



信永中和会计师事务所  
ShineWing  
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街  
8号富华大厦A座9层  
9/F, Block A, Fu Hua Mansion,  
No.8, Chaoyangmen Beidajie,  
Dongcheng District, Beijing,  
100027, P.R.China

联系电话: +86(010)6554 2288  
telephone: +86(010)6554 2288  
传真: +86(010)6554 7190  
facsimile: +86(010)6554 7190

## 信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

### 关于恩威医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板

#### 上市申请文件的

#### 审核问询函的回复

#### 深圳证券交易所：

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为恩威医药股份有限公司（以下简称“公司”、“恩威医药”、“发行人”或“申请人”）首次公开发行股票并在创业板上市申请的财务审计机构，根据贵所 2020 年 10 月 26 日出具的《关于恩威医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）要求，对审核问询函中需要申报会计师回复的问题进行了认真的核查和落实，现将核查情况和结果逐一说明如下，请予审核。

本问询函回复所述的词语或简称与《恩威医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。

本问询函回复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

#### 问题 1 关于营业收入

##### 申报材料显示：

- (1) 发行人妇科产品营业收入占比较高，但报告期内销售金额呈下滑趋势。
- (2) 公司最近三年呼吸系统用药收入规模呈上升趋势，但新冠肺炎疫情预计将对 2020 年呼吸系统用药收入产生一定影响。
- (3) 报告期内，公司主要产品的销售价格基本稳定并呈小幅上升趋势。
- (4) 2015 年至 2019 年，公司的洁尔阴洗液产品在中国城市零售药店妇科炎症中成药领域的市场份额连续排名第一。
- (5) 发行人部分剂型的产能利用率不高或波动较大。
- (6) 部分销售区域如西北地区、华中地区销售金额出现下滑，线上销售金额和电商销售金额存在差异。

请发行人：

(1) 披露妇科产品营业收入下滑的原因，与同行业可比产品销售情况是否一致，说明相关不利因素是否消除。

(2) 结合最近一期主要产品的销售情况，量化分析新冠肺炎疫情对主要产品销售情况的影响情况，披露相关变化情况是否与细分行业或可比公司相关业务的变化趋势一致。

(3) 列表披露主要产品报告期内销售金额、数量及占比情况，并分别说明与同行业细分产品类别的销售变动趋势是否一致，披露发行人 OTC 药品销售占比情况。

(4) 列表披露主要产品报告期内价格情况，披露主要产品的定价方式，说明价格波动情况是否与同行业公司可比产品变化一致。

(5) 补充披露公司主要产品市场占有率的相关数据，并说明数据来源的真实性及权威性。

(6) 披露部分剂型的产能利用率不高或波动较大的原因，相关剂型涉及的主要产品。

(7) 补充披露报告期各期是否存在退换货情况，如有，请披露退换货主要客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退还条款及会计处理方式。

(8) 披露部分销售区域如西北地区、华中地区等销售金额出现下滑的原因。披露线上销售金额和电商销售金额的统计口径，说明销售金额存在差异的原因。

(9) 披露是否存在返利情况，如存在，说明金额、占比、原因，说明相关会计处理方式是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

## 【回复】

### 一、发行人补充披露或说明

(一) 披露妇科产品营业收入下滑的原因，与同行业可比产品销售情况是否一致，说明相关不利因素是否消除

1、披露妇科产品营业收入下滑的原因，与同行业可比产品销售情况是否一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(一) 营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入按产品构成分析”中补充披露如下：

“

### (1) 妇科产品构成情况

公司妇科产品收入占比较高，报告期各期收入占比均超过 50%。报告期内，公司妇科产品销售收入分别为 38,475.70 万元、36,626.55 万元、36,164.35 万元和 27,198.86 万元，其中，公司核心产品洁尔阴洗液的销售收入分别为 33,748.88 万元、32,316.73 万元、31,429.35 万元和 23,385.32 万元，占公司主营业务收入的比重分别为 60.99%、55.13%、51.06%和 52.78%。除洁尔阴洗液外，公司妇科产品还包括洁尔阴泡腾片、恩威草本抑菌洗液、恩威女性护理液等产品。

洁尔阴洗液是公司妇科产品中收入占比最高的产品。2018 年、2019 年，公司妇科产品收入分别较上年下降 1,849.15 万元、462.20 万元，主要系洁尔阴洗液收入分别较上年下降 1,432.15 万元、887.38 万元所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年		2018 年		2017 年
	收入	收入	收入变化	收入	收入变化	收入
妇科产品	27,198.86	36,164.35	-462.20	36,626.55	-1,849.15	38,475.70
洁尔阴洗液	23,385.32	31,429.35	-887.38	32,316.73	-1,432.15	33,748.88
洁尔阴洗液 收入占比	85.98%	86.91%	-	88.23%	-	87.71%

最近三年，洁尔阴洗液收入分别为 33,748.88 万元、32,316.73 万元、31,429.35 万元，呈小幅下滑趋势，主要原因如下：

1) 随着《药品经营质量管理规范》（2013 年修订）以及两票制等政策的实施，部分实力不足的中小医药流通企业逐步出局，医药流通行业的集中度逐步提高，社会库存整体有所减少，从而一定程度上影响了公司产品的出货量

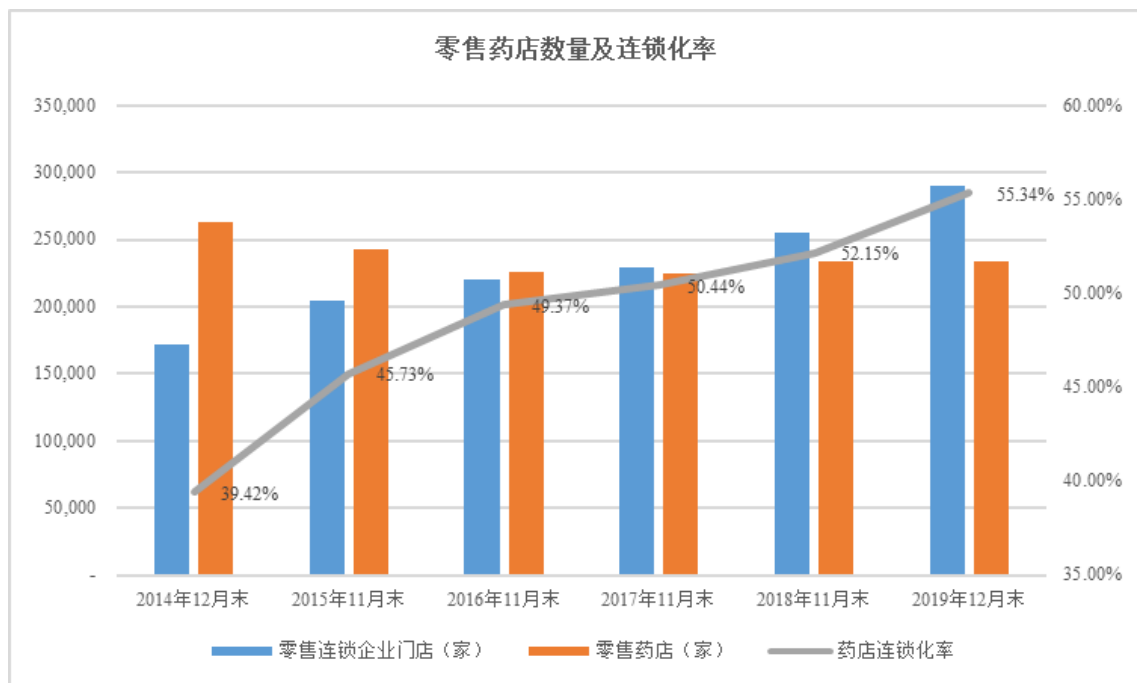
《药品经营质量管理规范》（2013 年修订）于 2013 年 6 月 1 日实施，相较于《药品经营质量管理规范》（2000 年版）对药品流通监管政策进行了较大调整，全面提升了药品流通企业的软硬件标准和要求，提高了准入门槛，对行业发展带来了深刻的影响，导致了医药流通领域的整合，资本实力雄厚的医药商业企业通过兼并重组等手段迅速扩大市场份额，不符合《药品经营质量管理规范》（2013 年修订）规定的 GPS 认证要求的中小医药流通企业逐步退出。

2016 年 12 月 26 日下发的《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见(试行)的通知》要求：在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”，即药品从生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票；药品生产、流通企业销售药品应当按照发票管理的有关规定，开具增值税专用发票或者普通发票，发票的购、销方名称应当与随货同行单、付款流向一致、

金额一致，上述政策将导致医药行业流通环节减少，对企业经营规范方面的要求也相应地有大幅提高，因此，两票制的实施导致部分中小型流通企业被淘汰，医药流通业整合加速，行业集中度提升。

2) 药店连锁化率的提升导致医药流通企业账期变长，资金压力倒逼医药流通企业提高存货管理水平并适当减少了备货水平

近年来，我国药店连锁化率逐年增长，2017年突破50%，达到50.44%，2019年我国药店连锁化率继续增长至55.34%。药店连锁化率的提升导致终端药店对上游医药流通企业的议价能力不断提升，导致医药流通企业账期变长，资金压力倒逼医药流通企业提高存货管理水平并适当减少了备货水平。



注1：数据来源为国家药品监督管理局/原国家食品药品监督管理总局发布的历年统计监管年报；

注2：药店连锁化率=零售连锁企业门店数量/(零售连锁企业门店数量+零售药店数量)。

3) 医药行业仓储及物流配送能力的提升，导致医药流通企业合理的备货水平下降

国药、华润医药、九州通等全国性医药流通企业以及各区域区域性医药流通企业不断深耕业务及运营体系，不断加大信息化系统的建设，仓储及物流配送能力总体上逐年增强，进而可以更高效地为下游医药经销商、终端医药及药店提供仓储配送服务，为医药流通企业适当降低备货水平提供了有利条件。

受上述原因的影响，最近三年，公司洁尔阴洗液的销售收入出现一定下滑。

洁尔阴洗液为妇科炎症类中成药（洗液），米内网2019年中国城市零售药

店妇科炎症类中成药销售排名中，排名前三的洗液类产品为洁尔阴洗液、红核妇洁洗液、复方黄松洗液。此外，公司同行业可比公司千金药业生产的妇科千金片、妇科千金胶囊为米内网 2019 年中国城市零售药店妇科炎症类中成药销售额排名前十的产品。根据米内网统计数据，上述产品最近三年销售变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年			2018 年		2017 年
	销售额	同比 增速	2017-2019 年化增速	销售额	同比 增速	销售额
洁尔阴洗液	22,384	2.74%	-2.21%	21,786	-6.93%	23,408
红核妇洁洗液	11,594	-16.72%	-7.75%	13,922	2.19%	13,623
复方黄松洗液	4,685	-20.12%	-18.49%	5,865	-16.83%	7,052
妇科千金片	15,422	-4.15%	-1.49%	16,089	1.23%	15,893
妇科千金胶囊	9,492	-17.30%	-9.49%	11,477	-0.96%	11,588

注 1：数据来源为米内网统计的中国城市零售药店-中成药-妇科炎症用药销售额；

注 2：红核妇洁洗液为山东步长神州制药有限公司产品、复方黄松洗液为广西源安堂药业有限公司产品。

由上表可知，2017 年-2019 年，洁尔阴洗液以及同行业可比产品红核妇洁洗液、复方黄松洗液、妇科千金片、妇科千金胶囊销售额年化增速分别为-2.21%、-7.75%、-18.49%、-1.49%和-9.49%，洁尔阴洗液最近三年销售变化情况与同行业可比产品基本一致，均整体呈下降趋势。

”

## 2、说明相关不利因素是否消除

受前述政策影响，从 2012 年开始，药品批发企业数量开始持续下降，于 2016 年、2017 年达到低点，近两年来有小幅回升，数量已趋于稳定，从药品批发企业数量的变化情况来看，医药流通业整合造成的不利因素已消除。



数据来源：国家药品监督管理局/原国家食品药品监督管理总局发布的历年统计监管年报。

随着药店连锁化率的持续提升，以及医药流通行业仓储及物理配送能力的持续提升，不排除导致药品流通企业合理备货水平的进一步下降。

为应对上述不利影响，一方面，公司在积极扩展洁尔阴泡腾片等其他妇科类产品，另一方面也不断加强对电商、直销渠道的销售力度，报告期内，公司妇科产品直销模式收入分别为 1,810.30 万元、1,767.10 万元、2,348.51 万元和 1,889.15 万元，电商模式收入分别为 731.04 万元、1,291.83 万元、2,229.53 万元和 2,315.40 万元，均整体呈上升趋势。

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
妇科产品收入	27,198.86	36,164.35	36,626.55	38,475.70
其中：经销模式	22,994.31	31,586.32	33,567.62	35,934.36
电商模式	2,315.40	2,229.53	1,291.83	731.04
直销模式	1,889.15	2,348.51	1,767.10	1,810.30

2020 年 1-9 月，公司妇科产品实现收入 27,198.86 万元，同比增长 3.85%，其中洁尔阴洗液实现收入 23,385.32 万元，同比增长 2.51%。

综上所述，导致公司妇科产品营业收入下滑的相关不利因素总体上已逐步消除，妇科产品销售业绩已呈现出企稳回升态势。

(二) 结合最近一期主要产品的销售情况，量化分析新冠肺炎疫情对主要产品销售情况的影响情况，披露相关变化情况是否与细分行业或可比公司相关业务的变化趋势一致

1、结合最近一期主要产品的销售情况，量化分析新冠肺炎疫情对主要产品销售情况的影响情况

新冠肺炎疫情对公司生产经营的影响主要在 2020 年上半年，随着疫情管控取得成效，全国各地的生产生活秩序的逐步恢复、呼吸系统用药销售受限情形的逐步消除，公司产品销售已逐步恢复，2020 年 1-9 月，公司实现主营业务收入 44,307.37 万元，较去年同期增长了 2.14%。

最近一期分季度主营业务收入及同比变化情况

单位：万元

季度	2020 年		2019 年		同比变化	
	单季	累计	单季	累计	单季	累计
第一季度	13,519.52	13,519.52	11,921.09	11,921.09	13.41%	13.41%
第二季度	13,311.43	26,830.95	16,766.17	28,687.26	-20.61%	-6.47%
第三季度	17,476.42	44,307.37	14,691.46	43,378.72	18.96%	2.14%

报告期内，公司主要产品为洁尔阴洗液、化积口服液、六味地黄胶囊、复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片，上述主要产品报告期收入合计分别为 43,894.98 万元、45,336.96 万元、45,213.22 万元和 30,384.47 万元，占公司主营业务收入的比重分别为 79.33%、77.34%、73.45% 和 68.58%。

2020 年 1-9 月，上述产品收入与去年同期相比变化情况如下：

单位：万元、万盒/瓶

主要产品	营业收入		销售数量	
	金额	同比增长率	数量	同比增长率
洁尔阴洗液	23,385.32	2.51%	1,901.09	1.66%
化积口服液	2,909.52	10.69%	354.90	-0.50%
六味地黄胶囊	1,911.27	-1.15%	116.98	1.31%
复方银翘氨敏胶囊	1,245.47	-43.05%	159.74	-42.11%
复方氨酚烷胺片	932.90	-59.56%	269.20	-50.08%
合计	<b>30,384.47</b>	<b>-4.65%</b>	-	-

(1) 妇科产品

洁尔阴洗液系妇科类药品，销售情况受新冠疫情影响较小，随着不能满足政策要求或实力不足的医药流通企业逐步退出以及公司电商及直销收入的增长，公司洁尔阴洗液的收入 2020 年以来呈现了企稳回升的趋势。2020 年 1-9 月，洁尔

阴洗液实现收入 23,385.32 万元，同比增长了 2.51%。

## （2）儿科用药

化积口服液为江西恩威生产的儿科用药，功效为健脾导滞、化积除疳，销售情况受新冠疫情影响较小。2020 年 1-9 月，化积口服液实现收入 2,909.52 万元，同比增长了 10.69%。

## （3）呼吸系统用药

复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片为呼吸系统用药，受新冠肺炎疫情影响较大，2020 年 1-9 月收入分别同比下滑 43.05%、59.56%。

## （4）其他产品

六味地黄胶囊为泌尿系统用药，销售情况受新冠疫情影响较小。2020 年 1-9 月，六味地黄胶囊实现收入 1,911.27 万元，同比下滑了 1.15%。

上述主要产品 2020 年 1-9 月的收入合计同比下降 1,483.19 万元，同比下降了 4.65%。从最近一期的情况来看，新冠肺炎疫情对公司主要产品的销售情况整体影响较小。

## 2、披露相关变化情况是否与细分行业或可比公司相关业务的变化趋势一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入按产品构成分析”中补充披露如下：

“

### （6）新冠肺炎疫情对主要产品销售情况的影响情况

新冠肺炎疫情对公司生产经营的影响主要在 2020 年上半年，随着疫情管控取得成效，全国各地的生产生活秩序的逐步恢复、呼吸系统用药销售受限情形的逐步消除，公司产品销售已逐步恢复。

公司主要产品洁尔阴洗液、化积口服液、六味地黄胶囊、复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片 2020 年 1-9 月的收入合计同比下降 1,483.19 万元，同比下降了 4.65%。从最近一期的情况来看，新冠肺炎疫情对公司主要产品的销售情况整体影响较小。

公司最近一期主营业务及主要产品收入变化与可比公司营业收入变化情况对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年 1-9 月
	金额	同比变化	金额

项目	2020年1-9月		2019年1-9月
	金额	同比变化	金额
主营业务	44,307.38	2.14%	43,378.71
其中：妇科产品	27,198.86	3.85%	26,189.79
其中：洁尔阴洗液	23,385.32	2.51%	22,811.83
儿科用药	5,101.37	-15.66%	6,048.61
其中：化积口服液	2,909.52	10.69%	2,628.61
呼吸系统用药	6,999.60	0.26%	6,981.55
其中：复方银翘氨敏胶囊	1,245.47	-43.05%	2,187.06
复方氨酚烷胺片	932.90	-59.56%	2,306.64
其他产品	5,007.55	20.41%	4,158.76
其中：六味地黄胶囊	1,911.27	-1.15%	1,933.53
同行业可比公司			
葵花药业	220,633.93	-29.98%	315,111.58
千金药业	265,709.63	1.78%	261,074.95
华润三九	924,141.37	-9.29%	1,018,732.44
葫芦娃	81,314.06	-6.39%	86,867.79

注：可比公司未披露相关细分业务最近一期的收入情况。

可比公司三季报未披露收入分部信息，上述可比公司2020年1-6月的收入及其同比变化情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年1-6月
	金额	同比变化	金额
葵花药业	160,010.71	-32.97%	238,699.99
其中：中成药	109,681.87	-37.93%	176,717.25
化学制剂	45,227.75	-17.67%	54,931.63
千金药业	168,343.19	-0.49%	169,164.08
其中：中药生产	38,239.33	7.12%	35,697.66
西药生产	31,023.21	-8.45%	33,887.46
药品批发零售	87,248.00	6.11%	82,224.10
华润三九	583,242.21	-18.62%	716,680.93
其中：医药行业-自我诊疗(CHC)	369,401.01	-0.03%	369,529.50
处方药	189,717.18	-38.83%	310,157.00
葫芦娃	57,555.32	-5.77%	61,080.13

注：葫芦娃2020年半年报未披露收入分部信息。

根据葵花药业公告，葵花药业以生产中成药为主，聚焦儿童药，以妇科药

品类和老年慢病品类作为补充。2020年1-9月，葵花药业实现收入220,633.93万元，同比下降29.98%；2020年1-6月，葵花药业中成药业务实现收入109,681.87万元，同比下降37.93%。2020年1-9月，公司儿科用药实现收入5,101.37万元，同比下降15.66%，与葵花药业2020年1-9月营业收入、2020年1-6月中成药业务收入变化趋势基本一致，但下降幅度小于葵花药业，主要是因为葵花药业产品中感冒、咳嗽、退热、消炎等类产品较多，受疫情防护措施影响较大，而公司儿科主打产品化积口服液功效为健脾导滞、化积除疳，销售情况受新冠疫情影响较小。

根据千金药业公告，千金药业中成药以妇科中药为核心，主要妇科类中成药产品妇科千金片、妇科千金胶囊2017年、2018年、2019年实现的收入分别占千金药业中成药营业收入的比例为85%、83%、80%。2020年1-9月，千金药业实现收入265,709.63万元，同比增长1.78%；2020年1-6月，千金药业中药生产业务实现收入38,239.33万元，同比增长7.12%。2020年1-9月，公司妇科产品实现收入27,198.86万元，同比增长3.85%，与千金药业2020年1-9月营业收入、2020年1-6月中药生产业务收入变化趋势基本一致。

根据华润三九公告，华润三九自我诊疗(CHC)业务覆盖感冒、胃肠、皮肤、肝胆、儿科、骨科、妇科等品类，其“999”品牌在消费者和医药行业中均享有较高的认可度。华润三九“999”系列产品涵盖呼吸系统用药、儿科用药领域。2020年1-9月，华润三九收入同比下降9.29%；2020年1-6月，华润三九收入同比下降18.62%，其中，医药行业-自我诊疗(CHC)收入与去年同期基本持平，而处方药业务收入同比下降38.83%。2020年1-9月，公司儿科用药收入同比下降15.66%，呼吸系统用药（剔除因新冠肺炎疫情导致收入大幅增加的藿香正气合剂）收入同比下降35.70%，与华润三九2020年1-9月、2020年1-6月收入下降趋势基本一致，但由上文分析可知，华润三九收入下降主要是由于处方药业务收入下降造成。根据华润三九2020年半年度报告，华润三九2020年1-6月自我诊疗(CHC)业务基本稳定，其中，感冒用药一季度因季节性影响及居家防护需求，实现了较快增长，但二季度受疫情期间发病率下降影响，销量有所下降；儿科用药受疫情影响上半年下滑幅度较大。综上，公司2020年1-9月的呼吸系统用药、儿科用药收入变化趋势与华润三九2020年上半年感冒用药、儿科用药收入变化趋势基本一致。

根据葫芦娃招股说明书，葫芦娃以儿科用药为发展特色，产品应用范围涵盖呼吸系统类、消化系统类、全身抗感染类等多个用药领域，其中，呼吸系统类药物于2017年、2018年及2019年的收入占比分别为60.93%、53.04%和56.78%。2020年1-9月，葫芦娃营业收入同比下降6.39%。2020年1-9月，公司儿科用药收入同比下降15.66%，呼吸系统用药（剔除因新冠肺炎疫情导致收入大幅增加的藿香正气合剂）收入同比下降35.70%，与葫芦娃营业收入变化趋势基本一致，但降幅大于葫芦娃。根据葫芦娃2020年半年度报告，新冠肺炎主要通过呼

吸道传播并伴随流感，一定程度上刺激了其药品的市场需求。

综上，新冠肺炎疫情对公司主要产品销售的影响与同行业可比公司相关业务基本一致。

”

(三) 列表披露主要产品报告期内销售金额、数量及占比情况，并分别说明与同行业细分产品类别的销售变动趋势是否一致，披露发行人 OTC 药品销售占比情况

### 1、列表披露主要产品报告期内销售金额、数量及占比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(一) 营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入按产品构成分析”中补充披露如下：

“

#### (5) 主要产品具体构成情况

#### 1) 2020 年 1-9 月主要产品的销售金额、数量及占比情况

单位：万盒/瓶，万元

序号	主要产品名称	产品类别	销售数量	销售收入	占主营业务收入的比重
1	洁尔阴洗液	妇科产品（药品）	1,901.09	23,385.32	52.78%
2	化积口服液	儿科用药	354.90	2,909.52	6.57%
3	六味地黄胶囊	其他产品（泌尿系统用药）	116.98	1,911.27	4.31%
4	复方银翘氨敏胶囊	呼吸系统用药	159.74	1,245.47	2.81%
5	复方氨酚烷胺片	呼吸系统用药	269.20	932.90	2.11%
合计	-	-	2,801.91	30,384.48	68.58%

#### 2) 2019 年主要产品的销售金额、数量及占比情况

单位：万盒/瓶，万元

序号	主要产品名称	产品类别	销售数量	销售收入	占主营业务收入的比重
1	洁尔阴洗液	妇科产品（药品）	2,506.42	31,429.35	51.06%
2	化积口服液	儿科用药	515.83	3,832.15	6.23%
3	复方银翘氨敏胶囊	呼吸系统用药	451.82	3,712.73	6.03%
4	复方氨酚烷胺片	呼吸系统用药	811.41	3,517.18	5.71%
5	六味地黄胶囊	其他产品（泌尿系统用药）	159.37	2,721.81	4.42%
合计	-	-	4,444.85	45,213.22	73.45%

#### 3) 2018 年主要产品的销售金额、数量及占比情况

单位：万盒/瓶，万元

序号	主要产品名称	产品类别	销售数量	销售收入	占主营业务收入 的比重
1	洁尔阴洗液	妇科产品（药品）	2,632.04	32,316.73	55.13%
2	复方银翘氨敏胶囊	呼吸系统用药	476.33	3,879.24	6.62%
3	化积口服液	儿科用药	492.77	3,509.02	5.99%
4	复方氨酚烷胺片	呼吸系统用药	817.62	3,508.04	5.98%
5	六味地黄胶囊	其他产品（泌尿系统用药）	131.11	2,123.93	3.62%
合计	-	-	4,549.87	45,336.96	77.34%

#### 4) 2017 年主要产品的销售金额、数量及占比情况

单位：万盒/瓶，万元

序号	主要产品名称	产品类别	销售数量	销售收入	占主营业务收入 的比重
1	洁尔阴洗液	妇科产品（药品）	2,865.63	33,748.88	60.99%
2	复方银翘氨敏胶囊	呼吸系统用药	473.19	3,551.19	6.42%
3	化积口服液	儿科用药	463.46	2,751.36	4.97%
4	复方氨酚烷胺片	呼吸系统用药	716.60	2,728.55	4.93%
5	六味地黄胶囊	其他产品（泌尿系统用药）	75.79	1,114.99	2.02%
合计	-	-	4,594.67	43,894.97	79.33%

”

## 2、说明与同行业细分产品类别的销售变动趋势是否一致

### （1）妇科产品

最近三年，洁尔阴洗液收入分别为 33,748.88 万元、32,316.73 万元和 31,429.35 万元，年化复合增长率为-3.50%。由于受行业政策影响带来的医药流通企业集中度提升导致的社会库存减少，零售药店连锁化率、医药行业仓储及物流配送能力提升带来的经销商合理备货水平下降等的影响，公司洁尔阴洗液最近三年收入出现一定下滑。最近三年，我国城市实体药店中成药-妇科用药的市场规模分别为 54.90 亿元、57.97 亿元和 54.67 亿元<sup>1</sup>，年化复合增长率为-0.21%。米内网 2019 年中国城市零售药店妇科炎症类中成药中，排名前三的洗液产品为洁尔阴洗液、红核妇洁洗液、复方黄松洗液。根据米内网统计的中国城市零售药店-中成药-妇科炎症用药销售额，红核妇洁洗液 2017 年、2018 年、2019 年的销售额分别为 13,623 万元、13,922 万元和 11,594 万元，年化复合增长率为-7.75%；复方黄松洗液 2017 年、2018 年、2019 年的销售额分别为 7,052 万元、5,865 万元和 4,685 万元，年化复合增长率为 18.49%。综上，公司洁尔阴洗液销售变动趋势与同行业

<sup>1</sup> 数据来源：根据米内网《2018 年度中国医药市场发展蓝皮书》、《2019 年度中国医药市场发展蓝皮书》、《2020 年度中国医药市场发展蓝皮书》中我国城市药店销售规模，城市药店中成药、化学药销售占比，城市药店中成药、化学药各大类药品市场份额测算。

细分产品类别基本一致。

### （2）儿科用药

化积口服液为中成药-儿科用药，功效为健脾导滞、化积除痞，系子公司江西恩威生产的主要产品，除江西恩威外，全国范围内仅有一家企业拥有化积口服液生产批件。公司 2017 年收购江西恩威后，持续加大针对化积口服液的市场开拓、促销及推广力度。最近三年，化积口服液收入分别为 2,751.36 万元、3,509.02 万元和 3,832.15 万元，收入规模持续增长，年化复合增长率为 18.02%。

最近三年，我国城市实体药店中成药-儿科用药的市场规模分别约为 45.58 亿元、50.16 亿元和 51.32 亿元<sup>2</sup>，年化复合增长率为 6.12%。公司化积口服液销售变动趋势与同行业细分产品类别基本一致。

### （3）呼吸系统用药

复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片为呼吸系统化学药。最近三年，复方银翘氨敏胶囊收入分别为 3,551.19 万元、3,879.24 万元和 3,712.73 万元，年化复合增长率为 2.25%；复方氨酚烷胺片收入分别为 2,728.55 万元、3,508.04 万元和 3,517.18 万元，年化复合增长率为 13.54%。

最近三年，我国城市实体药店化学药-呼吸系统疾病用药的市场规模分别约为 84.60 亿元、89.24 亿元和 92.21 亿元<sup>3</sup>，年化复合增长率为 4.40%。公司复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片销售变动趋势与同行业细分产品类别基本一致。

### （4）其他产品

最近三年，公司六味地黄胶囊收入分别为 1,114.99 万元、2,123.93 万元和 2,721.81 万元，年化复合增长率为 56.24%。

最近三年，我国城市实体药店中成药-泌尿系统疾病用药的市场规模分别约为 89.08 亿元、96.98 亿元和 93.72 亿元<sup>4</sup>，年化复合增长率为 2.57%，公司六味地黄胶囊销售增长较快，主要是由于公司加大该产品的销售及市场培育力度。

## 3、披露发行人 OTC 药品销售占比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动分析”中补充披露如下：

“

### 6、主营业务收入按药品及非药品分析

公司主要产品为 OTC 药品，同时还包括少量的处方药、日化用品、医疗器械

<sup>2</sup> 同上。

<sup>3</sup> 同上。

<sup>4</sup> 同上。

等，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月		2019年		2018年		2017年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
药品	40,687.15	91.83%	56,768.15	92.23%	54,418.70	92.83%	50,484.73	91.24%
其中：OTC药品	40,530.40	91.48%	56,397.28	91.63%	54,069.22	92.23%	50,196.35	90.72%
处方药	156.75	0.35%	370.86	0.60%	349.48	0.60%	288.37	0.52%
非药品	3,620.22	8.17%	4,779.91	7.77%	4,203.46	7.17%	4,848.62	8.76%
主营业务收入合计	44,307.38	100%	61,548.05	100%	58,622.16	100%	55,333.35	100%

”

（四）列表披露主要产品报告期内价格情况，披露主要产品的定价方式，说明价格波动情况是否与同行业公司可比产品变化一致

#### 1、列表披露主要产品报告期内价格情况，披露主要产品的定价方式

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的销售情况”之“5、产品价格变动情况”中补充披露如下：

“

#### （2）按主要产品

报告期内，公司主要产品为洁尔阴洗液、化积口服液、六味地黄胶囊、复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片，上述主要产品报告期收入合计分别为43,894.98万元、45,336.96万元、45,213.22万元和30,384.47万元，占公司主营业务收入的比重分别为79.33%、77.34%、73.45%和68.58%。随着公司产品线的丰富，上述产品收入占主营业务收入的比重整体呈下降趋势。

报告期内，公司的主要产品平均出厂价格如下：

单位：元/盒（瓶）

序号	主要产品名称	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
1	洁尔阴洗液	12.30	12.54	12.28	11.78
2	化积口服液	8.20	7.43	7.12	5.94
3	复方银翘氨敏胶囊	7.80	8.22	8.14	7.50
4	复方氨酚烷胺片	3.47	4.33	4.29	3.81
5	六味地黄胶囊	16.34	17.08	16.20	14.71

#### （3）主要产品的定价方式

对于拟上市产品，公司主要以产品生产成本为基础，同时参考市场上同类

产品销售价格、市场竞争程度、公司产品竞争力和定位、公司销售策略等因素综合确定销售价格；对于已上市产品，公司在过往销售价格的基础上，根据市场上同类产品价格、市场竞争程度和公司销售策略等因素对销售价格进行一定幅度调整。

”

## 2、说明价格波动情况是否与同行业公司可比产品变化一致

对于上市公司而言，除招股说明书外，一般无法通过其他信息披露文件查询到具体产品的出厂价格信息，对于非上市公司，更难以从公开媒体查询到具体产品的出厂价格信息。为比较公司主要产品与同行业可比产品价格变化情况，经查询近年上市或拟上市医药制造业公司的招股说明书，发行人主要产品与同行业可比产品（能查询到公开数据的）的出厂价格变化情况对比如下：

序号	产品名称	生产公司	单位	2019年	2018年	2017年
1	洁尔阴洗液	恩威医药	元/瓶	12.54	12.28	11.78
	柏洁洗剂	回音必	元/瓶	34.59	33.28	32.32
2	化积口服液	恩威医药	元/盒	7.43	7.12	5.94
	健儿清解液	粤万年青	元/瓶	10.02	8.59	7.33
3	复方银翘氨敏胶囊	恩威医药	元/盒	8.22	8.14	7.50
	【注2】-	-	-	-	-	-
4	复方氨酚烷胺片	恩威医药	元/盒	4.33	4.29	3.81
	复方氨酚烷胺胶囊	葫芦娃	万元/万粒	0.23	0.17	0.14
5	六味地黄胶囊	恩威医药	元/盒	17.08	16.20	14.71
	六味地黄丸	泰恩康	元/万粒	155.03	152.02	161.99

注 1：葫芦娃复方氨酚烷胺胶囊销售价格为直销给连锁大药房客户的销售价格；

注 2：复方银翘氨敏胶囊暂未查询到同行业公司可比产品价格；

注 3：同行业可比公司千金药业、葵花药业、华润三九上市较早，无法通过其信息披露文件查询到其具体产品报告期内的出厂价格信息。

最近三年，除发行人六味地黄胶囊 2018 年的出厂价格变化情况与泰恩康六味地黄丸出厂价格变化情况存在一定差异外，发行人主要产品出厂价格变化情况与同行业公司可比产品的出厂价格波动情况基本一致，呈现上升趋势。其中，化积口服液、健儿清解液 2018 年的平均出厂价格较 2017 年分别上涨 19.87%、17.19%。发行人化积口服液 2018 年价格上涨较多主要是提价所致；根据广东万年青制药股份有限公司招股说明书，“健儿清解液为儿科类用药产品，目前儿科类药品相对稀缺，市场需求较大。健儿清解液主要在广东地区销售，在广东地区市场认知度较高，公司根据市场情况逐步提高广东地区产品售价”。

为进一步比较公司主要产品与同行业公司可比产品的价格波动情况，经“历

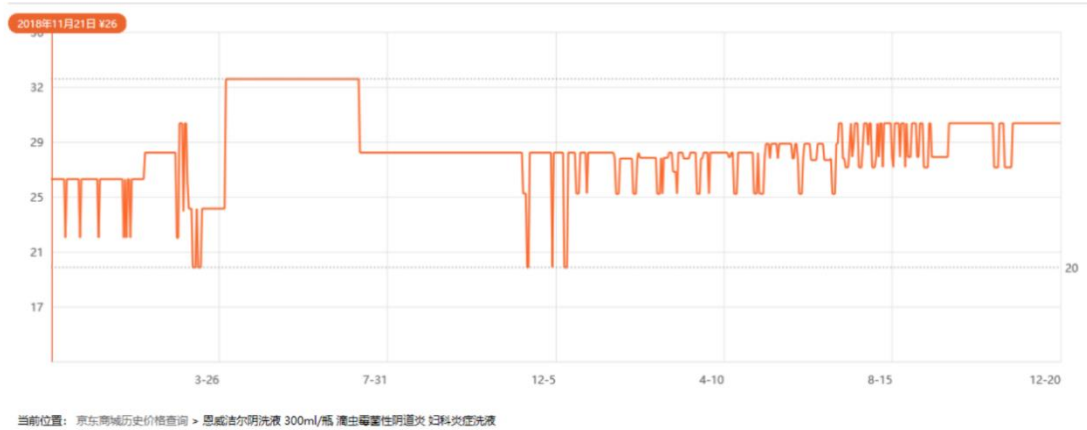
史价格查询网（<http://p.zwjhl.com/>）”查询公司主要产品及同类型产品在阿里健康大药房、京东大药房、1药网等电商平台的终端价格，2018-2020年（可查询时间最长为2年）终端销售价格区间情况如下：

序号	产品名称	同行业公司	规格	销售平台	终端销售单价区间（元）		
					2020年	2019年	2018年
1	洁尔阴洗液	恩威制药	300ml/瓶	京东大药房	25-29.8	20-32.8	22-26
	红核妇洁洗液	山东步长	150ml/瓶	1药网	28-40	25-37.9	25
	复方黄松洗液	广西源安堂	300ml/瓶	1药网	34.88-36.88	31.2-34.88	-
	妇科千金胶囊	千金药业	0.4g*36粒/盒	京东大药房	37.8-44.8	37.8-44.9	30.5-44.9
	妇科千金片	千金药业	108片/瓶	京东大药房	25.2-30	22.9-30	28-30
2	化积口服液	江西恩威	10ml*12支/盒	京东大药房	23.22-25.8	23.22-29.8	29.8
	化积口服液	江西诚志	10ml*6支/盒	1药网	8.9-10.6	8.9-11	-
	小儿健脾化积口服液	贵州益佰	10ml*10支/盒	京东大药房	16.6-34	18.05-58	19-58
3	复方银翘氨敏胶囊	恩威制药	24粒/盒	京东大药房	22.8-28	18.8-22.8	-
	复方银翘氨敏胶囊	江西新赣江	15粒/盒	京东大药房	7.44-16.8	8-15	15
	复方银翘氨敏胶囊	江西汇仁	12粒/盒	1药网	8-8.5	8	-
4	复方氨酚烷胺片	恩威制药	18片/盒	阿里健康大药房	12.1-14.9	14.9-35.7	14.9
	复方氨酚烷胺片	葵花药业	14片/盒	京东大药房	19.4-19.5	19.5	-
	复方氨酚烷胺胶囊	海南亚洲制药	16粒/盒	阿里健康大药房	14.6-19	16.2-18	-
5	六味地黄胶囊	恩威制药	0.3g*60粒/盒	京东大药房	19.5-56	25-56	30-39
	六味地黄胶囊	修正药业	0.3g*60粒/盒	京东大药房	46-88	78-88	88
	六味地黄丸	同仁堂	0.2g*360粒/盒	京东大药房	20.6	18-20.6	20.6

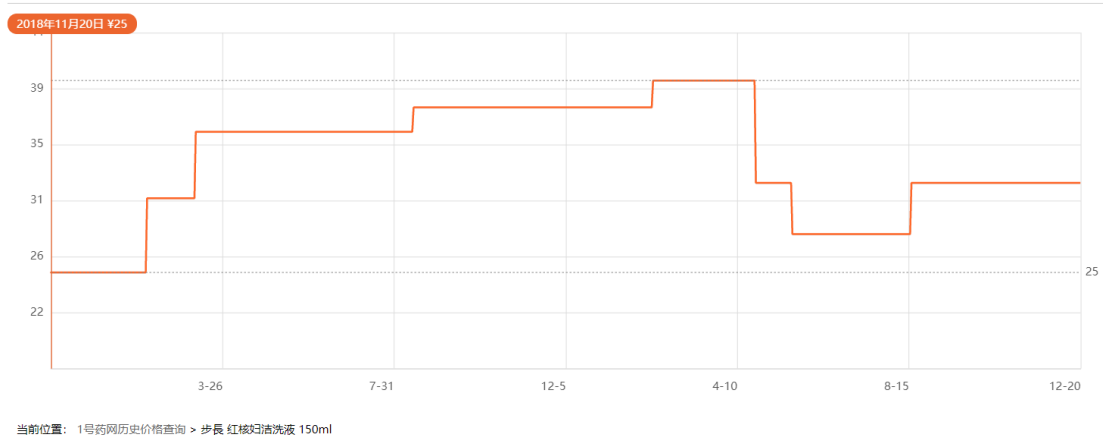
由于网站收录相关数据的时间不同，导致查询时间起点有所不同，查询时间终点均为2020年12月20日。上述产品（上表）的查询结果显示如下：

1) 洁尔阴洗液及其同类型产品

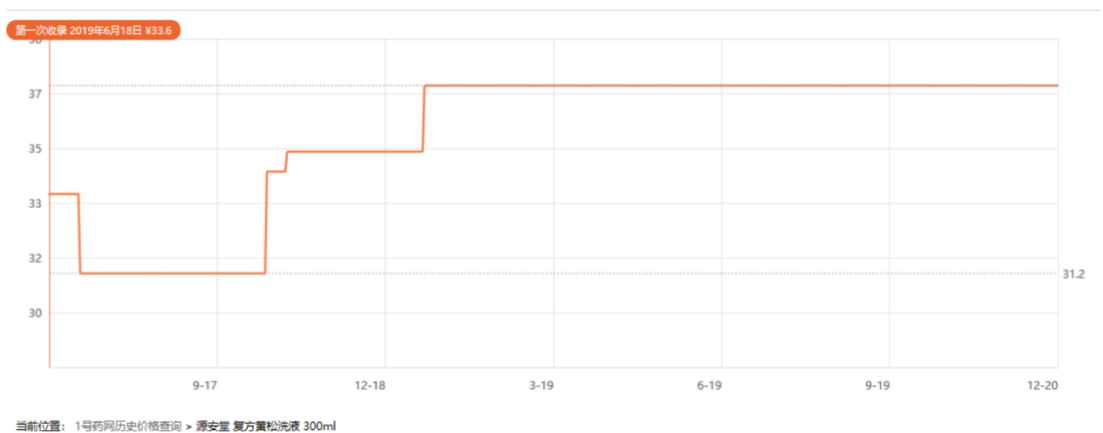
①恩威制药生产的洁尔阴洗液（300ml/瓶），查询时间起点为2018年11月21日、查询时间终点为2020年12月20日



②山东步长生产的红核妇洁洗液（150ml/瓶），查询时间起点为 2018 年 11 月 20 日、查询时间终点为 2020 年 12 月 20 日

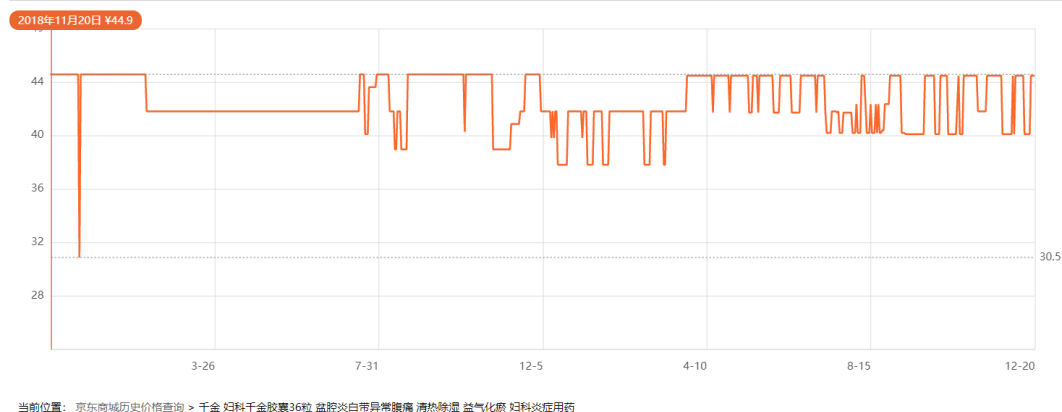


③广西源安堂生产的方黄松洗液（300ml/瓶），查询时间起点为 2019 年 6 月 18 日、查询时间终点为 2020 年 12 月 20 日

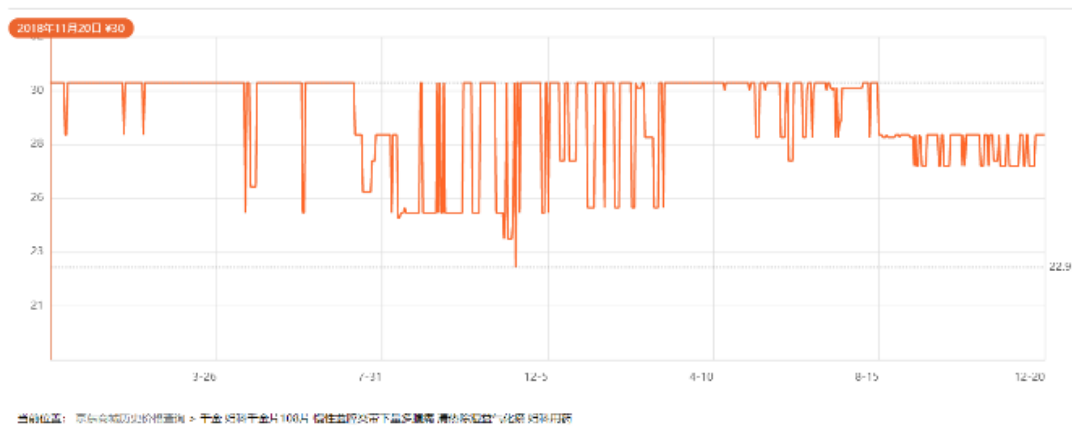


④千金药业生产的妇科千金胶囊（0.4g\*36 粒/盒），查询时间起点为 2018

年 11 月 20 日、查询时间终点为 2020 年 12 月 20 日

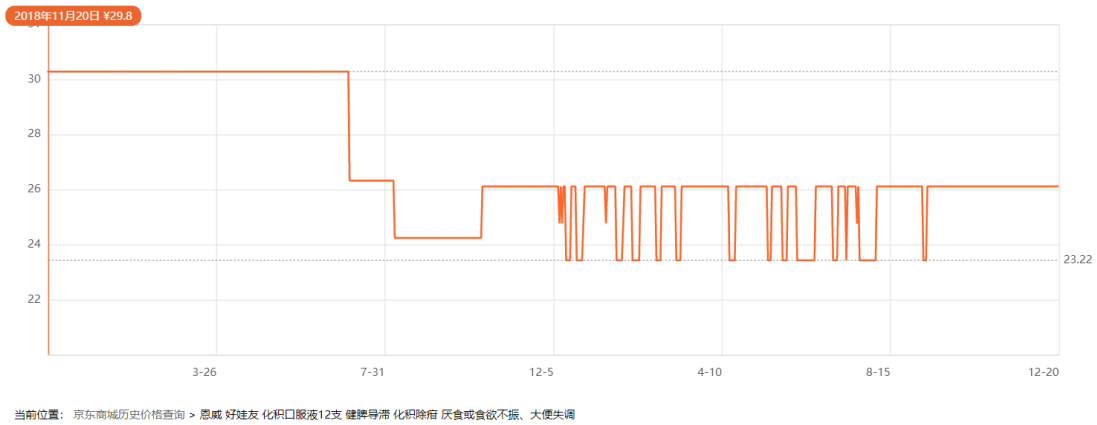


⑤千金药业生产的妇科千金片（108片/瓶），查询时间起点为 2018 年 11 月 20 日、查询时间终点为 2020 年 12 月 20 日

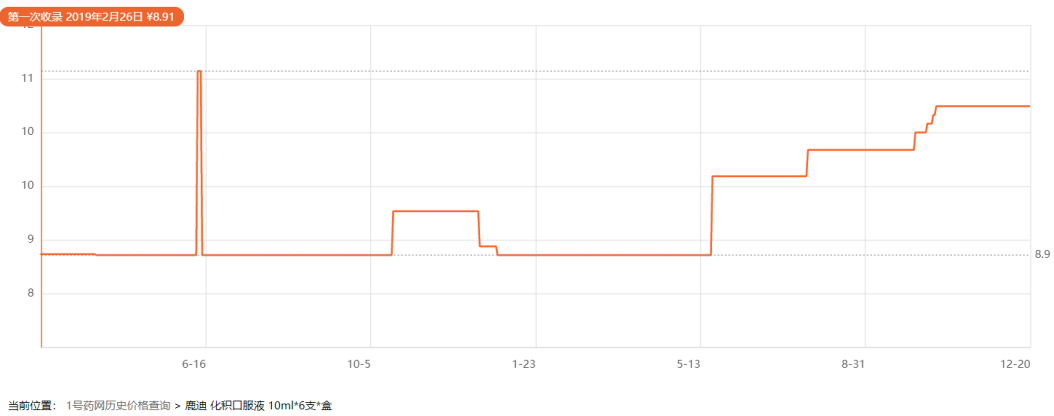


## 2) 化积口服液及其同类型产品

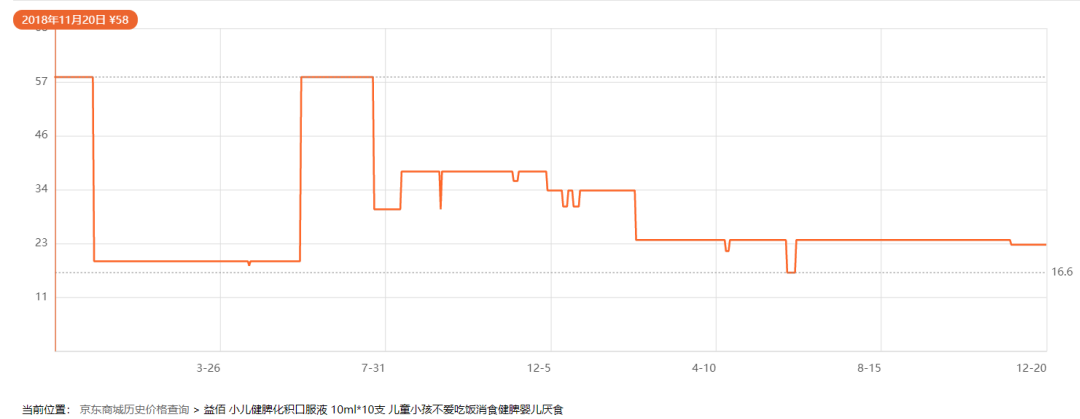
①江西恩威生产的化积口服液（10ml\*12支/盒），查询时间起点为 2018 年 11 月 20 日、查询时间终点为 2020 年 12 月 20 日



②江西诚志生产的化积口服液（10ml\*6支/盒），查询时间起点为2019年2月26日、查询时间终点为2020年12月20日

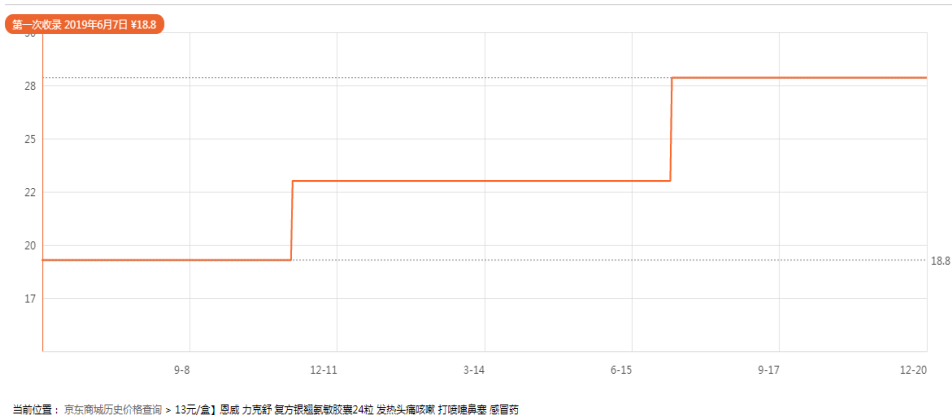


③贵州益佰生产的小儿健脾化积口服液（10ml\*10支/盒），查询时间起点为2018年11月20日、查询时间终点为2020年12月20日

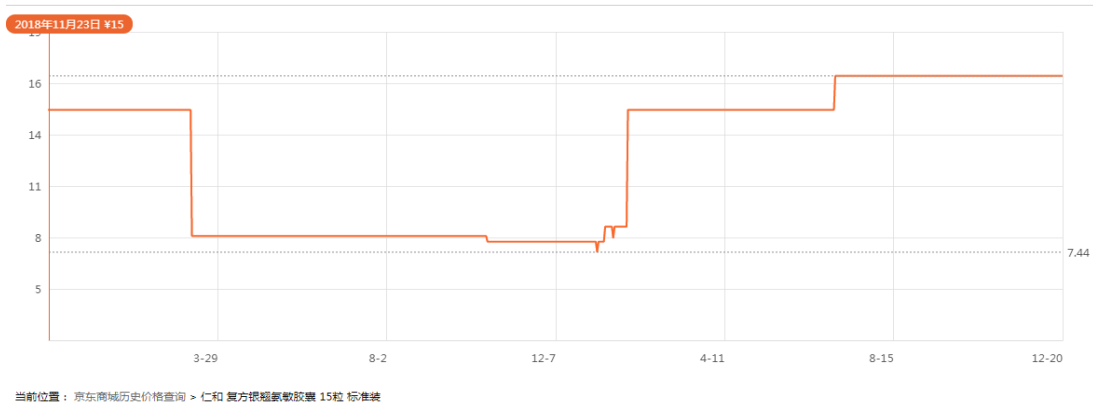


### 3) 复方银翘氨敏胶囊及其同类型产品

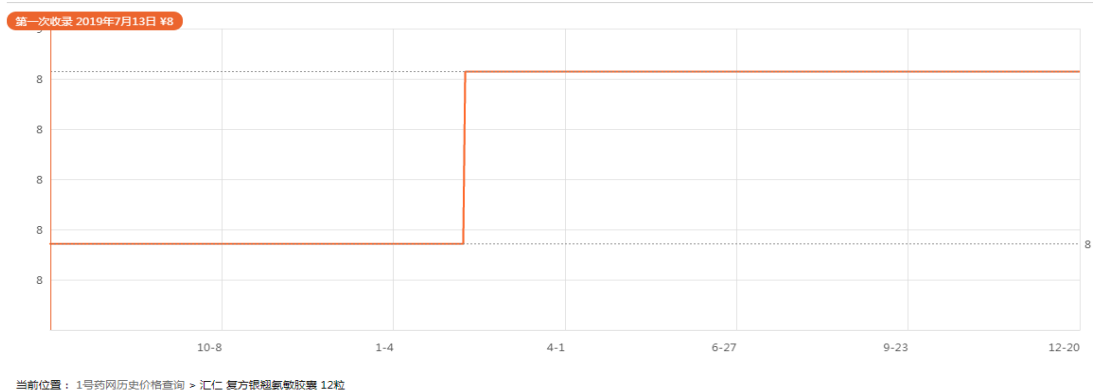
①恩威制药生产的复方银翘氨敏胶囊（24粒/盒），查询时间起点为2019年6月7日、查询时间终点为2020年12月20日



