

①收集所有的经公司确认的盘点表，确保所有存货均已盘点，对于盘点过程中发现的差异，获取公司差异汇总表并关注公司的处理措施；

②根据监盘计划的实施情况，以及监盘过程中发现的问题，编制存货监盘小结。

（2）监盘比例

申报会计师对 2019 年末、2020 年 9 月末存货的监盘比例如下：

单位：万元

时点	存货类别	账面原值	盘点金额	盘点比例	是否存在差异
2020 年 9 月末	原材料	2,544.24	2,544.24	100.00%	否
	在产品	1,311.71	1,311.71	100.00%	否
	库存商品	2,343.94	2,022.27	86.28%	否
	小计	6,199.89	5,878.22	94.81%	-
2019 年末	原材料	2,354.67	2,354.67	100.00%	否
	在产品	1,469.40	1,469.40	100.00%	否
	库存商品	2,258.99	2,117.74	93.75%	否
	小计	6,083.06	5,941.80	97.68%	-

申报会计师对 2019 年末、2020 年 9 月末存货监盘比例较高。

（3）监盘结果

报告期内，发行人存货盘点情况正常，不存在重大盘盈盘亏情况。通过对存货实施监盘，可以确认存货的存在认定，抽盘结果与账面记录一致。

申报会计师针对公司 2017 年期末、2018 年期末存货监盘执行了替代程序：通过访谈相关人员和检查公司 2017 年末、2018 年末自盘表对公司的存货内控制度进行评估；检查存货的出入库明细表以及出入库单据及相关资料，对公司 2017 年末、2018 年末存货余额进行检查。

2、对发出商品监盘执行的替代程序

针对报告期内发出商品的盘点，申报会计师执行了以下替代程序：

（1）获取公司物流部门的运输台账，对比货物发运明细与销售明细是否存在差异，并核查运输台账登记的客户签收期间与销售明细表确认收入的期间是否存在差异；

（2）对公司主要的承运商进行访谈，了解公司货物运输的主要流程，并获取承运商的运输台账，核查运输台账的发货时间、收货人签收时间与公司的运输台

账是否存在差异；

(3) 获取公司各期期末以及次年期初的客户签收单并进行截止性测试；

(4) 对公司的主要客户进行函证，确认公司发出的货值及本期客户签收的金额。

(七) 说明盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，存货账面价值的确认方法，监盘人员是否具有判断公司存货是否变质的专业能力、未利用专家工作的原因及合理性，执行的核查或审计程序是否足够支撑核查或审计结论、是否符合《审计准则》和《审计准则问题解答第3号——存货监盘》的要求。

1、辨认存货的真实性、可使用性，存货账面价值的确认方法

申报会计师主要通过监盘的方式，对存货的真实性、可使用性进行确认。2019年末、2020年9月末，申报会计师对存货的监盘比例如下：

单位：万元

时点	存货类别	账面原值	盘点金额	盘点比例	是否存在差异
2020年9月末	原材料	2,544.24	2,544.24	100.00%	否
	在产品	1,311.71	1,311.71	100.00%	否
	库存商品	2,343.94	2,022.27	86.28%	否
	小计	6,199.89	5,878.22	94.81%	-
2019年末	原材料	2,354.67	2,354.67	100.00%	否
	在产品	1,469.40	1,469.40	100.00%	否
	库存商品	2,258.99	2,117.74	93.75%	否
	小计	6,083.06	5,941.80	97.68%	-

公司的存货主要包括原材料、在产品和产成品，在监盘过程中，监盘人员确认存货的真实性、可使用性的方式主要系：

(1) 原材料：监盘过程中，监盘人员对原材料的真实性、可使用性的检查，主要包括以下三个程序：①监盘人员核对原材料的标签与仓库台账纪录的品名是否一致，确认监盘的原材料品种与仓库台账能够匹配；②观察监盘的原材料的外观，确认监盘的原材料外观与描述一致，以及通过观察原材料的外观确认原材料是否出现霉变、受潮等迹象；③监盘过程中，对原材料进行随机抽样称重，核对

称重的重量与仓库台账记录是否一致。

(2) 在产品：监盘过程中，监盘人员对在产品的真实性、可使用性的检查，主要包括以下三个程序：①监盘人员核对在产品的标签与仓库台账纪录的品名是否一致，确认监盘的在产品品种与仓库台账能够匹配；②观察监盘的在产品的外观，确认监盘的在产品外观与描述一致；③随机抽查公司的生产记录，确认在产品真实领用，以及公司的质检记录，确认在产品的质量是否满足生产要求。

