



**漱玉平民大药房连锁股份有限公司**

**东兴证券股份有限公司**

**关于漱玉平民大药房连锁股份有限公司  
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**

**保荐机构（主承销商）**



**（住所：北京市西城区金融大街5号（新盛大厦）12、15层）**

**签署日期：二零二零年十月**

## 深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 10 月 6 日出具的《关于漱玉平民大药房连锁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》（审核函【2020】010582 号）（以下简称“《问询函》”）已收悉。漱玉平民大药房连锁股份有限公司（以下简称“漱玉平民”、“公司”或“发行人”）与保荐机构东兴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”或“东兴证券”）、发行人律师国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”）和申报会计师天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“申报会计师”）等相关各方对审核问询函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

### 说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《漱玉平民大药房连锁股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。

2、为方便阅读，本回复报告采用以下字体：

| 对应修订内容      | 对应字体          |
|-------------|---------------|
| 问询函所列问题     | <b>黑体（加粗）</b> |
| 问询函的回复      | 宋体（不加粗）       |
| 招股说明书的修改、补充 | <b>楷体（加粗）</b> |

3、本回复中部分合计数与各明细直接相加之和在尾数上如有差异，均为四舍五入所致。

## 目 录

|            |    |
|------------|----|
| 问题 1 ..... | 4  |
| 问题 2 ..... | 12 |
| 问题 3 ..... | 27 |
| 问题 4 ..... | 31 |
| 问题 5 ..... | 37 |
| 问题 6 ..... | 43 |
| 问题 7 ..... | 50 |
| 问题 8 ..... | 57 |

**问题 1：审核问询回复显示，发行人曾于 2016 年、2018 年两次申报上交所主板 IPO 又撤回申请。请发行人补充披露 2016 年、2018 年两次申报上交所主板 IPO，又两次撤回申请的原因，撤回原因涉及事项的产生背景、发展过程及结果，发行人前两次申请时主要财务数据，详细披露前两次申报与本次申报在信息披露及财务数据方面存在的差异，两次撤回申请是否存在需整改事项，本次申报时相关事项是否已整改完毕，相关事项对本次申报报告期是否存在不利影响，是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。请保荐人、发行人律师发表明确意见。**

### **【回复说明】**

**一、发行人 2016 年、2018 年两次申报上交所主板 IPO，又两次撤回申请的原因，撤回原因涉及事项的产生背景、发展过程及结果**

**（一）2016 年申报撤回的原因、涉及事项的产生背景、发展过程及结果**

#### **1、2016 年申报撤回的原因**

发行人于 2016 年 12 月向证监会申报首次公开发行股票并上市申请文件，申报报告期为 2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月。2017 年 12 月，由于部分会计处理事项尚需进一步落实，发行人向证监会申请撤回首次公开发行股票并上市申请文件，于 2017 年 12 月 27 日取得证监会【2017】922 号《行政许可申请终止审查通知书》。

#### **2、涉及事项的产生背景、发展过程及结果**

##### **（1）会计政策变更情况**

为了更加真实、准确地反映门店资产组收购业务，2018 年 6 月 1 日，公司第一届董事会第二十二次会议审议通过了《关于会计政策变更的议案》，公司根据实际情况并参考行业惯例，对门店资产组收购业务形成的商誉确认具体会计政策作出变更：

资产收购是指除股权收购方式以外，以有偿方式取得被收购标的全部或者部分经营性资产的收购业务。收购资产组的转让价款总额（不含商品款）大于 1,000

万且收购门店数量大于 20 家的，且年销售额大于 5,000 万或者综合规模在当地（地级市）市场排名前三名的，以转让价款总额（不含商品款）扣除固定资产和装修费的余额，确认为商誉处理。收购资产组不符合以上条件的，以转让价款总额（不含商品款）扣除固定资产和装修费的余额，按转让费处理，确认为长期待摊费用，并按照 5 年期限摊销。

上述会计政策变更采用追溯调整法处理，具体影响如下表所示：

| 会计政策变更的内容和原因   | 受影响的报表项目名称和金额  |
|--|--|
| 在合并及母公司利润表中根据变更后会计政策将不满足商誉确认标准的门店资产组收购确认的“商誉”调整为“长期待摊费用”，并按照 5 年期限摊销 | 减少 2017 年 12 月 31 日合并资产负债表商誉 74,328,360.42 元；增加 2017 年 12 月 31 日合并资产负债表长期待摊费用 59,369,742.25 元；增加 2017 年度合并利润表销售费用 12,822,133.42 元；减少 2017 年度合并利润表净利润 12,822,133.42 元；<br>减少 2017 年 12 月 31 日母公司资产负债表商誉 25,942,214.15 元；增加 2017 年 12 月 31 日母公司资产负债表长期待摊费用 20,048,789.95 元；增加 2017 年度母公司利润表销售费用 4,945,631.20 元；减少 2017 年度母公司利润表净利润 4,945,631.20 元。 |

## (2) 会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息

药品零售企业核心竞争力外在表现为企业品牌影响力，具体体现在门店数量、商品结构、人员素质、内部管理等方面，门店数量多的企业具有规模效应，采购、物流配送以及运营成本都相对较低，此外，商品结构、人员素质也会对销售收入和销售毛利产生影响。

发行人原门店主要集中在济南市，向山东省其他地市拓展业务时，除了新开门店外，更主要的是通过并购的形式迅速切入当地市场。

①部分资产组收购，原品牌在当地具有较高的市场影响力，门店数量相对较多，商品结构、人员素质、内部管理等方面与发行人差距较小，发行人接管后只需对原有业务进行小幅调整。此类收购，发行人关注的是收购标的在区域市场中的品牌效应、规模和影响力，以及由此为公司带来的超额收益。

②部分资产组收购，原品牌在当地市场影响力有限，门店数量相对较少，商品结构、人员素质、内部管理等方面与发行人差距较大，发行人接管后需要重新

规划商品结构、配备员工队伍、搭建仓储和物流体系，即需要按照发行人标准建立全新的业务体系，收购标的原有业务体系实质上已经终止。此类收购，公司关注的是收购标的既有门店的地理位置，为进入该区域市场进行战略准备，或者完善公司营销网络。

虽然从交易形式来看，在收购时点上发行人向交易对手收购门店及其经营性资产均构成业务，但收购完成后，公司根据收购标的具体情况，需要进一步完善其业务体系或者重建其业务体系。

发行人按照通行惯例总结出以下标准用以区分资产组的不同类型：转让价款总额（不含商品款）大于 1,000 万且收购门店数量大于 20 家的，且年销售额大于 5,000 万或者综合规模在当地（地级市）市场排名前三名的资产收购，收购后只需小幅完善原业务体系，发行人将转让价款总额（不含商品款）扣除固定资产、装修费后的余额确认为商誉；不符合以上标准的资产收购，收购后重建原业务体系，发行人将转让价款总额（不含商品款）扣除固定资产、装修费后的余额按转让费处理，确认为长期待摊费用，并按照 5 年期限摊销。

综上，发行人 2016 年申报撤回事项涉及的公司资产收购相关会计处理已落实并解决。

## （二）2018 年申报撤回的原因、涉及事项的产生背景、发展过程及结果

发行人于 2018 年 12 月向证监会再次申报首次公开发行股票并上市申请文件，申报报告期为 2015 年、2016 年、2017 年及 2018 年 1-6 月。2019 年 5 月，由于发行人拟进行新一轮增资扩股，以满足公司协同发展对资金的需求，发行人向证监会申请撤回首次公开发行股票并上市申请文件，于 2019 年 5 月 28 日取得证监会【2019】151 号《行政许可申请终止审查通知书》。

发行人撤回该次首次公开发行股票并上市申请文件后，最终未能与拟增资方就增资扩股事宜达成共识，发行人未进行增资扩股或发生其他导致股本或股权结构变动的情形。发行人自 2018 年 6 月增资后，并截至本审核问询函回复出具之日，未发生任何导致股本或股权结构变动的情形。

## 二、发行人前两次申请时主要财务数据，详细披露前两次申报与本次申报

## 在信息披露及财务数据方面存在的差异

### (一) 发行人前两次申请时主要财务数据

#### 1、发行人 2016 年申报主要财务数据

单位：万元

| 项目                | 2016-6-30/<br>2016 年 1-6 月 | 2015-12-31/<br>2015 年度 | 2014-12-31/<br>2014 年度 | 2013-12-31/<br>2013 年度 |
|-------------------|----------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 资产总额              | 98,097.96                  | 88,896.36              | 71,610.54              | 47,725.90              |
| 归属于母公司所有者<br>权益   | 36,153.08                  | 30,056.70              | 22,314.93              | 17,145.10              |
| 营业收入              | 91,319.01                  | 156,704.08             | 118,821.60             | 94,923.60              |
| 净利润               | 5,535.38                   | 4,123.52               | 6,549.31               | 4,003.68               |
| 归属于母公司所有者<br>的净利润 | 5,616.38                   | 4,374.14               | 6,690.99               | 4,307.72               |
| 经营活动产生的现金<br>流量净额 | 4,572.67                   | 11,977.54              | 12,072.24              | 8,145.07               |

#### 2、发行人 2018 年申报主要财务数据

单位：万元

| 项目                | 2018-6-30/<br>2018 年 1-6 月 | 2017-12-31/<br>2017 年度 | 2016-12-31/<br>2016 年度 | 2015-12-31/<br>2015 年度 |
|-------------------|----------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 资产总额              | 223,714.18                 | 186,384.08             | 119,855.01             | 87,998.13              |
| 归属于母公司所有者<br>权益   | 119,259.98                 | 66,525.02              | 38,590.93              | 28,909.05              |
| 营业收入              | 137,289.02                 | 247,567.12             | 194,318.69             | 156,599.87             |
| 净利润               | 6,948.26                   | 11,350.90              | 8,990.68               | 3,001.82               |
| 归属于母公司所有者<br>的净利润 | 7,294.95                   | 11,851.09              | 9,201.88               | 3,252.44               |
| 经营活动产生的现金<br>流量净额 | 2,733.24                   | 19,315.11              | 10,656.68              | 13,338.10              |

### (二) 发行人前两次申报与本次申报在信息披露及财务数据方面存在的差异

#### 1、报告期的差异

发行人 2016 年申报的报告期为 2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，2018 年申报的报告期为 2015 年、2016 年、2017 年及 2018 年 1-6 月，本次报送深交所申请文件的报告期为 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月。由于报告期不同，公司披露的发行方案、募集资金规模、经营情况、主要资产情况、

董监高等人员情况、关联交易情况、财务数据等信息存在差异。

## 2、信息披露具体规则的差异

在信息披露内容和格式方面，发行人 2016 年和 2018 年申报板块为主板，前两次申报招股说明书按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）》的相关规定进行信息披露；本次申报板块变更为创业板，本次申报招股说明书按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件（2020 年修订）》的相关规定进行信息披露。依据的信息披露内容与格式准则的差异使得前两次申报与本次申报的信息披露存在部分章节或内容在披露要求或顺序方面存在差异。

在财务信息披露方面，发行人根据财政部《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会【2018】15 号）、财政部《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会【2019】6 号）等相关要求对公司财务报表项目列示和金额进行了修订。

## 3、财务数据主要差异

发行人本次申请文件和前两次申请文件的报告期重合年度为 2017 年度，本次申请文件和 2018 年申请文件在财务数据方面存在的差异如下：

### （1）合并资产负债表

单位：万元

| 项目     | 2017 年度财务数据 |            |         |                  |
|--------|-------------|------------|---------|------------------|
|        | 2018 年申请文件  | 本次申请文件     | 差异数     | 差异原因             |
| 预付款项   | 11,515.51   | 11,077.14  | -438.37 | 调整以前年度已摊销完毕的房租费用 |
| 流动资产合计 | 137,816.88  | 137,378.51 | -438.37 | -                |
| 资产总计   | 186,384.08  | 185,945.71 | -438.37 | -                |
| 应付账款   | 48,137.68   | 48,299.35  | 161.67  | 根据权责发生制调整跨期费用    |
| 流动负债合计 | 111,317.13  | 111,478.80 | 161.67  | -                |
| 负债合计   | 119,373.89  | 119,535.56 | 161.67  | -                |
| 盈余公积   | 1,591.15    | 1,533.87   | -57.28  | -                |
| 未分配利润  | 14,057.78   | 13,515.01  | -542.76 | -                |
| 归属于母公司 | 66,525.02   | 65,924.98  | -600.04 | -                |



|           |            |            |         |   |
|-----------|------------|------------|---------|---|
| 股东权益合计    |            |            |         |   |
| 股东权益合计    | 67,010.20  | 66,410.15  | -600.04 | - |
| 负债及股东权益合计 | 186,384.08 | 185,945.71 | -438.37 | - |

## (2) 合并利润表

单位：万元

| 项目     | 2017 年度财务数据 |            |        |                   |
|--------|-------------|------------|--------|-------------------|
|        | 2018 年申请文件  | 本次申请文件     | 差异数    | 差异原因              |
| 营业收入   | 247,567.12  | 248,311.12 | 744.00 | 根据业务实质，对收入抵消进行了调整 |
| 营业成本   | 156,599.59  | 157,343.60 | 744.00 | 同上                |
| 销售费用   | 64,092.50   | 64,167.95  | 75.44  | 根据权责发生制调整跨期费用     |
| 管理费用   | 8,283.99    | 8,277.81   | -6.18  | 根据权责发生制调整跨期费用     |
| 营业利润   | 16,338.44   | 16,269.17  | -69.26 | -                 |
| 利润总额   | 16,684.68   | 16,615.42  | -69.26 | -                 |
| 净利润    | 11,350.90   | 11,281.64  | -69.26 | -                 |
| 综合收益总额 | 11,350.90   | 11,350.90  | -69.26 | -                 |

## 4、其他信息披露主要差异情况

除上述差异外，发行人本次申请文件和前两次申请文件的报告期重合年度为 2017 年度，本次申请文件和 2018 年申请文件的其他主要差异情况如下：

| 差异项目                    | 2017 年度    |            |                          |
|-------------------------|------------|------------|--------------------------|
|                         | 2018 年申请文件 | 本次申请文件     | 差异原因                     |
| 证券服务机构之保荐机构             | 中泰证券股份有限公司 | 东兴证券股份有限公司 | 保荐机构变更                   |
| 联席主承销商                  | /          | 中泰证券股份有限公司 | 新增联席主承销商                 |
| 募集资金投资项目投资总额            | 51,231.90  | 55,987.14  | 发行人根据实际需要调整募集资金投资项目的资金需求 |
| 发行人主营业务情况               | /          | /          | 发行人兼营少量药品批发业务            |
| 2017 年度发行人前五大批发客户及其销售金额 | /          | /          | 根据公司业务实质进行更新             |
| 2017 年度发行人前五大供应商的采购金额   | /          | /          | 根据核算口径不同进行更新             |

| 差异项目   | 2017 年度    |        |                               |
|--|------------|--------|-------------------------------|
|  | 2018 年申请文件 | 本次申请文件 | 差异原因                          |
| 发行人主要经营模式之采购流程   | /          | /      | 根据公司最新的采购流程进行更新               |
| 2017 年度受到行政处罚数量  | 29         | 34     | 根据主管部门网站更新 5 起处罚（其中 1 起为罚没）   |
| 发行人关联方之“公司董事、监事及高级管理人员及其关系密切的家庭成员直接或间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的除发行人及其控股子公司以外的法人或其他组织”及“其他关联方” | /          | /      | 根据《公司法》、《企业会计准则》等相关规定将关联方进行更新 |

综上，发行人本次申请文件与 2018 年申请文件招股说明书在信息披露及财务数据的差异原因具备合理性，不存在重大差异情况。

### 三、两次撤回申请是否存在需整改事项，本次申报时相关事项是否已整改完毕，相关事项对本次申报报告期是否存在不利影响，是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响

发行人 2016 年申报撤回涉及的资产收购相关会计处理事项已处理完毕，发行人已完成会计政策变更并采用追溯调整法调整相关财务报表金额，对本次申报报告期不存在不利影响，不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

发行人 2018 年申报撤回申请不涉及需整改事项，未对本次申报造成不利影响，不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

### 四、补充披露

本题相关回复内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“六、发行人前次申报撤回情况”中补充披露。

### 五、中介机构核查程序及核查意见

#### （一）保荐人、发行人律师核查程序

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人前两次申报的申请文件，与申请首发上市和撤回申请文件相关的三会决议文件，证监会出具的行政许可申请受理和终止审查相关文件；

