

安徽华人健康医药股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
的审核中心意见落实函的回复

中天运[2022]审字第 90046 号附 6 号



中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

JONTEN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

安徽华人健康医药股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
的审核中心意见落实函的回复

深圳证券交易所：

2022 年 5 月 13 日，安徽华人健康医药股份有限公司（以下简称“公司”、“华人健康”或“发行人”）收到贵所下发的《关于安徽华人健康医药股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函[2022]010423 号）（以下简称“《落实函》”）。公司已会同中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“中天运”）及华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”或“保荐机构”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”或“国浩”）进行了认真研究和落实，并按照《第三轮问询函》的要求对所涉及的事项进行了问题回复，现提交贵所，予以审核。

如无特别说明，本审核问询函回复中的简称或名词的释义与《安徽华人健康医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同含义。

本问询函回复的字体说明如下：

审核问询函所列问题	黑体
对问题的回答	宋体
对招股说明书补充披露情况	楷体（加粗）

目录

问题三、关于门店收购。	3
问题四、关于应收账款。	15
问题五、关于 2021 年全年业绩。	25

问题三、关于门店收购。

前次审核问询回复显示：

（1）2018 年 6 月以来，发行人收购安徽知药堂大药房、合肥格宁大药房、芜湖千家惠大药房以及芜湖千方百剂大药房的收购价格低于资产评估价格，低于评估金额 400 万元至 800 万元；

（2）发行人收购医药零售门店及资产分为股权收购和资产收购。股权收购下按照企业合并会计准则处理，确认收购相关商誉；资产收购下不构成业务，确认为长期待摊费用。

请发行人说明：

（1）收购上述药房门店价格低于评估值的原因及合理性，上述被收购方的基本情况；发行人、实际控制人及其关联方与上述门店股东及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

（2）进一步结合疫情影响下门店资产组的经营业绩，说明商誉和长期待摊费用减值准备计提的充分性，并进一步完善相关风险披露。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）收购上述药房门店价格低于评估值的原因及合理性，上述被收购方的基本情况；发行人、实际控制人及其关联方与上述门店股东及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

1、收购上述药房门店价格低于评估值的原因及合理性

（1）收购概况

2018 年 6 月以来，发行人收购安徽知药堂大药房连锁有限公司（以下简称“安徽知药堂”）、合肥格宁大药房连锁有限公司（以下简称“合肥格宁”）、芜湖千家惠大药房连锁有限公司（以下简称“芜湖千家惠”）以及芜湖千方百剂

大药房连锁有限公司（以下简称“芜湖千方百剂”）所属门店及相关资产。具体情况如下：

单位：万元

序号	收购标的	收购日期	门店价款 (A)	存货 (B)	合计价款 (C=A+B)	评估值 (D)	差额 (E=D-C)	差额比例 (E/D)	PS	评估报告
1	安徽知药堂 12 家门店	2018.06	1,226.99	162.29	1,389.28	1,670.00	280.72	16.81%	0.80	万隆评咨字 (2020) 第 60058 号
2	合肥格宁 25 家门店	2018.06	3,161.54	232.68	3,394.22	3,994.00	599.78	15.02%	1.04	万隆评咨字 (2020) 第 60059 号
3	芜湖千家惠 12 家门店	2018.07	1,567.92	193.28	1,761.20	1,892.00	130.80	6.91%	0.85	万隆评咨字 (2020) 第 60039 号
4	芜湖千方百 剂 12 家门店	2018.10	2,556.37	270.00	2,826.37	3,006.00	179.63	5.98%	0.88	万隆评咨字 (2020) 第 60041 号

根据行业惯例，零售药店收购通常以 PS 法确认门店价款，存货需单独计算，两项合计为最终转让款。由上表可知，上述 4 项收购中，评估值与合计转让价款之间的差额约在 130 万元至 600 万元左右，差额比例约在 5%-15%左右。

（2）门店收购价款低于评估值的原因及合理性

①上述收购评估为追溯评估，主要目的为实现收购程序的完整性和规范性，并非用作收购谈判时的作价依据

上述收购发生在 2018 年，2020 年为实现收购程序的完整性和规范性，发行人聘请万隆（上海）资产评估有限公司对历史上单项 1,000 万元以上的重要收购履行追溯评估程序。经追溯评估，发行人历次收购价款均未超过评估值，未损害发行人利益。发行人实施上述收购时，根据行业惯例，按照 PS 法进行定价。上述 4 项收购的 PS 倍数在 0.8-1 左右，符合同行业定价情形，定价具有合理性。

②被收购方以现金方式退出，收益确定性高，不承担未来潜在风险

评估采用收益法，预测期 5 年，评估建立在“宏观经济环境稳定”、“政策无不利变化”、“上下游价格无不利变化”、“经营资质持续有效”、“租赁到期如期续约”、“经营管理及战略方向一致”等假设之上。原团队完全退出门店

资产组的经营管理，既不承担未来可能面临的来自行业政策、市场竞争、收购整合等诸多风险，也不存在业绩对赌的情形。被收购方一次性获得现金对价，资产变现的收益确定性高。因此，上述 4 项收购价款与追溯评估值存在一定差额，具有合理性。

综上所述，发行人收购上述药房门店价格低于追溯评估的评估值具有合理性。

2、上述被收购方的基本情况及与发行人关联关系情况

（1）安徽知药堂

①安徽知药堂的基本情况

公司名称	安徽知药堂大药房连锁有限公司
统一社会信用代码	91340100MA2MQ8MN2T
成立时间	2015 年 9 月 7 日
注册资本	500 万元
法定代表人	崔颢
住所	安徽省合肥市长丰县双凤经济开发区双凤大道西侧（阜阳北路与魏武路交叉口西南侧一号楼彬达大厦）
经营范围	中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品（除疫苗）、预包装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、检测卡、消毒用品、玻璃仪器、玩具、陶瓷制品、五金、隐形眼镜、眼镜、护理液零售；医疗器械（一类、二类、三类）零售与批发；特殊医学用途配方食品、保健食品、农副产品、保健用品、计生用品、化妆品、工艺品、文具、针纺织品、小家电、日用百货销售；验光配镜；卷烟零售；健康理疗；中医养生保健；企业管理咨询；商务信息咨询服务；健康信息咨询；药店管理咨询服务；医疗服务；房屋租赁服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要人员	执行董事兼总经理：崔颢；监事：李群
股权结构	李秀春 53.00%、崔颢 45.00%、李群 2.00%

发行人于 2018 年 6 月收购安徽知药堂旗下 12 家门店资产。在收购前，安徽知药堂股权结构如下：

序号	姓名	持股比例
1	崔颢	25.00%
2	刘金洲	20.00%
3	王连凯	15.00%
4	季春雷	15.00%

序号	姓名	持股比例
5	孙世海	12.50%
6	夏伦传	12.50%
合计		100.00%

经访谈确认、获取交易协议、网络查询股东变动情况等方式；经核查，发行人、实际控制人及其关联方与安徽知药堂股东及其关联方均不存在关联关系或其他利益安排。

（2）合肥格宁

截至本回复出具日，合肥格宁的基本情况如下：

公司名称	合肥格宁大药房连锁有限公司
统一社会信用代码	91340100762756584T
成立时间	2004 年 4 月 19 日
注册资本	95 万元
法定代表人	周岩
住所	安徽省合肥市经济技术开发区意大利工业园内宿舍一
经营范围	许可项目：药品零售；食品经营（销售预包装食品）；保健食品销售；婴幼儿配方乳粉销售；第三类医疗器械经营；烟草制品零售；药品进出口；货物进出口；技术进出口；进出口代理；食品进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；日用百货销售；日用化学产品销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；化妆品零售；针纺织品销售；日用家电零售；消毒剂销售（不含危险化学品）；母婴用品销售；农副产品销售；服装服饰零售；礼品花卉销售；光学仪器销售；住房租赁；眼镜销售（不含隐形眼镜）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
主要人员	执行董事：张群；总经理：周岩；监事：韩珺
股权结构	周岩 95%、张群 5%