②江西新赣江生产的复方银翘氨敏胶囊（15粒/盒），查询时间起点为2018年11月23日、查询时间终点为2020年12月20日

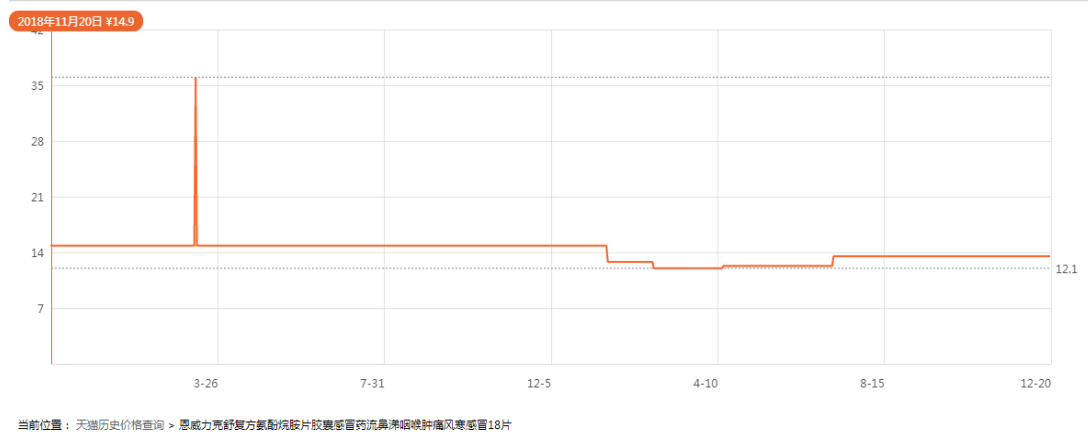


③江西汇仁生产的复方银翘氨敏胶囊（12粒/盒），查询时间起点为2019年7月13日、查询时间终点为2020年12月20日

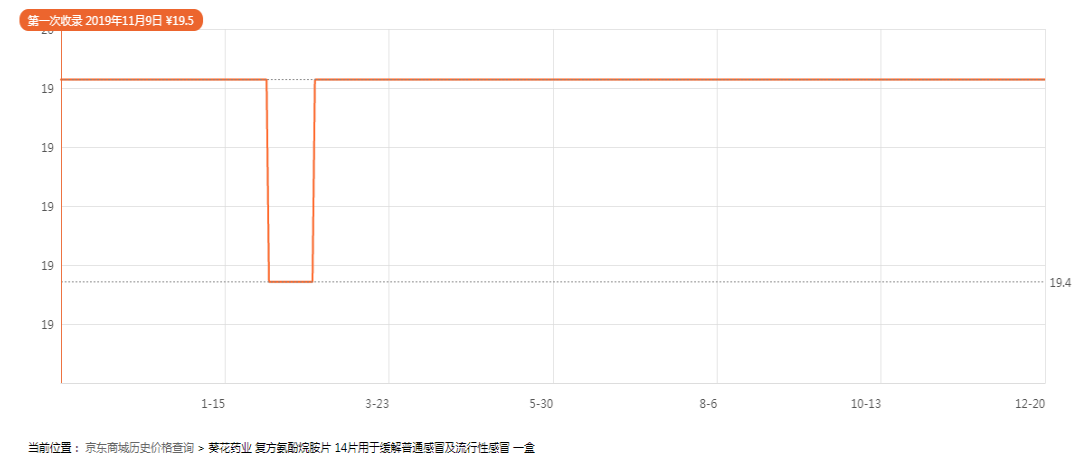


#### 4) 复方氨酚烷胺片及其同类型产品

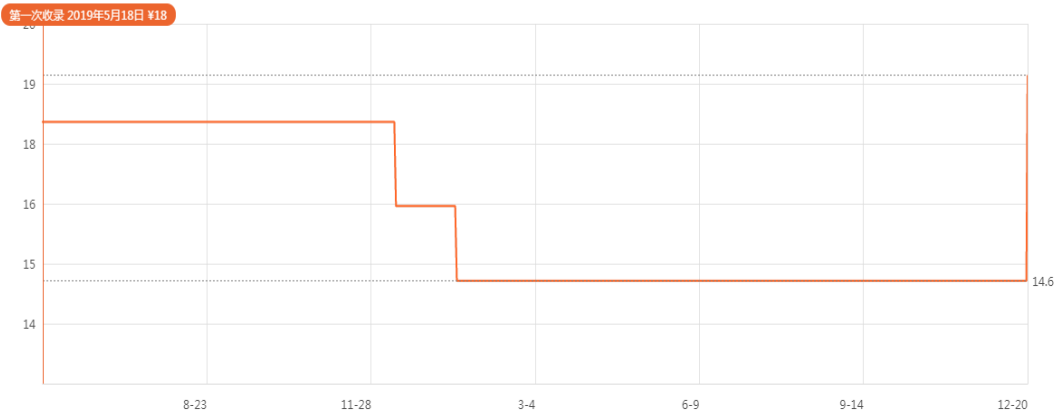
①恩威制药生产的复方氨酚烷胺片（18片/盒），查询时间起点为2018年11月20日、查询时间终点为2020年12月20日



②葵花药业生产的复方氨酚烷胺片（14片/盒），查询时间起点为2019年11月9日、查询时间终点为2020年12月20日



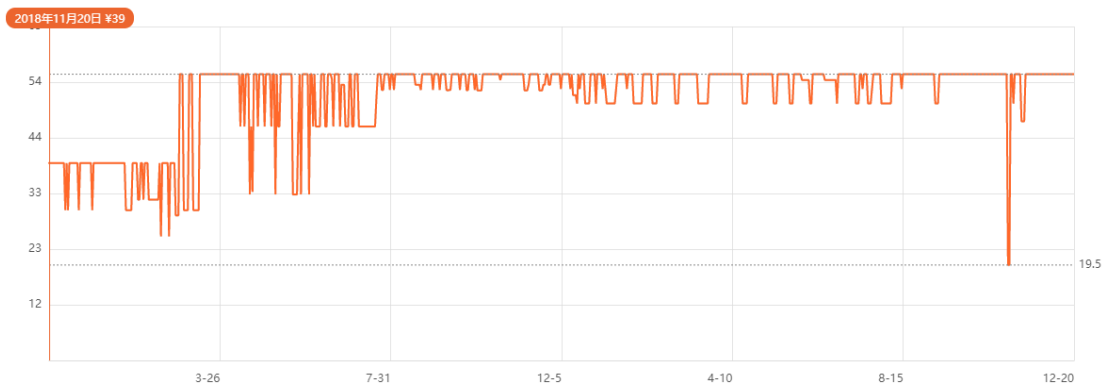
③海南亚洲制药生产的复方氨酚烷胺片（16粒/盒），查询时间起点为2019年5月18日、查询时间终点为2020年12月20日



当前位置： 天猫历史价格查询 > 快克 复方氨酚烷胺胶囊 8粒\*2板流感发热头疼鼻塞流涕咽痛感冒药

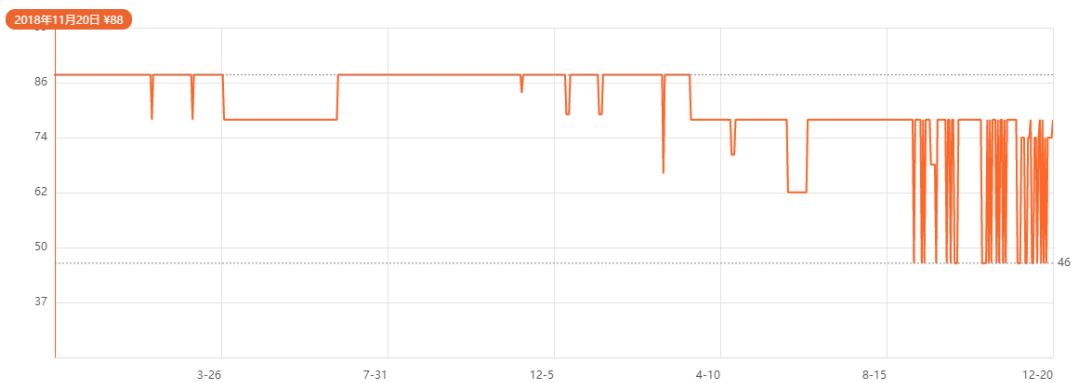
### 5) 六味地黄胶囊及其同类型产品

①恩威制药生产的六味地黄胶囊（0.3g\*60 粒/盒），查询时间起点为 2018 年 11 月 20 日、查询时间终点为 2020 年 12 月 20 日



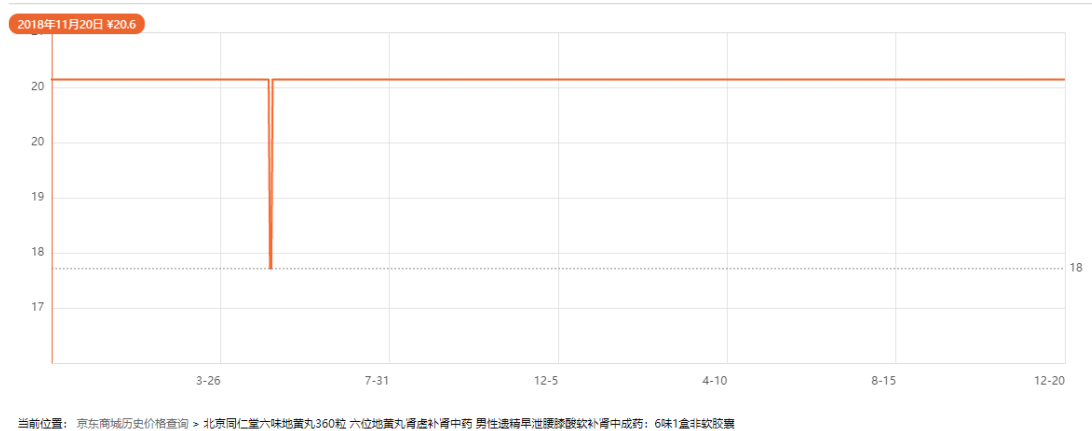
当前位置： 京东商城历史价格查询 > 恩威 六味地黄丸胶囊 60粒一日两次一次一粒 滋阴 补肾 强身 肾阴亏损 腰酸腿软 盗汗遗精 头晕耳鸣

②修正药业生产的六味地黄胶囊（0.3g\*60 粒/盒），查询时间起点为 2018 年 11 月 20 日、查询时间终点为 2020 年 12 月 20 日



当前位置： 京东商城历史价格查询 > 修正 六味地黄胶囊60粒 男女肾虚肾亏肾阴亏中药品滋阴补肾 六位地黄丸

③同仁堂生产的六味地黄丸（0.2g\*360粒/盒），查询时间起点为2018年11月20日、查询时间终点为2020年12月20日



### （五）补充披露公司主要产品市场占有率的相关数据，并说明数据来源的真实性及权威性

发行人已在招股说明书中“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）行业竞争格局”之“1、竞争格局”中补充披露如下：

“

#### （3）主要产品的市场占有率

公司核心产品洁尔阴洗液为妇科（炎症类）中成药、系公司独家品种，主要销售终端为零售药店。根据米内网数据，洁尔阴洗液在2019年中国城市零售药店中成药妇科炎症用药中占据10.48%的市场份额，排名第一。

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

公司其他主要产品化积口服液（中成药-儿科用药）、复方银翘氨敏胶囊（化学药-呼吸系统疾病用药）、复方氨酚烷胺片（化学药-呼吸系统疾病用药）和六味地黄胶囊（中成药-泌尿系统疾病用药）的销售收入金额较低，所占同类药品的市场份额较小，不存在公司上述产品公开的市场占有率数据。

”

### （六）披露部分剂型的产能利用率不高或波动较大的原因，相关剂型涉及的主要产品

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主

要客户”之“（一）主要产品的销售情况”之“1、主要产品的产能、产量与销售情况”之“（1）主要剂型的产能、产量及产能利用率”中补充披露如下：

“

报告期内，公司主要剂型的产能逐渐提高、液体制剂的产量及产能利用率相对稳定，2020年1-9月固体制剂的产量及产能利用率下降较大，主要受疫情影响，呼吸系统用药销售受限，与公司实际运营情况一致，不存在异常情况。

序号	类型	2020年1-9月			2019年度			2018年度			2017年度		
		年产能(吨)	生产量(吨)	产能利用率	年产能(吨)	生产量(吨)	产能利用率	年产能(吨)	生产量(吨)	产能利用率	年产能(吨)	生产量(吨)	产能利用率
1	液体制剂	10,691.39	6,546.89	81.65%	10,420.49	9,202.40	88.31%	10,420.49	8,788.74	84.34%	10,099.49	9,059.98	89.71%
1.1	洗剂	7,560.00	4,729.39	83.41%	7,560.00	7,226.07	95.58%	7,560.00	6,921.90	91.56%	7,560.00	7,404.97	97.95%
1.2	抑菌剂	1,598.69	632.49	52.75%	1,598.69	849.77	53.15%	1,598.69	992.48	62.08%	1,598.69	929.30	58.13%
1.3	合剂	1,532.70	1,185.01	103.09%	1,261.80	1,126.56	89.28%	1,261.80	874.36	69.29%	940.80	725.71	77.14%
2	固体制剂	701.76	171.92	32.66%	384.56	381.17	99.12%	384.56	371.31	96.55%	384.56	308.93	80.33%

注1：2020年1-9月产能利用率=2020年1-9月生产量÷3×4÷年产能；

注2：合剂产能2020年较2019年提升主要系藿香正气合剂因疫情原因导致市场需求上升，公司相应地增加该产品生产工时，产能相应提升。

部分剂型的产能利用率不高或波动较大的原因，相关剂型涉及的主要产品如下所示：

### 1) 液体制剂-合剂

液体制剂-合剂涉及的主要产品为化积口服液、藿香正气合剂、山麦健脾口服液。

报告期内，公司液体制剂中的合剂的产能利用率分别为 77.14%、69.29%、89.28%和 103.09%。2019 年，藿香正气合剂销量为 442.71 万盒，较 2018 年上升 12.79%。2020 年 1-9 月，受新冠肺炎疫情刺激销售影响，公司藿香正气合剂销量为 883.73 万盒，较 2019 年全年上涨 99.62%，随着藿香正气合剂销量的提升，公司液体制剂-合剂的产能利用率上升。

### 2) 液体制剂-抑菌剂

液体制剂-抑菌剂涉及的主要产品为恩威草本抑菌洗液、恩威女性护理液。

报告期内，公司液体制剂中的抑菌剂产能利用率分别为 58.13%、62.08%、53.15%和 52.75%，产能利用率较低的主要原因是该产品系消毒产品。2017 年以来，为加强对医保基金的监管，全国多地陆续出台政策，禁止医保定点零售药店销售非药品，导致部分地区零售药店对“消字号”产品不予上柜。受此影响，公司恩威草本抑菌洗液、恩威女性护理液销售情况欠佳，产能利用率较低。

### 3) 固体制剂

固体制剂涉及的主要产品为复方氨酚烷胺片、复方银翘氨敏胶囊、小儿氨酚黄那敏颗粒、小儿咳喘灵颗粒。

报告期内，公司固体制剂的产能利用率分别为 80.33%、96.55%、99.12%和 32.66%。2020 年 1-9 月，公司固体制剂的产能利用率下降较大的主要原因是疫情影响导致固定制剂的呼吸系统用药销售大幅下滑，其中复方氨酚烷胺片销售收入同比下降 59.56%、复方银翘氨敏胶囊销售收入同比下降 43.05%。因此，公司生产安排相应减少导致固体制剂产能利用率下降。

”

(七) 补充披露报告期各期是否存在退换货情况，如有，请披露退换货主要客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退还条款及会计处理方式

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(一) 主要产品的销售情况”中补充披露如下：

“

## 6、退换货情况

### (1) 退货总体情况

报告期内，公司退货总体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
退货金额	342.98	127.02	263.09	529.03
主营业务收入	44,307.38	61,548.05	58,622.16	55,333.35
退货率	0.77%	0.21%	0.45%	0.96%
退货客户数量(家)	79	81	68	70
单位客户平均退货金额	4.34	1.57	3.87	7.56

报告期内，公司退货金额分别为 529.03 万元、263.09 万元、127.02 万元和 342.98 万元，占主营业务收入的比例均不及 1.00%，占比较小。

### (2) 换货总体情况

报告期内，公司换货总体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
换货金额	77.09	151.35	100.98	129.53
主营业务收入	44,307.38	61,548.05	58,622.16	55,333.35
换货率	0.17%	0.25%	0.17%	0.23%
换货客户数量(家)	148	200	153	139
单位客户平均换货金额	0.52	0.76	0.66	0.93

报告期内，公司换货金额分别为 129.53 万元、100.98 万元、151.35 万元和 77.09 万元，占主营业务收入的比例均不及 1.00%，占比较小。

### (3) 退换货主要客户情况

报告期内，退换货涉及的主要客户名称、具体金额与数量及内容情况如下：

单位：万盒(瓶)、万元

期间	序号	客户名称	退换货内容	数量	金额
2020年 1-9月	1	浙江珍诚医药在线股份有限公司	复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片、小儿氨酚黄那敏颗粒等	8.25	81.63
	2	广州医药股份有限公司	小儿咳喘灵颗粒、复方氨酚烷胺片、复方银翘氨敏胶囊等	5.25	67.76
	3	京东大药房陕西有限公司	洁尔阴洗液、山麦健脾口服液、洁尔阴泡腾片等	1.90	35.64
	4	成都西部医药经营有限公司	六味地黄胶囊、化积口服液、复方氨酚烷胺片等	0.72	14.48

期间	序号	客户名称	退换货内容	数量	金额
	5	阿里健康大药房医药连锁有限公司	山麦健脾口服液、藿香正气合剂、芪苓益气片等	0.85	13.36
	合计	-	-	16.97	212.87
2019年	1	河南九州通医药有限公司	六味地黄胶囊、小儿化痰止咳颗粒、化积口服液等	0.99	14.85
	2	成都道之源科技有限公司	恩威草本抑菌洗液、恩威女性护理液、洁尔阴湿厕巾等	1.49	13.05
	3	四川健生堂医药有限公司	洁尔阴洗液、清经胶囊、洁尔阴泡腾片等	0.66	10.94
	4	福建省新特药业有限公司	藿香正气合剂、化积口服液	2.49	9.79
	5	广东创美药业有限公司	恩威草本抑菌洗液、化积口服液、洁尔阴泡腾片等	1.34	8.19
	合计	-	-	6.98	56.82
2018年	1	四川省中江神龙医药有限公司	藿香正气合剂、化积口服液	31.51	73.80
	2	河北中健医药贸易集团有限公司	洁尔阴洗液、山麦健脾口服液、复方氨酚烷胺片	3.11	37.09
	3	江苏九州通医药有限公司	藿香正气合剂、复方氨酚烷胺片、洁尔阴洗液	4.39	27.74
	4	重庆医药和平医药批发有限公司	藿香正气合剂、洁尔阴洗液、复方银翘氨敏胶囊等	6.61	24.68
	5	天津医药集团太平医药有限公司第二药品分公司	洁尔阴洗液、藿香正气合剂、小儿咳喘灵颗粒等	1.42	24.25
	合计	-	-	47.03	187.56
2017年	1	华润湖北医药有限公司	洁尔阴洗液、山麦健脾口服液、恩威草本抑菌洗液等	15.23	147.40
	2	九州通医药集团股份有限公司	洁尔阴洗液、复方氨酚烷胺片、恩威草本抑菌洗液等	9.79	96.38
	3	辽宁九州通医药有限公司	洁尔阴洗液、恩威草本抑菌洗液、金梳洁龈含漱液等	2.41	31.58
	4	湖北格林药业有限公司	山麦健脾口服液、金梳洁龈含漱液	2.94	28.95
	5	大邑恩威道医院有限公司	丹莩颗粒、化痰舒经胶囊、复方银翘氨敏胶囊等	4.03	25.49
	合计	-	-	34.40	329.79

注：按单一法人主体统计，未进行同一控制下合并。

报告期内，上述退换货的原因主要系运输过程中包装破损、临近有效期商品的协商退货、质量问题等。

#### (4) 公司退换货条款及会计处理

公司与客户签订的销售合同约定的退换货条款主要如下：对于在客户收货之前，产品在运输过程中出现破损或污染而导致无法销售的产品，由客户在收货时予以拒收，公司收到拒收的退货后向客户补发货；客户收货之前的路途丢货，需提供运输部门证明可予补货或冲账。对于尚在有效期内的产品，如果质

量不符合标准，由药监部门召回或公司召回的产品，根据公司召回通知办理退货；

发生退换货时，公司会计处理如下：1) 对于退货，公司已确认收入的销售商品发生退回的，在退回发生时冲减销售收入，同时冲减销售成本，相应调整应收账款及存货；2) 对于换货，公司已确认收入的销售商品发生退回的，在退回发生时冲减销售收入，同时冲减销售成本，对换货而新发出的货物则在满足收入确认条件时确认收入。

”

(八) 披露部分销售区域如西北地区、华中地区等销售金额出现下滑的原因。披露线上销售金额和电商销售金额的统计口径，说明销售金额存在差异的原因

#### 1、披露部分销售区域如西北地区、华中地区等销售金额出现下滑的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(一) 主要产品的销售情况”之“3、分地区的销售收入情况”中补充披露如下：

“

报告期内，部分地区个别年份收入下滑，具体情况如下：

##### (1) 华中地区

报告期内，公司在华中地区的三个省的销售收入及变化情况如下：

单位：万元

区域	省份	2020年1-9月	2019年		2018年		2017年
		金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
华中地区	河南	2,032.63	2,175.56	-15.24%	2,566.72	6.67%	2,406.21
	湖北	1,160.11	1,516.60	-23.89%	1,992.52	80.50%	1,103.89
	湖南	2,105.65	2,899.55	22.34%	2,370.09	4.45%	2,269.19
	合计	5,298.39	6,591.71	-4.87%	6,929.33	19.90%	5,779.29

报告期内，公司在华中地区实现的销售收入分别为5,779.29万元、6,929.33万元、6,591.71万元和5,298.39万元，其中，华中地区2019年的销售收入较2018年减少337.62万元，下降4.87%，主要是因为来自客户河南张仲景医药物流有限公司、九州通医药集团股份有限公司和武汉益世药业有限责任公司的收入减少所致，具体如下：

单位：万元

省份	客户名称	2020年 1-9月收入	2019年收 入	2018年收 入	2019较2018 变动金额	销售金额降低的主要原因
河南	河南张仲景医药物流有限公司	239.99	57.79	303.98	-246.19	客户根据市场销售情况，调整采购计划，藿香正气合剂、复方氨酚烷胺片等产品销售金额减少
湖北	九州通医药集团股份有限公司	235.96	189.03	703.46	-514.42	九州通对下游的经销商信用政策和销售政策收紧，造成销售金额降低，主要系洁尔阴洗液收入下降
湖北	武汉益世药业有限责任公司	11.23	0.10	207.58	-207.48	经销商业务团队和销售政策的调整导致下游销售网络覆盖减少，造成销售金额降低，主要系洁尔阴洗液收入下降
合计		487.18	246.92	1,215.02	-968.10	-

## (2) 西北地区

报告期内，公司在西北地区的五个省（自治区）的销售收入及变化情况如下：

单位：万元

区域	省（自治区）	2020年1-9月	2019年		2018年		2017年
		金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
西北地区	甘肃	836.93	1,045.60	17.30%	891.40	-23.30%	1,162.18
	宁夏	103.46	119.83	48.53%	80.68	-36.35%	126.75
	青海	51.42	68.76	-31.83%	100.86	9.99%	91.70
	陕西	1,453.08	1,005.60	-43.44%	1,777.91	3.34%	1,720.40
	新疆	445.96	842.95	12.13%	751.77	13.15%	664.41
	合计	2,890.85	3,082.74	-14.43%	3,602.62	-4.32%	3,765.43

报告期内，公司在西北地区实现的销售收入分别为3,765.43万元、3,602.62万元、3,082.74万元和2,890.85万元，其中，西北地区2018年的销售收入较2017年减少162.81万元，下降4.32%，主要是因为来自客户兰州佛慈西城药业集团有限责任公司、兰州强生医药集团有限责任公司以及兰州新光药业集团有限责任公司的收入减少所致，具体如下：

单位：万元

省份	客户名称	2020年 1-9月 收入	2019年 收入	2018年 收入	2017年 收入	2018较 2017变 动金额	销售金额降 低的主要原 因
甘肃	兰州佛慈西城药业集团有限责任公司	270.27	259.93	244.52	337.61	-93.09	因竞品挤占市场，导致销量有所下降，主要系洁尔阴洗液收入下降
	兰州强生医药集团有限责任公司	149.84	146.61	180.76	245.90	-65.14	
	兰州新光药业集团有限责任公司	128.10	147.26	80.31	152.05	-71.74	

省份	客户名称	2020年 1-9月 收入	2019年 收入	2018年 收入	2017年 收入	2018较 2017变 动金额	销售金额降 低的主要原 因
	合计	548.21	553.80	505.60	735.57	-229.97	-

西北地区 2019 年的销售收入较 2018 年减少 519.88 万元、下降 14.43%，主要是因为来自客户陕西医药控股集团兴庆医药有限公司的收入减少所致，具体如下：

单位：万元

省份	客户名称	2020年 1-9月收 入	2019年 收入	2018年 收入	2019较 2018变 动金额	销售金额降低的主要原因
陕西	陕西医药控股集团 兴庆医药有限公司	510.03	278.55	1,048.49	-769.93	经销商自身销售政策调整，导致公司收入下滑，其中洁尔阴洗液收入减少 635.97 万元

”

## 2、披露线上销售金额和电商销售金额的统计口径

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的销售情况”之“4、分销售模式的销售收入情况”中补充披露如下：

“

报告期内，公司销售模式包括经销、直销和电商模式，公司经销模式是将产品以买断式销售给经销商，直销模式是直接将产品销售给药店、医院等终端，电商模式主要为将产品销售给阿里健康大药房、京东大药房等医药电商平台。

公司线上销售为公司通过线上自营店直接销售给消费者；公司电商销售除包括线上销售外，还包括向阿里健康大药房、京东大药房、天猫超市、京东自营等第三方电商平台的销售。

”

## 3、说明线上销售金额和电商销售金额存在差异的原因

线上销售金额和电商销售金额存在差异的原因系统口径存在差异，电商销售金额除包括线上销售金额（公司线上自营店直接销售给消费者）外，还包括向阿里健康大药房、京东大药房、天猫超市、京东自营等第三方电商平台销售的金额。

(九) 披露是否存在返利情况，如存在，说明金额、占比、原因，说明相关会计处理方式是否符合《企业会计准则》相关规定

1、披露是否存在返利情况，如存在，说明金额、占比、原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(一) 主要产品的销售情况”中补充披露如下：

“

7、返利情况

报告期内，公司存在返利情况，具体金额及占比如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
返利金额	1,601.26	2,173.15	2,345.57	2,508.20
主营业务收入金额	44,307.38	61,548.05	58,622.16	55,333.35
占比	3.61%	3.53%	4.00%	4.53%

公司返利主要针对经销客户，报告期内，随着公司根据经营发展策略，不断加强对阿里健康大药房、京东大药房等医药电商平台和老百姓、益丰等全国大型连锁药店的合作，导致公司电商、直销收入增长，经销收入占营业收入的比例逐步降低，因此整体返利比例呈现略微下降趋势。

”

2、说明相关会计处理方式是否符合《企业会计准则》相关规定

(1) 报告期内公司返利会计处理

公司确认收入时会结合《经销协议》约定的折扣比例以及当期各经销商约定产品的销售情况计提当期应承担的销售折扣。公司根据协议约定的折扣兑现时间，通过票折的方式冲减各经销商当期的应收款及营业收入。对于各期末未兑现的折扣，公司会对其进行预提，冲减当期收入与销项税金，并预提相应折扣。

(2) 会计处理符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》第十六条规定：“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”

同时根据《企业会计准则讲解（2010）》第十五章第二节针对销售商品涉及现金折扣、商业折扣、销售折让的处理有如下规定：商业折扣，是指企业为促进

商品销售而在商品标价上给予的价格扣除。企业销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额。公司给与经销商的折扣的目的为促销和及时回款，符合上述规定中对于商业折扣的定义。

公司根据当期销售金额及合同约定的折扣率计算预计未来会发生的销售返利支出，将销售返利金额从当期营业收入中扣除，会计处理符合《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》及《企业会计准则讲解（2010）》的相关规定。

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、取得发行人报告期的销售明细表，分析各类产品销售情况变化的原因；取得国家药品监督管理局/原国家食品药品监督管理局发布的历年统计监管年报、米内网中国城市零售药店妇科炎症类中成药主要产品销售额数据；向发行人销售负责人了解妇科产品收入下滑的原因及应对措施；取得同行业可比产品报告期市场销售数据，分析其变动趋势；

2、取得发行人主要产品最近一期及去年同期的销售明细表，分析变化趋势；向发行人销售负责人了解新冠肺炎疫情对发行人产品销售的具体影响，了解发行人主要产品的定价方式；查阅同行业可比公司 2020 年度半年度报告、2020 年度三季度报或招股说明书；

3、取得发行人主要产品同行业细分产品类别的市场销售数据，分析其变动趋势；

4、查询近年上市或拟上市医药制造业公司的招股说明书，分析发行人主要产品与同行业公司可比产品的出厂价格变化情况，分析其变动趋势；通过“历史价格查询网（<http://p.zwjhl.com/>）”查询发行人主要产品及同类型产品在阿里健康大药房、京东大药房、1 药网等电商平台的终端价格情况；

5、核实市场占有率的原始数据来源，通过公开渠道了解数据来源方的基本情况；

6、取得发行人报告期内主要产品产能、产量与销量的统计表，向发行人生产负责人了解主要产品产能、产量变动、液体制剂-抑菌剂产能利用率较低的原因；

7、取得发行人报告期的退换货明细，向发行人销售负责人了解报告期内产品退换货情况及原因；查阅报告期内发行人主要购销合同，检查合同中关于退换货政策的条款、抽取部分退换货的记账凭证，评价退货政策等是否符合企业会计

准则的要求；

8、了解西北地区、华中地区销售金额出现下滑的原因，向发行人销售负责人了解电商、线上销售分类口径；

9、查阅报告期内发行人与主要经销商签署的经销协议，确认经销商返利条件、返利结算方式及结算时点；获取报告期各期发行人的销售返利明细表，依据发行人制定的返利政策复核返利金额的准确性。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、从药品批发企业数量的变化情况看，医药流通业整合造成的不利因素已消除；随着药店连锁化率的持续提升，以及医药流通行业仓储及物理配送能力的持续提升，不排除导致药品流通企业合理备货水平的进一步下降；为应对上述不利影响，一方面，公司在积极扩展洁尔阴泡腾片等其他妇科类产品，另一方面也不断加强对电商、直销渠道的销售力度；2020年1-9月，公司妇科产品实现收入27,198.86万元，同比增长3.85%，其中洁尔阴洗液实现收入23,385.32万元，同比增长2.51%；导致公司妇科产品营业收入下滑的相关不利因素总体上已逐步消除，妇科产品销售业绩已呈现出企稳回升态势；

2、结合2020年1-9月发行人主要产品销售情况来看，新冠肺炎疫情对发行人主要产品销售情况整体影响较小；新冠肺炎疫情对公司主要产品销售的影响与同行业可比公司相关业务基本一致，发行人已在招股说明书中补充披露上述情况；

3、发行人已在招股说明书中列表补充披露主要产品报告期内销售金额、数量及占比情况；报告期内，发行人主要产品的销售变动趋势与同行业细分产品类别基本一致；发行人产品主要为OTC药品，发行人已在招股说明书中补充披露OTC药品占比情况；

4、发行人已在招股说明书中列表披露主要产品报告期内价格情况，主要产品的定价方式；最近三年，除发行人六味地黄胶囊2018年的出厂价格变化与泰恩康六味地黄丸出厂价格变化存在一定差异外，发行人主要产品出厂价格变化情况与同行业公司可比产品的出厂价格波动情况基本一致，呈现上升趋势；

5、发行人已在招股说明书中补充披露公司主要产品市场占有率的相关数据，相关数据来源于米内网，具备真实性和权威性；发行人已在招股说明书中披露上述情况；

6、发行人部分剂型的产能利用率不高主要是受政策影响，该剂型主要产品销售情况欠佳，产能利用率较低所致；发行人部分剂型的产能利用率波动较大主要是受新冠肺炎影响所致，发行人已在招股说明书中补充披露上述情况以及相关剂型涉及的主要产品；

7、发行人已在招股说明书中补充披露报告期各期退换货情况；报告期内发行人退换货金额较小，退换货主要原因为运输过程中包装破损、近效期商品协商退货、质量问题等；发行人退换货会计处理方式符合《企业会计准则》相关规定；

8、发行人已在招股说明书中补充披露西北地区、华中地区销售金额出现下滑的原因、线上销售金额和电商销售金额的统计口径；发行人电商销售金额除线上销售金额外，还包括通过京东大药房、阿里健康大药房等第三方平台实现的销售，与线上销售统计口径存在差异；

9、发行人已在招股说明书中补充披露报告期返利情况；发行人返利的相关会计处理方式符合《企业会计准则》相关规定。

## 问题 2 关于销售模式

申报材料显示,发行人采用以经销模式为主,以直销、电商为辅的销售模式。报告期内,发行人经销模式销售金额基本保持稳定,其他销售途径实现的销售金额增长较快。

请发行人:

(1) 分产品类型及主要产品披露经销、直销、电商的具体销售情况,如不同产品类型销售占比存在重大差异,请披露原因;结合三种销售渠道销售金额变化情况,披露发行人营业收入增长的可持续性。

(2) 披露电商销售涉及的主要平台,相关平台的销售情况,结合同行业可比公司的电商销售情况披露发行人电商销售增长趋势及销售占比是否与同行业可比公司存在重大差异,说明是否存在刷单销售等情况。

(3) 披露直销客户的类型,结合直销的产品及客户类型披露直销金额增长较快的原因及合理性,说明是否与同行业可比公司变动趋势一致。

(4) 披露采取经销商模式的必要性,是否与同行业可比公司一致,经销商模式下收入确认原则,结合合同中退换货等主要条款等说明是否符合《企业会计准则》的规定;经销商是否负责产品推广,如是,请披露与发行人市场推广的差异;经销商和发行人是否存在关联关系,是否存在发行人及关联方员工作为发行人经销商的情况,是否存在主要客户及其关联方持有发行人股份情况。

(5) 披露三种销售模式的销售价格、信用期、退换货政策、收入确认方式等差异情况及合理性;披露报告期内经销商数量及变化情况,说明经销商是否存在大量个人等非法人实体。

请保荐人、申报会计师发表明确意见,并说明分别对三种销售模式的核查方式、核查比例。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 分产品类型及主要产品披露经销、直销、电商的具体销售情况,如不同产品类型销售占比存在重大差异,请披露原因;结合三种销售渠道销售金额变化情况,披露发行人营业收入增长的可持续性

1、分产品类型及主要产品披露经销、直销、电商的具体销售情况,如不同产品类型销售占比存在重大差异,请披露原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(一)主要产品的销售情况”之“4、分销售模式的销售收入情况”

中补充披露如下：

“

### (2) 分产品类型的经销、直销、电商的具体销售情况

报告期内，公司产品类型分销售模式的销售金额及占比情况如下所示：

单位：万元

产品类型	销售模式	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
妇科产品	经销	22,994.31	84.54%	31,586.32	87.34%	33,567.62	91.65%	35,934.36	93.37%
	电商	2,315.40	8.54%	2,229.53	6.16%	1,291.83	3.53%	731.04	1.90%
	直销	1,889.15	6.95%	2,348.51	6.49%	1,767.10	4.82%	1,810.30	4.71%
	合计	27,198.86	100.00%	36,164.35	100.00%	36,626.55	100.00%	38,475.70	100.00%
儿科用药	经销	4,580.95	89.80%	8,603.89	91.44%	8,230.73	93.25%	6,152.99	92.44%
	电商	154.95	3.04%	115.23	1.22%	48.45	0.55%	12.86	0.19%
	直销	365.47	7.16%	690.61	7.34%	547.17	6.20%	490.16	7.36%
	合计	5,101.37	100.00%	9,409.74	100.00%	8,826.35	100.00%	6,656.00	100.00%
呼吸系统用药	经销	5,588.10	79.83%	8,593.47	84.55%	7,865.71	88.26%	6,314.67	89.87%
	电商	341.49	4.88%	172.29	1.70%	26.41	0.30%	1.86	0.03%
	直销	1,070.01	15.29%	1,397.88	13.75%	1,020.34	11.45%	710.22	10.11%
	合计	6,999.60	100.00%	10,163.65	100.00%	8,912.46	100.00%	7,026.75	100.00%
其他产品	经销	2,743.75	54.79%	3,439.22	59.19%	3,097.28	72.76%	2,642.78	83.24%
	电商	1,420.55	28.37%	1,371.26	23.60%	420.92	9.89%	15.13	0.48%
	直销	843.24	16.84%	999.84	17.21%	738.60	17.35%	516.99	16.28%
	合计	5,007.55	100.00%	5,810.32	100.00%	4,256.80	100.00%	3,174.90	100.00%

最近三年及一期，公司各类型产品的销售渠道均以经销模式为主。最近三年，妇科产品、儿科用药及呼吸系统用药经销模式销售金额占比均在80%以上，其次为直销模式，电商模式占比最小。其他产品最近三年及一期的经销模式收入占比分别为83.24%、72.76%、59.19%和54.88%，呈逐年下降趋势，主要系其他产品的电商模式销售收入占比逐年增加。其他产品的电商收入占比相对妇科产品、儿科用药及呼吸系统用药的电商收入占比更高，主要系其他产品中非药品收入占比较高，而非药品产品具有更强的消费品属性，公司积极通过京东自营、天猫超市等电商平台销售该类产品。

### (3) 分主要产品的经销、直销、电商的具体销售情况

报告期内，公司主要产品在报告期内分销售模式的销售金额及占比情况如下所示：

单位：万元

产品名称	销售模式	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
洁尔阴洗液	经销	20,485.43	87.60%	28,189.75	89.69%	30,070.04	93.05%	31,944.73	94.65%
	电商	1,205.89	5.16%	1,146.04	3.65%	728.32	2.25%	378.13	1.12%
	直销	1,694.00	7.24%	2,093.56	6.66%	1,518.37	4.70%	1,426.02	4.23%
	合计	23,385.32	100.00%	31,429.35	100.00%	32,316.73	100.00%	33,748.88	100.00%
化积口服液	经销	2,751.59	94.57%	3,705.43	96.69%	3,423.83	97.57%	2,728.22	99.16%
	电商	83.90	2.88%	48.54	1.27%	16.25	0.46%	-	-
	直销	74.03	2.54%	78.18	2.04%	68.94	1.96%	23.14	0.84%
	合计	2,909.52	100.00%	3,832.15	100.00%	3,509.02	100.00%	2,751.36	100.00%
六味地黄胶囊	经销	1,190.11	62.27%	1,600.50	58.80%	1,435.30	67.58%	864.08	77.50%
	电商	135.18	7.07%	500.47	18.39%	256.45	12.07%	10.30	0.92%
	直销	585.97	30.66%	620.83	22.81%	432.18	20.35%	240.61	21.58%
	合计	1,911.27	100.00%	2,721.81	100.00%	2,123.93	100.00%	1,114.99	100.00%
复方银翘氨敏胶囊	经销	1,094.42	87.87%	3,276.41	88.25%	3,602.14	92.86%	3,288.75	92.61%
	电商	4.47	0.36%	3.34	0.09%	4.03	0.10%	1.22	0.03%
	直销	146.58	11.77%	432.98	11.66%	273.07	7.04%	261.22	7.36%
	合计	1,245.47	100.00%	3,712.73	100.00%	3,879.24	100.00%	3,551.19	100.00%
复方氨酚烷胺片	经销	667.92	71.60%	2,857.64	81.25%	2,940.00	83.81%	2,289.05	83.89%
	电商	12.51	1.34%	5.93	0.17%	4.25	0.12%	0.64	0.02%
	直销	252.46	27.06%	653.61	18.58%	563.79	16.07%	438.87	16.08%
	合计	932.90	100.00%	3,517.18	100.00%	3,508.04	100.00%	2,728.55	100.00%

报告期内，公司各主要产品的销售渠道均以经销模式为主，但随着公司积极拓展阿里健康大药房、京东大药房等医药电商平台渠道，加大跟老百姓、益丰等全国大型连锁药店的合作力度，公司电商、直销销售收入增长，收入占比上升，导致公司各主要产品经销模式收入占比整体呈下降趋势。

”

2、结合三种销售渠道销售金额变化情况，披露发行人营业收入增长的可持续性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的销售情况”之“4、分销售模式的销售收入情况”中补充披露如下：

“

（1）经销、直销、电商模式下的销售情况

报告期内，公司按销售模式的销售收入情况如下所示：

单位：万元

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
经销	35,907.12	81.04%	52,222.90	84.85%	52,761.34	90.00%	51,044.79	92.25%
电商	4,232.38	9.55%	3,888.31	6.32%	1,787.61	3.05%	760.89	1.38%
直销	4,167.88	9.41%	5,436.84	8.83%	4,073.21	6.95%	3,527.67	6.38%
合计	44,307.38	100%	61,548.05	100%	58,622.16	100%	55,333.35	100%

报告期内，公司营业收入总体呈上升趋势，其中，经销收入保持相对稳定，电商及直销收入呈较快上涨趋势。经销模式仍为最主要的销售模式，销售收入占比在80%以上，电商销售模式和直销模式销售收入占比快速上升，主要系报告期内公司加大了和电商平台的合作，通过阿里健康大药房、京东大药房等医药电商平台进行销售，满足各类消费者的购买习惯。随着公司不断加强全国营销网络的建设、互联网零售渠道的开拓以及直供连锁力度的加大，在努力确保经销收入稳中有增的同时，持续提升电商、直销模式下实现的收入，保障公司营业收入的可持续增长。

”

(二) 披露电商销售涉及的主要平台，相关平台的销售情况，结合同行业可比公司的电商销售情况披露发行人电商销售增长趋势及销售占比是否与同行业可比公司存在重大差异，说明是否存在刷单销售等情况

1、披露电商销售涉及的主要平台，相关平台的销售情况，结合同行业可比公司的电商销售情况披露发行人电商销售增长趋势及销售占比是否与同行业可比公司存在重大差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(一) 主要产品的销售情况”之“4、分销售模式的销售收入情况”中补充披露如下：

“

(5) 电商销售涉及的主要平台及销售情况、与同行业公司的对比情况

报告期内，公司电商销售涉及的主要平台包括阿里健康大药房、天猫超市、京东大药房、京东自营，以及在天猫等平台开设的自营店。最近三年及一期，公司电商模式涉及的主要平台和销售情况如下所示：

单位：万元

年份	序号	电商平台	销售额	占电商收入比
2020年1-9月	1	阿里健康大药房	2,526.48	59.69%
	2	天猫超市	659.55	15.58%
	3	京东大药房	574.24	13.57%
	4	京东自营	336.37	7.95%
	5	天猫自营店	122.27	2.89%
	合计			4,218.89
2019年	1	阿里健康大药房	2,211.60	56.88%
	2	天猫自营店	540.63	13.90%
	3	京东大药房	463.01	11.91%
	4	京东自营	428.11	11.01%
	5	天猫超市	227.11	5.84%
	合计			3,870.47
2018年	1	阿里健康大药房	951.83	53.25%
	2	天猫自营店	273.03	15.27%
	3	京东大药房	255.08	14.27%
	4	京东自营	234.31	13.11%
	5	天猫超市	64.77	3.62%
	合计			1,779.01
2017年	1	阿里健康大药房	354.62	46.61%
	2	天猫超市	185.67	24.40%
	3	京东自营	142.74	18.76%
	4	京东大药房	65.54	8.61%
	5	天猫自营店	12.32	1.62%
	合计			760.89

同行业上市公司未披露具体电商销售数据，但同行业上市公司公告的年报中提及采用电商模式的情况如下：

公司名称	电商模式情况
葵花药业	零售市场方面覆盖了除西藏外所有省、市和地区，与全国最优质的经销商和连锁终端广泛合作，通过KA、直控、商控、 <u>电商</u> 四大平台的建设，不断扩大终端的覆盖
千金药业	未从上市公司公告中查询到涉及电商销售的情况
华润三九	公司通过遍布全国的经销商、零售药店网络以及 <u>医药电商平台</u> 等进行销售
葫芦娃	快完善四个销售体系建设：零售连锁营销体系、医疗终端营销体系、主流商

公司名称	电商模式情况
	业分销体系、网上电商销售体系

”

## 2、说明是否存在刷单销售等情况

报告期内，公司不存在刷单销售情况。

公司目前的电商销售主要涉及两部分，一部分是通过阿里健康大药房、京东大药房等第三方大型医药电商平台实现对外销售，另一部分是通过在第三方电商平台开立自营店实现对外销售；对于第三方平台对外销售，公司与各平台之间的交易均通过线下完成，并未体现为线上订单或线上交易，该模式下，公司不参与后续的销售流程，公司不存在利益驱动通过上述平台经营的店铺进行刷单。对于自营店销售部分，公司通过对流程、资金、费用的管控预防刷单行为的发生。保荐机构及申报会计师取得了发行人报告期内线上自营门店销售回款明细，通过分析单个客户下单次数、金额等信息，判断发行人电商销售不存在刷单行为。

(三) 披露直销客户的类型，结合直销的产品及客户类型披露直销金额增长较快的原因及合理性，说明是否与同行业可比公司变动趋势一致

### 1、披露直销客户的类型

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(一) 主要产品的销售情况”之“4、分销售模式的销售收入情况”中补充披露如下：

“

#### (7) 直销客户的类型

报告期内，公司直销客户大部分为药店，其他还包括少量超市、企业等终端客户。各类型直销客户具体销售金额及占比如下所示：

单位：万元

客户类型	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
药店	4,143.36	99.41%	5,286.01	97.23%	3,919.71	96.23%	3,304.95	93.69%
其他	24.51	0.59%	150.83	2.77%	153.50	3.77%	222.72	6.31%
直销合计	4,167.88	100.00%	5,436.84	100.00%	4,073.21	100.00%	3,527.67	100.00%

报告期内，公司直销金额分别为 3,527.67 万元、4,073.21 万元、5,436.84 万元和 4,167.88 万元。2018 年直销金额较 2017 年增加 545.54 万元，同比增长 15.46%；2019 年直销金额较 2018 年增加 1,363.62 万元，同比增长 33.48%。

从客户类型来看，公司直销客户主要为药店。报告期内，直销金额增长较快主要系公司加大了与大型连锁药店合作力度。大型连锁药店通常通过自有物流体系向药品生产企业直接采购药品，然后再配送至药店，相对其他终端药店更少选择从经销商处采购。报告期内，公司直销模式前五大客户的交易情况如下：

单位：万元

年份	序号	直销客户	销售额	占比
2020年 1-9月	1	老百姓大药房连锁股份有限公司	529.72	12.71%
	2	益丰大药房连锁股份有限公司	340.86	8.18%
	3	河南张仲景医药物流有限公司	239.99	5.76%
	4	四川本草堂药业有限公司	232.77	5.58%
	5	国药控股国大药房有限公司	224.45	5.39%
	合计			1,567.78
2019年	1	益丰大药房连锁股份有限公司	609.94	11.22%
	2	老百姓大药房连锁股份有限公司	526.56	9.69%
	3	四川本草堂药业有限公司	402.77	7.41%
	4	国药控股国大药房有限公司	395.95	7.28%
	5	上海华氏大药房有限公司	343.34	6.32%
	合计			2,278.57
2018年	1	益丰大药房连锁股份有限公司	394.77	9.69%
	2	老百姓大药房连锁股份有限公司	335.78	8.24%
	3	国药控股国大药房有限公司	326.53	8.02%
	4	四川本草堂药业有限公司	314.70	7.73%
	5	河南张仲景医药物流有限公司	303.98	7.46%
	合计			1,675.76
2017年	1	上海华氏大药房有限公司	371.52	10.53%
	2	国药控股国大药房有限公司	353.38	10.02%
	3	老百姓大药房连锁股份有限公司	302.26	8.57%
	4	四川本草堂药业有限公司	264.19	7.49%
	5	益丰大药房连锁股份有限公司	207.19	5.87%
	合计			1,498.55

注：河南张仲景医药物流有限公司采购公司产品后配送给同一集团下连锁药房，四川本草堂药业有限公司采购公司产品后主要配送给下属公司的连锁药店。

从产品类型来看，各类产品直销金额均呈现增长趋势，与公司整体营业收入增长趋势相符。报告期内，公司直销模式按产品类型的销售金额及占比情况如下所示：

单位：万元

产品类型	2020年1-9月	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
妇科产品	1,911.03	2,348.51	32.90%	1,767.10	-2.39%	1,810.30
儿科用药	365.47	690.61	26.21%	547.17	11.63%	490.16
呼吸系统用药	1,070.01	1,397.88	37.00%	1,020.34	43.67%	710.22
其他产品	821.36	999.84	35.37%	738.60	42.87%	516.99
直销合计	4,167.88	5,436.84	33.48%	4,073.21	15.46%	3,527.67

综上，公司在报告期内直销金额增长较快主要系公司加大了直接面向连锁药店销售的力度，公司直销金额增长较快具备合理性。

”

2、结合直销的产品及客户类型披露直销金额增长较快的原因及合理性，说明是否与同行业可比公司变动趋势一致

最近三年，同行业可比上市公司葫芦娃直销金额快速增长，与恩威医药直销金额增长趋势相符。葫芦娃最近三年的直销收入与公司对比情况具体如下所示：

单位：万元

公司名称	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
葫芦娃	38,146.13	65.78%	23,010.23	18.44%	19,426.96
恩威医药	5,436.84	33.48%	4,073.21	15.46%	3,527.67

注：同行业上市公司葵花药业、千金药业、华润三九未披露直销收入数据。

2017-2019年，葫芦娃直销金额分别为19,426.96万元、23,010.23万元和38,146.13万元，最近三年直销金额连续增长，年均复合增长率为40.13%，主要系为突出产品优势，葫芦娃从2016年开始，启动零售终端推广计划，进一步与国内知名大型药品零售连锁建立战略合作关系，拓展药品零售连锁销售渠道，提高品牌和产品的渗透率。恩威医药2017-2019年直销金额为3,527.67万元、4,073.21万元和5,436.84万元，最近三年连续增长，年均复合增长率为24.15%。公司直销金额变动趋势与同行业可比公司基本一致，主要系公司根据销售策略加大对零售连锁药店的销售力度。

(四) 披露采取经销商模式的必要性，是否与同行业可比公司一致，经销商模式下收入确认原则，结合合同中退换货等主要条款等说明是否符合《企业会计准则》的规定；经销商是否负责产品推广，如是，请披露与发行人市场推广的差异；经销商和发行人是否存在关联关系，是否存在发行人及关联方员工作为发行人经销商的情况，是否存在主要客户及其关联方持有发行人股份情况

1、披露采取经销商模式的必要性，是否与同行业可比公司一致，经销商模式下收入确认原则

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的销售情况”之“4、分销售模式的销售收入情况”中补充披露如下：

“

(4) 经销模式的必要性及收入确认原则

1) 经销模式的必要性

经销模式为医药行业常见的销售模式。

公司终端客户主要为 OTC 零售药店，数量众多、区域分布广泛、规模大小不一，直接销售难度较大；公司选取的经销商主要为九州通医药集团股份有限公司、国药控股股份有限公司等全国性的大型医药流通企业及其子公司，拥有比较完善的医药配送、仓储体系。公司通过九州通、国药控股等经销商配送至终端药店或由其配送给下一级经销商再最终配送至终端药店，能更好的保障公司货物终端投放的及时性和稳定性，满足公司对销售回款及时性的需求。

根据相关上市公司年报及招股说明书等公开资料，报告期内，公司同行业可比上市公司采用经销商模式的情况如下：

证券代码	证券简称	销售模式
002737.SZ	葵花药业	零售市场方面覆盖了除西藏外所有省、市和地区，与全国最优质的经销商和连锁终端广泛合作，通过 KA、直控、商控、电商四大平台的建设，不断扩大终端的覆盖
600479.SH	千金药业	千金药业公司的药品生产销售主要采用经销方式中的买断模式
000999.SZ	华润三九	通过遍布全国的经销商、零售药店网络以及医药电商平台等进行销售
605199.SH	葫芦娃	销售模式分类根据产品销售渠道终端、市场推广主体等差异，公司产品销售模式主要分为直销模式、传统经销模式及配送商模式

资料来源：相关上市公司年报及招股说明书等公开资料。

通过以上对比可知，经销模式为同行业可比公司的主要销售模式之一，公司与同行业可比公司一致。

2) 经销商模式下收入确认原则

公司对于经销商的销售均为买断式销售，该模式下，公司以将商品交付客户并经其签收，即客户取得相关商品的控制权时确认收入（2020年1月1日之前为相关商品的风险报酬已转移给客户）。

”

## 2、结合合同中退换货等主要条款等说明经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定

根据公司与各经销商签订的销售协议，公司的经销模式均为买断式经销，在该模式下，公司将货物交付给经销商后不再对相关产品享有权利和承担义务，由经销商按照销售协议的约定在特定区域向终端客户进行最终销售。

报告期内公司于《经销协议》中对于退换货主要条款规定如下：经销商在遇到以下问题时，可向公司提出退换货申请：①乙方收到甲方药品时，应按合同对甲方药品的品种、规格、数量、包装等进行检查，对不符合药品法规及合同的甲方药品，乙方有权拒收或者通知甲方换货。甲方只对破损、挤压、质量有问题的货物负责退换货，对由于滞销有非质量原因的退换货不予受理。路途丢货乙方需提供运输部门证明甲方才予补货或冲账。②有效期内，质量不符合标准，由药监部门召回或甲方召回的产品，根据甲方召回通知办理退货。

