

---

**北京德恒律师事务所**

**关于**

**四川合纵药易购医药股份有限公司**

**首次公开发行（A 股）股票并在创业板上市的**

**补充法律意见（二）**

---



**北京德恒律师事务所**  
**DeHeng Law Offices**

北京市西城区金融街 19 号富凯大厦 B 座 12 层

电话:010-52682888 传真:010-52682999 邮编:100033

**北京德恒律师事务所**  
**关于四川合纵药易购医药股份有限公司**  
**首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的**  
**补充法律意见（二）**

德恒 22F20160076-13 号

致：四川合纵药易购医药股份有限公司

根据公司与本所签订的《专项法律顾问服务合同》，本所接受公司委托，担任公司本次首次公开发行（A股）股票并在创业板上市项目的专项法律顾问，为公司本次发行上市提供法律服务。本所根据《公司法》《证券法》《首发管理办法》《编报规则第12号》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等有关法律、行政法规、部门规章及规范性文件的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，于2019年6月14日出具了《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的律师工作报告》和《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的法律意见》、于2019年9月23日出具了《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的补充法律意见（一）》、于2019年12月16日出具了《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的补充法律意见（二）》、于2020年2月20日出具了《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的补充法律意见（三）》、于2020年3月20日出具了《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的补充法律意见（四）》，因创业板注册制改革于2020年6月17日出具了《北京德恒律师事务所关于四川

合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的律师工作报告》和《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的法律意见》，于2020年7月21日出具了《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的补充法律意见（一）》（以下统称“前期法律意见”）。

根据深圳证券交易所于2020年8月16日下发的《关于四川合纵药易购医药股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（“审核函[2020]010334号”以下简称“《意见落实函》”）的要求，本所及经办律师就《意见落实函》中的法律问题进行了补充核查与验证，并出具《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的补充法律意见（二）》（以下简称“本补充法律意见”）。

本补充法律意见是对前期法律意见的补充和修改或进一步说明，并构成前期法律意见不可分割的一部分。对于本补充法律意见与前期法律意见的内容以及所说明的事项不一致的，以本补充法律意见为准。对于前期法律意见中未发生变化或无需修改补充的内容，本补充法律意见将不再重复披露。

除本补充法律意见上下文另有所指之外，本补充法律意见所使用简称的含义与前期法律意见中所使用简称的含义相同。本所律师在前期法律意见的声明事项亦适用于本补充法律意见。本补充法律意见中的出资比例、持股比例等若出现合计数与分项数值之和尾数不符的情况，均系四舍五入所致。

本所律师依据国家有关法律、法规、规范性文件和中国证监会、深圳证券交易所的有关规定以及按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对公司的行为以及本次发行上市的合法、合规、真实、有效进行了充分的核查验证的基础上，现出具本补充法律意见如下：

## 目 录

《意见落实函》问题 1.....	5
《意见落实函》问题 2.....	25
《意见落实函》问题 3.....	30
《意见落实函》问题 4.....	38

## 《意见落实函》问题 1

2018年下半年起，发行人通过健康之家连锁开始开展加盟业务，于2019年收购了位于四川省阿坝州的四川康正康乐康大药房连锁有限公司51%的股权作为第二个加盟管理平台。请发行人补充披露：（1）发行人向康乐康及健康之家连锁的加盟店销售的渠道、模式、运输方式，通过医药电商平台向加盟商销售的金额及占比情况；发行人加盟业务销售毛利率、定价模式与其他终端纯销客户的差异情况。（2）报告期内发行人向康乐康及健康之家连锁前50名加盟店销售情况，包括但不限于加盟店名称、基本情况、交易背景、销售金额及占全部加盟业务收入比重情况。（3）中介机构对发行人加盟店的销售收入真实性核查情况，实地走访核查情况，走访成功家数及占比、涉及销售金额及占比；函证核查情况，函证回复家数及占比、涉及销售金额及占比；核查比例是否可有效支持印证发行人加盟销售业务的真实性。（4）加盟店销售的药品因质量问题或超过保质期，导致药品安全事故致人伤亡，产生医药纠纷或行政处罚时，发行人与加盟店间法律责任划分情况；发行人是否面临民事赔偿责任、行政处罚责任或刑事责任，发行人若进行赔偿，对加盟店是否有索赔权；发行人对加盟店及运输主体关于药品质量、保质期的管理措施，是否有效保障加盟店销售药品安全；请在招股说明书中补充披露该风险。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

一、发行人向康乐康及健康之家连锁的加盟店销售的渠道、模式、运输方式，通过医药电商平台向加盟商销售的金额及占比情况；发行人加盟业务销售毛利率、定价模式与其他终端纯销客户的差异情况。

（一）发行人向康乐康及健康之家连锁的加盟店销售的渠道、模式、运输方式，通过医药电商平台向加盟商销售的金额及占比情况

根据《招股说明书（申报稿）》并经本所律师对发行人实际控制人、财务总监以及部分加盟药店的访谈，报告期内发行人向健康之家连锁及康乐康连锁加盟药店的销售模式、渠道及运输方式、销售的金额及占比情况如下：

### 1.销售模式

发行人的销售业务模式包括终端纯销、商业分销、医药零售和其他增值服务业务，新兴的电子商务业务（B2B）为拓展终端纯销业务的重要手段。

健康之家连锁的加盟药店主要位于成都及周边城市，大部分系发行人从已有的药店类终端客户中开发，销售渠道以医药电商模式为主；2019年3月，公司通过收购康乐康连锁51%的股权，从而获得了康乐康连锁220家加盟药店的销售及配送资格，康乐康连锁原有的业务团队及传统业务模式也一并承继。公司对康乐康连锁加盟药店的销售以传统模式为主。

## 2.销售渠道

发行人是一家专注于“院外市场”的医药流通综合服务商。医药电商是药品流通行业拓展销售的渠道。公司通过“医药流通+互联网”的方式，实现了传统的医药流通与新兴的互联网及大数据技术的有效结合，为终端用户提供了便捷的采购体验，大幅提高成交效率，同时也成为公司快速拓展终端客户的有效手段，实现销售规模的快速扩张。

## 3.运输方式

根据发行人提供的资料、说明并经本所律师核查，报告期内，由于发行人业务规模的持续快速增长，尤其是对四川省内终端客户的覆盖率日益提高，为满足客户对配送及时性的迫切需求，提升公司的终端服务能力，除了自有物流配送省内大部分区域和少数就近的客户自行上门提货外，基于成本效益原则考虑，省内其他地区以及大部分省外地区，均采用外购物流服务的方式。发行人与“宅急送”等业务规模大、市场知名度高或专注特定区域的专业物流公司达成长期合作关系，每次配送根据实际运输量、运输距离、配送时间等因素，配备具体的车辆及人员，能够有效覆盖发行人在省内其他地区 and 大部分省外地区的全部业务。

## 4.销售的金额及占比情况

报告期内，发行人通过医药电商模式向加盟药店的销售收入及占比如下：

单位：万元

项 目	2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比

健康之家连锁	电商模式	3,856.33	96.33%	643.39	87.02%
	传统模式	146.80	3.67%	95.96	12.98%
康乐康连锁	电商模式	420.26	13.73%	-	-
	传统模式	2,641.32	86.27%	-	-

根据发行人的说明，对加盟药店的销售是发行人终端纯销业务的组成部分和业务形式之一，较之其他非加盟的药店、诊所类终端客户的终端纯销业务在销售模式、销售渠道、业务流程、定价政策、运输方式、收款政策等方面基本保持一致，区别仅在于公司以加盟关系为纽带，有针对性的为加盟店提供增值服务以增强业务粘性、提高客单价。

## （二）发行人加盟业务销售毛利率、定价模式与其他终端纯销客户的差异情况

根据发行人的说明以及本所律师对发行人实际控制人、财务总监的访谈并经过核查，报告期内，发行人终端纯销业务主要包括线上电商模式和线下传统模式两种，两种模式在产品定价上的差异主要为：

- 1.传统销售模式下，发行人需与客户进行议价，产品报价略高于线上电商模式；
- 2.在结算方式上，电商模式下均为现款现货，而传统模式下以赊销为主，传统模式下的定价略高于电商模式；
- 3.电商模式下的促销活动频率更高，公司给予的销售折让更大，而传统模式则较少；
- 4.传统模式下，发行人会主动向客户推荐代理的毛利略高的品种，线上电商模式以客户自主选择为主。

报告期内，发行人对加盟药店的销售毛利率、毛利额、与终端纯销业务整体毛利率水平的对比如下：

单位：万元

项 目	2019 年度			2018 年度		
	毛利率	毛利额	毛利额	毛利率	毛利额	毛利额

			占比			占比
全部终端纯销业务	7.70%	10,067.97	-	7.42%	7,421.57	-
对加盟药店的销售	10.13%	706.93	7.02%	6.89%	52.32	0.71%
其中，对健康之家连锁旗下加盟药店的销售	7.73%	307.59	3.06%	6.89%	52.32	0.71%
对康乐康连锁旗下加盟药店的销售	13.31%	399.34	3.97%	-	-	-

报告期内，发行人对加盟药店的定价政策方面较其他终端纯销业务不存在显著差异，均采用市场化的定价原则，并综合考虑采购渠道、市场定价、竞品价格、运输成本及客户接受程度等因素。总体而言，对加盟药店的销售毛利率较全部终端纯销业务毛利率不存在显著差异。

其中，对健康之家连锁旗下加盟药店的毛利率与终端纯销业务整体毛利率水平基本相当；对康乐康连锁旗下加盟药店的毛利率较终端纯销业务整体毛利率水平更高，主要原因包括：

（1）康乐康连锁旗下加盟药店均位于四川西部的偏远山区或少数民族地区，医药商业企业较少，该等加盟药店对康乐康连锁及公司的业务粘性较强，较高的业务依赖度为公司相对更高的定价创造了市场条件；同时川西地区地广人稀、药店数量少的现状使得当地的药店的盈利空间更大，其对上游采购价格的敏感度相对更低；