发行人于 2018 年 6 月收购合肥格宁旗下 25 家门店资产。在收购前，合肥格宁股权结构如下：

序号	姓名	持股比例
1	安徽华宁医药物流有限公司	95.00%
2	张启菊	5.00%
合计		100.00%

经访谈确认、获取交易协议、网络查询股东变动情况等方式；经核查，发行人、实际控制人及其关联方与合肥格宁股东及其关联方均不存在关联关系或其他利益安排。

（3）芜湖千家惠

截至本回复出具日，芜湖千家惠的基本情况如下：

公司名称	芜湖千家惠大药房连锁有限公司
统一社会信用代码	91340207073929443L
成立时间	2013 年 7 月 23 日
注册资本	100 万元
法定代表人	王振龙
住所	中国（安徽）自由贸易试验区芜湖片区九华北路 175-58 号
经营范围	处方药、非处方药、中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品零售；一类、二类、三类医疗器械销售；保健食品销售；预包装食品兼散装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）销售；中药材收购、销售（国家统管的中药材除外）；消毒用品、计生用品（除专项许可）、保健用品、卫生用品、医用卫生材料及敷料、玻璃仪器、食用农产品、日用品、化妆品销售；医药信息咨询（除医疗），商务信息咨询，广告代理、发布；市场管理咨询、市场调研信息咨询；装卸搬运服务（除道路货运）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要人员	执行董事兼总经理：王振龙；监事：任玉玲
股权结构	王振龙持股 70.00%、任玉玲持股 20.00%、王怡丹持股 10.00%

发行人于 2018 年 7 月收购芜湖千家惠旗下 12 家门店资产。在收购前，芜湖千家惠股权结构如下：

序号	姓名	持股比例
1	王振龙	70.00%
2	任玉玲	20.00%
3	王怡丹	10.00%
合计		100.00%

经访谈确认、获取交易协议、网络查询股东变动情况等方式；经核查，发行人、实际控制人及其关联方与芜湖千家惠股东及其关联方均不存在关联关系或其他利益安排。

（4）芜湖千方百剂

截至本回复出具日，芜湖千方百剂的基本情况如下：

公司名称	芜湖千方百剂大药房连锁有限公司
统一社会信用代码	91340200MA2MQDTK6R
成立时间	2015 年 9 月 2 日
注册资本	200 万元
法定代表人	戴佩森
住所	芜湖市高新区繁纬路 38 号 5#厂房
经营范围	处方药、非处方药、中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品零售；第一类、第二类医疗器械零售；保健食品、预包装食品、化妆品零售；劳保用品、日用百货、办公用品、健身器材、通讯器材、工艺品（除文物）、家用电器、电子产品、消毒产品、母婴用品零售；商务信息咨询，房产信息咨询，健康信息咨询（除医疗）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要人员	执行董事：戴佩森；监事：王九大
股权结构	戴佩森持股 70.00%、王祎枫持股 22.00%、刘宏持股 8.00%

发行人于 2018 年 10 月收购芜湖千方百剂旗下 12 家门店资产。在收购前，芜湖千方百剂股权结构如下：

序号	姓名	持股比例
1	戴佩森	70.00%
2	王祎枫	22.00%
3	刘宏	8.00%
合计		100.00%

经访谈确认、获取交易协议、网络查询股东变动情况等方式；经核查，发行人、实际控制人及其关联方与芜湖千方百剂股东及其关联方均不存在关联关系或其他利益安排。

综上，发行人、实际控制人及其关联方与上述门店股东及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

（二）进一步结合疫情影响下门店资产组的经营业绩，说明商誉和长期待摊费用减值准备计提的充分性，并进一步完善相关风险披露。

1、疫情对门店经营的影响概述

新冠疫情对门店资产组的影响主要来自两方面。

一是针对特定时期内的防疫物资（如 2020 年初的口罩、消毒液等），因市场需求突增，导致货源紧张、价格上涨。

二是因各地级市疫情防控政策存在差异，在管控较严的城市可能出现“一退两抗”药品（退烧类、抗病毒类、抗生素类）销售管控的情形，如须提前取得医院处方、销售实名登记等；当出现阳性病例时，所处街道、社区可能被封控，导致门店阶段性关停。

2、疫情对发行人收购门店资产组的具体影响

2020 年春节前，新冠疫情在武汉首次爆发；2020 年 4 月，武汉疫情得到有效控制，全国性防疫工作取得阶段性胜利。至此之后，国内疫情呈现境外输入为主、局部爆发、区域反复的特点。尤其是 2021 年末的德尔塔变异株、2022 年初的奥密克戎毒株等变异病毒传染性增强，我国广东、浙江、上海、北京等地区防范境外输入的压力较大。现阶段，全国疫情主要以上海市和吉林省两地的规模化疫情为主，两地报告感染者数占全国总数的 95%以上。

除 2021 年下半年收购的南京同和堂 14 家门店外，历史上发行人收购的其他门店资产组全部在安徽省内。在报告期个别时间段（如 2021 年 5 月-8 月），安徽省各级政府对疫情防控政策较为严格；但从总体来看，2020 年至今安徽省疫情未出现大规模、长时间疫情，省内受影响程度相对较轻，疫情风险可控。

报告期内，发行人门店未出现大面积、长时间停业的情形；安徽、江苏南京两地收购门店资产组经营正常，未出现减值迹象。

2、商誉和长期待摊费用减值准备计提的情况

（1）股权收购所形成的商誉减值情况

①报告期内的商誉不存在减值迹象

公司对于企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。报告期各期末，发行人均聘请了专业评估机构，对包含全部商誉在内的资产组或者资产组组合账面价值与可收回金额进行比较，以确定资产组是否发生了减值。商誉减值测试的具体计算过程如下：

A. 2021 年度商誉减值计算过程

单位：万元

项目	芜湖国胜	安庆国胜	亳州国胜	汇达药业
商誉账面余额①	3,539.99	4,637.30	6,823.28	310.00
商誉减值准备余额②	-	-	-	-
商誉的账面价值③=①-②	3,539.99	4,637.30	6,823.28	310.00
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-	1,159.32	1,705.82	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	3,539.99	5,796.62	8,529.10	310.00
资产组的账面价值⑥	6,019.87	1,098.94	1,351.21	3,901.17
包含整体商誉的资产组账面价值⑦=⑤+⑥	9,559.86	6,895.56	9,880.31	4,211.17
资产组预计未来现金流量的现金⑧	11,900.00	7,680.00	11,100.00	5,960.00
是否发生商誉减值	否	否	否	否

注：南京同和堂于 2021 年 9 月被收购，收购时已履行评估程序；截至 2021 年 12 月 31 日，未出现减值迹象

B. 2020 年度商誉减值计算过程

单位：万元

项目	芜湖国胜	安庆国胜	亳州国胜	汇达药业
商誉账面余额①	3,539.99	4,637.30	6,823.28	310.00
商誉减值准备余额②	-	-	-	-
商誉的账面价值③=①-②	3,539.99	4,637.30	6,823.28	310.00
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-	1,159.32	1,705.82	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	3,539.99	5,796.62	8,529.10	310.00
资产组的账面价值⑥	6,862.79	1,046.94	1,267.55	1,673.15
包含整体商誉的资产组账面价值⑦=⑤+⑥	10,402.78	6,843.56	9,796.65	1,983.15
资产组预计未来现金流量的现金⑧	11,300.00	7,100.00	10,100.00	4,840.00
是否发生商誉减值	否	否	否	否