综上，公司经销模式下，公司将货物交付经销商后，经销商即取得相关货物的控制权（2020年1月1日之前为相关货物的风险报酬已转移给经销商），且根据销售协议约定，公司仅对破损、挤压、质量有问题的货物进行退换货，对由于滞销有非质量原因的退换货不予受理。因此公司经销商模式下收入确认符合《企业会计准则》的规定。

## 3、经销商是否负责产品推广，如是，请披露与发行人市场推广的差异

公司建立了完善的销售网络体系，分别与一、二级经销商及少数大型终端供应商(连锁)直接签订供销协议，形成公司产品面向全国配送及终端销售的网络，具体情况如下：

一级经销商	直接从公司购进商品，主要负责该区域仓储、物流配送、资金回笼等
一级直供连锁	直接从公司购进商品，覆盖该连锁系统所有门店配送和销售工作
二级经销商	公司选择各地区优质的二级经销商，其从公司指定的一级经销商购进商品，主要负责协助公司覆盖该局部地区的终端门店、连锁、诊所等终端
二级重点连锁	从公司指定的一级经销商购进，覆盖该连锁系统所有门店配送和销售
三级经销商	对二级经销商覆盖力度不可及的偏远区域，公司允许少数三级经销商（从二级经销商购进）存在，从而形成覆盖面较广的商业销售及配送网络

一般情况下，公司将产品销售给经销商，再由经销商分销到各销售渠道及各类终端。其中，公司主要与九州通、国药、华润医药等医药流通企业（一级经销商）合作，充分利用一级经销商在物流配送、仓储上的优势，将公司产品销售给一级经销商，再由一级经销商配送给下一级经销商再最终配送至终端药店。

就产品推广而言，公司根据整体战略及具体产品开发策略，制定产品推广计划并执行，主要包括广告宣传和零售药店覆盖及推广。其中，广告宣传由公司独立开展；零售药店覆盖及推广主要包括 OTC 终端走访、OTC 终端店员培训、药品宣传、药品介绍培训、开展各类促销活动（季节性促销、节庆活动、定点咨询）等，公司牵头负责该等市场及产品推广活动，但出于商业活动开展必要性，一般而言，此类推广活动在实际开展过程中需要经销商进行支持和配合。综上所述，公司负责产品推广，经销商负责产品配送和销售，但公司会根据需求情况要求经销商对公司产品的推广活动提供必要的支持和配合。

在产品推广过程中，公司采用了以“公司策划、经销商支持配合”的方式，有效地保证了公司渠道体系的管控力。目前，公司已建立了成熟稳定的渠道体系。一般而言，公司产品出厂后，主要经一级经销商（包括一级直供连锁）、二级经销商（包括二级直供连锁）、三级经销商（针对一些二级经销商覆盖能力不可及的偏远地区）最终到零售药房，再通过零售药房销售给消费者。

公司的销售及渠道体系的稳定性主要表现在以下几个方面：

（1）针对合作的各级经销商，公司分别制定各级统一的商业奖励政策，维护渠道的配送秩序和购进奖励；公司在产品推广中，负责制定产品销售策略和阶段性推广政策，并指定各级经销商配合进行终端开发和宣传工作；

（2）公司通过考察资金实力、配送能力、仓储以及区域客户资源等方面筛选一级经销商，并通过掌控货源、商业奖励、开发及归拢下游客户资源（二、三级经销商）等方式与一级经销商建立稳定的合作关系，并获得其高度配合；

（3）基于前述合作关系，公司在鼓励一级经销商为下游客户开放更多资信、提供更高效率的仓储及配送服务的同时，结合商业推广及返利政策，引导二级经销商向一级经销商购进更多公司产品，推动二级经销商加大销售推广及覆盖零售终端的力度，并帮助二级经销商覆盖和拓展更多零售终端，扩大二级经销商的覆盖网络及销售额，从而提高二级经销商销售公司产品的意愿，增强双方的合作粘度。

#### **4、经销商和发行人是否存在关联关系，是否存在发行人及关联方员工作为发行人经销商的情况，是否存在主要客户及其关联方持有发行人股份情况**

公司经销商恩威锐邦为公司参股公司，系公司关联方，报告期内，公司与恩威锐邦交易金额占公司经销收入的比例均低于 0.5%，尚不属于公司的主要经销商。

公司报告期内主要经销商和公司不存在关联关系，除招股说明书已披露的存在关联销售的经销客户外，不存在发行人员工、关联方及其董监高、股东作为发行人主要经销商的情况；不存在主要客户及其关联方持有公司股份情况。

(五) 披露三种销售模式的销售价格、信用期、退换货政策、收入确认方式等差异情况及合理性；披露报告期内经销商数量及变化情况，说明经销商是否存在大量个人等非法人实体

1、披露三种销售模式的销售价格、信用期、退换货政策、收入确认方式等差异情况及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(一) 主要产品的销售情况”之“5、产品价格变动情况”中补充披露如下：

“

(4) 分销售模式的主要产品价格情况

报告期内，不同销售模式下，公司主要产品的销售价格如下：

单位：元/盒（瓶）

序号	主要产品名称	销售模式	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
1	洁尔阴洗液	电商	17.31	17.08	14.54	15.42
		经销	12.11	12.41	12.23	11.72
		直销	12.10	12.51	12.41	12.26
2	化积口服液	电商	12.65	11.01	10.62	-
		经销	8.10	7.36	7.07	5.92
		直销	8.78	9.64	10.38	9.50
3	复方银翘 氨敏胶囊	电商	8.38	8.08	8.30	8.48
		经销	7.73	8.15	8.15	7.50
		直销	8.34	8.77	8.04	7.57
4	复方氨酚 烷胺片	电商	6.08	6.68	7.08	5.33
		经销	3.28	4.32	4.25	3.76
		直销	3.96	4.40	4.51	4.05
5	六味地黄 胶囊	电商	25.48	24.60	19.61	14.80
		经销	17.47	17.45	16.74	15.53
		直销	13.46	13.12	13.38	12.37

报告期内，公司主要产品电商销售的价格较经销和直销的价格要高，主要系公司主要产品的电商销售的金额相对较低，其价格的可比性不强。

报告期内，洁尔阴洗液的经销价格和直销价格差异不大。化积口服液和复

方银翘氨敏胶囊的在经销和直销模式下的销售价格差异主要系报告期内其销售以经销为主，直销和电商销售量及占比较低，其价格的可比性不强。复方氨酚烷胺片的经销价格和直销价格差异不大。六味地黄胶囊的直销价格低于经销价格主要系公司为加大该产品在连锁药店终端市场推广力度而制定的定价策略所致，报告期内该产品的直销金额分别为 240.61 万元、432.18 万元、620.83 万元和 585.97 万元，最近三年年均复合增长率为 60.78%。

报告期内，公司三种销售模式实际执行的信用期、退换货政策、收入确认方式如下：

销售模式	信用期	退换货政策	收入确认方式
经销	公司一般给与的信用期为货物验收入库后 90 天以内，一般不超过 180 天	对于尚在有效期内的产品，如果质量不符合标准，由药监部门召回或公司召回的产品，根据公司召回通知办理退货；对于在客户收货之前，产品在运输过程中出现破损或污染而导致无法销售的产品，由客户在收货时予以拒收，公司收到拒收的退货后向客户补发货；客户收货之前的路途丢货，需提供运输部门证明可予补货或冲账	在公司将商品交于客户并经其签收，即客户取得相关商品的控制权时确认收入（2020 年 1 月 1 日之前为相关商品的风险报酬已转移给客户）
直销	与经销客户相比，公司给予直销客户更为宽松的信用政策，一般为货物验收入库后 120 天以内，一般不超过 180 天		
电商	公司电商客户主要为京东系、阿里系的公司，结算周期为 90 天以内，一般不超过 180 天	药品质量问题适用于普通产品退货规则（除大型电商平台外）；非药品退货规则依据电商平台相应退换货政策，符合消费者“三包”的具体规定 除对于采用传统互联网模式的非药品，公司还采用寄售模式，客户未对外销售的货物不满足收入确认条件，客户可以退货	对于药品类销售，公司采用买断式销售模式，其收入确认方式与经销、直销模式下一致。对于非药品类销售，公司采用寄售模式，在收到客户对外销售的结算单时控制权发生转移，从而确认收入

注：阿里健康大药房医药连锁有限公司属于大型的电商平台，具有议价优势，因此其与公司签订的退货政策具有特殊性，退货政策中约定：“如果乙方提供的商品在甲方严重滞销（即连续 30 天的累计数量低于采购数量的 5%；或者连续 3 个月的累计销售数量低于采购数量的 15%）或者甲方引进的商品在采购入库之日起 3 个月内经甲方评估认为不适销的”可以要求无理由退货。报告期内，阿里健康大药房医药连锁有限公司退换货率较低，分别为 0.14%、0.43%、0.28%和 0.53%，影响较小。

报告期内，公司的信用期、退换货政策之间的差异合理，且与其销售模式匹配，收入确认方式符合会计准则的要求。

”

## 2、披露报告期内经销商数量及变化情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的销售情况”之“4、分销售模式的销售收入情况”中补充披露如下：

“

### （6）报告期内经销商数量及变化情况

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度
经销商期初数量	989	918	753
当期新增数量	170	322	391
上期合作当期未合作数量	305	251	226
期末数量	854	989	918
当年退出经销商上年销售收入(万元)	2,575.81	2,400.62	1,630.90
当年新增经销商当年销售收入(万元)	2,296.31	3,444.10	6,799.73
新增经销商占主营业务收入的比例	5.18%	5.60%	11.60%

由上表可知，报告期内，公司新增经销商贡献的收入占当年主营业务收入的比例较小，退出经销商对公司收入的不利影响亦较小。

”

### 3、说明经销商是否存在大量个人等非法人实体

报告期内，公司经销商主要为公司制企业和极少部分全民所有制、集体所有制法人单位及其分支机构，其中以九州通医药集团股份有限公司、国药控股股份有限公司等全国性的大型医药流通企业及其子公司为主，其余主要为区域性药品流动企业，不存在大量个人等非法人实体。

## 二、中介机构核查事项

### (一) 核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、取得发行人报告期的销售明细表，分析各类产品在不同销售模式下销售金额及占比的变化情况；

2、查阅同行业可比上市公司公开披露的年度报告、招股说明书等资料，了解可比公司的电商销售情况；向发行人销售负责人了解电商销售业务模式及是否存在刷单情况；取得发行人报告期内线上自营门店销售回款明细，分析单个客户下单次数、金额等信息，判断发行人电商销售是否存在刷单行为；

3、取得发行人报告期的销售明细表，分析发行人直销客户构成；查阅同行业可比上市公司公开披露的年度报告、招股说明书等资料，了解可比公司的直销情况；

4、向发行人销售负责人了解采取经销模式的原因、发行人产品推广方式；查阅同行业可比上市公司公开披露的年度报告、招股说明书等资料，了解可比公司采取经销模式的情况；向发行人财务负责人了解经销商模式下收入确认方式；

取得发行人报告期内的经销商清单、员工名册，通过公开渠道检索关联方股

东及董监高信息并与发行人员工名册进行核对，针对少部分重名情况，通过分析员工岗位、工作所在地与经销商所在地、规模，与发行人进行逐一核实等方式核查是否存在发行人员工、关联方及其董监高、股东作为发行人主要经销商的情况；

取得主要关联方的银行流水，核查是否与发行人经销商有资金往来的情况；

通过对经销商走访核查主要经销商的实际控制人、董事、监事、高级管理人员，与恩威医药的实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在亲属关系；

5、取得发行人报告期的销售明细表，分析三种销售模式的销售价格情况，向发行人销售负责人、财务负责人了解三种销售模式的销售价格、信用期、退换货政策、收入确认方式；对报告期内新进入和退出的经销商进行统计；向发行人业务相关的主要负责人、财务负责人了解经销商变动的原因；取得发行人的银行流水、客户回款明细、抽查大额回款，核实是否存在非法人实体；

6、对报告期内三种销售模式所涉及到的主要客户通过抽查大额销售合同、运输单、回款凭证，函证，走访等方式，核实交易真实性。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露分产品类型及主要产品的经销、直销、电商的具体销售情况；发行人不同产品类型在经销、直销、电商的具体销售占比整体不存在重大差异，其他产品的电商收入占比相对妇科产品、儿科用药及呼吸系统用药的电商收入占比更高，主要系其他产品中非药品收入占比较高，而非药品产品具有更强的消费品属性，公司积极通过京东自营、天猫超市等电商平台销售该类产品；报告期内发行人经销收入稳中有增，电商、直销模式下实现的收入持续增长，发行人营业收入增长具备可持续性；

2、发行人已在招股说明书中补充披露电商销售涉及的主要平台及相关平台的销售情况，发行人电商销售增长趋势及销售占比与同行业可比公司不存在重大差异；报告期内发行人电商销售不存在刷单销售的情况；

3、发行人已在招股说明书中补充披露直销客户的类型、直销金额增长较快的原因及合理性；发行人直销客户主要为药店，直销金额增长较快主要系公司加大了与大型连锁药店合作力度；发行人直销收入变动趋势与同行业可比公司变动趋势一致；

4、发行人已在招股说明书中补充披露采取经销商模式的必要性及与同行业可比公司的一致性，经销商模式下收入确认原则；发行人经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定；公司负责产品推广，经销商负责产品配送和销售，但公司会根据需求情况要求经销商对公司产品的推广活动提供必要的支持和配合；公司报告期内主要经销商和公司不存在关联关系，除招股说明书已披露

的存在关联销售的经销客户外，不存在发行人员工、关联方及其董监高、股东作为发行人主要经销商的情况；不存在主要客户及其关联方持有公司股份情况；

5、发行人已在招股说明书中补充披露三种销售模式的销售价格、信用期、退换货政策、收入确认方式等差异情况及合理性，报告期内经销商数量及变化情况；报告期内，公司主要产品电商销售的价格较经销和直销的价格要高，主要系电商销售占比较少，其价格不具可比性；发行人经销商不存在大量个人等非法人实体；

6、保荐机构和会计师通过抽查合同、发货单、回款凭证、客户发票，走访，函证等方式对发行人客户进行了核查。

其中，保荐机构的函证具体情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
<b>发函数量</b>	<b>170</b>	<b>122</b>	<b>112</b>	<b>102</b>
其中：经销商客户发函数量	134	104	93	83
直销客户发函数量	24	15	15	15
电商客户发函数量	12	3	4	4
<b>回函数量</b>	<b>150</b>	<b>89</b>	<b>71</b>	<b>71</b>
其中：经销商客户回函数量	118	74	63	63
直销客户回函数量	20	14	7	7
电商客户回函数量	12	1	1	1
<b>回函数量比例</b>	<b>88.24%</b>	<b>72.95%</b>	<b>63.39%</b>	<b>69.61%</b>
其中：经销商客户回函数量比例	88.06%	71.15%	67.74%	75.90%
直销客户回函数量比例	83.33%	93.33%	46.67%	46.67%
电商客户回函数量比例	100.00%	33.33%	25.00%	25.00%
<b>发函金额（万元）</b>	<b>36,892.71</b>	<b>46,928.14</b>	<b>40,910.58</b>	<b>37,079.10</b>
其中：经销商客户发函金额	30,243.20	41,418.36	37,785.85	35,288.00
直销客户发函金额	2,681.68	3,113.73	1,697.45	1,226.11
电商客户发函金额	3,967.83	2,396.05	1,427.28	564.99
<b>回函金额（万元）</b>	<b>32,261.38</b>	<b>34,356.70</b>	<b>31,245.29</b>	<b>27,316.27</b>
其中：经销商客户回函金额	25,838.32	31,132.26	29,416.99	26,246.91
直销客户回函金额	2,455.24	3,019.10	885.26	714.06
电商客户回函金额	3,967.83	205.34	943.04	355.30
<b>发函金额占主营业务收入的比例</b>	<b>83.27%</b>	<b>76.25%</b>	<b>69.79%</b>	<b>67.01%</b>
经销商客户发函金额占经销收入的比例	84.23%	79.31%	71.62%	69.13%
直销客户发函金额占直销收入的比例	64.34%	57.27%	41.67%	34.76%
电商客户发函金额占电商收入的比例	93.75%	61.62%	79.84%	74.25%
<b>回函金额占发函金额的比例</b>	<b>87.45%</b>	<b>73.21%</b>	<b>76.37%</b>	<b>73.67%</b>

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
经销商客户回函金额占发函金额的比例	85.44%	75.17%	77.85%	74.38%
直销客户回函金额占发函金额的比例	91.56%	96.96%	52.15%	58.24%
电商客户回函金额占发函金额的比例	100.00%	8.57%	66.07%	62.89%

其中，申报会计师的函证具体情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
<b>发函数量</b>	<b>170</b>	<b>122</b>	<b>112</b>	<b>121</b>
其中：经销商客户发函数量	134	104	93	101
直销客户发函数量	24	15	15	16
电商客户发函数量	12	3	4	4
<b>回函数量</b>	<b>168</b>	<b>106</b>	<b>98</b>	<b>106</b>
其中：经销商客户回函数量	132	90	84	92
直销客户回函数量	24	15	10	10
电商客户回函数量	12	1	4	4
<b>回函数量比例</b>	<b>98.82%</b>	<b>86.89%</b>	<b>87.50%</b>	<b>87.60%</b>
其中：经销商客户回函数量比例	98.51%	86.54%	90.32%	91.09%
直销客户回函数量比例	100.00%	100.00%	66.67%	62.50%
电商客户回函数量比例	100.00%	33.33%	100.00%	100.00%
<b>发函金额（万元）</b>	<b>36,892.71</b>	<b>46,928.14</b>	<b>40,910.58</b>	<b>42,647.29</b>
其中：经销商客户发函金额	30,243.20	41,418.36	37,785.85	40,706.14
直销客户发函金额	2,681.68	3,113.73	1,697.45	1,376.15
电商客户发函金额	3,967.83	2,396.05	1,427.28	564.99
<b>回函金额（万元）</b>	<b>36,649.05</b>	<b>40,915.16</b>	<b>38,753.19</b>	<b>39,661.41</b>
其中：经销商客户回函金额	29,999.54	37,596.09	35,892.30	38,128.39
直销客户回函金额	2,681.68	3,113.73	1,433.60	968.04
电商客户回函金额	3,967.83	205.34	1,427.28	564.99
<b>发函金额占主营业务收入的比例</b>	<b>83.27%</b>	<b>76.25%</b>	<b>69.79%</b>	<b>77.07%</b>
经销商客户发函金额占经销收入的比例	84.23%	79.31%	71.62%	79.75%
直销客户发函金额占直销收入的比例	64.34%	57.27%	41.67%	39.01%
电商客户发函金额占电商收入的比例	93.75%	61.62%	79.84%	74.25%
<b>回函金额占发函金额的比例</b>	<b>99.34%</b>	<b>87.19%</b>	<b>94.73%</b>	<b>93.00%</b>
经销商客户回函金额占发函金额的比例	99.19%	90.77%	94.99%	93.67%
直销客户回函金额占发函金额的比例	100.00%	100.00%	84.46%	70.34%
电商客户回函金额占发函金额的比例	100.00%	8.57%	100.00%	100.00%

保荐机构和会计师对发行人报告期主要客户进行了走访，了解主要客户的经营范围、经营规模、销售模式和销售金额，主要客户与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否存在除购销外的其他关系等。

其中，保荐机构共走访 97 家客户，其中，经销客户 87 家、直销客户 6 家，电商客户 4 家，走访客户报告期的收入占比情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
走访经销客户收入占经销收入比例	74.41%	75.48%	75.37%	73.97%
走访直销客户收入占直销收入比例	37.21%	34.92%	38.59%	32.77%
走访电商客户收入占电商收入比例	72.83%	73.59%	76.60%	73.37%
<b>走访客户收入占主营业务收入的比例</b>	<b>70.76%</b>	<b>71.78%</b>	<b>72.86%</b>	<b>71.33%</b>

其中，申报会计师共走访 98 家客户，其中，经销客户 88 家、直销客户 6 家，电商客户 4 家，走访客户报告期的收入占比情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
走访经销客户收入占经销收入比例	74.87%	76.31%	76.05%	74.73%
走访直销客户收入占直销收入比例	37.21%	34.92%	38.59%	32.77%
走访电商客户收入占电商收入比例	72.83%	73.59%	76.60%	73.37%
<b>走访客户收入占主营业务收入的比例</b>	<b>71.14%</b>	<b>72.48%</b>	<b>73.46%</b>	<b>72.04%</b>

### 问题 3 关于主要客户

申报文件显示,报告期内,发行人前五大客户销售占比为 32.69%、32.56%、34.64%、36.74%。

请发行人:

(1) 按销售模式分别披露前五大客户情况,并列表披露前述客户的基本情况,包括客户全称、注册时间、注册地、合作历史、产品内容等。披露前五大客户变动情况,说明是否存在只销售发行人产品的情况;若前五大客户存在成立时间较短或注册资本较小的情形,请做详细说明。

(2) 补充披露对主要客户的销售毛利及毛利率情况,存在重大差异的,请披露原因。

(3) 说明是否区分推广配送经销商和配送经销商,如是,请分别披露推广配送经销商和配送经销商的前五大经销商情况,披露与其合作历史、服务内容、收入金额,披露推广配送经销商负责的推广内容、区域、产品等。

(4) 说明主要客户与发行人控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东是否存在关联关系、其他交易或资金往来,发行人前员工是否存在于发行人主要客户处任职的情形,主要客户是否存在代发行人支付成本、费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【回复】

##### 一、发行人补充披露或说明

(一) 按销售模式分别披露前五大客户情况,并列表披露前述客户的基本情况,包括客户全称、注册时间、注册地、合作历史、产品内容等。披露前五大客户变动情况,说明是否存在只销售发行人产品的情况;若前五大客户存在成立时间较短或注册资本较小的情形,请做详细说明

1、按销售模式分别披露前五大客户情况,并列表披露前述客户的基本情况,包括客户全称、注册时间、注册地、合作历史、产品内容等

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(二)报告期内前五名客户情况”中补充披露如下:

“

.....

报告期内,公司销售模式包括经销、直销和电商模式,经销模式是将产品以买断式销售给经销商,直销模式是直接将产品销售给药店等终端,电商模式

主要为将产品销售给阿里健康大药房、京东大药房等医药电商平台。

### 1、经销模式

报告期内，经销模式下，公司前五大客户销售额及占经销模式总收入的比例情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售额	占经销收入的比例
2020年 1-9月	1	九州通医药集团股份有限公司	5,022.79	13.99%
	2	国药控股股份有限公司	2,971.34	8.28%
	3	广州医药股份有限公司	1,919.78	5.35%
	4	南京医药集团有限责任公司	1,741.50	4.85%
	5	华润医药集团有限公司	1,582.63	4.41%
	合计			13,238.03
2019年	1	九州通医药集团股份有限公司	8,400.66	16.09%
	2	国药控股股份有限公司	5,288.20	10.13%
	3	华润医药集团有限公司	2,769.63	5.30%
	4	南京医药集团有限责任公司	2,422.09	4.64%
	5	云南省久泰药业有限公司	2,052.73	3.93%
	合计			20,933.31
2018年	1	九州通医药集团股份有限公司	8,287.08	15.71%
	2	国药控股股份有限公司	4,513.98	8.56%
	3	华润医药集团有限公司	2,321.11	4.40%
	4	云南省久泰药业有限公司	2,051.88	3.89%
	5	南京医药集团有限责任公司	1,911.28	3.62%
	合计			19,085.34
2017年	1	九州通医药集团股份有限公司	7,504.33	14.70%
	2	国药控股股份有限公司	3,853.85	7.55%
	3	云南省久泰药业有限公司	2,310.82	4.53%
	4	南京医药集团有限责任公司	2,220.82	4.35%
	5	创美药业股份有限公司	2,197.88	4.31%
	合计			18,087.69

报告期内，经销模式下，公司前五大客户具体情况如下：

#### (1) 创美药业股份有限公司

客户名称	创美药业股份有限公司
成立时间	1984年2月18日
注册资本	10,800万元人民币

注册地址	汕头市龙湖区嵩山北路 235 号
主要合作产品	洁尔阴洗液、化积口服液、复方氨酚烷胺片等
合作历史	10 年以上

(2) 南京医药集团有限责任公司

客户名称	南京医药集团有限责任公司
成立时间	1991 年 4 月 30 日
注册资本	12,100 万元人民币
注册地址	南京市秦淮区中山东路 486 号
主要合作产品	小儿氨酚黄那敏颗粒、洁尔阴洗液、复方氨酚烷胺片等
合作历史	10 年以上

(3) 云南省久泰药业有限公司

客户名称	云南省久泰药业有限公司
成立时间	2000 年 7 月 6 日
注册资本	3,000 万元人民币
注册地址	昆明市高新区海源中路 1666 号汇金城市商业广场 A 座 23、24 楼
主要合作产品	洁尔阴洗液、复方氨酚烷胺片、复方银翘氨敏胶囊等
合作历史	10 年以上

(4) 国药控股股份有限公司

客户名称	国药控股股份有限公司
成立时间	2003 年 1 月 8 日
注册资本	312,065.6191 万元人民币
注册地址	上海市黄浦区福州路 221 号六楼
主要合作产品	洁尔阴洗液、复方氨酚烷胺片、复方银翘氨敏胶囊等
合作历史	10 年以上

(5) 九州通医药集团股份有限公司

客户名称	九州通医药集团股份有限公司
成立时间	1999 年 3 月 9 日
注册资本	187,766.3613 万元人民币
注册地址	湖北省武汉市汉阳区龙阳大道特 8 号
主要合作产品	洁尔阴洗液、复方氨酚烷胺片、化积口服液等
合作历史	10 年以上

(6) 华润医药集团有限公司

客户名称	华润医药集团有限公司
成立时间	2007年5月10日
注册地址	香港湾仔港湾道26号华润大厦41楼
主要合作产品	洁尔阴洗液、化积口服液等
合作历史	10年以上

(7) 广州医药股份有限公司

客户名称	广州医药股份有限公司
成立时间	1951年1月1日
注册资本	222,700万元人民币
注册地址	广州市荔湾区大同路97-103号
主要合作产品	洁尔阴洗液、化积口服液、金梳洁龈含漱液等
合作历史	10年以上

2、直销模式

报告期内，直销模式下，公司前五大客户销售额及占直销模式总收入的比例情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售额	占直销收入比
2020年 1-9月	1	老百姓大药房连锁股份有限公司	529.72	12.71%
	2	益丰大药房连锁股份有限公司	340.86	8.18%
	3	河南张仲景医药物流有限公司	239.99	5.76%
	4	四川本草堂药业有限公司	232.77	5.58%
	5	国药控股国大药房有限公司	224.45	5.39%
		合计		1,567.78
2019年	1	益丰大药房连锁股份有限公司	609.94	11.22%
	2	老百姓大药房连锁股份有限公司	526.56	9.69%
	3	四川本草堂药业有限公司	402.77	7.41%
	4	国药控股国大药房有限公司	395.95	7.28%
	5	上海华氏大药房有限公司	343.34	6.32%
		合计		2,278.57
2018年	1	益丰大药房连锁股份有限公司	394.77	9.69%
	2	老百姓大药房连锁股份有限公司	335.78	8.24%
	3	国药控股国大药房有限公司	326.53	8.02%
	4	四川本草堂药业有限公司	314.70	7.73%
	5	河南张仲景医药物流有限公司	303.98	7.46%
		合计		1,675.76
2017年	1	上海华氏大药房有限公司	371.52	10.53%

2	国药控股国大药房有限公司	353.38	10.02%
3	老百姓大药房连锁股份有限公司	302.26	8.57%
4	四川本草堂药业有限公司	264.19	7.49%
5	益丰大药房连锁股份有限公司	207.19	5.87%
合计		1,498.55	42.48%

注：河南张仲景医药物流有限公司采购公司产品后配送给同一集团下连锁药房，四川本草堂药业有限公司采购公司产品后主要配送给下属公司的连锁药店。

报告期内，直销模式下前五大客户具体情况如下：

(1) 国药控股国大药房有限公司

客户名称	国药控股国大药房有限公司
成立时间	2004年3月23日
注册资本	168,333.3333万元人民币
注册地址	上海市静安区康宁路1089号1幢101室
主要合作产品	洁尔阴洗液、小儿氨酚黄那敏颗粒等
合作历史	2014年开始合作

(2) 四川本草堂药业有限公司

客户名称	四川本草堂药业有限公司
成立时间	2004年8月16日
注册资本	10,000万元人民币
注册地址	四川省彭州市致和镇健康大道199号11栋4层401号
主要合作产品	洁尔阴洗液、复方氨酚烷胺片、复方银翘氨敏胶囊等
合作历史	10年以上

(3) 老百姓大药房连锁股份有限公司

客户名称	老百姓大药房连锁股份有限公司
成立时间	2005年12月1日
注册资本	20,000万元人民币
注册地址	长沙市开福区青竹湖路808号
主要合作产品	洁尔阴洗液、六味地黄胶囊、复方银翘氨敏胶囊等
合作历史	10年以上

(4) 益丰大药房连锁股份有限公司

客户名称	益丰大药房连锁股份有限公司
成立时间	2008年6月20日
注册资本	53,106.8308万元人民币
注册地址	湖南省常德市武陵区人民路2638号

主要合作产品	六味地黄胶囊、洁尔阴洗液、复方氨酚烷胺片等
合作历史	10年以上

(5) 河南张仲景医药物流有限公司

客户名称	河南张仲景医药物流有限公司
成立时间	2011年5月17日
注册资本	3,000万元人民币
注册地址	郑州市管城区南曹乡金岱工业园文兴路中段
主要合作产品	洁尔阴洗液、复方氨酚烷胺片等
合作历史	10年以上

(6) 上海华氏大药房有限公司

客户名称	上海华氏大药房有限公司
成立时间	1994年10月27日
注册资本	25,000万元人民币
注册地址	上海市长宁区愚园路1435号二楼
主要合作产品	洁尔阴洗液、复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片等
合作历史	10年以上

3、电商模式

报告期内，公司电商客户销售额及占电商模式总收入的比例情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售额	占电商收入比
2020年 1-9月	1	阿里巴巴集团控股有限公司	3,186.03	75.28%
	2	京东集团股份有限公司	910.60	21.52%
	合计		4,096.63	96.79%
2019年	1	阿里巴巴集团控股有限公司	2,438.71	62.72%
	2	京东集团股份有限公司	891.13	22.92%
	合计		3,329.83	85.64%
2018年	1	阿里巴巴集团控股有限公司	984.40	55.07%
	2	京东集团股份有限公司	489.39	27.38%
	3	上海天翌电子商务有限公司	32.19	1.80%
	合计		1,505.98	84.25%
2017年	1	阿里巴巴集团控股有限公司	354.62	46.61%
	2	京东集团股份有限公司	208.28	27.37%
	3	上海天翌电子商务有限公司	185.67	24.40%
	合计		748.56	98.38%

注：公司其余电商收入为“线上销售”，系通过公司线上自营平台直接销售给消费者。

### (1) 阿里巴巴集团控股有限公司

公司向阿里巴巴集团控股有限公司旗下的阿里健康大药房医药连锁有限公司、浙江天猫供应链管理有限公司、浙江天猫网络科技有限公司进行销售，上述三家客户的基本情况如下：

#### 1) 阿里健康大药房医药连锁有限公司

客户名称	阿里健康大药房医药连锁有限公司
成立时间	2008年11月6日
注册资本	30,000万元人民币
注册地址	广州高新技术产业开发区科学城科学大道243号A5栋501房
主要合作产品	洁尔阴洗液、六味地黄胶囊等
合作历史	2017年开始合作

#### 2) 浙江天猫供应链管理有限公司

客户名称	浙江天猫供应链管理有限公司
成立时间	2011年8月24日
注册资本	80,000万元人民币
注册地址	浙江省杭州市余杭区文一西路969号5幢1楼110室
主要合作产品	妇洁养护抑菌凝胶、湿厕巾、医用退热贴等
合作历史	2016年开始合作

#### 3) 浙江天猫网络科技有限公司

客户名称	浙江天猫网络科技有限公司
成立时间	2019年1月24日
注册资本	80,000万元人民币
注册地址	浙江省杭州市余杭区五常街道文一西路969号3幢5层551室
主要合作产品	内衣清洗剂、湿厕巾、酒精湿巾等
合作历史	2020年开始合作

### (2) 京东集团股份有限公司

公司向京东集团股份有限公司旗下的北京京东世纪贸易有限公司、京东大药房（青岛）连锁有限公司及其子公司、北京京东弘健健康有限公司进行销售，上述客户的基本情况如下：

#### 1) 北京京东世纪贸易有限公司

客户名称	北京京东世纪贸易有限公司
成立时间	2007年4月20日
注册资本	139,798.5564万美元

注册地址	北京市北京经济技术开发区科创十一街18号C座2层201室
主要合作产品	内衣清洗剂、妇洁养护抑菌凝胶、湿厕巾等
合作历史	2015年开始合作

### 2) 京东大药房(青岛)连锁有限公司

客户名称	京东大药房(青岛)连锁有限公司
成立时间	2010年1月22日
注册资本	1,000万元人民币
注册地址	山东省青岛市崂山区山东头路58号2号楼503
主要合作产品	洁尔阴洗液等
合作历史	2017年开始合作

### 3) 北京京东弘健健康有限公司

客户名称	北京京东弘健健康有限公司
成立时间	2019年7月31日
注册资本	100万元人民币
注册地址	北京市北京经济技术开发区科创十一街18号院1号楼5层501室
主要合作产品	医用创口贴、酒精湿巾、一次性PVC检查手套等
合作历史	2020年开始合作

### (3) 上海天翌电子商务有限公司

客户名称	上海天翌电子商务有限公司
成立时间	2010年4月15日
注册资本	1,000万元人民币
注册地址	上海市静安区江场三路238号1601室(集中登记地)
主要合作产品	恩威女性护理液等
合作历史	2016年开始合作

”

## 2、披露前五大客户变动情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(二)报告期内前五名客户情况”中补充披露：

“

## 4、前五大客户变动情况

报告期各期前五大客户在各年度的收入排名情况如下：

客户名称	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
九州通医药集团股份有限公司	1	1	1	1

客户名称	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
阿里巴巴集团控股有限公司	2	4	15	31
国药控股股份有限公司	3	2	2	2
广州医药股份有限公司	4	8	8	12
南京医药集团有限责任公司	5	5	5	4
华润医药集团有限公司	6	3	3	6
云南省久泰药业有限公司	7	6	4	3
创美药业股份有限公司	8	10	10	5

报告期内前五大客户较为稳定，除阿里巴巴集团控股有限公司、广州医药股份有限公司外，其他客户在报告期内排名均在前十名以内。报告期前五大主要客户的主要变动情况为：

(1) 阿里巴巴集团控股有限公司在2019年及2020年1-9月进入前五大客户，主要系公司报告期内加大了与医药电商平台类客户的合作力度，通过阿里健康大药房医药连锁有限公司、浙江天猫供应链管理有限公司销售的产品基本覆盖公司药品及非药品全系列，因此销售金额逐年增长，销售排名逐年上升。

(2) 广州医药股份有限公司销售排名逐渐提升，主要系公司加大了与广州医药股份有限公司的合作力度，其采购公司产品数量有所增加。

”

### 3、说明前五大客户是否存在只销售发行人产品的情况

报告期内，发行人前五大客户主要为大型医药流通集团或电商平台，不存在只销售发行人产品的情况。

### 4、若前五大客户存在成立时间较短或注册资本较小的情形，请做详细说明

报告期内，发行人各期前五大客户主要为九州通医药集团股份有限公司、国药控股股份有限公司等大型上市或国有医药流通企业以及阿里巴巴集团控股有限公司旗下的阿里健康大药房医药连锁有限公司、浙江天猫供应链管理有限公司等，公司前五大客户均成立时间较长、注册资本较大，不存在成立时间较短或注册资本较小的情形。

(二) 补充披露对主要客户的销售毛利及毛利率情况，存在重大差异的，请披露原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(二) 报告期内前五名客户情况”中补充披露如下：

“

报告期内，公司前五大客户销售额及占主营业务收入的比例、销售毛利、毛

利率情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售额	占主营业务比重	销售毛利	毛利率
2020年 1-9月	1	九州通医药集团股份有限公司	5,022.79	11.34%	3,279.88	65.30%
	2	阿里巴巴集团控股有限公司	3,186.03	7.19%	2,146.57	67.37%
	3	国药控股股份有限公司	2,971.34	6.71%	1,956.66	65.85%
	4	广州医药股份有限公司	1,919.78	4.33%	1,311.33	68.31%
	5	南京医药集团有限责任公司	1,741.50	3.93%	1,215.71	69.81%
		合计		14,841.43	33.50%	9,910.15
2019年	1	九州通医药集团股份有限公司	8,400.66	13.65%	5,709.82	67.97%
	2	国药控股股份有限公司	5,288.20	8.59%	3,598.98	68.06%
	3	华润医药集团有限公司	2,769.63	4.50%	2,002.06	72.29%
	4	阿里巴巴集团控股有限公司	2,438.71	3.96%	1,730.66	70.97%
	5	南京医药集团有限责任公司	2,422.09	3.94%	1,726.34	71.27%
		合计		21,319.29	34.64%	14,767.86
2018年	1	九州通医药集团股份有限公司	8,287.08	14.14%	5,866.21	70.79%
	2	国药控股股份有限公司	4,513.98	7.70%	3,131.62	69.38%
	3	华润医药集团有限公司	2,321.11	3.96%	1,697.28	73.12%
	4	云南省久泰药业有限公司	2,051.88	3.50%	1,471.92	71.74%
	5	南京医药集团有限责任公司	1,911.28	3.26%	1,389.64	72.71%
		合计		19,085.34	32.56%	13,556.67
2017年	1	九州通医药集团股份有限公司	7,504.33	13.56%	5,507.57	73.39%
	2	国药控股股份有限公司	3,853.85	6.96%	2,737.63	71.04%
	3	云南省久泰药业有限公司	2,310.82	4.18%	1,665.54	72.08%
	4	南京医药集团有限责任公司	2,220.82	4.01%	1,592.82	71.72%
	5	创美药业股份有限公司	2,197.88	3.97%	1,538.23	69.99%
		合计		18,087.69	32.69%	13,041.79

注：公司前五大客户中，阿里巴巴集团控股有限公司包括阿里健康大药房医药连锁有限公司、浙江天猫供应链管理有限公司、浙江天猫网络科技有限公司。

报告期内，主要客户的销售毛利及毛利率不存在重大差异。

”

**（三）说明是否区分推广配送经销商和配送经销商，如是，请分别披露推广配送经销商和配送经销商的前五大经销商情况，披露与其合作历史、服务内容、收入金额，披露推广配送经销商负责的推广内容、区域、产品等**

一般情况下，公司将产品销售给经销商，再由经销商分销到各销售渠道及各类终端。其中，公司主要与九州通、国药、华润医药等医药流通企业（一级经销商）合作，充分利用一级经销商在物流配送、仓储上的优势，将公司产品销售给一级经销商，再由一级经销商配送给下一级经销商再最终配送至终端药店。

就产品推广而言，公司根据整体战略及具体产品开发策略，制定产品推广计划并执行，主要包括广告宣传和零售药店覆盖及推广。其中，广告宣传由公司独立开展；零售药店覆盖及推广主要包括 OTC 终端走访、OTC 终端店员培训、药品宣传、药品介绍培训、开展各类促销活动（季节性促销、节庆活动、定点咨询）等，公司牵头负责该等市场及产品推广活动，但出于商业活动开展必要性，一般而言，此类推广活动在实际开展过程中需要经销商进行支持和配合。综上所述，公司负责产品推广，经销商负责产品配送和销售，但公司会根据需求情况要求经销商对公司产品的推广活动提供必要的支持和配合。

因此，在经营过程中，公司不区分推广配送经销商和配送经销商。

公司的前五大经销商情况详见本题回复之“（一）按销售模式分别披露前五大客户情况，并列表披露前述客户的基本情况，包括客户全称、注册时间、注册地、合作历史、产品内容等。披露前五大客户变动情况，说明是否存在只销售发行人产品的情况；若前五大客户存在成立时间较短或注册资本较小的情形，请做详细说明”。

**（四）说明主要客户与发行人控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东是否存在关联关系、其他交易或资金往来，发行人前员工是否存在于发行人主要客户处任职的情形，主要客户是否存在代发行人支付成本、费用的情形**

公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及 5%以上股东与公司报告期内主要客户不存在关联关系、其他交易或资金往来；公司前员工不存在于发行人报告期内主要客户处担任董监高的情形；公司报告期内主要客户不存在代发行人支付成本、费用的情形。

## **二、中介机构核查事项**

### **（一）核查过程**

申报会计师进行了如下核查：

1、取得发行人报告期销售明细表，统计各销售模式下的前五大客户的交易情况；通过公开信息查询前五大客户的注册时间、注册地、注册资本等信息，核实是否存在成立时间较短或注册资本较小的情形；通过走访、向发行人销售负责

人了解的方式了解与前五大客户的合作历史；

2、取得发行人报告期销售明细表，统计并分析报告期内前五大客户的销售毛利和毛利率情况；

3、向发行人负责销售的人员了解公司是否区分推广配送经销商和配送经销商；

4、通过对主要客户进行走访、取得并核查发行人及主要关联方银行流水以及通过公开信息查询等方式了解报告期内主要客户与发行人是否存在关联关系、其他交易或资金往来，主要客户是否存在代发行人支付成本、费用的情形；通过向发行人管理层了解，取得发行人离职员工名单并将其与通过全国企业信用信息公示系统等公开渠道查询的发行人主要客户的董监高信息进行匹配，对重名情况进行分析、向发行人核实、通过电话与离职员工确认、取得客户出具的声明等方式，核查是否存在发行人前员工为发行人报告期主要客户董监高的情形。

## **(二) 核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中披露各类销售模式的前五大客户的基本情况及其变动情况；发行人报告期各销售模式的前五大客户不存在只销售发行人产品的情况，不存在成立时间较短或注册资本较小的情形；

2、发行人已在招股说明书中补充披露对报告期内主要客户的销售毛利及毛利率情况，报告期内各年度主要客户的销售毛利及毛利率不存在重大差异；

3、公司不区分推广配送经销商和配送经销商；

4、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及5%以上股东与公司报告期内主要客户不存在关联关系、其他交易或资金往来；不存在发行人前员工为发行人报告期主要客户董监高的情形；公司报告期内主要客户不存在代发行人支付成本、费用的情形。

#### **问题 4 关于营业成本**

申报材料显示，发行人公司主营业务成本分别为 17,547.00 万元、19,325.62 万元、21,258.57 万元和 5,367.95 万元。

请发行人：

(1) 列表分产品类别及主要产品披露营业成本的构成及占比情况，直接原材料具体构成及占比，制造费用的具体构成等，分析主要项目成本结构变动的原因及合理性。

(2) 披露外购品成本涉及的主要产品，主要采购对象情况，说明其金额增长较快的原因，是否存在质量纠纷及质量纠纷约定的处理方式等。

(3) 披露主要原材料的采购价格波动情况，说明是否与市场价格一致。

(4) 披露主要产品对应的原材料情况，说明单位成本变动是否与原材料等采购价格变动一致，主要产品报告期内原材料投入产出的匹配关系。

(5) 说明主要材料采购及生产耗用数量、能源耗用数量与产品产量、库存数量等的配比关系。

(6) 披露报告期内发行人是否存在委托生产、外协采购等情况，如是，请说明具体加工产品、金额及占比、成本的准确性及会计处理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### **【回复】**

##### **一、发行人补充披露或说明**

(一) 列表分产品类别及主要产品披露营业成本的构成及占比情况，直接原材料具体构成及占比，制造费用的具体构成等，分析主要项目成本结构变动的原因及合理性

##### **1、列表分产品类别及主要产品披露营业成本的构成及占比情况**

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(二) 营业成本构成及变动分析”中补充披露如下：

“

##### **4、分产品类别的主营业务成本构成**

报告期内，公司分产品类别的主营业务成本构成及占比情况如下：

单位：万元

产品类型	成本类型	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		成本	占比(%)	成本	占比(%)	成本	占比(%)	成本	占比(%)
妇科产品	自产产品	7,121.85	92.13	8,669.15	95.10	9,074.43	99.42	9,488.26	99.61
	外购品	608.49	7.87	446.81	4.90	52.56	0.58	37.09	0.39
	合计	7,730.34	100.00	9,115.96	100.00	9,126.99	100.00	9,525.35	100.00
儿科用药	自产产品	2,340.19	99.41	4,383.51	98.96	3,943.71	100.00	3,378.21	100.00
	外购品	13.82	0.59	46.18	1.04	-	-	-	-
	合计	2,354.01	100.00	4,429.69	100.00	3,943.71	100.00	3,378.21	100.00
呼吸系统用药	自产产品	3,911.09	87.55	4,500.24	91.08	4,026.53	100.00	3,109.60	99.75
	外购品	556.20	12.45	440.81	8.92	-	-	7.74	0.25
	合计	4,467.29	100.00	4,941.05	100.00	4,026.53	100.00	3,117.34	100.00
其他产品	自产产品	1,913.73	74.12	2,300.84	83.01	1,886.95	84.68	1,060.83	69.51
	外购品	668.37	25.88	471.02	16.99	341.44	15.32	466.27	30.49
	合计	2,582.10	100.00	2,771.86	100.00	2,228.39	100.00	1,526.10	100.00
合计	自产产品	15,286.86	89.22	19,853.74	93.39	18,931.62	97.96	17,036.90	97.09
	外购品	1,846.88	10.78	1,404.82	6.61	394.00	2.04	510.10	2.91
	合计	17,133.74	100.00	21,258.56	100.00	19,325.62	100.00	17,547.00	100.00

公司营业成本主要由自产产品成本和外购产品成本构成，随着产品结构中外购品比重的上升，营业成本中外购品成本占比逐年上升。

报告期内，公司自产产品成本构成情况如下：

单位：万元

产品分类	成本类型	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		成本	占比(%)	成本	占比(%)	成本	占比(%)	成本	占比(%)
妇科产品	直接材料	4,711.78	66.16	5,776.38	66.63	6,364.56	70.14	6,936.52	73.11
	直接人工	293.10	4.12	375.57	4.33	399.27	4.40	424.28	4.47
	制造费用	2,116.97	29.73	2,517.20	29.04	2,310.60	25.46	2,127.46	22.42
	合计	7,121.85	100	8,669.15	100	9,074.43	100	9,488.26	100
儿科用药	直接材料	1,597.63	68.27	3,146.41	71.78	2,863.90	72.62	2,470.51	73.13
	直接人工	219.61	9.38	391.58	8.93	343.78	8.72	296.07	8.76
	制造费用	522.95	22.35	845.52	19.29	736.03	18.66	611.63	18.11
	合计	2,340.19	100	4,383.51	100	3,943.71	100	3,378.21	100
呼吸系统用药	直接材料	2,798.60	71.56	3,263.04	72.51	2,994.84	74.38	2,234.88	71.87
	直接人工	271.49	6.94	212.59	4.72	196.26	4.87	153.85	4.95
	制造费用	841.00	21.50	1,024.61	22.77	835.43	20.75	720.87	23.18
	合计	3,911.09	100	4,500.24	100	4,026.53	100	3,109.60	100
其他	直接材料	1,579.66	82.54	1,927.38	83.77	1,635.87	86.69	803.94	75.78

产品分类	成本类型	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		成本	占比(%)	成本	占比(%)	成本	占比(%)	成本	占比(%)
产品	直接人工	80.39	4.20	107.82	4.69	77.72	4.12	60.38	5.69
	制造费用	253.68	13.26	265.64	11.54	173.36	9.19	196.51	18.52
	合计	1,913.73	100	2,300.84	100	1,886.95	100	1,060.83	100
合计	直接材料	10,687.67	69.91	14,113.21	71.09	13,859.17	73.21	12,445.85	73.05
	直接人工	864.59	5.66	1,087.56	5.48	1,017.03	5.37	934.58	5.49
	制造费用	3,734.60	24.43	4,652.97	23.44	4,055.42	21.42	3,656.47	21.46
	合计	15,286.86	100	19,853.74	100	18,931.62	100	17,036.90	100

自产产品成本由直接材料、直接人工以及制造费用构成，各类成本占比基本稳定，其中直接材料和制造费用为主要成本构成，各年度合计占比均为94%左右。

#### 5、主要产品的成本构成

报告期内，公司主要产品的成本构成及占比情况如下：

单位：万元

产品名称	成本类型	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
洁尔阴洗液	直接材料	4,052.02	65.75	4,877.84	65.95	5,100.53	68.47	5,426.92	70.96
	直接人工	226.39	3.67	287.93	3.89	297.36	3.99	315.70	4.13
	制造费用	1,883.96	30.57	2,230.22	30.15	2,050.91	27.53	1,904.97	24.91
	合计	6,162.37	100.00	7,395.99	100.00	7,448.80	100.00	7,647.59	100.00
化积口服液	直接材料	723.98	59.47	891.76	59.38	799.48	59.01	930.31	70.40
	直接人工	112.21	9.22	150.73	10.04	110.40	8.15	101.65	7.69
	制造费用	381.22	31.31	459.38	30.59	444.92	32.84	289.49	21.91
	合计	1,217.41	100.00	1,501.87	100.00	1,354.80	100.00	1,321.45	100.00
复方银翘氨敏胶囊	直接材料	362.30	63.57	975.37	68.50	1,083.17	73.87	1,080.10	70.61
	直接人工	15.42	2.71	42.58	2.99	54.46	3.71	70.21	4.59
	制造费用	192.20	33.72	406.05	28.51	328.70	22.42	379.29	24.80
	合计	569.92	100.00	1,424.00	100.00	1,466.33	100.00	1,529.60	100.00
复方氨酚烷胺片	直接材料	455.20	76.85	1,159.08	72.76	918.55	70.59	729.55	69.00
	直接人工	21.49	3.63	66.53	4.18	66.20	5.09	60.18	5.69
	制造费用	115.62	19.52	367.40	23.06	316.58	24.33	267.58	25.31
	合计	592.31	100.00	1,593.01	100.00	1,301.33	100.00	1,057.31	100.00
六味	直接材料	1,083.81	90.21	1,301.82	90.22	1,109.04	92.45	391.04	74.21

产品名称	成本类型	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
地黄 胶囊	直接人工	36.68	3.05	53.68	3.72	42.59	3.55	24.07	4.57
	制造费用	80.91	6.73	87.38	6.06	48.03	4.00	111.86	21.23
	合计	1,201.40	100.00	1,442.88	100.00	1,199.66	100.00	526.97	100.00

公司主要产品的成本结构的变动情况如下：

(1) 洁尔阴洗液

报告期内，公司核心产品洁尔阴洗液的成本构成较稳定，直接材料成本占比在65%以上，系最主要的成本构成。

(2) 化积口服液

2018年，化积口服液直接材料占比下降、制造费用占比上升，主要系该产品2018年产量较2017年减少了15.55吨所致。

(3) 复方银翘氨敏胶囊

2020年1-9月，复方银翘氨敏胶囊的制造费用占比上升，主要系受疫情影响，呼吸系统用药销售受阻、产量下降，单位制造费用升高。

(4) 复方氨酚烷胺片

报告期内，复方氨酚烷胺片的成本构成较稳定。

(5) 六味地黄胶囊

六味地黄胶囊2018年的制造费用金额及占比下降，主要系固体制剂各产品产量结构变化，六味地黄胶囊主要原材料酒萸肉和熟地黄采购单价上涨导致直接材料占比上升，部分设备已达折旧年限足折旧等原因所致。

2、直接原材料具体构成及占比，制造费用的具体构成

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(二) 营业成本构成及变动分析”之“2、主营业务成本构成分析”中补充披露如下：

“

(2) 直接材料的构成情况

报告期内，公司主营业务成本中的直接材料构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
----	-----------	--------	--------	--------

	成本	占比 (%)	成本	占比 (%)	成本	占比 (%)	成本	占比 (%)
中药材	5,256.20	49.18	6,956.40	49.29	6,272.66	45.26	5,533.42	44.46
包装材料	2,582.13	24.16	2,831.11	20.06	2,907.65	20.98	2,704.49	21.73
化学原料药	1,573.23	14.72	2,179.08	15.44	2,168.96	15.65	1,912.93	15.37
塑料	1,276.11	11.94	2,146.62	15.21	2,509.90	18.11	2,295.01	18.44
合计	10,687.67	100.00	14,113.21	100.00	13,859.17	100.00	12,445.85	100.00

报告期内，中药材的占比稳定在 44%-50%之间，化学原料药的占比稳定在 14%-16%之间，公司直接材料构成整体较为稳定，塑料的占比逐年下降的原因系高密度聚乙烯采购均价在报告期内由 9.29 元/kg 下降到 7.27 元/kg。包装材料占比在 2017 年至 2019 年较为稳定，2020 年 1-9 月包装材料占比上升主要系受新冠疫情导致到藿香正气合剂的产量大幅上涨的影响，在该产品的单位成本中，包材占比较高，故整体拉升了包装材料的占比。

### (3) 制造费用的构成情况

报告期内，公司主营业务成本中的制造费用构成情况如下：

单位：万元

科目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	成本	占比 (%)	成本	占比 (%)	成本	占比 (%)	成本	占比 (%)
折旧及摊销	1,005.72	26.93	1,111.26	23.88	1,045.77	25.79	1,202.48	32.89
职工薪酬	879.88	23.56	1,227.77	26.39	1,108.90	27.34	804.94	22.01
能源消耗	929.80	24.90	1,264.18	27.17	1,078.69	26.60	959.63	26.24
物料消耗	836.35	22.39	925.75	19.90	725.58	17.89	590.44	16.15
其他	82.85	2.22	124.01	2.66	96.48	2.38	98.96	2.71
合计	3,734.60	100.00	4,652.97	100.00	4,055.42	100.00	3,656.46	100.00

制造费用主要由折旧及摊销、职工薪酬、能源消耗、物料消耗构成，占制造费用的比例在 97%以上，具体情况如下：

#### 1) 折旧与摊销

折旧与摊销主要系建筑物、机器设备等资产的折旧及厂房改造等长期待摊费用的摊销。由于部分生产设备已于 2017 年提足折旧，导致 2018 年折旧与摊销的金额与占比有所下降。

