

股票简称：益丰药房

股票代码：603939

益丰大药房连锁股份有限公司

与

中信证券股份有限公司

《关于请做好益丰药房可转债发行申请发审委
会议准备工作的函》相关问题的回复



二零二零年一月

中国证券监督管理委员会：

贵会于 2020 年 1 月 9 日出具的《关于请做好益丰药房可转债发行申请发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）已收悉，益丰大药房连锁股份有限公司（以下简称“公司”、“益丰药房”、“发行人”、“申请人”）已会同中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“保荐机构”）、湖南启元律师事务所（以下简称“申请人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对告知函的有关事项进行了认真核查与落实，现就相关问题做以下回复说明。

注：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与募集说明书中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	告知函所列的问题
宋体（不加粗）	对告知函所列问题的回复
宋体（加粗）	中介机构核查意见
楷体（加粗）	对募集说明书（申报稿）的修改
楷体（不加粗）	对募集说明书（申报稿）的引用

目录

问题一：4

1、关于商誉。根据申报材料，截至 2019 年 6 月末，申请人共实施了 43 起资产或股权收购，形成商誉 29.22 亿元。截至 2018 年末，申请人 36 笔资产收购或股权并购项目中，已完成业绩承诺或盈利预测的共 26 家，未完成的 10 家。请申请人说明并披露：（1）已完成业绩承诺或盈利预测的公司自被收购后与申请人间发生的关联交易情况，交易价格是否公允，申请人是否存在利用关联交易进行利益输送确保收购标的业绩达标的情形；（2）未完成业绩承诺或盈利预测的公司是否涉及业绩补偿承诺，如有，请进一步说明业绩补偿情况及其中是否存在申请人的关联方承诺；前述 10 项未完成盈利预测的收购项目未计提减值的原因及合理性；（3）分别于 2017 年 2 月、2015 年 9 月收购的乡亲大药房和粤海大药房收购评估的预测数据、商誉减值测试预测数据、实际实现业绩间是否存在较大差异及原因，折现率的变化情况及其合理性，相关年度商誉减值准备计提是否充分、审慎。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确的核查意见。4

问题二：18

2、关于本次募投项目。截至 2019 年 6 月末，申请人共计开设门店 4127 家。本次募投项目中“新设门店建设”拟投入募集资金 44800 万元。请申请人：（1）结合“新设门店建设”项目中每家拟开设门店的所在城市、人均消费水平、具体位置、周边商圈客流量、申请人同城直营店报告期销售情况等数据，进一步分析说明项目实施的必要性、合理性；（2）结合新设门店通常需要一定盈利培育期的实际情况，分析说明短时间大量增设新门店是否会对公司未来经营产生明显不利变化；（3）结合网络售药的发展情况、现有线下门店的竞争情况、门店选址的可行性，分析说明未来三年新建门店 1500 家在实施上是否具有重大不确定性；（4）进一步说明募投项目盈利预测是否遵循了合理性、谨慎性原则。请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确的核查意见。22

问题三：40

3、关于行政处罚。报告期内，申请人及下属子公司多次因违法食品、药品、医疗器械监管方面的法律法规而受到行政处罚。请申请人：（1）说明前述违法

行为是否造成严重的社会后果，是否属于重大违法行为；（2）申请人及子公司是否取得药品经营所必须的批准或许可等；（3）申请人食品药品安全等方面内控制度是否健全并有效执行。请保荐机构、申请人律师说明核查依据、过程，并发表明确的核查意见。40

问题一：

关于商誉。根据申报材料，截至 2019 年 6 月末，申请人共实施了 43 起资产或股权收购，形成商誉 29.22 亿元。截至 2018 年末，申请人 36 笔资产收购或股权并购项目中，已完成业绩承诺或盈利预测的共 26 家，未完成的 10 家。请申请人说明并披露：（1）已完成业绩承诺或盈利预测的公司自被收购后与申请人间发生的关联交易情况，交易价格是否公允，申请人是否存在利用关联交易进行利益输送确保收购标的业绩达标的情形；（2）未完成业绩承诺或盈利预测的公司是否涉及业绩补偿承诺，如有，请进一步说明业绩补偿情况及其中是否存在申请人的关联方承诺；前述 10 项未完成盈利预测的收购项目未计提减值的原因及合理性；（3）分别于 2016 年 4 月、2015 年 9 月收购的乡亲大药房和粤海大药房收购评估的预测数据、商誉减值测试预测数据、实际实现业绩间是否存在较大差异及原因，折现率的变化情况及其合理性，相关年度商誉减值准备计提是否充分、审慎。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确的核查意见。

回复：

（1）已完成业绩承诺或盈利预测的公司自被收购后与申请人间发生的关联交易情况，交易价格是否公允，申请人是否存在利用关联交易进行利益输送确保收购标的业绩达标的情形；

一、已完成业绩承诺或盈利预测的公司自被收购后与公司发生的关联交易情况，交易价格公允

截至 2018 年 12 月 31 日，发行人自设立以来共实施了 36 笔资产或股权并购。具体收购情况如下：

序号	并购项目名称	股权取得比例	收购类型	公司性质
1	石家庄新兴药房连锁有限公司	91.00%	股权	控股子公司
2	无锡九州医药连锁有限公司及无锡市九州大药房有限公司	51.00%	股权	控股子公司
3	上海益丰上虹大药房有限公司	51.00%	股权	控股子公司
4	江苏市民大药房连锁有限公司	53.00%	股权	控股子公司

序号	并购项目名称	股权取得比例	收购类型	公司性质
5	韶关市乡亲大药房医药连锁有限公司	100.00%	股权	全资子公司
6	苏州市粤海大药房有限公司	100.00%	股权	全资子公司
7	广东益丰益荔康信大药房连锁有限公司及广州康信大药房连锁有限公司	100.00%	股权	全资子公司
8	武汉隆泰大药房有限公司	100.00%	股权	全资子公司
9	欣百康药房 21 家门店资产	--	资产	--
10	上海杨浦益丰大药房有限公司	100.00%	股权	全资子公司
11	宿迁玖玖药品超市门店资产收购	--	资产	--
12	宿迁佳和医药门店资产收购	--	资产	--
13	江西天顺大药房医药连锁有限公司	60.00%	股权	控股子公司
14	浏阳市天顺大药房连锁有限公司所属 43 家门店资产	--	资产	--
15	荆州普康大药房医药连锁有限公司	80.00%	股权	控股子公司
16	泰州市博爱大药房连锁有限公司	65.00%	股权	控股子公司
17	荆州市广生堂医药连锁有限公司、荆州沙市区心连心大药房 10 家门店及湖北中杰医药连锁有限公司所属 12 家门店资产组组合	80.00%	股权	控股子公司
18	衡阳济世堂大众健康大药房有限公司所属 10 家门店资产	--	资产	--
19	宁乡九芝堂门店资产收购	--	资产	--
20	广福堂门店资产收购	--	资产	--
21	上海益丰布衣大药房有限公司	100.00%	股权	全资子公司
22	开心大药房门店资产收购	--	资产	--
23	如东益丰大药房连锁有限公司	65.00%	股权	控股子公司
24	五洲大药房门店资产收购	--	资产	--
25	江西采森门店资产收购	--	资产	--
26	南通中至臣大药房门店资产收购	--	资产	--
27	利川同安门店资产收购	--	资产	--
28	上海普陀益丰大药房有限公司	100.00%	股权	全资子公司
29	祁东县国大健康大药房有限公司所属 11 家门店资产	--	资产	--
30	武汉厚德堂门店资产收购	--	资产	--
31	孝感天盛门店资产收购	--	资产	--
32	灌云康盛大药房门店资产收购	--	资产	--

序号	并购项目名称	股权取得比例	收购类型	公司性质
33	长沙市芙蓉区庆元堂大药房13家门店资产	--	资产	--
34	宿迁大盛医药门店资产收购	--	资产	--
35	双峰永霁堂门店资产收购	--	资产	--
36	南县世纪康药房3家门店资产	--	资产	--

2018年度，上述并购标的中有26起所涉及的并购标的已完成业绩承诺或盈利预测，整体完成率为149.13%。收购完成后，为最大程度实现规模效应，降低运营成本、提高运营效率，益丰药房会对部分收购主体进行包括运营体系、人员、品牌、采购业务、销售业务进行整合，实施统一管理、统一采购、统一配送、统一业务管理。

上述已完成业绩承诺或盈利预测的26起收购中，在整合完成后，部分纳入统一管理的标的会与益丰药房原有的业务体系产生统一采购配送的交易情形。2018年度及2019年度，已完成业绩承诺或盈利预测的公司自被收购后与公司发生的关联交易为向益丰药房统一采购，并由原有的配送中心统一配送，具体交易明细情况如下：

单位：万元

序号	并购项目名称	2019年度（未经审计）			2018年度		
		销售金额	销售成本	配送毛利率（%）	销售金额	销售成本	配送毛利率（%）
1	无锡九州医药连锁有限公司及无锡市九州大药房有限公司	363.79	341.76	6.06	437.72	409.66	6.41
2	江苏市民大药房连锁有限公司	119.18	117.89	1.08	-	-	-
3	江西天顺大药房医药连锁有限公司	11,652.65	11,216.41	3.74	2,248.80	2,160.65	3.92
4	武汉隆泰大药房有限公司	7,818.61	7,539.87	3.57	7,070.30	6,789.56	3.97
5	广东益丰益荔康信大药房有限公司及广州康信大药房连锁有限公司	2,083.94	1,981.13	4.93	1,442.24	1,342.53	6.91
6	荆州市广生堂医药连锁有限公司	9,499.05	9,162.50	3.54	7,935.94	7,657.74	3.51
7	荆州普康大药房医药连锁有限公司	4,440.19	4,287.71	3.43	2,970.10	2,862.26	3.63
8	上海益丰上虹大药房有限公司	12,209.84	11,959.89	2.05	3,748.10	3,690.82	1.53

9	上海杨浦益丰大药房有限公司	3,734.78	3,734.78	-	3,910.75	3,910.75	-
10	上海普陀益丰大药房有限公司	1,411.40	1,411.40	-	2,656.69	2,656.69	-
11	上海益丰布衣大药房有限公司	1,164.64	1,164.64	-	1,548.68	1,548.68	-

注 1: 江苏市民大药房连锁有限公司收购后未纳入统一配送体系, 由公司自主决定采购, 因此 2018 年未发生关联交易;

注 2: 已完成业绩承诺或盈利预测的 26 家公司中 15 家为资产收购, 不涉及关联交易。

益丰药房全资子公司湖南益丰医药有限公司、湖北益丰医药有限公司对纳入统一配送体系内的公司配送商品基于税收属地原则及运输距离等因素考量, 不同品类商品在统一采购价格的基础上加价 2%-8%; 益丰药房全资子公司上海益丰大药房连锁有限公司对纳入上海益丰统一配送体系内的全资子公司配送商品实行平价调拨, 对其跨区域配送控股子公司加价 1.5%-2.00% 配送。上述关联交易符合公司正常定价原则, 关联交易价格公允。上述调拨及配送定价政策为公司统一安排, 不存在针对该等并购对象的差异化定价安排。

二、申请人不存在利用关联交易进行利益输送确保收购标的业绩达标的情形

发行人对收购门店的整合及内部关联交易是充分发挥公司品牌价值、渠道优势、供应链优势的内在需要, 从而开展统一管理、统一采购、统一质量管理体系等规范管理。

发行人按照统一采购原则, 由总部或区域运营总部统一实施采购, 在满足税务、药品监督管理等监管要求的前提下, 通过采购价格加成的定价方法向所辖的门店、连锁企业开展统一配送, 不存在利用上市公司或其关联方采购以低于成本价格或其他优惠方式向标的公司输送利益的情形。

(一) 上述内部关联交易是公司统一管理, 实现规模效益、提升运营效率的内在需求

根据原国家食品药品监督管理局颁布的《药品零售连锁企业有关规定》(国药管市〔2000〕166 号) 规定: (连锁药店) 在同一总部的管理下, 采取统一采购配送、统一质量标准、采购同销售分离、实行规模化管理经营。基于上述监管要求及发行管理需要, 发行人对直营药品零售连锁门店实施“七统一管理”的管理理念: 即“统一品牌标识管理、统一药品质量管理、统一采购管理、统一配送

管理、统一财务管理、统一网络信息管理、统一服务质量管理”。

在上述管理体系内，对于收购的连锁企业、单体药店，公司依据收购前标的公司的业务完整度、运营效率情况实施分类整合和管理，具体情况如下：

标的类别	运营	采购	销售
大型连锁企业	保持独立的运营体系、品牌、人员；	以原有采购体系为主，同时纳入统一采购协调范畴，放大规模效益；	独立开展销售业务
中小型连锁企业	原有运营体系、品牌、人员分步纳入公司统一体系	原则上纳入统一采购体系，如原有渠道具有优势，可继续保留	独立开展销售，促销业务纳入统一管理
单体药店	原有运营体系、品牌、人员纳入公司统一体系，不再单独开展业务	纳入统一采购体系，不再单独开展业务	纳入公司统一销售体系，实施统一管理

根据上述整合及统一管理要求，发行人对标的公司的内部关联交易主要表现为对中小型连锁企业、单体药店在收购后实施的统一采购和统一配送业务。由总部或运营中心，通过统一的采购策略实施规模效应降低整体采购成本，发挥协同效应。在销售业务环节，以标的公司原有的经营主体为主，对于纳入统一运营体系的中小型连锁企业、单体药店，实施统一定价、统一促销和统一管理，鉴于零售药店的客户主要以自然人客户为主，因此，在零售环节主要以发挥协同优势的统一管理为主，不直接产生关联交易。

（二）实施并购并开展整合是发挥协同优势、提升整体盈利能力的内在需求

药品零售行业作为直接面对消费者的销售终端，其区域市场覆盖能力、服务能力和对上游供应商的议价能力对企业的发展起到至关重要的作用。报告期内，发行人通过新建及并购并重的方式实施门店的扩张，使得公司的区域市场覆盖能力、服务能力、覆盖半径及整体规模呈现快速上升的趋势，整体经营能力、持续盈利能力显著增强，收购门店对发行人发挥其战略、采购、经营等协同效应日趋明显。

同时，药品零售企业，其竞争优势除依赖于公司已建立起的品牌、渠道、运营体系外，也依赖门店所处的区位。优质的门店和商圈，可以提供充足且优质的客源，确保公司门店的平效稳定，从而使公司保持稳定和持续的盈利能力。然而

优质的商圈和区位具有一定的排他性，对于后进入者而言一般需要支付较高的置换成本，因此，公司通过收购优质商圈的成熟门店，可以减少公司作为该区域后进入者所必须支付的培育成本，从而达到快速切入市场，实现快速盈利的目标。

公司当前收购的门店中，一般均位于成熟社区、医院周边等稀缺的区位，公司通过对上述门店的收购，并运用公司现有的品牌、渠道和运营优势，对上述门店实施整合，将其快速纳入公司统一体系之中，从而在该区域确立领先地位。

(2) 未完成业绩承诺或盈利预测的公司是否涉及业绩补偿承诺，如有，请进一步说明业绩补偿情况及其中是否存在申请人的关联方承诺；前述 10 项未完成盈利预测的收购项目未计提减值的原因及合理性；

截至 2018 年 12 月 31 日，发行人已实施完成的 36 家并购中，有 10 起标的未完成业绩承诺或盈利预测，其中 2 起收购项目签署了业绩补偿承诺，剩余 8 家未涉及业绩承诺。具体情况如下：

单位：万元

序号	并购项目名称	是否涉及业绩承诺	2018 年度			2019 年度（未审计）		
			净利润	业绩承诺或盈利预测数据	完成率	净利润	全年业绩承诺或盈利预测数据	完成率
1	石家庄新兴药房连锁有限公司[注]	是	6,391.13	6,500.00	98.33%	9,877.12	8,450.00	116.89%
2	苏州市粤海大药房有限公司	否	758	773.84	97.95%	906.40	863.76	104.94%
3	韶关市乡亲大药房医药连锁有限公司	否	21.70	720.70	3.01%	320.41	268.64	119.27%
4	泰州市博爱大药房连锁有限公司	否	-49.54	45.67	--	69.53	32.55	213.62%
5	如东益丰大药房连锁有限公司	是	23.28	83.29	27.95%	358.61	212.07	169.10%
6	欣百康药房 21 家门店资产	否	-74.19	-25.78	--	125.70	100.07	125.61%
7	衡阳济世堂大众健康大药房有限公司所属 10 家门店资产	否	-9.35	56.38	--	262.14	185.67	141.18%
8	长沙市芙蓉区庆元堂大药房 13 家门店资产	否	-27.29	8.66	--	116.15	11.67	995.29%
9	南县世纪康药房 3 家门店资产	否	-4.94	-1.23	--	46.33	3.04	1525.30%

