

中信证券股份有限公司
关于
康佰家医药集团股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市
之
上市保荐书

保荐人（主承销商）



广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座

二〇二六年六月

声 明

中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”“保荐人”或“本机构”）及相关保荐代表人已根据《中华人民共和国公司法》（下称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（下称“《证券法》”）、《首次公开发行股票注册管理办法》（下称“《注册管理办法》”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》（下称“《保荐管理办法》”）、《上海证券交易所股票上市规则》（以下简称“《上市规则》”）等有关法律、行政法规和中国证券监督管理委员会（下称“中国证监会”）、上海证券交易所（以下简称“上交所”）的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制定的业务规则和行业自律规范出具本上市保荐书，并保证所出具文件真实、准确、完整。

本上市保荐书中，如无特别说明，相关用语含义与《康佰家医药集团股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》相同。

目 录

声 明.....	1
目 录.....	2
一、公司基本情况	3
二、发行人本次发行情况	13
三、本次证券发行上市的项目保荐代表人、协办人及项目组其他成员情况	14
四、保荐人与发行人之间的关联关系	15
五、保荐人的承诺	15
六、发行人已就本次证券发行履行了《公司法》《证券法》和中国证监会及上交所规定的决策程序	16
七、关于发行人是否符合板块定位及国家产业政策的核查情况	17
八、保荐人关于发行人是否符合《上市规则》规定的上市条件的说明	22
九、对公司持续督导期间的工作安排	23
十、保荐人认为应当说明的其他事项	24
十一、保荐人对本次股票上市的推荐结论	24

一、公司基本情况

(一) 公司基本信息

发行人中文名称	康佰家医药集团股份有限公司
发行人英文名称	Kangbajia Pharmaceutical Group Co., Ltd.
注册资本	67,832.40 万元
法定代表人	王辉
成立时间	2020 年 12 月 1 日
注册地点	福建省福州市仓山区盖山镇照屿路 10 号福州新宁电子有限公司 1 号厂房 2 层北侧、三层
联系方式	0591-83333755
邮编	350000
互联网网址	www.kbjcn.com
经营范围	<p>许可项目：药品批发；药品零售；药品互联网信息服务；中药饮片代煎服务；第三类医疗器械经营；医疗器械互联网信息服务；食品互联网销售；食品销售；医疗美容服务；酒类经营；第二类增值电信业务；母婴保健技术服务；第三类医疗器械租赁；国家重点保护水生野生动物及其制品经营利用；生活美容服务；互联网信息服务；餐饮服务。</p> <p>（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：医学研究和试验发展；地产中草药（不含中药饮片）购销；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；医护人员防护用品批发；医护人员防护用品零售；医用口罩批发；医用口罩零售；国内贸易代理；个人卫生用品销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；化妆品零售；化妆品批发；特种劳动防护用品销售；日用品批发；日用品销售；日用口罩（非医用）销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；远程健康管理服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；包装服务；家用电器销售；电子产品销售；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；单用途商业预付卡代理销售；农副产品销售；初级农产品收购；市场营销策划；健康咨询服务（不含诊疗服务）；办公用品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；衡器销售；食用农产品批发；食用农产品零售；成人情趣用品销售（不含药品、医疗器械）；母婴用品销售；以自有资金从事投资活动；食品添加剂销售；保健食品（预包装）销售；特殊医学用途配方食品销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；会议及展览服务；企业管理咨询；广告发布；广告设计、代理；广告制作；机械设备租赁；日用电器修理；品牌管理；居民日常生活服务；企业管理；非居住房地产租赁；中医诊所服务（须在中医主管部门备案后方可从事经营活动）；诊所服务；第二类医疗器械租赁；眼镜销售（不含隐形眼镜）；养生保健服务（非医疗）；母婴生活护理（不含医疗服务）；个人互联网直播服务；企业会员积分管理服务；宠物食品及用品零售；宠物食品及用品批发；技术进出口；软件开发；软件销售；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；中医养生保健服务（非医疗）；卫生用杀虫剂销售；日用化学产品销售；互联网数据服务；销售代理；劳动保护用品销售；中草药收购。（除依法须</p>

	经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)
本次证券发行类型	人民币普通股（A股）

（二）发行人的主营业务

康佰家是一家闽浙赣区域领先的跨区域医药零售连锁集团，在全国直营药店规模中稳居前列。公司打造以线下直营门店为核心、线上线下深度融合的全渠道医药零售健康服务体系，专注于医药健康产品终端销售与综合服务，为广大消费者提供可靠、便捷、专业的产品及健康服务。截至 2025 年 12 月 31 日，康佰家已拥有超过 2,400 家直营连锁门店，员工近万名，服务会员超 2,500 万，业务网络广泛覆盖福建、浙江、江西三省，已确立公司在闽浙赣区域的领先地位。

公司主营业务为医药零售业务，该业务贡献了公司绝大部分的营业收入。公司采用“区域深耕、跨省拓展”的模式，在巩固福建省内市场领先优势的同时，通过新建门店与并购整合相结合的方式，逐步深耕浙江、江西市场，形成网格化的深度覆盖。

近年来国家持续出台政策推动药品零售行业高质量发展。2026 年 1 月 15 日，商务部等 9 部门联合印发《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》（商消费函 2026 年第 12 号），推动药品零售行业专业化、集约化、数字化、规范化发展，增强内生动力，激发市场活力，推动高质量发展，更好满足人民群众医药健康需求。公司主动顺应政策导向，持续从运营体系、业务策略等维度优化精细化管理能力，整体发展布局与行业政策导向高度契合。