#### 2) 职工薪酬

职工薪酬主要系生产相关人员的工资、奖金及社会保险等。最近三年，随着薪酬水平的提升，制造费用中职工薪酬逐年增加。

### 3) 能源消耗

能源消耗主要系生产耗用的水、电、天然气及煤等。2020年1-9月，能源消耗占比有所下降，主要系四川省发展与改革委员会对公司疫情期间的电费补贴，免除了2020年2-7月的部分电费。

### 4) 物料消耗

物料消耗主要系生产耗用相关的机械配件、化学试剂、劳保用品等。报告期内，物料消耗金额及占比逐年升高主要系随着机器使用年限加长，其修理及维护的费用增长所致。

### 5) 其他

其他主要系生产相关人员的办公费、差旅费、车辆使用费等，占比较小。

”

(二) 披露外购品成本涉及的主要产品，主要采购对象情况，说明其金额增长较快的原因，是否存在质量纠纷及质量纠纷约定的处理方式等

#### 1、披露外购品成本涉及的主要产品，主要采购对象情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(二) 营业成本构成及变动分析”之“2、主营业务成本构成分析”中补充披露如下：

“

#### (4) 外购品成本

##### 1) 涉及的主要产品

报告期内，公司外购品成本涉及的主要产品情况如下：

单位：万元

产品名称+ 型号	主要供应商	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017 年度
		金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额
硝呋太尔 制霉素阴 道软胶囊	四川佳乐安医 药有限公司	382.06	101.03	190.05	-	-	-	-
复方板蓝 根颗粒	四川彩虹制药 有限公司	227.97	48.88	153.12	-	-	-	-
感冒清热 颗粒	江西心正药业 有限责任公司	151.40	-9.66	167.59	-	-	-	-
小柴胡颗 粒	四川彩虹制药 有限公司	82.64	-31.18	120.09	-	-	-	-
内衣清洗 剂	四川隆力奇实 业有限公司	199.14	91.43	104.03	5,262.37	1.94	-	-
破壁灵芝	威海紫光科技	-	-	-	-	178.75	-62.20%	472.92

产品名称+型号	主要供应商	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度
		金额	增长率(%)	金额	增长率(%)	金额	增长率(%)	金额
孢子粉胶囊、蜂胶胶囊、番茄红素软胶囊等保健品	园有限公司、威海紫光金奥力生物技术有限公司							
医用护理垫	泉州长晟医药科技有限公司	24.52	-69.70	80.92	53.17	52.83	-	-
主要外购品合计		1,067.73	-	815.80	-	233.52	-	472.92
报告期外购品成本		1,846.88	31.47	1,404.81	256.54	394.01	-22.76	510.10
主要外购品占比(%)		57.81	-	58.07	-	59.27	-	92.71

## 2) 外购产品的主要供应商情况

报告期内，公司外购产品的主要供应商基本情况如下：

序号	供应商	成立时间	注册资本	经营范围
1	四川佳乐安医药有限公司	2006-11-10	200万元人民币	销售生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、化学原料药、中成药、化学药制剂；抗生素制剂；销售二、三类医疗器械。（以上项目经营期限以许可证为准）。
2	四川彩虹制药有限公司	1998-10-9	5,115万元人民币	生产销售片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、流浸膏剂、酞剂、糖浆剂（含中药前处理和提取）、口服液剂、中药饮片（净制、切制、炒制、烫制、蒸制、煮制、酒炙、醋炙、盐炙、姜汁炙、蜜炙）、中药饮片（直接服用饮片）（凭许可证经营）、消毒剂，进出口贸易、原料药（羟乙酸钠）；
3	四川隆力奇实业有限公司	2006-12-18	6,500万元人民币	日用化学品（不含危险化学品）生产、销售；化妆品生产、销售；
4	江西心正药业有限责任公司	1998-7-15	5,000万元人民币	药品生产，药品零售，药品批发
5	威海紫光金奥力生物技术有限公司	2010-10-28	5,000万元人民币	第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械生产；第二类医疗器械销售
6	威海紫光科技园有限公司	2004-3-26	9,000万元人民币	保健食品（凭国产保健食品批件经营）、特殊膳食食品（辅助营养补充品、其他）、食品的生产与销售
7	泉州长晟医药科技有限公司	2013-9-12	118万元人民币	第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售

”

## 2、说明外购品成本金额增长较快的原因，是否存在质量纠纷及质量纠纷约定的处理方式等

报告期内，公司的经营策略主要是基于现有品牌及核心产品，不断强化妇科领域产品布局、拓展儿科用药领域的产品及销售，同时不断通过外购产品贴牌销售的方式开发优势品种、提升销售收入及经营业绩。因此，发行人外购品成本金额增长较快。

公司与外购品采购对象签订采购合同中均约定了质量纠纷处理方式，包含诉

讼、裁决等方式。报告期内，发行人不存在与外购品采购对象和销售端之间的质量纠纷。

(三) 披露主要原材料的采购价格波动情况，说明是否与市场价格一致

1、披露主要原材料的采购价格波动情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“(一) 主要原辅材料、能源采购情况”之“1、主要原辅材料采购情况”中补充披露如下：

“

报告期内，公司主要原辅材料的采购金额、数量、单价、市场价格情况如下所示：

原辅材料	2020年1-9月				
	采购金额 (万元)	占总采购额 比例	采购数量 (kg)	采购单价 (元/kg)	市场价格区间 (元/kg)
姜半夏	521.31	4.02%	69,550	74.95	-
高密度聚乙烯	510.20	3.93%	702,000	7.27	6.50至8.94
乙醇	450.03	3.47%	785,140	5.73	5.70至5.99
盐酸金刚烷胺	416.37	3.21%	15,000	277.58	-
苍术	395.94	3.05%	39,473	100.31	84.82至107.11
合计	2,293.84	17.68%	1,611,163	-	-
原辅材料	2019年度				
	采购金额 (万元)	占总采购额 比例	采购数量 (kg)	采购单价 (元/kg)	市场价格区间 (元/kg)
金银花	1,076.02	6.55%	66,935	160.76	155.96至211.01
高密度聚乙烯	971.92	5.92%	1,184,150	8.21	7.16至8.05
石菖蒲	553.10	3.37%	138,675	39.88	37.61至41.28
乙醇	536.48	3.27%	962,870	5.57	5.57至5.69
苍术	506.39	3.08%	64,928	77.99	82.57至84.40
合计	3,643.91	22.19%	2,417,558	-	-
原辅材料	2018年度				
	采购金额 (万元)	占总采购额 比例	采购数量 (kg)	采购单价 (元/kg)	市场价格区间 (元/kg)
高密度聚乙烯	1,161.79	8.01%	1,186,500	9.79	8.32至8.88
金银花	1,060.75	7.32%	63,154	167.96	127.27至218.18
盐酸金刚烷胺	659.22	4.55%	20,010	329.45	-
苍术	476.21	3.28%	60,982	78.09	77.27至104.55
石菖蒲	460.38	3.18%	129,675	35.50	37.27至39.09
合计	3,818.35	26.34%	1,460,321	-	-
原辅材料	2017年度				

	采购金额 (万元)	占总采购额 比例	采购数量 (kg)	采购单价 (元/kg)	市场价格区间 (元/kg)
高密度聚乙烯	1,047.99	8.85%	1,128,500	9.29	8.50至10.43
金银花	641.29	5.41%	65,937	97.26	84.07至123.89
石菖蒲	476.97	4.03%	135,280	35.26	28.83至43.24
苍术	459.19	3.88%	65,450	70.16	63.06至76.58
盐酸金刚烷胺	358.97	3.03%	15,000	239.32	-
合计	2,984.41	25.19%	1,410,167	-	-

注：上述市场价均取自中药材天地网和中国经济数据库。上述主要材料中，姜半夏和盐酸金刚烷胺无法通过公开信息查询到历史市场价格。

2020年1-9月，公司采购金额排名前五的原辅材料中，新增了姜半夏。受新冠疫情影响，藿香正气合剂作为疫情用药之一，市场需求加大，公司在2020年1-9月加大了对藿香正气合剂的主要原材料姜半夏的采购。”

## 2、说明是否与市场价格一致

报告期内，公司主要原材料的采购价格基本处于市场价格范围内，与市场价格波动基本一致，部分原材料受采购时间、供应商更替、产地差异等影响，价格出现略超出市场价格范围的情况，其中，2018年、2019年的高密度聚乙烯的采购单价略高于市场价，2018年的石菖蒲、2019年的苍术采购单价略低于市场价。

高密度聚乙烯的最大供应商为成都大隆塑料有限公司，2018年该供应商供货价格较高，2018年公司开始调整采购策略，新增了3家供应商，议价能力逐步提高，采购价格逐渐回归市场价格。

石菖蒲、苍术系中药材，其价格受天气、产地等诸多因素的影响，波动价格较大。公司2018年的石菖蒲、2019年的苍术采购单价与中药材天地网查询的市场价格范围存在一定差异，但是幅度较小。

（四）披露主要产品对应的原材料情况，说明单位成本变动是否与原材料等采购价格变动一致，主要产品报告期内原材料投入产出的匹配关系

### 1、披露主要产品对应的原材料情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原辅材料、能源采购情况”之“1、主要原辅材料采购情况”中补充披露如下：

“

.....

报告期内，公司主要产品所需的主要原材料情况如下：

主要产品名称	主要原材料
洁尔阴洗液	石菖蒲、苍术、山银花
化积口服液	雷丸
复方银翘氨敏胶囊	金银花、马来酸氯苯那敏
复方氨酚烷胺片	盐酸金刚烷胺、马来酸氯苯那敏、对乙酰氨基酚、人工牛黄
六味地黄胶囊	酒萸肉、熟地黄

”

2、说明单位成本变动是否与原材料等采购价格变动一致，主要产品报告期内原材料投入产出的匹配关系

(1) 单位成本变动是否与原材料等采购价格变动一致

报告期内，主要产品平均单位生产成本情况如下

单位：万元/吨

主要产品	主要原材料	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度
		平均单位成本	变动率(%)	平均单位成本	变动率(%)	平均单位成本	变动率(%)	平均单位成本
洁尔阴洗液	单位总成本	1.25	8.17	1.15	2.57	1.12	4.51	1.08
	其中：石菖蒲	0.08	14.29	0.07	16.67	0.06	-	0.06
	苍术	0.09	28.57	0.07	-	0.07	16.67	0.06
	山银花	0.09	28.57	0.07	16.67	0.06	50.00	0.04
化积口服液	单位总成本	3.63	0.16	3.62	4.44	3.47	19.07	2.91
	其中：雷丸	0.26	8.33	0.24	-7.69	0.26	30.00	0.20
复方银翘氨敏胶囊	单位总成本	36.72	11.29	32.99	21.58	27.14	19.66	22.68
	其中：金银花	6.92	-10.59	7.74	-3.97	8.06	73.33	4.65
	马来酸氯苯那敏	2.38	90.40	1.25	204.88	0.41	412.50	0.08
复方氨酚烷胺片	单位总成本	24.52	13.17	21.66	18.04	18.35	12.35	16.34
	其中：盐酸金刚烷胺	5.87	-17.56	7.12	2.59	6.94	36.88	5.07
	马来酸氯苯那敏	3.5	76.77	1.98	209.38	0.64	392.31	0.13
	对乙酰氨基酚	3.21	-3.31	3.32	50.91	2.2	77.42	1.24
	人工牛黄	2.58	3.61	2.49	271.64	0.67	-21.18	0.85
六味地黄胶囊	单位总成本	55.84	19.63	46.68	-0.24	46.79	29.14	36.23
	其中：酒萸肉	11.61	33.14	8.72	-1.25	8.83	16.49	7.58
	熟地黄	6.92	29.10	5.36	-3.42	5.55	1.46	5.47

报告期内，主要产品对应的原材料平均单位成本与原材料的采购价格变动基本一致，具体如下：

报告期内，洁尔阴洗液的平均单位成本呈现平稳上升趋势，其主要原材料石菖蒲、苍术、山银花在报告期内采购价格上升，二者变动情况基本一致。

2018年，化积口服液平均单位成本较2017年上涨19.07%；同期主要原材料雷丸的采购价格上涨，二者变动情况基本一致。

报告期内，复方银翘氨敏胶囊的平均单位成本呈持续上涨趋势，该产品主要原材料马来酸氯苯那敏、金银花等的采购价格在报告期内上涨，二者变动情况基本一致。

报告期内，复方氨酚烷胺片的平均单位成本呈持续上涨趋势。其中，2018年的平均单位成本较去年同期上涨12.35%，同期原材料盐酸金刚烷胺、马来酸氯苯那敏、对乙酰氨基酚采购单价上涨，二者变动情况基本一致。2019、2020年1-9月的平均单位成本分别上涨18.04%、13.17%，同期人工牛黄和马来酸氯苯那敏采购单价上涨，二者变动情况基本一致。

报告期内，六味地黄胶囊的平均单位成本整体呈持续上涨趋势，其中，2018年、2020年1-9月的平均单位成本分别上涨29.14%、19.63%，同期主要原材料酒萸肉和熟地黄采购单价上涨，二者变动情况基本一致。

报告期内，主要产品的原材料的采购价格的变动情况如下：

单位：元/kg

主要原材料	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度
	单价	变动率(%)	单价	变动率(%)	单价	变动率(%)	单价
石菖蒲	46.39	16.31	39.88	12.34	35.50	0.69	35.26
苍术	100.31	28.61	77.99	-0.13	78.09	11.31	70.16
山银花	103.43	27.71	80.99	24.00	65.31	50.80	43.31
雷丸	165.14	2.61	160.93	-5.41	170.14	31.53	129.35
金银花	144.38	-10.18	160.76	-4.29	167.96	72.70	97.26
马来酸氯苯那敏	8,207.87	79.76	4,565.92	200.94	1,517.24	396.14	305.81
对乙酰氨基酚	60.53	-0.84	61.04	45.83	41.86	76.13	23.77
人工牛黄	1,221.24	5.84	1,153.85	261.87	318.85	-21.74	407.41
盐酸金刚烷胺	277.58	-15.75	329.49	0.01	329.45	37.66	239.32
酒萸肉	49.13	33.53	36.80	-1.90	37.51	16.87	32.10
熟地黄	14.65	29.51	11.31	-4.09	11.80	1.85	11.58

## (2) 主要产品报告期内原材料投入产出的匹配关系

报告期内，公司主要产品原材料投入产出的匹配情况如下：

主要产品	主要原材料	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
洁尔阴洗液	石菖蒲	生产领用数量(kg)	77,308.20	119,282.37	115,392.00	124,032.00
		产量(吨)	4,432.03	6,887.63	6,645.83	7,182.04
		单耗(kg/吨)	17.44	17.32	17.36	17.27
	苍术	生产领用数量(kg)	39,148.60	60,407.79	58,417.20	62,791.20

主要产品	主要原材料	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
		产量(吨)	4,432.03	6,887.63	6,645.83	7,182.04
		单耗(kg/吨)	8.83	8.77	8.79	8.74
	山银花	生产领用数量(kg)	37,697.10	58,168.58	56,253.60	60,465.60
		产量(吨)	4,432.03	6,887.63	6,645.83	7,182.04
		单耗(kg/吨)	8.51	8.45	8.46	8.42
化积口服液	雷丸	生产领用数量(kg)	4,995.30	6,431.40	5,198.80	5,319.70
		产量(吨)	317.81	427.60	335.30	350.85
		单耗(kg/吨)	15.72	15.04	15.50	15.16
复方银翘氨敏胶囊	金银花	生产领用数量(kg)	9,483.14	20,788.54	18,960.00	25,720.00
		产量(吨)	19.79	43.16	39.52	53.82
		单耗(kg/吨)	479.19	481.66	479.76	477.89
	马来酸氯苯那敏	生产领用数量(kg)	57.41	117.84	107.12	145.32
		产量(吨)	19.79	43.16	39.52	53.82
		单耗(kg/吨)	2.90	2.73	2.71	2.70
复方氨酚烷胺片	盐酸金刚烷胺	生产领用数量(kg)	7,211.20	15,018.50	15,900.00	12,960.00
		产量(吨)	34.10	69.49	75.49	61.21
		单耗(kg/吨)	211.47	216.12	210.62	211.73
	马来酸氯苯那敏	生产领用数量(kg)	145.173	301.22	318.00	259.20
		产量(吨)	34.10	69.49	75.49	61.21
		单耗(kg/吨)	4.26	4.33	4.21	4.23
	对乙酰氨基酚	生产领用数量(kg)	18,096.92	37,739.57	39,750.00	31,900.00
		产量(吨)	34.10	69.49	75.49	61.21
		单耗(kg/吨)	530.70	543.09	526.56	521.16
	人工牛黄	生产领用数量(kg)	720	1,500.00	1,590.00	1,271.00
		产量(吨)	34.10	69.49	75.49	61.21
		单耗(kg/吨)	21.11	21.59	21.06	20.76
六味地黄胶囊	酒萸肉	生产领用数量(kg)	50,692.90	81,115.30	61,184.64	25,706.06
		产量(吨)	21.46	34.23	26.00	10.88
		单耗(kg/吨)	2,362.20	2,369.71	2,353.26	2,362.69
	熟地黄	生产领用数量(kg)	101,385.70	162,225.10	122,369.28	51,412.11
		产量(吨)	21.46	34.23	26.00	10.88
		单耗(kg/吨)	4,724.40	4,739.27	4,706.51	4,725.38

洁尔阴洗液的主要原材料为石菖蒲、苍术和山银花。报告期内，石菖蒲的单位耗用量在 17.27kg/吨至 17.44kg/吨之间，苍术的单位耗用量在 8.74kg/吨至 8.83kg/吨之间，山银花的单位耗用量在 8.42kg/吨至 8.51kg/吨之间，变动幅度均在合理的损耗范围内。

化积口服液的主要原材料为雷丸。报告期内，雷丸的单位耗用量在 15.04kg/

吨至 15.72kg/吨之间，变动幅度在合理的损耗范围内。

复方银翘氨敏胶囊的主要原材料为金银花和马来酸氯苯那敏。报告期内，金银花的单位耗用量在 477.89kg/吨至 481.66kg/吨之间，马来酸氯苯那敏的单位耗用量在 2.70kg/吨至 2.90kg/吨之间，变动幅度均在合理的损耗范围内。

复方氨酚烷胺片的主要原材料为盐酸金刚烷胺片、马来酸氯苯那敏、对乙酰氨基酚和人工牛黄。报告期内，盐酸金刚烷胺片的单位耗用量在 210.62kg/吨至 216.12kg/吨之间，马来酸氯苯那敏的单位耗用量在 4.21kg/吨至 4.33kg/吨之间，对乙酰氨基酚的单位耗用量在 521.16kg/吨至 543.09kg/吨之间，人工牛黄的单位耗用量在 20.76kg/吨至 21.59kg/吨之间，变动幅度均在合理的损耗范围内。

六味地黄胶囊的主要原材料为酒萸肉和熟地黄。报告期内，酒萸肉的单位耗用量在 2,353.26kg/吨至 2,369.71kg/吨之间，熟地黄的单位耗用量在 4,706.51kg/吨至 4,739.27kg/吨之间，变动幅度均在合理的损耗范围内。

综上，报告期内，公司主要产品的原材料单耗较为稳定，主要产品报告期内原材料投入产出基本匹配。

#### （五）说明主要材料采购及生产耗用数量、能源耗用数量与产品产量、库存数量等的配比关系

##### 1、公司主要材料采购及生产耗用数量与产品产量、库存数量的配比情况

报告期内，公司主要材料采购及生产耗用数量与产品产量、库存数量的配比情况如下：

主要原材料	主要产品	项目	2020年 1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
高密度聚乙烯	洁尔阴洗液	原材料采购量（kg）	702,000.00	1,184,150.00	1,186,500.00	1,128,500.00
		产品生产耗用量（kg）	576,992.55	992,459.10	968,716.77	987,636.29
		产品产量（吨）	4,432.03	6,887.63	6,645.83	7,182.04
		单耗（kg/吨）	130.19	144.09	145.76	137.51
		产品库存数量（吨）	258.77	822.34	457.47	680.76
金银花	复方银翘氨敏胶囊	原材料采购量（kg）	21,440.00	66,935.00	63,154.00	65,937.00
		产品生产耗用量（kg）	9,483.14	20,788.54	18,960.00	25,720.00
		产品产量（吨）	19.79	43.16	39.52	53.82
		单耗（kg/吨）	479.19	481.66	479.76	477.89
		产品库存数量（吨）	5.75	2.35	3.03	3.91
石菖蒲	洁尔阴洗液	原材料采购量（kg）	72,720.00	138,675.00	129,675.00	135,280.00
		产品生产耗用量（kg）	77,308.20	119,282.37	115,392.00	124,032.00
		产品产量（吨）	4,432.03	6,887.63	6,645.83	7,182.04
		单耗（kg/吨）	17.44	17.32	17.36	17.27
		产品库存数量（吨）	258.77	822.34	457.47	680.76

主要原材料	主要产品	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
苍术	洁尔阴洗液	原材料采购量 (kg)	39,473.00	64,928.00	60,982.00	65,450.00
		产品生产耗用量 (kg)	39,148.60	60,407.79	58,417.20	62,791.20
		产品产量 (吨)	4,432.03	6,887.63	6,645.83	7,182.04
		单耗 (kg/吨)	8.83	8.77	8.79	8.74
		产品库存数量 (吨)	258.77	822.34	457.47	680.76
盐酸金刚烷胺	复方氨酚烷胺片	原材料采购量 (kg)	15,000.00	8,006.00	20,010.00	15,000.00
		产品生产耗用量 (kg)	7,211.20	15,018.50	15,900.00	12,960.00
		产品产量 (吨)	34.10	69.49	75.49	61.21
		单耗 (kg/吨)	211.47	216.12	210.62	211.73
		产品库存数量 (吨)	11.01	1.59	6.25	3.24
姜半夏	藿香正气合剂	原材料采购量 (kg)	69,550.00	43,182.00	27,455.00	16,148.00
		产品生产耗用量 (kg)	69,668.20	42,988.00	28,942.70	16,692.00
		产品产量 (吨)	668.26	408.01	279.05	161.79
		单耗 (kg/吨)	104.25	105.36	103.72	103.17
		产品库存数量 (吨)	37.82	78.55	45.62	50.47

报告期内，发行人主要材料采购及生产耗用数量与对应的主要产品的产量、库存数量具有配比关系。

## 2、生产能源耗用数量

报告期内，公司生产能源耗用情况如下：

项目	耗用数量				
	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度	
产品总产量 (吨)	6,718.81	9,583.57	9,160.05	9,368.91	
水	用量 (万吨)	27.87	36.55	36.30	39.59
	单位耗水量	41.48	38.13	39.63	42.25
电	用量 (万千瓦时)	878.87	1,262.94	1,122.93	1,130.94
	单位耗电量	1,308.07	1,317.82	1,225.90	1,207.12
煤	用量 (万吨)	-	-	1,423.37	1,480.00
	单位耗煤量	-	-	1,553.89	1,579.69
天然气	用量 (万立方米)	224.21	315.37	286.33	232.97
	单位耗气量	333.70	329.08	312.58	248.66

报告期内，发行人主要耗用的能源为水、电和天然气。煤为子公司江西恩威使用，为响应政府推动分布式能源健康发展，鼓励企业使用清洁能源分布式能源蒸汽，2018年12月江西恩威停用燃煤锅炉改为使用天然气锅炉。

报告期内，单位能源耗用量保持基本稳定，能源消耗量与产品产量具有配比性。

(六) 披露报告期内发行人是否存在委托生产、外协采购等情况，如是，请说明具体加工产品、金额及占比、成本的准确性及会计处理

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”中补充披露如下：

“

### (三) 委托生产和外协采购情况

报告期内，公司不存在委托生产（公司下属公司之间的内部委托除外）、外协采购等情况。

”

## 二、中介机构核查事项

### (一) 核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、取得报告期内发行人营业成本构成明细表、直接原材料耗用明细表以及制造费用构成明细表，向发行人财务人员了解公司成本的归集和核算方法，复核各产品类别及主要产品的成本构成，分析主要项目成本结构变动的原因及合理性；

2、取得发行人报告期内外购产品采购明细表，分析外购产品采购金额增长较快的原因，通过公开信息查询主要外购品供应商的成立时间、注册资本、营业范围等基本情况，查阅主要外购品采购合同约定的质量纠纷处理方式，并通过向发行人采购负责人了解以及通过公开信息查询等方式核查发行人是否与主要外购品供应商存在质量纠纷；

3、取得发行人报告期采购明细表，分析主要材料报告期的采购价格；通过公开信息查询主要原材料的市场价格；分析价格波动趋势是否一致；

4、取得发行人报告期内主要产品生产成本构成明细表、产量数据及其主要原材料耗用明细，分析主要产品单位成本变动是否与原材料等采购价格变动一致，主要产品原材料耗用量与生产量是否匹配；

5、取得发行人报告期内主要材料采购及耗用明细、能源耗用明细以及产品产量数据，分析其匹配关系；

6、取得发行人报告期内生产、采购数据进行分析，并向发行人采购负责人了解是否存在委托生产、外协采购等情况；

### (二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书披露分产品类别及主要产品的营业成本构成及占比情况，直接原材料具体构成及占比，制造费用的具体构成以及主要项目成本结构变动的原因及合理性；报告期内，公司主要产品的成本结构变动的原因主要受产量变动影响，具有合理性；

2、发行人已在招股说明书披露外购品成本涉及的主要产品及主要采购对象情况。报告期内，发行人外购品成本增长较快，主要系发行人不断通过外购产品贴牌销售的方式开发品种所致。报告期内，发行人不存在与外购品采购对象的质量纠纷；发行人与外购品采购对象签订采购合同中约定了质量纠纷处理方式，包含诉讼、裁决等；

3、发行人已在招股说明书披露主要原材料的采购价格波动情况。报告期内，公司主要原材料的采购价格基本处于市场价格范围内，与市场价格波动基本一致，部分原材料受采购时间、供应商更替、产地差异等影响，价格出现略超出市场价格范围的情况；

4、发行人已在招股说明书披露主要产品对应的原材料情况，发行人主要产品的单位成本变动与原材料的采购价格变动基本一致，主要产品报告期内原材料投入与产出具有匹配关系；

5、报告期内，发行人主要材料采购及生产耗用数量、能源耗用数量与产品产量、库存数量具有匹配关系；

6、报告期内，发行人不存在委托生产（发行人下属公司之间的内部委托除外）、外协采购等情况，发行人已在招股说明书对该情况进行了补充披露。

## 问题 5 关于供应商

申报材料显示,报告期内,发行人前五大供应商采购整体占比分别为 42.35%、32.42%、34.77%、35.35%。

请发行人:

(1) 按照中药材、非中药材披露前五大供应商情况,包括基本情况、成立时间、注册资本、采购内容、合作历史、采购金额及占该供应商当期销售金额比例,说明前五大供应商变动的的原因;若前五大供应商存在成立时间较短或注册资本较小的情形,请做详细说明;说明主要原材料的前五大供应商的采购价格是否存在重大差异。

(2) 披露中药材、非中药材的采购模式是否存在差异,如存在,请说明差异的具体情况。

(3) 按照采购金额范围分析报告期各期的供应商数量分布、平均销售金额、中位数。

(4) 说明供应商与发行人控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东是否存在关联关系、其他交易或资金往来,发行人前员工是否存在在发行人主要供应商处任职的情形,供应商是否存在代发行人支付成本、费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 按照中药材、非中药材披露前五大供应商情况,包括基本情况、成立时间、注册资本、采购内容、合作历史、采购金额及占该供应商当期销售金额比例,说明前五大供应商变动的的原因;若前五大供应商存在成立时间较短或注册资本较小的情形,请做详细说明;说明主要原材料的前五大供应商的采购价格是否存在重大差异

1、按照中药材、非中药材披露前五大供应商情况,包括基本情况、成立时间、注册资本、采购内容、合作历史、采购金额及占该供应商当期销售金额比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“(二)报告期内前五名供应商的采购情况”中补充披露如下:

“

#### 2、中药材前五大供应商

报告期内，公司前五大中药材供应商的主要采购金额、占供应商当期总销售比例情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购额	占其销售的比例
2020年1-9月	1	安徽济善堂中药科技有限公司	姜半夏、金银花、桔梗等	1,603.90	19.00%
	2	四川天利合药业有限公司	苍术、山银花、石菖蒲等	980.43	15.80%
	3	四川省中药材集团有限责任公司	土荆皮、石菖蒲、茯苓等	610.68	10.00%
	4	江西樟树成方中药饮片有限公司	雷丸、姜半夏、茯苓等	583.54	25.00%
	5	四川省泓圃药业有限公司	独活、石菖蒲、牡丹皮等	558.19	7.00%
2019年	1	安徽济善堂中药科技有限公司	金银花、山银花、酒萸肉等	1,785.93	17.00%
	2	四川天利合药业有限公司	苍术、金银花、石菖蒲等	1,294.67	13.20%
	3	江西樟树成方中药饮片有限公司	姜半夏、雷丸、茯苓等	940.49	27.00%
	4	四川省泓圃药业有限公司	金银花、独活、石菖蒲等	926.96	8.00%
	5	四川卓众医药有限公司	石菖蒲、苍术、黄柏等	524.22	24.00%
2018年	1	四川天利合药业有限公司	金银花、石菖蒲、土荆皮等	1,566.91	19.50%
	2	四川利民中药饮片有限责任公司	金银花、熟地黄、酒萸肉等	901.95	8.33%
	3	江西樟树成方中药饮片有限公司	雷丸、姜半夏等	749.77	17.00%
	4	四川省中药材集团有限责任公司	石菖蒲、金银花、山银花等	615.70	9.00%
	5	安徽济善堂中药科技有限公司	苍术、金银花、土荆皮等	534.47	13.00%
2017年	1	四川天利合药业有限公司	金银花、蛇床子、石菖蒲等	1,407.17	19.30%
	2	四川省中药材集团有限责任公司	金银花、苍术、土荆皮等	1,224.90	7.00%
	3	四川利民中药饮片有限责任公司	石菖蒲、苍术、酒萸肉等	1,143.00	10.55%
	4	安徽三义堂中药饮片有限公司	苍术、山银花、金银花等	222.07	21.00%
	5	江西樟树成方中药饮片有限公司	姜半夏、雷丸、茯苓等	205.69	6.00%

报告期内，公司前五大中药材供应商具体情况如下：

(1) 四川天利合药业有限公司

供应商名称	四川天利合药业有限公司
成立时间	2013年3月21日
注册资本	1,500万元人民币
注册地址	四川省德阳市什邡市方亭城区沱江西路77号
合作历史	2015年开始合作

(2) 四川省中药材集团有限责任公司

供应商名称	四川省中药材集团有限责任公司
成立时间	1989年9月6日
注册资本	2,250万元人民币
注册地址	四川省成都市武侯区武科西五路360号8栋1单元5、6、8、9楼1号
合作历史	2017年开始合作

(3) 四川利民中药饮片有限责任公司

供应商名称	四川利民中药饮片有限责任公司
成立时间	2003年8月1日
注册资本	1,000万元人民币
注册地址	四川省成都市大邑县王泗镇义兴村
合作历史	10年以上

(4) 安徽三义堂中药饮片有限公司

供应商名称	安徽三义堂中药饮片有限公司
成立时间	2009年5月15日
注册资本	2,100万元人民币
注册地址	安徽省亳州市谯城区十八里工业园区A区
合作历史	2017年开始合作

(5) 江西樟树成方中药饮片有限公司

供应商名称	江西樟树成方中药饮片有限公司
成立时间	2015年4月23日
注册资本	3,250万元人民币
注册地址	江西省樟树市城北经济开发区医药产业创业园
合作历史	2017年开始合作

(6) 安徽济善堂中药科技有限公司

供应商名称	安徽济善堂中药科技有限公司
成立时间	2012年6月11日
注册资本	10,000万元人民币
注册地址	安徽省亳州市高新区百合路1001号
合作历史	2018年开始合作

(7) 四川省泓圃药业有限公司

供应商名称	四川省泓圃药业有限公司
-------	-------------

成立时间	2016年2月22日
注册资本	2,000万元人民币
注册地址	成都市新都区新民镇金牛村1组206号
合作历史	2017年开始合作

### (8) 四川卓众医药有限公司

供应商名称	四川卓众医药有限公司
成立时间	2013年5月8日
注册资本	1,000万元人民币
注册地址	成都市武侯区武侯大道铁佛段1号1栋1单元11层1115-1119号
合作历史	2015年开始合作

### 3、非中药材前五大供应商

报告期内，公司前五大非中药材供应商的主料采购金额、占供应商当期总销售比例情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	主要采购内容	采购额	占其销售 额的比例
2020年 1-9月	1	成都市轻工贸易公司	乙醇	450.03	30.40%
	2	四川汇利实业有限公司	纸盒、说明书	440.54	0.90%
	3	成都第一医药贸易有限公司	盐酸金刚烷胺、维生素C	416.37	5.20%
	4	成都大隆塑料有限公司	聚乙烯、聚丙烯	414.42	18.00%
	5	重庆正川医药包装材料股份有限公司	口服液瓶用易刺铝盖、锁口瓶	408.03	1.03%
2019年	1	成都大隆塑料有限公司	聚乙烯、聚丙烯	762.37	32.00%
	2	成都市轻工贸易公司	乙醇	536.48	24.60%
	3	四川汇利实业有限公司	纸盒、说明书	445.52	1.00%
	4	成都宏川印务有限责任公司	纸盒、说明书	421.15	6.00%
	5	四川中金医药包装有限公司	药用复合膜、药用铝箔、女性护理液复合膜	417.00	5.92%
2018年	1	成都大隆塑料有限公司	聚乙烯、聚丙烯	706.54	30.00%
	2	成都第一医药贸易有限公司	盐酸金刚烷胺、维生素C	691.70	7.30%
	3	四川中金医药包装有限公司	药用复合膜、药用铝箔、女性护理液复合膜	447.36	6.93%
	4	四川汇利实业有限公司	纸盒、说明书	402.63	0.85%
	5	成都市轻工贸易公司	乙醇	359.87	12.33%

年份	序号	供应商名称	主要采购内容	采购额	占其销售 额的比例
2017年	1	成都大隆塑料有限公司	聚乙烯、聚丙烯、医用阴道冲洗器彩袋卷材	844.18	35.00%
	2	成都天天兴商贸有限公司	高密度聚乙烯	397.85	2.40%
	3	四川汇利实业有限公司	纸盒、说明书	358.71	0.84%
	4	成都第一医药贸易有限公司	盐酸金刚烷胺、维生素C	336.09	3.10%
	5	四川中金医药包装有限公司	药用复合膜、药用铝箔、女性护理液复合膜	335.84	5.66%

报告期内，公司前五大非中药材供应商具体情况如下：

(1) 成都大隆塑料有限公司

供应商名称	成都大隆塑料有限公司
成立时间	2002年12月10日
注册资本	50万元人民币
注册地址	成都龙潭街道办丛树社区坤泽物流公司A区2幢9号
合作历史	10年以上

(2) 成都天天兴商贸有限公司

供应商名称	成都天天兴商贸有限公司
成立时间	2001年11月8日
注册资本	50万元人民币
注册地址	成都市成华区崔家店路52号7栋732号
合作历史	10年以上

(3) 四川汇利实业有限公司

供应商名称	四川汇利实业有限公司
成立时间	2007年5月11日
注册资本	8,000万元人民币
注册地址	成都市高新区(西区)百叶路53号
合作历史	2014年开始合作

(4) 成都第一医药贸易有限公司

供应商名称	成都第一医药贸易有限公司
成立时间	2001年3月21日
注册资本	1,000万元人民币
注册地址	成都市彭州市天彭镇体育场东街195号A栋2楼

合作历史	10 年以上
------	--------

(5) 四川中金医药包装有限公司

供应商名称	四川中金医药包装有限公司
成立时间	2003 年 5 月 30 日
注册资本	4,170 万元人民币
注册地址	四川省成都市都江堰市四川都江堰经济开发区九鼎大道 11 号
合作历史	10 年以上

(6) 成都市轻工贸易公司

供应商名称	成都市轻工贸易公司
成立时间	1992 年 12 月 25 日
注册资本	150 万元人民币
注册地址	四川省成都市锦江区福兴街 30 号 12 层 13 号
合作历史	10 年以上

(7) 成都宏川印务有限责任公司

供应商名称	成都宏川印务有限责任公司
成立时间	1994 年 4 月 20 日
注册资本	2,000 万元人民币
注册地址	成都崇州经济开发区泗维路 333 号
合作历史	2013 年开始合作

(8) 重庆正川医药包装材料股份有限公司

供应商名称	重庆正川医药包装材料股份有限公司
成立时间	1989 年 10 月 27 日
注册资本	15,120 万元人民币
注册地址	重庆市北碚区龙凤桥街道正川玻璃工业园
合作历史	10 年以上

”

2、说明前五大供应商变动的的原因

(1) 前 5 大中药材供应商变动的的原因

报告期内，发行人中药材前五大供应商在各年度排名情况如下：

供应商名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
安徽济善堂中药科技有限公司	1	1	5	-
四川天利合药业有限公司	2	2	1	1

供应商名称	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
江西樟树成方中药饮片有限公司	4	3	3	5
四川省中药材集团有限责任公司	3	6	4	2
四川省泓圃药业有限公司	5	4	6	11
四川利民中药饮片有限责任公司	10	7	2	3
四川卓众医药有限公司	6	5	7	7
安徽三义堂中药饮片有限公司	-	-	8	4

报告期内，公司主要中药材供应商保持基本稳定，部分排名变化较大的供应商如下：

### 1) 安徽济善堂中药科技有限公司

安徽济善堂中药科技有限公司于2018年进入前五大且2019年、2020年1-9月为第一大中药材供应商，主要系2018年4月开始与公司合作，经综合评估该供应商的产品品类齐全、产品质量及产品价格等因素后，公司于2019年以来加大向其的采购。

### 2) 四川利民中药饮片有限责任公司

四川利民中药饮片有限责任公司2019年开始退出中药材前五大供应商，主要系其产品价格不具有比较优势。

### 3) 安徽三义堂中药饮片有限公司

2019年以来，公司与安徽三义堂中药饮片有限公司停止合作，主要系该供货商认为发行人付款周期较长，后续未继续开展合作。

## (2) 前5大非中药材供应商变动的原因

报告期内，发行人非中药材前五大供应商在各年度排名情况如下：

供应商名称	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
成都市轻工贸易公司	1	2	5	13
成都大隆塑料有限公司	4	1	1	1
四川汇利实业有限公司	2	3	4	3
成都宏川印务有限责任公司	12	4	6	6
四川中金医药包装有限公司	13	5	3	5
成都天天兴商贸有限公司	45	39	23	2
成都第一医药贸易有限公司	3	17	2	4
重庆正川医药包装材料股份有限公司	5	7	13	11

### 1) 成都市轻工贸易公司

公司主要向其采购乙醇，其报告期内采购排名逐年增加，主要系公司生产藿

香正气合剂等产品需求增加。

## 2) 成都大隆塑料有限公司

公司主要向其采购聚乙烯、聚丙烯。2020年采购额排名下降，主要系当期新增了供货商成都瑞鑫旺龙化工有限公司，分流了部分采购量。

## 3) 成都宏川印务有限责任公司

公司主要向其采购包材。经综合考虑性价比，2020年向其采购量下降。

## 4) 四川中金医药包装有限公司

公司主要向其采购复合膜和铝箔，受疫情影响2020年向其采购额大幅下降主要系呼吸系统用药所需的包材复合膜和铝箔的需求下降。

## 5) 成都天天兴商贸有限公司

公司向其主要采购高密度聚乙烯，2018-2019年采购排名逐年下降，主要系新增包括中国石油天然气股份有限公司西南化工销售分公司在内的高密度聚乙烯供应商，分流了部分采购量。

## 6) 成都第一医药贸易有限公司

公司向其主要采购盐酸金刚烷胺及维生素C，2019年采购排名较低，主要系公司2019年新增了供应商沈阳天益堂医药有限公司，分流了部分采购量。

## 7) 重庆正川医药包装材料股份有限公司

公司向其主要采购锁口瓶，2019年至今采购量增加，是公司藿香正气合剂产量增加，导致其包装材料锁口瓶的采购量增加。

### 3、若前五大供应商存在成立时间较短或注册资本较小的情形，请做详细说明

报告期内，公司中药材、非中药材前五大供应商均不存在成立时间较短（2017年及以后）的情形。

报告期内，公司中药材、非中药材前五大供应商中，注册资本较小（1,000万元以下）的供应商如下：

序号	供应商名称	类别	成立时间	注册资本
1	成都大隆塑料有限公司	非中药材供应商	2002年12月10日	50万元人民币
2	成都天天兴商贸有限公司	非中药材供应商	2001年11月8日	50万元人民币
3	成都市轻工贸易公司	非中药材供应商	1992年12月25日	150万元人民币

公司主要向成都大隆塑料有限公司、成都天天兴商贸有限公司采购聚乙烯、

聚丙烯等，向成都市轻工贸易公司采购乙醇，上述公司成立时间均较长，且与公司合作时间均在 10 年以上。

报告期内，公司向成都大隆塑料有限公司、成都天天兴商贸有限公司、成都市轻工贸易公司采购金额占总采购的比例较小，具体情况如下：

序号	供应商名称	2020年1-9月		2019年		2018年		2017年	
		采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比
1	成都大隆塑料有限公司	304.69	2.35%	534.86	3.26%	488.04	3.37%	650.13	5.49%
2	成都天天兴商贸有限公司	42.21	0.33%	73.65	0.45%	105.56	0.73%	397.85	3.36%
3	成都市轻工贸易公司	450.03	3.47%	536.48	3.27%	359.87	2.48%	160.89	1.36%

#### 4、说明主要原材料的前五大供应商的采购价格是否存在重大差异

报告期内，公司主要原材料的采购情况如下：

##### (1) 金银花

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购数量 (kg)	采购均价 (元/kg)
<b>2020年1-9月</b>					
1	安徽济善堂中药科技有限公司	268.06	86.59%	18,540.00	144.58
2	四川天利合药业有限公司	41.50	13.41%	2,900.00	143.12
<b>2019年</b>					
1	安徽济善堂中药科技有限公司	647.25	60.15%	40,170.00	161.13
2	四川省泓圃药业有限公司	227.08	21.10%	13,450.00	168.84
3	四川天利合药业有限公司	201.69	18.74%	13,315.00	151.48
<b>2018年</b>					
1	四川天利合药业有限公司	284.29	26.80%	15,881.00	179.01
2	四川利民中药饮片有限责任公司	205.45	19.37%	10,000.00	205.45
3	安徽三义堂中药饮片有限公司	140.75	13.27%	10,860.00	129.60
4	四川省泓圃药业有限公司	132.33	12.48%	9,703.00	136.38
5	四川卓众医药有限公司	128.18	12.08%	6,000.00	213.64
<b>2017年</b>					
1	四川省中药材集团有限责任公司	319.24	49.78%	33,869.00	94.26
2	四川天利合药业有限公司	231.74	36.14%	24,065.00	96.30
3	河北博太药业有限公司	51.08	7.97%	5,000.00	102.16
4	安徽三义堂中药饮片有限公司	39.19	6.11%	3,000.00	130.63
5	四川利民中药饮片有限责任公司	0.04	0.01%	3.00	133.33

报告期内，公司向主要供应商采购的金银花价格无重大差异。

2017年、2018年，公司向主要供应商采购的金银花价格差异主要系2017年开始金银花价格持续上涨，公司向不同供应商采购的时点不同所致。

**(2) 石菖蒲**

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购数量 (kg)	采购均价 (元/kg)
<b>2020年1-9月</b>					
1	四川天利合药业有限公司	142.38	42.20%	31,136.00	45.73
2	四川省中药材集团有限责任公司	96.36	28.56%	20,017.00	48.14
3	四川省泓圃药业有限公司	54.95	16.29%	12,610.00	43.58
4	四川卓众医药有限公司	43.63	12.93%	8,957.00	48.72
5	中国食品药品检定研究院	0.06	0.02%	0.01	56,637.00
<b>2019年</b>					
1	四川卓众医药有限公司	251.99	45.56%	64,682.00	38.96
2	四川天利合药业有限公司	188.25	34.04%	43,658.00	43.12
3	四川省泓圃药业有限公司	112.85	20.40%	30,335.00	37.20
<b>2018年</b>					
1	四川天利合药业有限公司	183.66	39.89%	51,535.00	35.64
2	四川省泓圃药业有限公司	116.75	25.36%	33,090.00	35.28
3	四川省中药材集团有限责任公司	96.52	20.97%	27,146.00	35.56
4	四川卓众医药有限公司	34.69	7.54%	9,900.00	35.05
5	四川利民中药饮片有限责任公司	28.73	6.24%	8,000.00	35.91
<b>2017年</b>					
1	四川利民中药饮片有限责任公司	270.83	56.78%	74,062.00	36.57
2	四川天利合药业有限公司	127.64	26.76%	38,418.00	33.23
3	四川省中药材集团有限责任公司	43.72	9.17%	13,000.00	33.63
4	四川卓众医药有限公司	34.79	7.29%	9,800.00	35.50

2020年1-9月，发行人向中国食品药品检定研究院采购少量石菖蒲，作为外购产品的检测对照品，采购量极少，采购价格不具有可比性。除此之外，报告期

各期，公司向前五大石菖蒲供应商的采购均价不存在重大差异。

### (3) 苍术

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购数量 (kg)	采购均价 (元/kg)
<b>2020年1-9月</b>					
1	四川天利合药业有限公司	327.91	82.82%	30,947.00	105.96
2	安徽济善堂中药科技有限公司	68.00	17.18%	8,520.00	79.82
3	中国食品药品检定研究院	0.02	0.01%	0.003	69,026.67
<b>2019年</b>					
1	四川天利合药业有限公司	314.49	62.10%	40,978.00	76.75
2	安徽济善堂中药科技有限公司	137.95	27.24%	17,950.00	76.85
3	四川卓众医药有限公司	53.94	10.65%	6,000.00	89.91
<b>2018年</b>					
1	安徽济善堂中药科技有限公司	208.64	43.81%	26,775.00	77.92
2	安徽三义堂中药饮片有限公司	90.56	19.02%	12,565.00	72.07
3	四川卓众医药有限公司	60.65	12.74%	6,010.00	100.91
4	四川利民中药饮片有限责任公司	59.84	12.57%	8,100.00	73.87
5	四川省中药材集团有限责任公司	56.48	11.86%	7,520.00	75.10
<b>2017年</b>					
1	四川利民中药饮片有限责任公司	201.87	43.96%	29,050.00	69.49
2	四川省中药材集团有限责任公司	148.24	32.28%	20,264.00	73.15
3	安徽三义堂中药饮片有限公司	75.55	16.45%	11,130.00	67.88
4	四川卓众医药有限公司	33.51	7.30%	5,000.00	67.03
5	重庆对照品科技有限公司	0.02	0.00%	0.003	68,376.67

2017年、2020年1-9月，发行人分别向重庆对照品科技有限公司、中国食品药品检定研究院采购少量苍术，作为外购产品的检测对照品，采购量极少，采购价格不具可比性。除此之外，报告期各期，公司向前五大苍术供应商的采购均价不存在重大差异。

### (4) 盐酸金刚烷胺

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购数量 (kg)	采购均价 (元/kg)
<b>2020年1-9月</b>					
1	成都第一医药贸易有限公司	416.37	100.00%	15,000.00	277.58
<b>2019年</b>					
1	成都第一医药贸易有限公司	162.83	61.73%	5000.00	325.66
2	沈阳天益堂医药有限公司	100.88	38.25%	3000.00	336.28
3	中国食品药品检定研究院	0.07	0.03%	0.003	2,300,900.00
<b>2018年</b>					
1	成都第一医药贸易有限公司	659.11	99.98%	20,000.00	329.56

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购数量 (kg)	采购均价 (元/kg)
2	重庆对照品科技有限公司	0.11	0.02%	0.0005	2,279,400.00
<b>2017年</b>					
1	成都第一医药贸易有限公司	311.11	86.67%	13,000.00	239.32
2	沈阳天益堂医药有限公司	47.86	13.33%	2,000.00	239.32

2018、2019年，发行人分别向重庆对照品科技有限公司、中国食品药品检定研究院采购少量盐酸金刚烷胺，作为外购产品的检测对照品，采购量极少，采购价格不具可比性。除此之外，报告期各期，公司向前五大盐酸金刚烷胺的不同供应商的采购均价不存在重大差异。

### (5) 乙醇

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购数量 (kg)	采购均价 (元/kg)
<b>2020年1-9月</b>					
1	成都市轻工贸易公司	450.03	100.00%	785,140.00	5.73
<b>2019年</b>					
1	成都市轻工贸易公司	536.48	100.00%	962,870.00	5.57
<b>2018年</b>					
1	成都市轻工贸易公司	359.87	100.00%	624,696.00	5.76
<b>2017年</b>					
1	成都市轻工贸易公司	160.89	80.33%	284,230.00	5.66
2	四川合升创展医药有限责任公司 药品原料分公司	39.39	19.67%	75,215.00	5.24

2017年，公司向成都市轻工贸易公司、四川合升创展医药有限责任公司药品原料分公司两家供应商采购乙醇，采购均价不存在重大差异。2018年、2019年及2020年1-9月，公司仅向成都市轻工贸易公司采购乙醇。

### (6) 高密度聚乙烯

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购数量 (kg)	采购均价 (元/kg)
<b>2020年1-9月</b>					
1	成都大隆塑料有限公司	304.69	59.72%	420,000.00	7.25
2	成都瑞鑫旺龙化工有限公司	89.01	17.45%	122,000.00	7.30
3	中国石油天然气股份有限公司西南 化工销售分公司	52.12	10.22%	70,000.00	7.45
4	成都天天兴商贸有限公司	42.21	8.27%	60,000.00	7.04
5	成都天路通化工有限公司	22.17	4.34%	30,000.00	7.39
<b>2019年</b>					
1	成都大隆塑料有限公司	534.86	55.03%	640,200.00	8.35
2	成都天路通化工有限公司	214.12	22.03%	256,950.00	8.33
3	成都天天兴商贸有限公司	73.65	7.58%	87,000.00	8.47

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购数量 (kg)	采购均价 (元/kg)
4	成都瑞鑫旺龙化工有限公司	64.51	6.64%	90,000.00	7.17
5	四川汇川达塑胶有限公司	46.73	4.81%	60,000.00	7.79
<b>2018年</b>					
1	成都大隆塑料有限公司	488.04	42.01%	492,500.0	9.91
2	成都天路通化工有限公司	258.84	22.28%	270,000.00	9.59
3	四川汇川达塑胶有限公司	219.44	18.89%	220,000.00	9.97
4	成都天天兴商贸有限公司	105.56	9.09%	110,000.00	9.60
5	四川领源实业发展有限公司	89.92	7.74%	94,000.00	9.57
<b>2017年</b>					
1	成都大隆塑料有限公司	650.13	62.04%	70,000.00	9.29
2	成都天天兴商贸有限公司	397.85	37.96%	42,850.00	9.28

报告期内，公司向前五大高密度聚乙烯供应商的采购均价不存在重大差异。

#### (7) 姜半夏

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购数量 (kg)	采购均价 (元/kg)
<b>2020年1-9月</b>					
1	安徽济善堂中药科技有限公司	387.96	74.42%	49,750.00	77.98
2	江西樟树成方中药饮片有限公司	73.62	14.12%	10,500.00	70.12
3	江西兆升中药饮片有限公司	52.66	10.10%	8,200.00	64.22
4	江西康万家中药制药有限公司	7.06	1.36%	1,100.00	64.22
<b>2019年</b>					
1	江西樟树成方中药饮片有限公司	336.43	99.84%	43,142.00	77.98
2	零星采购	0.54	0.16%	40.00	-
<b>2018年</b>					
1	江西樟树成方中药饮片有限公司	99.37	100.00%	10,100.00	98.39
<b>2017年</b>					
1	湖南省自然堂中药饮片有限公司	60.66	54.97%	9,696.00	62.56
2	江西樟树成方中药饮片有限公司	49.69	45.03%	6,452.00	77.01

2019年，发行人存在零星采购姜半夏的情况，该价格不具有可比性。除此之外，报告期各期，公司向不同供应商采购姜半夏的均价不存在重大差异。

(二) 披露中药材、非中药材的采购模式是否存在差异，如存在，请说明差异的具体情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品或服务的情况”之“(二) 主要经营模式”之“1、采购模式”中补充披露如下：

“

报告期内，公司采购的产品主要为中药材、中药饮片、化学原料药、原辅料、包装材料、塑料及其他零星物品。公司中药材、非中药材的采购模式不存在差异。公司生产部门通常根据销售计划制定生产计划，并将物料需求反馈至采购部门，采购部门根据生产部门的物料需求、库存情况制定采购计划并采购。

公司建立了合格供应商目录。公司会对新增供应商进行资质审核、产品批量试用评价、现场审计等一系列审核工作，确保其符合条件后才会纳入合格供应商目录。公司对合格供应商会进行年度评价，并按规定对主要合格供应商进行现场审计，确保合格供应商的物品供应质量。

公司主要通过询价方式进行采购。每次采购时，公司将采购需求告知多家供应商，供应商根据自身情况提出报价，在同等质量下，公司选择报价最优的供应商采购。

”