10	双峰永霁堂门店资产收购	否	-7.97	24.89	--	24.67	7.25	340.47%
----	-------------	---	-------	-------	----	-------	------	---------

[注]：石家庄新兴药房连锁有限公司(以下简称新兴药房)实现净利润及业绩承诺净利润均为扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润。

上述 2018 年未实现盈利预测的标的资产主要因为收购时间相对较短，后续整合对其短期内的经营业绩造成一定的影响，造成 2018 年当年盈利情况未达预期。上述 2018 年未达预期的门店和资产在 2019 年均已完成盈利预测。

一、未完成业绩承诺或盈利预测的公司涉及业绩补偿承诺情况

截至 2018 年 12 月 31 日，发行人实施的未完成业绩承诺或盈利预测的 10 起收购项目中，与交易对方签订业绩补偿承诺的标的的项目为石家庄新兴药房连锁有限公司项目及如东益丰大药房连锁有限公司项目。前述公司关于业绩承诺的履行情况如下：

(一) 石家庄新兴药房连锁有限公司业绩承诺情况

1、业绩补偿承诺人与发行人之间不存在关联关系

根据公司与石家庄新兴药房连锁有限公司原股东石朴英、孙伟、索晓梅、尹国英、陈玉强、胡海鹰、梁林涛、苏华签订的《业绩承诺补偿协议》及补充协议，新兴药房原股东石朴英、孙伟、索晓梅、尹国英、陈玉强、胡海鹰、梁林涛、苏华承诺新兴药房 2018 年度、2019 年度以及 2020 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别不低于 6,500.00 万元、8,450.00 万元和 9,950.00 万元。若承诺期累计实现的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润未达到承诺数的 90%的，业绩承诺主体需向益丰大药房以现金方式进行补偿，不足部分以获得的益丰大药房的股份进行补偿。

发行人针对新兴药房的收购为市场化收购，上述业绩承诺补偿人与发行人之间不存在关联关系。

2、业绩承诺补偿情况

根据天健会计师事务所出具的《关于石家庄新兴药房连锁有限公司业绩承诺完成情况的鉴证报告》(天健审[2019]2-336 号)，新兴药房 2018 年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 6,391.13 万元，低于承诺数 108.87 万元，未完成 2018 年度业绩承诺。由于业绩承诺为 2018 年度、2019 年

度以及 2020 年度三个年度累计净利润，且新兴药房 2018 年已实现承诺业绩的 98.33%，因此未触及业绩承诺的相关补偿条件。

(二) 如东益丰大药房连锁有限公司业绩承诺情况

1、业绩补偿承诺人与发行人之间不存在关联关系

根据江苏益丰大药房连锁有限公司与如东益丰大药房连锁有限公司（原如东日晖大药房连锁有限公司）原股东孙茂和南通药道网络科技有限公司签订的股权转让协议，孙茂和南通药道网络科技有限公司承诺日晖大药房连锁有限公司自 2018 年 10 月 1 日起至 2019 年 9 月 31 日止，零售含税销售额不低于 4,600 万元，扣除非经常性损益后的净利润不低于 225 万元。

发行人与业绩补偿承诺人孙茂、南通药道网络科技有限公司及其关联人之间不存在关联关系。

2、业绩承诺补偿情况

自 2018 年 10 月 1 日起至 2019 年 9 月 30 日止，如东益丰大药房连锁有限公司含税销售收入为 5,739.21 万元，净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为准）为 270.66 万元（未经审计），已实现业绩承诺，不涉及业绩补偿的情况。

二、2018 年度未完成盈利预测的收购项目不存在明显减值迹象，不需对商誉计提减值准备

上述 10 项收购资产中，除新兴药房、苏州粤海规模较大外，其他主要为单体或小型连锁门店，2018 年部分标的业绩未达预期主要系因收购时间多集中于 2018 年下半年，其公司在收购后对收购门店进行了整合。为达到与公司经营体系、业务系统和质量体系的匹配，公司对门店资产进行重复门店关停或调整、重新装修或翻新、人员培训、统一标识、统一采购及质量管理体系等方面的整合，导致在整合期内相关门店的经营业绩和盈利能力未能完全释放，而净利润未达预期。2018 年未计提商誉减值原因如下：

(一) 新兴药房不存在明显商誉减值的情形

1、新兴药房 2018 年已实现承诺业绩的 98.33%，基本实现盈利预测

2018 年新兴药房实现的扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东净利

润为 6,391.13 万元，低于承诺数 108.87 万元，完成率为 98.33%。2018 年未足额实现承诺利润的原因主要为新兴药房新开门店提速对标的公司短期净利润带来一定影响。

2018 年 8 月，公司完成首期标的股权交割后即达到了对新兴药房的实际控制，公司随即在战略层面上将其纳入公司统一发展规划。在本次收购前，新兴药房发展战略较为稳健，2015 年至 2017 年新开门店数量分别为 36 家、32 家和 21 家，门店开店数量少且呈整体下降趋势。公司收购完成后，新兴药房为顺应公司发展战略加速了门店扩张速度，2018 年全年新开门店 43 家，较 2017 年新开门店数量增加 22 家，增速为 104.76%。鉴于新开门店存在一定的培育期，在开业初期一般都存在一定亏损，因此，新开门店提速在一定程度上影响了新兴药房 2018 年度的利润。

2、新兴药房 2019 年经营业绩较好，预计能够实现承诺业绩

根据新兴药房 2019 年财务报表，公司整体经营及业绩实现情况良好，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 9,746.83 万元（经上市公司初步审核，未经审计），已实现 2019 年度承诺利润的 115.35%。

3、发行人已聘请资产评估机构对新兴药房资产组可回收价值进行评估，商誉资产组不存在减值

根据上海东洲资产评估有限公司于 2019 年 4 月 2 日出具的《益丰大药房连锁股份有限公司以财务报告为目的涉及的石家庄新兴药房连锁有限公司相关资产组组合可回收价值评估报告》的评估结果，新兴药房及其并购项目资产组组合 2018 年 12 月 31 日可回收金额为 163,000.00 万元，高于其账面价值，商誉未产生减值。

（二）苏州市粤海大药房有限公司不存在明显商誉减值的情况

1、苏州粤海 2018 年已实现承诺业绩的 97.95%，基本实现盈利预测

2018 年度，苏州市粤海大药房有限公司实现净利润 758 万元，略低于盈利预测的 773.84 万元，盈利预测业绩完成率为 97.95%，已基本实现盈利预测，不存在明显减值迹象。

2、苏州粤海 2019 年经营业绩较好，预计能够实现承诺业绩

2019 年度，苏州粤海已实现净利润 906.40 万元（未经审计），占其 2019 年全年盈利预测的 104.94%。整体经营及业绩实现情况良好。

3、发行人已聘请资产评估机构对苏州粤海资产组可回收价值进行评估，商誉资产组不存在减值

根据开元资产评估有限公司出具的《益丰大药房连锁股份有限公司商誉减值测试涉及的含商誉资产组可回收价值资产评估报告》（开元评报字〔2019〕158 号），苏州粤海包含商誉的资产组的可回收价值为 8,747.00 万元，高于账面价值，商誉未发生减值。

（三）其他收购项目主要为 2018 年收购项目，2019 年盈利状况已大幅改善

除上述新兴药房、苏州粤海两项较大的项目外，其他未实现盈利预测的项目整体规模较小，且主要收购时间为 2018 年下半年，收购时间较短。公司为将收购门店纳入统一管理，对门店标识、业务系统、人员进行一定的整合和升级，从而短期内影响其营收和利润的释放。

序号	收购标的	纳入合并报表时间	未实现盈利预测的原因
1	泰州市博爱大药房连锁有限公司	2018 年 6 月	1、2018 年 6 月整合进入益丰药房，并表时间较短； 2、因战略需要，收购后即实施后台合并整合，取消仓库、人员优化，以降低运行成本。 3、后续商品采购由江苏益丰统一进行，以实现规模效应。上述整合过程对标的公司短期内的经营带来一定的影响。
2	如东益丰大药房连锁有限公司	2018 年 8 月	1、2018 年 9 月并入益丰药房，收购时间较短； 2、收购后即开始整合，包括后台仓库与江苏益丰合并，人员分流等。整合中为平稳过渡，前期保留了原仓库及后台人员，造成一定的冗余，对标的公司短期内的经营带来一定的影响。 注：该标的业绩承诺期为 2018 年 10 月 1 日至 2019 年 9 月 30 日，业绩承诺已完成，但截至 2018 年的净利润未实现盈利预测。
3	欣百康药房 21 家门店资产	2018 年 7 月	1、2018 年 7 月并入公司，并购时间较短； 2、2018 年下半年对标的资产进行整合和装修，对标的公司短期内的经营带来一定的影响； 3、并购标的原商品接收库存偏大，整合前期处理接收库存，避免效期损失，对毛利有一定的影响；

序号	收购标的	纳入合并报表时间	未实现盈利预测的原因
4	衡阳济世堂大众健康大药房有限公司所属 10 家门店资产	2018 年 12 月	1、2018 年 12 月并入公司，并购时间较短； 2、并购后的整合初期为平稳过渡，人员未进行分流，造成一定的冗余，对标的公司短期内的经营带来一定的影响。
5	长沙市芙蓉区庆元堂大药房 13 家门店资产	2018 年 7 月	1、2018 年 7 月并购，时间较短。 2、2018 年下半年对标的资产投入装修，对标的公司短期内的经营带来一定的影响； 3、装修过程投入一次性开办费； 4、收购后的整合期内在人员整合和适应公司政策方面有一定磨合，对标的公司短期内的经营带来一定的影响。
6	南县世纪康药房 3 家门店资产	2018 年 11 月	1、2018 年 11 月完成交割开始并表，并购时间较短； 2、并购后的整合初期对标的公司短期内的经营带来一定的影响。
7	双峰永霁堂门店资产收购	2017 年 2 月	1、标的资产中一家大店期初接收库存较大，整合前期处理接收库存，避免效期损失，对毛利有一定的影响； 2、标的资产其中一家主力亏损门店拟迁址，对 2018 年的经营带来一定的影响
8	韶关市乡亲大药房医药连锁有限公司	2016 年 7 月	1、剥离原有的母婴用品店销售业务短期受到影响； 2、出于战略考虑，未持续在广东地区扩展，未形成规模效应； 3、原计划实行内部统一配送以减少人员及仓库费用，因实际运营情况未能实现。 4、2018 年新收购 10 多家门店，新门店培育期亏损影响整体盈利情况

综上，截至 2018 年 12 月 31 日，部分收购资产未能足额实现盈利预测，主要系因公司收购上述资产的时间较短，为达到与公司经营体系、业务系统和质量体系的匹配，公司对上述部分门店资产进行了整合，主要包括投入装修、人员分流、仓库合并、原有库存的消化、以及系统的接入等工作，上述整合对该等门店的短期经营业绩和盈利能力带来一定的影响，但有利于标的资产提升长期经营业绩和盈利能力。

发行人经对包含商誉的资产组进行减值测试，上述项目包含商誉的资产组可回收金额大于其账面价值，商誉不存在减值，商誉处理合理充分。上述未实现 2018 年盈利预测的标的资产在 2019 年经营业绩已大幅改善，经营情况良好。

(3) 分别于 2016 年 4 月、2015 年 9 月收购的乡亲大药房和粤海大药房收购评估的预测数据、商誉减值测试预测数据、实际实现业绩间是否存在较大差异及原因，折现率的变化情况及其合理性，相关年度商誉减值准备计提是否充分、审慎。

一、乡亲大药房盈利预测及商誉减值准备计提情况

2016 年 4 月，益丰药房完成对乡亲大药房的收购，并分别在收购时点、2017 年及 2018 年对乡亲大药房未来经营情况作了盈利预测，其中涉及 2018 年度盈利预测及实现情况如下：

单位：万元

评估时点	预测期间	净利润
收购时点	2018 年度	720.70
2017 年商誉减值测试基准日	2018 年度	277.51
实际经营情况	2018 年度	21.70

益丰药房于 2016 年收购乡亲大药房时对其进行 5 年期盈利预测，根据开元资产评估有限公司出具《益丰大药房连锁股份有限公司拟收购韶关市乡亲大药房医药连锁有限公司股权项目之韶关市乡亲大药房医药连锁有限公司股东全部权益价值评估报告》（开元评报字[2016]1-134 号），乡亲大药房全部股权价值评估值为 10,152.84 万元，在对全部股权价值进行测算时，其中对 2018 年度预计利润为 720.70 万元。。

益丰药房于 2016 年完成对乡亲药房的收购后，因益丰药房整体经营及发展战略需要，于 2017 年 6 月关闭了乡亲大药房拥有的 4 家非药品经营门店，在对 2017 年 12 月 31 日商誉执行减值测试时，益丰药房聘请开元资产评估有限公司对乡亲大药房包含商誉的资产组的可收回金额进行评估，根据开元资产评估有限公司出具的《益丰大药房连锁股份有限公司进行商誉减值测试涉及的韶关市乡亲大药房医药连锁有限公司可回收价值资产评估报告》（开元评报字[2018]165 号）乡亲大药房于评估基准日 2017 年 12 月 31 日的可回收价值评估值为 9,870.04 万元，其中 2018 年预测净利润为 277.51 万元，资产组存在减值迹象，故当年度计提了 229.96 万元商誉减值准备。截至 2017 年 12 月 31 日，乡亲大药房商誉净值为 9,651.20 万元。

根据天健会计师事务所出具的天健审[2019]2-332号《审计报告》，乡亲大药房2018年实际实现的净利润为21.70万元。

（一）不同预测时点盈利预测数据差异的原因

1、收购时点和商誉减值测试关于2018年度盈利预测差异情况

益丰药房于2016年收购乡亲大药房时预计其2018年净利润为720.70万元，2017年商誉减值测试时预计乡亲大药房2018年净利润为277.51万元，两者差异443.19万元，主要原因系在收购时点，对未来年度的盈利预测均以历史年度的实际业绩为基础，而乡亲大药房因2017年对非药品零售业务剥离导致盈利预测的业务基础发生变化，因此2017年商誉减值测试时对2018年度的净利润预测下降。

2、2018年度盈利预测数据与实际经营数据差异情况

2017年商誉减值测试时预计乡亲大药房2018年净利润为277.51万元，乡亲大药房2018年实际实现的净利润为21.70万元，两者差异255.81万元，主要原因系预测数据考虑了乡亲大药房总部人员的裁减以及租赁仓库的取消的计划，但实际运营时受限于跨省运输困难，通过位于湖南地区的总部统一采购和配送将大大降低运营效率，提升整体运营成本，因此，公司决定保留乡亲大药房原有的仓库及相关人员，以满足其自身及该地区其他体系内公司的业务需求，造成2018年实际净利润低于预测净利润，随着广东地区业务规模的不断扩大，乡亲药房仓储及人员相关的费用将得到逐步摊薄，业绩实现整体上升。

（二）折现率变化情况及合理性

折现率的估算，是在考虑评估基准日的利率水平、市场投资回报率、公司特有风险收益率（包括规模超额收益率）和被评估对象的其他风险因素的基础上运用资本资产定价模型（Capital Asset Pricing Model 或 CAPM）综合估算其权益资本成本，并参照对比公司的资本结构等因素，综合估算被评估对象的股权收益率，进而综合估算全部资本加权平均成本（Weighted Average Cost of Capital 或 WACC）。具体计算公式如下：