(3) 库存商品：监盘过程中，监盘人员对库存商品的真实性、可使用性的检查，主要包括以下三个程序：①监盘人员核对库存商品的标签与仓库台账纪录的品名是否一致，确认监盘的在产品品种与仓库台账能够匹配；②监盘过程中，对库存商品随机抽样开箱检查，核对数量与仓库台账记录是否一致；③监盘过程中，检查库存商品的有效期，确认是否存在过期的货物。

公司已经建立了较为完备的内控制度，相关制度覆盖了从原材料采购入库、领用，产成品入库、发货等实物流转和保管的各个环节。根据GMP管理的相关规定，公司要求各类原材料、产品入库时均需进行检验，检验合格后入库。因此监盘人员主要通过检查实物状态和检验记录等方式确认存货的可使用性。

监盘人员通过确认存货的真实性、存货的数量与账面数量的差异以及存货状态是否出现变质或其他跌价迹象等方式，确认存货的价值。

2、监盘人员是否具有判断公司存货是否变质的专业能力、未利用专家工作的原因及合理性

公司的存货基本系市场较为常见的品种，且各类存货对贮存环境并无严苛的要求，通常在干燥、通风、阴凉等环境下就能正常贮存。公司在经营管理过程中，对存货流转的各个环节均制定了相应的质量控制制度：在存货采购、生产环节，公司要求对各类入库的原材料、在产品 and 产成品进行质量检测，检测合格后方可放行入库；在存货的日常贮存过程中，公司根据各类存货的特质，对存货的贮存环境进行了相应的规定，并在规定的内存存货物；对于长期保存的中药材和在产品，公司规定了相应的复验周期，定期检验存货的质量是否满足生产要求，对于不满足要求的存货进行报废处理。

在日常的盘点过程中，公司考虑可能发生的变质现象，有针对的制定了各类变质迹象的判断方式，具体如下：

变质现象	现象描述	判断方式
虫蛀	药材经虫蛀后，有的形成蛀洞，有的被毁成蛀粉，破坏性强	检查货物四周有无虫丝、蛀粉，若发现有虫丝、蛀粉，应立即通知质量部检查，根据检查结果及时采取处理措施
霉变	大气中存在大量的霉菌孢子，散落在药材的表面上，在一定条件下，即萌发菌丝，分泌酵素，溶蚀药材的内部组织，使之腐坏变质，失去药效	检查货物是否受潮，检查货物内部是否发热，同时特别注意货物四周或接近墙壁等易受潮的部位
变色	各种药材都有固定的色泽，色泽是药材品质的标志之一，如药材贮存不当，可使变质而色泽改变	观察色泽是否发生改变
走油	又称“泛油”，是指某些药材的油质泛出药材表面，或药材受潮、变色、变质后表面泛出油状样物质	检查包装是否密闭，检查货物内部是否发热或闷蒸，如发现这类情况应立即通知质量部检查，根据检查结果及时采取处理措施
风化	有些矿物药容易风化失水，使药物外形改变，成分流失，功效减弱	检查货物四周的货色有无变化，包装是否潮解，有无析出粉末
自燃	如果药材贮藏不当，可能致药材自燃风险	检查货物内部是否发热或闷蒸

由于公司的存货基本系市场较为常见的品种，各类存货对贮存环境并无严苛的要求，且公司的质量管理比较完善，在判断公司内部质量控制有效的情况下，监盘人员在监盘过程中并未利用外部专家工作，而是通过观察存货是否存在变质迹象并结合公司的检测记录的方式，判断存货是否变质。

此外，公司于 2021 年 1 月聘请汕头市药业商会的外部专家对公司存货的质量进行检查，专家通过实地检查存货储存情况、检查存货外观性状、随机抽检并与质检记录对照等方式，确认存货质量能够满足公司生产的要求。

申报会计师认为，监盘过程中执行的核查、审计程序足够支撑核查、审计结论、符合《审计准则》和《审计准则问题解答第 3 号——存货监盘》的要求。

16. 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，核查并说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）对前员工担任股东或管理层的经销商、供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方等关键主体或关键人员资金流水核查情况，除正常业务往来外，是否存在其他资金流水。

（3）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（4）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

一、回复说明

(一) 对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况,包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

1、资金流水的核查范围、账户数量、取得方法及完整性情况

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54的要求,申报会计师对报告期内发行人及其主要相关方等开立或控制的共计135个银行账户进行了核查,具体情况如下:

序号	与发行人关系/职务	核查主体	核查账户数量	资料获取情况
1	发行人	万年青制药、万年青医药、星群海鸣	19	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开立户清单
2	控股股东	金欧健康	5	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开立户清单
3	实际控制人	欧先涛、李映华	11	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
4	控股股东及实际控制人、控制或曾经控制的其他企业,非实际控制人控制的主要股东	华银集团、侨银房地产、奥讯有限、华顿基金、银康管理、合和投资等15个主体	38	报告期内银行账户流水、银行开立户清单、关于银行账户完整的承诺函
5	发行人非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员	非独立董事有陈秀燕、郭红奇、邱茂盛、欧泽庆(已卸任),监事有许爱娜、林可筠(已卸任)、马文霓(已卸任)和柯贝娜,以及财务经理、出纳、采购、销售等关键岗位人员合计19人	62	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
-	合计	-	135	-