在运营体系方面，公司持续推进数字化转型与精细化运营，搭建起线上线下深度融合、全渠道协同的高效运营网络。公司以线下直营门店作为服务与履约核心，全面接入主流 O2O、B2C 电商平台，有效延伸服务半径，兼顾消费者即时购药与长期健康管理需求。同时，公司依托商品组合及动态定价策略，打通线上线下流量，形成线上线下全渠道覆盖的运营格局。

在业务策略层面，公司兼顾商品结构与运营效率的双重优化。在商品结构方面，一方面精简 SKU、聚焦市场刚需品类，搭建优质优价的商品体系；另一方面依托消费者需求研判与严格的供应商管控，公司持续优化商品结构，提升整体盈利水平。在客户运营与社区服务方面，公司依托专业健康咨询、用药指导、慢

病管理等服务，培育高信任、高粘性的会员群体；同时常态化开展健康科普、公益检测、用药指导等社区活动，主动践行社会责任，将专业服务下沉至社区场景，不断提升品牌影响力与区域渗透力，树立起可信赖的社区健康服务中心品牌形象。

公司经营发展过程中，获得多项政府及行业认可。地方政府层面，公司先后获评福州市综合型总部企业、福州市重点上市后备企业，并多次入选福州市纳税大户榜单；行业领域内，依据《中国药店》2025 年度榜单，公司直营门店数量位列全国第十位，公司连续多年登上西普会发布的全国药品零售企业综合竞争力百强榜，行业竞争力突出。此外，公司积极履行社会责任，先后斩获 2022 年度福州市仓山区慈善爱心企业、党员诚信企业、2023 年仓山区税收突出企业等多项荣誉，充分获得各级政府与社会各界的认可。

（三）发行人的主要经营和财务数据及指标

财务指标	2025.12.31/ 2025 年度	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度
流动比率（倍）	1.47	1.19	1.17
速动比率（倍）	0.96	0.64	0.59
资产负债率（合并）	54.82%	61.02%	57.98%
资产负债率（母公司）	49.39%	53.58%	48.21%
利息保障倍数（倍）	15.02	12.67	17.37
应收账款周转率（次/年）	16.21	15.54	12.99
存货周转率（次/年）	3.15	3.02	3.18
息税折旧摊销前利润（万元）	88,201.04	83,962.47	84,446.30
归属于母公司所有者的净利润（万元）	31,137.42	29,007.49	33,410.40
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	30,664.66	29,051.58	33,244.25
研发投入占营业收入的比例	/	/	/
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	1.17	1.09	1.12
每股净现金流量（元/股）	0.03	0.06	-0.10
归属于母公司所有者的每股净资产（元/股）	2.88	2.43	2.31

注：上述指标的计算公式如下：

流动比率=流动资产÷流动负债；

速动比率=(流动资产-存货)÷流动负债；

资产负债率=期末总负债÷期末总资产；

利息保障倍数=（利润总额+利息支出）÷利息支出；

应收账款周转率=营业收入÷〔（期初应收账款余额+期末应收账款余额）÷2〕；

存货周转率=营业成本÷〔（期初存货余额+期末存货余额）÷2〕；

息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+折旧+长期待摊费用摊销+无形资产摊销；

扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润=归属于母公司所有者的净利润-影响归属于母公司所有者净利润的非经常性损益；

研发投入占营业收入的比例=研发投入÷营业收入；

每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额÷期末股本总额；

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额÷期末股本总额；

归属于母公司所有者的每股净资产=期末归属于母公司所有者的净资产÷期末股本总额。

（四）发行人存在的主要风险

本着勤勉尽责、诚实守信的原则，经过全面的尽职调查和审慎的核查，根据发行人的有关经营情况及业务特点，本保荐人特对发行人以下风险做出提示和说明：

1、与发行人相关的风险

（1）与公司经营有关的风险

1) 药品质量与用药安全风险

公司经营的药品、医疗器械以及健康产品直接关系到消费者的用药安全与健康。药品质量与用药安全风险贯穿于采购、仓储及零售全链条，任何环节的疏漏都可能对公司品牌声誉和市场竞争力产生不利影响。

在采购与仓储环节，尽管公司已按照国家《药品经营质量管理规范》的要求，建立了覆盖供应商审核、采购验收、仓储养护、配送及售后追溯的全流程质量管理体系，并与主要供应商签订了明确的质量保证协议，约定因产品质量问题导致的退换货及损失追偿权，但药品质量受生产环节影响较大，公司作为流通企业难以对上游生产全过程进行实时监督。在零售环节，公司同样面临用药安全风险。药品销售时，审方、售药及用药调配咨询等操作可能出现差错，引发消费者用药不当；门店药品存放若温湿度、效期管理疏漏，将影响用药安全及疗效。若上述任一环节出现产品质量问题或用药安全事件，可能导致产品召回、客户投诉以及经济赔偿，对公司的品牌声誉、客户信任以及市场竞争力造成损害。

2) 医保政策调整风险

公司旗下大量门店为医保定点药店，医保结算收入是零售业务的重要组成部分。国家及地方医保政策正处于持续改革与优化期，未来可能在支付范围、报销

比例、结算方式、总额预算管理等方面进行调整。政策变化可能导致公司医保结算收入增长放缓或回款周期延长，进而对现金流和盈利能力产生影响。公司持续关注政策动态，积极适应支付方式改革，但相关调整仍可能带来阶段性经营压力。

3) 渠道协同不及预期的风险

公司积极推进线上线下融合，通过入驻 O2O 平台、运营 B2C 商城等方式拓展线上业务。然而，线上医药零售市场具有独特属性，竞争不仅来自同类药店，更包括大型综合电商平台；运营高度依赖流量获取、数字营销和用户体验；同时还需应对线上药学服务规范与监管要求。