（2）川西交通不便、配送难度大，配送费和销售人员差旅费等日常销售费用更高。发行人对康乐康连锁旗下加盟药店的配送是委托第三方物流公司进行配送，综合运费、人工等成本因素，二者整体毛利率水平不存在显著差异。

此外，报告期内，发行人对全部单体药店及诊所类终端的销售以及对加盟药店的销售在不同业务模式下的毛利率对比情况如下：

客户类型	业务模式	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对单体药店及诊所类终端的纯销业务	电商模式	7.33%	6.83%	9.12%
	传统模式	9.81%	9.18%	10.77%
对加盟店的纯销业务	电商模式	7.53%	6.33%	-



	传统模式	14.24%	9.97%	-
--	------	--------	-------	---

由上表可见，传统模式下的毛利率略高于电商模式，对加盟药店的销售毛利率也遵循同样的规律，且 2018 年度的两种业务模式以及 2019 年度电商模式的毛利率水平也与总体水平基本相当，仅 2019 年度的加盟药店传统模式下因康乐康连锁旗下加盟药店的地域特殊性使得毛利率更高，但因其总体规模较小，且销售费用率更高，并未对发行人整体经营业绩产生重大影响。

**二、报告期内发行人向康乐康及健康之家连锁前 50 名加盟店销售情况，包括但不限于加盟店名称、基本情况、交易背景、销售金额及占全部加盟业务收入比重情况。**

（一）根据健康之家连锁、康乐康连锁提供的加盟协议、加盟药店清单、资质文件等资料及发行人的说明，以及本所律师对发行人实际控制人的访谈，发行人通过健康之家连锁、康乐康连锁开展加盟业务，开展交易背景情况如下：

报告期内，发行人采取多种措施以提升与终端客户之间的业务粘性，扩大终端纯销业务规模。其中，公司将加盟模式作为拓展对药店终端覆盖广度和深度的重要途径，为其提供多层次、全方位的增值服务以增加加盟药店对发行人的粘性，促进终端纯销业务的增长。

2018 年下半年起，发行人通过健康之家连锁开展加盟业务。2019 年 3 月，发行人收购位于四川省阿坝藏族羌族自治州的康乐康连锁 51% 的股权，收购前康乐康连锁在四川阿坝、甘孜等地区拥有 220 家加盟药店。发行人借此将医药流通服务网络延伸至位于四川西部的偏远山区及少数民族地区。

（二）根据发行人的说明、本所律师对发行人财务总监的访谈及本所律师对康乐康连锁及健康之家连锁前 50 名加盟药店的访谈并通过企查查、天眼查等网络核查，加盟店名称、基本情况、销售金额及占全部加盟业务收入比重情况等如下：

#### 1. 基本情况

2019 年度，发行人对康乐康连锁旗下加盟药店销售额前 50 名的合计收入为 1,626.17 万元，占对康乐康连锁旗下所有加盟店销售收入的 53.12%。

2019年度，发行人对健康之家连锁旗下加盟药店销售额前50名的合计收入为1,221.98万元，占对健康之家旗下所有加盟药店销售收入的30.53%。

2018年度，按发行人2019年度对健康之家连锁旗下加盟药店销售额前50名的加盟药店统计的46家加盟药店的销售额为692.82万元，占对健康之家连锁旗下所有加盟药店销售收入的93.71%。

综上，根据发行人的说明，2019年度，发行人对前述康乐康连锁和健康之家连锁共100家主要加盟药店的销售收入合计为2,848.15万元，占全部加盟业务收入的比例为40.32%；2018年度，发行人对健康之家连锁46家主要加盟药店的销售收入合计为692.82万元，占比93.71%。

## 2.康乐康连锁旗下前50名加盟药店名称、基本情况、销售金额及占全部加盟业务收入比重情况

单位：万元（不含税）

序号	单位名称	负责人	注册地址	2019年度
1	九寨沟县康乐康大药房遂州药房（九寨沟县康乐康顺诚药房）	廖飞	九寨沟县永丰新区九乐花苑13幢1层11、12号	108.31
2	汶川康乐康康寿药店	郭小飞	汶川县威州镇东街34-1号	72.64
3	阿坝康乐康大药房连锁有限公司若尔盖县红叶药店（若尔盖县康乐康红叶药店）	马黎明	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇商业街56号附2号	71.26
4	阿坝州康乐康大药房连锁店有限公司松潘县老字号加盟店四店（松潘县康乐康仁康药店）	郭远秀	四川省阿坝藏族羌族自治州松潘县进安镇南街村1组134号	58.02
5	理县瑞康药房	叶定友	理县杂谷脑镇营盘街130号一楼	54.00
6	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司若尔盖华夏药店（若尔盖县康乐康华夏药店）	高雷	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇曙光街63号	52.04
7	阿坝县康乐康大药房连锁有限公司阿坝县雪莲花藏药店（阿坝县康乐康雪莲花藏药店）	真拉牙	阿坝县阿坝镇洽唐西街6号	46.81
8	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司黑水县祥瑞药房（黑水县康乐康祥睿药房）	王英	四川省阿坝藏族羌族自治州黑水县芦花镇正街160号	46.19
9	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司若尔盖县康宁大药房（若尔盖	康麟	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇曙光	44.00

	县康乐康康宁大药房)		街 84 号	
10	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康健民药店（马尔康康乐康良平药店）	索郎多吉	马尔康市崇列街 54、56 号	38.92
11	九寨沟县济民药房（九寨沟县康乐康济民药店）	吴秀珍	九寨沟县永乐镇政府街金色时代广场 1-17	37.48
12	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康利民药店（马尔康康乐康利民药店）	莫永军	马尔康市团结街 2 号	36.93
13	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康同康堂药店（马尔康康乐康同康堂药店）	吴均	马尔康镇团结街 188 号	36.16
14	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康天仁平价大药房（马尔康康乐康天仁大药房）	陈伟	马尔康市滨河路 51 号	35.68
15	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司金川县顺霞平价药店（金川县顺霞药店）	代俊丽	四川省阿坝藏族羌族自治州金川县勒乌镇新街 47 附 6 号	35.36
16	红原康民药房	龚雪	四川省阿坝藏族羌族自治州红原县邛溪镇阳嘎中街 8 号附 1 号	35.41
17	阿坝县康乐康健康药店	曾兵	阿坝县阿坝镇中心街 85 号	32.65
18	汶川康乐康一号药店	谢虎	汶川县威州镇较场街 6 幢 6-1-10	32.79
19	茂县康乐康小勇药店	马小勇	四川省阿坝藏族羌族自治州茂县凤仪镇外南街 100 号	31.31
20	阿坝县康乐康利民药店	伍开俊	阿坝县洽唐东街 11 号附 23 号	31.11
21	九寨沟县永乐药店（九寨沟县康乐康佑康药店）	王小林	九寨沟县永乐镇滨江路扶州巷 10 号	30.01
22	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司壤塘县兴旺药店（壤塘县康乐康兴旺药店）	杨明铨	壤塘县壤柯镇八角街 11 号	29.94
23	丹巴县康达药店	杜晓蓉	四川省甘孜藏族自治州丹巴县章谷镇步行街	29.27
24	阿坝州康乐康大药房有限公司若尔盖县福康药店（若尔盖县康乐康福康药店）	梁艳	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇建设北街 4 号	28.56
25	黑水康平药房（黑水县平康药房）	沙晓梅	四川省阿坝藏族羌族自治州黑水县芦花镇街心花园 38 号	27.69
26	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县仁和药店（理县康乐康安	周玉雄	四川省阿坝藏族羌族自治州理县薛城镇较场街 102 号	27.42

	堂药店)			
27	乡城县便民药店（康乐康大药房加盟店）	藏格	四川省甘孜藏族自治州乡城县香巴拉北路188号	26.84
28	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康市安康平价药店（马尔康市康乐康安康药店）	马华美	马尔康市达萨街352号	26.55
29	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司马尔康吉祥药店（马尔康康乐康吉祥药店）	阿甲	马尔康镇达萨街196号	24.51
30	马尔康康乐康双江口便民药店	梁代英	马尔康市白湾乡	24.25
31	若尔盖康乐康大药房永康药店（若尔盖县康乐康永康药店）	许娟	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇曙光街98号	24.01
32	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县古尔沟温泉药房（理县康乐康君安药房）	饶晓超	四川省阿坝藏族羌族自治州理县古尔沟镇古尔沟村三组18号附1号	22.87
33	茂县绣绣药店	黄恩绣	四川省阿坝藏族羌族自治州茂县凤仪镇水巷子7-27号	22.57
34	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司松潘县老字号二店加盟店（松潘县康乐康益安药房）	吕跃才	四川省阿坝藏族羌族自治州松潘县进安镇北街33号	22.57
35	汶川安康药房（汶川康乐康安康药房）	陈明凤	汶川县威州镇桑坪路1号	22.15
36	巴塘璐璐药店	赵璐	巴塘县步行街	22.12
37	汶川康乐康德康药房	龙润志	汶川县威州镇较场街8幢B-1-8	22.03
38	康乐康大药房若尔盖县汇富药店（若尔盖县康乐康汇富药店）	赵志茹	四川省阿坝藏族羌族自治州若尔盖县达扎寺镇商业街24-12号	21.59
39	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司黑水花园药店（黑水县康乐康康安药店）	罗英初	四川省阿坝藏族羌族自治州黑水县芦花镇正街20号	20.77
40	阿坝县康乐康惠民药店	马祥美	阿坝县阿坝镇达杰街2号	20.85
41	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司壤塘县顺康药店（壤塘县康乐康顺康药店）	万胜荣	壤塘县壤柯镇罗吾塘前街35号	20.60
42	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司松潘县鹏祥加盟店（松潘县康乐康祥鹏药店）	刘剑	四川省阿坝藏族羌族自治州松潘县进安镇北街61号	19.98