2、取得资金流水的方法和核查完整性

（1）取得资金流水的方法

对于发行人的资金流水，申报会计师实地前往发行人各开户银行打印所有已开立账户自 2017 年 1 月 1 日或开户日起至 2020 年 9 月 30 日或注销日止的银行账户交易流水。

对于控股股东、实际控制人及其控制或曾经控制的其他企业、发行人主要股东、非独立董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等银行账户的资金流水，由各方分别去银行打印自 2017 年 1 月 1 日或开户日起至 2020 年 9 月 30 日或注销日止的银行账户交易流水后交给申报会计师。

（2）关于完整性的核查

对于发行人、控股股东及实际控制人控制或曾经控制的其他企业、非实际控制人控制的主要股东等法人主体，申报会计师获得了银行开立户清单等文件进行验证完整性。

对于自然人，申报会计师获取了自然人出具的已提供真实、完整资金流水的承诺，并对报告期内相关人员银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，以确认银行账户的完整性。

3、核查金额重要性水平

（1）法人主体：报告期内，对于发行人流水核查比例为 100%，对发行人控股股东、主要股东、实际控制人控制或曾经控制的其他企业中的法人主体，确定其流水核查的重要性水平为单笔 20 万元。

（2）自然人：报告期内，对于实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员，关键岗位人员，确定其流水核查的重要性水平为单笔 4 万元。

4、核查程序及结论

（1）发行人银行流水核查

① 核查过程

A、申报会计师获取了发行人及其子公司银行开立户清单及信用报告，打印了报告期内发行人所有银行账户（包括注销银行账户）流水，并于报告期末进行银行函证。

B、申报会计师将获取的银行开立户清单与公司财务账簿的银行账户进行核对，并与银行对账单中出现的银行账户进行勾稽，核查是否存在账户清单以外的账户，对发行人及其子公司银行流水与财务明细账进行双向核对。报告期内，核查的公司资金流水流入金额及流出金额占全部发生额的比例均为百分之百。

C、申报会计师将银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的全部客户和供应商名称、主要客户和供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人进行了交叉核查。

D、针对关联交易，申报会计师重点关注发行人与关联方进行的资金往来，通过获取完整的关联方清单，在序时账中进行检索核查发行人是否与关联方有异常往来。

② 核查结论

发行人及其子公司大额资金往来不存在重大异常，与其经营活动、资产购置、对外投资等相匹配，不存在银行账户不受控制或未在财务核算中全面反映的情况，不存在银行开户数量等与业务需要不符的情况。

（2）控股股东银行流水核查

① 核查过程

A、申报会计师获取了发行人控股股东金欧健康银行开立户清单及信用报告，打印了金欧健康报告期内所有银行账户流水。

B、申报会计师将获取的银行开立户清单与其财务账簿的银行账户进行核对，并与银行对账单中出现的银行账户进行勾稽，核查是否存在账户清单以外的账户。

C、申报会计师针对重点关注金欧健康金额 20 万以上的流水明细，将交易对手方名字与发行人客户、供应商名称、主要客户和供应商实际控制人、股东、

董事、监事、高管和法定代表人进行了交叉核查；关注与发行人、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间是否存在异常交易往来。

② 核查结论

控股股东的大额资金往来不存在重大异常，与其经营活动、资产购置、投资活动等相匹配，与发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间不存在大额异常交易往来事项，不存在与发行人客户、供应商的往来情况。

(3) 实际控制人欧先涛和李映华、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（财务经理、出纳、重要采购销售人员）银行流水核查

① 核查过程

A、申报会计师获取了报告期内董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行账户流水，以及上述个人提供的关于银行账户完整性的承诺。

B、申报会计师就金额大于4万以上的流水逐笔进行核查，就资金用途、资金来源、实际归属等情况进行确认。

C、申报会计师针对大额取现、大额支付等异常情形，重点关注资金往来频繁度、合理性并获取相关证据，比对其是否与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人存在大额频繁资金往来；比对其是否与发行人股东、发行人员工等存在大额频繁资金往来。

D、申报会计师针对独立董事，结合对发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等的核查，关注独立董事及其控制或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人及其子公司是否存在大额异常资金往来；结合对发行人主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注独立董事及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人的主要相关方是否存在大额异常资金往来等执行了替代程序。