与此同时，线上业务的快速发展也可能对线下实体门店形成冲击。若公司无法在互联网领域建立有效的运营模式、持续获取低成本流量、提供具有竞争力的线上服务体验，或未能及时把握线上消费趋势的变化，可能导致线上业务投入大但产出低，无法达到预期增长目标，从而影响公司全渠道战略的整体成效。

4) 行业监管处罚风险

药品经营企业需严格遵守《药品经营质量管理规范》及相关法律法规，并接受监管部门常态化检查。公司门店数量众多、分布区域广，若个别门店在经营管理中出现药品购销存记录、处方药销售、医保基金使用等合规管理疏漏，将面临监管警告、罚款、停业整顿等处罚，影响门店经营及公司品牌。若公司未能持续健全内部合规管理体系、加强对门店的日常督导，个别门店的违规行为可能引致监管处罚，对公司整体经营造成不利影响。

5) 门店网络快速扩张带来的管理风险

报告期各期末，公司直营门店数量分别为 1,934 家、2,437 家和 2,484 家，业务规模持续增长。尽管公司通过自研的数字化中台系统赋能门店运营，致力于提升管理效率，但若内部管理能力、督导体系及人才储备的增长速度未能与业务扩张速度相匹配，可能导致部分门店出现运营不规范、服务标准不统一或合规执行不到位的情况，从而对整体品牌形象和经营业绩产生不利影响。

此外，公司正积极推进跨区域拓展战略。跨区域经营面临不同地区的药品监管政策差异、医保支付标准不一、地方性用药习惯差异以及供应链本地化整合难

度较高等挑战。若公司未能有效适应各区域市场的政策环境与消费特点，或在异地门店的选址、运营、人才招聘与文化建设等方面出现偏差，可能导致新进入市场的门店培育期延长、经营效益不及预期，进而制约公司整体扩张战略的实施效果。

6) 部分租赁房产存在无法续租风险

截至本招股说明书签署日，发行人部分租赁房产存在产权不完善等情况，若该等租赁房产因不符合相关法律法规要求，被有权部门责令整改、或强制搬迁，或因租赁期限届满无法顺利续租，可能对相关门店短期业绩经营产生一定影响。

7) 专业人才短缺与核心团队流失风险

公司的专业化服务能力与跨区域管理能力高度依赖于一支稳定、高素质的经营团队，包括综合管理人才、线上电商运营专家、供应链专业管理人才、门店销售运营骨干及药学相关专业人员等。随着行业竞争加剧和业务多元化发展，市场对复合型医药零售人才的需求日益迫切，人才争夺日趋激烈。尽管公司建立了薪酬激励、员工持股及职业发展体系，但若无法持续提供具有行业竞争力的成长平台与发展空间，仍可能面临关键人才流失或引进困难的风险。核心团队的不稳定将直接影响公司的战略执行、运营效率和服务专业性，对长期发展构成制约。

8) 信息系统安全风险

公司的日常运营、会员管理、供应链协同及财务核算高度依赖数字化中台及各类业务信息系统。尽管公司持续进行技术投入与安全防护，但仍存在网络攻击、系统故障或自然灾害等潜在风险。一旦发生重大信息安全事件或系统长时间中断，可能导致业务停滞、运营数据丢失、消费者信息泄露以及重大经济损失，并严重损害公司的市场声誉和客户信任。

9) 自有品牌产品的质量监督与品牌风险

公司为打造差异化优势，积极发展自有品牌业务。在此模式下，公司主要负责产品定位、质量标准监督以及市场营销，而生产环节由合作厂家完成。公司虽已建立严格的供应商筛选与工厂审核机制，并签订严密的质量协议，但仍无法完全替代生产方的质量主体责任。若合作厂家出现质量控制失误，导致产品发生安全或质量问题，公司作为品牌持有方和销售方，可能面临消费者投诉、产品召回、

商业索赔及监管处罚，直接承担经济损失，更会损害公司经营的品牌形象与客户信任。

10) 加盟业务管控及合规风险

公司存在加盟业务，公司对加盟店的人员、运营、合规管控力度相比于直营门店较弱。虽然公司已建立加盟准入审核、合规培训、合规检查、违规处罚及退出机制，统一向加盟店供应药品并规范品牌使用标准，持续强化全流程监督管理，但若加盟店出现药品销售不合规、GSP 管理不达标、假冒伪劣产品售卖、品牌违规使用等情形，不仅会触发监管处罚，还将损害公司整体品牌形象与市场声誉。

(2) 财务风险

1) 经营业绩波动的风险

报告期内，公司实现营业收入分别为 474,812.01 万元、512,527.52 万元和 538,396.49 万元，实现归属于母公司所有者的净利润分别为 33,410.40 万元、29,007.49 万元和 31,137.42 万元。若未来宏观经济形势、行业发展、市场竞争、税收政策等出现重大不利变化，将会对公司业绩造成一定程度的不利影响。在极端情况下，公司有可能发生上市当年营业利润比上一年度下滑 50%以上，甚至出现亏损的情况。

2) 商誉减值的风险

报告期各期末，公司商誉账面价值分别为 11,928.81 万元、28,417.29 万元及 32,171.29 万元，占资产总额的比例分别为 3.26%、6.73%及 7.33%。公司商誉形成主要系公司收购门店所致。公司商誉占资产总额的比例虽较低，但如果收购标的未来经营状况未达预期，将产生商誉减值的风险，从而对公司未来经营业绩产生不利影响。

3) 门店租金及人力成本上涨风险

公司门店以租赁物业为主，租金、员工薪酬是主要运营成本。随着城市商业地产租金、社会人均工资水平持续上涨，叠加公司门店规模扩大、专业岗位薪酬溢价、社保公积金政策调整，公司整体运营成本将持续承压。若未来租金、人力成本大幅攀升，而产品售价无法同步调整，将压缩公司盈利空间，对经营业绩产

