

# 目 录

一、关于营业收入·····	第 1—59 页
二、关于公司并购与流动性风险·····	第 59—95 页
三、关于销售费用·····	第 95—127 页
四、关于其他业务·····	第 127—133 页
五、关于本次非公开发行·····	第 134—152 页
六、关于应收账款、存货以及其他权益工具投资·····	第 153—175 页

# 关于湖南达嘉维康医药产业股份有限公司 申请向特定对象发行股票的审核问询函中 有关财务事项的说明

天健函〔2025〕2-22号

深圳证券交易所：

由国金证券股份有限公司转来的《关于湖南达嘉维康医药产业股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2025〕020004号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的湖南达嘉维康医药产业股份有限公司（以下简称达嘉维康、达嘉维康公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

本说明中部分合计数与各项目直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。2024年1-9月财务数据未经审计，除特别注明外，本说明所涉及金额单位均为万元。

## 一、关于营业收入

报告期内，公司营业收入分别为 259,217.73 万元、329,232.31 万元、390,350.38 万元和 398,325.68 万元，扣非归母净利润分别为 6,503.22 万元、4,681.84 万元、3,432.26 万元和 3,534.17 万元，经营活动现金流量净额分别为 -16,180.91 万元、-49,396.40 万元、2,713.01 万元和 -32,096.42 万元，与净利润差异较大。公司的医药分销业务按照直接客户的不同，分为医药纯销和医药调拨业务。2022 年度起，公司开始与哈药集团股份有限公司及其关联公司（以下简称哈药集团）开展合作，使得医药调拨收入增加较多。报告期内公司医药零售包括 DTP 药房业务、“特门服务”药房业务和传统药房业务，营业收入持续增加，

主要原因为门店数量的持续增长。报告期各期末，公司直营门店数量分别为 123 家、407 家、589 家和 1051 家。报告期内各期，公司综合毛利率分别为 11.79%、12.03%、14.78%和 19.18%，随着公司零售业务收入占比的增加，毛利率呈逐年上升的趋势。

请公司补充说明：(1)结合下游需求变化、产品销量及价格变动、毛利率变化、期间费用变动、同行业可比公司情况及医保政策等，量化说明公司报告期内营业收入和扣非归母净利润变动趋势不一致的原因和合理性，相关影响因素是否仍将持续，公司采取的应对措施及有效性；(2)列示用间接法将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程，说明主要影响项目对应具体资产情况，并量化分析经营活动现金流量与净利润不匹配的原因及合理性；(3)报告期内医药纯销和医药调拨业务收入及毛利率，公司与哈药集团合作的背景，调拨业务前五大客户基本情况，销售金额及占比，相关客户是否实现最终销售，调拨业务是否符合“两票制”相关规定，是否具有稳定性及可持续性；(4)报告期内不同省市内不同零售业务自建门店、并购门店及关闭门店的营业收入、经营面积、日均坪效及客单价、毛利率情况，不同地区平均门店收入、毛利率与坪效是否存在较大差异，若是，请说明存在较大差异的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致；(5)结合主要产品售价、成本、行业的供需状况、发展前景、公司竞争优势等，分业务详细说明公司毛利率水平波动的原因及合理性，毛利率变动趋势是否与同行业可比公司一致。

请公司补充披露前述问题涉及的相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，请说明对公司收入真实性所实施的具体核查程序，获得的核查证据及结论，涉及函证的，请说明函证金额及比例、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性(如适用)、回函不符情况、执行的具体替代程序的具体内容及有效性，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否充分、有效，单据流、货物流和资金流是否匹配，相关证据是否能够相互印证。(审核问询函问题一)

(一)结合下游需求变化、产品销量及价格变动、毛利率变化、期间费用变动、同行业可比公司情况及医保政策等，量化说明公司报告期内营业收入和扣非

## 归母净利润变动趋势不一致的原因和合理性，相关影响因素是否仍将持续，公司采取的应对措施及有效性

### 1. 下游需求变化情况

#### (1) 公司所处行业类型

公司主要从事医药产品的分销和零售，所处行业为医药流通行业。根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类标准》(GB/T4754-2017)，公司归属“医药及医疗器材批发”(F515)；根据中国证监会发布的根据中国上市公司协会发布的《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》(2023年)，公司所处行业为“F批发和零售业”中的“F51批发业”。

此外，为加快推动健康产业发展，科学界定健康产业的统计范围，准确反映健康产业发展状况，依据《“健康中国2030”规划纲要》等有关健康产业发展要求，以《国民经济行业分类》为基础，国家统计局制定了《健康产业统计分类(2019)》(国家统计局令第27号)，依据此分类，公司属于“07药品及其他健康产品流通服务”。

#### (2) 行业概况及下游需求变化

##### 1) 行业概况

###### ① 药品流通行业

医药流通是药品生产商通过批发商将药品等销售给零售商最终到消费者的过程，是连通医药生产企业和医药销售终端的桥梁。根据商品流通模式划分，医药流通行业可分为医药批发与医药零售两个细分行业。医药批发是将购进的药品销售给药品零售企业与医疗机构，医药零售是指直接面向消费者进行药品的销售。

近年来，随着我国经济发展以及社会老龄化程度提高，药品的需求持续扩大。根据《中国药品流通行业发展报告(2024)》，2023年，全国药品流通市场销售规模稳步增长，全国七大类医药商品销售总额29,304亿元，扣除不可比因素同比增长7.5%。其中，药品零售市场销售额6,402亿元，扣除不可比因素同比增长7.6%。药品批发市场销售额22,902亿元，扣除不可比因素同比增长7.5%。

2018-2023 年我国药品流通行业销售趋势



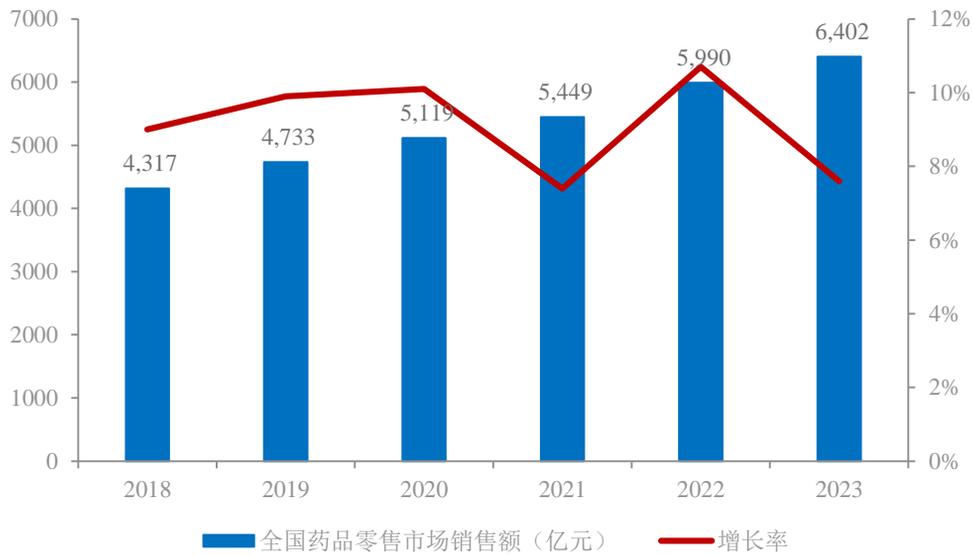
数据来源：中华人民共和国商务部

## ② 医药零售行业

药品零售行业是医药流通行业的重要组成部分，而零售药店也是医药生产企业将产品销售给消费者的重要终端渠道之一。随着国家各项医改及健康产业政策的陆续出台，“医药分开”改革趋势日益明显，加上处方外流政策的推进，我国零售终端药品市场规模和份额稳步提高。

药品零售市场是中国药品市场第二大销售终端。2023 年，药品零售市场销售规模总体呈现增长态势，增速放缓。据统计，2023 年全国药品零售市场销售总额为 6,402 亿元，扣除不可比因素同比增长 7.6%，增速放缓 3.1 个百分点。

2018-2023 年全国药品零售市场销售额及增长率



数据来源：中华人民共和国商务部

## 2) 下游需求变化

### ① 药品终端市场

我国经济快速增长以及政府对医疗卫生的持续投资，为我国医药行业的发展提供了广阔的空间，也促使国内药品市场成为世界上增长最快的市场之一。根据米内网<sup>1</sup>数据显示，我国药品终端市场从 2017 年的 16,118 亿元增长到 2023 年的 18,865 亿元；2023 年同比增长 5.2%。年均复合增长率为 2.27%。随着医药分离政策持续进行，从增长率发展趋势来看，医药零售行业受国家宏观经济环境影响，未来医药零售行业仍将保持稳定增长趋势。

---

<sup>1</sup> 由原国家食品药品监督管理总局南方医药经济研究所主办，主要提供专业、权威的医药行业数据服务，是中国业内规模最大、建设最完善、内容最丰富的医药专业信息平台之一。

2017-2023 年我国药品终端市场规模

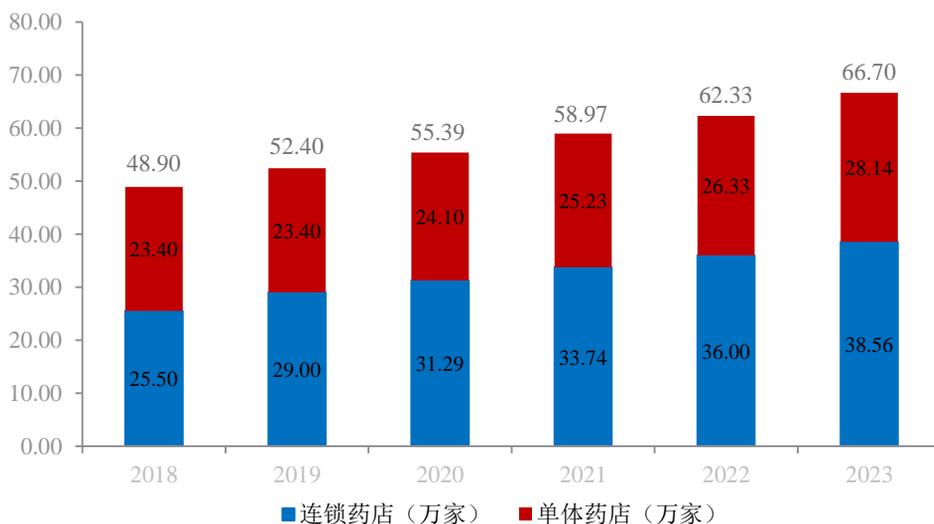


数据来源：米内网。

## ② 零售药店市场

由于药品零售市场规模的扩大，我国零售药店总数也保持持续增长，根据国家药品监督管理局数据显示，全国药店总数已从 2018 年 48.90 万家增长到 2023 年的 66.70 万家。药店连锁化率从 2018 年的 52.15% 增加到 2023 年的 57.81%，连锁率逐步提高。

2018-2023 年我国零售药店数量



数据来源：国家药品监督管理局

## 2. 产品销量及价格变动

报告期各期，公司按业务类型的营业收入情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
医药分销	175,269.11	44.00%	230,114.25	58.95%	227,596.93	69.13%	188,021.82	72.53%
其中：纯销	132,127.24	33.17%	167,142.80	42.82%	164,347.99	49.92%	175,262.36	67.61%
调拨	43,141.86	10.83%	62,971.45	16.13%	63,248.94	19.21%	12,759.47	4.92%
医药零售	200,403.55	50.31%	150,530.70	38.56%	99,340.27	30.17%	69,106.62	26.66%
医药工业	19,000.63	4.77%	7,584.91	1.94%				
医药服务及其他	3,652.39	0.92%	2,120.51	0.55%	2,295.11	0.70%	2,089.29	0.81%
合 计	398,325.68	100.00%	390,350.38	100.00%	329,232.31	100.00%	259,217.73	100.00%

报告期内，公司营业收入主要来源于医药分销业务和医药零售业务，占公司各期营业收入的比例均在 94%以上，且收入金额呈逐年上升的趋势。公司的医药分销业务的收入大部分来源于向公立医院、基层医疗机构以及其他药房的纯销收入，纯销收入占公司报告期各期的分销业务收入比例均在 70%以上，除此之外，医药分销业务还包括少部分的向其他医药商业公司的医药调拨业务收入；公司的零售业务主要以直营连锁经营模式开展，向广大消费者销售药品、医疗器械等产品。

公司医药分销和医药零售业务所销售的产品种类较多，经营 1 万余种药品规格，主营业务收入对应的主要产品来源较为分散，不存在单个品规的药品销量或者价格变动对公司收入和利润产生重大影响的情况。

报告期内，公司前五大产品销售量及价格具体情况如下：

序号	商品名称	厂家	规格	单位	年度	销量	销售单价 (元)	销量及平均单价波动较大的原因
1	复方葡萄糖酸钙口服溶液	哈药集团三精制药有限公司	10ml*16支	盒	2022年度	2,436,032	***	该产品属于哈药集团的主要产品之一,2022年度起公司与哈药集团开展合作后,该产品销量较多,销售价格基本保持稳定。
					2023年度	2,715,905	***	
					2024年1-9月	3,383,520	***	
2	葡萄糖酸锌口服溶液	哈药集团三精制药有限公司	10ml*16支	盒	2022年度	2,454,089	***	该产品属于哈药集团的主要产品之一,2022年度起公司与哈药集团开展合作后,该产品销量较多,销售价格基本保持稳定。
					2023年度	3,041,311	***	
					2024年1-9月	3,101,735	***	
3	双黄连口服液	哈药集团三精制药有限公司	10ml*10支	盒	2021年度	615	***	该产品属于哈药集团的主要产品之一,2022年度起公司与哈药集团开展合作后,该产品销量较多,销售价格基本保持稳定。
					2022年度	5,682,999	***	
					2023年度	4,702,325	***	
					2024年1-9月	3,743,640	***	
4	复方葡萄糖酸钙口服溶液	哈药集团三精制药有限公司	10ml*12支	盒	2022年度	4,674,509	***	该产品属于哈药集团的主要产品之一,2022年度起公司与哈药集团开展合作后,该产品销量较多,销售价格基本保持稳定。
					2023年度	2,388,891	***	
					2024年1-9月	2,476,540	***	
5	葡萄糖酸锌口服溶液	哈药集团三精制药有限公司	10ml*12支	盒	2022年度	4,802,580	***	该产品属于哈药集团的主要产品之一,2022年度起公司与哈药集团开展合作后,该产品销量较多,销售价格基本保持稳定。
					2023年度	2,301,265	***	
					2024年1-9月	2,093,170	***	
6	多巴丝肼片	山东新华制药	0.25g*40片	盒	2022年度	160,020	***	报告期内销售单价保持稳定,2023

序号	商品名称	厂家	规格	单位	年度	销量	销售单价 (元)	销量及平均单价波动较大的原因
		股份有限公司			2023 年度	1,041,536	***	年度销量较多主要系受终端市场需求原因，商业调拨销售增加所致。
					2024 年 1-9 月	279,200	***	
					2021 年度	24,146	***	
7	他克莫司胶囊	安斯泰来制药 (中国)有限公司	1mg*50s	盒	2022 年度	24,803	***	该品种 2024 年 8 月起进入集采名单，导致销售单价降低。
					2023 年度	23,506	***	
					2024 年 1-9 月	16,882	***	
					2021 年度	20,952	***	
8	贝伐珠单抗注射液	齐鲁制药有限公司	1 支 (100mg:4ml)	盒	2022 年度	17,009	***	该品种暂未进入带量采购名单，报告期内销量下降系受销售该药物的其他厂家的竞品增多，市场竞争激烈的影响。
					2023 年度	16,085	***	
					2024 年 1-9 月	9,932	***	
					2021 年度	20,952	***	
9	阿托伐他汀钙片	北京嘉林药业股份有限公司	20mg*7s	盒	2022 年度	1,840,237	***	该药品 2019 年度集采落标，该药品在湖南省销售渠道为基层终端市场，由于竞品较多以及市场竞争激烈的原因，导致 2024 年销量下降。
					2023 年度	2,161,375	***	
					2024 年 1-9 月	348,980	***	
10	注射用哌拉西林钠他唑巴坦钠	山东安信制药有限公司	4.5g	支	2021 年度	621,809	***	2024 年销量和单价下降系受带量采购落标影响，该产品改为销售至基层终端市场，导致销量和销售单价下降。
					2022 年度	296,285	***	
					2023 年度	338,485	***	
					2024 年 1-9 月	8,050	***	
11	注射用紫杉	石药集团欧意	100mg	瓶	2021 年度	62,524	***	该产品在 2020 年度集采中标，但

序号	商品名称	厂家	规格	单位	年度	销量	销售单价 (元)	销量及平均单价波动较大的原因
	醇（白蛋白结合型）	药业有限公司			2022 年度	41,991	***	2020 年之后其他制药企业的同类药品陆续获批进入市场，加剧了市场竞争，进一步拉低了该药品的整体价格；为抢占市场份额，厂家主动采取了降价策略，导致报告期内该药品的销量和销售单价下滑。
					2023 年度	26,142	***	
					2024 年 1-9 月	27,353	***	
12	碘克沙醇注射液	江苏恒瑞医药股份有限公司	100ml：65.2g (100ml：32gI)	瓶	2021 年度	66,919	***	该产品在 2021 年度湖南省的集采中落标，导致该药品 2022 年至 2024 年 1-9 月的销量和销售单价下降。
					2022 年度	3,256	***	
					2023 年度	5,259	***	
					2024 年 1-9 月	870	***	

### 3. 毛利率变化

#### (1) 按业务板块的毛利和毛利率变动情况

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
医药分销	20,170.71	11.51%	24,866.24	10.81%	23,412.87	10.29%	22,122.96	11.77%
医药零售	42,249.98	21.08%	27,724.25	18.42%	15,243.04	15.34%	8,080.41	11.69%
医药工业	11,702.57	61.59%	4,126.47	54.40%				
医药服务及其他	2,260.41	61.89%	969.90	45.74%	950.15	41.40%	352.28	16.86%
合 计	76,383.67	19.18%	57,686.86	14.78%	39,606.06	12.03%	30,555.65	11.79%

报告期各期，公司毛利金额分别为 30,555.65 万元、39,606.06 万元、57,686.86 万元以及 76,383.67 万元，毛利率分别为 11.79%、12.03%、14.78%以及 19.18%，毛利和毛利率均呈逐年上涨的趋势。根据上表可知，毛利和毛利率的增加主要系公司医药零售业务和医药工业业务的增加所致。具体分析如下：

#### (2) 医药零售业务的毛利和毛利率变动情况

报告期内，公司医药零售业务按区域的毛利和毛利率情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
湖南[注 1]	8,246.22	9.34%	10,591.30	10.33%	10,042.95	11.82%	8,080.41	11.69%
宁夏回族自治区及甘肃[注 2]	12,624.73	36.81%	13,169.07	35.39%	5,153.83	36.59%		
海南[注 3]	3,418.57	26.89%	3,963.89	36.68%	46.26	17.40%		
山西[注 4]	14,691.80	26.67%						
北京[注 5]	3,268.65	32.64%						
合 计	42,249.98	21.08%	27,724.25	18.42%	15,243.05	15.34%	8,080.41	11.69%

[注 1] 湖南区域包括公司的自建药房以及公司省内收购的健平源等药房、仁康泰药房等

[注 2] 宁夏及甘肃区域包括公司收购的宁夏德立信和银川美合泰药房

[注 3] 海南区域包括公司自建药房以及收购的海南鸿春堂药房

[注 4] 山西区域包括公司收购的山西思迈乐等药房

[注 5] 北京区域包括公司收购的北京正济堂药房

根据上表可知,2022 年度公司医药零售业务毛利的增长主要来自于湖南区域和宁夏及甘肃区域,毛利率的增长主要来源于宁夏及甘肃区域,湖南区域的增长主要由于公司首发上市募投项目之一的“连锁药房拓展项目”下自建的直营门店,以及公司并购的若干省内连锁药房所致,宁夏及甘肃区域的增长主要系收购的宁夏德立信纳入合并财务报表。

2023 年度公司医药零售业务毛利和毛利率的增长主要来源于宁夏及甘肃区域和海南区域,宁夏及甘肃区域的增长主要由于公司收购的银川美合泰于 2023 年 9 月份起纳入合并财务报表,以及宁夏德立信全年并表的影响;海南区域零售业务收入的增长主要由于公司收购的海南鸿春堂药房于 2023 年 1 月完成资产交割后纳入合并财务报表所致。

2024 年 1-9 月公司医药零售业务毛利和毛利率的增长主要来源于山西区域和北京区域,主要系公司收购的山西思迈乐和北京正济堂于 2024 年 1 月起纳入合并财务报表所致。

公司医药零售业务毛利率呈现出湖南省内较低,湖南省外毛利率较高的趋势,主要原因系公司湖南省内药房业务收入主要为 DTP 药房等专业药房,而湖南省外的药房业务收入主要为传统药房,而 DTP 药品销售的毛利率较传统药房毛利率低所致。具体分析详见本说明“一、(五)1.(4)2)”之相关内容。

综上所述,报告期内,公司零售业务毛利和毛利率呈现增长趋势,主要系公司通过“自建+并购”模式致使零售药房数量快速提升带来的营业规模迅速增加所致。

#### 4. 期间费用变动

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占营收比例	金额	占营收比例	金额	占营收比例	金额	占营收比例
销售费用	46,110.72	11.58%	32,175.63	8.24%	17,955.14	5.45%	10,426.08	4.02%
管理费用	13,727.50	3.45%	10,236.62	2.62%	7,705.74	2.34%	4,934.58	1.90%
研发费用	1,135.90	0.29%	717.32	0.18%	52.40	0.02%		0.00%
财务费用	7,650.76	1.92%	7,345.83	1.88%	3,806.84	1.16%	3,651.09	1.41%
合 计	68,624.88	17.23%	50,475.40	12.93%	29,520.12	8.97%	19,011.74	7.33%

根据上表可知，报告期内，随着公司并购企业纳入合并财务报表以及公司自身经营规模的增长，销售费用和管理费用的金额以及占营业收入的比例均呈上升趋势；由于公司新增银行贷款以支付并购企业的股权转让对价，导致公司财务费用金额报告期内亦呈上升趋势。具体分析如下：

(1) 销售费用变动情况

报告期内，公司销售费用金额分别为 10,426.08 万元、17,955.14 万元、32,175.63 万元和 46,110.72 万元，报告期增长较多，主要原因系 2022 年以来公司并购企业纳入合并财务报表导致销售费用增加，以及公司自身经营规模的增长所致，具体情况如下：

项 目	序号	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
一、并购企业销售费用金额	A	29,305.59	17,526.51	3,496.97	
其中：宁夏德立信	A1	5,421.10	7,258.12	2,888.66	
湖南娄底区域若干连锁药房	A2	762.26	597.53	172.50	
健平源药房	A3	617.55	887.29	435.81	
银川美合泰	A4	4,494.60	2,156.90		
海南鸿春堂	A5	3,030.30	3,719.93		
天济草堂	A6	1,729.25	2,906.74		
山西思迈乐	A7	11,409.97			
北京正济堂	A8	1,073.99			
仁康泰药房	A9	766.57			
二、各年度销售费用金额	B	46,110.72	32,175.63	17,955.14	10,426.08
三、扣除并购企业影响后的销售费用金额	C=B-A	16,805.13	14,649.12	14,458.17	10,426.08

根据上表可知，扣除并购公司销售费用金额影响后，报告期内的公司销售费用分别为 10,426.08 万元、14,458.17 万元、14,649.12 万元以及 16,805.13 万元，销售费用的增加主要系公司自身经营规模的增长所致，其中 2022 年度销售费用的增加主要系公司首发上市募投项目之一的“连锁药房拓展项目”下在湖南省内新建直营门店等直营门店数量的增加，导致公司销售费用增加所致；2024 年度销售费用的增加主要系公司医药工业业务销售额的增加导致的销售费用增长所致。

## (2) 管理费用变动情况

报告期内，公司管理费用金额分别为 4,934.58 万元、7,705.74 万元、10,236.62 万元和 13,727.50 万元，报告期增长较多，主要原因系 2022 年以来公司新增了并购企业导致管理费用增加所致，具体情况如下：

项 目	序号	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
一、并购企业管理费用金额	A	7,649.26	2,764.09	1,170.85	
其中：宁夏德立信	A1	1,167.43	1,322.30	1,060.34	
健平源药房	A2	163.58	210.84	110.51	
银川美合泰	A3	605.27	299.44		
海南鸿春堂	A4	568.00	745.32		
天济草堂	A5	494.37	186.19		
山西思迈乐	A6	2,353.99			
北京正济堂	A7	2,206.58			
仁康泰药房	A8	90.04			
二、各年度管理费用金额	B	13,727.50	10,236.62	7,705.74	4,934.58
三、扣除并购企业影响后的管理费用金额	C=B-A	6,078.24	7,472.53	6,534.89	4,934.58

根据上表可知，扣除并购公司管理费用金额影响后，报告期内的公司管理费用分别为 4,934.58 万元、6,534.89 万元、7,472.53 万元及 6,078.24 万元，随着公司业务规模的扩大，管理费用也随之增加。

## (3) 财务费用变动情况

报告期内，公司财务费用明细如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
利息支出	6,879.25	6,310.39	3,745.07	3,347.79
减：利息收入	505.75	530.43	742.04	105.13
手续费	571.84	924.81	473.96	267.70
租赁未确认融资费用	705.42	641.06	329.85	140.73
合 计	7,650.76	7,345.83	3,806.84	3,651.09

报告期内，公司财务费用的增加主要由于公司为支付并购项目股权转让价款而增加银行借款，导致利息支出增加所致。

## 5. 影响净利润的其他主要科目变动

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-2,049.29	-1,491.61	-1,674.27	-1,349.06
资产减值损失（损失以“-”号填列）	88.74	-607.84	-237.43	-2.81
合 计	-1,960.55	-2,099.45	-1,911.70	-1,351.87

报告期内，公司信用减值损失和资产减值损失呈增长趋势，信用减值损失的增加主要原因系随着公司经营规模的增加，各期末应收账款和其他应收款账面余额增加导致计提的坏账损失增加所致；资产减值损失 2022 与 2023 年度增加较多，主要系针对口罩、防护服及检测试剂等物资计提存货跌价损失所致。

## 6. 同行业可比公司情况

### (1) 公司营收增长与同行业可比公司情况

#### 1) 2024 年 1-9 月

2024 年 1-9 月，公司实现营业收入 398,325.68 万元，同比增长 43.43%，与同行业可比公司的对比情况具体如下：

序号	公司名称	股票代码	2024 年 1-9 月		2023 年 1-9 月
			金额	增减变动	金额
1	柳药集团	603368.SH	1,599,297.66	2.41%	1,561,659.63
2	鹭燕医药	002788.SZ	1,541,353.24	4.32%	1,477,516.39
3	人民同泰	600829.SH	767,808.41	-1.88%	782,496.88
4	老百姓	603883.SH	1,623,214.81	1.19%	1,604,152.68
5	大参林	603233.SH	1,973,100.91	11.33%	1,772,315.20
6	益丰药房	603939.SH	1,721,889.79	8.38%	1,588,804.74
7	漱玉平民	301017.SZ	707,811.32	8.32%	653,442.63
8	华人健康	301408.SZ	326,928.29	22.07%	267,829.69
平均数			1,282,675.55	7.02%	1,213,527.23
分销业务为主的可比公司 (序号 1-3)平均数			1,302,819.77	1.62%	1,273,890.97
零售业务为主的可比公司 (序号 4-8)平均数			1,270,589.02	10.26%	1,177,308.99
达嘉维康		301126.SZ	398,325.68	43.43%	277,711.44

根据上表可知，2024 年 1-9 月公司营业收入的增长率高于同行业可比公司，

主要系公司收购的山西思迈乐和北京正济堂等连锁药房于 2024 年 1 月纳入合并财务报表，仁康泰药房于 2024 年 7 月纳入合并财务报表所致，扣除上述三家并购公司的影响，公司 2024 年 1-9 月的营业收入同比增长 19.28%，略高于同行业可比公司增长水平，与华人健康的营业收入增长率接近。

2) 2021-2023 年度

2021 至 2023 年度，公司实现营业收入 259,217.73 万元、329,232.31 万元和 390,350.38 万元，增长率分别为 27.01%和 18.56%，与同行业可比公司的对比情况具体如下：

序号	公司名称	股票代码	2023 年度		2022 年度		2021 年度
			金额	增减变动	金额	增减变动	金额
1	柳药集团	603368.SH	2,081,190.29	9.23%	1,905,283.09	11.19%	1,713,482.32
2	鹭燕医药	002788.SZ	1,984,553.46	1.97%	1,946,250.13	10.93%	1,754,539.73
3	人民同泰	600829.SH	1,038,998.01	7.77%	964,109.31	3.50%	931,523.56
4	老百姓	603883.SH	2,243,748.90	11.21%	2,017,551.93	28.54%	1,569,566.41
5	大参林	603233.SH	2,453,139.02	15.45%	2,124,808.67	26.78%	1,675,933.53
6	益丰药房	603939.SH	2,258,822.74	13.59%	1,988,639.58	29.75%	1,532,630.53
7	漱玉平民	301017.SZ	919,101.44	17.49%	782,293.17	47.00%	532,163.92
8	华人健康	301408.SZ	379,716.03	16.39%	326,242.51	39.50%	233,870.22
平均数			1,669,908.74	11.64%	1,506,897.30	24.65%	1,242,963.78
分销业务为主的可比公司 (序号 1-3) 平均数			1,701,580.59	6.32%	1,605,214.17	8.54%	1,466,515.20
零售业务为主的可比公司 (序号 4-8) 平均数			1,650,905.63	14.83%	1,447,907.17	34.32%	1,108,832.92
达嘉维康		301126.SZ	390,350.38	18.56%	329,232.31	27.01%	259,217.73

根据上表可知，2021 至 2023 年度公司营业收入的增长趋势与同行业可比公司情况基本保持一致。

(2) 公司扣非后归母净利润与同行业可比公司的对比情况

1) 2024 年 1-9 月

2024 年 1-9 月，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 3,534.17 万元，同比增长幅度为 69.09%，与同行业可比公司的对比情况具体如下：

序号	公司名称	股票代码	2024年1-9月		2023年1-9月
			金额	增减变动	金额
1	柳药集团	603368.SH	70,271.43	5.20%	66,799.88
2	鹭燕医药	002788.SZ	25,940.73	2.75%	25,245.81
3	人民同泰	600829.SH	19,268.48	-17.16%	23,261.22
4	老百姓	603883.SH	60,707.80	-5.94%	64,544.46
5	大参林	603233.SH	85,242.74	-26.76%	116,389.70
6	益丰药房	603939.SH	109,185.41	13.01%	96,612.81
7	漱玉平民	301017.SZ	-1,561.47	-109.74%	16,025.87
8	华人健康	301408.SZ	10,021.79	35.89%	7,374.97
平均数			47,384.61	-12.85%	52,031.84
分销业务为主的可比公司 (序号1-3)平均数			38,493.55	-3.07%	38,435.64
零售业务为主的可比公司 (序号4-8)平均数			52,719.25	-18.71%	60,189.56
达嘉维康		301126.SZ	3,534.17	69.09%	2,090.16

根据上表可知,2024年1-9月公司扣非后归母净利润的变动趋势与同行业可比公司情况存在差异,主要系随着公司并购的企业交割完成陆续纳入公司合并财务报表,以及并购项目整体协同效应的逐步体现,公司2024年1-9月业绩实现同比增长所致。

## 2) 2021至2023年度

2021至2023年度,公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为6,503.22万元、4,681.84万元以及3,432.26万元,同比下降幅度为-28.01%和-26.69%,与同行业可比公司的对比情况具体如下:

序号	公司名称	股票代码	2023年度		2022年度		2021年度
			金额	增减变动	金额	增减变动	金额
1	柳药集团	603368.SH	83,720.46	20.42%	69,524.61	25.65%	55,331.07
2	鹭燕医药	002788.SZ	34,605.00	1.63%	34,048.93	18.34%	28,772.76
3	人民同泰	600829.SH	28,739.16	10.45%	26,019.10	-4.12%	27,137.65
4	老百姓	603883.SH	84,376.52	14.68%	73,572.45	28.52%	57,246.65

序号	公司名称	股票代码	2023 年度		2022 年度		2021 年度
			金额	增减变动	金额	增减变动	金额
5	大参林	603233.SH	114,076.53	13.03%	100,924.18	40.57%	71,795.64
6	益丰药房	603939.SH	136,151.26	10.67%	123,029.36	43.27%	85,871.96
7	漱玉平民	301017.SZ	12,688.16	-42.34%	22,003.56	115.18%	10,225.46
8	华人健康	301408.SZ	10,594.12	-29.89%	15,111.58	147.02%	6,117.56
平均数			63,118.90	-0.17%	58,029.22	51.80%	42,812.34
分销业务为主的可比公司 (序号 1-3) 平均数			49,021.54	10.84%	43,197.54	13.29%	37,080.49
零售业务为主的可比公司 (序号 4-8) 平均数			71,577.32	-6.77%	66,928.23	74.91%	46,251.45
达嘉维康		301126.SZ	3,432.26	-26.69%	4,681.84	-28.01%	6,503.22

根据上表可知，2021 至 2023 年度公司扣非后归母净利润的变动趋势与同行业可比公司情况存在差异，公司营业收入与扣非后归母净利润变动趋势不一致的具体原因详见本说明“一、(一)8”之相关说明。

## 7. 医保政策影响

### (1) 医药集采政策的影响

#### 1) 对医药分销行业的影响

随着药品集中采购政策的不断深化，中选药品的价格显著下滑，虽然确保了中选企业的采购量基础，但药品分销企业面临产品销售单价缩减的风险，进而对整体营收构成压力。此外，该政策还重塑了医院内的药品销售生态，中选药品在医院的市场份额趋于上升，而未中选品种则可能遭遇市场份额的缩减。对于医药分销企业而言，若其代理的中选药品占比高，其医院销售渠道或能保持平稳甚至有所拓展；反之，若侧重于非中选品种，其市场份额将面临被压缩的风险，对营收产生不利影响。

#### 2) 对医药零售行业的影响

国家推行的药品集中采购政策，对于进入带量采购名单的药品，医院销售该类药品的价格存在较大幅度的下降，吸引了大量患者前往医院购药。但另一方面，对于集采落标的药品即通过零售药房渠道进行销售，对于该类药品的购买人群将流入零售药房，为零售药房行业承接处方外流带来巨大的增量市场。

### (2) 医保控费的影响

医保控费的政策为医保基金支付设定了上限，对医疗机构的报销额度形成了制约。这一政策促使医疗机构在药品选择上更加注重性价比，倾向于减少高价药和辅助用药的使用，从而限制了药品流通企业的部分药品销售增长。

另一方面，医保控费的政策还推动了医疗机构用药结构的调整，鼓励临床医生更多地采用疗效确切、价格合理的基本药物以及集采中标药品。这一趋势可能导致非医保目录内或价格较高的药品市场份额受到挤压，进而对药品流通企业相关产品的销售业绩产生负面影响。

### (3) 医药分业改革的影响

近年来，国常会、国家医保局、国家卫健委、国家药监局关于医药改革、基本医疗保险、医保个账和门诊统筹等改革政策的发布落地，医药分业改革进一步推进。从中长期来看，上述医药分业的实行将更有力提高医药流通行业集中度和连锁化率的提升，对满足消费者健康需求、专业服务能力强且合规经营的大型连锁医药零售企业长期利好的趋势不变。

短期内，在上述政策在执行过程中，对连锁药房行业影响较大的医保个人账户及门诊统筹改革政策仍处于前期探索阶段，全国各省市在探索、细化并持续完善政策、落地执行的过程中，难免出现不确定性和不断完善的过程，导致行业发展也将随之处于调整阶段。

## 8. 公司报告期内营业收入和扣非归母净利润变动趋势不一致的原因和合理性

报告期内，公司营业收入及扣非归母净利润情况具体如下：

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入	398,325.68	390,350.38	329,232.31	259,217.73
扣非归母净利润	3,534.17	3,432.26	4,681.84	6,503.22

2024年1-9月，公司营业收入和扣非归母净利润均同比增加，变动趋势保持一致。

2021至2023年度，公司营业收入同比增加，但扣非归母净利润同比下降，主要原因系2022与2023年度处于上市以来公司业务向下游零售药房业务和向上游医药工业业务的拓展、整合与过渡期，在公司整体发展战略的指导下，对于零售药房板块，公司相继完成了对宁夏德立信药房、银川美合泰药房、海南鸿春堂

药房以及山西思迈乐药房等在各自地区具有区域影响力的收购项目；对于医药工业板块，公司陆续完成了对达嘉生物制药、天济草堂的并表与收购。上述收购项目，一方面致使公司为支付并购企业股权转让款而增加了资金成本和财务费用，同时并购企业在公司支付股权转让款时点尚处于交割过渡期，未完成全面交割及合并财务报表；另一方面，公司医药工业板块在 2022-2023 年度处于搭建销售渠道、扩建销售队伍等整合过渡期，导致相应的销售费用、管理费用等增加且尚未实现盈利所致，具备合理性。具体分析如下：

(1) 为支付收购款而增加的利息费用的影响

截至 2023 年 12 月 31 日，公司已支付收购意向金或股权转让款但尚未纳入合并财务报表的主要并购或投资项目明细如下：

序号	并购项目名称	支付的收购意向金或股权转让款金额	支付时间	截至 2023 年 12 月 31 日的已支付时间	已产生的利息费用测算 [注 4]
1-1	山西思迈乐收购项目	4,500.00	2023 年 4 月	9 个月	126.56
1-2		9,780.03	2023 年 9 月	4 个月	122.25
2	仁康泰药房收购项目	1,000.00	2023 年 5 月	8 个月	25.00
3-1	北京正济堂收购项目	302.40	2023 年 2 月	11 个月	10.40
3-2		600.00	2023 年 9 月	4 个月	7.50
4	马鞍山市健康大药房有限公司投资项目 [注 1]	1,790.00	2023 年 3 月	10 个月	55.94
		4,000.00	2023 年 9 月	4 个月	50.00
5	张家口德医堂大药房医药连锁有限公司投资项目 [注 1]	500.00	2023 年 2 月	11 个月	17.19
		3,000.00	2023 年 3 月	10 个月	93.75
6-1	天济草堂收购项目 [注 2]	400.00	2022 年 10 月	12 个月	15.00
6-2		8,128.57	2023 年 3 月	8 个月	203.21
6-3		11,940.00	2022 年 10 月	1 个月	37.31
7	银川美合泰收购项目 [注 3]	1,000.00	2022 年 8 月	12 个月	37.50
		9,032.00	2023 年 7 月	2 个月	56.45
合 计		55,973.00	/	/	858.06

[注 1] 马鞍山市健康大药房有限公司、张家口德医堂大药房医药连锁有限公司为公司的参股公司

[注 2] 天济草堂于 2023 年 11 月纳入公司合并财务报表，故计算其已支付时间时截止至 2023 年 10 月末

[注 3] 银川美合泰于 2023 年 9 月纳入公司合并财务报表，故计算其已支付时间时截止至 2023 年 8 月末

[注 4] 已产生的利息费用系根据公司 2023 年度新增借款的平均借款利率 3.75%计算得出

根据上表可知，截至 2023 年 12 月 31 日，公司上述并购或投资项目所预付的资金成本在 2023 年度所产生的利息费用约为 858.06 万元，为公司扣非归母净利润同比下降的原因之一。

(2) 公司医药工业板块整合过渡期的影响

公司医药工业板块在 2022-2023 年度处于搭建销售渠道、扩建销售队伍等整合过渡期，导致相应的销售费用、管理费用等增加且尚未实现盈利，导致公司扣非归母净利润的下降，具体情况如下：

项 目	序号	2023 年度	2022 年度	2021 年度
一、工业板块净利润	A	-1,176.55	-71.73	
其中：生物制药	A1	-1,888.23	-71.73	
天济草堂	A2	711.68		
二、公司各年度净利润情况	B	3,800.82	5,532.32	6,825.89
三、扣除工业板块净利润之后的净利润	C=B-A	4,977.37	5,604.05	6,825.89

根据上表可知，扣除公司医药工业板块净利润金额影响后，2021-2023 年度公司净利润分别为 6,825.89 万元、5,604.05 万元以及 4,977.37 万元，2022 年度和 2023 年度净利润的下降主要系为支付并购企业股权转让款而增加了资金成本和财务费用的影响，以及计提的信用减值损失和资产减值损失增加的影响（详见本说明“一（一）5.”之相关内容）。

9. 相关影响因素是否仍将持续

公司 2024 年 1-9 月主要经营数据及其变动情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月	同比变动情况	
			金额	比例
营业收入	398,325.68	277,711.44	120,614.23	43.43%
营业成本	321,942.01	239,744.81	82,197.20	34.29%
毛利	76,383.67	37,966.63	38,417.03	101.19%

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月	同比变动情况	
			金额	比例
毛利率	19.18%	13.67%	5.50%	40.27%
销售费用	46,110.72	19,783.01	26,327.71	133.08%
管理费用	13,727.50	6,794.59	6,932.91	102.04%
财务费用	7,650.76	4,906.45	2,744.31	55.93%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-2,049.29	-2,055.69	6.40	-0.31%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	88.74	-	88.74	/
净利润	4,851.33	2,852.07	1,999.25	70.10%
归属于母公司所有者的净利润	3,645.04	2,381.70	1,263.34	53.04%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,534.17	2,090.16	1,444.01	69.09%

随着报告期内并购企业整合完成纳入公司合并财务报表，以及协同效应的逐步体现，2024 年 1-9 月，公司实现营业收入 398,325.68 万元，较 2023 年 1-9 月同比增加 120,614.23 万元，同比增幅为 43.43%；实现归属于母公司所有者的净利润 3,645.04 万元，同比增加 1,263.34 万元，同比增幅为 53.04%；同时，公司 2024 年 1-9 月毛利率为 19.18%，同比增加 5.50 个百分点。

综上所述，随着公司并购的企业交割完成陆续纳入公司合并财务报表，以及并购项目整体协同效应的逐步体现，公司 2024 年 1-9 月业绩实现同比增长。故导致公司 2023 年度业绩下滑的相关不利影响不具有持续性，不会形成短期内不可逆转的下滑。

#### 10. 公司采取的应对措施及有效性

##### (1) 公司采取的应对措施

面对经营过程中面对的相关风险，公司深刻洞察医药流通行业的发展趋势，抓住行业快速发展和转型升级带来的巨大发展空间与机遇。

在医药分销业务领域，公司不断拓展销售渠道，提升医药供应链效率，通过向供应链上下游延伸开展增值服务，有效整合上下游资源，满足供应商和客户的深度需求，进一步提升分销业务市场份额。

在医药零售业务领域，公司充分发挥批零一体化经营优势，在省内外合理布局零售药房，重点推进专业药房的发展，不断提高药事服务的专业化、精细化程度；持续创新服务模式，搭建互联网医院+处方流转共享平台，加强线上线下业

