

关于湖南达嘉维康医药产业股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕2-30号

深圳证券交易所：

我们已对《关于湖南达嘉维康医药产业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〔2020〕010608号，以下简称审核问询函）所提及的湖南达嘉维康医药产业股份有限公司（以下简称达嘉维康或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于湖南达嘉维康医药产业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中有关财务事项的说明》（天健函〔2020〕2-116号）。因达嘉维康公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

本说明中部分合计数与各项目直接相加之和可能存在尾数差异，这些差异是由四舍五入造成的。

一、关于 DTP 药房

根据申报材料和审核问询函回复显示，报告期内发行人医药零售业务收入分别为 22,313.20 万元、27,693.94 万元、40,186.83 万元和 25,236.07 万元，其中主要系 DTP 业务收入快速增长所致，报告期内 DTP 药房数量保持不变，主要系 DTP 药房单店收入增长所带动。申报会计师未对发行人进行 IT 审计。

请发行人补充披露：

(1) 报告期内 DTP 药房数量保持不变的原因，相关监管政策是否限制 DTP 药房数量增加；

(2) 药房零售业务消费者消费金额分布情况，相关金额分布是否存在异常

情况，是否存在单个消费者消费金额畸高等异常情形。

请保荐人、申报会计师详细说明针对分销业务、药房零售业务执行的核查程序能否支持收入真实、准确、完整的核查结论，并对上述事项发表明确意见。

(问询函第 6 条)

(一) 报告期内 DTP 药房数量保持不变的原因，相关监管政策是否限制 DTP 药房数量增加

1. 报告期内 DTP 药房数量保持不变的原因

报告期内，公司 DTP 药房共计 19 家，其中长沙市 4 家，其他地州市 15 家。公司所经营的 DTP 药房已覆盖湖南省全部 13 个地级市及 1 个自治州，DTP 药店布局已基本能够满足现有特药品种在全省各地级市及自治州的配送需求；根据《湖南省大病保险特殊药品支付管理办法（试行）》（湘人社发〔2016〕27 号），大病保险特殊药品实行特药责任医师负责制，一般应由相关专业具有高级职称的医师担任，申请医保报销时需持特药责任医师的签名确认处方。鉴于县级医院的医疗水平相较地州市级医院偏低，特药生产企业在选择特药责任医师时，基本集中在地州市级及以上级别的医院，所以目前湖南省大病医保定点药房资质基本只定点到地州市级药店，未下沉到县级药房，故报告期内公司 DTP 药房数量保持不变。未来，随着大病医保报销定点药房资质逐步向县一级下沉，以及纳入医保报销范围的大病特药品种增加促使购药需求的患者增加，公司会持续拓展县级特药协议定点药房，方便患者购药并进行医保报销。

2. 相关监管政策是否限制 DTP 药房数量增加

目前，国家或湖南省相关监管政策未限制 DTP 药房数量增加。

(二) 药房零售业务消费者消费金额分布情况，相关金额分布是否存在异常情况，是否存在单个消费者消费金额畸高等异常情形

1. DTP 业务消费者销售金额分布情况

| 项 目 | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|--------------|---------|--------------|-------|---------|--------------|-------|
| | 人数 | 消费金额 (万元) | 占比(%) | 人数 | 消费金额 (万元) | 占比(%) |
| 1 万以下（不含，下同） | 20,591 | 14,700.86 | 33.15 | 14,259 | 8,223.95 | 30.98 |
| 1 万-5 万 | 5,981 | 24,042.10 | 54.21 | 5,155 | 14,381.35 | 54.18 |
| 5 万-10 万 | 491 | 4,056.68 | 9.15 | 464 | 3,005.11 | 11.32 |

| | | | | | | |
|--------|--------|-----------|--------|--------|-----------|--------|
| 10 万以上 | 62 | 1,547.10 | 3.49 | 83 | 933.28 | 3.52 |
| 合 计 | 27,125 | 44,346.74 | 100.00 | 19,961 | 26,543.69 | 100.00 |

(续上表)

| 项 目 | 2018 年度 | | |
|----------------|---------|--------------|--------|
| | 人数 | 消费金额 (万元) | 占比(%) |
| 1 万以下 (不含, 下同) | 7,344 | 4,153.18 | 31.96 |
| 1 万-5 万 | 2,472 | 7,796.18 | 59.99 |
| 5 万-10 万 | 160 | 1,005.57 | 7.74 |
| 10 万以上 | 4 | 40.856 | 0.31 |
| 合 计 | 9,980 | 12,995.79 | 100.00 |

如上表所示, 报告期内, DTP 业务消费者的消费金额分布保持稳定且主要集中在 5 万元以下级别, 消费 10 万元以上的人数和消费金额较少, 各消费区间内客单价相对稳定, 略有波动受患者购买药品不同所致, 不存在单个消费者消费金额畸高的情形。

2. “特门服务”业务消费者销售金额分布情况

| 项 目 | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|----------------|---------|--------------|--------|---------|--------------|--------|
| | 人数 | 消费金额 (万元) | 占比(%) | 人数 | 消费金额 (万元) | 占比(%) |
| 1 万以下 (不含, 下同) | 40,411 | 9,766.33 | 79.62 | 36,613 | 9,959.14 | 84.90 |
| 1 万-5 万 | 399 | 1,448.77 | 11.81 | 498 | 1,617.11 | 13.78 |
| 5 万-10 万 | 116 | 727.47 | 5.93 | 14 | 94.61 | 0.81 |
| 10 万以上 | 29 | 323.6 | 2.64 | 6 | 60.07 | 0.51 |
| 合 计 | 40,955 | 12,266.17 | 100.00 | 37,131 | 11,730.92 | 100.00 |

(续上表)

| 项 目 | 2018 年度 | | |
|----------------|---------|--------------|-------|
| | 人数 | 消费金额 (万元) | 占比(%) |
| 1 万以下 (不含, 下同) | 39,040 | 10,882.88 | 94.19 |
| 1 万-5 万 | 139 | 507.28 | 4.39 |
| 5 万-10 万 | 16 | 122.75 | 1.06 |

| | | | |
|--------|--------|-----------|--------|
| 10 万以上 | 4 | 41.19 | 0.36 |
| 合 计 | 39,199 | 11,554.10 | 100.00 |

如上表所示，报告期内，“特门服务”业务消费者的消费金额分布保持稳定且主要集中在 1 万以下级别，消费 10 万元以上的人数和消费金额较少，10 万元以上消费者主要购买的是肿瘤药品、抗癌药品等，该类药品单位成本较高，不存在单个消费者消费金额畸高的情形。

3. 传统药房业务消费者销售金额分布情况

报告期内，公司传统药房业务收入占比较小，消费者单次购药金额基本集中在几十至几百元，不存在单个消费者消费金额畸高的情形。

(三) 核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 实施内控测试

询问销售业务管理人员，了解公司业务流程、信息管理系统设置，信息系统与外部系统的对接情况，并针对了解的信息对相关关键内部控制执行控制测试程序。

(2) 对公司不同业务类型收入确认的具体政策进行核查

结合公司的实际经营情况和《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，对公司医药分销业务和药房零售业务的收入确认政策进行了分析，评价其收入确认条件是否符合会计准则的相关规定。

(3) 实施走访程序

针对医药分销业务，对报告期内主要客户进行了走访与确认，对客户的基本情况、客户与公司之间是否存在关联关系、公司销售金额与其经营规模的匹配性、购销数据的真实准确性，往来函证回函的真实性等进行了走访核查。

报告期内，共计走访了 111 家客户，具体走访核查情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|------------|------------|------------|------------|
| 走访客户数量（家数） | 110 | 108 | 105 |
| 实地走访核查金额 | 167,366.65 | 151,517.81 | 138,258.08 |
| 医药分销收入 | 204,892.78 | 191,111.71 | 179,837.10 |
| 实地走访核查金额占比 | 81.68% | 79.28% | 76.88% |

(4) 实施函证程序

针对医药分销业务,对报告期内主要客户执行函证程序,回函情况统计如下:

单位: 万元

| 类别 | 项 目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|-------|--|------------|------------|------------|
| 发函情况 | 营业收入 | 233,976.91 | 245,652.83 | 218,862.22 |
| | 发函金额 | 164,636.91 | 195,630.91 | 183,220.17 |
| | 发函金额占营业收入比例(%) | 70.36 | 79.64 | 83.71 |
| 回函情况 | 回函金额 | 164,195.71 | 194,708.34 | 182,388.26 |
| | 金额占营业收入比例(%) | 70.18 | 79.26 | 83.33 |
| | 金额占发函金额比例(%) | 99.73 | 99.53 | 99.55 |
| | 其中: | | | |
| | 1. 回函相符金额 | 75,355.98 | 71,236.13 | 63,440.06 |
| | 金额占营业收入比例(%) | 32.21 | 29.00 | 28.99 |
| | 金额占发函金额比例(%) | 45.77 | 36.41 | 34.63 |
| | 2. 部分医院客户回函中财务科盖章不相符,但差异金额经由医院药剂科确认相符金额[注] | 85,837.65 | 119,831.36 | 115,982.47 |
| | 金额占营业收入比例(%) | 36.69 | 48.78 | 52.99 |
| | 金额占发函金额比例(%) | 52.14 | 61.25 | 63.30 |
| | 3. 其他回函不相符金额 | 3,002.08 | 3,640.85 | 2,965.73 |
| | 金额占营业收入比例(%) | 1.28 | 1.48 | 1.36 |
| | 金额占发函金额比例(%) | 1.82 | 1.86 | 1.62 |
| 未回函情况 | 已发函未回函金额 | 441.20 | 922.57 | 831.91 |
| | 金额占营业收入比例(%) | 0.19 | 0.38 | 0.38 |
| | 金额占发函金额比例(%) | 0.27 | 0.47 | 0.45 |

[注] 公司的主要客户中大部分为公立医疗机构,存在部分公立医疗机构客户财务科按实际收到供应商发票的时点录入财务账,而药品的采购、库存管理及领用情况均由药剂科负责,因此该部分医疗机构客户财务科入账时点同公司销售入账存在时间差异,故我们获取的首次发函回函结果中存在较多不相符的情况。针对回函金额与发函金额存在差异的,公司编制了差异金额调节表,列明差异明

细至每一笔销售单及出库单，我们根据调节表重新编制差异说明询证函，并向医院药剂科函证，药剂科予以回函确认

针对其他回函不符或未回函部分，我们执行了替代核查程序，具体为：抽样核查了销售合同、销售发货记录、客户签收记录、销售发票与客户回款单据，并查验了公立医疗机构客户于湖南省药品集中采购平台的订单。具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|-------------|----------|----------|----------|
| 回函不符的金额 | 3,002.08 | 3,640.85 | 2,965.73 |
| 已发函未回函的金额 | 441.20 | 922.57 | 831.91 |
| 小 计 | 3,443.28 | 4,563.42 | 3,797.64 |
| 执行替代程序核查金额 | 2,825.79 | 2,919.88 | 2,154.14 |
| 替代程序核查占比(%) | 82.07 | 63.98 | 56.72 |

综上，核查统计如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|
| 回函相符的金额 | 75,355.98 | 71,236.13 | 63,440.06 |
| 医院客户首次回函财务科盖章不相符，但差异金额经由医院药剂科确认相符的金额 | 85,837.65 | 119,831.36 | 115,982.47 |
| 执行替代程序核查金额 | 2,825.79 | 2,919.88 | 2,154.14 |
| 小 计 | 164,019.42 | 193,987.37 | 181,576.67 |
| 确认金额占营业收入比例(%) | 70.10 | 78.97 | 82.96 |

函证的清理、装袋、邮寄均由我们独立操作，并直接取得回函。针对未回函部分执行替代测试程序对余额进行确认。发函及回函过程受控，回函结果有效。

(5) 实施实质性分析程序

1) 将报告期内主营业务收入进行比较，分析营业收入的波动是否存在异常。对营业收入出现较大幅度波动的，分析原因并判断合理性，获取证据核实公司解释的原因是否属实；

2) 分析报告期内营业毛利或净利润的增长幅度是否明显高于营业收入的增长幅度；

3) 分析主要客户是否存在异常变化，主要客户收入在报告期内波动情况、不同月份销售收入的波动情况是否异常，检查是否存在集中销售的情况；

4) 计算报告期内主要产品的各期毛利率，分析波动原因，对单价异常变动的获取湖南省集中采购平台公示价格、销售合同等资料，并查明原因；

5) 计算报告期内重要客户的销售毛利率，分析波动原因；

6) 分析营业收入与销售费用（销售人员薪酬、差旅费、运费等）之间的关系是否存在异常，并查明原因。

(6) 实施细节测试

1) 获取第三方平台业务数据，对公司收入及应收款进行核对

① 针对医药分销业务：从湖南省药品集中采购平台下载公立医院订单明细，将客户名称、药品名称、数量、规格、销售单价等信息与公司销售出库信息核对，对差异余额调节表进一步核实，核查比例 70%以上；

② 针对药房零售业务：从省医保系统和市医保系统截取各月结算申报表，与供应链业务数据核对，核查比例 60%以上；

2) 对销售过程中的单据进行核查

① 针对医药分销业务：获取了报告期内分销业务的销售明细表、应收账款明细账，通过采用大额抽查及随机抽查两种抽样方法，获取了销售合同、销售发货记录、客户签收记录、销售发票及客户回款单据等，将客户名称、药品名称、数量、规格、销售单价等信息与公司销售出库信息核对；

② 针对药房零售业务：获取了报告期内零售业务的销售明细表，通过采用随机抽样方法，获取了购药患者档案信息（如姓名、身份证号/社保号、联系方式等）、医院开具的购药处方/疾病诊断证明文件、客户签收记录、销售发票、医保系统结算信息等，将购药患者姓名、药品名称、数量、规格、销售单价等信息与公司销售出库信息、医保系统结算信息进行核对；