2、访谈发行人董事长、总裁、董秘等高级管理人员，了解发行人前两次申报撤回的原因及相关事项；

3、查阅 2016 年申报撤回涉及的会计政策变更的三会决议文件，发行人相关会计处理的落实情况；查阅 2018 年申报撤回相关文件、发行人与拟投资方签署的保密协议等资料；

4、比对本次申请文件与前两次申请文件在信息披露和财务数据方面的差异并了解存在差异的原因。

## （二）保荐人、发行人律师核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

发行人 2016 年申报撤回主要原因是由于部分会计处理事项尚需进一步落实所致，2018 年申报撤回主要原因是拟进行新一轮增资扩股，以满足公司协同发展对资金的需求；发行人前两次申报与本次申报的报告期重合年度为 2017 年度，在信息披露和主要财务数据方面均不存在重大差异；发行人前两次申报撤回涉及的事项已解决完毕，相关事项对本次申报不存在不利影响，不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

问题 2：审核问询回复显示，2020 年初由于新冠疫情影响，发行人通过向至诚恺悦投资（深圳）有限公司、济南腾淘商贸有限公司、山东益之行生物科技有限公司、中隆国源经贸有限公司、攸县华源梁氏环保科技有限公司、义乌市徽源进出口有限责任公司预付疫情物资采购款的方式保障货源，截至 2020 年 6 月 30 日，以上疫情物资预付款余额共计 10,168.79 万元。但在履约过程中上述企业未按期向发行人发货，发行人向上述违约供应商追缴预付款项。截至 2020 年 9 月 10 日，发行人已收回 4,986.43 万元，余额为 5,182.36 万元，已全额计提信用减值损失，发行人归类为非经常性损益。请发行人补充披露：（1）上述事项的详细情况，以及 2020 年至今发行人采购疫情物资的供应商总数，采购疫情物资总金额，上述违约供应商占总供应商比重，10,168.79 万元的预付款项占发行人采购疫情物资总金额比重情况，发行人选取上述违约供应商的具体过程，预付款占对违约供应商总采购额的比重，采用预付款的必要性，是否经过严格内控筛选，按种类披露发行人向违约供应商采购疫情物资的数量、单价、金额；（2）关于该事项发行人是否提起诉讼或仲裁，对未追回预付款的后续措施，该事项对发行人经营业绩的影响，结合上述内容，披露发行人采购等内控措施是否健全有效，该事项是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。（3）上述企业的基本情况，向上述企业采购防疫物资的合理性，发行人将计提 5,182.36 万元信用减值损失归类为非经常性损益的原因及合规性。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

#### 【回复说明】

一、上述事项的详细情况，以及 2020 年至今发行人采购疫情物资的供应商总数，采购疫情物资总金额，上述违约供应商占总供应商比重，10,168.79 万元的预付款项占发行人采购疫情物资总金额比重情况，发行人选取上述违约供应商的具体过程，预付款占对违约供应商总采购额的比重，采用预付款的必要性，是否经过严格内控筛选，按种类披露发行人向违约供应商采购疫情物资的数量、单价、金额。

##### （一）上述事项的详细情况

2020年初，新型冠状病毒肺炎疫情形势严峻。公司积极履行社会责任，主动响应山东省委、省政府号召，确保省内近1,700家零售连锁门店春节期间“不打烊”，并主动承担由济南市工业和信息化局、济南市市场监督管理局委托的济南市重点单位的抗疫物资保障任务。

由于公司原有供应体系内无法满足防疫物资的大量需求，为了争取更多的货源，发行人采取了两大举措：一是充分加强与现有供应商的合作，公司安排百余名业务人员主动上门与当地供应商进行协商和采购，由于供应紧张，多数防疫物资需通过预付款方式确保供应商顺利生产和供应；二是充分利用政府、行业协会提供的货源信息，在全国范围内多渠道对接疫情相关产品生产企业或有国外货源的进出口贸易企业（该类企业需要提前支付资金以锁定货源）。

鉴于上述背景，发行人通过向至诚恺悦投资（深圳）有限公司、济南腾淘商贸有限公司、山东益之行生物科技有限公司、中隆国源经贸有限公司、攸县华源梁氏环保科技有限公司、义乌市徽源进出口有限责任公司（以下统一简称为“违约类防疫物资供应商”）预付防疫物资款的方式保障货源。

| 序号 | 名称             | 采购品类            | 含税单价(元) | 数量(万只/台/件) | 合同金额(万元)         | 2020年1-6月预付金额(万元) |
|----|----------------|-----------------|---------|------------|------------------|-------------------|
| 1  | 中隆国源经贸有限公司     | 非接触式测温枪         | 369     | 10         | 3,690.00         | 1,674.50          |
| 2  | 义乌市徽源进出口有限责任公司 | 一次性口罩           | 4.35    | 500        | 2,175.00         | 2,175.00          |
| 3  | 至诚恺悦投资（深圳）有限公司 | 一次性医用口罩         | 3.39    | 800        | 2,712.00         | 2,712.00          |
| 4  | 济南腾淘商贸有限公司     | 3M N95（1860型）口罩 | 22      | 72         | 1,584.00         | 2,134.00          |
|    |                | 防护服             | 180     | 2          | 360.00           |                   |
|    |                | 额温枪             | 370     | 5          | 1,850.00         |                   |
| 5  | 攸县华源梁氏环保科技有限公司 | 医用红外额温计         | 360     | 8          | 2,880.00         | 3,630.00          |
|    |                | 一次性使用医用口罩       | 3       | 500        | 1,500.00         |                   |
| 6  | 山东益之行生物科技有限公司  | 额温枪             | 245     | 4.5        | 1,102.50         | 2,102.50          |
|    |                | 额温枪             | 200     | 5          | 1,000.00         |                   |
| 合计 |                |                 |         |            | <b>18,853.50</b> | <b>14,428.00</b>  |

发行人与上述供应商签署采购合同后，按合同约定支付货款，然而，在合同履行过程中，上述企业未按期发货导致合同违约，主要原因如下：（1）国际物流管控，国外物资无法按时运输和到港；（2）上游供应商未及时交付口罩、防护服

和额温枪；(3) 供应商未能按时购买到额温枪必要配件，导致无法按时按质供货；  
(4) 疫情期间工厂人手不足导致产量不够。

(二) 2020 年至今发行人采购疫情物资的供应商总数，采购疫情物资总金额，上述违约供应商占总供应商比重，10,168.79 万元的预付款项占发行人采购疫情物资总金额比重情况

2020 年 1-9 月，发行人采购防疫物资的供应商总数为 436 家，采购防疫物资总金额为 80,291.03 万元，上述 6 家违约类防疫物资供应商占防疫物资总供应商数量比例为 1.38%，发行人向上述违约类防疫物资供应商采购的防疫物资金额为 14,872.33 万元，占防疫物资总采购金额比例为 18.52%。2020 年 1-6 月，发行人向上述 6 家违约类防疫物资供应商采购金额为 14,428.00 万元，占防疫物资总采购金额比例为 19.10%。

具体情况如下表所示：

单位：家、万元

| 项目         | 2020 年 1-6 月 |           | 2020 年 1-9 月 |           |
|------------|--------------|-----------|--------------|-----------|
|            | 数量           | 金额        | 数量           | 金额        |
| 正常类防疫物资供应商 | 407          | 61,118.38 | 430          | 65,418.70 |
| 违约类防疫物资供应商 | 6            | 14,428.00 | 6            | 14,872.33 |
| 合计         | 413          | 75,546.38 | 436          | 80,291.03 |
| 占比         | 1.45%        | 19.10%    | 1.38%        | 18.52%    |

注 1：防疫物资按照济南市新型冠状病毒感染的肺炎疫情处置工作领导小组（指挥部）发布的《关于疫情防控时期对药店销售发烧、咳嗽等药品实行登记报告制度的通知》附件 1 所列示的药品种类类别名单和国家发改委确定疫情防控重点保障物资清单确定。

注 2：2020 年 1-9 月违约类防疫物资供应商预付金额有所增加，主要是公司向济南腾淘商贸有限公司预付款结清之后产生了新的业务机会所致，截至 2020 年 9 月 30 日，新增预付款对应的货物已经全部入库。

截至 2020 年 6 月末，发行人向上述违约类防疫物资供应商预付款余额为 10,168.79 万元，占当期防疫物资总采购金额比例为 13.46%，占当期违约类防疫物资供应商金额比例为 70.48%。截至 2020 年 9 月 30 日，该违约类预付款余额为 4,579.04 万元，占当期防疫物资总采购金额比例为 5.70%，占当期违约类防疫物资供应商金额比例为 30.79%。

发行人向违约类防疫物资供应商预付金额占防疫物资总采购金额比例在20%以内，主要原因如下：

1、新冠疫情初期，防疫物资供应紧张，口罩、防护服及额温枪需求量较大，价格暴涨，因此，采购价格较高且需要预付款结算。

2、公司向正常类防疫物资供应商采购的防疫物资，例如消杀用品、清热解毒药品、中药饮片等，大部分单价不高，而且国内供给充足，货源能够相对保证，没有出现大幅度涨价的情况。

3、公司原合作的、有生产能力的厂商所生产防疫物资大部分被政府统一调拨，供应疫情重点区域以及各地市的医疗系统，很少提供给医药零售连锁企业，公司依靠原供应系统获取货源难度较大。因此，公司借助政府、行业协会对接到有贸易经验的合作伙伴，来争取货源，采购的防疫物资主要是口罩、防护服及额温枪类，价格较高。

### （三）发行人选取上述违约供应商的具体过程，预付款占对违约供应商总采购额的比重

发行人选取上述违约类防疫物资供应商的具体过程：

#### 1、发行人建立了完善的采购及付款内控制度

报告期内，发行人建立了完善的采购及付款内控制度，其中包含针对首营企业审批、首营商品审批、采购协议审批、采购验收入库、货款结算等方面的流程管理。同时，针对该次事件补充和完善了相关制度，主要规范性文件如下表所示：

| 流程/制度         | 主要目的   |
|---------------|--|
| 首营企业审批制度      | 指导商品中心各事业部、飞跃达医药采购部、分子公司采购部首营企业的选择和引进          |
| 首营商品审批制度      | 指导商品中心各事业部、飞跃达医药采购部、分子公司采购部首营商品的选择和引进          |
| 供应商年度协议审批制度   | 规范协议签订标准和流程，明确企业与协议方双方的权利义务，防范企业经营风险           |
| 采购计划及订单高审管理制度 | 指导飞跃达医药采购员合理制定商品采购计划，满足门店销售需求，避免缺货及不合理高库存带来的风险 |
| 药品收货操作规程      | 确保药品购进的质量，防止不合格药品进入仓库，规范药品收货操作程序               |

|            |  |
|------------|--|
| 供应商货款结算制度  | 规范各公司采购的货款结算   |
| 突发事件应急管理制度 | 为了及时预防、有效控制突发事件，保障公众身体健康与生命安全，维护正常的公司经营秩序，提高公司经营管理水平和风险防范能力。 |

## 2、发行人按照内控要求对供应商进行了审查，履行了内部支付审批程序

发行人按照公司内部控制制度的要求对疫情商品供应商进行了审查，同时在合同签订、支付预付款等流程中履行了严格的审批程序。具体执行情况如下：

2020 年新型冠状病毒肺炎疫情爆发以来，发行人在疫情商品采购过程中履行了严格的供应商情况调查及审批程序，按照《首营企业审批制度》要求，审核疫情商品供应商营业执照、生产经营许可证、医疗器械经营许可证、GMP/GSP 证书等资质资料，建立供应商首营信息。由于疫情期间无法进行实地考察，发行人通过获取供应商生产、办公地点及拟采购商品相关图片、视频等资料，验证货源真实性和充足性。经确认无误后，由采购部起草合同，经财务部、审计法务部、董事会办公室、飞跃达医药采购部经理、飞跃达医药总经理和公司总裁审批后，飞跃达医药与供应商签订正式采购合同。

## 3、发行人履行了内部审议程序

违约类防疫物资供应商多为首次合作企业且疫情期间无法实地考察，支付条件为预付款方式且金额较大，面对该类突发事件，发行人针对该类业务专门召开总裁办公会进行审议，通过集体决策同意向上述供应商预付货款。

关于“预付款占对违约供应商总采购额的比重”的具体内容详见本问询函回复之“问题 2”之“一、（二）2020 年至今发行人采购疫情物资的供应商总数，采购疫情物资总金额，……”。

### （四）采用预付款的必要性，是否经过严格内控筛选

#### 1、采用预付款的必要性与合理性

2020 年初新冠疫情爆发后，山东省于 2020 年 1 月 24 日启动重大突发公共卫生事件 I 级响应。发行人作为山东省内最大的医药零售连锁企业，紧急号召全体员工悉数返岗，保证公司在山东省范围内的零售连锁药店春节期间及疫情期间不



停业，全力以赴抗击疫情。同时，发行人受济南市政府部门的委托，作为济南市新冠疫情期间重点保障企业，主动承担部分济南市重点单位的抗疫物资保障任务。发行人子公司飞跃达医药也被国家发展和改革委员会列入全国疫情防控重点保障企业名单。

### **(1) 预付防疫物资款的必要性**

新冠疫情爆发的最重要时期在 2020 年 1-3 月，该时期防疫物资极度匮乏、市场环境复杂苛刻，其具体表现在：货源极少，供给量远不能满足需求，工厂停工、原材料暴涨、价格波动剧烈、不断出现诈骗或者连环诈骗事件。因此，生产厂商或贸易商在购买原材料或对外销售产品时，均需通过预付款或预收货款形式结算，以保障供应。

#### **① 现有供应商以及贸易商只有通过预收货款方式，才会及时、优先向发行人提供防疫物资**

现有供应商由于上游企业原料紧缺、成本上涨、资金周转等问题，无法及时、优先向发行人提供充足防疫物资，发行人为了尽可能多的争取货源，通过预付货款、百余名业务人员上门协助生产等方式，保障其正常运转，以确保防疫物资的顺利生产与优先供应。

贸易商凭借广阔的供货渠道优势可有效提供防疫物资，但由于其轻资产、资金不足等劣势，在疫情期间，要获取充足的防疫物资需要向产品提供商预付款项，因此，发行人通过政府、行业协会等渠道对接合格贸易商后，通过预付款方式以提前锁定货源。

#### **② 政府对部分企业出具了应急防疫物资生产、销售、配送、对接委托函或证明**

济南市新冠肺炎疫情处置工作领导小组（指挥部）市场供应管理组、济南市市场监督管理局分别委托发行人向中隆国源经贸有限公司、义乌市徽源进出口有限责任公司采购抗击疫情的必备物资。济南市新冠肺炎疫情处置工作领导小组（指挥部）市场供应管理组、济南市市场监督管理局委托攸县华源梁氏环保科技有限公司对接抗击疫情的必备物资。

发行人根据政府相关委托函或证明，向上述企业预付款项所购商品（例如口罩、额温枪等）作为抗击疫情的必备物资，用于配发给政府单位或者医疗系统的疫情一线的工作人员，保证一线工作人员的健康安全。

疫情期间，公司通过预付款方式一定程度上保障了防疫物资的供应。第一、截至 2020 年 9 月 30 日，发行人疫情相关产品总出库量约 6,114.9 万盒（瓶、桶、袋），其中口罩类约 12,602 万只，84 消毒液约 80 万瓶，酒精类约 255 万瓶，一次性手套约 5,985 万只，防护服/隔离衣约 23 万件，额温枪约 17 万把，抑菌杀菌湿巾类约 164.5 万包（盒），皮肤抑菌消毒液约 47.8 万瓶（盒），发行人用实际行动，全力以赴保障货源；第二、疫情关键时期，公司通过开发疫情商品预约小程序，满足了包括济南在内的山东省部分地市市民群众购买口罩的需求，减少了因集中到店造成的人群聚集，降低疫情传播风险。在疫情高峰时期，公司总共承接 124 万人次的口罩及其他防疫物资的预约量，合计预约口罩超过 530 万只；第三、疫情关键时期，在以济南为核心的山东省部分地区，为当地政府部门、主要机关组织和企业专项供应口罩等防疫物资，有效保障了山东省内复工、复产、复学防疫物资的供应。

综上所述，发行人预付防疫物资款是必要的。

## **（2）预付防疫物资款的合理性**

发行人按照公司内部控制制度的要求对疫情商品供应商进行了审查，同时在合同签订、支付预付款等流程中履行了严格的审批程序。疫情商品的供应商多为首次合作企业且疫情期间无法实地考察，支付条件为预付款方式且金额较大，发行人针对该类业务专门召开总裁办公会进行审议，通过集体决策同意向上述供应商预付货款。