务(020)的融合；为患者提供个性化健康管理方案，提供全方位健康管理服务，打造以患者为本，以数据为纽带的大健康生态圈。

在医药工业业务领域，公司通过合资以及收购的形式，积极向上游医药工业布局。公司充分发挥现有医药分销业务优势与医药工业业务协同效应，实现优势互补和产业互动，逐步形成上下联动的规模化医药产业业务体系，完善产业链结构。

(2) 公司采取措施的有效性

公司积极采取风险应对措施，完善并购项目的后续整合工作，2024年1-9月，公司实现营业收入398,325.68万元，同比增长43.43%；实现归属于母公司所有者的净利润3,645.04万元，同比增长53.04%。具体情况详见本说明“一、(一)9”之相关说明。综上，公司采取的应对措施具备有效性。

**(二) 列示用间接法将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程，说明主要影响项目对应具体资产情况，并量化分析经营活动现金流量与净利润不匹配的原因及合理性**

1. 列示用间接法将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程

报告期内，将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程如下：

项 目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
净利润	4,851.33	3,800.82	5,532.32	6,825.89
加：资产减值准备	1,960.55	2,099.45	1,911.70	1,351.87
固定资产折旧	2,813.95	3,045.64	2,031.96	1,323.26
使用权资产折旧	7,374.18	4,559.65	1,965.18	859.85
无形资产摊销	545.26	738.43	230.77	85.01
长期待摊费用摊销	1,258.79	1,614.09	910.42	332.51
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	-44.73	-110.66	-32.07	
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)		48.22	1.38	
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)				
财务费用(收益以“-”号填列)	7,650.76	7,760.40	4,074.91	3,496.39
投资损失(收益以“-”号填列)	-36.79	-123.78	-31.97	
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-2,573.97	-1,238.96	-397.82	-212.83

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	1,898.10	79.72	31.20	
存货的减少(增加以“-”号填列)	-22,541.75	-11,638.18	-12,559.20	3,628.62
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-46,344.81	-16,494.47	-37,460.28	-43,862.18
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	10,942.36	9,959.70	-15,690.62	11,504.20
其他	150.35	-1,387.07	85.71	-1,513.51
经营活动产生的现金流量净额	-32,096.42	2,713.01	-49,396.40	-16,180.91

## 2. 主要影响项目对应具体资产情况

### (1) 经营性应收项目的变动与资产负债表科目的勾稽关系

报告期各期，公司经营性应收项目的变动与资产负债表“应收票据”、“应收账款”等科目的勾稽关系如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
应收账款期初余额减期末余额	-11,467.38	-12,687.76	-8,499.46	-21,560.33
应收票据期初余额减期末余额	-12,790.48	2,185.89	446.84	567.12
不满足终止确认条件承兑贴现影响	-12,726.93	-15,776.44	-9,229.64	-15,100.31
应收款项融资期初余额减期末余额	-128.99	-76.29	-421.28	-1,934.85
预付账款期初余额减期末余额	-1,998.36	4,303.30	-17,649.90	-2,683.32
其他应收款期初余额减期末余额 (经营性变动)	-6,750.96	5,914.21	-887.11	-2,690.44
其他流动资产期初余额减期末余额 (不含发行费用等非经营性变动)	-481.71	-357.38	-1,166.29	-347.93
应收账款、其他应收款核销			-53.44	-27.20
其他				-84.93
合 计	-46,344.81	-16,494.47	-37,460.28	-43,862.18
经营性应收项目的减少金额	-46,344.81	-16,494.47	-37,460.28	-43,862.18
差异	0.00	0.00	0.00	0.00

注：2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-9 月，公司因收购导致合并范围增加，当年新增纳入合并范围子公司的上述经营性应收项目的变动金额仅包括合并日至当期期末的变动金额

### (2) 经营性应付项目的变动与资产负债表科目的勾稽关系

报告期各期，公司经营性应付项目的变动与资产负债表“应付票据”、“应付账款”等科目的勾稽关系如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
应付账款期末余额减期初余额	9,954.63	8,984.62	-5,674.73	1,402.71
应付长期资产购置款期初数-期末数	268.08	276.12	-374.37	58.11
应付票据期末余额减期初余额	5,761.01	4,102.71	-1,925.72	7,171.41
预收账款期末余额减期初余额	12.73	-31.27	-46.39	-3.97
合同负债期末余额减期初余额	790.49	630.14	-6,500.04	1,756.01
应交税费期末余额减期初余额	-415.05	-888.11	-1,033.56	728.21
本期购买固定资产进项税	873.91	1,344.82	679.08	
本期销售固定资产销项税	-1.59	-303.45		
应付职工薪酬期末余额减期初余额	-490.66	-370.48	1,134.02	206.86
其他应付款期末余额减期初余额(剔除应付股权回购款及应付股利变动)	-5,932.21	-3,346.31	-397.74	174.26
其他流动负债期末余额减期初余额	123.28	-173.80	-861.83	228.11
递延收益期末余额减期初余额	-3.86	-0.86		
其他		-264.43	-689.34	-217.50
合 计	10,942.36	9,959.70	-15,690.62	11,504.20
经营性应付项目的增加金额	10,942.36	9,959.70	-15,690.62	11,504.20
差 异	0.00	0.00	0.00	0.00

注：2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-9 月，公司因收购导致合并范围增加，当年新增纳入合并范围子公司的上述经营性应付项目的变动金额仅包括合并日至当期期末的变动金额

### 3. 量化分析经营活动现金流量与净利润不匹配的原因及合理性

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
净利润	4,851.33	3,800.82	5,532.32	6,825.89
经营活动产生的现金流量净额	-32,096.42	2,713.01	-49,396.40	-16,180.91
经营活动产生的现金流量净额-净利润	-36,947.75	-1,087.81	-54,928.72	-23,006.80

根据上表所示，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与同期净利润

差额分别为-23,006.80 万元、-54,928.72 万元、-1,087.81 万元和-36,947.75 万元，公司经营活动现金流量净额与净利润不匹配且持续为负的原因主要系存货的变动、经营性应收项目和经营性应付项目变动影响所致，明细情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
存货的减少(增加以“-”号填列)	-22,541.75	-11,638.18	-12,559.20	3,628.62
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-46,344.81	-16,494.47	-37,460.28	-43,862.18
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	10,942.36	9,959.70	-15,690.62	11,504.20
小 计	-57,944.20	-18,172.95	-65,710.09	-28,729.35

(1) 存货变动

存货余额增加导致经营性现金流量的减少，报告期内，公司医药零售板块销售规模、业务占比逐年提升，结合自身库存情况适当提高了备货规模。报告期内，扣除存货跌价准备转销后的影响，公司存货分别增加-3,628.62 万元、12,559.20 万元、11,638.18 万元和 22,541.75 万元，总体呈现快速上涨趋势，故相应减少经营活动现金流。

(2) 经营性应收与应付项目变动

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-46,344.81	-16,494.47	-37,460.28	-43,862.18
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	10,942.36	9,959.70	-15,690.62	11,504.20
经营性应收、应付项目综合影响	-35,402.45	-6,534.76	-53,150.89	-32,357.97

报告期内，公司主营业务收入整体呈上升趋势，随着公司业务规模扩大，对应的销售应收款项的规模相应增加；同时，公司材料采购对应的应付账款、应付票据等余额亦同步增加，报告期内前述两者综合影响情况分别为-32,357.97 万元、-53,150.89 万元、-6,534.76 万元和-35,402.45 万元。报告期内，整体经营性应收项目的增长幅度大于经营性应付项目的增长幅度，导致公司经营活动现金流量净额持续为负。

综上，公司经营活动现金流量净额与净利润不匹配且持续为负主要系：报告期内公司业务规模逐年增加，造成存货增加和经营性应收项目的增长幅度大于经营性应付项目的增长幅度，具备合理性。

(三) 报告期内医药纯销和医药调拨业务收入及毛利率，公司与哈药集团合作的背景，调拨业务前五大客户基本情况，销售金额及占比，相关客户是否实现最终销售，调拨业务是否符合“两票制”相关规定，是否具有稳定性及可持续性

1. 报告期内医药纯销和医药调拨业务收入及毛利率

报告期内，公司医药分销业务下医药纯销及医药调拨业务收入及毛利率情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
医药纯销	132,127.24	12.50%	167,142.80	12.41%	164,347.99	11.85%	175,262.36	11.25%
医药调拨	43,141.86	8.48%	62,971.45	6.55%	63,248.94	6.23%	12,759.47	18.80%
合 计	175,269.11	11.51%	230,114.25	10.81%	227,596.93	10.29%	188,021.82	11.77%

报告期各期，公司医药纯销毛利率基本保持稳定，医药调拨毛利率分别为 18.80%、6.23%、6.55%和 8.48%，其中 2021 年度公司医药调拨毛利率较高，主要系向其他医药商业公司销售的高毛利率产品例如生物制品的占比较高所致，由于调拨业务收入占比不高，故其毛利贡献率较低，对公司利润的贡献也较低。

2. 公司与哈药集团合作的背景

根据公司与哈药集团签订的《战略经销商合作协议》，哈药集团需在特定省份选定一个合作商，由该合作商作为哈药集团产品在协议约定区域内的总经销商，负责统一向约定区域内哈药集团的一级经销商配送哈药集团产品。根据上述协议约定的合作区域及配送范围，由公司负责统一配送的约定区域包括湖南、湖北等省份的哈药集团的一级经销商。

鉴于公司属于中部地区已上市的医药流通企业，医药配送的网络布局完善，资金充足且规模较大，付款情况良好，经商业谈判后，双方决定进行合作，公司作为哈药集团选定的湖南省份的合作商，统一配送哈药集团的产品。

3. 调拨业务前五大客户基本情况，销售金额及占比，相关客户是否实现最终销售

(1) 调拨业务前五大客户基本情况，销售金额及占比

公司于 2022 年度起与哈药集团进行合作，公司从哈药集团采购的产品进行调拨的前五大客户具体情况如下：

(2) 前五大调拨客户的基本情况

年度	序号	客户名称	金额	占哈药集团调拨业务收入比例
2024年 1-9月	1	浙江九州通医药有限公司	4,916.20	17.93%
	2	九州通医药集团股份有限公司	4,149.34	15.13%
	3	广东九州通医药有限公司	3,787.39	13.81%
	4	福建九州通医药有限公司	3,183.45	11.61%
	5	广西九州通医药有限公司	2,371.50	8.65%
	合 计			18,407.89
2023年 度	1	九州通医药集团股份有限公司	4,174.21	13.11%
	2	广东创美药业有限公司	3,005.58	9.44%
	3	江西仁翔药业有限公司	2,806.78	8.82%
	4	浙江九州通医药有限公司	2,669.12	8.38%
	5	广东九州通医药有限公司	2,665.48	8.37%
	合 计			15,321.18
2022年 度	1	浙江九州通医药有限公司	5,455.84	12.69%
	2	福建九州通医药有限公司	4,699.44	10.93%
	3	九州通医药集团股份有限公司	4,088.02	9.51%
	4	四川本草堂药业有限公司	3,921.92	9.12%
	5	贵州科开医药有限公司	3,573.45	8.31%
	合 计			21,738.67

上述前五大调拨客户的基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	市场地位
1	九州通医药集团股份有限公司	1999年3月9日	504,247.02	上交所主板上市公司,实际控制人为刘宝林	国内最大的民营医药商业企业,位列中国医药商业企业第四位。公司是行业内唯一获评全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”的企业,位列2024年《财富》“中国企业500强”第165位、“中国民营企业500强”第57位。
2	浙江九州通医药有限公司	2008年10月29日	45,000.00	九州通(600998.SH)持股100%	上市公司九州通(600998.SH)子公司
3	广东九州通医药有限公司	2002年11月25日	40,000.00	九州通(600998.SH)持股100%	上市公司九州通(600998.SH)子公司
4	福建九州通医药有限公司	2004年1月13日	37,000.00	九州通(600998.SH)持股100%	上市公司九州通(600998.SH)子公司
5	广西九州通医药有限公司	2009年8月19日	46,400.00	九州通(600998.SH)持股100%	上市公司九州通(600998.SH)子公司
6	广东创美药业有限公司	2011年7月21日	15,000.00	创美药业(2289.HK)持股100%	港股上市公司创美药业(2289.HK)旗下公司,创美药业主营业务为药品分销,获得众多医药品牌厂商的高度认可,诸如华润三九、广药白云山、南京同仁堂、华润江中、润美康医药、赫力昂、众生药业、香雪制药、莲花峰等医药行业知名品牌药企均受益于创美药业的立体化营销网络。
7	江西仁翔药业有限公司	2005年6月2日	10,000.00	徐茶根持股83.38%,汪星根持股16.62%	公司目前销售规模及市场份额位居江西省内同行业三甲,目前在全省拥有终端客户13600余家。其中县市级二甲以上医院100余家、乡镇卫生院1000余家,省内外医药公司400余家。 (信息来源: <a href="http://pc.jxrxyy.com/articleInfo?id=57">http://pc.jxrxyy.com/articleInfo?id=57</a> )
8	四川本草堂药业有限公司	2004年8月16日	12,500.00	一心堂(002727.SZ)持股56%	一心堂(002727.SZ)旗下以药品配送为主的子公司。一心堂已成为国内直营连锁规模领先的药品零售连锁企业之一,曾荣获中国药店2023—2024年度价值榜百强榜第五名,米内网2023—2024年度中国连锁药店综合实力百强榜第五名及直营力百强榜第二名、米内网2022年中国连锁药店直营门店数量排名第一名等荣誉。
9	贵州科开医药有限公司	1995年4月28日	220,000.00	信邦制药(002390.SZ)持股99.9964%	上市公司信邦制药(002390.SZ)旗下公司。2023年,信邦制药位居“2023贵州企业100强”榜单第42位、“2023贵州民营企业100强”第5位、“2023贵州制造业企业100强”第23位、“2023贵州民营企业制造业20强”第3位。

根据上表可知，公司上述前五大调拨客户大部分均为上市公司或上市公司的子公司，市场地位较高，信誉较好。

### (3) 相关客户是否实现最终销售

根据上述主要客户的访谈问卷、出具的说明文件或提供的终端销售流向数据，公司对上述客户的调拨药品均为正常销售，不存在库存积压的情形。

## 4. 调拨业务是否符合“两票制”相关规定，是否具有稳定性及可持续性

### (1) 调拨业务是否符合“两票制”相关规定

#### 1) “两票制”相关规定

根据《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)》(国医改办发〔2016〕4号)，“两票制”是指药品生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票，药品生产企业或科工贸一体化的集团型企业设立的仅销售本企业(集团)药品的全资或控股商业公司(全国仅限1家商业公司)、境外药品国内总代理(全国仅限1家国内总代理)可视同生产企业。药品流通集团型企业内部向全资(控股)子公司或全资(控股)子公司之间调拨药品可不视为一票，但最多允许开一次发票。

根据《湖南省卫生计生委关于明确药品采购“两票制”实施工作有关事项的通知》，公立医疗机构应索要的“两票”指药品生产企业或视同为生产企业的经营企业(代理商)开具给流通企业的一次购销发票(第一票)，以及流通企业开具给医疗机构的一次购销发票(第二票)。对于存在政策允许的内部一次调拨或(和)偏远乡镇、村根据实际情况增加的一票(第三票)，公立医疗机构应同时索要。公立医疗机构通过省医药集中采购平台的药品交易系统电子发票管理模块采购药品的，视同已经索要发票。药品流通企业将药品销售到公立医疗机构，应当进入交易平台药品交易系统电子发票管理模块，按要求填报发票明细及上传发票和随货同行单扫描件，并按实际购销情况关联医疗机构订单。

#### 2) 公司向合作医药流通企业的调拨符合“两票制”的规定

公司调拨业务的主要客户为其他商业流通企业，这些客户的下游客户主要为民营医院、药房等，根据《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)》中规定，两票制主要针对公立医疗机构的药品采购，而零售终端并不受国家两票制相关政策的约束，这些客户对零售终端的销售并不适用两票制

的相关规定。

(2) 是否具有稳定性及可持续性

报告期内，公司的医药分销业务中纯销和调拨的具体收入金额和占总体营收的比例情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
医药纯销	132,127.24	33.17%	167,142.80	42.82%	164,347.99	49.92%	175,262.36	67.61%
医药调拨	43,141.86	10.83%	62,971.45	16.13%	63,248.94	19.21%	12,759.47	4.92%
合 计	175,269.11	44.00%	230,114.25	58.95%	227,596.93	69.13%	188,021.82	72.53%

“两票制”政策于 2017 年在湖南省内实行，其对公司业务的影响涵盖整个报告期。报告期内，公司的医药分销业务收入持续增长，“两票制”政策的实行未对公司医药纯销业务和医药调拨业务产生重大不利影响。其中，公司医药纯销业务收入基本保持稳定，医药调拨业务收入 2022 年度起由于公司与哈药集团开展合作，公司医药调拨业务较 2021 年度涨幅较大，公司在过往合作期间内与哈药集团建立了较好的战略合作关系，短期内公司对哈药集团产品的调拨业务将稳定开展；在业务结构方面，报告期内，公司积极拓展医药零售及医药工业业务，公司的医药分销业务占总营收的比重持续减少。同时，调拨业务占公司营业收入总体的比重较低，其变动对公司整体的业绩影响较小。

综上所述，“两票制”政策的实施未对公司业务产生重大不利影响，公司调拨业务具有可持续性。

(四) 报告期内不同省市内不同零售业务自建门店、并购门店及关闭门店的营业收入、经营面积、日均坪效及客单价、毛利率情况，不同地区平均门店收入、毛利率与坪效是否存在较大差异，若是，请说明存在较大差异的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致

1. 报告期内不同省市内不同零售业务自建门店、并购门店及关闭门店的营业收入、经营面积、日均坪效及客单价、毛利率情况

(1) 湖南省

报告期内，公司湖南省内的不同类型的零售药房营业收入、经营面积、日均坪效及客单价情况如下：

1) DTP 药房

项 目		2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
门店数量	门店数量 (家)	***	***	***	***
	其中: 自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
营业收入	门店平均营业收入 (万元)	***	***	***	***
	其中: 自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
经营面积	门店平均经营面积 (m <sup>2</sup> )	***	***	***	***
	其中: 自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
日均坪效	门店日均坪效 (元/m <sup>2</sup> /天)	***	***	***	***
	其中: 自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
客单价	门店客单价 (元/单)	***	***	***	***
	其中: 自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
毛利率	门店毛利率	***	***	***	***
	其中: 自建门店[注]	***	***	***	***
	并购门店[注]	***	***	***	***

[注] 报告期内,湖南省内公司自建 DTP 门店毛利率显著低于并购 DTP 门店,主要原因系公司自建 DTP 药房的 DTP 药品销售收入占比较并购门店高,而 DTP 药品的销售毛利率较低所致

2) 传统零售药房

项 目		2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
门店数量	门店数量 (家)	***	***	***	***
	其中: 自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
	关闭门店[注]	***	***	***	***

项 目		2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	门店平均营业收入（万元）	***	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
	关闭门店	***	***	***	***
经营面积	门店平均经营面积（m <sup>2</sup> ）	***	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
	关闭门店	***	***	***	***
日均坪效	门店日均坪效（元/m <sup>2</sup> /天）	***	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
	关闭门店	***	***	***	***
客单价	门店客单价（元/单）	***	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
	关闭门店	***	***	***	***
毛利率	门店毛利率	***	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***	***
	并购门店	***	***	***	***
	关闭门店	***	***	***	***

[注] 关闭门店的统计口径为报告期内凡是闭店的，各期均统计为关闭门店，下同

## (2) 宁夏回族自治区及甘肃区域

公司西北地区的药房门店主要集中在宁夏回族自治区及甘肃省内，均为传统零售药房，主要系收购的宁夏德立信和银川美合泰。其中，宁夏德立信于 2022 年 8 月起纳入公司合并财务报表；银川美合泰于 2023 年 9 月起纳入合并财务报表。

报告期内，公司宁夏及甘肃省内零售药房的营业收入、经营面积、日均坪效

及客单价情况如下：

项 目		2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
门店总数	门店数量（家）	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***
	并购门店	***	***	***
	关闭门店	***	***	***
营业收入	门店平均营业收入（万元）	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***
	并购门店	***	***	***
	关闭门店	***	***	***
经营面积	门店平均经营面积（m <sup>2</sup> ）	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***
	并购门店	***	***	***
	关闭门店	***	***	***
日均坪效	门店日均坪效（元/m <sup>2</sup> /天）	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***
	并购门店	***	***	***
	关闭门店	***	***	***
客单价	门店客单价（元/单）	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***
	并购门店	***	***	***
	关闭门店	***	***	***
毛利率	门店毛利率	***	***	***
	其中：自建门店	***	***	***
	并购门店	***	***	***
	关闭门店	***	***	***

### (3) 海南省

公司海南省的零售门店主要系并购的海南鸿春堂药房，其于 2023 年 1 月纳入合并财务报表。报告期内，公司海南省内不同类型零售药房的营业收入、经营

面积、日均坪效及客单价情况如下：

1) DTP 药房

项 目		2024 年 1-9 月	2023 年度
门店数量	门店数量（家）	***	***
	其中：自建门店	***	***
	关闭门店	***	***
营业收入	门店平均营业收入（万元）	***	***
	其中：自建门店	***	***
	关闭门店	***	***
经营面积	门店平均经营面积（m <sup>2</sup> ）	***	***
	其中：自建门店	***	***
	关闭门店	***	***
日均坪效	门店日均坪效（元/m <sup>2</sup> /天）	***	***
	其中：自建门店	***	***
	关闭门店	***	***
客单价	门店客单价（元/单）	***	***
	其中：自建门店	***	***
	关闭门店	***	***
毛利率	门店毛利率	***	***
	其中：自建门店	***	***
	关闭门店	***	***

2) 传统零售药房

项 目		2024 年 1-9 月	2023 年度
门店总数	门店数量（家）	***	***
	其中：自建门店	***	***
	并购门店	***	***
	关闭门店	***	***
营业收入	门店平均营业收入（万元）	***	***
	其中：自建门店	***	***

项 目		2024 年 1-9 月	2023 年度
	并购门店	***	***
	关闭门店	***	***
经营面积	门店平均经营面积 (m <sup>2</sup> )	***	***
	其中：自建门店	***	***
	并购门店	***	***
	关闭门店	***	***
日均坪效	门店日均坪效 (元/m <sup>2</sup> /天)	***	***
	其中：自建门店	***	***
	并购门店	***	***
	关闭门店	***	***
客单价	门店客单价 (元/单)	***	***
	其中：自建门店	***	***
	并购门店	***	***
	关闭门店	***	***
毛利率	门店毛利率	***	***
	其中：自建门店	***	***
	并购门店	***	***
	关闭门店	***	***

#### (4) 山西省

公司山西省的零售门店主要系并购的山西思迈乐药房，其于 2024 年 1 月纳入合并财务报表。报告期内，公司山西省内不同类型的零售药房营业收入、经营面积、日均坪效及客单价情况如下：

##### 1) DTP 药房

项 目		2024 年 1-9 月
门店数量	门店数量 (家)	***
	其中：并购门店	***
	自建门店	***
营业收入	门店平均营业收入 (万元)	***

项 目		2024年1-9月
	其中：自建门店	***
	并购门店	***
经营面积	门店平均经营面积（m <sup>2</sup> ）	***
	其中：自建门店	***
	并购门店	***
日均坪效	门店日均坪效（元/m <sup>2</sup> /天）	***
	其中：自建门店	***
	并购门店	***
客单价	门店客单价（元/单）	***
	其中：自建门店	***
	并购门店	***
毛利率	门店毛利率	***
	其中：自建门店	***
	并购门店	***

## 2) 传统零售药房

项 目		2024年1-9月
门店总数	门店数量（家）	***
	其中：并购门店	***
	自建门店	***
	关闭门店	***
营业收入	门店平均营业收入（万元）	***
	其中：自建门店	***
	并购门店	***
	关闭门店	***
经营面积	门店平均经营面积（m <sup>2</sup> ）	***
	其中：自建门店	***
	并购门店	***
	关闭门店	***

项 目		2024年1-9月
日均坪效	门店日均坪效（元/m <sup>2</sup> /天）	***
	其中：自建门店	***
	并购门店	***
	关闭门店	***
客单价	门店客单价（元/单）	***
	其中：自建门店	***
	并购门店	***
	关闭门店	***
毛利率	门店毛利率	***
	其中：自建门店	***
	并购门店	***
	关闭门店	***

#### (5) 北京市

公司北京市的零售门店主要系并购的北京正济堂项目，其于2024年1月纳入合并财务报表。报告期内，公司北京市内不同类型零售药房的营业收入、经营面积、日均坪效及客单价情况如下：

##### 1) DTP 药房

项 目		2024年1-9月
门店数量	门店数量（家）	***
	其中：并购门店	***
营业收入	门店平均营业收入（万元）	***
	其中：并购门店	***
经营面积	门店平均经营面积（m <sup>2</sup> ）	***
	其中：并购门店	***
日均坪效	门店日均坪效（元/m <sup>2</sup> /天）	***
	其中：并购门店	***
客单价	门店客单价（元/单）	***
	其中：并购门店	***

项 目		2024 年 1-9 月
毛利率	门店毛利率	***
	其中：并购门店	***
2) 传统零售药房		
项 目		2024 年 1-9 月
门店数量	门店数量（家）	***
	其中：并购门店	***
	自建门店	***
	关闭门店	***
营业收入	门店营业收入（万元）	***
	其中：并购门店	***
	自建门店	***
	关闭门店	***
经营面积	门店平均经营面积（m <sup>2</sup> ）	***
	其中：并购门店	***
	自建门店	***
	关闭门店	***
日均坪效	门店日均坪效（元/m <sup>2</sup> /天）	***
	其中：并购门店	***
	自建门店	***
	关闭门店	***
客单价	门店平均客单价（元/单）	***
	其中：并购门店	***
	自建门店	***
	关闭门店	***
毛利率	门店毛利率	***
	其中：并购门店	***
	自建门店	***
	关闭门店	***

2. 不同地区平均门店收入、毛利率与坪效是否存在较大差异，若是，请说明存在较大差异的原因及合理性

报告期内，公司不同地区平均门店收入、毛利率与坪效情况如下：

1) DTP 药房

地区	平均门店收入（万元）				毛利率				门店日均坪效（元/m <sup>2</sup> /天）			
	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
湖南省	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
海南省	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
山西省	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
北京市	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***

由上表可知，报告期内，公司湖南省内的 DTP 药房的平均门店收入及门店日均坪效相对其他地区较高，主要原因系公司湖南省内的 DTP 药房市场份额占比较高，发展相对成熟所致；公司湖南省内的 DTP 药房的门店毛利率相对其他地区较低，主要原因系公司湖南省内 DTP 药房的 DTP 药品销售收入占比较高其他地区高，而 DTP 药品的销售毛利率较低所致；山西省内的 DTP 药房的毛利率较高，主要系其 DTP 药品销售的占比较低，主要以销售传统零售药品为主所致。

2) 传统零售药房

地区	平均门店收入				门店毛利率				门店日均坪效(元/m <sup>2</sup> /天)			
	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
湖南省	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
宁夏回族自治区及甘肃省	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
海南省	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
山西省	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
北京市	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***

由上表可知，报告期内，北京市和山西省的平均门店收入及门店日均坪效相对其他地区较高，宁夏及甘肃省的平均门店收入较其他地区较高，主要原因系公司在上述地区选择的并购标的均属于当地业务发展成熟，具有一定市场份额的地

区药房连锁龙头企业。不同地区药房的毛利率差异主要原因系药房的销售产品结构及当地的市场竞争程度等原因所致，总体处于合理水平。

### 3. 是否与同行业可比公司一致

#### (1) 平均门店收入与同行业上市公司对比情况

报告期各期，同行业上市可比公司的期末直营药店数量及平均门店收入情况与公司的对比情况如下：

公司名称	期末直营药店数量(家)				平均门店收入(万元/家)			
	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
一心堂	11,516	10,255	9,206	8,560	未披露	123.14	147.49	142.87
老百姓	10,300	9,180	7,649	6,129	129.26	210.78	230.06	225.01
益丰药房	未披露	13,250	10,268	7,809	未披露	152.34	175.52	180.40
大参林	未披露	9,909	8,038	7,258	未披露	206.97	239.39	210.59
健之佳	未披露	4,777	3,763	2,747	未披露	178.71	187.66	177.04
漱玉平民	未披露	4,104	3,325	2,592	未披露	193.28	204.86	183.36
华人健康	未披露	1,383	993	880	未披露	188.79	224.84	177.19
平均值	10,908	7,551	6,177	5,139	129.26	179.14	201.40	185.21
公司	1,051	589	407	123	190.68	255.57	244.08	561.84

报告期内，公司的平均门店收入相比同行业可比上市公司的平均门店收入较高，主要原因系公司药房门店中药品价格及客单价较高的DTP药品的销售收入占比较大所致。

报告期内，公司平均门店收入呈逐步减少趋势，主要原因系随着公司通过并购等方式不断提升医药零售业务的规模，并购的连锁药房门店以传统药房门店为主，导致公司平均门店收入较高的DTP药房销售收入的占比不断减少所致。

#### (2) 毛利率与同行业上市公司对比情况

公司零售业务毛利率与同行业对比情况详见本说明“一、(五)1(4)”之相关说明。

#### (3) 门店坪效与同行业上市公司对比情况

同行业披露的分地区的坪效数据较少，根据漱玉平民公布的《2023年度报告》及《2024年半年度报告》，公司宁夏回族自治区及甘肃省的门店日均坪效与漱玉

平民甘肃省的门店日均坪效对比如下：

地 区	门店日均坪效(元/m <sup>2</sup> /天)			
	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
宁夏回族自治区及甘肃省	26.15	31.84	35.19	-
漱玉平民甘肃省	28[注]	34	-	-

[注] 漱玉平民数据为2024年1-6月门店日均坪效

2021年度至2024年1-6月，同行业上市公司的坪效情况与公司坪效情况的对比如下：

单位：元/m<sup>2</sup>/天

公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
一心堂	31.39-37.88[注1]	37.09	37.37	40.87
老百姓	48.00	54.00	61.00	59.00
益丰药房	50.50	61.06	59.37	58.83
大参林	70.98	75.66	82.02	79.24
健之佳	37.56	40.35	48.15	39.75
漱玉平民	46.00	48.00	55.00	51.00
华人健康	40.79	42.64	38.14	31.16
平均值	46.92	51.26	54.44	51.41
公司	58.26[注2]	55.30	74.11	121.98

[注1] 一心堂2024年半年报仅披露不同地区门店坪效，未披露总体坪效

[注2] 该坪效为公司2024年1-9月的数据

[注3] 上述数据来源于上市公司披露的年报、半年报、招股说明书等公开信息

报告期内，公司的门店相比同行业可比上市公司的坪效较高，主要原因系公司药房门店中药品价格及客单价较高的DTP药品的销售收入占比较大所致。

(五) 结合主要产品售价、成本、行业的供需状况、发展前景、公司竞争优势等，分业务详细说明公司毛利率水平波动的原因及合理性，毛利率变动趋势是否与同行业可比公司一致

报告期内，公司分业务板块的毛利率及毛利贡献率情况如下：

项 目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率
医药分销	11.51%	26.41%	10.81%	43.11%	10.29%	59.11%	11.77%	72.40%
医药零售	21.08%	55.31%	18.42%	48.06%	15.34%	38.49%	11.69%	26.44%
医药工业	61.59%	15.32%	54.40%	7.15%	-	-	-	-
医药服务及其他	61.89%	2.96%	45.74%	1.68%	41.40%	2.40%	16.86%	1.15%
合 计	19.18%	100.00%	14.78%	100.00%	12.03%	100.00%	11.79%	100.00%

报告期内，公司毛利率分别为 11.79%、12.03%、14.78%及 19.18%，毛利率呈上升趋势。根据上表可知，公司医药分销业务毛利率基本保持稳定，公司毛利率的上升主要系医药零售业务和医药工业业务的毛利率和毛利贡献率的提升所致，故以下针对公司医药零售业务和医药工业业务毛利率进行分析。

#### 1. 公司医药零售业务毛利率分析

##### (1) 主要产品售价、成本

##### 1) 公司医药零售业务的业务类型

公司的零售业务主要以直营连锁经营模式开展，向广大消费者销售药品、医疗器械等产品，所销售的产品种类较多，经营 1 万余种药品品规，医药零售业务收入对应的产品来源较为分散，不存在单个或某几个品规的药品销量或者价格变动对公司收入和利润产生重大影响的情况。

按药房类型划分，公司医药零售业务包括 DTP 药房业务和其他零售药房业务。不同类型的药房毛利率存在较大差异，影响报告期内公司医药零售毛利率的主要因素为各类药房业务的销售占比，故以下对公司医药零售毛利率的分析主要通过分析不同药房类型和各自销售占比与毛利率方面展开。

##### 2) 公司医药零售业务按业务类型的毛利率分类情况

报告期各期，公司医药零售业务按业务类型的毛利率分类情况如下：

单位：万元

项 目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
DTP药房业务	69,197.92	6.32%	78,908.67	6.29%	68,404.24	6.41%	57,107.84	8.65%
其他零售药房业务	131,205.63	28.87%	71,622.03	31.78%	30,936.03	35.10%	11,998.78	26.18%
合计	200,403.55	21.08%	150,530.70	18.42%	99,340.27	15.34%	69,106.62	11.69%

根据上表可知，报告期内公司医药零售业务毛利率的上升主要系毛利率较高的传统零售药房业务的收入占比上升所致。

### 3) 公司 DTP 药房业务的具体情况

DTP 药房经营品种以抗肿瘤、丙肝、HIV、自身免疫系统疾病等方面的新特药为主，公司依托批零一体化以及上游供应商的药品供应优势，主要在湖南省内经营 DTP 专业药房业务，DTP 药房销售医疗保险特殊药品，需要与医保中心签署大病特药服务协议，符合特药使用限定支付范围的参保人员在公司“特药服务协议”药房购买特药品种，只需支付应由个人负担的费用，其余相关费用由参保地医保经办机构与特药协议药店按规定定期结算。

公司 DTP 业务毛利率比传统药房业务的毛利率低，但 DTP 业务带来的收入贡献高。通过国家政策支持，纳入医保的大病病种越来越多，未来公司将通过双通道药房提供更大的终端销售市场；同时公司和上游供应商深度合作，不断丰富大病特药品种，满足患者需求，同时，通过大病患者购药引流购买其他产品，与公司发展专业药房的业务模式相匹配。

另外，双通道、医保账户及结算政策、门诊统筹等医药体制改革政策的逐步完善与落地，处方外流逐渐成为趋势，推动了医药零售行业进一步有序健康发展。2021 年 5 月，国家医保局会同国家卫健委出台了《关于建立完善国家医保谈判药品“双通道”管理机制的指导意见》，明确提出，在医保基金的监管上，要以处方流转为核心，实现患者用药行为全过程监管。处方外流趋势明显，且有加速的倾向，为线下药房带来可观增量；2023 年 2 月 15 日，国家医保局发布《关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》，积极支持定点零售药店开通门诊统筹服务、完善定点药店门诊统筹支付政策、明确定点零售药店纳入门诊统筹的配套政策（包括加强药品价格协同、加强处方流转管理等），上述业务为未来药品零售的发展方向。公司凭借以 DTP 药房业务为代表的专业药房业务经验，在双通道药房等业务中亦先行试行。

### (2) 行业的供需状况、发展前景

医药零售行业涵盖了药品、医疗器械、营养保健品等产品的零售。随着居民健康意识的提升、人口老龄化的加剧以及医药电商的迅猛发展，医药零售行业近年来呈现出快速增长的态势。

## 1) 供给端分析

### ① 零售渠道多样化

传统药店和新兴的线上药品零售渠道共同发展。根据国家药品监督管理局数据显示，全国药店总数已从 2018 年 48.90 万家增长到 2023 年的 66.70 万家。药店连锁化率从 2018 年的 52.15% 增加到 2023 年的 57.81%，连锁率逐步提高。与此同时，线上药品销售渠道的快速发展（如京东健康、阿里健康等平台）使得消费者在选择药品时的渠道更加多样化。

### ② 技术创新推动行业发展

随着智能化和数字化技术的发展，越来越多的零售药店开始采用自助售药机、智能化库存管理、线上配送等技术，提高了运营效率和用户体验，这种模式正在逐步取代传统柜台销售。

### ③ 政策支持和监管加强

2022 年《药品管理法》修订后，我国政府对药品零售行业的管理更加严格，包括药品销售的规范化、药品信息的透明度等。同时，我国政府还通过医保支付政策、药品价格谈判等手段来推动行业的健康发展。

## 2) 需求端分析

### ① 健康消费升级

随着生活水平的提高和健康意识的增强，消费者对药品和保健品的需求逐渐由基本药品向多元化、高品质的健康产品转型。越来越多的消费者有定期购买保健品的习惯，特别是在一线和二线城市，健康消费已成为一种重要趋势。

### ② 老龄化社会加剧

根据中国国家统计局的数据，2024 年末，我国 60 岁及以上老年人口为 31,031 万人，占 22.0%，其中 65 岁及以上老年人口为 22,023 万人，占 15.6%。老龄化带来了慢性病管理、常规用药、营养补充等产品的需求，成为推动医药零售需求的重要因素。

### ③ 慢性病和高血压患者增长

随着中国人口老龄化加剧，慢性病患者数量不断增加。根据《慢性病疼痛风险社区预防和管理倡议报告中国疾病预防控制中心》的数据显示，我国 63.4% 的中老年人普遍经历过慢性病带来的疼痛问题。这为医药零售市场带来了巨大的药

品需求，尤其是降压药、降糖药等慢性病药物的需求。

### 3) 未来发展前景

#### ① 市场规模持续扩张

随着健康中国战略推进，居民健康消费支出将持续增长。根据《中康 CMH 中国药品院外零售市场分析报告》，截至 2024 年 8 月，中国医药零售市场的药品销售规模达到 3,244 亿元，同比增长 1.4%。分渠道来看，零售药店(含 O2O)规模占比为 87.0%，同比增速为 0.3%；电商 B2C 规模占比为 13.0%，同比增速达 9.6%，规模占比同比提升 1.0%，渠道重要性提升。线上渠道的快速发展、老龄化社会的到来以及居民健康意识的提高，将推动医药零售行业的稳步增长。

#### ② 技术创新与数字化转型

未来，医药零售行业将加速智能化和数字化转型。通过大数据分析，零售药店能够更精准地预测消费者需求，优化库存管理，同时提升消费者购物体验。此外，AI 辅助的药品推荐、智能健康管理将成为未来趋势，越来越多的零售药店将利用大数据与 AI 技术进行产品推荐和个性化健康管理。与此同时，O2O 模式将是未来零售行业发展的主流趋势。线上平台不仅能够为消费者提供便捷的购药途径，还能够与线下药店进行深度融合，提供线下自提、配送服务等，提升消费者的购物体验。

#### ③ 市场竞争与行业整合

随着市场需求的增加，医药零售行业的竞争将愈加激烈。大型连锁药店和互联网平台将在市场中争夺份额，未来可能会出现一些小型药店被并购或整合的情况。未来，药品零售行业将会有更多的跨界合作与多元化发展。线上医药平台与健康管理、保险等行业的结合，将带来新的业务模式和市场机会。例如，部分医药零售平台已经开始推出健康管理、慢病管理等服务，以吸引更多的长期用户。

医药零售行业在健康消费升级、老龄化社会加剧及政策支持等多重因素的推动下，未来有着广阔的市场前景。技术创新和数字化转型将成为行业发展的关键驱动力，线上线下的融合、智能化技术的应用以及 O2O 模式将是未来的主要趋势。

### (3) 公司竞争优势

#### 1) 发展专业药房的先发优势

公司专业药房经过多年经营，拥有扎实、系统的专业药房运营管理体系，以

及较高的药学服务能力，收入贡献占比逐年提升，已取得先发优势。公司于 2002 年开始经营慢病药房业务，是湖南省首家政府核准的特殊病种门诊服务协议药店；积累了成熟的慢病管理服务经验和完善的患者档案数据系统，通过专业化服务与患者产生长期合作黏性，公司在慢病药房的经营上具有明显的优势。近几年公司 DTP 业务飞速发展，2016 年成为湖南省首批特药协议药房，2019 年成为全国第一批 DTP 达标药店，并连续评为优秀 DTP 专业药房。未来，公司将进一步加强与药品生产企业的深度战略合作，拓展市场覆盖，品种覆盖；提高对重磅新品的开发力度，持续扩大品种优势；在省内外拓展零售药房业务，致力于为客户提供更专业、全面的药事服务，提高公司的竞争优势。

## 2) “以患者为本”的专业化药事服务体系建设

通过开展“特门服务”药房与 DTP 药房业务，在药事服务上积累了宝贵的经验，凭借着专业、全面的药事服务，公司的处方药业务快速发展。公司在已建立的药事服务体系上，优化药事服务的专业化、精细化程度。围绕“以患者为本”，坚持定期对执业药师进行知识培训，更新执业药师的知识储备，及时了解新药研发动态，并且进行相应的考核，提升药物治疗和疾病管理能力；具备完善的处方审核体系、随访体系、冷链系统、配送系统等精细化管理；持续对接包括医保平台、互联网医院、商保平台、电子处方平台、供应商平台等多方资源，坚持以患者为本，完善专业药事服务平台。

## 3) 成熟的专业药房模式具备可复制性

公司深耕专业药房二十余载，拥有扎实、系统的专业药房运营管理体系，以及较高的药学服务能力。目前，除湖南省外，在宁夏、山西、海南等地开设零售药房。公司在海南省设置分支机构开通医保刷卡业务并成为海南医保定点试点门店之一，为下一步持续增加药房密度，快速复制专业药房打下基础。在北方市场，公司以宁夏的连锁药房为北方支点，向周边省份扩张，一体两翼，通过“新建+并购+加盟”的拓展模式逐步开发了山西等省份的市场布局，加速向全国发展。公司不断聚焦拓展服务范围，持续推进和提升门店网络覆盖的深度和广度，提高公司区域市场占有率，增强公司在行业内的品牌影响力和市场竞争力。

## (4) 公司毛利率水平波动的原因及合理性

### 1) 公司医药零售业务毛利率按业务类型的分类情况

报告期内，公司零售业务毛利率按业务类型的分类情况详见本说明“一、(五) 1. (1) 2)”之相关说明。

报告期内，公司医药零售业务毛利率的上升主要系毛利率较高的传统零售药房业务的收入占比上升所致。

2) 公司 DTP 药房业务低于其他零售药房业务毛利率的合理性

在销售价格方面，公司经营的 DTP 药房是以在医保统筹结算的处方药为主，该类药品由医保部门确定销售指导价格，公司在医保部门确定的销售指导价格下决定销售价格，公司的销售价格通常不会高于医保部门确定的销售指导价格；在采购价格方面，公司向供应商采购 DTP 药品的采购价格系按照医保部门制定的销售指导价格扣除给公司预留一定比例毛利后确定。故通常情况下，DTP 单类药品的销售额较高但毛利率较低。

其他传统零售药房销售的非处方药主要是根据药品采购价、运营成本以及留取一定利润后自主决定销售价格，不受政府限价管理。传统零售药店如门店数量较多、区域分布广，则对供应商具有一定的议价能力。