3) 核查公司与客户之间是否存在关联关系：在国家企业信用信息公示网站、企查查、天眼查等网站查询了主要客户的工商信息，检查公司与主要客户之间是否存在关联关系；

4) 对客户回款执行双向核对：对公司基本账户及主要银行账户执行银行流水核查程序，对单笔金额较大银行交易记录，从银行流水到财务记录和从财务记录到银行流水实行双向核对，对大额回款记录中的回款单位名称、回款金额、回款时间与入账信息予以重点关注及核对；

(7) 对主要客户往来余额账龄进行检查，分析应收账款余额是否合理：结合公司对主要客户的销售额、回款进度、信用期等对比分析主要客户往来余额在各期末的变化情况，了解实际回款进度与合同约定信用期的差异情况以及是否符合正常的商业习惯。

(8) 对应收款项坏账准备计提是否充分进行检查：获取公司对应收款项坏账准备计提政策，分析其坏账准备计提政策是否符合企业会计准则的规定。对公司应收款项计提预期信用损失的方法（2019 年与 2020 年）或按不同信用风险特征组合计提坏账准备的方法，以及预期信用损率（2019 年与 2020 年）或坏账准备账龄组合计提比例进行分析，比较是否与同行业可比公司存在重大差异，在报告期内是否一贯运用。结合对主要客户的信用状况、逾期情况、账龄划分等，分析是否存在未充分计提坏账准备的情况。

(9) 执行截止测试：通过核对资产负债表日前后的发货记录、发运信息、签收记录、对账单等，检查销售收入是否存在跨期现象。

(10) 对医药分销业务期后回款和退换货情况进行检查：对主要客户的日后回款和退换货情况进行检查，核实客户是否按期回款，是否在资产负债表日后存在大额、异常的退换货行为。

2. 核查结论

(1) 报告期内，公司 DTP 药房数量保持不变主要系目前公司的 DTP 药房布局已基本能满足现有特药品种在全省各地级市及自治州的配送需求，目前湖南省大病医保定点药房资质基本只定点到地市一级药店，未下沉到县一级药房，未来随着大病医保报销定点药房资质逐步向县一级下沉，以及纳入医保报销范围的大病特药品种增加促使购药需求的患者增加，公司会持续拓展县级特药协议定点药房，方便患者购药并进行医保报销；报告期内，国家或湖南省相关监管政策未限制 DTP 药房数量增加；

(2) 报告期内零售业务消费者消费金额分布情况保持稳定且较为集中，相关金额分布不存在异常情况，不存在单个消费者消费金额畸高的情形；

(3) 针对分销业务、药房零售业务执行的核查程序能支持收入真实、准确、完整的核查结论。

二、关于门店数量

根据审核问询函回复显示，报告期各期末发行人门店数量分别为 34 家、32 家、23 家和 24 家，呈逐年下降的趋势。请发行人结合零售药房的竞争格局、自身药房业务的发展情况，补充披露报告期内门店数量逐年下降的原因及合理性，发行人零售药房业务发展是否面临重大不利影响，发行人募投项目计划在湖南增设 50 家直营医药零售门店的可行性与必要性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（问询函第 7 条）

（一）请公司结合零售药房的竞争格局、自身药房业务的发展情况，补充披露报告期内门店数量逐年下降的原因及合理性，公司零售药房业务发展是否面临重大不利影响

在医药分家、处方外流、药店分级分类管理等大背景下，随着“三医联动”、“健康中国”的推进，社会对专业药事服务需求的不断升级，传统的零售药房在专业服务能力上存在不足，无法针对每个患者提供精准的服务。以 DTP 药房和慢病药房模式为主的专业药房将成为行业发展的新动力。

专业药房是为患者提供药品销售服务、药事咨询服务等全方位药学服务的连锁药房，服务形态集中体现在处方配送、各种形式的临床药学服务以及管理协调医保、保险公司对患者的药品报销等方面。专业药房能够帮助患者更高效合理地使用处方药，从而在控制费用的同时改善疗效。与消费非处方药为主的传统社会零售药房相比，专业药房对药品经营品类、药事服务能力等方面提出更高要求。

公司积极把握医院处方外流的巨大市场机会，结合湖南本省医保政策的有力支持，借助批零一体化经营，较早布局“特门服务”药房及 DTP 药房为主的专业药房零售新模式。

未来，公司将在优化现有传统药房门店的基础上，进一步积极布局院边药房、“特门服务”药房及 DTP 药房为主的专业药房。因此，报告期内，公司对其在营的直营连锁门店进行调整，关闭了部分盈利性一般的传统零售药房。

报告期内，公司在营的直营连锁门店的数量、地区分布、变动情况如下：

| 项 目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-----------------|---------------------------------------|--|--|-------------|
| 期初在营的直营连锁门店经营数量 | 23 家 | 32 家 | 34 家 | 34 家 |
| 变动情况[注] | 2020 年新增 14 家 在营药房，停业 1 家传统零售药房 | 2019 年新设 1 家山 东药房，停业 10 家 传统零售药房 | 2018 年新设 1 家传 统零售药房，停业 3 家传统零售药房 | 2017 年未发生变动 |

| 项 目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-----------------|------------------------|------------------------|---------|---------|
| 期末在营的直营连锁门店经营数量 | 36 家 | 23 家 | 32 家 | 34 家 |
| 地区分布 | 35 家在营门店开设于湖南,1 家开设于山东 | 22 家在营门店开设于湖南,1 家开设于山东 | 开设于湖南地区 | 开设于湖南地区 |

[注]变动情况中药房停业数量系按停止经营的时点，不是按工商注销时点；截至 2020 年 12 月 31 日，公司已营业药房 35 家，尚有 1 家药房已注册尚未营业。报告期内，药房门店数量逐年下降的原因系公司为了布局院边药房、“特门服务”药房及 DTP 药房为主的专业药房零售新模式，对现有传统药房门店进行优化，因此关闭了部分盈利一般的传统零售药房，将人员和资源调配至业绩较好的传统零售药房或专业药房中，以取得公司未来在零售药房业务发展上的竞争优势，具有合理性且不会对公司零售药房业务发展造成重大不利影响。

(二) 公司募投项目计划在湖南增设 50 家直营医药零售门店的可行性与必要性

1. 本次募投项目的行业背景

(1) 药品零售行业发展势头迅猛

目前，大健康成为消费升级的主要方向，居民医疗保健健康支出份额持续增加，全民保健意识增强，医药健康品类的增长势头发展迅猛。药品零售在我国民众的自我医疗方面发挥着越来越重要的作用，随着处方外流趋势的逐渐明朗，药品零售终端在国民医药健康体系中的地位日益举足轻重。在可期的万亿级市场前，药品零售业蓄势待发。

2019 年，随着“三医联动”改革的不断深入，在科技发展和市场变化的驱动下，为迅速适应流通新业态、新模式的变革，有效满足医药卫生体制改革的要求和人民日益增长的健康需求，药品零售业积极向集约化、标准化、信息化方向发展，形成了专业药房、智慧药房等多元化服务模式的发展之路。

(2) 连锁零售药店优势日益显现

零售药店是当前三大医药消费终端之一，具有较强的终端优势，尤其是规模较大的零售药店在产业链中的价值更大。与医院终端相比，零售药店规模相对较小，可灵活布局，具有便利性优势。

近年来，医保控费、公立医院药品零差价、药占比限制、医保支付方式改革等新医改政策的陆续实施，间接推动了医疗机构处方外配进程；部分区域积极探索医院处方信息、医保结算信息和药店零售信息共享，开展了门诊特病、慢病定点药店医保结算试点，直接推动患者向零售药店流动，国内零售药店连锁化率不断提升。据国家药品监督管理局数据显示，截至 2018 年 11 月底，全国共有 5,671 家药品零售连锁企业，同比增长 11.5%。此外，在消费升级大背景下，全国中药饮片、保健品自费消费趋势逐渐强化，连锁药店专业化药事服务能力不断提升，药店渠道优势日益显现。

2. 本次募集资金项目的必要性

(1) 有利于公司进行连锁扩张，提升区域市场占有率

截至 2021 年 3 月 31 日，公司现有 46 家零售药房门店，其中 37 家零售药房门店已开展经营，剩余 9 家零售药房门店尚未开展经营。公司门店数量较少，布局较分散。根据公司发展现状及未来发展规划，于湖南增设 50 家直营门店。通过增设区域零售药房进行连锁扩张，是拓宽公司服务范围，提高公司区域市场占有率的需要。

本次连锁药房拓展项目，一方面，有助于公司吸纳有经验、有资源、有能力的专业人才，壮大现有人才队伍，提高公司在医药零售行业的专业性及行业认可度；另一方面，公司进行多区域连锁门店的扩张，有助于扩大公司业务覆盖范围，吸纳更多客户群体，加快对不同区域市场信息的反应速度，均衡市场响应度，提升公司产品市场占有率，提高公司盈利水平。

(2) 提高公司“批零一体化”协同优势，持续推动专业药房发展

连锁药房拓展项目的实施，有利于提高公司批零一体化网络的综合实力，进一步强化“特门服务”药房业务和 DTP 药房业务在湖南省内的领先地位。与其他零售药店相比，DTP 药房凭借其专业性优势，经营品种主要以抗肿瘤、丙肝、自身免疫系统疾病方面的新特药为主，专注领域集中，强调通过专业化服务产生与患者的长期合作黏性。在医药分家后，处方药流向将以 DTP 药房及现存的院边店为主。DTP 药房将成为公司零售药店发展过程中的重点机会。

(3) 有助于扩大公司品牌影响力，增强核心竞争力

公司自成立以来实时关注市场动态变化，持续拓展公司业务范围及产品种类，尤其在新特药方面具有深厚的品牌基底，深耕医药零售领域，促进现有业务和新

业务协同发展，努力将公司发展成为医药零售行业领域的领军企业。近年来，随着医药零售行业市场的快速发展，公司零售药房的地域性作用日益显现，产品和服务范围有待进一步扩散，公司在其他区域的品牌影响力有望进一步提升。

本次连锁药房拓展项目的建设，拓展公司在湖南的业务规模有助于推广公司优势业务及新业务，尤其是具有公司代表性的新特药服务业务的推广，提高公司区域影响力及服务能力，增强公司在行业内的品牌影响力和市场竞争力。

3. 本次募集资金项目的可行性

(1) 公司具备专业药事服务及管理能力

经营新特药品种对零售药店有更高、更严格的要求，需要具备专业的药事服务及管理能力。DTP 药房经营的多数药品有严格的低温要求，公司对药品的接收、存储到向患者发药或上门送药都以全程闭环冷链管理，保证用药安全。公司配备专业药师或药剂师，严格对出售的处方进行审核，药房按照处方出售药品。此外，设置专业服务平台，围绕患者治疗周期提供专业、全程的药品服务。在运营过程中，公司多次接受上游供应商的第三方审计，在开展 DTP 业务的供应商中获得了一致好评。

公司是湖南省首家政府核准的特殊病种门诊服务协议药店，2019 年荣获全国“2019 年度十大 DTP 药房”、“2019 年中国药品零售最具竞争力优秀门店”、“2020 年优秀 DTP 专业药房”，在“特门服务”药房和 DTP 药房新型业务模式的探索与尝试中已经积累了宝贵的经验，为加快专业药房布局，承接大规模处方外流打下良好基础。

(2) 公司拥有优质的人才队伍及科学的用人机制

公司自成立以来汇聚了大批医药行业精英和零售业人才，现有员工 759 人，大专以上学历员工占公司总人数的 70%以上，有一批具有多年相关实践经验的中高级管理人员和专业技术人才，有一支锐意进取富有开拓性、爱岗敬业的高素质营销队伍。此外，公司建立科学的选人用人机制，用企业价值观来塑造人、凝聚人，用企业的战略鼓舞人，实现人力资源的最佳配置，为大批医药行业精英和专业人才提供了施展才华的平台。综上，优质的人才队伍及科学的用人机制，均为本次连锁药房拓展项目建设提供了可靠的保障。

(3) 公司拥有丰富的供应商渠道

公司作为医药流通企业，利用其供应链优势，积极拓展与上游生产企业的战略合作，加强新特药在零售市场的合作。公司与江苏恒瑞、正大天晴、信立泰、江苏豪森、石药集团、齐鲁制药、拜耳、勃林格殷格翰、辉瑞、阿斯泰来、住友等众多国内外知名药企建立了稳定的合作关系。凭借丰富的供应商渠道，有助于公司市场区域的拓展，保障本项目的成功实施。

综上所述，公司募投项目计划在湖南增设 50 家直营医药零售门店具有可行性与必要性。

(三) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 取得并核查了在营的直营连锁门店的工商登记信息；就公司门店数量变化情况与公司相关负责人进行访谈以了解门店数量变化的原因及公司零售药房未来发展的情况；查阅了零售药房发展相关的行业研究报告；

(2) 查阅了连锁药房拓展项目可研报告、备案和环评材料。

2. 核查结论

(1) 报告期内门店数量逐年下降的原因系公司为了布局院边药房、“特门服务”药房及 DTP 药房为主的专业药房零售新模式，对现有传统药房门店进行优化，因此关闭了部分盈利一般的传统零售药房，将人员和资源调配至业绩较好的传统零售药房或专业药房中，以取得公司未来在零售药房业务发展上的竞争优势，具有合理性且不会对公司零售药房业务发展造成重大不利影响。