43	理塘县民贸药店（理塘县康贝民贸药店）	格乃绕吉	理塘县幸福路	19.67
44	金川县康乐康明静药店（金川县明静药店）	胥明静	四川省阿坝藏族羌族自治州金川县安宁镇太平路 29 号	19.79
45	理塘县康乐康哈戈利民药店	土波泽仁	四川省甘孜州理塘县幸福西路 49 号	19.19
46	阿坝州康乐康大药房连锁有限公司理县富颐平价药店（理县康乐康富颐药店）	王富勇	四川省阿坝藏族羌族自治州理县薛城镇较场街政府楼 27 号	19.14
47	理塘县康乐康便民药店	宋桂花	四川省甘孜州理塘县高城镇幸福东路 108 号	18.88
48	丹巴县达众药店	张娟	四川省甘孜藏族自治州丹巴县章谷镇团结街	18.53
49	金川县平价药店（金川县立扬药店）	夏格甲	金川县勒乌镇临江路 14 号	18.52
50	汶川县康乐康华药堂药房	许先华	汶川县漩口镇瓦窑村民权路 1 号、2 号	18.22
不含税收入合计				1,626.17
占发行人对康乐康连锁旗下加盟药店收入总额的比例				53.12%

3.健康之家连锁旗下前 50 名加盟药店名称、基本情况、销售金额及占全部加盟业务收入比重情况：

单位：万元（不含税）

序号	单位名称	负责人	注册地址	2019 年度	2018 年度
1	成都市温江区药匣子大药房有限公司	王园媛	成都市温江区涌泉鹏程路 80 号	42.75	-
2	蒲江县成佳镇永兴药店	詹莉	成都市蒲江县成佳镇兴成大道 9 号 1 栋 1 层 9 号	41.79	9.85
3	都江堰市中兴镇梓红药店	陈金生	四川省成都市都江堰市中兴镇梓桐社区梓红路 28、30 号	39.31	18.78
4	什邡市师古镇康宁大药房	廖端会	什邡市师古镇新街中段 100、102 号	35.44	24.07
5	成都市开宝药房有限公司	李开中	成都市郫都区郫筒镇红瓦街 7-23 号	35.70	-
6	成都市康宏堂大药房	王辉	四川省成都市天府新区华阳街道伏龙东街 1 号 15 栋附 31、32、33 号	35.52	21.25
7	什邡市爱康大药房	黄均蓉	什邡市师古镇回龙街 65 号	30.64	18.54
8	新都区健源药房	甘超	新都区斑竹园镇竹韵大道 80、82、84 号	29.82	6.65

9	大邑县瑞堂大药房	王小琼	成都市大邑县韩场镇新西街93、95号	28.84	30.57
10	都江堰市三宜堂药店	陈金生	四川省成都市都江堰市永丰街道民丰社区翔凤路735、737号	28.65	10.22
11	中江县文燕大药房	廖洪英	四川省德阳市中江县凯江镇继光大道498、500、502号	29.10	12.96
12	什邡市马井邱氏药店	雷小莉	四川省德阳市什邡市马井镇正大街119-125号	27.66	6.77
13	旌阳区利民大药房	尹贤聪	旌阳区德新镇东外街031号	27.43	29.89
14	中江县南华镇兴康大药房	廖洪英	中江县南华镇西江南路356、358号	27.42	11.91
15	成都尚善大药房有限公司	吴小梅	成都市郫都区郫筒镇望丛东路105号	26.89	-
16	都江堰蓉康药房有限责任公司	李田华	四川省成都市都江堰市柳街镇菜市场巷3号附1号	26.32	21.15
17	都江堰市鸿康大药房	雷红英	四川省成都市都江堰市柳街镇御柳社区前进街25号	25.81	9.68
18	简阳市东溪红缘药店	王红	成都市简阳市东城国际巴黎阳光7-(-1)-4号	25.69	21.04
19	成都市双流区美来健大药房	胡光倩	成都市双流区西航港街道泰山路27号	26.22	18.47
20	龙泉驿区同安街办同安堂药店	林华	成都市龙泉驿区同安街办同安路5号18栋3单元22号	25.01	25.49
21	蒲江县鹤山镇同兴康药房	石克霞	成都市蒲江县鹤山镇朝阳大道67号、67号附1号	23.70	16.87
22	什邡市师古镇民康大药房	吕厚平	什邡市师古镇盐市街121-123号	23.61	22.92
23	金牛区牡丹大药房	马淑芳	成都市金牛区天新路182、184、186号	24.46	14.41
24	成华区桐林药房	文娟	四川省成都市成华区青龙乡白莲村3组25号附4号	23.55	17.22
25	大邑县高山乡康威药店	陈相如	四川省成都市大邑县三岔镇奔江街100、102号	22.60	17.49
26	大邑韩场镇康利药房	邓朝选	成都市大邑县韩场镇正福街89号	22.19	12.41
27	邛崃市临邛镇同兴堂药店	李文春	邛崃市临邛街道五彩广场八宝街9、10、11号	22.51	22.30
28	大邑县安仁镇同益堂药店	李琴	四川省成都市大邑县安仁镇学府路93、95号	21.91	8.75
29	成都欣普康大药房有限责任公司	杨腊英	成都高新区和硕东街282号2栋负一层3号	22.01	18.27
30	成都市郫都区常春药房	赵慧	四川省成都市郫都区安德镇安平路165号	21.40	11.08

31	中江县文燕大药房一分店	廖洪英	四川省德阳市中江县凯江镇魁山路3号、7号、9号	21.51	11.21
32	大邑县王泗镇显明药店	曾显明	四川省成都市大邑县王泗镇营北街96号	20.54	8.60
33	青白江区诚春堂药房	许望凯	成都市青白江区城厢镇古城路3927号附30号	20.51	17.13
34	什邡市遥遥医药有限公司	刘庆	四川省德阳市什邡市禾丰镇德什路玉河东街一栋52-54号	19.29	20.12
35	成都采芝林大药房	胡海薇	四川省成都市天府新区煎茶镇煎茶溪下街4、6号	19.91	1.38
36	成都市鑫兴天久大药房有限责任公司	向静	成都高新区天久北巷88号附48、50号	19.06	8.16
37	蒲江县西来镇康乐药店	陈敏	成都市蒲江县西来镇古城街9号	18.57	11.88
38	成都煎茶善仁堂大药房	胡海薇	四川省成都市天府新区煎茶街道正溪下街2号	19.62	3.01
39	邛崃市临邛五彩药店	袁榴科	邛崃市临邛街道办棉花街136号1栋1层	18.63	11.38
40	成都高新区为民药店	周芳	成都高新区新南小区新园大道28-36号	19.47	20.88
41	邛崃市牟礼镇百信药店	陈志雄	成都市邛崃市牟礼镇正街126、128号	18.96	19.51
42	成都同会堂大药房有限公司	张泽澜	四川省成都市大邑县晋原镇滨江西路南一段16、17号	18.75	6.08
43	温江康源堂大药房	吴涛	成都市温江区天府街道游家渡小区22号附7、8、9号	18.58	21.92
44	武侯区瑞林大药房	赖露	成都市武侯区金履三路185号1层	18.60	23.10
45	蒲江县鹤山镇民泰大药房	雷宗建	成都市蒲江县鹤山镇杪楞路中段92号、94号、96号	17.68	10.36
46	什邡市萍萍大药房	张远军	四川省德阳市什邡市马祖镇京什小区59栋3号	17.81	10.90
47	大邑县新场镇新民药房	彭春莲	成都市大邑县新场镇万源街上段272、274号	17.72	8.79
48	金堂云德龙大药房有限公司	廖静	四川省成都市金堂县淮口镇五星南苑二期34幢51号	17.92	-
49	大邑县元兴乡新明药店	陈相兴	四川省成都市大邑县安仁镇元兴学府街1号	17.28	10.28
50	蒲江县鹤山镇瑞祥堂药房	沈玉华	成都市蒲江县鹤山街道华兴社区天华场镇40号	17.61	9.13
不含税收入合计				1,221.98	692.82
占发行人对健康之家连锁旗下加盟药店收入总额的比例				30.53%	93.71%

三、中介机构对发行人加盟店的销售收入真实性核查情况，实地走访核查情况，走访成功家数及占比、涉及销售金额及占比；函证核查情况，函证回复家数及占比、涉及销售金额及占比；核查比例是否可有效支持印证发行人加盟销售业务的真实性。

本所律师和立信、保荐机构抽取了报告期内已产生交易的、交易金额较大的加盟药店进行了走访和函证，重点核实包括加盟药店基本情况、报告期内各期发行人与加盟药店之间的交易及往来情况、加盟药店自身经营情况、存货余额变动情况、与发行人的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其直系亲属是否存在关联关系等，情况如下：

（一）走访情况

项 目	家数（家）		含税金额（万元）	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
当年产生交易的加盟药店	648	117	8,080.54	871.11
走访的加盟药店	90	22	2,754.11	332.55
占比	13.89%	18.80%	34.08%	38.18%

（二）函证情况

项 目	家数（家）		含税金额（万元）	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
当年产生交易的加盟药店	648	117	8,080.54	871.11
回函的加盟药店	232	39	4,537.79	501.67
占比	35.80%	33.33%	56.16%	57.59%

（三）合计核查金额及比例

项 目	家数（家）		含税金额（万元）	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
当年产生交易的加盟药店	648	117	8,080.54	871.11
回函的加盟药店	232	39	4,537.79	501.67
走访的加盟药店	90	22	2,754.11	332.55



核查的加盟药店（剔除重复）	260	45	5,253.82	570.55
合计核查比例（剔除重复）	40.12%	38.46%	65.02%	65.50%

综上，本所律师认为，中介机构的核查比例足以有效支持印证发行人报告期内的加盟销售业务的真实性。

**四、加盟店销售的药品因质量问题或超过保质期，导致药品安全事故致人伤亡，产生医药纠纷或行政处罚时，发行人与加盟店间法律责任划分情况；发行人是否面临民事赔偿责任、行政处罚责任或刑事责任，发行人若进行赔偿，对加盟店是否有索赔权；发行人对加盟店及运输主体关于药品质量、保质期的管理措施，是否有效保障加盟店销售药品安全；请在招股说明书中补充披露该风险。**