3) 公司医药零售业务毛利率与同行业可比公司对比情况

选取报告期内以医药零售业务为主业的上市公司老百姓、大参林、益丰药房、漱玉平民及华人健康作为同行业可比公司，与其零售业务毛利率与公司零售业务毛利率比较情况如下：

序号	公司名称	股票代码	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
1	老百姓	603883.SH	33.87%	32.55%	31.88%	32.13%
2	大参林	603233.SH	34.67%	35.90%	37.80%	38.15%
3	益丰药房	603939.SH	40.39%	38.21%	39.53%	40.35%
4	漱玉平民	301017.SZ	27.20%	28.33%	28.59%	28.51%
5	华人健康	301408.SZ	32.42%	30.64%	32.58%	34.87%
可比公司平均数			33.71%	33.13%	34.07%	34.80%
公司零售业务毛利率			21.08%	18.42%	15.34%	11.69%
公司其他零售药房业务毛利率 (不包含 DTP 业务毛利率)			28.87%	31.78%	35.10%	26.18%

公司零售药房业务收入主要以 DTP 药房业务收入为主，DTP 药品毛利率较低，而可比上市公司如老百姓、大参林及益丰药房等公司以传统零售药房门店为主，

毛利率较高。因此公司药房零售业务毛利率低于同行业可比公司，公司不包含 DTP 药房的其他零售药房业务毛利率略低于同行业可比公司毛利率，但处于合理的毛利率水平。

(5) 毛利率变动趋势是否与同行业可比公司一致

公司医药零售业务毛利率变动趋势与同行业可比公司对比情况详见本说明“一、(五)1.(4)3”之相关说明。

综上所述，报告期内公司医药零售业务毛利率的增长具有合理性，公司医药零售业务毛利率处于合理水平。

2. 公司医药工业业务毛利率分析

(1) 主要产品售价、成本

2023 年度和 2024 年 1-9 月，公司医药工业业务的前五大产品的售价及成本具体情况如下：

单位：元

年度	序号	商品名称	规格	单位	单位售价 (元)	单位成本 (元)
2024 年 1-9 月	1	清热散结胶囊	0.33g*12 粒*4 板	盒	20.52	3.25
	2	脑得生丸（浓缩丸）	2g*20 袋	盒	46.50	5.42
	3	清热散结胶囊	0.33g*12 粒*5 板	盒	24.05	4.02
	4	脑得生丸（浓缩丸）	2g*10 袋	盒	23.01	2.85
	5	舒筋活血胶囊	0.35g*12s*5 板	盒	24.47	2.85
2023 年 度	1	清热散结胶囊	0.33g*12 粒*4 板	盒	21.45	3.27
	2	脑得生丸（浓缩丸）	2g*20 袋	盒	48.13	5.42
	3	脑得生丸（浓缩丸）	2g*10 袋	盒	23.21	2.86
	4	清热散结胶囊	0.33g*12 粒*5 板	盒	26.06	4.02
	5	舒筋活血胶囊	0.35g*12s*5 板	盒	26.32	2.93

公司报告期内主要医药工业产品的销售单价和成本不存在重大变动的情形。

(2) 行业的供需状况、发展前景

医药工业行业是中国经济中重要的基础产业之一，涵盖了药品的研发、生产、销售等环节，包括化学药、生物药、制剂药品以及中药的生产制造。近年来，随着全球老龄化问题加剧、慢性病和传染病的不断流行，医药工业在全球范围内呈现出快速增长的趋势。

## 1) 供给端分析

### ① 产业链集成化与规模化

中国医药工业逐步呈现集成化和规模化趋势。领先的制药企业正在通过并购、技术创新和资源整合扩大市场份额。例如，华大基因、恒瑞医药等企业通过并购国内外小型研发企业，迅速提升自身研发和生产能力，推动产业整合。

### ② 技术创新与生产能力提升

中国医药工业的技术水平不断提升，尤其是在生物制药、基因工程药物、疫苗等领域取得了显著进展。例如，国产疫苗和生物药的生产已具备全球竞争力。2023 年中国已有多家生物制药公司获得了欧美市场的批准，且多个企业在技术和产品创新方面不断取得突破。

### ③ 药品原材料供应充足

中国是全球药品原材料的主要生产国之一，尤其是活性药物成分（API）和中间体的生产能力较为强大。中国的原料药出口占全球市场份额占比较高，稳定的原料药供应为医药工业的生产提供了保障。

### ④ 政策监管与合规压力

中国的医药产业链正逐步受到更严格的政策监管。药品生产企业需要遵守《药品管理法》《药品注册管理办法》以及 GMP（良好生产规范）等法律法规，确保药品质量和生产过程符合标准。此外，药品审批制度的改革也让行业面临更高的技术要求和生产标准。

## 2) 需求端分析

### ① 新药上市及创新药物的需求

随着国内外制药企业不断进行创新药物研发，尤其是肿瘤免疫治疗、基因治疗、疫苗等领域的新突破，新药上市成为市场的重要需求来源。近年进入市场的抗癌药、疫苗等产品需求也呈持续增长趋势。

### ② 传染病及流感的影响

传染病及流感的爆发对全球医药工业产生了深远影响。疫苗、抗病毒药物及相关医疗设备的需求大幅增长，推动了医药工业特别是生物制药领域的飞速发展。同时也加速了医药产业链的调整和升级，促进了研发、生产及供应链的现代化。

### ③ 医保政策和药品集采

国家药品医保政策的不断深化推动了药品市场的普及化和价格下降。药品集采政策使得大量原本昂贵的药品进入医保支付目录，极大地提高了患者对药品的需求，同时也促进了价格合理化，有助于市场需求的增长。

### 3) 未来发展前景

#### ① 全球市场需求扩大

随着全球老龄化进程加快、慢性病和传染病的流行，全球对药品的需求持续增加。中国作为全球第二大经济体和医药消费市场，预计将在全球药品市场中占据越来越重要的位置。根据公开数据，“十四五”以来，我国医药工业主营业务收入年均增速为 9.3%，利润总额年均增速为 11.3%，发展基础更加坚实、产业体系进一步优化，医药工业不断提质增效。

#### ② 生物制药与疫苗产业的发展

生物制药产业将成为重点领域，随着生物技术的不断发展，生物药、单抗药物、疫苗等将成为中国医药工业的重点发展领域。根据《2024-2030 年生物制药行业深度调研及发展战略研究报告》，2022 年我国生物制药市场规模达到 5,653 亿元，同比增长 16.05%，初步统计 2023 年市场规模为 6,506 亿元，同比增长 15.09%。预计 2024 年至 2030 年我国生物医药行业市场规模将稳定在 10%-15% 之间，预计到 2030 年我国生物制药行业市场规模将超过 1.5 万亿元。

#### ③ 技术进步与数字化转型

随着大数据、人工智能和区块链技术的发展，医药工业在研发、生产、质量控制等方面的数字化水平将不断提高。通过数字化转型，制药企业能够提升研发效率、产品质量，减少生产成本。智能制造推动产业升级，智能制造技术将在医药工业中得到广泛应用，预计未来几年智能化生产线将大幅提高药品的生产效率和质量控制能力。

中国医药工业在全球市场中持续崛起，预计未来几年将保持强劲增长。创新药物、生物制药、疫苗产业的快速发展，技术进步与政策优化将推动行业不断前行。然而，研发创新、市场竞争和价格压力仍是企业面临的主要挑战。

### (3) 公司竞争优势

公司旗下目前拥有达嘉生物制药、天济草堂两家制药企业，构建公司的医药工业体系。公司充分发挥现有医药分销业务优势与医药工业业务协同效应，向上

游医药工业布局，实现优势互补和产业互动，逐步形成上下联动的规模化医药产业业务体系，完善产业链结构。通过发挥公司商业渠道优势，加快公司旗下工业企业产品在全国范围医药终端的布局。在医药终端重点培养推广公司工业企业自产品牌，以终端市场为导向优化品种规格和包装，快速提高销量。同时打造强有力的全国营销团队，实现工业板块销售规模持续稳健增长，力争工业板块对公司利润贡献新的增长点。

(4) 公司毛利率水平波动的原因及合理性

报告期内，公司医药工业板块营业收入及其占比、毛利率情况具体如下：

项 目	2024 年 1-9 月			2023 年度		
	营业收入	占公司营业收入比例	毛利率	营业收入	占公司营业收入比例	毛利率
医药工业业务	19,000.63	4.77%	61.59%	7,584.91	1.94%	54.40%

报告期内，公司医药工业板块业务毛利率呈增长态势，主要原因系公司充分发挥现有业务与医药工业业务的协同效应，产生规模效应所致，具备合理性。

(5) 毛利率变动趋势是否与同行业可比公司一致

报告期内，医药工业业务为主的同行业上市公司毛利率情况如下：

公司名称	股票代码	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
步长制药	603858.SH	57.12%	68.15%	71.69%	73.78%
嘉应制药	002198.SZ	57.42%	65.21%	65.33%	75.31%
沃华医药	002107.SZ	72.27%	74.44%	75.28%	77.47%
西藏药业	600211.SH	94.93%	95.05%	94.26%	89.56%
多瑞医药	301075.SZ	57.37%	84.72%	85.79%	87.12%
灵康药业	603669.SH	40.75%	68.55%	76.98%	88.61%
平均值		63.31%	76.02%	78.22%	81.98%
中位数		57.40%	71.50%	76.13%	82.30%
公司医药工业业务		61.59%	54.40%		

2023 年，公司的医药工业业务处于起步阶段，公司医药工业业务相对同行业上市公司规模较小，产品结构有待优化，因此毛利率较低。2024 年 1-9 月，公司医药工业业务毛利率有所增长，与同行业上市公司不存在显著差异。

综上所述，报告期内公司毛利率呈上升趋势，主要系医药零售业务和医药工业业务的毛利率和毛利贡献率均有所上升所致。公司医药零售业务毛利率的增长

主要系毛利率较高的传统零售药房业务的收入占比上升所致，公司医药零售业务毛利率处于合理水平；公司医药工业板块业务毛利率的上升主要系公司充分发挥现有业务与医药工业业务的协同效应，产生规模效应所致，毛利率与同行业上市公司不存在显著差异。

## （六）核查程序和核查意见

### 1. 核查程序

针对上述（一）相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

（1）查阅了公司及同行业可比公司定期报告、公司公告、行业研究报告等公开信息，了解行业的下游需求变化；

（2）获取公司医药分销业务销售明细，了解公司主要产品销量及价格变动情况；

（3）访谈公司销售人员，了解公司主要产品销量、价格波动情况；

（4）访谈公司财务人员，了解公司毛利率及期间费用变动原因，查阅公司期间费用大额变动明细；

（5）查阅同行业可比公司营业收入、扣非后归母净利润的波动情况；

（6）查阅行业研究报告和政策情况，了解我国医保政策的变化及影响；

（7）访谈公司相关高级管理人员，了解公司面临竞争情况下的应对措施；

（8）查阅公司 2024 年三季度报告，分析公司业绩同比变动情况。

针对上述（二）相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

（1）查阅公司最近三年及一期合并财务报表，获取并复核合并现金流量表的编制底稿；

（2）访谈公司财务负责人，了解报告期各期经营活动现金流量净额波动及与净利润之间存在差异的原因，公司报告期内资产负债、经营性现金流情况，以及相关科目变动原因及与业务的匹配性。

针对上述（三）相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

（1）获取了公司对哈药集团产品的调拨销售明细；

（2）访谈相关管理人员，了解公司与哈药集团合作的背景；

（3）获取公司与哈药集团签订的《战略经销商合作协议》；

（4）核查报告期哈药集团产品的前五大调拨客户的成立时间、注册资本、股

权结构及市场地位等基本情况；

(5) 与主要的哈药集团产品的调拨客户进行访谈，获取了部分客户从公司采购的哈药集团产品的销售明细，获取了主要哈药集团产品调拨客户的关于不存在囤货异常等行为的说明文件；

(6) 查阅“两票制”政策的相关规定。

针对上述(四)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 获取公司报告期内自建门店、并购门店及关闭门店的营业收入、营业成本、经营面积、日均坪效及客单价变动明细表，分析变动原因及合理性；

(2) 查阅同行业可比公司的公开数据，与公司相关指标进行比较分析。

针对上述(五)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 获得了公司医药工业业务的收入成本明细表，分析主要产品的售价、成本情况；

(2) 查阅了公司及同行业可比公司定期报告、公司公告、行业研究报告等公开信息，了解行业的供需状况及发展前景；

(3) 向相关高级管理人员了解行业竞争趋势，公司的竞争优势，报告期内毛利率波动的原因；

(4) 查阅同行业可比上市公司各年度的年度报告，分析公司毛利率变动是否与同行业一致，分析其变动的合理性。

## 2. 核查意见

针对上述(一)相关事项，我们认为：

(1) 2024年1-9月，公司营业收入和扣非归母净利润变动趋势保持一致；

(2) 2021-2023年度，公司营业收入同比增加，但扣非归母净利润同比下降，主要原因系一方面公司为支付并购企业股权转让款而增加了资金成本和财务费用，同时并购企业在我公司支付股权转让款时点尚处于交割过渡期，未完成全面交割及合并财务报表；另一方面，公司医药工业板块在2022-2023年度处于搭建销售渠道、扩建销售队伍等整合过渡期，导致相应的销售费用、管理费用等增加且尚未实现盈利所致，具备合理性；

(3) 导致公司2023年度业绩下滑的相关不利影响不具有持续性，不会形成短期内不可逆转的下滑，公司采取的应对措施有效。

针对上述(二)相关事项,我们认为:

公司经营活动现金流量净额与净利润不匹配且持续为负的原因主要系:报告期内,公司业务规模逐年增加,造成存货大幅增加和经营性应收项目的增长幅度大于经营性应付项目的增长幅度,具备合理性。

针对上述(三)相关事项,我们认为:

- (1) 报告期内,公司与哈药集团的合作背景具备商业合理性;
- (2) 公司对哈药调拨产品的主要客户均为正常销售,不存在库存积压的情形;
- (3) 公司调拨业务符合“两票制”相关规定,具有稳定性及可持续性。

针对上述(四)相关事项,我们认为:

(1) 报告期内,公司报告期内不同省市不同类型零售药房自建门店、并购门店及关闭门店的营业收入、经营面积、日均坪效及客单价、毛利率情况存在一定差异,主要系不同地区不同门店发展阶段、产品结构、区域市场份额等因素所致,具备合理性;

(2) 公司整体门店单店收入与坪效等情况与同行业上市公司存在差异主要系药房类型占比不同所致,具备合理性。

针对上述(五)相关事项,我们认为:

(1) 报告期内,公司医药分销业务毛利率基本保持稳定,公司毛利率的上升主要系医药零售业务和医药工业业务的毛利率和毛利贡献率的提升所致;

(2) 报告期内公司医药零售业务毛利率的增长具有合理性,公司药房零售业务毛利率低于同行业可比公司,公司不包含 DTP 药房的其他零售药房业务毛利率略低于同行业可比公司毛利率,但处于合理的毛利率水平;2024 年 1-9 月,公司医药工业业务毛利率与同行业上市公司不存在显著差异。

#### **(七) 我们对公司收入真实性所实施的具体核查程序及获得的核查证据**

1. 访谈公司的财务负责人,了解收入确认流程及其相关的内部控制,并对销售循环执行穿行测试、控制测试,评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计和执行的有效性,经测试公司收入确认相关的内控执行有效;

2. 查阅了主要客户的销售合同,识别与商品控制权转移相关的关键合同条款。经核查,公司收入确认政策符合企业会计准则要求;

3. 针对报告期各期收入执行分析性程序,对比分析各期收入变动的原因及

合理性、主要产品单价和毛利率变动情况、主要客户增减变动情况、各期收入分布情况等。经核查，相关指标变动能够合理解释，与企业实际经营情况一致，未见异常；

4. 对报告期各期主要客户进行函证，对未回函的客户执行替代程序。报告期内，收入函证情况如下：

(1) 整体的函证情况

2021年至2024年1-9月客户发函金额占收入比例分别为53.11%、63.36%、63.42%、12.95%，客户回函金额占发函金额比例分别为98.04%、87.51%、79.13%、100.00%。具体情况如下：

项 目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入 (A)	398,325.68	390,350.38	329,232.31	259,217.73
发函金额 (B)	51,581.50	247,555.11	208,616.16	137,673.45
发函比例 (C=B/A)	12.95%	63.42%	63.36%	53.11%
回函金额 (D)	51,581.50	195,894.78	182,561.67	134,978.37
回函比例 (E=D/B)	100.00%	79.13%	87.51%	98.04%
回函相符金额 (F)	21,564.31	153,433.41	143,900.91	88,028.52
回函相符比例 (G=F/B)	41.81%	61.98%	68.98%	63.94%
回函不符金额 (H)	30,017.19	42,461.37	38,660.76	46,949.85
回函不符比例 (I=H/B)	58.19%	17.15%	18.53%	34.10%
未回函金额 (J)		51,660.33	26,054.49	2,695.08
未回函比率 (K=J/B)		20.87%	12.49%	1.96%

注：2024年1-9月未经审计

(2) 针对回函差异事项寄发差异询证函以及执行的其他程序情况

回函金额不符的原因主要为双方入账时点的差异导致。针对前述回函差异，我们向公司客户寄发了差异询证函，通过客户对差异询证函中列示的差异原因的确认，核查公司记录的对客户销售收入和应收账款余额的准确性。差异询证函的具体情况如下：

项 目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
回函不符金额 (A)	30,017.19	42,461.37	38,660.76	46,949.85
其中：差异询证函发函金额 (B)	30,017.19	32,288.25	33,819.04	46,949.85
差异询证函回函确认金额 (C)	30,017.19	28,815.84	33,819.04	46,949.85

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经差异询证函确认后的回函不符金额 (D=A-C)	-	13,645.53	4,841.72	-
经差异询证函确认后的回函不符金额 占发函金额的比例	-	5.51%	2.32%	-
经差异询证函确认后的回函相符金额 占发函金额的比例	100.00%	73.62%	85.19%	98.04%

根据上表可知，报告期各期，经差异询证函回函确认后的回函不符金额占发函金额的比例分别为 0%、2.32%、5.51%和 0%，针对 2022 和 2023 年度未经差异询证函确认的不符事项，我们执行的程序包括：1) 针对医药分销业务和医药工业业务客户的回函不符事项，获取公司编制的差异调节表、向公司相关人员了解回函不符的原因以及获取并核查收入确认相关资料等，主要查阅了与销售确认相关的销售合同或订单、发票、质检单、客户签收或对账单据、银行流水等原始单据；2) 针对医药零售业务，回函不符事项主要为医保基金或社保中心的医保结算差异，主要核查了医保对账/结算单以及期后回款单据等。

### (3) 未回函的具体情况针对未回函情况所执行的替代性程序

#### 1) 未回函的具体情况

报告期各期，未回函金额分别为 2,695.08 万元、26,054.49 万元、51,660.33 万元和 0 万元，未回函金额占发函金额的比例分别为 1.96%、12.49%、20.87%和 0%，按业务类型分拆的未回函具体情况如下：

#### ① 医药分销业务未回函的具体情况

单位：万元

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入 (A)	175,269.11	230,114.25	227,596.93	188,021.82
发函金额 (B)	51,581.50	203,313.81	190,248.32	137,673.45
发函比例 (C=B/A)	29.43%	88.35%	83.59%	73.22%
回函金额 (D)	51,581.50	181,103.52	166,600.72	134,978.37
回函比例 (E=D/B)	100.00%	89.08%	87.57%	98.04%
未回函金额 (F)		22,210.29	23,647.60	2,695.08
未回函比率 (G=F/B)		10.92%	12.43%	1.96%

医药分销业务未回函客户主要为公司湖南省内的公立医院客户，公立医院客户一般较为强势，部分医院盖章审批流程繁琐并且财务认为日常已与公司进行对账，经沟通后回函意愿较低。

② 医药零售业务未回函的具体情况

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入 (A)	200,403.55	150,530.70	99,340.27	69,106.62
发函金额 (B)		41,214.29	18,071.52	
发函比例 (C=B/A)		27.38%	18.19%	
回函金额 (D)		12,080.64	15,804.09	
回函比例 (E=D/B)		29.31%	87.45%	
未回函金额 (F)		29,133.66	2,267.42	
未回函比率 (G=F/B)		70.69%	12.55%	

医药零售业务未回函对象为各个地区的社保中心或医保基金，部分社保中心或医保基金配合函证的意愿较低，故未予回函

③ 医药工业业务未回函的具体情况

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入 (A)	19,000.63	7,584.91		
发函金额 (B)		3,027.01		
发函比例 (C=B/A)		39.91%		
回函金额 (D)		2,710.63		
回函比例 (E=D/B)		89.55%		
未回函金额 (F)		316.38		
未回函比率 (G=F/B)		10.45%		

根据上表可知，医药工业业务客户的未回函金额和未回函比例均较低。

2) 对未回函客户收入履行替代程序

针对报告期内未回函的情况，我们执行了替代性程序，包括但不限于向公司相关人员了解未回函的原因以及获取并核查收入确认相关资料等。针对医药分销业务，主要查阅了与销售确认相关的销售合同或订单、发票、质检单、客户签收或对账单据、银行流水等原始单据，以及进行客户实地走访和访谈程序等；针对医药零售业务，主要核查了医保对账/结算单以及期后回款单据等；

综上，针对函证未回函情况以及回函不符情况，我们已采取的替代措施充分、有效，单据流、货物流和资金流相匹配，相关证据能够相互印证。

5. 针对报告期各期销售收入执行抽样细节测试，检查销售合同或订单、发

票、质检单、签收单等收入确认的相关单据；经核查，所选取样本的收入确认真实、准确；

6. 针对报告期各期销售收入执行截止性测试，验证收入是否恰当计入正确的会计期间；经核查，公司报告期内不存在跨期确认收入的情况；

7. 对公司报告期内主要分销客户进行了实地走访并取得被访企业盖章确认的访谈问卷，与被访谈企业确认其经营规模、交易内容、结算方式等信息。具体访谈情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年	2021 年
走访/视频询问客户对应收入金额	46,720.88	73,036.96	65,315.87	53,033.18
医药分销业务收入	175,269.11	230,114.25	227,596.93	188,021.82
访谈比例	26.66%	31.74%	28.70%	28.21%

综上，我们对公司报告期内收入真实性所实施的核查程序充分、有效，单据流、货物流和资金流能够匹配，相关证据能够相互印证。

## 二、关于公司并购与流动性风险

截至 2024 年 9 月末，公司银行借款余额 31.15 亿元，占总资产的 49.63%，其中并购贷款余额为 2.39 亿元，其余均为流动资金贷款；短期借款及一年内到期的长期借款余额为 19.21 亿元。报告期内，公司资产负债率分别为 43.92%、53.78%、66.24%和 70.63%。报告期期末，公司商誉账面价值为 112,924.94 万元，占公司归母净资产的比例为 63.96%，均未计提减值，其中收购宁夏德立信医药有限责任公司(以下简称宁夏德立信)形成商誉 13,350.75 万元；收购银川美合泰医药连锁有限公司(以下简称银川美合泰)形成商誉 24,374.69 万元，银川美合泰实际实现的净利润与收购时评估数据存在差异；收购湖南天济草堂制药股份有限公司(以下简称天济草堂)形成商誉 23,978.63 万元，2023 年度天济草堂净利润为-286.39 万元，低于承诺业绩 3,100 万元；收购山西思迈乐药业连锁有限公司形成商誉 31,460.21 万元。

请公司补充说明：(1)结合目前货币资金现状、经营活动现金流情况、本次募集资金补流的预计安排、日常营运资金需求情况、未来资金缺口解决方案、公司其他融资渠道及能力等，说明公司是否存在流动性风险及拟采取的应对措施，是否存在短融长投情形，是否影响公司持续经营能力；(2)报告期内公司频繁收

购的原因及合理性，收购后人员、资产等方面的业务整合情况，收购是否达到预期效果，公司对标的公司是否存在管控风险，并结合收购资金来源、决策程序说明收购决策是否谨慎，频繁收购是否影响公司主营业务资金周转，是否具有商业合理性，是否存在利益输送情形；(3) 收购对象业绩预测与实际值存在差异的原因及合理性，是否达到承诺业绩，已触发业绩补偿条款的承诺方是否有业绩补偿意愿及能力，如未履行业绩补偿承诺对公司财务状况、盈利能力及持续经营的影响；(4) 商誉减值测算的具体过程，结合报告期内各收购子公司主要财务数据、主要参数及假设、行业发展情况、相关主体在手订单情况等说明商誉减值测算参数预测是否合理、审慎，商誉减值准备计提是否充分。

请公司补充披露前述问题涉及的相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，请说明对公司商誉减值准备计提充分性所实施的具体核查程序，获得的核查证据及结论。（审核问询函问题二）

(一) 结合目前货币资金现状、经营活动现金流情况、本次募集资金补流的预计安排、日常营运资金需求情况、未来资金缺口解决方案、公司其他融资渠道及能力等，说明公司是否存在流动性风险及拟采取的应对措施，是否存在短融长投情形，是否影响公司持续经营能力

1. 公司目前货币资金现状

(1) 可自由支配货币资金情况

报告期各期末，公司可自由支配货币资金情况如下：

项 目	2024 年 9 月末	2023 年末	2022 年末	2021 年末
货币资金余额	40,245.47	64,939.91	54,300.00	74,807.03
受限货币资金	3,641.58	3,589.78	2,225.61	1,536.27
可自由支配货币资金余额	36,603.88	61,350.13	52,074.39	73,270.76

注：可自由支配货币资金余额=期末货币资金余额-受限货币资金余额

由于四季度通常为公司医药分销业务的经营性应收款项回款高峰期，故 2024 年 9 月末公司可自由支配货币资金余额与 2021 至 2023 年末相比相对较少。

(2) 公司最低货币资金保有量测算

最低货币资金保有量为企业为维持其日常营运所需要的最低货币资金(即“最低现金保有量”)，根据最低货币资金保有量=年付现成本总额÷货币资金周

转次数计算。货币资金周转次数(即“现金周转率”)主要受净营业周期(即“现金周转期”)影响,净营业周期系外购承担付款义务,到收回因销售商品或提供劳务而产生应收款项的周期,故净营业周期主要受到存货周转期、应收款项周转期及应付款项周转期的影响。净营业周期的长短是决定公司流动资产需要量的重要因素,较短的净营业周期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

根据公司 2023 年度的财务数据,充分考虑公司日常经营付现成本、费用等,并考虑现金周转效率等因素,公司在现行运营规模下日常经营需要保有的货币资金约为 171,972.86 万元,具体测算过程如下:

财务指标	计算公式	计算结果
最低货币资金保有量①	①=②/⑥	171,972.86
2023 年度付现成本总额②	②=③+④-⑤	373,181.10
2023 年度营业成本③	③	332,663.52
2023 年度期间费用总额④	④	50,475.40
2023 年度非付现成本总额⑤	⑤	9,957.82
货币资金周转次数⑥(次)	⑥=365/(⑦+⑧-⑨)	2.17
存货周转期⑦(天)	⑦	58.82
应收款项(全口径)周转期⑧(天)	⑧	156.42
应付款项(全口径)周转期⑨(天)	⑨	47.39

注 1: 期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用及财务费用

注 2: 非付现成本=固定资产折旧+无形资产摊销+使用权资产折旧+长期待摊费用摊销

注 3: 存货周转期=365\*平均存货账面余额/营业成本

注 4: 应收款项周转期=365\*平均应收款项账面余额/营业收入

注 5: 应付账款周转期=365\*平均应付款项账面余额/营业成本

注 6: 应收款项=应收账款+应收票据+应收款项融资

注 7: 应付款项=应付账款+应付票据

(3) 公司偿还短期借款资金缺口测算

目前,公司为满足日常运营中对最低货币资金保有量的需求,通常通过银行贷款的方式补足缺口。截至 2024 年 9 月 30 日,公司可自由支配货币资金余额、

最低货币资金保有量以及短期借款的关系如下：

本次补充流动资金测算具体情况如下：	序号	金额
可自由支配的货币资金余额	1	36,603.88
短期借款+一年内到期的非流动负债(借款部分)	2	192,133.49
最低货币资金保有量	3	171,972.86
偿还短期借款资金缺口	4=1+2-3	56,764.51

根据上表可知，在满足公司最低货币资金保有量的前提下，公司可归还的借款金额为 56,764.51 万元，本次发行募集资金总额(含发行费用)不超过 12,000.00 万元，扣除发行费用后将用于补充公司流动资金。

## 2. 经营活动现金流情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量情况如下表所示：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经营性活动现金流入小计	340,630.62	359,955.39	304,542.92	221,214.55
经营性活动现金流出小计	372,727.04	357,242.38	353,939.32	237,395.46
经营性活动现金流量净额	-32,096.42	2,713.01	-49,396.40	-16,180.91

报告期内，随着公司零售业务和医药工业业务销售占比的提升，公司经营性现金流量呈增加趋势，其中 2023 年度经营性活动现金流量已转为正数，由于四季度通常为公司医药分销业务的经营性应收款项回款高峰期，故 2024 年 1-9 月经营性活动现金流量净额仍呈净流出状态。

## 3. 本次募集资金补流的预计安排

截至报告期末，公司有息债务主要系从商业银行取得的短期借款和一年内到期的长期借款，具体情况如下：

项 目	序号	2024 年 9 月末
短期借款	A1	188,363.49
一年内到期的非流动负债	A2	3,770.00
短期内需偿还的有息负债金额	A=A1+A2	192,133.49
可支配营运资金金额[注]	B	171,308.48
差额	C=B-A	-20,825.01

[注] 可支配营运资金金额的具体计算过程详见本说明“二（一）4.”之相

## 关内容

公司本次向特定对象发行股票募集资金总额为 12,000.00 万元，扣除发行费用后的净额将全部用于补充流动资金，本次募集资金计划将优先用于偿还短期借款和一年内到期的长期借款。

### 4. 日常营运资金需求情况

公司最近三年及一期可支配营运资金构成情况分析如下：

项目	序号	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
可自由支配货币资金	A	36,603.88	61,350.13	52,074.39	73,270.76
应收票据	B	22,882.59	10,077.89	11,438.02	11,917.83
应收账款	C	183,408.04	156,564.63	139,968.29	130,842.72
应收款项融资	D	2,752.93	2,623.94	2,356.13	1,934.85
应付票据	E	15,109.41	9,348.41	5,245.69	7,171.41
应付账款	F	59,229.56	40,272.50	31,518.24	34,198.37
可支配营运资金金额	G=A+B+C+D-E-F	171,308.48	180,995.68	169,072.90	176,596.38

根据公司短期内需偿还的有息负债(一年内到期的有息负债)规模计算，报告期各期末，公司需归还的有息负债与可支配营运资金对比情况如下：

项目	序号	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
短期借款	A1	188,363.49	152,144.74	119,810.90	58,925.12
一年内到期的非流动负债	A2	3,770.00	6,515.65	8,660.00	400.00
短期内需偿还的有息负债金额	A=A1+A2	192,133.49	158,660.39	128,470.90	59,325.12
可支配营运资金金额	B	171,308.48	180,995.68	169,072.90	176,596.38
差额	C=B-A	-20,825.01	22,335.29	40,602.00	117,271.26

根据上表可知，2021-2023 年末，公司可支配营运资金金额可涵盖短期内需偿还的有息负债金额，截至报告期末，可支配营运资金与短期内需偿还的有息负债金额相比具有一定的资金缺口。

### 5. 未来资金缺口解决方案与公司其他融资渠道及能力

对于上述资金缺口，结合自身的融资能力渠道，公司主要通过以下四个方面进行解决，保障日常运营的资金安全，控制流动性风险：

#### (1) 通过银行借款的融资安排

公司在与银行合作过程中，均能严格遵守银行结算制度，按时归还银行贷款本息，不存在逾期未偿还的债务。

公司与众多银行建立了良好的合作关系，具备较强的融资能力。截至 2024 年 9 月 30 日，公司已获得 360,236.00 万元银行授信额度，尚未使用的授信额度为 51,034.38 万元，公司已获得银行授信为公司正常经营所需的资金提供保障。

(2) 通过资本市场的外部融资安排，积极推进本次向特定对象发行股票事宜

2024 年 3 月 28 日，公司召开的第四届董事会第六次会议及第四届监事会第五次会议，以及 2024 年 4 月 15 日召开的 2024 年第三次临时股东大会审议通过了《湖南达嘉维康医药产业股份有限公司 2024 年度向特定对象发行股票预案》，同意公司向特定对象发行股票，募集资金总额不超过 12,000.00 万元(含本数)，扣除发行费用后拟全部用于补充流动资金。本次发行完成后，将对公司现金流情况、资产负债情况和控制总体债务规模起到一定的改善作用。

(3) 大力发展医药零售业务和医药工业业务

由于面向的收款客户以及收款方式的不同，相比医药分销业务，医药零售业务和医药工业业务的应收账款周转率更高，回款周期更短。以 2023 年度为例，公司医药分销业务、医药零售业务和医药工业业务的应收账款周转率情况如下：

项目	应收账款周转率	销售占比
医药分销	1.67	58.95%
医药零售	10.71	38.56%
医药工业	4.34	1.94%
公司应收账款周转率	2.46	

未来，随着公司医药零售业务和医药工业业务占比的逐步提升，公司经营活动现金流有望逐步好转和提升。

(4) 优化银行贷款融资结构，增加长期贷款占比

为控制流动性风险，公司采取长、短期融资方式适当结合，优化融资结构的方法，保持融资持续性与灵活性之间的平衡。报告期各期末，公司长期借款占公司银行贷款的比例分别为 15.26%、15.00%、35.40%和 38.33%，公司长期贷款的占比逐步提升。

6. 说明公司是否存在流动性风险及拟采取的应对措施

#### (1) 公司是否存在流动性风险

公司上市以来，在“立足于分销业务和 DTP 药房和特门药房的基础上，以湖南为根基，向南方辐射，以收购的宁夏连锁为北方支点，向周边省份扩张；在湖南省纵向下沉发展的基础上，一体两翼，向全国发展”的既定公司战略的指引下，陆续完成了对若干具有区域影响力的连锁药房和上游医药工业业务的收购项目。上述收购项目的融资来源均来源于公司的银行借款融资，未进行过股权融资，致使报告期内公司借款金额快速增加，造成了一定金额的日常营运资金的缺口。

报告期各期末，公司短期借款和一年内到期的有息负债金额分别为 59,325.12 万元、128,470.90 万元、158,660.39 万元以及 192,133.49 万元，公司短期内需偿还的有息负债金额快速增加，截至报告期末，相较于可支配营运资金金额，公司形成了 20,825.01 万元的运营资金偿债缺口；同时，报告期各期末，公司速动比率分别为 2.06、1.42、1.05 和 0.99，呈下降趋势。

若公司未来融资能力受到限制、不能新增或续借银行借款或经营业绩亏损，可能对公司偿债能力造成不利影响，进而导致公司面临一定的偿债风险和流动性风险。

#### (2) 针对流动性风险公司拟采取的应对措施

公司主要通过利用未使用的银行授信额度借款、积极推进本次向特定对象发行股票事宜、大力发展经营性现金流较好的医药零售业务和医药工业业务和增加有息负债中长期贷款占比等四种方式应对上述流动性风险，具体情况详见本说明“二（一）5.”之相关内容

截至目前，公司流动性风险和信用违约风险整体可控，未来将进一步整合公司业务体系和渠道，随着医药零售业务量增加并通过医药工业板块发力，各项经营计划有序推进，可持续经营能力得到有效提升，确保公司健康稳健发展。

#### 7. 是否存在短融长投情形

自公司上市以来，公司主要通过银行贷款进行对外融资，未进行过股权融资以及发债融资。公司银行借款用途系为支付并购标的的股权收购款以及随着公司经营规模的扩张，需要维持日常营运资金的需求而进行的借款。其中，公司为维持公司日常营运资金的需求而进行的借款不存在短融长投情形，为支付并购标的的股权收购款通常以长期借款形式取得。

2022 年度至报告期末，公司支付的并购标的股权收购款以及新增的长期借款的金额情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	合计
新增长期借款金额	38,500.00	68,400.00	19,200.00	126,100.00
股权收购款支付金额	45,137.82	55,808.70	17,371.44	118,317.96

根据上表可知，2022 年度至报告期末，公司新增长期借款金额与公司支付的股权收购款金额基本匹配，不存在短融长投的情形。

#### 8. 是否影响公司持续经营能力

随着公司报告期内医药零售业务和医药工业业务收入占比的增加，公司经营性现金流有望逐步好转和提升；同时公司积极改善融资结构，通过积极增加长期借款金额在公司有息负债中的占比和推进股权融资方式，优化融资结构。截至目前，公司流动性风险和信用违约风险整体可控，未来随着医药零售业务量增加并通过医药工业板块发力，各项经营计划有序推进，公司可持续经营能力得到有效提升。未来公司在保证资金链安全的前提下，将积极调整有息负债结构，提高资金使用效率。

综上所述，截至本说明出具日，不存在对公司持续经营能力造成重大不利影响的情况。

**(二) 报告期内公司频繁收购的原因及合理性，收购后人员、资产等方面的业务整合情况，收购是否达到预期效果，公司对标的公司是否存在管控风险，并结合收购资金来源、决策程序说明收购决策是否谨慎，频繁收购是否影响公司主营业务资金周转，是否具有商业合理性，是否存在利益输送情形**

#### 1. 报告期内公司频繁收购的原因及合理性

(1) 报告期内收购行为使公司提升了零售业务经营规模，符合公司医药零售业务发展战略，以及通过并购形式使得公司快速提升医药零售市场占有率

报告期内，公司连续收购相关资产主要原因系提升公司业务经营规模、符合公司医药零售业务发展战略以及通过并购形式可快速提升市场占有率等，具有合理性。具体情况如下：

##### 1) 提高公司经营规模，实现市场占有率的快速提升

零售门店数量以及零售业务规模是零售行业的核心竞争力。通过同行业资产

并购，公司规模得到迅速扩大，能够形成有效的规模效应，规模效应能够带来资源的充分利用与整合。收购事项有利于公司零售业务快速增加门店数量，实现零售药房业务的快速增长和市场占有率的快速提升。

### 2) 符合公司医药零售业务发展战略

上市以来，公司立足于 DTP 药房和特门药房的基础上，积极通过“直营+并购+加盟”的拓展模式，在全国形成了“以湖南为根基，向南方辐射，以收购的宁夏连锁为北方支点，向周边省份扩张；在湖南省纵向下沉发展的基础上，一体两翼，向全国发展”的零售药房拓展目标。公司借鉴同行业的发展经验，在向省外拓展时优先采用收购方式进行。依托当地的发展环境，把握市场发展动向，以上市公司在资金、品牌等方面独特的竞争优势和出色的配套服务为切入点，通过控股成熟中小型连锁，拓宽营销渠道，形成科学合理的门店布局网络，进一步提升公司的核心竞争力，符合公司业务发展规划要求。

### 3) 通过并购形式可快速提升市场占有率

公司通过“自建+并购+加盟”的方式拓展零售业务规模。根据医药零售行业经验，自建门店需要在开店选址、人员培训、医保资质申请、客源培育、产品优化等方面投入一定精力和时间，且新店通常存在 9-12 个月左右的过渡期，过渡期一般表现为亏损。因此从市场占有率的角度来看，收购第三方优质的成熟门店的效率更高。因而包括公司在内的同行业上市公司频繁通过控股区域成熟型的连锁药店，达到快速布局的目的。

综上所述，报告期内公司频繁收购具有合理性。

### (2) 公司连续收购零售药房符合行业特性及同行业发展模式

报告期内，与公司的情况相同，同行业上市公司收购零售药房也较为频繁。

报告期内，同行业上市公司相关收购事件如下：

上市公司名称	年度	具体情况
老百姓	2021 年度	2021 年度，老百姓及下属子公司共进行了 16 起并购，包括股权收购、资产收购、参股等，合计金额 84,242.03 万元，收购门店 351 家。
	2022 年度	2022 年度，老百姓及下属子公司共完成 11 起收购项目，包括股权收购、资产收购等，合计金额为 201,473.19 万元，收购药店 833 家。
	2023 年度	2023 年度，老百姓及下属子公司共完成 9 起收购项目，包括股权收购、资产收购等，合计金额 94,113 万元，收购药店 351 家。
	2024 年半年度	2024 年 1-6 月，老百姓及下属子公司共完成 3 起收购项目，包括资产收购等，合计金额 4,046 万元，收购药店 41 家。

上市公司名称	年度	具体情况
一心堂	2021 年度	2021 年度，一心堂及其子公司收购四川本草堂药业有限公司 56.00%股权、山西一心堂广生药业连锁有限公司 51.00%股权、一心便利连锁(云南)有限公司 51.00%股权，交易总金额 18,415.00 万元。
	2022 年度	2022 年度，一心堂及其子公司收购广安昌宇药业有限公司、华蓥市泰康大药房连锁有限公司、绵阳本草堂大药房连锁有限公司、绵阳本草堂药业有限公司 55.00%股权，交易总金额为 1,254.00 万元。
	2023 年度	2023 年度，一心堂及其子公司收购上海康君阁文鹏中医诊所有限公司、四川一心堂医药供应链管理有限公司、简阳鑫金立堂中医诊所有限公司、简阳善成德中医诊所有限公司等公司股权，交易总金额为 2,294.59 万元。
	2024 年半年度	未披露
益丰药房	2021 年度	2021 年度，益丰药房及其子公司在湖南、湖北、江苏、江西、河北、天津等省市，通过股权投资或资产收购的方式发起同行业并购投资业务 28 起，涉及门店 624 家，收购价格合计为 58,654.18 万元。
	2022 年度	2022 年度，益丰药房及其子公司在湖南、湖北、江苏、江西、河北、天津等省市，通过股权投资或资产收购的方式实施同行业并购投资业务 19 起，收购价格合计为 72,758.82 万元。
	2023 年度	2023 年度，益丰药房及其子公司发生了 22 起同行业的并购投资业务，收购价格合计为 60,446 万元。
	2024 年半年度	2024 年 1-6 月，益丰药房共发生了 17 起同行业的并购投资业务，完成并购交割项目 10 起，收购价格合计为 28,030 万元。
大参林	2021 年度	2021 年度，大参林及其子公司主要发生了 32 起同行业投资并购业务，收购价格合计为 117,049.63 万元。
	2022 年度	2022 年度，大参林及其子公司主要发生了 6 起同行业投资并购业务，收购价格合计为 32,104.65 万元。
	2023 年度	2023 年度，大参林及其子公司主要发生了 19 起同行业投资并购业务，收购价格合计为 88,523.24 万元。
	2024 年半年度	2024 年 1-6 月，大参林及其子公司主要发生了 12 起同行业投资并购业务，收购价格合计为 57,790 万元。
健之佳	2021 年度	2021 年度，健之佳及其子公司在云南及川渝桂地区共发生了 15 起同行业并购投资业务，合计收购金额为 40,880.00 万元，涉及门店数为 360 家。
	2022 年度	2022 年度，健之佳及其子公司共进行 2 笔股权收购，合计支付对价 173,028.00 万元，收购门店 718 家。
	2023 年度	2023 年度，健之佳及其子公司共进行 4 笔同业资产收购业务和 1 项股权收购，合计支付对价 17,707.25 万元，收购门店 260 家。
	2024 年半年度	2024 年 1-6 月，健之佳及其子公司共开展 1 笔同业资产收购业务，合计支付对价 900.00 万元，收购门店 20 家。