C. 2019 年度商誉减值计算过程

单位：万元

项目	芜湖国胜	安庆国胜	亳州国胜	汇达药业
商誉账面余额①	3,539.99	4,637.30	6,823.28	310.00
商誉减值准备余额②	-	-	-	-
商誉的账面价值③=①-②	3,539.99	4,637.30	6,823.28	310.00
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-	1,159.32	1,705.82	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	3,539.99	5,796.62	8,529.10	310.00
资产组的账面价值⑥	8,125.41	879.70	1,060.91	1,428.98
包含整体商誉的资产组账面价值⑦=⑤+⑥	11,665.40	6,676.32	9,590.01	1,738.98
资产组预计未来现金流量的现金⑧	13,524.00	7,478.00	10,206.00	2,180.00
是否发生商誉减值	否	否	否	否

②审计基准日后，2022 年初至今，商誉相关资产组经营情况良好，亦不存在减值迹象

审计基准日后，形成商誉的资产组 2022 年第一季度经审阅的经营情况良好，收入较上年同期均有所增长，不存在减值迹象，具体如下：

单位：万元

项目	芜湖国胜	安庆国胜	亳州国胜	汇达药业
2022 年一季 度（经审阅）	营业收入	4,866.25	2,002.18	2,456.38
	同比增幅	19.21%	37.87%	29.11%
				374.05%

综上，报告期内，形成商誉的资产组无需计提减值。截至本回复出具日，相关资产组 2022 年经营良好，不存在减值迹象。

（2）资产收购所形成的长期待摊费用减值情况

①报告期内，资产收购形成的长期待摊费用按 5 年均匀摊销，会计处理谨慎

同行业可比公司将全部或达到某标准的资产收购计入商誉，低于该标准的确认为长期待摊费用按照 5 年或者受益期平均摊销。与之相比，发行人将全部资产收购计入长期待摊费用并按照 5 年进行摊销的会计政策相对更加谨慎。

历史上，发行人所有资产收购形成的长期待摊费用初始确认金额合计为 20,577.64 万元。报告期各期，发行人每年摊销费用分别为 4,017.97 万元、4,092.19 万元以及 4,096.81 万元。报告期内，长期待摊费用余额下降较快，截至 2021 年末的余额为 4,904.86 万元，占初始确认金额的比例为 23.84%，剩余未摊销金额较低。具体如下：

单位：万元

长期待摊费用-门店收购	2021 年	2020 年	2019 年
期初余额	8,945.67	12,915.08	16,903.43
本期增加	56.00	122.78	29.62
本期摊销	4,096.81	4,092.19	4,017.97
期末余额	4,904.86	8,945.67	12,915.08

与历史上全部初始确认累计金额 20,577.64 万元相比，发行人已累计摊销了 15,672.78 万元，摊销进度已达 76.16%。发行人相对谨慎的会计处理正常可以较好地覆盖收购资产组可能产生的减值风险。

②报告期内，长期待摊费用相关资产组经营情况整体稳定，未出现减值迹象

历史上，收购价款在 1,000 万元以上的重要资产收购的相关资产组在报告期内的经营情况整体稳定，门店销售额未出现持续、大幅的不利变动，未出现减值迹象。

单位：万元

序号	主要收购标的	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	宣城市言午氏 20 家门店	2,486.37	2,552.39	2,414.12
2	安徽天成 18 家门店	3,501.65	3,968.31	3,816.51
3	淮北市金宝康 17 家门店	2,304.45	2,636.74	2,348.20
4	安徽知药堂 12 家门店	2,151.66	2,296.30	1,802.36
5	合肥格宁 25 家门店	4,679.12	4,568.30	3,910.38
6	芜湖千家惠 12 家门店	1,874.56	2,001.64	1,800.86
7	芜湖千方百剂 12 家门店	2,271.79	2,201.09	2,150.17

注：上述数据为含税收入数据

③审计基准日后，2022 年初至今，长期待摊费用相关资产组经营情况良好，亦不存在减值迹象

审计基准日后，形成长期待摊费用的资产组 2022 年第一季度经审阅的经营情况良好，收入较上年同期有所增长，不存在减值迹象，具体如下：

单位：万元

项目		资产收购形成的门店资产组
2022 年一季度（经审阅）	营业收入	7,195.86
	同比增幅	13.57%

综上，相关资产组经营情况整体稳定，未出现减值迹象；发行人对于门店转让费按五年均匀摊销，长期待摊费用余额持续下降，相对谨慎的会计处理正常可以较好地覆盖收购资产组可能产生的减值风险。截至本回复出具日，相关资产组 2022 年经营情况良好，不存在减值迹象。

综上所述，新冠疫情对门店资产组的日常业务产生一定影响，但是资产组所在的安徽省、江苏省的疫情风险可控，报告期内相关资产组经营情况整体稳定、2022 年至今经营情况良好。报告期内商誉、长期待摊费用未发生减值。

2、进一步完善相关风险披露

发行人已在《招股说明书（上会稿）》“重大事项提示”之“一、（一）长期资产减值的风险”和“第四节 风险因素”之“三、（一）长期资产减值的风险”做了进一步风险披露：“

报告期各期末，公司上述长期资产未出现减值情形，但如若被收购资产受到外部经营环境恶化、重大行政处罚导致无法继续经营以及新冠疫情局部反复导致零售业务开展受阻，上述长期资产可能出现经营状况下滑的情况，进而可能导致上述长期资产产生减值，从而对公司经营业绩造成重大不利影响。”

二、请申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期内股权收购及资产收购的收购协议、评估报告等资料，了解部分门店收购价格低于评估值的原因及合理性；

2、通过实地访谈、网络公开信息查询等方式，了解主要门店被收购方的基

本情况、收购前后股权变动情况，核查发行人、实际控制人及其关联方与主要收购门店的股东及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

3、获取主要收购企业或门店资产组报告期内的收入明细表、评估师出具的商誉减值测试评估报告，并通过访谈了解疫情对公司业务、相关资产组的具体影响；

4、获取报告期内发行人长期待摊费用摊销明细表，了解资产收购相关资产转让款的摊销进度；

5、获取会计师出具的 2022 年一季度审阅报告，了解疫情影响下相关资产组的经营业绩情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人收购上述药房门店价格低于评估值具有合理性；上述被收购方的基本情况不存在异常；发行人、实际控制人及其关联方与上述门店股东及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；

2、新冠疫情对门店资产组的日常业务产生一定影响，但是资产组所在的安徽省、江苏省的疫情风险可控，报告期内相关资产组经营情况整体稳定、2022 年至今经营情况良好，商誉、长期待摊费用未发生减值。发行人已在《招股说明书（上会稿）》进一步完善相关风险披露。

问题四、关于应收账款。

报告期各期末,发行人应收账款账面价值分别为 16,028.66 万元、21,649.77 万元以及 28,955.10 万元,主要由代理业务和零售业务所形成,最近一期代理业务和零售业务应收账款余额增长较快。

请发行人:

(1) 说明应收账款分布与业务经营的匹配性;各期零售业务形成的应收账款中应收医保款的金额及占比,非医保款形成的原因及主要欠款方的情况;最近一期代理业务和零售业务应收账款余额增长较快的原因及合理性;

(2) 说明在代理业务下游客户超过 1.5 万名的情况下,如何有效确定对应应收账款是否应当单项计提坏账准备的情形;结合疫情对下游医药销售企业的影响、应收账款逾期情况及期后回款情况,进一步说明应收账款信用减值计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、发行人补充说明