加权资金成本（WACC）= 股权收益率 × 股权比例 + 债权收益率 × 债权比例 ×（1 - 所得税率）

其中：股权收益率=无风险收益率+超额风险收益率(Rm -Rf)×评估对象具有财务杠杆的 BETA+公司特有风险超额收益率(Rc) 、债权收益率的估算目前一般套用银行贷款利率

参数	收购时评估预测	商誉减值测算预测
税后折现率	10.79%	11.26%

收购时折现率与商誉减值测试时折现率均在 11%左右,基本符合医药流通过行业趋势。由于商誉减值测算的折现率高于收购时点的折现率,因此,不存在通过调节折现率减少商誉减值的情形。上述不同时点折现率选取的具体差异原如下:

1、选取的可比上市公司不同

收购时点及 2017 年度减值测试所选取的可比公司变化导致财务杠杆系数 (Beta 值) 有所变化,从而导致相应的折现率产生变化。

项目	收购时点	商誉减值测试时点
可比公司	南京医药、国药股份、嘉事堂	丰药房、老百姓、一心堂
财务杠杆系数 (Beta 值)	0.9849	1.0385

鉴于益丰药房、老百姓、一心堂的上市时间在 2014-2015 年间,而 2016 年益丰药房收购乡亲药房时,上述三家可比公司的上市时间均不到 3 年,不满足可比上市公司的选取原则,2017 年减值测试所选取的上市公司无论是主营业务还是经营规模均更接近评估对象,因此,由于可比公司选取发生变化,导致折现率有所调整。

2、评估基准日不同

不同基准日的利率水平、市场投资回报水平、银行贷款利率水平均不相同,因此,不同基准日的折现率水平存在略微差异具有合理性。乡亲大药房收购及减值测试时点折现率影响因素变动情况如下:

项目	收购时点	商誉减值测试时点
无风险收益率	4.2023%	4.227%
市场风险溢价	7.12%	7.12%

注:收购乡亲大药房时评估基准日为 2016 年 3 月 31 日,商誉减值测试时评估基准日为 2017 年 12 月 31 日。

（三）2018 年度减值准备会计处理充分、审慎

根据开元资产评估有限公司出具的《益丰大药房连锁股份有限公司商誉减值测试涉及的含商誉资产组可回收价值资产评估报告》（开元评报字[2019]158 号），截至 2018 年 12 月 31 日，乡亲药房包含商誉的资产组的可回收价值为 10,992 万元，高于包含商誉的资产组的账面价值 10,958.70 万元，不存在商誉减值的情况，无需计提减值准备。2019 年，乡亲药房净利润为 320.41 万元，超过 2019 年盈利预测净利润 268.64 万元，完成情况高于 2018 年减值测试时的预测数据。

二、粤海大药房盈利预测及商誉减值准备计提情况

2015 年 9 月，益丰药房完成对粤海大药房的收购，并分别在收购时点、2018 年对乡亲大药房未来经营情况作了盈利预测，其中涉及 2018 年度盈利预测及实现情况如下：

单位：万元

评估时点	预测期间	净利润
收购时点	2018 年度	773.84
实际经营情况	2018 年度	758.00

益丰药房于 2015 年收购粤海大药房时对其进行 5 年期盈利预测。根据开元资产评估有限公司出具的《上海益丰大药房连锁有限公司拟收购苏州市粤海大药房有限公司股权项目之苏州市粤海大药房有限公司股东全部权益价值评估报告》（开元评报字[2015]1-070 号），粤海大药房全部股权价值评估值为 7,492.94 万元，在对全部股权价值进行测算时，其中对 2018 年度预计利润为 773.84 万元。

根据天健会计师事务所出具的天健审[2019]2-332 号《审计报告》，粤海大药房 2018 年实际实现的净利润为 758.00 万元，盈利预测实现率为 97.95%。

（一）盈利预测数据与实际经营数据差异的原因

益丰药房于 2015 年收购粤海大药房时对其 2018 年度净利润预估为 773.84 万元，粤海大药房 2018 年实际实现的净利润为 758.00 万元，两者差异 15.84 万元，盈利预测业绩完成率为 97.95%，差异较小，已基本实现盈利预测。

（二）折现率变化情况及合理性

评估所采用的折现率的估算，是在考虑评估基准日的利率水平、市场投资回

报率、公司特有风险收益率（包括规模超额收益率）和被评估对象的其他风险因素的基础上运用资本资产定价模型（Capital Asset Pricing Model 或 CAPM）综合估算其权益资本成本，并参照对比公司的资本结构等因素，综合估算被评估对象的股权收益率，进而综合估算全部资本加权平均成本（Weighted Average Cost of Capital 或 WACC）。具体计算公式如下：

$$\text{加权资金成本 (WACC)} = \text{股权收益率} \times \text{股权比例} + \text{债权收益率} \times \text{债权比例} \times (1 - \text{所得税率})$$

其中：股权收益率 = 无风险收益率 + 超额风险收益率 $(R_m - R_f) \times$ 评估对象具有财务杠杆的 BETA + 公司特有风险超额收益率 (R_c) 、债权收益率的估算目前一般套用银行贷款利率

参数	收购时评估预测	2018 年度商誉减值测算预测
税后折现率	10.50%	11.19%

注：根据折现率应与所选收益指标配比的原则，2018 年商誉减值测算预测时采用税前口径折现率，此处税后折现率系通过税前折现率折算得出。

基于审慎性原则，2018 年度商誉减值测算预测的税后折现率为 11.19%，高于收购时评估预测的税后折现率 10.50%。且收购时折现率与商誉减值测试时折现率均在 11% 左右，基本符合医药流通行业趋势。由于商誉减值测算的折现率高于收购时点的折现率，因此，不存在通过调节折现率减少商誉减值的情形。具体差异主要在：

1、选取的可比上市公司不同

收购时点及 2018 年度减值测试所选取的可比公司变化导致财务杠杆系数（Beta 值）有所变化，从而导致相应的折现率产生变化。

项目	收购时点	商誉减值测试时点
可比公司	太阳能、第一医药、上海医药、南京医药	丰药房、老百姓、一心堂
财务杠杆系数（Beta 值）	0.9500	1.0445

鉴于益丰药房、老百姓、一心堂的上市时间在 2014-2015 年间，而 2015 年益丰药房收购苏州粤海时，上述三家可比公司的上市时间均不到 3 年，不满足可比上市公司的选取原则，2017 年减值测试所选取的上市公司无论是主营业务还是经营规模均更接近评估对象，因此，由于可比公司选取发生变化，导致折现率

有所调整。

2、评估基准日不同

不同基准日的利率水平、市场投资回报水平、银行贷款利率水平均不相同，因此，不同基准日的折现率水平存在略微差异具有合理性。粤海大药房收购及减值测试时点折现率影响因素变动情况如下：

项目	收购时点	商誉减值测试时点
无风险收益率	4.2721%	4.1181%
市场风险溢价	7.05%	6.85%
银行贷款利率加权平均值	5.27%	4.75%

注：收购时点基准日为 2015 年 7 月 31 日，商誉减值测试评估基准日为 2018 年 12 月 31 日。

（三）2018 年度减值准备会计处理充分、审慎

经审计，粤海大药房 2018 年实际实现的净利润为 758.00 万元，两者差异 15.84 万元，差异较小，盈利预测业绩完成率为 97.95%，已基本实现盈利预测，不存在明显减值迹象。

根据开元资产评估有限公司出具的《益丰大药房连锁股份有限公司商誉减值测试涉及的含商誉资产组可回收价值资产评估报告》（开元评报字〔2019〕158 号），截至 2018 年 12 月 31 日，苏州粤海包含商誉的资产组的可回收价值为 8,747 万元，高于包含商誉的资产组的账面价值 7,552.99 万元，不存在商誉减值的情况，无需计提减值准备。

关于苏州粤海商誉减值情况详见本反馈回复之“（二）2018 年度未完成盈利预测的收购项目不存在明显减值迹象，不需对商誉计提减值准备”之“2、苏州市粤海大药房有限公司不存在明显商誉减值的情况”

四、保荐机构及发行人会计师核查程序及核查意见

1、保荐机构查阅并复核了发行人自设立以来历次收购的董事会决议、股东会决议、收购协议、收购时的资产评估报告、标的公司的资产负债表，复核发行人商誉确认过程，了解发行人收购时主要资产评估情况；

2、保荐机构与发行人并购管理部主要负责人进行访谈，了解发行人收购标

的的选择、评估及整合情况，以及发行人实施收购时的决策内容、标的公司整体收购时的考虑因素等相关内容；

3、保荐机构查阅了发行人内部董事会决议、股东大会决议或收购时内部决策文件，了解发行人实施资产并购时的内部决策文件、价款支付情况；

4、保荐机构查阅并复核了并购标的商誉减值测试报告，对其中的预测数据、相关参数等进行了审阅并与发行人及评估机构进行了沟通、确认；

5、保荐机构获取了标的资产收购完成后 2018 年、2019 年 1-9 月、2019 年全年主要的盈利数据、标的资产的实际实现净利润情况，了解标的资产整体经营情况；与发行人负责收购跟踪的事务专员，了解发行人对收购后标的资产的整合措施、后续管理方案，及收购标的当前运营环境、经营状况；取得并复核了报告期内商誉减值过程。

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：发行人已完成业绩承诺或盈利预测的公司自被收购后与申请人间发生的关联交易合理，且交易价格公允，不存在利用关联交易进行利益输送确保收购标的业绩达标的情形；石家庄新兴药房连锁有限公司和如东益丰大药房连锁有限公司存在业绩补偿承诺，但不存在申请人的关联方承诺；10 项未完成盈利预测的收购项目由于被收购后的整合导致短期内未完成业绩预测，随着公司未来业务整合的推进，其盈利能力将会得到进一步提升；经对包含商誉的资产组进行减值测试，上述 10 项并购项目未来现金流量现值大于包含商誉的资产组的账面价值，商誉不存在减值。乡亲大药房收购评估的预测数据、商誉减值测试预测数据、实际实现业绩间因实际运营情况的变化及业务的剥离存在一定差异；粤海大药房收购评估的预测数据、商誉减值测试预测数据、实际实现业绩间不存在较大差异，上述项目不同基准日折现率保持稳定，符合医药流通行业趋势，相关年度商誉减值准备计提充分、审慎。

问题二：

关于本次募投项目。截至 2019 年 6 月末，申请人共计开设门店 4,127 家。本次募投项目中“新设门店建设”拟投入募集资金 44,800 万元。请申请人：（1）结合“新设门店建设”项目中每家拟开设门店的所在城市、人均消费水平、具

体位置、周边商圈客流量、申请人同城直营店报告期销售情况等数据，进一步分析说明项目实施的必要性、合理性；（2）结合新设门店通常需要一定盈利培育期的实际情况，分析说明短时间大量增设新门店是否会对公司未来经营产生明显不利变化；（3）结合网络售药的发展情况、现有线下门店的竞争情况、门店选址的可行性，分析说明未来三年新建门店 1,500 家在实施上是否具有重大不确定性；（4）进一步说明募投项目盈利预测是否遵循了合理性、谨慎性原则。请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确的核查意见。

回复：

（1）结合“新设门店建设”项目中每家拟开设门店的所在城市、人均消费水平、具体位置、周边商圈客流量、申请人同城直营店报告期销售情况等数据，进一步分析说明项目实施的必要性、合理性；

本次新建连锁药店项目，公司拟合计投入 125,860.60 万元（拟投入募集资金 68,085.00 万元）在湖南、湖北、上海、江苏、江西、河北、广东等省市新建直营门店 1,500 家，其中第一年计划新建 400 家，第二年计划新建 500 家，第三年计划新建 600 家。

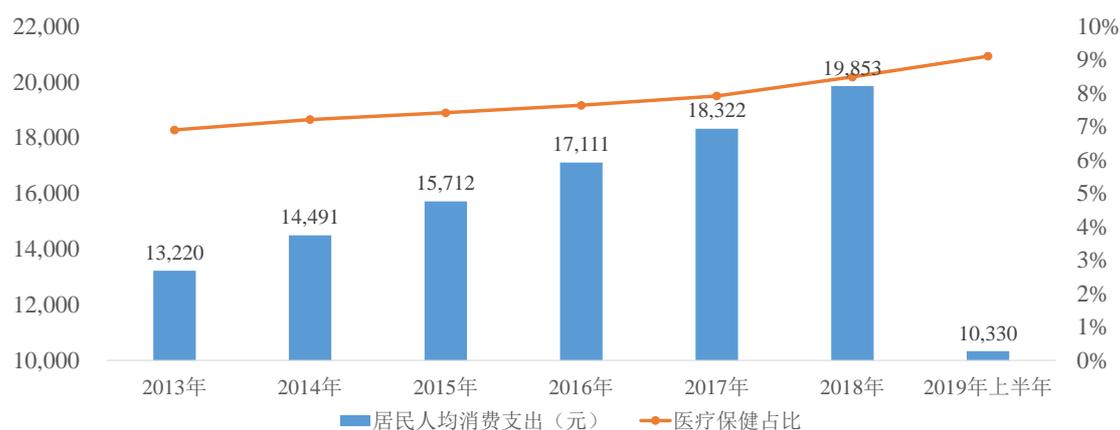
在新建连锁药店项目实施省份，居民人均消费支出持续稳步增长，为项目建设奠定良好市场基础；公司通过科学的门店选址制度和商圈定位法占位优质门店区位资源，提高项目建设可行性；在新建连锁药店项目实施省份，报告期内公司销售收入取得快速增长，该项目可以进一步增强区域竞争优势，符合公司“区域聚焦、稳健扩张”战略，本次项目建设的实施具有必要性、合理性。

一、在新建连锁药店项目实施省份，居民人均消费支出稳步增长

（一）医疗保健支出占居民消费支出比逐渐提高

受国民健康意识的提高和人口老龄化等因素影响，我国居民消费支出逐渐向医疗保健方向倾斜。根据国家统计局数据显示，2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月，我国居民人均消费支出分别为 17,111 元、18,322 元、19,853 元和 10,330 元，其中医疗保健支出占比分别为 7.64%、7.92%、8.49%和 9.11%，整体呈现逐年上升的趋势，未来医疗保健支出占比有望进一步提高。

过去几年，我国居民人均消费支出水平和医疗保健支出占比情况如下：



(二) 在新建连锁药店项目实施省份，居民人均消费支出稳步增长

由于国民经济的快速发展和人均收入水平的提高，居民消费水平也同步提升，尤其是农村居民消费水平增速高于城镇居民消费水平增速。本次新建连锁药店项目，公司拟在湖南、湖北、上海、江苏、江西、广东、河北等省市新建 1,500 家直营门店，湖南、江西、河北等省市居民人均消费水平低于全国平均消费水平，但该部分省市人均消费支出增长速度较快，复合增速约为 8-10%，药品零售市场发展潜力较大；上海、江苏、广东等省市居民人均消费水平高于全国平均消费水平，该部分省市人均消费支出水平绝对值较高，对药品零售需求也相对较大。

2016 年、2017 年和 2018 年，全国及公司新建连锁药店项目实施省份的人均消费支出水平如下：

单位：元

省份	类型	2018 年度	2017 年度	2016 年度	年均增速
湖南	城镇	25,064	23,163	21,420	8.17%
	农村	12,721	11,534	10,630	9.39%
	平均	18,808	17,160	15,750	9.28%
上海	城镇	46,015	42,304	39,857	7.45%
	农村	19,965	18,090	17,071	8.14%
	平均	43,351	39,792	37,458	7.58%
江苏	城镇	29,462	27,715	-	6.30%
	农村	16,567	15,614	-	6.10%
	平均	25,007	23,469	22,130	6.30%
江西	城镇	20,760	19,244	17,696	8.31%

	农村	10,885	9,870	9,128	9.20%
	平均	15,792	14,461	13,259	9.13%
广东	城镇	30,924	30,198	28,623	3.94%
	农村	15,411	13,200	12,417	11.41%
	平均	26,054	24,820	23,459	5.39%
河北	城镇	22,127	20,600	19,106	7.62%
	农村	11,383	10,536	9,798	7.79%
	平均	16,722	15,437	14,254	8.31%
全国	城镇	26,112	24,445	23,079	6.37%
	农村	12,124	10,954	10,130	9.40%
	平均	19,853	18,322	17,110	7.72%