(2) 公司募投项目计划在湖南增设 50 家直营医药零售门店具有可行性与必要性。

三、 关于返利

申报材料及审核问询函回复显示，报告期内，发行人收到的返利包括与销售或采购任务（含回款）挂钩的返利和价格补差返利，其中与销售或采购任务（含回款）挂钩的返利要包括发票折扣与现金返利两种情形，其中价格补差返利系部分药品销售价格低于上游供应商价格体系里的规定价格，供应商根据其价格体系里的规定价格和公司销售价之间的差价以及公司应赚取的毛利，以票面折扣等形式给予公司价格补偿。

请发行人补充披露：

(1) 报告期内供应商返利的政策、比例，发行人收到上述返利的金额，返利比例及金额是否发生较大变化；

(2) 针对上述返利的会计处理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(3) 价格补差返利中，如何确定发行人应赚取的毛利金额，价格补差返利会计处理的合规性；

(4) 价格补差返利是否为行业惯例，同行业可比公司针对价格补差返利的会计处理。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。(问询函第 8 条)

(一) 报告期内供应商返利的政策、比例，公司收到上述返利的金额，返利比例及金额是否发生较大变化

1. 报告期内供应商返利类型及返利金额

单位：万元

| 项 目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|-------------------|----------|----------|----------|
| 销售或采购任务（含回款）挂钩的返利 | 587.42 | 655.89 | 602.59 |
| 价格补差返利 | 8,074.86 | 7,546.92 | 6,157.24 |
| 返利合计 | 8,662.28 | 8,202.81 | 6,759.83 |
| 占营业成本比例 | 4.18% | 3.78% | 3.51% |

报告期内，公司收到的返利主要为价格补差返利。价格补差系因政府药品招标采购价格实行与周边省市“价格联动”，供应商为了保证公司某些特定药品配送过程中的合理利润而给予毛利补贴返利，该处理方式属于医药流通行业的商业惯例。

2. 报告期内供应商返利的政策、比例

(1) 销售或采购任务（含回款）挂钩的返利

公司对返利的确认依据为购销合同、协议或以购销双方认可的方式约定的利益条款、促销政策等，供应商通常以公司完成采购任务情况、回款情况为基础给予一定的返利。报告期内存在销售或采购任务（含回款）挂钩的返利的前五名供应商返利的政策、比例如下：

| 序号 | 供应商 | 返利政策及比例情况 | | |
|----|-----|-----------|--------|--------|
| | | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |

| | | | | |
|---|------------------|---|---|---|
| 1 | 北京嘉林药业股份有限公司 | ①回款返利政策：60天（含）以内回款，返2% ②采购量返利：采购返利3%、年终采购返利1%，另如果将甲方产品销往双方协议外的客户再享受流向销售*采购价格*3%返利 | ①回款返利政策：60天（含）以内回款，返2% ②采购量返利：季度采购返利0.6%，年终采购返利0.8%，1季度完成1050万元，2季度1250万元，3季度1300万元，4季度1400万元，共5000万元 | ①回款返利政策：60天（含）以内回款，返2% ②采购量返利：季度采购返利0.6%，年终采购返利0.8%，1季度完成1050万，2季度1250万，3季度1300万元，4季度1400万元，共5000万元 |
| 2 | 拜耳医药保健有限公司 | 回款返利政策：非带量采购品种60天（含）以内回款，返利2.5%，带量采购品种60天（含）以内回款，返利1.6% | 回款返利政策：非带量采购品种60天（含）以内回款，返利2.5%，带量采购品种60天（含）以内回款，返利1.6% | 回款返利政策：60天（含）以内回款，返利3% |
| 3 | 湖南科伦医药贸易有限公司 | 采购量返利政策：完成全年采购额给予5%奖励 | 采购量返利政策：完成全年采购额给予5%奖励 | 采购量返利政策：完成全年采购额给予5%奖励 |
| 4 | 安斯泰来制药（中国）有限公司 | 回款返利政策：30天（含）以内回款返利3.5%，50天（含）以内回款返利2.5% | 回款返利政策：30天（含）以内回款返利3.5%，50天（含）以内回款返利2.5% | 回款返利政策：30天（含）以内回款返利3.5%，50天（含）以内回款返利2.5% |
| 5 | 三生国健药业（上海）股份有限公司 | 1、回款返利政策：65天（含）内回款返利1%，付承兑无返利 | 1、回款返利政策：65天（含）内回款返利1%，付承兑无返利 | 1、回款返利政策：65天（含）内回款返利1%，付承兑无返利 |
| 6 | 天津武田药品有限公司 | 返利政策：完成年度采购额2688万（不含税），30天回款（含），返乙方支付总货款含税金额的1% | 返利政策：完成年度采购额2688万（不含税），30天回款（含），返乙方支付总货款含税金额的1% | 返利政策：完成年度采购额2688万（不含税），30天回款（含），返乙方支付总货款含税金额的1% |
| 7 | 北京科园信海医药经营有限公司 | 返利政策：完成年度采购额3000万（含税），45天回款（含），按照支付的总货款含税金额的1%给予乙方折扣 | 返利政策：完成年度采购额3000万（含税），45天回款（含），按照支付的总货款含税金额的1%给予乙方折扣 | 返利政策：完成年度采购额3000万（含税），45天回款（含），按照支付的总货款含税金额的1%给予乙方折扣 |
| 8 | 北京四环制药有限公司 | 回款返利政策：45天（含）以内回款，返乙方向甲方支付总货款含税金额的3% | 回款返利政策：45天（含）以内回款，返乙方向甲方支付总货款含税金额的3% | 回款返利政策：45天（含）以内回款，返乙方向甲方支付总货款含税金额的3% |
| 9 | 贵州百灵企业集团正鑫药业有限公司 | 回款返利政策：按年度实际回款的1.1%给予折让 | 回款返利政策：按年度实际回款的1.1%给予折让 | 回款返利政策：按年度实际回款的1.1%给予折让 |

| | | | | |
|----|--------------------|--|--|--|
| 10 | 上海勃林格殷格翰药业有限公司 | 回款返利政策：分销服务商在 45 天内以银行电汇的方式付款，按照年度采购额（含税）给予 2%折扣 | 回款返利政策：分销服务商在 45 天内以银行电汇的方式付款，按照年度采购额（含税）给予 2%折扣 | 回款返利政策：分销服务商在 45 天内以银行电汇的方式付款，按照年度采购额（含税）给予 2%折扣 |
| 11 | 天津金耀集团湖北天药药业股份有限公司 | 回款返利政策：45 天回款（含），按照乙方年度采购含税金额的 3%给予乙方折扣 | 回款返利政策：45 天回款（含），按照乙方年度采购含税金额的 3%给予乙方折扣 | 回款返利政策：45 天回款（含），按照乙方年度采购含税金额的 3%给予乙方折扣 |

(2) 价格补差返利

随着医院“药品零差价”及“两票制”的实施，药品的中标价格出现了不同程度的下降，药品价格实行“价格联动”，部分药品与医院的结算价格低于集中采购交易平台的中标价，公司在开具销售发票时会进行“冲差”，按“冲差”后的金额与医院结算。这些导致部分药品销售价格低于上游供应商价格体系里的规定价格，供应商为了维持其价格体系，仍会按照价格体系里的规定价格向公司供货，因此导致公司部分药品的采购单价高于销售价或出现毛利不足的情形。为保障配送商的利益，供应商以中标药品的销售流向为依据，根据其价格体系里的规定价格和公司销售价之间的差价以及公司应赚取的毛利，以票面折扣等形式给予公司价格补差。

(二) 针对上述返利的会计处理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

与采购任务或回款情况挂钩的返利，系供应商根据其对公司销售情况、销售规模及公司付款及时性等综合情况给予公司的返利，这部分返利是否取得及取得的返利金额存在较大不确定性，基于谨慎性原则，公司在实际收到供应商返利时才进行确认并进行会计处理。

价格补差返利系供应商根据需要补差的药品的销售流向，综合考虑配送商整体配送毛利情况分货品确定补差单价并计算需支付给公司的补差金额，该部分返利是否取得及取得的返利金额存在较大不确定性，基于谨慎性原则，公司在实际收到供应商返利时才进行确认并进行会计处理。

公司收取补差的方式分为收取现款和供应商票面折扣。以收现款方式收到补差时，借记“银行存款”（正数金额）、借记“应交税费-应交增值税(进项税额转出)”（负数金额）、贷记“主营业务成本-补差价”（正数金额）。

以供应商票面折扣方式收到补差时，借记“主营业务成本-补差价”（负数金额）、贷记“应交税费-应交增值税（进项税转出）”（正数金额）、贷记“应付账款”（负数金额）。

针对上述返利，公司采购部和财务部分别设置返利专员，采购部返利专员根据采购员与供应商协商的返利结果，编制返利台账，并及时与供应商相关人员对账确认。但由于最终收回的金额存在较大不确定性，基于谨慎性原则，公司在返利金额确定并能够取得时确认，符合《企业会计准则》规定。

（三）价格补差返利中，如何确定公司应赚取的毛利金额，价格补差返利会计处理的合规性

公司与供应商在商谈和签订采购合同时，会根据产品在湖南省集中招标采购平台的中标价格来约定公司应获得的配送费，由此核算出采购价格。此采购价格与中标价格之间差额即为公司赚取的毛利金额。在实际经营过程中，部分药品销售价格较中标价格出现调整，导致公司销售价格与采购价之间的差额低于原合同约定的配送费，进而导致公司赚取的毛利金额下降。为弥补这部分因价格变动导致公司少赚取的毛利，供应商就发生价格变动的药品与公司协商并结合公司整体配送收益确定价格补差金额。

价格补差系公司在经营过程中鉴于部分产品销售价格低于中标价，供应商为保障公司能获取到协议约定的配送费，以口头形式约定给予公司价格补差，供应商最终返利金额需要经过严格的内部审批流程，甚至需要经过第三方审计后才能最终确定，公司是否能获取到返利以及获取返利的金额存在较大不确定性，公司基于谨慎性原则在实际收到价格补差时进行确认，符合《企业会计准则》相关规定。

（四）价格补差返利是否为行业惯例，同行业可比公司针对价格补差返利的会计处理

价格补差返利是行业惯例，同行业可比公司针对价格补差返利的会计处理如下：

| 公司 | 股票代码 | 会计处理 |
|-----|-----------|---|
| 老百姓 | 603883.SH | 公司返利的收取方式包括现金返利、发票折扣和实物返利等方式，其中发票折扣为主要方式，公司依据与供应商约定的返利政策及采购情况，与供应商沟通后确定应该收取的返利金额。由供应商在出具的增值税专用发票上进行金额折扣或出具专门的负数增值 |

| 公司 | 股票代码 | 会计处理 |
|------|-----------|---|
| | | <p>税专用发票，公司按照确定的返利金额扣减应付供应商的采购款，并将返利入账。</p> <p>公司与供应商商定的返利金额，实际上为供应商对公司已完成的商品采购所做出的商业折扣。对于公司而言，此商业折扣相应降低了公司该批次的采购价款，最终影响公司的采购成本。因公司的存货周转较快，返利最终影响公司的销售成本。所以，公司将其所确认的供应商返利相应冲减主营业务成本。</p> |
| 益丰药房 | 603939.SH | <p>根据公司与供应商签署的采购合同，返利收入一般以季度和年度为主，由于在签署合同时无法预计采购量是否达到标准，故均在满足条件收到供应商返利后再确认、进行会计处理。公司收到供应商返利后，由于公司产品的存货周转率较高，目前均是在收到供应商返利的当月冲减相应的销售成本。</p> |
| 大参林 | 603233.SH | <p>根据公司与供应商签订的年度购销合同，返利收入一般以季度和年度为主，由于在签署合同时无法预计采购量是否达到标准，故均在满足条件收到供应商返利后再确认进行会计处理。公司收到供应商返利或基本确定可以收到供应商返利后，由于公司产品的存货周转率较高，均是在收到供应商返利的当月冲减相应的销售成本，同时减少当期增值税进项税金。</p> |
| 柳药股份 | 603368.SH | <p>供应商返利政策设计一般较为复杂，返利的确认依据为购销合同、协议等约定的相关条款、促销政策等，并主要以当期实际完成的销售量为基础。在满足前述返利条件时，发行人采取了如下的会计处理方式：供应商在给发行人开具正常销售发票的同时，将返利作为销售折让在销售发票上注明，发行人依据抵减返利后的金额即按净额确认存货的采购成本及增值税进项税额。</p> |
| 鹭燕医药 | 002788.SZ | <p>根据存在单价补偿药品的销售流向，与供应商核对后，按照协议规定的单价补偿的计算公式或明确的补偿价格，分供应商、分货品计算应收补差金额，做补差计提分录：借记“主营业务成本-补差价”（负数金额）、借记“库存商品”（正数金额）；收取补差的方式分为收现款和供应商票面折扣，以收现款方式收到补差时，借记“银行存款”（正数金额）、借记“应交税费-应交增值税（进项税额转出）”（负数金额）、借记“主营业务成本-补差价”（负数金额）；以供应商票面折扣方式收到补差时，借记“应付账款”（正数金额）、借记“主营业务成本-补差价”（负数金额）、借记“应交税费-应交增值税（进项税额）”（正数金额）；以这两种方式收到补差的当月还需冲销以前月份已计提补差，做计提补差冲回分录：借记“主营业务成本-补差价”（正数金额）、借记“库存商品”（负数金额）。</p> |

公司对于返利的会计处理方式同可比公司老百姓、益丰药房、大参林、柳药股份一致，公司对与采购任务或回款情况挂钩的返利的会计处理与鹭燕医药相同，价格补差返利的会计处理与鹭燕医药的处理存在差异。对于价格补差返利，鹭燕