(一) 说明应收账款分布与业务经营的匹配性;各期零售业务形成的应收账款中应收医保款的金额及占比,非医保款形成的原因及主要欠款方的情况;最近一期代理业务和零售业务应收账款余额增长较快的原因及合理性;

1、应收账款分布与业务经营的匹配性

报告期内,公司应收账款余额与营业收入的变动情况如下表所示:

单位:万元

年度	分类	应收账款		营业收入		应收账款占业务收入比例(%)
		余额	占比(%)	金额	占比(%)	
2021 年末/ 2021 年度	代理业务	15,108.16	49.91	58,831.05	25.93	25.68
	零售业务	13,166.83	43.50	155,924.07	68.71	8.44
	终端集采业务	1,988.12	6.57	12,105.88	5.33	16.42

年度	分类	应收账款		营业收入		应收账款占 业务收入比 例（%）
		余额	占比 （%）	金额	占比（%）	
	其他	5.00	0.02	63.61	0.03	7.86
	合计	30,268.11	100.00	226,924.61	100.00	13.34
2020 年末/ 2020 年度	代理业务	10,832.88	47.96	52,175.87	27.67	20.76
	零售业务	9,797.04	43.38	129,222.19	68.53	7.58
	终端集采业务	1,946.23	8.62	7,116.08	3.77	27.35
	其他	9.38	0.04	52.72	0.03	17.79
	合计	22,585.53	100.00	188,566.86	100.00	11.98
2019 年末/ 2019 年度	代理业务	8,276.04	49.77	43,894.93	29.66	18.85
	零售业务	7,479.83	44.98	103,354.66	69.85	7.24
	终端集采业务	873.76	5.25	722.81	0.49	120.88
	合计	16,629.63	100.00	147,972.40	100.00	11.24

发行人应收账款以代理和零售两项业务为主，两者合计占比超过 90%。报告期内，代理业务应收账款占收入比例分别为 18.85%、20.76%及 25.68%，呈逐年上升趋势，主要系客户数量增多所致；零售业务应收账款占收入比例分别为 7.24%、7.58%及 8.44%，基本稳定。

各业务应收账款占对应业务收入比例变动情况分析如下：

（1）发行人代理业务客户数量增加导致应收账款占对应业务收入比例逐年上升

项目	2021 年末	变动率	2020 年末	变动率	2019 年末
代理业务下游客户数量（家）	15,070	9.98%	13,702	20.44%	11,377
应收账款余额（万元）	15,108.16	39.47%	10,832.88	30.89%	8,276.04
应收账款对应的客户数量（家）	8,997	24.49%	7,227	33.36%	5,419
单个客户平均应收账款余额（万元/家）	1.46	-2.44%	1.50	-1.96%	1.53

报告期各期末，发行人应收账款余额对应的客户数量分别为 5,419 个、7,227 个和 8,997 个，增速分别为 33.36%、24.49%，增加较快。发行人期末单个客户平均应收账款余额基本维持在 1.5 万元/家，保持稳定。同时，发行人代理业务产

生的应收账款余额单笔金额较小，主要集中在 1 万元以下，且不存在单笔金额高于 100 万元的情况，较为分散，不存在对单个客户放宽信用政策的情形。

综上，代理业务应收账款占对应年度业务收入比例逐年上升，主要系代理业务客户数量增加所致，不存在异常。

（2）零售业务应收账款占对应业务收入比例基本稳定

报告期内，发行人零售业务应收账款占收入比例分别为 7.24%、7.58%及 8.44%，基本稳定。报告期内，发行人零售业务产生的应收账款主要由医保结算款构成，各地医保政策稳定，不存在放宽信用期扩大销售收入的情形。

综上所述，各业务对应应收账款余额分布及营业收入分布基本保持一致，应收账款分布与业务具有匹配性。

2、各期零售业务形成的应收账款中应收医保款的金额及占比，非医保款形成的原因及主要欠款方的情况

报告期各期，零售业务形成的应收账款中应收医保款的金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

分类	2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
应收医保款	10,044.67	76.29%	8,118.99	82.87%	6,407.11	85.66%
应收非医保款	3,122.16	23.71%	1,678.05	17.13%	1,072.72	14.34%
合计	13,166.83	100.00%	9,797.04	100.00%	7,479.83	100.00%

报告期内，发行人零售业务形成的应收账款中应收医保款的金额分别为 6,407.11 万元、8,118.99 万元及 10,044.67 万元，占比分别为 85.66%、82.87%及 76.29%，比例逐年下降的主要原因系：报告期内公司电商业务收入规模的增长以及零售业务整体采购规模的上升，导致应收平台款和应收上游供应商的服务收入款增长较快，不存在异常。

各期非医保款形成的原因主要为：①由于支付宝、京东等电商平台结算存在一定周期，在尚未划转至公司平台账户之前而形成的应收电商平台销售款；②为

上游供应商提供宣传、推广、陈列等服务而形成的应收未到结算期的上游供应商服务费；③通过门店进行集中团购商品产生的应收客户团购款。

报告期各期末，发行人零售业务非医保款前五大主要欠款方情况及形成原因如下：

单位：万元

报告期	客户名称	应收金额	占期末应收非医保款比例	形成原因
2021-12-31	北京钱袋宝支付有限公司	180.83	5.79%	美团平台销售款
	安徽山水医药经营有限公司	171.11	5.48%	上游供应商服务收入款
	上海寻梦信息技术有限公司	158.92	5.09%	拼多多平台销售款
	山东立强药业有限公司	126.69	4.06%	上游供应商服务收入款
	安徽金喜来健康产业投资有限公司	116.34	3.73%	上游供应商服务收入款
	小计	753.91	24.15%	/
2020-12-31	石药集团泰州果维康保健品有限公司	151.79	9.05%	上游供应商服务收入款
	上海寻梦信息技术有限公司	124.67	7.43%	拼多多平台销售款
	支付宝（中国）网络科技有限公司	100.12	5.97%	天猫等平台销售款
	济川药业集团有限公司	79.92	4.76%	上游供应商服务收入款
	陶一堂药业集团有限公司	67.62	4.03%	上游供应商服务收入款
	小计	524.14	31.23%	/
2019-12-31	支付宝（中国）网络科技有限公司	150.06	13.99%	天猫等平台销售款
	上海寻梦信息技术有限公司	37.38	3.49%	拼多多平台销售款
	北京钱袋宝支付有限公司	34.70	3.23%	美团平台销售款
	扬子江药业集团有限公司	31.82	2.97%	上游供应商服务收入款
	六安钢铁控股集团特钢有限公司	31.15	2.90%	客户团购款
	小计	285.11	26.58%	/

由上表可知，除 2019 年末对六安钢铁控股集团特钢有限公司存在应收客户团购款外，报告期各期末零售业务非医保款主要为应收电商平台销售款及应收上游供应商服务收入款，不存在异常。

3、最近一期代理业务和零售业务应收账款余额增长较快的原因及合理性

最近一期代理业务和零售业务应收账款余额及增长率如下表所示：

单位：万元

项目	2021-12-31		2020-12-31
	余额	同比增长	余额
代理业务	15,108.16	39.47%	10,832.88
零售业务	13,166.83	34.40%	9,797.04
合计	28,274.99	37.06%	20,629.92

2021 年末，发行人代理业务应收账款余额为 15,108.16 万元，较 2020 年末增长 39.47%；零售业务应收账款余额为 13,166.83 万元，较 2020 年末增长 34.40%，增速较快。