数据来源：国家统计局、各省（市）国民经济和社会发展统计公报
注：湖北省统计局未单独披露该省居民人均消费支出水平及其结构

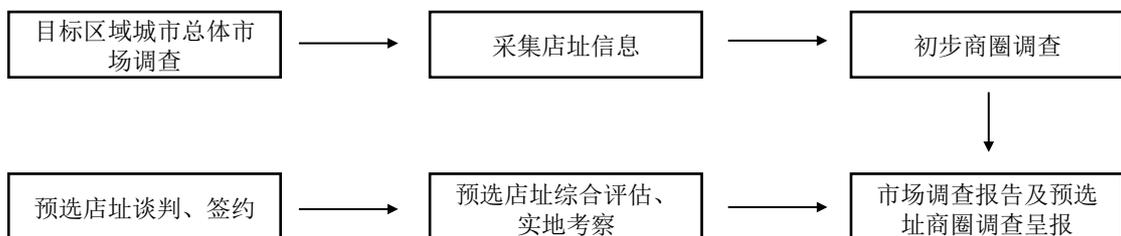
因此，未来几年前述省份的人均消费支出水平和医疗保健支出将会继续稳步提升，将直接推动当地药品零售市场持续扩容，给公司新建连锁药店项目提供了较好的市场基础和潜在空间，新建连锁药店项目的实施具有必要性、合理性。

二、公司依据门店选址制度并结合当地市场竞争状况完成 1,500 家门店的选址规划工作，项目实施具有合理性

（一）公司总结和制定了相对完备的门店选址制度

公司基于过往的门店选址经验总结和制定了《拓展部管理手册》、《门店选址审批流程》等系列门店选址制度，在选址员完成新店初步选址并提交《预选址呈报表》后，预计 10 个工作日即可完成审批流程，继而进入正式签约付款流程。

选址操作流程如下：



针对本次募集资金新建 1,500 家门店项目，公司拓展部已经针对各省市的药品零售市场发展规模、竞争格局、连锁化率、各县市经济发展水平、核心商圈位置、既有门店布局等因素，完成了选址规划工作。该项目门店选址情况按省级分

类情况如下：

单位：家

省份	第一年	第二年	第三年
湖南	124	152	174
湖北	112	149	169
上海	36	49	51
江苏	58	72	73
江西	21	23	40
广东	10	12	37
河北	39	43	56
合计	400	500	600

（二）公司总结的“商圈定位法”有助于占位优质的门店区位资源

针对不同区域的人口数量、市场需求和消费人群特点，公司已建立覆盖不同城市、不同商圈的店面网络，形成了旗舰店、区域中心店、中型社区店和小型社区店组成的“舰群型”门店布局。基于过往的选址经验和数据分析，公司还摸索和总结了一整套“商圈定位法”的门店选址方法，通过对当地的人口数量、密度、消费能力及消费习惯的分析，锁定拟进入商圈，根据不同的商圈特点，确定预选门店的店型和店址范围，运用选店模型确定具体店址，从而占位优质的门店区位资源。

报告期内，公司根据“商圈定位法”针对主要类型的门店选址抽样示例如下：

关键指标	南京友谊路店	上海志丹路店	益阳巴黎馨苑店
休闲聚集场所	大型社区商业聚集地段	无	无
商业	菜市场（500-1,000 m ² ）	生活超市（1,000 m ² 以下）	生活超市（1,000 m ² 以下）
医院	无	三甲及大型综合医院	专科医院
主商圈常住人口数量	1.5 万人以上	1.5 万人以上	5,000-8,000 人
流量（人次）	日均流量 7,000-10,000 以上	日均流量 5,000-7,000 以下	日均流量 3,000-5,000 以下
主商圈人数	25,500	21,000	7,000
区域划分	成熟区	成熟区	成熟区
综合评价	位于莲花城小区北苑南门口，西侧是菜市场南门，东南角对面是地铁	门面右边斜对面是三甲医院发热门诊侧门，门面旁边对面是小区出入	门面临巴黎馨苑小区主出入口，附近有妇女儿童医院，小区及对面居

关键指标	南京友谊路店	上海志丹路店	益阳巴黎馨苑店
	口，东侧路对面是商业综合体油坊城西门	口，距离联华超市较近	民约 2,000 户，店前有公交车站

注：以上信息仅为公司新店预选址内部审批使用，相关数据为预估数据

针对本次新建连锁药店项目，公司已依据门店选址制度并结合当地市场竞争状况完成 1,500 家门店的选址规划工作，且基于公司总结的“商圈定位法”，在门店选址过程中充分考虑商圈位置和潜在客流量，从而占位优质的门店区位资源，新建连锁药店项目实施具有合理性。

三、公司药品零售业务处于快速成长期，新建连锁药店项目可以增强区域竞争优势，符合公司“区域聚焦、稳健扩张”发展战略

（一）公司在新建连锁药店项目实施省份的销售收入继续快速增长

2016 年、2017 年和 2018 年，公司在新建连锁药店项目实施省份的销售收入复合增速均在 20% 以上，远高于同期药品零售行业收入增速。公司收入的增长，一方面是由于成熟直营门店已经建立相对稳定的客户拓展和销售机制，另一方面也归因于最近几年公司持续新建和培育新店，为公司未来业绩持续增长奠定基础。

2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-9 月，新建连锁药店项目实施省份的主营业务收入情况如下：

单位：万元

省份	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	复合增速
湖南	191,772.07	210,604.98	190,014.53	139,108.28	23.04%
湖北	92,543.86	100,127.31	53,305.84	51,849.34	38.96%
江苏	183,808.33	154,796.58	102,709.50	70,783.04	47.88%
江西	62,661.40	57,802.25	46,827.19	38,581.33	22.40%
上海	78,148.13	78,310.62	56,695.89	50,526.16	24.50%
广东	20,302.61	25,479.62	13,704.69	6,429.52	99.07%
河北	83,948.91	36,780.78	-	-	-

注 1：增速为 2016 年度至 2018 年度的收入年均复合增速；

注 2：2018 年，公司收购石家庄新兴进入华北市场。

（二）报告期内公司合计新设门店 1,595 家，拥有相对丰富和成熟的开店经验与能力

2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-9 月，公司新建直营门店分别为 287 家、349 家、546 家和 413 家，合计新建门店 1,595 家。一方面，持续的新设门店和业务拓展协助公司不断优化和改进门店选址和新店培育相关制度，为本次募投项目实施提供了宝贵的经验积累；另一方面，在门店拓展过程中，公司可以为新店的设立不断输出经营管理人才和执业药师资源，已经形成了稳定的人才资源选拔和培养机制，为本次募投项目实施提供了良好的人才制度基础。

（三）新建连锁药店项目是公司“区域聚焦、稳健扩张”战略的延续执行

目前，我国药品零售行业的竞争仍以区域性竞争为主，为进一步增强其区域竞争优势，公司确定了“区域聚焦、稳健扩张”战略，在既有区域市场进行门店的密集合理布局，既可以填补县域基层市场或空白商圈市场，又可以强化消费者心中的“益丰”品牌认知度，最终达到提升市场份额、提高连锁化率的目的。

此外，发行人还针对不同区域的人口数量、市场需求和消费人群特点，建立覆盖不同城市、不同商圈的店面网络，形成了旗舰店、区域中心店、中型社区店和小型社区店的组成的“舰群型”门店布局。一般而言，发行人的旗舰店可以提供功能齐全的商品，满足消费者的一站式购物需求，并迅速提升自身在当地的品牌影响力，同时在旗舰店周围开设较多中型店和小型店，可以满足消费者购物的便利性需求。因此，为了搭建“舰群型”门店布局，进而吸纳旗舰店品牌效应带来的增量客户，公司也需要合理、密集布局一定数量的门店。

因此，公司的药品零售业务仍处于快速成长期，新建连锁药店项目可以进一步增强公司在各省市的区域竞争优势，符合公司“区域聚焦、稳健扩张”的整体发展战略。

四、保荐机构核查程序及核查结论

1、保荐机构取得了新建连锁药店项目的可行性研究报告，查阅了国家和各省市 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年上半年国民经济和社会发展统计公报；

2、保荐机构查阅了报告期内公司新设门店情况以及门店拓展相关管理制度和门店选址审批流程，并随机查阅了报告期内公司 3 家新建门店的门店预选址呈

报表、审批流程单等资料；

3、保荐机构复核了公司按省份、地区的主营业务收入数据，并就公司零售业务发展战略访谈公司高管。

经核查，保荐机构认为，在公司新建连锁药店项目实施省份，居民人均消费支出持续较快增长，为公司本次项目实施提供了良好的市场发展空间；公司基于过往的选址经验和数据基础，摸索和总结了一套“商圈定位法”的门店选址方法，有助于占位优质的门店区位资源，新建连锁药店项目实施具有合理性；公司药品零售业务仍处于快速成长期，且报告期内持续新建门店和进行业务拓展，本次新建门店项目可以进一步增强公司区域竞争优势，符合公司“区域聚焦、稳健扩张”战略，本次项目建设的实施具有必要性、合理性。

(2) 结合新设门店通常需要一定盈利培育期的实际情况，分析说明短时间大量增设新门店是否会对公司未来经营产生明显不利变化；

通常而言，新设门店需要一定时间积累客户群、办理医保资质、提升知名度等，因此新设门店需经过一段时间的市场培育，亏损额才会逐渐减少，并最终实现盈利。为了降低新店培育期影响，公司将新设门店培育经验制度化，拥有比较成熟的医保定点资质申请经验，新设门店的盈利培育期基本稳定，且采取边开店边运营的方式实施，不会对公司未来经营产生显著不利影响。

一、公司制定了比较完备的新店培育和经营管理制度

为了更好地培育新设门店和促进门店业绩成长，公司已经制定了相对完备的新设门店经营管理制度，包括与新店选址相关的门店选址审批流程、新店装修相关的装修工程管理规定、新店业绩相关的考核管理办法、新店促销管理办法等，通过上述制度化、流程化、规范化的运营体系，公司逐步建立起对新设门店选址、培育相关的运营管理制度。通过将过往门店培育与经营的成熟经验制度化，可以快速地在公司新开门店落地推广。

二、公司拥有比较成熟的医保定点资质申请经验

公司具备在全国多个省市申请和维护医保定点资质的成熟经验，同时，作为大型药品连锁企业，公司在门店管理水平、配送效率、药师配备、门店体量等方

面较中小型连锁药店或单体药店均具有更为明显的优势。未来公司新设门店后，新店可以较快地申请医保定点资质，一定程度上也可以缩短新店的培育期。

报告期各期末，公司医保定点药店的数量和占比情况如下：

项目	2019年9月末	2018年末	2017年末	2016年末
医保定点零售药店（家）	3,239	2,580	1,353	942
直营门店（家）	4,081	3,442	1,979	1,512
占比（%）	79.37	74.96	68.37	62.30

三、报告期内，公司合计新建门店 1,595 家，与本次募投项目建设体量相当，未对公司经营产生重大不利影响

2016年、2017年、2018年及2019年1-9月，公司新建直营门店287家、349家、546家和413家，合计新建门店1,595家，而同期公司归属于母公司普通股股东加权平均净资产收益率分别为10.78%、10.23%、12.42%和9.31%，呈整体上升趋势。

报告期内，公司主要经营指标情况如下：

财务指标	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
毛利率	39.63%	39.73%	40.04%	39.62%
费用化率	30.88%	31.49%	30.99%	31.18%
营业利润率	8.49%	8.37%	8.89%	7.94%
净利润率	6.33%	6.39%	6.60%	6.10%

可以看出，2016年以来公司毛利率、费用化率、营业利润率及净利润均未因公司新建门店的增加及业务大规模扩张而呈现出恶化的情形；此外，公司整体费用化率随着公司规模扩大及其规模效益逐步显现，而呈现出下降的趋势；公司的营业利润率及净利润率也呈整体上升趋势。

综上，发行人本次募投项目中，分三年逐步完成1,500余家门店的建设不会对公司经营产生显著不利影响。

四、公司新设门店的盈利培育期基本稳定，且采取边开店边运营的方式实施，不会对公司未来经营产生显著不利影响

通常而言，新设门店需要一定时间积累客户群、办理医保资质、提升知名度

等，因此，在新设门店营业初期，由于开办费、促销费等费用投入相对较大，亏损也较大，需经过一段时间的市场培育，亏损额才会逐渐减少，并最终实现盈利。

公司通过总结和推广过往门店经营经验并制定相应的管理制度，最近三年，新设门店的培育期基本稳定在一至两年。此外，公司本次新建连锁药店项目中，第一年、第二年和第三年计划新设门店数量分别为 400 家、500 家和 600 家，且采取边开店边运营的方式实施，因此，自第三年起，第一年新设门店盈利将逐步开始弥补第三年新设门店的亏损，不会对公司未来经营产生显著不利影响。

五、保荐机构核查程序及核查结论

1、保荐机构查阅了发行人新设门店相关培育和管理制度，复核了发行人历史上新设门店的经营效益数据，访谈了拓展部、门店管理部、财务管理部相关负责人，了解发行人新设门店培育期及培育期内管理制度和措施；

2、保荐机构复核了报告期各期末公司医保定点门店的数量和占比，访谈了门店管理部、质量管理部相关负责人，了解公司医保定点申请经验及其核心优势；

3、保荐机构复核了报告期内发行人新设门店情况，以及发行人加权平均净资产收益率变动情况。

经核查，保荐机构认为，发行人针对新设门店已经建立一套比较完备的经营管理制度，借助医保定点资质的成熟申请经验，使得新设门店培育期基本稳定，并以最大限度提升新开门店运营效率、降低不利影响，且采取边开店边运营的方式实施，不会对公司未来经营产生显著不利影响。

(3) 结合网络售药的发展情况、现有线下门店的竞争情况、门店选址的可行性，分析说明未来三年新建门店 1500 家在实施上是否具有重大不确定性；

申请人未来三年新建 1,500 家门店具有必要性、可行性，在项目实施上不存在重大不确定性。

一、实体药店仍是我国药品零售行业的最重要终端，网络售药的发展不会对实体药店销售带来明显冲击

（一）实体药店的药品销售规模占我国药品零售总规模比最大

随着互联网技术的快速发展和应用场景的延伸，我国网上药店的销售规模在快速增长，但是实体药店仍是我国药品零售行业最重要的终端。根据米内网《2019年度中国医药市场发展蓝皮书》数据显示，我国网上药店药品销售规模从 13 亿增长至 99 亿，占零售药店终端药品销售规模比从 0.51% 增长至 2.53%，说明药品零售的最重要销售终端仍为实体药店。

预计在未来一段时期，我国药品零售行业的主要终端仍为实体药店，主要原因包括：第一，药品零售行业本质上属于专业化服务行业，购药过程注重购药前药事咨询，实体药店可以提供更加专业的药事服务，提升顾客购药体验；第二，相对于网上药店，实体药店存在较明显的便利性、时效性优势，且随着我国零售药店的数量增长和合理布局，线下药店的便利性将进一步提高；第三，网上药店短期内难以接入医保支付系统，而线下医保定点药店接受医保卡支付，实体药店具有支付结算优势。

（二）实体药店与网上药店产品结构存在明显差异

从产品类型上看，我国实体药店的主要产品仍以销售药品类产品为主，根据米内网中国医药市场发展蓝皮书显示，2018 年我国实体药店化学药销售占比 44.8%，中成药销售占比 28.7%，药材类销售占比 9.5%，前述药品类产品合计占比 83.0%；保健品销售占比 8.0%，器械类销售占比 4.5%，其他产品销售占比 4.6%，前述非药品类产品合计占比 17.1%。

我国网上药店的主要产品以非药品类产品为主，根据米内网中国医药市场发展蓝皮书显示，2018 年度我国网上药店药品类产品销售占比 10.94%，而包括保健品、医疗器械类等在内的非药品类产品占比 89.06%，与线下实体药店的产品结构存在明显差异。

从药品结构上看，根据中康 CMH 数据显示，我国实体药店的处方药占比已经达到 50% 以上，而在网上药店的销售药品中，处方药的渗透率仍然较低，与线下实体药店的药品结构存在明显差异。