### （三）按照采购金额范围分析报告期各期的供应商数量分布、平均销售金额、中位数

报告期内，发行人供应商分布情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月				
	供应商数量	平均采购金额	采购金额	金额占比（%）	中位数
100万元以上供应商	28	354.07	9,913.84	76.42	236.19
50-100万元供应商	23	67.92	1,562.27	12.04	66.37
50万元以下供应商	218	6.86	1,496.26	11.53	1.98
<b>合计</b>	<b>269</b>	<b>48.22</b>	<b>12,972.38</b>	<b>100.00</b>	<b>3.47</b>
项目	2019年度				
	供应商数量	平均采购金额	采购金额	金额占比（%）	中位数
100万元以上供应商	33	390.30	12,879.86	78.43	247.13
50-100万元供应商	25	72.80	1,819.88	11.08	74.67
50万元以下供应商	256	6.72	1,721.57	10.48	1.21
<b>合计</b>	<b>314</b>	<b>52.30</b>	<b>16,421.32</b>	<b>100.00</b>	<b>2.53</b>
项目	2018年度				
	供应商数量	平均采购金额	采购金额	金额占比（%）	中位数
100万元以上供应商	31	359.75	11,152.28	76.93	219.44
50-100万元供应商	22	72.61	1,597.52	11.02	68.06
50万元以下供应商	250	6.99	1,747.69	12.06	1.95
<b>合计</b>	<b>303</b>	<b>47.85</b>	<b>14,497.50</b>	<b>100.00</b>	<b>3.72</b>

项目	2017 年度				
	供应商数量	平均采购金额	采购金额	金额占比 (%)	中位数
100 万元以上供应商	28	332.73	9,316.57	78.64	206.13
50-100 万元供应商	24	68.73	1,649.61	13.92	66.00
50 万元以下供应商	133	6.62	880.64	7.43	4.96
<b>合计</b>	<b>185</b>	<b>64.04</b>	<b>11,846.83</b>	<b>100.00</b>	<b>10.70</b>

报告期内，公司采购金额在 100 万元以上供应商的数量分别为 28 家、31 家、33 家和 28 家，平均采购金额分别为 332.73 万元、359.75 万元、390.30 万元和 354.07 万元；采购金额中位数分别为 206.13 万元、219.44 万元、247.13 万元和 236.19 万元。随着公司经营规模的扩大，公司采购金额在 100 万元以上供应商数量、平均采购金额、采购金额中位数均呈现小幅上升趋势。

报告期内，公司采购金额在 50-100 万元的供应商的数量分别为 24 家、22 家、25 家和 23 家，平均采购金额分别为 68.73 万元、72.61 万元、72.80 万元和 67.92 万元；采购金额中位数分别为 66.00 万元、68.06 万元、74.67 万元和 66.37 万元。报告期内，公司采购金额在 50-100 万元的供应商数量保持相对稳定，平均采购金额、采购金额中位数呈现小幅上升趋势。

报告期内，公司采购金额在 50 万元以下供应商的数量分别为 133 家、250 家、256 家和 218 家，平均采购金额分别为 6.62 万元、6.99 万元、6.72 万元和 6.86 万元；采购金额中位数分别为 4.96 万元、1.95 万元、1.21 万元和 1.98 万元。2018 年，公司采购金额在 50 万元以下供应商数量较 2017 增加较多、采购金额中位数下降较多，主要是公司逐步加强采购管理，对于原直接采取单一来源采购的备品备件等的采购，也采取询价或比价采购模式，导致小规模供应商数量有所增加、采购中位数有所下降。

综上，除因公司逐步加强采购管理，对于原直接采取单一来源采购的备品备件等的采购，也采取询价或比价采购模式，导致小规模供应商数量有所增加、采购中位数有所下降外，报告期内，发行人供应商按照采购金额的数量分布、平均销售金额、中位数基本稳定。

**（四）说明供应商与发行人控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东是否存在关联关系、其他交易或资金往来，发行人前员工是否存在在发行人主要供应商处任职的情形，供应商是否存在代发行人支付成本、费用的情形**

公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及 5%以上股东与公司报告期内主要供应商不存在关联关系、其他交易或资金往来；发行人前员工不存在在发行人报告期内主要供应商处担任董监高的情形；报告期内主要供应商不存在代发行人支付成本、费用的情形。

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、取得发行人报告期采购明细表，统计并分析中药材、非中药材前五大供应商及变动情况、分析主要原材料的前五大供应商的采购价格；抽取主要供应商采购合同、入库单等原始单据核查主要供应商的采购内容、主要原材料的采购价格；通过公开信息查询主要供应商的基本情况；通过走访、函证以及询问发行人采购负责人等方式了解主要供应商与发行人的合作历史、采购内容、采购金额、采购占比等情况；

2、向发行人采购负责人了解发行人中药材、非中药材的采购模式；

3、取得发行人报告期内的采购明细，统计并分析报告期各期的供应商数量分布、平均销售金额及中位数；

4、通过对主要供应商进行走访、取得并核查发行人及主要关联方银行流水以及通过公开信息查询等方式了解报告期内主要供应商与发行人是否存在关联关系、其他交易或资金往来，主要供应商是否存在代发行人支付成本、费用的情形；通过向发行人管理层了解，取得发行人离职员工名单并将其与通过全国企业信用信息公示系统等公开渠道查询的发行人主要供应商董监高信息进行匹配，对重名情况进行分析、向发行人核实、通过电话与离职员工确认、取得供应商出具的声明等方式，核查是否存在发行人前员工为发行人报告期主要供应商董监高的情形。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中按照中药材、非中药材披露前五大供应商情况。前五大供应商中不存在成立时间较短（2017年及以后成立）的情况，前五大供应商中注册资本较小（1,000万元以下）的为成都大隆塑料有限公司、成都天天兴商贸有限公司和成都市轻工贸易公司，上述供应商成立时间较早，与发行人合作时间较长。除作为检测对照品的原材料、金银花采购时点不同等导致的采购价格差异外，主要原材料的前五大供应商的采购价格不存在重大差异；

2、报告期内，发行人的中药材、非中药材的采购模式不存在差异，发行人已在招股说明书补充披露该情况；

3、除因公司逐步加强采购管理，对于原直接采取单一来源采购的备品备件等的采购，也采取询价或比价采购模式，导致小规模供应商数量有所增加、采购中位数有所下降外，报告期内，发行人供应商按照采购金额的数量分布、平均销

售金额、中位数基本稳定；

4、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及 5%以上股东与公司报告期内主要供应商不存在关联关系、其他交易或资金往来；发行人前员工不存在在发行人报告期内主要供应商处担任董监高的情形；报告期内主要供应商不存在代发行人支付成本、费用的情形。

## 问题 6 毛利率

申报文件显示：

(1) 报告期内发行人综合毛利率为 68.27%、67.03%、65.42%、60.25%。

(2) 呼吸系统用药 2020 年 1-3 月的毛利率下降主要是由于受新冠肺炎疫情影响，该产品销量不佳导致销售价格有所下降、产量减少带来单位生产成本上升以及前期部分产品降价销售所致。

(3) 公司与可比公司综合毛利存在差异主要是业务结构存在一定差异所致。

请发行人：

(1) 披露主要产品的毛利率变动情况，并结合产品售价、单位成本等对毛利率波动情况进行分析。

(2) 量化分析呼吸系统用药毛利率下滑的原因，并说明影响毛利率下滑的不利因素是否消除。

(3) 披露三种销售模式下毛利率是否存在明显差异，若是，请披露原因。

(4) 进一步披露可比公司选择的依据，是否具有代表性，是否和同行业基本情况一致，并分产品类型与同行业可比公司或可比业务进行比较，说明毛利率差异的原因及毛利率变动趋势是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并核实招股说明书中毛利率及毛利率贡献情况相关表格数据是否正确。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 披露主要产品的毛利率变动情况，并结合产品售价、单位成本等对毛利率波动情况进行分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(三) 毛利及毛利率分析”之“2、毛利率及其变动分析”中补充披露如下：

“

#### (2) 主要产品的毛利率

序号	主要产品名称	产品类别	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	洁尔阴洗液	妇科产品	73.65%	76.47%	76.95%	77.34%

序号	主要产品名称	产品类别	2020年 1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
2	化积口服液	儿科用药	58.16%	60.81%	61.39%	51.97%
3	复方银翘氨敏胶囊	呼吸系统用药	54.24%	61.65%	62.20%	56.93%
4	复方氨酚烷胺片	呼吸系统用药	36.51%	54.71%	62.90%	61.25%
5	六味地黄胶囊	其他产品	37.14%	46.99%	43.52%	52.74%

### 1) 洁尔阴洗液

报告期内，洁尔阴洗液的平均单价及产品毛利情况如下：

单位：元/盒(瓶)

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
平均单价	12.30	12.54	12.28	11.78
单位成本	3.24	2.95	2.83	2.67
毛利率	73.65%	76.47%	76.95%	77.34%

报告期内，公司洁尔阴洗液的毛利率分别为 77.34%、76.95%、76.47%和 73.65%，呈略微下降趋势，其中，2020年1-9月下降较多，系受主要原材料石菖蒲、苍术、山银花的价格上涨所致。

### 2) 化积口服液

报告期内，化积口服液的平均单价及产品毛利情况如下：

单位：元/盒

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
平均单价	8.20	7.43	7.12	5.94
单位成本	3.43	2.91	2.75	2.85
毛利率	58.16%	60.81%	61.39%	51.97%

报告期内，公司化积口服液的毛利率分别为 51.97%、61.39%、60.81%和 58.16%，其中，化积口服液 2018 年的毛利率较 2017 年上升 9.42%，变化较大，主要是由于收入占比较高的化积口服液 6 支/盒根据市场销售情况提价所致。2018 年，化积口服液 6 支/盒平均销售单价为 4.87 元/盒，较 2017 年上升 6.40%。

### 3) 复方银翘氨敏胶囊

报告期内，复方银翘氨敏胶囊的平均单价及产品毛利情况如下：

单位：元/盒

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
平均单价	7.80	8.22	8.14	7.50
单位成本	3.57	3.15	3.08	3.23

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
毛利率	54.24%	61.65%	62.20%	56.93%

报告期内，公司复方银翘氨敏胶囊的毛利率分别为 56.93%、62.20%、61.65% 和 54.24%。复方银翘氨敏胶囊 2018 年的毛利率较 2017 年上升 5.27%，主要是主要原材料金银花采购价格上涨所致；复方银翘氨敏胶囊 2019 年的毛利率较 2018 年略微下降 0.55%；复方银翘氨敏胶囊 2020 年 1-9 月的毛利率较 2019 年下降 7.41%，主要是由于受疫情影响，呼吸系统用药销量不佳，公司减少了复方银翘氨敏胶囊产量导致单位产品分摊的单位制造费用上涨所致。

#### 4) 复方氨酚烷胺片

报告期内，复方氨酚烷胺片的平均单价及产品毛利情况如下：

单位：元/盒

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
平均单价	3.47	4.33	4.29	3.81
单位成本	2.20	1.96	1.59	1.48
毛利率	36.51%	54.71%	62.90%	61.25%

报告期内，公司复方氨酚烷胺片的毛利率分别为 61.25%、62.90%、54.71% 和 36.51%。复方氨酚烷胺片毛利率 2019 年较 2018 年下降 8.20%，主要是主要原材料马来酸氯苯那敏 2018 年价格大幅上涨，反映在 2018 年末马来酸氯苯那敏期末价值中，该部分高价存货在 2019 年结转至成本导致复方氨酚烷胺片单位成本大幅上升所致。复方氨酚烷胺片毛利率 2020 年 1-9 月的毛利率较 2019 年大幅下降 18.20%，一方面是主要原材料马来酸氯苯那敏市场价格仍在上涨，另一方面呼吸系统用药受新冠肺炎疫情疫情影响销售不佳，产量下降导致单位产品分摊的单位制造费用上涨。

#### 5) 六味地黄胶囊

报告期内，六味地黄胶囊的平均单价及产品毛利情况如下：

单位：元/盒

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
平均单价	16.34	17.08	16.20	14.71
单位成本	10.27	9.05	9.15	6.95
毛利率	37.14%	46.99%	43.52%	52.74%

报告期内，公司六味地黄胶囊的毛利率分别为 52.74%、43.52%、46.99% 和 37.14%。六味地黄胶囊 2018 年的毛利率较 2017 年下降 9.22%，主要是品规结构变动及主要原材料酒萸肉和熟地黄采购单价上涨。2019 年毛利率较 2018 年上升 3.47%，主要是由于产品提价所致，2019 年，六味地黄胶囊两个主要品规 60 粒/

盒、72粒/盒的销售均价分别较上年上涨了6.11%、8.07%。2020年1-9月毛利率较2019年下降9.85%，主要是主要原材料酒萸肉价格上升所致。

”

(二) 量化分析呼吸系统用药毛利率下滑的原因，并说明影响毛利率下滑的不利因素是否消除

报告期内，公司呼吸系统用药毛利率分别为55.64%、54.82%、51.39%、36.18%，呼吸系统用药主要产品的收入占比、单价、单位成本、毛利率情况如下：

产品	收入占比				单位售价(元/盒)			
	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年
藿香正气合剂	54.54%	21.03%	17.11%	10.18%	4.32	4.83	3.89	2.89
复方银翘氨敏胶囊	17.79%	36.53%	43.53%	50.54%	7.80	8.22	8.14	7.50
复方氨酚烷胺片	13.33%	34.61%	39.36%	38.83%	3.47	4.33	4.29	3.81
其他	14.34%	7.83%	-	0.45%	7.05	6.83	-	9.92
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>4.81</b>	<b>5.58</b>	<b>5.28</b>	<b>4.88</b>
产品	单位成本				毛利率			
	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年
藿香正气合剂	3.11	3.35	3.21	2.11	28.00%	30.61%	17.46%	26.91%
复方银翘氨敏胶囊	3.57	3.15	3.08	3.23	54.24%	61.65%	62.20%	56.93%
复方氨酚烷胺片	2.20	1.96	1.59	1.48	36.51%	54.71%	62.90%	61.25%
其他	3.91	3.78	-	2.41	44.57%	44.64%	-	75.69%
<b>合计</b>	<b>3.07</b>	<b>2.71</b>	<b>2.39</b>	<b>2.16</b>	<b>36.18%</b>	<b>51.39%</b>	<b>54.82%</b>	<b>55.64%</b>
产品	毛利率贡献率 <sup>注</sup>				毛利率贡献变动			
	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年	2020年 1-9月比 2019年	2019年比 2018年	2018年比 2017年	
藿香正气合剂	15.27%	6.44%	2.99%	2.74%	8.83%	3.45%	0.25%	
复方银翘氨敏胶囊	9.65%	22.52%	27.07%	28.77%	-12.87%	-4.55%	-1.70%	
复方氨酚烷胺片	4.87%	18.93%	24.76%	23.78%	-14.07%	-5.83%	0.98%	
其他	6.39%	3.50%	-	0.34%	2.89%	3.50%	-0.34%	
<b>合计</b>	<b>36.18%</b>	<b>51.39%</b>	<b>54.82%</b>	<b>55.64%</b>	<b>-15.21%</b>	<b>-3.44%</b>	<b>-0.81%</b>	

注：毛利率贡献=收入占比×毛利率。

2018年、2019年、2020年1-9月，呼吸系统毛利率分别较上期下降0.81个百分点、3.44个百分点、15.21个百分点，其中2019年、2020年1-9月的毛利率

较上期变化较大。由上表可知，复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片收入占比和毛利率的变化是呼吸系统毛利率变化的主要原因。2019年，呼吸系统毛利率同比变化-3.44%，其中复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片分别贡献变动-4.55%、-5.83%，合计贡献变动-10.38%。2020年1-9月，呼吸系统毛利率较2019年变化-15.21%，其中复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片分别贡献变动-12.87%、-14.07%，合计贡献变动-26.93%。

报告期内，呼吸系统用药主要产品毛利率贡献变动的主要贡献变动因素影响情况如下：

产品	2020年1-9月较2019年毛利率贡献变动因素分析			2019年较2018年毛利率贡献变动因素分析			2018年较2017年毛利率贡献变动因素分析		
	收入占比变动影响 <sup>注1</sup>	单位售价变动影响 <sup>注2</sup>	单位成本变动影响 <sup>注3</sup>	收入占比变动影响 <sup>注1</sup>	单位售价变动影响 <sup>注2</sup>	单位成本变动影响 <sup>注3</sup>	收入占比变动影响	单位售价变动影响	单位成本变动影响
藿香正气合剂	10.26%	-4.45%	3.03%	0.68%	3.39%	-0.62%	1.87%	3.20%	-4.82%
复方银翘氨敏胶囊	-11.55%	-0.37%	-0.95%	-4.35%	0.12%	-0.33%	-3.99%	1.47%	0.82%
复方氨酚烷胺片	-11.64%	-1.51%	-0.91%	-2.99%	0.13%	-2.97%	0.32%	1.72%	-1.07%
其他	2.90%	0.25%	-0.26%	0.00%	7.83%	-4.34%	-0.34%	-	-
<b>合计</b>	<b>0.00%</b>	<b>-7.74%</b>	<b>-7.47%</b>	<b>0.00%</b>	<b>2.37%</b>	<b>-5.80%</b>	<b>0.00%</b>	<b>3.41%</b>	<b>-4.23%</b>

注1：收入占比变动对毛利率贡献变动的影响=本年收入占比×上年毛利率-上年毛利率贡献。

注2：单位售价变动对毛利率贡献变动的影响=本年收入占比×(1-上年单位成本/本年单位售价)-本年收入占比×上年毛利率。

注3：单位成本变动对毛利率贡献变动的影响=本年毛利率贡献-本年收入占比×(1-上年单位成本/本年单位售价)。

2019年，复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片合计对呼吸系统毛利率变动贡献-10.38%。其中，复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片的收入占比变动影响-4.35%、-2.99%（主要由于毛利率较低的藿香正气合剂销量增加导致其收入占比上升所致）；复方氨酚烷胺片单位成本变动影响-2.97%（主要是原材料人工牛黄和马来酸氯苯那敏采购价格上涨所致）。

综上，呼吸系统用药2019年毛利率同比下降3.44个百分点，主要原因包括两方面：一是毛利率较低的藿香正气合剂收入占比上升；二是收入占比较高的复方氨酚烷胺片由于原材料人工牛黄和马来酸氯苯那敏采购价格上涨，毛利率有所

降低。

2020年1-9月，复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片合计对呼吸系统毛利率变动贡献-26.93%。其中，复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片的收入占比变动影响-11.55%、-11.64%（由于毛利率较低的藿香正气合剂销量受新冠肺炎疫情影响大幅增加导致收入占比大幅上升所致）；复方银翘氨敏胶囊的毛利率变动影响-1.32%（其中，平均单价、单位成本分别贡献-0.37%、-0.95%）；复方氨酚烷胺片的毛利率变动影响-2.43%（其中，平均单价、单位成本分别贡献-1.51%、-0.91%）。

综上，呼吸系统用药2020年1-9月毛利率较2019年下降15.21个百分点，主要原因是新冠肺炎疫情导致的产品结构变化，体现为毛利率低的藿香正气合剂收入占比上升，而毛利率较高的复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片收入占比大幅下降，具体原因如下：

2020年1月27日，国家卫生健康委办公厅、国家中医药管理局办公室印发的《新型冠状病毒感染的肺炎诊疗方案（试行第四版）》中将藿香正气胶囊（丸、水、口服液）列为医学观察期推荐用中成药。2020年1-9月，受预防疫情推动，藿香正气合剂实现收入3,817.83万元，同比增长了87.75%。另一方面，新冠肺炎疫情导致的呼吸系统用药销售受限导致复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片2020年1-9月收入分别同比大幅下降43.05%、59.56%。

随着新冠疫情影响逐步消除，藿香正气合剂快速增长趋势减缓，复方银翘氨敏胶囊、复方氨酚烷胺片销量逐步恢复正常水平，占比回升，影响毛利率下滑的主要不利因素已逐步消除。

### （三）披露三种销售模式下毛利率是否存在明显差异，若是，请披露原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率及其变动分析”中补充披露如下：

“

#### （3）分销售模式的毛利率

报告期内，三种销售模式的毛利率情况如下：

销售模式	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
电商	68.17%	69.44%	65.24%	74.17%
经销	61.93%	66.31%	67.92%	68.73%
直销	49.19%	54.48%	56.29%	60.60%

公司电商模式和经销模式毛利率高于直销模式，主要是公司各类别产品毛利率存在差异，而不同渠道中各类产品销售占比不同，电商和经销模式中毛利率较高的妇科产品占比较高，因此综合毛利高于直销模式，公司分销售模式分

产品类型情况如下：

模式	产品类型	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	年毛利率	销售占比	毛利率
电商	儿科用药	3.66%	68.60%	2.96%	62.29%	2.71%	53.92%	1.69%	49.28%
	妇科产品	54.71%	73.15%	57.34%	74.02%	72.27%	70.38%	96.08%	74.89%
	呼吸系统用药	8.07%	57.32%	4.43%	53.87%	1.48%	48.25%	0.24%	63.74%
	其他	33.56%	62.62%	35.27%	64.54%	23.55%	51.84%	1.99%	61.53%
合计		100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
经销	儿科用药	12.76%	54.32%	16.48%	53.98%	15.60%	56.15%	12.05%	50.01%
	妇科产品	64.04%	71.80%	60.48%	75.11%	63.62%	75.48%	70.40%	75.49%
	呼吸系统用药	15.56%	35.72%	16.46%	52.08%	14.91%	55.14%	12.37%	55.47%
	其他	7.64%	45.33%	6.59%	51.82%	5.87%	49.81%	5.18%	52.18%
合计		100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
直销	儿科用药	8.77%	41.76%	12.70%	38.16%	13.43%	42.87%	13.89%	39.70%
	妇科产品	45.33%	66.94%	43.20%	71.24%	43.38%	71.00%	51.32%	70.55%
	呼吸系统用药	25.67%	31.84%	25.71%	46.82%	25.05%	52.55%	20.13%	57.12%
	其他	20.23%	34.66%	18.39%	37.12%	18.13%	36.23%	14.66%	50.38%
合计		100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-

综上，毛利率较高的妇科产品直销占比低，三种模式的产品结构不同，毛利率有所差异。由于产品结构等原因，公司电商模式和经销模式下的毛利率高于直销模式。

”

（四）进一步披露可比公司选择的依据，是否具有代表性，是否和同行业基本情况一致，并分产品类型与同行业可比公司或可比业务进行比较，说明毛利率差异的原因及毛利率变动趋势是否一致

1、进一步披露可比公司选择的依据，是否具有代表性，是否和同行业基本情况一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率”之“3、公司与同行业可比公司毛利率的比较”中补充披露如下：

“

本公司以行业分类、产品类别、终端渠道和业务模式方面与公司尽量接近，且财务数据信息可获得性高为原则，选取了葵花药业等4家公司作为可比公司。

从行业分类来看，恩威医药属于医药制造业，葵花药业、千金药业、华润三九和葫芦娃这4家上市公司均属于医药制造业，具有一定可比性。

从产品类别来看，恩威医药主要产品包括妇科产品、儿科用药和呼吸系统用药，并以中成药为主。葵花药业以中成药为主，产品覆盖儿科、妇科、消化系统、呼吸感冒、风湿骨病、心脑血管等领域；千金药业以妇科中成药为主；华润三九产品涵盖感冒、胃肠、皮肤、肝胆、儿科、骨科、妇科等领域，其“999”系列产品涵盖呼吸系统用药、儿科用药领域；葫芦娃以儿科用药为特色，产品覆盖呼吸系统类、消化系统类、全身抗感染类等领域。

从销售渠道和业务模式来看，恩威医药主要销售渠道为经销商，同时通过电商模式和面向药店的直销模式进行销售；葵花药业与全国的经销商和连锁终端合作进行销售，且积极布局互联网电商和新零售OTO模式；千金药业的药品销售主要为经销方式中的买断模式；华润三九主要通过全国的经销商、零售药店网络以及医药电商平台进行销售；葫芦娃销售模式包括面向连锁药店的非处方药直销模式、面向经销商的传统经销模式以及针对公立医疗机构的配送商模式，即葫芦娃将药品销售给医药物流公司，再由其直接销往终端医疗机构。

综上，选取的同行业可比上市公司葵花药业、千金药业、华润三九、葫芦娃在所处行业、主要产品类别、销售渠道及业务模式方面均与恩威医药具有可比性，且在行业内具有代表性，其业务模式与同行业基本情况一致。

”

## 2、分产品类型与同行业可比公司或可比业务进行比较，说明毛利率差异的原因及毛利率变动趋势是否一致

报告期内，公司分产品类型的毛利率与同行业可比公司或可比业务的毛利率对比情况如下所示：

产品类型	可比公司或可比业务	2019年	2018年	2017年
妇科产品	恩威医药	74.79%	75.08%	75.24%
	千金药业（中药生产）	69.74%	63.98%	58.08%
儿科用药	恩威医药	52.92%	55.32%	49.25%
	华润三九（非处方药）	59.01%	60.51%	58.74%
	葫芦娃（呼吸系统用药）	53.99%	55.27%	44.86%
呼吸系统用药	恩威医药	51.39%	54.82%	55.64%
	华润三九（非处方药）	59.01%	60.51%	58.74%

产品类型	可比公司或可比业务	2019年	2018年	2017年
	葫芦娃（呼吸系统用药）	53.99%	55.27%	44.86%

注：千金药业中药产品以妇科产品为主，其中药生产业务毛利率与公司妇科产品毛利率具有一定可比性；葫芦娃以儿科用药（按产品类别主要为呼吸系统用药）为特色，其呼吸系统用药毛利率与公司儿科用药、呼吸系统用药毛利率均具有一定可比性；华润三九“999”系列产品涵盖呼吸系统用药、儿科用药领域，其非处方药业务毛利率与公司儿科用药、呼吸系统用药毛利率均具有一定可比性。

公司妇科产品主要以洁尔阴洗液为主，千金药业中药产品以妇科产品为主，但还包括补血益母丸、补血益母颗粒等补益类药物，药品结构更为丰富，两者毛利率及变动趋势存在一定差异；公司儿科用药毛利率及变动趋势与可比公司可比业务基本一致；公司呼吸系统用药与可比公司可比业务较为接近，但变动趋势存在一定差异，主要表现为公司呼吸系统用药 2019 年毛利率同比下降幅度较大，这主要与公司呼吸系统用药的产品结构有关，公司藿香正气合剂市场销售状况较好，该产品 2019 年收入增幅较大，收入占比提高，但该产品毛利率相对于其它呼吸系统用药的毛利率较低，从总体上拉低了公司呼吸系统用药整体毛利率水平。

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、取得发行人报告期销售明细表，分析主要产品毛利率变动情况、呼吸系统用药毛利率下滑的原因、三种销售模式下毛利率是否存在明显差异；

2、向发行人财务负责人了解呼吸系统用药毛利率下滑的原因及相关不利因素是否消除；

3、取得发行人分销售模式的销售明细，分析不同销售模式下产品结构及毛利率差异原因；

4、向发行人了解可比公司选择标准；查阅同行业上市公司年报、招股说明书等公开资料，分析其毛利率变动趋势；

5、复核招股说明书中毛利率及毛利率贡献情况相关表格数据披露正确性。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露了主要产品的毛利率变动情况，主要产品毛利率变动具有合理性；

2、报告期内呼吸系统用药毛利率下滑主要是受产品结构变动影响，影响毛

利率下滑的主要不利因素已逐步消除；

3、公司三种销售模式下毛利率存在一定差异，主要是由于销售的产品类型结构存在差异所致，发行人已在招股说明书披露该内容；

4、发行人已在招股说明书披露可比公司选择的依据，发行人以行业分类、产品类别、终端渠道和业务模式方面尽量接近，且财务数据信息可获得性高为原则选择可比公司；发行人选取的同行业可比上市公司在行业内具有代表性，其业务模式与同行业基本情况一致；发行人分产品类型与同行业可比公司可比业务的毛利率水平及变动趋势存在一定差异，主要系受产品结构影响；

5、经核实，招股说明书中毛利率及毛利率贡献情况相关表格数据正确。

## 问题 7 关于销售费用

申报文件显示：

(1) 报告期内各期销售费用率分别为 39.69%、38.49%、38.38%和 38.19%。公司销售费用主要包括职工薪酬、广告宣传费、运输及仓储费、市场调研及咨询费和差旅费等。

(2) 公司自建了完善的销售队伍，并聘请非全日制销售人员协助进行终端覆盖及产品推广，因此职工薪酬占公司销售费用的比例较高，报告期内，职工薪酬金额占销售费用的比例分别为 56.52%、56.83%、57.14%和 62.97%。

(3) 报告期内，公司广告宣传费用金额分别为 5,040.98 万元、4,084.06 万元、4,481.64 万元和 882.64 万元，占销售费用的比重分别为 22.71%、17.91%、18.81%和 16.93%。

(4) 因业务构成差异等原因，发行人销售费用率较可比公司偏高。

请发行人：

(1) 说明广告宣传的主要途径，涉及的下游主要广告商基本情况、合作历史、合作内容，是否专为发行人服务，广告费用支出会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(2) 选取与公司销售模式接近的可比公司或相关细分业务，披露销售费用率、销售费用明细项细分占比是否存在明显差异。

(3) 结合销售情况说明运费变化是否合理，量化说明单位运费与销售情况的匹配性。

(4) 披露市场调研及咨询费涉及主要的调研机构或咨询机构，其基本情况、合作历史、合作内容，是否专为发行人服务。

(5) 结合销售费用率较高的情形披露报告期内发行人及发行人员工（含非全日制）、广告商、推广商、客户等是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、公司员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（5）发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 说明广告宣传的主要途径，涉及的下游主要广告商基本情况、合作

历史、合作内容，是否专为发行人服务，广告费用支出会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、说明广告宣传的主要途径，涉及的下游主要广告商基本情况、合作历史、合作内容，是否专为发行人服务

(1) 广告宣传的主要途径

发行人主要通过各类户外广告、各大电商平台的网络展位等途径进行广告宣传。

(2) 主要广告商情况

报告期内，发行人累计采购金额在 500 万元及以上的广告商的合作历史、合作内容等情况如下：

期间	广告商名称	采购金额（万元）	合作历史	主要合作内容	报告期内是否专为发行人服务
2020年 1-9月	魔匠数字传媒（浙江）有限公司	1,026.74	2020年开始合作	户外广告	否
	阿里巴巴集团控股有限公司	161.71	2017年开始合作	电商网络展位	否
2019年	浙江魔匠影视制作有限公司	2,759.46	2018年开始合作	户外广告	否
	阿里巴巴集团控股有限公司	592.92	2017年开始合作	电商网络展位	否
2018年	杭州高越广告有限公司	1,672.64	2012年开始合作	户外广告	否
	浙江魔匠影视制作有限公司	1,553.77	2018年开始合作	户外广告	否
	阿里巴巴集团控股有限公司	181.57	2017年开始合作	电商网络展位	否
2017年	杭州高越广告有限公司	2,807.31	2012年开始合作	户外广告	否

注：阿里巴巴集团控股有限公司包括阿里健康大药房医药连锁有限公司、杭州阿里妈妈网络技术有限公司、阿里巴巴（中国）网络技术有限公司、阿里健康科技（中国）有限公司。

上述广告商的基本情况如下：

1) 魔匠数字传媒（浙江）有限公司

统一社会信用代码：	91330106MA2H2C8W22
成立日期：	2020年2月20日
注册地址：	浙江省杭州市西湖区教工路198号9幢2层221室
注册资本：	1,200万元人民币
经营范围：	一般项目：广告设计、制作、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；项目策划与公关服务；组织文化艺术交流活动；企业形象策划；市场营销策划；图文设计制作；数字文化创意内容

	应用服务；数字文化创意软件开发；物联网技术服务；数字文化创意技术装备销售；数字视频监控系统制造；会议及展览服务；平面设计；专业设计服务；工业设计服务；礼仪服务；商标代理；版权代理；知识产权服务；社会经济咨询服务；工艺美术品及礼仪用品制造；工艺美术品及收藏品批发；工艺品及收藏品零售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：演出经纪；出版物零售；互联网信息服务；广播电视节目制作经营(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。
--	---

## 2) 阿里健康大药房医药连锁有限公司

统一社会信用代码：	91440101681325547Y
成立日期：	2008年11月6日
注册地址：	广州高新技术产业开发区科学城科学大道243号A5栋501房
注册资本：	30,000万元人民币
经营范围：	仓储代理服务;商品信息咨询服务;办公设备租赁服务;办公服务;消毒用品销售(涉及许可经营的项目除外);非许可类医疗器械经营;互联网商品零售(许可审批类商品除外);货物进出口(专营专控商品除外);网络技术的研究、开发;企业管理咨询;工商咨询服务;企业财务咨询服务;数据处理和存储服务;婴儿用品批发;婴儿用品零售;厨房设备及厨房用品批发;信息技术咨询服务;日用杂品综合零售;家用电器修理;五金产品批发;花卉种植;计算机批发;其他文化娱乐用品批发;物流代理服务;计算机零配件零售;化工产品零售(危险化学品除外);电子产品零售;五金零售;计算机零售;计算机零配件批发;化工产品批发(危险化学品除外);计算机技术开发、技术服务;软件开发;日用家电设备零售;体育用品及器材批发;投资咨询服务;贸易代理;技术进出口;广告业;会议及展览服务;营销策划服务;家用视听设备零售;家用电器批发;商品零售贸易(许可审批类商品除外);物业管理;收购农副产品;场地租赁(不含仓储);营养健康咨询服务;化妆品及卫生用品零售;贸易咨询服务;药品零售;中药饮片零售;乳制品零售;散装食品零售;预包装食品批发;医疗诊断、监护及治疗设备零售;散装食品批发;预包装食品零售;乳制品批发;许可类医疗器械经营;互联网药品交易服务;中成药、中药饮片批发;保健食品批发(具体经营项目以《食品经营许可证》为准);保健食品零售(具体经营项目以《食品经营许可证》为准)

## 3) 杭州阿里妈妈网络技术有限公司

统一社会信用代码：	9133010066802984X7
成立日期：	2007年12月6日
注册地址：	浙江省杭州市滨江区长河街道网商路699号4号楼5楼509室
注册资本：	50万美元

经营范围:	研究、开发、设计、技术服务: 计算机网络应用软件、计算机网络产品; 销售: 自身开发的产品。
-------	---

#### 4) 阿里巴巴(中国)网络技术有限公司

统一社会信用代码:	91330100716105852F
成立日期:	1999年9月9日
注册地址:	浙江省杭州市滨江区网商路699号
注册资本:	1,072,526 万美元
经营范围:	开发、销售计算机网络应用软件; 设计、制作、加工计算机网络产品并提供相关技术服务和咨询服务; 服务: 自有物业租赁, 翻译, 成年人的非证书劳动职业技能培训(涉及许可证的除外)。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)

#### 5) 阿里健康科技(中国)有限公司

统一社会信用代码:	91110105336420260L
成立日期:	2015年8月3日
注册地址:	北京市朝阳区望京东园四区7号楼15层1506室
注册资本:	80,000 万元人民币
经营范围:	计算机技术转让、技术咨询、技术服务; 企业管理咨询; 市场营销策划; 商务咨询; 医院管理(不含诊疗服务); 批发医疗器械I类; 计算机系统服; 软件开发; 软件技术咨询; 开发网络及通讯产品技术; 计算机系统集成; 批发日用品百货、服装、玩具、文化用品、电子产品、通讯设备、计算机软件及辅助设备、家用电器、体育用品、化工产品(不含危险化学品及一类易制毒化学品)及以上物品的进出口业务; 数据处理(数据处理中的银行卡中心、PUE值在1.5以上的云计算数据中心除外); 设计、制作、代理、发布广告; 出租办公用房。 (市场主体依法自主选择经营项目, 开展经营活动; 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动; 不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

#### 6) 杭州高越广告有限公司

统一社会信用代码:	91330105568767642P
成立日期:	2011年2月17日
注册地址:	浙江省杭州市拱墅区西城纪商务中心4幢212室
注册资本:	101 万元人民币
经营范围:	广告设计、制作、代理(凡涉及许可证凭有效许可证经营); 企业形象策划; 企业管理咨询; 市场经营策划; 经济信息咨询; 会展服务; 财务信息咨询(除代理记账)。

## 7) 浙江魔匠影视制作有限公司

统一社会信用代码:	91330108MA27YXBUB8
成立日期:	2016年10月25日
注册地址:	浙江省杭州市西湖区西溪街道教工路198号6幢三层307室
注册资本:	1,029.78万元人民币
经营范围:	服务：制作、复制、发行：专题、专栏、综艺、动画片、广播剧、电视剧，文化艺术交流活动策划（除演出及演出中介），展览展示，演出经纪业务，设计、制作、代理、发布国内广告（除网络广告发布），计算机软硬件、计算机网络技术的技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让，计算机网络工程的施工（涉及资质证凭证经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

### 2、广告费用支出会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司广告费区分制作费和发布费，制作费部分在广告制作完成时费用化；发布费在合同约定的发布期间内，根据时间、次数等比例予以费用化。

根据《企业会计准则讲解（2010）》对于企业发生的广告营销相关费用的会计处理作出的相关规定，企业采购用于广告营销活动的特定商品，向客户预付货款未取得商品时，应作为预付账款进行会计处理，待取得相关商品时计入当期损益（销售费用）。企业取得广告营销性质的服务比照该原则，在取得广告服务商提供的网络展位发布图、效果展示图等证据表明其提供了对应服务时确认相关费用。

发行人比照上述原则在服务商提供相关服务时确认相关广告费用，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

### （二）选取与公司销售模式接近的可比公司或相关细分业务，披露销售费用率、销售费用明细项细分占比是否存在明显差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

#### “（3）可比公司销售费用率、销售费用明细项细分占比情况

##### 1) 可比公司销售费用率

证券代码	证券简称	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
002737.SZ	葵花药业	25.13%	29.21%	32.36%	33.13%
600479.SH	千金药业	27.02%	26.63%	29.87%	29.61%
000999.SZ	华润三九	33.91%	44.55%	48.17%	42.72%
605199.SH	葫芦娃	42.90%	42.09%	39.44%	22.28%
可比公司平均		32.24%	35.62%	37.46%	31.94%

证券代码	证券简称	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
	恩威医药	34.69%	38.38%	38.49%	39.69%

公司销售费用率较可比公司偏高，具体分析如下：1) 公司销售费用率相比千金药业、葵花药业较高，主要是千金药业、葵花药业业务板块中包括医药商业批发及零售业务。以千金药业为例，2019年，千金药业的药品批发及零售收入占比为46.22%，该类业务销售费用率相对较低；2) 公司相比华润三九销售费用率较低，主要是华润三九处方药业务收入占比较高（2019年为44.83%），该类产品毛利率较高，但相应的学术推广等推广活动力度更大，销售费用率相应更高；3) 公司与葫芦娃相比，销售费用率存在一定差异，主要是葫芦娃医院终端的配送商模式销售占比逐年上升，该模式下销售费用率较高。”

## 2) 可比公司销售费用明细项细分占比

### ① 葵花药业最近三年销售费用明细

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
广告及业务宣传费	82,368.89	64.51%	82,092.43	56.73%	48,418.98	37.91%
促销咨询服务费	14,607.08	11.44%	17,212.81	11.89%	26,689.12	20.90%
职工薪酬费	8,781.68	6.88%	11,318.75	7.82%	10,530.03	8.25%
运输及车辆使用费	6,811.71	5.34%	7,481.49	5.17%	7,511.38	5.88%
营销上架费	3,671.79	2.88%	4,454.16	3.08%	2,356.23	1.85%
营销差旅费	1,559.23	1.22%	10,963.49	7.58%	24,696.24	19.34%
业务招待费	762.19	0.60%	764.04	0.53%	285.62	0.22%
办公及电话费	205.57	0.16%	337.08	0.23%	164.85	0.13%
其他	8,906.54	6.98%	10,085.24	6.97%	7,052.36	5.52%
合计	127,674.69	100.00%	144,709.50	100.00%	127,704.80	100.00%

### ② 千金药业最近三年销售费用明细

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
差旅费及市场维护和促销费	52,838.54	56.28%	59,489.01	59.84%	56,882.47	60.35%
人工成本	23,788.47	25.34%	20,940.93	21.06%	19,096.38	20.26%
运输费	5,663.58	6.03%	5,568.78	5.60%	5,008.07	5.31%
广告宣传费	3,774.43	4.02%	4,435.35	4.46%	3,780.09	4.01%
租赁费	2,018.03	2.15%	2,048.83	2.06%	1,782.48	1.89%

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
会务费	1,987.67	2.12%	1,787.98	1.80%	2,050.64	2.18%
办公费	1,192.74	1.27%	1,251.76	1.26%	1,139.00	1.21%
业务招待费	708.77	0.75%	687.89	0.69%	998.91	1.06%
水电气费	399.38	0.43%	463.72	0.47%	367.39	0.39%
劳务费	173.12	0.18%	605.74	0.61%	515.51	0.55%
其他	1,341.50	1.43%	2,137.25	2.15%	2,630.94	2.79%
合计	93,886.23	100.00%	99,417.24	100.00%	94,251.88	100.00%

③ 华润三九最近三年销售费用明细

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
市场推广费	479,195.70	73.16%	436,638.70	67.50%	282,900.98	59.56%
职工薪酬	79,516.78	12.14%	106,238.73	16.42%	89,856.34	18.92%
商业推广费	62,058.32	9.47%	64,146.04	9.92%	51,628.66	10.87%
其他	18,597.04	2.84%	22,112.08	3.42%	22,828.19	4.81%
差旅费	7,013.12	1.07%	9,285.23	1.44%	8,841.86	1.86%
运输费用	5,685.65	0.87%	4,995.98	0.77%	15,182.39	3.20%
会议费	1,498.45	0.23%	1,827.59	0.28%	2,594.12	0.55%
租赁费	1,462.56	0.22%	1,616.30	0.25%	1,184.39	0.25%
合计	655,027.62	100.00%	646,860.64	100.00%	475,016.93	100.00%

④ 葫芦娃最近三年销售费用明细

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
业务推广费	43,686.97	79.48%	30,955.70	79.78%	9,016.30	61.77%
职工薪酬	6,617.35	12.04%	3,247.60	8.37%	2,092.20	14.33%
广告宣传费	1,663.19	3.03%	2,125.36	5.48%	1,376.54	9.43%
运杂费	1,635.69	2.98%	1,317.25	3.39%	1,259.43	8.63%
差旅费	879.73	1.60%	712.56	1.84%	595.21	4.08%
业务招待费	210.71	0.38%	186.38	0.48%	101.24	0.69%
办公费	103.65	0.19%	131.27	0.34%	48.55	0.33%
租赁费	7.91	0.01%	59.31	0.15%	75.26	0.52%
折旧费用	10.77	0.02%	13.00	0.03%	13.14	0.09%
其他	149.50	0.27%	54.33	0.14%	17.77	0.12%
合计	54,965.46	100.00%	38,802.77	100.00%	14,595.65	100.00%

从销售费用细分构成来看，公司与同行业可比公司均是市场推广费（或类似费用）、职工薪酬占比较高，办公费、折旧费用等细分项占比较低。公司销售费用中的职工薪酬占比较高，主要系与公司更多地通过自有销售团队进行推广，公司自有团队目前维护了超过6万家零售药店。

”

### （三）结合销售情况说明运费变化是否合理，量化说明单位运费与销售情况的匹配性

报告期内，发行人销售费用中运费情况具体如下：

单位：万元、万件、元/件

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
主营业务收入	44,307.38	61,548.05	58,622.16	55,333.35
运输费	2,040.69	2,481.44	2,377.22	1,516.50
其中：内部转运	184.61	235.07	220.57	56.90
外部运输	1,856.08	2,246.37	2,156.65	1,459.60
外部运输费占主营业务收入比例	4.19%	3.65%	3.68%	2.64%
运输数量	136.66	170.76	165.77	107.99
其中：内部转运	56.58	69.65	68.54	18.85
外部运输	80.07	101.11	97.23	89.15
单位运输费	14.93	14.53	14.34	14.04

2018年，发行人运输费较2017年增加860.72万元，同比上升56.76%，主要系发行人为提高配送效率，从2017年四季度开始委托四川九州通医药有限公司开展第三方药品和器械储存与运输，导致运输价格升高。

报告期内，发行人运输费分别为1,516.50万元、2,377.22万元、2,481.44万元和2,040.69万元，其中外部运输费分别为1,459.60万元、2,156.65万元、2,246.37万元和1,856.08万元。报告期内，发行人外部运输费占主营业务收入的比例分别为2.64%、3.68%、3.65%和4.19%，发行人与物流公司之间以运输件数作为运费的主要结算依据，报告期内公司产品品类不断丰富，单件产品价值相对较低的化积口服液、藿香正气合剂等产品的收入占比上涨，导致公司单件产品平均价值有所降低，系发行人外部运输费占主营业务收入的比例逐年上升的主要原因。

发行人与物流公司之间以运输件数作为运费的主要结算依据，报告期内，发行人单位运输费（元/件）分别为14.04元、14.34元、14.53元和14.93元，各期单位运输费基本保持稳定。

总体而言，发行人运费变化趋势与产品销售变化趋势基本一致，运费与发货

数量匹配。

(四) 披露市场调研及咨询费涉及主要的调研机构或咨询机构，其基本情况、合作历史、合作内容，是否专为发行人服务

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(四) 期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露上述问题，具体如下：

“

(2) 市场调研及咨询费涉及主要的调研机构或咨询机构

报告期内，公司累计采购金额在 500 万元及以上的调研机构或咨询机构的合作历史、合作内容等情况如下：

机构名称	采购金额 (万元)				合作历史	主要合作内容	报告期内是否专为发行人服务
	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年			
北京风行盛世文化传播有限公司	395.64	896.62	938.92	523.54	2017年开始合作	产品调研、市场咨询等	否

注：北京风行盛世文化传播有限公司包括上海笃帮信息科技有限公司和北京笃帮信息咨询有限公司。

上述机构的基本情况如下：

1) 上海笃帮信息科技有限公司

统一社会信用代码：	91310118MA1JL58Q8R
成立日期：	2016年1月27日
注册地址：	上海市青浦区工业园区邨一工业区7号3幢1层Q区175室
注册资本：	1,500万元人民币
经营范围：	信息技术领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，投资咨询，企业管理咨询，商务信息咨询，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），企业形象策划，市场营销策划，计算机网络工程（除专项审批），计算机软件设计开发，电子商务（不得从事增值电信业务、金融业务），会务服务，展览展示服务，图文设计制作。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

2) 北京笃帮信息咨询有限公司

统一社会信用代码:	91110105MA01J1NN9K
成立日期:	2019年3月26日
注册地址:	北京市朝阳区东四环中路60号楼28层2802
注册资本:	1,000万元人民币
经营范围:	经济贸易咨询；技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；企业管理咨询；公共关系服务；市场调查；企业策划；软件开发；会议服务；承办展览展示活动；电脑图文设计、制作；商标代理；版权贸易。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

”

（五）结合销售费用率较高的情形披露报告期内发行人及发行人员工（含非全日制）、广告商、推广商、客户等是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、公司员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

“（3）可比公司销售费用率、销售费用明细项细分占比情况

#### 1) 可比公司销售费用率

证券代码	证券简称	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
002737.SZ	葵花药业	25.13%	29.21%	32.36%	33.13%
600479.SH	千金药业	27.02%	26.63%	29.87%	29.61%
000999.SZ	华润三九	33.91%	44.55%	48.17%	42.72%
605199.SH	葫芦娃	42.90%	42.09%	39.44%	22.28%
可比公司平均		32.24%	35.62%	37.46%	31.94%
恩威医药		34.69%	38.38%	38.49%	39.69%

公司销售费用率较可比公司偏高，具体分析如下：1）公司销售费用率相比千金药业、葵花药业较高，主要是千金药业、葵花药业业务板块中包括医药商业批发及零售业务。以千金药业为例，2019年，千金药业的药品批发及零售收入占比为46.22%，该类业务销售费用率相对较低；2）公司相比华润三九销售费用率较低，主要是华润三九处方药业务收入占比较高（2019年为44.83%），该产品毛利率较高，但相应的学术推广等推广活动力度更大，销售费用率相应更高；3）公司与葫芦娃相比，销售费用率存在一定差异，主要是葫芦娃医院终端的配送商模式销售占比逐年上升，该模式下销售费用率较高。

公司通过在广告商、推广商服务合同中约定反商业贿赂条款，要求员工签署员工行为规范承诺书、非全日制员工签署反商业贿赂承诺书，制定并执行《销售费用报销制度》《现金管理及核算制度》《财务收支审批管理制度》《内部审计工作制度》《非全日制员工管理制度》等一系列内控制度等方式对广告商、推广商及公司员工行为进行约束、对公司财务和业务行为进行规范，预防商业贿赂情形的出现。

报告期内，公司及公司员工（含非全日制）、主要广告商、主要推广商、主要客户不存在与公司相关的商业贿赂等违法违规行为，公司股东、董事、高级管理人员、公司员工等不存在因与公司相关的商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

”

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

（1）通过获取并查阅与报告期内广告商签订的服务合同、广告发布展示图，走访报告期内主要广告商及询问发行人等方式了解与主要广告服务商合作历史、合作内容，是否专为发行人服务等情况，分析广告费用支出会计处理是否合理；

（2）通过年报、招股说明书等公开资料获取同行业可比公司销售费用明细构成，分析与发行人存在差异的原因；

（3）统计分析发行人货物运输费与发货数量的匹配情况，运输费用相关合同约定条款；查阅国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，了解主要物流供应商基本情况以及是否与发行人存在关联关系的情形；

（4）了解报告期内发行人与主要调研或咨询机构之间的交易内容、背景，了解其基本情况、与发行人合作的历史等情况；取得并查阅了发行人与各主要调研或咨询机构服务协议及其主要条款；通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站查询主要调研或咨询机构基本资料，包括成立时间、股权结构等；

（5）查阅同行业上市公司年报、招股说明书等公开资料统计整理销售费用率数据及相关信息，分析发行人与同行业可比公司销售费用率存在差异的原因；

查阅了发行人内控制度，抽取了销售人员的劳动合同、员工行为规范承诺书/反商业贿赂承诺书等资料；向发行人销售负责人访谈了解公司销售费用率较高的原因，公司及员工是否存在商业贿赂等违法违规行为；向发行人财务总监访谈了解相关内控制度的制定及执行情况；

走访了发行人主要广告商、主要推广商、主要客户；取得了发行人部分客户、

广告商、推广商出具的关于不存在与发行人相关的商业贿赂的说明；抽取了发行人与广告商/推广商签署的服务合同；

取得了发行人及其董事、高级管理人员银行流水；取得了发行人董事、监事、高级管理人员及相关中层管理人员、主要销售人员、采购人员、财务人员（以下简称“相关员工”）、非全日制员工的管理人员出具的关于不存在商业贿赂等违法违规行为的说明；

就发行人及其股东、董事、高级管理人员、相关员工、非全日制员工以及主要广告商、主要推广商、主要客户是否存在商业贿赂等违法违规情况，通过登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、人民法院公告网、12309中国检察网、中国市场监管行政处罚文书网等网站进行了查询；

取得相关政府部门的书面证明材料。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人主要通过各类户外广告、各大电商平台的网络展位等途径进行产品宣传。报告期内，下游主要广告商不存在专为发行人服务的情形。广告费用支出会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（2）发行人销售费用率较可比公司偏高，主要系业务模式差异所致。发行人销售费用明细中职工薪酬占比较同行业可比公司高，主要系公司通过自有销售团队进行销售推广；发行人已在招股说明书披露该情况；

（3）发行人运输费变化趋势与产品销售变化趋势基本一致，运费与发货数量匹配，运费变化具有合理性；

（4）发行人市场调研及咨询费涉及主要的调研机构或咨询机构不存在专为发行人服务的情况；发行人已在招股说明书披露市场调研及咨询费涉及主要的调研机构或咨询机构的基本情况、合作历史、合作内容，不存在专为发行人服务等情况；

（5）截至本报告签署日，报告期内，发行人不存在涉及商业贿赂违法违规行为的情形，发行人董事、高级管理人员及相关员工（含非全日制）、主要广告商、主要推广商、主要客户不存在与发行人相关的商业贿赂等违法违规行为，发行人股东、董事、高级管理人员、相关员工等不存在因与发行人相关的商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

## 问题 8 关于管理费用

申报文件显示,公司管理费用占营业收入的比例分别为 9.09%、10.79%、8.88% 和 9.00%,公司管理费用率较同行业可比公司平均水平偏高一方面原因是江西恩威无形资产评估增值每年形成的摊销额计入管理费用,导致折旧及摊销占比较高。

请发行人:

(1) 披露管理费用中存货核销相关情况,涉及的具体产品,说明是否涉及退换货等情况。

(2) 结合员工人数变动、区域情况、平均薪酬等情况,说明薪酬水平是否与同行业可比公司一致。

(3) 对江西恩威无形资产评估增值每年形成的摊销额计入管理费用的影响进行量化分析,披露剔除相关影响后管理费用率与同行业可比公司的差异情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 披露管理费用中存货核销相关情况,涉及的具体产品,说明是否涉及退换货等情况

##### 1、披露管理费用中存货核销相关情况,涉及的具体产品

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(四)期间费用分析”之“2、管理费用”中补充披露如下:

“

##### (2) 存货核销相关情况

###### 1) 基本情况

报告期内,公司各期存货核销的金额分别为 290.74 万元、338.03 万元、165.18 万元和 128.69 万元,分别占各期利润总额的 3.16%、2.94%、1.50%和 1.61%,占各期利润总额的比重较小,不对公司的经营情况产生重大影响。

公司核销的存货主要包括产成品、半成品和少量的原材料,核销的主要原因是库龄较长、过期等,具体情况如下:

单位:万元

项目	原材料	半成品	产成品	合计
2020年1-9月	-	1.46	127.23	128.69

项目	原材料	半成品	产成品	合计
2019 年度	0.24	0.11	164.83	165.18
2018 年度	46.07	6.80	285.16	338.03
2017 年度	11.98	40.90	237.86	290.74

## 2) 存货核销的具体产品

报告期内，发行人各年度存货核销的主要产品如下：

### ①2020 年 1-9 月

单位：万元

产品名称	核销金额	本年存货核销占比
呼吸系统用药	32.81	25.50%
妇科产品	29.65	23.04%
儿科用药	19.50	15.15%
其他	46.73	36.31%
合计	128.69	100.00%

### ②2019 年度

单位：万元

产品名称	核销金额	本年存货核销占比
妇科产品	59.42	35.97%
呼吸系统用药	48.83	29.56%
儿科用药	37.95	22.97%
原材料	0.24	0.15%
其他	18.74	11.35%
合计	165.18	100.00%

### ③2018 年度

单位：万元

产品名称	核销金额	本年存货核销占比
妇科产品	230.22	68.11%
原材料	48.69	14.40%
儿科用药	9.01	2.67%
呼吸系统用药	3.05	0.90%
其他	47.06	13.92%
合计	338.03	100.00%