生不利影响。

4) 毛利率下滑的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 36.66%、36.37%及 36.27%，总体上保持稳定。如果未来公司产品销售价格、采购成本发生较大波动，或者未来宏观经济政策发生重大不利变动、终端需求不及预期、市场竞争加剧等因素致使公司竞争压力增强，且公司未能采取有效应对措施，公司主营业务毛利率可能出现波动甚至下降的风险。

5) 返利对公司经营业绩影响的风险

销售返利是医药流通行业长期形成的成熟商业合作模式，为全行业普遍通行的经营惯例。公司长期与各上游供应商保持稳定、持续的购销合作，可依托供应商返利政策获取返利。未来若上游供应商基于自身产品布局、市场推广规划等经营考量而调整返利政策，可能致使公司当期可取得的返利规模有所下降，进而对公司短期经营业绩形成阶段性影响。

6) 存货管理的风险

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 98,582.74 万元、115,992.08 万元及 100,385.14 万元，占资产总额的比例分别为 26.98%、27.46%及 22.87%。公司产品终端需求存在及时性和多样性的特点，且为满足消费者购物体验，公司需保持合理的库存规模，若无法进行有效的库存管理，则可能导致存货积压或配送效率下降，进而影响公司正常业务开展。

此外，药品的有效期管理较为严格。虽然公司已建立严格的近效期存货管理制度，但若因存货管理不善或者未能有效执行相关制度，导致存货临期、毁损、丢失等情况发生，将给公司经营活动带来不利影响。

(3) 募集资金使用相关风险

1) 募集资金投资项目风险

本次发行募集资金拟投资于营销网络建设项目、老店改建项目、仓储物流中心项目、信息化建设项目。尽管项目经过充分可行性论证，符合公司发展战略，但在具体实施过程中，可能受到宏观经济环境变化、行业政策调整、项目实施管

理能力、技术进步迭代、设备价格波动等多种不确定性因素影响。若出现项目延期、投资超支、技术方案未能达到预期效果或市场环境发生重大不利变化等情况，可能导致募集资金投资项目无法按期完成或实现预期收益，从而影响募集资金的使用效益和公司的整体投资回报。

2) 募投项目市场开拓风险

本次募集资金投资项目中，门店网络扩张将在短期内形成较大的新增运营压力。新开门店的盈利需要一定的市场培育期，成功与否取决于新市场的竞争环境、当地消费者认可度、门店选址、运营团队能力等多重因素。若公司对新市场的拓展策略执行不力，或当地市场竞争超出预期，可能导致新开门店客流不及预期、盈利周期拉长甚至出现亏损，从而影响公司整体业绩。

3) 净资产收益率下降与即期回报摊薄的风险

本次发行完成后，公司股本及净资产规模将在短期内显著增加。由于募集资金投资项目的建设、投产及产生效益需要一定的周期，相关效益难以在发行当年立即完全释放。因此，在公司净利润难以与净资产同步增长的情况下，短期内公司每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标可能出现一定幅度的下降，即期回报存在被摊薄的风险。公司特别提请投资者关注本次发行后即期回报被摊薄的情况。

2、与行业相关的风险

(1) 药品集中带量采购政策深化带来的价格与毛利压力风险

国家组织药品集中带量采购政策常态化、制度化推进，范围已从化学药扩展至生物药、中成药，品种数量持续增加，价格降幅显著。该政策虽主要针对医疗机构，但形成的价格标杆效应会传导至零售终端。公司零售业务中涉及的集采品种，零售价格及进销差价空间可能受到挤压，导致相关品类毛利率下降，可能对公司整体盈利水平构成挑战。

(2) 线上销售监管政策变化的风险

随着医药电商的快速发展，监管部门对网售处方药的资质审核、处方真实性核验、药学服务、配送安全等方面的监管政策正在不断完善与明晰。未来监管要

求可能趋于严格，可能增加公司线上业务的合规复杂度与运营成本。若公司不能及时适应监管要求，可能导致相关业务规模拓展受限风险。

(3) 处方外流及双通道政策落地不及预期风险

处方外流、医保“双通道”是医药零售行业增长逻辑之一。若部分医疗机构出于自身利益考量，外流处方意愿较低；或各地电子处方流转、双通道政策落地进度缓慢、执行标准不一，公司处方药业务增长将不及预期，进而影响整体营收与盈利能力。

(4) 行业竞争加剧与业态创新的风险

医药零售行业市场集中度逐步提升，竞争日益激烈。竞争对手不仅包括其他全国性或区域性连锁药店，还包括不断涌入的互联网医药电商平台以及积极转型的医药批发企业；线上渠道凭借价格、配送、流量优势一定程度上分流线下客源，进一步加剧行业竞争压力。若公司不能在商品力、服务力、运营力上持续保持领先，可能面临市场份额被侵蚀的风险。

3、其他风险

(1) 不可抗力因素导致的风险

公司的正常经营可能因经营相关政策变动、自然灾害、重大公共卫生事件等不可抗力事件而受到严重干扰。此类事件可能导致门店临时关闭、物流供应链中断、客流量锐减、市场需求异常波动，从而对公司的营业收入、资产安全和财务状况造成重大不利影响。

(2) 潜在的法律诉讼与合规风险

在日益复杂的商业环境和监管环境下，公司在经营过程中可能涉及与消费者、供应商、员工、出租方或竞争对手之间的潜在纠纷，包括但不限于产品质量责任、合同争议、知识产权侵权、劳动争议等。尽管公司坚持合法合规经营并积极防范，但任何重大诉讼或仲裁案件都可能耗费公司管理资源和财务资源，并可能对公司声誉产生负面影响。同时，随着法律法规的更新和监管强度的变化，公司也面临因对某些条款理解偏差或执行不到位而产生的合规风险。