医药经与供应商核对后，按照协议规定的单价补偿的计算公式或明确的补偿价格预提返利，冲减主营业务成本和库存商品；公司在实际收到价格补差返利时确认冲减主营业务成本和应付账款。公司取得的价格补差返利是在经营过程因药品销售价格临时调整，公司与供应商口头协商约定具体品种补差金额，由于没有协议约定，且公司在获取价格补差返利过程中处于被动位置，给予价格补差返利的供应商多为实力雄厚的药品生产厂家，其支付返利需要经过多层审批，历时较长，公司最终能否取得存在不确定性，基于谨慎，公司在实际收到价格补差返利时确认。

（五）核查程序及核查结论

1. 核查程序

（1）对公司的采购管理人员、返利专管人员、返利核算财务人员进行访谈，了解公司的采购模式、盈利模式及返利情况。检查供应商合同中对返利的约定条款，核实实际收到的返利金额与合同约定是否相符。

（2）查看了报告期内公司获取供应商返利的情况，抽查了对应的发票和记账凭证，抽查公司与供应商对账记录，复核了公司对于供应商返利的会计处理。

（3）查询可比公司招股说明书、年度报告，查看可比公司对返利的会计处理。

2. 核查结论

（1）报告期内，公司收到的返利分为销售或采购任务（含回款）挂钩的返利和价格补差返利两种类型，主要为价格补差返利，与销售或采购任务（含回款）挂钩的返利，其返利金额占营业成本比例及金额较稳定；

（2）公司返利的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（3）价格补差返利中，供应商结合中标价及应给予公司的配送费确定公司采购价格，公司的采购价格与中标价的差额为公司的毛利金额，若因价格调整导致公司的毛利金额达不到预先约定的配送费，供应商以价格补差的方式补偿公司毛利。公司价格补差返利会计处理是合规的；

（4）价格补差返利系行业惯例，同行业大部分上市公司并未披露针对价格补差返利的会计处理，公司对于返利的会计处理方式同可比公司老百姓、益丰药房、大参林、柳药股份一致，但与鹭燕医药针对价格补差返利的会计处理存在差异，公司系根据实际经营情况，基于谨慎性原则，对价格补差返利在实际收到时才进行账务处理。

四、关于毛利率

根据审核问询函回复显示，报告期内发行人分销业务毛利率分别为 13.73%、11.96%、11.59%和 10.80%，报告期内呈逐年下滑的趋势，发行人毛利率高于同行业可比公司，发行人解释主要原因系公司在获取药品配送权时，会选择性争取配送毛利率高、主动放弃部分配送毛利率低的药品。

请发行人补充披露：

(1) 报告期内毛利率较高的药品名称、厂商名称、销售金额、销售毛利率，同类产品销往不同客户的毛利率是否存在差异；

(2) 分销业务中药品配送权的获取方式、选取标准，某一药品配送权是否为发行人独家享有；

(3) 报告期内分销业务毛利率高于同行业可比公司的原因解释是否合理、充分；发行人分销业务毛利率逐年下滑的原因，是否存在报告期内丧失高毛利率药品配送权情形。

请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见。（问询函第 9 条）

(一) 报告期内毛利率较高的药品名称、厂商名称、销售金额、销售毛利率，同类产品销往不同客户的毛利率是否存在差异

1. 销售额大于 200 万元的前十大毛利率产品明细及销售前五大客户毛利率情况如下：

(1) 2020 年度

单位：万元

| 序号 | 名称 | 规格 | 厂家 | 销售额 | 平均毛利率 | 高毛利原因分析 | 客户 | 销售额 | 毛利率 |
|----|----------|-------------|-------------|--------|--------|-----------------------------|-----------------|--------|--------|
| 1 | 苯磺酸氨氯地平片 | 5mg*12片*3板 | 辽宁康博士制药有限公司 | 632.23 | 50.14% | 院外产品，药品厂家借助公司的分销渠道，给予的成本较低。 | 江苏亚邦医药物流中心有限公司 | 28.78 | 50.73% |
| | | | | | | | 南京嘉恒医药有限公司 | 35.93 | 46.19% |
| | | | | | | | 山东阿卡迪亚药业有限公司 | 125.26 | 46.22% |
| | | | | | | | 深圳市康程医药有限公司 | 59.86 | 46.40% |
| | | | | | | | 四川合纵药易购医药股份有限公司 | 28.67 | 54.75% |
| 2 | 垂体后叶注射液 | 1ml:6单位*10支 | 安徽宏业药业有限公司 | 332.72 | 43.24% | 院外产品，药品厂家借助公司的分销 | 国药控股股份有限公司下属公司 | 46.46 | 51.65% |
| | | | | | | | 湖南金舟医药有限责任公司 | 12.65 | 51.19% |

| | | | | | | | | | |
|---|-----------|-------------|--------------|--------|--------|------------------------------|-----------------|--------|--------|
| | | | | | | 渠道,给予的成本较低。 | 湖南津湘药业有限公司 | 17.26 | 51.19% |
| | | | | | | | 湖南上药九旺医药有限公司 | 17.79 | 52.65% |
| | | | | | | | 华润湖南医药有限公司 | 69.03 | 51.19% |
| 3 | 奥美拉唑肠溶胶囊 | 20mg*28粒 | 珠海润都制药股份有限公司 | 420.82 | 34.49% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 甘肃天元药业集团有限公司 | 14.83 | 28.62% |
| | | | | | | | 广西水力药业有限公司 | 14.13 | 24.59% |
| | | | | | | | 陕西广药康健医药有限公司 | 9.08 | 27.40% |
| | | | | | | | 深圳市康程医药有限公司 | 47.19 | 23.12% |
| | | | | | | | 四川龙一医药有限公司 | 15.07 | 35.11% |
| 4 | 双氯芬酸钠缓释胶囊 | 0.1g*12粒 | 珠海润都制药股份有限公司 | 696.8 | 27.76% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。。 | 阿童木云端医药(杭州)有限公司 | 24.09 | 30.71% |
| | | | | | | | 山东阿卡迪亚药业有限公司 | 102.26 | 24.56% |
| | | | | | | | 深圳市康程医药有限公司 | 63.33 | 22.12% |
| | | | | | | | 浙江国辉医药科技有限公司 | 34.38 | 25.45% |
| | | | | | | | 浙江天力药业有限公司 | 29.13 | 25.45% |
| 5 | 阿莫西林胶囊 | 0.5g*10粒*2板 | 深圳高卓药业有限公司 | 273.07 | 27.68% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 甘肃天元药业集团有限公司 | 14.87 | 29.89% |
| | | | | | | | 贵州一品药业连锁有限公司 | 25.75 | 30.04% |
| | | | | | | | 江苏海邦医药有限责任公司 | 16.49 | 27.35% |
| | | | | | | | 九江昌盛大药房有限公司 | 8.16 | 30.03% |
| | | | | | | | 陕西百家惠大药房连锁有限公司 | 8.67 | 27.87% |
| 6 | 头孢地尼分散片 | 0.1g*7片 | 海南日中天制药有限公司 | 359.33 | 26.74% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 福建鸿越医药有限公司 | 17.15 | 21.86% |
| | | | | | | | 江苏亚邦医药物流中心有限公司 | 23.45 | 24.52% |
| | | | | | | | 山东阿卡迪亚药业有限公司 | 45.42 | 24.79% |
| | | | | | | | 深圳市康程医药有限公司 | 23.93 | 21.72% |
| | | | | | | | 浙江天力药业有限公司 | 27.76 | 22.19% |
| 7 | 布洛芬缓释胶囊 | 0.3g*12s*2板 | 海南妙音春制药有限公司 | 234.78 | 25.47% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 贵州一品药业连锁有限公司 | 28.72 | 32.35% |
| | | | | | | | 国药控股股份有限公司下属公司 | 13.6 | 26.25% |
| | | | | | | | 山东阿卡迪亚药业有限公司 | 56.84 | 20.42% |
| | | | | | | | 新疆颐仁堂医药连锁有限公司 | 10.62 | 25.02% |
| | | | | | | | 遵义市意通医药有限责任公司 | 26.99 | 26.27% |
| 8 | 头孢克肟颗粒 | 50mg*18袋 | 康普药业股份有限公司 | 230.72 | 24.95% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 福建新紫金医药有限公司 | 13.98 | 23.58% |
| | | | | | | | 甘肃天元药业集团有限公司 | 15.16 | 27.52% |
| | | | | | | | 贵州一品药业连锁有限公司 | 12.73 | 30.76% |
| | | | | | | | 新疆颐仁堂医药连锁有限公司 | 8.55 | 28.73% |
| | | | | | | | 遵义市意通医药有限责任公司 | 11.01 | 27.12% |
| 9 | 强力枇杷露 | 180ml | 回音必集团安徽制 | 233.75 | 23.67% | 院外产品,药品厂家借助 | 达州科伦医药贸易有限公司 | 10.11 | 23.78% |
| | | | | | | | 山东阿卡迪亚药业有限公司 | 36.56 | 20.53% |

| | | | | | | | | | |
|----|-----------|-----------|--------------|----------|--------|-----------------------------|---------------|----------|--------|
| | | | 药有限公司 | | | 公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 深圳市康程医药有限公司 | 17.6 | 20.76% |
| | | | | | | | 四川龙一医药有限公司 | 10.41 | 28.53% |
| | | | | | | | 遵义市意通医药有限责任公司 | 8.37 | 22.98% |
| 10 | 盐酸氨基葡萄糖胶囊 | 0.75g*20s | 浙江诚意药业股份有限公司 | 711.44 | 18.61% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 广东国丰药业有限公司 | 115.22 | 16.42% |
| | | | | | | | 黑龙江省金海大医药有限公司 | 18.05 | 23.83% |
| | | | | | | | 黑龙江省神牛医药有限公司 | 17.69 | 23.87% |
| | | | | | | | 湖北泰林医药有限公司 | 78.16 | 19.30% |
| | | | | | | | 时珍(广东)医药有限公司 | 19.75 | 16.37% |
| 合计 | | | | 4,125.66 | 30.93% | | | 1,536.95 | |

(2) 2019 年度

单位: 万元

| 序号 | 名称 | 规格 | 厂家 | 销售额 | 平均毛利率 | 高毛利分析 | 客户 | 销售额 | 毛利率 |
|----|-----------|-------------|----------------|--------|--------|--|------------------------|--------|--------|
| 1 | 盐酸曲马多缓释片 | 0.15g*6s | 西南药业股份有限公司 | 322.25 | 62.56% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 湖南和顺医药有限责任公司 | 62.07 | 62.50% |
| | | | | | | | 湖南上药九旺医药有限公司 | 28.98 | 62.52% |
| | | | | | | | 湖南省邵阳医药有限公司 | 82.94 | 62.59% |
| | | | | | | | 怀化广济医药有限公司 | 46.55 | 62.50% |
| | | | | | | | 张家界锦华药业(集团)有限公司 | 25.82 | 62.44% |
| 2 | 狂犬病人免疫球蛋白 | 200IU/2.0ml | 华兰生物工程股份有限公司 | 404.94 | 53.35% | 生物制品,其运输条件要求较高,且效期较短,药品厂商给予较高毛利以覆盖仓储、运输成本。 | 衡阳市疾病预防控制中心 | 49.27 | 60.71% |
| | | | | | | | 浏阳市中医医院 | 110.03 | 54.32% |
| | | | | | | | 湘潭市疾病预防控制中心 | 52.66 | 58.17% |
| | | | | | | | 湘潭市中心医院 | 78.56 | 55.82% |
| | | | | | | | 湘潭县乌石镇中心卫生院 | 13.59 | 60.71% |
| 3 | 狂犬病人免疫球蛋白 | 200IU | 四川远大蜀阳药业股份有限公司 | 643.04 | 46.37% | 生物制品,其运输条件要求较高,且效期较短,药品厂商给予较高毛利以覆盖仓储、运输成本。 | 常德市武陵区疾病预防控制中心 | 48.76 | 52.79% |
| | | | | | | | 澧县疾病预防控制中心(澧县卫生检测检验中心) | 74.56 | 54.27% |
| | | | | | | | 桃源县疾病预防控制中心 | 34.95 | 51.22% |
| | | | | | | | 张家界市武陵源区疾病预防控制中心 | 57.32 | 59.35% |
| | | | | | | | 株洲市芦淞区建设街道社区卫生服务中心 | 36.73 | 62.48% |
| 4 | 恩替卡韦分散片 | 0.5mg*7片 | 江西青峰药业有限公司 | 511.80 | 42.90% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的 | 湖南双鹏医药有限公司 | 3.43 | 33.53% |
| | | | | | | | 湖南同安医药有限公司 | 3.82 | 47.97% |
| | | | | | | | 湖南益丰医药有限公司 | 386.60 | 45.34% |
| | | | | | | | 中国人民解放军第169医院 | 5.95 | 61.67% |