根据上表可知，报告期内公司所在同行业上市公司收购零售药房也较为频繁，公司收购连锁药房的行为与整个行业头部公司的趋势保持一致。

(3) 报告期内连锁药房行业的频繁并购重组行为符合行业发展规律以及产业政策

根据《商务部关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》提出目标：药品批发百强企业年销售额占药品批发市场总额 98%以上；药品零售

百强企业年销售额占药品零售市场总额 65%以上；药品零售连锁率接近 70%。随着我国医药零售行业一系列改革政策的落地与市场环境的逐步规范，行业市场前景日益看好，大量社会资本进入并助力行业兼并重组进程不断加快。

我国医药流通行业竞争日趋激烈，而在充分竞争的市场环境下，规模效益是企业可持续发展的基础，完善的营销网络及采购渠道能够有效降低运营成本，提升经营效率。综上所述，在行业兼并重组进程加快的大环境下，公司收购零售药房资产有利于提高公司经营效率，增强公司核心竞争力，提升市场占有率，巩固和提升公司行业地位，符合行业特性及同行业发展模式，具有必要性及合理性。

综上所述，报告期内公司频繁收购具有合理性。

## 2. 收购后人员、资产等方面的业务整合情况，收购是否达到预期效果

报告期内，公司对收购标的在交易完成后，在人员整合方面，公司基本保持标的公司的现有经营管理团队的稳定性，给予其较高的自主决定权，保障标的公司的经营稳定性。同时，根据公司的发展战略需要，加强标的公司相关专业和管理人员的培训与管理，优化标的公司的机构设置，从而提高整体经营效率和管理能力；同时，公司根据集团统一的薪酬制度体系的要求，完善标的公司薪酬及激励机制，强化一线业务人员和核心人员激励，提升工作积极性，保持核心人员稳定；在资产整合方面，公司利用自身产品品类优势和平台优势，在充分发挥标的公司现有业务、资产优势的基础上，进一步丰富标的公司产品品类尤其是公司自有医药工业产品的资源配置，提高资产的配置和使用效率，确保标的公司拥有与生产经营相关的资产。

在上述业务整合的总体方针下，以公司收购支付对价超过 1 亿元的收购项目为例，具体的业务整合情况及是否达到预期效果的情况如下：

标的公司	业务板块	业务整合情况	是否达到预期效果
宁夏德立信	药房零售业务	一、人员整合方面： 1. 保持了宁夏德立信和山西思迈乐并购前原有经营管理团队的稳定性，给予其相对较高的经营自主决定权； 2. 对银川美合泰的管理团队进行了更换，由宁夏德立信的管理团队接管； 3. 收购完成后对标的公司的总部管理人员进行了精简，提升管理效率； 4. 对人员按照集团要求进行统一的合规与销售培训；	一、业务市场方面： 对宁夏德立信、银川美合泰和山西思迈乐的三项并购使公司迅速提升了公司在宁夏和山西等西北地区的市场份额，使公司逐步成为全国性的药房连锁零售企业，药房门店数量得到快速提升，提高了公司对供应商的药品统采的议价能力，在本方面达到了预期效果。
银川美合泰			
山西思迈乐			

标的公司	业务板块	业务整合情况	是否达到预期效果
		5、由公司总部派驻财务人员财务情况进行指导与监督。 二、资产整合方面： 1. 财务系统在收购完成后即更换至公司总部的财务系统，由总部统一管理； 2. 预计于2025年度完成对业务ERP系统的更换，与总部统一； 3. 前100大采购产品已实现总部的“统谈分采”，统一供应商的选取； 4. 收购完成后标的公司的资金由总部进行统一管理和调控； 5. 公司自有工业产品输入并购后的标的公司，并增加对自有工业产品销售的考核指标。	二、业绩提升方面： 1. 宁夏德立信和银川美合泰组成的宁夏零售区域已于2024年第三季度提前完成了公司在收购时对其设置的业绩承诺指标，达到了并购时的预期效果； 2. 收购山西思迈乐时的业绩承诺周期为2024-2025年度，截至目前尚未度过其业绩考核期间。
达嘉生物制药	医药工业业务	一、人员整合方面： 1. 保持了原有生产方面管理团队的稳定性； 2. 整合原有销售团队，由公司统一组建医药营销公司，负责全部工业产品的销售，并对销售人员进行统一考核； 3. 对其原有总部人员进行了精简，提升管理效率； 4. 标的公司人员纳入总部人力资源管理体系，由公司总部直接进行管理，管理层人员任命由总部执行。 二、资产整合方面： 1. 保留并继续使用原有的主要生产经营设备； 2. 财务系统在收购完成后即更换至公司总部的财务系统，由总部统一管理； 3. 大力推广收购前各自的主要产品如小建中颗粒、脑得生丸等，并将其产品推广至公司零售门店。	一、业务市场方面： 对达嘉生物制药和天济草堂的收购使得公司进入上游医药制造领域，逐步形成了上下联动的规模化医药产业业务体系；同时，公司利用全国销售渠道和零售网点实现对医药工业产品的快速推广，在本方面实现了并购预期效果。 二、业绩提升方面： 虽然医药工业业务提升了公司的营业收入，但总体来说尚处在前期推广阶段，尚未形成一定的规模效应，对利润贡献有限，截至目前，在本方面尚未达到并购预期效果。
天济草堂			

### 3. 公司对标的公司是否存在管控风险

#### (1) 公司对子公司的管理模式

##### 1) 公司在子公司建立健全法人治理结构

公司为加强对全资子公司、控股子公司的管理，建立规范高效的公司法人治理体系，充分发挥协同效应，提高子公司经营运作水平和风险防范能力，按照《公司法》等法律法规，制定了各子公司的公司章程和管理制度，建立了有效和完善的法人治理结构。

根据各子公司章程规定的程序，公司提名或委任子公司的董事或执行董事，

由子公司的董事会或执行董事聘任管理层或经营层，对子公司进行统一经营管理和监督。公司为加强对子公司的财务管理、投资管理 and 信息披露管理，实现对子公司的重大事项控制，公司直属职能部门对下属公司的相关部门进行专业指导、监督及支持。

#### 2) 公司建立了完善的职能管理机构

公司在人力资源管理、财务管理、资质管理、报表管理、审计监督等方面对子公司进行规范管理，公司总部各部门在职能范围内及时、有效地对子公司做好指导、协调、支持与监督。

#### 3) 子公司的财务管理制度

公司制定了《财务核算管理制度》《会计档案管理制度》等财务管理制度，从以下方面加强对子公司的财务管理：①由公司委派或子公司董事会或执行董事聘任财务负责人，公司总部财务部门对子公司的财务部门进行专业指导、监督及支持；②实行统一的会计政策和会计核算管理办法；③实行全面预算管理制度，按年度编制全面预算，定期考核。

#### (2) 公司对标的公司不存在重大的管控风险

根据以上对标的公司的管理模式，公司在收购标的公司之后，在公司治理、日常经营管理以及财务管理方面建立了有效的管控政策，不存在重大的管控风险。

#### 4. 结合收购资金来源、决策程序说明收购决策是否谨慎

##### (1) 收购标的公司的资金来源

公司收购标的公司资金大部分来源于公司的自筹资金和少部分自有资金，其中自筹资金来源于银行借款，系公司收购标的公司的主要资金来源。报告期内公司对收购标的公司的银行借款与支付收购对价的具体情况，详见本说明“二、(一)7”之相关说明。

##### (2) 收购决策程序

报告期内，公司已完成的收购项目包含了宁夏德立信、银川美合泰、山西思迈乐等 13 家连锁药房标的，以及达嘉生物制药和天济草堂等 2 家医药制造企业。对上述收购项目，在正式做出收购决策之前，公司会派出自身的尽调团队及聘请外部财务顾问、会计师、律师和评估机构等中介团队完成对收购标的公司的尽职调查和论证分析，并根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》以及公司《公

公司章程》《董事会议事规则》《股东大会议事规则》等制度的规定，履行相关的审议程序后，完成对收购标的的收购决策。

报告期内，以公司收购支付对价超过 1 亿元的收购项目为例，公司的收购决策程序如下：

序号	收购标的	是否进行审计与评估	收购定价依据	审议程序
1	达嘉生物制药	是	评估价格	董事会审议通过
2	宁夏德立信	是	评估价格	董事会审议通过
3	银川美合泰	是	评估价格	董事会审议通过
4	天济草堂	是	评估价格	董事会与股东大会审议通过
5	山西思迈乐	是	评估价格	董事会审议通过

综上所述，报告期内公司相关收购决策谨慎。

5. 频繁收购是否影响公司主营业务资金周转，是否具有商业合理性，是否存在利益输送情形

(1) 频繁收购是否影响公司主营业务资金周转

根据本说明“二、(一)4.”和“二、(一)7.”之相关内容，公司收购标的公司资金大部分来源于公司的长期银行借款，报告期内，公司长期借款新增金额可涵盖支付的股权转让对价金额，公司营运资金基本保持在合理水平，公司可支配营运资金金额基本可涵盖短期内需偿还的有息负债金额，频繁收购未对公司主营业务资金周转产生重大不利影响。

(2) 是否具有商业合理性

公司所在行业为医药流通行业，根据商品流通模式划分，医药流通行业可分为医药批发与医药零售两个细分行业。公司上市时的业务以湖南省内的医药批发业务为主，零售药房业务主要为湖南省内的 DTP 药房的销售为主。相比于医药批发业务，医药零售业务在市盈率、毛利率、销售回款周期均具备明显优势，故上市以来，公司以药房零售业务作为发展方向。医药零售行业属于充分竞争的行业，同行业已上市的头部连锁企业老百姓、益丰药房、大参林、一心堂、健之佳、漱玉平民等药房在我国华中、华东、华南、西南、华北等地区已形成较高的连锁化率及布局，而在西北地区的头部连锁企业的连锁化率较低，故公司上市之初便确定了“以湖南为根基，向南方辐射，以收购的宁夏连锁为北方支点，向周边省份

扩张；在湖南省纵向下沉发展的基础上，一体两翼，向全国发展”的零售药房拓展目标，报告期内公司对零售药房标的收购皆按上述战略目标执行。

同时，为配合公司零售业务的发展目标，实现医药全产业链的布局，公司积极向医药工业延伸发展，通过收购达嘉生物制药和天济草堂等两家医药制造公司进入医药工业领域。

报告期内，公司收购估值超过 1 亿元的收购标的进行收购的原因和背景以及定价依据如下：

收购标的	标的类型	市场地位	收购的具体原因	定价依据
达嘉生物制药	医药制造企业	拥有 63 个药品生产批文，其中有 6 个全国独家品种（含品规），纳入国家医保目录品种 20 个，纳入国家基本药物目录品种 12 个，OTC（非处方药）品种 18 个，双跨品种 2 个。	延伸公司产业链布局，以本次交易为契机，加快向上游医药工业布局，充分发挥公司现有业务优势与标的资产业务形成协同效应，一方面利用公司全国销售渠道和零售网点实现对标的资产的产品快速推广，扩大销售规模；另一方面标的资产为公司在全国多省布局的连锁药房提供优质产品，实现优势互补和产业互动，逐步形成上下联动的规模化医药产业业务体系。	经审计、评估等尽调程序后以评估价格作为依据
宁夏德立信	连锁药房	宁夏药品零售行业销售规模领先、经营质量优良、品牌影响力名列前茅的龙头企业之一，在主要经营地固原市属于绝对龙头地位。	符合公司拓展省外连锁的发展战略规划，公司将在西北地区新增 154 家零售门店，并可以宁夏固原为立足点，进一步向西部地区进行辐射，有助于公司从区域连锁零售企业向全国连锁零售企业逐步转变。本次交易有助于提高公司在行业内的竞争实力和品牌规模影响力，对于公司长远发展具有重要意义。	
银川美合泰	连锁药房	银川地区市场占有率在 20%左右	符合公司发展战略，银川美合泰所在的宁夏市场是公司重点发展省份。公司已有控股子公司宁夏德立信，已经在宁夏当地组建了丰富经验的医药零售经营团队，同时形成了良好的市场口碑。通过此次股权收购，宁夏德立信将与银川美合泰强势合力，进一步扩展宁夏市场，加强公司对上游供应商的议价能力，降低产品的采购成本，整合宁夏地区地采资源。	
天济草堂	医药制造企业	拥有中成药药品注册批件 20 个，有 13 个产品进入国家医保目录，在中药制造行业有一定影响力的企业	进一步拓展产业链的上游，在公司已具备药品批发零售、专科医院的基础上，拥有生产药品的能力，充分发挥公司现有业务优势与标的公司资产业务协同效应，逐步形成上下联动的规模化医药产业业务体系。	
山西思迈乐	连锁药房	山西省最大的民营药房连锁企业	符合公司发展战略，公司在全国进行零售市场布局，逐步形成了以湖南为根基，向全国辐射，以控股子公司宁夏德立信连锁药房为北方支点，向周边省份扩张，山西思迈乐所在的山西市场是公司重点发展省份。通过此次股权收	

收购标的	标的类型	市场地位	收购的具体原因	定价依据
			购，公司在西北地区进一步拓展，扩张了公司在山西及西北地区专业药房市场的覆盖率，加强公司对上游供应商的议价能力，降低产品的采购成本，提高公司在行业内的竞争实力，对公司长远发展具有重要意义。	
仁康泰药房	连锁药房	长沙县本土唯一的、率先通过GSP认证的药品零售连锁企业	本次收购能使公司在长沙连锁药房市场获得一定的规模经济效应，通过统一名称、标识、供药、管理等，使公司在长沙市的药品采购、配送、管理和策划方面能够获得规模经济效应，降低经营成本，提高经营效率，有利于扩大公司品牌在长沙地区的知名度。例如，通过集中配送降低配送成本，通过集中管理降低管理成本，通过集中策划提高销售效率等。	

综上所述，报告期内公司收购项目具有商业合理性。

### (3) 是否存在利益输送情形

报告期内，公司收购标的及标的公司股东和主要人员与公司及公司的控股股东、实际控制人、董监高均不存在关联关系，亦不存在由公司员工或离职员工设立的情形；公司收购项目按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《公司章程》等的规定履行了相关决策和审议程序；收购价格系在参考评估结果或市场交易价格的基础上由交易双方谈判确定；同时，根据报告期内公司收购项目交易对手方的访谈声明和确认，报告期内，公司的收购项目不存在利益输送的情形。

**(三) 收购对象业绩预测与实际值存在差异的原因及合理性，是否达到承诺业绩，已触发业绩补偿条款的承诺方是否有业绩补偿意愿及能力，如未履行业绩补偿承诺对公司财务状况、盈利能力及持续经营的影响**

#### 1. 报告期内公司主要收购项目的业绩承诺与实际业绩的差异情况

报告期内，公司因并购形成的商誉金额大于 1,000 万元对应的收购对象的业绩承诺与实际业绩的差异情况如下(以下数据截止至 2024 年 12 月 31 日，其中 2024 年度数据尚未经审计，最终结果以审定后的数据为准)：

序号	收购项目	业绩承诺情况		营业收入（万元）		净利润（万元）	
		业绩承诺内容	承诺期是否已届满	承诺累计数	实际累计数	承诺累计数	实际累计数
1-1	宁夏德立信	2022年含税销售额28,772万元，净利润1,305万元； 2023年含税销售额32,225万元，净利润1,436万元； 2024年含税销售额36,092万元，净利润1,579万元。	是	97,089.00	99,625.00 [注]	4,320.00	5,345.86
1-2	银川美合泰	无业绩承诺	不适用	不适用			
2	健平源药房	2022年7月至2023年6月不含税销售额2,642.00万元，净利润193万元； 2023年7月至2024年6月不含税销售额3,038.00万元，净利润212万元； 2024年7月至2025年6月不含税销售额3,494.00万元，净利润233万元。	否	5,680.00	5,783.34	405.00	316.39
3	株洲汉方国药	2023年含税销售额3,085万元，净利润95万元； 2024年含税销售额3,455万元，净利润104万元； 2025年含税销售额3,869万元，净利润114万元。	否	6,540.00	6,606.65	199.00	209.80
4	海南鸿春堂	2023年含税销售额8,855万元，净利润44.275万元； 2024年含税销售额10,164万元，净利润101.64万元； 2025年含税销售额11,704万元，净利润234.08万元。	否	19,019.00	22,618.74	145.915	-309.64
5	天济草堂	2023年净利润3,100万元； 2024年净利润3,600万元； 2025年净利润4,100万元。	否	不适用		6,700.00	3,869.33
6	山西思迈乐	2024年含税销售额62,668.40万元，净利润3,130.69万元； 2025年含税销售额68,935.24万元，净利润3,443.76万元。	否	62,668.40	79,348.09	3,130.69	2,536.51
7	北京正济堂	2024年含税销售额7,200万元，净利润36万元； 2025年含税销售额8,300万元，净利润83万元； 2026年含税销售额9,500万元，净利润285万元。	否	7,200.00	15,402.17	36.00	178.16
8	仁康泰药房	交割日后第1-12个月含税销售额17,589.32万元，净利润503.78万元； 交割日后第13-24个月含税销售额18,996.46万元，净利润554.15万元。	否	2024年7月并表，尚未有12个月的经营业绩。			
9	新森联药房	无业绩承诺	不适用	不适用			

注：为方便统计，宁夏德立信营业收入实际累计数取自其合并财务报表的不含税营业收入金额。

## 2. 银川美合泰业绩预测与实际值存在差异的原因及合理性

截至 2024 年末，业绩承诺期届满的并购标的为宁夏德立信，银川美合泰为宁夏德立信持股 100%的子公司，公司对银川美合泰的收购通过先前收购的子公司宁夏德立信完成，银川美合泰的股权收购对价亦由宁夏德立信进行支付，并购资金的财务成本的承担主体为宁夏德立信，且对银川美合泰的收购协议中未约定业绩承诺与考核条款；收购完成后，银川美合泰即纳入宁夏德立信的合并财务报表。故公司未单独考核银川美合泰的经营业绩，而是将宁夏德立信和银川美合泰作为宁夏区域的经营分部，对整个宁夏零售区域即宁夏德立信的合并财务报表的收入和利润指标进行考核。

公司通过上述方式进行业绩考核的目的主要出于以下四个方面的考虑：

(1) 银川美合泰与宁夏德立信主要经营区域都在宁夏，可更好发挥区域协同效应

公司对于零售药房的并购策略主要是在标的所在区域形成一定的规模效应，通过集中管理、统采统配形成竞争优势。一般在并购时会选择在地区具有一定规模和竞争力的标的，并购完成后，以并购标的作为基础，通过在所在区域新开门店或者继续并购进一步扩大规模和市场份额形成区域协同效应。

银川美合泰与宁夏德立信同为宁夏地区具有影响力的当地药房连锁企业。其中，银川美合泰直营门店全部位于银川市；宁夏德立信的直营店主要集中在宁夏固原市。对银川美合泰的并购完成后，宁夏德立信将成为宁夏连锁直营门店数量和销售额第一位的药房企业，更好发挥区域的协同优势。

(2) 并购后银川美合泰的经营管理由宁夏德立信管理团队负责，可更好保障上市公司在宁夏区域的经营业绩

公司对银川美合泰的收购为 100%股权收购项目，收购完成后银川美合泰原负责人谢惠洋完全退出公司经营，且未设置业绩承诺条款，而上市公司收购宁夏德立信时在股权转让协议中约定了业绩承诺和业绩补偿事项，以宁夏德立信作为主体收购银川美合泰，一方面可以为宁夏德立信管理团队负责银川美合泰经营构建更合理的股权和组织架构，另一方面可以间接为银川美合泰经营业绩提供支撑和缓冲垫。

(3) 股权收购款由宁夏德立信支付，可协助上市公司分摊借款资金成本

公司收购美合泰的收购对价为 2.408 亿元，资金由宁夏德立信支付，并购资金来源于宁夏德立信的银行借款。截至本说明出具日，宁夏德立信少数股东持股比例为 49%，以宁夏德立信作为主体进行银行贷款，有助于分摊上市公司的资金成本和借款的利息费用。

(4) 收购完成后的银川美合泰 100% 股东宁夏德立信已对上市公司作出业绩承诺

收购完成后，银川美合泰成为了宁夏德立信的全资子公司。根据公司先前收购宁夏德立信时签署的《股权收购协议》，宁夏德立信股东段军章、赵鹏旭对宁夏德立信的 2022-2024 年度的经营业绩作出承诺，其业绩承诺情况如下：

项 目	业绩承诺	实际完成	是否完成
营业收入	97,089.00	99,625.00	是
净利润	4,320.00	5,345.86	是

注 1：为方便统计，宁夏德立信营业收入实际累计数取自其合并财务报表的不含税营业收入金额，业绩承诺金额为含税营业收入；

注 2：2024 年度数据尚未经审计，最终实际完成情况以经审定后的财务数据为准。

根据上表可知，宁夏德立信已完成了收购协议中约定的业绩承诺目标。

3. 已触发业绩补偿条款的承诺方是否有业绩补偿意愿及能力

(1) 已触发业绩补偿条款的承诺方是否有业绩补偿意愿

根据上述情况可知，截至 2024 年末，业绩承诺期届满的宁夏德立信已完成业绩承诺，无需履行业绩补偿条款。

同时，根据与报告期内公司收购项目的交易对手方的访谈确认，交易对手方知悉业绩补偿条款的具体内容，具备按照协议约定履行业绩补偿的意愿。

(2) 是否有业绩补偿能力

报告期内，公司尚未度过业绩承诺期的收购项目的收购股权比例、截至报告期末公司尚未支付的剩余股权转让款金额、协议约定的股权转让款项的支付时点，以及协议约定的业绩补偿实现方式的具体情况如下：

序号	项目名称	收购比例	收购对价	截至报告期末公司尚未支付的剩余股权转让款	协议约定的剩余款项支付时点	协议约定的业绩补偿实现方式
1	健平源药房	70%	1,929.00	-	不适用	优先以剩余股权进行补偿
2	株洲汉方国药	100%	2,065.00	950.20	1. 完成第二期业绩承诺后支付 371.60 万元； 2. 完成第三期业绩承诺后支付 578.60 万元。	以现金方式进行补偿
3	万礼仁药房	70%	415.00	85.00	1. 交易对手方提供本次转让涉及的个税完税凭证后，支付 42.00 万元； 2. 交割日起满一年后，双方确认交易对手方无可扣款情形后，支付 43.00 万元。	优先以剩余股权进行补偿
4	天华药房	70%	357.00	73.00	1. 交易对手方提供本次转让涉及的个税完税凭证后，支付 35.00 万元； 2. 交割日起满一年后，双方确认交易对手方无可扣款情形后，支付 38.00 万元。	优先以剩余股权进行补偿
5	弘承堂药房	70%	916.00	138.00	交割日起满一年后，双方确认交易对手方无可扣款情形后，支付 138.00 万元	优先以剩余股权进行补偿
6	新化达嘉维康太安药房有限公司	70%	945.00	567.00	1. 对赌期满 12 个月且完成对赌业绩，支付 283.5 万元； 2. 对赌期满 24 个月且完成对赌业绩，支付 283.5 万元。	优先以剩余股权进行补偿
7	海南鸿春堂	80%	4,928.00	-	不适用	优先以剩余股权进行补偿
8	天济草堂	85.71%	34,114.29	5,117.14	1. 出具 2024 年度审计报告后支付 34,114,286 元； 2. 出具 2025 年度审计报告后支付 17,057,143 元。	以现金方式进行补偿
9	达嘉生物制药	100%	4,655.00	-	不适用	以现金方式进行补偿
10	山西思迈乐	51%	31,641.27	1,630.01	交割日起满一年后，双方确认依据协议无可扣款情形后，支付 1,630.01 万元	优先以剩余股权进行补偿
11	北京正济堂	60%	3,024.00	1,512.00	1. 第一年业绩承诺期满达成业绩承诺后，支付 302.40 万元； 2. 第二年业绩承诺期满达成业绩承诺后，支付 453.60 万	优先以现金方式进行补偿

序号	项目名称	收购比例	收购对价	截至报告期末公司尚未支付的剩余股权转让款	协议约定的剩余款项支付时点	协议约定的业绩补偿实现方式
					元； 3. 第三年业绩承诺期满达成业绩承诺后，支付 756.00 万元。	
12	仁康泰药房	65%	6,492.95	329.20	交割日起满一年后，双方确认依据协议无可扣款情形后，支付 329.20 万元	优先以剩余股权进行补偿
13	新森联药房	100%	1,600.82	875.42	2024 年 10 月已支付 794.88 万元，交割日起满一年后，双方确认依据协议无可扣款情形后，支付剩余 80.98 万元	未设置业绩承诺条款

根据上表可知，对于公司报告期内收购的其他标的公司，公司采取了以标的公司剩余少数股权作为补偿实现方式或按业绩承诺实现情况支付剩余股权转让款的形式对交易对手方的业绩补偿能力进行约束，使其具备业绩补偿能力。

### 3. 未履行业绩补偿承诺对公司财务状况、盈利能力及持续经营的影响

综上所述，截至 2024 年末，业绩补偿期间已届满的宁夏德立信已完成业绩承诺目标，其余业绩补偿尚未届满的收购项目，公司通过以标的公司剩余少数股权作为补偿实现方式或按业绩承诺实现情况支付剩余股权转让款的形式保障业绩补偿的实现，业绩补偿义务方不履行业绩补偿承诺不会对公司财务状况、盈利能力及持续经营造成重大不利影响。

**(四) 商誉减值测算的具体过程，结合报告期内各收购子公司主要财务数据、主要参数及假设、行业发展情况、相关主体在手订单情况等说明商誉减值测算参数预测是否合理、审慎，商誉减值准备计提是否充分**

#### 1. 商誉减值测试情况

公司根据《企业会计准则》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》等的规定，于每年年末对商誉进行减值测试，并聘请评估机构对包含相关商誉的资产组或资产组组合进行了评估。根据评估结果，相关资产组或资产组组合预计未来现金流量的现值(可回收金额)均大于包含商誉的资产组的账面价值，商誉未发生减值准备，具体情况如下：

根据公司聘请的北京坤元至诚资产评估有限公司于 2024 年 4 月 20 日出具的《湖南达嘉维康医药产业股份有限公司对并购形成的商誉进行减值测试涉及的含商誉资产组可收回金额资产评估报告》(京坤评报字(2024)0362 号)，截至 2023 年 12 月 31 日，商誉所在资产组或资产组组合减值测试情况如下：

项 目	宁夏区	湖南区	海南区	天济草堂
商誉账面余额①	37,725.44	4,869.04	5,219.96	23,978.63
商誉减值准备余额②				
商誉账面价值③=①-②	37,725.44	4,869.04	5,219.96	23,978.63
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	12,827.19	1,334.59		2.42
调整后的商誉账面价值⑤=③+④	50,552.63	6,203.64	5,219.96	23,981.05
资产组的账面价值⑥	987.16	394.34	302.88	5,263.47
包含整体商誉的资产组账面价值⑦=⑤+⑥	51,539.79	6,597.98	5,522.83	29,244.52

项 目	宁夏区	湖南区	海南区	天济草堂
包含商誉的资产组的可收回金额⑧	54,260.00	7,262.00	5,801.00	31,105.00

根据上述结果，包含商誉的资产组及资产组组合的可收回金额均高于其账面价值，商誉未发生减值。

2. 商誉减值测算的具体过程，结合报告期内各收购子公司主要财务数据、主要参数及假设、行业发展情况、相关主体在手订单情况等说明商誉减值测算参数预测是否合理、审慎，商誉减值准备计提是否充分

(1) 公司商誉所在资产组或资产组组合的相关信息

对于医药零售业务，公司以地区划分商誉对应的资产组进行减值测试，截至2023年末，公司共划分为湖南、宁夏和海南等三个资产组，具体划分情况如下：

名称	组成公司	对应业务	商誉金额
达嘉维康湖南地区医药商业资产组	湖南健平源大药房连锁有限公司、株洲汉方国药；新化达嘉维康万礼仁药房有限公司；新化达嘉维康天华药房有限公司；新化达嘉维康世茂弘承堂药房有限公司等12个主体	湖南区零售业务	4,869.04
达嘉维康宁夏地区医药商业资产组	宁夏德立信医药有限责任公司、银川美合泰医药连锁有限公司	宁夏区零售业务	37,725.44
达嘉维康海南地区医药商业资产组	海南达嘉维康鸿春堂药房连锁有限公司	海南区零售业务	5,219.96

对于天济草堂，公司将其单独作为医药制造资产组，进行商誉减值测试，具体情况如下：

名称	组成公司	对应业务	商誉金额
医药制造资产组	湖南天济草堂制药股份有限公司	湖南区中药生产	23,978.63

(2) 分资产组的商誉减值测试的具体过程

公司各个资产组组合的收入增长率、利润率数据如下：

资产组	指标	预测期(2024-2028年)
湖南地区零售药房资产组	收入增长率	2.96%-15.90%[注1]
	折现率	12.41%
宁夏地区零售药房资产组	收入增长率	3.06%-50.60%[注2]
	折现率	11.29%
海南地区零售药房资产组	收入增长率	4.53%-6.46%
	折现率	12.47%

资产组	指标	预测期(2024-2028年)
天济草堂医药制造资产组	收入增长率	3.00%-6.00%
	折现率	11.42%

注 1：湖南地区零售药房资产组，主要原因系新化达嘉维康弘承堂药房有限公司等 12 个主体于 2023 年 7 月纳入公司合并财务报表，故 2024 年度收入增长率考虑了其并表的影响。除 2024 年度之外，湖南地区零售药房资产组预测期的收入增长率的范围为 2.96%至 5.03%；

注 2：宁夏地区零售药房资产组预测期的收入增长率最高值为 50.6%，主要原因系宁夏德立信于 2023 年 9 月合并银川美合泰，故 2024 年度收入增长率考虑了银川美合泰并表的影响。除 2024 年度之外，宁夏地区零售药房资产组预测期的收入增长率的范围为 3.1%至 6.0%。

#### 1) 2023 年湖南区域医药零售资产组具体计算过程

##### ① 预测期

减值测试预测期分为两段，第一阶段为详细预测期，预测期为 2024 年至 2028 年；第二阶段为相对稳定期，预测期从 2028 年至永续期，预测收益基本保持 2028 年水平不变。

##### ② 预测期主营业务收入及收入增长率

2023 年及预测期主营业务收入及主营业务收入增长率情况如下：

年份	2023 年 (基期)	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
收入	7,586.68	8,793.00	9,235.00	9,698.00	10,089.00	10,388.00
收入增长率		15.90%	5.03%	5.01%	4.03%	2.96%

如上表，预期增长率充分考虑商誉资产组所在企业过去的经营情况、发展趋势和未来规划、所在区域中西药品增长状况、宏观经济因素等，对未来 5 年的营业收入进行预测。本次评估预测 2024 年营业收入的增长率为日均零售增长率较 2023 年实际日均零售额偏差不大，后续随着该业务销售逐渐稳定，增长率逐年下降。

##### ③ 毛利率

2023 年及预测期毛利率情况如下：

年份	2023年 (基期)	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
收入	7,586.68	8,793.00	9,235.00	9,698.00	10,089.00	10,388.00
成本	5,154.97	5,891.31	6,141.28	6,400.68	6,608.30	6,752.20
毛利率	32.05%	33.00%	33.50%	34.00%	34.50%	35.00%

如上图，公司根据各资产组或资产组组合的地区市场情况、产品结构、竞争情况以及历史毛利率水平来确定各个资产组在现金流预测中的毛利率。随着零售业务销售规模逐渐增长，预测期内毛利率因规模效应带来的采购议价优势预计呈小幅的上升趋势。

#### ④ 折现率

参数名称	取值依据	参数取值
Rf 无风险收益率	评估基准日至国债到期日的剩余期限超过10年的国债平均到期收益率	3.02%
Beta 系数	通过估算对比公司的 Beta 系数进而估算被评估单位的 Beta 系数，对比公司选择 603883.SH 老百姓、002727.SZ 一心堂、603939.SH 益丰医药三家	0.7783
ERP 即市场风险溢价	整体资本市场投资收益率参考值与测算年末的无风险报酬率 R <sub>f</sub> 的差额作为该年度资本市场超额风险收益率，选取历年的资本市场超额风险收益率平均值作为参考	6.43%
R <sub>s</sub> 企业特定风险调整系数	综合考虑企业在行业中的规模、所处经营阶段、主要客户情况、企业内部管理机制及控制机制、管理人员及人力资源水平等基础上确定	2.25%
R <sub>e</sub> 权益资本成本	$R_f + \beta \times ERP + R_s$	10.27%
R <sub>d</sub> 债务资本成本	评估基准日当月 5 年期以上市场报价利率 (LPR)	4.20%
t 企业所得税率		25%
WACC 加权平均资本成本 (税后)	$E/(D+E) \times R_e + D/(D+E) \times (1-t) \times R_d$	9.89%
税前折现率	根据税前现金流现值等于税后现金流现值将税后折现率迭代调整为税前折现率	12.41%

经测算，税前加权平均资本成本为 12.41%。

#### ⑤ 商誉减值测试结果商誉减值测试的具体情况

在上述对评估对象的未来收益期限、未来年度的税前自由现金流量、折现率等进行估算的基础上，根据收益法的估算公式得到评估对象于评估基准日的可收回金额为 7,262.00 万元。

2023年12月31日湖南区域医药零售资产组包含商誉的相关资产组账面价值6,597.98万元，资产组可收回金额大于截至2023年12月31日包含商誉的资产组的账面价值。

2) 2023年宁夏区域医药零售资产组具体计算过程

① 预测期

减值测试预测期分为两段，第一阶段为详细预测期，预测期为2024年至2028年，第二阶段为相对稳定期，预测期从2028年至永续期，预测收益基本保持在2028年水平不变。

② 预测期主营业务收入及收入增长率

2023年及预测期主营业务收入及主营业务收入增长率情况如下：

年份	2023年(基期)	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
收入	37,387.03	56,305.98	59,686.12	62,681.43	65,812.39	67,827.01
收入增长率		50.60%	6.00%	5.02%	5.00%	3.06%

如上表，预期增长率充分考虑商誉资产组所在企业过去的经营情况、发展趋势和未来规划、所在区域中西药品增长状况、宏观经济因素等，对未来5年的营业收入进行预测。本次评估预测2024年营业收入的增长率为日均零售增长率，预测增长率较2023年实际日均零售额偏差不大，但因银川美合泰于2023年9月并表，2023年非完整年度经营数据，故2024年综合收入增长率较高。后续随着该业务销售逐渐稳定，增长率逐年下降。

③ 毛利率

2023年及预测期毛利率情况如下：

年份	2023年(基期)	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
收入	37,387.03	56,305.98	59,686.12	62,681.43	65,812.39	67,827.01
成本	24,090.12	35,830.31	37,675.40	39,565.90	41,223.40	42,495.63
毛利率	35.57%	36.37%	36.88%	36.88%	37.36%	37.35%

如上表，公司根据各资产组或资产组组合的地区市场情况、产品结构、竞争情况以及历史毛利率水平来确定各个资产组在现金流预测中的毛利率。随着零售业务销售规模逐渐增长，预测期内毛利率因规模效应带来的采购议价优势预计呈小幅的上升趋势。

#### ④ 折现率

参数名称	取值依据	参数取值
Rf 无风险收益率	评估基准日至国债到期日的剩余期限超过 10 年的国债平均到期收益率	3.02%
Beta 系数	通过估算对比公司的 Beta 系数进而估算被评估单位的 Beta 系数, 对比公司选择 603883.SH 老百姓、002727.SZ 一心堂、603939.SH 益丰医药三家	0.7783
ERP 即市场风险溢价	整体资本市场投资收益率参考值与测算年末的无风险报酬率 R <sub>f</sub> 的差额作为该年度资本市场超额风险收益率, 选取历年的资本市场超额风险收益率平均值作为参考	6.43%
R <sub>s</sub> 企业特定风险调整系数	综合考虑企业在行业中的规模、所处经营阶段、主要客户情况、企业内部管理机制及控制机制、管理人员及人力资源水平等基础上确定	2.25%
R <sub>e</sub> 权益资本成本	$R_f + \beta \times ERP + R_s$	10.27%
R <sub>d</sub> 债务资本成本	评估基准日当月 5 年期以上市场报价利率 (LPR)	4.20%
t 企业所得税率		15%
WACC 加权平均资本成本 (税后)	$E / (D + E) \times R_e + D / (D + E) \times (1 - t) \times R_d$	9.91%
税前折现率	根据税前现金流现值等于税后现金流现值将税后折现率迭代调整为税前折现率	11.29%

经测算, 税前加权平均资本成本为 11.29%。

#### ⑤ 商誉减值测试结果商誉减值测试的具体情况

在上述对评估对象的未来收益期限、未来年度的税前自由现金流量、折现率等进行估算的基础上, 根据收益法的估算公式得到评估对象于评估基准日的可收回金额为 54,260.00 万元。

2023 年 12 月 31 日宁夏区域医药零售资产组包含商誉的相关资产组账面价值 51,539.79 万元, 资产组可收回金额大于截至 2023 年 12 月 31 日包含商誉的资产组的账面价值。

#### 3) 2023 年海南区域医药零售资产组具体计算过程

##### ① 预测期

减值测试预测期分为两段, 第一阶段为详细预测期, 预测期为 2024 年至 2028 年, 第二阶段为相对稳定期, 预测期从 2028 年至永续期, 预测收益基本保持在 2028 年水平不变。

##### ② 预测期主营业务收入及收入增长率

2023 年及预测期主营业务收入及主营业务收入增长率情况如下：

年份	2023 年(基期)	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
收入	9,597.46	10,032.37	10,680.27	11,316.95	11,884.13	12,474.83
收入增长率		4.53%	6.46%	5.96%	5.01%	4.97%

如上表，预期增长率充分考虑商誉资产组所在企业过去的经营情况、发展趋势和未来规划、所在区域中西药品增长状况、宏观经济因素等，对未来 5 年的营业收入进行预测。本次评估预测 2024 年营业收入的增长率为日均零售增长率较 2023 年实际日均零售额偏差不大，后续随着该业务销售逐渐稳定，增长率逐年下降，相对谨慎，具有合理性。

### ③ 毛利率

2023 年及预测期毛利率情况如下：

年份	2023 年(基期)	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
收入	9,597.46	10,032.37	10,680.27	11,316.95	11,884.13	12,474.83
成本	5,698.00	6,132.94	6,501.96	6,836.28	7,135.10	7,444.64
毛利率	40.63%	38.87%	39.12%	39.59%	39.96%	40.32%

如上表，公司根据各资产组或资产组组合的地区市场情况、产品结构、竞争情况以及历史毛利率水平来确定各个资产组在现金流预测中的毛利率。随着零售业务销售规模逐渐增长，预测期内毛利率因规模效应带来的采购议价优势预计呈小幅的上升趋势。

### ④ 折现率

参数名称	取值依据	参数取值
Rf 无风险收益率	评估基准日至国债到期日的剩余期限超过 10 年的国债平均到期收益率	3.02%
Beta 系数	通过估算对比公司的 Beta 系数进而估算被评估单位的 Beta 系数，对比公司选择 603883.SH 老百姓、002727.SZ 一心堂、603939.SH 益丰医药三家	0.7783
ERP 即市场风险溢价	整体资本市场投资收益率参考值与测算年末的无风险报酬率 Rfi 的差额作为该年度资本市场超额风险收益率，选取历年的资本市场超额风险收益率平均值作为参考	6.43%
Rs 企业特定风险调整系数	综合考虑企业在行业中的规模、所处经营阶段、主要客户情况、企业内部管理机制及控制机制、管理人员及人力资源水平等基础上	2.25%

参数名称	取值依据	参数取值
	确定	
R <sub>e</sub> 权益资本成本	$R_f + \beta \times ERP + R_s$	10.27%
R <sub>d</sub> 债务资本成本	评估基准日当月 5 年期以上市场报价利率 (LPR)	4.20%
t 企业所得税率		25%
WACC 加权平均资本成本 (税后)	$E / (D + E) \times R_e + D / (D + E) \times (1 - t) \times R_d$	9.89%
税前折现率	根据税前现金流现值等于税后现金流现值将税后折现率迭代调整为税前折现率	12.47%

经测算，税前加权平均资本成本为 12.47%。

#### ⑤ 商誉减值测试结果商誉减值测试的具体情况

在上述对评估对象的未来收益期限、未来年度的税前自由现金流量、折现率等进行估算的基础上，根据收益法的估算公式得到评估对象于评估基准日的可收回金额为 5,801.00 万元。

2023 年 12 月 31 日海南区域医药零售资产组包含商誉的相关资产组账面价值 5,522.83 万元，资产组可收回金额大于截至 2023 年 12 月 31 日包含商誉的资产组的账面价值。

#### 4) 2023 年天济草堂制药资产组具体计算过程

##### ① 预测期

本次减值测试预测期分为两段，第一阶段为详细预测期，预测期选择为 2024 年至 2028 年，第二阶段为相对稳定期，预测期从 2028 年至永续期，预测收益基本保持在 2028 年水平不变。

##### ② 预测期主营业务收入及收入增长率

2023 年及预测期主营业务收入及主营业务收入增长率情况如下：

年份	2023 年 11-12 月 (基期)	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
收入	5,216.57	30,829.00	32,679.00	34,313.00	36,029.00	37,110.00
收入增长率	-	-	6.00%	5.00%	5.00%	3.00%

如上表，预期增长率充分考虑商誉资产组所在企业过去的经营情况、发展趋势和未来规划、所在区域中西药品增长状况、宏观经济因素等，对未来 5 年的营业收入进行预测。本次评估预测 2024 年营业收入的增长率较 2023 年实际零售额

偏差不大，后续随着该业务销售逐渐稳定，增长率逐年下降。

### ③ 毛利率

2023 年及预测期毛利率情况如下：

年份	2023 年 11-12 月(基期)	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
收入	5,216.57	30,829.00	32,679.00	34,313.00	36,029.00	37,110.00
成本	1,252.39	7,337.30	7,777.60	8,166.49	8,574.90	8,832.18
毛利率	75.99%	76.20%	76.20%	76.20%	76.20%	76.20%

如上表，公司根据资产组的地区市场情况、产品结构、竞争情况以及历史毛利率水平来确定各个资产组在现金流预测中的毛利率。由于预测期资产组的产品结构稳定，在药品价格不发生较大波动的情况下，毛利率在预测期将保持基本稳定。