二、发行人本次发行情况

(一) 本次发行的基本情况			
股票种类	人民币普通股 (A 股)		
每股面值	人民币 1.00 元		
发行股数	不低于 7,536.93 万股	占发行后总股本比例	不低于 10%
其中：发行新股数量	不低于 7,536.93 万股	占发行后总股本比例	不低于 10%
股东公开发售股份数量	-	占发行后总股本比例	-
发行后总股本	不低于 75,369.33 万股		
每股发行价格	【】元		
发行市盈率	【】倍		
发行前每股净资产	【】元	发行前每股收益	【】元
发行后每股净资产	【】元	发行后每股收益	【】元
发行市净率	【】倍		
发行方式	本次发行将采取向战略投资者定向配售、向网下投资者询价配售与网上资金定价发行相结合的方式，或证券监管部门认可的其他发行方式		
发行对象	符合资格的战略投资者、网下投资者和在上海证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（中国法律、行政法规、所适用的其他规范性文件及公司须遵守的其他监管要求所禁止者除外）或证券监管部门规定的其他对象		
承销方式	余额包销		
募集资金总额	80,881.32 万元		
募集资金净额	【】万元		
募集资金投资项目	营销网络建设项目、老店改建项目、仓储物流中心项目、信息化建设项目		
发行费用概算	保荐及承销费	【】万元	
	审计费	【】万元	
	律师费	【】万元	
	发行手续费	【】万元	
	其他	【】万元	
(二) 本次发行上市的重要日期			
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日		
开始询价推介日期	【】年【】月【】日		
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日		
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日		
股票上市日期	【】年【】月【】日		

三、本次证券发行上市的项目保荐代表人、协办人及项目组其他成员情况

保荐人	保荐代表人	项目协办人	其他项目组成员
中信证券股份有限公司	林琳、戴五七	黄靖义	吴小琛、刘博瑶、刘翘楚、游晨超、马环宇、翁培鑫、郑邦威、LIU XIAO LAN、赵陆胤

（一）保荐代表人主要保荐业务执业情况

林琳，中信证券投资银行管理委员会副总裁，保荐代表人，注册会计师。曾负责或参与东亚机械、马矿股份、兴通股份等首次公开发行项目；乾照光电、聚灿光电、广生堂向特定对象发行股票等项目；得邦照明重大资产购买、中仑新材向不特定对象发行可转换公司债券等项目。

戴五七，中信证券投资银行管理委员会高级副总裁，保荐代表人，注册会计师。曾负责或参与了优迅股份、东亚机械、绿康生化、八马茶业等首次公开发行项目；中仑新材向不特定对象发行可转换公司债券等项目；金龙汽车非公开发行、罗平锌电非公开发行、英联股份非公开发行等项目；罗平锌电、中利集团等重组收购项目。

（二）项目协办人主要保荐业务执业情况

黄靖义，中信证券投资银行管理委员会副总裁，保荐代表人，注册会计师。曾参与了优迅股份首次公开发行项目；中仑新材向不特定对象发行可转换公司债券项目；三安光电非公开发行项目；中利集团重组收购项目。

（三）本次证券发行上市的项目人员联系方式

本次证券发行上市的保荐代表人、协办人及项目组其他成员联系方式如下：

联系地址：北京市朝阳区亮马桥路 48 号中信证券大厦

联系电话：010-60838888

四、保荐人与发行人之间的关联关系

（一）保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有或者通过参与本次发行战略配售持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况

截至本上市保荐书签署日，本保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方未持有发行人或其重要关联方股份。

（二）发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况

除可能存在少量、正常的二级市场证券投资外，发行人及其实际控制人、重要关联方均未直接或间接持有中信证券股份有限公司及其控股股东、实际控制人、重要关联方的股份，不存在影响保荐人和保荐代表人公正履行保荐职责的情况。

（三）保荐人的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员，持有发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方股份，以及在发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方任职的情况

保荐人的保荐代表人及其配偶，保荐人的董事、监事、高级管理人员均不存在持有发行人、实际控制人及重要关联方股份，以及在发行人、实际控制人及重要关联方任职的情况。

（四）保荐人的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况

截至本上市保荐书签署日，除中信银行股份有限公司为发行人提供常规的银行业务服务外，本保荐人的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情形。

除上述说明外，保荐人与发行人不存在其他需要说明的关联关系。

五、保荐人的承诺

本保荐人通过尽职调查和对申请文件的审慎核查，做出如下承诺：

（一）本保荐人已按照法律、行政法规和中国证监会、上交所的相关规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，充分了解发行

人经营状况及其面临的风险和问题，履行了相应的内部审核程序，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本上市保荐书。

(二) 保荐人有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券并上市的相关规定。

(三) 保荐人有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

(四) 保荐人有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理。

(五) 保荐人有充分理由确信申请文件和信息披露资料与其他证券服务机构发表的意见不存在实质性差异。

(六) 保证所指定的保荐代表人及本保荐人的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查。

(七) 保证上市保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

(八) 保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会以及上交所的规定和行业规范。

(九) 自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施。

(十) 自愿遵守中国证监会规定的其它事项及上海证券交易所的自律监管。

六、发行人已就本次证券发行履行了《公司法》《证券法》和中国证监会及上交所规定的决策程序

(一) 发行人董事会对本次证券发行上市的批准

2026年4月20日，发行人召开了第一届董事会第十六次会议，审议通过了《关于公司申请首次公开发行股票并在上海证券交易所上市的议案》等相关议案。

(二) 发行人股东大会对本次证券发行上市的批准、授权

2026年5月7日，发行人召开了2026年第二次临时股东会，审议通过了《关

于公司申请首次公开发行股票并在上海证券交易所上市的议案》等相关议案。

综上，保荐人认为，发行人本次发行已获得了必要的批准和授权，履行了必要的决策程序，决策程序合法有效。

七、关于发行人是否符合板块定位及国家产业政策的核查情况

（一）发行人符合主板定位

保荐人根据中国证监会颁布的《首次公开发行股票注册管理办法》以及上海证券交易所颁布的《上海证券交易所股票发行上市审核规则》的相关规定，对发行人是否符合主板的定位要求进行核查分析，具体如下：