### ④2017 年度

单位：万元

产品名称	核销金额	本年存货核销占比
妇科产品	119.06	40.95%
儿科用药	62.61	21.54%
呼吸系统用药	29.20	10.04%
原材料	5.81	2.00%
其他	74.06	25.47%
合计	290.74	100.00%

报告期内，对于产品再销售或再使用可能性极小的存货，公司履行了审批手续后进行核销。核销存货基本都为临近有效期无法再次销售的退换货或转运过程中的货损。

”

## 2、说明是否涉及退换货等情况

报告期内，发行人核销的存货中涉及少量退换货，属于发行人业务开展中的正常情形，发行人报告期退换货主要原因为运输过程中包装破损、近效期商品协商退货、质量问题等；对于运输过程中出现包装破损或污染等重新包装后不影响二次销售的，发行人做换货处理；对于产品质量问题和产品批次过期的，发行人按照相关要求审批后集中销毁。

(二) 结合员工人数变动、区域情况、平均薪酬等情况，说明薪酬水平是否与同行业可比公司一致

### 1、报告期内各期平均人数、变动情况

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
员工平均数	2,837	3,094	3,205	3,203
同比增加额	-256	-111	2	-
员工人数变动比例	-8.29%	-3.48%	0.07%	-

2019年员工人数较2018年减少111人，2020年1-9月员工人数较2019年减少256人，主要系近年来我国零售药店的连锁化率不断提高，根据国家药品监督管理局/原国家食品药品监督管理总局的监管年报，2017-2019年我国零售药店连锁化率分别为50.44%、52.15%和55.34%，零售药店连锁化率的提升导致公司维护相同药店数量所需的人员数量较少，公司相应减少了针对零售药店进行销售覆盖的非全日制员工人数所致。

### 2、公司员工区域分布、平均薪酬等情况

单位：元

地区	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	平均人数	月平均薪酬	平均人数	月平均薪酬	平均人数	月平均薪酬	平均人数	月平均薪酬
东北	168	4,796.71	180	4,611.30	216	3,758.64	249	4,187.58
华北	134	6,205.71	143	4,976.46	162	3,999.70	210	3,736.84
华东	1,016	4,845.43	1,078	4,444.80	1,119	4,002.89	1,158	4,003.19
华南	99	6,707.23	114	4,969.70	133	4,610.06	109	5,148.82
华中	179	4,636.27	254	4,208.79	293	3,821.68	246	3,840.26
西北	82	5,321.33	109	4,860.33	114	3,697.94	87	3,621.73
西南	1,159	5,127.42	1,216	4,643.78	1,168	4,499.64	1,144	4,083.67
<b>合计</b>	<b>2,837</b>	<b>5,087.44</b>	<b>3,094</b>	<b>4,571.92</b>	<b>3,205</b>	<b>4,165.01</b>	<b>3,203</b>	<b>4,044.84</b>

公司可比公司未披露分地区的员工薪酬结构。可比公司人均薪酬与发行人在可比公司注册地所在区域的员工薪酬对比情况见下文。

### 3、可比公司年人均薪酬对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司员工人均薪酬对比情况如下：

单位：万元

证券代码	单位	2019年度	2018年度	2017年度
002737.SZ	葵花药业	6.42	6.57	6.06
600479.SH	千金药业	7.83	6.29	6.38
000999.SZ	华润三九	12.03	11.92	10.17
605199.SH	葫芦娃	6.82	6.00	5.15
	平均	8.27	7.70	6.94
	发行人	<b>5.49</b>	<b>5.00</b>	<b>4.85</b>
	其中：东北地区（葵花药业注册地所在区域）	<b>5.53</b>	<b>4.51</b>	<b>5.03</b>
	华中地区（千金药业注册地所在区域）	<b>5.05</b>	<b>4.59</b>	<b>4.61</b>
	华南地区（华润三九、葫芦娃注册地所在区域）	<b>5.96</b>	<b>5.53</b>	<b>6.18</b>

注：上述数据为各公司年度报告摘录。

2017-2019年，公司人均年薪分别为4.85万元、5.00万元和5.49万元，低于同行业可比公司平均水平，分地区来看，发行人在可比公司注册地所在区域的员工人均年薪也低于可比公司人均年薪。除华润三九注册地在深圳，拉高了可比公司平均薪酬外，一方面是公司根据经营发展战略，使用了人均工资较低的非全日制员工协助进行零售药店覆盖、维护工作所致；另一方面，葵花药业、千金药业、华润三九均为较早上市的公司，薪酬体系相对比较完善，人均薪酬较公司相比略高。

(三) 对江西恩威无形资产评估增值每年形成的摊销额计入管理费用的影响进行量化分析, 披露剔除相关影响后管理费用率与同行业可比公司的差异情况

### 1、江西恩威无形资产评估增值摊销对管理费用的影响

报告期内, 发行人江西恩威无形资产评估对管理费用的影响具体如下:

单位: 万元

期间	项目	金额
2020年1-9月	管理费用金额	3,838.46
	无形资产评估增值摊销金额	251.60
	管理费用金额(剔除无形资产评估增值摊销影响)	3,586.86
	管理费用率(剔除无形资产评估增值摊销影响)	8.05%
2019年	管理费用金额	5,511.64
	无形资产评估增值摊销金额	335.46
	管理费用金额(剔除无形资产评估增值摊销影响)	5,176.18
	管理费用率(剔除无形资产评估增值摊销影响)	8.34%
2018年	管理费用金额	6,396.03
	无形资产评估增值摊销金额	335.46
	管理费用金额(剔除无形资产评估增值摊销影响)	6,060.56
	管理费用率(剔除无形资产评估增值摊销影响)	10.23%
2017年	管理费用金额	5,436.53
	无形资产评估增值摊销金额	335.46
	管理费用金额(剔除无形资产评估增值摊销影响)	5,101.07
	管理费用率(剔除无形资产评估增值摊销影响)	9.12%

### 2、与同行业可比公司比较

报告期内, 剔除无形资产评估增值摊销影响后, 发行人与同行业可比公司管理费用率对比如下:

证券代码	公司名称	报告期平均	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
002737.SZ	葵花药业	8.66%	9.32%	8.57%	8.07%	8.66%
600479.SH	千金药业	4.91%	5.42%	5.18%	4.60%	4.45%
000999.SZ	华润三九	6.21%	6.80%	6.41%	5.26%	6.35%
605199.SH	葫芦娃	7.49%	5.22%	5.01%	4.62%	15.12%
平均值		6.82%	6.82%	6.29%	5.64%	8.65%
发行人		8.93%	8.94%	8.34%	10.23%	9.12%

报告期内, 发行人平均管理费用率(剔除无形资产评估增值摊销影响)为

8.93%，分别高于葵花药业、千金药业、华润三九、葫芦娃平均管理费用率 0.28 个百分点、4.02 个百分点、2.73 个百分点、1.44 百分点，主要系公司营业规模小于同行业可比上市公司，最近三年，发行人年均营业收入规模为 59,086.31 万元，同行业可比上市公司葵花药业、千金药业、华润三九、葫芦娃分别为 423,276.32 万元、334,551.20 万元、1,308,319.38 万元和 98,156.54 万元，受制于规模效应的影响导致折旧与摊销占比过高。

剔除无形资产评估增值摊销影响后，发行人管理费用率仍高于同行业可比公司的平均水平，主要原因是受制于规模效应的影响导致折旧与摊销占比过高。

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、取得发行人存货核销明细表及审批文件，分析涉及的具体产品，了解核销原因，对比核销存货价值与账面记录是否一致；

2、获取并查阅发行人与工资薪金有关的文件，包括员工花名册、非全日制员工名单、职工薪酬明细表、薪酬发放的银行回单等，抽查发行人薪酬发放记录并进行分析性复核，统计发行人薪酬总额及人均薪酬，并分析其变动情况；查阅发行人同行业可比公司公开披露的薪酬数据，对比发行人人均薪酬与其差异情况并分析差异原因；

3、获取发行人管理费用明细项目的构成情况并分析其变动情况，结合同行业上市公司披露数据，对比分析发行人管理费用率合理性。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内对因库龄较长、过期等原因无法再次销售或使用的存货进行了核销，金额较小，涉及少量退换货的情况；

2、发行人的平均工资与同行业可比公司薪酬水平偏低，主要是发行人使用了人均工资较低的非全日制员工协助销售工作，可比公司主要系较早上市的公司、薪酬体系相对比较完善所致；

3、剔除无形资产评估增值摊销影响后，发行人管理费用率仍高于同行业可比公司的平均水平，主要原因是受制于规模效应的影响导致折旧与摊销占比过高。

## 问题 9 研发费用和财务费用

申报文件显示：

(1) 公司研发费用率较可比公司平均水平偏低，公司研发投入相对偏低，与公司整体产品开发策略有关，公司的经营策略主要是基于现有品牌及核心产品，不断强化妇科领域产品布局、拓展儿科用药领域的产品及销售，同时结合公司的销售渠道优势，不断通过外购产品贴牌销售的方式开拓优势品种、提升销售收入及经营业绩。

(2) 报告期内，公司财务费用分别为 1,431.92 万元、634.66 万元、150.58 万元和 46.32 万元。呈逐年下降趋势。

请发行人：

(1) 结合历史经营情况及未来发展规划对“基于现有品牌及核心产品，不断强化妇科领域产品布局、拓展儿科用药领域的产品及销售，同时结合公司的销售渠道优势，不断通过外购产品贴牌销售的方式开拓优势品种、提升销售收入及经营业绩”进一步细化，披露贴牌销售的具体情况，包括但不限于外购贴牌涉及的具体产品、销量、销售金额，是否存在质量纠纷等情况，披露质量纠纷的约定处理方式，说明同行业可比公司是否存在类似发展方式，结合同行业情况说明该发展方式的可持续性。

(2) 结合核心竞争力情况，披露研发费用率较可比公司平均水平偏低是否有利于保持发行人核心竞争力。

(3) 说明财务费用金额与发行人相关有息负债、票据贴现的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 结合历史经营情况及未来发展规划对“基于现有品牌及核心产品，不断强化妇科领域产品布局、拓展儿科用药领域的产品及销售，同时结合公司的销售渠道优势，不断通过外购产品贴牌销售的方式开拓优势品种、提升销售收入及经营业绩”进一步细化，披露贴牌销售的具体情况，包括但不限于外购贴牌涉及的具体产品、销量、销售金额，是否存在质量纠纷等情况，披露质量纠纷的约定处理方式，说明同行业可比公司是否存在类似发展方式，结合同行业情况说明该发展方式的可持续性

1、披露贴牌销售的具体情况，包括但不限于外购贴牌涉及的具体产品、销量、销售金额，是否存在质量纠纷等情况，披露质量纠纷的约定处理方式

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”中补充披露如下：

“

### （3）贴牌销售情况

根据历史经营情况，公司于2016年开始采用贴牌销售模式对产品品种进行拓展，贴牌销售产品包括药品和非药品，至今未发生质量纠纷情况。根据未来发展规划，公司将围绕三大核心产品类型，即妇科产品、儿科产品、呼吸系统用药进行外购贴牌，利用公司品牌影响力进一步开拓公司产品种类，提升销售收入。同时，公司也将加强对贴牌供应商的管理和对产品质量的控制。

报告期内，公司外购贴牌销售金额排名前五大的主要产品、销量及销售金额情况如下：

年份	序号	产品名称	销量（包/盒/瓶）	销售金额（万元）
2020年 1-9月	1	复方板蓝根颗粒	586,780	372.14
	2	洁尔阴内衣清洗剂	252,012	264.92
	3	感冒清热颗粒	376,052	254.78
	4	雅润护理液男士专用	124,841	248.73
	5	复方酚咖伪麻胶囊	226,260	233.65
		合计		1,565,945
2019年	1	感冒清热颗粒	422,160	313.70
	2	复方板蓝根颗粒	397,500	271.35
	3	妇洁养护抑菌凝胶	155,690	246.80
	4	洁尔阴内衣清洗剂	198,901	211.28
	5	小柴胡颗粒	346,076	211.17
		合计		1,520,327
2018年	1	破壁灵芝孢子粉胶囊	198,144	214.91
	2	医用护理垫	161,345	94.86
	3	妇洁养护抑菌凝胶	58,678	90.75
	4	洁尔阴草本女性护理湿巾	224,187	50.23
	5	洁尔阴湿厕巾	38,333	39.46
		合计		680,687
2017年	1	破壁灵芝孢子粉胶囊	102,048	127.62
	2	复方酚咖伪麻胶囊	32,352	32.44
	3	妇洁养护抑菌凝胶	34,680	32.39
	4	葡萄籽提取物胶囊	29,712	27.91
	5	立体护翼特长夜用	46,023	26.29
		合计		244,815

报告期内，公司外购贴牌销售不存在质量纠纷等情况。最近一年及一期，公司外购贴牌销售金额较大的产品包括感冒清热颗粒、复方板蓝根颗粒、内衣清洗剂等，其分别的质量纠纷的约定处理方式如下：

### 1) 感冒清热颗粒

恩威医药与江西心正药业有限责任公司（以下简称“心正药业”）于 2018 年 9 月签订了贴牌产品总经销协议，心正药业授权恩威医药作为感冒清热颗粒等产品的贴牌经销商，并约定心正药业应保证药品质量符合国家标准，承担因药品质量问题引起所有的经济和法律責任，心正医药对不合格产品实行无偿退货，退货费用及相关损失全部由心正药业承担。

### 2) 复方板蓝根颗粒

恩威医药（乙方）与四川彩虹制药有限公司（以下简称“彩虹制药”、“甲方”）于 2018 年 9 月签订了产品经销协议，双方就复方板蓝根颗粒等产品的经销及贴牌事宜达成一致意见，并就产品质量做出以下约定：

甲方提供的产品应符合国家药品标准，如因甲方产品质量问题造成的一切损失由甲方负责。

乙方在收到货物后，须在 3 日内对货物质量进行验收，逾期视为对货物质量认可，如质量存在问题，甲方可无条件退换货；甲方不接受非质量问题引起的退换货。

乙方在药品的储存过程中，造成药品的性状变化而不符合质量标准，由乙方负责，若储存条件符合要求，而性状发生改变应属生产厂家质量问题，由甲方承担责任。

### 3) 内衣清洗剂

恩威医药子公司恩威科技（甲方）与四川隆力奇实业有限公司（以下“隆力奇”、“乙方”）于 2020 年 8 月签订的委托加工合同，就甲方定制“恩威”牌系列产品达成协议，并就质量责任进行了如下约定：

乙方对所生产产品质量负责，乙方提供样品经甲方确认后封样，乙方严格按甲方确认的样品配方生产，不得随意变更配方。

乙方确保所代加工的产品质量符合国家标准、行业标准或已备案的企业标准。

双方同意以双方认可的国内具有产品检验资质机构出具的检验报告为产品质量的最终结论。

在产品未开封启用或正常储存的前提下，若产品在规定的保质期内出现下面情况：如产品变色、变味、发霉、分层现象或经国内行业监管机构抽检不合

格，确认为乙方责任的，则乙方无条件进行返工，且承担返工费用及运费，同时承担由此给甲方造成的经济损失和法律责任。

若产品销售过程中出现大面积消费者投诉的现象，经双方协商，若通过留样样品对照或双方认可的国家检验机构检测，属于乙方产品质量问题的，乙方予以无条件退货，同时承担甲方由此遭受的其他损失。如因甲方存放不当等原因造成的后果则由甲方承担（仓库要便于通风换气，根据需要做好防火、防潮、防虫、防变形，以防止损坏或变质）。

”

## 2、说明同行业可比公司是否存在类似发展方式，结合同行业情况说明该发展方式的可持续性

医药行业贴牌销售通常为品牌知名度较大、销售优势较强的公司（药品经营方）通过授权其商标给品牌知名度相对较小、销售能力相对较弱的公司（药品生产方）进行。药品经营方可以通过贴牌销售拓展产品种类，提高经营业绩。药品生产方也可凭借被授权使用的商标，使产品更快进入市场。从市场公开资料查询在售的药品，可以发现很多药品外包装上，标明的商标并非对应的该药品生产制造企业所拥有。同行业可比公司贴牌销售的情况如下所示：

### （1）葵花药业部分贴牌销售的产品

序号	产品名称	商标名称	生产制造企业
1	叶酸片	葵花	烟台中洲制药有限公司
2	维生素 D 滴剂	葵花	威海百合生物技术股份有限公司
3	维生素 AD 软胶囊	葵花	湖南康琪壹佰生物科技有限公司
4	益普利生钙铁锌咀嚼片	葵花	华润圣海健康科技有限公司
5	奥美拉唑肠溶胶囊	葵花药业	海南海神同洲制药有限公司
6	乳酸菌素片	葵花	海南海神同洲制药有限公司
7	日舒安洗液	葵花	贵州汉方药业有限公司
8	远红外小儿止咳贴	葵花	山西康必健医疗科技股份有限公司
9	抗病毒口服液	葵花	安徽东盛友邦制药有限公司
10	黄连上清片	葵花	伊春五加参药业有限责任公司

### （2）千金药业部分贴牌销售情况

序号	产品名称	商标名称	生产制造企业
1	妇洁阴洗液	千金	广西欢宝药业有限公司

### （3）葫芦娃部分贴牌销售情况

序号	产品名称	商标名称	生产制造企业
1	布洛芬颗粒	葫芦娃	沈阳福宁药业有限公司

(4) 华润三九部分贴牌销售情况

序号	产品名称	商标名称	生产制造企业
1	鼻部冲洗器	999	苏州茗思生物科技有限公司
2	电子体温计	999	广州市健奥科技有限公司

综上，同行业可比上市公司均存在贴牌销售的情形，公司通过贴牌销售进行产品品种的拓展和销售业绩的提升具有可持续性。

(二) 结合核心竞争力情况，披露研发费用率较可比公司平均水平偏低是否有利于保持发行人核心竞争力

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(四) 期间费用分析”之“3、研发费用”中补充披露如下：

“(2) 可比公司研发费用率情况

证券代码	证券简称	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
002737.SZ	葵花药业	3.03%	2.71%	2.73%	2.86%
600479.SH	千金药业	2.88%	2.99%	2.53%	2.48%
000999.SZ	华润三九	2.96%	3.01%	2.65%	3.20%
605199.SH	葫芦娃	3.91%	3.96%	4.40%	3.00%
可比公司平均		<b>3.20%</b>	<b>3.17%</b>	<b>3.08%</b>	<b>2.89%</b>
恩威医药		<b>0.81%</b>	<b>0.71%</b>	<b>0.66%</b>	<b>0.63%</b>

公司研发费用率较可比公司平均水平偏低，公司研发投入相对偏低，与公司整体产品开发策略有关，公司的经营策略主要是基于现有品牌及核心产品，不断强化妇科领域产品布局、拓展儿科用药领域的产品及销售，同时结合公司的销售渠道优势，不断通过外购产品贴牌销售的方式开拓优势品种、提升销售收入及经营业绩。基于上述经营策略，报告期内，公司无较大金额的研发投入，研发费用较低。

公司核心竞争力主要为洁尔阴洗液的配方及制法、公司的品牌影响力和销售覆盖网络。相比同行业可比公司研发费用率偏低主要系公司主要产品为中成药，受政策影响，近年少有中药新药获得批文，2007年版的《药品注册管理办法》出台后，原国家食品药品监督管理局加强了中药仿制药的管理注册，仿制药要求按照被仿制药的药材（基源）、处方、工艺进行研发、生产，而该等详细信息难以合法获取，而且视情况需要开展临床试验，提高了中药仿制难度。公司根据所处行业政策环境，将经营发展策略定位为结合销售渠道优势和品牌影响力，通过外购产品进行贴牌销售来拓展产品种类。公司通过上述发展策略可以快速丰富产品线，利用公司品牌影响力和销售渠道优势，向市场高效快速导入更多产品，提升公司业绩增长。因此，公司研发费用率偏低对公司保持核心竞争力不存在重大不利影响。

”

### (三) 说明财务费用金额与发行人相关有息负债、票据贴现的匹配性

#### 1、报告期内，发行人借款利息、贴现息的具体情况如下：

报告期内，随着发行人经营业绩持续增长、股东增资以及关联资金占用的解决，发行人资金状况持续改善，相应减少了借款和票据贴现规模。报告期内，发行人借款利息、贴现息支出合计分别为 1,564.70 万元、657.26 万元、203.61 万元和 100.83 万元，具体构成如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
借款利息	5.83	74.98	517.23	978.94
贴现息	100.83	128.63	140.03	585.76
合计	106.66	203.61	657.26	1,564.70

#### 2、报告期内，发行人借款费用与银行借款匹配情况

报告期内，随着发行人经营业绩持续增长、股东增资以及关联资金占用的解决，发行人资金状况持续改善，银行借款逐年减少，借款利息支出也随之减少。报告期内，除 2018 年外，根据银行借款金额测算的利息费用总额与公司财务费用中的利息费用相符，差异较小，差异主要系与银行计算利息头尾天数差异和利率浮动因素导致。2018 年差异原因主要系江西恩威根据协议确认的应付原股东借款利息 30.40 万元。因此，发行人借款费用与银行借款具有合理的匹配关系。具体如下所示：

##### (1) 2020年1-9月

单位：万元

贷款单位	借款金额	年利率	借款开始日/ 开始计息日	实际还款日/ 计息截止日	本期应计 利息费用
成都农商银行武侯支行	1,000.00	5.3500%	2020-1-1	2020-2-13	6.39
测算合计					6.39
账面财务费用-利息支出					5.83
测算差异					0.56

##### (2) 2019年

单位：万元

贷款单位	借款金额	年利率	借款开始日/ 开始计息日	实际还款日/ 计息截止日	本期应计 利息费用
成都农商银行武侯支行	1,500.00	5.3500%	2018-12-21	2019-2-26	14.94

贷款单位	借款金额	年利率	借款开始日/ 开始计息日	实际还款日/ 计息截止日	本期应计 利息费用
成都农商银行武侯支行	1,500.00	5.3500%	2018-12-21	2019-2-26	14.94
成都农商银行武侯支行	1,000.00	5.3500%	2019-2-27	2019-12-31	45.62
建设银行昌都分行	200.00	2.3500%	2018-12-31	2019-5-11	1.84
测算合计					77.34
账面财务费用-利息支出					74.98
测算差异					2.36

### (3) 2018年

单位：万元

贷款单位	借款金额	年利率	借款开始日/ 开始计息日	实际还款日/ 计息截止日	本期应计 利息费用
中信银行成都分行	2,000.00	6.0900%	2017-12-21	2018-2-17	19.96
成都农商银行武侯支行	500.00	5.9380%	2017-12-21	2018-3-20	7.42
成都农商银行武侯支行	500.00	5.9380%	2017-12-21	2018-9-20	22.60
成都农商银行武侯支行	500.00	5.9380%	2017-12-21	2018-10-29	25.81
成都农商银行武侯支行	2,000.00	5.9380%	2017-12-21	2018-10-29	102.92
成都农商银行武侯支行	2,000.00	5.9380%	2017-12-21	2018-10-29	102.92
成都农商银行武侯支行	500.00	5.9380%	2017-12-21	2018-10-29	25.73
成都农商银行武侯支行	1,500.00	5.9380%	2017-12-21	2018-12-20	90.05
成都农商银行武侯支行	1,500.00	5.9380%	2018-2-6	2018-12-20	78.42
建设银行昌都分行	200.00	2.350%	2018-5-12	2018-12-31	3.06
测算合计					478.88
账面财务费用-利息支出					517.23
测算差异					-38.34

注：差异原因主要系江西恩威根据协议确认的应付原股东借款利息 30.40 万元。

### (4) 2017年

单位：万元

贷款单位	借款金额	年利率	借款开始日/ 开始计息日	实际还款日/ 计息截止日	本期应计 利息费用
中信银行成都分行	2,000.00	5.8943%	2016-12-21	2017-1-16	8.84
成都农商银行武侯支行	3,500.00	7.8750%	2016-12-21	2017-9-12	203.66
成都农商银行武侯支行	1,000.00	7.8750%	2016-12-21	2017-10-1	62.34
成都农商银行武侯支行	2,400.00	7.8750%	2016-12-21	2017-10-1	149.63
成都农商银行武侯支行	2,000.00	7.8750%	2016-12-21	2017-10-31	137.81

贷款单位	借款金额	年利率	借款开始日/ 开始计息日	实际还款日/ 计息截止日	本期应计 利息费用
成都农商银行武侯支行	2,000.00	7.8750%	2016-12-21	2017-11-13	143.50
中信银行成都分行	2,000.00	6.0900%	2017-2-17	2017-12-20	103.87
成都农商银行武侯支行	3,500.00	5.9375%	2017-9-20	2017-12-20	52.53
成都农商银行武侯支行	2,000.00	5.9375%	2017-10-31	2017-12-20	16.49
成都农商银行武侯支行	2,000.00	5.9375%	2017-11-10	2017-12-20	13.19
测算合计					891.87
账面财务费用-利息支出					891.19 <sup>注</sup>
测算差异					0.67

注：“财务费用-利息费用”金额为 978.94 万元，差异金额-87.75 万元，系 2017 年“利息支出”和“贴现支出”分类有误造成。

### 3、报告期内，发行人票据贴现支出与票据贴现金额的匹配情况

报告期内，发行人平均贴现费用率分别为 2.47%、1.76%、1.14%和 1.12%，呈下降趋势，主要原因包括：票据贴现率呈下降趋势；随着经营业绩持续增长、股东增资以及关联资金占用的解决，发行人资金状况改善，临时性贴现需求减少；发行人持续加强资金管理，票据贴现质量提升；2017 年“利息支出”和“贴现支出”分类有误。综上，发行人票据贴现支出与票据贴现金额相匹配。

单位：万元

期间	贴现票据金额	贴现收回金额	贴现息金额	平均贴现费用率 <sup>注1</sup>
2020 年 1-9 月	8,986.28	8,885.45	100.83	1.12%
2019 年	11,293.39	11,164.76	128.63	1.14%
2018 年	7,971.81	7,831.79	140.03	1.76%
2017 年	27,242.61	26,656.85	673.51 <sup>注2</sup>	2.47%

注 1：平均贴现费用率为贴现票据票面金额与当年贴现息金额之比，贴现费用率由于票据到期日不同的影响，故而产生波动；

注 2：“财务费用-贴现支出”额为 585.76 万元，差异金额 87.75 万元，系 2017 年“利息支出”和“贴现支出”分类有误造成。

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、获取发行人贴牌产品销售明细表，与贴牌产品供应商签署的相关协议，向发行人销售负责人了解采取贴牌销售策略的原因，查阅阿里健康大药房等网上

药店同行业可比公司的产品品牌和生产企业情况；通过向发行人采购负责人了解、公开信息查询、取得主要贴牌产品供应商出具的确认函等方式了解发行人与贴牌产品供应商是否存在质量纠纷；

2、获取发行人研发费用明细表，向发行人管理层了解公司核心竞争力、研发策略；

3、获取发行人财务费用明细表、对相关明细进行复核并执行分析性程序；获取借款合同及相关记账凭证、并对相关利息费用等进行测算；函证银行借款等信息；获取报告期发行人应收票据备查簿，检查报告期应收票据贴现情况。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露贴牌销售的具体情况、质量纠纷的约定处理方式；报告期内，发行人贴牌销售不存在质量纠纷。同行业可比公司存在贴牌销售的情况，发行人采用贴牌销售的发展方式具备可持续性；

2、发行人研发费用率较同行业可比公司平均水平偏低不影响发行人的核心竞争力；

3、发行人财务费用金额与相关有息负债、票据贴现相匹配。

## 问题 10 应收款项

申报文件显示：

(1) 公司应收票据全部为银行承兑汇票，不存在重大的信用风险，公司未计提应收票据减值准备。

(2) 最近三年末，公司应收账款余额分别为 5,787.00 万元、5,820.42 万元和 9,781.40 万元。

(3) 公司其他应收款中的员工备用金借款、投资借款和关联方组合余额均为员工备用金借款。公司员工备用金借款、投资借款和关联方组合不存在重大的信用风险，故未计提减值准备。

请发行人：

(1) 披露对客户的信用期管理情况，若存在信用期异常的客户，请做进一步说明，并结合上述情况披露报告期内发行人应收账款周转率下降的趋势是否与同行业可比公司一致。

(2) 结合银行信用风险情况说明将已背书或已贴现未到期的票据终止确认是否符合《企业会计准则》相关规定。

(3) 披露执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率的确定方法，新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账计提比例存在差异的原因及合理性，使用预期信用损失模型计提的损失准备金额是否充分。

(4) 披露其他应收款中员工备用金借款、投资借款和关联方组合余额分别的余额，结合投资借款和关联方组合余额的具体情况披露不计提减值准备的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 披露对客户的信用期管理情况，若存在信用期异常的客户，请做进一步说明，并结合上述情况披露报告期内发行人应收账款周转率下降的趋势是否与同行业可比公司一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“(一) 资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“(5) 应收账款”中补充披露如下：

“

#### 4) 对客户的信用期管理情况

公司对不同渠道的客户进行不同信用期管理，报告期内，公司实际执行的信用期管理政策如下：

##### ①经销客户

针对经销客户，公司一般给与的信用期为货物验收入库后 90 天以内，一般不超过 180 天，针对欠款超过 180 天的客户采用一事一议，报告期各期末经销客户应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2020年9月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
90天内	4,511.37	79.00%	5,472.81	80.36%	3,587.12	82.86%	3,856.07	90.33%
90-180天	683.65	11.97%	1,025.35	15.06%	247.03	5.71%	199.66	4.68%
180天以上	515.38	9.03%	311.93	4.58%	494.85	11.43%	213.31	5.00%
合计	5,710.40	100.00%	6,810.09	100.00%	4,329.01	100.00%	4,269.04	100.00%

报告期各期末经销客户应收账款大部分在正常账期内，账龄在 180 天内的应收账款占比分别为 95.00%、88.57%、95.42%和 90.97%，报告期各期末账龄超过 180 天主要经销客户情况如下：

##### A、2020年9月30日

单位：万元

客户名称	截止期末应收账款金额	其中：账龄超过180天款项的金额	占账龄超过180天款项的比	账龄超过180天款项的期后回款	账龄超过180天款项的期后回款比例
山东朋欣药业有限公司	77.49	77.49	15.04%	20.00	26.81%
贵州九州通达医药有限公司	81.49	54.53	10.58%	50.00	91.69%
甘肃众友健康医药股份有限公司	75.06	45.23	8.78%	0.00	00.00%
湖北长江丰医药有限公司	23.69	23.69	4.60%	0.00	00.00%
黔西南州天地药业贸易有限公司	22.51	22.51	4.37%	22.51	100.00%
其他零星款项（共涉及57名客户）	430.58	291.91	56.64%	-	-
合计	710.83	515.38	100.00%	-	-

##### B、2019年12月31日

单位：万元

客户名称	截止期末应收账款金额	其中：账龄超过180天款项的金额	占账龄超过180天款项的比	账龄超过180天款项的期后回款	账龄超过180天款项的期后回款比例
------	------------	------------------	---------------	-----------------	-------------------

客户名称	截止期末 应收账款 金额	其中：账龄超 过180天款项 的金额	占账龄超过 180天款项 的比	账龄超过 180天款项 的期后回款	账龄超过 180天款项 的期后回款 比例
四川粤通医药有限公司	190.52	71.49	22.92%	71.49	100.00%
广西柳州医药股份有限公司	73.57	23.74	7.61%	23.74	100.00%
山东汇宝医药物流有限公司	24.10	22.68	7.27%	22.68	100.00%
达州市国达医药有限公司	20.16	20.16	6.46%	0.00	00.00%
武汉益世药业有限责任公司	21.01	16.89	5.42%	16.89	100.00%
其他零星款项（共涉及40名客户）	700.19	156.97	50.32%	-	-
合计	1,029.54	311.93	100.00%	-	-

C、2018年12月31日

单位：万元

客户名称	截止期末应 收账款金额	其中：账龄 超过180天 款项的金额	占账龄超过 180天款项 的比	账龄超过180天 款项的期后回款	账龄超过 180天款项 的期后回款 比例
成都道之源科技有限公司	127.84	127.84	25.83%	127.84	100.00%
成都恩威道源电子商务有限公司	121.90	121.90	24.63%	121.90	100.00%
成都恩威和尔生贸易有限公司	94.03	94.03	19.00%	94.03	100.00%
国药控股柳州有限公司	19.90	12.94	2.61%	12.94	100.00%
湖南双鹏医药有限公司	13.73	12.76	2.58%	11.32	88.67%
其他零星款项（共涉及26名客户）	344.69	125.39	25.34%	-	-
合计	722.08	494.85	100.00%	-	-

D、2017年12月31日

单位：万元

客户名称	截止期末应 收账款金额	其中：账龄 超过180天 款项的金额	占账龄超过 180天款项 的比	账龄超过180天 款项的期后回款	账龄超过 180天款项 的期后回款 比例
深圳市海王星辰医药有限公司	60.89	60.89	28.54%	60.89	100.00%
韶关市众康医药有限公司	46.30	24.04	11.27%	46.30	100.00%
广西东龙世纪医药有限公司	122.81	23.72	11.12%	122.81	100.00%
广西柳州医药股份有限公司	59.58	23.30	10.92%	59.58	100.00%
云南省久泰药业有限公司	570.99	18.50	8.67%	570.99	100.00%
其他零星款项（共涉及27名客户）	209.29	62.86	29.47%	-	-
合计	1,069.85	213.31	100.00%	-	-

②直销客户

与经销客户相比，公司给予直销客户更为宽松的信用政策，一般为货物验收入库后 120 天以内，一般不超过 180 天，针对欠款超过 180 天的客户采用一事一议，报告期各期末，直销客户应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2020 年 9 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
120 天内	1,344.58	80.42%	1,411.06	87.26%	582.47	83.98%	603.53	84.55%
120 天-180 天	87.04	5.21%	73.85	4.57%	31.71	4.57%	27.71	3.88%
180 天以上	240.32	14.37%	132.12	8.17%	79.43	11.45%	82.62	11.57%
合计	1,671.93	100.00%	1,617.03	100.00%	693.61	100.00%	713.86	100.00%

报告期各期末直销客户应收账款大部分在正常账期内，账龄在 180 天内的应收账款占比分别为 88.43%、88.55%、91.83%和 85.63%，少部分客户由于资金压力等原因账龄超过 180 天，报告期各期末账龄超过 180 天主要直销客户情况如下：

#### A、2020 年 9 月 30 日

单位：万元

客户名称	截止期末应收账款金额	其中：账龄超过 180 天款项的金额	占账龄超过 180 天款项的比	账龄超过 180 天款项的期后回款	账龄超过 180 天款项的期后回款比例
山东金康医药股份有限公司	53.24	24.69	10.27%	0.00	0.00%
上海雷允上南翔医药有限公司	24.17	24.17	10.06%	0.00	0.00%
上海雷允上北区药业股份有限公司	23.60	18.41	7.66%	0.00	0.00%
大参林医药集团股份有限公司	18.12	18.12	7.54%	1.65	0.00%
深圳市俊龙医药有限公司	17.89	16.73	6.96%	10.00	59.78%
其他零星款项（共涉及 40 名客户）	426.39	138.20	57.51%	-	-
合计	563.41	240.32	100.00%	-	-

#### B、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	截止期末应收账款金额	其中：账龄超过 180 天款项的金额	占账龄超过 180 天款项的比	账龄超过 180 天款项的期后回款	账龄超过 180 天款项的期后回款比例
四川本草堂药业有限公司	156.78	30.67	23.21%	30.67	100.00%
兰州惠仁长青药业有限责任公司	42.11	28.64	21.67%	28.64	100.00%

客户名称	截止期末应 收账款金额	其中：账龄超 过180天款项 的金额	占账龄超过 180天款项 的比	账龄超过180天款 项的期后回款	账龄超过 180天款项 的期后回款 比例
大参林医药集团股份 有限公司	18.12	17.13	12.97%	1.65	9.65%
河北德仁堂大药房连 锁有限公司	10.42	10.42	7.89%	0.00	0.00%
河北唐人医药股份有 限公司	29.29	6.66	5.04%	6.66	100.00%
其他零星款项（共涉 及22名客户）	117.80	38.61	29.22%	-	-
合计	374.51	132.12	100.00%	-	-

C、2018年12月31日

单位：万元

客户名称	截止期末应 收账款金额	其中：账龄超 过180天款项 的金额	占账龄超过 180天款项 的比	账龄超过180天 款项的期后回款	账龄超过180 天款项的期后 回款比例
兰州惠仁长青药业有 限责任公司	47.29	24.10	30.34%	24.10	100.00%
首钢集团有限公司矿 业公司	36.18	18.91	23.81%	18.91	100.00%
大参林医药集团股份 有限公司	16.97	13.25	16.68%	1.65	12.48%
上海华氏大药房配送 中心有限公司	11.80	3.62	4.56%	3.62	100.00%
中山市中智大药房连 锁有限公司	6.99	3.06	3.85%	3.06	100.00%
其他零星款项（共涉 及9名客户）	17.70	16.49	20.76%	-	-
合计	136.93	79.43	100.00%	-	-

D、2017年12月31日

单位：万元

客户名称	截止期末应 收账款金额	其中：账龄超 过180天款项 的金额	占账龄超过 180天款项 的比	账龄超过180天 款项的期后回款	账龄超过180 天款项的期后 回款比例
上海雷允上南翔医药 有限公司	24.17	24.17	29.25%	24.17	100.00%
首钢集团有限公司矿 业公司	36.45	14.62	17.69%	14.62	100.00%
国药河北乐仁堂医药 连锁有限公司	13.84	13.84	16.75%	13.84	100.00%
滁州市百姓缘药品零 售连锁有限公司	6.97	6.97	8.43%	6.97	100.00%
偃师市百草堂大药房 连锁有限公司	4.94	4.94	5.98%	4.94	100.00%
其他零星款项（共涉 及10名客户）	65.14	18.10	21.91%	-	-
合计	151.50	82.62	100.00%	-	-

③电商客户

公司电商客户主要为京东系、阿里系的公司，结算周期为 90 天以内，一般不超过 180 天，报告期各期末，电商客户应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2020 年 9 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
90 天内	1,364.06	94.67%	981.97	87.85%	303.89	86.29%	234.48	70.37%
90-180 天	75.44	5.24%	79.95	7.15%	48.28	13.71%	84.76	25.45%
180 天以上	1.40	0.10%	55.86	5.00%	-	0.00%	13.88	4.17%
合计	1,440.91	100.00%	1,117.78	100.00%	352.16	100.00%	333.12	100.00%

报告期各期末电商客户应收账款大部分在正常账期内，账龄在 180 天内的应收账款占比分别为 95.83%、100.00%、95.00%和 99.90%，针对欠款超过 180 天的客户采用一事一议，报告期各期末账龄超过 180 天主要电商客户情况如下：

A、2020 年 9 月 30 日

单位：万元

客户名称	截止期末应收账款金额	其中：账龄超过 180 天款项的金额	占账龄超过 180 天款项的比	账龄超过 180 天款项的期后回款	账龄超过 180 天款项的期后回款比例
京东大药房泰州连锁有限公司	70.15	1.01	71.97%	0.00	0.00%
浙江天猫技术有限公司	0.26	0.26	18.26%	0.00	0.00%
北京京东世纪贸易有限公司	0.14	0.14	9.77%	0.00	0.00%
合计	70.55	1.40	100.00%	-	-

B、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	截止期末应收账款金额	其中：账龄超过 180 天款项的金额	占账龄超过 180 天款项的比	账龄超过 180 天款项的期后回款	账龄超过 180 天款项的期后回款比例
北京京东世纪贸易有限公司	309.14	51.07	91.43%	51.07	100.00%
浙江天猫供应链管理有限公司	4.55	4.55	8.15%	4.55	100.00%
浙江天猫技术有限公司	0.22	0.22	0.39%	0.22	100.00%
江苏苏宁易购电子商务有限公司	0.02	0.02	0.03%	0.02	100.00%
合计	313.93	55.86	100.00%	-	-

C、2018 年 12 月 31 日无 180 天以上账期的客户

D、2017 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	截止期末应收账款金额	其中：账龄超过180天款项的金额	占账龄超过180天款项的比	账龄超过180天款项的期后回款	账龄超过180天款项的期后回款比例
京东大药房（青岛）连锁有限公司	36.45	13.28	100.00%	13.28	100.00%
合计	36.45	13.28	100.00%	-	-

报告期内，公司少数客户因对账时间长、资金紧张等原因导致账龄超过正常信用期，该部分应收账款总体占比较小，绝大部分客户已于期后还款。

报告期内，公司应收账款周转率与可比公司对比情况如下：

证券代码	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
002737.SZ	葵花药业	6.32	13.42	15.41	11.36
600479.SH	千金药业	8.81	16.98	19.17	21.34
000999.SZ	华润三九	3.34	5.80	6.49	7.01
605199.SH	葫芦娃	3.13	10.70	12.76	15.46
	平均	5.40	11.73	13.46	13.79
	恩威医药	5.08	8.70	11.72	10.15

报告期内，随着整体经营规模的扩大、直销收入占比的上升，公司应收账款周转率呈下降趋势，与同行业可比公司平均水平变动趋势一致。

”

（二）结合银行信用风险情况说明将已背书或已贴现未到期的票据终止确认是否符合《企业会计准则》相关规定

### 1、公司未到期但终止确认的票据情况

报告期各期末，公司未到期但终止确认的票据金额分别为 8,900.96 万元、6,377.52 万元、12,246.10 万元和 9,074.94 万元，均为银行承兑汇票，承兑人主要为国有大型商业银行、全国性股份制商业银行以及国资控股、上市城市商业银行，具体构成情况如下：

单位：万元

已背书或已贴现未到期的票据承兑银行类型 <sup>①</sup>	已背书或已贴现未到期的票据金额			
	2020年09月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
国有大型商业银行	889.58	1,376.73	322.31	1,501.95
全国性股份制商业银行	4,172.00	6,579.37	2,319.11	4,161.12
国资控股、上市城市商业银行	1,730.96	1,804.20	1,631.60	772.83
其他城市商业银行	2,282.41	2,485.80	2,104.50	2,465.06
合计金额	9,074.94	12,246.10	6,377.52	8,900.96

注：发行人报告各期均不存在商业承兑汇票；国有大型商业银行包括：中国银行、中国农业银行、中

国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行；全国性股份制商业银行包括：招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、广发银行、兴业银行、平安银行、浙商银行、恒丰银行、渤海银行以及同等规模的外资银行；国资控股、上市城市商业银行是指由国资控股或主板、中小板上市以及同等规模的外资银行；其他城市商业银行是指除以上分类之外的其他银行。

## 2、《企业会计准则》规定及解释

《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》(财会[2017]8 号)第五条规定：“金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（一）收取该金融资产现金流量的合同权利终止。（二）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。”；第七条规定：“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。（三）企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的（即除本条（一）、（二）之外的其他情形），应当根据其是否保留了对金融资产的控制，分别下列情形处理：1.企业未保留对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。2.企业保留了对该金融资产控制的，应当按照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产，并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度，是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。”

《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》应用指南（2018 年修订）指出：“关于这里所指的‘几乎所有风险和报酬’，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断。需要考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险（或报酬）、权益价格风险等。”

根据《企业会计准则》及相关应用指南规定，对于已背书或贴现的票据，其是否应终止确认取决于是否转移了相关票据的几乎所有风险和报酬，公司主要根据票据承兑人的性质、历史履约情况以及票据账龄等因素确定票据的信用等级从而确定坏账计提比例。对于由银行承兑的银行承兑汇票，由于到期不获支付的可能性较低，再不存在历史证据表明其到期可能不获支付的情况下，公司认为基本不存在坏账或被追索的风险，因此应于票据背书、贴现时予以终止确认；对于商业承兑汇票或存在历史证据表明其到期可能无法获得支付的银行承兑汇票，公司认为可能存在坏账或被追索的风险，因此不应于票据背书、贴现时终止确认。

报告期各期末，发行人已背书或贴现的未到期票据均为银行承兑汇票，均在承兑期内，承兑人主要为国有大型商业银行、全国性股份制商业银行以及国资控股、上市城市商业银行，同时，公司历史上未发生由银行承兑的银行承兑汇票无法兑付的情况，因此，公司认为在上述票据背书、贴现时已转移了相关票据几乎所有的风险和报酬，可以终止确认。

综上所述，公司将已背书或已贴现未到期的票据终止确认符合《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》的规定。

(三) 披露执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率的确定方法，新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账计提比例存在差异的原因及合理性，使用预期信用损失模型计提的损失准备金额是否充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“(一) 资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“(5) 应收账款”中补充披露如下：

“

#### 5) 执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率的确定方法

##### ① 计量应收账款预期信用损失的会计估计政策

公司对于《企业会计准则第 14 号-收入准则》规范的交易形成且不含重大融资成分的应收款项，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。从 2019 年 1 月 1 日起，公司执行《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》（财会〔2017〕第 7 号），并根据公司历史坏账损失，复核了以前年度应收账款坏账准备计提的适当性后，认为违约概率与账龄存在相关性，账龄仍是公司应收账款信用风险是否显著增加的标记，因此，公司应收账款信用风险损失以账龄为基础，按以前年度原有的损失比率进行估计。公司计量应收账款预期信用损失的会计估计政策为：

信用风险自初始确认后是否显著增加的判断。公司通过比较金融工具在初始确认时所确定的预计存续期内的违约概率和该工具在资产负债表日所确定的预计存续期内的违约概率，来判定金融工具信用风险是否显著增加。但是，如果公司确定金融工具在资产负债表日只具有较低的信用风险的，可以假设该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。通常情况下，如果逾期超过 30 日，则表明金融工具的信用风险已经显著增加。除非公司在无须付出不必要的额外成本或努力的情况下即可获得合理且有依据的信息，证明即使逾期超过 30 日，信用风险自初始确认后仍未显著增加。在确定信用风险自初始确认后是否显著增加时，公司考虑无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。

以组合为基础的评估。对于应收账款，公司在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据，而在组合的基础上评估信用风险是否显著增加是否可行，所以公司按照金融工具类型、信用风险评级、担保物类型、初始确认日期及剩余合同期限、债务人所处行业、债务人所处地理位置、担保品相对于金融资产的价值等为共同风险特征，对应收账款进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。

## ②预期信用损失计量

公司在资产负债表日计算应收账款预期信用损失，如果该预期信用损失大于当前应收账款减值准备的账面金额，公司将其差额确认为应收账款减值损失，借记“信用减值损失”，贷记“坏账准备”。相反，公司将差额确认为减值利得，做相反的会计分录。

公司实际发生信用损失，认定相关应收账款无法收回，经批准予以核销的，根据批准的核销金额，借记“坏账准备”，贷记“应收账款”。若核销金额大于已计提的损失准备，按其差额借记“信用减值损失”。

公司根据以前年度的实际信用损失，并考虑本年的前瞻性信息，计量预期信用损失的会计估计政策为：公司对信用风险显著不同的应收账款单项确定预期信用损失率；除了单项确定预期信用损失率的应收账款外，公司采用以账龄特征为基础的预期信用损失模型，通过应收账款违约风险敞口和预期信用损失率计算应收账款预期信用损失，并基于违约概率和违约损失率确定预期信用损失率。

公司向金融机构以不附追索权方式转让应收款项的，按交易款项扣除已转销应收账款的账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

## ③预期信用损失率的测算

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过账龄迁徙率法计算预期信用损失率。

### A. 确定历史数据集

单位：万元

账龄	2016年 12月31日	2017年 12月31日	2018年 12月31日	2019年 12月31日	2020年 9月30日
1年以内	6,149.70	5,219.03	5,260.21	9,571.69	8,647.41
1-2年	191.94	27.14	128.72	84.05	180.57
2-3年	38.83	62.01	1.44	25.23	19.64
3年以上	3.71	7.85	12.02	-	17.58
合计	6,384.19	5,316.03	5,402.39	9,680.97	8,865.19

### B. 计算平均迁徙率

根据上表计算的迁徙率如下：

账龄	2016年至2017 年迁徙率	2017年至2018 年迁徙率	2018年至2019 年迁徙率	至2019年末平 均迁徙率	指代
1年以内	0%	2%	2%	1.50%	A
1-2年	32%	5%	20%	19.07%	B
2-3年	20%	19%	0%	13.20%	C

账龄	2016年至2017年迁徙率	2017年至2018年迁徙率	2018年至2019年迁徙率	至2019年末平均迁徙率	指代
3年以上	-	-	-	-	-

注：迁徙率=期末账龄金额除以期初账龄金额，平均迁徙率为三年迁徙率算术平均数。

### C. 计算预期损失率

结合公司的账龄划分计算迁徙率，确定预期损失率

账龄	历史损失率	计算公式
1年以内	0%	A*B*C*100%
1-2年	3%	B*C*100%
2-3年	13%	C*100%
3年以上	100%	-

基于公司对应收账款坏账政策的依据，公司认为账龄为三年以上的款项无法收回概率较大，故公司认为账龄为三年以上历史损失率为100%。

#### ④前瞻性调整及确定预期损失率

账龄	原准则下坏账计提比例	2019年末预期损失率	调整后的损失率	差异
1年以内	5%	0%	5%	-
1-2年	20%	3%	20%	-
2-3年	50%	13%	50%	-
3年以上	100%	100%	100%	-

公司在按照预期信用损失率计提坏账准备低于原账龄法计提金额，以及公司的客户结构、信用状况、应收款未来回收风险未发生重大变化的情况下，基于谨慎性原则及报告期内数据可比原则，继续按照原来的账龄比例作为预期信用损失率是合理的。

”

（四）披露其他应收款中员工备用金借款、投资借款和关联方组合余额分别的余额，结合投资借款和关联方组合余额的具体情况披露不计提减值准备的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（7）其他应收款”中补充披露如下：

“

4) 员工备用金借款、投资借款和关联方组合情况，不计提减值准备的合理性

报告期各期末，公司其他应收款中员工备用金借款、投资借款和关联方组

合余额均为员工备用金借款，由员工日常备用金借款和代员工垫付的社保及公积金（个人承担部分）构成。

报告期各期末，公司按员工往来组合未计提坏账准备的应收款项金额分别为 216.31 万元、230.45 万元、268.82 万元和 283.83 万元，且均为员工备用金借款及代员工垫付的社保及公积金（个人承担部分），具体如下：

单位：万元

项目	2020年 9月30日	2019年 12月31日	2018年 12月31日	2017年 12月31日
员工日常借款	201.69	191.39	158.67	159.96
员工借支垫付社保及公积金借款	82.14	77.43	71.78	56.35
合计	283.83	268.82	230.45	216.31

员工备用金系公司垫付给员工的费用借款，实行额度管理，若员工离职，必须将借款清还后，才能办理离职手续，故不存在款项无法收回的情形。代员工垫付的社会保险费，一般在下月工资中扣除，也不存在款项无法收回的情形，故发行人未对员工往来组合计提坏账准备。

综上，公司对“员工备用金借款、投资借款、关联方往来款项组合”不计提坏账准备，系员工备用金借款、投资借款、关联方往来款项组合由特定事项产生，且考虑了其还款能力，预计不存在无法收回的情形；公司对该组合的应收款项余额不计提坏账准备，依据充分，不存在信用风险，符合《企业会计准则》的规定。

”

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、向发行人销售负责人了解公司信用期管理政策及执行情况；获取应收账款账龄分析表，分析账龄结构是否异常；取得报告期内主要客户的业务合同，并对合同条款、回款及逾期情况进行核实；对比发行人与同行业可比公司应收账款周转率情况；

2、获取发行人应收票据备查簿并复核应收票据变动情况，根据票据承兑人性质分析发行人对于承兑银行的信用风险评估是否合理，分析已背书或已贴现未到期的票据终止确认是否符合《企业会计准则》相关规定；

3、向发行人财务人员了解应收账款预期信用损失率的确定方法，复核其计算过程是否准确，分析发行人执行新金融工具准则后预期信用损失率确定是否合理，坏账准备计提是否充分；

4、获取发行人其他应收款中员工备用金余额明细，复核分类是否准确，分析坏账计提政策是否合理。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人应收账款周转率呈下降趋势，与同行业可比公司平均水平变动趋势一致；

2、发行人将已背书或已贴现未到期的票据终止确认，符合《企业会计准则》相关规定；

3、发行人执行新金融工具准则施行后应收账款预期信用损失率的确定方法合理，使用预期信用损失模型计提的损失准备金额充分；

4、发行人对“员工备用金借款、投资借款、关联方往来款项组合”不计提坏账准备，依据充分，不存在信用风险。

## 问题 11 关于存货

申报文件显示,发行人存货主要由库存商品、原材料、包装物及低耗品构成,合计占存货余额的比例为 88.89%、87.87%、87.24%和 83.30%。公司 2020 年 3 月末存货余额较 2019 年末增加 2,520.27 万元,一方面呼吸系统用药市场需求持续下滑,造成期末库存产品较多;另一方面,公司前期储备的原材料未能按原计划实现生产销售,造成期末结存原材料较多。

请发行人:

(1)披露存货周转率、存货跌价准备计提比率与同行业可比公司是否一致,并分析差异原因及合理性。结合最近一期呼吸系统用药市场需求持续下滑,公司前期储备的原材料未能按原计划实现生产销售等说明最近一期存货减值准备计提是否充分。

(2)披露各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性,结合产品的生产周期、发货周期、保质期等说明存货金额的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一)披露存货周转率、存货跌价准备计提比率与同行业可比公司是否一致,并分析差异原因及合理性。结合最近一期呼吸系统用药市场需求持续下滑,公司前期储备的原材料未能按原计划实现生产销售等说明最近一期存货减值准备计提是否充分

1、披露存货周转率、存货跌价准备计提比率与同行业可比公司是否一致,并分析差异原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“(一)资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“(8)存货”补充披露如下:

“

3)公司存货周转率、存货跌价准备计提比率与同行业可比公司平均值对比情况

报告期内,可比公司存货周转率指标如下:

公司名称	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
葵花药业	1.57	2.45	2.27	2.15
千金药业	3.16	4.22	4.35	4.74