### ④ 折现率

参数名称	取值依据	参数取值
Rf 无风险收益率	评估基准日至国债到期日的剩余期限超过 10 年的国债平均到期收益率	3.02%
Beta 系数	通过估算对比公司的 Beta 系数进而估算被评估单位的 Beta 系数，对比公司选择 002412.SZ 汉森制药、000989.SZ 九芝堂、002728.SZ 特一药业三家	0.7290
ERP 即市场风险溢价	整体资本市场投资收益率参考值与测算年末的无风险报酬率 Rf i 的差额作为该年度资本市场超额风险收益率，选取历年的资本市场超额风险收益率平均值作为参考	6.43%
Rs 企业特定风险调整系数	综合考虑企业在行业中的规模、所处经营阶段、主要客户情况、企业内部管理机制及控制机制、管理人员及人力资源水平等基础上确定	3.00%
R <sub>e</sub> 权益资本成本	$R_f + \beta \times ERP + R_s$	10.70%
R <sub>d</sub> 债务资本成本	评估基准日当月 5 年期以上市场报价利率 (LPR)	4.20%
t 企业所得税率。		15.00%
WACC 加权平均资本成本(税后)	$E / (D + E) \times R_e + D / (D + E) \times (1 - t) \times R_d$	10.06%
税前折现率	根据税前现金流现值等于税后现金流现值将税后折现率迭代调整为税前折现率	11.42%

经测算，税前加权平均资本成本为 11.42%。

### ⑤ 商誉减值测试结果商誉减值测试的具体情况

在上述对评估对象的未来收益期限、未来年度的税前自由现金流量、折现率等进行估算的基础上，根据收益法的估算公式得到评估对象于评估基准日的可收回金额为 31,105.00 万元。

2023 年 12 月 31 日天济草堂制药资产组包含商誉的相关资产组账面价值 29,244.52 万元，资产组可收回金额大于截至 2023 年 12 月 31 日包含商誉的资产组的账面价值。

(3) 行业发展情况、相关主体在手订单情况等说明商誉减值测算参数预测是否合理、审慎

针对行业发展情况，公司选取了其他上市公司在医药零售行业和医药工业行业并购标的的商誉减值测试的关键参数情况，与公司本身的商誉减值测算参数进行对比；针对相关主体在手订单情况，由于零售行业客户群体为个人消费者的特性，不存在在手订单的概念，故公司对比了 2023 年商誉减值测试中 2024 年业绩预计情况与 2024 年 1-9 月实际的业绩情况进行对比，评估 2023 年度商誉减值测算参数预测的合理性与审慎性，具体情况如下：

1) 医药零售业务资产组的商誉减值测算参数预测的合理性与审慎性

① 公司商誉减值测算关键参数与同行业可比上市公司的对比情况

2023 年末，公司医药零售业务资产组的商誉减值测算关键参数与同行业可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	指标	预测期数据		
		湖南地区	宁夏地区	海南地区
老百姓 (603883.SH)	收入增长率	0%-5%	3%-8%	/
	折现率	13.7%	12.83%	/
益丰药房 (603939.SH)	收入增长率	-4.15%-11.61%	/	/
	折现率	/	/	/
一心堂 (002727.SZ)	收入增长率	/	/	3.00%
	折现率	/	/	14.43%
漱玉平民 (301017.SZ)	收入增长率	/	5.00%-6.00%	/
	折现率	/	/	/
国药一致 (000028.SZ)	收入增长率	-2.5%-15.3%		
	折现率	12.5%~18.9%		

公司名称	指标	预测期数据		
		湖南地区	宁夏地区	海南地区
华润医药 (03320.HK)	收入增长率	3%~30%		
	折现率	7%~11%		
公司	收入增长率	2.96%-5.03%[注 1]	3.06%-6.00%[注 2]	4.99%-7.28%
	折现率	12.41%	11.29%	12.47%

[注 1] 公司湖南地区收入增长率数据系剔除了 2023 年度因合并新化达嘉维康弘承堂药房有限公司等 12 个主体导致的收入快速增长的影响后的数据

[注 2] 公司宁夏地区收入增长率数据系剔除了 2024 年度因合并银川美合泰导致的收入快速增长的影响后的数据

[注 3] 国药一致和华润医药未单独披露分区域的参数数据，但考虑到其连锁药房门店在全国各个地区分布较广，故选取其总体指标作为参考

经对比，公司 2023 年末执行商誉减值测试所采用的关键参数与同行业上市公司相同地区的关键假设参数不存在显著差异，其中“海南地区公司收入增长率高于一心堂，主要系一心堂进入海南市场多年经营比较成熟，而公司 2023 年通过收购海南鸿春堂进入海南市场，目前处于快速发展阶段，故预期收入增长率较高。

② 2023 年商誉减值测试中 2024 年业绩预计情况与 2024 年 1-9 月实际业绩的对比情况

资产组名称	商誉金额	2024 年前三季度的业绩完成情况	是否存在明显的商誉减值迹象
湖南区域医药零售资产组	4,869.04	2024 年前三季度湖南区域医药零售资产组完成销售收入 6,101.35 万元，营业利润-229.70 万元，收入占全年预测比例的 69.39%，收入完成情况基本达标，利润完成情况不佳，主要系受整体消费环境不景气影响，前三季度业绩不佳。	是
宁夏区域医药零售资产组	37,725.44	(1) 2024 年前三季度宁夏区域医药零售资产组完成销售收入 34,802.41 万元，营业利润 1,053.19 万元，收入占全年预测比例的 61.81%，利润占全年预测比例的 35.69%，主要系 2024 年第一季度尚处于银川美合泰的收购整合期，对业绩有一定影响； (2) 对于利润目标，根据公司收购宁夏德立信的收购协议中约定的业绩承诺目标，宁夏德立信 2022-2024 年净利润考核目标累计为 4,320 万元，截至 2024 年 9 月，宁夏德立信已累计实现净利润 4,975.60 万元，已提前超额实现利润考核目标，故商誉不存在明显减值	否

资产组名称	商誉金额	2024年前三季度的业绩完成情况	是否存在明显的商誉减值迹象
		迹象。	
海南区域医药零售资产组	5,219.96	2024年前三季度海南区域医药零售资产组完成销售收入12,157.58万元，营业利润14.80万元，全年预测营业收入为10,032.37万元，全年预测营业利润为176.52万元，2024年前三季度已实现收入占全年预测比例的121.18%，营业收入增长趋势良好，净利润已扭亏为盈，故商誉不存在明显减值迹象。	否

根据上述情况可知，公司宁夏区域医药零售资产组与海南区域医药零售资产组对应的商誉不存在明显减值迹象，湖南区域医药零售资产组因受2024年市场及行业竞争加剧，医药改革政策持续推行，部分地区的区域性小型连锁药房受影响较大，营业收入增长停滞、利润承受下滑压力，无法覆盖门店费用的刚性增长，导致公司于湖南省娄底地区并购的若干区域性小型连锁零售药房的业绩表现未达预期，收入和利润完成度实现不佳，商誉出现减值迹象。针对湖南区域医药零售资产组的商誉减值情况与金额，公司将依据评估机构对2024年度商誉减值测试的测算结果和评估报告结论，计提相应的商誉减值准备，商誉减值的具体金额待2024年度财务数据经审计后最终确定。

## 2) 天济草堂的商誉减值测算参数预测的合理性与审慎性

### ① 公司商誉减值测算关键参数与同行业可比上市公司的对比情况

2023年末，公司天济草堂资产组的商誉减值测算关键参数与同行业其他上市公司类似资产组的对比情况如下：

公司名称	资产组名称	指标	预测期参数
昂利康 (002940.SZ)	湖南科瑞生物制药股份有限公司资产组	收入增长率	2.45%-13.26%
		折现率	11.55%
特一药业 (002728.SZ)	海南海力制药有限公司资产组	收入增长率	-24.1%-5.3%
		折现率	14.04%
	特一药业中与“止咳宝片”生产、营销、管理等相关的资产组	收入增长率	0%-3.61%
		折现率	14.48%
	台山市新宁制药有限公司资产组	收入增长率	1.87%-17.15%
		折现率	14.70%
汉森制药 (002412.SZ)	云南永孜堂制药有限公司资产组	收入增长率	0.50%-4.47%
		折现率	17.86%

公司名称	资产组名称	指标	预测期参数
	云南康佰佳医药有限公司资产组	收入增长率	-20.94%-0.50%
		折现率	17.86%
公司	天济草堂资产组	收入增长率	3.0%-6.0%
		折现率	11.42%

根据上表可知，公司天济草堂资产组的商誉减值测算中收入增长率与同行业其他上市公司类似资产组的收入增长率指标不存在重大差异，折现率与昂利康的湖南科瑞生物制药股份有限公司资产组基本一致，低于其他上市公司类似资产组的折现率，主要系影响折现率的权益资本成本、债务资本成本和企业所得税率存在差异所致，但基本处于合理范围内。

② 2023 年商誉减值测试中 2024 年业绩预计情况与 2024 年 1-9 月实际业绩的对比情况

天济草堂在商誉减值测试中 2024 年预计营业利润为 3,744.41 万元，2024 年 1-9 月实际完成的营业利润为 3,279.47 万元，营业利润完成率为 87.58%，符合商誉减值测试的业绩预计的情况。

(4) 2024 年新增商誉资产组在 2024 年前三季度的业绩完成情况

2024 年新增商誉资产组主要为 2024 年第一季度并表的山西思迈乐所对应的山西区域医药零售资产组及北京正济堂所对应的北京区域医药零售资产组，具体情况如下：

资产组名称	商誉金额	2024 年前三季度的业绩完成情况	是否存在明显的商誉减值迹象
山西思迈乐	31,460.21	山西思迈乐 2024 年前三季度实现销售收入 55,794.95 亿元，实现营业利润 1,955.08 万元，收入占承诺业绩的 89.03%，利润占承诺业绩的 62.45%，山西思迈乐收入和利润完成情况基本达标，故不存在明显的商誉减值迹象。	否
北京正济堂	2,713.62	北京正济堂 2024 年 1-9 月不含税销售额 5,901.60 万元，净利润 74.59 万元，收入和利润情况预计可完成第一期的业绩承诺，故不存在明显的商誉减值迹象。	否

截至报告期末，公司除湖南区域医药零售资产组下的娄底地区并购的若干区域性小型连锁零售药房的业绩表现未达预期，导致收入和利润完成度实现不佳，商誉出现减值迹象外，公司其他商誉未发生明显的减值迹象，商誉减值测试情况合理。

综上所述，截至 2023 年末，商誉减值测算参数预测审慎、合理，商誉减值

准备计提充分。

## （五）核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

针对上述(一)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 查阅了公司 2021-2023 年度的财务报告、2024 年第三季度的财务报表和关联方与银行借款合同，了解目前货币资金状况、经营活动现金流情况；

(2) 分析和测算了资金使用情况及未来营运资金缺口；

(3) 访谈了公司管理层关于未来生产经营、偿还到期债务等方面的经营计划及其他缓解公司债务压力的应对措施，了解公司本次募集资金偿债和补流的预计安排。

针对上述(二)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 访谈了公司管理层关于报告期内频繁收购的原因，了解收购项目的交易背景，查阅了同行业上市公司同期公告的并购事项，分析公司频繁收购的合理性；

(2) 访谈了公司管理层关于收购后人员、资产等方面的业务整合情况；

(3) 了解公司对子公司管控方式，获取子公司章程、公司内部审计报告等相关的内部控制文件；

(4) 获取了收购项目的收购协议、审计报告、评估报告等相关文件；

(5) 查阅了公司 2021-2023 年度的财务报告、2024 年第三季度的财务报表和关联方与银行借款合同，了解公司主营业务资金周转情况；

(6) 与收购标的股东进行访谈，确认与收购相关的事项，确认不存在利益输送的情况。

针对上述(三)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 获取了收购项目的收购协议、审计报告、评估报告等相关文件；

(2) 与收购标的股东进行访谈，了解后续业绩补偿支付意愿；

(3) 获取报告期内公司支付的股权转让款对应的银行水单，与协议约定的付款时点进行对比；

(4) 获取报告期内公司收购标的公司的财务报表，分析其经营情况和业绩承诺实现情况。

针对上述(四)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅了公司收购过程中相关的资产/股权评估报告、收购协议等；与同行业收购项目收购价格进行比较，评估收购价格的合理性；

(2) 获取商誉减值测试相关资料及计算过程，评估管理层商誉减值测试方法及进行现金流量预测时使用的估值方法的适当性；复核对商誉所属资产组的认定，以及商誉是否按照合理的方法分摊至相关资产组或资产组组合；

(3) 了解并评价管理层聘用的外部评估机构的胜任能力、专业素质和客观性；了解管理层在商誉减值测试中采用的关键假设的合理性，复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划、管理层使用的与财务报表相关的其他假设等相符；与同行业其他上市公司类似收购业务所披露的商誉减值测试中的关键参数进行对比，分析参数设置的合理性；复核报告期各期商誉减值测试方法及主要假设参数是否保持一致；

(4) 获取并复核各资产组或资产组组合的历史业绩情况，并与商誉减值测试预测数据进行对比，评估商誉减值测试假设数据与实际发生数据之间是否存在重大差异。

## 2. 核查意见

(1) 截至本说明出具日，公司流动性风险整体可控，公司采取的管控流动性风险的应对措施可有效降低相应流动性风险，公司不存在短融长投情形，不存在对公司持续经营能力有重大不利影响的情况；

(2) 报告期内，公司频繁收购原因具备合理性，公司连续收购零售药房符合行业特性及同行业发展模式；公司在收购标的公司之后，在公司治理、日常经营管理以及财务管理方面建立了有效的管控政策，不存在重大的管控风险；报告期内，公司相关收购决策谨慎；频繁收购未对公司主营业务资金周转产生重大不利影响，报告期内公司收购项目具有商业合理性，不存在利益输送的情形；

(3) 收购对象业绩预测与实际值存在差异具备合理性；截至 2024 年末，业绩承诺期届满的并购标的为宁夏德立信，其已完成业绩承诺目标，未触发业绩补偿条款。对于公司报告期内收购的其他标的公司，公司采取了以标的公司剩余少数股权作为补偿实现方式或按业绩承诺实现情况支付剩余股权转让款的形式对交易对手方的业绩补偿能力进行约束，其具备业绩补偿能力，保障业绩补偿的实现，业绩补偿义务方不履行业绩补偿承诺不会对公司财务状况、盈利能力及持续

经营造成重大不利影响。

(4) 公司已说明商誉减值测算的具体过程，截至 2023 年末，商誉减值测算参数预测审慎、合理，公司商誉减值准备计提充分。

### 三、关于销售费用

报告期内，公司销售费用分别为 10,426.08 万元、17,955.14 万元、32,175.63 万元和 46,110.72 万元，主要包括职工薪酬、折旧摊销费、咨询推广费、业务招待费等，其中咨询推广费分别为 767.42 万元、1,295.79 万元、4,531.57 万元和 9,438.80 万元，报告期内大幅增长，占销售费用的比例分别为 7.36%、7.22%、14.08%和 20.47%。公司子公司天济草堂妇科止带胶囊的药品注册批件到期日为 2024 年 11 月 26 日，达嘉维康生物制药有限公司(以下简称达嘉生物制药)壳聚糖妇科抗菌水凝胶和壳聚糖妇科生物功能敷料医疗器械注册证到期日为 2024 年 12 月 24 日。

请公司补充说明：(1)医药流通、制造及医院业务形成的销售费用金额及构成明细，说明不同业务类型销售费用率是否与同行业上市公司存在较大差异，并结合销售费用中各项明细内容、支付对象、金额、同行业公司情况等，说明支付对象中是否存在关联方及相关费用的支付依据，是否符合商业模式和行业惯例。(2)结合开展咨询推广的主要策略和方式、公司或推广服务商举办的推广活动费用明细，说明公司咨询推广费的具体构成情况，包括但不限于费用发生的原因、主要内容、对应的支出情况等，以及咨询推广费与销售收入相应的匹配关系；说明公司自身营销团队与推广服务商具体职责划分，推广活动包括组织方、活动内容、地区、频次、人次与费用的匹配性及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，发生上述费用的必要性和合理性。(3)结合推广服务商的选取标准、选择程序、推广服务的主要内容，前五大推广服务商及其业务占比和成立时间、注册资本、是否具备相关资质、合作历史、主要经营及财务数据、市场服务的具体对象、推广费的支付对象及付费标准，经营场所及规模、人员情况及过往经验等是否与其提供的服务相匹配，说明是否存在支付回扣的情况；主要推广商与公司、公司控股股东及实控人、公司董监高、员工或前员工等是否存在关联关系，相关交易价格是否公允，控股股东、实际控制人及其关联方是否存在通过推广服

务商变相占用上市公司资金的情形，推广商是否专为公司营销服务设立，是否存在替公司进行费用过账情形；推广服务商报告期内是否存在相关处罚或立案调查情形。(4)产品咨询推广费支出的审批等流程情况，入账依据及其合法性，包括但不限于合同签订、审批单据、报销单据、会议凭证附件等是否一致，是否存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象以及推广服务商是否存在开具虚假增值税发票、通过发票套取大额现金的情形，相关的拓展业务是否真实开展、费用金额确认是否准确完整。(5)...

请保荐人对上述问题核查并发表明确意见，请会计师核查(1)-(4)并发表明确意见。(审核问询函问题三)

(一)医药流通、制造及医院业务形成的销售费用金额及构成明细，说明不同业务类型销售费用率是否与同行业上市公司存在较大差异，并结合销售费用中各项明细内容、支付对象、金额、同行业公司情况等，说明支付对象中是否存在关联方及相关费用的支付依据，是否符合商业模式和行业惯例

1.医药流通、制造及医院业务形成的销售费用金额及构成明细，说明不同业务类型销售费用率是否与同行业上市公司存在较大差异

公司是一家集医药分销、零售连锁药房、医药工业、生殖与遗传专科技术服务于一体，全业态融合发展的现代医药企业。公司主要的业务模式包括分销业务、零售业务、医药工业业务以及医疗服务业务。具体情况如下：

业务类别	销售模式
医药分销业务	销售模式为提供医药配送服务，利润主要来自药品进销差价，客户主要为湖南省内公立医院，销售费用主要为职工薪酬。
医药零售业务	销售模式为经营终端连锁药房，客户主要为终端消费者，销售费用主要为职工薪酬和房租费用。
医药工业业务	主要通过学术推广模式、连锁直供模式以及总经销模式等3种销售模式开展销售业务，主要客户为医院、药房及基层医疗机构，销售费用主要为咨询推广费。
医疗服务业务	主要为长沙嘉辰生殖与遗传专科医院的医疗服务业务，销售模式为提供医疗诊疗服务，客户为终端消费者，销售费用金额很低。

报告期各期，公司分业务类别的销售费用金额及占营业收入比例情况如下：

项 目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	46,110.72	11.58%	32,175.63	8.24%	17,955.14	5.45%	10,426.08	4.02%

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
其中：医药分销	5,635.59	1.41%	5,658.53	1.45%	6,947.63	2.11%	6,370.67	2.46%
医药零售	32,686.70	8.21%	22,422.08	5.74%	10,773.06	3.27%	4,018.41	1.55%
医药工业	7,761.62	1.95%	4,010.85	1.03%	190.00	0.06%		
医药服务及其他	26.80	0.01%	84.18	0.02%	44.46	0.01%	37.00	0.01%

根据上表可知，报告期内，随着业务规模的扩大，公司销售费用呈逐年增加趋势；同时，销售费用占营业收入的比例亦呈逐年增加的情况，主要系报告期内公司零售业务规模不断扩大，零售业务销售费用占营业收入的比例逐年增加所致。

按业务类型的销售费用金额、构成明细以及与同行业上市公司对比情况如下：

(1) 医药分销业务

1) 公司销售费用金额及构成明细

报告期内，公司医药分销业务板块的销售费用主要为销售人员的工资及福利以及咨询推广费。具体构成情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及福利	2,612.24	46.35%	3,213.75	56.79%	3,233.99	46.55%	2,928.32	45.97%
咨询推广费	2,175.98	38.61%	804.09	14.21%	1,028.26	14.80%	692.93	10.88%
业务招待费	374.33	6.64%	691.04	12.21%	1,071.42	15.42%	1,207.34	18.95%
差旅费	350.85	6.23%	702.53	12.42%	1,162.99	16.74%	1,132.70	17.78%
其他	122.18	2.17%	247.12	4.37%	450.97	6.49%	409.40	6.43%
合 计	5,635.59	100.00%	5,658.53	100.00%	6,947.63	100.00%	6,370.67	100.00%

报告期内，公司医药分销业务的销售费用整体保持稳定，其中咨询推广费总体呈增长趋势。2024 年 1-9 月，公司医药分销业务板块的咨询推广费增长较多，主要原因系公司大力推广自有的医药工业药品所致。

2) 与分销业务为主的同行业上市公司比较

报告期内，分销业务为主的同行业上市公司销售费用率情况如下：

证券代码	证券名称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
------	------	--------------	---------	---------	---------

证券代码	证券名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
000028.SZ	国药一致	6.98%	7.06%	7.18%	6.95%
000078.SZ	海王生物	3.47%	3.82%	4.01%	3.73%
002589.SZ	瑞康医药	4.55%	5.38%	6.88%	8.28%
002462.SZ	嘉事堂	2.15%	2.42%	3.18%	3.12%
603368.SH	柳药集团	2.69%	2.66%	2.80%	2.86%
002788.SZ	鹭燕医药	2.22%	2.23%	2.22%	2.16%
600829.SH	人民同泰	3.85%	4.19%	4.32%	4.82%
平均数		3.70%	3.97%	4.37%	4.56%
中位数		3.47%	3.82%	4.01%	3.73%
公司医药分销业务		3.22%	2.46%	3.05%	3.39%

因各公司经营药品分销业务和零售业务占比不同，其上述费用率存在一定的差异，但公司前述费用占分销业务收入比例与上述同行业上市公司的平均数和中位数相比较为接近。

## (2) 医药零售业务

### 1) 公司销售费用金额及构成明细

报告期内，公司医药零售业务板块的销售费用主要为销售人员的工资及福利和折旧摊销费等。具体构成情况如下：

项 目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及福利	19,985.42	61.14%	14,068.19	62.74%	6,534.29	60.65%	2,465.07	61.34%
折旧摊销费	8,795.00	26.91%	4,966.79	22.15%	2,203.24	20.45%	1,005.37	25.02%
办公及水电费	1,415.75	4.33%	744.32	3.32%	256.02	2.38%	233.99	5.82%
其他	2,490.53	7.62%	2,642.78	11.79%	1,779.50	16.52%	313.99	7.81%
合 计	32,686.70	100.00%	22,422.08	100.00%	10,773.06	100.00%	4,018.41	100.00%

报告期内，公司零售业务销售费用主要为工资及福利、折旧摊销费等，总体呈增长趋势，主要原因系随着公司零售业务规模的扩大，公司零售门店及人员数量迅速增长，销售人员工资及门店折旧摊销费增长所致。

### 2) 与零售业务为主的同行业公司比较

报告期内，医药零售业务为主的同行业上市公司销售费用率情况如下：

序号	证券名称	证券代码	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
1	老百姓	603883.SH	22.04%	20.35%	19.32%	20.81%
2	大参林	603233.SH	23.35%	22.92%	24.28%	25.46%
3	益丰药房	603939.SH	25.99%	24.29%	24.53%	26.49%
4	漱玉平民	301017.SZ	21.95%	21.34%	20.52%	22.02%
5	华人健康	301408.SZ	22.28%	21.19%	20.18%	23.80%
平均数			23.12%	22.02%	21.77%	23.72%
中位数			22.28%	21.34%	20.52%	23.80%
公司医药零售业务			16.31%	14.90%	10.84%	5.81%

报告期内，公司医药零售业务的销售费用率低于同行业可比公司，主要系公司医药零售业务中，DTP药品的销售额占比较高。相比传统药房的药品，DTP药品销售单价较高，导致公司医药零售业务的整体销售费用率较低。随着报告期内公司医药零售业务中传统药房业务收入占比增加，公司医药零售业务的销售费用率也呈上升趋势。

### (3) 医药工业业务

#### 1) 公司销售费用金额及构成明细

报告期内，公司医药工业业务板块的销售费用主要为咨询推广费等。具体构成情况如下：

项 目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
咨询推广费	6,515.97	83.95%	3,038.42	75.76%	50.04	26.34%		
工资及福利	973.36	12.54%	577.24	14.39%	116.64	61.39%		
差旅费	172.83	2.23%	228.76	5.70%	17.76	9.35%		
其他	99.45	1.28%	166.42	4.15%	5.55	2.92%		
合 计	7,761.62	100.00%	4,010.85	100.00%	190.00	100.00%		

2022年度，公司通过购买经营性资产成立合资公司达嘉生物制药的方式进入上游医药工业领域；2023年11月公司完成对天济草堂的收购并正式将天济草堂纳入合并财务报表，继续向医药工业领域布局和延伸。故报告期内，公司医药工

业业务下咨询推广费呈逐年递增的趋势。

2) 与医药工业业务为主的同行业上市公司比较

报告期内，医药工业业务为主的同行业上市公司销售费用率情况如下：

证券名称	证券代码	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
步长制药	603858.SH	38.42%	48.08%	50.06%	52.66%
嘉应制药	002198.SZ	40.06%	45.90%	46.64%	57.13%
沃华医药	002107.SZ	52.50%	54.07%	51.34%	44.75%
西藏药业	600211.SH	55.74%	56.07%	55.15%	54.00%
南新制药	688189.SH	28.19%	49.82%	60.56%	79.40%
多瑞医药	301075.SZ	31.51%	48.41%	57.55%	61.68%
灵康药业	603669.SH	32.53%	61.14%	81.80%	57.26%
平均数		39.85%	51.93%	57.59%	58.13%
中位数		38.42%	49.82%	55.15%	57.13%
公司医药工业业务		40.85%	52.88%		

由上表可知，公司医药工业业务的销售费用率与同行业平均水平不存在显著差异。

(4) 医药服务及其他

报告期内，公司医药服务及其他业务板块的销售费用金额较低，具体构成情况如下：

项 目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
咨询推广费	26.80	100.00%	72.45	86.07%	44.46	100.00%	37.00	100.00%
业务招待费			9.47	11.25%				
其他			2.26	2.69%				
合 计	26.80	100.00%	84.18	100.00%	44.46	100.00%	37.00	100.00%

报告期内，公司医药服务及其他业务板块的咨询推广费金额较低，主要为公司与广告服务公司结算的广告宣传费，具备商业合理性。

2. 结合销售费用中各项明细内容、支付对象、金额、同行业公司情况等，说明支付对象中是否存在关联方

报告期内，公司销售费用按性质分类情况如下：

项 目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及福利	23,571.03	51.12%	17,859.18	55.51%	9,884.92	55.05%	5,393.38	51.73%
咨询推广费	9,438.80	20.47%	4,531.57	14.08%	1,295.79	7.22%	767.42	7.36%
折旧摊销费	8,099.20	17.56%	5,073.44	15.77%	2,185.69	12.17%	854.61	8.20%
办公及水电费	1,483.85	3.22%	947.71	2.95%	740.03	4.12%	555.56	5.33%
租赁费	815.64	1.77%	553.51	1.72%	267.15	1.49%	26.83	0.26%
业务招待费	458.87	1.00%	811.72	2.52%	1,112.79	6.20%	1,225.15	11.75%
差旅费	661.13	1.43%	1,109.88	3.45%	1,272.45	7.09%	1,186.00	11.38%
装修维护费	768.03	1.67%	1,010.86	3.14%	771.71	4.30%	223.04	2.14%
其他	814.16	1.77%	277.74	0.86%	424.60	2.36%	194.08	1.86%
合 计	46,110.72	100.00%	32,175.63	100.00%	17,955.14	100.00%	10,426.08	100.00%

(1) 咨询推广费

报告期各期，公司咨询推广费前五大供应商情况如下：

年度	序号	供应商名称	金额	占比	是否关联方
2024年 1-9月	1	湖南务中椒粉科技有限公司	999.15	10.59%	否
	2	吉安金铎市场管理有限公司	945.23	10.01%	否
	3	广州景恒科技服务有限公司	441.71	4.68%	否
	4	河南英之富企业管理咨询有限公司	228.97	2.43%	否
	5	玖伍健康（厦门）企业管理有限公司	209.88	2.22%	否
		合 计		2,824.94	29.93%
2023年度	1	江西德善信健康科技有限公司	360.09	7.95%	否
	2	湖南润楚营销服务有限公司	186.50	4.12%	否
	3	陕西绿恒企业管理咨询有限公司	133.14	2.94%	否
	4	河南英之富企业管理咨询有限公司	131.85	2.91%	否
	5	玖伍健康（厦门）企业管理有限公司	130.05	2.87%	否
		合 计		941.63	20.78%
2022年度	1	娄底市娄星区斌祥医疗器械经营部	59.25	4.57%	否

年度	序号	供应商名称	金额	占比	是否关联方
	2	长沙市岳麓区祥天商务咨询服务部	51.81	4.00%	否
	3	长沙市岳麓区杰力商品信息咨询服务部	41.91	3.23%	否
	4	长沙市岳麓区红祥品牌策划服务部	34.19	2.64%	否
	5	湖南润楚营销服务有限公司	31.16	2.40%	否
	合 计		218.32	16.85%	/
2021 年度	1	长沙市岳麓区杰力商品信息咨询服务部	95.36	12.43%	否
	2	长沙市岳麓区红远商务咨询服务部	41.06	5.35%	否
	3	长沙市岳麓区祥天商务咨询服务部	36.31	4.73%	否
	4	湖南鑫卫医药电子商务科技发展有限公司	33.28	4.34%	否
	5	武汉互联益嘉实科技有限公司	32.00	4.17%	否
	合 计		238.01	31.01%	/

公司“咨询推广费”的支付对象主要为市场推广服务商，公司咨询推广费的支付对象中不存在公司关联方的情形。

## (2) 其他费用

报告期内，公司销售费用中工资及福利的支付对象中不存在除员工以外的关联方；折旧摊销费、业务招待费、办公及水电费差旅费及装修维护费的支付对象中不存在关联方；报告期内，公司不存在关联租赁，因此销售费用中租赁费的支付对象不存在关联方；报告期内，销售费用中其他主要系零售药店零星耗材、商品损益等，其支付对象中不存在关联方。

## (3) 同行业上市公司情况

经查询同行业上市公司年度报告披露的关联交易情况，未查询到报告期内同行业上市公司与销售费用相关的关联交易的情况。

## 3. 相关费用的支付依据，是否符合商业模式和行业惯例

### (1) 咨询推广费

#### 1) 咨询推广费的支付依据

报告期内，公司咨询推广费主要发生于医药工业和医药分销业务板块。公司针对相关费用的支付建立了完善的内部控制制度。公司内部控制体系贯穿到咨询推广活动的需求申请、审批、召开、费用结算等整个流程，只有经过相应的预算

审批手续才能举行咨询推广活动。

公司与推广服务商签订合同后，双方依据协议条款共同执行相应活动。活动结束后，咨询服务提供商须按照合同规定提交活动明细报告、服务结算明细以及真实发票等资料或单据，公司在支付学术推广的市场费用时，对相关费用凭据及活动支持性文件进行审查，确保市场费用支出均有相关真实活动发生，所有支出均与市场推广活动相关。

## 2) 咨询推广费是否符合商业模式和行业惯例

针对药品的推广宣传，公司报告期内主要通过委托第三方专业推广机构和公司销售团队进行学术推广、市场调查、产品使用反馈信息调查、渠道维护及终端客户开发等，是医药行业销售推广的主要形式。学术推广是借助形式多样的专业化推广活动向市场介绍公司药品的药理药性、适应症、使用方法、安全性以及相关的学术理论和最新临床研究成果，使临床医生了解、熟悉并认可公司产品，在拓宽临床医疗手段、提升患者确切疗效的基础上，促进终端医疗机构的认可和购买需求。

“两票制”制度实施的背景下，各医药企业逐步采用符合“两票制”要求的专业化学术推广模式，许多医药代理公司以及从业人员根据政策及市场情况进行业务转型，市场上出现大量的第三方服务机构从事专业化学术推广活动，其从业人员大多具有医药行业学术推广背景。

综上，公司咨询推广费具备充分的支付依据，符合医药行业销售推广的商业模式和行业惯例。

## (2) 其他费用

报告期内，公司及子公司工资及福利根据各员工的薪酬标准进行计提并发放，折旧摊销费按照相关标准对相关资产入账价值在使用期间内分摊予以确认，租赁费按照市场价并根据与出租方签署的房屋租赁合同予以确认，办公及水电费、业务招待费、差旅费、装修维护费及其他根据实际产生的费用或与相关方签署的协议据实入账。因此，上述相关费用的支付依据合理，符合商业模式和行业惯例。

**(二) 结合开展咨询推广的主要策略和方式、公司或推广服务商举办的推广活动费用明细，说明公司咨询推广费的具体构成情况，包括但不限于费用发生的原因、主要内容、对应的支出情况等，以及咨询推广费与销售收入相应的匹配关**

系；说明公司自身营销团队与推广服务商具体职责划分，推广活动包括组织方、活动内容、地区、频次、人次与费用的匹配性及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，发生上述费用的必要性和合理性

1. 结合开展咨询推广的主要策略和方式、公司或推广服务商举办的推广活动费用明细，说明公司咨询推广费的具体构成情况，包括但不限于费用发生的原因、主要内容、对应的支出情况等，以及咨询推广费与销售收入相应的匹配关系

公司是一家集医药分销、零售连锁药房、医药工业、生殖与遗传专科技术服务于一体，全业态融合发展的现代医药企业。公司主要的业务模式包括分销业务、零售业务、医药工业业务以及医疗服务业务。报告期内，公司的咨询推广费主要发生于医药分销业务和医药工业业务。

报告期内，公司各业务板块咨询推广费的具体构成情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
咨询推广费	9,438.80	100.00%	4,531.57	100.00%	1,295.79	100.00%	767.42	100.00%
其中：医药工业	6,515.97	69.03%	3,038.42	67.05%	50.04	3.86%	0.00	0.00%
医药分销	2,175.98	23.05%	804.09	17.74%	1,028.26	79.35%	692.93	90.29%
其他	746.85	7.91%	689.06	15.21%	217.49	16.78%	74.49	9.71%

(1) 咨询推广的主要策略和方式、公司或推广服务商举办的推广活动费用明细构成

1) 医药工业业务

报告期内，公司医药工业业务的推广活动主要由各推广服务商组织，活动内容包括学术推广会议、市场调研、信息收集以及终端客户服务等，其活动地区涉及全国各大城市，其具体内容如下：

项 目	具体内容
学术推广会议	国家级学术推广研讨会、区域型学术推广会议、中小型临床科室会
市场调研	对各级医院的调研、对同类竞争产品调研后进行动态分析等
信息收集	商业流向信息收集、临床用药不良反应信息、临床用药满意度和药品质量信息、医院产品销售情况等收集
终端客户服务	药品配送监督、档案管理、投送学术资料及产品宣传等对终端客户提供的服务

报告期内，公司医药工业业务的咨询推广费按咨询推广方式的费用明细情况

具体如下：

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信息收集	3,432.28	52.67%	1,694.10	55.76%				
终端客户服务	1,244.78	19.10%	497.05	16.36%				
市场调研	915.91	14.06%	373.82	12.30%				
学术推广会议	299.40	4.59%	233.29	7.68%				
其他广告宣传等	623.59	9.57%	240.15	7.90%	50.04	100.00%		
合 计	6,515.97	100.00%	3,038.41	100.00%	50.04	100.00%		

报告期内，公司咨询推广费以信息收集和终端客户服务为主，其中信息收集主要为通过推广服务商围绕公司产品开展信息收集活动，终端客户服务主要为通过推广服务商，围绕公司产品开展相关拜访活动等。报告期内，公司各种类型的咨询推广费占比整体波动不大，2023 年度咨询推广费与 2024 年 1-9 月相比较低，主要系公司收购的天济草堂于 2023 年 11 月纳入合并财务报表所致。

## 2) 医药分销业务

报告期内，推广服务商进行的推广活动主要包括拜访活动、信息收集等，其具体内容如下：

项 目	具体内容
拜访活动	拜访活动主要为通过推广服务商，围绕公司产品开展相关拜访活动，主要包括渠道拜访和终端维护等。
信息收集	信息收集主要包括问卷调查、收集门店信息、收集医院销售流向、收集终端用药信息、临床观察、收集医院库存信息、收集商业流向数据、竞品信息反馈、市场串货维护处理、终端调研等内容。
广告费及其他推广活动	广告费及其他推广活动主要包括举办展览、推广等活动的策划费、宣传费等。
SPD 服务费	SPD 服务商是连接医院和医疗器械供应商的中间机构，主要负责医院库存管理、结算管理、平衡供需、发票管理等服务，提升医院和公司医用耗材供应的整体运行效率有效降低医疗机构医疗器械供应链管理的成本。SPD 服务费即公司承担的 SPD 服务商提供的供应链管理服务费用。
招标服务费	招标服务主要是指具备相关资质的招标代理机构按照相关法律规定，受招标人的委托或授权办理招标事宜，并收取招标代理服务费。
其他	主要包括行业协会会费、培训费等。

报告期内，公司推广服务费的明细情况具体如下：

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项 目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
拜访活动	830.17	38.15%	3.47	0.43%		-	-	-
信息收集	643.74	29.58%	77.20	9.60%		-	-	-
广告费及其他推广活动	466.54	21.44%	545.61	67.85%	899.04	87.43%	538.80	77.76%
SPD 服务费	65.01	2.99%	71.85	8.94%	33.29	3.24%	38.11	5.50%
招标服务费	9.47	0.44%	13.66	1.70%	16.93	1.65%	21.12	3.05%
其他	161.05	7.40%	92.29	11.48%	79.00	7.68%	94.89	13.69%
合 计	2,175.98	100.00%	804.09	100.00%	1,028.26	100.00%	692.93	100.00%

2024 年 1-9 月,公司咨询推广费增长较多,主要系公司为拓展产品销售渠道,加大了拜访活动和信息收集等市场推广活动的力度所致。

## (2) 咨询推广费与销售收入相应的匹配关系

### 1) 医药工业业务

报告期内,公司医药工业业务与其营业收入的匹配情况如下:

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
咨询推广费	6,515.97	3,038.42	50.04	
医药工业业务营业收入	19,000.63	7,584.91		
占 比	34.29%	40.06%		

报告期内,公司医药工业业务咨询推广费占营业收入的比例与同行业可比上市公司对比情况如下:

证券名称	证券代码	2023 年度	2022 年度	2021 年度
步长制药	603858.SH	45.53%	47.64%	50.47%
嘉应制药	002198.SZ	18.67%	20.06%	22.93%
沃华医药	002107.SZ	27.44%	27.15%	25.66%
西藏药业	600211.SH	55.44%	54.65%	53.22%
南新制药	688189.SH	44.66%	54.61%	70.95%
多瑞医药	301075.SZ	43.56%	54.31%	59.50%
灵康药业	603669.SH	56.19%	79.21%	55.80%
平均数		41.64%	48.24%	48.36%
中位数		44.66%	54.31%	53.22%

证券名称	证券代码	2023 年度	2022 年度	2021 年度
公司医药工业业务		40.06%		

由上表可知，报告期内，公司医药工业业务咨询推广费占营业收入的比例相对同行业可比上市公司不存在显著差异，具备合理性。

## 2) 医药分销业务

报告期内，公司医药分销业务与其营业收入的匹配情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
咨询推广费	2,175.98	804.09	1,028.26	692.93
医药分销业务营业收入	175,269.11	230,114.25	227,596.93	188,021.82
占 比	1.24%	0.35%	0.45%	0.37%

2024 年 1-9 月，公司医药分销业务咨询推广费增长较多，主要原因系公司于 2024 年起大力推广自有医药工业品牌如小建中颗粒产品所致，但占公司医药分销业务收入的比例较低。

报告期内，公司医药分销业务咨询推广费占营业收入的比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

证券代码	证券名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
000028.SZ	国药一致	0.04%	0.06%	0.06%
000078.SZ	海王生物	1.74%	1.93%	1.82%
002589.SZ	瑞康医药	1.02%	2.16%	3.07%
002462.SZ	嘉事堂	0.81%	1.23%	1.15%
603368.SH	柳药集团	0.12%	0.02%	0.06%
002788.SZ	鹭燕医药	0.01%	0.01%	0.01%
600829.SH	人民同泰	0.06%	0.06%	0.10%
平均数		0.54%	0.78%	0.90%
中位数		0.12%	0.06%	0.10%
公司医药分销业务		0.35%	0.45%	0.37%

注：由于各公司销售费用明细分类口径不一致，选取同行业可比公司销售费用中广告或业务宣传费及推广费等作为咨询推广费进行计算

由上表可知，报告期内，公司医药分销业务咨询推广费占营业收入的比例与同行业可比上市公司不存在显著差异。

2. 说明公司自身营销团队与推广服务商具体职责划分，推广活动包括组织

方、活动内容、地区、频次、人次与费用的匹配性及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，发生上述费用的必要性和合理性。

(1) 说明公司自身营销团队与推广服务商具体职责划分

1) 公司自身营销团队

公司自身营销团队的主要职责为：

① 负责制定并执行产品的市场营销计划，包括销售任务的分解、组织与实施，确保市场推广活动的有效性和目标达成；

② 根据产品推广需求及公司的严格遴选标准和程序，选聘并管理推广服务商，签订推广服务协议，并对其进行监督与评估，确保推广行为符合法律法规及合同约定，同时考核其推广效果；

③ 在产品推广方面，团队负责收集、整理、制作与公司产品相关的学术资料，并提供专业性支持。同时，积极参与产品上市后的有效性、安全性评价及药物警戒体系的建设和维护，确保合规经营；

④ 营销团队还负责建立健全的营销网络，与客户建立并维护良好的沟通关系。

通过上述职责的履行，公司自身的营销团队为公司产品的市场推广、品牌建设及业务发展提供坚实的支持。

2) 推广服务商

推广服务商的主要职责为：

① 根据公司提出的具体要求，精准执行产品市场推广策略。包括针对特定区域的目标客户群体，运用信息收集、会议宣传、信息搜集、客户拜访等手段实施市场推广活动，深度对接目标客户，完成产品资料的精准递送，并系统整理反馈信息；

② 协助公司掌握产品的市场流向信息，防止经销商未按协议授权区域进行销售的窜货行为；

③ 为公司产品的市场开拓提供咨询服务及调研服务，助力招投标流程，以及参与产品安全性信息、不良反应的收集与反馈，确保售后支持体系的顺畅运行；

④ 积极收集市场动态、竞品信息及潜在市场机遇，为公司的精准营销策划提供情报支持；

通过上述多元化的推广方式，推广服务商不仅强化了目标客户对公司产品的认知，还促进了公司与终端用户的沟通，为公司营销策略优化提供了坚实的基础。

(2) 推广活动包括组织方、活动内容、地区、频次、人次与费用的匹配性及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异

1) 医药工业业务

报告期内，公司医药工业业务的推广活动主要由各推广服务商组织，活动内容包括学术推广会议、市场调研、信息收集以及终端客户服务等，其活动地区涉及全国各大城市，具体如下：