疫情期间，预付防疫物资款属于市场惯例，济南市卫健委等政府部门向发行人进行采购时也采用了预付款的形式，且部分预付的企业由政府出具了应急防疫物资生产、销售、配送、对接委托函或证明。因此，预付防疫物资款是合理的。

## **2、是否经过严格内控筛选**

发行人向上述违约供应商支付货款，经过了严格内控筛选。具体内容详见本

问询函回复之“问题2”之“一、(三) 发行人选取上述违约供应商的具体过程，预付款占对违约供应商总采购额的比重”。

**(五) 按种类披露发行人向违约供应商采购疫情物资的数量、单价、金额**

按种类披露发行人向违约供应商采购防疫物资的数量、单价、金额的情况，详见本问询函回复之“问题2”之“一、(一) 上述事项的详细情况”。

**二、关于该事项发行人是否提起诉讼或仲裁，对未追回预付款的后续措施，该事项对发行人经营业绩的影响，结合上述内容，披露发行人采购等内控措施是否健全有效，该事项是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。**

**(一) 关于该事项发行人是否提起诉讼或仲裁，对未追回预付款的后续措施**

**1、发行人成立特别处置小组，专人专项跟进每个企业进度，寻求最切实可行的解决方案**

针对上述企业未能及时交付防疫物资的情况，发行人成立了特别处置小组，专人专项跟进每个企业的处理进度。经多次沟通，发行人采取两种处置应对方式：一是针对有资金实力且愿意积极沟通协商处理的供应商，发行人采取协商退款、回货的方式处理；二是针对沟通意愿较为消极的供应商，发行人采取诉讼或仲裁方式处理。

截至2020年9月10日，上述预付防疫物资款已收回4,986.43万元，余额为5,182.36万元，基于谨慎性原则，已全额计提信用减值损失。截至2020年9月30日，上述预付防疫物资款余额为4,579.04万元。具体情况如下：

| 序号 | 名称             | 采购品类          | 2020-6-30 | 已回款/回货   | 2020-9-10 | 已回款/回货 | 2020-9-30 |
|----|----------------|---------------|-----------|----------|-----------|--------|-----------|
| 1  | 中隆国源经贸有限公司     | 非接触式测温枪       | 1,674.50  | 270.44   | 1,404.06  | 0.00   | 1,404.06  |
| 2  | 义乌市徽源进出口有限责任公司 | 一次性口罩         | 1,208.40  | -        | 1,208.40  | 153.99 | 1,054.41  |
| 3  | 至诚恺悦投资(深圳)有限公司 | 一次性医用口罩       | 2,412.00  | 2,238.97 | 173.03    | 92.35  | 80.68     |
| 4  | 济南腾淘商贸有限公司     | 3M N95 口罩、防护服 | 1,908.51  | 1,767.94 | 140.57    | 140.57 | --        |
| 5  | 攸县华源梁氏环保科      | 医用红外额温计       | 1,230.03  | 7.54     | 1,222.48  | 0.00   | 1,222.48  |

|    |               |     |                  |                 |                 |               |                 |
|----|---------------|-----|------------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|
|    | 技有限公司         |     |                  |                 |                 |               |                 |
| 6  | 山东益之行生物科技有限公司 | 额温枪 | 1,735.35         | 701.53          | 1,033.82        | 216.42        | 817.40          |
| 合计 |               |     | <b>10,168.79</b> | <b>4,986.43</b> | <b>5,182.36</b> | <b>603.32</b> | <b>4,579.04</b> |

由上表可知，济南腾淘商贸有限公司已经完成全部回货或回款，至诚恺悦投资（深圳）有限公司已经基本收回剩余疫情物资，其余四家拟采取继续商讨策略或诉讼、仲裁方案，具体追回措施如下：

| 序号 | 公司名称           | 追回措施   |
|----|----------------|--|
| 1  | 中隆国源经贸有限公司     | 1、发行人已向济南市公安局高新技术产业开发区分局报案，已经做了笔录。<br>2、目前已经和中隆国源经贸有限公司协商尽快完成剩余发货等事宜。          |
| 2  | 义乌市徽源进出口有限责任公司 | 1、发行人已经向济南市公安局高新技术产业开发区分局报案，已经做了笔录。<br>2、公司拟近期对其提起诉讼或仲裁。                       |
| 3  | 攸县华源梁氏环保科技有限公司 | 1、发行人已经向济南市公安局历城分局山大路派出所报案，目前山大路派出所已经于2020年8月28日受理。<br>2、目前正在协商解决欠款或供应剩余物资的方案。 |
| 4  | 山东益之行生物科技有限公司  | 正在协商尽快供应剩余相关防疫物资。  |

## 2、关于请求政府部门协助情况

2020年7月15日，济南市市场监督管理局向济南市新型冠状病毒感染的肺炎疫情处置工作领导小组（指挥部）出具《关于漱玉平民大药房疫情期间防疫物资采购资金有关情况的报告》：自新冠疫情发生以来，发行人积极响应市委市政府号召，主动承担市新型冠状病毒感染的肺炎疫情处置工作领导小组（指挥部）委托的抗疫物资供应任务，有效保障了复工、复产、复学对防疫物资的需求，为济南市疫情防控做出了积极贡献。发行人在疫情期间采购的部分防疫物资遭遇业务违约，造成巨大损失，至今涉案款项仍未追回，希望指挥部协调有关部门帮助督促解决。

2020年7月22日，济南市新型冠状病毒感染的肺炎疫情处置工作领导小组（指挥部）已经组建专班并请求法制、经侦部门研究解决方案。

(二)该事项对发行人经营业绩的影响,结合上述内容,披露发行人采购等内控措施是否健全有效,该事项是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

### 1、该事项对发行人经营业绩的影响

截至2020年9月10日,上述预付防疫物资款已收回4,986.43万元,余额为5,182.36万元,基于谨慎性原则,已全额计提信用减值损失。

对发行人净利润的影响情况如下表所示:

单位:万元

| 项目               | 2020年1-6月 |
|------------------|-----------|
| 信用减值损失--预付款项坏账损失 | -5,182.36 |
| 递延所得税费用          | -1,295.59 |
| 对合并净利润影响金额       | -3,886.77 |

### 2、披露发行人采购等内控措施是否健全有效,该事项是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

发行人建立了完善的采购及付款内控制度,针对该次事项,进一步补充完善了《突发事件应急管理制度》,内控措施健全有效。

报告期内,公司主营业务收入分别为247,587.61万元、287,803.24万元、345,393.39万元和224,046.41万元,占营业收入比例分别为99.71%、99.66%、99.63%和99.65%。公司净利润分别为11,281.64万元、10,751.45万元、10,848.83万元和7,150.31万元,总体业务发展稳定,该事项为一次性、偶发性事件,不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

### 三、上述企业的基本情况,向上述企业采购防疫物资的合理性,发行人将计提5,182.36万元信用减值损失归类为非经常性损益的原因及合规性。

#### (一)上述企业的基本情况,向上述企业采购防疫物资的合理性

上述违约的供应商基本情况如下表所示:

| 序号 | 公司名称 | 法定代表人 | 成立时间 | 注册资本(万元) | 住所 | 股东构成 | 经营范围 |
|----|------|-------|------|----------|----|------|------|
|----|------|-------|------|----------|----|------|------|

| 序号 | 公司名称           | 法定代表人 | 成立时间      | 注册资本<br>(万元) | 住所   | 股东构成                          | 经营范围   |
|----|----------------|-------|-----------|--------------|--|-------------------------------|--|
| 1  | 中隆国源经贸有限公司     | 王大庆   | 2016-1-19 | 50,000       | 北京市密云区新东路 157 号 02 室                         | 王大庆持股 70%、王若飞持股 20%、李思奇持股 10% | 销售机械设备、五金交电、金属材料、润滑油、燃料油、矿产品、仪器仪表、日用品、针纺织品、计算机、软件及辅助设备、电子产品、通讯设备、第二类医疗器械；企业管理、经济贸易咨询；货物进出口、技术进出口、代理进出口；技术推广、技术服务；承办展览展示活动；组织文化艺术交流活动（不含演出）；会议服务；企业策划；房地产开发；施工总承包；专业承包；劳务分包；室内装饰工程设计；销售自行开发的商品房；物业管理。   |
| 2  | 义乌市徽源进出口有限责任公司 | 史明磊   | 2018-4-26 | 5,000        | 浙江省义乌市福田街道兴港小区 46 幢 1 单元 1 楼                 | 史明磊持股 100%                    | 国际贸易、国内贸易；食品经营、五金工具、五金交电、电子产品（不含电子出版物）、通讯器材（不含卫星地面接收设备）、电线电缆、电动工具、家用电器、机电设备、照相器材、健身器材、汽摩配件、仪器仪表、建筑材料、装潢材料、化工原料及产品、包装材料（以上四项不含危险化学品、易制毒化学品及监控化学品）、陶瓷制品、卫生洁具、橡塑制品、电脑及配件、印刷器材、办公设备、文体用品（不含图书、报刊、音像制品及电子出版物）、日用百货、工艺品、玩具、金属材料、制冷设备、机械设备及配件、服装、鞋帽、针纺织品及原料、皮革制品、化妆品（不含危险化学品）的批发。 |
| 3  | 至诚恺悦投资（深圳）有限公司 | 余宏    | 2011-6-29 | 10,000       | 深圳市前海深港合作区南山街道兴海大道 3040 号前海世茂金融中心二期 1 栋 1603 | 余宏持股 90%、林丽思持股 5%、黄超明持股 5%    | 一般经营项目是：计算机软硬件、网络信息技术的技术开发、技术服务、技术咨询；企业管理咨询；投资兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易；经营电子商务；经营进出口业务；化纤、纺织、织布面料的销售；纺织原料的销售。许可经营项目是：医疗器械销售  |
| 4  | 济南腾淘商贸有限公司     | 赵华其   | 2015-3-16 | 50           | 山东省济南市历下区泉城路 264 号 1419 室                    | 赵华其持股 100%                    | 批发、零售：化妆品、日用品、百货、针纺织品、服装鞋帽、厨卫用具、文具用品、体育用品、食品、建材、五金交电、电子产品、机械设备、医疗器械、数码产品、办公设备、计算机及耗材；市场营销策划；企业形象策划；会议及展览展示服务；国内广告业务；进出口业务。   |
| 5  | 攸县华            | 李京    | 2018-9-11 | 10,000       | 湖南省株洲市                                       | 江西省华源                         | 环保技术推广服务；再生物资回收与批发；  |

| 序号 | 公司名称          | 法定代表人 | 成立时间      | 注册资本<br>(万元) | 住所  | 股东构成                           | 经营范围  |
|----|---------------|-------|-----------|--------------|---|--------------------------------|---|
|    | 源梁氏环保科技有限公司   |       |           |              | 攸县攸州工业园兴业路创新创业园7栋三楼                       | 梁氏环保有限公司持股100%(最终股东为程立明持股100%) | 一类、二类、三类医疗器械批发, 卫生消毒用品批发, 熔喷布销售, 自营和代理各类商品及技术的进出口, 但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外, 货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外), 新能源技术及推广服务; 废弃资源综合利用, 城市垃圾清运服务, 污水处理及其再生利用; 有色金属材料及其粉末制品的销售, 企业管理咨询, 互联网家用电器、日用品零售; 房地产开发经营, 物业管理, 酒店管理, 会议服务; 策划与创意服务(未经批准不得从事P2P网贷、股权众筹、互联网保险、资管及跨界从事金融、第三方支付、虚拟货币交易、ICO、非法外汇等互联网金融业务)。 |
| 6  | 山东益之行生物科技有限公司 | 蔡镇    | 2020-2-14 | 300          | 山东省济南市高新区大正路1777号生物医药园中小企业产业化基地1号楼东侧101厂房 | 蔡镇持股75%、徐子持股25%                | 生物科技研发; 计算机软件技术的开发和销售; 国内国际贸易代理; 一类医疗器械、二类医疗器械、仪器仪表、电子产品(不含电子出版物)的生产、研发、销售。   |

发行人向其采购防疫物资的合理性, 具体内容详见本问询函回复之“问题2”之“一、(四)采用预付款的必要性, 是否经过严格内控筛选”。

## (二) 发行人将计提5,182.36万元信用减值损失归类为非经常性损益的原因及合规性

### 1、非经常性损益的相关规定

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》(证监会公告[2008]43号文), 非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系, 以及虽与正常经营业务相关, 但由于其性质特殊和偶发性, 影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

证监会发布的《上市公司执行企业会计准则案例解释(2017)》中指出: “在认定非经常性损益方面, 应当以非经常性损益的定义为依据, 同时关注交易的性

质、发生的频率以及对报表使用者决策的影响。第一，应关注交易是否具有‘非正常’性质，即与公司的正常业务不相干；第二，要关注交易的发生频率，即在发生频率上具有偶发性；第三，要考虑非经常性损益的性质，即该项目是否能够作为判断公司持续经营业绩和盈利能力的考虑因素。”

## **2、上述信用损失是否属于非经常性损益**

### **(1) 是否与公司正常经营业务无直接关系**

首先，上述事项发生的背景属于非正常的因素。新冠疫情的爆发具有不可预测性，属于不可抗力的因素，因此，信用损失所发生的背景不属于正常因素。

其次，上述事项并非公司正常的经营业务或超出了公司正常业务的范围。虽然公司作为医药零售连锁企业，日常经营中也会采购和销售口罩、酒精等物资，但在新冠疫情爆发之前，上述物资的日常交易量占公司正常业务的比重极低。该事项的发生原因主要是公司作为新冠疫情防疫物资的重点保障单位，借助自身渠道优势，为了更大程度上履行公司的社会责任，与公司日常的正常经营行为存在显著的差异。

因此，不论从上述事项发生的背景，还是从公司正常的经营业务情况来看，均具有“非正常”的性质，应当属于与公司正常经营业务无直接关系的情况。

### **(2) 即便判定为与公司正常经营业务相关，但性质也明显具有特殊性和偶发性**

假设将上述防疫物资采购事项判定为与公司正常经营业务相关，但考虑到该事项发生的背景和公司既往正常环境下该类物资交易的频率和交易金额占比，新冠疫情期间的防疫物资采购事项在性质上也明显具有特殊性，如此大体量、大规模防疫物资的采购和销售交易也明显具有偶发性，对当期损益的影响重大，显然也会影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断。因此，也应当将防疫物资采购事项所产生的预付款项信用损失作为非经常性损益。

综上，为了更加真实、准确地反映公司经营业绩和盈利状况，便于财务报表使用者做出恰当的分析判断，应当将防疫物资采购事项所产生的预付款项信用



损失作为非经常性损益，并于其他符合非经常性损益定义的损益项目中列示，符合相关规定。

#### **四、补充披露**

本题相关回复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、资产质量分析（一）资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析（4）预付款项”和“九、非经常性损益”中补充披露。

#### **五、中介机构核查程序及核查意见**

##### **（一）保荐人、发行人律师核查程序**

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、走访了部分违约供应商办公场所，访谈了经办人，了解其违约的背景和后续解决方案；
- 2、获取了与上述供应商的采购合同、付款凭证、查询了供应商的工商信息；
- 3、获取了公司内控制度文件、《突发事件应急管理制度》文件、供应商资质审批的流程截图、内部审议文件；
- 4、访谈了公司管理层和经办人，了解业务发生的实质和后续解决方案；
- 5、获取了预付款明细账、疫情采购明细、政府出具的相关委托函或证明、新型冠状病毒通知文件和疫情防控重点保障物资清单文件等。

##### **（二）保荐人、发行人律师核查意见**

经核查，保荐人、发行人律师认为：

- 1、由于公司原有供应体系内无法满足防疫物资的大量需求，为了争取更多的货源，发行人采取了两大举措：一是充分加强与现有供应商的合作，公司安排百余名业务人员主动上门与当地供应商进行协商和采购，通过预付款方式确保顺利生产和供应；二是充分利用政府、行业协会提供的货源信息，在全国范围内多渠道对接疫情相关产品生产企业或有国外货源的进出口贸易企业。鉴于上述背景，发行人通过预付防疫物资款的方式保障货源。

2、2020年1-9月，发行人采购防疫物资的供应商总数为436家，采购防疫物资总金额为80,291.03万元，上述6家违约类防疫物资供应商占防疫物资总供应商数量比例为1.38%，发行人向上述违约类防疫物资供应商采购的防疫物资金额为14,872.33万元，占防疫物资总采购金额比例为18.52%。