（三）虽然国家逐步取消对网络售药的政策限制，但是网络售药仍然面临较高的规范化要求

2017年4月和2017年9月，国务院取消互联网药品交易服务企业审批的行政许可事项，同时要求加强互联网售药监管，严厉查处网上非法售药行为；2019年8月，新修订的《药品管理法》规定，药品经营企业可以通过网络销售药品，但是药品网络交易第三方平台提供者仍需到药品监督管理部门进行备案；2019年11月，国家发改委和商务部印发《市场准入负面清单（2019年版）》，规定“药品生产、经营企业不得违反规定采用邮寄、互联网交易等方式直接向公众销售处方药”，对网络处方药的销售进行了一定限制。

因此，虽然国家对网络售药的政策限制正在逐步取消，但是网络售药尤其是处方药的销售仍然面临较高的规范性要求，而线下实体药店则配备执业药师、药师等专业人员，还在药品支付等方面具有一定的竞争优势，短时间内网络售药的政策放松不会对实体药店销售带来明显冲击。

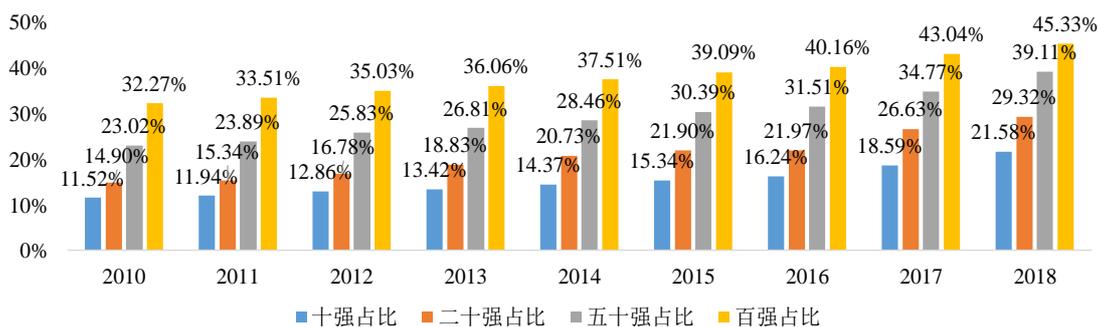
综上，2016年、2017年、2018年及2019年1-9月，发行人药品收入占比分别为80.55%、82.08%、82.92%和82.14%，整体呈较为平稳趋势，保健品、医疗器械等非药品产品占比均未超过20%，与行业数据基本保持一致。虽然网上药店的整体销售规模快速增长，但是线下实体药店仍是最重要的药品零售终端，且实体药店和网上药店销售产品结构存在明显差异，虽然网络售药的政策限制逐步放宽，短时间内不会对发行人药品零售业务带来明显冲击。

二、我国线下零售门店仍以区域竞争为主，且各省竞争程度和连锁化率不同，但整体上呈现向龙头企业集中的趋势

（一）我国药品零售市场集中度逐渐向龙头企业靠拢

与美国前三连锁药店（CVS、Walgreens和Rite Aid）市场占有率愈80%相比，我国龙头连锁药店的市场占有率仍然偏低，最近几年，药品零售业务正在逐步向龙头企业集中。根据《中国药店》数据显示，我国百强连锁药店的销售额占比从2010年的32.27%增长至2018年的45.33%；根据商务部药品流通行业运行统计分析报告，销售前100位药品零售企业门店数量占比也从2015年的11.6%增长至2017年的12.9%，因此行业整体表现出强者恒强、强者愈强的竞争态势。

龙头连锁药店销售额占比



数据来源：《中国药店》

为了提高市场份额和连锁化率、增强企业竞争力，同行业可比公司均通过自建或收购方式积极扩大其旗下的连锁门店数量和规模。报告期内，同行业可比公司每年净增直营门店情况如下：

可比公司	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度	合计
大参林	335	895	576	488	2,294
老百姓	467	855	596	355	2,273
一心堂	458	692	981	589	2,720
均值	420	814	718	477	2,429
发行人	639	1,463	467	447	3,016
其中：新设门店	413	546	349	287	1,595
收购门店	307	959	167	193	1,626

注：2018年，发行人完成对新兴药房的收购，导致净增门店数量高于行业平均值。

（二）公司既有业务区域连锁化水平低于全国平均水平或竞争强度低于全国平均水平，仍存在一定的布局和渗透空间

根据米内网数据显示，全国各省、市、自治区的连锁化率和每店服务人数均存在一定差异，其中发行人既有业务区域的连锁化水平和竞争程度如下：

省份	连锁化率	每店服务人数	连锁化水平	竞争激烈程度
北京	40.2%	3,755	较低	较低
河北	53.3%	3,353	略高	较低
上海	88.9%	6,052	较高	较低
江苏	55.1%	2,935	略高	略低
浙江	57.2%	3,222	略高	较低
江西	41.4%	4,012	较低	较低
湖北	47.2%	3,889	略低	较低

省份	连锁化率	每店服务人数	连锁化水平	竞争激烈程度
湖南	58.8%	3,395	略高	较低
广东	37.3%	1,998	较低	较高
全国均值	52.2%	2,853	-	-

数据来源：米内网《2019年度中国医药市场发展蓝皮书》；

注1：连锁化水平用连锁率表示，竞争激烈程度用每店服务人数表示；

注2：上海地区药品零售行业连锁化率较高，主要连锁药店企业包括华氏大药房、雷允上、国大药房等，整体呈现中心城区和医疗机构附近药店布局密度高、郊区布局密度低的“两高一低”特点；同时由于过去药店间距离限制等政策因素影响，上海地区每店服务人数也高于全国平均水平。随着2018年上海对药店间距离限制政策的放宽，主管部门逐渐鼓励加强零售药店密集布局，未来无论是中心城区还是郊区都有进一步渗透布局的市场空间。

通过上表可以看出，发行人的药品零售业务主要集中在连锁化水平较低或竞争激烈程度较低的省市和地区，因此发行人可以继续原有业务区域进一步合理密集布局；此外，本次募集资金新建1,500家直营门店的实施地点亦为原有业务省份，发行人针对上述区域的市场发展潜力、竞争格局、新设门店流程、医保准入政策等已经较为熟悉和了解，凭借其在各区域的先发优势，本次募集资金新建1,500家门店也有助于发行人进一步提升该区域的市场份额、提升其规模优势。

（三）药品零售行业仍以区域竞争为主，各公司多选择优势省份重点布局

由于我国药品零售行业过去以单体药店为主，加上跨区域经营的政策壁垒，虽然连锁化率一直在提升，但是整个行业仍表现出以区域竞争为主的特点，尚未产生大型的全国性大型药品零售连锁企业。在区域性药品零售市场中，首先由于消费群体的消费诉求不同，可以开设多种类型门店、提供多种产品满足消费者多元化需求；其次由于零售终端下沉至县域基层市场的进度缓慢，核心城市市场仍有一定的渗透空间；最后由于最近公立医院处方外流趋势逐渐明显，设立院边店承接外流处方也成为关注焦点之一，因此行业内主要竞争对手多选择在优势省份重点布局的发展策略。

本次募集资金新建1,500家门店是发行人针对重点区域进行的持续性布局，主要目的是强化其已经形成的区域竞争优势，同时填补部分地级市或县域空白市场，满足不同客户的多元化需求。与发行人布局类似，同行业可比公司也表现出在优势省份或地区高密度布局的特征，比如一心堂坚持“少区域高密度网点”的发展战略，形成了标准全品类旗舰店（中心店）、单品类旗舰店、品类加强店、标准店、乡镇店构成的垂直渗透立体化店群，各类型门店经营面向于不同地域、

不同阶层的客户；大参林力图通过完善、密集的零售网络布局，从而带来强大的品牌效应与供应链优势，因此近年来持续拓展、下沉广东、广西的开拓层级，逐渐覆盖两省主要的县城和乡镇。

三、公司依据门店选址制度和各地市场竞争状况完成了 1,500 家门店的选址规划工作，项目实施具有可行性

具体内容请参见本问题之“(1) 结合‘新设门店建设’项目中每家拟开设门店的所在城市、人均消费水平、具体位置、周边商圈客流量、申请人同城直营店报告期销售情况等数据，进一步分析说明项目实施的必要性、合理性；”回复之“二、公司依据门店选址制度并结合当地市场竞争状况完成 1,500 家门店的选址规划工作，项目实施具有合理性。”

四、保荐机构核查程序及核查结论

1、保荐机构查阅了药品零售行业中实体药店和网上药店的发展情况、行业集中度情况、全国及各省市连锁化率和竞争情况，以及同行业可比公司的门店拓展策略和布局情况；

2、保荐机构访谈了发行人高级管理人员以及门店拓展部负责人，了解发行人的门店拓展流程，取得了发行人门店选址制度和本次新建连锁药店项目的可行性研究报告，进一步了解了未来新建门店的选址规划情况。

经核查，保荐机构认为，实体药店仍是药品零售行业的最重要终端，网上药店在一段时间内仍是实体药店的补充渠道；我国零售药店行业仍以区域竞争为主，各省市竞争程度和连锁率略有不同，但是整体上呈现向龙头企业集中的趋势；公司制定并实施有效的门店选址制度，并已根据各地的市场和竞争情况完成了本次募投项目新建门店的选址规划工作，公司未来三年新建 1,500 家门店具有必要性和可行性，不存在重大不确定性。

(4) 进一步说明募投项目盈利预测是否遵循了合理性、谨慎性原则。

新建连锁药店项目盈利预测的测算中，销售收入、毛利率、期间费用和净利润等关键指标预测均参照了公司历史经营数据，并充分考虑新店培育期影响，遵循合理性、谨慎性原则。

一、募投项目的销售收入预测参照了公司历史经营数据，并充分考虑新店培育期影响，遵循合理性、谨慎性原则

首先，公司按照“区域聚焦、稳健扩张”的整体发展战略，由益丰药房总公司及各省分、子公司基于各地行业规模、扩张策略、竞争格局情况制定了各省门店拓展计划，未来三年合计新建和培育 1,500 家直营门店（本次募投项目不涉及新设旗舰店），具体情况如下：

省份	第一年			第二年			第三年		
	小型社区店	中型社区店	区域中心店	小型社区店	中型社区店	区域中心店	小型社区店	中型社区店	区域中心店
湖南	92	27	5	113	33	6	131	34	9
广东	6	3	1	8	3	1	28	7	2
湖北	99	8	5	131	12	6	135	27	7
上海	28	5	3	36	11	2	38	11	2
江苏	38	18	2	49	18	5	56	12	5
江西	18	2	1	19	3	1	28	10	2
河北	35	3	1	36	5	2	39	15	2
合计	316	66	18	392	85	23	455	116	29

注：河北地区新建门店项目由益丰药房 2018 年 12 月新设的子公司河北新兴药房实施

其次，测算中假设小型社区店、中型社区店和区域中心店的平均经营面积分别为 120 m²、150 m²和 350 m²，根据各省分、子公司历史上直营门店平效数据，测算每家新建门店经营期的预计销售收入。各省历史上直营门店平效数据如下：

单位：元/平方米

省份	小型社区店	中型社区店	区域中心店
湖南	21,027	25,461	24,350
广东	18,399	22,957	22,056
湖北	19,331	20,771	17,711
上海	24,659	34,186	31,295
江苏	24,108	22,669	29,692
江西	20,777	17,256	15,993
河北	20,410	17,447	7,251

注：河北地区直营门店平效数据参照石家庄新兴的历史平效数据

由于新建连锁药店项目采取边开店并运营的方式，测算过程考虑了培育期的

影响，将新建门店第一年和第二年收入乘以平效达成率作为预计营业收入，同时考虑了物价上涨因素对未来平效进行了调整。

综上，本次募投项目中各省新建直营门店的整体销售收入预测如下（T1 是建设期第一年，T2 是建设期第二年，T3 是建设期第三年，T4-T10 是运营期）：

单位：万元

省份	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
湖南	19,649	52,798	91,231	114,477	117,946	121,519	125,201	128,995	132,904	136,930
广东	1,494	3,907	10,848	14,279	17,720	18,257	18,811	19,381	19,968	20,573
湖北	14,850	41,461	76,527	97,286	110,115	87,328	137,229	120,431	124,080	127,839
上海	7,350	20,389	35,339	44,529	49,426	50,924	52,467	54,057	55,695	57,382
江苏	9,980	27,895	53,920	68,933	79,060	81,455	83,923	86,466	89,086	91,785
江西	2,894	7,382	16,449	21,146	25,159	25,921	26,707	27,516	28,350	29,209
河北	4,998	12,826	26,049	33,153	38,570	39,739	40,943	42,183	43,461	44,778
合计	61,215	166,659	310,363	393,803	437,996	425,143	485,280	479,028	493,543	508,497

其中，T1 年至 T10 年的预测收入年均增速为 26.52%，T1 年至 T5 年的预测收入年均增速为 63.55%，处于 2014 年-2018 年期间公司新设直营门店的整体收入年均增速区间，本次募投项目的收入预测遵循合理性、谨慎性原则。

二、募投项目的毛利率预测参照了公司历史经营数据，遵循合理性、谨慎性原则

本次新建连锁药店项目的预测毛利率整体呈现先上升，再略微下降并趋稳的态势，主要原因系随着公司新建门店数量增加和集约化管理提升，采购议价能力增强，公司毛利率将逐步提升；未来随着市场潜在竞争加剧或医保控费影响，公司药品零售价格承受一定的降价压力，毛利率可能向下微调并趋稳。

省份	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
毛利率	31.00%	32.00%	33.00%	33.00%	34.00%	35.00%	34.00%	34.00%	34.00%	34.00%

从公司数据看，2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-9 月，公司毛利率分别为 37.6%、38.41%、37.81%和 37.93%，本次募投项目建设的预测毛利率低于公司历史上经营毛利率，预测具有合理性、谨慎性。

从行业数据看，根据《中国药店》杂志数据显示，2016 年至 2018 年我国药

品零售行业的平均毛利率分别为 30.61%、29.80%和 30.23%，与本次募投项目建设的预测毛利率基本一致，预测具有合理性、谨慎性。

三、募投项目的期间费用预测参照了公司历史经营数据，并考虑了新店培育期影响，遵循合理性、谨慎性原则

新建连锁药店项目的期间费用主要包括管理费用和销售费用，管理费用率和销售费用率预测如下：

省份	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
管理费用率	3.49%	3.49%	3.49%	3.48%	3.48%	3.48%	3.48%	3.48%	3.48%	3.48%
销售费用率	34.15%	31.38%	29.50%	25.58%	23.76%	24.49%	22.12%	22.79%	22.73%	22.84%

管理费用率主要依据公司 2016 年-2018 年的整体管理费用率均值进行预测，2016 年、2017 年和 2018 年公司管理费用率分别为 4.12%、4.15%和 3.87%，平均值为 4.05%；考虑到公司管理费用中包括批发业务板块及总部管理人员的职工薪酬等因素，对本次募投项目的管理费用率预测为 3.48%左右，预测具有合理性、谨慎性。

销售费用主要包括直营门店的职工薪酬、房屋租金及物业费用以及折旧摊销费用等，其中职工薪酬是依据直营门店人员配置要求和历史上店长、药师、收银员、咨询员等人员平均工资进行预测，房屋租金是依据各类型门店经营面积、历史上每平米租金水平进行预测，折旧摊销费用主要根据各类型门店经营面积、历史上每平米投资强度和购置情况进行预测，预测的销售费用率在 22%-34%之间，其中前三年建设期的销售费用率较高，主要原因系前三年是门店建设期和市场培育期，促销活动较多，导致销售费用较高，第四年开始大部分新建门店已进入相对成熟期，销售费用占比逐年下降，后面随着公司销售规模的快速增长，也会导致销售费用率进一步下降，预测具有合理性、谨慎性。

四、募投项目的盈利预测与公司历史经营数据基本一致，遵循合理性、谨慎性原则

新建连锁药店项目的净利润率预测结果如下：

省份	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

净利润率	-6.25%	-2.48%	0.31%	3.46%	5.56%	5.76%	6.79%	6.28%	6.32%	6.23%
------	--------	--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