项目		主要内容
推广活动组织方		吉安金铎市场管理有限公司、广州景恒科技发展有限公司、河南英之富企业管理咨询有限公司、玖伍健康（厦门）企业管理有限公司等推广服务商等
推广活动内容	学术推广会议	国家级学术推广研讨会、区域型学术推广会议、中小型临床科室会
	市场调研	对各级医院的调研、对同类竞争产品调研后进行动态分析等
	信息收集	商业流向信息收集、临床用药不良反应信息、临床用药满意度和药品质量信息、医院产品销售情况等收集
	终端客户服务	药品配送监督、档案管理、投送学术资料及产品宣传等对终端客户提供的服务
推广活动地区		全国

① 信息收集

报告期内，公司主要信息收集费的支出单价具体情况如下：

单位：次、万元、元/次

类别	2024年1-9月			2023年度		
	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价
终端用药信息收集	5,883	1,134.57	1,928.56	3,049	529.28	1,735.91
临床观察	35,708	712.56	199.55	14,272	285.39	199.97
医院库存信息收集	5,374	536.24	997.85	2,442	243.68	997.86
商业信息收集	6,006	453.28	754.72	2,443	184.38	754.72
竞品信息反馈	2,126	212.17	997.96	1,459	145.61	997.98
商业流向数据收集	845	167.83	1,986.15	763	151.61	1,987.08
市场管理	1,486	140.19	943.40	352	33.21	943.38
问卷调研(患者)	1,890	75.45	399.18	3,026	120.94	399.68

类别	2024年1-9月			2023年度		
	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价
合计	59,318	3,432.28	578.62	27,806	1,694.10	609.26

报告期各期内，公司的信息收集服务主要为终端用药信息收集、临床观察和医院库存信息收集等，各项单价保持相对稳定。

根据公开资料查询，同行业上市公司较少披露信息收集的单次费用支出情况，已披露的信息中亦存在统计口径或分类口径不统一的情况，较难直接进行对比。根据公司提供的同行业其他公司的说明，以下同行业其他公司的信息收集费单价情况如下：

公司名称	核算内容	单价
信息收集——终端用药信息收集		
天地恒一制药股份有限公司	1. 收集各医疗机构收集患者的不良反应情况信息； 2. 从医药专业杂志、网站收集产品不良反应； 3. 药品监督部门公布的药品不良反应	1,500-2,000 元/次
江苏神龙药业有限公司		2,000-2,800 元/次
四川旭华制药有限公司		2,000-2,500 元/次
贵州联盛药业有限公司		1,500-2,500 元/次
信息收集——商业流向数据收集		
天地恒一制药股份有限公司	药品的商业配送公司向终端（医院，诊所，药店）供货的详细数据。推广商相关人员收集供货时间，供货终端名称，供货数量等信息	1,500-2500 元/家
江苏神龙药业有限公司		1,500 元/家
四川旭华制药有限公司		1,500-2500 元/家
贵州联盛药业有限公司		1,500 元/月/家

根据上表可知，公司的终端用药信息收集及商业流向数据收集的与同行业可比公司不存在重大差异。

## ② 终端客户服务

报告期内，公司终端客户服务主要通过拜访活动开展，其平均单价报告期内基本维持稳定，具体情况如下：

单位：次、万元、元/次

类别	2024年1-9月			2023年度		
	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价
渠道拜访	1,415	415.69	2,937.71	801	238.61	2,978.89
终端维护	12,312	374.20	303.93	4,051	127.39	314.48
商务拜访	5,954	280.85	471.70	2,444	115.28	471.70

类别	2024年1-9月			2023年度		
	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价
药店拜访	1,283	102.33	797.59	45	0.45	100.00
临床拜访	1,167	71.72	614.55	330	15.31	464.00
总计	22,131	1,244.78	562.46	7,671	497.05	647.96

公司的拜访活动与可比公司的拜访活动单价比较如下：

可比公司	具体内容	分类	单价
美诺华 (603538.SH)	拜访医护人员、专家	临床拜访	2021年度至2023年度为200-300元/人次
汇宇制药 (688553.SH)	医学信息沟通	临床拜访	2020年度为489.97元/人次
百利天恒 (688506.SH)	推广服务商定期或不定期前往医院拜访对应科室的医生，了解公司产品近期的使用情况、患者反馈、是否存在不良反应等信息，并向医生介绍公司产品的适应症以及产品主要疗效等	临床拜访	拜访活动费用标准一般为每次200元
浙江震元 (000705.SZ)	拜访活动主要为对医院、药店等目标终端客户等进行拜访或回访，加强对公司产品的宣传，提高产品在市场中的认可度，了解公司产品的使用情况和产品疗效等	临床拜访、终端维护	2021年至2024年9月为199.12元/人次-199.84元/人次
风和医疗 (曾申报上交所科创板)	针对临床目标医生的专业性拜访，交付相应专业拜访工作单	临床拜访	500元/人次
	对终端客户进行有效服务维护，并提交维护工作清单	终端维护	不超过1,500元/家/次
欣捷高新 (曾申报深交所创业板)	临床拜访系通过推广服务商拜访目标终端医疗机构重点科室的相关人员并传递产品的学术信息，以开发终端医疗机构客户；终端维护活动系通过推广服务商拜访目标终端医疗机构重点科室，定期动态跟踪相关产品的配送情况、库存情况、用药情况以及不良反应信息等。	临床拜访、渠道拜访	2021年度至2023年1-6月临床拜访为0.04-0.05万元/次，终端维护为0.37-0.69万元/次

注：可比公司数据来源于反馈回复或问询回复的披露数据

根据上表可知，对于终端客户服务维护费用，同行业上市或拟上市公司较多的披露了临床拜访类拜访费用的情况，但临床拜访受医疗机构等级不同而出现计费标准不同的情况，例如三级医院的单次拜访费用通常高于二级或二级以下医院。根据上表统计，公司的临床拜访服务单价总体上处于同行业公司的合理范围之内。

### ③ 学术推广会议

报告期内，公司的学术推广会议主要为在线会议，学术推广会议费用的支出单价情况如下：

单位：万元、人次、元/人/次

2024年1-9月				2023年度			
会议场次	总人次	金额	平均单价	会议场次	总人次	金额	平均单价
108	8,450	299.40	354.32	78	6,430	233.29	362.81

报告期各期内，公司在线会议单价维持在 350 元/人次左右，整体保持相对稳定。

公司的会议费以科室会/医院会或学术/病例讨论会为主，对公司的会议服务费单价与同行业其他上市或拟上市公司的会议费单价比较如下：

可比公司	具体内容	单价
星昊医药 (430017.BJ)	科室会、学术会、商务会、线上会	科室会 500-700 元/人，学术会 1200-1600 元/人，商务会 500-1600 元/人，线上会议不超 600 元/人
百利天恒 (688506.SH)	科室会、学术会	学术年会与论坛、专题研讨会的费用标准一般为每人 1,000-2,000 元，科室会的费用标准一般为每人 500 元
浙江震元 (000705.SZ)	科室会、学术/病例讨论会等	2021 年至 2024 年 9 月科室会/医院会等平均单价为 496 元/人-502 元/人次，2021 年至 2024 年 9 月学术/病例讨论会等单价为 1,952-2,142 元/人次

由上表可知，同行业公司中对于不同的会议服务制定不同的价格，公司的会议服务单价略低于上述同行业的其他上市公司，主要原因系公司的会议以在线会议为主，相对单价较低，但总体而言单价不存在重大差异。

#### ④ 市场调研

报告期内，公司市场调研的支出单价具体情况如下：

单位：万元、次、万元/次

类别	2024年1-9月			2023年度		
	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价
在线调研	208	835.19	4.02	98	338.98	3.46
信息技术服务	3	70.91	23.64	6	27.23	4.54
终端调研	491	9.82	0.02	382	7.62	0.02
总计	702	915.91	1.30	486	373.82	0.77

报告期内，公司市场调研服务主要通过在线调研开展，通过线上调研了解公司产品的使用情况、疗效和安全性，价格按照调查人次及回复问题的数量计价。

#### 2) 医药分销业务

报告期内，公司医药分销业务的推广活动主要由各推广服务商组织，活动内容包包括信息收集和拜访活动，其活动地区涉及全国各大城市，具体如下：

项目	主要内容
----	------

推广活动组织方	湖南务中椒粉科技有限公司、湖南润楚营销服务有限公司等推广服务商等	
推广活动内容	拜访活动	拜访活动主要为通过推广服务商，围绕公司产品开展相关拜访活动，主要包括渠道拜访和终端拜访等。
	信息收集	主要包括问卷调查、收集门店信息、收集医院销售流向、收集终端用药信息、临床观察、收集医院库存信息、收集商业流向数据、竞品信息反馈、市场串货维护处理、终端调研等内容。
推广活动地区	全国	

### ① 信息收集

报告期内，公司主要信息收集费的支出单价具体情况如下：

单位：次、万元、元/次

类别	2024年1-9月			2023年度		
	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价
问卷调查	8,382	158.73	189.37	141	2.66	188.68
收集门店信息	1,623	153.53	945.95	852	74.54	874.91
收集医院销售流向	6,120	95.84	156.60			
收集终端用药信息	371	74.19	1,999.74			
临床观察	2,099	44.82	213.53			
收集医院库存信息	440	43.95	998.79			
收集商业流向数据	149	29.72	1,994.80			
竞品信息反馈	292	29.04	994.46			
市场串货维护处理	29	11.51	3,968.97			
终端调研	121	2.42	200.00			
总计	19,626	643.74	328.00	993	77.20	777.47

报告期内，公司各类型信息收集活动的平均单价报告期内基本维持稳定，公司分销业务主要信息收集平均单价与工业业务平均单价接近，与其他上市公司的比较详见本说明“三、(二)2.(2)1)”之相关说明。

### ② 拜访活动

报告期内，公司拜访活动主要为终端拜访及渠道拜访，报告期内数量、金额及平均单价的具体情况如下：

单位：万元、次、元/次

类别	2024年1-9月			2023年度		
	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价

类别	2024年1-9月			2023年度		
	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价
终端拜访	9,827	809.22	823.46	46.00	3.47	754.72
渠道拜访	70	20.95	2,993.23	-	-	-
总计	9,897	830.17	838.81	46.00	3.47	754.72

报告期内，公司终端拜访活动的平均单价报告期内基本维持稳定，终端拜访的平均单价相对分销业务较高，渠道拜访活动的平均单价与工业业务平均单价接近，与其他上市公司的比较详见本说明“三、(二)2.(2)1)”之相关说明。

综上所述，公司各项推广服务活动均系围绕公司产品展开，具备合理性，各项推广活动与费用相匹配，推广服务费单价处于合理水平范围内，与同行业其他公司相比不存在重大差异。

### 3. 发生上述费用的必要性和合理性

根据《中华人民共和国广告法》的相关规定，处方药广告应当显著标明“本广告仅供医学药学专业人士阅读”，并且只能在卫生部和国家食品药品监督管理局共同指定的医学、药学专业刊物上发布广告，这意味着处方药广告不得以公众为对象，在大众传播媒介如电视、广播、报纸、杂志、互联网等发布广告或者以其他方式进行广告宣传，故针对医药产品的推广宣传，公司通过委托第三方专业推广机构和公司销售团队进行推广和宣传具有合理性和必要性，同时也符合医药行业销售推广的商业模式和行业惯例。

(三) 结合推广服务商的选取标准、选择程序、推广服务的主要内容，前五大推广服务商及其业务占比和成立时间、注册资本、是否具备相关资质、合作历史、主要经营及财务数据、市场服务的具体对象、推广费的支付对象及付费标准，经营场所及规模、人员情况及过往经验等是否与其提供的服务相匹配，说明是否存在支付回扣的情况；主要推广商与公司、公司控股股东及实控人、公司董监高、员工或前员工等是否存在关联关系，相关交易价格是否公允，控股股东、实际控制人及其关联方是否存在通过推广服务商变相占用上市公司资金的情形，推广商是否专为公司营销服务设立，是否存在替公司进行费用过账情形；推广服务商报告期内是否存在相关处罚或立案调查情形

#### 1. 推广服务商的选取标准、选择程序、推广服务的主要内容

公司建立了《湖南达嘉维康医药产业股份有限公司推广商遴选制度》等制度，根据相关制度进行推广商的遴选审查。

#### (1) 推广服务商的选取标准

公司选择推广商时，以专业能力为导向，评估是否能完成公司合同委托任务，具备达到合同委托目标基本资质的推广商经审核方可进入公司推广商筛选范围。

在推广商之间分配推广任务时，公司会综合考虑以下因素选择推广服务商：

- 1) 推广商具备专业背景和团队建设，目标与推广商能力的匹配程度；
- 2) 推广商重点渠道覆盖区域；
- 3) 考虑差旅费人工等成本根据推广区域就近原则。

#### (2) 推广服务商选择程序

公司在与推广商开展合作前，需要对该推广商进行准入资质审核，了解以往从事药品推广的经历、推广商需提供的资料包括公司营业执照、独立及符合条件的办公场所的照片、法人身份证复印件等资质审核完毕，经市场部审批与推广商开展合作。在推广商之间分配推广任务时，公司选择的程序主要如下：

- 1) 根据全年的推广需求，设计整体的推广策略；
- 2) 确定能实现年度销售策略的推广项目；
- 3) 根据每个项目的覆盖需求编列预算；
- 4) 对推广商进行筛选，将推广任务进行分配；
- 5) 及时对推广过程进行考核，按时获得成果并进行验收，及时更换无法完成推广任务的推广商。

#### (3) 推广服务商的主要服务内容

报告期内，公司医药分销业务的产品推广服务费主要包括拜访活动及信息收集，公司医药工业业务的产品推广服务费主要包括信息收集、终端客户维护、市场调研、学术推广会议等，其主要内容具体详见本说明“三、(二)1.(1)”之相关说明。

2. 前五大推广服务商及其业务占比和成立时间、注册资本、是否具备相关资质、合作历史、主要经营及财务数据、市场服务的具体对象、推广费的支付对象及付费标准，经营场所及规模、人员情况及过往经验等是否与其提供的服务相匹配，说明是否存在支付回扣的情况

(1) 前五大推广服务商及其业务占比和成立时间、注册资本、是否具备相关资质、合作历史、主要经营及财务数据

国家未就市场推广服务机构开展市场推广业务设定行政许可或备案制度，因此相关市场推广机构经营范围中包含会议、会展、信息咨询、市场营销等信息即可开展市场推广业务。报告期内公司前五大推广服务商业务范围中包含公司所需的市场推广或咨询等服务内容，具备咨询推广的资格。

报告期各期，与公司合作的交易金额在 50 万元以上的前五大推广服务商的具体情况如下

序号	公司名称	同类业务占比	成立时间	注册资本	开始合作时间	主要经营及财务数据[注 1]
1	湖南务中椒粉科技有限公司	约 20%	2021-5-18	200.00	2023 年	2021 年实缴税收 146 万元，2024 年营业收入约 4,100 万元
2	吉安金铎市场管理有限公司	约 30%	2023-2-24	100.00	2024 年	2023 年营业收入约 5,000 万元
3	广州景炬科技服务有限公司	约 15%	2022-10-17	100.00	2023 年	2023 年营业收入约 3,700 万元
4	河南英之富企业管理咨询有限公司	约 10%	2021-3-10	100.00	2023 年	2023 年营业收入约 1,400 万元
5	玖伍健康(厦门)企业管理有限公司	约 10%	2015-5-20	100.00	2023 年	2023 年营业收入约 3,500 万元
6	江西德善信健康科技有限公司	约 20%	2019-9-24	200.00	2023 年	2023 年营业收入约 4,300 万元
7	湖南润楚营销服务有限公司	/	2015-12-1	200.00	2022 年	全国最早的专业化 CSO 公司之一，覆盖湖南省约 3,500 家医院终端的学术推广网络，为多家跨国企业和国内上市企业提供推广、营销服务[注 2]
8	陕西绿恒企业管理咨询有限公司	约 5%	2018-4-20	1,200.00	2023 年	2023 年营业收入约 4,700 万元
9	娄底市娄星区斌祥医疗器械经营部	10%-20%	2018-8-23	-	2021 年	2023 年营业收入几百万元
10	长沙市岳麓区祥天商务咨询服务部	约 35%	2018-8-27	-	2021 年	2023 年营业收入约 140 万元
11	长沙市岳麓区杰力商品信息咨询服务部	/	2017-7-25	-	2021 年	公司已注销

[注 1] 主要经营及财务数据来源于各公司的纳税申报表、访谈问卷以及公开渠道查询资料等

[注 2] 湖南润楚营销服务有限公司的主要经营规模信息来自公司官网 (<http://www.hnrunchu.cn/page3>)

(2) 市场服务的具体对象、推广费的支付对象及付费标准,经营场所及规模、人员情况及过往经验等是否与其提供的服务相匹配,说明是否存在支付回扣的情况

1) 市场服务的具体对象、推广费的支付对象及付费标准

① 市场服务的具体对象

公司推广服务商进行市场服务的具体对象主要为医院、社区服务中心、诊所等终端医疗机构,以及患者、药店、经销商等。公司推广费的支付对象均为与公司签署正式书面合同并提供相应服务的推广服务商。

② 推广费的支付对象及付费标准

A. 确定单次推广活动费用标准

报告期内,公司根据推广服务商完成相应的推广服务内容进行结算付费。根据公司营销费用管理等相关制度及公司与推广服务商签署的服务协议,约定各类推广活动开展的费用标准,包括学术会议的单人价格、渠道建设与维护和信息收集与市场调研的单人价格等,具体情况如下:

项 目	定价标准
终端客户服务/拜访活动	参考市场价格,结合拜访对象、拜访成果等因素双方协商确定各项拜访活动的费用标准。
学术推广会议	参考市场价格,结合不同类型会议的会议规模、服务对象、会议成本、参会人次等因素,双方协商确定不同类型会议的付费标准
信息收集	参考市场价格,结合各项信息收集服务的内容、收集信息的难度、信息的有效性等因素双方协商确定各项信息收集的付费标准并签订协议,按照单次活动定价
市场调研	参考市场价格,结合不同类型咨询服务报告的难易程度、报告的有效性、报告成本等因素双方协商确定各类咨询服务报告的付费标准并签订协议,按照单次活动定价

B. 确定推广服务费

根据公司与推广服务商约定的费用标准,以及推广服务商完成推广活动后提交的结算申请书、服务成果文件等资料,经公司审核和审批后,根据上述服务成果文件、各类推广服务实际完成量及双方约定的费用标准确定推广服务费金额,公司据此与推广服务商结算并开具发票。具体情况如下:

项 目	付费标准	相关单据
终端客户服务/拜访活动	在拜访活动结束后,推广服务商按照要求提供拜访活动的证明材料,公司对材料内容进行审核确认无误后,按协议约定付款	推广服务合同、发票、投送学术资料及产品宣传服务表、业务属地商业催收表、门店维护及档案管理、门店促销服务、产品宣传等

学术推广会议	在会议结束后，推广服务商按照要求提供会议签到表、会议纪要或总结、会议照片等相关资料，公司对资料内容进行审核确认无误后，按协议约定付款	推广服务合同、发票、活动申请单、报价单、结算单、费用明细、活动通知、培训内容、签到表、活动资料、活动照片等
信息收集	在信息收集完成后，推广服务商提供相应的信息收集记录，公司对资料内容进行审核确认无误后，按协议约定付款	推广服务合同、发票、商业信息收集表、商业拜访表、商业流向信息表、同类产品价格监管表、临床用药不良反应调查表、临床用药满意度和药品质量调查表、医院产品销售及动态库存表、医院周边药店窜货调查表、医院临床观察调查表等
市场调研	在推广服务商提供相应的报告后，公司对报告涉及的内容进行审核确认无误后，按协议约定付款	推广服务合同、发票、活动申请单、报价单、结算单、费用明细、活动通知、培训内容、活动资料、活动照片、调研报告等

2) 经营场所及规模、人员情况及过往经验等是否与其提供的服务相匹配

报告期各期，公司交易金额在 50 万元以上的前五大推广服务商的经营场所及规模、人员情况及过往经验与其提供的服务相匹配，具体情况如下：

序号	公司	是否具备固定经营场所及合理经营规模	人员学历及专业	过往经验
1	湖南务中椒粉科技有限公司	是	公司员工具有临床医学，护理，医药学，市场营销等相关学历及专业	服务经验丰富，其他主要客户为九芝堂（000989.SZ）、康普药业股份有限公司等
2	吉安金铎市场管理有限公司	是	公司员工具有临床医学，护理，医药学，经济管理等相关学历及专业	服务经验丰富，其他主要客户为海南三叶美好制药有限公司
3	广州景烜科技服务有限公司	是	公司员工有药学、市场营销等相关工作经历	服务经验丰富，其他主要客户为物产中大康福医药（浙江）有限公司等
4	河南英之富企业管理咨询有限公司	是	公司员工具有临床医学，护理，经济管理等相关学历及专业；核心人员陶某，本科学历，近 20 年医药销售经验，担任总经理	服务经验丰富，其他主要客户为奇正藏药（002287.SZ）等
5	玖伍健康（厦门）企业管理有限公司	是	公司员工有药剂学，市场营销相关学历及专业	服务经验丰富，其他主要客户为康恩贝（600572.SH）、广州悦康生物制药有限公司等
6	江西德善信健康科技有限公司	是	公司员工具有临床医学，药理学，生物化学与市场营销等相关学历及专业	服务经验丰富，其他主要客户为九典制药（300705.SZ）等
7	湖南润楚营销服务有限公司	是	现有社保员工近 100 人，大部分员工为医药相关专业毕业，具备药品推广的经验和能力	为多家跨国企业和国内上市企业提供推广、营销服务，包括国内上市公司：复旦复华（600624.SH）、康恩贝（600572.SH）、九典制药（300705.SZ）、仁和药业（000650.SZ）等。

序号	公司	是否具备固定经营场所及合理经营规模	人员学历及专业	过往经验
8	陕西绿恒企业管理咨询有限公司	是	公司员工具有药学、市场营销等相关学历及专业；核心人员刘某，本科学历，市场营销专业，11年药企工作经验，6年市场部工作经验，4年销售部工作经验，担任销售总经理	公司成立于2018年，服务经验丰富，为国内多家医药制造企业和国内上市公司提供推广服务，如康亚药业(872320.OC)等。
9	娄底市娄星区斌祥医疗器械经营部	已注销	公司已注销	公司已注销
10	长沙市岳麓区祥天商务咨询服务部	是	/	/
11	长沙市岳麓区杰力商品信息咨询服务部	已注销	公司已注销	公司已注销

综上，报告期内，公司主要咨询服务供应商的经营场所及规模、人员情况及过往经验等与其提供的服务相匹配。

### 3) 说明是否存在支付回扣的情况

公司制定了明确的推广服务商选取标准和选择程序，同时公司与主要推广服务商签订的合同中明确约定了推广服务的具体内容及付费标准，公司严格按照相关内控制度根据推广服务商提供的服务内容明细进行相应的付费，不存在支付回扣的情况。

3. 主要推广商与公司、公司控股股东及实控人、公司董监高、员工或前员工等是否存在关联关系，相关交易价格是否公允，控股股东、实际控制人及其关联方是否存在通过推广服务商变相占用上市公司资金的情形

(1) 公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键销售人员已出具相关承诺

1) 公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员已出具承诺函：

“1. 本人及本人近亲属中，不存在与公司有上下游推广合作关系的各学术推广机构的员工及其亲属，在产品推广过程中以单位或个人（包括亲属）名义采用财物或者其他手段贿赂对方单位或个人（包括亲属）的行为。

2. 本人及本人近亲属，不存在与签有合作协议的学术推广机构，在产品推广过程中以单位或个人（包括亲属）名义采用财物或者其他手段贿赂医疗机构、医疗卫生专业人士、医药监管机构及个人（包括其近亲属）的行为。

3. 本人不存在要求学术推广机构承担销售任务，获取医生个人开具的药品处方数量、或以不符合监管机构规定要求的方式与医疗专业人员接触等行为。

4. 本人不存在商业贿赂行为，亦不存在因销售公司产品被立案调查或处罚的情形。”

2) 公司关键销售人员已出具承诺函：

“1. 本人及本部门员工及其近亲属中，不存在与公司有上下游推广合作关系的各学术推广机构的员工及其亲属，在产品推广过程中以单位或个人（包括亲属）名义采用财物或者其他手段贿赂对方单位或个人（包括亲属）的行为。

2. 本人及本部门员工及其近亲属，不存在与签有合作协议的学术推广机构，在产品推广过程中以单位或个人（包括亲属）名义采用财物或者其他手段贿赂医疗机构、医疗卫生专业人士、医药监管机构及个人（包括其近亲属）的行为。

3. 本人及本部门员工不存在要求学术推广机构承担销售任务，获取医生个人开具的药品处方数量、或以不符合监管机构规定要求的方式与医疗专业人员接触等行为。

4. 本人及本部门员工不存在商业贿赂行为，亦不存在因销售公司产品被立案调查或处罚的情形。”

(2) 主要推广商与公司、公司控股股东及实控人、公司董监高、员工或前员工等是否存在关联关系

根据公司、公司控股股东及实际控制人、公司董监高、主要销售人员出具的承诺，公司控股股东及实控人、公司董监高提供的调查表，以及与主要推广服务商的访谈问卷和声明，报告期内，公司的主要推广服务商与公司、公司控股股东及实控人、公司董监高、员工或前员工等不存在关联关系。

(3) 相关交易价格是否公允

报告期内，公司结合市场上各项推广服务的价格情况与推广服务商协商确定各项咨询推广服务的价格，并在推广服务协议中明确约定并严格执行，与市场价格不存在明显差异，相关交易价格公允。关于推广服务费的相关交易价格确定方法，详见本说明“三、(三)2.(2) 1)”之相关说明。

(4) 控股股东、实际控制人及其关联方是否存在通过推广服务商变相占用上市公司资金的情形

根据公司控股股东及实际控制人出具的相关承诺,以及主要推广服务商的访谈问卷和声明,报告期内,公司控股股东、实际控制人及其关联方不存在通过推广服务商变相占用上市公司资金的情形。

4. 推广商是否专为公司营销服务设立,是否存在替公司进行费用过账情形  
报告期内,公司主要推广服务商的基本信息如下:

序号	公司名称	向公司提供服务的同类业务占比	成立时间	开始合作时间	其他主要客户
1	湖南务中椒粉科技有限公司	约 20%	2021 年	2023 年	九芝堂 (000989.SZ)、康普药业股份有限公司
2	吉安金铎市场管理有限公司	约 30%	2023 年	2024 年	海南三叶美好制药有限公司
3	广州景烜科技服务有限公司	约 15%	2022 年	2023 年	物产中大康福医药 (浙江) 有限公司
4	河南英之富企业管理咨询有限公司	约 10%	2021 年	2023 年	奇正藏药 (002287.SZ)
5	玖伍健康 (厦门) 企业管理有限公司	约 10%	2015 年	2023 年	康恩贝 (600572.SH)、广州悦康生物制药有限公司
6	江西德善信健康科技有限公司	约 20%	2019 年	2023 年	九典制药 (300705.SZ)
7	湖南润楚营销服务有限公司	/	2015 年	2022 年	复旦复华 (600624.SH)、康恩贝 (600572.SH)、九典制药 (300705.SZ)、仁和药业 (000650.SZ)
8	陕西绿恒企业管理咨询有限公司	约 5%	2018 年	2023 年	康亚药业 (872320.OC)

根据上表可知,公司主要推广服务商中不存在专为公司营销服务设立的情形,同时,根据主要推广服务商的访谈问卷和声明确认,报告期内,公司主要推广服务商不存在专为公司营销服务而设立的情形,不存在替公司进行费用过账情形。

5. 推广服务商报告期内是否存在相关处罚或立案调查情形

经查询国家企业信用信息公示系统、全国法院被执行人信息查询网站 (<http://zhixing.court.gov.cn/search/>)、最高人民检察院官方网站 (<http://www.spp.gov.cn/>)、中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn/>)、信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn/>)、“国家卫生健康委关于商业贿赂不良记录信息” ([http://www.nhc.gov.cn/yaozs/bljl/new\\_list.shtml](http://www.nhc.gov.cn/yaozs/bljl/new_list.shtml)) 等公开信息,以及主要推广服务商的访谈问卷和声明,报告期内,公司主要推广服务商不存在受到相关处罚或被立案调查的情形。

(四) 产品咨询推广费支出的审批等流程情况,入账依据及其合法性,包括但不限于合同签订、审批单据、报销单据、会议凭证附件等是否一致,是否存

在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象以及推广服务商是否存在开具虚假增值税发票、通过发票套取大额现金的情形，相关的拓展业务是否真实开展、费用金额确认是否准确完整

1. 产品咨询推广费支出的审批等流程情况，入账依据及其合法性，包括但不限于合同签订、审批单据、报销单据、会议凭证附件等是否一致

报告期公司建立了以下产品咨询推广服务审批的内控制度，以保证其咨询推广费的真实、准确、完整。公司推广服务费的具体审批流程如下：

(1) 市场推广活动发生前，相关推广服务机构将活动的具体实施组织方案和相关金额预算提交公司审查，公司综合行业惯例和花费情况对其进行审核，如发现其费用预算存在明显不合理的地方则会要求其进行整改；

(2) 在咨询推广活动开展期间，公司会指派市场部人员进行跟踪核查，及时监控推广活动的开展和预算的执行情况，抽查督导市场推广服务商是否进行了真实的市场推广；

(3) 在咨询推广活动结束后，公司指派市场部人员对其结算情况进行抽查，并根据活动发生的具体场所，查阅其活动举办记录和相关资料，对其活动的参会人员、嘉宾等进行访问反馈以核实其活动举办的过程。

(4) 公司在支付市场费用时，复核相关费用凭证及活动支持性文件，比如会议召开资料、市场调研资料、发票、活动总结等，并对活动中的收款方进行核实，确认市场费用支出均有相关真实活动发生，所有支出均与市场推广活动相关。公司在查阅并复核与活动有关的资料后，对服务项目进行验收，验收合格后根据推广服务公司提供的有效发票支付费用。费用支付严格遵守公司《货币资金管理办法》，以银行转账的方式进行，将合同款项直接支付至推广商对公账户。根据公司内控要求，对于未开具发票的推广服务机构不得申请支付款项，对于已预付款项的，暂停支付剩余款项，直到收到对方开具的发票后方可办理支付手续。

(5) 在签订合同时，在合同中明确约定提供发票的条款及付款的前提条件。在业务过程中，公司与推广服务机构会根据推广活动组织和进行的工作情况，以完成的工作量来进行费用结算，同时开具发票。报告期内，每家推广服务机构根据服务进度和服务成果自公司收取服务费，同时向公司开具服务发票。公司在获取发票后，检查发票的真实性并据此入账。

综上，公司针对推广服务商制定了健全的内部控制制度，并有效执行内部审批流程；公司推广服务费的入账依据充分，推广服务合法合规，推广服务合同、审批单据、报销单据、会议凭证附件等一致。

2. 是否存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象以及推广服务商是否存在开具虚假增值税发票、通过发票套取大额现金的情形

报告期内，公司依据与推广服务商签订的合同以及其提供推广服务的相关证明材料、服务结算单及发票入账，不存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象。

报告期内，公司推广服务商根据其提供的服务证明材料开具发票，推广服务商不存在开具虚假增值税发票、通过发票套取大额现金的情形。

3. 相关的拓展业务是否真实开展、费用金额确认是否准确完整

报告期内，公司会根据相关内控制度，按照规定程序对咨询服务推广商进行遴选审查和任务分配，公司与推广服务商进行合作前，会就合作的具体内容及涉及服务相关的收费标准在合同中进行明确约定。

首先，相关推广服务机构将活动的具体实施组织方案和相关金额预算提交公司审查；其次，在市场推广活动开展期间，公司会指派市场部人员进行跟踪核查；此外，在咨询推广活动结束后，公司指派市场部人员对其结算情况进行抽查；公司在支付市场费用时，复核相关费用凭证及活动支持性文件，比如会议召开资料、市场调研资料、发票、活动总结等，并对活动中的收款方进行核实。最后，每家推广服务机构根据服务进度和服务成果自公司收取服务费，同时向公司开具服务发票。公司在获取发票后，检查发票的真实性并据此入账。

综上，报告期内，公司针对推广服务商的各项服务进行严格监督和审批，能确保推广服务商提供的服务真实开展，相应的服务费金额确认准确、完整。

## **(五) 核查程序和核查意见**

### **1. 核查程序**

针对上述(一)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 查阅了公司报告期内的定期报告、审计报告及销售费用明细表；

(2) 访谈了公司财务负责人，了解公司报告期内销售费用构成情况、支付依据及各销售费用明细的支付对象是否存在关联方；

(3) 访谈公司报告期内的主要咨询推广商，确认其与公司是否存在关联关系；

(4) 网络核查公司报告期内的主要咨询推广商，核查其与公司是否存在关联关系；

(5) 查阅了同行业可比公司的公开信息，了解相关商业模式和行业惯例。

针对上述(二)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 访谈了公司相关管理人员，了解公司开展咨询推广的主要策略和方式、公司自身营销团队与推广服务商具体职责划分、大额咨询服务推广费发生的必要性和合理性；

(2) 取得并查阅公司报告期内咨询服务费台账，取得了主要咨询服务供应商的合同，抽查了报告期内推广费相关凭证以及推广成果文件，包括审批单、结算单据、发票等，以及拜访记录、会议资料（如会议通知、会议签到表、会议总结和会议照片等）、调研报告等推广成果文件，确认咨询服务费结算是否经过适当审批流程、相关活动是否真实开展；

(3) 查阅同行业可比公司公开信息以及同行业其他公司出具的说明文件，了解同行业类似咨询服务活动的平均单价，分析公司同类咨询服务活动单价是否具备合理性。

针对上述(三)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 获取报告期内公司推广服务商明细，并通过公开渠道查询公司报告期各期推广服务商的工商信息；

(2) 访谈公司相关管理人员，了解推广服务商的选取标准及程序等；

(3) 取得公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键销售人员出具的《承诺函》及公司董监高填写的个人信息调查表，核实与主要推广服务商之间是否存在关联关系、利益输送或商业贿赂的情形；

(4) 对报告期推广服务商的相关人员（例如推广服务商的实际控制人、董监高或业务人员）进行视频访谈，取得推广服务商的营业执照、推广服务商出具的遵守反商业贿赂规定和无关联关系声明以及受访人出具的身份证明等资料，了解并确认推广服务商工商信息、合作机缘、服务类型、服务区域、交易金额、合法合规性以及关联关系等情况，并对其是否拥有进行市场推广的资源（推广人员情况及经验，或推广渠道等）、是否存在商业贿赂等情况进行确认。

针对上述(四)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 取得并核查公司报告期内的主要产品咨询推广费支出的合同、审批单据、报销单据、会议凭证附件等；

(2) 对公司报告期主要推广服务商的相关人员（例如推广服务商的实际控制人、董监高或业务人员）进行视频访谈，确认推广服务商是否存在开具虚假增值税发票、通过发票套取大额现金的情形。

## 2. 核查意见

针对上述(一)相关事项，我们认为：

报告期内，公司不同业务类型销售费用率与同行业上市公司不存在重大差异，销售费用下工资及福利的支付对象中不存在除员工以外的关联方，其他销售费用支付对象中不存在关联方的情形，销售费用下的咨询推广费和其他费用支付依据合理，符合商业模式和行业惯例。

针对上述(二)相关事项，我们认为：

(1) 公司的咨询推广服务商进行的推广活动主要包括信息收集、终端客户服务、市场调研、学术推广会议以及咨询服务等，公司的咨询推广费与销售收入基本相匹配；

(2) 公司自身营销团队与推广服务商具体职责划分明确、合理，公司各项推广服务活动均系围绕公司业务展开，具备合理性，各项推广活动与费用相匹配，各项推广服务费单价与同行业可比公司相比不存在较大差异，相关推广服务费的发生具备必要性和合理性。

针对上述(三)相关事项，我们认为：

(1) 报告期内，公司制定了明确的推广服务商选取标准和选择程序，同时推广服务协议中约定了推广服务的具体内容及付费标准，公司根据推广服务商提供的服务内容进行相应的付费，不存在支付回扣的情况；

(2) 报告期内，公司主要推广商与公司、公司控股股东及实控人、公司董监高、员工或前员工等不存在关联关系，相关交易价格公允；

(3) 公司控股股东、实际控制人及其关联方不存在通过推广服务商变相占用上市公司资金的情形，推广商不存在专为公司营销服务设立的情形，不存在替公司进行费用过账情形；

(4) 推广服务商报告期内不存在受到相关处罚或被立案调查的情形。

针对上述(四) 相关事项, 我们认为:

报告期内, 公司针对推广服务商制定了健全的内部控制制度, 并有效执行; 咨询服务费支出的入账依据充分, 推广服务开展合法合规, 咨询推广服务合同签订、审批单据、报销单据、会议凭证附件等一致, 不存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象, 推广服务商不存在开具虚假增值税发票、通过发票套取大额现金的情形; 相关的拓展业务真实开展、费用金额确认准确完整。

#### 四、关于其他业务

根据申请文件, 公司以分销为基础业务, 发展专业药房“新零售”模式, 开展线上线下相融合, 建立以数据为纽带的大健康生态圈。此外, 公司及子公司经营范围中包括增值电信业务、互联网信息服务、互联网销售、个人互联网直播服务、广告发布、广告设计、代理、广告制作、酒类经营等。报告期内, 公司其他业务收入分别为 612.13 万元、1,349.95 万元、936.66 万元和 2,552.12 万元。

请公司补充说明: (1)...; (2)...; (3)...; (4)...; (5)公司及子公司是否存在文化、传媒、广告、白酒生产和流通等相关业务, 如是, 相关业务的经营模式、具体内容、收入利润占比等情况, 是否涉及国家发改委《市场准入负面清单(2022 年版)》中相关情况, 是否合法合规, 募集资金是否存在可能投入上述业务的情形; (6)其他业务收入的明细, 涉及的业务是否符合相关产业政策要求, 报告期内其他业务收入波动的原因。

请保荐人和公司律师核查并发表明确意见, 请会计师核查(5)(6)并发表明确意见。(审核问询函问题五)

(一) 公司及子公司是否存在文化、传媒、广告、白酒生产和流通等相关业务, 如是, 相关业务的经营模式、具体内容、收入利润占比等情况, 是否涉及国家发改委《市场准入负面清单(2022 年版)》中相关情况, 是否合法合规, 募集资金是否存在可能投入上述业务的情形

1. 是否存在文化、传媒、广告、白酒生产和流通等相关业务, 如是, 相关业务的经营模式、具体内容、收入利润占比等情况

截至 2024 年 12 月 31 日,公司及其控股子公司经营范围中包含“广告制作、广告发布和广告设计、代理”“酒类经营”等与文化、传媒、广告、白酒生产和流通相关业务的企业共有 47 家,其中公司及合并财务报表范围内的一级、二级子公司的具体情况如下:

序号	公司名称	可能与文化、传媒、广告、白酒相关的经营范围	主营业务	是否开展文化、传媒、广告、白酒相关业务
1	公司	……酒类经营……会议及展览服务	医药零售	否
2	达嘉医药	……会议及展览服务	医药分销	否
3	海南鸿春堂	……酒类经营	医药零售	否
4	山西思迈乐	……会议及展览服务……平面设计; ……企业形象策划; 市场营销策划	医药零售	否
5	海南达嘉维康	……酒类经营	医药零售	否
6	宁夏德立信	……酒类经营	医药零售	否
7	娄底达嘉维康	……酒类经营……会议及展览服务; 组织文化艺术交流活动;	医药零售	否
8	北京正济堂	……广告发布; 广告设计、代理; 广告制作; ……组织文化艺术交流活动; ……市场营销策划; 品牌管理; 项目策划与公关服务; 企业形象策划	医药零售	否
9	仁康泰药房	……酒类经营……市场营销策划; 企业形象策划; 平面设计	医药零售	否
10	海南达嘉维康	……酒类经营……市场营销策划; 会议及展览服务	医药分销	否
11	北京正乾兴便利店有限公司	……广告发布; 广告设计、代理; 图文设计制作; 广告制作。	商品零售	否
12	北京正济堂汇顺鑫医药有限公司	……图文设计制作; 专业设计服务; 工业设计服务; ……组织文化艺术交流活动	药品零售	否
13	北京正济堂汉方堂大药房有限责任公司	……承办展览展示活动; ……会议服务。	药品零售	否
14	思迈乐医药	……会议及展览服务; ……广告设计、代理; ……平面设计; ……市场营销策划; 广告发布;	医药分销	否

序号	公司名称	可能与文化、传媒、广告、白酒相关的经营范围	主营业务	是否开展文化、传媒、广告、白酒相关业务
15	银川美合泰	……酒类经营	医药零售	否
16	中卫市德立信医药有限责任公司	……酒类经营	医药零售	否

公司及其子公司经营范围中，虽包含“广告制作、广告发布和广告设计、代理”“酒类经营”“会议及展览服务”等内容，但相关主体实际开展的主营业务均不涉及文化、传媒、广告、白酒相关业务，公司及子公司经营范围中“酒类经营”主要系销售药酒，属于药品，不属于白酒业务。报告期内，公司及其子公司通过微信公众号、小程序、拼多多等互联网渠道为其产品及服务进行宣传、推广，但该等宣传、推广均不涉及文化、传媒、广告领域，不存在文化、传媒、广告相关业务的内容及收入。

2. 是否涉及国家发改委《市场准入负面清单(2022年版)》中相关情况，募集资金是否存在可能投入上述业务的情形

经对比国家发改委《市场准入负面清单(2022年版)》及公司及子公司主营业务，公司主要从事药品、生物制品、医疗器械等产品的分销及零售业，不存在涉及国家发改委《市场准入负面清单(2022年版)》中相关情况。公司本次募集资金用途为补充流动资金，不存在募集资金可能投入《市场准入负面清单(2022年版)》所列业务的情形。

报告期内，公司及其子公司不存在因文化、传媒、广告、酒类相关业务受到相关主管部门行政处罚的情形，相关宣传、推广合法合规。

综上所述，公司及子公司不存在文化、传媒、广告、白酒生产和流通等相关业务，不存在涉及国家发改委《市场准入负面清单(2022年版)》中相关情况，募集资金不存在可能投入上述业务的情形。

## (二) 其他业务收入的明细，涉及的业务是否符合相关产业政策要求，报告期内其他业务收入波动的原因

1. 其他业务收入的明细，报告期内其他业务收入波动的原因

报告期内，公司其他业务主要为促销、陈列与咨询服务、资产租赁等，具体情况如下：

序号	项目	具体情况
1	促销、陈列与咨询服务	公司在传统的药品购销模式基础上，通过对供应商产品在零售终端的展示陈列、促销活动及市场推广，增加了公司门店的销售收入，同时加快了商品流通，及时清除了近效期商品。而供应商通过公司提供的促销、陈列与咨询服务，提升顾客的购买量，从而提高了产品的市场占有率及企业品牌知名度，最终带动了供应商销售收入增长，实现了公司与供应商的合作共赢。
2	资产租赁	主要为公司闲置办公室对外租赁收入，门店转租收入等
3	其他	主要包括德立信加盟店会员礼品收入、非医疗性质的中医养生馆收入以及代销彩票收入等，占比金额较低