3、截至2020年6月末，发行人向上述违约类防疫物资供应商预付款余额为10,168.79万元，占当期防疫物资总采购金额比例为13.46%，占当期违约类防疫物资供应商金额比例为70.48%。截至2020年9月末，该违约类预付款余额为4,579.04万元，占当期防疫物资总采购金额比例为5.70%，占当期违约类防疫物资供应商金额比例为30.79%。

4、发行人建立了完善的采购及付款内控制度，发行人按照内控要求对供应商进行了审查，履行了内部支付审批程序，发行人履行了内部审议程序，通过集体决策同意向上述供应商预付货款。

5、新冠疫情爆发的最重要时期在2020年1-3月，该时期防疫物资极度匮乏、市场环境复杂苛刻，生产厂商或贸易商在提供产品时，需通过预收货款形式以满足及时供应。疫情期间，公司通过预付款方式一定程度上保障了防疫物资的供应，有效保障了复工、复产、复学防疫物资的供应。因此，发行人预付防疫物资款是必要的。

6、发行人按照公司内部控制制度的要求、履行了相关内部审批程序和决议程序，疫情期间，预付防疫物资款属于市场惯例，济南市卫健委等政府部门向发行人进行采购时也采用了预付款的形式，且部分预付的企业由政府出具了应急防疫物资生产、销售、配送、对接委托函或证明。因此，发行人预付防疫物资款是合理的。

7、关于该事项发行人的解决方式如下：（1）发行人成立特别处置小组，专人专项跟进每个企业进度，寻求最切实有效的解决方案；（2）关于请求政府部门协助；（3）关于向上述违约供应商追回货款的措施，公司一方面会对部分供应商提起诉讼或仲裁，另一方面与部分供应商积极协商解决方案。

8、发行人建立了完善的采购及付款内控制度，同时完善了《突发事件应急管理制度》，内控措施健全有效，发行人业务稳定，该事项不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

9、发行人将计提 5,182.36 万元信用减值损失归类为非经常性损益的原因及合规性：首先，上述事项发生的背景属于非正常的因素，新冠疫情的爆发具有不可预测性，属于不可抗力的因素。其次，上述事项并非公司正常的经营业务或超出了公司正常业务的范围，防疫物资的日常交易量占公司正常业务的比重极低。因此，具有“非正常”的性质，应当属于与公司正常经营业务无直接关系的情况。此外，考虑到该事项发生的背景和公司既往正常环境下该类物资交易的频率和交易金额占比，新冠疫情期间的防疫物资采购事项在性质上也明显具有特殊性。因此，将防疫物资采购事项所产生的预付款项信用损失作为非经常性损益，并于其他符合非经常性损益定义的损益项目中列示，符合相关规定。

**问题 3：审核问询回复显示，发行人董事、总经理秦光霞之弟秦峰担任法定代表人并持有 90% 股权的企业济南瑞健商贸有限公司（以下简称“瑞健商贸”）原主营业务为医药零售业务，与发行人主营业务存在一定重合，2016 年 11 月其 14 家门店及经营性资产被发行人子公司莱芜漱玉收购。请发行人补充披露 2016 年 11 月上述资产被收购前，瑞健商贸的主要财务数据，门店经营及分布情况，发行人子公司莱芜漱玉收购瑞健商贸的背景，定价依据及公允性，相关价款是否已真实支付，是否存在代持，其门店及资产被发行人收购后相关资产及人员的转移承接情况，相关门店报告期内的经营情况，瑞健商贸相关门店及资产被收购后无实际经营但未注销的原因。请保荐人、发行人律师发表明确意见。**

### **【回复说明】**

#### **一、经营性资产收购前瑞健商贸的主要财务数据，门店经营及分布情况**

瑞健商贸前身为莱芜凤城大药房有限公司（以下简称“莱芜凤城”）。2016 年 11 月，莱芜漱玉收购莱芜凤城持有的 14 家门店及相关资产。莱芜凤城被收购前一会计年度 2015 年度及 2016 年 1-10 月的利润表主要数据如下：

单位：万元

| 项目     | 2015 年度 | 2016 年 1-10 月 |
|--------|---------|---------------|
| 主营业务收入 | 891.43  | 794.95        |
| 主营业务利润 | 291.17  | 283.64        |
| 营业利润   | 2.33    | 82.41         |
| 利润总额   | 2.33    | 82.41         |
| 净利润    | 1.75    | 61.81         |

\*以上财务数据经山东实信有限责任会计师事务所审计

收购莱芜凤城经营性资产前，莱芜凤城下属共有 17 家直营门店，均位于原莱芜市及下辖市区，其中 3 家门店截至本次收购评估基准日尚未有实际经营。根据山东实信有限责任会计师事务所出具的鲁实信专审字[2016]第 224 号《审计报告》，莱芜凤城 14 家门店 2016 年 1-10 月主营业务收入合计 794.95 万元，营业利润合计 106.62 万元。

## 二、发行人子公司莱芜漱玉收购瑞健商贸的背景，定价依据及公允性，相关价款是否已真实支付，是否存在代持，其门店及资产被发行人收购后相关资产及人员的转移承接情况

莱芜凤城的控股股东秦峰系发行人总裁秦光霞之弟。发行人收购莱芜凤城的经营性资产，可以消除同业竞争，同时扩大在当地的网络布局，提升在原莱芜市的市场占有率，完善在当地的网络布局，收购背景具备合理性。

2016 年 11 月，莱芜漱玉与莱芜凤城签署《资产转让协议》及补充协议，收购其持有的 14 家门店的经营门店及相关资产。根据天健兴业评估出具的天兴苏评报字[2016]第 0125 号《评估报告》，截至 2016 年 10 月 30 日，相关资产评估值为 518.00 万元。根据评估结果，经交易各方协商确定交易价格 518.40 万元。

莱芜漱玉与莱芜凤城签署《商品存货转让协议》和《补充协议》，根据交易各方对商品存货的盘点，并经双方协商最终确定交易价格为 189.31 万元。综上所述，收购莱芜凤城经营性资产合计支付对价 707.72 万元。

收购莱芜凤城经营性资产的定价系依据评估机构出具的评估报告及交易双方对商品存货的盘点而确定。根据收购总价和收购最近一年莱芜凤城销售收入计算，莱芜凤城 14 家门店资产组收购的市销率  $PS=0.80$  倍，根据统计，发行人收

购门店资产组主要集中在 2016 年 4 月至 2017 年 7 月之间，共计进行了 12 次门店资产组收购，收购的市销率在 0.44 倍至 1.13 倍之间，平均市销率为 0.71，本次收购的估值接近公司当时收购的平均水平，交易定价公允。本次收购相关价款已真实支付，不存在代持情况。

根据莱芜漱玉与莱芜凤城分别出具的《声明与承诺》，莱芜凤城 14 家门店及经营性资产被收购后相关资产转让所涉设施设备及存货已交付至莱芜漱玉，除部分人员因个人原因离职外，其他与本次收购相关的员工均自愿与莱芜凤城解除劳动合同关系并与莱芜漱玉签署劳动合同，相关资产转移过户、人员转移事宜不存在争议或纠纷。本次 14 家门店及经营性资产收购不存在代持情形。

### 三、相关门店报告期内的经营情况

莱芜漱玉收购莱芜凤城的 14 家门店在报告期内合计实现的营业收入和营业利润情况如下：

单位：万元

| 年度           | 营业收入     | 营业利润   |
|--------------|----------|--------|
| 2017 年度      | 1,093.83 | -61.60 |
| 2018 年度      | 1,353.36 | 24.36  |
| 2019 年度      | 1,549.44 | -8.16  |
| 2020 年 1-6 月 | 1,141.72 | 110.37 |

注 1：门店营业利润=营业收入-营业成本-营业费用-财务费用；

注 2：收购莱芜凤城的 14 家门店中有 1 家门店于 2017 年 12 月迁址，1 家门店于 2018 年 6 月迁址。

报告期内，经收购的莱芜凤城 14 家门店合计实现的营业收入和营业利润整体呈增长趋势。2017 年度为收购后第一年，收购门店业务尚处于整合期，前期成本费用投入（包括人工成本、租赁成本、装修费等）有所增加以及当年度低值易耗品摊销致使 2017 年度相关门店合计实现的营业利润为负。收购次年之后，相关门店进入业务自然增长阶段，营业收入和营业利润均有所增长，其中 2019 年度相关门店合计实现的营业利润较 2018 年度有所下降主要系当年度门店租金上涨导致租赁成本提升所致。

### 四、瑞健商贸相关门店及资产被收购后无实际经营但未注销的原因

莱芜凤城相关门店及经营性资产被发行人收购后，莱芜凤城于 2017 年 3 月

变更名称为莱芜瑞健商贸有限公司（后于 2020 年 7 月更名为济南瑞健商贸有限公司），并变更经营范围，不再从事医药零售行业，原莱芜凤城下属门店在相关资产及人员交接至莱芜漱玉后均已注销。截至本问询函回复出具之日，瑞健商贸尚无实际经营。

莱芜凤城虽无实际经营但尚未注销的原因主要是考虑秦峰之配偶黄现英现经营莱芜高新区瑞健商店（个体工商户），原计划利用瑞健商贸公司主体开展针纺织品、玩具、酒水等小商品批发零售业务，故并未及时注销。2020 年 9 月，瑞健商贸已完成注销税务登记申请审批，正在履行申请工商注销登记手续。

## **五、补充披露**

本题相关回复内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人在报告期内的重大资产重组情况”之“(二)收购莱芜凤城（瑞健商贸前身）经营性资产情况”中补充披露。

## **六、中介机构核查程序及核查意见**

### **（一）保荐人、发行人律师核查程序**

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅收购莱芜凤城经营性资产所签订的《资产转让协议》、《商品存货转让协议》等合同文件，评估机构或审计机构出具的《评估报告》或《审计报告》，查阅收购款项的银行支付凭证、记账凭证和发票；

2、访谈莱芜凤城负责人秦峰，查阅莱芜凤城和莱芜漱玉就经营性资产收购事项出具的声明与承诺；

3、取得发行人下设直营门店报告期内的经营数据，取得收购莱芜凤城的 14 家门店报告期内的主要财务数据。

### **（二）保荐人、发行人律师核查意见**

经核查，保荐人、发行人律师认为：

收购莱芜凤城经营性资产可以消除同业竞争并完善发行人在原莱芜市的门

店网络布局，具备合理性；收购莱芜凤城经营性资产的交易定价公允，相关价款已真实支付，不存在代持情况，相关资产转移过户和人员转移已完成交接，不存在争议或纠纷；莱芜凤城相关门店资产被收购后无实际经营但尚未注销的原因具备合理性。

**问题 4：审核问询回复显示，2018 年 6 月阿里健康科技（中国）有限公司（以下简称“阿里健康”）通过增资入股发行人并持有发行人股份 9.34%，2019 年、2020 年 1-6 月发行人向阿里健康关联采购金额分别为 4,312.81 万元、1,814.70 万元。反馈回复称该采购属于真实的商业交易行为。请发行人：（1）披露阿里健康入股发行人的背景，定价依据及公允性，入股后立刻与发行人开展大额关联交易的合理性，发行人与阿里健康是否存在对赌协议，披露阿里健康与发行人合作模式的具体内容；（2）按商品品种，披露发行人向阿里健康采购各类商品的金额、数量，占发行人向阿里健康总采购比重，占发行人当期总采购成本比重，选取采购量最大的前五个商品，对比发行人向无关联第三方采购单价，披露发行人向阿里健康采购定价的依据及公允性，是否存在利益输送。请保荐人、发行人律师发表明确意见。**

#### **【回复说明】**

**一、阿里健康入股发行人的背景，定价依据及公允性，入股后立刻与发行人开展大额关联交易的合理性，发行人与阿里健康是否存在对赌协议，披露阿里健康与发行人合作模式的具体内容**

##### **（一）阿里健康入股发行人的背景，定价依据及公允性**

随着公司业务不断发展，为增强公司资本实力、增加流动资金、改善公司治理结构，发行人引入外部投资者阿里健康科技（中国）。2018 年 6 月，发行人股东大会通过决议，同意将注册资本增加至 36,480.00 万元。新增的注册资本 3,408.00 万元由阿里健康科技（中国）以 45,440.00 万元认缴，全部为货币出资。本次增资的价格为 13.33 元/股。本次增资的定价系参考发行人 2018 年预估净利润基础上与增资方协商确定，增资后整体估值约 48.64 亿元，定价公允。

阿里健康科技（中国）的业务主要集中在医药电商及新零售、互联网医疗、消费医疗、智慧医疗等领域，以用户为核心，全渠道推进医药电商及新零售业务，并为大健康行业提供线上线下一体化的全面解决方案。

阿里健康科技（中国）入股发行人后，可在供应链协同、O2O 合作拓展、会员数据共享和新零售模式等方面产生业务协同。具体表现如下：

### **1、供应链协同**

阿里健康科技（中国）可与发行人基于各自现有的上游供应商资源及下游渠道优势，共享优势采购价格，协同双方的采购计划与上游供应商进行沟通，争取有竞争力的价格及资源支持。

### **2、O2O 合作拓展**

阿里健康送药上门平台是国内知名的医药电商平台，双方可针对发行人的线上药店网店数量加强市场拓展和区域覆盖。

### **3、会员数据共享和新零售模式**

阿里健康科技（中国）和发行人可基于各自线上线下会员用户数据资源、会员管理经验及技术优势，在法律许可、用户同意的基础上共享数据信息，共同打造会员管理及营销方案，通过大数据积极探索新零售模式，为会员提供高质量服务。

## **（二）阿里健康入股后立刻与发行人开展大额关联交易的合理性**

2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人向阿里健康科技（中国）的关联采购具体为向其子公司杭州礼和采购药品等商品，采购金额占当期总采购比例分别为 1.92%和 1.01%，占比较低。

发行人为在行业内排名靠前的医药零售连锁企业，知名度和信誉度在行业内较高，终端门店服务能力较强，在医药电商平台方面亦有所布局；而杭州礼和为医药商业公司，主要提供医药商品的批发服务，拥有面向全国的渠道配送能力，主要客户包括阿里健康医药电商平台合作的医药零售连锁企业，如海王星辰连锁、贵州一树连锁等。综合考虑双方的业务发展需要，通过业务人员接洽及商务



谈判，杭州礼和与发行人自 2019 年 3 月起开展商业合作，具备合理性。

### （三）发行人与阿里健康是否存在对赌协议

发行人与阿里健康科技（中国）未曾签署对赌协议，但阿里健康科技（中国）增资时的相关协议中曾存在股份回购等特殊条款，截至本问询函回复出具之日，相关股份回购等特殊条款已解除，具体情况如下：

2018 年 6 月 25 日，发行人及其股东与阿里健康科技（中国）签署《关于漱玉平民大药房连锁股份有限公司增资协议》（以下简称“增资协议”）。2018 年 6 月 25 日，发行人及其股东与阿里健康科技（中国）签署《关于漱玉平民大药房连锁股份有限公司投资事宜的补充协议》（以下简称“补充协议”），补充协议中有关于回购等的特殊条款主要包括：如发行人发生未能在 2020 年 12 月 31 日之前实现 IPO（但因中国证监会对 IPO 的审核标准发生重大变化导致前述情形的除外）、公司在 2018 年 1 月 1 日后申报 IPO 发行材料但出现撤回 IPO 申请材料或 IPO 申请被否决（但因中国证监会对 IPO 的审核标准发生重大变化导致前述情形的除外）、其他重大不利事项等情形时，阿里健康科技（中国）有权要求发行人对其所持有的公司股份进行回购。

2018 年 10 月 18 日，公司与阿里健康科技（中国）、李文杰、秦光霞、及公司其他现有股东签署《<关于漱玉平民大药房连锁股份有限公司投资事宜的补充协议>之解除协议》（以下简称“解除协议”），主要条款包括：各方确认，补充协议中关于股份回购等特殊条款各方共同不可撤销的解除。

此外，阿里健康科技（中国）作出《关于不存在对赌协议的承诺》：除已披露的相关协议外，阿里健康科技（中国）与发行人之间不存在以口头约定或者签署补充书面协议等任何方式，另行与发行人协商确定影响发行人股权结构稳定性之任何其他协议或备忘录（包括但不限于股份回赎权等）。