（一）加盟店销售的药品因质量问题或超过保质期，导致药品安全事故致人伤亡，产生医药纠纷或行政处罚时，发行人与加盟店间法律责任划分情况；发行人是否面临民事赔偿责任、行政处罚责任或刑事责任，发行人若进行赔偿，对加盟店是否有索赔权

#### 1.发行人与加盟药店间法律责任划分

根据发行人的说明以及签署的加盟协议、《审计报告》、药品主管部门证明并经本所律师对部分加盟药店的访谈及网络核查，本所律师认为，发行人与加盟药店的法律责任需要根据具体情形划分，理由如下：

##### （1）加盟药店具有独立的法律主体资格，独立承担法律责任

经核查，加盟药店加盟后，主体性质仍为个人独资企业或个体工商户，而非健康之家连锁、康乐康连锁的分支机构。加盟药店在根据《中华人民共和国个人独资企业法》《药品管理法》等规定取得营业执照、药品经营许可证等资质证书后具有独立的法律主体资格，并依法经营、独立承担法律责任。

##### （2）加盟协议约定了各自的法律责任

健康之家连锁与加盟药店均签订了《特许加盟协议书》，协议约定健康之家连锁与加盟药店应分别独立承担各自经营行为所产生的法律后果。加盟药店自负

盈亏，自行承担经营风险和劳资责任，自行向当地税务机关纳税。加盟协议签订后，加盟药店承诺不进行任何违法经营活动，如有违法违规经营行为，一切经济和法律费用由加盟药店独立承担，若给健康之家连锁造成损失，加盟药店应承担赔偿责任。

康乐康连锁与加盟药店均签订了《特许加盟协议书》，该协议约定康乐康连锁与加盟药店各自独立承担民事责任及经济责任、刑事责任，加盟药店未按照国家有关法律及《药品经营质量管理规范》和康乐康连锁规定的要求开展经营，如有违法行为由加盟药店全权负责，并承担消除由此给康乐康连锁产生的负面影响和赔偿损失。

### （3）行政处罚应有法定和事实的依据

根据《中华人民共和国行政处罚法》第三条第二款的规定，没有法定依据或者不遵守法定程序的，行政处罚无效。即行政处罚必须遵守行政处罚法定原则，有明确的法律依据和违法事实。根据《药品管理法》《药品经营质量管理规范》等规定，加盟药店在药品经营过程中违反药品管理法律法规主要有三种情况：

一是加盟药店自身违反药品管理法律法规的规定，由加盟药店自身承担法律责任。如加盟药店违反《药品管理法》等相关规定，向不具有药品生产、经营资格的企业购进药品，则由其自身承担相应的法律责任。

二是加盟药店和医药连锁公司都违反药品管理法律法规的规定，由加盟药店和医药连锁公司根据各自的过错行为来承担相应的法律责任。

医药连锁公司与加盟药店之间法律责任划分及医药连锁公司是否面临民事赔偿责任、行政处罚责任或刑事责任，应具体分析医药连锁公司与加盟药店对药品质量问题或超过保质期等违法违规行为是否存在过错：

①若因加盟药店自医药连锁公司之外的第三方采购的药品存在质量问题或超过保质期，导致药品安全事故的，则药品质量问题或超过保质期系加盟药店或其他相关主体违反药品管理法律法规所致，相关法律责任由加盟药店或第三方等相关责任主体承担，医药连锁公司对此不存在过错的，则不承担相关法律责任。

②若因加盟药店自身行为导致向医药连锁公司采购的药品存在质量问题或超过保质期，例如加盟药店储存不当导致药品质量问题或超过保质期，进而销售给消费者，则药品质量问题或超过保质期系加盟药店违反药品管理法律法规所致，医药连锁公司对此不存在过错的，则由加盟药店按照侵权责任法、药品管理法等法律法规独立承担相关法律责任。

③若因医药连锁公司将存在质量问题或超过保质期的药品销售给加盟药店，加盟药店进一步销售给消费者，导致药品安全事故，虽不是由医药连锁公司直接销售给消费者，但作为药品供货方，医药连锁公司和加盟药店都将受到处罚，但本质还是加盟药店与医药连锁公司分别对自己的行为独立承担法律责任。同时若因上游厂家或商家向医药连锁公司销售存在质量问题的药品，医药连锁公司有权根据法律法规或按照合同约定向上游厂家或商家追责。

基于以上，加盟药店和医药连锁公司都可能成为民事、行政、刑事责任的承担主体，判断医药连锁公司是否必须对加盟药店销售存在质量问题或超过保质期药品承担相关法律责任，需要视具体情节、是否存在过错，依据责任自负的原则来处理。

三是医药连锁公司违反药品管理法律法规的规定，应由医药连锁公司独立承担责任。

综上，加盟药店和健康之家连锁、康乐康连锁都可以成为行政处罚的对象，判断健康之家连锁、康乐康连锁是否必须对加盟药店的违规行为承担法律责任，需要视具体案件情节，依据违法责任自负的原则来处理。

（4）根据发行人、健康之家连锁、康乐康连锁出具的说明、有关主管机关的说明，并经本所律师通过企查查、天眼查、阿坝藏族羌族自治州市场监督管理局、成都市市场监督管理局、四川省药品监督管理局等网络核查，报告期内，健康之家连锁与康乐康连锁不存在因加盟药店的违规行为而受到行政处罚的情形，情况如下：

2019年2月27日，成都市金牛区市场和质量技术监督局出具《情况说明》，该局未查询到2016年1月1日至2019年2月20日期间健康之家连锁在金牛区

因违反食品、药品、医疗器械、质量技术监督、工商管理等方面的法律、法规而被行政处罚的信息记录。

2019年8月29日，成都市金牛区市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到2019年1月1日至2019年6月30日期间健康之家连锁在金牛区因违反相关法律、法规被行政处罚的信息记录。

2020年1月7日，成都市金牛区市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到2019年7月1日至2020年1月1日期间健康之家连锁在金牛区因违反相关法律、法规被行政处罚的信息记录。

2019年4月3日，马尔康市市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到2016年1月1日至2019年4月3日期间康乐康连锁在马尔康市因违反食品、药品、医疗器械、质量技术监督、工商管理方面的法律、法规而被行政处罚的信息记录。

2019年8月21日，马尔康市市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到2019年1月1日至2019年8月21日期间康乐康连锁在马尔康市因违反食品、药品、医疗器械、质量技术监督、工商管理方面的法律、法规而被行政处罚的信息记录。

2020年3月9日，四川省药品监督管理局出具《四川省药品监督管理局关于核查四川合纵药易购医药股份有限公司事宜的回函》，经阿坝州市场监督管理局核查，康乐康连锁2017年1月1日至出具回函之日期间无违法违规被查处的情形。

2020年8月28日，成都市金牛区市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到2017年1月1日至2020年8月20日期间健康之家连锁在金牛区因违反相关法律、法规被行政处罚的信息记录。

#### （5）健康之家连锁和康乐康连锁旗下部分加盟药店核查情况

##### ①康乐康连锁旗下部分加盟药店核查情况

针对康乐康连锁旗下销售额前 50 名的加盟药店（占 2019 年全部加盟业务收入的比例为 53.12%），本所律师通过企查查、天眼查、阿坝藏族羌族自治州市场监督管理局等进行了网络核查，未发现康乐康连锁因加盟药店违法违规而被行政处罚的情形。

针对康乐康连锁旗下的且位于阿坝藏族羌族自治州辖区范围内的 51 家加盟药店（占 2019 年全部加盟业务收入的比例为 51.11%），2020 年 8 月 28 日，阿坝藏族羌族自治州食品药品监督管理局出具《情况说明》，确认康乐康连锁旗下上述 51 家加盟药店不存在重大违反食品药品医疗器械等方面法律法规的情形，个别药店的行政处罚不属于重大，且处罚对象的主体为该等药店本身，并非康乐康连锁。

#### ②健康之家连锁旗下部分加盟药店核查情况

针对健康之家连锁旗下销售额前 50 名的加盟药店（占 2019 年全部加盟业务收入的比例为 30.53%），本所律师通过企查查、天眼查、成都市市场监督管理局、四川省药品监督管理局等进行了网络核查，未发现健康之家连锁因加盟药店违法违规而被行政处罚的情形。

根据本所律师对健康之家连锁在成都市辖区（金牛区、武侯区、青羊区、成华区、双流区、高新区）范围内的市场监督管理局走访核查及网络核查，覆盖 76 家加盟药店（占 2019 年健康之家连锁全部加盟药店数量的比例为 15.87%），除个别加盟药店存在未按规定销售处方药等原因而被行政处罚外，不存在重大违法违规情形。经核查，相关个别加盟店的相关行政处罚，系加盟药店自身经营原因导致，与健康之家连锁无关，健康之家连锁未因此受到行政处罚。

2020 年 8 月 28 日，成都市金牛区市场监督管理局出具《情况说明》，该局未查询到 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 20 日期间健康之家连锁在金牛区因违反相关法律、法规被行政处罚的信息记录。

综上，本所律师认为，健康之家连锁、康乐康连锁与加盟药店之间系基于平等主体所形成的加盟法律关系，根据法律法规的规定以及加盟协议的约定独立承担各自经营所产生的法律责任。

## 2. 发行人若进行赔偿，对加盟店是否有索赔权

根据健康之家提供的加盟协议、本所律师对健康之家连锁及部分加盟药店的访谈并经核查，健康之家连锁与加盟药店均签订了加盟协议，协议约定：“甲乙双方仅就药品供应和品牌授权等连锁经营事宜进行合作，双方分别独立承担各自独立经营行为所产生的法律后果”，“乙方设立的药房（店）由乙方自行投资经营，自负盈亏，自行承担经营风险和劳资责任，自行向当地税务机关纳税。此协议签订后，视同乙方承诺不进行任何违法经营活动，如有违法、违规经营行为，一切经济和法律费用由乙方独立承担，若给甲方造成损失，乙方应承担赔偿责任。”