| | | | | | | | | | |
|----|-----------|--------------|----------------|--------|--------|--|---------------------|--------|--------|
| | | | | | | 成本较低。 | 中国人民解放军联勤保障部队第九二二医院 | 17.12 | 60.67% |
| 5 | 苯磺酸氨氯地平片 | 5mg*12片*3板 | 辽宁康博士制药有限公司 | 514.01 | 41.91% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 江苏亚邦医药物流中心有限公司 | 28.86 | 43.88% |
| | | | | | | | 南京嘉恒医药有限公司 | 42.50 | 38.96% |
| | | | | | | | 山东阿卡迪亚药业有限公司 | 88.74 | 40.19% |
| | | | | | | | 深圳市康程医药有限公司 | 40.33 | 39.33% |
| | | | | | | | 四川合纵药易购医药股份有限公司 | 28.37 | 41.43% |
| 6 | 破伤风人免疫球蛋白 | 250iu | 四川远大蜀阳药业股份有限公司 | 295.68 | 35.98% | 生物制品,其运输条件要求较高,且效期较短,药品厂商给予较高毛利以覆盖仓储、运输成本。 | 常德市第一中医医院 | 15.62 | 57.42% |
| | | | | | | | 湖南恺德微创医院有限公司 | 9.79 | 60.54% |
| | | | | | | | 邵东县疾病预防控制中心 | 18.87 | 59.08% |
| | | | | | | | 益阳市中心医院 | 23.00 | 66.42% |
| | | | | | | | 长沙县第一人民医院 | 13.36 | 65.48% |
| 7 | 奥美拉唑肠溶胶囊 | 20mg*28粒 | 珠海润都制药股份有限公司 | 377.42 | 31.48% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 甘肃天元药业集团有限公司 | 12.75 | 26.77% |
| | | | | | | | 广西水力药业有限公司 | 11.02 | 24.60% |
| | | | | | | | 山东阿卡迪亚药业有限公司 | 101.26 | 18.16% |
| | | | | | | | 深圳市康程医药有限公司 | 32.87 | 24.39% |
| | | | | | | | 四川合纵药易购医药股份有限公司 | 11.55 | 26.15% |
| 8 | 阿莫西林胶囊 | 0.5g*10粒*2板 | 深圳高卓药业有限公司 | 247.83 | 28.63% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 甘肃天元药业集团有限公司 | 8.19 | 30.18% |
| | | | | | | | 贵州一品药业连锁有限公司 | 58.77 | 30.30% |
| | | | | | | | 江苏海邦医药有限责任公司 | 7.96 | 30.50% |
| | | | | | | | 山东阿卡迪亚药业有限公司 | 62.04 | 22.67% |
| | | | | | | | 响水县永泰医药连锁有限公司 | 6.60 | 30.14% |
| 9 | 苯巴比妥钠注射液 | 1ml:0.1g*10支 | 天津金耀药业有限公司 | 518.99 | 26.00% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 郴州市飞虹药品销售有限公司 | 41.40 | 24.51% |
| | | | | | | | 湖南广药恒生医药有限公司 | 49.17 | 25.43% |
| | | | | | | | 湖南津湘药业有限公司 | 46.93 | 25.75% |
| | | | | | | | 湖南天士力民生药业有限公司 | 51.61 | 25.61% |
| | | | | | | | 岳阳市宝鑫医药有限公司 | 39.78 | 25.84% |
| 10 | 布洛芬缓释胶囊 | 0.3g*12s*2板 | 海南妙音春制药有限公司 | 265.23 | 24.81% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 贵州一品药业连锁有限公司 | 38.57 | 31.37% |
| | | | | | | | 国药控股遵义意通医药有限公司 | 10.80 | 27.46% |
| | | | | | | | 山东阿卡迪亚药业有限公司 | 74.54 | 19.09% |
| | | | | | | | 云南同源医药有限公司 | 11.68 | 26.24% |
| | | | | | | | 遵义市意通医药有限责任公司 | 12.55 | 25.13% |

| | | | | | | |
|----|----------|--------|--|--|----------|--|
| 合计 | 4,101.19 | 40.18% | | | 2,219.19 | |
|----|----------|--------|--|--|----------|--|

(3) 2018年度

单位：万元

| 序号 | 名称 | 规格 | 厂家 | 销售额 | 平均毛利率 | 高毛利分析 | 客户 | 销售额 | 毛利率 |
|----|-----------|--------------|----------------|----------|--------|--|-------------------------|--------|--------|
| 1 | 狂犬病人免疫球蛋白 | 200IU(2.0ml) | 深圳市卫光生物制品有限公司 | 1,157.53 | 50.12% | 生物制品,其运输条件要求较高,且效期较短,药品厂商给予较高毛利以覆盖仓储、运输成本。 | 道县疾病预防控制中心 | 111.84 | 50.51% |
| | | | | | | | 东安县疾病预防控制中心 | 128.16 | 47.21% |
| | | | | | | | 江华瑶族自治县疾病预防控制中心 | 62.14 | 50.51% |
| | | | | | | | 湘潭市疾病预防控制中心 | 124.27 | 50.51% |
| | | | | | | | 岳阳市职业病防治医院(岳阳市疾病预防控制中心) | 102.52 | 50.51% |
| 2 | 狂犬病人免疫球蛋白 | 200IU | 四川远大蜀阳药业股份有限公司 | 669.62 | 55.61% | 生物制品,其运输条件要求较高,且效期较短,药品厂商给予较高毛利以覆盖仓储、运输成本。 | 茶陵县疾病预防控制中心 | 57.44 | 53.26% |
| | | | | | | | 常德市武陵区疾病预防控制中心 | 31.97 | 55.44% |
| | | | | | | | 澧县疾病预防控制中心(澧县卫生检测检验中心) | 72.23 | 56.28% |
| | | | | | | | 醴陵市疾病预防控制中心 | 34.95 | 62.35% |
| | | | | | | | 隆回县疾病预防控制中心 | 57.67 | 58.93% |
| 3 | 恩替卡韦分散片 | 0.5mg*7片 | 江西青峰药业有限公司 | 615.04 | 32.64% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 丰沃达医药物流(湖南)有限公司 | 123.99 | 22.88% |
| | | | | | | | 湖南省娄底医药采购供应有限公司 | 32.65 | 30.30% |
| | | | | | | | 湖南双鹏医药有限公司 | 4.70 | 22.99% |
| | | | | | | | 湖南同安医药有限公司 | 15.04 | 38.09% |
| | | | | | | | 湖南益丰医药有限公司 | 381.81 | 33.09% |
| 4 | 苯磺酸氨氯地平片 | 5mg*12片*3板 | 辽宁康博士制药有限公司 | 396.69 | 35.95% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 江苏亚邦医药物流中心有限公司 | 34.63 | 36.87% |
| | | | | | | | 南京嘉恒医药有限公司 | 27.88 | 35.99% |
| | | | | | | | 山东阿卡迪亚药业有限公司 | 75.55 | 31.39% |
| | | | | | | | 深圳市康程医药有限公司 | 24.48 | 35.94% |
| | | | | | | | 新疆百草堂医药连锁经销有限公司 | 18.09 | 35.94% |
| 5 | 破伤风人免疫球蛋白 | 250iu | 四川远大蜀阳药业股份有限公司 | 386.73 | 57.01% | 生物制品,其运输条件要求较高,且效期较短,药品厂商给予较高毛利以覆盖仓储、运输 | 澧县疾病预防控制中心(澧县卫生检测检验中心) | 19.98 | 59.37% |
| | | | | | | | 浏阳市骨伤科医院 | 21.36 | 69.23% |
| | | | | | | | 浏阳市镇头镇中心卫生院 | 17.48 | 64.60% |
| | | | | | | | 邵东县疾病预防控制中心 | 18.87 | 63.13% |
| | | | | | | | 岳阳县疾病预防控制中心 | 42.41 | 61.71% |

| | | | | | | | | | |
|----|-----------|-------------|----------------|----------|--------|---|------------------|----------|--------|
| | | | | | | 成本。 | | | |
| 6 | 消咳颗粒 | 5g*10袋 | 贵州百灵企业集团制药有限公司 | 320.87 | 35.84% | 战略合作关系,配合开发终端客户,故给予公司的成本较低。 | 湖南神舟医药有限公司 | 6.54 | 48.18% |
| | | | | | | | 耒阳市杏济药房 | 4.57 | 57.68% |
| | | | | | | | 醴陵市阳三石街道泉湖村卫生室 | 3.87 | 55.34% |
| | | | | | | | 新化县白溪老国药店 | 3.55 | 54.14% |
| | | | | | | | 新田铺镇喻家桥村唐素珍卫生室 | 4.88 | 60.38% |
| 7 | 小儿柴桂退热颗粒 | 4g*12袋 | 贵州百灵企业集团制药有限公司 | 270.15 | 32.51% | 战略合作关系,配合开发终端客户,故给予公司的成本较低。 | 湖南丹桂园医药有限公司 | 7.06 | 20.98% |
| | | | | | | | 湖南南方医药有限公司 | 5.92 | 39.41% |
| | | | | | | | 湖南千金大药房连锁有限公司 | 7.68 | 25.45% |
| | | | | | | | 湖南省张氏益寿堂医药连锁有限公司 | 5.52 | 30.33% |
| | | | | | | | 湘潭县石潭镇莲湘大药房 | 11.45 | 29.60% |
| 8 | 盐酸曲马多缓释片 | 0.15g*6s | 西南药业股份有限公司 | 253.44 | 70.64% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 湖南和顺医药有限责任公司 | 29.10 | 73.08% |
| | | | | | | | 湖南上药九旺医药有限公司 | 29.98 | 67.78% |
| | | | | | | | 湖南省邵阳医药有限公司 | 69.87 | 70.11% |
| | | | | | | | 怀化广济医药有限公司 | 36.37 | 71.28% |
| | | | | | | | 张家界锦华药业(集团)有限公司 | 20.55 | 70.78% |
| 9 | 垂体后叶注射液 | 1ml:6单位*10支 | 南京新百药业有限公司 | 239.66 | 51.63% | 院外产品,药品厂家借助公司的分销渠道,给予的成本较低。 | 国药控股湖南有限公司 | 11.79 | 40.90% |
| | | | | | | | 湖南济明医药有限公司 | 13.06 | 54.18% |
| | | | | | | | 湖南津湘药业有限公司 | 14.32 | 48.26% |
| | | | | | | | 湖南天士力民生药业有限公司 | 12.62 | 65.21% |
| | | | | | | | 华润湖南医药有限公司 | 59.28 | 43.55% |
| 10 | 狂犬病人免疫球蛋白 | 200IU/2.0ml | 华兰生物工程股份有限公司 | 237.73 | 57.07% | 运生物制品,其运输条件要求较高,且效期较短,药品厂商给予较高毛利以覆盖仓储、运输成本。 | 安仁县疾病预防控制中心 | 16.99 | 58.86% |
| | | | | | | | 衡阳市疾病预防控制中心 | 20.39 | 58.86% |
| | | | | | | | 浏阳市中医医院 | 74.28 | 52.95% |
| | | | | | | | 湘潭县中路铺镇中心卫生院 | 13.59 | 58.86% |
| | | | | | | | 益阳市赫山区疾病预防控制中心 | 21.95 | 56.36% |
| 合计 | | | | 4,547.46 | 47.45% | | | 2,147.29 | |

公司部分产品毛利率较高,主要原因系:(1)上述部分药品生产厂家经营规模较小,且非知名药企,其生产的药品主要为院外常规用药,需借助公司的分销渠道,故给予公司的成本较低;(2)部分药品为生物制品(如疫苗),其运输条件要求较高,且效期较短,药品厂商给予较高毛利以覆盖仓储、运输成本;(3)部分药品生产厂家与公司为战略合作关系,配合开发医院和终端客户,故给予公司的成本较低。

同类产品销售给不同客户的毛利率存在差异，主要原因系：(1) 不同的销售渠道定价政策存在差异，对于药房、基层医疗单位及医药流通企业，价格政策主要为根据市场供需情况协商定价；(2) 相同渠道不同客户之间由于不同客户销售规模、配送距离、结算方式等不同也会影响销售定价，进而影响毛利率。

(二) 分销业务中药品配送权的获取方式、选取标准，某一药品配送权是否为公司独家享有

1. 分销业务中药品配送权的获取方式、选取标准

| 项 目 | 内 容 |
|------|--|
| 获取方式 | 公司主动寻找供应商，进而双向选择和考察 |
| 选取标准 | (1) 生产厂家考察配送商的主要标准：经营资质、信誉、网络覆盖能力、付款周期、医院协助准入开发、仓储配送能力、政府事务协助等； (2) 公司选取药品配送权考虑的主要维度：厂家销售规模、行业地位、发展潜力、付款账期、配送费用率、药品是否属于创新药、一致性评价品种或集采品种等。 |

2. 公司独家享有的药品配送权情况

单位：万元

| 序号 | 品名 | 供应商名称 | 获取时间 | 终止时间 | 销售金额 | | |
|----|---------------|-----------------|----------|---------|----------|----------|----------|
| | | | | | 2020年 | 2019年 | 2018年 |
| 1 | 他克莫司胶囊(普乐可复) | 安斯泰来制药(中国)有限公司 | 2009年6月 | 合作中 | 3,118.23 | 2,768.62 | 1,939.69 |
| 2 | 他克莫司缓释胶囊 | 安斯泰来制药(中国)有限公司 | 2009年6月 | 合作中 | 80.39 | 42.35 | 9.02 |
| 3 | 琥珀酸索利那新片(卫喜康) | 安斯泰来制药(中国)有限公司 | 2009年6月 | 合作中 | 53.42 | 168.28 | 115.89 |
| 4 | 盐酸阿罗洛尔片 | 住友制药(苏州)有限公司 | 2010年3月 | 合作中 | 405.6 | 455.13 | 397.29 |
| 5 | 他克莫司软膏 | 安斯泰来制药(中国)有限公司 | 2011年 | 合作中 | 471.15 | 581.54 | 429.28 |
| 6 | 盐酸奥洛他定片(阿洛刻) | 安斯泰来制药(中国)有限公司 | 2015年5月 | 合作中 | 16.24 | 52.03 | 64.97 |
| 7 | 抗人T细胞兔免疫球蛋白 | 安斯泰来制药(中国)有限公司 | 2016年3月 | 2019年3月 | | | 215.37 |
| 8 | 注射用米卡芬净钠(米开民) | 安斯泰来制药(中国)有限公司 | 2017年3月 | 合作中 | 197.98 | 465.16 | 503.02 |
| 9 | 索磷布韦片 | 上药康德乐(上海)医药有限公司 | 2017年11月 | 2019年8月 | 785.46 | -43 | 435 |
| 10 | 索磷布韦维帕他 | 华润广东医药有限 | 2018年5月 | 合作中 | 2,351.99 | 1,855.00 | 471 |

| | | | | | | | |
|----|--------------------|------------------|----------|-----|-----------|----------|----------|
| | 韦片 | 公司 | | | | | |
| 11 | 艾考恩丙替片 | 华润广东医药有限公司 | 2018年10月 | 合作中 | 244.39 | 179 | 8.04 |
| 12 | 米拉贝隆缓释片(贝坦利) | 安斯泰来制药(中国)有限公司 | 2018年11月 | 合作中 | 14.12 | 21.39 | 18.18 |
| 13 | 富马酸丙酚替诺福韦片 | 华润广东医药有限公司 | 2018年12月 | 合作中 | 1,701.39 | 1,259.00 | 19.9 |
| 14 | 来迪派韦索磷布韦片 | 华润广东医药有限公司 | 2019年3月 | 合作中 | 785.46 | 545 | |
| 15 | 比克恩丙诺片 | 华润广东医药有限公司 | 2020年1月 | 合作中 | 39.7 | | |
| 16 | 安可坦 | 安斯泰来制药(中国)有限公司 | 2020年3月 | 合作中 | | | |
| 17 | 重组抗CD25人源化单克隆抗体注射液 | 三生国健药业(上海)股份有限公司 | 2020年5月 | 合作中 | 1.7 | | |
| | 合计 | | | | 10,267.22 | 8,349.50 | 4,626.65 |