截至本问询函回复出具之日，发行人与阿里健康科技（中国）之间不存在对赌协议，曾存在的股份回购等特殊条款约定已解除完毕，已终止了相关条款的法律效力。

### （四）披露阿里健康与发行人之间关联采购合作模式的具体内容

杭州礼和为发行人的上游供应商，向发行人销售的产品主要包括东阿阿胶、云南白药、双鲸药业等品牌商品。发行人依据公司内部控制制度对杭州礼和进行供应商审查，并与杭州礼和签订了年度采购框架协议，对付款结算方式、退货条款、商品质量要求等基本情况作出约定。

依据不同时期的采购需求，发行人另与杭州礼和签订了多次单笔采购合同，单笔采购合同中明确了发行人单次采购的商品名称、数量和价格等重要因素。杭州礼和给予发行人的信用政策为账期 60 天。

**二、按商品品种，披露发行人向阿里健康采购各类商品的金额、数量，占发行人向阿里健康总采购比重，占发行人当期总采购成本比重，选取采购量最大的前五个商品，对比发行人向无关联第三方采购单价，披露发行人向阿里健康采购定价的依据及公允性，是否存在利益输送**

(一)按商品品种，披露发行人向阿里健康采购各类商品的金额、数量，占发行人向阿里健康总采购比重，占发行人当期总采购成本比重

2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人向杭州礼和采购商品金额分别为 4,312.81 万元和 1,814.70 万元。按照商品品种分类，发行人向杭州礼和的商品采购情况如下：

| 项目              | 2020 年 1-6 月  |                 |               | 2019 年度       |                 |               |
|-----------------|---------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|
|                 | 采购数量<br>(万件)  | 采购金额<br>(万元)    | 金额占比<br>(%)   | 采购数量<br>(万件)  | 采购金额<br>(万元)    | 金额占比<br>(%)   |
| 中西成药            | 182.77        | 1,432.50        | 78.94         | 204.75        | 4,140.49        | 96.00         |
| 保健食品            | 2.09          | 376.54          | 20.75         | -             | -               | -             |
| 中药饮片            | 0.25          | 5.66            | 0.31          | 8.73          | 172.31          | 4.00          |
| 其他商品            | 38.54         | 0.00            | 0.00          | 21.17         | 0.00            | 0.00          |
| <b>合计</b>       | <b>223.66</b> | <b>1,814.70</b> | <b>100.00</b> | <b>234.65</b> | <b>4,312.81</b> | <b>100.00</b> |
| 占发行人当期<br>总采购比例 | <b>1.53%</b>  | <b>1.01%</b>    | -             | <b>1.68%</b>  | <b>1.92%</b>    | -             |

注 1：其他商品为赠品，故仅有采购数量，但无采购金额或采购金额较小；

注 2：由于产品品类较多，且其单位、规格及型号差异较大，无法按照统一标准折标，因此数量仅为简单相加。

(二)选取采购量最大的前五个商品，对比发行人向无关联第三方采购单价，披露发行人向阿里健康采购定价的依据及公允性，是否存在利益输送

2019年和2020年1-6月，发行人向杭州礼和采购的前五大商品品种的平均单价及向无关联第三方的不含税采购单价情况如下：

| 采购量前五大产品名称            | 采购单价<br>(元) | 无关联第三方供应商         | 采购单价<br>(元) |
|-----------------------|-------------|-------------------|-------------|
| <b>2019年</b>          |             |                   |             |
| 复方阿胶浆（无蔗糖）@20ml*48支   | 214.66      | 东阿阿胶股份有限公司        | 216.23      |
| 维生素D滴剂（胶囊型）@400单位*20粒 | 13.54       | 青岛双鲸药业股份有限公司      | 13.50       |
| 阿胶/东阿@500g（铁盒）        | 1,650.86    | [注 1]             | /           |
| 云南白药气雾剂@85克+60克       | 34.59       | 山东九州通医药有限公司       | 34.53       |
|                       |             | 青岛九州通医药有限公司       | 34.87       |
|                       |             | 山东瑞朗医药股份有限公司      | 34.51       |
| 阿胶@.克（6g*12块）         | 250.03      | 东阿阿胶股份有限公司        | 250.00      |
| <b>2020年1-6月</b>      |             |                   |             |
| 维生素D滴剂（胶囊型）@400单位*20粒 | 13.72       | 青岛双鲸药业股份有限公司[注 2] | 13.50       |
| 桃花姬牌阿胶核桃糕@15g*20块     | 197.29      | 山东海王银河医药有限公司      | 197.35      |
|                       |             | 山东九州通医药有限公司       | 204.34      |
| 苦金片@0.41g*12片*2板      | 10.62       | 青岛国风金百合医药销售有限责任公司 | 10.44       |
| 云南白药膏@6.5cm*10cm*8贴   | 18.00       | 山东九州通医药有限公司       | 17.83       |
| 云南白药气雾剂@85克+60克       | 34.87       | 山东九州通医药有限公司       | 34.87       |
|                       |             | 临沂洪福医药有限公司        | 34.87       |

注 1：2019 年度无向其他供应商采购阿胶/东阿@500g（铁盒）商品情况；

注 2：2020 年 1-6 月无向其他供应商采购维生素 D 滴剂（胶囊型）@400 单位\*20 粒商品情况，向青岛双鲸药业股份有限公司的不含税采购单价为 2019 年度价格数据。

由上表可见，公司向杭州礼和采购商品中前五大商品的采购单价与向无关联第三方供应商的采购单价无明显差异，小幅价格差异系自不同供应商采购时间差异、采购量差异、商品供应的稳定性、供应商的不同报价所致，价格差异在合理范围内。发行人向杭州礼和购进商品的采购价格由市场化谈判确定，定价合理、公允，不存在利益输送情形。

### 三、补充披露

本题相关回复内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人在报告期内的股本和股东变化情况”之“（五）发行人历次股权变动的相关事项”及“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性

关联交易”中补充披露。

#### 四、中介机构核查程序及核查意见

##### （一）保荐人、发行人律师核查程序

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅阿里健康科技（中国）入股发行人的增资协议、补充协议及相关解除协议、承诺文件；

2、查阅与杭州礼和签署的年度采购框架协议、采购订单等，查阅与无关联第三方采购同类商品的交易价格，核查采购明细表进行对比分析；

3、访谈阿里健康科技（中国）股东代表，访谈供应商杭州礼和业务经办人员。

##### （二）保荐人、发行人律师核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

发行人为增强公司资本实力、增加流动资金、改善公司治理结构而引入外部投资者阿里健康科技（中国），增资入股定价公允；阿里健康科技（中国）入股后发行人与其关联方杭州礼和进行商品采购具备合理性；发行人未与阿里健康科技（中国）签署对赌协议，增资时的相关协议中曾存在的股份回购等特殊条款已解除完毕；发行人与杭州礼和进行商品采购主要采取签订年度框架协议和单笔采购合同的合作模式；发行人向杭州礼和的采购定价公允，不存在利益输送情形。

问题 5: 审核问询回复显示, 报告期内发行人促销、陈列与咨询服务收入分别为 8,570.29 万元、8,947.31 万元、11,572.94 万元、4,738.52 万元。发行人在实际收到服务费款项时确认收入。请发行人: (1) 补充披露收到服务费款项时确认收入是否符合权责发生制的要求; (2) 结合同行业可比公司促销、陈列与咨询服务收入的规模、对应促销、陈列商品的销售金额, 补充披露报告期内发行人促销、陈列与咨询服务收入变动的合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

## 【回复说明】

### 一、补充披露收到服务费款项时确认收入是否符合权责发生制的要求

发行人促销、陈列与咨询服务主要是发行人为供应商或产品制造商提供商品陈列、广告、促销以及收集顾客对产品建议等服务, 具体包括印制海报、柜台展示、灯箱广告制作、开展促销活动、广告宣传、市场推广和收集客户反馈意见等。发行人通过为供应商或产品制造商提供该等服务, 使得供应商或产品制造商能够及时把握市场走向、改进产品、增强对消费者的吸引力, 实现双方共赢。

(一) 促销、陈列与咨询服务业务的收入确认方法, 是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人促销、陈列与咨询服务业务收入, 按签订的协议或其他约定, 根据提供的具体服务种类和内容收取服务费, 公司出于谨慎性考虑, 在相关服务完成并实际收到服务费款项时确认收入。公司向供应商提供的促销、陈列与咨询服务具有以下典型特点:

1、服务提供方式多样、收费标准不一。基于促销、陈列与咨询服务业务的特点及行业惯例, 促销、陈列与咨询服务收入金额会根据商品促销方式(主题促销、门店推广、专柜陈列、货架陈列等)、商品陈列位置、货架管理服务内容, 以及门店和员工推荐模式、广告促销规模、方式、次数等因素与供应商协商确定。而不同的促销陈列服务方式, 收费标准存在一定差异。

2、促销陈列服务活动较多、单笔金额较小且调整频繁复杂。具体情形如下:

(1) 由于供应商极为分散，公司每年为供应商提供数千次促销陈列服务，单次服务平均金额较小；(2) 在服务过程中，供应商会结合营销活动预算及活动效果预期，对参与活动及接受服务的商品品类、陈列方式、促销活动规划及规模等进行季节性、临时性调整；(3) 在双方实际结算时，根据促销陈列方式、规模及促销陈列效果，双方存在一定价格调整空间。

由于促销、陈列与咨询服务业务存在上述特点，双方实际结算、收款金额很有可能不同于协议初步约定金额，且持续变更修订协议在实际工作中不具备可操作性。因此，在双方结算确认前，无法可靠计量促销陈列服务收入金额，不符合“收入的金额能够可靠计量”的确认条件。

同时，根据企业会计准则基本准则的要求，在重要性和成本效益原则的前提下，应保证会计信息的完整性。因此，在双方结算确认前需要耗费大量人力负责促销陈列费统计和计算工作，并且无法得到可靠的计量结果，亦不符合会计准则成本效益及重要性原则。

因此，公司根据《企业会计准则》规定，同时参考行业惯例，并严格遵循谨慎性原则，根据服务提供后双方实际结算时签署的《促销陈列服务费用结算单》确认收费金额，并于实际收到服务款项时确认收入。同时，公司以实际收到服务款项金额作为供应商对服务提供情况的补充认定，等同于服务收入确认的金额获得了客观的外部确认，使其满足“收入的金额能够可靠计量”的条件。

综上所述，公司在服务完成后以实际收到服务费款项时作为促销、陈列与咨询服务收入确认的时点。

公司促销、陈列与咨询服务业务的收入确认与会计准则的对比情况，具体如下：

| 提供劳务收入确认原则    | 公司实际情况   |
|---------------|--|
| 收入金额能够可靠计量    | 公司实际操作中，并不仅以原始协议约定的时间和金额作为收入确认依据，而是在服务提供后，双方结算时签署《促销陈列服务费用结算单》确认实际收费金额，同时在实际收到款项时确认收入。 |
| 相关经济利益很可能流入企业 | 公司在实际收到款项时确认收入，因此在确认收入时点相关的经济利益能够确认可流入公司。  |

综上所述，促销、陈列与咨询服务业务的收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定。

**(二) 促销、陈列与咨询服务业务的收入确认方法与同行业可比上市公司保持一致**

发行人促销、陈列及咨询收入确认会计政策与同行业上市公司保持一致，具体情况如下：

| 同行业上市公司 | 会计政策   |
|---------|--|
| 大参林     | 公司在提供促销服务且收到或很可能收到款项的情况下确认收入，同时开具服务费发票。公司在实际操作中，出于谨慎性考量，并不以合同约定的时间和金额作为收入确认依据，而是在实际收到款项时或基本确定能收到时确认收入      |
| 老百姓     | 本集团为供应商提供商品宣传、推广等服务。按实际提供的服务确认收入   |
| 益丰药房    | 公司在提供促销服务且收到款项或基本确定款项能够收到的情况下确认收入，同时开具服务费发票。公司在实际操作中，出于谨慎性考量，并不以合同约定的时间和金额作为收入确认依据，而是在实际收到款项时或基本确定能收到时确认收入 |
| 一心堂     | 公司在提供促销服务且收到款项或基本确定款项能够收到的情况下确认收入，同时开具服务费发票  |

注 1：同行业可比上市公司会计政策源自招股说明书、定期报告。

此外，2020 年 9 月 3 日证监会审核通过的云南健之佳健康连锁店股份有限公司，招股说明书中披露的促销陈列收入会计政策为“公司对向供应商提供促销、市场推广、仓储配送等服务并收取的服务费，在以下条件同时满足、依据充分时确认收入：（1）服务协议已签署，服务已提供，且双方对公司提供服务的进展、质量和结算达成共识：服务提供后，双方结算时签署《服务及结算确认书》，其效力等同于对服务协议的补充确认及结算书，用于确定已提供服务的进展、质量及结算成果等。（2）已实际收到款项或能够确定款项可以收到时”。

综上，发行人促销、陈列与咨询服务业务的收入确认政策符合《企业会计准则》的规定，并与同行业可比公司保持了一致。发行人的会计政策更能反映业务的实际情况，更加合理和谨慎。

**二、结合同行业可比公司促销、陈列与咨询服务收入的规模、对应促销、陈列商品的销售金额，补充披露报告期内发行人促销、陈列与咨询服务收入变**

## 动的合理性

### (一) 发行人与同行业可比公司促销、陈列与咨询服务收入的规模对比情况

报告期内，发行人与同行业可比公司促销、陈列与咨询服务收入金额及占营业收入比重情况，具体如下：

单位：万元

| 公司名称 | 2020年1-6月    |              | 2019年度       |              | 2018年度       |              | 2017年度       |              |
|------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|      | 促销、陈列与咨询服务收入 | 占营业收入比重      | 促销、陈列与咨询服务收入 | 占营业收入比重      | 促销、陈列与咨询服务收入 | 占营业收入比重      | 促销、陈列与咨询服务收入 | 占营业收入比重      |
| 一心堂  | 8,002.47     | 1.33%        | 25,139.65    | 2.40%        | 23,071.16    | 2.51%        | 18,044.00    | 2.33%        |
| 益丰药房 | 16,505.16    | 2.69%        | 29,935.35    | 2.91%        | 23,850.12    | 3.45%        | 14,510.92    | 3.02%        |
| 老百姓  | 未披露          | 未披露          | 未披露          | 未披露          | 25,611.84    | 2.70%        | 24,260.86    | 3.23%        |
| 大参林  | 14,096.84    | 2.03%        | 25,906.03    | 2.33%        | 23,078.54    | 2.61%        | 16,740.09    | 2.26%        |
| 健之佳  | 未披露          | 未披露          | 19,090.72    | 5.41%        | 14,594.45    | 5.28%        | 12,601.19    | 5.37%        |
| 平均比重 | -            | <b>2.02%</b> | -            | <b>3.26%</b> | -            | <b>3.31%</b> | -            | <b>3.24%</b> |
| 发行人  | 4,738.52     | 2.11%        | 11,572.94    | 3.34%        | 8,947.31     | 3.10%        | 8,570.29     | 3.45%        |

注：可比上市公司未单独披露促销、陈列与咨询服务收入，基于其年报或招股说明书分析，一心堂、益丰药房和大参林其他业务收入中主要为促销、陈列与咨询服务收入，因此以其他业务收入计算相应指标；老百姓商品宣传、推广等服务收入占主营业务收入-其他的比例较高，故以主营业务收入-其他计算相应指标；健之佳直接选取招股说明书中披露的促销服务收入及市场推广收入之和计算相应指标。

如上表所示，报告期内，公司促销、陈列与咨询服务收入分别为 8,570.29 万元、8,947.31 万元、11,572.94 万元和 4,738.52 万元，占营业收入的比例分别为 3.45%、3.10%、3.34% 和 2.11%，基本保持稳定，且促销、陈列与咨询服务收入占营业收入比重与同行业可比公司平均水平基本保持一致。

2019 年度促销、陈列与咨询服务收入较 2018 年增长了 2,625.63 万元，增幅为 29.35%，增长较快，主要原因为：

(1) 公司门店数量和经营规模持续增长，经营区域和零售网络不断扩张，供应商更加注重与公司进行营销合作，公司促销、陈列与咨询服务收入亦相应增长。

(2) 药品市场竞争日益激烈，公司作为山东省内最大的医药零售连锁企业，在山东地区具有较强的品牌优势，供应商为提高商品市场竞争力而加大促销陈列



力度。

(3) 2019 年度，随着阿胶类产品促销去库存政策实施，其供应商加大了零售终端陈列推广及促销服务投入。此外，汤臣倍健、拜耳保健及中美华东等医药生产企业，基于对公司前期提供的陈列促销服务效果的认可，相应地增加了其产品在门店终端的陈列推广及促销服务投入。