根据康乐康连锁提供的加盟协议、本所律师对康乐康连锁及部分加盟药店的访谈并经核查，康乐康连锁与加盟药店均签订了加盟协议，协议约定：“甲、乙双方合作后各自现有的资产关系不变，隶属关系不变，财务核算不变，债权债务关系不变，各自独立承担经营风险及各种费用，各自独立承担民事责任及经济责任、刑事责任”，“乙方未按国家有关法律及《药品经营质量管理规范》和公司规定的要求开展经营，如有违法行为由乙方全权负责，并承担消除由此产生对甲方的负面影响和赔偿损失的责任。”

综上，本所律师认为，若加盟药店违反加盟协议的约定导致健康之家连锁或康乐康连锁经济损失的，健康之家连锁或康乐康连锁有权依据协议约定向相关加盟药店进行索赔。

（二）发行人对加盟店及运输主体关于药品质量、保质期的管理措施，是否有效保障加盟店销售药品安全

### 1. 发行人对加盟药店关于药品质量、保质期的管理措施

#### （1）对加盟药店关于药品质量的管理措施

根据发行人的说明、本所律师对健康之家连锁、康乐康连锁及部分加盟药店的访谈并经查验，按照药品 GSP 相关规定，加盟药店纳入发行人的质量管理体系，由健康之家连锁、康乐康连锁建立统一的质量管理制度，配备质量管理人员，承担质量管理职责。发行人主要根据《药品经营质量管理规范》《门店质量管理文件》对加盟药店的药品质量进行指导和管理，主要管理措施如下：

①依照 GSP 等药品管理规定定期和不定期的对加盟药店负责人进行合法合规经营的培训，并对各加盟药店的负责人进行相关考试，从源头上预防由于加盟药店负责人不熟悉相关法律法规而导致药品质量问题及日常经营中可能出现的违法违规的情形。

②对加盟药店的日常合法合规经营情况进行定期和不定期的巡查。依照 GSP 等药品管理规定对各加盟药店的采购、仓储、销售等日常经营方面进行全方位的检查，并提出整改要求。

## （2）对加盟药店关于保质期的管理措施

根据发行人的说明及本所律师对质管部负责人的访谈并经查验，发行人制定了《门店药品有效期管理制度》，主要管理措施如下：

①药品包装上必须标示有效期（国家对有效期未做要求的中药材、中药饮片除外，下同），凡未标示有效期的药品均为不合格药品，按不合格药品进行管理，不得收货验收，不得上柜陈列也不得销售。

②加强对临近效期药品的管理。临近效期药品是指有效期已不足六个月的药品。

③药品采购一般不得选择临近效期的药品。在公司统一配送单位以外的其它供货单位采购药品时，采购人员在签订购进合同时应当在质量条款中对药品剩余有效期或生产日期范围做出具体规定，确保购进药品剩余有效期不小于六个月。

④到货药品为临近效期药品的，收货验收人员应当报经门店负责人同意后方可收货验收。临近效期药品非急需的一般不得收货验收。

⑤销售药品应遵循“先产先出，近效期先出”原则。

⑥营业员、营销管理部门人员应当负责临近效期药品的日常管理工作，应当每月在系统中查询临近效期药品库存情况，门店还应当结合药品质量检查情况核查药品实物。

⑦对于临近效期药品，采购人员应当会同营销管理部门降价促销，或店间调剂，或联系退货，及时消化库存防止积压或过期。

⑧到达有效期的药品系统自动锁定，商品下柜（架）停止销售，按不合格药品管理制度的规定处理。严禁陈列或销售到达或超过有效期的药品。

## 2. 发行人对运输主体关于药品质量、保质期的管理措施

根据发行人的说明、质量管理文件以及本所律师对质管部负责人的访谈并经验查，按照 GSP 相关规定，发行人建立了《药品运输管理制度》《委托运输管理制度》《冷藏药品的储存与运输管理制度》《冷藏药品储存、运输应急预案》等与药品配送相关的制度体系，能够有效保证药品配送的时效性和安全性。

发行人拥有自建物流体系，并配备了专业配送车辆，在四川省内各大地市州开通了 11 条直配干线等，覆盖四川省内大部分区域，直配物流能实现成都市内配送次日达，川内主要城市配送 2-3 日到达，因此能够有效降低药品因为长期在途而导致质量下降风险。

发行人与“宅急送”等业务规模较大、市场知名度较高或专注特定区域的专业物流公司（以下简称“承运方”）达成了长期合作协议，对运输车辆、配送时间、配送过程中的安全责任等重要事项予以明确。经核查，发行人根据 GSP 相关法规的规定，由公司质管部对拟聘任的承运方进行质量保障能力审计，索取并审核关于承运方的营业执照和道路运输经营许可证，以及车辆的行驶证、道路运输许可证、司机的身份证、驾驶证等基本信息，结合单位、车辆及司机的实际情况，对承运方是否有保障药品安全的运输能力和服务能力，以及是否能按照协议在运输时限内将药品安全送达进行综合评价。

通过对承运方质量保障能力审计后，双方签署《药品委托运输合同》，根据运输合同的约定以及发行人的说明，双方会采取以下主要措施加强药品运输过程的质量管理：

（1）运输质量及安全：承运方必须严格执行委托方的相关管理规定，按照货物装载及运输标准要求组织运输，确保货物安全、及时、完整地送达指定收货



地点；承运方保证其所托运的货物安全完好，保证货物无损坏、无短缺，否则应承担赔偿责任；托运货物（药品）运输托运费中已包含该批货物运输的商业保险费、税票在内，委托方不再另行支付保险费用。承运方应就在接收委托方货物后代为购买货物运输途中毁损灭失的商业保险；

（2）车辆类型：为保证委托方药品安全，承运方应采用封闭式运输工具运输药品；

（3）在途时限：承运方必须严格按照合同规定的期限，将货物安全送达收货地点，并及时向收货方发出货物到达的通知。如延迟交货，委托方有权追究承运方违约责任。货物运输期限从发出运输指令的次日起算，运输期限由双方共同协商确定。为保证服务质量，承运方在收到委托方药品之日起，四川省内主要城市应在 2-3 天之内送达，乡镇应在 3 天内送达，其中四川省甘孜、阿坝、攀枝花地区应在 3-5 天内送达，四川省外 3-6 天之内送达；

此外，公司建立对药易达物流及第三方物流供应商的考核体系，重点对配送时效、破损率、客户投诉等关键指标进行考核。

3.根据发行人、健康之家连锁、康乐康连锁出具的说明及金牛区市场和质管局、马尔康市市场监督管理局出具的证明并经核查，报告期内，健康之家连锁与康乐康连锁不存在因加盟药店销售药品安全问题而受到行政处罚的情形。

综上，本所律师认为，发行人对加盟药店及运输主体关于药品质量、保质期制定了相应的管理制度，执行了充分的管理措施，能够有效保障加盟药店销售药品安全。

（三）经本所律师核查，发行人已在《招股说明书（申报稿）》之“第四节 风险因素”中补充披露了发行人加盟业务质量管理风险。

## **《意见落实函》问题 2**

请发行人结合医疗行业“重点监测药品目录”规定的内容，补充披露：（1）报告期内发行人所销售的药品是否在各年的“重点监测药品目录”中，报告期内上述“目录”涉及的药品销售对发行人收入及净利润的贡献情况。（2）发行人销售涉及上述“目录”中的药品是否需要特别审批或备案，销售方式及

流程是否与其他药品不同，是否按“目录”规定制定了定期反馈及管理机制；定价模式是否与其他药品不同，是否存在国家强制定价情况；报告期内上述销售及定价限制对发行人业务及业绩是否产生重大影响。（3）结合近年来“重点监测药品目录”政策情况，披露该政策是否将对发行人业务及业绩构成重大不利影响。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、报告期内发行人所销售的药品是否在各年的“重点监测药品目录”中，报告期内上述“目录”涉及的药品销售对发行人收入及净利润的贡献情况。

（一）根据发行人的说明、质量管理文件以及本所律师对发行人质管部负责人的访谈并经验查，报告期内关于“重点监控合理用药药品”的主要规定以及发行人销售的“重点监控合理用药药品”情况如下：

序号	文件名称	重点监控合理用药药品目录		发行人销售的“重点监控合理用药药品”
1	《四川省卫生和计划生育委员会关于建立医疗机构重点监控药品管理制度的通知》（川卫办发[2016]16号）	质子泵抑制剂（不分剂型）	1.泮托拉唑钠；2.奥美拉唑钠；3.兰索拉唑；4.雷贝拉唑；5.埃索美拉唑	1.注射用奥美拉唑钠； 2.参麦注射液； 3.注射用奥美拉唑钠（精装）； 4.兰索拉唑肠溶片；
		中药注射剂	1.注射用血栓通(冻干)；2.舒血宁(银杏叶)注射液；3.注射用血塞通(冻干)；4.参麦注射液；5.天麻素注射液；6.参附注射液；7.丹参川芎嗪注射液；8.艾迪注射液；9.注射用红花黄色素；10.红花注射液	5.天麻素注射液； 6.雷贝拉唑钠肠溶胶囊； 7.泮托拉唑钠肠溶片； 8.天麻素注射液； 9.艾司奥美拉唑镁肠溶片(原埃索美拉唑镁肠溶片)(耐信)； 10.注射用奥美拉唑钠； 11.注射用骨肽； 12.奥美拉唑钠肠溶片； 13.雷贝拉唑钠肠溶片(阿斯菲)；
		辅助用药	1.注射用环磷腺苷葡胺、环磷腺苷葡胺注射液；2.小牛血清去蛋白注射液；3.脑苷肌肽注射液；4.注射用骨肽；5.骨瓜提取物注射液；6.注射用胸腺五肽；7.注射用复合辅酶；8.丙氨酰谷氨酰胺注射液；9.注射用脑蛋白水解物；10.单唾液酸四己	14.泮托拉唑钠肠溶胶囊； 15.注射用胸腺五肽； 16.雷贝拉唑钠肠溶片(瑞波特)； 17.兰索拉唑肠溶片(可意林)； 18.注射用奥美拉唑钠(简装)； 19.雷贝拉唑钠肠溶胶囊(雨田青)； 20.雷贝拉唑钠肠溶片； 21.注射用血塞通(冻干)； 22.兰索拉唑片； 23.红花注射液； 24.雷贝拉唑钠肠溶片(丁齐尔)； 25.注射用泮托拉唑钠；