报告期内，公司其他业务收入及占营业收入的比例情况如下：

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
促销、陈列与咨询服务	1,357.00	53.17%	287.51	30.70%	270.60	20.05%	374.00	61.10%
资产租赁收入	696.44	27.29%	394.45	42.11%	1,067.87	79.10%	238.13	38.90%
其他	498.68	19.54%	254.70	27.19%	11.48	0.85%		
合计	2,552.12	100.00%	936.66	100.00%	1,349.95	100.00%	612.13	100.00%

2024年1-9月，公司促销、陈列与咨询服务增长较多，主要原因系随着公司经营规模的增加，收到的供应商促销、陈列与咨询服务类的服务费较多所致。2022年，公司资产租赁收入增长较多，主要原因系子公司达嘉生物制药将相关资产出租取得租赁收入所致。

## 2. 涉及的业务是否符合相关产业政策要求

公司其他业务收入主要为促销、陈列与咨询服务收入以及资产租赁收入等，其符合相关产业政策要求，具体情况如下：

### (1) 促销、陈列与咨询服务业务

#### 1) 是否符合产业政策的要求

公司主要从事医药产品的分销和零售，所处行业为医药流通行业，行业主要政策具体如下：

行业政策名称	发文时间	发布机构	主要内容
《关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》	2023年	国家医保局	积极支持定点零售药店开通门诊统筹服务、完善定点药店门诊统筹支付政策、明确定点零售药店纳入门诊统筹的配套政策(包括加强药品价格协同、加强处方流转管理等)。

行业政策名称	发文时间	发布机构	主要内容
《关于建立完善国家医保谈判药品“双通道”管理机制的指导意见》	2021年	国家医保局、国家卫健委	为确保国家医保谈判药品顺利落地，更好满足广大参保患者合理的用药需求，各地积极探索“双通道”的管理机制，提高了谈判药品的可及性。“双通道”是指通过定点医疗机构和定点零售药店两个渠道，满足谈判药品供应保障、临床使用等方面的合理需求，并同步纳入医保支付的机制。
《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》	2021年	商务部	到2025年，培育形成1至3家超五千元、5至10家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业，5至10家超五百亿元的专业化、多元化药品零售连锁企业，100家左右智能化、特色化、平台化的药品供应链服务企业；药品批发百强企业年销售额占药品批发市场总额98%以上；药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额65%以上；药品零售连锁率接近70%。
《长期处方管理规范(试行)》	2021年	国家卫生健康委	根据患者诊疗需要，长期处方的处方量一般在4周内；根据慢性病特点，病情稳定的患者适当延长，最长不超过12周。医师开具长期处方后，患者可以自主选择在医疗机构或者社会零售药店进行调剂取药。
《“十四五”全民医疗保障规划的通知》	2021年	国务院	到2025年，医疗保障制度更加成熟定型，基本完成待遇保障、筹资运行、医保支付、基金监管等重要机制和医药服务供给、医保管理服务等关键领域的改革任务，医疗保障政策规范化、管理精细化、服务便捷化、改革协同化程度明显提升。鼓励社会办医疗机构、定点零售药店参与集中带量采购，支持药店连锁化、专业化、数字化发展，更好发挥药店独特优势和药师作用。
《国务院办公厅关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》	2021年	国务院	完善以市场为主导的药品价格形成机制，发挥医保基金战略性购买作用，推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展，健全政府组织、联盟采购、平台操作的工作机制，引导药品价格回归合理水平，有力减轻群众用药负担，促进医药行业健康发展，推动公立医疗机构改革，更好保障人民群众病有所医。
《关于建立健全职工基本医疗保险门诊共济保障机制的指导意见》	2021年	国务院	根据医保基金承受能力，逐步扩大由统筹基金支付的门诊慢特病病种范围，将部分治疗周期长、对健康损害大、费用负担重的疾病门诊费用纳入共济保障，对部分适合在门诊开展、比住院更经济方便的特殊治疗，可参照住院待遇进行管理。不断健全门诊共济保障机制，逐步由病种保障向费用保障过渡。将符合条件的定点零售药店提供的用药保障服务纳入门诊保障范围，支持外配处方在定点零售药店结算和配药，充分发挥定点零售药店便民、可及的作用。探索将符合条件的“互联网+”医疗服务纳入保障范围。

公司促销、陈列与咨询服务业务所需遵循的产业政策主要为前述与主营业务相关的产业政策，公司促销、陈列与咨询服务业务不属于《产业结构调整指导目

录(2024 年本)》中的淘汰类、限制类产业，不属于上述淘汰落后产能和过剩产能行业，符合相关产业政策要求。

## 2) 同行业上市公司的同类业务情况

促销、陈列与咨询服务收入属于同行业上市公司普遍的商业模式和业务收入，如益丰药房、老百姓、大参林和华人健康等连锁药房上市公司均于其公告文件中披露了其他业务收入中具有促销、陈列与咨询服务收入的相关情况。

## (2) 资产租赁业务

公司租赁业务收入主要系公司闲置办公室对外租赁收入，门店转租收入等。公司及其子公司均无房地产开发企业资质及能力，未从事房地产业务且不存在从事房地产业务的发展规划。公司承诺未来不会从事房地产开发、经营、销售等业务，本次发行的募集资金亦不会通过任何方式直接或间接流入房地产开发业务，符合相关产业政策要求。

## (3) 中医养生馆收入

公司中医养生馆收入主要系子公司宁夏德立信开展的非医疗性质的健康干预调理、中医健康咨询指导等形成的收入。根据《国家中医药管理局关于印发中医养生保健服务规范（试行）的通知》（国中医药结合发〔2023〕3号）等相关文件的规定，仅提供非医疗性养生服务（如按摩、艾灸等），不需要中医医疗机构许可证。宁夏德立信的公司经营执照中营业范围包括养生保健服务(非医疗)、中医养生保健服务（非医疗），从事相关业务符合产业政策的相关要求。

## (4) 代销彩票收入

公司代销彩票收入的经营主体为子公司海南鸿春堂。根据《彩票管理条例实施细则》第二十六条的规定：“签订彩票代销合同后，彩票发行机构、彩票销售机构应当向彩票代销者发放彩票代销证。”海南鸿春堂已取得相关彩票代销证，开展相关业务具备合规性，符合产业政策的相关要求。

综上，除上述租赁收入外，公司其他业务收入主要依托主营业务收入延伸，所需遵循的产业政策主要为前述主营业务相关的产业政策，其他业务的开展不存在违反产业政策的情形。

## (三) 核查程序与核查意见

### 1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

- (1) 取得公司及子公司的营业执照；
- (2) 查阅《市场准入负面清单（2022年版）》的相关内容；
- (3) 与公司管理层进行访谈，了解是否存在文化、传媒、广告、白酒生产和流通等相关业务；
- (4) 获取并查阅公司其他业务收入明细，分析波动的原因；
- (5) 查询医药流通行业的相关产业政策；
- (6) 获取公司关于未来不会从事房地产开发、经营、销售等业务，本次发行的募集资金亦不会通过任何方式直接或间接流入房地产开发业务的相关承诺。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司及子公司不存在文化、传媒、广告、白酒生产和流通等相关业务，不存在涉及国家发改委《市场准入负面清单（2022年版）》中相关情况，募集资金不存在可能投入上述业务的情形。

(2) 报告期内，公司其他业务主要为促销、陈列与咨询服务、资产租赁等，报告期内，随着公司经营规模的增加，收到的供应商促销、陈列与咨询服务类的服务费增多，导致公司其他业务收入出现波动。除资产租赁收入外，公司其他业务收入主要依托主营业务收入延伸，所需遵循的产业政策主要为前述主营业务相关的产业政策，公司其他业务的开展不存在违反产业政策的情形。

## 五、关于本次非公开发行

公司本次拟募集资金总额不超过 12,000 万元，认购对象为公司实际控制人王毅清，扣除发行费用后全部用于补充流动资金。按照发行股票数量的上限计算，在发行完成后王毅清控制的公司股份比例为 43.36%。公司于 2022 年 10 月 24 日召开董事会将前次募投项之一“智能物流中心项目”变更为“达嘉维康医药产业基地项目”，变更涉及募集资金 30,000 万元，占募集资金净额 56,946.99 万元的 52.68%，截至 2024 年 6 月 30 日，该项目募集资金使用进度比例为 80.55%。公司于 2024 年 1 月 12 日召开临时股东大会，将前次募投项目之一“连锁药房拓展项目”节余资金 1,406.51 万元用于永久补充流动资金。“连锁药房拓展项

目” 2023 年度实现净利润 306.22 万元。此外，2023 年公司曾两次终止再融资事项。

请公司补充说明：(1)明确发行对象本次认购金额的下限，结合认购对象收入情况、财务状况、质押情况、融资情况、对外担保情况、历史失信情况等，说明本次认购的资金来源明细，是否均为自有资金，是否存在对外募集、代持、结构化安排或者直接间接使用公司及其关联方资金用于本次认购的情形，是否存在公司及其控股股东或实际控制人、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形，是否拟以本次发行的股份质押融资，是否存在资金短缺的风险；(2)...；(3)前次募投项目最新进展情况，前次募投项目投资金额变动的具体原因及合理性，资金投入使用进度是否与项目建设进度相匹配，变更后补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定；(4)结合“连锁药房拓展项目”实际实现效益的具体计算过程和依据，说明前次募投项目是否达到预期效益；(5)结合前次再融资终止或撤回的原因及相关因素对本次再融资的影响、现有货币资金、资产负债结构、现金流状况、经营规模及变动趋势、未来流动资金需求等，说明本次募集资金的必要性。

请公司补充披露(1)(3)(4)涉及的相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查(1)(3)(4)(5)并发表明确意见。（审核问询函问题六）

(一)明确发行对象本次认购金额的下限，结合认购对象收入情况、财务状况、质押情况、融资情况、对外担保情况、历史失信情况等，说明本次认购的资金来源明细，是否均为自有资金，是否存在对外募集、代持、结构化安排或者直接间接使用公司及其关联方资金用于本次认购的情形，是否存在公司及其控股股东或实际控制人、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形，是否拟以本次发行的股份质押融资，是否存在资金短缺的风险

1. 明确发行对象本次认购金额的下限

本次向特定对象发行股票的相关事项已经公司第四届董事会第六次会议、2024 年第三次临时股东大会审议通过。募集资金总额不超过 12,000.00 万元(含

本数)，发行股票数量不超过 16,107,382 股(含本数)。

为明确本次发行认购下限，本次发行对象王毅清已出具《关于认购数量及认购金额的承诺》，具体为：“本人拟全额认购达嘉维康 2024 年向特定对象发行的股票，认购股份数量为 16,107,382 股，认购金额为 12,000.00 万元，本人认购股票数量及金额的下限与本次发行股票数量及金额的上限一致。若达嘉维康股票在本次发行定价基准日至发行日期间发生派息/现金分红、送红股、资本公积金转增股本等除权除息事项或因深交所、中国证监会要求等其他原因导致本次发行前公司总股本发生变动及本次发行价格发生调整的，本人认购的达嘉维康股份数量、认购资金金额将做相应调整。”

综上，本次认购对象王毅清按认购金额的上限进行认购，承诺的认购数量与拟募集的资金金额相匹配。

2. 结合认购对象收入情况、财务状况、质押情况、融资情况、对外担保情况、历史失信情况等，说明本次认购的资金来源明细，是否均为自有资金，是否存在对外募集、代持、结构化安排或者直接间接使用公司及其关联方资金用于本次认购的情形，是否存在公司及其控股股东或实际控制人、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形，是否拟以本次发行的股份质押融资，是否存在资金短缺的风险

(1) 认购对象的收入情况

1) 工薪薪金和分红收入情况

报告期各期，认购对象王毅清从公司处取得的工薪薪金收入和分红收入情况如下：

年 度	工资、奖金收入	分红收入	合 计
2023 年度	68.58	280.58	349.16
2022 年度	59.12	203.42	262.54
2021 年度	72.53	238.49	311.02
总 计	200.23	722.49	922.72

2) 房屋租赁收入情况

根据认购对象王毅清提供的《租赁合同》，在剩余租赁期限内，王毅清出租自有房产所取得的租金收入情况如下：

年 份	租金收入
2024年10月1日至2025年9月30日	***
2025年10月1日至2026年9月30日	***
2026年10月1日至2027年9月30日	***
2027年10月1日至2028年9月30日	***
2028年10月1日至2029年9月30日	***
2029年10月1日至2030年9月30日	***
合 计	***

### (3) 认购对象的资产及质押情况

根据本次发行认购对象王毅清提供的主要资产的资料，其持有的公司股份、家庭房产等情况如下：

项 目	具体情况	是否存在质押/抵押
达嘉维康股票	截至本说明出具日，王毅清及配偶明晖合计持有达嘉维康股票 71,544,219 股，按截至 2025 年 2 月 21 日收盘价 10.90 元/股计算，王毅清及配偶明晖合计持股市值为 7.80 亿元。	截至本说明出具日，王毅清及配偶明晖持有的达嘉维康股票不存在质押情形。
房产情况	根据王毅清及配偶提供的不动产权证书及公开查询房产参考指导价，王毅清及配偶明晖持有的长沙地区的房产面积合计为***平方米，价值约***万元。	截至本说明出具日，王毅清及配偶明晖拥有的上述房产不存在抵押情形。

### (3) 认购对象杠杆融资情况

认购对象王毅清就参与本次发行的资金来源做出承诺：“本人用于认购本次向特定对象发行股票的资金全部来源于自有资金或合法自筹资金，资金来源合法合规，不存在任何争议及潜在纠纷，也不存在因资金来源问题可能导致本人认购的上市公司股票存在任何权属争议的情形；不存在通过对外募集、代持、结构化安排或直接、间接使用公司及其关联方资金用于本次认购的情形；不存在接受公司或其利益相关方提供的财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。”故本次认购不存在杠杆融资结构化设计安排的情形。

### (4) 认购对象个人资产提供对外担保的情况

截至 2024 年 9 月末，除为公司及子公司授信、借款提供连带责任保证担保的情形外，本次发行认购对象不存在以个人资产对外提供担保的情形。

### (5) 认购对象历史失信情况

根据王毅清提供的中国人民银行的《个人信用报告》(打印于 2025 年 2 月 7 日)和王毅清填写的《个人情况调查表》，截至本说明出具日，王毅清信用状况良好，不存在 90 天以上逾期还款记录，不存在大额到期未清偿债务。经查询证券期货市场失信记录查询平台、人民法院公告网、中国执行信息公开网等公开网站，王毅清不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁，不存在强制执行记录、行政处罚记录，也未被列入失信被执行人名单，其信用状况良好。

(6) 本次认购的资金来源明细，是否均为自有资金，是否存在对外募集、代持、结构化安排或者直接或间接使用公司及其关联方资金用于本次认购的情形，是否存在公司及其控股股东或实际控制人、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形

1) 本次认购的资金来源明细

王毅清本次认购公司新发行股份的资金来源主要为拟质押部分其目前直接持有的公司股份，具体情况如下：

资金类型	预计金额	具体来源
自筹资金	12,000.00	股份质押借款

2) 本次认购对象就本次认购资金来源所做出的承诺

根据王毅清出具的《关于本次认购股票资金来源的承诺函》，王毅清就参与本次发行的资金来源做出承诺如下：

本人用于认购本次向特定对象发行股票的资金全部来源于自有资金或合法自筹资金，资金来源合法合规，不存在任何争议及潜在纠纷，也不存在因资金来源问题可能导致本人认购的上市公司股票存在任何权属争议的情形；不存在通过对外募集、代持、结构化安排或直接、间接使用公司及其关联方资金用于本次认购的情形；不存在接受公司或其利益相关方提供的财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形；

本人用于认购本次向特定对象发行股票的资金不存在直接或间接来源于达嘉维康及其董事、监事和高级管理人员及前述主体关联方的情形，不存在从达嘉维康及其董事、监事和高级管理人员及前述主体关联方处直接或间接得到任何形式的财务资助或者补偿的情形，亦不存在达嘉维康及其董事、监事和高级管理人员及前述主体关联方为本人融资提供抵押、质押等担保的情形。”

综上，王毅清本次认购资金来源主要为股份质押借款，不存在对外募集、代持、结构化安排或者直接间接使用公司及其关联方资金用于本次认购的情形，不存在公司、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。

(7) 认购对象不存在拟以本次发行的股份质押融资的情形，资金短缺的风险较低

根据对王毅清的访谈和其出具的说明，其不存在以本次发行的股份质押融资安排的情形。

截至本说明出具日，公司控股股东、实际控制人之一王毅清直接持有并控制公司 70,144,219 股股份，通过长沙同嘉投资管理合伙企业（有限合伙）间接控制公司 9,800,000 股股份，合计控制公司 79,944,219 股股份，占公司总股本的 38.92%，上述股份不存在质押、冻结等权利受限的情形。

认购对象拟以持有的上市公司股份质押借款 12,000.00 万元用于认购本次发行的股票。根据《关于印发〈证券公司股票质押贷款管理办法〉的通知》的规定，结合近年上市公司向特定对象发行股票中认购对象公布的股权质押融资方案质押率情况及王毅清与相关金融机构初步洽谈的情况，拟以 40% 的股票质押率测算融资情况，具体情况如下：

项目	具体测算过程		
质押参考股票价格（元/股，按 2025 年 2 月 21 日收盘价 10.90 元/股上下浮动 10% 计算）①	11.99	10.90	9.81
本次发行前认购对象控制的股份数量（股）②	79,944,219		
本次发行前公司总股本（股）③	205,403,200		
本次发行股份数量、认购对象认购本次发行数量（股）④	16,107,382		
本次发行后公司总股本（股）⑤=③+④	221,510,582		
本次发行后，认购对象合计控制的股份数量（股）⑥=②+④	96,051,601		
股票质押融资金额（万元）⑦	12,000.00		
拟质押的股份数量（股）⑧=（⑦/质押率 40%）/①	25,020,851	27,522,936	30,581,040
认购对象质押股份数量占本次发行前公司股本比例	12.18%	13.40%	14.89%
认购对象质押股份数量占本次发行前其控制的股份数量	31.30%	34.43%	38.25%
认购对象质押股份数量占本次发行后公司股本比例	11.30%	12.43%	13.81%
认购对象质押股份数量占本次发行后其控制的股份数量	26.05%	28.65%	31.84%

根据上述测算，认购对象拟以持有的公司股票质押融资 12,000.00 万元，其

质押股份占本次发行前王毅清控制的公司股份数量的比例分别为 31.30%、34.43% 和 38.25%，占本次发行后王毅清控制的发行人股份数量的比例分别为 26.05%、28.65%和 31.84%，不会对发行人控制权稳定性构成重大不利影响。

综上，本次认购对象以股份质押融资 12,000.00 万元用于认购本次发行的股票。王毅清财产状况良好，不存在大额到期未清偿债务且信用状况良好，具备认购本次发行股份的资金实力，不存在拟以本次发行的股份质押融资的情形，资金短缺风险较低。

**(二) 前次募投项目最新进展情况，前次募投项目投资金额变动的具体原因及合理性，资金投入使用进度是否与项目建设进度相匹配，变更后补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定**

**1. 前次募投项目最新进展情况**

**(1) 前次募集资金金额及到账情况**

根据中国证券监督管理委员会《关于同意湖南达嘉维康医药产业股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》（证监许可〔2021〕3367 号），公司由主承销商国金证券股份有限公司采用余额包销方式，向社会公众公开公司人民币普通股（A 股）股票 5,162.6425 万股，发行价为每股人民币 12.37 元，共计募集资金 63,861.89 万元，坐扣承销费（不含税）4,245.28 万元后（前期已支付保荐费用不含税金额 471.70 万元）的募集资金为 59,616.60 万元，已由主承销商国金证券股份有限公司于 2021 年 12 月 2 日汇入公司募集资金监管账户。另减除上网发行费、招股说明书印刷费、申报会计师费、律师费、评估费等与发行权益性证券直接相关的新增外部费用 2,669.61 万元后，公司本次募集资金净额为 56,946.99 万元。上述募集资金到位情况业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审验，并由其出具《验资报告》（天健验〔2021〕2-52 号）。

**(2) 前次募集资金投资项目金额及最新进展情况**

截至本说明出具日，公司前次募集资金投资项目金额及最新进展情况如下：

序号	项目名称	调整前募集资金 承诺投资金额	调整后募集资金 承诺投资金额	最新进展情况
1	连锁药房拓展项目	6,004.64	4,643.14	已结项[注1]
2	达嘉维康医药产业基地项目	34,242.35	34,242.35	已结项[注2]
3	偿还银行贷款	15,000.00	15,000.00	/

4	永久性补充流动资金	1,700.00	1,700.00	/
合计		56,946.99	55,585.49	/

[注 1] 根据公司于 2023 年 12 月 21 日召开的第四届董事会第三次会议，以及于 2024 年 1 月 12 日召开的 2024 年第一次临时股东大会通过的《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》，公司前次募集资金投资项目之一的“连锁药房拓展项目”已建设完毕，并于 2023 年 12 月完成结项。结余资金 1,406.51 万元(含利息收入，具体金额以资金转出当日银行结息金额为准)永久补充流动资金，用于公司日常经营活动

[注 2] 根据公司 2025 年 1 月 24 日于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上披露的《关于首次公开发行股票募投项目结项的公告》(公告编号: 2025-002)，“达嘉维康医药产业基地项目”已建设完毕并完成结项，截至 2025 年 1 月 23 日，“达嘉维康医药产业基地项目”的募集资金具体使用情况如下：

项目名称	募集资金承诺投资金额	利息及现金管理收入扣除手续费净额[注 1]	募集资金累计支付金额[注 2]	预计待支付款项金额	节余募集资金金额
达嘉维康医药产业基地项目	34,242.35	1,247.17	32,116.55	4,695.48	-

[注 1] 利息及现金管理收入扣除手续费净额为累计收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额及现金管理收益扣除相关手续费后的净额

[注 2] 预计待支付款项金额主要为募投项目尚未达到相关合同约定支付条件的尾款和质保金等预估金额，具体金额以后续实际支付的尾款和质保金为准，超出剩余募集资金待支付金额，公司将用自有资金支付

## 2. 前次募投项目投资金额变动的具体原因及合理性

### (1) 前次募投项目变动的具体原因及合理性

公司变更部分前次募集资金投资项目是根据公司实际情况和未来发展规划而做出的审慎调整。

原募投项目“智能物流中心项目”于 2019 年立项，项目整体投资和建设规划是基于当时的经营状况、业务结构、发展阶段所作出的决策。随着公司业务的发展以及市场需求的变化，公司的经营战略规划也在逐步调整和优化，项目与产品布局也进行相应调整。公司属于医药流通行业，主要从事药品、医疗器械等医药产品的批发和零售业务。2022 年，公司通过收购制药厂，向产业链上游延伸，

加快完善产业布局，充分发挥公司现有业务优势与收购资产业务协同效应，逐步形成上下联动的规模化医药产业业务体系。

公司认为原募投项目拟实施地点占地面积较小，在原有地点建设对产能提升、产业布局调整存在一定的局限性，无法快速应对日益增长的市场需求。全资子公司达嘉医药与岳麓高新技术产业开发区管理委员会签订《项目入驻合同》，计划通过参与竞拍方式获得学士路以东、琨玉路以南、茯苓路以西、玉赤大道以北区域内地块的土地使用权，在该地块上建设新募投项目，除建设智能仓储物流中心外，还增加了生产车间及其他配套设施的建设，实现公司仓储及产能的进一步提升，充分顺应医药产业业务体系的发展方向，提高募集资金的使用效益。基于上述因素及公司当前经营发展战略和业务发展布局，经审慎研究论证，公司拟对募集资金投资项目进行变更，将“智能物流中心项目”变更为“达嘉维康医药产业基地项目”，即变更项目实施地点，在智能物流中心项目建设内容基础上，增加生产车间及其他配套设施。

综上所述，公司募投项目变更具备合理性。

(2) 前次募投项目投资金额变动的具体原因及合理性

前次募投项目的原募投项目“智能物流中心项目”投资总额为 30,000.00 万元，变更后的新募投项目“达嘉维康医药产业基地项目”投资总额为 40,882.00 万元，其中包括募集资金投资金额 34,242.35 万元(包含原募投项目使用的募集资金 30,000.00 万元和使用超募资金 4,242.35 万元)，较原“智能物流中心项目”投资总额增加 10,882.00 万元。投资金额增加的原因主要系获得新的土地使用权的土地购置费以及由于新募投项目新建建筑面积的增加而导致的建筑工程费增加所致。具体情况如下：

项 目	序号	新建建筑面积 (m <sup>2</sup> )	土地购置费金额	建筑工程费
智能物流中心项目	A	21,804.56	-	10,444.13
达嘉维康医药产业基地项目	B	62,276.37	2,500.00	21,361.16
前次募投项目投资增加金额	C=B-A	/	2,500.00	10,917.03

根据上表可知，前次募投项目投资金额增加的原因主要系获得新的土地使用权的土地购置费以及由于新募投项目新建建筑面积的增加而导致的建筑工程费增加所致，具备合理性。

### (3) 项目变更履行的审议程序

2022年10月24日，公司召开了第三届董事会第十五次会议、第三届监事会第十次会议，审议通过了《关于变更部分募集资金用途、调整投资总额、实施地点及使用剩余超募资金向全资子公司提供借款实施募投项目的议案》，公司独立董事及监事会发表了明确的同意意见，公司持续督导保荐机构亦对本次募投项目变更事项无异议。上述事项已经2022年11月10日召开的2022年第三次临时股东大会会议审议通过。

综上所述，上述募投项目变更事项已履行了必要的审议程序，符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等有关法规的规定。

### 3. 资金投入使用进度是否与项目建设进度相匹配

截至2025年1月23日，前次募集资金使用进度及项目建设进度情况如下：

序号	项目名称	项目进度	调整后募集资金 承诺投资金额 (A)	募集资金实 际投资金额 (B)	募集资金使 用进度 (C=B/A)
1	连锁药房拓展项目	建设完毕 已结项	4,643.14	4,643.14	100.00%
2	达嘉维康医药产业基地 项目[注]	建设完毕 已结项	34,242.35	32,116.55	93.79%
3	偿还银行贷款	/	15,000.00	15,000.00	100.00%
4	永久性补充流动资金	/	1,700.00	1,700.00	100.00%
合计			55,585.49	53,459.69	96.18%

[注] 截至2025年1月23日，“达嘉维康医药产业基地项目”预计待支付款项金额为4,695.48万元，主要包括尚未达到相关合同约定支付条件的尾款和质保金等

根据上表可知，截至本说明出具日，公司前次募集资金已基本使用完毕，剩余款项主要为“达嘉维康医药产业基地项目”尚未达到相关合同约定支付条件的尾款和质保金等，公司前次募集资金投入使用进度与项目建设进度相匹配。

### 4. 变更后补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第18号》相关规定

#### (1) 《证券期货法律适用意见第18号》相关规定

根据《证券期货法律适用意见第18号》之“五、关于募集资金用于补流还

贷如何适用第四十条‘主要投向主业’的理解与适用”的规定：“(一)通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的,可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的,用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。”

(2) 变更后补充流动资金比例的具体情况

公司前次募集资金中用于补充流动资金和偿还债务的金额占前次募集资金总额的比例情况如下:

序号	项目	编号	金额
1	偿还银行贷款	A	15,000.00
2	永久性补充流动资金	B	1,700.00
3	“连锁药房拓展项目”节余资金永久补充流动资金	C	1,361.50
4	前次募集资金总额	D	63,861.89
5	前次募集资金补充流动资金比例	$E=(A+B+C)/D$	28.28%

根据上表可知,公司前次募集资金中用于补充流动资金和偿还债务的金额占前次募集资金总额的比例为 28.28%,未超过 30%,符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

(三) 结合“连锁药房拓展项目”实际实现效益的具体计算过程和依据,说明前次募投项目是否达到预期效益

1. “连锁药房拓展项目”实际实现效益的具体计算过程和依据

“连锁药房拓展项目”建设内容为在湖南省内建设直营门店,通过增设的直营门店,扩大开展专业药房业务。本项目建设期为 2 年,2023 年起进入运营期。

该项目运营期内实现的效益系根据本项目下新建的各个直营门店的收入、成本和费用等计算出的利润汇总得出,具体计算过程如下:

期 间	营业收入	营业成本	各项费用	利润
	A	B	C	$D=A-B-C$
2023 年度	25,170.86	22,851.78	2,012.87	306.22
2024 年度	33,482.68	30,941.67	1,757.88	783.12
合 计	58,653.54	53,793.45	3,770.75	1,089.34

2. 前次募投项目是否达到预期效益

结合本所出具的截至 2024 年 6 月 30 日的出具的《前次募集资金使用情况鉴证报告》(天健审〔2024〕2-19 号)以及公司提供的 2024 年未审报表等相关资料,截至 2024 年 12 月 31 日,“连锁药房拓展项目”运营期间内效益实现情况如下:

项 目	期 间	预期净利润	实际净利润	完成率
连锁药房拓展项目	2023 年度	198.77	306.22	154%
	2024 年度	783.50	783.12	99%
	合 计	982.27	1,089.34	110.90%

截至 2024 年 12 月 31 日,“连锁药房拓展项目”已实现预期效益。

**(四) 结合前次再融资终止或撤回的原因及相关因素对本次再融资的影响、现有货币资金、资产负债结构、现金流状况、经营规模及变动趋势、未来流动资金需求等,说明本次募集资金的必要性**

1. 前次再融资终止或撤回的原因及相关因素对本次再融资的影响

(1) 前次再融资终止或撤回的情况

公司于 2023 年 8 月 17 日召开第三届董事会第二十一次会议、第三届监事会第十五次会议审议通过《关于公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票预案(修订稿)的议案》《关于与特定对象签署附生效条件的股份认购协议的议案》等相关议案。

公司于 2023 年 9 月 14 日召开第三届董事会第二十三次会议及第三届监事会第十七次会议,分别审议通过了《关于申请撤回公司以简易程序向特定对象发行股票申请文件的议案》,公司对前次再融资申请进行了终止和撤回。

(2) 前次再融资终止或撤回的原因

2023 年 8 月 27 日,中国证监会发布了《统筹一二级市场平衡优化 IPO、再融资监管安排》,其中要求严把关前募资金使用,上市公司再融资预案董事会召开时,前次募集资金应当基本使用完毕。公司在核实前次募集资金的使用进度与募投项目建设情况后,出于合理确定再融资间隔的考虑下,撤回申请。

(3) 撤回的原因及相关因素对本次再融资的影响

截至公司本次再融资预案董事会召开时,公司前次募集资金已基本使用完毕,前次再融资撤回的原因及相关因素已消除,不会对本次再融资产生重大不利影响。

## 2. 现有货币资金情况

### (1) 货币资金持有情况

报告期各期末，公司可自由支配货币资金情况如下：

项 目	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
货币资金余额	40,245.47	64,939.91	54,300.00	74,807.03
受限货币资金	3,641.58	3,589.78	2,225.61	1,536.27
可自由支配货币资金余额	36,603.88	61,350.13	52,074.39	73,270.76

注：可自由支配货币资金余额=期末货币资金余额-受限货币资金余额

### (2) 可支配营运资金分析

公司最近三年及一期可支配营运资金构成情况分析如下：

项 目	序号	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
可自由支配货币资金	A	36,603.88	61,350.13	52,074.39	73,270.76
应收票据	B	22,882.59	10,077.89	11,438.02	11,917.83
应收账款	C	183,408.04	156,564.63	139,968.29	130,842.72
应收款项融资	D	2,752.93	2,623.94	2,356.13	1,934.85
应付票据	E	15,109.41	9,348.41	5,245.69	7,171.41
应付账款	F	59,229.56	40,272.50	31,518.24	34,198.37
可支配营运资金金额	$G=A+B+C+D-E-F$	171,308.48	180,995.68	169,072.90	176,596.38

公司分销业务主要的销售客户为公立医疗机构，账期较长，而公司主要供应商一般采用短账期付款的方式结算，收付款账期的差异，导致销售商品提供劳务收到的现金与购买商品接受劳务支付的现金存在客观的时间性差异。故医药流通行业中上下游存在的付款结算周期的影响，导致公司应收款项金额高于应付款项金额，公司对日常营运资金需求量较大。

## 3. 资产负债结构

报告期内，公司资产负债率与同行业可比上市公司的对比情况如下：

序号	证券代码	证券简称	2024年9月30日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
1	603368.SH	柳药集团	62.48%	64.96%	65.79%	63.42%
2	002788.SZ	鹭燕医药	74.98%	74.76%	76.32%	74.38%

序号	证券代码	证券简称	2024年9月30日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
3	600829.SH	人民同泰	59.13%	62.95%	65.11%	67.41%
4	603883.SH	老百姓	64.41%	65.67%	66.83%	71.82%
5	603233.SH	大参林	68.60%	67.11%	67.06%	65.76%
6	603939.SH	益丰药房	59.94%	56.72%	56.64%	53.88%
7	301017.SZ	漱玉平民	75.16%	74.65%	71.17%	61.74%
8	301408.SZ	华人健康	59.18%	57.14%	63.24%	60.17%
平均数			65.49%	65.49%	66.52%	64.82%
分销业务为主的可比公司(序号1-3)平均数			65.53%	67.56%	69.07%	68.40%
公司			70.63%	66.24%	53.78%	43.92%

根据上表可知，截至2024年9月30日，公司资产负债率高于同行业上市公司平均水平，同时也略高于分销业务为主的同行业上市公司平均数，公司存在降低资产负债率，优化资本结构的需求。

#### 4. 现金流状况

报告期各期，公司现金流量情况如下：

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
经营活动产生的现金流量净额	-32,096.42	2,713.01	-49,396.40	-16,180.91
投资活动产生的现金流量净额	-56,293.13	-79,884.48	-50,434.11	-3,328.92
筹资活动产生的现金流量净额	63,624.01	86,447.21	78,634.15	69,882.66
合计	-24,765.54	9,275.74	-21,196.36	50,372.83

报告期内，除2023年度外，公司经营活动产生的现金流量净额均为负数，呈流出趋势，主要系公司所在的医药流通行业中上、下游存在的付款结算周期的影响，导致公司应收款项金额高于应付款项金额，公司对日常营运资金需求量较大。具体原因详见本说明“一、(二)”之相关说明。

#### 5. 经营规模及变动趋势

##### (1) 报告期内公司营业收入情况

按业务类别划分，公司报告期内营业收入构成情况如下：

项目	2024年1-9月	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	金额	增幅%	金额	增幅%	金额	增幅%

医药分销	175,269.11	230,114.25	1.11%	227,596.93	21.05%	188,021.82	7.82%
医药零售	200,403.55	150,530.70	51.53%	99,340.27	43.75%	69,106.62	17.80%
医药工业	19,000.63	7,584.91					
医药服务及其他	3,652.39	2,120.51	-7.61%	2,295.11	9.85%	2,089.29	125.70%
合计	398,325.68	390,350.38	18.56%	329,232.31	27.01%	259,217.73	10.79%

报告期内，公司营业收入规模呈快速增长趋势。根据上表可知，公司营业收入增加主要来源于医药零售业务收入的增长。随着公司的经营规模进一步扩大，公司需要大量的流动资金用于药品采购、日常开支等经营活动的维持，对于营运资金的需求也不断提高。

## (2) 报告期内公司盈利情况分析

报告期内，公司利润表主要项目构成如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	398,325.68	390,350.38	329,232.31	259,217.73
营业成本	321,942.01	332,663.52	289,626.25	228,662.08
毛利率	19.18%	14.78%	12.03%	11.79%
销售费用	46,110.72	32,175.63	17,955.14	10,426.08
管理费用	13,727.50	10,236.62	7,705.74	4,934.58
财务费用	7,650.76	7,345.83	3,806.84	3,651.09
其中：利息费用	6,879.26	6,310.39	3,745.07	3,347.79
利息收入	505.75	530.43	742.04	105.13
净利润	4,851.33	3,800.82	5,532.32	6,825.89
归属于母公司所有者的净利润	3,645.04	3,429.98	5,107.77	6,825.89
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,534.17	3,432.26	4,681.84	6,503.22

根据上表可知，报告期内，随着医药零售业务收入的销售占比的提升，公司毛利率呈逐年上升的趋势；2023 年度，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润有较大幅度下滑，主要系公司在 2023 年度支付并购企业股权转让款增加了资金成本，且并购企业在公司支付股权转让款时点尚处于交割过渡期，未完成全面交割及合并财务报表，导致相关利息费用等期间费用增加所致；随着公司并购的企业交割完成陆续纳入公司合并财务报表，以及并购项目整体协同效

应的逐步体现，公司 2024 年 1-9 月业绩实现同比增长，但公司仍存在降低借款规模，减少利息费用，提升盈利水平的需求。

## 6. 未来流动资金需求

### (1) 公司最低货币资金保有量测算

最低货币资金保有量为企业为维持其日常营运所需要的最低货币资金(即“最低现金保有量”)，根据最低货币资金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数计算。货币资金周转次数(即“现金周转率”)主要受净营业周期(即“现金周转期”)影响，净营业周期系外购承担付款义务，到收回因销售商品或提供劳务而产生应收款项的周期，故净营业周期主要受到存货周转期、应收款项周转期及应付款项周转期的影响。净营业周期的长短是决定公司流动资产需要量的重要因素，较短的净营业周期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

根据公司 2023 年度的财务数据，充分考虑公司日常经营付现成本、费用等，并考虑现金周转效率等因素，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的货币资金约为 171,972.86 万元，具体测算过程如下：

财务指标	计算公式	计算结果
最低货币资金保有量①	①=②/⑥	171,972.86
2023 年度付现成本总额②	②=③+④-⑤	373,181.10
2023 年度营业成本③	③	332,663.52
2023 年度期间费用总额④	④	50,475.40
2023 年度非付现成本总额⑤	⑤	9,957.82
货币资金周转次数⑥(次)	⑥=365/(⑦+⑧-⑨)	2.17
存货周转期⑦(天)	⑦	58.82
应收款项(全口径)周转期⑧(天)	⑧	156.42
应付款项(全口径)周转期⑨(天)	⑨	47.39

注 1：期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用及财务费用

注 2：非付现成本=固定资产折旧+无形资产摊销+使用权资产折旧+长期待摊费用摊销

注 3：存货周转期=365\*平均存货账面余额/营业成本

注 4：应收款项周转期=365\*平均应收款项账面余额/营业收入

注 5：应付账款周转期=365\*平均应付款项账面余额/营业成本

注 6：应收款项=应收账款+应收票据+应收款项融资

注 7：应付款项=应付账款+应付票据

(2) 公司偿还短期借款资金缺口测算

目前，公司为满足日常运营中对最低货币资金保有量的需求，通常通过银行贷款的方式补足缺口。截至 2024 年 9 月 30 日，公司可自由支配货币资金余额、最低货币资金保有量以及短期借款的关系如下：

本次补充流动资金测算具体情况如下：	序号	金额
可自由支配的货币资金余额	1	36,603.88
短期借款+一年内到期的非流动负债(借款部分)	2	192,133.49
最低货币资金保有量	3	171,972.86
偿还短期借款资金缺口	4=1+2-3	56,764.51

根据上表可知，在满足公司最低货币资金保有量的前提下，公司可归还的借款金额为 56,764.51 万元，本次发行募集资金总额(含发行费用)不超过 12,000.00 万元，扣除发行费用后将用于补充公司流动资金，未超过偿还短期借款资金缺口，募集资金规模合理。

#### 7. 本次再融资的必要性

(1) 本次发行是公司经营发展的需要

2021 年度、2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-9 月，公司实现营业收入分别为 259,217.73 万元、329,232.31 万元、390,350.38 万元和 398,325.68 万元，营业收入规模呈快速增长趋势，随着公司的经营规模进一步扩大，公司需要大量的流动资金用于药品采购、日常开支等经营活动的维持，对于营运资金的需求也不断提高。此外，在当前医药流通行业并购重组、竞争加剧的背景下，公司除了巩固既有市场份额外，还需要投入更多的资金积极参与医药零售行业整合，通过并购方式收购优质医药资产，扩大公司规模、提高市场占有率，保障公司业务的持续增长。

公司通过本次发行募集资金来补充流动资金，将有助于增强公司的资金实力，充实营运资金，优化财务结构，可以有效满足公司业务运营及发展需要，缓解资金压力，为公司经营业务的快速发展提供有力支撑，有利于公司长远经营发展。

(2) 向特定对象发行股票是适合公司现阶段选择的融资方式

近年来，公司为了满足业务发展的资金需求，主要通过银行借款等外部融资方式筹集资金以满足日常经营之需。截至 2024 年 9 月 30 日，公司资产负债率为 70.63%(未经审计)，公司存在优化资产负债结构、降低资产负债率的需求。股权融资能使公司保持良好的资本结构，降低经营风险和财务风险，具有较好的规划及协调性，有利于公司实现长期发展战略。

公司本次发行募集资金拟全部用于补充流动资金，公司的总资产及净资产规模相应增加，进一步增强资金实力，有利于优化公司资本结构，改善公司财务状况，提高公司抗风险能力和持续经营能力，从而进一步增强公司持续回报股东的能力，符合公司股东利益最大化的目标。

(3) 增强公司控制权的稳定，促进公司持续稳定发展，提振市场信心

本次发行对象为公司控股股东、实际控制人之一王毅清。通过本次发行，王毅清将提高持股比例，有利于巩固其对公司的控股地位，增强公司控制权的稳定，也有利于促进公司提高发展质量和经济效益，保障公司的长期持续稳定发展，维护公司中小股东的利益，提振市场信心。

综上所述，公司本次向特定对象发行股票具备必要性。

## (五) 核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

针对上述(一)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司证券持有人名册、证券质押及司法冻结明细表等，了解王毅清持股及质押、冻结情况；

(2) 获取并查阅王毅清及其配偶的房产、股票、资金等财产情况资料，获取其房屋出租协议，并查阅房产、股票的市场价格信息，了解其个人财产的具体情况及相关价值、认购资金来源和偿还安排；

(3) 通过公开查询证券期货市场失信记录查询平台、人民法院公告网、信用中国、中国执行信息公开网等网站，并获取王毅清个人信用报告、情况调查表、无犯罪记录证明等资料，了解其诉讼、仲裁、信用及担保情况；

(4) 获取并查阅王毅清出具的关于认购数量、认购资金来源、关于质押股票

融资的承诺或说明等，了解其质押融资的股票来源和合规性。

针对上述(二)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司前次募集资金使用情况鉴证报告、募集资金使用台账、募集资金专户对账单、查阅募集资金内部结构调整及募集资金投资项目结项的相关决议文件及公告文件和访谈公司相关人员，了解内部结构调整的原因及合理性、前次募集资金使用进度是否与建设进度相匹配；

(2) 对照《证券期货法律适用意见第 18 号》关于补充流动资金的相关规定，分析前次募集资金补充流动资金情形。

针对上述(三)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 查阅公司前次募投项目实现效益的具体计算过程和依据；