由于募投项目前三年为建设期和市场培育期，因此项目实施第一年和第二年出现亏损，由于公司新建门店的培育期已基本稳定在一至两年，且项目采取边开店边运营的模式，因此第一年和第二年新设的门店在第三年开始逐渐弥补第三年新设的门店产生的亏损，因此第三年开始项目整体达到微盈利的状态。自第五年开始，所有新建门店均已进入相对成熟期，随着公司议价能力增强、管理水平的提高，整个项目的盈利能力逐渐增强，与公司 2016 年、2017 年和 2018 年的盈利水平基本一致，因此预测具有合理性、谨慎性。

五、保荐机构核查程序及核查结论

1、保荐机构查阅了新建连锁药店项目的可行性研究报告，复核了营业收入、毛利率、期间费用和利润率等财务指标；

2、保荐机构复核了公司 2014 年-2018 年新建直营门店的整体收入增速数据以及报告期内公司毛利率、期间费用率和净利润率情况。

经核查，保荐机构认为，募投项目的销售收入、毛利率、期间费用和净利润等关键指标预测均参照公司历史经营数据，并考虑了新店培育期影响，遵循合理性、谨慎性原则。

问题三：

关于行政处罚。报告期内，申请人及下属子公司多次因违法食品、药品、医疗器械监管方面的法律法规而受到行政处罚。请申请人：（1）说明前述违法行为是否造成严重的社会后果，是否属于重大违法行为；（2）申请人及子公司是否取得药品经营所必须的批准或许可等；（3）申请人食品药品安全等方面内控制度是否健全并有效执行。请保荐机构、申请人律师说明核查依据、过程，并发表明确的核查意见。

回复：

（1）说明前述违法行为是否造成严重的社会后果，是否属于重大违法行为；

一、发行人及其子公司、门店受到行政处罚情况

报告期内，发行人、子公司及部分门店因食品、药品、医疗器械经营不合规而被食品药品监督管理部门作出的一万元以上的行政处罚共 30 笔，其中针对药品经营的行政处罚 20 笔、医疗器械相关的行政处罚 9 笔、食品相关的行政处罚 1 笔，具体情况如下：

单位：万元

类别	处罚原因	笔数	处罚金额
药品	超范围经营、不符合 GSP、成分含量不合格	20	74.58
医疗器械	不符合 GSP、超范围经营	9	28.59
食品	不符合 GSP	1	1.80
合计		30	104.97

二、上述关于食品、药品相关的违法行为未造成严重后果、不属于重大违法

报告期内，发行人关于食品、药品相关的 1 万元以上的行政处罚共 30 笔，其中有 24 笔收到执法机关出具的专项证明，明确公司及相关门店的违法行为不属于重大违法，其作出的行政处罚不属于重大行政处罚；另有 5 笔行政处罚获得了执法机关出具的相关处罚已执行完毕或未造成严重后果的说明，1 笔行政处罚未取得执法机关出具的专项证明文件。

1、24 笔行政处罚已收到执法机关出具不构成重大违法行为专项证明

发行人受到的罚款金额 1 万元以上的行政处罚中，24 笔由食品药品监督管理部门出具专项证明，明确上述违法行为不属于重大违法行为，其作出的行政处罚不属于重大行政处罚。该等已经取得有权机关证明涉及的行政处罚情况如下：

处罚事由	单笔处罚区间	笔数	合计处罚金额（万元）	是否取得专项证明	相关处罚依据是否认定违法行为属于情节严重的情形
超范围经营	1-3 万	3	5.78	是	否
	3-5 万	4	17.17	是	否
	5 万以上	5	40.27	是	否
小计		12	63.22		

处罚事由	单笔处罚区间	笔数	合计处罚金额 (万元)	是否取得 专项证明	相关处罚依据是否 认定违法行为属于 情节严重的情形
不符合 GSP	1-3 万	9	15.94	是	否
	3-5 万	-	-	-	-
	5 万以上	2	12.29	是	否
小计		11	21.73		
成分含量不 合规	1-3 万	1	2.09	是	否
	3-5 万	-	-	-	-
	5 万以上	-	-	-	-
小计		1	2.09		
合计		24	93.54		

上述行政处罚中，处罚金额为 5 万元以上的违法行为一共 7 笔，具体情况如下：

序号	被处罚主体	处罚文件文号	处罚文件出具机关	处罚执行完毕日期	处罚主要内容	处罚金额(万元)	处罚依据	整改情况	不构成重大违法行为的依据
1	益丰药房	汉食药监(械)行罚[2016]32号	汉寿县食品药品监督管理局	2016.5.11	因益丰药房下属门店未及时办理《医疗器械经营许可证》被认定为违反《医疗器械监督管理条例》第四十条规定,而给予公司没收违法所得并处以罚款合计57,905.08元的处罚。	5.79	《医疗器械监督管理条例》第六十三条第一款第一项、《行政处罚法》第二十七条第一款第四项	及时缴纳了罚没款并清查门店所有经营资质的完备的效力情况,加强公司对下属所有门店经营资质的规范管理。	根据《医疗器械监督管理条例》第六十三条:经营未取得医疗器械注册证的第二类、第三类医疗器械的,违法生产经营的医疗器械货值金额不足1万元的,并处5万元以上10万元以下罚款。根据上述罚则,发行人涉事门店违规经营医疗器械,货值不足1万,受到5万元的行政处罚,上述处罚属于罚则中最低一档,不属于情节严重的情形。根据《行政处罚决定书》,(涉事门店)的违法行为符合《常德市食品药品监督管理局医疗器械行政处罚裁量基准》中一般违法行为的表现情形,予以从轻处罚。2019年8月22日,汉寿县市场监督管理局出具说明:鉴于(当事人)初次违反并已按照要求缴纳了罚款,调查过程中积极配合,事后主动整改到位并消除社会影响,未造成严重后果,因此上述行为不构成重大违法行为。
2	益丰药房常德桥南大湖路分店	(常德)食药监药罚[2018]67号	常德市鼎城区食品药品监督管理局	2018.6.19	因当事人超范围经营中药饮片的行为,违反了《药品流通监督管理办法》第十七条第二款“药品经营企业应当按照《药品经营许可证》许可的经营范围经营药品的规定,构成了超《药品经营许可证》许可范围经营中药饮片的行为。因此,给予该门店没收违法所得及罚款的行政处罚62062.80元。	6.20	《药品流通监督管理办法》第三十二条、《药品管理法》第七十三条	主动配合调查,缴纳罚没款,撤下超经营范围中药饮片的销售,排查门店所有药品是否符合经营许可范围。建立完善公司的进货检验管理制度。	根据《行政处罚决定书》:(涉事门店)案发后积极主动配合调查,产品来源正当,没有对社会造成危害,决定对本案当事人予以一般行政处罚。2019年9月16日,常德市鼎城区市场监督管理局出具《说明》:鉴于初次违反并已经按要求缴纳罚款,调查过程中积极配合,事后主动整改到位并消除社会影响,未造成严重后果,因此上述行为不构成重大违法行为,相关行政处罚不属于重大行政处罚。

序号	被处罚主体	处罚文件文号	处罚文件出具机关	处罚执行完毕日期	处罚主要内容	处罚金额(万元)	处罚依据	整改情况	不构成重大违法行为的依据
3	益丰药房桃源渔父中路分店	桃市监案字[2019]86号	桃源县市场监督管理局	2019.4.30	因当事人超《药品经营许可证》许可范围经营中药饮片的行为,违反了《药品流通监督管理办法》第十七条第二款规定,给予益丰药房桃源渔父中路分店没收违法所得并处货值四倍罚款55,743.32元。	5.57	《药品流通监督管理办法》第三十二条第四项、《药品管理法》(2015年)第七十二条	按要求缴纳罚款,核查门店《药品经营许可证》的经营范围,停止销售相关中药饮片,排查门店其余药品是否符合经营范围的要求。	根据《药品流通监督管理办法》第三十二条,(药品经营企业未按照《药品经营许可证》许可的经营范围经营药品),没收违法销售的药品和违法所得,并处违法销售的药品货值金额2倍以上5倍以下的罚款。根据上述罚则,执法机关作出的行政处罚不属于该类违法行为的严重情形。2019年9月16日,桃源县市场监督管理局出具《说明》:鉴于初次违反并已经按要求缴纳罚款,调查过程中积极配合,事后主动整改到位并消除社会影响,未造成严重后果,因此上述行为不构成重大违法行为,相关行政处罚不属于重大行政处罚。
4	益丰药房汉寿罐头嘴分店	汉市监行罚[2019]71号	汉寿县市场监督管理局	2019.6.6	因当事人超范围经营中药饮片的行为,违反了《药品流通监督管理办法》第十七条第二款“药品经营企业应当按照《药品经营许可证》许可的经营范围经营药品,给予公司没收违法产品、没收违法所得并处货值两倍罚款65,950.56元。	6.59	《药品流通监督管理办法》第三十二条第四项、《药品管理法》(2015年)第七十二条	及时缴纳罚没款,核查门店《药品经营许可证》的经营范围,停止销售相关中药饮片,排查门店其余药品是否符合经营范围的要求。	根据《药品管理法(2015版)》第七十二条、《药品流通监督管理办法》第三十二条第四项:未取得药品经营许可证经营药品的,没收违法销售的药品和违法所得,并处违法销售的药品货值金额2倍以上5倍以下的罚款。根据上述罚则,执法机关作出的行政处罚不属于该类违法行为的情节严重情形。根据《行政处罚决定书》,(涉事门店)的违法行为符合《常德市食品药品监督管理局医疗器械行政处罚裁量基准》中一般违法行为的表现情形,予以从轻处罚。2019年9月16日,汉寿县市场监督管理局出具《说明》:鉴于初次违反并已经按要求缴纳罚款,调查过程中积极配合,事后主动整改到位并消除社会影响,未造成严重后果,因此上述行为不构成重大违法行为,相关行政处罚不属于重大行政处罚。

序号	被处罚主体	处罚文件文号	处罚文件出具机关	处罚执行完毕日期	处罚主要内容	处罚金额(万元)	处罚依据	整改情况	不构成重大违法行为的依据
5	石家庄新兴武安第三十分店	武市监处药字[2019]012号	武安市市场监督管理局	2019.6.19	石家庄新兴武安第三十分店因超范围经营中药饮片违反了《药品流通监督管理办法》第三十二条第一款第(四)项之规定,根据《药品管理法(2015年)》第七十二条规定,被处以没收违法所得并处罚款160,654.80元的行政处罚。	16.06	《药品流通监督管理办法》第三十二条第四项、《药品管理法》(2015年)第七十二条	及时缴纳罚款,撤下违规中药饮片的销售,排查其他药品是否存在超范围经营情况,严格规范公司的药品经营管理。	根据《药品管理法(2015版)》第七十二条、药品流通监督管理办法》第三十二条第四项:未取得药品经营许可证经营药品的,没收违法销售的药品和违法所得,并处违法销售的药品货值金额2倍以上5倍以下的罚款。根据上述罚则,执法机关作出的行政处罚不属于该类违法行为情节严重的情形。 根据《行政处罚决定书》,武安市市场监督管理局亦未将上述违法认定为重大违法行为。 2019年8月21日,武安市市场监督管理局出具《说明》:鉴于你单位已按照要求缴纳上述罚款,调查过程中积极配合,事后主动整改到位并消除社会影响,未造成严重后果,因此上述违法行为不构成重大违法行为。
6	益丰药房常德鼎城周家店分店	常鼎市监罚[2019]191号	鼎城区市场监督管理局	2019.7.24	因当事人超范围经营中药饮片的行为,违反了《药品流通监督管理办法》第十七条第二款“药品经营企业应当按照《药品经营许可证》许可的经营范围经营药品”,被处以没收违法产品和罚没款共计58,507.90元的行政处罚。	5.85	《药品管理法》第七十二条	及时缴纳了罚款,撤下了超经营范围的产品,严格按照《药品经营许可证》上的经营范围经营,加强药品流通管理。	根据《药品管理法(2015版)》第七十二条、药品流通监督管理办法》第三十二条第四项:未取得药品经营许可证经营药品的,没收违法销售的药品和违法所得,并处违法销售的药品货值金额2倍以上5倍以下的罚款。根据上述罚则,执法机关作出的行政处罚不属于该类违法行为情节严重的情形。 根据《行政处罚决定书》,鼎城区市场监督管理局亦未将上述违法认定为重大违法行为。 2019年11月19日,常德市鼎城区市场监督管理局出具《说明》:鉴于初次违反并已经按要求缴纳上述罚款,调查过程中积极配合,事后主动整改到位并消除社会影响,未造成严重后果,我局认为上述行为不构成重大违法行为,我局对你单位相关行政处罚不属于重大行政处罚。

序号	被处罚主体	处罚文件文号	处罚文件出具机关	处罚执行完毕日期	处罚主要内容	处罚金额(万元)	处罚依据	整改情况	不构成重大违法行为的依据
7	江西益丰采森 公园路店	(洪东)市 监(公)罚 决 [2019]3 号	南昌市东湖 区市场监督 管理局	2019.12.25	因当事人出售的燕窝 关于规格的标识不符 合要求,违反《药品管 理法》第五十四条的 规定,被责令改正违法 行为,并处没收违法所 得并罚款 65,000 元 的行政处罚	6.50	《药品管理法 (2015年)》第七 十四条、第八十五 条	按要求缴纳罚款, 及时进行整改,将 违法标签标识撤 下,将剩余未售燕 窝退回生产商,并 加强对出售药品的 公示信息的检查管 理。	根据南昌市东湖区市场监督管理局出具的《行政处罚决定书》,未将上述违法行为认定为重大违法行为。 根据《药品管理法(2015年修订版)》“第七十四条 生产、销售劣药的,没收违法生产、销售的药品和违法所得,并处违法生产、销售药品货值金额一倍以上三倍以下的罚款;情节严重的,责令停产、停业整顿或者撤销药品批准证明文件、吊销《药品生产许可证》、《药品经营许可证》或者《医疗机构制剂许可证》;构成犯罪的,依法追究刑事责任。”根据上述罚则,发行人相关行政处罚不属于情节严重的情形。 综上,发行人所涉违法行为未造成严重后果,不构成重大违法行为,其处罚不属于重大行政处罚。 2020年1月15日,南昌市东湖区市场监督管理局出具《说明》:鉴于你公司在调查过程中积极配合,主动召回处理,已按要求缴纳上述罚款,事后积极落实整改,故未造成重大社会危害,不属于重大违规。

2、6 笔未取得执法机关出具不构成重大违法专项证明的行政处罚情况

报告期内，发行人 1 万元以上的 30 笔行政处罚中，有 5 笔行政处罚获得了执法机关出具的相关处罚已执行完毕或未造成严重后果的说明，1 笔行政处罚未取得执法机关出具的专项证明文件。上述行政处罚原因主要为部分门店未严格按照药品经营质量管理规范（GSP）及部分在售产品在飞检中成分含量不合格。上述违法行为不属于重大违法行为，未造成严重社会后果，亦不适用于相关罚则中情节严重的情形。具体情况如下：

序号	被处罚主体	处罚文件名称	处罚文件出具机关	处罚执行完毕日期	处罚主要内容	处罚金额（万元）	处罚依据	整改情况	不构成重大违法行为的依据
1	江西益丰抚州上顿渡店	（抚临）市监（械）罚 决 [2016]N2 2 号	抚州市临川区市场监督管理局	2016.5.31	江西益丰抚州上顿渡店内销售橡胶避孕套套装赠品无购进票据，违反《医疗器械管理条例》，被处以没收赠品及罚款 2 万元。	2.00	《医疗器械管理条例（2014 年）》第六十八条	及时上缴了罚没商品及款项，积极配合整改，按照相关规定建立并执行医疗器械进货查验记录制度。	根据《医疗器械管理条例（2014 年）》第六十八条规定，医疗器械经营企业、使用单位未依照本条例规定建立并执行医疗器械进货查验记录制度的且情节严重的，责令停产停业，直至由原发证部门吊销医疗器械生产许可证、医疗器械经营许可证。根据《药品管理法（2015）》第七十八条……经营企业……未按照规定实施《药品经营质量管理规范》的，给予警告，责令限期改正；逾期不改正的，责令停产、停业整顿，并处五千元以上二万元以下的罚款；情节严重的，吊销《药品经营许可证》。抚州市临川区市场监督管理局未将发行人涉事门店部分经营行为不符合《药品经营质量管理规范》认定为情节严重或重大违法行为。根据《药品管理法（2015 年）》第七十八条，发行人涉事门店所受到的处罚不属于情节严重的情形。 2019 年 8 月 20 日，抚州市临川区市场监督管理局开具《说明》，鉴于该门店在调查中积极配合，事后主动整改到位并消除社会影响，已按照要求缴纳罚款，未造成严重后果。 且上述行政处罚已执行完毕超过 36 个月，因此，