			糖神经节苷脂钠注射液	26.注射用脑蛋白水解物(III)(尤尼泰); 27.兰索拉唑肠溶胶囊; 28.雷贝拉唑钠肠溶片(波利特)
2	《关于结束首批重点监控药品监控工作的通知》（2017年9月6日）	结束《四川省卫生和计划生育委员会关于建立医疗机构重点监控药品管理制度的通知》规定的首批25种药品重点监控药品监控		--
3	《四川省重点监控药品实施方案》（2018年4月5日）	建立重点监控药品清单，实施监管清单动态调整		--
4	《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》（国卫办医函[2019]558号）	1.神经节苷脂；2.脑苷肌肽；3.奥拉西坦；4.磷酸肌酸钠；5.小牛血清去蛋白；6.前列地尔；7.曲克芦丁脑蛋白水解物；8.复合辅酶；9.丹参川芎嗪；10.转化糖电解质；11.鼠神经生长因子；12.胸腺五肽；13.核糖核酸II；14.依达拉奉；15.骨肽；16.脑蛋白水解物；17.核糖核酸；18.长春西汀；19.小牛血去蛋白提取物；20.马来酸桂哌齐特		1.长春西汀片； 2.奥拉西坦胶囊(健朗星)； 3.复方吡拉西坦脑蛋白水解物片； 4.稻花香米（脑蛋白水解物片）； 5.骨肽片(薄膜衣)； 6.复方脑蛋白水解物片； 7.奥拉西坦胶囊(欧来宁)； 8.注射用骨肽； 9.骨肽注射液； 10.注射用脑蛋白水解物(III)(尤尼泰)； 11.骨肽片； 12.脑蛋白水解物片； 13.注射用胸腺五肽； 14.注射用脑蛋白水解物(宁泽欣)； 15.小牛血去蛋白提取物眼用凝胶； 16.脑蛋白水解物片； 17.注射用前列地尔； 18.脑蛋白水解物口服液
5	《四川省卫生健康委员会办公室四川省中医药管理局办公室关于印发第一批四川省重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》（2019年10月30日）	与《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》列出的重点监控合理用药药品目录一致		--

（二）根据《审计报告》、本所律师抽取的购销合同和财务凭证及发行人、实际控制人、财务总监的说明并经核查，上述文件的适用期间内，发行人根据通用名称识别的产品收入及毛利贡献情况如下：

单位：万元

药品品种	期间	收入	收入占比	毛利额	毛利额占比
四川省首批 25 种药品重点监控药品	2017.1-9	1,066.64	0.68%	92.10	0.67%
第一批 20 种国家重点监控合理用药药品	2019.7-12	150.63	0.07%	11.99	0.06%

二、发行人销售涉及上述“目录”中的药品是否需要特别审批或备案，销售方式及流程是否与其他药品不同，是否按“目录”规定制定了定期反馈及管理机制；定价模式是否与其他药品不同，是否存在国家强制定价情况；报告期内上述销售及定价限制对发行人业务及业绩是否产生重大影响。

（一）国家及四川省现行实施重点监控合理用药药品政策的主要内容及目的

序号	文件名称	主要监管对象	主要内容
1	《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》（国卫办医函[2019]558号）	各级卫生健康行政部门、中医药主管部门和各医疗机构	明确提出各级卫生健康行政部门、中医药主管部门和各医疗机构要建立完善药品临床使用监测和超常预警制度。重点将纳入目录的药品临床使用情况作为医疗机构及其主要负责人的考核内容，与医疗机构校验、评审评价、绩效考核相结合，考核结果及时公示。
2	《四川省卫生健康委员会办公室四川省中医药管理局办公室关于印发第一批四川省重点监控合理用药药品目录(化药及生物制品)的通知》（2019年10月30日）	卫生健康行政部门、各医疗机构其主要负责人、医师、药学部门和药师队伍	1.制定医疗机构目录：各级各类医疗机构要根据临床诊疗实际需求，在省级目录基础上制定本机构重点监控合理用药药品目录，明确目录内药物的临床应用条件和原则，并按照要求以院务公开、官方网站公示等形式向社会公布。 2.加强重点监控目录药品临床应用管理：重点监控药品全部纳入医疗三监管范围，实行动态监控。加强处方点评结果的公示、反馈及利用，对用药不合理问题突出的品种，要采取排名通报、限期整改、清除出本机构药品供应目录等措施。 3.加强药品临床应用监测和定期考核：各级卫生健康行政部门和各医疗机构要建立健全用药监测评价和超常预警制度，将纳入目录的药品临床使用情况作为医疗机构及其主要负责人的考核内容，与医疗机构校验、评审评价、绩效考核相结合。

根据 2019 年 9 月 3 日国家卫生健康委员会的《对十三届全国人大二次会议第 5021 号建议的答复》，国家卫生健康委员会认为制定国家重点监控合理用药

药品目录的根本目的在于规范医疗行为，提高这些药物在临床的合理用药水平。对于目录中的药品，要求在严格掌握用药指征的情况下按规定疗程、剂量合理使用。

2020年6月9日，国家卫生健康委员会发布《关于采集二级和三级公立医院2019年度绩效考核数据有关工作的通知》（国卫办医函[2020]438号），其中包含《国家二级公立医院绩效考核操作手册（2020版）》，该文件要求全国二级医院应统计“重点监控药品收入占比”，重点监控药品的使用情况成为公立医院考核的重要指标。

如前所述，国家及四川省出台“重点监控合理用药药品目录”政策的主要目的是为了落实深化医药卫生体制改革任务、控制公立医院医疗费用不合理增长的明确要求，也是减轻患者看病就医负担、维护人民健康权益的重要举措。因此，医疗机构对采购重点监控药品的采购量以及价格会受到限制。

经查验，有部分省市出台规定对重点监控的药品采购时价格进行了限价。例如，武汉市出台《武汉市2020年重点监控合理用药药品议价实施细则》《重点监控合理用药议价药品目录》，通过集中议价的方式对生产企业所生产的重点监控品种设置最高限价，高于最高限价则报价无效。

综上，国家以及四川省出台的重点监控药品的政策主要目的是在加强医院合理用药管理，开展公立医院绩效考核等，重点加强目录内药品临床应用的全程管理，将纳入目录的药品临床使用情况作为医疗机构及其主要负责人的考核内容，进一步规范医师处方行为。要求医疗机构对纳入目录中的全部药品开展处方审核和处方点评，加强处方点评结果的公示、反馈及利用。主要目标是控制医疗费用不合理增长，改善医疗服务。

## （二）发行人作为医药流通企业，报告期内主要针对的是院外市场

根据发行人的说明以及并经本所律师对发行人销售部、质管部负责人的访谈，报告期内发行人主要针对院外市场，极少涉及公立医疗机构，在取得营业执照、药品经营许可证、GSP证书等经营资质的前提下可以销售前述规定的“重点监控合理用药药品目录”中的药品，无需办理特别审批或备案手续；此外，发行人

已经制定了《药品销售管理制度》《药品运输管理制度》《药品验收管理制度》等药品质量体系管理文件，销售方式及流程与其他药品相同，无需按前述规定制定定期反馈及管理机制。

本所律师认为，国家及四川省制定国家重点监控合理用药药品目录的根本目的在于规范医疗行为，提高这些药物在临床的合理用药水平。发行人主要针对院外市场，报告期内极少涉及公立医疗机构，相关药品的销售方式及流程与其他药品并无不同，也无需按前述规定制定定期反馈及管理机制；销售定价政策与其他产品相同，遵循市场化运作规律，不存在国家强制定价情况，相关政策对发行人业务及业绩没有产生重大不利影响。

**三、结合近年来“重点监测药品目录”政策情况，披露该政策是否将对发行人业务及业绩构成重大不利影响。**

本所律师查阅了《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》《四川省卫生健康委员会办公室四川省中医药管理局办公室关于印发第一批四川省重点监控合理用药药品目录(化药及生物制品)的通知》等近年来“重点监测药品目录”的相关政策，前述规定出台的主要目的是在加强医院合理用药管理，开展公立医院绩效考核等，重点加强目录内药品临床应用的全程管理，将纳入目录的药品临床使用情况作为医疗机构及其主要负责人的考核内容，进一步规范医师处方行为。

根据发行人的说明、《审计报告》并经核查，如本题回复之“一/2”所述，发行人报告期内“重点监测药品”的收入金额较小，占发行人同期收入比例很小。本所律师认为，近年来“重点监测药品目录”政策没有对发行人业务及业绩构成重大不利影响。

### 《意见落实函》问题 3

请发行人结合自身经营模式、销售区域、市场竞争格局及发展计划，补充披露：（1）发行人经营模式与同行业药品流通企业的根本区别，发行人业务模式的核心优势所在；发行人客户数量众多，平均单个客户销售占比较小，发行人诸多客户对发行人是否具有业务粘性，发行人如何保证对分布广、数量多的

客户形成长期、稳定的销售关系。（2）发行人销售区域集中在四川省内，四川省内其他医药流通型企业的发展情况；在招股说明书中披露发行人未来可能被其他企业挤压四川省内市场份额的风险。（3）结合发行人拓展四川省外市场的计划及发展情况，在招股说明书中披露发行人未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险。（4）结合目前各大医药生产厂家及互联网巨头均在积极拓展药品流通业务、开展药品销售及物流的情况，在招股说明书中披露发行人面临的市场竞争压力进一步提升的风险。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人经营模式与同行业药品流通企业的根本区别，发行人业务模式的核心优势所在；发行人客户数量众多，平均单个客户销售占比较小，发行人诸多客户对发行人是否具有业务粘性，发行人如何保证对分布广、数量多的客户形成长期、稳定的销售关系。