(三) 报告期内分销业务毛利率高于同行业可比公司的原因解释是否合理、充分；公司分销业务毛利率逐年下滑的原因，是否存在报告期内丧失高毛利率药品配送权情形

1. 报告期内分销业务毛利率高于同行业可比公司的原因

报告期内，公司存在少量单品毛利率较高情形，主要原因：(1) 部分药品生产厂家经营规模较小，且非知名药企，其生产的药品主要为院外常规用药，需借助公司的分销渠道，故给予公司的成本较低；(2) 部分药品为生物制品(如疫苗)，其运输条件要求较高，且效期较短，药品厂商给予较高毛利以覆盖仓储、运输成本；(3) 部分药品生产厂家与公司为战略合作关系，配合开发医院和终端客户，故给予公司的成本较低。

2018-2019年度，单个品规药品营业毛利在50万元以上，且毛利率在20%以上产品如下：

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|---------|----------|----------|-----------|
| 品规数量(个) | 39个 | 41个 | 48个 |
| 销售额(万元) | 8,203.76 | 9,780.85 | 12,130.95 |
| 平均毛利率 | 40.61% | 45.10% | 44.43% |

公司经营的药品品规有一万余种，剔除上述少量高毛利率单品外，公司2018-2020年的其他产品分销业务的毛利率分别为9.76%、9.91%及9.84%，与可比公司人民同泰、鹭燕医药福建省外地区和九州通华中地区毛利率相近，分销业务毛利率具体如下：

| 公司 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|------------------|-----------|--------|--------|
| 鹭燕医药（除福建、四川） | 10.22% | 10.82% | 12.61% |
| 九州通（华中地区） | 12.71%[注] | 9.02% | 8.65% |
| 公司（剔除前述少量高毛利率单品） | 9.84% | 9.91% | 9.76% |

[注]根据九州通2020年度报告，由于其总代理、总经销品种以及医疗器械、医药电商、医药物流等业务的快速增长，导致2020年度毛利率快速提升

2. 报告期内公司分销业务毛利率逐年下滑的原因

公司分销业务毛利率逐年下滑的原因主要系：

(1) 2018年公司医药分销业务毛利率为11.96%，较2017年医药分销业务毛利率有所下降，主要原因系自2017年10月1日，湖南省全省公立医疗机构正式全面实施“两票制”，“两票制”通过压缩药品流通环节，提高渠道透明度，降低了药品的终端零售价格；

(2) 2019年公司医药分销业务毛利率为11.59%，较2018年医药分销业务毛利率11.96%下降了0.37个百分点，2020年公司医药分销业务毛利率为11.90%，较2019年医药分销业务毛利率11.59%上涨了0.31个百分点，两年基本保持稳定，“两票制”对公司毛利率的主要影响已经在2018年体现，对2019、2020年的影响较小；

(3) 存在减少高毛利率产品配送权的情况

报告期各期间，公司减少高毛利率(毛利率 \geq 20%)产品配送权的情况如下：

| 项目 | 销售金额（万元） | | |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 2018年度较 2017年度 | 2019年度较 2018年度 | 2020年度较 2019年度 |
| 丧失配送权高毛利率产品 (毛利率 \geq 20%) | 3,540.31 | 2,172.28 | 2,750.85 |
| 占当期营业收入比例 | 1.62% | 0.88% | 1.18% |

报告期内，公司减少的高毛利率配送权的产品主要是疫苗、纳入“国家级重点监测药品目录”的辅助用药，以及小批量高毛利的医疗器械，这些品种相对比较分散，整体销售额占比不高。

（四）核查程序及结论

1. 核查程序

（1）分析各类产品在不同期间毛利率变动情况，分析是否存在异常，关注高毛利产品的合理性；

（2）将各业务类型毛利率与同行业可比上市公司毛利率进行对比，分析毛利率是否存在异常；

（3）抽查主要产品在不同月份、不同年度的单位销售价格和单位成本的变化情况，针对异常变动情况了解并核实变动原因；

（4）通过访问采购与销售相关人员了解公司获取药品配送权的方式和标准，获取独享配送权的明细清单，通过查验相关文件、湖南省药品集中采购交易平台及主要供应商订单平台等方式核实主要产品配送权的真实性。

2. 核查结论

（1）公司已于招股说明书中披露了报告期内毛利率较高的药品信息；同类产品销往不同客户的毛利率差异原因系不同的销售渠道客户定价政策存在差异；此外，相同渠道不同客户之间由于不同客户销售规模、配送距离、结算方式等不同也会影响销售定价。

（2）公司分销业务中药品配送权系与供应商双向选择和考察，根据湖南省公共资源交易中心提供的湖南省公立医疗机构于 2019 年度在湖南省药品集中采购交易平台数据排名，公司排名第四，故供应商亦会主动前来洽谈；双方选取标准主要考虑经营资质、信誉、行业地位、网络覆盖能力、付款周期、药品属性等因素。

（3）报告期内，分销业务毛利率高于同行业可比公司系因公司在获取药品配送权时，会选择性的争取配送毛利率高、主动放弃部分配送毛利率低的药品；此外，供应商给予湖南省医药流通企业的配送费率也普遍高于可比公司所在地区。前述原因合理、充分。

（4）公司分销业务毛利率逐年下滑主要受“两票制”和“带量采购”等政策

的影响；报告期内，存在减少部分高毛利率药品配送权情形。

五、关于同行业可比公司

根据审核问询函回复显示，发行人未将九州通等大型医药流通企业作为同行业可比公司进行对比分析，请发行人补充披露未将九州通等大型医药流通企业作为同行业可比公司进行对比分析的原因，发行人同行业可比公司选取是否符合“审核关注要点”要求，是否完整、合理；发行人分销业务毛利率与九州通等大型医药流通企业的差异是否合理。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（问询函第 10 条）

（一）补充披露未将九州通等大型医药流通企业作为同行业可比公司进行对比分析的原因，公司同行业可比公司选取是否符合“审核关注要点”要求，是否完整、合理

公司主要从事医药产品的分销和零售，所处行业为医药流通行业。全国范围内，已上市的医药流通公司较多，各公司销售网络覆盖区域、营业收入规模差异较大。

公司医药连锁零售业务、医药分销业务目前主要在湖南省内开展，2019 年度营业收入为 24.57 亿元，故选取可比公司范围以单独省内销售为主，且 2019 年度医药流通业务收入在 150 亿元以内。故未将跨省经营且销售规模较大的国药控股、华润医药、上海医药、九州通等大型医药流通企业作为同行业可比公司。公司同行业可比公司选取符合“审核关注要点”要求。

医药分销业务可比公司选取标准具体如下：

| 公司 | 代码 | 2019 年营业收入(亿元) | 是否选为可比公司 | 入选可比公司的标准 |
|------|------------|----------------|----------|--|
| 国药控股 | 01099. HK | 4,252.73 | 否 | 销售网络覆盖全国，规模较大，故未选为可比公司 |
| 华润医药 | 03320. HK | 2,044.54 | 否 | 销售网络覆盖全国，规模较大，故未选为可比公司 |
| 上海医药 | 601607. SH | 1,865.66 | 否 | 销售网络覆盖全国，规模较大，故未选为可比公司 |
| 九州通 | 600998. SH | 994.97 | 否 | 销售网络覆盖全国，规模较大，其中医疗机构渠道实现销售占比仅为 36.09%，故未选为可比公司 |
| 国药一致 | 000028. SZ | 520.46 | 否 | 跨省经营，规模较大，故未选为可比公司 |
| 国药股份 | 600511. SH | 446.44 | 否 | 销售区域以北京为主，以麻药分销为核心业务，规模较大，故未选为可比公司 |

| 公司 | 代码 | 2019年营业收入(亿元) | 是否选为可比公司 | 入选可比公司的标准 |
|------|-----------|---------------|----------|------------------------------------|
| 海王生物 | 000078.SZ | 414.93 | 否 | 跨省经营，器械销售占比超过20%，规模较大，故未选为可比公司 |
| 瑞康医药 | 002589.SZ | 352.59 | 否 | 跨省经营，器械销售占比37.96%，规模较大，故未选为可比公司 |
| 南京医药 | 600713.SH | 371.56 | 否 | 市场覆盖苏皖闽鄂等地及云川部分地区，跨省经营，故未选为可比公司 |
| 中国医药 | 600056.SH | 352.85 | 否 | 医药生产业务占比较高，规模较大，故未选为可比公司 |
| 华东医药 | 000963.SZ | 354.46 | 否 | 医药研发、生产业务占比较高，规模较大，故未选为可比公司 |
| 重药控股 | 000950.SZ | 338.44 | 否 | 销售区域以重庆为主，规模较大，故未选为可比公司 |
| 英特集团 | 000411.SZ | 246.01 | 否 | 销售区域以浙江为主，规模较大，故未选为可比公司 |
| 嘉事堂 | 002462.SZ | 221.87 | 否 | 跨省经营，规模较大，故未选为可比公司 |
| 鹭燕医药 | 002788.SZ | 150.09 | 是 | 销售区域以福建省内为主，医药流通业务收入150亿以内，符合选取标准 |
| 柳药股份 | 603368.SH | 148.57 | 是 | 销售区域以广西省内为主，医药流通业务收入150亿以内，符合选取标准 |
| 人民同泰 | 600829.SH | 83.54 | 是 | 销售区域以黑龙江省内为主，医药流通业务收入150亿以内，符合选取标准 |
| 浙江震元 | 000705.SZ | 32.43 | 是 | 销售区域以浙江省内为主，医药流通业务规模与公司相近，符合选取标准 |
| 华通医药 | 002758.SZ | 16.79 | 是 | 销售区域以浙江省内为主，医药流通业务规模与公司相近，符合选取标准 |
| 第一医药 | 600833.SH | 12.43 | 是 | 销售区域以上海市内为主，医药流通业务规模与公司相近，符合选取标准 |

注：上表信息来源于上市公司年度报告

(二) 公司分销业务毛利率与九州通等大型医药流通企业的差异是否合理

根据上市公司年度报告，九州通等大型医药流通企业分销业务的毛利率情况如下：

| 公司 | 是否选为可比公司 | 2019年度 | 2018年度 |
|------|----------|--------|--------|
| 上海医药 | 否 | 7.03% | 7.01% |
| 九州通 | 否 | 8.23% | 8.05% |
| 国药一致 | 否 | 6.24% | 7.09% |
| 南京医药 | 否 | 5.82% | 5.71% |

| | | | |
|--------------------|---|--------|--------|
| 英特集团 | 否 | 6.18% | 6.05% |
| 嘉事堂 | 否 | 10.14% | 9.92% |
| 柳药股份 | 是 | 8.69% | 8.11% |
| 鹭燕医药 | 是 | 7.00% | 6.88% |
| 人民同泰 | 是 | 9.69% | 10.33% |
| 公司（分销业务） | | 11.59% | 11.96% |
| 公司（分销业务去除前述高毛利率产品） | | 10.57% | 10.66% |

报告期内，公司存在少量单品毛利率较高情形，主要原因系：

1. 部分药品生产厂家经营规模较小，且非知名药企，其生产的药品主要为院外常规用药，需借助公司的分销渠道，故给予公司的成本较低；
2. 部分药品为生物制品（如疫苗），其运输条件要求较高，且效期较短，药品厂商给予较高毛利以覆盖仓储、运输成本；
3. 部分药品生产厂家与公司为战略合作关系，配合开发医院和终端客户，故给予公司的成本较低。

2018-2019 年度，单个品规药品营业毛利在 50 万元以上，且毛利率在 20% 以上产品如下：

| 项 目 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|---------|----------|-----------|
| 品规数量（个） | 41 个 | 48 个 |
| 销售额（万元） | 9,780.85 | 12,130.95 |
| 平均毛利率 | 45.10% | 44.43% |