序号	被处罚主体	处罚文件名称	处罚文件出具机关	处罚执行完毕日期	处罚主要内容	处罚金额(万元)	处罚依据	整改情况	不构成重大违法行为的依据
									发行人上述违法行为不属于重大违法，其所受到的行政处罚亦不属于重大行政处罚。
2	湖北益丰武汉振兴路分店	(江)食药监食罚[2017]6003号	武汉市江汉区食品药品监督管理局	2017.7.7	湖北益丰武汉振兴路分店销售的保健食品标签不符合《食品安全法(2015年)》第七十八条规定，被处以责令改正并处罚款1.8万元。	1.80	《食品安全法(2015年)》第二十四条	按要求及时整改并缴纳了罚款，撤下违规标签，对店内其他标签合规情况进行排查，规范门店相关管理和监督。	2019年8月23日，江汉区市场监督管理局稽查科出具《证明》，确认湖北益丰大药房连锁有限公司武汉新华明珠分店(原振兴路分店)的该等处罚系因违反了《食品安全法》第七十八条的规定受一般程序的行政处罚，案件已办结。根据《食品安全法》第一百二十四条“标签、说明书不符合本法规定的食品、食品添加剂……违法生产经营的食品、食品添加剂货值金额不足一万元的，并处五千元以上五万元以下罚款……情节严重的，责令停产停业，直至吊销许可证”。江汉区食品药品监督管理局因发行人涉事门店保健食品不符合规定而作出的行政处罚不属于“责令停产停业、吊销许可证”的情节严重的情形。且江汉区市场监督管理局稽查科已出具《证明》认为发行人上述处罚属于“一般程序的行政处罚”，未将其认定为重大违法行为，其处罚也未认定为重大行政处罚。因此，发行人涉事门店上述违法行为不属于重大违法行为，其所受到的行政处罚亦不属于重大行政处罚。

序号	被处罚主体	处罚文件名称	处罚文件出具机关	处罚执行完毕日期	处罚主要内容	处罚金额(万元)	处罚依据	整改情况	不构成重大违法行为的依据
3	湖北益丰孝感天盛应城城南路分店	(应)食药监药罚[2017]82号	应城市食品药品监督管理局	2017.9.8	因在经营过程中,被应城市食品药品监督管理局认为不符合《药品经营质量管理规范(2015)》要求,而被处以25,378.84元罚款。	2.53	《药品经营质量管理规范(2016年)》第一百八十三条、《药品管理法(2015年)》第七十八条	及时缴纳了罚款并按照要求对不符合《药品经营质量管理规范》的经营行为进行排查和整改,加强对门店经营管理人员的培训教育。	根据《药品经营质量管理规范(2016年)》第一百八十三条、《药品管理法(2015年)》第七十八条规定,“未按照规定实施《药品经营质量管理规范》情节严重的,吊销《药品经营许可证》”。根据上述罚则,发行人所收到的行政处罚不属于情节严重情形。根据《行政处罚决定书》,应城市食品药品监督管理局亦未将发行人涉事门店部分经营行为不符合《药品经营质量管理规范》的行为认定为重大违法行为。综上,发行人上述违法行为不属于重大违法,其所受到的行政处罚亦不属于重大行政处罚。
4	湖北益丰孝感天盛应城大智路分店	(应)食药监药罚[2017]85号	应城市食品药品监督管理局	2017.9.30	因药品经营过程中涉嫌违反《药品经营质量管理规范(2015)》相关规定,被处以15,568.70元罚款。	1.55	《药品经营质量管理规范(2016年)》第一百八十三条、《药品管理法(2015年)》第七十八条	积极配合整改并及时缴纳罚款,对门店人员进行《药品经营质量管理规范(2015)》的再培训。	根据《药品管理法(2015)》第七十八条……经营企业……未按照规定实施《药品经营质量管理规范》的,给予警告,责令限期改正;逾期不改正的,责令停产、停业整顿,并处五千元以上二万元以下的罚款;情节严重的,吊销《药品经营许可证》。根据上述罚则,发行人所收到的行政处罚不属于情节严重情形。根据《行政处罚决定书》,应城市食品药品监督管理局未将发行人涉事门店部分经营行为不符合《药品经营质量管理规范》认定为重大违法行为。因此,发行人上述违法行为不属于重大违法,其所受到的行政处罚亦不属于重大行政处罚。

序号	被处罚主体	处罚文件名称	处罚文件出具机关	处罚执行完毕日期	处罚主要内容	处罚金额(万元)	处罚依据	整改情况	不构成重大违法行为的依据
5	湖北益丰天盛应城文昌分店	(应)食药监药罚[2017]84号	应城市食品药品监督管理局	2017.9.30	因药品经营过程中涉嫌违反《药品经营质量管理规范(2015)》相关规定,被处以13,904元。	1.39	药品经营质量管理规范(2016年)》第一百八十三条、《药品管理法(2015年)》第七十八条	积极配合整改并及时缴纳罚款,对门店人员进行《药品经营质量管理规范(2016)》的再培训。	根据《药品管理法(2015)》第七十八条.....经营企业.....未按照规定实施《药品经营质量管理规范》的,给予警告,责令限期改正;逾期不改正的,责令停产、停业整顿,并处五千元以上二万元以下的罚款;情节严重的,吊销《药品经营许可证》。根据上述罚则,发行人所收到的行政处罚不属于情节严重情形。根据《行政处罚决定书》,应城市食品药品监督管理局未将发行人涉事门店部分经营行为不符合《药品经营质量管理规范》认定为重大违法行为。因此,发行人上述违法行为不属于重大违法,其所受到的行政处罚亦不属于重大行政处罚。
6	上海益丰	沪监管黄处字[2018]第012018000390号	上海市黄浦区市场监督管理局	2018.9.4	因生产(包括配制)、销售、使用药品成份的含量不符合国家药品标准的药品,依据《药品管理法》第七十四条,《药品管理法实施条例》第六十三条,《麻醉药品和精神药品管理条例》第七十八条处罚款21,631.70元。	2.16	《药品管理法》第七十四条、《行政处罚法》第二十三条	缴纳罚款并停止出售不符合国家药品标准的刺五加产品,及时检查产品的相关检验检测文件,并向药品供应商追究责任,加强公司的进货管理。	根据上海市黄浦区市场监督管理局出具的《行政处罚决定书》,上述违法行为未被认定为重大违法行为,并予以从轻处罚,不属于重大行政处罚。根据《药品管理法(2015年修订版)》“第七十四条:生产、销售劣药的,没收违法生产、销售的药品和违法所得,并处违法生产、销售药品货值金额一倍以上三倍以下的罚款;情节严重的,责令停产、停业整顿或者撤销药品批准证明文件、吊销《药品生产许可证》、《药品经营许可证》或者《医疗机构制剂许可证》;构成犯罪的,依法追究刑事责任。”上海市黄浦区市场监督管理局对发行人涉事门店的处罚属于较低一档,未认定为情节严重情形。综上,《行政处罚决定书》未将上述违法行为认定为重大违法行为,其处罚亦未认定为重大行政处罚。因此,发行人所涉违法行为不构成重大违法行为,其处罚不属于重大行政处罚。

(2) 申请人及子公司是否取得药品经营所必须的批准或许可等；

截至 2019 年 9 月 30 日，发行人在中国境内共有 64 家子公司，包括发行人在内的 65 家公司均已取得经营所需的批准或许可。其中，有 49 家公司实际从事药品经营，16 家公司未从事药品经营。发行人及其子公司已全部取得从事药品经营所需的批准或许可，具体情况如下表所示：

统计事项	从事药品经营的公司	不从事药品经营的公司
经营主体数量	49 家	16 家
取得《药品经营许可证》	49 家	不适用
取得了《药品经营质量管理规范认证证书》	46 家，另外健康人还有 3 家子公司共用健康人 GSP 资质	不适用
取得了《互联网药品信息服务资格证书》	5 家、剩余 44 家不涉及此类业务	不适用
取得《互联网药品交易服务资格证书》	2 家、剩余 47 家不涉及此类业务	不适用

注：发行人取得的《互联网药品交易服务资格证书》尚在有效期，根据《关于第三批取消中央指定地方实施行政许可事项的决定》，2017 年 1 月 21 日之后，涉及提供互联网药品交易服务的企业无须再申办或续办《互联网药品交易服务资格证书》。

经核查，上述 65 家公司中从事药品经营业务的经营主体取得的相关批准或许可情况具体如下：

序号	公司名称	证书编号	有效期至	发证机关
(一) 药品经营许可证				
1	益丰药房	湘 BA7360058	2024-2-12	湖南省药品监督管理局
2	益丰医药	湘 AA7310242	2024-2-12	湖南省药品监督管理局
3	石家庄新兴	冀 BA31100026	2020-12-28	石家庄市行政审批局
4	唐山新兴药房连锁有限公司	冀 BA3150236	2021-3-27	唐山市食品药品监督管理局
5	沧州新兴药房连锁有限公司	冀 BA3170003	2020-12-30	沧州市行政审批局
6	北京新兴	京 BA0818002	2023-9-12	北京市海淀区食品药品监督管理局
7	张家口新兴	冀 BA3130023	2025-1-18	河北省药品监督管理局
8	众康为民[注 1]	冀 BA1000006	2024-1-2	衡水市市场监督管理局
9	宏达恒康[注 2]	冀 BA1000001	2019-12-1	衡水市市场监督管理局

序号	公司名称	证书编号	有效期至	发证机关
10	河北新兴医药	冀 AA3110009	2020-3-2	河北省药品监督管理局
11	河北新兴	冀 BA31100054	2024-1-28	石家庄市行政审批局
12	江苏健康人	苏 BA5111617	2024-6-10	镇江市市场监督管理局
13	江苏健康人大药房连锁南通有限公司	苏 CA5135032	2024-11-7	南通市行政审批局
14	江苏健康人大药房连锁如皋有限公司	苏 CB5135378	2020-8-17	南通市行政审批局
15	江苏益丰	苏 BA0250014	2021-4-4	南京市食品药品监督管理局
16	江苏益丰医药	苏 AA0250487	2023-12-18	江苏省药品监督管理局
17	无锡九州医药	苏 BA5106837	2025-1-5	无锡市行政审批局
18	无锡九州	苏 DA5106096	2024-12-31	无锡市行政审批局
19	泰州博爱	苏 BA5231201	2022-1-16	泰州市行政审批局
20	如东益丰大药房连锁有限公司	苏 BA5130035	2022-10-10	南通市行政审批局
21	江苏市民	苏 BA5107166	2022-11-16	无锡市行政审批局
22	江苏健康人大药房连锁南京溧水有限公司	苏 CA0253106 (10)	2020-7-30	南京市食品药品监督管理局
23	上海益丰	沪 BA0210036	2023-4-11	上海市药品监督管理局
24	普陀益丰	沪 CA0070031	2024-10-17	上海市普陀区市场监督管理局
25	益丰布衣	沪 DA0080027	2024-6-2	上海市静安区市场监督管理局
26	淮安济生	苏 BA5175001	2024-10-17	淮安市市场监督管理局
27	盱眙百草堂	苏 BA5177011	2024-2-24	淮安市市场监督管理局
28	荆州广生堂	鄂 13CaIII0001	2020-6-28	荆州市食品药品监督管理局
29	荆州普康大药房医药连锁有限公司	鄂 13CaIII0022	2022-11-01	荆州市食品药品监督管理局
30	韶关乡亲	粤 BA7510391	2021-3-10	广东省食品药品监督管理局
31	广东益丰	粤 BA0200474	2022-9-3	广东省食品药品监督管理局
32	江西益丰	赣 BA7910250	2024-7-29	江西省药品监督管理局
33	武汉隆泰	鄂 BA0279047	2020-8-19	武汉市江夏区行政审批局

序号	公司名称	证书编号	有效期至	发证机关
34	湖北益丰	鄂 BA0276745	2022-5-1	武汉市武昌区行政审批局
35	苏州粤海	苏 DA5120001	2024-11-21	苏州市行政审批局
36	上海益丰隆顺堂大药房有限公司	沪 CA0140801	2024-4-3	上海市浦东新区市场监督管理局
37	上海益丰徐联大药房有限公司	沪 CA0170193	2022-4-9	上海市青浦区市场监督管理局
38	上海益丰汇美大药房有限公司	沪 CA0140799	2024-4-2	上海市浦东新区市场监督管理局
39	上海益丰大拇指大药房有限公司	沪 CA0140800	2024-4-2	上海市浦东新区市场监督管理局
40	上海益丰新川大药房有限公司	沪 CA0140803	2024-4-3	上海市浦东新区市场监督管理局
41	上海益丰锦川大药房有限公司	沪 CA0140804	2024-4-3	上海市浦东新区市场监督管理局
42	上海益丰悠方大药房有限公司	沪 CA0100234	2021-9-29	上海市杨浦区市场监督管理局
43	上海益丰荣广大药房有限公司	沪 CA0100270	2024-4-10	上海市杨浦区市场监督管理局
44	上海益丰高芳大药房有限公司	沪 CA0140825	2024-6-23	上海市浦东新区市场监督管理局
45	江西天顺	赣 BA7990241	2023-8-14	江西省食品药品监督管理局
46	赣西益丰	赣 BA7990197	2020-6-23	江西省食品药品监督管理局
47	江苏芝林大药房连锁有限公司[注3]	苏 BA0250017	2024-5-26	南京市市场监督管理局
48	镇江芝林大药房有限公司	苏 DA5110129	2020-5-20	镇江市市场监督管理局
49	泗洪县时代医药连锁有限公司	苏 BA5272100	2024-7-23	宿迁市市场监督管理局
(二) 药品经营质量管理规范认证证书				
1	益丰药房	HN09-Ba-20190004	2024-2-12	湖南省药品监督管理局
2	益丰医药	HN01-Aa-20190004	2024-2-12	湖南省药品监督管理局
3	石家庄新兴	HEBABA20150003	2020-12-24	石家庄市行政审批局
4	唐山新兴药房连锁有限公司	B-HEBB17-00153	2022-3-16	唐山市食品药品监督管理局
5	沧州新兴药房连锁有限公司	B-HEBJ15-003	2020-12-25	沧州市食品药品监督管理局
6	北京新兴	B-BJ19-N0110	2024-11-03	北京市海淀区市场监督管理局
7	张家口新兴	B-HEBG-15-02	2020-11-4	张家口市食品药品监督管理局

序号	公司名称	证书编号	有效期至	发证机关
8	众康为民	HSSQ-Ba-20160008	2021-4-22	衡水市市场监督管理局
9	宏达恒康	HSSQ-Ba-20160004	2021-4-22	衡水市市场监督管理局
10	河北新兴医药	HB01-Aa-20150199	2020-2-24	河北省食品药品监督管理局
11	河北新兴	HEBABA20190002	2024-3-19	石家庄市行政审批局
12	江苏健康人	B-JS15-070	2020-4-22	江苏省食品药品监督管理局
13	江苏益丰	B-JS19-010	2024-6-27	江苏省药品监督管理局
14	江苏益丰医药	A-JS19-007	2024-4-10	江苏省药品监督管理局
15	无锡九州医药	B-JS15-147	2020-10-8	江苏省食品药品监督管理局
16	无锡九州	C-JSWX19-239	2024-10-3	无锡市市场监督管理局
17	泰州博爱	B-JS15-159	2020-10-28	江苏省药品监督管理局
18	如东益丰大药房 连锁有限公司	B-JS18-002	2023-3-1	江苏省食品药品监督管理局
19	江苏市民	B-JS18-007	2023-4-21	江苏省食品药品监督管理局
20	上海益丰	B-SH18-015	2023-4-11	上海市药品监督管理局
21	普陀益丰[注 4]	B-SHPT18042	2019-12-31	上海市普陀区市场监督管理局
22	益丰布衣	B-SHJA19-012	2024-6-2	上海市静安区市场监督管理局
23	淮安济生	B-JS15-043	2020-3-9	江苏省食品药品监督管理局
24	盱眙百草堂	B-JS15-097	2020-5-29	江苏省食品药品监督管理局
25	荆州广生堂	HB13-Ca-20150001	2020-6-28	荆州市食品药品监督管理局
26	荆州普康大药房 医药连锁有限公司	HB13-Ca-20170002	2022-11-01	荆州市食品药品监督管理局
27	韶关乡亲	B-GD-16-067	2021-6-6	广东省食品药品监督管理局
28	广东益丰	B-GD-17-053	2022-12-4	广东省药品监督管理局
29	江西益丰	B-JX-19-11N	2024-7-29	江西省药品监督管理局
30	武汉隆泰	B-HUB15-01-1859	2020-8-19	武汉市江夏区行政审批局
31	湖北益丰	B-HUB17-01-0178	2022-8-31	武汉市武昌区食品药品监督管理局
32	苏州粤海	C-SZ14-004	2024-5-19	苏州市行政审批局