（1）2021 年度代理与零售业务收入规模增长较快，推动应收账款余额增长较快

2021 年度，发行人代理业务实现主营业务收入 58,831.05 万元，增长 12.76%；零售业务实现主营业务收入 155,924.07 万元，增长 20.66%。收入规模的增長是应收账款的增長的主要原因之一。

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度
	主营业务收入	同比增长	主营业务收入
代理业务	58,831.05	12.76%	52,175.87
零售业务	155,924.07	20.66%	129,222.19
合计	214,755.12	18.39%	181,398.06

（2）2021 年末代理业务应收账款余额快速增长亦受到客户数量增加的影响

代理业务产生的应收账款余额增速较快，主要系代理业务收入增加及客户数量增加所致。其中，2021 年末发行人应收账款余额对应的客户数量为 8,997 个，较 2020 年末应收账款对应的客户数量 7,227 个增长 24.49%，具体分布情况如下：

单位：个

应收金额区间	2021-12-31			2020-12-31	
	家数	占比	同比增加	家数	占比
60-100 万元（含 60 万元）	17	0.19%	12	5	0.07%
25-60 万元（含 25 万元）	93	1.03%	38	55	0.76%
15-25 万元（含 15 万元）	90	1.00%	7	83	1.15%

应收金额区间	2021-12-31			2020-12-31	
	家数	占比	同比增加	家数	占比
10-15 万元（含 10 万元）	135	1.50%	34	101	1.40%
5-10 万元（含 5 万元）	316	3.51%	47	269	3.72%
1-5 万元（含 1 万元）	1,351	15.02%	222	1,129	15.62%
1 万元以下	6,995	77.75%	1,410	5,585	77.28%
合计	8,997	100.00%	1,770	7,227	100.00%

由上表可见，发行人代理业务产生的应收账款余额单笔金额较小，主要集中在 1 万元以下，且不存在单笔金额高于 100 万元的情况，较为分散。报告期内，发行人代理业务产生的应收账款余额增加主要系客户数量增长所致。代理业务应收账款期后回款情况参见本题之第（二）小题的内容。

（3）2021 年末零售业务应收账款余额快速增长亦受到安徽省医保系统切换的影响

零售业务产生的应收账款余额增速较快，主要系零售业务收入增加及安徽省医保系统切换，致使医保款结算有所延迟，未按往常结算周期回款所致。截至 2022 年 5 月 13 日，2021 年末的应收医保款 10,044.67 万元中已收回 7,811.25 万元，回款比例 77.77%。

综上所述，最近一期代理业务和零售业务应收账款余额增长较快的原因合理，不存在异常。

（二）说明在代理业务下游客户超过 1.5 万名的情况下，如何有效确定对应应收账款是否应当单项计提坏账准备的情形；结合疫情对下游医药销售企业的影响、应收账款逾期情况及期后回款情况，进一步说明应收账款信用减值计提的充分性。

1、发行人建立了较为完善的应收账款管理制度，可识别应当单项计提坏账准备的情形

如有证据表明某单项应收款项的信用风险较大，则对该应收款项单独计提信用减值损失。信用减值损失的计提方法为单独进行减值测试，按照其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提信用减值损失。

为了保障合理的应收账款结构，全面强化应收账款回款工作，公司建立了较为完善的应收账款管理制度，具体措施如下：财务部门负责发票开具、应收账款跟踪和信息反馈，营销部门负责联系客户、资料收集、发票提交和款项催收；财务部门应对应收账款实行全程跟踪管理，督促营销部门及时催收货款。营销部门加大应收账款责任制实施力度，优化业务人员在收款工作方面的绩效考评指标权重，并将催收情况及客户经营情况等信息及时反馈给财务部门。

报告期各期末，公司结合日常回款情况及客户的财务状况反馈信息，综合考虑应收账款客户实际经营情况、账龄、客户长期挂账金额以及未来持续合作的可能性，对应收账款的可收回性进行评估。

报告期各期末，公司代理业务应收账款账龄 1 年以内占比超过 93%。2019 至 2021 年末，单个客户平均应收账款余额分别为 1.53 万元/家、1.50 万元/家及 1.46 万元/家，金额小而分散，单笔实际发生坏账的风险较低。代理业务主要逾期客户未出现股东撤资或企业破产等严重情况，目前仍处于持续合作中且陆续回款。

报告期内，公司通常对以下客户的应收账款进行单项计提：（1）逾期应收账款账龄较长，公司经多次催收后回款较少或者无回款，公司不再与该客户发生业务往来；（2）客户资金周转严重困难，经营状况出现异常，且经公开信息查询客户被列为失信被执行人且存在重大诉讼，继而客户的信用状况下降。公司判断货款收回可能性较小、实际发生坏账的风险较高时，单项计提坏账准备。

综上，发行人建立了较为完善的应收账款管理制度，可识别应当单项计提坏账准备的情形。报告期内，发行人应收账款坏账计提政策符合《企业会计准则》。

2、发行人应收账款信用减值计提充分

（1）疫情对下游医药销售企业的影响

发行人报告期内代理业务的主要客户为全国或者区域性的医药零售连锁企业。因各地疫情政策，可能出现“一退两抗”药品销售管控（如须提前取得医院处方、登记销售等）或阶段性门店关停等情形，导致客户销售需求下降。但是疫

情同时一定程度促进了消费者互联网购药的消费需求，B2C、O2O 业务获得较快发展。

从长期来看，随着国内疫情逐步得到有效控制，疫情影响最终会逐步减弱直至消除。

（2）应收账款逾期情况及期后回款情况

报告期内，发行人代理业务应收账款逾期情况如下：

单位：万元

期间	逾期金额	逾期客户对 应收入金额	2020 年 回款	2021 年 回款	2022 年 1-5 月回 款	累计回 款	剩余逾 期款项	剩余款 项占收 入比重
2021 年末	5,818.97	21,036.12	-	-	3,440.53	3,440.53	2,378.43	11.31%
2020 年末	4,549.56	25,618.57	-	3,893.41	121.75	4,015.16	534.40	2.09%
2019 年末	2,714.99	15,475.34	2,338.72	86.48	72.94	2,498.14	216.85	1.40%

报告期各期末，发行人应收账款逾期金额主要在次年回款，不存在异常。截至 2022 年 5 月 13 日，2019 年末、2020 年末的剩余未回款金额占对应收入比例较低，不构成重大影响。

目前 2021 年末的逾期款项回款大部分已实现回款。但受疫情影响，部分客户资金短期周转困难，发行人催收工作也受到影响。发行人营销部门积极与客户沟通还款时间，同时对于信用等级较差的客户及时预警。截至本回复出具日，主要逾期客户未出现股东撤资或企业破产等严重情况，目前仍处于持续合作中且陆续回款，不存在重大的回款障碍。

（3）与同行业可比公司相比，发行人代理业务应收账款信用减值计提充分

报告期各期末，发行人代理业务预计信用损失的计提比例分别为 5.54%、6.33%、6.61%，与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司	2021-12-31			2020-12-31			2019-12-31		
	金额	信用减值 损失	比例 (%)	金额	信用减值 损失	比例 (%)	金额	信用减值 损失	比例 (%)
一品红	21,034.16	739.63	3.52	22,891.32	6,525.82	28.51	23,163.25	6,452.66	27.86
易明医药	3,860.21	197.91	5.13	6,103.08	313.92	5.14	7,292.99	449.66	6.17

百洋医药	188,100.41	2,360.68	1.26	158,311.12	2,553.85	1.61	119,534.17	1,552.51	1.30
平均值	70,998.26	1,099.41	3.30	82,207.10	1,433.89	3.38	63,413.58	1,001.09	3.74
发行人	15,108.16	997.99	6.61	10,975.34	694.64	6.33	8,425.35	466.65	5.54