2018-2019 年度，去除上述少量高毛利率单品外，公司其他产品分销业务的毛利率分别为 9.76%、9.91%，高于上述同行业公司。主要原因系公司在获取药品配送权时，会选择性的争取配送毛利率高、主动放弃部分配送毛利率低的药品；此外，湖南省内公立医疗机构回款账期普遍长于可比公司所在地的公立医疗机构，2018-2019 年度，公司应收账款周转天数分别为 192 天及 174 天，上述可比公司的应收账款周转天数平均数分别为 109 天及 105 天，因此供应商给予湖南省医药流通企业的配送费率也普遍高于可比公司，来弥补配送商销售药品过程中长账期垫资成本损失。

（三）核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 收集和查阅了同行业上市公司的招股说明书和年报等公开数据，分析其与公司在业务经营、财务数据的差异，确定可比公司范围；

(2) 将公司各业务类型毛利率与同行业可比上市公司毛利率进行对比，分析毛利率是否存在异常。

2. 核查结论

(1) 公司选取行业中销售网络主要在单个省内区域，且营业收入规模同公司较为接近的上市公司作为分销业务可比公司，故未将九州通等跨省经营大型流通企业作为可比公司，可比公司选取符合“审核关注要点”要求；

(2) 公司分销业务毛利率高于可比公司主要原因系主动放弃部分配送毛利率低的药品，倾向于争取配送毛利率高的药品；此外，供应商给予湖南省医药流通企业的配送费率也普遍高于其他省份流通企业，来弥补配送商销售药品过程中长账期垫资成本损失。分销业务毛利率与同行业公司差异原因合理。

六、关于应收账款坏账计提

根据审核问询函回复显示，报告期内发行人应收账款周转率低于同行业可比公司，同时半年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司，请发行人补充披露发行人半年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司的原因及合理性，模拟测算按柳药股份和鹭燕医药半年以内应收账款坏账计提比例计提对财务报表的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(问询函第 11 条)

(一) 请公司补充披露公司半年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司的原因及合理性，模拟测算按柳药股份和鹭燕医药半年以内应收账款坏账计提比例计提对财务报表的影响

公司与可比上市公司柳药股份、鹭燕医药应收账款按账龄计提坏账准备的比例情况如下：

| 账龄 | 柳药股份 | 鹭燕医药 | 公司 |
|----------|--------|-------|--------|
| 6 个月以内 | 0.25% | 0.50% | 0.25% |
| 6 个月-1 年 | 5.00% | 0.50% | 5.00% |
| 1-2 年 | 10.00% | 5.00% | 10.00% |

| 账龄 | 柳药股份 | 鹭燕医药 | 公司 |
|------|---------|---------|---------|
| 2-3年 | 20.00% | 30.00% | 20.00% |
| 3-4年 | 40.00% | 50.00% | 40.00% |
| 4-5年 | 70.00% | 70.00% | 70.00% |
| 5年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

如上表所示，公司与柳药股份应收账款按账龄计提坏账准备的比例相同；与鹭燕医药比较，公司账龄6个月以内的计提比例低于鹭燕医药，但账龄6个月至2年的计提比例高于鹭燕医药。

公司与可比上市公司柳药股份、鹭燕医药应收账款坏账准备占应收账款原值比例情况如下：

| 项目 | 2020年末 | 2019年末 | 2018年末 |
|------|--------|--------|--------|
| 柳药股份 | 1.24% | 1.25% | 1.16% |
| 鹭燕医药 | 1.27% | 1.10% | 0.93% |
| 公司 | 2.50% | 2.59% | 2.21% |

如上表所示，各报告期末，公司应收账款坏账准备占应收账款原值比例均高于可比公司柳药股份和鹭燕医药。

参照鹭燕医药应收账款按账龄计提坏账准备的计提政策测算对公司经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|----------------|--------|--------|--------|
| 信用减值损失(资产减值损失) | 1.03 | -11.31 | 11.38 |
| 净利润 | -0.77 | 8.48 | -8.53 |

如上表所示，报告期内，公司参照鹭燕医药半年以内应收账款坏账计提比例政策测算，对公司各期财务报表的影响金额较小。

综上所述，公司与柳药股份应收账款坏账准备计提政策相同，按照鹭燕医药半年以内应收账款坏账计提政策计提坏账准备，对公司各期财务报表的影响较小。

(二) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

- (1) 在巨潮资讯网查询可比公司公告年度报告，查看可比公司坏账政策情况；
- (2) 根据公司的应收账款账龄情况及可比公司坏账政策测算坏账对公司财务数据的影响。

2. 核查结论

公司与柳药股份应收账款坏账准备计提政策相同，按照鹭燕医药半年以内应收账款 0.50%的坏账计提比例，模拟测算对公司报告期内的净利润影响很小。

七、关于其他应收款

根据申报材料和审核问询函回复显示，报告期各期末其他应收款的账面金额分别为 4,781.91 万元、8,912.79 万元、9,076.51 万元和 9,429.18 万元，主要为履约保证金，其中支付会同县中医医院 1,500 万元履约保证金，后因会同医院的销售规模没有达到合同约定的规模，且会同县中医医院拖欠货款，达嘉医药要求会同医院返还保证金，但因资金紧张会同县中医医院未退还保证金，该款项性质由履约保证金转为往来款，发行人针对该笔履约保证金按账龄确认坏账准备 300 万元。

请发行人补充披露：

(1) 发行人与会同县中医医院是否存在其他纠纷、会同县中医医院经营是否正常及其后续还款计划，发行人未针对该笔其他应收款单项计提坏账准备是否合理、坏账准备计提是否充分，同行业可比公司是否存在缴纳履约保证金的情形；

(2) 报告期内发行人其他应收款中应收保证金前五名均不是发行人报告期内的前五大客户的原因及合理性，发行人保证金收回的条件。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。(问询函第 12 条)

(一) 公司与会同县中医医院(以下简称会同医院)是否存在其他纠纷、会同医院经营是否正常及其后续还款计划，公司未针对该笔其他应收款单项计提坏账准备是否合理、坏账准备计提是否充分，同行业可比公司是否存在缴纳履约保证金的情形

1. 公司与会同医院是否存在其他纠纷、会同医院经营是否正常及其后续还款计划，公司未针对该笔其他应收款单项计提坏账准备是否合理、坏账准备计提是否充分

通过对会同医院的访谈以及其出具的相关说明，会同医院对拖欠的相关保证

金无异议,与公司不存在其他纠纷;核查时对会同医院经营情况进行了实地查看,对门诊及住院情况进行了调查、现场查阅了业务系统数据和财务系统销售数据,目前医院各类经营业务均正常开展。

会同医院为公立医院,目前生产经营正常,对欠付公司款项亦予以认可;基于其所有制性质以及公司尚可采取的进一步措施,目前尚未对该往来款项单项计提坏账准备。结合会同医院当前的状况以及未来经济状况的预测,公司将该笔应收款确认为按组合评估预期信用风险和计量预期信用损失的金融工具,并根据款项性质,对其他应收款按账龄计提了坏账准备,截至2020年12月31日,公司已计提坏账准备600万元,针对会同医院所欠1,500万元往来款,会同医院向公司出具了还款说明,将于未来5年内分期偿还该欠款。根据说明上的还款安排,公司对该还款的未来现金流现值进行测算,现值高于公司应收会同医院往来款账面价值。因此,对于经营正常的公立医院而言,坏账准备计提充分,未对该往来款项单项计提信用减值损失的原因合理,会计处理恰当。

根据会同医院于2020年12月5日向达嘉医药出具《说明》,计划在2021年还款200万元,2022年至2024年每年还款400万元,2025年还款425万元,在5年内付清全部欠款。会同县中医医院已于2020年12月、2021年1月、2021年2月、2021年3月及2021年4月分别偿还10万元、20万元、15万元、20万元及20万元所欠货款。

2. 同行业可比公司是否存在缴纳履约保证金的情形

同行业可比公司存在缴纳履约保证金的情形,同行业可比公司披露的保证金情况如下:

单位:万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|------|----------|----------|----------|
| 柳药股份 | 6,314.30 | 5,884.34 | 6,445.02 |
| 鹭燕医药 | 5,863.02 | 5,211.60 | 3,122.79 |
| 公司 | 8,218.07 | 8,111.65 | 7,873.06 |

数据来源:可比公司年度报告。

如上表所示,柳药股份、鹭燕医药存在缴纳履约保证金的情形。

(二) 报告期内公司其他应收款中应收保证金前五名均不是公司报告期内

的前五大客户的原因及合理性，公司保证金收回的条件

湖南省部分地市级或县级公立医院采用招投标方式确定一家或几家药品配送商承担该院一定期限的药品配送业务，获得配送资格的配送商需向医院支付一定的履约保证金。

报告期内，公司前五大医院客户为部属或省属大型三甲医院，该等医院业务规模大，需要采购的药品品类多，仅集中几家配送商难以满足其全部药品的需求，故未采用集中配送模式。2020年12月31日，公司其他应收款中应收保证金前五名单位为永州市中心医院、长沙市第三医院、会同县中医医院、衡阳市第一人民医院、张家界市人民医院，均为湖南省地市级或县级公立医院，相较于大型三甲医院，其销售规模较小，更易于通过招投标方式来选取固定的药品配送商承担该院一定期限的药品配送业务。

公司同前述医院签署的协议条款节选和2020年度向其销售额情况如下：

| 客户 | 2020年度 销售收入 | 保证金 | 履行期间 | 合同约定保证金收回的条件 |
|-----------|----------------|----------|-------------------------|---|
| 永州市中心医院 | 3,482.52 | 2,600.00 | 2021/1至 2023/12 | 在签订合同前3日内转账至医院指定账户。在合同期满或终止合同后，乙方尚未违反本合同第十条的规定，或乙方有违反本合同第十条规定的行为，在应扣除违约履约保证金后，30日内一次性退还给乙方（无息）。 |
| 长沙市第三医院 | 2,276.78 | 1,500.00 | 2016/12 至 2023/12 | 在合同期满或终止合同后，乙方尚未违反本合同第十条（违约责任）行为，或乙方有违反本合同第十条行为，扣除相应违约药品质量保证金后）30日内一次性还给乙方（无息）。 |
| 会同县中医院 | - | 1,500.00 | 已中止 | 三年后，甲方无条件将此款退还乙方。 |
| 衡阳市第一人民医院 | 1,427.52 | 1,031.97 | 2018/10 至 2021/10 | 在合同期满或终止合同后，药品质量保证金（乙方如有违反本合同第十条（违约责任）行为，就扣除相应违约药品质量保证金后）30日内一次性还给乙方（无息）。 |
| 张家界市人民医院 | 3,959.15 | 700.00 | 2018/3至 2021/3 | 在合同期满或终止合同后，药品质量保证金（乙方如有违反本合同第十条（违约责任）行为，就扣除相应违约药品质量保证金后）30日内一次性还给乙方（无息）。 |

（三）核查程序及核查结论

1. 核查程序

（1）查询中国裁判文书网、企查查，查看公司与会同医院是否存在纠纷；

(2) 对公司相关销售管理人员、会同医院主管人员访谈，询问公司与会同医院是否存在纠纷；

(3) 实地查看会同医院经营场所，观察会同医院现场经营情况；

(4) 查看由会同医院出具的还款计划；

(5) 查看同行业可比公司公开的年度报告，查看是否存在履约保证金情况；

(6) 查看集中配送合同保证金约定条款及保证金收回条件等。

2. 核查结论

(1) 公司与会同医院不存在其他纠纷，会同医院经营正常，公司与会同医院约定了还款计划。公司未针对该笔其他应收款单项计提坏账准备是合理的，坏账准备计提是充分的，同行业可比公司存在缴纳履约保证金的情形。

(2) 报告期内公司其他应收款中应收保证金前五名均不是公司报告期内的前五大客户的原因与公司实际情况相符，原因是合理的。公司与客户在协议中对保证金的收回条件均有约定。

八、关于业绩

根据审核问询函回复显示，2020年1-6月，发行人实现营业收入105,939.89万元、净利润1,091.22万元，其中净利润的下滑幅度大于营业收入的下滑幅度。

请发行人：

(1) 补充披露2020年1-6月营业收入下滑的主要原因，发行人业务是否面临重大不利影响；

(2) 补充披露2020年1-6月发行人净利润下滑幅度远高于营业收入下滑幅度的原因及合理性；

(3) 补充提供三季度财务审阅报告并更新招股书相关内容，并说明2020年前三季度分业务的逐月收入情况，2020年经营业绩的变化情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（问询函第13条）

(一) 补充披露2020年1-6月营业收入下滑的主要原因，公司业务是否面临重大不利影响

1. 主营业务收入变动情况

单位：万元

| 项目 | 2020年1-6月 | 2019年1-6月 | 变动额 | 变动比例(%) |
|----|-----------|-----------|-----|---------|
|----|-----------|-----------|-----|---------|

| | | | | |
|----------|------------|------------|------------|--------|
| 医药分销 | 80,366.86 | 103,979.99 | -23,613.13 | -22.71 |
| 医药零售 | 25,236.07 | 17,237.69 | 7,998.38 | 46.40 |
| 生殖医院 | 127.27 | 12.56 | 114.71 | 913.30 |
| 主营业务收入小计 | 105,730.20 | 121,230.24 | -15,500.04 | -12.79 |
| 其他业务收入 | 209.69 | 116.32 | 93.37 | 80.27 |
| 营业收入合计 | 105,939.89 | 121,346.56 | -15,406.67 | -12.70 |

2020年1-6月医药分销业务收入较上年同期下降主要系因新型冠状病毒肺炎疫情从2020年1月起在全国爆发，公司业务核心区域位于湖南省内，受到新冠疫情影响较为严重，因新冠疫情导致医院普通门诊停诊，医院客户整体用药需求下降所致。随着国内疫情得到有效控制，公司分销业务逐步恢复。