1、发行人业务模式成熟

公司作为一家跨区域医药零售连锁企业，核心业务模式历经长期发展与实践验证，已形成了清晰、稳定且可持续的盈利模式，具备显著的成熟性与可复制性。

在盈利模式方面，公司作为一家跨区域医药零售连锁企业，盈利主要来源于医药商品的进销差价。通过向上游供应商进行规模化集中采购，并依托广泛布局的线下门店网络及线上销售渠道，将商品主要销售给终端消费者，从中获取稳定的商品销售利润。在采购端，公司凭借领先的销售规模与稳定的采购需求，形成了较强的供应链议价与成本控制能力；在销售端，则通过持续优化商品结构、提供专业药事服务及会员运营，不断提升客户粘性与盈利水平，从而保障了经营业绩的持续与健康增长。

在采购方面，公司充分发挥规模优势以有效控制成本，确保商品质量与供应可靠性。公司与核心供应商建立了长期战略合作，并建立了完善的供应商准入管理体系。此外，公司还通过数据驱动的品种精细化管理，持续优化库存结构，并依托自建现代化物流中心实现对门店的高效集约配送。

在销售方面，公司构建了线下门店为核心、线上渠道为延伸的全渠道销售网络。零售业务以统一形象、标准化管理的直营连锁药店为主要载体，在提供药品销售的同时，深化专业药事、健康咨询与慢病管理等综合服务；线上则通过第三方 O2O、B2C 平台，实现“网订店取、店送”的便捷服务，形成线上线下协同的全渠道销售。

综上所述，公司业务模式成熟、稳定，符合行业特点，与公司发展现状和未来发展需求相适应，为公司的持续经营和业务增长奠定了坚实的基础。

2、发行人经营业绩稳定，经营规模较大

(1) 发行人收入、净利润规模较大，经营业绩稳定

报告期内，公司主要盈利指标情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（万元）	538,396.49	512,527.52	474,812.01
净利润（万元）	31,141.08	28,777.20	33,410.40
归属于母公司所有者的净利润（万元）	31,137.42	29,007.49	33,410.40
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	30,664.66	29,051.58	33,244.25
经营活动产生的现金流量净额（万元）	79,526.70	73,621.79	74,485.89

在经营业绩方面，报告期内公司表现出持续增长与整体稳定的良好态势。营业收入从 2023 年的 474,812.01 万元增长至 2025 年的 538,396.49 万元，呈现稳步上升趋势。盈利质量方面，公司净利润、扣除非经常性损益后的净利润与经营活动产生的现金流量净额报告期内整体保持稳定，体现了主营业务盈利能力的韧性与持续性。

报告期内，公司主要资产数据如下：

项目	2025.12.31/ 2025 年度	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度
资产总额（万元）	438,889.87	422,441.51	365,421.25
归属于母公司所有者权益（万元）	195,117.19	164,757.32	153,559.47

随着经营活动的开展与积累，公司资产规模实现稳步增长。截至 2025 年末，公司资产总额达到 438,889.87 万元，归属于母公司所有者权益增至 195,117.19 万元，且报告期内均呈现持续增长态势，表明公司资本实力不断增强，资产结构稳固，净资产规模持续夯实。

(2) 相较于同行业可比上市公司，发行人归母净利润表现强劲

发行人选取行业内主要可比上市公司进行财务数据比较，包括益丰药房、大

参林、老百姓、一心堂、华人健康、健之佳、漱玉平民共七家公司。上述公司均为 A 股上市医药零售连锁企业，均以医药零售连锁为主业，具备较好的可比性，可比公司报告期各期归母净利润情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度 归母净利润	2024 年度 归母净利润	2023 年度 归母净利润
益丰药房	167,848.19	152,857.67	141,198.50
大参林	123,524.62	91,475.50	116,649.82
老百姓	38,184.66	51,906.34	92,902.31
一心堂	26,343.25	11,413.84	54,944.15
华人健康	19,135.27	13,769.95	11,466.76
健之佳	14,814.93	12,812.64	41,441.15
漱玉平民	11,423.28	-18,881.03	13,305.80
中位数	26,343.25	13,769.95	54,944.15
发行人	31,137.42	29,007.49	33,410.40

整体来看，发行人盈利能力表现稳健，2023 年度、2024 年度、2025 年度，发行人归母净利润规模排名分别为第六名、第四名、第四名，体现了发行人扎实的盈利能力和良好的经营水平。

3、发行人具有行业代表性

公司作为医药零售行业的优质企业，具备行业代表性，主要体现在行业地位、扎实的经营规模与财务表现，以及成熟可复制的商业模式三个方面，符合主板市场对行业代表性企业的定位要求。

(1) 行业地位突出，稳居市场第一梯队

在我国医药零售行业集中度持续提升、头部企业加速整合的背景下，公司凭借广泛的门店网络、稳健的经营能力与知名的品牌影响力，确立了稳固的行业领先地位。根据《中国药店》杂志发布的“2025-2026 年度中国药店直营力 100 强”榜单，公司直营门店数量位列全国第十名，在同行业企业中处于头部梯队。