注：可比公司中，一品红 2019 年末、2020 年末计提比例较高，因应收款项回收存在重大不确定性分别单项计提 6,009.37 万元、5,879.08 万元，导致相应年度计提比例较高，不具有可比性，故 2019-2020 年平均剔除一品红。

发行人应收账款信用减值计提比例相对同行业可比公司更为谨慎，应收账款信用减值计提充分。

综上所述，疫情对下游医药销售企业产生一定影响。从长期来看，随着国内疫情逐步得到有效控制，疫情影响最终会逐步减弱直至消除。在新冠疫情的大背景下，代理业务应收账款逾期情况、期后回款情况不存在异常，不存在重大的回款障碍，发行人应收账款信用减值计提充分。

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、获取报告期各期末应收账款明细表，分析应收账款款项性质以及余额变动的合理性；
- 2、访谈公司管理层，了解代理业务应收账款管理措施以及维护拓展情况；
- 3、获取并复核了发行人报告期代理业务各期末应收账款逾期情况明细表，结合逾期款项对应的收入金额、信用期、期后实际支付时间等，分析逾期原因以及影响；
- 4、统计、分析代理业务主要客户的期后回款情况，并抽样检查期后回款的银行回单、票据、记账凭证等，核查回款是否真实；
- 5、获取发行人报告期内应收账款坏账计提准备的依据，判断坏账计提准备政策的合理性，评价现有坏账计提比例是否能够较好覆盖相关风险损失；同时查阅同行业可比公司坏账准备计提政策与实际比例，判断发行人计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人应收账款分布与业务经营具有匹配性；各期零售业务形成的应收账款中应收医保款的金额及占比情况、非医保款形成的原因及主要欠款方的情况不存在异常；最近一期代理业务和零售业务应收账款余额增长较快具有合理性；

2、发行人建立了较为完善的应收账款管理制度，可识别应当单项计提坏账准备的情形。报告期内，发行人应收账款坏账计提政策符合《企业会计准则》。发行人应收账款信用减值计提充分。

问题五、关于 2021 年全年业绩。

更新后的财务数据显示：

（1）公司 2021 年度实现营业收入较上一年度增长了 21.12%。公司 2021 年度实现归属于母公司股东的净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润，较上一年度分别下降了 1,919.33 万元和 2,398.19 万元，下滑比例分别为 21.58%和 28.16%；

（2）发行人净利润下滑主要系①2021 年起公司执行新租赁准则。②发行人零售业务省外开拓因新店筹备过渡期的因素形成亏损。③疫情原因导致 3 家门诊多次停业，形成亏损。④2021 年 12 月，社保缴费基数提高，并要求按照最新基数标准重新测算全年应缴社保，并补缴差额部分。⑤其他非量化因素，如“一退两抗”药品销售低迷。

请发行人：

（1）说明 2021 年当年省内外开立新门店的区域、门店数量、营业收入及净利润，结合报告期各期省内外开立新门店后续的经营业绩，说明发行人 2021 年因新店筹备过渡期的因素形成亏损金额是否合理、后续是否存在持续亏损的情形；

（2）说明报告期内门诊业务的门店数量、营业收入及净利润，结合发行人对门诊业务的布局和定位，分析并说明未来门诊业务经营状况是否存在持续恶化的情形；

（3）结合新冠疫情的影响，说明新冠疫情对发行人 2022 年各项业务发展、经营成果的影响；

（4）补充提供经审阅的 2022 年一季度业绩经营情况及 2022 年上半年业绩预计情况，说明期后业务经营是否发生重大不利变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

(一) 说明 2021 年当年省内外开立新门店的区域、门店数量、营业收入及净利润，结合报告期各期省内外开立新门店后续的经营业绩，说明发行人 2021 年因新店筹备过渡期的因素形成亏损金额是否合理、后续是否存在持续亏损的情形；

1、发行人 2021 年当年在省内外开立新门店的区域、门店数量

2021 年度，发行人省内、省外新开门店 112 家，区域分布、门店数量情况如下：

单位：家

序号	区域	类型	门店数量
1	安徽合肥	自建	49
2	安徽六安	自建	11
3	安徽芜湖	自建	8
4		资产收购	1
5	安徽亳州	自建	7
6	安徽蚌埠	自建	5
7	安徽滁州	自建	5
8	安徽安庆	自建	4
9	安徽淮北	自建	1
10	江苏南京	自建	3
11		股权收购	14
12	河南郑州	自建	4
合计			112

2021 年度，发行人新开门店集中在安徽合肥、六安、芜湖、亳州及江苏南京等地区。

2、发行人 2021 年当年在省内外开立新门店的营业收入及净利润

发行人当年在省内外开立的 112 家门店实现营业收入 5,733.09 万元，考虑商品成本、房租物业、店员薪酬、装修摊销等门店经营费用后，净利润-427.96 万元，平均每店亏损 3.82 万元。

3、新开门店的后续经营情况、筹备期亏损金额具有合理性

报告期各期，发行人新开门店数量分别为 66 家、164 家、112 家，开店当年及后续年度的经营情况如下：

单位：万元

开店年度	开店数量	2019 年		2020 年		2021 年	
		收入	净利润	收入	净利润	收入	净利润
2019 年	66 家	1,555.97	-233.97	7,394.43	262.87	8,505.51	684.09
2020 年	164 家	—	—	4,572.58	-931.25	15,455.09	-395.76
2021 年	112 家	—	—	—	—	5,733.09	-427.96

新店开业当年收入较低，筹备阶段结束后进入增长期，收入和净利润呈现上升趋势。报告期各期，新开门店在开业当年的平均亏损分别为 3.55 万元/店、5.68 万元/店和 3.82 万元/店。2019 年及 2021 年基本稳定，2020 年店均亏损较大，主要原因系：当年在芜湖市、南京市开店数量较多，两地亏损较多，具体如下：

单位：家、万元

地区	开店数量	合计亏损	店均亏损	主要原因
芜湖市	42	494.67	11.78	芜湖市每年两次集中审批医保申请，新开门店中的医保资质在当年末才获批，导致筹备期单店亏损较大。
南京市	9	91.93	10.21	首次开拓省外市场
其他地市	113	344.65	3.05	—
合计	164	931.25	5.68	—

综上，发行人因新店筹备过渡期的因素形成亏损金额具有合理性。

4、就单个门店而言，可能存在筹备期过后持续亏损；但从发行人整体来看，因新开门店导致零售业务未来持续亏损的可能性较低

（1）就单个门店而言，可能存在筹备期过后持续亏损

医药零售行业是一个充分竞争且较为成熟的市场，包括可比公司在内，门店经营具有普遍发展规律。一般而言，新门店开业后，由于门店需要加大品牌宣传力度、吸引顾客办理会员卡、培育固定消费群体等措施促进销售，并在满足当地医保申请条件后第一时间申请医保定点资质，因此一般会有 6-9 个月左右的培育

时间（因各地消费水平各异、医保申请时限不同，筹备期长短可能存在差异），门店在筹备期通常表现为亏损或低毛利率。筹备期后，门店销售会进入增长期，盈利能力开始提升，呈现盈利的经营状况；约 2-3 年后会进入销售稳定期，门店消费群体逐步稳定，销售稳步增长，达到较高盈利水平。

就单个门店而言，其盈利情况受多方面因素共同影响。例如：①选址：虽然发行人已经建立了较为完善的门店运营制度，在店铺选址方面经验较为丰富，医院、大型社区、成熟商圈是选址首选，但仍然无法保证所有门店都能开设在消费力较高的位置。②房租：房租通常是零售药店最大的费用支出，如房租负担较重或房东大幅提高租金，则可能持续影响单个门店未来业绩。③竞争环境：单个门店通常辐射周边 1-2 公里顾客，地理位置较优的区域，药店通常较多，竞争也相对激烈。周边竞争格局一旦加剧，不但分流了客流，还会因促销引流导致自身利润空间将被进一步压缩。④其他不可控因素，如政府路政规划、拆迁等，也会对周边门店未来持续经营产生较大影响。