公司名称	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
华润三九	2.16	3.26	3.15	3.89
葫芦娃	1.81	3.11	2.66	3.40
平均	2.17	3.26	3.11	3.55
恩威医药	2.48	3.27	3.42	3.54

报告期内，公司存货周转率基本稳定，周转率水平略高于可比公司平均水平，低于千金药业。

最近三年，可比公司存货跌价准备计提比率指标如下：

公司名称	2019年	2018年	2017年
葵花药业	2.90	1.15	1.19
千金药业	0.10	-	-
华润三九	1.99	0.97	0.84
葫芦娃	0.92	0.81	1.20
平均	1.48	0.73	0.81
恩威医药	0.90	2.82	2.32

报告期内，公司存货跌价准备计提比率与同行业相比无较大差异，2017年和2018年存货跌价准备计提比率略高于可比公司平均水平主要系公司前期已计提跌价准备的存货尚未核销，2019年，公司已对上述存货集中核销，存货跌价准备计提比率降低到可比公司平均水平以下。

”

2、结合最近一期呼吸系统用药市场需求持续下滑，公司前期储备的原材料未能按原计划实现生产销售等说明最近一期存货减值准备计提是否充分

最近一期，受疫情影响市场需求下滑的主要产品为复方银翘氨敏胶囊和复方氨酚烷胺片，其销售收入分别同比下滑43.05%、59.56%。目前新冠肺炎疫情导致呼吸系统用药需求下滑的不利影响已消除，公司生产均在有序的开展，原材料已不存在积压，期末存货结存金额合理。2020年1-9月，公司主要呼吸系统用药出入库及期末库存情况如下：

单位：万元

类别	期初结存金额	本期入库金额	本期出库金额	期末结存金额
复方银翘氨敏胶囊	77.25	1,377.28	1,247.27	207.26
藿香正气合剂	327.55	7,429.63	7,588.27	168.92
复方氨酚烷胺片	32.45	1,474.21	1,258.56	248.10
呼吸系统用药合计	471.32	10,952.73	10,674.67	749.37
主要产品占比(%)	92.77	93.87	94.56	83.31

最近一期，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加		本期减少		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他转出	
库存商品	64.39	7.00	-	17.97	-	53.42
合计	<b>64.39</b>	<b>7.00</b>	-	<b>17.97</b>	-	<b>53.42</b>

公司于各期末均对存货进行跌价测试，主要包括以下几种方式：（1）对于退货库中的库存商品，由于该部分库存商品为公司销售过程中退换货结存，预计未来无法正常销售，基于谨慎性原则，公司全额计提跌价准备；（2）对于其他库房的存货，公司各期末根据其可变现净值与成本的对比情况，谨慎的计提跌价准备。

综上，影响呼吸系统用药市场需求持续下滑的因素已消除，公司前期储备的原材料已不存在积压，期末存货结存金额合理，公司最近一期末存货减值准备计提充分。

**（二）披露各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性，结合产品的生产周期、发货周期、保质期等说明存货金额的合理性**

**1、披露各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性**

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（8）存货”补充披露上述问题，具体如下：

“

**4) 各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性**

公司原材料主要为日常经营所需原辅料、包材、低值易耗品等，报告期各期公司主要原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额情况如下：

期间	原材料名称	原材料所用于生产之主要产品	采购量(千克)	使用量(千克)	库存量(千克)	期末库存可用天数	库存金额(万元)	贮存期/有效期	生产周期(天)	发货周期(天)
2020年1-9月	姜半夏	藿香正气合剂	69,550.00	69,672.20	27.80	0.24	0.18	12个月	10.00	3
	高密度聚乙烯	洁尔阴洗液等	702,000.00	708,128.00	155,862.50	50.73	118.69	12个月	8-10	3
	乙醇	共用	785,140.00	790,168.00	10,103.00	5.00	6.47	12个月	-	3
	盐酸金刚烷胺	复方氨酚烷胺片	15,000.00	7,214.92	11,799.21	317.25	336.80	36个月	12.00	3
	苍术	洁尔阴洗液等	39,473.00	39,473.00	-	-	-	12个月	8.00	3
2019年	金银花	复方银翘氨敏胶囊	66,935.00	70,235.00	3,299.50	20.40	49.56	12个月	10-20	3
	高密度聚乙烯	洁尔阴洗液等	1,184,150.00	1,137,537.50	161,990.50	52.73	122.19	12个月	8-10	3
	石菖蒲	洁尔阴洗液、草本抑菌洗液等	138,675.00	140,623.00	7,511.00	20.97	34.72	12个月	8-25	3
	乙醇	共用	962,870.00	972,379.00	15,131.00	7.48	8.13	12个月	-	3
	苍术	洁尔阴洗液等	64,928.00	69,058.00	-	-	-	12个月	8.00	3
2018年	高密度聚乙烯	洁尔阴洗液等	1,186,500.00	1,174,054.50	115,378.00	37.56	105.25	12个月	8-10	3
	金银花	复方银翘氨敏胶囊等	63,154.00	58,074.50	6,599.50	40.81	150.49	12个月	10-20	3
	盐酸金刚烷胺	复方氨酚烷胺片	20,010.00	16,551.02	9,232.60	248.24	317.27	36个月	12.00	3
	苍术	洁尔阴洗液等	60,982.00	65,566.40	4,130.00	22.96	42.74	12个月	8.00	3
	石菖蒲	洁尔阴洗液、草本抑菌洗液等	129,675.00	131,285.00	9,459.00	26.41	38.25	12个月	8-10	3
2017年	高密度聚乙烯	洁尔阴洗液等	1,128,500.00	1,127,832.50	102,932.50	33.51	107.74	12个月	8-10	3
	金银花	复方银翘氨敏胶囊等	65,937.00	67,531.00	1,520.00	9.40	19.86	12个月	10-20	3
	石菖蒲	洁尔阴洗液、草本	135,280.00	133,480.00	11,069.00	30.90	38.69	12个月	8-10	3

期间	原材料名称	原材料所用于生产之主要产品	采购量(千克)	使用量(千克)	库存量(千克)	期末库存可用天数	库存金额(万元)	贮存期/有效期	生产周期(天)	发货周期(天)
		抑菌洗液等								
	苍术	洁尔阴洗液等	65,450.00	68,805.00	8,714.40	48.44	59.66	12个月	8.00	3
	盐酸金刚烷胺	复方氨酚烷胺片	15,000.00	13,225.32	5,773.62	155.24	138.17	36个月	12.00	3

注 1：上述原材料规定贮存期的，到期后可复检，复检合格后贮存期为原贮存期的一半，到期后不再使用；规定有效期的，到期后不再使用；

注 2：耗用量为包括生产、研发、检验等全部耗用数量；

注 3：由于各品规的生产工序不一致，而且很多工序共用，人员配置也不足以保证每个工序同时开启（生产计划量也不能满足所有工序全部同时开启）；上述生产周期根据正常生产情况进行估计，指从前处理车间提取（化药从配料开始）至外包装结束的时间，未包括药材前处理和药材配料、未包括成品检验周期。

报告期内，除 2020 年 1-9 月受新冠疫情影响，复方氨酚烷胺片销量下降，从而其主要原材料盐酸金刚烷胺使用量减少，导致其采购量是使用量的约 2 倍外，公司其他主要原材料采购量与使用量的比例稳定维持在 0.93-1.21 之间，未出现异常情况。报告期各期末，公司主要原材料各期末的库存量和库存金额较低。公司主要原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额具备合理的匹配关系。同时，公司主要原材料对应的产品保质期大多为 12 个月，生产周期为 8-20 天，发货周期为 3 天，周期不长，与原材料期末库存量、库存金额较少相匹配，具备合理性。公司主要产品复方氨酚烷胺片保质期为 36 个月，生产周期为 12 天，其主要原材料期末库存量、库存金额相对其他原材料较高具备合理性。

”

## 2、结合产品的生产周期、发货周期、保质期等说明金额的合理性

对于原辅材料的采购，公司采购部门根据销售部门制定的季度销售计划、生产部门制定的生产计划，结合原辅料仓库库存情况及公司安全库存量，制定相应的采购计划，从而确定最佳采购量。原则上库存应控制不低于原辅料库设置的最低库存，以便应对短期内生产需求突增导致的紧急高价采购情况。公司的主要产品包含洁尔阴洗液、化积口服液、复方银翘氨敏胶囊等。产品生产周期比较短，在原材料齐备的情况下，公司的生产周期一般为 8-20 天。发行人根据生产计划采购原材料，公司主要的原材料采购周期一般为 5-15 天。报告期各期末，公司不存在原材料积压的情形。报告期内，发行人各期期末存货除盐酸金刚烷胺由于有效期较长、存货市场价格上涨较快的影响，发行人提前储备该原材料外，其他主要原材料的期末库存均控制在 40 天以内，与发行人一个月的原材料采购周期与生产周期相符，原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额具有匹配性。

综上，结合发行人采购周期、生产周期、原材料的贮存期、有效期等数据分析，公司存货数量具有合理性。

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、查询获取同行业可比公司存货周转率、存货跌价准备计提比率与发行人进行对比分析；了解报告期内发行人实际执行的存货跌价准备计提政策，取得报告期内发行人销售明细表、原材料耗用及结存明细分析测算存货减值准备计提是否充分；

2、了解发行人主要物资采购的流程、主要原材料的采购周期、安全库存以及主要产品的生产周期、保质期情况并结合上述数据分析存货余额的合理性。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人存货周转率基本稳定，周转率水平略高于可比公司平均水平，低于千金药业。发行人存货跌价准备计提比率与同行业相比无较大差异；发行人最近一期存货减值准备计提充分；

2、发行人各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额具有匹配性，存货金额具有合理性。

## 问题 12 在建工程与固定资产

申报文件显示，报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 18,830.79 万元、18,414.96 万元、18,526.88 万元和 18,048.66 万元，在建工程账面价值分别为 120.95 万元、867.98 万元、1,702.22 万元和 1,755.59 万元。

请发行人：

(1) 披露报告期各期主要设备、主要工程供应商情况，说明采购价格是否公允，是否存在关联关系等。

(2) 对比同行业可比公司情况说明发行人产能利用率、固定资产投入产出比的合理性。

(3) 结合行业特点和实际经营情况，说明固定资产预计使用年限是否谨慎，是否存在应计提减值准备未足额计提的情况。

(4) 结合在建项目产能规划情况、相关产品的产能利用率情况披露发行人新建产能的消化措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 披露报告期各期主要设备、主要工程供应商情况，说明采购价格是否公允，是否存在关联关系等

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”中补充披露上述问题，具体如下：

“

#### (四) 主要设备、主要工程采购情况

##### 1、报告期内，主要设备及主要工程的前五大供应商

报告期内，公司向前五大设备及工程供应商采购的情况如下：

单位：万元

期间	设备及工程供应商名称	采购内容	金额	占当期新增固定资产及在建工程比重	供应商选择方式
2020年1-9	西藏晶磊实业发展有限公司	建筑工程	1,700.00	40.00%	招标
	锦州龙威机械有限公司	机械设备	412.20	9.70%	招标

期间	设备及工程供应商名称	采购内容	金额	占当期新增 固定资产及 在建工程比 重	供应商选 择方式
月	浙江小伦制药机械有限公司	机械设备	410.59	9.66%	比价、招 标
	四川宝柯建设工程集团有限公司	建筑工程	200.00	4.71%	比价
	四川凤凰春建筑工程有限公司	装修、安 装工程	189.07	4.45%	比价
	合计		2,911.87	68.52%	-
2019 年	吴江市林森空调净化工程有 限公司	安装工程	495.34	11.38%	招标
	温州市金榜轻工机械有限公 司	机械设备	398.28	9.15%	招标
	浙江特富发展股份有限公司	机械设备	378.01	8.69%	招标
	浙江天联机械有限公司	机械设备	350.68	8.06%	招标
	浙江小伦制药机械有限公司	安装工程	280.00	6.43%	招标
	合计		1,902.31	43.71%	-
2018 年	四川省建筑机械化工程有限公 司	房屋建筑 物	947.53	31.92%	招标
	温州天龙机械科技有限公司	机械设备	266.82	8.99%	比价
	浙江天联机械有限公司	安装工程	261.24	8.80%	招标
	浙江特富发展股份有限公司	机械设备	189.47	6.38%	招标
	江西特富锅炉设备有限公司	机械设备	142.44	4.80%	比价
	合计		1,807.50	60.90%	-
2017 年	上海理贝包装机械有限公司	安装工 程、机械 设备	221.48	24.45%	比价
	双流区八一阳光装饰部	维修工程	142.44	15.73%	单一来源 谈判
	温州天龙机械科技有限公司	机械设备	67.23	7.42%	比价
	浪潮通用软件有限公司	软件升级	58.97	6.51%	单一来源 谈判
	赛铂(广州)机电科技有限公 司	机械设备	45.00	4.97%	比价
	合计		535.13	59.08%	-

## 2、主要供应商基本信息

报告期内，主要供应商的基本信息如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册地址	注册资本	开始合作 时间	与公司是否 存在关联关 系
1	西藏晶磊实业发 展有限公司	2018-12-6	西藏自治区昌都市加 卡园区A分区天磊大厦	1,500万元 人民币	2020.04	否
2	锦州龙威机械有 限公司	2009-3-12	辽宁省锦州市太和区 锦义街185甲-1号	1,000万元 人民币	2019.09	否

序号	供应商名称	成立时间	注册地址	注册资本	开始合作时间	与公司是否存在关联关系
3	浙江小伦制药机械有限公司	2003-4-9	温州经济技术开发区新二路1号	3,010.8396万元人民币	2019.05	否
4	四川宝柯建设工程集团有限公司	2006-11-16	成都市青羊区苏坡中路48号3幢1单元301号	10,213万元人民币	2020.08	否
5	四川凤凰春建筑工程有限公司	2016-8-12	成都市武侯区果堰街8号1幢1层附10号	1,000万元人民币	2019.01	否
6	吴江市林森空气净化工程有限公司	2003-4-21	苏州市吴江区汾湖镇金家坝跃进村松厍公路西侧	2,000万元人民币	2014.12	否
7	温州市金榜轻工机械有限公司	1997-11-3	温州市龙湾区沙城街道永强大道2215号	5,761万元人民币	2018.10	否
8	浙江特富发展股份有限公司	2003-2-18	浙江省嘉兴市海宁市长安镇(农发区)启潮路36号	12,800万元人民币	2018.10	否
9	浙江天联机械有限公司	1998-6-30	温州市经济技术开发区明珠路619号	6,088万元人民币	2018.10	否
10	四川省建筑机械化工程有限公司	1980-11-24	成都市成华区二仙桥西一巷7号	30,000万元人民币	2006.02	否
11	温州天龙机械科技有限公司	2013-1-7	温州市经济技术开发区滨海十五路529号	1,050万元人民币	2016.01	否
12	江西特富锅炉设备有限公司	2011-8-12	江西省南昌市青云谱区新溪桥东2路3号	200万元人民币	2018.01	否
13	上海理贝包装机械有限公司	2007-12-7	上海市松江区九亭镇盛龙路800号1幢	60万美元	2016.01	否
14	双流区八一阳光装饰部	2007-6-6	成都市双流区东升街道棠中路三段24号	个体工商户	2010.04	否
15	浪潮通用软件有限公司	1994-5-25	山东省济南市浪潮路1036号	30,000万元人民币	2015.12	否
16	赛铂(广州)机电科技有限公司	2012-10-24	广州经济技术开发区玉树工业园敬业三街9号B栋102房	800万港元	2016.09	否

上述主要设备及工程供应商与公司、公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员不存在关联关系。

### 3、采购价格公允性

报告期内，公司主要通过招投标、比价、单一来源谈判等方式向设备及工程供应商进行采购，公司与主要设备及工程供应商不存在关联关系，采购价格公允。

”

(二) 对比同行业可比公司情况说明发行人产能利用率、固定资产投资产出比的合理性

#### 1、对比同行业可比公司情况说明发行人产能利用率的合理性

##### (1) 公司报告期内产能利用率情况

报告期内，公司主要剂型的产能逐渐提高、产量及产能利用率相对稳定，产

能和产量的逐渐提升主要系按照公司生产经营所需进行调整。

序号	类型	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
<b>1</b>	<b>液体制剂</b>	<b>81.65%</b>	<b>88.31%</b>	<b>84.34%</b>	<b>89.71%</b>
1.1	洗剂	83.41%	95.58%	91.56%	97.95%
1.2	抑菌剂	52.75%	53.15%	62.08%	58.13%
1.3	合剂	103.09%	89.28%	69.29%	77.14%
<b>2</b>	<b>固体制剂</b>	<b>32.66%</b>	<b>99.12%</b>	<b>96.55%</b>	<b>80.33%</b>

注：2020年1-9月产能利用率=2020年1-9月生产量÷3×4÷年产能

报告期内，公司抑菌剂产能较低，主要系抑菌剂生产线生产的主要产品为恩威草本抑菌洗液、恩威女性护理液，该产品为消毒产品。2017年以来，为加强对医保基金的监管，全国多地陆续出台政策，禁止医保定点零售药店销售非药品，导致部分地区零售药店对“消字号”产品不予上柜。受此影响，公司恩威草本抑菌洗液、恩威女性护理液销售情况欠佳，产能利用率较低。

(2) 公司产能利用率与同行业可比上市公司相比具备合理性

同行业可比公司葫芦娃（605199.SH）主要产品产能利用率如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
颗粒剂	87.38%	80.45%	81.83%
片剂	52.73%	56.49%	43.65%
胶囊剂	57.32%	73.22%	82.79%
粉针剂、冻干粉针剂合计	56.78%	61.48%	44.14%
口服溶液剂、煎膏剂、糖浆剂合计	42.89%	52.60%	75.13%

注：同行业可比公司葵花药业、千金药业、华润三九未在年度报告中披露主要产品产能利用率。

如上表所示，同行业可比公司葫芦娃固体类制剂的产能利用率处于40%-90%之间，报告期各期公司的固体制剂产能利用率在上述区间内，不存在显著差异。

## 2、对比同行业可比公司情况说明发行人固定资产投入产出比的合理性

(1) 公司固定资产投入产出比提升合理

2017-2019年各期末，公司固定资产账面价值分别为18,830.79万元、18,414.96万元和18,526.88万元，营业收入分别为55,939.89万元、59,252.01万元和62,067.02万元。公司营业收入/固定资产的比例分别为2.97、3.22和3.35。随着公司营收规模的增长以及固定资产折旧导致账面价值的减少而有所增加。固定资产增加与产能扩张较为匹配，具有合理性。

(2) 公司固定资产投入产出比与同行业可比上市公司相比具备合理性

截至 2019 年 12 月 31 日，同行业可比上市公司固定资产及相应收入情况如下：

证券简称	营业收入(万元, A)	固定资产(万元, B)	固定资产投入产出比(A/B)
葵花药业	437,141.36	119,842.84	3.65
千金药业	352,523.81	47,081.87	7.49
华润三九	1,470,191.88	321,954.40	4.57
葫芦娃	130,591.81	41,348.46	3.16
<b>恩威医药</b>	<b>62,067.02</b>	<b>18,526.88</b>	<b>3.35</b>

如上表所示，公司 2019 年的固定资产投入产出比与同行业可比公司葵花药业、华润三九、葫芦娃较为接近。千金药业固定资产投入产出比偏高，是因为其营业收入中有近 50% 的收入为药品批发零售业务收入，该类业务所需固定资产投入产出比较高（以医药流通行业上市公司九州通为例，其 2019 年的固定资产投入产出比为 14.92）。

综上，公司固定资产投入产出比与同行业可比上市公司相近，具备合理性。

（三）结合行业特点和实际经营情况，说明固定资产预计使用年限是否谨慎，是否存在应计提减值准备未足额计提的情况

### 1、固定资产预计使用年限

公司所在行业不属于产品更新换代较快的行业，且其固定资产不处于常年强震动、高腐蚀的状态，因此所有固定资产均采用年限平均法，符合行业特点和实际经营情况。

公司与同行业可比公司的固定资产折旧政策对比情况如下：

类别	公司名称	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
房屋及建筑物	葵花药业	年限平均法	20-40 年	5%	4.75%-2.375%
	千金药业	双倍余额递减法	15-30 年	3%	13.33%-6.67%
	华润三九	年限平均法	30 年；35 年	5%	3.17%；2.71%
	葫芦娃	年限平均法	20-35 年	5%	2.71%-4.75%
	发行人	年限平均法	20 年	5%	4.75%
机器设备	葵花药业	年限平均法	10-15 年	5%	9.5%-6.33%
	千金药业	双倍余额递减法	5-14 年	3%	40%-14.29%
	华润三九	年限平均法	10-20 年	5%	4.75%-9.50%
	葫芦娃	年限平均法	3-10 年	5%	9.50%-31.67%
	发行人	年限平均法	5-10 年	5%	9.5%-19%
电子设备	葵花药业	年限平均法	3-10 年	5%	31.67%-9.5%
	千金药业	双倍余额递减法	6 年	3%	33.33%
	华润三九	年限平均法	5 年	5%	19%
	葫芦娃	年限平均法	3-5 年	5%	19.00%-31.67%

类别	公司名称	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
	发行人	年限平均法	5-10年	5%	9.5%-19%
运输设备	葵花药业	年限平均法	4-10年	5%	23.75%-9.5%
	千金药业	双倍余额递减法	5-10年	3%	40%-20%
	华润三九	年限平均法	5年	5%	19%
	葫芦娃	年限平均法	3-10年	5%	9.50%-31.67%
	发行人	年限平均法	4-5年	5%	19%-23.75%
仪器仪表	葵花药业	年限平均法	3-10年	5%	31.67%-9.5%
	千金药业	双倍余额递减法	5年	3%	40%
	华润三九	年限平均法	5年	5%	19%
	葫芦娃	年限平均法	3-5年	5%	19.00%-31.67%
	发行人	年限平均法	5-10年	5%	9.5%-19%
其他设备	葵花药业	年限平均法	5-10年	5%	19%-9.5%
	千金药业	双倍余额递减法	5年	3%	40%
	华润三九	年限平均法	20年	5%	4.75%
	葫芦娃	年限平均法	3-5年	5%	19.00%-31.67%
	发行人	年限平均法	5-20年	5%	4.75%-19%

由上表可知，公司的固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异，折旧方法、折旧年限、残值率、年折旧率等与同行业可比公司基本一致。

综上，公司的固定资产折旧政策合理谨慎，符合公司实际经营情况和行业特点。

## 2、是否存在应计提减值准备未足额计提的情况

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的有关规定，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

（1）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。

（2）企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。

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

（4）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。

（5）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。

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

于) 预计金额等。

(7) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

报告期各期末, 公司对固定资产进行了减值分析, 未出现明显的减值迹象, 具体如下:

1) 公司经营状况良好, 报告期各期, 毛利率分别为 68.27%、67.03%、65.42% 和 61.20%, 毛利率较高, 固定资产预期能够持续为公司带来经济利益流入。

公司的生产线分为液体制剂线(包括洗剂、抑菌剂和合剂)和固定制剂线, 报告期各类生产线对应的主要产品销售及毛利率情况具体如下:

单位: 万元

类型	细分	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
液体制剂	洗剂	销售收入	24,602.72	32,941.91	33,538.14	34,766.06
		销售成本	6,640.03	7,975.88	7,904.95	7,971.94
		毛利率	73.01%	75.79%	76.43%	77.07%
	抑菌剂	销售收入	1,900.62	2,684.53	3,071.72	3,516.97
		销售成本	682.59	842.32	1,201.94	1,354.42
		毛利率	64.09%	68.62%	60.87%	61.49%
	合剂	销售收入	7,906.42	8,005.69	6,900.69	5,066.68
		销售成本	4,451.88	3,860.53	3,490.62	2,739.04
		毛利率	43.69%	51.78%	49.42%	45.94%
固定制剂	销售收入	5,012.81	13,217.21	12,827.33	9,685.68	
	销售成本	2,964.78	6,386.13	5,638.42	4,272.26	
	毛利率	59.14%	48.32%	43.96%	44.11%	

虽然公司抑菌剂产能利用率较低, 但该生产线生产的主要产品报告期毛利率合计均超过了 60%, 生产线相关固定资产不存在减值迹象。

2) 根据各期末对固定资产的盘点情况, 公司主要固定资产使用状况良好, 未出现陈旧过时, 实体已损坏的情况, 未出现闲置、终止使用或者提前处置的情况;

3) 报告期内, 公司及其资产所在地经济稳定、法律环境稳定, 资产所处的市场未发生重大变化;

4) 报告期内, 公司生产的产品技术稳定, 主要客户交易稳定可持续, 预计资产的经济绩效不会低于预期。

综上所述, 报告期各期末, 公司的固定资产不存在减值迹象, 无需计提减值准备, 不存在应计提资产减值准备未足额计提的情况。

(四) 结合在建项目产能规划情况、相关产品的产能利用率情况披露发行人新建产能的消化措施

公司已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“三、本次募集资金投资项目的必要性与可行性”之“(二) 募集资金投资项目实施的可行性”中补充披露如下：

“

3、新增产能可合理消化

(1) 公司所处市场发展情况良好，主要产品市场需求广阔，新增产能消化具备可行性

公司主要产品主要覆盖妇科用药、儿科用药及呼吸系统用药等领域，上述领域市场发展情况良好，市场需求广阔，募投项目新增产能消化具备可行性。募投项目具体行业市场前景参见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、本次募集资金投资项目的背景”。

(2) 公司在相关领域产业及市场基础良好，竞争优势突出，为新增产能消化提供有效保障

公司在妇科产品领域深耕多年，核心产品“洁尔阴洗液”在中国城市零售药店妇科炎症中成药领域的市场份额连续排名第一。在以妇科产品为核心的同时，公司积极开发儿科用药、呼吸系统用药，形成覆盖生殖系统、消化系统、呼吸系统及补益类等领域的多元化产品群。另外，公司已经建立了较为成熟的销售网络，公司自有团队维护的药店已经达到6万余家，为本项目产品上市建立了快速导入平台，新增产能具备较好的销售基础。

(3) 公司在建项目产能规划合理，公司现有产品的产能利用率、产销率处于较高水平，新增产能不会造成现有产线冗余和产能过剩

本次募投项目新增产能规划情况如下：

项目类型	四川扩建项目	昌都总部项目
新增产线	颗粒剂生产线8条、新增片剂及胶囊剂生产线7条、新增口服液及合剂生产线6条	中药饮片加工生产线1条
改建产线	分装车间洁尔阴洗液自动灌封包装生产线5条和装盒生产线2条、日化车间草本抑菌洗液及护理液生产线1条、108车间颗粒自动包装线3条、片剂及胶囊泡罩自动包装线4条	-

四川扩建项目主要基于恩威制药已有商业化产品，对相应产品的生产线实施改扩建，目的在于提高公司优势产品的产能，其中新增产线项目将预计新增固体制剂产能2,795吨/年，新增合剂产能1,501,000升/年；改建产线项目将预计新增洗液及抑菌液产能3,282,000升/年，新增固体制剂产能384吨/年。

昌都总部项目拟建立的中药饮片加工生产线，可把控原料质量、充分利用藏地资源，合理进行产业延伸。

报告期内，公司液体制剂、固体制剂产能利用率稳定且维持在80%以上。2020年1-9月，固体制剂产能利用率下滑，主要系受新冠疫情影响，呼吸系统用药销量大幅下降，其中复方银翘氨敏胶囊销量同比下降42.11%、复方氨酚烷胺片产销量同比下降50.08%，公司相应减少相关产品产量所致。

综上，本次募投项目设计产能系根据具体产品领域的市场容量、公司销售能力及目前同领域产品的实际产销情况，预计不会造成现有产线冗余和产能过剩，新增产能可合理消化。

”

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、获取发行人报告期内设备及工程采购明细，通过国家企业信用信息公示系统等公开信息查询主要供应商的成立时间、注册资本、营业范围等基本情况，向发行人采购负责人了解主要设备及工程采购定价方式，抽取合同、定价资料进行检查，分析其价格是否公允；与关联方清单进行比对，核查是否存在关联关系；

2、获取发行人报告期内产能利用率统计表，通过公开信息查询同行业可比公司相关数据进行对比分析；

3、了解发行人固定资产折旧政策，复核其实际执行情况并与同行业可比公司的折旧政策进行对比；结合盘点及涉及主要产品毛利、销售情况分析其减值准备计提是否充分；

4、查阅募投项目的可行性分析报告，了解募投项目投资额及效益测算相关资料，结合现有产品产量统计表，分析产品市场前景情况。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司主要通过招投标、比价等方式向设备及工程供应商进行采购，采购价格具备公允性；报告期各期主要设备、主要工程供应商与发行人不存在关联关系；

2、报告期内与同行业上市公司情况对比，公司产能利用率、固定资产投入产出比符合行业特点，与同行业上市公司不存在实质性差异；

3、发行人固定资产预计使用年限谨慎，不存在应计提减值准备未足额计提的情况；

4、本次募投资项目设计产能系根据具体产品领域的市场容量、发行人销售能力及目前同领域产品的实际产销情况，预计不会造成现有产线冗余和产能过剩，新增产能可合理消化。

### 问题 13 关于商誉

申报文件显示，恩威制药于 2017 年 4 月以非同一控制企业合并方式取得江西恩威 100% 股权，合并成本 12,712.04 万元大于江西恩威可辨认净资产公允价值 2,656.78 万元的差额 10,055.26 万元确认为商誉。

请发行人：

(1) 披露收购江西恩威的基本情况，收购的目的，定价依据，结合收购时点标的市盈率等关键指标说明相关定价公允性，披露报告期内江西恩威主要财务指标与评估报告中预测值是否存在重大差异，若存在，请说明原因。

(2) 披露交易对手方是否与发行人、发行人董监高、实际控制人等存在关联关系，相关收购款项的支付情况及资金最终流向。

(3) 披露是否存在业绩承诺或估值调整等条款。

(4) 披露江西恩威的相关资产、业务、人员等是否已实际转移，是否存在纠纷或潜在纠纷，报告期内江西地威是否存在被给予行政处罚或追究刑事责任等重大违法行为。

(5) 说明商誉减值准备中认定资产组的合理性，江西恩与其他资产是否存在协同效应，披露减值测试中主要参数预测的依据及合理性，如果预测参数明显大于历史增长率，请充分说明原因。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）-（3）及问题（5）发表明确意见，请发行人律师对问题（3）、（4）发表明确意见。

#### 【回复】

##### 一、发行人补充披露或说明

（一）披露收购江西恩威的基本情况，收购的目的，定价依据，结合收购时点标的市盈率等关键指标说明相关定价公允性，披露报告期内江西恩威主要财务指标与评估报告中预测值是否存在重大差异，若存在，请说明原因

1、披露收购江西恩威的基本情况，收购的目的，定价依据，结合收购时点标的市盈率等关键指标说明相关定价公允性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“3、非流动资产分析”之“（7）商誉”补充披露如下：

“

##### 4) 收购江西恩威的基本情况

2017年1月22日，恩威制药召开董事会，同意收购许强、牛秀云、廖永笙、黄香明、季欢、袁华乘、赖义兵、刘建军合计持有的江西地威51%股权。

2017年2月8日，江西地威作出股东会决议，同意全体股东将其合计持有的江西地威51%股权（认缴出资额510万元，实缴出资额510万元）转让给恩威制药；江西地威名称变更为“恩威（江西）制药有限公司”。

本次股权转让已于2017年3月15日办理完毕工商变更登记，第一次股权转让完成后，江西恩威股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	恩威制药	510.00	51.00
2	许强	397.44	39.74
3	牛秀云	16.32	1.63
4	廖永笙	10.88	1.09
5	黄香明	38.12	3.81
6	季欢	5.44	0.54
7	袁华乘	8.18	0.82
8	赖义兵	2.74	0.27
9	刘建军	10.88	1.09
合计		1,000.00	100.00

2017年7月1日，恩威制药召开董事会，同意收购许强、牛秀云、廖永笙、黄香明、季欢、袁华乘、赖义兵、刘建军合计持有的江西恩威49%股权。

2017年7月1日，江西恩威作出股东会决议，同意许强、牛秀云、廖永笙、黄香明、季欢、袁华乘、赖义兵、刘建军将其合计持有的江西恩威49%股权（认缴出资额490万元，实缴出资额490万元）转让给恩威制药。

本次股权转让已于2017年7月7日办理完毕工商变更登记，第二次股权转让完成后，江西恩威股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	恩威制药	1,000.00	100.00
合计		1,000.00	100.00

#### 5) 收购的目的

公司收购江西恩威的原因主要为降低对妇科产品的依赖程度，丰富儿科产品线，进一步提升公司盈利水平。

#### 6) 定价依据

恩威制药聘请具有证券资质的上海众华资产评估有限公司对收购标的江西恩威截止2016年12月31日的股权价值分别采用资产基础法、收益法进行了评

估，并出具《恩威医药股份有限公司拟股权收购项目涉及的江西地威药业有限公司股东全部权益价值评估报告》[沪众评报字（2017）第 1123 号]，经采用收益法评估，以 2016 年 12 月 31 日为评估基准日，在假设条件成立的前提下，江西恩威股东全部权益评估值为 12,700.00 万元，恩威制药与江西恩威原股东参考该评估值，确定股权收购价格为 12,712.04 万元。

”

## 2、结合收购时点标的市盈率等关键指标说明相关定价公允性

江西恩威主营业务为中成药的生产，主要产品为化积口服液、藿香正气合剂以及婴儿健脾口服液等，其中，除江西恩威外，在全国范围内均分别只有一家企业拥有化积口服液、婴儿健脾口服液的生产批件。收购江西恩威是公司丰富儿科用药产品线的重要手段。

江西恩威属于医药制造业，从业务和交易相似性的角度，本次分析选取收购江西恩威时点相近的上市公司以下类似交易作为可比案例，其估值情况总结如下：

单位：万元

序号	证券代码	上市公司	标的公司名称	标的公司评估值	评估时预测的未来五年平均净利润	市盈率
1	600781.SH	辅仁药业	开药集团	780,900.00	38,039.08	20.53
2	600488.SH	天药股份	金耀药业	186,994.94	9,375.20	19.95
3	300434.SZ	金石亚药	亚洲制药	216,410.73	14,621.99	14.80
4	002696.SZ	百洋股份	华太药业	68,003.81	6,161.14	11.04
5	300233.SZ	金城医药	朗依制药	189,821.65	19,630.73	9.67
6	002326.SZ	永太科技	佛山手心制药	22,300.00	2,627.13	8.49
平均数						14.08
本次交易						16.48

注：市盈率=标的公司评估值/评估时预测的未来五年平均净利润。

综上，公司收购江西恩威时的市盈率与同行业可比交易的市盈率平均水平无重大差异，本次交易定价公允。

## 3、披露报告期内江西恩威主要财务指标与评估报告中预测值是否存在重大差异，若存在，请说明原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“3、非流动资产分析”之“（7）商誉”补充披露如下：

“

### 7) 江西恩威主要财务指标与评估报告中预测值情况

江西恩威 2017-2019 年实际经营情况和收购时的预测数据如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入（实际）	4,627.26	3,638.85	3,171.88
营业收入（收购时预测）	4,496.00	3,573.00	3,352.00
营业收入实现率（%）	102.92%	101.84%	94.63%
净利润（实际）	740.65	267.70	277.69
净利润（收购时预测）	647.39	166.88	155.38
净利润实现率（%）	114.41%	160.41%	178.72%

公司收购江西恩威后，江西恩威经营情况良好。最近三年分别实现营业收入 3,171.88 万元、3,638.85 万元和 4,627.26 万元，实现净利润 277.69 万元、267.70 万元、740.65 万元，均呈增长趋势。除 2017 年实现的营业收入略低于收购时的预测值外，江西恩威最近三年实现的营业收入和净利润均高于预测值。

综上，报告期内江西恩威主要财务指标与评估报告中预测值不存在重大差异。

”

（二）披露交易对手方是否与发行人、发行人董监高、实际控制人等存在关联关系，相关收购款项的支付情况及资金最终流向

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“3、非流动资产分析”之“（7）商誉”补充披露如下：

“

8) 交易对手方是否与公司、公司董监高及实际控制人等存在关联关系，相关收购款项的支付情况及资金最终流向

本次资产收购行为的交易对手方许强、牛秀云、廖永笙、黄香明、季欢、袁华乘、赖义兵、刘建军与公司、公司董监高及实际控制人不存在关联关系。

本次资产收购行为应付的收购款项合计为 10,377.95 万元（扣除代扣代缴的个人所得税后），公司已支付 9,715.12 万元，尚未支付金额为 662.83 万元，部分款项尚未支付的原因系未达到协议约定的付款条件（需结合收购前债权期后实际回收情况进行结算）。

交易对手方取得收购款项后主要用于金融资产投资、股权投资、购置房产、个人消费等，除黄香明将部分收购款项间接用于公司增资（通过昌都辉威）外，不存在收购款项回流至公司及关联方的情况。

”

### **（三）披露是否存在业绩承诺或估值调整等条款**

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“3、非流动资产分析”之“（7）商誉”补充披露如下：

“

#### **9) 业绩承诺或估值调整**

**公司收购江西恩威签署的相关协议不存在业绩承诺或估值调整条款。**

”

**（四）说明商誉减值准备中认定资产组的合理性，江西恩威与其他资产是否存在协同效应，披露减值测试中主要参数预测的依据及合理性，如果预测参数明显大于历史增长率，请充分说明原因**

**1、说明商誉减值准备中认定资产组的合理性，江西恩威与其他资产是否存在协同效应**

#### **（1）说明商誉减值准备中认定资产组的合理性**

根据《企业会计准则第8号——资产减值》中对资产组的认定“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（如实按照生产线、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”，划分商誉相关的资产组。

由于江西恩威独立经营，能独立产生经营现金流，因此公司将江西恩威作为一个资产组，江西恩威与商誉相关长期资产包括固定资产、无形资产等。

#### **（2）江西恩威与其他资产是否存在协同效应**

发行人收购江西恩威后，为充分利用发行人销售渠道优势以及品牌优势，将江西恩威部分系列产品销售给发行人后利用发行人现有销售系统实现最终对外销售，存在销售上的协同效应。同时，由于江西恩威原有合剂口服液剂生产线产能已趋于饱和，已无法满足市场需求，因此委托恩威制药生产部分产品，存在生产上的协同效应。

**2、披露减值测试中主要参数预测的依据及合理性，如果预测参数明显大于历史增长率，请充分说明原因。**

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资

产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“3、非流动资产分析”之“（7）商誉”补充披露如下：

“

### 3) 减值测试中主要参数预测的依据及合理性

最近一年商誉减值测试中，公司聘请具有证券资质的上海众华资产评估有限公司辅助进行商誉减值测试，根据上海众华资产评估有限公司出具的《四川恩威制药有限公司以财务报告为目的商誉减值测试涉及的恩威(江西)制药有限公司资产组可回收价值的资产评估报告》[沪众评报字(2020)第0058号]，采用收益法确定相关资产组的可收回价值，该评估方法下涉及的主要参数包括营业收入增长率、毛利率、费用率以及折现率，本次商誉减值测试中，相关参数的预测数据如下：

项目	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	以后年度
营业收入增长率	6.11%	43.18%	19.49%	0.00%	0.00%	0.00%
毛利率	27.23%	33.58%	35.99%	35.99%	35.99%	35.99%
费用率	8.88%	7.64%	7.14%	7.15%	7.17%	7.17%
折现率	15.20%	15.20%	15.20%	15.20%	15.20%	15.20%

对于营业收入增长率、毛利率、费用率的预测数据的选取主要是基于江西恩威历史实际情况并结合对未来市场情况的预估而确定。2017年至2019年度，江西恩威营业收入实际增长率分别为-4.02%、14.72%、27.16%，呈逐年增长趋势，2020年度因新冠疫情影响，预计收入增长会相对放缓，此后由于疫情影响的逐步消除，预计收入增长会呈现一定反弹趋势，并逐步趋于稳定；2017年至2019年度，江西恩威实际毛利率分别为31.65%、32.33%、31.58%，基本趋于稳定，预测期内，因新冠疫情影响预计2020年毛利率将呈现一定程度下滑，此后趋于稳定；2017年至2019年江西恩威费用率分别为21.02%、17.14%、9.17%，由于规模效应，呈现下降趋势，预测期内费用率变动趋势与历史规律基本一致。

对于折现率的确定，由于被评估企业不是上市公司，其折现率不能直接计算获得。因此发行人在做商誉减值测试时的评估采用选取对比公司进行分析计算的方法估算被评估企业期望投资回报率，并以此作为折现率，确定被评估企业期望投资回报率所采用的模型为税前加权平均资本成本模型(WACCBT)，其具体计算方式为 $WACCBT=(rd \times (1-t) \times Wd + re \times We) \div (1-t)$ ，其中rd为债务资本成本；Wd为付息债务在总投资中所占的比例；re为权益资本成本(股本收益率)；We为股权在总投资中所占的比例；t为所得税税率。权益资本成本re采取资本资产定价模型(CAPM)确定，计算公式： $re=rf+\beta e \times ERP+\varepsilon$ ，其中rf为无风险报酬率，以近期公布的基准日中长期国债的到期年收益率为依据确定； $\beta e$ 为预期市场风险系数，通过查询iFind资讯系统行业样本公司数据计算得出；ERP为股权市场超额风险收益率，通过查询iFind资讯系统发布的数据参照沪深综合

指数等历史收益率的平均值得出； $\epsilon$ 为企业个别风险调整，经评估人员综合分析确定。上述参数具体情况如下：

项目	rd	t	Wd	rf	$\beta e$	ERP	$\epsilon$	We
参数	0	25%	0	3.17%	0.8297	6.24%	0.03	100.00%

公司根据上述模型计算折现率为 15.20%。

综上，公司商誉减值测试时选取的各主要参数选取合理。

”

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

（1）向发行人董事长了解收购江西的基本情况，获取相关协议、评估报告以及付款凭据等原始资料进行检查，分析定价是否公允；复核发行人披露相关信息的准确性及合理性；

（2）通过取得发行人董监高及实控人调查表、公开渠道查询等方式，核实交易对方是否与发行人、发行人董监高、实际控制人存在关联关系；取得了发行人子公司恩威制药向发行人支付款项的凭证；就资金支付情况、资金最终流向访谈了主要交易对手方；取得了主要交易对手方提供的银行流水，核实资金去向；取得了发行人及主要关联方的银行流水，核查是否存在资金回流情况。

（3）查阅本次股权转让的相关协议、股权转让价款支付凭证、完税凭证；取得江西恩威的工商资料，本次收购相关的资产评估报告、经审计的财务报告；向部分转让方访谈了解本次股权转让是否存在纠纷或潜在纠纷等情形。

（4）复核发行人资产组认定是否合理，分析与发行人其他资产协同效应情况，获取商誉减值测试评估报告，复核其中主要参数的选取依旧是否合理。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人已在招股说明书中补充披露收购江西恩威的基本情况，收购的目的，定价依据，江西恩威定价公允，报告期内江西恩威主要财务指标与评估报告中预测值不存在重大差异；

（2）收购江西恩威的交易对手方与发行人、发行人董监高、实际控制人不存在关联关系；恩威制药已向交易对手方支付绝大部分应付收购款项；交易对手方取得收购款项后主要用于金融资产投资、股权投资、购置房产、个人消费等，除黄香明将部分收购款间接用于公司增资（通过昌都辉威）外，不存在收购款项

回流至公司及关联方的情况。

(3) 本次股权转让不存在业绩承诺或估值调整条款。

(4) 商誉减值准备中认定资产组具备合理性，江西恩威与其他资产存在协同效应，减值测试中主要参数预测具备合理性，个别预测参数高于历史增长率，主要系考虑到新冠肺炎疫情后的收入回升。

## 问题 14 关于财务内控

请发行人披露报告期内是否存在转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方代收货款等情形，如存在，请进一步披露相关交易形成时间、原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况。

请保荐人、申报会计师就发行人财务内控是否能够持续符合规范性要求，是否存在影响发行条件的情形发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”中补充披露上述问题，具体如下：

“

#### 十四、财务内控情况

##### （一）转贷情况

报告期内，公司子公司恩威制药与关联方之间存在转贷的情形。具体情况如下：

1、2017年2月，恩威制药从中信银行股份有限公司成都分行贷款2,000.00万元，该笔贷款采用受托支付方式。关联方大邑县横山中药材有限公司作为受托方接受该笔2,000.00万元借款，并于次日转给恩威制药。该笔贷款恩威制药已于2018年2月17日还本付息。

2、2017年9月，恩威制药从成都农村商业银行股份有限公司武侯支行贷款3,500.00万元，该笔贷款采用受托支付方式。关联方大邑县横山中药材有限公司作为受托方接受该笔3,500.00万元借款，并于次日转给恩威制药。截至2020年2月4日，恩威制药在成都农村商业银行股份有限公司武侯支行所有贷款已全部结清。

上述第1、2项行为违反《贷款通则》第七十一条之规定：“借款人有下列情形之一，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款：一、不按借款合同规定用途使用贷款的”。

##### （二）票据融资情况

2017年4月及10月，恩威制药合计开具1,250.00万元银行承兑汇票给大

邑县横山中药材有限公司，同日大邑县横山中药材有限公司将该票据背书给恩威制药，截至 2018 年 4 月 23 日，上述承兑汇票已经到期解付。

上述行为违反《中华人民共和国票据法》第十条之规定：“票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。票据的取得，必须给付对价，即应当给付票据双方当事人认可的相对应的代价”。

### (三) 非经营性资金往来

报告期内，公司仅 2017 年存在非经营性资金往来，且截至 2017 年末公司已全部收回占用资金并取得对应的资金占用利息，具体如下：

单位：万元

资金使用方	资金提供方	2017年1月1日	本年增加	本年减少	2017年12月31日	2017年资金占用利息	资金流向、用途	形成时间及原因
昌都市恩威商务信息咨询有限公司	恩威制药	1.00	1.00	2.00	-	0.03	用于日常经营开支	详见注1
成都恩威投资(集团)有限公司	公司、恩威制药	1,645.54	499.02	2,144.56	-	31.37	用于投资、日常经营等	详见注2
成都杰威企业管理有限公司	恩威制药	123.91	-	123.91	-	3.29	用于投资、日常经营等	详见注3
联新投资有限公司	恩威制药	126.23	-	126.23	-	3.35	用于投资、日常经营等	详见注3
成都市瑞进恒企业管理有限公司	恩威制药	123.91	-	123.91	-	3.29	用于投资、日常经营等	详见注3
成都泽洪企业管理有限公司	恩威制药	123.91	-	123.91	-	3.29	用于投资、日常经营等	详见注3
昌都市圣威企业管理合伙企业(有限合伙)	公司	-	2.00	2.00	-	-	用于日常经营开支	详见注1
昌都市杰威特企业管理有限公司	恩威制药	-	2.00	2.00	-	-	用于日常经营开支	详见注1
合计		2,144.50	504.02	2,648.52	-	44.63	-	-

注 1：公司及子公司与其关联方昌都市恩威商务信息咨询有限公司、昌都市圣威企业管理合伙企业(有限合伙)和昌都市杰威特企业管理有限公司资金往来，主要是上述公司成立前期无收入来源，从公司及子公司借支用于支付零星费用；

注 2：公司及子公司与其控股股东成都恩威投资(集团)有限公司资金往来，主要是恩威集团为了提高其下属企业间的资金利用效率，从而根据各业务主体的资金需求进行内部统筹，因此，公司与控股股东形成了非经营性资金往来；

注 3：成都杰威企业管理有限公司、联新投资有限公司(恩威制药原股东)、成都市瑞进恒企业管理有限公司和成都泽洪企业管理有限公司均为恩威制药的原股东，恩威制药与上述 4 家公司的资金往来均为多分配的股利，2017 年恩威制药已经收回上述款项及对应的

利息。

#### （四）银行借款受托支付

报告期内，除本节“十四、财务内控情况”披露的事项外，不存在银行借款对外受托支付情况。

#### （五）关联方代收货款

报告期内，公司不存在关联方代收货款的情况。

#### （六）其他违法违规情况

公司上述业务未对辖内银行业金融机构造成重大损失或者其他重大不利影响，未受到相关违法违规行为的重大处罚。

报告期内，除上述已披露事宜，公司不存在其他违反贷款及票据管理相关法律法规的行为。公司已加强对《贷款通则》《票据法》等有关法律法规的学习，强化公司内部控制，未来将严格按照贷款及票据管理相关法律法规规范相关行为，杜绝此类不规范行为的再次发生。

综上，针对上述转贷及开具无真实交易背景票据的情形，恩威制药已归还并整改完毕，并取得相关主管部门、银行的书面确认文件，该等情形不属于主观故意或恶意行为且不构成重大违法违规行为，对公司内控制度有效性不构成重大不利影响。

#### （七）相关内控建立及运行情况

目前，公司建立了《现金管理及核算制度》、《银行票据管理制度》、《银行账户及存款管理制度》和《对外担保管理制度》等，上述相关制度制定后，公司未发生过不合规资金往来行为；此外，公司对关联交易与资金管理进行了规范，自2018年1月1日以来，已不存在与关联方非经营资金往来的情况。

”

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、获取报告期内发行人及子公司银行流水，票据备查簿、借款合同以及往来明细表等财务资料，核查大额资金流入、流出是否和账面一致，核查是否存在票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方代收货款等情形；

2、针对“关联方之间转贷、银行借款受托支付及开具无真实交易票据”行为，获取“银行贷款结清”及“承兑汇票已经到期解付”的《确认函》；获取中

国银行业监督管理委员会四川监管局双流办事处出具的《关于四川恩威制药有限公司办理流动资金贷款和银行承兑汇票业务的情况说明》。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2017年发行人清理完“关联方资金拆借”后未再发生新的关联方资金拆借情况；

2、报告期内，发行人“关联方之间转贷、银行借款受托支付及开具无真实交易票据”已整改完毕；

3、发行人已经逐步建立了较为健全的财务内控制度，自2018年1月1日以来已经不存在关联方之间转贷、银行借款受托支付及新增开具无真实交易票据，能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形。

## 问题 15 投资收益

申报文件显示，公司 2018 年投资收益为 274.15 万元，主要是由于恩威制药参股公司国药天江其他股东增资导致恩威制药丧失对国药天江的重大影响而确认投资收益 366.32 万元。2019 年度、2020 年 1-3 月，公司投资收益为恩威制药对恩威锐邦的长期股权投资按权益法核算应享有的投资收益。

请发行人：

(1) 披露对国药天江的投资时间，金额，投资目的，国药天江的基本情况，主要财务数据，发行人未进行同比例增资的原因，由长期股权投资权益法核算按丧失重大影响之日该部分股权公允价值金额调整到可供出售金融资产时公允价值确认的合理性。

(2) 恩威锐邦的基本情况，主要财务数据，投资目的，其实际控制人与发行人及其主要股东、董监高、主要客户等有无关联关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 披露对国药天江的投资时间，金额，投资目的，国药天江的基本情况，主要财务数据，发行人未进行同比例增资的原因，由长期股权投资权益法核算按丧失重大影响之日该部分股权公允价值金额调整到可供出售金融资产时公允价值确认的合理性

#### 1、披露对国药天江的投资时间，金额，投资目的，国药天江的基本情况，主要财务数据

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(五) 利润表其他项目分析”之“3、投资收益”补充披露如下：

“

#### (2) 对国药天江的投资时间，金额，投资目的，国药天江的基本情况，主要财务数据

2016 年 7 月，恩威制药与四川科伦医药贸易有限公司、重庆太极实业（集团）股份有限公司共同出资设立四川三强现代中药（国药天江前身），设立时注册资本为人民币 6,000.00 万元，其中四川科伦医药贸易有限公司出资 3,060.00 万元，持股比例 51.00%；重庆太极实业（集团）股份有限公司出资 1,500.00 万元，持股比例 25.00%；恩威制药出资 1,440.00 万元，持股比例 24.00%。

投资目的主要系公司看好中药配方颗粒市场未来发展前景。此外，国药天江所在地巴中地区系传统革命老区、经济相对落后，属于川内扶贫重点地区，恩威制药积极响应国家扶贫号召，为拉动上述地区的经济发展参与投资。

截至2020年9月30日，国药天江基本情况如下：

企业名称：	四川国药天江药业有限公司			
统一社会信用代码：	91511900MA62D5RP00			
成立日期：	2016年7月8日			
营业期限：	2016年7月8日至长期			
住所：	四川省巴中市巴州区兴文街道办事处五谷街3号			
法定代表人：	黄吉东			
注册资本：	23,306.12万元			
主营业务：	中药配方颗粒剂的生产、销售			
企业类型：	其他有限责任公司			
股东情况：	序号	股东名称/姓名	出资额 (万元)	持股比例
	1	江阴天江药业有限公司	14,206.76	60.96%
	2	四川科伦医药贸易有限公司	4,659.36	19.99%
	3	林乔	1,500.00	6.44%
	4	重庆太极实业(集团)股份有限公司	1,500.00	6.44%
	5	恩威制药	1,440.00	6.18%
	合计			23,306.12

最近一年及一期，国药天江的主要财务数据如下：

单位：万元

期间	总资产	净资产	净利润
2020年9月30日/2020年1-9月	18,138.84	11,635.32	-51.16
2019年12月31日/2019年度	18,194.98	11,686.48	13.70

注：2019年12月31日/2019年度财务数据已经审计，2020年9月30日/2020年1-9月财务数据未经审计。

”

2、发行人未进行同比例增资的原因，由长期股权投资权益法核算按丧失重大影响之日该部分股权公允价值金额调整到可供出售金融资产时公允价值确认的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（五）利润表其他项目分析”之“3、投资收益”补充披露上述问题，具体如下：

“

(3) 未对国药天江进行同比例增资的原因，由长期股权投资权益法核算按丧失重大影响之日该部分股权公允价值金额调整到可供出售金融资产时公允价值确认的合理性

2018年，国药集团旗下的中国中药控股有限公司为进一步发挥其中药配方颗粒的领先优势，进一步做大做强“新型中药配方颗粒项目”，通过其子公司江阴天江药业有限公司对国药天江进行增资，从而实现控股。公司考虑到处于上市的重要时期，为降低该项目对公司的影响未同比例进行增资。