2020 年上半年公司与同行业可比公司促销、陈列与咨询服务收入占营业收入比重均出现一定幅度下降，主要系受新冠疫情影响，供应商减少了在门店的促销陈列推广活动。

综上所述，公司促销、陈列与咨询服务收入变动具有合理性。

## **(二) 发行人促销、陈列与咨询服务收入与其对应促销、陈列商品的销售金额对比情况**

公司销售商品中，如舒筋健腰丸、益安宁丸等知名广告商品，供应商对其宣传推广主要以电视及网络宣传为主，商品本身知名度较高，顾客一般根据自身需求自行购买。中药饮片一般不区分生产厂家，以统货形式对外销售。此外，如注射用卡瑞利珠单抗、瑞舒伐他汀钙片等抗肿瘤免疫调节药、心脑血管疾病用药及其他 DTP 相关慢病处方药，其生产厂商为江苏恒瑞、阿斯利康、诺华、赛诺菲及默沙东等知名药企，一般由顾客持医院处方到门店进行购买。因此，上述供应商对该类商品较少在门店零售终端进行陈列推广或举办促销活动，公司收取的促销、陈列与咨询服务收入与该类商品的销售金额不具有对应关系。

发行人促销、陈列与咨询服务收入所对应促销、陈列商品种类主要以中西成药中的中成药、补益类药品等非处方药及保健食品为主，该部分商品同质性及可替代性较强，一般需要持续在门店零售终端进行陈列推广、举行促销活动或服务投入，以提高消费者对该类产品的认可度和知名度，因此，公司收取的促销、陈列与咨询服务收入与该类商品的销售金额存在部分对应关系。

报告期，发行人促销、陈列与咨询服务收入与其对应促销、陈列商品的销售金额对比情况，具体如下：

单位：万元

| 项目            | 2020年1-6月 | 2019年度     | 2018年度    | 2017年度    |
|---------------|-----------|------------|-----------|-----------|
| 促销、陈列与咨询服务收入  | 4,738.52  | 11,572.94  | 8,947.31  | 8,570.29  |
| 对应促销、陈列商品销售金额 | 49,049.63 | 113,965.82 | 94,535.23 | 82,626.37 |
| 占比            | 9.66%     | 10.15%     | 9.46%     | 10.37%    |

如上表所示，发行人促销、陈列与咨询服务收入与其所对应促销、陈列商品销售金额占比保持稳定，促销、陈列与咨询服务收入变动具有合理性。

### 三、补充披露

本题相关回复内容已在《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“2、主营业务收入构成”之“促销、陈列与咨询服务收入分析”中补充披露。

### 四、中介机构核查程序及核查意见

#### (一) 保荐人、申报会计师核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取同行业上市公司定期报告，分析其促销、陈列、咨询服务的收入确认政策，查询企业会计准则；

2、针对促销、陈列、咨询服务，访谈了发行人商品中心人员，财务人员，获取了发行人促销、陈列、咨询服务协议、结算单、发票，对促销、陈列、咨询服务业务进行了函证、走访；

3、将发行人与同行业可比公司促销、陈列与咨询服务收入的规模进行对比，分析报告期内促销、陈列与咨询服务收入与所对应促销、陈列商品销售金额的配比情况；

4、分析发行人收到的主要促销、陈列与咨询收入的波动情况，检查是否存在变动异常且无合理解释的情况。

#### (二) 保荐人、申报会计师核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人收到服务费款项时确认收入符合《企业会计准则》的规定，会计处理与同行业可比上市公司不存在差异；

2、发行人促销、陈列与咨询服务收入占营业收入比重与同行业公司平均水平基本一致，同时与所对应促销、陈列商品销售金额具有匹配性，发行人促销、陈列与咨询服务收入变动具有合理性。

**问题 6：审核问询回复显示，报告期内发行人批发业务收入分别为 1,676.04 万元、5,690.90 万元、16,494.54 万元和 15,927.44 万元，青岛紫光为发行人批发业务第一大客户，2018 年针对青岛紫光的信用期由账期 30 天放宽为账期 12 个月，批发业务毛利率分别为 6.72%、1.74%、0.35%、6.01%，模拟计算还原后发行人批发业务毛利率分别为 6.72%、4.74%、4.34%、4.71%。请发行人：**

**(1) 结合青岛紫光应收账款周转率，补充披露 2018 年针对青岛紫光大幅度放宽信用期的原因及合理性，是否存在刻意放宽信用期刺激销售增长的情形；**

**(2) 补充披露报告期内各期采购返利金额、模拟计算还原后的各期折让金额，进一步详细披露毛利率较低的情况下仍然开展批发业务的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。**

**【回复说明】**

**一、结合青岛紫光应收账款周转率，补充披露 2018 年针对青岛紫光大幅度放宽信用期的原因及合理性，是否存在刻意放宽信用期刺激销售增长的情形**

**(一) 青岛紫光应收账款周转率及信用期情况**

报告期内，青岛紫光为发行人批发业务第一大客户，公司严格按照《应收账款管理制度》，制定针对青岛紫光的信用期，具体如下：

单位：万元

| 批发客户名称 | 期间           | 销售收入     | 信用政策     |
|--------|--------------|----------|----------|
| 青岛紫光   | 2020 年 1-6 月 | 4,416.86 | 账期 12 个月 |
|        | 2019 年度      | 6,287.49 | 账期 12 个月 |
|        | 2018 年度      | 4,588.35 | 账期 12 个月 |
|        | 2017 年度      | 301.95   | 账期 30 天  |

报告期内，发行人对青岛紫光的批发业务收入分别为 301.95 万元、4,588.35 万元、6,287.49 万元和 4,416.86 万元。报告期各期末，发行人应收青岛紫光的批发款分别为 19.36 万元、2,555.19 万元、5,053.04 万元和 6,018.63 万元。报告期内，青岛紫光应收账款周转率分别为 15.60 次/年、3.56 次/年、1.65 次/年和 1.60 次/年（年化），具体情况如下：

单位：万元、次/年

| 项目          | 2020.6.30/<br>2020 年 1-6 月 | 2019.12.31/<br>2019 年度 | 2018.12.31/<br>2018 年度 | 2017.12.31/<br>2017 年度 |
|-------------|----------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 对青岛紫光的批发收入  | 4,416.86                   | 6,287.49               | 4,588.35               | 301.95                 |
| 应收青岛紫光批发款   | 6,018.63                   | 5,053.04               | 2,555.19               | 19.36                  |
| 青岛紫光应收账款周转率 | 1.60                       | 1.65                   | 3.56                   | 15.60                  |

2017 年度，发行人向青岛紫光的批发业务规模较小且处于早期尝试阶段，给予的信用额度较低，账期为 30 天，当年度对青岛紫光应收账款周转率较高，为 15.60 次/年。自 2018 年起，发行人开始寻求与省内区域医药零售连锁优势企业或参股企业进行合作，采用高额度、长账期的策略扩展批发业务，随着对青岛紫光批发业务规模的增加，发行人调整了对青岛紫光的信用期及信用额度，因此，青岛紫光应收账款周转率呈下降趋势。

## （二）2018 年针对青岛紫光放宽信用期的原因及合理性

### 1、2018 年度，发行人批发业务尚处发展初期，需要通过高额度、长账期等优势扩展业务

医药批发行业竞争激烈，公司批发业务发展初期，业务团队成立时间短，存在优势产品较少、各项成本费用较高等劣势，因此公司批发业务发展战略为优先通过高额度、长账期、高效服务、较低价格等优势寻求与省内区域医药零售连锁优势企业或参股企业进行合作，培育重点客户，达到完善品类结构、增强市场影响力的目的，同时稳固山东省区域市场，以形成规模效应，最终获得厂商低价药品供应竞争优势，提升盈利能力。

青岛紫光作为青岛地区区域优势医药零售连锁企业，在终端销售方面具备竞争优势。发行人基于开拓青岛市场、实施医药零售行业战略合作的需要，结合公

司批发业务发展战略，给予青岛紫光 12 个月的信用期以获得批发业务发展机会。

## **2、发行人参股青岛紫光，给予参股公司较长的信用期符合行业惯例**

2018 年 5 月，公司参股青岛紫光，实现战略合作，持股比例为 4.87%，给予参股公司较长的信用期符合行业惯例。

同行业大参林招股说明书披露的类似情形如下：大参林持有赣州大参林华尔康连锁药店有限公司（以下简称“赣州大参林华尔康”）19% 股权，批发业务为发行人向参股公司供应商品，是大参林开拓江西市场、实施医药零售行业整合的战略需要。为加快江西地区品牌影响力、促进赣州大参林华尔康的发展角度，大参林给予其信用期为 12 个月。

## **3、2018 年度，发行人对青岛紫光的批发业务规模增长较快，放宽信用期符合公司《应收账款管理制度》**

2017 年度，发行人与青岛紫光的批发业务收入为 301.95 万元，占当期营业收入比例为 0.10%，2018 年度，发行人与青岛紫光的批发业务收入为 4,588.35 万元，增长较快，占当期营业收入比例为 1.85%，总体处于较低比例。随着公司对青岛紫光批发业务收入快速增长，公司严格按照《应收账款管理制度》，对青岛紫光信用等级、信用额度、信用期限进行后续评定。因此，公司 2018 年度将对青岛紫光的信用期调整为 12 个月。

综上所述，公司给予青岛紫光 12 个月的信用期符合公司长远发展战略，同时也符合行业惯例，不存在刻意放宽信用期刺激销售增长的情形。

## **二、补充披露报告期内各期采购返利金额、模拟计算还原后的各期折让金额，进一步详细披露毛利率较低的情况下仍然开展批发业务的原因及合理性**

### **（一）报告期内各期采购返利金额、模拟计算还原后的各期折让金额**

#### **1、报告期内批发业务各期采购返利金额、模拟计算还原后的各期折让金额**

2017 年度及 2018 年度，公司批发业务处于早期尝试阶段，规模较小，主要系在承担漱玉平民门店配送任务的基础上，由子公司飞跃达医药利用原有零售采

购渠道尝试开展与省内医药零售连锁企业及部分单体药房的批发配送业务，未获得供应商的独立采购返利政策支持，因此公司未对批发业务收取的返利进行单独核算。

2019 年起，随着医药现代物流中心（一期）投入运营，发行人医药物流配送能力大幅提高，公司重新制定了批发业务战略规划，取得了如正大青岛、恒瑞医药、正大天晴、扬子江等部分医药生产企业在山东地区“独家代理”、“一级经销”或“协议分销”授权，并就批发业务取得了独立的采购返利政策支持，因此，公司开始组建专业的批发业务团队，同时对批发业务返利进行单独的核算。

报告期内，发行人批发业务各期采购返利金额及模拟计算还原后的各期折让金额如下表：

单位：万元

| 项目                 | 2020年1-6月 | 2019年度   | 2018年度 | 2017年度 |
|--------------------|-----------|----------|--------|--------|
| 批发业务各期采购返利金额       | 1,744.54  | 522.71   | -      | -      |
| 模拟计算还原后的批发业务各期折让金额 | 1,534.63  | 1,181.37 | 171.09 | -      |

注：2017 年度，发行人批发业务收入仅为 1,676.04 万元，占主营业务收入的比重仅为 0.67%，批发业务票折跨期较少，因此未将批发业务票折还原。

## 2、模拟计算还原前后批发业务的毛利率

报告期内，发行人批发业务收入分别为 1,676.04 万元、5,690.90 万元、16,494.54 万元和 15,927.44 万元，批发业务毛利率分别为 6.72%、1.74%、0.35% 和 6.02%，模拟后批发业务毛利率分别为 6.72%、4.74%、4.34% 和 4.71%。

发行人批发业务收入大幅增长，主要系公司通过与上游供应商加深合作，取得了如正大青岛、恒瑞医药、正大天晴、扬子江等部分医药生产企业在山东地区“独家代理”、“一级经销”或“协议分销”授权，并就批发分销的产品单独签订返利协议。但根据返利协议约定，公司一般于上半年与供应商结算确认并收取上一年度的年度协议返利，时间具有滞后性，公司在实际收到或基本确认可以收到供应商返利后，进行会计处理，冲减收到返利当期的“营业成本”，导致 2018 年及 2019 年批发业务毛利率较低。返利会计处理方法与同行业可比上市公司相同或相似，关于返利金额及会计处理详见“问题 7”相关回复。

因此，由于返利入账时间问题可能导致批发业务收入与成本不配比的情况。如果将公司期后实际收取的返利按照权责发生制还原至应收返利当期进行模拟计算，公司各期模拟计算后的毛利率情况具体如下：

单位：万元

| 年度             | 2020年1-6月 | 2019年度    | 2018年度   | 2017年度   |
|----------------|-----------|-----------|----------|----------|
| 批发业务收入         | 15,927.44 | 16,494.54 | 5,690.90 | 1,676.04 |
| 批发业务成本         | 14,967.93 | 16,436.75 | 5,592.02 | 1,563.35 |
| 批发业务毛利率        | 6.02%     | 0.35%     | 1.74%    | 6.72%    |
| 应模拟计算还原票面折让金额  | -209.91   | 658.66    | 171.09   | -        |
| 模拟计算后批发业务成本    | 15,177.84 | 15,778.09 | 5,420.94 | 1,563.35 |
| 模拟计算还原后批发业务毛利率 | 4.71%     | 4.34%     | 4.74%    | 6.72%    |

## （二）毛利率较低的情况下仍然开展批发业务的原因及合理性

### 1、发行人开展批发业务有利于提升物流中心的产能利用率，增加新的盈利点

2018年12月，为提升公司山东医药零售市场占有率，进一步获取竞争优势，公司飞跃达医药现代物流中心（一期）开始正式运营，该物流中心建筑面积29,045.13平米，是原物流中心面积的263.06%，设计的药品配送规模为50亿元/年，公司医药物流配送能力大幅提高，在满足漱玉平民体系内门店的仓储物流配送业务的基础上，现代物流中心（一期）尚有闲置的产能。

因此，发行人开展批发业务，有利于提升物流中心的产能利用率，增加新的盈利点，一定程度上摊薄物流中心带来的折旧、人工成本。

### 2、发行人开展批发业务有利于发行人自身商品力的提升

发行人拓展批发业务可将原本优势产品进一步推广到新区域，有利于公司在原有基础上抢占更多的市场份额及终端资源。此外，商品销量的提升进一步加强了公司与上游供应商谈判时的议价能力，使公司有希望获得更低的供货价，从而增强自身商品力，也增强了商品端的盈利能力。

### 3、发行人批发业务起步阶段毛利率较低，符合行业惯例

报告期内，发行人还原票面折让后的批发业务毛利率较低，分别为 6.72%、4.74%、4.34%和 4.71%，主要是因为发行人批发业务目前销售规模在 1-2 亿元水平，与大型医药批发企业差距较大，只有主动采取高额度、长账期、高效服务、较低价格等优势扩大批发业务规模，从而不断提升市场份额和市场占有率。

未来随着发行人批发业务规模扩大，平台规模优势将进一步凸显，发行人批发业务将逐步向效益化和专业化的医药商业公司发展，公司将完善产品品类，拓展代理品种、贴牌产品，产生新的效益增长点和盈利点，提升批发业务毛利率。

根据老百姓《招股说明书》披露，老百姓自 2012 年开始尝试拓展对外医药批发业务，2012 年至 2014 年，批发业务收入分别为 535.22 万元、6,835.53 万元、9,286.91 万元，毛利率分别为 1.53%、2.66%和 3.25%。

因此，批发业务起步阶段的毛利率较低属于行业内正常情况。

#### **4、取得供应商“独家代理”、“一级经销”或“协议分销”授权后，发行人批发业务毛利率将进一步提升**

公司积极与上游医药生产企业加深合作，对于较大批发规模的主要品种，公司直接向医药生产企业进行采购，取得了部分医药生产企业在山东地区“独家代理”、“一级经销”或“协议分销”授权，并就批发业务取得了独立的采购返利政策支持。取得供应商授权后，发行人可以直接对接医药生产企业，取代原有流通产品通过商业公司的购进渠道，减少中间流通环节，享有更为优惠的采购价格和更高的盈利空间，未来发行人批发业务毛利率将进一步上升。