② 核查结论

发行人实际控制人欧先涛和李映华、董事（不包括独立董事）、监事、高级

管理人员、关键岗位人员（财务经理、出纳、重要采购销售人员）4 万金额以上的流水不存在重大异常，与发行人主要客户、供应商及其实际控制人不存在资金往来，发行人独立董事及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人与发行人不存在大额异常资金往来。

（二）对前员工担任股东或管理层的经销商、供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方等关键主体或关键人员资金流水核查情况，除正常业务往来外，是否存在其他资金流水。

针对上述事项，申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、访谈公司管理层，询问是否存在前员工担任经销商、供应商的股东或管理层的情形；

2、获取公司报告期内主要经销商、供应商清单，将其股东、董事、高级管理人员与公司的历史员工花名册进行比对，核实是否存在公司前员工担任经销商、供应商股东或管理层的情形。

经核查，报告期内发行人不存在前员工担任股东或管理层的经销商、供应商的情况。

（三）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

申报会计师获得了上述公司及个人 135 个银行账户的银行流水，并将上述银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的全部客户和供应商名称、主要客户和供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人进行了交叉核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查，具体核查结果如下：

1、对发行人及其子公司的流水核查情况

申报会计师对发行人银行账户流水主要核查情况如下：

(1) 申报会计师取得发行人的银行开立户清单及征信报告，对发行人报告期内银行账户进行函证；

(2) 申报会计师前往银行打印报告期内发行人及子公司全部 19 个银行账户的银行流水，逐笔核对发行人银行日记账与银行流水记录情况是否一致，核查比例为发生额的 100%；核查发行人与客户、供应商是否存在异常资金往来；对与个人、非客户供应商之间的资金往来进行重点关注；

(3) 交叉比对公司全部客户和供应商名称、主要客户和供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人的名单；

(4) 重点核查了发行人与关联方之间的交易记录，了解相关交易背景及合理性；

(5) 查阅发行人的资金管理等相关制度，对发行人总经理、财务总监进行访谈，了解发行人货币资金收支与审批等资金管理相关内部控制制度的设计及执行情况，并执行控制有效性测试。

经核查，报告期内因控股股东、实际控制人及其控制的其他企业经营需求，2017 年发行人与其存在转贷和资金拆借的财务内控不规范情形，相关资金拆借已于 2017 年底全部结清，公司已按照银行同期贷款利息收取资金占用费 921.44 万元，相关转贷事项已于 2018 年 5 月归还。上述情况，公司组织董事、监事、高级管理人员及财务人员等集中培训，深入学习《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等法律法规的相关规定，并全面健全相关内控制度。具体情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制制度”之“（三）财务内控不规范及整改情况”。

2017 年，发行人子公司万年青医药收到实际控制人欧先涛支付的 109.77 万元，用于偿还万年青医药代垫的房租水电费用。具体情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“2、关联方资金拆借”

除上述事项外，发行人不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情况，发行人及其子公司不

存在异常交易的情形。

2、对实际控制人、发行人主要关联方、董监高及关键岗位人员的核查情况

(1) 上述银行账户清单如下：

序号	名称	与发行人关系	开户行	银行卡号
1、实际控制人				
1	欧先涛	董事长、总经理、实际控制人	工商银行	622208200300049****
2			华兴银行	623113990200000****
3			建设银行	623668332000331****
4			中国银行	66915260****
5			农业银行	622848013088012****
6			浦发银行	621792107325****
7			中国银行	71596558****
8	李映华	实际控制人（欧先涛配偶）	工商银行	622200360210990****
9			农业银行	4403080046003****
10			农业银行	622845008000191****
11			工商银行	200303010100229****
2、其它董事（不含独立董事）、监事、关键岗位人员				
12	陈秀燕	董事、财务总监、董事会秘书	农业银行	622848013831234****
13			工商银行	622210588406****
14			工商银行	622210588406****
15	邱戊盛	董事、副总经理	工商银行	622202200400359****
16	郭红奇	董事	华兴银行	623113660200006****
17			中信银行	621768090133****
18			中信银行	621768090153****
19			民生银行	5000000000008996****
20			建设银行	621700310000571****
21			民生银行	622619170027****
22	欧泽庆	董事（已卸任）、实际控制人之子	农业银行	622848008669977****
23			工商银行	621226360210064****
24			中国银行	621788700000251****
25			华兴银行	623627990200000****