2020年1-6月医药零售业务收入较上年同期大幅上涨主要系随着国家纳入医保报销的大病特药品种逐年增加，促进用药患者数量增加；此外，公司取得经销权的DTP品种不断增加，新药和特药品种的增加尤为突出，亦促进收入增长。

综上分析，公司2020年1-6月营业收入下滑的主要系新冠疫情导致分销业务量下滑，为突发事件，公司业务持续经营能力不存在重大不利情形。

(二) 补充披露2020年1-6月公司净利润下滑幅度远高于营业收入下滑幅度的原因及合理性

1. 对净利润影响较大的项目情况

单位：万元

| 项目 | 2020年1-6月 | 2019年1-6月 | 变动额 | 变动比例 |
|--------|------------|------------|------------|---------|
| 营业收入 | 105,939.89 | 121,346.57 | -15,406.68 | -12.70% |
| 营业成本 | 94,652.07 | 107,813.11 | -13,161.04 | -12.21% |
| 毛利率 | 10.65% | 11.15% | -0.50% | / |
| 毛利 | 11,287.82 | 13,533.46 | -2,245.64 | -16.59% |
| 销售费用 | 4,530.28 | 3,922.18 | 608.10 | 15.50% |
| 信用减值损失 | 1,017.09 | 596.07 | 421.02 | / |
| 净利润 | 1,091.22 | 3,970.87 | -2,879.65 | -72.52% |

注：2019年1-6月财务数据未经审计，下同

如上表所示，净利润下滑除受营业收入下降影响外，销售费用和信用减值损失的增加导致2020年1-6月的净利润较上年同期下降。

2. 对销售费用影响较大的项目情况

单位：万元

| 项目 | 2020年1-6月 | 2019年1-6月 | 变动额 | 变动比例 |
|-------|-----------|-----------|--------|---------|
| 工资及福利 | 1,891.35 | 1,670.26 | 221.09 | 13.24% |
| 业务招待费 | 520.21 | 241.00 | 279.21 | 115.85% |
| 运输费 | 376.64 | 201.14 | 175.50 | 87.25% |
| 推广服务费 | 359.18 | 240.57 | 118.60 | 49.30% |
| 合计 | 3,147.38 | 2,352.98 | 794.40 | 33.76% |

(1) 2020年1-6月职工薪酬较上期同期增加主要系2019年下半年业务员调薪政策的影响，业务员薪酬基数提高；

(2) 业务招待费增加主要系2020年4月湖南省实行第二批“4+7”国家集采，湖南省积极推进国家药品集中带量采购政策落地，并在全国率先开展抗菌药物带量采购，公司为争取抗生素配送权以及抢占其他药品配送市场发生了相对较多的招待费用；

(3) 运输费增加主要系新型冠状病毒肺炎疫情防控物资的运费增加，公司作为湖南省医药储备企业及湖南省短缺药品承储企业，自2020年1月23日湖南省启动重大突发公共卫生事件一级响应以来，公司第一时间启动储备应急预案，全力以赴做好新冠疫情防控物资供应保障工作，主动向国内外采购防护服、口罩、酒精、消毒液和红外线测温仪等物资，并向医院、政府机关、社会供应；

(4) 推广服务费增加主要系销售渠道及活动推广费增加，2019年底及2020年上半年，国家第一批及第二批中标药品的带量采购政策在湖南省推行，根据相关政策规定，带量采购中标药品的配送权系由生产企业确定，带量采购中标药品配送对流通企业的资金能力、目标医院覆盖率、配送时间及配送点位等提出更高的要求，公司在争取获得更多中标药品配送权的过程中，需要进一步完善分销网络布局，同时，公司也在积极拓展药店、诊所、民营医疗机构等非招标市场，提高非招标市场份额，故2020年1-6月产生较多的推广费用。

3. 信用减值损失变动情况

信用减值损失影响净利润主要系2020年1-6月应收账款坏账准备本期计提额增加。2020年1-6月受疫情影响，客户回款周期延长，导致2020年6月末应收账款余额增加、账龄延迟，根据信用损失计提政策，未回款的应收账款坏账计

提增加。

(三) 补充提供三季度财务审阅报告并更新招股书相关内容，并说明 2020 年前三季度分业务的逐月收入情况，2020 年经营业绩的变化情况

1. 2020 年分季度分业务的逐月收入情况如下表：

单位：万元

| 业务类型 | 一季度 | | | |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 1月 | 2月 | 3月 | 小计 |
| 医药分销 | 14,761.48 | 9,492.99 | 13,722.18 | 37,976.65 |
| 其中：纯销 | 13,938.22 | 8,237.15 | 12,247.47 | 34,422.84 |
| 调拨 | 823.26 | 1,255.84 | 1,474.71 | 3,553.82 |
| 医药零售 | 3,573.84 | 3,604.28 | 4,113.17 | 11,291.29 |
| 生殖医院 | 20.56 | 7.59 | 15.24 | 43.39 |
| 物业租赁 | 29.60 | 29.60 | 29.60 | 88.81 |
| 其他 | 15.24 | | 3.12 | 18.37 |
| 合计 | 18,400.73 | 13,134.46 | 17,883.32 | 49,418.51 |

(续上表)

| 业务类型 | 二季度 | | | |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 4月 | 5月 | 6月 | 小计 |
| 医药分销 | 14,544.23 | 11,784.43 | 16,061.55 | 42,390.21 |
| 其中：纯销 | 13,320.71 | 11,010.53 | 15,211.94 | 39,543.18 |
| 调拨 | 1,223.52 | 773.90 | 849.61 | 2,847.03 |
| 医药零售 | 4,604.76 | 4,453.02 | 4,887.00 | 13,944.78 |
| 生殖医院 | 23.05 | 30.75 | 30.08 | 83.88 |
| 物业租赁 | 29.60 | 29.60 | 29.60 | 88.81 |
| 其他 | 7.35 | 0.66 | 5.70 | 13.71 |
| 合计 | 19,208.99 | 16,298.46 | 21,013.93 | 56,521.39 |

(续上表)

| 业务类型 | 三季度 | | | |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 7月 | 8月 | 9月 | 小计 |
| 医药分销 | 13,827.79 | 15,030.23 | 17,897.43 | 46,755.45 |
| 其中：纯销 | 12,892.21 | 14,239.33 | 16,624.23 | 43,755.77 |

| | | | | |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 调拨 | 935.58 | 790.90 | 1,273.20 | 2,999.68 |
| 医药零售 | 5,608.92 | 5,220.83 | 5,543.25 | 16,373.00 |
| 生殖医院 | 61.69 | 69.42 | 43.07 | 174.17 |
| 物业租赁 | 6.76 | 6.76 | 6.76 | 20.27 |
| 其他 | 2.01 | 36.19 | 0.45 | 38.66 |
| 合计 | 19,507.17 | 20,363.43 | 23,490.96 | 63,361.54 |

(续上表)

| 业务类型 | 四季度 | | | |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 10月 | 11月 | 12月 | 小计 |
| 医药分销 | 13,223.25 | 14,898.43 | 19,140.53 | 47,262.21 |
| 其中：纯销 | 12,273.87 | 13,938.85 | 17,812.95 | 44,025.67 |
| 调拨 | 949.38 | 959.58 | 1,327.57 | 3,236.53 |
| 医药零售 | 5,474.43 | 5,758.4 | 5,824.8 | 17,057.63 |
| 生殖医院 | 28.2 | 35.96 | 45.52 | 109.68 |
| 物业租赁 | 18,725.88 | 20,692.79 | 25,010.87 | 64,429.54 |
| 其他 | 50.08 | 103.2 | 92.65 | 245.93 |
| 合计 | 18,775.96 | 20,795.99 | 25,103.52 | 64,675.47 |

公司各项主营业务按季度逐期增长，公司经营业务逐步恢复正常。

2. 2020年度较2019年度同期变化

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 变动额 | 变动率 |
|-------------------------|------------|------------|------------|---------|
| 营业收入 | 233,976.91 | 245,652.83 | -11,675.92 | -4.75% |
| 毛利 | 26,889.51 | 29,016.20 | -2,126.69 | -7.33% |
| 毛利率 | 11.49% | 11.81% | -0.32% | |
| 销售费用 | 9,078.96 | 7,657.16 | 1,421.80 | 18.57% |
| 利润总额 | 9,012.79 | 11,901.97 | -2,889.18 | -24.27% |
| 净利润 | 6,485.40 | 8,765.25 | -2,279.85 | -26.01% |
| 归属于公司普通股股东的净利润 | 6,485.40 | 8,765.25 | -2,279.85 | -26.01% |
| 扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润 | 6,295.65 | 8,720.92 | -2,425.27 | -27.81% |

公司 2020 年营业收入较 2019 年同期下降 4.75%，系主营业务收入下降的影响，具体情况如下：

单位：万元

| 业务类型 | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | 变动情况 | | | |
|-----------|------------|------------|--------|------------|------------|---------|------------|------------|-----------|--------|
| | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率(%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率(%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利 | 毛利率(%) |
| 医药分销 | 174,384.53 | 154,694.48 | 11.29 | 204,892.78 | 181,249.98 | 11.54 | -30,508.26 | -26,555.50 | -3,952.76 | -0.25 |
| 其中：纯销 | 161,747.46 | 143,928.08 | 11.02 | 184,295.61 | 162,960.68 | 11.58 | -22,548.15 | -19,032.60 | -3,515.56 | -0.56 |
| 调拨 | 12,637.06 | 10,766.40 | 14.80 | 20,597.17 | 18,289.30 | 11.20 | -7,960.10 | -7,522.90 | -437.20 | 3.60 |
| 医药零售 | 58,666.71 | 51,503.68 | 12.21 | 40,186.83 | 34,904.63 | 13.14 | 18,479.88 | 16,599.05 | 1,880.83 | -0.93 |
| 其中：DTP 业务 | 44,346.75 | 40,391.47 | 8.92 | 26,543.69 | 24,353.73 | 8.25 | 17,803.06 | 16,037.74 | 1,765.32 | 0.67 |
| 特门服务业务 | 12,266.17 | 9,663.08 | 21.22 | 11,730.92 | 9,298.39 | 20.74 | 535.25 | 364.69 | 170.56 | 0.48 |
| 药房传统业务 | 2,053.79 | 1,449.13 | 29.44 | 1,912.22 | 1,252.51 | 34.50 | 141.57 | 196.62 | -55.05 | -5.06 |
| 生殖医院 | 411.12 | 728.10 | -77.10 | 200.26 | 427.84 | -113.64 | 210.87 | 300.26 | -89.39 | 36.54 |
| 合计 | 233,462.35 | 206,926.26 | 11.37 | 245,279.87 | 216,582.45 | 11.70 | -11,817.51 | -9,656.19 | -2,161.32 | -0.33 |

主营业务收入下降主要受疫情影响，公司分销业务药品配送量较同期下滑。毛利率下降主要原因系：1) 国家第一批、第二批、第三批“带量采购”政策分别于 2019 年 12 月、2020 年 4 月、2020 年 12 月在湖南省执行，“带量采购”中标药品价格大幅度下降，从而使公司相关产品的毛利降低；2) 受 2020 年疫情的影响，公司向公立医院和基层医疗机构配送大量防疫物资，公司销售给公立医院和基层医疗机构的防疫物资毛利率水平较低，导致公司整体毛利率下降；3) 低毛利率的 DTP 业务销售收入快速增长，收入占比提高，使整体毛利率有所下降。

公司 2020 年净利润较 2019 年同期下降 26.01%，影响净利润下降的因素除营业毛利下降外，亦受销售费用增加影响，相关疫情物资的配送费用及人员费用增加，以及国家组织的药品带量采购和湖南省抗菌药物专项集中采购政策在湖南省推行，公司为能获取更多药品的配送权，产生较多的推广服务费和业务招待费。

3. 2020年7-12月经营业绩较2020年1-6月大幅改善

单位：万元

| 项目 | 2020年7-12月 | 2020年1-6月 |
|-------------------------|------------|------------|
| 营业收入 | 128,037.02 | 105,939.89 |
| 毛利 | 15,601.69 | 11,287.82 |
| 利润总额 | 7,531.21 | 1,561.58 |
| 净利润 | 5,454.18 | 1,091.22 |
| 归属于公司普通股股东的净利润 | 5,454.18 | 1,091.22 |
| 扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润 | 5,228.73 | 1,126.92 |

如上表所示，7-12月经营状况较1-6月发生较大改善。从2020年整体业绩趋势看，疫情影响了季度的盈利状况，甚至出现短期盈利的较大幅度波动，但公司生产经营并未受到实质影响，随着疫情状况的改善，公司营业收入和营业利润均稳步增长。

(四) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 了解公司的采购、销售等经营计划和安排，关注公司针对经营风险的应对计划，通过实地盘点等程序，关注公司实际经营情况；

(2) 对收入分年度、月度进行单价、销量、客户等维度的对比，分析变动的的原因及合理性，并检查相关支持性文件；

(3) 检查成本、费用的明细组成，分年度、月度对成本费用分项进行对比分析和重新计算，分析变动的的原因及合理性，对净利润影响较大的项目，检查相关支持性文件；

(4) 关注收入、成本、费用的入账时点，实施截止测试，检查有无重大跨期事项；

(5) 查阅药品销售平台相关信息、检索网络信息，了解药品销售的市场行情，同行业上市公司情况。

2. 核查结论

公司2020年1-6月营业收入和净利润下滑主要系新型冠状病毒肺炎疫情影响，净利润下滑幅度大于营业收入主要系因药品带量采购实施而开拓市场发生较

多营业费用，以及应收账款增加导致信用损失准备计提额增加的影响；随着疫情被有效控制，公司经营情况逐步恢复，对持续经营能力不存在重大不利影响。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

二〇二一年五月十七日