(2) 经营规模与财务基础坚实

公司经营业绩持续增长，资产规模稳步扩张，展现出作为行业头部企业的财务规模与稳定性。报告期内，公司营业收入持续增长，盈利能力保持稳健，经营

活动现金流量充沛，凸显了高质量的盈利水平与良好的内生发展能力。同时，公司总资产与归属于母公司所有者权益持续增长，资本实力不断夯实。

(3) 商业模式成熟且具备可复制性与扩展性

公司构建了覆盖“采购—物流—门店—会员”全链条的标准化运营体系，商业模式具备成熟度、可复制性与扩展潜力。在销售端，公司实现全流程标准化运营与快速复制；在供应链端，公司依托集约采购与高效物流保障质量，从而支撑了运营的高效率。

此外，公司通过过往的经营已成功验证了跨区域发展的扩张路径，并形成了一套涵盖市场评估、供应链落地与品牌本地化的成熟跨区域复制方法论。在多元化增长方面，公司已培育出中药、专业药事、慢病管理等综合产品及服务优势，推动业务从传统零售向“商品+服务”的综合健康生态演进，增强了客户粘性与盈利结构。

综上所述，公司凭借领先的行业排名、扎实的经营规模与财务表现，以及成熟可复制的商业模式，已成为医药零售行业中具有广泛市场认知度和重要影响力的代表性企业，符合主板“大盘蓝筹”定位。

(二) 发行人符合产业政策和国家经济发展战略

公司的创立、发展与战略布局深度契合国家宏观发展战略与医药健康行业政策导向。公司的业务模式、发展方向及具体实践，是对“健康中国”战略、深化医药卫生体制改革、促进中医药传承创新以及扩大内需、促进消费等一系列国家方针政策的积极响应与具体践行，具备坚实的政策支撑与广阔的发展空间。

1、落实药品零售行业高质量发展政策，更好满足人民群众医药健康需求

2026年1月15日，商务部等9部门联合印发《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》（商消费函2026年第12号），推动药品零售行业专业化、集约化、数字化、规范化发展，增强内生动力，激发市场活力，推动高质量发展，更好满足人民群众医药健康需求，为公司完善专业服务能力、加快区域整合提供了有利的制度环境。公司积极对标政策要求，持续扩大连锁网络覆盖、提升药事服务水平、推进线上线下融合发展，将政策红利转化为高质量发展实效。

2、积极响应“健康中国”战略，服务国民健康需求

“健康中国 2030”规划纲要将人民健康放在优先发展的战略地位，强调要提供全生命周期的健康服务。公司作为连接医药健康产品与终端消费者的核心渠道，主营业务直接服务国民的基础健康需求。

公司通过布局广泛、专业规范的零售药店网络，为居民提供了便捷、可靠的健康产品获取途径；通过提供专业的药事咨询、用药指导、慢病管理等服务，公司将服务从单纯的药品销售延伸至疾病预防、治疗和康复的多个环节，积极参与到以预防为主的全民健康管理体系中，是国家构建强大公共卫生网络不可或缺的市场化组成部分。

3、满足扩大内需促进消费升级要求

在扩大内需、促进消费升级的背景下，公司的发展策略积极回应了市场对高品质健康消费与专业化服务的需求。公司通过持续优化商品结构，提供更具性价比的健康选择，是提升供给体系质量的具体行动。公司打造的“线上+线下”全渠道网络、深度会员服务体系及社区健康活动，提供了超越传统药品交易的健康消费体验，满足了消费者对便捷性、专业性及个性化服务的升级需求，激发了健康消费潜力。

4、践行数字化和智能化经济发展战略

国家鼓励利用新一代信息技术赋能传统产业转型升级。公司高度重视数字化和智能化转型，应用了涵盖供应链管理、门店运营、会员服务及线上零售的数字化系统。这不仅是公司提升运营效率、优化顾客体验的内在需要，也符合国家推动实体经济与数字经济深度融合、以数字化和智能化驱动产业高质量发展的战略方向。

综上所述，公司的主营业务与发展战略，在多个层面与国家当前的产业政策、经济发展战略及行业改革方向同频共振。公司通过扎实的经营实践，成为推动相关政策目标落地、服务民生健康、促进行业进步的重要市场力量。

（三）保荐人的核查内容和核查过程

本保荐人查阅了相关行业报告和市场研究资料，了解了近年来行业相关政策

对发行人所在行业的市场情况和竞争格局进行了分析；对发行人的董事和高级管理人员进行了访谈；实地查看发行人的经营场所，核查发行人实际经营情况；对发行人的主要客户、供应商进行了现场走访，抽查了发行人的销售合同、采购合同，了解发行人行业地位、双方交易背景及交易情况。

经核查，本保荐人认为：发行人具备“大盘蓝筹”特点，属于业务模式成熟、经营业绩稳定、规模较大、具有行业代表性的优质企业，符合主板定位和国家产业政策。

八、保荐人关于发行人是否符合《上市规则》规定的上市条件的说明

发行人本次证券发行上市符合《上市规则》规定的上市条件，具体说明如下：

本保荐人依据《上海证券交易所股票上市规则》相关规定，对发行人是否符合《上海证券交易所股票上市规则》规定的上市条件进行了逐项核查，具体查证过程及事实依据如下：

（一）本次公开发行不低于 7,536.93 万股，发行后总股本不低于 75,369.33 万股，本次公开发行的股份达到发行后股份总数的 10%以上。发行人符合《上海证券交易所股票上市规则》第 3.1.1 条中第（二）项及第（三）项的规定。

（二）发行人本次上市选择的上市标准为《上市规则》第 3.1.2 条第（一）款，即“最近 3 年净利润均为正，且最近 3 年净利润累计不低于 2 亿元，最近一年净利润不低于 1 亿元，最近 3 年经营活动产生的现金流量净额累计不低于 2 亿元或营业收入累计不低于 15 亿元”。根据天健会计师出具的《审计报告》，发行人财务指标均符合《上市规则》第 3.1.2 条第（一）款的规定：