因此，虽然连锁企业具有高度标准化和统一性特点，但仍然无法保证旗下所有门店均能盈利。就单个门店而言，可能存在筹备期过后持续亏损。如遇到某个门店在筹备期过后 2-3 年仍然亏损且无明显好转迹象时，发行人会考虑选择性关停，以减少损失。

（2）从公司角度来看，行业内门店扩张是普遍发展规律，因新开门店导致整体零售业务持续亏损的可能性较低

同行业上市公司的发展路径大致类似，即首先以注册地所在省份为核心经营地区，通过内生式新开门店与外延并购省内小型连锁或单体店双轮驱动，逐渐发展成为区域龙头；再通过顺利登陆资本市场，获取了充足的资金支持和平台加持，进一步加速了向全国市场扩张整合的脚步。一心堂、老百姓、益丰药房、大参林等可比公司逐渐从各自总部省份脱颖而出，至今仍保持较高速的门店扩张速度，其整体经营规模和盈利水平逐年提升，不存在因新开门店筹备期亏损而导致其业务整体持续亏损的情形。类似地，发行人零售业务的未来发展与盈利也具有可持续性。

首先，报告期内，发行人零售业务呈现较快增长。报告期初，发行人拥有门

店 541 家，截至 2021 年 12 月 31 日，发行人已拥有 880 家门店，增长较快。报告期内，公司零售业务实现主营业务收入 103,354.66 万元、129,222.19 万元和 155,924.07 万元，复合增长率 22.83%。

其次，在政策方面，随着我国处方外流与医药分开等多项支持零售药店业发展政策的实施，原先在医院销售的处方药逐步流向院外市场；同时，医药流通行业渠道将逐步下沉，向终端客户聚焦，医药生产企业的销售资源投入将向医药零售终端倾斜。在市场需求方面，在居民消费水平提高、人口老龄化加深、健康理念增强等因素的推动下，我国整个医药市场持续扩容。预计未来行业总体发展仍将呈现稳步增长的态势。

第三，发行人连锁化经营模式具有较强可复制性，持续性较好。此外，发行人具有良好的信息化水平，较高的省内品牌知名度。发行人未来仍将保持稳健的新增门店计划，为零售业务可持续发展奠定基础。

因此，发行人零售业务的未来发展与盈利具有可持续性，因新开门店导致未来零售业务持续亏损的可能性较低。

（二）说明报告期内门诊业务的门店数量、营业收入及净利润，结合发行人对门诊业务的布局 and 定位，分析并说明未来门诊业务经营状况是否存在持续恶化的情形；

1、发行人门诊业务的基本情况

报告期内，发行人门诊业务的运营主体为子公司国胜医疗，旗下门店数量、营业收入及净利润情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
期末门诊数量	3	3	1
期末门诊名称	安百苑门诊、桂园门诊、元兴门诊（2021 年 1 月开业）	安百苑门诊、桂园门诊（2020 年 11 月开业）、元兴门诊	安百苑门诊（2020 年 8 月开业）
国胜医疗合并营业收入	420.51	68.58	—
国胜医疗合并净利润	-373.28	-206.95	

2020 年度，发行人桂园门诊开业较晚、元兴门诊尚未经营，导致公司门诊收入较低；2021 年度，门诊业务逐渐步入增长期，营业收入增加较快。但受疫情防控、门诊运营经验相对有限、设备前期投入、房租与人员固定成本较高、门诊品牌吸引力有待提升等综合因素影响，报告期内，发行人门诊业务略微亏损。

2、发行人对门诊业务的布局和定位

（1）发行人开展门诊业务的背景

在迎接“处方外流”的过程中，医药零售行业出现了诸多有益的尝试，其中“药店+门诊”已被行业领先企业普遍接受。零售药店依托自身较好的专业药学服务基础、高覆盖率带来的便捷性以及良好的信息化建设基础等优势，能够有序承接从医疗机构分流出的患者对药品与药事诊疗服务的需求，成为“处方外流”政策的重要受益者。因此，同行业可比公司在拓展门店的同时，也多有涉及诊疗业务，打造集合了“药店+门诊”的业态，积极构建多元化健康服务生态圈。

2020 年度，在巩固省内连锁药店优势地位的同时，发行人积极进行战略布局，开始涉足社区诊疗服务，陆续在安徽省合肥市开设了 3 家门诊——安百苑门诊、元兴门诊、桂园门诊，以完善多层次健康服务，充分满足消费者日益丰富的健康需求。

（2）发行人对门诊业务的布局和定位

发行人直营连锁药店数量全省第一，在安徽省已经具备了区域领先优势，在此基础上，3 家门诊的定位是公司零售业务完善多元化健康服务的市场载体，主要承担积累门诊运营经验、探索处方外流以及品牌宣传的职能，对未来零售业务发展方向具有一定的意义。

现阶段，发行人零售业务仍然以扩张直营连锁药店为主，进一步夯实零售药店的市场地位和份额，因此门诊业务短期内不会作为公司零售业务的发展重点。目前发行人尚无新开门诊的业务规划。

3、发行人已制定措施努力提升门诊业绩，发行人门诊业务规模较小，即使发行人门诊业务在探索期内出现连续亏损，对发行人整体经营业绩不构成实质性影响

门诊业务是公司顺应行业发展、涉足诊疗新领域的积极尝试。报告期内，作为一项新业务，形成一定金额的亏损，对发行人合并报表的经营业绩产生一定负面影响。

随着近两年的经营，发行人门诊运营经验逐渐积累，2022 年第一季度，经审阅的门诊业务实现收入 106.20 万元、净利润-114.87 万元，根据发行人预测，2022 年上半年，门诊业务预计实现收入 200 万元至 250 万元（去年同期 180.32 万元）、净利润-175.00 万元至-225.00 万元（去年同期-208.01 万元）。

发行人已制定相关措施，努力提升门诊业绩，包括：（1）加强人才引进、优化人员结构；（2）提升会员关联度，加强药房与门诊相互导流；（3）通过义诊、线上团购、上门健康体验等方式，加强在周边社区的品牌宣传力度；（4）补充口腔、妇科、中医推拿等特色专家门诊；（5）与三级医院假期合作，提供专家坐诊，等等。

报告期内，发行人营业收入分别为 152,236.29 万元、193,091.04 万元和 233,870.22 万元，归属母公司所有者的净利润分别为 5,194.81 万元、8,891.99 万元和 6,972.66 万元，发行人门诊业务规模较小，即使发行人门诊业务在探索期内出现连续亏损，对发行人整体经营业绩不构成实质性影响。

（三）结合新冠疫情的影响，说明新冠疫情对发行人 2022 年各项业务发展、经营成果的影响；

1、新冠疫情对公司开展业务的影响分析

（1）新冠疫情对公司采购端的影响

新冠疫情对公司采购端的影响主要有两方面。一是生产厂家可能因当地疫情原因，产能下降甚至阶段性停产，导致货源紧缺或运输受阻；二是针对特定时期内的防疫物资（如 2020 年初的口罩、消毒液等），因市场需求突增，导致货源紧张、价格上涨。