（一）发行人经营模式与同行业药品流通企业的根本区别，发行人业务模式的核心优势

根据发行人说明、《招股说明书（申报稿）》以及本所律师对实际控制人的访谈并经查验：

发行人的主营业务定位于“院外市场”的医药流通综合服务，属于医药批发企业。相较其他大部分药品批发企业，发行人的经营模式在市场定位、客户结构、服务能力等方面存在差异或相对的先发优势。

#### 1.市场定位不同

同行业的药品批发企业主要销售对象是各类等级医院，尤其是公立医院，属于“院内市场”；发行人主要的销售和服务的对象是药店、诊所、社区卫生中心等，属于“院外市场”。随着医改政策的不断完善，相比院内市场的平稳发展，院外市场增长迅速，整体占比从2013年的35%左右增加至目前的45%。

截至目前，我国境内A股共有20余家医药流通类上市公司，业务范围主要集中于商业分销和医院配送，与发行人专门或主要聚焦于院外市场的医药流通服务存在市场差异。

## 2.客户结构不同

一般医药批发企业常见的经营模式是，医药工业企业委托大型批发企业作为代理商，再由大型批发企业分销给中小批发企业，再由后者销售至药店、诊所等零售终端，流通链条较长、流通效率较低。

发行人在行业中较早实施“终端为王”的战略，即服务下沉，直接服务社区医药终端和基层医疗机构，提升流通效率。经过多年的经营发展，发行人逐步实现了客户的转型和优化，截至报告期末，发行人医药电商平台注册用户超过 6.3 万家，报告期内产生交易的客户数量超过 5.4 万家，已经直接覆盖了四川省内 80% 以上的医药连锁企业、60% 以上的单体药店和 40% 以上的诊所，向终端客户直接销售的收入达到 13.07 亿元，占公司收入比例接近 60%。

## 3.通过差异化和行业领先的服务能力形成竞争优势

发行人战略定位“立足院外市场、服务终端客户”，针对院外市场终端客户数量多、体量小、采购频次高、单次采购量小、配送及时性高等特点，与同行业公司相比，差异化地发展自己的服务能力，并在多个环节实现行业领先，主要包括：

### （1）基于创新的互联网及大数据技术建立高效的信息渠道

为了向数量众多的终端客户提供及时的药品信息，发行人于 2014 年在行业内率先引入互联网技术，建立合纵医药网，开启电子商务经营模式。通过互联网高效的信息传递机制，发行人迅速成长为西南地区具有知名度的院外市场医药电商平台。报告期内，发行人电子商务业务收入从 2017 年的 5.03 亿增长到 2019 年的 11.33 亿，年均复合增长率为 50.08%，在区域市场领先优势明显。

在同行业部分公司逐步进入电商领域时，发行人已经开始建立大数据中心实验室，逐步加大投入，增强公司交易数据的分析能力，挖掘客户增值服务能力。

### （2）加大自有仓储物流体系的建设和投入



截至目前，同行业医药批发企业中，除上市公司和少数大型企业外，大部分企业使用租赁仓库且仓储模式以传统的人工模式或半机械化、半自动化仓储物流技术为主，自建物流运输能力不足，主要依赖第三方物流。

为了向数量众多的终端客户提供高效及时的药品配送，同时适应客户采购频次高、单次采购量小的特点，发行人自建 2.8 万平方米仓储物流基地，并设计了国内领先的零货分拣系统和设备，提升了零散货物分拣效率；截至报告期末，发行人配备了合计 85 辆专业配送车辆，在主营业务区域内各开通了 11 条直配干线，配送主支线路 100 余条，覆盖区域内大部分终端客户，2019 年度主营业务收入的自有物流配送比例达到 64%。

### （3）持续丰富和优化品种储备

院外市场终端总量多、分布广泛，不同终端销售药品的品种差异大，对上游药品批发企业在品种的多样性上提出了较高的要求。发行人通过多年的行业积累，建立起完善的医药品种管理体系并持续优化，报告期内公司经营的医药产品数量超过 22,000 个，截至报告期末拥有 1,200 多家制药企业 7,100 余个医药品种的全国或区域代理、经销资格，为满足终端客户多样性的采购需求奠定了基础。

### （4）贯彻“深度赋能”战略，提升终端服务能力

发行人作为上游的流通企业，在行业中较早的提出“深度赋能”的经营策略，通过提升下游客户的竞争力从而带动自身的销售能力。发行人在经营中除向下游客户销售产品外，还向其提供医药零售业务的管理咨询服务，借鉴新零售模式的成功经验，为医药终端提供互联网销售资源，使其成为社区零售节点，创新其获客方式和促销手段。发行人向下游终端客户提供多层次的增值服务，为终端客户赋能，其经营思路在同行业药品批发企业中属于先行者。

综上，本所律师认为，发行人的经营模式较其他同行业医药流通企业在市场定位、客户结构、服务能力等方面存在差异，具有相对优势。

（二）发行人客户数量众多，平均单个客户销售占比较小，发行人诸多客户对发行人是否具有业务粘性，发行人如何保证对分布广、数量多的客户形成长期、稳定的销售关系

根据发行人说明、《招股说明书（申报稿）》以及本所律师对实际控制人的访谈并经查验：

报告期内，发行人对单体药店及诊所等基层医疗机构的纯销收入分别为 4.89 亿元、7.72 亿元和 10.68 亿元，年均复合增长率约为 47.78%，占公司主营业务收入的比重从 2017 年的 30.84% 提升至 2019 年的 46.89%。报告期内，公司对单店及诊所销售金额、客户数量、平均采购金额具体情况如下：

单位：家、万元/家/年、万元

项 目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	客户数量	年客单价	销售金额	客户数量	年客单价	销售金额	客户数量	年客单价	销售金额
金额/数量	33,090	3.23	106,767.51	21,980	3.51	77,219.22	15,878	3.08	48,885.92
增长率	50.55%	-8.16%	38.27%	38.43%	14.11%	57.96%	34.73%	3.39%	39.30%
其中，一年以上用户	20,422	4.43	90,402.36	15,753	4.28	67,368.40	11,162	3.80	42,443.26

发行人所处的院外市场，天然存在终端数量多、单个客户体量小的特点，截至 2019 年末，尽管发行人报告期内的终端客户数量从 1.6 万家增长至 3.3 万家，但在院外市场整体数量中的占比仍然较小。

报告期内，发行人对单体药店及诊所等基层医疗机构的销售拓展，采取“广域覆盖”和“深度赋能”相结合的经营策略，在目前阶段优先拓展客户数量、提高市场覆盖率，在此基础上采取多种措施提升客单价、增强客户粘性。

发行人自 2014 年起率先在行业内引入医药电商模式，开发了电商平台“合纵医药网”，并通过线上、线下相互结合的推广方式进行了拉网式的宣传、推广，报告期内注册用户数量逐年大幅增长，电商平台影响力逐步上升。截至 2019 年末，发行人的单店及诊所类终端客户数量快速增长至 3.3 万家，在四川省内实现了较高的覆盖率。“广域覆盖”的经营策略得到有效执行，成效显著。客户数量的持续快速增长，是报告期内公司终端纯销业务收入持续快速增长的主要原因。庞大的客户基数和较高的覆盖率，是公司抵御市场竞争、应对少数客户采购波动等经营风险的重要优势。

与此同时，发行人采取多种措施对终端客户进行“深度赋能”，着力提升客单价、增强客户粘性。尽管报告期内尚未实现客单价的大幅提升，但一方面公司已通过“广域覆盖”策略建立了庞大的客户群体，足以推动终端纯销收入的持续快速增长；另一方面公司已通过加大仓储物流投入、丰富品种结构、拓展加盟业务、借助新零售模式等综合措施，贯彻“深度赋能”策略，并已取得初步成效，取得了先发优势，为终端纯销业务的后续发展奠定了坚实的基础。

报告期内，公司实现了对单体药店及诊所的单客采购规模的持续提升，尤其是建立业务关系超过1年的用户，年客单价分别为3.80万元、4.28万元、4.43万元/家/年，年均复合增长率为7.9%，保持稳定增长趋势。但是与药店、诊所通常50万元以上的年度采购规模相比，提升空间还有很大。

此外，尽管全部客户平均计算的客单价处于较低水平，但公司优先从重点客户入手，逐步提升客单价、增强客户粘性，截至2019年末，已经显现出一定的成效。根据《招股说明书（申报稿）》，发行人销售额较高的重点客户中，50万元以上、10-50万元的采购占比分别达到48.83%和19.10%，体现出发行人对客户较强的业务粘性；但数量更大的10万元以下的客户群体，不含税客单价为1.90万元/家/年，在2-10万元的区间内抽样的采购占比仅为8.05%，若考虑2万元以下的客户则比例更低，因此客户粘性有待进一步提升。

发行人所处的院外市场，下游终端客户数量众多、分布广泛、竞争激烈，对上游药品流通企业的服务能力要求越来越高。面对迅速变化和复杂的市场环境，单一种或几种的经营手段并不足以提升发行人经营能力，因此发行人在经营过程中，坚持符合行业发展趋势的市场定位，针对客户特点迅速提升自身的服务能力，紧跟行业变化的趋势，构筑行业内的领先性和竞争优势，从而保持对广泛客户服务的持续性和稳定性。

综上，本所律师认为，发行人报告期内服务的终端数量超过3.3万家，并已在四川省内实现了较高的覆盖率，但相较于院外市场整体容量仍然较小；报告期内发行人逐步实现客单价的提升，但相较于药店、诊所通常50万元以上的年度采购规模提升空间较大；发行人优先将有限的资源聚焦在重点客户，形成一定的