1、发行人 2023 年度、2024 年度和 2025 年度经审计的归属于母公司所有者的净利润分别为 33,410.40 万元、29,007.49 万元、31,137.42 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润分别为 33,244.25 万元、29,051.58 万元、30,664.66 万元。发行人最近三年净利润均为正，且最近 3 年净利润累计不低于 2 亿元，最近一年净利润不低于 1 亿元；

2、发行人 2023 年度、2024 年度和 2025 年度经审计的营业收入为 474,812.01 万元、512,527.52 万元、538,396.49 万元。发行人最近 3 年营业收入累计不低于 15 亿元。

综上，保荐人认为发行人符合《上市规则》规定的上市条件。

九、对公司持续督导期间的工作安排

事项	工作计划
(一) 持续督导事项	
1、督导发行人及其董事、高级管理人员遵守法律、法规、部门规章和交易所发布的业务规则及其他规范性文件，并切实履行其所作出的各项承诺	根据相关法律法规，督促发行人及其董事、高级管理人员学习和遵守相关规范，切实履行承诺
2、督导发行人建立健全并有效执行公司治理制度，包括但不限于股东会、董事会以及董事、高级管理人员的行为规范等	根据相关法律法规，协助发行人制订、完善有关制度，并督导其执行
3、督导发行人有效执行并完善防止控股股东、实际控制人及其一致行动人、其他关联方违规占用公司资源的制度	根据相关法律法规，协助发行人制订、完善有关制度，并督导其执行
4、督导发行人有效执行并完善防止高级管理人员利用职务之便损害公司利益的内控制度	根据《公司法》《上市公司治理准则》和《公司章程》的规定，协助发行人制定有关制度并督导其实施
5、督导发行人有效执行并完善保障关联交易公允性和合规性的制度，并对关联交易发表意见	督导发行人的关联交易按照相关法律法规和《公司章程》等规定执行，对重大的关联交易，本机构将按照公平、独立的原则发表意见。发行人因关联交易事项召开董事会、股东会，应事先通知本保荐人，本保荐人可派保荐代表人与会并提出意见和建议
6、督导发行人建立健全并有效执行信息披露制度，履行信息披露的义务，审阅信息披露文件及向中国证监会、上海证券交易所提交的其他文件	与发行人建立经常性信息沟通机制，督促发行人负责信息披露的人员学习有关信息披露的规定
7、持续关注发行人募集资金的专户存储、投资项目的实施等承诺事项	督导发行人按照《募集资金管理制度》管理和使用募集资金；定期跟踪了解项目进展情况，通过列席发行人董事会、股东会，对发行人募集资金项目的实施、变更发表意见
8、持续关注发行人为他人提供担保等事项，并发表意见	督导发行人遵守《公司章程》《对外担保管理办法》以及中国证监会关于对外担保行为的相关规定
9、持续关注发行人经营环境和业务状况、股权变动和管理状况、市场营销、核心技术以及财务状况	与发行人建立经常性信息沟通机制，及时获取发行人的相关信息
10、关注发行人或其控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员受到中国证监会行政处罚、上交所监管措施或者纪律处分的情况	督导发行人及其控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员遵守相关法律法规，与发行人建立经常性信息沟通机制，及时获取发行人的相关信息，持续关注相关主体是否存在受到中国证监会行政处罚、交易所监管措施或者纪律处分的情况
11、持续关注发行人及控股股东、实际控制人及其一致行动人等履行承诺的情况	督导发行人及其控股股东、实际控制人及其一致行动人切实履行承诺，持续关注相关主体承诺履

事项	工作计划
况	行情况
12、根据监管规定，在必要时对发行人进行现场检查	定期或者不定期对发行人进行回访，查阅所需的相关材料并进行实地专项核查
13、中国证监会、证券交易所规定及保荐协议约定的其他工作	保荐人、保荐代表人会针对发行人的具体情况，切实履行各项持续督导职责
(二) 持续督导期间	发行人首次公开发行股票并在主板上市当年剩余时间以及其后两个完整会计年度；持续督导期届满，如有尚未完结的保荐工作，本保荐人将继续完成
(三) 发行人应当积极配合保荐人履行持续督导职责	发行人承诺积极配合本保荐人履行持续督导职责，包括：及时提供履行持续督导职责必需的相关信息；发生应当披露的重大事项、出现重大风险的，及时告知保荐人和保荐代表人；及时履行信息披露义务或者采取相应整改措施；协助保荐人和保荐代表人披露持续督导意见；为保荐人和保荐代表人履行持续督导职责提供其他必要的条件和便利

十、保荐人认为应当说明的其他事项

无。

十一、保荐人对本次股票上市的推荐结论

本保荐人认为：康佰家医药集团股份有限公司申请首次公开发行股票并在主板上市符合《公司法》《证券法》《注册管理办法》及《上市规则》等有关规定，其股票具备在上交所主板上市的条件。中信证券股份有限公司同意担任康佰家医药集团股份有限公司本次发行并在主板上市的保荐人，推荐其股票在上交所主板上市交易，并承担相关保荐责任。

(以下无正文)

（本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于康佰家医药集团股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市之上市保荐书》之签章页）

保荐代表人：

林琳

林琳

戴五七

戴五七

项目协办人：

黄靖义

黄靖义



（本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于康佰家医药集团股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市之上市保荐书》之签章页）

内核负责人：



邱志千

保荐业务负责人：



孙毅



（本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于康佰家医药集团股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市之上市保荐书》之签章页）

保荐人法定代表人：

张佑君