序号	名称	与发行人关系	开户行	银行卡号
26			建设银行	621700332004671****
27	马文霓	监事（已卸任）	农业银行	622848013672446****
28			中国银行	601382220000379****
29			交通银行	622262073000359****
30			工商银行	621723360200539****
31	许爱娜	监事	农业银行	622848013673956****
32			农业银行	622202200300477****
33	柯贝娜	监事	农业银行	622848013831234****
34	林可筠	监事（已卸任）	工商银行	622200200310041****
35			农业银行	622827013781976****
36			华兴银行	623113660200011****
37	黄晓	出纳（已卸任）	工商银行	621226200300688****
38			农业银行	622848142670162****
39			广发银行	622568062101403****
40			中国银行	621756700010818****
41	林艾	出纳	中信银行	621768090489****
42			工商银行	955882200300112****
43			农业银行	622848013859156****
44			华润银行	622363160800711****
45			华兴银行	623113660200011****
46	蔡旭熙	财务经理	农业银行	622848013088016****
47			建设银行	621700310000595****
48			中国银行	456351220090519****
49			中国银行	601382700700026****
50	蔡坚	采购销售人员	建设银行	621700332001595****
51			广发银行	622568052100054****
52			工商银行	622200200310000****
53			工商银行	621756700003069****
54			民生银行	622622170303****
55	詹征	采购销售人员	工商银行	621226430101005****
56			工商银行	621226360201659****
57			建设银行	621700332007135****

序号	名称	与发行人关系	开户行	银行卡号
58			工商银行	621288360200123****
59	万力	采购销售人员（已离职）	工商银行	622208100102525****
60			中国银行	621785020000030****
61			建设银行	621700332007658****
62	黄小华	采购销售人员	农业银行	622848347860944****
63			建设银行	621700332004722****
64	张建军	采购销售人员（已离职）	建设银行	621700137000007****
65	林水泉	采购销售人员	农业银行	622848008299137****
66			农业银行	622848175602789****
67			招商银行	621486020420****
68	张昊	采购销售人员	工商银行	130326230120451****
69			徽商银行	621775101200149****
70			建设银行	621700164000980****
71			农业银行	622848067148901****
72	陈灿	采购销售人员	建设银行	621700310401002****
73			工商银行	622210588406****
3、控股股东、主要股东				
74	广东金欧健康科技有限公司	控股股东	中国银行	70685775****
75			建设银行	4405016506010000****
76			农业银行	10010104000****
77			农业银行	4410030104001****
78			华兴银行	80288010003****
79	广东侨银房地产开发有限公司	主要股东、实际控制人控制的企业	农业银行	10010104001****
80			中国银行	73805775****
81	合和投资控股（广州）合伙企业（有限合伙）	主要股东	中信银行	811090101140066****
4、实际控制人控制的企业				
82	广东华银金控集团有限公司	实际控制人控制的企业	广发银行	12110651601000****
83	汕头市华银建筑有限公司	实际控制人控制的企业	工商银行	200302001920008****
84			农业银行	10050104000****
85			农业银行	4410030104001****
86			农业银行	4410030104001****

序号	名称	与发行人关系	开户行	银行卡号
87	广州华顿股权投资基金管理有限公司	实际控制人控制的企业	建设银行	4400143004605250****
88	广州华银基金管理股份有限公司	实际控制人控制的企业	中国银行	64446652****
89	汕头市奥讯有限公司	实际控制人控制的企业	农业银行	10010104000****
90			工商银行	200302061920006****
91			华兴银行	80288010004****
92	汕头市华银集团有限公司	实际控制人控制的企业	中国银行	68345775****
93			中国银行	64575773****
94			农业银行	4410030104001****
95			华兴银行	80288010003****
96			华兴银行	80288010003****
97			中信银行	811090101310053****
98			光大银行	5545018800000****
99			交通银行	44500600001880001****
100			华兴银行	80288010003****
101	汕头市华银房地产开发有限公司	实际控制人控制的企业	中国银行	66915775****
102			华兴银行	80288010003****
103			华兴银行	80288010003****
104			民生银行	69949****
105			农业银行	4410030104001****
106			中信银行	811090101270006****
107			交通银行	44500600001880001****
108			华兴银行	80288010003****
109	汕头市华瑞企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	实际控制人控制的企业	农业银行	4410030104001****
110	汕头市银康企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	实际控制人控制的企业	农业银行	4410030104001****
111	广州市融康医药科技有限公司	实际控制人控制的企业	中国银行	70296643****
112	汕头市协丰创业投资管理有限公司	实际控制人控制的企业	农业银行	10010104001****
113	广州华银一号基金合伙企业（有限合伙）	实际控制人控制的企业	浦发银行	8215007880110000****
114			浦发银行	8215007880100000****
115			浦发银行	8215007880130000****

序号	名称	与发行人关系	开户行	银行卡号
116	汕头市金美物业管理有限公司	实际控制人控制的企业	农业银行	4410050104001****

（2）申报会计师的具体核查程序

①申报会计师获取了上述 116 个银行账户的银行流水，并取得银行流水真实、完整的承诺函以及法人主体的银行开立户清单；

② 对上述法人主体单笔 20 万元的流水记录，并要求相关企业提供凭证进行核对；

③ 对上述自然人单笔 4 万元的流水记录逐笔核查，并要求相关人员提供交易合同、消费记录等证据进行核对，了解相关交易背景及合理性；

④ 交叉比对公司全部客户和供应商名称，主要客户、供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人的名单；