客户粘性，但尚有数量巨大的客户群体的客单价仍处于较低水平，客户粘性有待进一步提升，但同时对于发行人而言也意味着还有较大的增长空间。

**二、发行人销售区域集中在四川省内，四川省内其他医药流通型企业的发展情况；在招股说明书中披露发行人未来可能被其他企业挤压四川省内市场份额的风险。**

**（一）发行人销售区域集中在四川省内，四川省内其他医药流通型企业的发展情况**

根据发行人说明、本所律师对实际控制人的访谈并经本所律师网络核查，在中国药品流通行业 2018 年药品批发企业主营业务收入前 100 位排名中，发行人位列第 69 名，2019 年的排名进一步提升至第 63 名。在 2018 年医药电商企业（B2B）销售额排序中，发行人位列第 10 名，位列四川省第一名。

根据发行人的说明，四川省内经营规模较大的医药商业企业主要包括四川科伦医药贸易有限公司、四川金仁医药集团有限公司以及全国性医药商业企业的区域子公司四川九州通医药有限公司、国药控股四川医药股份有限公司等，具体情况如下：

公司名称	2019 年度医药批发企业全国百强		主营业务销售模式	医药电商业务（B2B）	
	收入（亿元）	排名		电商平台	开始时间
四川科伦医药贸易有限公司	142.96	18	商业分销和医院配送为主	科伦医药商城+第三方电商平台	2017 年
四川金仁医药集团有限公司	24.66	56	商业分销为主	药淘齐+第三方电商平台	2018 年
发行人	22.10	63	院外终端纯销为主，商业分销为辅	合纵医药网	2014 年
四川本草堂药业有限公司	18.33	74	商业分销为主，医院配送和院外终端为辅	本草堂医药网+第三方电商平台	2018 年
四川贝尔康医药有限公司	16.61	77	商业分销为主，医院配送和院外终端为辅	贝尔康健康城+第三方电商平台	2019 年
四川金利医药贸易有限公司	15.80	79	商业分销为主	金利医药网	2018 年

（二）经本所律师核查，发行人已在《招股说明书（申报稿）》之“第四节 风险因素”中补充披露了发行人未来可能被其他企业挤压四川省内市场份额的风险。

**三、结合发行人拓展四川省外市场的计划及发展情况，在招股说明书中披露发行人未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险。**

（一）发行人发展规划

根据发行人说明和本所律师对发行人实际控制人的访谈并经查验，《招股说明书（申报稿）》“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“五、公司发展规划”对发行人未来三年规划及四川省外市场的计划及发展情况予以披露，主要如下：

1.进一步增强公司对院外终端市场客户的覆盖和服务能力，提升覆盖家数及单采量，提升客户粘性。2.加大与上游制药企业的合作广度和深度，进一步丰富和优化公司品类结构，加强与上游的商业合作关系。3.奠定并巩固公司在四川市场的区域龙头地位，并将公司在四川市场的经验进行异地复制。未来几年，发行人将继续努力提升对院外市场终端的覆盖率，提升终端的采购黏性和单采量。发行人将在国内多个省份完成布局，通过线上线下结合、覆盖与赋能并举的方式，成为国内极具竞争力的医药健康行业服务商。

截至本补充法律意见出具之日，发行人已走出跨区域发展的重要一步，在河南设立了控股公司，拓展河南市场。公司在异地拓展的过程中，面临跨区域经营带来的不确定性风险，可能导致公司成本上升、业绩下滑。

（二）经本所律师核查，发行人已在《招股说明书（申报稿）》之“第四节 风险因素”中补充披露了发行人未来可能因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险。

**四、结合目前各大医药生产厂家及互联网巨头均在积极拓展药品流通业务、开展药品销售及物流的情况，在招股说明书中披露发行人面临的市场竞争压力进一步提升的风险。**

（一）根据发行人说明和本所律师对发行人实际控制人的访谈并经查验，《招股说明书（申报稿）》“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”等相关章节已对目前各大医药生产厂家及互联网巨头均在积极拓展药品流通业务、开展药品销售及物流的情况予以披露。

（二）经本所律师核查，发行人已在《招股说明书（申报稿）》之“第四节 风险因素”中补充披露了发行人面临的市场竞争压力进一步提升的风险。

#### 《意见落实函》问题 4

请发行人补充披露外购及自有物流的车辆及人员配比情况，是否能有效覆盖目前全部业务；发行人对外购及自有物流的管控措施及控制情况，是否能确保运输安全、药品质量安全及药品按期送达。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人外购及自有物流的车辆及人员配比情况，是否能够有效覆盖目前全部业务。

根据发行人说明、本所律师对药易达物流负责人的访谈并经本所律师核查：

鉴于发行人业务规模的持续快速增长，尤其是对四川省内终端客户的覆盖率日益提高，为满足客户对配送及时性的迫切需求，提升终端服务能力，发行人设立全资子公司药易达物流。截至报告期末，药易达物流共配备专业配送车辆 81 辆，共开通 11 条直配干线，实现了对四川省内大部分区域的直接配送。此外，虞城百川配备 4 辆专业配送车辆负责虞城县内的直接配送。

发行人自有物流的核心资源包括运输车辆和人员，报告期内，发行人持续加大自有物流的投入和建设，车辆和人员的数量持续增加，持续强化物流配送能力，报告期各期末情况如下：

项 目		2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
车辆	自有	60 辆	47 辆	23 辆
	租用	25 辆	13 辆	1 辆
	合计	85 辆	60 辆	24 辆
人员	司机	90 人	70 人	30 人

	装卸工	21 人	25 人	8 人
	合计	111 人	95 人	38 人

除了直接配送和少数就近的客户自行上门提货外，基于成本效益原则考虑，四川省内其他地区以及大部分省外地区，采用委托四川京邦达物流科技有限公司、成都顺意丰医药有限公司、中国邮政集团公司四川省汶川县分公司、成都宅急送快运有限公司等第三方物流公司的委托配送方式，能够充分保证公司直配之外的物流配送需求。报告期内，自主配送覆盖的客户数量及占全部客户数量的比例情况如下：

项 目	客户数量（家）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自主配送	22,093	16,193	9,872
全部客户数量	34,094	22,977	16,874
占比	64.80%	70.47%	58.50%

报告期内，发行人自主配送与委托配送覆盖的收入占比情况如下：

项 目	收入占比		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自主配送	63.97%	55.71%	44.62%
委托配送	36.03%	44.29%	55.38%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%

综上，本所律师认为，发行人自建物流体系，报告期内持续增加专业配送车辆和人员的投入，同时辅以委托第三方物流公司的配送模式，能够有效覆盖全部业务。

**二、发行人对外购及自有物流的管控措施及控制情况，是否能确保运输安全、药品质量安全及药品按期送达。**

根据发行人的说明以及本所律师对药易达物流负责人、发行人质管部负责人的访谈并经核查：

根据 GSP 相关规定，发行人建立了《药品运输管理制度》《委托运输管理制度》《冷藏药品的储存与运输管理制度》《冷藏药品储存、运输应急预案》等与药品配送相关的制度体系，能够有效保证药品配送的时效性和安全性。

发行人拥有自建物流体系，并配备了专业配送车辆，在四川省内各大地市州开通了 11 条直配干线等，覆盖四川省内大部分区域，直配物流能实现成都市内配送次日达，川内主要城市配送 2-3 日到达，因此能够有效降低药品因为长期在途而导致质量下降风险。

发行人与“宅急送”等业务规模较大、市场知名度较高或专注特定区域的专业物流公司达成了长期合作协议，对运输车辆、配送时间、配送过程中的安全责任等重要事项予以明确。经核查，发行人根据 GSP 相关法规的规定，由质管部对拟聘任的承运方进行质量保障能力审计，索取并审核关于承运方的营业执照和道路运输经营许可证，以及车辆的行驶证、道路运输许可证、司机的身份证、驾驶证等基本信息，结合单位、车辆及司机的实际情况，对承运方是否有保障药品安全的运输能力和服务能力，以及是否能按照协议在运输时限内将药品安全送达进行综合评价。

通过对承运方质量保障能力审计后，双方签署《药品委托运输合同》，根据运输合同的约定以及发行人的说明，双方采取以下主要措施加强药品运输过程的质量管理：

1.运输质量及安全：承运方必须严格执行委托方的相关管理规定，按照货物装载及运输标准要求组织运输，确保货物安全、及时、完整地送达指定收货地点；承运方保证其所托运的货物安全完好，保证货物无损坏、无短缺，否则应承担赔偿责任；托运货物（药品）运输托运费中已包含该批货物运输的商业保险费、税票在内，委托方不再另行支付保险费用。承运方应就在接收委托方货物后代为购买货物运输途中毁损灭失的商业保险；

2.车辆类型：为保证委托方药品安全，承运方应采用封闭式运输工具运输药品；

3.在途时限：承运方必须严格按照合同规定的期限，将货物安全送达收货地



点，并及时向收货方发出货物到达的通知。如延迟交货，委托方有权追究承运方违约责任。货物运输期限从发出运输指令的次日起算，运输期限由双方共同协商确定。为保证服务质量，承运方在收到委托方药品之日起，四川省内主要城市应在 2-3 天之内送达，乡镇应在 3 天内送达，其中四川省甘孜、阿坝、攀枝花地区应在 3-5 天内送达，四川省外 3-6 天之内送达。

此外，公司建立对药易达物流及第三方物流供应商的考核体系，重点对配送时效、破损率、客户投诉等关键指标进行考核。

综上，本所律师认为，报告期内，发行人已建立起良好的物流运输管控制度，能够确保药品运输安全、药品质量安全及药品按期送达。

本补充法律意见正本一式四份，经本所盖章并经单位负责人及承办律师签字后生效。

（下接签字页）

（本页无正文，为《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司  
（本页无正文，为《北京德恒律师事务所关于四川合纵药易购医药股份有限公司  
首次公开发行（A股）股票并在创业板上市的补充法律意见（二）》的签署页）



负责人：\_\_\_\_\_

王 丽

承办律师：\_\_\_\_\_

彭 刚

承办律师：\_\_\_\_\_

肖 强

二〇二〇年八月三十日