(2) 查阅公司前次募集资金使用情况鉴证报告

针对上述(四)相关事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 查阅公司报告期财务报告、募集资金使用相关决议文件及公告文件，了解公司货币资金、银行借款、经营活动现金流等，了解公司经营情况、募集资金使用安排等；

(2) 查阅公司银行借款明细、查阅同行业可比公司资产负债结构情况、结合公司业务情况和公司关于本次募集资金使用的具体安排，了解本次补充流动资金的必要性、规模的合理性，及与业务发展的匹配性。

## 2. 核查意见

针对上述(一)相关事项，我们认为：

(1) 本次认购对象王毅清已承诺按认购金额的上限进行认购，承诺的认购数量与拟募集的资金金额相匹配；

(2) 本次认购对象拟以股份质押融资 12,000.00 万元用于认购本次发行的股票；王毅清财产状况良好，不存在大额到期未清偿债务且信用状况良好，具备认购本次发行股份的资金实力，不存在拟以本次发行的股份质押融资的情形，资金短缺风险较低。

针对上述(二)相关事项，我们认为：

(1) 公司前次募投项目变更具备合理性，公司前次募投项目变更事项已履行了必要的审议程序，符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交

易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等有关法规的规定；

(2) 截至本说明出具日，公司前次募集资金已基本使用完毕，前次募集资金投入使用进度与项目建设进度相匹配；

(3) 公司前次募集资金补充流动资金比例符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

针对上述(三)相关事项，我们认为：

截至目前，根据未审报表和我们初步核查的情况，前次募投项目连锁药房拓展项目已实现预期效益。

针对上述(四)相关事项，我们认为：

(1) 公司前次募集资金已基本使用完毕，前次再融资撤回的原因及相关因素已消除，不会对本次再融资产生重大不利影响；

(2) 公司本次募集资金用于补充流动资金具有必要性。

## 六、关于应收账款、存货以及其他权益工具投资

报告期内，公司应收账款账面价值分别为 130,842.72 万元、139,968.29 万元、156,564.63 万元和 183,408.04 万元，逐年增加；存货账面价值分别为 25,028.05 万元、43,320.95 万元、62,910.63 万元和 85,403.27 万元，存货周转率分别为 8.52、8.44、6.21 和 4.30，呈现下降趋势。截至 2024 年 9 月末，公司长期股权投资账面价值为 5,850.17 万元，其他权益工具投资账面价值 6,402.66 万元，其中包括对湖南江永农村商业银行股份有限公司的投资，公司认为不属于财务性投资。

请公司补充说明：(1) 结合行业特征、业务模式、信用政策等说明应收账款逐年增加的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，已逾期账款的客户、金额、账龄及具体原因，并结合账龄、坏账准备计提政策、期后回款及坏账核销情况、同行业可比公司情况等说明应收账款坏账准备计提是否充分，报告期内应收账款冲回的具体情况，冲回的原因、合理性及会计处理；(2) 公司报告期内存货账面价值上涨、存货周转率下降的具体原因及合理性，结合公司各产品库龄分布及占比、期后价格变动及销售情况、同行业可比公司等情况，说明存

货跌价准备计提是否充分；(3)湖南江永农村商业银行股份有限公司的具体业务情况、与公司主营业务的具体协同关系，是否属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资，及通过上述投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况，公司未将该投资认定为财务性投资是否符合相关规定，自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司新投入或拟投入的财务性投资的具体情况，并结合相关财务报表科目的具体情况，说明公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资。

请公司补充披露(1)(2)相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题七）

(一)结合行业特征、业务模式、信用政策等说明应收账款逐年增加的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，已逾期账款的客户、金额、账龄及具体原因，并结合账龄、坏账准备计提政策、期后回款及坏账核销情况、同行业可比公司情况等说明应收账款坏账准备计提是否充分，报告期内应收账款冲回的具体情况，冲回的原因、合理性及会计处理

1. 结合行业特征、业务模式、信用政策等说明应收账款逐年增加的原因及合理性

(1) 行业的经营特征

近年来，随着我国经济发展以及社会老龄化程度提高，药品的需求持续扩大。且随着“两票制”和药品带量采购政策的实施，我国药品流通行业发展的集中度不断提高，销售规模得以扩展。医药流通行业作为服务性行业，下游客户众多，主要为医疗机构、连锁药店等。一般来说公立医院的需求量大，账期较长。

(2) 公司的业务模式

公司所属行业为医药流通行业，主营业务以医药分销和医药零售为主。公司分销业务以向医院、卫生院等医疗机构的纯销业务为主。公司的零售业务主要以直营连锁经营模式开展，向广大消费者销售药品、医疗器械等产品。报告期内，公司整体业务模式未发生重大变动。

(3) 公司信用政策报告期内保持稳定

报告期内，按行业类别划分，公司营业收入构成情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
-----	--------------	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
医药分销	175,269.11	44.00%	230,114.25	58.95%	227,596.93	69.13%	188,021.82	72.53%
医药零售	200,403.55	50.31%	150,530.70	38.56%	99,340.27	30.17%	69,106.62	26.66%
医药工业	19,000.63	4.77%	7,584.91	1.94%				
医药服务及其他	3,652.39	0.92%	2,120.51	0.55%	2,295.11	0.70%	2,089.29	0.81%
合计	398,325.68	100.00%	390,350.38	100.00%	329,232.31	100.00%	259,217.73	100.00%

报告期内，公司向前五大客户的销售及信用期情况如下表所示：

期 间	客户名称	金额	占医药分销 板块营业收 入的比例	信 用 期 (月)
2024年 1-9月	九州通医药集团股份有限公司及其关联公司	19,909.56	11.36%	3-6
	中南大学湘雅医院	7,844.83	4.48%	6
	中南大学湘雅二医院	6,163.62	3.52%	10
	湖南省人民医院	4,356.93	2.49%	7.5
	永州市中心医院	4,345.86	2.48%	12
	小 计	42,620.81	24.32%	
2023年度	九州通医药集团股份有限公司及其关联公司	14,845.02	6.45%	3-6
	中南大学湘雅医院	9,224.82	4.01%	6
	湖南仁祺医药有限公司	7,796.58	3.39%	3
	中南大学湘雅二医院	7,200.77	3.13%	10
	中南大学湘雅三医院	5,397.19	2.35%	9
	小 计	44,464.37	19.32%	
2022年度	九州通医药集团股份有限公司及其关联公司	22,150.04	9.73%	3-6
	中南大学湘雅医院	8,828.97	3.88%	6
	中南大学湘雅二医院	7,613.58	3.35%	10
	中南大学湘雅三医院	6,330.18	2.78%	9
	丰沃达医药物流(湖南)有限公司	5,771.54	2.54%	6
	小 计	50,694.31	22.27%	
2021年度	中南大学湘雅医院	9,713.43	5.17%	6
	中南大学湘雅二医院	9,455.49	5.03%	10
	中南大学湘雅三医院	6,683.39	3.55%	9
	永州市中心医院	6,485.16	3.45%	12

期 间	客 户 名 称	金 额	占医药分销 板块营业收 入的比例	信 用 期 (月)
	南华大学附属第一医院	5,710.05	3.04%	8.5
	小 计	38,047.52	20.24%	

报告期内公司业务以医药分销和医药零售为主。公司从事的医药零售业务面向终端个体消费者，基本无信用期；公司从事的医药批发业务面向医院、零售药房和基层医疗机构等医药零售终端，以及其他医药分销企业，主要客户为湖南省内县级以上公立医院，信用期较长；报告期内公司对主要客户的信用期基本保持稳定。

#### (4) 报告期内公司应收账款余额逐年增加的原因及合理性分析

报告期内，公司应收账款分板块结余情况如下：

项 目	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
医药分销	160,666.43	142,425.38	133,276.83	126,875.44
医药零售	27,907.15	17,251.86	10,845.68	7,239.95
医药工业	3,108.88	3,424.01	304.19	
医药服务及其他	24.76	140.39	149.32	244.71
合 计	191,707.22	163,241.64	144,576.02	134,360.10

报告期各期末，公司应收账款余额增加主要系医药分销和医药零售业务的应收账款余额增长导致。医药分销业务应收账款的增加主要系营业收入的增长所致，医药零售业务应收账款的增加主要系报告期内公司收购连锁药房公司导致零售业务规模增加所致，具体分析如下：

##### 1) 医药分销板块

项 目	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
应收账款	160,666.43	142,425.38	133,276.83	126,875.44
营业收入	175,269.11	230,114.25	227,596.93	188,021.82
应收账款周转率	1.55	1.67	1.75	1.60

注：2024年1-9月的应收账款周转率已年化处理，下同

根据上表可知，报告期内，随着公司医药分销业务营收规模的增长，医药分销业务的应收账款余额也呈增长趋势；医药分销业务的应收账款周转率报告期内基本保持稳定，表明应收账款余额的增长金额与营收的增长规模相匹配。

##### 2) 医药零售板块

项 目	2024 年 9 月末	2023 年末	2022 年末	2021 年末
应收账款	27,907.15	17,251.86	10,845.68	7,239.95
营业收入	200,403.55	150,530.70	99,340.27	69,106.62
应收账款周转率	11.84	10.71	10.99	11.80

注：2024年1-9月的应收账款周转率已年化处理。

公司医药零售业务应收账款对象主要为零售药店经营所在地对应的各地医保基金或社保中心，其信誉较好，回款情况稳定。报告期内，随着公司收购的连锁药房公司带来的医药零售业务规模的增长，公司医药零售业务的应收账款余额随着增加，由于各地医保基金或社保中心的回款周期存在差异，故报告期各期公司医药零售业务的应收账款周转率存在差异，但基本保持稳定。

综上所述，公司医药分销及医药零售业务应收账款周转率较为稳定，应收账款余额逐年上升主要系公司营业收入逐年增长所致。公司应收账款余额逐年增加符合公司所处的行业经营特征、公司的业务模式和信用政策，增长具有合理性。

## 2. 是否与同行业可比公司一致

### (1) 公司医药分销业务应收账款周转率与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司医药分销业务应收账款周转率与以医药分销业务为主的同行业可比公司的对比情况如下：

序号	证券代码	证券简称	2024 年 9 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
1	603368.SH	柳药集团	1.42	2.13	2.32	2.44
2	002788.SZ	鹭燕医药	2.65	3.46	3.56	3.89
3	600829.SH	人民同泰	1.79	2.57	2.48	2.53
平均数			1.95	2.72	2.79	2.95
公司医药分销业务			1.16	1.67	1.75	1.62

根据上表可知，公司医药分销业务应收账款周转率低于以医药分销业务为主的同行业上市公司平均数，主要原因系公司分销业务主要客户为湖南省内公立医院，而湖南省内公立医院的账期较长、应收账款回款周期较慢所致。

### (2) 公司医药零售业务应收账款周转率与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司医药零售业务应收账款周转率与以医药零售业务为主的同行业可比公司的对比情况如下：

序号	证券代码	证券简称	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
----	------	------	--------	--------	--------	--------

			9月30日	12月31日	12月31日	12月31日
1	603883.SH	老百姓	7.45	10.00	11.20	12.21
2	603233.SH	大参林	16.25	21.94	24.19	28.61
3	603939.SH	益丰药房	9.02	11.34	13.62	16.07
4	301017.SZ	漱玉平民	5.23	8.22	11.52	14.79
5	301408.SZ	华人健康	6.55	7.91	8.63	9.24
平均数			8.90	11.88	13.83	16.18
剔除大参林后的平均数			7.06	9.37	11.24	13.08
公司医药零售业务			8.88	10.71	10.99	11.80

报告期内，公司医药零售业务应收账款周转率低于以医药零售业务为主的同行业上市公司平均数，剔除应收账款周转率较高的大参林的影响后，公司的应收账款周转率与同行业可比公司不存在重大差异。

### 3. 已逾期账款的客户、金额、账龄及具体原因

报告期内，公司按信用期列示的应收余额情况如下：

项目	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
未逾期	160,894.60	83.93%	142,570.35	87.34%	126,426.92	87.45%	118,221.95	87.99%
逾期0-3个月(含)	7,736.41	4.04%	4,096.52	2.51%	5,795.29	4.01%	5,832.47	4.34%
逾期3-6个月(含)	6,042.90	3.15%	3,646.95	2.23%	2,604.44	1.80%	2,613.95	1.95%
逾期6个月-1年(含)	4,392.98	2.29%	4,005.84	2.45%	2,502.69	1.73%	2,759.00	2.05%
逾期1年以上	12,640.33	6.59%	8,921.98	5.47%	7,246.68	5.01%	4,932.73	3.67%
逾期小计	30,812.62	16.07%	20,671.30	12.66%	18,149.10	12.55%	16,138.15	12.01%
合计	191,707.22	100.00%	163,241.64	100.00%	144,576.02	100.00%	134,360.10	100.00%

报告期内，公司分业务板块列示逾期的应收余额情况如下：

项目	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
医药分销	29,810.19	96.75%	19,663.35	95.12%	18,149.10	100.00%	16,138.15	100.00%
医药零售	1.74	0.01%	5.19	0.03%				
医药工业	1,000.69	3.25%	1,002.76	4.85%				
医药服务及其他								
合计	30,812.62	100.00%	20,671.30	100.00%	18,149.10	100.00%	16,138.15	100.00%

报告期内，逾期的应收账款客户主要为医药分销板块业务下的县级及县级以上的公立医院客户，其信用较好，违约风险较小，主要系医保资金未与其及时结算，导致公立医院回款滞后。针对逾期的应收账款，公司已积极催收。截至2024年12月31日，公司2021年末、2022年末、2023年末、2024年9月末应收账款余额期后回款比例分别为96.85%、92.42%、85.82%、52.72%，整体回款情况良好。

4. 结合账龄、坏账准备计提政策、期后回款及坏账核销情况、同行业可比公司情况等说明应收账款坏账准备计提是否充分

(1) 公司坏账准备计提政策

公司按照简化计量方法确定应收账款的预期信用损失，在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。

预期信用损失的确定方法具体分为两种：

① 单独进行减值测试：公司将信用风险特征明显不同的应收账款单独进行减值测试，并估计预期信用损失；

② 账龄组合：将其余应收账款按账龄信用风险特征划分为账龄组合，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，在组合基础上估计预期信用损失。

公司上述确定应收账款的预期信用损失方法的主要参数为预期信用损失率，“单独进行减值测试”、“账龄组合”两类应收账款的预期信用损失率确定依据如下：

1) 单独进行减值测试的预期信用损失率

公司单独进行减值测试的应收账款主要系债务人信用状况明显恶化、未来回款可能性较低、已经发生信用减值等情况，相关应收账款收回已存在重大不确定性，基于谨慎性原则，确定预期信用损失率为100%。

由于公司对于该类应收账款全额计提减值准备，已充分考虑前瞻性信息。

2) 账龄组合的预期信用损失率确定依据

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，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，确定账龄组合的预期信用损失率如下：

账龄	应收账款 预期信用损失率 (%)
6个月以内(含,下同)	0.25
6个月(不含)-1年	5.00
1-2年	10.00
2-3年	20.00
3-4年	40.00
4-5年	70.00
5年以上	100.00

(2) 采用历史迁徙率模型计算历史信用损失率

结合公司的客户2018年至2023年的实际回收情况,计算应收账款账龄计提客户的迁徙率,并据此计算各账龄的预期违约损失率情况如下

1) 计算历史迁徙率

账龄区间	2022年账龄在2023年迁徙率	2021年账龄在2022年迁徙率	2020年账龄在2021年迁徙率	2019年账龄在2020年迁徙率	2018年账龄在2019年迁徙率	五年平均迁徙率	序号
6个月以内(含,下同)	37.79%	31.89%	37.64%	26.42%	29.94%	32.74%	A
6个月(不含)-1年	53.16%	43.11%	44.42%	32.02%	27.97%	40.14%	B
1-2年(含2年)	31.86%	33.56%	42.57%	34.00%	16.06%	31.61%	C
2-3年(含3年)	77.42%	50.86%	8.12%	35.60%	18.33%	38.07%	D
3-4年(含4年)	64.90%	72.95%	3.41%	68.57%	0.00%	41.97%	E
4-5年(含5年)	95.28%	79.56%	0.00%	0.00%	0.00%	34.97%	F
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	G

2) 根据各账龄段的应收账款迁徙率,计算各账龄段的应收账款损失率

账龄区间	历史损失率	公式
6个月以内(含,下同)	0.23%	$G * E * F * D * C * B * A$
6个月(不含)-1年	0.71%	$G * E * F * D * C * B$
1-2年(含2年)	1.77%	$G * E * F * D * C$
2-3年(含3年)	5.59%	$G * E * F * D$
3-4年(含4年)	14.67%	$G * E * F$
4-5年(含5年)	34.97%	$F * G$
5年以上	100.00%	$G$

3) 根据前瞻性信息对应收账款损失率进行调整后确定应收账款账龄组合预期信用损失率。

应收账款账龄	历史损失率(%)	前瞻性系数	迁徙率模型下应收账款预期信用损失率
6个月以内(含,下同)	0.23%	10%	0.25%
6个月(不含)-1年	0.71%	10%	0.78%
1-2年	1.77%	10%	1.94%
2-3年	5.59%	10%	6.14%
3-4年	14.67%	10%	16.14%
4-5年	34.97%	10%	38.46%
5年以上	100.00%		100.00%

4) 2023年度,公司应收账款账龄组合的账龄预期信用损失率与迁徙率模型下的预期信用损失率的对比情况

2023年度,公司应收账款账龄组合的账龄预期信用损失率与迁徙率模型下的预期信用损失率的对比情况如下:

应收账款账龄	公司现行应收账款预期信用损失率(%)	迁徙率模型下预期信用损失率(%)	差异(%)
6个月以内(含,下同)	0.25	0.25	0.00
6个月(不含)-1年	5.00	0.78	4.22
1-2年	10.00	1.94	8.06
2-3年	20.00	6.14	13.86
3-4年	40.00	16.14	23.86
4-5年	70.00	38.46	31.54
5年以上	100.00	100.00	0.00

5) 按迁徙率计算的逾期信用损失与现行计提比例计提坏账准备差异

应收账款账龄	公司现行计提比例计提坏账准备	迁徙率模型下预期信用损失率计提坏账准备	差异金额
坏账准备金额	6,398.38	2,092.89	4,305.49

根据上述测算,公司现行比例的坏账准备计提金额高于运用迁徙法计算的历史损失率的坏账准备计提金额。公司基于迁徙率模型下计算出来的预期信用损失率,再考虑前瞻性信息制定了公司的预期信用损失率,应收账款坏账准备计提充分。

(3) 应收账款核销情况

报告期内，公司应收账款核销主要系客户破产注销，具体金额如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
应收账款核销				27.20

报告期内，公司不存在重大应收账款核销的情况。

(4) 应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款的期后回款情况具体如下：

项 目	序号	2024 年 9 月末	2023 年末	2022 年末	2021 年末
应收账款余额	A	191,707.22	163,241.64	144,576.02	134,360.10
期后回款金额	B	101,059.23	140,094.27	133,612.49	130,134.17
期后回款比例	C=B/A	52.72%	85.82%	92.42%	96.85%

注：期后回款金额统计截止至 2024 年 12 月 31 日

截至2024年12月31日，公司2021年末、2022年末、2023年末、2024年9月末应收账款余额期后回款比例分别为96.85%、92.42%、85.82%、52.72%，整体回款情况良好。

(5) 与同行业可比公司坏账准备计提的比较

证券代码	公司名称	业务类型	款项性质	应收账款坏账计提比例(%)						
				半年以内	半年-1年	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
603368.SH	柳药集团	医药批发	/	0.25	5.00	10.00	20.00	40.00	70.00	100.00
002788.SZ	鹭燕医药	医药批发	/	0.50	0.50	5.00	30.00	50.00	70.00	100.00
603233.SH	大参林	医药零售	/	5.00	5.00	10.00	20.00	50.00	80.00	100.00
603939.SH	益丰药房	医药零售	/	5.00	5.00	10.00	20.00	30.00	50.00	100.00
603883.SH	老百姓	医药零售	应收医保款	0.50	0.50	15.00	55.00	100.00	100.00	100.00
			应收企业货款	0.80	0.80	25.00	60.00	100.00	100.00	100.00
			应收医院及卫生院货款	0.10	0.10	5.00	10.00	100.00	100.00	100.00
			其他	0.60	0.60	25.00	50.00	100.00	100.00	100.00
301017.SZ	漱玉平民	医药零售	账龄组合		5.00	10.00	20.00	30.00	50.00	100.00
			医保组合		-	10.00	20.00	30.00	50.00	100.00
301408.SZ	华人健康	医药零售	应收医保款		0.50	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00
			其他		5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00
达嘉维康				0.25	5.00	10.00	20.00	40.00	70.00	100.00

注：人民同泰采用迁徙率模型计算坏账准备，未披露具体计提比例

如上表所示，与同为医药批发业为主的上市公司柳药股份与鹭燕医药相比，公司与柳药股份应收账款按账龄计提坏账准备的比例相同；与鹭燕医药比较，公司账龄6个月以内的计提比例低于鹭燕医药，但账龄6个月至2年的计提比例高于鹭燕医药。

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

单位：%

项 目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
柳药股份	2.18	1.93	1.70
鹭燕医药	1.91	1.72	1.40
人民同泰	4.58	4.44	4.77
达嘉维康	4.09	3.19	2.62

如上表所示，2021-2023年各年末，公司应收账款坏账准备占应收账款原值比例均高于可比公司柳药股份和鹭燕医药，虽2021-2022年低于人民同泰，但2023年的占比与人民同泰较为接近，处于同行业中间水平。

综上所述，公司应收账款坏账准备计提充分、合理。

5. 报告期内应收账款冲回的具体情况，冲回的原因、合理性及会计处理  
报告期内，公司不存在应收账款冲回的情况。

**(二) 公司报告期内存货账面价值上涨、存货周转率下降的具体原因及合理性，结合公司各产品库龄分布及占比、期后价格变动及销售情况、同行业可比公司等情况，说明存货跌价准备计提是否充分**

1. 公司报告期内存货账面价值上涨、存货周转率下降的具体原因及合理性

(1) 存货账面价值上涨的具体原因及合理性

报告期各期末，公司存货具体构成情况如下：

项目	2024 年 9 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	2,482.60	2.88%	2,148.89	3.38%	759.04	1.74%	-	-
自制半成品	1,554.33	1.80%	1,446.65	2.27%	766.23	1.76%	-	-

项目	2024年9月30日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	81,108.57	94.12%	58,170.31	91.39%	41,844.19	96.06%	25,030.86	100.00%
周转材料	-	-	817.19	1.28%	92.07	0.21%	-	-
发出商品	120.12	0.14%	15.74	0.02%	82.09	0.19%	-	-
低值易耗品	76.35	0.09%	9.61	0.02%	10.28	0.02%	-	-
生产成本及在产品	832.45	0.97%	1,039.93	1.63%	7.30	0.02%	-	-
合计	86,174.42	100.00%	63,648.32	100.00%	43,561.20	100.00%	25,030.86	100.00%
减：跌价准备	771.15	-	737.69	-	240.25	-	2.81	-
账面价值	85,403.27	-	62,910.63	-	43,320.95	-	25,028.05	-

公司主要从事医药零售及医药批发，其中：医药零售行业主要通过门店经营面向个人消费者，客户分散、客单量大、客单价低，从产品入库到销售完毕周期较长，存货周转天数相对较多；医药批发行业的客户群体一般为连锁药房、医院、基层医疗卫生机构等，更加注重存货周转与运营效率，当遇到商品市场滞销、临近效期等减值迹象时，通常会采用促销手段或与上游供应商协商退回等办法解决，行业存货周转率相对较高。

公司库存商品分业务板块列示如下：

项目	2024年9月30日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
医药分销	28,172.81	34.73%	25,217.47	43.35%	24,027.74	57.42%	16,399.57	65.52%
医药零售	50,329.87	62.05%	29,769.86	51.18%	17,152.82	40.99%	8,583.51	34.29%
医药工业	2,480.86	3.06%	3,133.10	5.39%	652.38	1.56%	0.00	0.00%
医药服务及其他	125.03	0.15%	49.88	0.09%	11.25	0.03%	47.78	0.19%
小计	81,108.57	100.00%	58,170.31	100.00%	41,844.19	100.00%	25,030.86	100.00%

公司营业收入分业务类型列示如下：

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
医药分销	175,269.11	44.00%	230,114.25	58.95%	227,596.93	69.13%	188,021.82	72.53%
医药零售	200,403.55	50.31%	150,530.70	38.56%	99,340.27	30.17%	69,106.62	26.66%

项 目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
医药工业	19,000.63	4.77%	7,584.91	1.94%				
医药服务及其他	3,652.39	0.92%	2,120.51	0.55%	2,295.11	0.70%	2,089.29	0.81%
合 计	398,325.68	100.00%	390,350.38	100.00%	329,232.31	100.00%	259,217.73	100.00%

综上所述，公司报告期内存货账面价值上涨主要系医药零售板块经营规模及占比逐年增长，库存商品备货规模扩大所致。各板块存货规模与经营业务匹配，具有合理性。

## (2) 存货周转率下降的具体原因及合理性

项 目	2024年1-9月 /2024年9月30日	2023年度/ 2023年12月31日	2022年度/ 2022年12月31日	2021年度/ 2021年12月31日
存货余额①	86,174.42	63,648.32	43,561.19	25,030.86
营业成本②	321,942.01	332,663.52	289,626.25	228,662.08
周转率③=②/① 平均余额[注]	5.73	6.21	8.44	8.52
周转天数④	63.70	58.82	43.22	42.85

[注] 2024年1-9月周转率已年化处理

公司存货周转率下降主要系存货周转率较低的医药零售板块经营规模及占比逐年增长所致，周转率变化具有合理性。

2. 结合公司各产品库龄分布及占比、期后价格变动及销售情况、同行业可比公司等情况，说明存货跌价准备计提是否充分

## (1) 公司各产品库龄分布及占比

项 目	2024年9月30日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
6个月以内	73,938.73	85.80%	48,287.84	75.87%	38,625.66	88.67%	20,984.38	83.83%
6-12个月	5,924.63	6.88%	9,354.09	14.70%	2,763.98	6.35%	3,011.73	12.03%
1年以上	6,311.07	7.32%	6,006.39	9.44%	2,171.56	4.99%	1,034.75	4.13%
合 计	86,174.42	100.00%	63,648.32	100.00%	43,561.19	100.00%	25,030.86	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄主要在1年以内。

## (2) 公司近效期分布及占比

项 目	2024 年 9 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
6 个月以内	2,110.10	2.45%	1,115.77	1.75%	798.86	1.83%	645.50	2.58%
6-12 个月	6,898.08	8.00%	4,972.52	7.81%	3,648.58	8.38%	1,781.37	7.12%
1 年以上	77,166.25	89.55%	57,560.02	90.43%	39,113.75	89.79%	22,604.00	90.30%
合 计	86,174.42	100.00%	63,648.32	100.00%	43,561.19	100.00%	25,030.86	100.00%

公司库存商品有效期以 1 年以上为主，6 个月以内药品占库存商品的比重不足 3%。公司以前年度采购的抗原试剂、N95 口罩等医疗物资存在滞销情况，公司对该类存货已全额计提存货跌价准备。其他临期货物公司已基本于期后进行促销处理，对于未及时处理部分已计提存货跌价准备。

### (3) 期后价格变动及销售情况

公司销售定价主要分为以下几种情况：1) 医药批发业务中，公司与实行集中采购的公立医疗机构的销售价格以产品中标价格、湖南省药品和医用耗材招采管理子系统(以下简称省医药招采系统)的药品挂网价格或医疗机构与生产企业议定价格为准；2) 医药批发业务中，公司与不通过省医药招采系统进行采购的非公立医疗机构、连锁药店及其他客户，通过协商谈判确定销售价格，主要考虑因素包括药品的中标价格、公司的客户网络、配送能力、采购量、付款能力、药品品种等；3) 医药零售业务中，公司客户群体主要为个人消费者，终端销售定价受商品品类、品牌定位、采购成本、市场需求、市场竞争程度、营销策略等因素影响。公司采购价格主要受国家集采、省际联盟集采、国谈定价调整、与供应商协商谈判等因素影响。

综上，除公立医疗机构的销售定价方式不同，公司与客户、供应商之间的交易价格主要通过协商、谈判等方式确定，而一般情况下，公立医疗机构采用的省医药招采系统挂网价格是确定的，如果受到集采、国谈定价调整的影响，公司一般也会与供应商进行协商。因此，公司与购销双方的定价机制可以保证下游价格具有一定市场竞争力并预留合理的利润空间。报告期内，公司分板块毛利率情况如下：

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
医药分销	11.51%	10.81%	10.29%	11.77%

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
医药零售	21.08%	18.42%	15.34%	11.69%
医药工业	61.59%	54.40%		
医药服务及其他	61.89%	45.74%	41.40%	16.86%
合 计	19.18%	14.78%	12.03%	11.79%

报告期内，公司营业收入主要来源于医药分销和医药零售。医药分销业务毛利率分别为 11.77%、10.29%、10.81%和 11.51%，报告期内呈较为稳定的态势；医药零售毛利率分别为 11.69%、15.34%、18.42%和 21.08%，报告期内，医药零售毛利率随着公司在 2022 年度开始新并购传统零售药房而逐步上升。

#### (4) 同行业可比公司情况

同行业可比公司存货跌价准备比例列示如下：

序号	公司简称	股票代码	主要业务模式	存货跌价准备计提比例			
				2024 年 1-9 月	2023 年 度	2022 年 度	2021 年度
1	柳药集团	603368.SH	医药批发	未披露	0.00%	0.00%	0.00%
2	鹭燕医药	002788.SZ	医药批发	未披露	0.35%	0.45%	0.50%
3	人民同泰	600829.SH	医药批发	未披露	0.16%	0.16%	0.15%
4	老百姓	603883.SH	医药零售	未披露	0.72%	0.23%	0.14%
5	大参林	603233.SH	医药零售	未披露	1.67%	0.23%	0.45%
6	益丰药房	603939.SH	医药零售	未披露	0.50%	0.46%	0.40%
7	漱玉平民	301017.SZ	医药零售	未披露	0.19%	0.10%	0.08%
8	华人健康	301408.SZ	医药零售	未披露	0.98%	0.76%	0.47%
平均数				未披露	0.57%	0.30%	0.27%
达嘉维康				0.89%	1.16%	0.55%	0.01%

根据上表可知，公司存货跌价准备计提比例略高于同行业可比公司，但不存在重大差异。

综上所述，结合公司各产品库龄分布及占比、期后价格变动及销售情况、同行业可比公司等情况，公司存货跌价准备计提充分、合理，公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司相比不存在重大差异。

(三) 湖南江永农村商业银行股份有限公司（以下简称江永农商行）的具体业务情况、与公司主营业务的具体协同关系，是否属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资，及通过上述投资获得新的技术、客户或订单

等战略资源的具体情况，公司未将该投资认定为财务性投资是否符合相关规定，自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司新投入或拟投入的财务性投资的具体情况，并结合相关财务报表科目的具体情况，说明公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资

1. 江永农商行的具体业务情况、与公司主营业务的具体协同关系

(1) 江永农商行的基本信息及具体业务情况

公司名称	湖南江永农村商业银行股份有限公司	
统一社会信用代码	91431100320556921R	
成立日期	2014年10月29日	
住所	湖南省永州市江永县潇浦镇永明东路146号	
注册资本	13,206.8475	
法定代表人	尹学龙	
经营范围	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内结算业务；办理票据承兑与贴现；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券、金融债券；从事同业拆借；从事借记卡业务；代理收付款项及代理保险业务；提供保管箱业务；经中国银行业监督管理委员会批准的其他业务。（凭有效的金融许可证经营）	
股权结构	天济草堂持股5.00%、其他股东持股95%	
主要财务数据[注]	项 目	2024年9月30日/ 2024年1-9月
	资产总额	650,286.13
	净资产	41,944.41
	营业收入	12,638.60
	净利润	2,743.17
具体业务情况	从事银行业务，主要服务于湖南省永州市江永县的中小企业，为县域经济发展提供金融支持，促进城乡经济协调发展。	

[注] 财务数据未经审计

(2) 与公司主营业务的具体协同关系

根据江永农商行的上述情况可知，其经营范围和业务为银行业务，所处行业为商业银行业，公司主要从事医药产品的分销和零售，所处行业为医药流通行业，江永农商行与公司主营业务不具有协同关系。

2. 是否属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资，及通过上述投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况

(1) 公司入股江永农商行的背景和原因

公司通过 2023 年收购的子公司天济草堂持有江永农商行的股份，天济草堂作为江永农商行的发起人之一，入股江永农商行。天济草堂入股江永农商行的背景和原因，主要系其为了充分利用闲置资金获取投资收益，于 2013 年 12 月通过股东会决议，同意天济草堂作为法人发起人之一，对湖南江永农村商业银行股份有限公司进行投资。

(2) 公司与江永农商行之间的业务往来情况

报告期内，公司除在江永农商行开立银行账户以定期收取分红外，与江永农商行不存在其他业务往来，不存在借贷关系或担保、保证关系。

(3) 是否属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资，及通过上述投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况

综上所述，天济草堂作为发起人之一入股江永农商行，系为了充分利用闲置资金获取投资收益，不属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资，及通过上述投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的情况。

3. 公司未将该投资认定为财务性投资是否符合相关规定

(1) 相关规则的具体规定

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第一条“关于第九条‘最近一期末不存在金额较大的财务性投资’的理解与适用”第(四)款的规定：

“ (四) 基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。……”

(2) 公司未将该投资认定为财务性投资的原因

天济草堂系基于历史原因作为江永农商行的发起人之一入股，属于《证券期货法律适用意见第 18 号》规定的“基于历史原因，通过发起设立”形式入股，且江永农商行目前为非上市股份有限公司，而此类股份公司的股权交易市场目前尚不活跃；同时根据《中国银保监会中资商业银行行政许可事项实施办法》《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》和《商业银行股权管理暂行办法》等法规的规定，作为商业银行股东亦需满足相关要求，涉及单独或合计拟首次持有或累计增持商业银行资本总额或股份总额百分之五以上的，应当事先报银监会或其派出机构核准，属于《证券期货法律适用意见第 18 号》规定的“短

期难以清退的财务性投资”。

综上所述，公司对江永农商行的投资满足《证券期货法律适用意见第 18 号》规定的“基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资”，故公司未将该投资纳入财务性投资计算口径符合相关规定。

4. 自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司新投入或拟投入的财务性投资的具体情况

本次发行相关董事会决议日前六个月(2023 年 9 月 30 日)起至本说明出具日，公司不存在正在实施或拟实施的重大财务性投资的情形，具体情况如下：

(1) 类金融投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本说明出具日，公司不存在投资类金融业务的情形。

(2) 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本说明出具日，公司不存在投资金融业务的情形。

(3) 与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本说明出具日，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资。

(4) 投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本说明出具日，公司不存在投资产业基金、并购基金的情形。

(5) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本说明出具日，公司不存在拆借资金的情形。

(6) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本说明出具日，公司不存在委托贷款的情形。

(7) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本说明出具日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

综上，本次发行相关董事会决议日前六个月(2023年9月30日)起至本说明出具日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资情况。

5. 结合相关财务报表科目的具体情况，说明公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资

截至2024年9月30日，公司与财务性投资核算相关的报表项目，及各科目中财务性投资的金额情况列示如下：

序号	项目	账面价值	构成财务性投资的金额	构成财务性投资的金额占归属于母公司所有者权益金额的比例
1	交易性金融资产			
2	衍生金融资产			
3	其他应收款	20,583.96		
4	其他流动资产	3,460.58		
5	债权投资			
6	其他债权投资			
7	长期股权投资	5,850.17		
8	其他权益工具投资	6,402.66		
9	其他非流动金融资产			
10	其他非流动资产	7,031.69		
	合计	43,329.06		

截至2024年9月30日，公司可能涉及财务性投资且期末存在余额的科目主要包括其他应收款、其他流动资产、长期股权投资、其他权益工具投资和其他非流动资产，具体分析如下：

(1) 其他应收款。截至2024年9月30日，公司其他应收款账面价值金额为20,583.96万元，主要系押金保证金、其他往来款和员工备用金等，不构成财务性投资。

(2) 其他流动资产。截至2024年9月30日，公司其他流动资产账面价值金额为3,460.58万元，主要系待抵扣增值税、预缴所得税税款、预付门店租赁款等，不构成财务性投资。

(3) 长期股权投资。截至2024年9月30日，公司长期股权投资账面价值金

额为 5,850.17 万元，其构成明细、主营业务以及是否涉及财务性投资情况如下表所示：

被投资单位	2024 年 9 月 30 日账面价值	持股比例	初始投资时间	出资金额	主营业务	是否构成财务性投资
马鞍山市健康大药房有限公司	5,850.17	30.00%	2023 年 9 月	5,790.00	药房连锁零售	否

(4) 其他权益工具投资。截至 2024 年 9 月 30 日，公司其他权益工具投资账面价值构成情况如下：

序号	被投资单位名称	2024 年 9 月 30 日账面价值	初始投资时间	持股比例	主营业务	是否构成财务性投资
1	长沙晶易医药科技股份有限公司	2,000.00	2022 年 8 月	0.8352%	药品研发	否
2	江永农商行	902.66	2013 年 12 月	5.00%	银行业	否
3	张家口德医堂大药房医药连锁有限公司	3,500.00	2023 年 4 月	4.3223%	药房连锁零售	否
合 计		6,402.66				

截至 2024 年 9 月 30 日，公司其他权益工具投资为对长沙晶易医药科技股份有限公司、江永农商行和张家口德医堂大药房医药连锁有限公司的投资。其中，长沙晶易医药科技股份有限公司为药品研发 CRO 企业，张家口德医堂大药房医药连锁有限公司为连锁药房企业，属于公司围绕所在行业产业链上下游企业的投资，不属于财务性投资。

江永农商行为公司收购的子公司天济草堂的参股公司，其从事银行业务，主要服务于湖南省江永县的中小企业，为县域经济发展提供金融支持，促进城乡经济协调发展，与公司主营业务无直接关系。天济草堂对其投资的原因系其为了充分利用闲置资金获取投资收益，于 2013 年 12 月通过股东会决议，同意天济草堂作为法人发起人之一，对江永农商行投资 720 万元。

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》：“基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径”。天济草堂系基于历史原因作为江永农商行的发起人之一且短期难以清退，根据上述规定，公司对江永农商行的投资可不认定为财务性投资。

(5) 其他非流动资产。截至 2024 年 9 月 30 日，公司其他非流动资产账面价值金额为 7,031.69 万元，主要系预付股权收购定金和预付工程设备款，具体构成情况如下：

序号	项 目	金额	占比	是否属于财务性投资
1	预付股权收购定金	2,714.00	38.60%	否
2	预付工程设备款	4,317.69	61.40%	否
	合 计	7,031.69	100.00%	-

其中，预付股权收购定金的明细如下：

序号	被投资单位名称	2024年9月30日账面价值	主营业务	是否构成财务性投资
1	安徽达嘉维康健康大药房有限公司	800.00	药房连锁零售	否
2	湖南省益林大药房医药连锁有限公司	911.60	药房连锁零售	否
3	湖南益康大药房零售连锁有限公司	1,002.40	药房连锁零售	否
	合 计	2,714.00		

综上所述，截至报告期末，公司不存在持有金额较大的财务性投资的情形。

#### (四) 核查程序和核查意见

##### 1. 核查程序

针对上述(一)事项，我们履行了以下核查程序：

(1) 访谈公司相关人员，了解公司所处行业特征、业务模式、信用政策；通过查询公开信息，与同行业可比公司进行对比；

(2) 获取公司应收账款明细表，复核其账龄分布、逾期及期后回款情况；针对已逾期账款的客户，访谈财务人员，了解逾期的具体原因、应收账款冲回情况；

(3) 结合公司坏账准备政策、坏账核销情况，模拟测算基于历史迁徙率模型的坏账准备计提金额，并与现行坏账计提政策进行对比。

针对上述(二)事项，我们履行了以下核查程序：

(1) 访谈公司相关人员，了解公司销售定价制度、存货的采购制度及备货政策，判断是否与业务规模及实际经营情况匹配；

(2) 获取公司报告期内的存货明细表，分析报告期内公司主要存货构成项目的变动原因及合理性，并区分业务板块与业务规模进行匹配分析；

(3) 获取公司报告期内的存货库龄明细表、近效期明细表，复核其库龄、近效期的金额和占比；了解库龄超过一年的存货的具体内容及期后销售结转情况，检查是否存在长期未领用的存货；

(4) 结合公司的存货跌价准备计提政策，复核公司存货跌价准备计提金额，查询公开信息，获取报告期内同行业存货跌价准备计提情况，与公司进行对比。

针对上述(三)事项，我们履行了以下核查程序：

(1) 获取江永农商行的企业资料和财务报表，访谈公司相关人员，了解天济草堂投资江永农商行的背景和原因；

(2) 查阅公司相关科目明细，了解公司其他应收款、其他流动资产、其他非流动资产、其他权益工具投资的具体内容，了解其他权益工具投资的持有背景；

(3) 查阅公司对外投资协议、查询被投资企业工商信息等资料，了解对外投资的具体情况；

(4) 访谈财务负责人，了解最近一期末是否持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司投入的财务性投资情况以及未来一段时间内是否存在财务性投资安排。

## 2. 核查意见

针对上述(一)事项，我们认为：

(1) 应收账款逐年增加主要系医药分销和医药零售板块营业收入增长，应收账款余额相应增加导致，应收账款余额逐年增加符合公司所处的行业经营特征、公司的业务模式和信用政策，增长具有合理性；

(2) 公司应收账款周转率整体低于分销业务为主的可比公司，主要系地域差异所致，符合公司的业务特征；

(3) 公司逾期的应收账款客户主要为医药分销板块业务下的县级及县级以上的公立医院客户，其信用较好，违约风险较小，主要系医保资金未与其及时结算，导致公立医院回款滞后；

(4) 结合公司账龄、坏账准备计提政策、期后回款及坏账核销情况、同行业可比公司情况，公司坏账准备计提充分；

(5) 报告期内，公司不存在应收账款冲回的情形。

针对上述(二)事项，我们认为：

(1) 公司报告期内存货账面价值上涨主要系医药零售板块经营规模及占比逐年增长，库存商品备货规模扩大所致。各板块存货规模与经营业务匹配，具有合理性。公司存货周转率下降主要系存货周转率较低的医药零售板块经营规模及

占比逐年增长所致，周转率变化具有合理性；

(2) 结合公司各产品库龄分布及占比、期后价格变动及销售情况、同行业可比公司等情况，公司存货跌价准备计提充分、合理，公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司相比不存在重大差异。

针对上述(三)事项，我们认为：

(1) 江永农商行与公司主营业务不具有协同关系；

(2) 公司投资江永农商行不属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资，及通过上述投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的情况；

(3) 公司对江永农商行的投资满足《证券期货法律适用意见第 18 号》规定的“基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性

(5) 截至报告期末，公司不存在持有金额较大的财务性投资的情形。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：  
(项目合伙人)

贺梦然 然贺  
印梦

中国注册会计师：

罗其 之罗  
印其

二〇二五年二月二十四日