⑤ 重点核查了控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、公司主要股东、董监高、关键岗位人员之间的交易，了解相关交易背景及合理性。

（3）具体核查结果

① 个人账户大额收付情况

2017 年 8 月，实际控制人欧先涛向发行人子公司万年青医药支付 109.77 万元，用于偿还万年青医药代垫的房租水电费用。

除上述情形外，报告期内，上述个人账户的大额资金收付（银行流水单笔收支≥20 万元）主要包含个人账户和家庭内部互转、实际控制人与其控制的其他企业之间周转往来、亲戚朋友间往来款、日常消费、子女教育费用、购置房产车辆、理财和股权投资等内容。具体情况如下：

实际控制人欧先涛

A、2017 年

序号	性质	金额（万元）	事项
1	投资理财	151.00	证券投资

序号	性质	金额（万元）	事项
		-45.00	投资款
2	家庭开支	-248.52	购买广州房产的车库和家俬
3	集团内资金往来	-170.00	与控制的其他企业之间周转往来
4	股东间往来	-130.00	股东黄安土借款用于购买房产，2020年已归还完毕
5	朋友往来	-130.00	林*借款用于购买房产，2019年已归还完毕
		-130.00	张*借款用于购买房产，2019年归还50万元，2020年归还80万元，已归还完毕
		520.00	与朋友资金往来，2018年至今已归还370万元
		100.00	吴耀*归还借款，原借款用于生意周转
		159.34	吴丽*归还借款，原借款用于生意周转

B、2018 年

序号	性质	金额（万元）	事项
1	集团内资金往来	500.00	华兴银行借款，用于控制的企业资金周转
		1,027.00	王**等购房款，代华银集团收取
		-897.00	与控制的其他企业之间周转往来
2	投资理财	-527.00	定期储蓄存单
		-45.00	投资款
3	家庭开支	-36.93	购买广州房产的家俬

C、2019 年

序号	性质	金额（万元）	事项
1	投资理财	36.82	定额储蓄存单到期，归还华兴银行借款500万及其利息后，剩余金额。

D、2020 年 1-9 月

序号	性质	金额（万元）	事项
1	集团内资金往来	20.00	与控制的其他企业之间周转往来

实际控制人李映华

A、2017 年

序号	性质	金额(万元)	事项
1	投资理财	-20.00	购买理财产品
2	实际控制人体系内资金往来	1,360.00	与控制的其他企业之间周转往来, 用于相关股权购买
		-20.09	与控制的其他企业之间周转往来
3	股权投资	-620.00	购买华银集团 10%股权款
		-420.00	购买侨银房地产 10%股权款
		-300.00	购买奥迅有限 10%股权款

B、2018 年

序号	性质	金额(万元)	事项
1	投资理财	20.60	理财产品赎回
		-20.00	购买安邦养老保险

C、2019 年

序号	性质	金额(万元)	事项
1	家庭开支	-20.00	女儿学费及生活费
2	实际控制人体系内资金往来	1,921.28	与实际控制人控制的其他企业之间周转往来
3	股权投资	-1,921.28	银康管理出资款

申报会计师通过访谈相关人员, 查询相关公司银行日记账, 查阅亲戚朋友间往来借款证明、房产车辆购置合同等, 对上述事实予以确认, 不存在异常情形。实际控制人与朋友间往来款未用于发行人生产经营活动, 不存在与发行人供应商、客户往来的情况。

董事、高管、监事

A、董事、高级管理人员陈秀燕

根据对陈秀燕提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查, 报告期内陈秀燕大额交易仅 2 笔, 分别为 2019 年 6 月出资银康管理 39.33 万元, 2020 年 8 月朋友归还借款 26 万元, 后将 26 万元用于购买理财产品。

B、董事、高级管理人员邱戊盛

根据对邱戊盛提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查, 报告期内邱

戊盛大额交易仅 1 笔，为 2019 年 6 月出资银康管理 47.20 万元。

C、董事郭红奇

根据对郭红奇提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查，报告期内郭红奇大额交易共计 711 笔，主要为股权投资、经营自家企业（贵州省可雅内衣有限公司等）、购买投资理财及赎回、家庭开支、朋友亲戚往来款等。其中与发行人及其关联方发生的交易为 2 笔，分别为 2018 年 4 月出资合和投资 54.00 万元，2020 年 7 月从合和投资借款 162.00 万元。