序号	公司名称	证书编号	有效期至	发证机关
33	上海益丰隆顺堂大药房有限公司	B-SHPD19-037	2024-4-3	上海市浦东新区市场监督管理局
34	上海益丰徐联大药房有限公司	B-SHQP19-039	2022-4-9	上海市青浦区市场监督管理局
35	上海益丰汇美大药房有限公司	B-SHPD019-035	2024-4-2	上海市浦东新区市场监督管理局
36	上海益丰大拇指大药房有限公司	B-SHPD19-036	2024-4-2	上海市浦东新区市场监督管理局
37	上海益丰新川大药房有限公司	B-SHPD19-039	2024-4-3	上海市浦东新区市场监督管理局
38	上海益丰锦川大药房有限公司	B-SHPD19-040	2024-4-3	上海市浦东新区市场监督管理局
39	上海益丰悠方大药房有限公司	B-SHYP19-140	2021-9-29	上海市杨浦区市场监督管理局
40	上海益丰荣广大药房有限公司	B-SHYP19-133	2024-4-10	上海市杨浦区市场监督管理局
41	上海益丰高芳大药房有限公司	B-SHPD19-104	2024-6-23	上海市浦东新区市场监督管理局
42	江西天顺	B-JX18-3N	2023-10-28	江西省食品药品监督管理局
43	赣西益丰	B-JX15-57N	2020-12-8	江西省食品药品监督管理局
44	江苏芝林大药房连锁有限公司	B-JS19-022	2024-9-12	江苏省药品监督管理局
45	镇江芝林大药房有限公司	C-JSZJ15-036	2020-12-2	镇江市食品药品监督管理局
46	泗洪县时代医药连锁有限公司	B-JS15-037	2020-3-9	江苏省食品药品监督管理局
(三) 互联网药品信息服务资格证书				
1	益丰药房	(湘)-非经营性-2019-0081	2024-12-3	湖南省药品监督管理局
2	益丰医药	(湘)-非经营性-2017-0025	2022-9-19	湖南省食品药品监督管理局
3	石家庄新兴	(冀)-非经营性-2019-0033	2024-9-10	河北省药品监督管理局
4	江苏健康人	(苏)-非经营性-2017-0014	2022-3-5	江苏省食品药品监督管理局
5	无锡九州医药	(苏)-非经营性-2016-0018	2021-2-4	江苏省食品药品监督管理局
(四) 互联网药品交易服务资格证书				
1	益丰药房	湘 C20160004	2021-8-10	湖南省食品药品监督管理局
2	无锡九州医药	苏 C20160008	2021-8-1	江苏省食品药品监督管理局

注 1、注 2：根据石家庄新兴的股东会决议文件及其与下属全资子公司众康为民、宏达恒康分别签署的《吸收合并协议》，两家子公司因被石家庄新兴吸收合并而解散注销。根据发行人提供的工商注销登记证明，该两家公司已于 2019 年 12 月完成注销登记。故宏达恒康于

2019年12月1日到期的《药品经营许可证》不再办理换证。

注3：江苏芝林大药房连锁有限公司已于2019年11月7日经南京市秦淮区市场监督管理局核准，将企业名称变更为南京益丰连锁大药房有限公司。

注4：根据2019年修订的《药品管理法》规定，自2019年12月1日起，取消药品经营质量管理规范认证，不再受理药品经营质量管理规范认证申请，不再发放药品经营质量管理规范认证证书。因此，普陀益丰药品经营质量管理规范认证证书自2019年12月31日过后可不再重新申请认证。

根据《中华人民共和国药品管理法》、《中华人民共和国药品管理法实施条例》、《药品经营许可证管理办法》、《药品经营质量管理规范认证管理办法》、《互联网药品信息服务管理办法》等我国现行对药品经营进行规范的法律法规，发行人及其子公司进行药品经营所必须取得的批准或许可主要有《药品经营许可证》、《药品经营质量管理规范认证证书》以及涉及提供互联网药品信息服务的主体必须具备的《互联网药品信息服务资格证书》。

此外，根据2004年7月施行的《国务院对确需保留的行政审批项目设定行政许可的决定》规定，涉及互联网药品交易服务的企业必须经过审批取得《互联网药品交易服务资格证书》，但国务院于2017年1月21日发布了《关于第三批取消中央指定地方实施行政许可事项的决定》，决定取消上述行政许可，所以自2017年1月21日之后，涉及提供互联网药品交易服务的企业无须再新办或续办《互联网药品交易服务资格证书》。

(3) 申请人食品药品安全等方面内控制度是否健全并有效执行。

一、发行人针对食品、药品、医疗器械安全等方面建立了完善的内部控制制度并有效执行

(一) 发行人已建立完善的公司治理机制，能够依法有效履行职责

公司根据《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所上市公司治理准则》、《上市公司规范运作指引》等相关法律法规及指引要求制定了《公司章程》，依据现代化公司治理要求，建立了股东大会、董事会及监事会治理机制，明确股东大会、董事会、监事会和高级管理人员的任职资格、职责权限、议事方式、议事规则和工作程序，确保决策、执行和监督相互分离、有机协调。股东大会为公司的最高权力机构。股东通过召开股东会议并形成决议行使公司章程中规定的权利和义务。董事会为公司的决策机构，依法对股东大会负责。监事会是股东大会的监督机构，向股东大会负责并报告工作。董事会下设专门委员会。专门委员会就专业

事项进行研究,整体形成了合理的职责分工和制衡机制,明确了各个层级在决策、执行、监督等方面的职责权限,保障了各层级的规范运作。

（二）发行人已针对食品、药品、医疗器械安全建立了完善的内部控制制度

为规范经营管理,有效控制风险,保证公司及子公司的合法合规经营,公司根据《公司法》、《证券法》、《企业内部控制基本规范》、《上海证券交易所上市公司内部控制指引》等有关法律、法规和规章制度的要求,结合实际情况、自身特点和管理需要,建立了一系列的内部控制制度。相关的内部控制制度同时适用于公司及其各子公司和门店,涵盖了食品药品等相关业务的采购业务管理、销售管理、合法合规运营等各个方面,以确保其内部各项日常工作有章可循,形成了较规范的管理体系。

针对食品药品业务采购环节,公司建立了《供应商管理及考核管理制度》、《商品入库验收流程》、《门店请货流程》、《商品配送流程》、《门店商品协调流程》、《公司指令性退货管理规范》、《门店退货管理标准》等食品药品相关产品的采购、日常管理、配送等环节的管理制度。

针对药品质量检测及管理事项,公司依据《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》制定了《质量管理体系文件管理制度》、《质量管理体系内审管理制度》、《质量方针与目标管理制度》、《质量否决权管理制度》、《质量风险管理制度》、《质量信息管理制度》、《质量记录和凭证管理制度》、《药品追溯管理制度》、《药品委托配送管理制度》、《药品有效期管理制度》、《不合格药品管理制度》、《退货管理制度》、《药品追回管理制度》、《药品召回管理制度》、《质量事故报告处理管理制度》、《质量咨询查询管理制度》、《质量投诉管理制度》、《药品不良反应监测报告管理制度》、《药品安全、卫生和人员健康管理制度》。

针对门店日常销售、营运规范事项,公司制定《人员资质、培训及考核管理制度》、《门店药品进货管理制度》、《门店药品收货管理制度》、《门店药品验收管理制度》、《门店药品陈列管理制度》、《门店药品养护检查管理制度》、《门店中药饮片购、销、存管理制度》、《门店药品销售管理制度》、《门店处方药销售管理制度》、《门店药品拆零销售管理制度》、《含特殊药品复方制剂管理制度》、《门店冷

藏药品管理制度》、《中药处方审核调配复核管理制度》、《门店服务质量管理制度》、《设施设备维护、计量校准管理制度》、《门店商品盘点考核办法》、《门店质量管理工作考核制度》、《安全防火、防盗管理制度》、《质量管理制度执行情况检查考核管理制度》、《药品零售连锁企业七统一管理制度》、《贵重药品管理制度》等管理规范制度和流程，对公司到公司子公司、到子公司下属门店严格执行各级主体的日常运营监督考核制度。物流配送和门店经营范围进行监控。

二、发行人已针对报告期内的违法行为实施了加强合规经营措施

针对报告期内部分门店的违规行为，发行人均已采取有效措施进行了整改，包括加强对员工合规性培训、进一步加强总部对各分支机构的审计考核、加强对新收购门店的整改力度、加大对供应商的考核及管理等措施，具体情况如下：

（一）加强合规经营意识培训，进一步提升门店管理、销售人员的业务水平

益丰药房及各分子公司针对门店违法行为及时开展人员合规性培训工作，提升管理人员、经营人员和其他一线业务人员的合规意识培训，并实时汇总各门店的处罚类型、处罚金额、处罚原因，并对受处罚主体进行月度考核。加强高级管理人员及相关业务人员对《中华人民共和国药品管理法》、《药品经营许可证管理办法》、《药品经营质量管理规范认证管理办法》、《医疗器械经营企业许可证管理办法》、《医疗器械监督管理条例》等相关法规的学习、培训，使业务人员熟悉法律法规的规定，重申和强调相关制度规范。

在制度建设方面，公司逐步完善和细化了采购、销售相关管理制度，建立了《会员客服管理办法》、《门店贵重物品交接管理办法》、《门店客户管理激励办法》、《门店客服管理考核办法》、《门店商品指标考核管理办法》、《门店手工收银及其它财务、审计违规强化管控办法》、《门店月度经营业绩考核办法》、《门店营销管理办法》等内部控制制度，将对门店一线业务人员的考核与制度同步设立，形成制度化、可执行的操作办法，对一线员工、门店经营管理人员进行全方位考核，以最大限度提高员工的合规意识。

公司将合规意识作为门店经营和员工教育的重中之重，定期开展针对新入职员工的入职培训工作，内容涵盖合规教育、药学常识、管理技能、促销技巧等方

面，及时全面传递最新的监管政策、行业资讯，将合规培训作为入职培训的首要工作。

（二）加强总部对分子公司审计力度，严肃考核安排

公司集团层面上设立内部审计部门，对集团公司内以子公司为单位开展月度、季度、年度审计考核，建立全面审计的工作机制，着重对子公司内部控制制度执行情况、合规情况、资产管理与销售情况进行审计，并形成内部审计报告，定期在集团内进行通报，建立自上而下的全面监督管理机制，及时督促子公司及各门店提高合规意识。

（三）加强对新开门店及并购门店的整合及管理力度

2016年至2019年1-9月，公司通过并购方式实施门店扩张的家数逐年上升，分别为193家、167家、959家及307家，通过并购方式可以快速实现门店的扩张，及时切入新市场、新区域，扩大公司经营规模和门店覆盖率。但鉴于被并购门店一般规模相对较小、规范意识相对较低、管理水平参差不齐，因此，在并购初期及整合过程中会出现经营不够规范的情形。公司已建立了规范化、标准化的管理体系和运营体系，下一步将加大对新开门店和并购门店的管理力度，及时完成采购、销售、售后业务系统整合，减少和降低不规范运营带来的运营成本。

（四）加强供应商管理，对供应商执行严格的考核机制

供应商管理方面，对供应商实施准入资格审核、合规审核和事中监管。在与供应商开展业务合作前，公司会对供应商进行严格的资格审查，尤其对供应商的守法经营情况及社会信誉加强审查力度。对于药品生产企业，供应商需提供《营业执照》、《药品生产企业许可证》、法人授权委托书、业务员身份证复印件、GMP认证证书等资料。对于医药流通企业，供应商需提供《营业执照》、《药品经营许可证》、GSP认证证书、法人授权委托书、业务员身份证等资料。

在合作过程中，公司对供应商进行分类管理，持续跟踪供应商的资质信息、保障商品质量以及监督采购流程。公司根据产品质量情况等对供应商作出动态调整，确保公司拥有健康、优质、适应市场需求的供应体系。当发现商品存在质量问题时，公司将淘汰该商品的供应商，确保销售商品的产品质量以及经营的合规性，加强商品的源头控制。

通过上述措施，发行人受处罚的情况得到了积极整改和有效落实。通过定期培训、规范文件等制度流程的建立，全集团的合规经营意识得到了进一步提升，有效保障了未来经营的合法合规性。

三、审计机构关于公司内部控制审计情况

天健会计师对发行人 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日的财务报告内部控制进行了审计，并出具了天健审〔2017〕2-242 号、天健审〔2018〕2-100 号、天健审〔2019〕2-333 号《内部控制审计报告》，出具审计意见如下：“我们认为，益丰药房已按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。”

综上，发行人已针对食品、药品合规经营方面建立了完善的内部控制制度，并得到严格执行；针对报告期内存在的部分门店违规经营情况，发行人已建立了相应的整改措施，加强公司及各分子公司、门店的合规经营。

四、保荐机构及发行人律师核查程序及核查意见

1、保荐机构及申请人律师查阅了发行人及其子公司报告期内所受行政处罚所涉的行政处罚决定书及缴费凭证，向公司相关负责人了解处罚及整改情况，查阅了处罚文件出具机关开具的不属于重大行政处罚的专项说明；

2、保荐机构及申请人律师在中国证监会官方网站、“国家企业信用信息公示系统”、“信用中国”、“行政处罚文书网”等公开网站上对公司是否存在重大违法违规进行检索。

3、保荐机构及申请人律师核查了公司经营所需的各类经营资质文件，并获取相应资质的清单。

4、保荐机构及申请人律师查阅了发行人关于食品、药品及医疗器械采购、质量检测、销售等相关流程的内部控制制度；并与运营部门负责人进行访谈，了解发行人相关流程的日常运行、合规处理等执行情况。

经核查，保荐机构及申请人律师认为，发行人及其子公司、下属直营门店所受到的行政处罚主要发生在公司下属个别门店，对公司整体的经营影响较小，且公司在收到处罚后均采取有效措施进行相应整改工作，未造成严重后果；根据主管部门出具的处罚决定书、合规证明及不属于重大违法行为的专项证明等

文件，上述违法行为均不属于重大违法行为。发行人及其子公司已获取了经营所需的资质、证照及相关许可文件。发行人已针对食品、药品、医疗器械销售建立了健全的内部控制制度，相关制度设计合理，运行有效。

（以下无正文）

（本页无正文，为《益丰大药房连锁股份有限公司与中信证券股份有限公司关于请做好益丰药房可转债发行申请发审委会议准备工作的函相关问题的回复》之申请人盖章页）

益丰大药房连锁股份有限公司

2020年1月20日

（本页无正文，为《益丰大药房连锁股份有限公司与中信证券股份有限公司关于请做好益丰药房可转债发行申请发审委会议准备工作的函相关问题的回复》之保荐机构盖章页）

保荐代表人：

丁元

赵陆胤

中信证券股份有限公司

2020年1月20日

保荐机构管理层声明

本人已认真阅读益丰大药房连锁股份有限公司本次公开发行可转换公司债券告知函的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，告知函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

张佑君

中信证券股份有限公司

2020年1月20日