#### **5、发行人将大力发展自有品牌，提升批发业务毛利率**

医药零售企业的利润主要来自商品的进销差价。一般而言，常规品种由于市场竞争激烈，毛利率较低，而自有品牌具有独家的采购渠道和品牌优势，毛利率较高。

目前发行人批发业务产品主要为外采产品，而同行业可比上市公司批发业务产品以自产产品、自有品牌为主，如一心堂批发业务主要是销售自产的中药饮片，大参林以自有品牌、代理品种为主，具体情况如下：



| 公司  | 批发业务情况  |
|-----|---|
| 一心堂 | 一心堂医药批发业务主要是发行人子公司中药科技向其它的药品生产企业销售中药材原料和向其它的药品零售企业销售中药饮片。 |
| 大参林 | 大参林主要采取“从供应商集中采购产品及向子公司与第三方批发”的模式，所推广的品种以自有品牌、代理品种为主      |

发行人已拥有“乐活法”系列产品、“鹊华”中药饮片、“阿斯康健”保健品等多种自有品牌，发行人将在未来批发业务中大力推广自有品牌，以提升批发业务毛利率及盈利能力。

综上所述，发行人开展批发业务具有合理性。

### 三、补充披露

本题相关回复内容已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”、“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”和“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) 毛利率分析”之“4、批发业务毛利率分析”补充披露。

### 四、中介机构核查程序及核查意见

#### (一) 保荐人、申报会计师核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人业务部门主要负责人，了解发行人的销售模式、信用政策、结算方式等；核查青岛紫光的基本情况、交易背景、销售协议主要条款等；
- 2、走访了青岛紫光在青岛、日照的门店以及部分关联公司，访谈了青岛紫光总经理、相关门店店长以及部分关联公司的业务负责人；
- 3、获取公司收取供应商返利明细台账，并与账面进行核对；
- 4、获取公司主要供应商收取返利对应的返利协议、返利计算表及返利结算单，并结合在信息系统中导出的基础数据，复核收取返利计算的依据；
- 5、选取公司主要供应商对本期收取返利金额（金额为0也进行函证）进行函证，复核公司账面入账票折的真实性、完整性及准确性；

6、选取公司主要供应商进行了实地走访，并就是否支付返利，支付返利的  
原因、金额由供应商进行确认，复核收取返利的真实性及合理性；

7、获取本期收取返利的原始会计凭证进行抽凭检查，复核返利收取的真实  
性、完整性及准确性。

## （二）保荐人、申报会计师核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2018 年对青岛紫光放宽信用期，主要是因为发行人批发业务尚处发展初  
期，需要通过高额度、长账期等优势扩展业务，青岛紫光为发行人参股公司，发  
行人对参股公司的信用期较长符合行业惯例。因此，不存在刻意放宽信用期刺激  
销售增长的情形；

2、发行人开展批发业务，主要是基于提升物流中心产能利用率、增加新的  
盈利点、提升自身商品力等原因，具备合理性；批发业务开展初期毛利率较低，  
符合同行业惯例，具备合理性。未来，发行人将通过“独家代理”、“一级经销”  
或“协议分销”产品、自有品牌提升批发业务毛利率。

**问题 7：审核问询回复显示，报告期内发行人采购返利金额分别为 3,635.68 万  
元、5,807.40 万元、6,413.24 万元、7,397.99 万元，其中最近一期返利比例大幅  
度增长主要系批发业务采购返利金额增加，发行人在实际收到采购返利金额时  
冲减主营业务成本。请发行人补充披露报告期内不同业务的采购返利金额，最  
近一期批发业务返利金额大幅度增加的原因及合理性，发行人针对采购返利的  
会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请保荐人、申报会计师发表明确  
意见。**

### 【回复说明】

**一、补充披露报告期内不同业务的采购返利金额，最近一期批发业务返利  
金额大幅度增加的原因及合理性**

（一）报告期内不同业务的采购返利金额

报告期内，公司零售业务及批发业务的采购返利金额情况，具体如下：

单位：万元

| 采购返利            | 2020年1-6月份      | 2019年度          | 2018年度          | 2017年度          |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 零售业务            | 5,653.45        | 5,890.53        | 5,807.40        | 3,635.68        |
| 批发业务            | 1,744.54        | 522.71          | -               | -               |
| <b>合计采购返利金额</b> | <b>7,397.99</b> | <b>6,413.24</b> | <b>5,807.40</b> | <b>3,635.68</b> |

如上表所示，随着公司不断拓展零售终端覆盖网络，日益增长的零售业务显著增强了面对上游供应商的议价能力，同时发行人与重点供货商加大了合作力度，随着采购规模的逐年增长，供应商针对零售业务给予的采购返利金额亦逐年增长。

2017年度及2018年度，公司批发业务处于早期尝试阶段，主要系子公司飞跃达医药利用原有零售采购渠道开始开展批发配送业务，规模较小，未获得供应商独立的采购返利政策支持，未单独核算批发业务返利金额。2019年以来随着医药现代物流中心（一期）投入运营，发行人医药物流配送能力大幅提高，另外发行人取得了正大青岛、恒瑞医药、正大天晴、扬子江等部分医药生产企业在山东地区“独家代理”、“一级经销”或“协议分销”授权后，批发业务收入大幅增加，批发业务返利金额也随之增长。

报告期内，公司收取供应商采购返利金额及与同行业上市公司对比情况如下表：

| 项目   | 期间        | 返利金额      | 营业成本       | 占比    |
|------|-----------|-----------|------------|-------|
| 发行人  | 2020年1-6月 | 7,397.99  | 157,520.20 | 4.70% |
|      | 2019年度    | 6,413.24  | 231,333.58 | 2.77% |
|      | 2018年度    | 5,807.40  | 184,096.26 | 3.15% |
|      | 2017年度    | 3,635.68  | 157,343.60 | 2.31% |
| 益丰药房 | 2019年1-9月 | 16,833.38 | 446,087.25 | 3.77% |
|      | 2018年度    | 15,067.10 | 416,608.19 | 3.62% |
|      | 2017年度    | 7,200.18  | 288,258.34 | 2.50% |
|      | 2016年度    | 4,871.72  | 225,542.59 | 2.16% |
| 老百姓  | 2018年1-6月 | 10,817.66 | 284,615.68 | 3.80% |
|      | 2017年度    | 12,642.93 | 485,287.37 | 2.61% |

| 项目 | 期间      | 返利金额     | 营业成本       | 占比    |
|----|---------|----------|------------|-------|
|    | 2016 年度 | 9,950.44 | 389,652.99 | 2.55% |
|    | 2015 年度 | 8,092.32 | 286,790.10 | 2.82% |

注 1：由于同期返利相关数据同行业上市公司未在年报中进行披露，因此我们获取同行业上市公司最近一次披露的返利相关数据进行对比。

注 2：益丰药房返利相关数据摘自益丰药房公开披露的“益丰药房关于中信证券股份有限公司关于公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复”。

注 3：老百姓返利相关数据摘自老百姓公开披露的“公开发行可转换公司债券募集说明书”。

注 4：可比期间内，大参林、一心堂已公开披露文件均未披露返利相关数据。

如上表所示，发行人采购返利占营业成本比例与同行业上市公司基本保持一致。

2020 年 1-6 月收取的采购返利金额较高，主要原因系：公司通过与上游供应商加深合作，取得了部分医药生产企业在山东地区一级经销商资格，并就对外批发分销的产品签订返利协议，随着公司批发业务收入规模大幅增长，2020 年 1-6 月批发业务实际收取返利金额较 2019 年大幅增加。

2020 年 1-6 月采购返利金额占营业成本比例较高，主要原因系：公司一般于上半年与供应商结算确认并收取上一年度的年度协议返利，时间具有滞后性，导致上半年度实际收取的返利金额占营业成本比例高于全年占比，与同行业上市公司不存在重大差异。

## （二）最近一期批发业务返利金额大幅度增加的原因及合理性

经过多年深耕医药零售市场，公司建立了完善的商品供应体系和物流体系。为充分利用现有医药物流配送平台及发挥商品优势，公司在专注于医药零售业务基础上，逐步尝试拓展对外医药批发业务。

2017 年度及 2018 年度，公司批发业务处于早期尝试阶段，批发客户数量较少，主要系在承担漱玉平民自有门店配送任务的基础上，由子公司飞跃达医药利用原有采购渠道开展批发业务，未获得供应商的独立的采购返利政策支持。

2018 年 12 月，为提升公司山东医药零售市场占有率，进一步获取竞争优势，公司飞跃达医药现代物流中心（一期）开始正式运营，该物流中心建筑面积

29,045.13 平方米，是原物流中心面积的 263.06%，设计的药品配送规模为 50 亿元/年，公司医药物流配送能力大幅提高。

2019 年起，为充分利用现有医药物流配送平台及发挥商品优势，公司重新制定批发业务战略规划，并开始组建专业的批发业务团队，大力拓展批发客户，公司批发客户数量由 2018 年度的 70 余家上升至 340 余家。

同时，公司积极与上游医药生产企业展开合作，对于较大批发规模的主要品种，公司直接向医药生产企业进行采购，取得了如正大青岛、恒瑞医药、正大天晴、扬子江等部分医药生产企业在山东地区批发业务的授权，并就批发业务取得了独立的采购返利政策支持，以获得更高的盈利空间，逐步向效益化的医药流通公司和专业化的医药物流公司转变。

综上所述，2017 年及 2018 年，公司主要利用原有采购渠道开展批发业务，规模较小，未获得供应商的独立的采购返利政策支持，未单独核算批发业务返利。2019 年起，公司取得批发业务授权的厂家及品种数量大幅增长，同时与越来越多的供应商就批发业务签订独立的返利协议，批发业务收入随之大幅增长，公司批发业务应收取的返利金额亦随着增长。但根据返利协议约定，公司一般于上半年与供应商结算确认并收取上一年度的采购返利，时间具有滞后性，因此 2019 年度批发业务返利绝大部分在 2020 年上半年集中收取。综上导致公司 2020 年 1-6 月实际收取的批发业务返利金额大幅度增加。

## **二、发行人针对采购返利的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定**

### **（一）发行人针对采购返利的会计处理符合《企业会计准则》**

根据行业惯例，医药零售行业公司在进行采购时，供应商为了维护产品价格体系的稳定或者充分调动零售端客户采购的积极性，通常会通过签订返利协议的形式进行奖励。当零售端客户在约定的结算周期内（年度、半年度、季度、月度）完成合同规定的配送量（金额）、采购量（金额）或供应商收到的回款额等返利指标，双方按照返利标准定期进行结算，确认无误后，供应商以票面折扣的形式给予零售端客户返利奖励。

公司日常经营商品品规约 1.2 万个，而与公司签订返利协议的供应商数量极多，且返利协议中涉及商品、返利标准及计算条件复杂多样，并区分月度、季度、半年度、年度多个期间来计算确认，因此发行人在短时间内无法准确计算出返利周期内的具体返利金额，需要在返利期间结束一段时间之后，才能初步梳理并计算出应收返利金额，且往往与最终实收金额存在差异，仍需公司与供应商共同对账后，才能最终确定实际应收返利。同时，供应商为充分调动客户采购的积极性，亦对大部分客户给予了返利政策支持，因此供应商也需要一定的时间才能完成所有客户的返利的计算、内部审核工作及与公司对账工作。综上因素，上一周期实际返利金额一般于返利计算周期结束后 1-3 个月内，才能由公司与供应商共同对账后最终进行确定实际返利金额，并由供应商于确认当月开具返利发票。

综上所述，考虑到最终与供应商共同对账结算确认前，公司无法确定实际应收取的返利金额，出于谨慎性考虑，发行人在实际收取返利时进行会计处理。对于发行人而言，收取的供应商返利实际降低了采购批次商品的采购价款，最终影响了采购成本。同时由于返利收取时间具有滞后性，而公司存货周转率较高，因此发行人在实际收取返利时，其所对应的商品绝大部分均已完成销售。

因此，发行人在实际收到返利时将返利金额冲减当期“营业成本”，同时减少应付供应商采购款。公司收取供应商返利的具体会计处理为：

借：应付账款

贷：主营业务成本

应交税费-增值税-进项税额转出

## （二）发行人针对采购返利的会计处理与同行业可比上市公司保持一致

发行人对采购返利会计处理方法与同行业可比上市公司保持一致，均是在实际收到或基本确认可以收到供应商返利后，进行会计处理，并冲减收到返利当期“营业成本”。同行业可比公司具体情况如下：

| 同行业上市公司 | 会计政策 |
|---------|------|
|---------|------|

| 同行业上市公司 | 会计政策   |
|---------|--|
| 大参林     | 根据《大参林招股说明书》披露：公司收到供应商返利或基本确定可以收到供应商返利后，由于公司存货周转率较高，均是在收到供应商返利当月冲减相应销售成本，同时减少当期增值税进项税金。  |
| 老百姓     | 根据《老百姓招股说明书》披露：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。<br>依照零售行业惯例，公司在收到返利时，根据确认的返利金额，相应冲减主营业务成本和对应的增值税进项税金。              |
| 益丰药房    | 根据《益丰药房招股说明书》披露：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。<br>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。 |
| 一心堂     | 根据《一心堂招股说明书》披露：因公司采购数量较大，依据行业惯例，供应商会按照采购合同进行返利，对这部分返利，公司冲减主营业务成本。  |

此外，2020年9月3日证监会审核通过的云南健之佳健康连锁店股份有限公司，招股说明书披露：公司在满足合作约定条件且收到供应商的返利或者基本确定可以收到供应商返利额当期进行会计处理。

综上所述，公司依照行业惯例，并出于谨慎性的考虑，在实际收到返利时冲减当期“营业成本”，同时减少应付供应商采购款，能够更加真实、客观、谨慎的反映公司的财务状况以及经营成果，符合谨慎性、合理性和稳健性原则，并与同行业可比公司的会计处理保持了一致。

因此，发行人针对采购返利的会计处理方法符合《企业会计准则》的规定。

### 三、补充披露

本题相关回复内容已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”中补充披露。

### 四、中介机构核查程序及核查意见

#### （一）保荐人、申报会计师核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、分析《企业会计准则》关于采购返利相关的规定，查阅同行业可比上市公司采购返利的会计处理，与发行人进行对比；

2、分析发行人最近一期返利金额增长较快的合理性；

3、获取公司收取供应商返利明细台账，并与账面进行核对；

4、获取公司主要供应商收取返利对应的返利协议、返利计算表及返利结算单，并结合在信息系统中导出的基础数据，复核收取返利计算的依据；

5、选取公司主要供应商对本期收取返利金额（金额为 0 也进行函证）进行函证，复核公司账面入账票折的真实性、完整性及准确性；

6、选取公司主要供应商进行了实地走访，并就是否支付返利，支付返利的的原因、金额由供应商进行确认，复核收取返利的真实性及合理性；

7、获取本期收取返利的原始会计凭证进行抽凭检查，复核返利收取的真实性、完整性及准确性。

## （二）保荐人、申报会计师核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内发行人采购返利金额真实、准确，最近一期返利金额增长较快主要是因为 2019 年度取得了较多供应商“独家代理”、“一级经销”或“协议分销”资质，返利收取具有滞后性，部分 2019 年度返利于 2020 年 1-6 月收回，具备合理性；

2、发行人采购返利的会计处理符合《企业会计准则》，与同行业可比上市公司采购返利会计处理不存在差异。



**问题 8：审核问询回复显示，报告期内发行人商誉金额分别为 19,688.84 万元、19,688.84 万元、30,608.84 万元、31,275.17 万元，其中 2019 年增长较快主要系高溢价收购青岛紫光日照门店形成商誉 10,920.00 万元，商誉减值测试时发行人预测青岛紫光 36 家门店资产组的预期增长率远高于其他资产组。请发行人补充披露在进行商誉减值测试时预测青岛紫光 36 家门店资产组的预期增长率远高于其他资产组的原因及合理性，相关资产组的划分是否合规、相关基础假设是否合理，商誉减值计提是否充分。请保荐人、申报会计师发表明确意见。**

### **【回复说明】**

**一、在进行商誉减值测试时预测青岛紫光 36 家门店资产组的预期增长率远高于其他资产组的原因及合理性，相关资产组的划分是否合规、相关基础假设是否合理，商誉减值计提是否充分**

**（一）在进行商誉减值测试时预测青岛紫光 36 家门店资产组的预期增长率远高于其他资产组的原因及合理性**

发行人对青岛紫光 36 家门店资产组和其他资产组在进行商誉减值测试时，使用的均是同一个增长率模型，由于收购时间不同，不同资产组预测期所处的业务增长阶段不同，导致预测期增长率不同。