D、监事马文霓

根据对马文霓提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查，报告期内马文霓无大额交易，仅于 2019 年 6 月出资银康管理 11.80 万元。马文霓于 2021 年 1 月离职，其在员工持股平台所持股份已全额转出。

E、监事许爱娜

根据对许爱娜提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查，报告期内许爱娜无大额交易，仅于 2019 年 6 月出资银康管理 7.87 万元。

F、监事柯贝娜

根据对柯贝娜提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查，报告期内柯贝娜无大额交易。

财务经理蔡旭熙及销售人员蔡坚、林水泉、詹征、张昊、万力、张建军、黄小华

A、蔡旭熙

根据对蔡旭熙提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查，报告期内蔡坚大额交易共计 2 笔，均系购买理财产品。

B、蔡坚

根据对蔡坚提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查，报告期内蔡坚大额交易共计 20 笔，均系购买理财产品、夫妻间转款、家庭开支等。

C、林水泉

根据对林水泉提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查,报告期内林水泉大额交易共计 20 笔,理财相关 19 笔,购买汽车 1 笔,2019 年 12 月购买汽车 36.20 万元。

D、詹征

根据对詹征提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查,报告期内詹征大额交易共计 35 笔,主要系主要为投资理财、家庭开支、朋友亲戚往来款等,其中理财相关 15 笔,朋友亲戚间往来 11 笔,为与张艳*、连春*、李申*等之间借款及收还款。

E、张昊

根据对张昊提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查,报告期内张昊大额交易仅 1 笔,为 2019 年 9 月自家生意支出 20.00 万元。

F、万力

根据对万力提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查,报告期内万力无大额交易。

G、张建军

根据对张建军提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查,报告期内张建军无大额交易。

H、黄小华

根据对黄小华提供的所开立及控制的银行账户流水的详细核查,报告期内黄小华无大额交易。

除了上述大额资金收付情形之外,董事、监事、高管、关键岗位人员、主要销售人员、采购人员报告期内其他的主要大额资金收付为投资理财、亲属朋友往来、家庭开支等合理用途。

② 大额取现情况

报告期内，上述个人账户的大额资金取现（银行流水单笔收支≥20 万元）主要包含实际控制人与其控制的其他企业之间周转往来、朋友往来款、日常消费、子女教育费用等内容。

单位：万元

人员	具体事项	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年	说明
欧先涛	实际控制人与其控制的其他公司间周转往来	-	-	-500.00	-170.00	偿还华银集团、华银房地产往来款
	家庭开支	-40.00	-106.70	-20.00	-20.00	家庭开支、子女教育费用
	朋友往来	-	-155.00	-78.00	-	偿还朋友往来款
李映华	实际控制人与其控制的其他公司间周转往来	-	-	-	-20.09	偿还华银集团往来款

申报会计师查阅了交易内容，通过访谈相关人员，查询关联方企业银行日记账，查阅朋友间往来借款证明、消费记录资料等多种方式，对上述事实予以确认，不存在异常情形。

③ 与客户及供应商的大额往来情况

经核查，上述个人账户不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人的往来情况。

④ 与发行人股东、董监高及其他员工的大额往来情况

银康管理系于 2017 年 12 月 14 日成立的发行人持股平台。报告期内存在李映华、欧泽庆向银康管理出资，以及李映华、欧泽庆、邱戊盛、陈秀燕等人取得银康管理分红的情形。除上述情况外，报告期内，实际控制人及其近亲属与发行人股东、董监高及其他员工的大额往来情况如下：

单位：万元

名称	对方名称	对方身份	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年	说明
欧先涛	黄安土	股东	50.00	80.00	-	-130.00	黄安土 2017 年 4 月向欧先涛借款 130 万元用于购买房产，于 2020 年还清。
欧泽庆	钟嘉华	核心技术人员	-	26.75	-	-	股权激励事项，欧

名称	对方名称	对方身份	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年	说明
	陈秀燕	董事、财务总监、董 事会秘书	-	39.33	-	-	泽庆转让持股平台银康管理份额发生的交易款项。
	邱戊盛	董事、副总经理	-	47.20	-	-	
	马文霓 (注)	监事	-	11.80	-	-	股权激励事项, 出资购买持股平台银康管理份额发生的交易款项。
	许爱娜	监事	-	7.87	-	-	股权激励事项, 出资购买持股平台银康管理份额发生的交易款项。
	蔡坚	销售人员	-	7.87	-	-	股权激励事项, 出资购买持股平台银康管理份额发生的交易款项。
	林水泉	销售	-	15.73	-	-	股权激励事项, 出资购买持股平台银康管理份额发生的交易款项。
	蔡旭熙	财务经理	-	11.80	-	-	股权激励事项, 出资购买持股平台银康管理份额发生的交易款项。