（2）新冠疫情对公司销售端的影响

新冠疫情对公司销售端的影响主要是发行人自营门店（零售业务）、客户门

店（代理业务和终端集采业务），因各地疫情政策，可能出现“一退两抗”药品销售管控（如须提前取得医院处方、销售实名登记等）或阶段性门店关停等情形，导致销售需求下降。

综上，新冠疫情的爆发对国内各行各业产生一定影响，报告期内，疫情对发行人业务产生一定负面影响，但整体经营正常，资产规模、营业收入规模、门店数量等核心指标保持稳步增长。从长期来看，疫情影响最终会逐步减弱直至消除。但是该过程并非线性过程，中间仍有可能出现反复或者阶段性仍会产生不利影响。对此发行人在《招股说明书（上会稿）》风险因素章节对“疫情防控措施影响业务经营的风险”中进行了充分披露。

2、新冠疫情对公司 2022 年经营成果的影响

2022 年以来，国内多地发生以奥密克戎变异株为主的疫情风险，境外输入压力增加，本土疫情呈现多点、多源、多链的特点，整体防控形势较为复杂。在各地政府的努力下，国内疫情整体可控，绝大部分地区的生活、生产正常，较好地平衡了疫情防控与地区经济发展。

根据国务院联防联控机制召开新闻发布会介绍，2022 年国内规模化与散在聚集性疫情并存，全国疫情仍主要以上海市和吉林省两地的规模化疫情为主，两地报告感染者数占全国总数的 95%以上。发行人零售业务和终端集采业务门店集中在安徽省内，此外江苏南京和河南郑州也有少量分布；发行人代理业务的客户门店分散全国，其中江苏、安徽、辽宁、湖南、四川等省份销售占比相对较高。

2022 年初至本回复出具日，公司上述业务主要覆盖区域未受到新冠疫情的重大影响，各项业务正常开展。从经审阅的 2022 年一季度业绩经营情况及 2022 年上半年业绩预计情况来看，预计发行人 2022 年经营业绩整体向好的可能性较大，具体见下文。

但现阶段全国疫情防控压力仍然较大，若短期内安徽等省份出现新冠疫情集中爆发，则可能对发行人 2022 年经营成果产生较大不利影响。对此，发行人已在《招股说明书（上会稿）》风险因素章节充分披露了相关风险。

（四）补充提供经审阅的 2022 年一季度业绩经营情况及 2022 年上半年业绩预计情况，说明期后业务经营是否发生重大不利变化。

公司经审计财务报表的审计截止日为 2021 年 12 月 31 日。财务报告审计截止日至招股说明书签署日超过 4 个月。

公司按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，已在《招股说明书（上会稿）》之“重大事项提示之四、财务报告审计截止日后主要财务信息和经营状况”以及“第八节 财务会计信息与管理层分析之十六、财务报告审计截止日后主要财务信息和经营状况”中披露了 2022 年一季度审阅数据情况。

1、2022 年度第一季度的主要财务信息

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《审阅报告》（中天运[2022]阅字第 90011 号）。公司 2022 年度第一季度主要财务信息如下：

单位：万元

项目	2022 年 3 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	变动幅度
资产总计	216,779.43	197,105.07	9.98%
负债总计	136,735.46	118,600.45	15.29%
所有者权益合计	80,043.97	78,504.63	1.96%
项目	2022 年 1-3 月	2021 年度 1-3 月	变动幅度
营业收入	67,697.88	50,042.33	35.28%
营业利润	2,401.48	1,733.09	38.57%
利润总额	2,365.67	1,794.05	31.86%
净利润	1,539.34	1,108.47	38.87%
归属于母公司股东的净利润	1,544.12	1,102.57	40.05%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,304.36	996.09	30.95%
经营活动产生的现金流净额	6,876.08	3,184.70	115.91%

（1）资产与负债变动

截至 2022 年 3 月末，公司资产总额为 216,779.43 万元、负债总额为 136,735.46 万元，分别较上一年末上升 9.98%、15.29%。资产与负债规模增长较快的主要原

因系各项业务规模上升所致。

(2) 营业收入变动

得益于代理、零售与终端集采三大板块业务规模的持续增长，2022 年第一季度，发行人实现营业收入 67,697.88 万元，较上年同期增长了 35.28%。

(3) 净利润变动

得益于各项业务的良好发展，2022 年第一季度，发行人实现归属于母公司股东的净利润 1,544.12 万元、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 1,304.36 万元，较上年同期增长了 30.95%。

(4) 经营活动现金流变动

2022 年第一季度，发行人经营活动产生的现金流净额为 6,876.08 万元，较上年同期增长 115.91%，主要原因系应付账款增加，对应的购买商品、接受劳务支付的现金减少所致。

2、2022 年上半年的业绩预计情况

公司预计 2022 年 1-6 月可实现的营业收入区间为 140,000 万元至 145,000 万元，比上年同期相比变动幅度为 35.97%至 40.83%；预计 2022 年 1-6 月可实现的归属于母公司股东净利润为 3,900 万元至 4,400 万元，与上年同期相比变动幅度为 42.05%至 60.26%；预计 2022 年 1-6 月可实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润为 3,200 万元至 3,600 万元，与上年同期相比变动幅度为 40.32%至 57.85%。

上述业绩情况系发行人预计数据，未经审计，不构成发行人的盈利预测或业绩承诺。

3、发行人期后业务经营未发生重大不利变化

财务报告审计截止日至招股说明书签署日，公司经营状况整体良好，未发生会对公司经营状况和未来经营业绩造成重大不利影响的事项。公司经营模式、主要采购和销售情况以及公司执行的税收政策等均未发生重大变化。

综上，从 2022 年第一季度审阅情况以及 2022 年上半年业绩预计情况来看，

发行人期后业务发展良好，未发生重大不利变化。

二、请申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取报告期内新开门店清单、收入成本费用明细表，了解新店筹备期及后续经营情况；

2、访谈发行人零售业务负责人，了解公司门诊业务的布局、定位、经营情况及为例提升门诊业绩的具体措施；

3、访谈发行人实际控制人，了解新冠疫情对发行人 2022 年各项业务发展、经营成果的影响；

4、申报会计师对公司 2022 年 3 月 31 日的合并及母公司资产负债表、2022 年度第一季度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（中天运[2022]阅字第 90011 号）。保荐机构对照信息披露指引，核查招股说明书信息披露的准确性；

5、获取发行人关于 2022 年上半年经营业绩的预计情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2021 年当年发行人省内外开立新门店的区域、门店数量、营业收入及净利润不存在异常。报告期各期省内外开立新门店后续的经营业绩不存在异常，发行人 2021 年因新店筹备过渡期的因素形成亏损金额具有合理性。从发行人整体来看，因新开门店导致零售业务未来持续亏损的可能性较低。

2、报告期内门诊业务的门店数量、营业收入及净利润不存在异常，发行人开展门诊业务系对自身业务布局的补充完善，发行人门诊业务规模较小，即使发行人门诊业务在探索期内出现连续亏损，对发行人整体经营业绩不构成实质性影响。

3、2022 年初至本回复出具日，公司上述业务主要覆盖区域未受到新冠疫情的重大影响，各项业务正常开展，预计发行人 2022 年经营业绩整体向好的可能性较大。发行人已在《招股说明书（上会稿）》风险因素章节充分披露了相关风险。

4、发行人已在《招股说明书（上会稿）》中补充了经审阅的 2022 年一季度业绩经营情况及 2022 年上半年业绩预计情况，公司期后业务经营未发生重大不利变化。

（此页无正文，专用于《中天运会计师事务所（特殊普通合伙）关于安徽华
人健康医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的的审核中心意见
落实函的回复》之签字盖章页）

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）



中国·北京

2022年5月25日

中国注册会计师:

陈晓龙



中国注册会计师:

刘鑫康



中国注册会计师:

祁祥