青岛紫光 36 家门店收购时间为 2019 年 11 月，预测期五年主要处于整合期及成长期前期，增长率较高，其他资产组预测期处于成长期后期及成熟期，增长率较低。

#### **1、商誉减值测试增长率模型**

根据发行人历史经验及同行业惯例，收购门店业务增长一般会经历整合期、成长期及成熟期（稳定期）三个阶段。

（1）整合期为发行人对收购门店的品牌、业务及管理模式整合阶段，一般为两年，上半年完成收购的收购当年为整合期第一年，下半年完成收购的，收购次年为整合期第一年。

（2）成长期为发行人整合后门店的业务自然增长阶段，一般为五年，五年

期间增长率逐渐降低。

(3) 成熟期为门店资产组经历五年的成长期后，经营进入成熟阶段，业务规模趋于稳定，销售收入不会有较大增长。

发行人以评估基准日后五年作为预计门店资产组未来现金流量的预测期，五年之后为永续期。由于收购门店与新开门店业务增长趋势一致，每年末，发行人以其自身历史上新开门店的销售收入数据为基础，并计算统计其整合期和成长期的销售收入增长率，将其作为年末所有商誉资产组预测期的销售收入增长率。

预计商誉资产组未来现金流量时，预测期各年度的销售收入增长率根据被收购门店资产组所处整合期、成长期或成熟期三阶段中对应的年度销售收入增长率确认，同时基于谨慎性原则，成熟期的销售收入增长率为 0%。

按照上述计算原则，在对青岛紫光 36 家门店资产组进行商誉减值测试时，发行人所有资产组各阶段对应年度的销售收入增长率如下表：

| 评估基准日            | 各阶段销售收入增长率 |        |        |       |       |       |       |       |
|------------------|------------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                  | 整合期        |        | 成长期    |       |       |       |       | 成熟期   |
|                  | 第 1 年      | 第 2 年  | 第 1 年  | 第 2 年 | 第 3 年 | 第 4 年 | 第 5 年 |       |
| 2020 年 06 月 30 日 | 12.00%     | 24.60% | 15.30% | 8.90% | 7.60% | 4.40% | 2.50% | 0.00% |
| 2019 年 12 月 31 日 | 12.00%     | 24.60% | 15.30% | 8.90% | 7.60% | 4.40% | 2.50% | 0.00% |

注：2020 年 6 月 30 日与 2019 年 12 月 31 日不同阶段的增长率保持了一致，主要原因为：2020 年爆发的新型冠状病毒肺炎疫情为非正常因素，防疫物资的销售增长对发行人经营业绩存在一定的正向影响；同时 2020 年仅为 1-6 月数据，无法据以合理计算年度增长率。因此出于谨慎性考虑，2020 年 6 月 30 日的不同阶段销售收入增长率与 2019 年 12 月 31 日保持了一致。

## 2、青岛紫光 36 家门店资产组与其他资产组预期增长率比较情况

2019 年 12 月 31 日，青岛紫光 36 家门店资产组与其他资产组预测期的销售收入增长率详见下表：

| 资产组            | 收购时间       | 预测期增长率 |        |        |        |        |
|----------------|------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                |            | 2020 年 | 2021 年 | 2022 年 | 2023 年 | 2024 年 |
| 康通华泰 57 家门店资产组 | 2014 年 6 月 | 2.50%  | 0%     | 0%     | 0%     | 0%     |
| 益生堂            | 2015 年 8 月 | 7.60%  | 4.40%  | 2.50%  | 0%     | 0%     |
| 康杰药房 23 家门店资产组 | 2016 年 8 月 | 8.90%  | 7.60%  | 4.40%  | 2.50%  | 0%     |

| 资产组            | 收购时间        | 预测期增长率 |        |        |       |       |
|----------------|-------------|--------|--------|--------|-------|-------|
|                |             | 2020年  | 2021年  | 2022年  | 2023年 | 2024年 |
| 青岛康杰 50 家门店资产组 | 2017 年 1 月  | 8.90%  | 7.60%  | 4.40%  | 2.50% | 0%    |
| 青岛宏泰 70 家门店资产组 | 2017 年 7 月  | 15.30% | 8.90%  | 7.60%  | 4.40% | 2.50% |
| 青岛紫光 36 家门店资产组 | 2019 年 11 月 | 12.00% | 24.60% | 15.30% | 8.90% | 7.60% |

2020 年 6 月 30 日，青岛紫光 36 家门店资产组与其他资产组预测期的销售收入增长率详见下表：

| 资产组            | 收购时间        | 预测期增长率 |        |       |       |       |
|----------------|-------------|--------|--------|-------|-------|-------|
|                |             | 2021年  | 2022年  | 2023年 | 2024年 | 2025年 |
| 康通华泰 57 家门店资产组 | 2014 年 6 月  | 0%     | 0%     | 0%    | 0%    | 0%    |
| 益生堂            | 2015 年 8 月  | 4.40%  | 2.50%  | 0%    | 0%    | 0%    |
| 康杰药房 23 家门店资产组 | 2016 年 8 月  | 7.60%  | 4.40%  | 2.50% | 0%    | 0%    |
| 青岛康杰 50 家门店资产组 | 2017 年 1 月  | 7.60%  | 4.40%  | 2.50% | 0%    | 0%    |
| 青岛宏泰 70 家门店资产组 | 2017 年 7 月  | 8.90%  | 7.60%  | 4.40% | 2.50% | 0%    |
| 青岛紫光 36 家门店资产组 | 2019 年 11 月 | 24.60% | 15.30% | 8.90% | 7.60% | 4.40% |

由上表可知，发行人对青岛紫光 36 家门店资产组和其他商誉资产组在进行商誉减值测试时，使用的是同一个增长率模型，由于收购时间不同，不同资产组预测期所处的业务增长阶段不同，导致预测期增长率不同。青岛紫光 36 家门店收购时间为 2019 年 11 月，收购整合期为 2020 年和 2021 年，整合期预测增长率为 12.00% 和 24.60%，2022 年至 2026 年为成长期，增长率逐渐下降。其他资产组由于收购时间较长，已经度过了快速增长的整合期，业务规模趋于稳定，逐步进入成长期中后期或成熟期，增长率逐渐降低。

### 3、青岛紫光 36 家门店整合情况及业绩实现情况

#### (1) 发行人对青岛紫光 36 家门店整合情况

青岛紫光 36 家门店在日照地区经营多年，所处地理位置在医院周边或社区附近，属于稀缺药店资源。发行人完成收购后，对青岛紫光 36 家门店在品牌形象、商品体系、运营和会员体系、信息系统和培训体系等进行了全面整合，进一步提升了市场竞争力。

#### ①通过品牌形象升级，进一步改善门店环境，提升消费者购物体验

公司历经多年的经营积累，“漱玉平民”的品牌在山东市场深入人心。2019年，公司的商标“漱玉平民”被认定为中国驰名商标。公司通过对青岛紫光 36 家门店内部进行整体形象升级和改造，规划门店的商品布局及 VI 形象，逐步与漱玉门店统一形象标准，提升店内环境，进一步提升消费者购物体验，有助于进一步提升门店的销售。

### **②导入商品体系及有竞争力的独家商品**

通过逐步导入公司独有的商品体系及上百种总代理品种，青岛紫光 36 家门店可以进一步优化商品成本，用更好的商品及价格服务顾客。通过引进漱玉平民的品牌商品及优势品种，包括但不限于带量采购品种、DTP 特药品种、自有贴牌品种等，青岛紫光 36 家门店可以进一步开发新客户资源，增强顾客粘性和忠诚度，提高在当地市场的竞争优势。

### **③导入精细化的运营体系和会员体系**

公司对青岛紫光 36 家门店导入标准化的运营体系，涵盖门店、区域管理、选址拓展、商品管理、客户管理等各方面，有效提升青岛紫光 36 家门店的坪效和人效。同时逐步导入公司特有的慢病中心、营养管家项目以及中医馆项目，对慢病人群、保健人群以及中医药人群进行定向深度挖掘，提供个性化营销方案和整体的健康解决方案。通过引入漱玉的会员管理系统，进一步锁定目标会员，分级分类管理并实施精准化服务，进行健康指标跟踪提醒，提供合理的用药方案和健康咨询，做健康管理的专家，使得客户粘性大幅提升。

### **④导入信息管理系统，提升运营效率**

公司已对青岛紫光 36 家门店全面更换 SAP 系统、G3 系统等现代化的信息管理系统，上述信息管理系统在保证整个运营体系信息数据实时高速传输的基础上，兼具商业智能分析能力。基于全流程一体化管理，可对终端信息数据变化进行分析，对产品的未来销售状况作出预测，为管理层作出决策提供依据。

### **⑤导入培训体系，进一步加强人员专业性建设**

青岛紫光 36 家门店人员基础较好，基层员工比较稳定。公司将导入漱玉平

民培训体系，设立日照区域的门店兼职讲师，导入线上学习平台，培训全体员工的医药专业知识、营销服务技能等，并且配合营运中心各个项目的实施，在日照地区选拔培养营养管家、慢病专员、骨病专员等专业人才，进一步提升员工的销售和服务能力。

收购后随着发行人的进一步整合，青岛紫光 36 家门店 2020 年 1-6 月实现营业收入 5,434.52 万元，收入增长率为 15.37%，高于评估基准日 2019 年 12 月 31 日预测期 2020 年 12% 的收入增长率，实现了快速增长，随着发行人对青岛紫光 36 家门店进一步规划和整合，在日照地区的市场竞争力和市场占有率进一步提高，未来仍具有增长潜力。

综上所述，发行人在进行商誉减值测试时预测青岛紫光 36 家门店资产组的预期增长率高于其他资产组，主要由于收购时间较晚，预测期五年主要处于整合期及成长期前期，预测期增长率较高，另外，借助漱玉平民的品牌优势、先进的管理模式、商品体系、运营体系等，2020 年 1-6 月青岛紫光 36 家门店已超额完成预测收入，因此评估基准日青岛紫光 36 家门店资产组的预期增长率高于其他资产组具有合理性。

## （二）相关资产组的划分是否合规

《企业会计准则第 8 号——资产减值》第 18 条规定：“资产组的认定，应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。”

青岛紫光 36 家门店是从青岛紫光收购而来的，主营业务为医药零售连锁业务，拥有单独的药品销售品类及结构、组织人员架构及运营体系，资产组产生的主要现金流入能够独立于其他资产或者资产组的现金流入，收购后管理层对青岛紫光 36 家门店定期分析和评价经营情况，单独管理。发行人进行商誉减值测试时将青岛紫光 36 家门店划分为独立的资产组进行减值测试，与收购时的资产组保持了一致。因此，资产组划分符合企业会计准则的规定。

### （三）相关基础假设是否合理

#### 1、商誉减值测试的关键假设

（1）公开市场假设：公开市场假设是对资产拟进入的市场的条件以及资产在这样的市场条件下接受何种影响的一种假定。公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是指一个有自愿的买方和卖方的竞争性市场，在这个市场上，买方和卖方的地位平等，都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易都是在自愿的、理智的、非强制性或不受限制的条件下进行。

（2）持续使用假设：持续使用假设是对资产拟进入市场的条件以及资产在这样的市场条件下的资产状态的一种假定。首先被评估资产正处于使用状态，其次假定处于使用状态的资产还将继续使用下去。在持续使用假设条件下，没有考虑资产用途转换或者最佳利用条件，其评估结果的使用范围受到限制。

（3）资产组持续经营假设：即资产组作为经营主体，在所处的外部环境下，按照经营目标，持续经营下去。资产组经营者负责并有能力担当责任；资产组合法经营，并能够获取适当利润，以维持持续经营能力。

（4）国家现行的有关法律、法规及政策，国家宏观经济形势无重大变化；本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

（5）有关利率、汇率、赋税基准及税率，政策性征收费用等不发生重大变化。

（6）假设资产组在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与现时方向保持一致。

（7）假设资产组的经营完全遵守所有有关的法律和法规。

（8）假设评估基准日后资产组的产品或服务保持目前的市场竞争态势。

（9）无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

#### 2、评估假设的合理性

上述资产组评估的假设是根据评估对象目前经营情况、未来几年的经营预测，并考虑了资产组以后的发展情况，本着求实、稳健的原则作出的，符合国家现行法律、法规和相关制度的有关规定，遵循了资产评估基本准则与通用惯例，符合评估对象的实际情况及其所处的市场环境，评估假设具有合理性。

#### （四）商誉减值计提是否充分

根据《企业会计准则》及相关规定：企业合并所形成的商誉，至少应当在每年年度终了进行减值测试。考虑到包含商誉资产组的可收回金额确定的复杂性及专业性，报告期各期末，发行人聘请具有证券期货从业资格的天健兴业评估进行了以减值测试为目的的评估，以协助发行人进行商誉减值测试。根据发行人商誉减值测试的结果，发行人收购青岛紫光 36 家门店资产组形成的商誉未发生减值，无需计提商誉减值准备。报告期内，发行人收购青岛紫光 36 家门店资产组形成的商誉减值测试结果如下：

单位：万元

| 评估基准日       | 不包含商誉资产组价值<br>① | 商誉金额<br>② | 包含商誉的资产组价值<br>③=①+<br>② | 包含商誉的资产组可收回金额<br>④ | 商誉减值金额<br>⑤=③-<br>④ | 评估报告号              |
|-------------|-----------------|-----------|-------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
| 2020年6月30日  | -               | 10,920.00 | 10,920.00               | 12,386.00          | -                   | 天兴苏评报字(2020)第0105号 |
| 2019年12月31日 | -               | 10,920.00 | 10,920.00               | 11,496.83          | -                   | 天兴苏评报字(2020)第0023号 |

综上，报告期内发行人在对收购青岛紫光 36 家门店相关资产组形成对商誉进行减值测试时，相关资产组的划分合规、相关基础假设合理，商誉减值计提充分。

## 二、补充披露

本题相关回复内容已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“3、非流动资产构成及变动分析”之“(7)商誉”中补充披露。

### 三、中介机构核查意见

#### （一）保荐人、申报会计师核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了形成商誉相关交易的收购协议、收购时的资产评估报告、收购标的审计报告等资料，了解发行人收购时主要资产评估情况，检查了收购价格的确认依据是否充分、定价是否公允；

2、访谈发行人收购业务主要负责人员及管理层，了解发行人收购决策过程，包括收购标的的选择、收购时所考虑的关键因素、被收购标的评估、定价及交割情况等；

3、访谈了青岛紫光人员，走访了部分青岛紫光日照门店，了解发行人收购青岛紫光 36 家门店的过程、定价依据、是否存在关联关系及利益输送情况；

4、查阅发行人收购相关资金付款凭证，核对收购款项支付金额、收款方是否与协议约定一致，复核发行人收购时商誉确认的计算过程及准确性；

5、了解并测试了与商誉减值测试相关的关键内部控制设计及执行的有效性；

6、与发行人管理层及评估师讨论商誉所在资产组的确定是否恰当；获取并检查了外部评估师出具的评估报告，评价外部评估师的胜任能力、专业素质和客观性；

7、参考同行业可比上市公司披露信息，评估管理层商誉减值测试的方法是否恰当，评价各资产组可收回价值时采用的评估方法的适当性、关键假设及折现率等关键参数的合理性；

8、获取被收购门店资产组报告期内盈利数据，评估商誉减值测试所采用的未来现金流预测中所使用的关键假设及参数，包括预计销售收入增长率、毛利率、营业费用率等是否合理；

9、复核预计可收回金额的计算过程是否准确，检查发行人对商誉减值测试结果的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。



## （二）保荐人、申报会计师核查意见

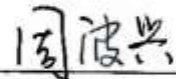
经核查，保荐人、申报会计师认为：

在进行商誉减值测试时预测青岛紫光 36 家门店资产组的预期增长率高于其他资产组，系资产组处于的业务增长阶段不同所致，具有合理性；相关资产组的划分合规、相关基础假设合理，商誉减值计提充分。

（本页无正文，为《漱玉平民大药房连锁股份有限公司、东兴证券股份有限公司关于漱玉平民大药房连锁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》之签章页）

保荐代表人：

  
朱 彤

  
周波兴

东兴证券股份有限公司

2020年10月12日



## 保荐机构董事长声明

本人已认真阅读漱玉平民大药房连锁股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，确认审核问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

保荐机构董事长：

  
魏广华



## 保荐机构总经理声明

本人已认真阅读漱玉平民大药房连锁股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，确认审核问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：

  
张 涛



（本页无正文，为《漱玉平民大药房连锁股份有限公司、东兴证券股份有限公司关于漱玉平民大药房连锁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》之签章页）

漱玉平民大药房连锁股份有限公司

2020年10月19日