公司于2018年12月丧失对国药天江的重大影响，该时点发行人持有的国药天江股权公允价值以2018年4月江阴天江药业有限公司增资时公允价值为基础确定。

2018年4月，江阴天江药业有限公司以货币形式对国药天江增资7,806.12万元，本次增资后江阴天江药业有限公司持有国药天江51%股权，据此计算2018年4月国药天江全部股权的公允价值为15,306.12万元，恩威制药所持有的9.41%股权公允价值金额为1,440.00万元，由于公司丧失重大影响之日与江阴天江药业有限公司增资日相距较短，因此参考江阴天江药业有限公司增资时点的公允价值具有合理性。

”

(二) 恩威锐邦的基本情况，主要财务数据，投资目的，其实际控制人与发行人及其主要股东、董监高、主要客户等有无关联关系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(五) 利润表其他项目分析”之“3、投资收益”补充披露上述问题，具体如下：

“

(4) 恩威锐邦的基本情况，主要财务数据，投资目的等情况

为布局基层诊疗机构，开拓乡镇卫生院等第三终端市场，加快公司独家品种如清经胶囊、婴儿健脾口服液等处方药品的市场拓展，公司合资成立了吉林恩威锐邦药业有限公司。

恩威锐邦基本情况及主要财务数据情况如下：

企业名称：	吉林恩威锐邦药业有限公司
统一社会信用代码：	91220101MA152FPQ70
成立日期：	2017年12月28日
营业期限：	2017年12月28日至长期
住所：	(长春市) 经济技术开发区中海紫御华府25幢2单元2214号房

法定代表人:	赵彦平			
注册资本:	181.82 万元			
主营业务:	药品批发、销售			
企业类型:	有限责任公司(自然人投资或控股)			
股东情况:	序号	股东名称/姓名	出资额(万元)	持股比例
	1	赵彦平	100.00	55.00%
	2	恩威制药	81.82	45.00%
	合计		181.82	100%

最近一年及一期, 恩威锐邦的主要财务数据如下:

单位: 万元

期间	总资产	净资产	净利润
2020年9月30日/2020年1-9月	535.17	140.36	-47.69
2019年12月31日/2019年度	330.93	188.05	6.21

注: 以上财务数据未经审计。

恩威锐邦实际控制人为自然人赵彦平, 与公司及公司主要股东、董监高、主要客户不存在关联关系。

”

## 二、中介机构核查事项

### (一) 核查过程

申报会计师进行了如下核查:

1、获取发行人投资国药天江的协议、银行凭据以及工商档案等资料对投资时间、金额等进行复核; 向发行人董事长了解其投资国药天江的目的以及后续未同比例增资原因; 获取报告期内国药天江增资协议、财务报表, 复核财务数据是否准确, 公允价值确认是否合理;

2、取得了恩威锐邦的工商档案、财务报表, 向发行人有关人员了解了投资目的。

### (二) 核查意见

经核查, 申报会计师认为:

1、发行人已在招股说明书中补充披露国药天江的投资时间, 金额, 投资目的, 主要财务数据等信息; 由长期股权投资权益法核算按丧失重大影响之日该部分股权公允价值金额调整到可供出售金融资产时公允价值确认具备合理性;

2、恩威锐邦实际控制人与发行人及其主要股东、董监高、主要客户等无关

联关系。

## 问题 16 关于其他财务问题

申报文件显示：

(1) 2017 年、2018 年营业外收入金额较高，主要是 2017 年公司清理长期往来挂账确认营业外收入 134.08 万元，2018 年公司根据与江西恩威原股东的股权收购协议，调整支付对价 127.33 万元。公司营业外支出中 2017 年和 2019 年罚款及滞纳金金额较大。

(2) 报告期内，公司流动比率和速动比率均显著低于可比公司水平。同时，报告期内，发行人分红比例较高。

(3) 报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 12,618.77 万元、5,835.67 万元、11,970.33 万元和 15.48 万元，波动较大。

(4) 报告期内，公司无形资产主要为土地使用权和非专利技术等。

(5) 公司预收款项主要为预收货款，金额逐年下降。

请发行人：

(1) 披露营业外收入中 2017 年清理长期往来挂账的简要情况，2018 年根据与江西恩威原股东的股权收购协议，调整支付对价 127.33 万元的具体情况，说明确认营业外收入的合理性。列表披露营业外支出中涉及的行政处罚的明细，说明相关处罚事项是否完结，是否属于重大违法行为。

(2) 披露在速动比率和流动比率均低于同行业的情况下进行大比例分红的合理性，说明是否有利于公司生产经营。

(3) 披露经营性现金流和营业收入、营业成本等的匹配性，说明经营活动现金流量净额波动较大的合理性。

(4) 披露无形资产中非专利技术的基本情况，说明是否存在减值迹象。

(5) 结合产品竞争力情况披露预收款项和发行人主营业务收入变动趋势不匹配的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见。

**【回复】**

## 一、发行人补充披露或说明

(一) 披露营业外收入中 2017 年清理长期往来挂账的简要情况, 2018 年根据与江西恩威原股东的股权收购协议, 调整支付对价 127.33 万元的具体情况, 说明确认营业外收入的合理性。列表披露营业外支出中涉及的行政处罚的明细, 说明相关处罚事项是否完结, 是否属于重大违法行为

1、披露营业外收入中 2017 年清理长期往来挂账的简要情况, 2018 年根据与江西恩威原股东的股权收购协议, 调整支付对价 127.33 万元的具体情况

已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(五) 利润表其他项目分析”之“5、营业外收入”补充披露上述问题, 具体如下:

“

### (1) 清理往来挂账的情况

公司 2017 年对往来账项进行了清理, 对于长期挂账无人催收且多年未合作、根据对账调整前期无法核实原因的差异、债权方已无法联系或注销、吊销等原因无法支付的款项进行了核销处理, 具体款项情况如下:

单位: 万元

核销原因	涉及债权人数量	核销金额
长期挂账无人催收且多年未合作	14	58.07
根据对账调整前期无法核实原因的差异	18	50.07
债权方已无法联系	14	24.68
债权方已注销或吊销	2	0.95
其他	20	0.31
合计	68	134.08

公司 2017 年度核销的长期挂账应付款项金额为 134.08 万元, 占当年度利润总额比例为 1.46%, 不具有重大影响, 核销上述长期挂账往来款项主要目的为强化往来款的日常管理, 更为真实的反应公司财务状况, 具有合理性。

(2) 调整支付江西恩威收购对价 127.33 万元的具体情况及确认营业外收入的合理性

2018 年 7 月, 江西恩威补交 2016 年至 2017 年相关税费及滞纳金合计 106.13 万元, 同年 12 月, 江西恩威支付收购前应付员工社保补偿费用 21.20 万元。根据恩威制药与江西恩威原股东与 2018 年 12 月签订《关于江西地威药业有限公司之股权转让合同的补充协议》约定上述费用由江西恩威原股东承担, 从恩威制药尚未支付的剩余股权转让款中扣除。

综上，公司共计调整江西恩威收购对价 127.33 万元并确认为营业外收入。

”

## 2、说明确认营业外收入的合理性

公司核销上述长期挂账往来款项主要目的为强化往来款的日常管理，更为真实的反应公司财务状况，具有合理性。

根据《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》，对“购买日后对企业合并中取得的被购买方资产、负债公允价值的调整”解读如下：“自购买日起 12 个月后，才发现购买日资产负债的公允价值确定不够准确，难以合理解释购买日的公允价值在 12 个月内无法取得，应作为差错更正处理。如果是在期后因为有新的情况出现导致原来购买日的估计不够准确的，则需要判断这些新的情况是否属于购买日就已存在的情况。如果不是购买日已存在的情况，就不应该调整商誉。”江西恩威补税及社保补偿均为期后新情况导致的购买日公允价值估计不准确，因此，不应调整购买时商誉的金额，发行人根据实际情况确认为当期营业外收入合理。

## 3、列表披露营业外支出中涉及的行政处罚的明细，说明相关处罚事项是否完结，是否属于重大违法行为

已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（五）利润表其他项目分析”之“6、营业外支出”补充披露上述问题，具体如下：

“

2017 年，公司的营业外支出金额较高，主要是当年缴纳的各项罚款较多所致。

公司报告期营业外支出中涉及的行政处罚具体如下：

序号	期间	公司名称	处罚文件	金额（元）
1	2017 年	江西恩威	（赣吉）食药监药罚[2017]4 号	37,392.00
2		江西恩威	（赣吉）食药监药罚[2017]19 号	24,611.00
3		江西恩威	（吉永）市监（药）罚决[2017]3 号	20,000.00
4	2018 年	恩威制药	（成都）食药监械罚[2018]4 号	48,153.60
5		江西恩威	（吉永）市监（药）罚决[2017]2 号	20,000.00
6		恩威医药	《税务行政处罚决定书》	1,500.00

截至本招股说明书签署之日，上述行政处罚事项已完结；相关政府主管部门已就上述处罚出具专项证明，上述行政处罚不属于重大违法行为，关于公司报告期违法违规的具体情况，参见本招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司报告期内违法违规情况”。

”

(二) 披露在速动比率和流动比率均低于同行业的情况下进行大比例分红的合理性，说明是否有利于公司生产经营

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力的分析”之“(二) 报告期股利分配的具体实施情况”中补充披露如下：

“

### 1、报告期内公司股利分配情况

报告期内，公司股利分配情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
归属于母公司股东的净利润	6,085.93	8,259.20	8,624.87	6,443.20
累积未分配利润	24,713.83	18,627.91	20,141.72	12,940.52
现金分红金额(含税)	-	3,000.00	6,201.35	4,149.25
报告期累计现金分红总额				13,350.60
报告期累计现金分红总额/报告期累计归属于母公司股东的净利润				45.39%

公司2017-2019年度利润分配方案符合《公司章程》的规定，均经公司股东大会审议通过，履行了必要的内部决策程序，相关程序合法合规，不存在损害股东利益的情形。

2017年7月10日，恩威有限召开的股东会，审议同意以截至2017年6月30日恩威有限未经审计的净利润中的2,300.00万元和子公司恩威制药未分配利润1,849.25万元，向全体股东按持股比例分红4,149.25万元。

2019年5月16日，公司召开2019年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司2018年度利润分配方案的议案》，决定拟向全体股东每10股派发11.79元(含税)，共派发股利6,201.35万元(含税)。

2019年11月20日，公司召开2019年第三次临时股东大会，审议通过了《关于公司2019年第三季度分红的议案》，决定拟向全体股东每10股派发5.7036元(含税)，共派发股利3,000.00万元(含税)。

### 2、在速动比率和流动比率均低于同行业的情况下进行大比例分红的合理性

公司历次现金分红方案已经充分考虑了日常营运和未来发展需要所带来的资本性支出。报告期内，公司的主要资本性支出为股权收购、购置固定资产、无形资产及生产线改扩建等支出，报告期公司资本性支出分别为12,329.30万元、3,942.89万元、2,205.74万元和2,398.40万元。

2017-2018年，随着公司子公司恩威制药收购江西恩威100%股权，公司业务体系得到进一步丰富和完善。在公司当年实现盈利、现金流满足公司正常生产经营、投资计划和长期发展的前提下，公司选择为股东提供高比例现金分红，公司2017年度和2018年度现金分红金额分别为4,149.25万元和6,201.35万元，现金分红比例分别占当年归母净利润的64%和72%。

随着公司发展的迫切需要，公司着眼于提高产品产能，对生产线进行升级改造，提高自动化水平，提升公司整体的制造能力和核心竞争力。因此，公司在2019年度降低分红比例，2019年度现金分红金额为3,000.00万元，现金分红比例占当年归母净利润的36%，以缓解公司的资金压力，帮助公司稳定发展。

综上，公司报告期分红不存在影响公司正常生产经营的情形。

”

(三) 披露经营性现金流和营业收入、营业成本等的匹配性，说明经营活动现金流量净额波动较大的合理性

#### 1、披露经营性现金流和营业收入、营业成本等的匹配性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力的分析”之“(三) 现金流量分析”之“1、经营活动产生的现金流量”补充披露如下：

“

#### (3) 经营性现金流和营业收入、营业成本等的匹配性

报告期内，发行人销售商品、提供劳务收到的现金与同期营业收入的占比分别为90.13%、83.47%、94.86%和82.83%；购买商品、接受劳务支付的现金占同期营业成本的比例分别为48.28%、57.58%、67.87%和71.55%。

2018年较2017年经营活动现金流量净额减少6,783.10万元；购买商品、接受劳务支付的现金增加2,678.60万元，主要是发行人2017年解决关联方对其的资金占用、引入新股东增资后资金充裕，使用货币资金支付贷款增加；支付给职工及为职工支付的现金增加4,529.52万元，一方面是销售活动中使用非全日制销售人员的频次增加，支付给非全日制销售人员薪酬增加，另一方面是支付2017年计提的应付职工薪酬增加，与应付职工薪酬余额减少相匹配。

2019年较2018年经营活动现金净流量增加6,134.67万元：其中销售商品、提供劳务收到的现金增加9,418.83万元，一方面是发行人销售规模逐步扩大，另一方面是发行人应收票据贴现和到期收回现金增加；购买商品、接受劳务支付的现金增加3,317.05万元，主要是发行人资金比较充裕，以货币资金支付的贷款增加。

### 1) 销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入匹配

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
销售商品、提供劳务收到的现金	36,913.42	58,878.67	49,459.83	50,420.02
营业收入	44,563.34	62,067.02	59,252.01	55,939.89
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	82.83%	94.86%	83.47%	90.13%

报告期内，发行人销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为90.13%、83.47%、94.86%和82.83%，其中，营业收入为不含税金额，公司销售商品、提供劳务收到的现金为各项业务带来的包含增值税的现金流入。

2019年度公司销售收现比相对较高，主要系发行人销售规模逐步扩大和应收票据贴现和到期收回现金增加；2019年末应收票据余额较2018年末减少53.22%，与销售商品、提供劳务收到的现金变动趋势匹配。

### 2) 销售商品、提供劳务收到的现金与相关会计科目的量化勾稽关系

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与相关会计科目的量化勾稽关系如下：

单位：万元

项目		2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
营业收入		44,563.34	62,067.02	59,252.01	55,939.89
加：	应交税金销项税	5,759.72	8,032.78	9,900.90	9,472.89
	应收账款（期初-期末）	820.25	-3,960.97	-33.42	1,002.49
	应收票据（期初-期末）	-2,729.91	9,311.40	-2,904.57	-5,517.43
	预收账款（期末-期初）	-206.02	-112.17	-636.61	614.69
减：	财务费用（票据贴现息）	100.83	128.63	140.03	585.76
	应收账款（受偿的非现金资产）	286.96	145.88	113.49	-60.04
	应收票据（受偿的非现金资产）	10,903.19	15,860.93	15,840.87	10,279.75
	坏账准备（当期核销的坏账损失）	2.96	323.93	24.10	287.02
合计	-	36,913.42	58,878.67	49,459.83	50,420.02
销售商品、提供劳务收到的现金	-	36,913.42	58,878.67	49,459.83	50,420.02
差额	-	-	-	-	-

### 3) 收到其他与经营活动有关的现金与相关会计科目的量化勾稽关系

报告期内，公司收到其他与经营活动有关的现金与相关会计科目的量化勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
政府补助	1,018.95	1,488.24	2,698.33	1,429.83
收回保证金	8.50	313.52	-	-
其他	2.43	3.12	0.71	3.13
合计	1,029.88	1,804.89	2,699.03	1,432.95
收到的其他与经营活动有关的现金	1,029.88	1,804.89	2,699.03	1,432.95
差异	-	-	-	-

#### 4) 经营活动现金流与营业成本匹配

报告期内，公司经营活动现金流与营业成本匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
购买商品、接受劳务支付的现金	12,372.68	14,565.20	11,248.16	8,569.56
营业成本	17,291.66	21,460.32	19,536.35	17,748.75
购买商品、接受劳务支付的现金/ 营业成本	71.55%	67.87%	57.58%	48.28%

报告期内，发行人采购付现比分别为 48.28%、57.58%、67.87%和 71.55%；购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本的比例持续增加的主要原因：一是随着发行人 2017 年解决关联方对其的资金占用、引入新股东增资后资金充裕，使用货币资金支付货款增加；二是公司营业成本中外部采购的比重逐渐增加。

#### 5) 购买商品、接受劳务支付的现金与相关会计科目的量化勾稽关系

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金与相关会计科目的量化勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
主营业务成本	17,133.74	21,258.57	19,325.62	17,547.00
减：制造费用（折旧、待摊、工资、福利等非付现成本）	1,904.05	2,884.37	2,771.27	2,405.05
生产成本（工资、福利等）	1,073.76	1,425.23	1,465.38	1,677.20
加：管理费用（物料消耗、低耗摊销等）	55.21	25.24	55.66	261.37
销售费用（物料消耗、运杂费、仓储费等）	2,392.30	2,715.81	2,620.35	1,614.23
应付账款（期初-期末-当期非现偿付）	-5,543.68	-9,168.88	-9,765.15	-10,061.79
应付票据（期初-期末-当期非现偿付）	-	-	-	-
存货（期末-期初+视同销售+进项税转出物资）	-210.18	897.04	741.10	844.07
预付账款（期末-期初）	-597.32	575.41	-332.66	-425.30
应交税金进项税	2,120.42	2,571.61	2,839.88	2,872.23

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
合计	12,372.68	14,565.20	11,248.16	8,569.56
购买商品、接受劳务支付的现金	12,372.68	14,565.20	11,248.16	8,569.56
差异	-	-	-	-

#### 6) 支付给职工以及为职工支付的现金与相关会计科目的量化勾稽关系

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金与相关会计科目的量化勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
全年计提职工薪酬合计	14,076.12	19,268.49	17,966.86	17,330.49
减：应付职工薪酬余额增加	21.29	727.88	-1,548.26	2,303.90
减：应交个人所得税余额增加	-5.45	5.05	0.63	2.06
加：其他代扣代缴社保公积金等	-9.96	20.99	99.71	60.16
合计	14,050.32	18,556.56	19,614.20	15,084.68
支付给职工以及为职工支付的现金	14,050.32	18,556.56	19,614.20	15,084.68
差额	-	-	-	-

注：2018年和2017年应交个人所得税余额增加金额已经扣除了发行人子公司恩威制药支付江西恩威原股东股权款是代扣的个人所得税。

#### 7) 支付的各项税费与相关会计科目的量化勾稽关系

报告期内，公司支付的各项税费与相关会计科目的量化勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
本期应交税费	4,973.37	7,687.58	9,675.23	9,713.84
其中：增值税	3,145.62	5,122.21	6,700.85	6,838.07
所得税	1,119.69	1,573.08	1,745.25	1,609.37
城市维护建设税	222.76	329.37	457.58	513.12
教育费附加	97.70	143.35	197.75	221.29
地方教育费附加	65.13	95.56	132.00	147.53
房产税	143.35	181.18	185.30	179.63
土地使用税	133.32	177.75	177.75	174.62
其他税金	45.81	65.08	78.73	30.21
加：期初应交税费	1,070.35	2,100.51	2,439.50	1,709.65
其中：增值税	320.25	605.40	892.19	438.17
所得税	667.64	1,338.96	1,347.17	1,011.58
城市维护建设税	39.44	81.13	111.75	39.84
教育费附加	18.34	37.71	47.74	16.68

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
地方教育费附加	10.22	24.44	31.83	11.12
房产税	3.42	3.42	4.90	192.24
土地使用税	3.16	3.16	3.17	-
其他税金	7.88	6.30	0.76	-
减：期末应交税费	913.59	1,070.35	2,100.51	2,439.50
其中：增值税	156.43	320.25	605.40	892.19
所得税	591.46	667.64	1,338.96	1,347.17
城市维护建设税	34.35	39.44	81.13	111.75
教育费附加	15.00	18.34	37.71	47.74
地方教育费附加	10.00	10.22	24.44	31.83
房产税	42.20	3.42	3.42	4.90
土地使用税	44.44	3.16	3.16	3.17
其他税金	19.71	7.88	6.30	0.76
合计	5,130.14	8,717.74	10,014.21	8,983.99
支付的各项税费	5,130.14	8,717.74	10,014.21	8,983.99
差额	-	-	-	-

注：上表中的税金合计金额与“应交税费”合计金额之间的差异为“个人所得税”和重分类至“其他流动资产”的“预交企业所得税”。

#### 8) 支付其他与经营活动有关的现金与相关会计科目的量化勾稽关系

报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金与相关会计科目的量化勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
广告宣传等市场费用	1,804.85	3,678.48	2,498.53	3,686.71
差旅费	207.47	450.64	623.53	495.41
车辆费用	55.65	323.09	416.08	422.98
审计、咨询、评估、诉讼费	100.79	729.54	372.43	292.8
业务招待费	308.83	303.62	286.67	278.24
会务费	68.34	180.44	201.6	240.06
办公费	166.89	292.21	204.64	325.5
租赁费	157.65	94.11	125.51	105.34
其他	498.74	821.59	717.63	748.92
合计	3,369.21	6,873.72	5,446.63	6,595.97
支付其他与经营活动有关的现金	3,369.21	6,873.72	5,446.63	6,595.97
差额	-	-	-	-

## 2、说明经营活动现金流量净额波动较大的合理性

由上文补充披露内容可知,报告期内,公司经营活动现金流量净额波动较大,主要与经营性应收项目与经营性应付项目的变化有关,考虑相关调节因素后,公司经营性现金流能够与营业收入、营业成本匹配。

### (四) 披露无形资产中非专利技术的基本情况,说明是否存在减值迹象

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“(一)资产结构及变动分析”之“3、非流动资产分析”之“(6)无形资产”补充披露如下:

“

.....

报告期内,公司无形资产中非专利技术基本情况:

单位:万元

序号	非专利技术名称	取得方式	项目	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年
1	小儿氨氛黄那敏颗粒及复方氨氛烷胺片	购入	账面原值	491.51	491.51	491.51	491.51
			累计摊销	318.68	276.31	219.82	163.32
			账面价值	172.83	215.20	271.69	328.19
2	硝酸益康唑生产技术	购入	账面原值	55.42	55.42	55.42	55.42
			累计摊销	46.19	42.03	36.49	30.94
			账面价值	9.24	13.39	18.94	24.48
3	江西恩威药品批准文号于并购时确认的公允价值	非同一控制企业合并	账面原值	2,955.00	2,955.00	2,955.00	2,955.00
			累计摊销	1,108.13	886.50	591.00	295.50
			账面价值	1,846.88	2,068.50	2,364.00	2,659.50

#### 1) 小儿氨氛黄那敏颗粒及复方氨氛烷胺片

2011年5月9日,恩威制药与四川省通园制药有限公司达成合作框架协议,四川省通园制药有限公司将小儿氨氛黄那敏颗粒及复方氨氛烷胺片所有规格的药品生产技术转让给恩威制药,转让价款500万元。恩威制药支付的该非专利技术转费于2011年7月1日开始摊销,摊销期为10年;截至2020年9月30日,该非专利技术原值491.51万元,累计摊销318.68万元,净值172.83万元。

#### 2) 硝酸益康唑生产技术

2011年1月6日,恩威制药与四川龙人药业有限公司达成合作框架协议,四川龙人药业有限公司将硝酸益康唑栓药品包括不限于处方、生产工艺、质量标准等相关生产资料和技术转让给恩威制药,转让价款55.42万元。恩威制药支付的该非专利技术转费于2012年6月1日开始摊销,摊销期为10年;截至

2020年9月30日，该非专利技术原值55.42万元，累计摊销46.19万元，净值9.24万元。

### 3) 江西恩威药品批准文号于并购时确认的公允价值

2017年4月，恩威制药收购了江西恩威100%股权，江西恩威的药品批件及其对应的生产技术主要包括化积口服液、藿香正气合剂等，依据上海众华资产评估有限公司出具的沪众评报字(2017)第1123号评估报告，依据收益法评估，江西恩威的无形资产—其他无形资产（药品批件）的评估值为2,955.00万元。

### 4) 非专利技术的减值情况

报告期各期末，公司对无形资产进行了减值分析，未出现明显的减值迹象，具体分析如下：

①公司非专利技术对应的产品经营状况良好，报告期各期，非专利技术对应产品的产品毛利率较高，预期能够持续为公司带来经济利益流入；

报告期各类非专利对应的产品销售及毛利率情况具体如下：

单位：万元

非专利技术名称	对应产品	项目	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年
小儿氨氛黄那敏颗粒及复方氨氛烷胺片	小儿氨氛黄那敏颗粒	销售金额	585.14	1,838.91	2,016.82	1,460.58
		销售成本	266.75	769.91	744.52	611.16
		毛利率	54.41%	58.13%	63.08%	58.16%
	复方氨氛烷胺片	销售金额	932.90	3,517.18	3,508.04	2,728.55
		销售成本	592.30	1,593.01	1,301.33	1,057.32
		毛利率	36.51%	54.71%	62.90%	61.25%
硝酸益康唑生产技术 <sup>注</sup>	硝酸益康唑栓	销售金额	-	-	2.03	47.34
		销售成本	-	-	0.94	23.46
		毛利率			53.86%	50.45%

注：报告期末，硝酸益康唑生产技术的账面原值55.42万元、累计摊销46.19万元、账面价值9.24万元，基本已经摊销完毕；报告期内，该专利技术对应的产品销量较少，目前未生产，主要是由于目前公司对该产品进行二次开发。

②报告期内，公司及其资产所在地经济稳定、法律环境稳定，资产所处的市场未发生重大变化；

③报告期内，公司产品生产技术稳定，主要客户交易稳定可持续，预计资产的经济绩效不会低于预期；

④“江西恩威药品批准文号于并购时确认的公允价值”与江西恩威的其他资产属于一个资产组，报告期内，整个资产组未发生减值，该非专利技术未发

生减值。

报告期各期末，公司非专利技术状况良好，且非专利技术对应产品的毛利率为正，基本处于正常使用状态，不存在减值迹象。

”

#### （五）结合产品竞争力情况披露预收款项和发行人主营业务收入变动趋势不匹配的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）负债结构及变动分析”之“2、流动负债的构成情况”之“（3）预收款项”补充披露上述问题，具体如下：

“

……

报告期内，公司预收款项及主营业务收入的情况如下：

单位：万元

项目	2020年9月30日/2020年1-9月	2019年12月31日/2019年	2018年12月31日/2018年	2017年12月31日/2017年
预收款项	938.30	1,144.32	1,256.50	1,893.11
主营业务收入	44,307.38	61,548.05	58,622.16	55,333.35
占比	2.12%	1.86%	2.14%	3.42%

注：2020年9月30日，公司根据新收入准则要求，将已收到的应向客户转让商品义务的款项调整到合同负债列示，相关货物的增值税调整至其他流动负债。为便于比较，上表2020年9月30日预收款项为对应合同负债余额与其他流动负债汇总后金额。

公司信用管理中未明确要求某些产品或客户需要先款后货，预收款项与主营业务收入没有直接稳定的比例关系。2017年，因股权收购、偿还部分借款等原因，公司资金较为紧张，公司给与经销商部分价格折扣换取客户预付货款，随着公司资金状况持续改善，公司主动减少折扣力度，公司预收款项规模降低。

”

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

（1）获取发行人2017年处理长期往来挂账明细及相关资料，分析账务处理是否合理；获取并查阅江西恩威原股东的股权收购协议及补充协议，分析调整价

款账务处理是否合理；复核营业外支出中涉及的行政处罚的披露是否准确；获取政府主管部门出具的证明文件。

(2) 向发行人财务负责人了解在速动比率和流动比率均低于同行业的情况下进行大比例分红以及对生产经营的影响；

(3) 向发行人财务负责人了解发行人现金流量表编制方法，获取现金流量表编制底稿，复核相关数据是否准确；分析发行人报告期内经营活动现金流量的主要构成明细是否与实际业务相符，“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与营业收入、营业成本及相关资产负债表科目是否匹配；

(4) 获取并查阅发行人无形资产中非专利技术相关资料，结合相关产品销售情况复核其是否存在减值；

(5) 向发行人了解其信用政策及其执行情况，分析预收款项与营业收入相关性。

## (二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人核销上述长期挂账往来款项主要目的为强化往来款的日常管理，更为真实的反应发行人财务状况，具有合理性；江西恩威补税及社保补偿均为期后新情况导致的购买日公允价值估计不准确，因此，不应调整购买时商誉的金额，发行人根据实际情况确认为当期营业外收入合理；报告期内营业外支出中涉及的相关处罚事项已完结，相关政府主管部门已就上述处罚出具专项证明，上述行政处罚不属于重大违法行为。

(2) 发行人报告期分红不存在影响公司正常生产经营的情形；

(3) 发行人报告期经营性现金流和营业收入、营业成本相匹配，发行人经营活动产生的现金流量净额的变动具有合理性；

(4) 发行人非专利技术未出现减值迹象；

(5) 发行人日常管理中并未将预收款项作为一个重要事项管理，发行人预收款项和发行人主营业务收入变动趋势不匹配不影响发行人产品竞争力。

## 问题 18 关于关联交易

申报材料显示：

(1) 报告期内发行人存在关联销售，其中 2017 年度、2018 年度对实际控制人之一薛永新持股 100%的道源电商关联销售金额分别为 698.53 万元、213.45 万元，同时道源电商因为开展“积分”业务目前正在整改。

(2) 报告期内，发行人主要通过控制子公司恩威制药来开展主要业务。

(3) 2017 年 12 月，四川彩虹制药有限公司、恩威制药分别将其持有的旷达药业 150 万元股权（对应 30%股权）、350 万元股权（对应 70%股权）全部转让于恩威集团。2018 年 7 月 16 日，恩威集团将其持有的旷达药业 500 万元股权（对应 100%股权）全部转让给恩威制药。2019 年 2 月，旷达药业被注销。

(4) 报告期内，联新投资系薛永新、薛永江、薛刚和薛维洪实际控制的境外公司，未按照相关规定及时办理外汇登记。2020 年 6 月，薛永新、薛永江、薛刚和薛维洪已就上述返程投资完成外汇补登记，且联新投资所持的恩威制药 3,064.22 万元股权（对应 26.03%股权）已转让给公司。

请发行人：

(1) 披露报告期内向道源电商销售产品种类、数量，同类产品交易价格与其他非关联方交易价格对比情况，道源电商是否为发行人产品的终端客户，若否，请披露销售产品主要流向，是否与发行人或控股股东存在关联关系。

(2) 说明道源电商相关“积分会员”整改事项是否涉及发行人，薛永新是否需对道源电商所负债务提供连带担保，若是，请说明是否存在被道源电商债权人申请执行薛永新持有发行人股份的风险。

(3) 说明报告期内母公司、各子公司之间的交易情况，转移定价价格是否公允，是否存在通过不公允交易定价规避税负的情况。

(4) 说明报告期内恩威制药先转让后受让旷达药业股份的原因及合理性，披露上述股份转让的交易价格，报告内注销或转让的子公司是否存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形。

(5) 披露联新投资转让恩威制药股份的交易背景、交易价格、定价依据，股份转让是否符合外汇管理等相关规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。请申报会计师对问题（3）-（5）发表明确意见。

**【回复】**

## 一、发行人补充披露或说明

(一) 说明报告期内母公司、各子公司之间的交易情况，转移定价价格是否公允，是否存在通过不公允交易定价规避税负的情况

报告期内，发行人母公司、各子公司之间的主要交易情况如下：

单位：万元

期间	商品出售方	商品购买方	主要产品	交易金额	占比
2020年 1-9月	恩威制药	恩威医药	洁尔阴洗液	18,907.78	72.66%
	江西恩威	恩威医药	藿香正气合剂、化积口服液	4,427.60	17.01%
	其他		-	2,688.12	10.33%
小计				<b>26,023.50</b>	<b>100.00%</b>
2019年	恩威制药	恩威医药	洁尔阴洗液	26,286.62	84.14%
	江西恩威	恩威医药	藿香正气合剂、化积口服液	3,666.17	11.73%
	其他		-	1,290.22	4.13%
小计				<b>31,243.01</b>	<b>100.00%</b>
2018年	恩威制药	恩威医药	洁尔阴洗液	26,624.76	90.20%
	江西恩威	恩威医药	化积口服液	2,297.86	7.79%
	其他		-	593.72	2.01%
小计				<b>29,516.34</b>	<b>100.00%</b>
2017年	恩威制药	恩威医药	洁尔阴洗液	27,127.07	93.51%
	江西恩威	恩威医药	化积口服液	1,477.56	5.09%
	其他		-	404.67	1.39%
小计				<b>29,009.30</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，母公司、各子公司之间交易主要为恩威医药（母公司）与恩威制药（子公司）、恩威医药（母公司）与江西恩威（子公司）之间的交易，定价按经董事会决议的成本加成确定。除前述情况外，其他母公司、子公司之间的交易金额相对较小。

### 1、恩威医药税务主管机关出具的确认函、说明

2020年7月28日，国家税务总局昌都市税务局第一税务分局出具《确认函》，“自2017年1月1日至本确认函签署之日，四川恩威和江西恩威依据独立交易原则向恩威医药销售相关产品，定价公允合理，不存在关联交易的税收风险，不存在重大税务违法违规行为”。

2020年11月4日，国家税务总局昌都市税务局第一税务分局出具《情况说明》，“自2020年7月28日至本说明签署之日，四川恩威与江西恩威依据独立交易原则向恩威医药销售相关产品，暂未发现存在通过不公允交易定价规避税负的情形，说明期内暂未发现存在重大税务违法违规行为”。

## 2、江西恩威税务主管机关出具的确认函

2020年11月6日，国家税务总局永丰县税务局出具《确认函》，“自2017年1月1日至本确认函出具之日，恩威（江西）制药有限公司与恩威医药股份有限公司、四川恩威制药有限公司之间的交易定价不存在不公允的情形，不存在通过不公允交易定价规避税负的情形，我局未因交易定价事项对上述公司做出过行政处罚。”

## 3、恩威制药税务主管机关出具的涉税信息查询结果告知书

2020年5月28日，国家税务总局成都市双流区税务局出具了《涉税信息查询结果告知书》，确认恩威制药自2017年1月1日至2020年5月27日暂无税收违法信息。2020年10月19日，国家税务总局成都市双流区税务局出具了《涉税信息查询结果告知书》，确认恩威制药自2020年4月1日至2020年9月30日暂无税收违法信息。

## 4、恩威医药自2018年1月1日起适用所得税率与恩威制药相同

发行人内部交易绝大部分为恩威制药向恩威医药销售商品。自2018年1月1日起，恩威医药、恩威制药适用所得税率均为15%，不存在通过恩威医药、恩威制药之间交易定价规避税负的空间。

## 5、公司就内部转移定价履行的决议程序及相关报备事宜

国家税务总局四川省税务局稽查局于2019年8月19日出具《税务事项通知书》（川税稽税通[2019]2026号），要求恩威制药自收到该通知书15日内向主管税务机关报告，配合税务主管机关消除与独立企业之间的业务往来作价相关的涉税风险。恩威制药根据要求主动开展税务自查并补缴了相关税款及滞纳金，且公司于2019年12月27日召开第一届董事会第十三次会议，审议通过《关于内部关联交易定价原则及计算方法的议案》并对恩威制药（子公司）与恩威医药（母公司）的定价模式予以确认。恩威制药将该次董事会决议（含定价模式）报送给恩威制药的税务主管机关（国家税务总局成都市双流区税务局）后，国家税务总局成都市双流区税务局分别于2020年5月28日、2020年10月19日出具了《涉税信息查询结果告知书》，确认恩威制药自2017年1月1日至2020年9月30日暂无税收违法信息。

综上，根据国家税务总局成都市税务局第一税务分局出具的《确认函》及《情况说明》、国家税务总局永丰县税务局出具的《确认函》、国家税务总局成都市双流区税务局出具的《涉税信息查询结果告知书》，截至本报告签署日，发行人母公司、各子公司不存在因报告期内发生的内部转移定价被主管税务部门予以行政处罚的情形，恩威制药已开展税务自查并补缴了相关税款，且已就母子公司之间的交易制订了规范定价模式，并就此履行了董事会决议程序及向主管税务单位报备，发行人不存在被主管税务机关认定不公允交易定价规避税负的情况。

(二) 说明报告期内恩威制药先转让后受让旷达药业股份的原因及合理性，披露上述股份转让的交易价格，报告内注销或转让的子公司是否存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形

### 1、说明报告期内恩威制药先转让后受让旷达药业股份的原因及合理性

恩威集团根据对下属子公司的业务定位规划，于 2017 年 12 月从二级控股子公司恩威制药及四川彩虹制药有限公司处收购了旷达药业 100% 股权。

后为避免控股股东控制的其他企业与公司存在同业竞争，恩威集团于 2018 年 7 月将其持有的旷达药业 100% 股权转让给恩威制药。

2、披露上述股份转让的交易价格，报告内注销或转让的子公司是否存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易情况”之“(二) 关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“(3) 与关联方的股权交易”中补充披露上述问题，具体如下：

“

#### 1) 旷达药业股份转让

2017 年 12 月 20 日，旷达药业股东四川彩虹制药有限公司、恩威制药与恩威集团分别签订股权转让协议，四川彩虹制药有限公司、恩威制药分别将其持有的旷达药业 150 万元股权（对应 30% 股权）、350 万元股权（对应 70% 股权）全部转让于恩威集团，恩威集团本次股权转让后承担对旷达药业的出资义务。2018 年 1 月 4 日，上述股权转让完成工商变更。

2018 年 7 月 16 日，恩威集团与恩威制药签订股权转让协议，恩威集团将其持有的旷达药业 500 万元股权（对应 100% 股权）全部转让给恩威制药，2018 年 12 月 18 日，上述股权转让完成工商变更。

上述股权转让的对价为零。股权转让对价为零的原因系旷达药业自成立以来未开展实际业务、股东未实际出资。

报告期内，公司注销的子公司包括旷达药业和威瑞技术，无对外转让的子公司，旷达药业和威瑞技术均未实际开展经营，不存在为发行人承担成本、费用或输送利益的情况。

”

(三) 披露联新投资转让恩威制药股份的交易背景、交易价格、定价依据，股份转让是否符合外汇管理等相关规定

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易情

况”之“（二）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（3）与关联方的股权交易”中补充披露上述问题，具体如下：

“

## 2) 联新投资转让恩威制药 26.03%的股权

2020年6月10日，恩威医药与联新投资签订股权转让协议，联新投资将其持有的恩威制药3,064.22万元股权（对应26.03%股权）转让于恩威医药。2020年6月23日，上述股权转让完成工商变更，恩威制药成为公司的全资子公司。

### ①交易背景、交易价格、定价依据

为优化公司股权及治理架构，实际控制人控制的联新投资与恩威医药于2020年6月10日签订的《关于四川恩威制药有限公司之股权转让合同》，向公司转让其持有的恩威制药26.03%股权，交易价格为349.56万元，定价依据为本次股权转让联新投资需承担的相关税费。

### ②股份转让符合外汇管理等相关规定

联新投资系公司实际控制人薛永新、薛永江、薛刚和薛维洪控制的境外公司，属于《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》中的“返程投资”情形，但未按照相关规定及时办理外汇登记。2020年6月5日，薛永新、薛永江、薛刚和薛维洪已就上述返程投资完成外汇补登记，并取得国家外汇管理局双流支局出具的《业务登记凭证》。

本次股权转让合同签署于2020年6月10日，并于2020年6月23日办理完毕工商变更登记手续。

因此，在本次转让前，薛永新、薛永江、薛刚和薛维洪已就联新投资涉及的返程投资事宜完成外汇补登记；本次转让没有发生跨境资金流动，且已办理完毕工商变更登记手续。

国家外汇管理局四川省分局于2020年8月20日出具证明，“2017年1月1日至2020年7月31日期间，我分局没有对四川恩威制药有限公司的外汇收支进行检查，也没有发现上述公司有违反外汇管理法规行为而被我分局处罚的记录。”

综上，联新投资转让恩威制药股权符合外汇管理、公司登记管理相关规定。

”

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

（1）取得了恩威医药与子公司关联交易明细表及交易定价依据等文件；取得了国家税务总局昌都市税务局第一税务分局、国家税务总局永丰县税务局和国家税务总局成都市双流区税务局出具的确认函；查阅了《关于内部关联交易定价原则及计算方法的议案》等公司内部文件；

（2）查阅了恩威制药先转让后受让旷达药业股份的股权转让协议及旷达药业、威瑞技术相关工商档案；

（3）取得了联新投资转让恩威制药股权的工商资料、转让协议、价款支付及缴税凭证；查阅了《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》等规范性文件；取得了国家外汇管理局双流支局出具的《业务登记凭证》和国家外汇管理局四川省分局出具的合规证明。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）根据国家税务总局昌都市税务局第一税务分局出具的《确认函》及《情况说明》、国家税务总局永丰县税务局出具的《确认函》、国家税务总局成都市双流区税务局出具的《涉税信息查询结果告知书》，截至本报告签署日，发行人母公司、各子公司不存在因报告期内发生的内部转移定价被主管税务部门予以行政处罚的情形，恩威制药已开展税务自查并补缴了相关税款，且已就母子公司之间的交易制订了规范定价模式，并就此履行了董事会决议程序及向主管税务单位报备，发行人不存在被主管税务机关认定不公允交易定价规避税负的情况；

（2）恩威集团根据对下属子公司的业务定位规划收购了旷达药业 100% 股权，后为避免同业竞争，将旷达药业 100% 股权转让给恩威制药；上述恩威集团与恩威制药之间的两次股权转让的对价为零；报告期内发行人无对外转让的子公司；报告期内发行人注销的子公司不存在为发行人承担成本、费用或输送利益的情况；

（3）为优化公司股权及治理架构，联新投资向发行人转让其持有的恩威制药 26.03% 股权，交易价格为 349.56 万元，定价依据为本次股权转让联新投资需承担的相关税费；联新投资转让恩威制药股权符合外汇管理、公司登记管理相关规定。

## 问题 23 关于非全日制用工

申报文件显示，截至报告期末，发行人非全日制用工数量为 1,015 人。各报告期末，发行人全日制员工人数分别为 1,526 名、1,546 名、1,617 名、1,635 名。

请发行人：

（1）说明报告期内持续存在大量非全日制员工的原因及合理性，是否符合行业惯例，非全日制员工具体工作内容。

（2）披露是否与非全日制员工均签订正式的劳动合同，若否，请说明理由及合规性。

（3）披露相关劳动协议如何约定对非全日制员工涉及商业贿赂等违法违规行为的划分，发行人对非全日制员工为发行人工作期间的违规行为是否需承担法律责任。

（4）披露报告期内非全日制员工是否存在涉及发行人的违法违规行为，报告期内如何规范管理非全日制员工的具体工作，是否建立相应的内部控制制度，相关内控制度是否有效运行。

（5）披露持续存在大量非全日制员工是否符合相关规定，是否到当地劳动保障行政部门办理录用备案手续，是否依法为相关劳动者缴纳工伤保险，是否存在通过聘用兼职人员规避《劳动合同法》等法律法规规定的情形，是否存在行政处罚、劳动纠纷或者潜在风险。

（6）披露是否存在劳务派遣或劳务外包的情况，如是，请披露相关人数及占比，是否符合《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等劳动法律法规。

（7）披露职工薪酬中非全日制用工和全日制用工分别占比情况，非全日制用工和全日制用工工作内容的差别，相关人员是否涉及客户、供应商及其关联方等，人均薪酬及与同行业可比公司的对比情况，说明相关费用归集是否完整、准确。

请保荐人、发行人律师对问题（1）至（6）发表明确意见，请申报会计师对问题（7）发表明确意见。

**【回复】**

## 一、发行人补充披露或说明

(一) 披露职工薪酬中非全日制用工和全日制用工分别占比情况，非全日制用工和全日制用工工作内容的差别，相关人员是否涉及客户、供应商及其关联方等，人均薪酬及与同行业可比公司的对比情况，说明相关费用归集是否完整、准确

### 1、披露职工薪酬中非全日制用工和全日制用工分别占比情况

发行人已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十六、公司员工情况”之“(三) 公司非全日制用工情况”中补充披露如下：

“

### 6、薪酬情况

报告期内，公司职工薪酬中，非全日制用工和全日制用工占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	12,990.74	100.00%	16,972.86	100.00%	16,019.48	100.00%	15,546.83	100.00%
其中：全日制人员	9,206.55	70.87%	10,276.08	60.54%	8,627.97	53.86%	7,663.65	49.29%
非全日制人员	3,784.19	29.13%	6,696.78	39.46%	7,391.51	46.14%	7,883.18	50.71%

”

2、非全日制用工和全日制用工工作内容的差别，相关人员是否涉及客户、供应商及其关联方等，人均薪酬及与同行业可比公司的对比情况

#### (1) 非全日制用工和全日制用工工作内容的差别

公司非全日制员工主要工作内容是在全职销售人员的指导下，进行门店覆盖并于门店内整理货架、产品促销等，不涉及核心岗位和内容；全日制用工工作内容主要为产品市场及销售推广、销售管理、生产及综合运营管理等。

#### (2) 相关人员是否涉及客户、供应商及其关联方

截至2020年9月30日，公司非全日制员工不涉及报告期内的主要客户、主要供应商及其关联方情况。

#### (3) 薪酬及与同行业可比公司的对比情况

全日制人员与同行业可比企业人均薪酬对比详见本回复函“问题8 关于管理费用(2)”。

由于报告期内，同行业可比公司未公开非全日制人员的信息，因此未取得同

行业可比公司相关信息。”

### 3、说明相关费用归集是否完整、准确

发行人制定了《薪酬管理制度》和《非全日制员工管理制度》等关于薪酬管理的内控制度，并根据相关薪酬制度对人员工资进行核算及发放。

#### （1）全日制员工薪酬

销售人员的薪酬主要包括基本工资和绩效工资，绩效工资主要根据销售任务完成率和客户回款情况等综合确认；绩效工资由销售行政部根据每月销售人员销售任务完成情况考核计算后，由人力资源部统一核算全日制销售人员当月工资。

生产人员的薪酬主要包括基本工资和计件工资，计件工资由生产部根据计件工资标准统计后，由人力资源部统一核算生产人员当月工资。

其他人员的薪酬基本固定，由人力资源部统一核算。

人力资源部统计完成所有全日制人员薪酬后，将经审批的工资表交由财务部入账，全日制员工的工资根据其性质归集的具体费用中。

#### （2）非全日制员工薪酬

发行人非全日制员工的工作时间，原则上平均每天不超过 4 小时，每周不得超过 24 小时，由各销售区域根据与非全日制员工签订的劳动合同进行工作安排的考勤。

各销售区域日常有专人统计非全日制员工的工作内容和工作小时数，每个月末，各销售区域将统计的非全日制员工的工作内容和工作小时数汇总后发送给销售行政部，由销售行政部按照非全日制工资标准，统一核算非全日制员工当月的工资。

销售行政部将当月经销售行政部经理审批后的非全日制员工的工资交给财务部入账，非全日制员工的工资全部计入销售费用。

综上所述，发行人相关费用归集完整、准确。

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

获取并查阅发行人与非全日制员工有关的文件，包括非全日制员工名单、抽查薪酬发放的银行回单检查金额的合理性和真实性，加计复核非全日制人员薪酬的准确性，检查非全日制员工薪酬各期波动情况；

获取每月应付职工薪酬计提明细表、每月管理费用、销售费用、生产成本、

制造费用中工资的明细表，加计复核工资各项费用计提是否完整；

将非全日员工与主要客户及供应商董监高人员进行对比检查，并获取各销售区域“关于非全日制人员与客户、供应商无关联关系”的声明。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人非全日制用工和全日制用工不涉及主要客户、供应商及其股东、董监高，发行人全日制用工人均薪酬相比同行业可比公司偏低，相关费用归集完整、准确。

## 问题 24 关于员工持股及股份支付

申报文件显示，发行人目前股东中，昌都吉威、昌都祥威、昌都昌威、昌都隆威、昌都辉威、昌都圣威的合伙人为公司中高层管理人员、技术骨干、市场骨干等人员。

请发行人：

(1) 披露昌都吉威、昌都祥威、昌都昌威、昌都隆威、昌都辉威、昌都圣威出资资金来源，是否存在股份代持、委托持股等或其他利益安排。

(2) 说明发行人员工、主要业务伙伴等对发行人增资或受让发行人股份的行为是否构成股份支付，如不构成，请分析说明原因及判断依据；如构成股份支付，请披露股份支付的计算依据、方法、权益工具的公允价值及确定方法，以及是否计入非经常性损益。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 说明发行人员工、主要业务伙伴等对发行人增资或受让发行人股份的行为是否构成股份支付，如不构成，请分析说明原因及判断依据；如构成股份支付，请披露股份支付的计算依据、方法、权益工具的公允价值及确定方法，以及是否计入非经常性损益

公司不存在主要业务伙伴等对公司增资或受让公司股份情况。

公司员工通过昌都吉威、昌都祥威、昌都昌威、昌都隆威、昌都辉威、昌都圣威 6 个持股平台分别持有发行人股份，其中昌都吉威、昌都祥威、昌都昌威、昌都隆威持有的发行人股份为 2017 年 5 月受让发行人原股东昌都市商务信息咨询有限公司持有的发行人 379.3500 万股股权，受让价格合计为 17,070.75 万元，每股受让价格均为 45 元；昌都辉威、昌都圣威持有的发行人股份系 2017 年 9 月根据《关于恩威医药有限公司的增资协议》对发行人的增资，其中昌都辉威以现金 26,840,000.00 元增资 561,230.00 股，每股增资金额为 47.82 元；昌都圣威以现金 21,850,000.00 元增资 459,178.00 股，每股增资金额为 47.59 元。

上述股权转让或增资期间，公司股东变动情况如下：

股东名称	增资/受让股份时点	增资/受让股数	增资/受让金额	每股价格	参考估值
昌都昌威	2017 年 5 月 9 日	597,578.00	26,891,000.00	45.00	22.50 亿元
昌都吉威	2017 年 5 月 9 日	626,000.00	28,170,000.00	45.00	22.50 亿元

股东名称	增资/受让股份时点	增资/受让股数	增资/受让金额	每股价格	参考估值
昌都隆威	2017年5月9日	854,667.00	38,460,000.00	45.00	22.50 亿元
昌都祥威	2017年5月9日	766,222.00	34,480,000.00	45.00	22.50 亿元
昌都杰威特	2017年5月9日	949,033.00	42,706,500.00	45.00	22.50 亿元
昌都隆威	2017年9月28日	561,230.00	26,840,000.00	47.82	25.15 亿元
昌都祥威	2017年9月28日	459,178.00	21,850,000.00	47.59	25.03 亿元
中证投资	2018年8月6日	840,534.00	40,000,000.00	47.59	25.03 亿元
金石翊康	2018年8月6日	737,417.00	35,092,784.00	47.59	25.03 亿元

2017年5月以后，恩威制药收购了江西恩威，丰富了公司产品线，故此后续发行人股权变动时均考虑江西恩威估值，对发行人整体估值有一定程度上调。

综上，公司员工持股平台受让发行人股份以及对公司增资时价格确定依据与外部投资人增资价格确定依据一致，故不构成股份支付。

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

取得了发行人工商档案，发行人历次股权转让、增资的相关协议，分析了发行人员工、主要业务伙伴等对发行人增资或受让发行人股份的价格的公允性。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人不存在主要业务伙伴等对发行人增资或受让发行人股份情况；发行人员工持股平台受让发行人股份以及对发行人增资时价格确定依据与外部投资人增资价格确定依据一致，故不构成股份支付。

### 问题 30 关于疫情影响

请发行人结合最近一期主要经营数据、主要产品产销量情况披露本次疫情对发行人的影响，说明是否会对公司 2020 年全年的经营业绩产生重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【回复】

#### 一、发行人补充披露或说明

(一) 结合最近一期主要经营数据、主要产品产销量情况披露本次疫情对发行人的影响

发行人已在招股书说明书“重大事项提示”中补充披露如下：

“

#### 六、本次疫情对公司的影响

##### (一) 公司最近一期主要经营数据

2020 年 1-9 月，公司主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月			2019 年 1-9 月
	金额	变动金额	变动率	金额
营业收入	44,563.34	830.73	1.90%	43,732.61
净利润	6,729.89	1,155.79	20.74%	5,574.10

2020 年 1-9 月，公司营业收入同比增加了 1.90%，且净利润增加了 1,155.79 万元，净利润同比增加了 20.74%。

##### (二) 公司最近一期主要产品生产和销售情况

公司 2020 年 2 月初复工生产，疫情未造成公司人员大量无法到岗情况。此外，新冠肺炎疫情一定程度上刺激了藿香正气合剂的市场需求，2020 年 1-9 月该药品产量和销量分别较去年同期增长 63.79%和 87.75%。同时，受疫情影响，公司部分感冒药产销量 2020 年 1-9 月大幅下滑，其中复方银翘氨敏胶囊产量和销量较去年同期下滑 29.95%和 43.05%、复方氨酚烷胺片产量和销量较去年同期下滑 22.58%和 59.56%、小儿氨酚黄那敏颗粒产量和销量较去年同期下滑 28.22%和 40.53%。除上述产品外，公司其他主要产品产销量受疫情影响不大。

综上，截至报告期末，本次新冠肺炎疫情未对公司生产、销售及经营业绩造成重大不利影响。

”

## **(二) 说明是否会对公司 2020 年全年的经营业绩产生重大不利影响**

截至本报告签署日，公司生产、销售等经营活动均有序开展，新冠肺炎疫情不会对公司 2020 年全年的经营业绩产生重大不利影响。

## **二、中介机构核查事项**

### **(一) 核查过程**

申报会计师进行了如下核查：

1、向发行人管理层了解新冠肺炎发生后的复工复产情况、对销售的影响情况；取得发行人 2020 年 1-9 月及去年同期的主要产品销售明细、产量表，并进行对比分析；

2、向发行人管理层了解报告期后生产、销售情况，实地查看公司主要生产线运行情况。

### **(二) 核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、截至报告期末，本次新冠肺炎疫情未对公司生产、销售及经营业绩造成重大不利影响；

2、截至本报告签署日，随着新冠疫情的好转，公司生产、销售等经营活动均有序开展，预计新冠肺炎疫情不会对公司 2020 年全年的经营业绩产生重大不利影响。

(以下无正文)

（本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于恩威医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



中国 北京

中国注册会计师：

谢守春



中国注册会计师：

张小军



2020年12月27日