注：马文霓于 2021 年 1 月离职，其在员工持股平台所持股份已全额转出。

申报会计师查阅了交易内容，通过对往来方的访谈确认、款项比对、借据、相关交易合同等多种方式，查验了相关交易的真实性，未发现异常情形。

经核查，发行人董事（不包括独立董事）、监事、高管以及关键岗位人员不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额异常资金往来。

⑤ 主要股东、实际控制人控制的其他公司资金往来情况

经核查，报告期内实际控制人控制的其他公司与发行人之前曾存在转贷和资金拆借的财务内控不规范情形，但相关事项已完成整改。具体情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制制度”之“（三）财务内控不规范及整改情况”。除此情形外，发行人与实际控制人控制的关联公司不存在大额异常交易的情形。

（四）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

1、发行人是否存在资金闭环回流

申报会计师根据银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的全部客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人、股东、董监高进行了交叉核对。逐笔检查记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致。若为销售收款，检查交易对方是否为公司真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为公司真实供应商。若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人，检查交易性质是否具备合理性。

经核查，申报会计师认为，发行人不存在资金闭环回流的情况。

2、发行人是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

申报会计师查阅了控股股东、实际控制人、发行人关联方公司、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员（财务经理、出纳、重要采购销售人员）的银行流水，针对部分大额支付检查交易对方是否为供应商及其实际控制人。关注公司与股东、董事、监事、高管等相关重要人员是否存在异常往来。

经核查，申报会计师认为，发行人不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情况。

3、发行人是否存在股份代持

申报会计师核查包括发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的资金流水，确认是否存在大额异常情况；获取发行人股东历年的增资入股资料，包括增资协议、股权转让协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查发行人报告期内是否存在股份代持情形；向所有股东、董监高、股权激励对象等访谈，并获取相关声明，核查是否存在股份代持情形。

经核查，申报会计师认为，发行人不存在股份代持的情况。

4、发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制制度进行了鉴证，出具了《内部控制鉴证报告》，认为：“万年青制药按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2020年9月30日在所有重大方面保持了与财务报表编制相关的有效的内部控制”。

经核查，申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

二、核查意见

申报会计师获取了报告期内发行人及其主要相关方等开立或控制的共计135个银行账户流水、相关企业信用报告、银行开立户清单或关于银行账户完整的承诺函，并对法人主体单笔20万元以上、自然人主体单笔4万元以上的流水进行了逐笔核查；交叉比对公司全部客户和供应商名称、主要客户和供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人的名单，对个人收款、非客户供应商的资金流水进行重点抽查，并要求企业提供凭证进行核对；对上述银行流水中的大额取现、大额收付情况（银行流水单笔收支 ≥ 20 万元）进行了重点关注；重点核查了与关联方、员工的交易记录，了解相关交易背景及合理性；查阅了发行人的资金管理等相关制度，对发行人总经理、财务总监进行了访谈，了解发行人货币资金收支与审批等资金管理相关内部控制制度的设计及执行情况，并执行控制有效性测试。逐笔检查记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致。若为销售收款，检查交易对方是否为公司真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为公司真实供应商。若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人，检查交易性质是否具备合理性。

申报会计师核查后认为：

（一）发行人及其子公司大额资金往来不存在重大异常，与其经营活动、资产购置、对外投资等相匹配，不存在银行账户不受控制或未在财务核算中全面反

映的情况，不存在银行开户数量等与业务需要不符的情况；控股股东的大额资金往来不存在重大异常，与其经营活动、资产购置等相匹配，与发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间不存在大额异常交易往来事项，不存在与发行人客户、供应商往来情况；发行人实际控制人欧先涛和李映华、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员 4 万金额以上的流水不存在重大异常，与发行人主要客户、供应商及其实际控制人不存在资金往来，发行人独立董事及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人与发行人不存在大额异常资金往来；

（二）报告期内，发行人不存在前员工担任股东或管理层的经销商、供应商的情况；

（三）发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人、发行人股东、董监高及其他员工不存在异常大额资金往来；不存在异常大额取现、大额收付情形；上述自然人账户之间不存在大额异常资金往来情形；

（四）发行人不存在资金闭环回流的情况，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形，不存在股份代持。发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。



华兴会计师事务所(特殊普通合伙)

HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址: 福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼
Add: 6-9/F Block B, 152 Hudong Road, Fuzhou, Fujian, China

电话(Tel): 0591-87852574
Http://www.fjhxcpa.com

传真(Fax): 0591-87840354
邮政编码(Postcode): 350003

本页无正文, 为华兴会计师事务所(特殊普通合伙)《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审核问询函的回复》之签章页。

华兴会计师事务所
(特殊普通合伙)



中国福州市

中国注册会计师:



中国注册会计师:



二〇二一年六月八日