证券代码:603880　证券简称:南卫股份　编号:2019-069

江苏南方卫材医药股份有限公司关于回复上海证券交易所《关于对江苏南方卫材医药股份有限公司重大资产购买草案信息披露的问询函》的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江苏南方卫材医药股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年8月20日收到上海证券交易所下发的《关于对江苏南方卫材医药股份有限公司重大资产购买草案信息披露的问询函》（上证公函[2019]1181号）（以下简称“问询函”），并于2019年8月21日进行了披露。

根据《问询函》的要求，公司已会同相关中介机构对有关问题进行了认真分析、逐项落实，并完成了《问询函》之回复。同时对照《问询函》要求对《江苏南方卫材医药股份有限公司重大资产购买报告书（草案）》（以下简称“报告书”）等文件进行了修订和补充。

如无特别说明，本回复说明所述的词语或简称与《江苏南方卫材医药股份有限公司重大资产购买报告书（草案）》中所定义的词语或简称具有相同的含义，具体回复如下：

一、关于本次交易的目的

问题1、草案披露，公司拟以现金方式认购标的公司江苏省医药有限公司（以下简称江苏医药或标的公司）10%的新增股权。上市公司主要从事医用敷料的生产和销售，以模式（委托生产）为主；江苏医药为医药流通企业。请公司补充披露：（1）公司采购、生产、销售环节的具体经营模式，以及公司不同业务模式下的销售占比情况，并说明与标的公司是否存在业务往来；（2）结合江苏医药的产品结构、供应商与客户类型、销售区域等，进一步说明公司作为生产商，如何与标的公司发挥业务协同性；（3）结合上述事项，分析说明标的资产与公司是否属于联系紧密的上下游，是否具有显著的协同效应，本次重组是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》关于经营性资产的相关规定。请财务顾问发表意见。

【回复】

一、公司采购、生产、销售环节的具体经营模式，以及公司不同业务模式下的销售占比情况，并说明与标的公司是否存在业务往来

公司主营业务为医用敷料产品的生产，长期为境内外知名的医用敷料品牌提供ODM服务。最近三年，公司的ODM业务收入占比约为90%。公司的主要产品均系自主研发、生产；采购环节，公司基于销售订单的生产需求，结合供应商及原材料市场的动态、原材料安全储备、经济采购批量等因素，组织原材料采购；生产环节，公司采用“以销定产”的生产模式，即根据客户的需求采取订单式服务的方式组织生产；销售环节，公司以ODM模式为主，根据境内外客户的定制需求，开展产品研发及生产活动。

近年来，在全球经济增速放缓的背景下，国际贸易摩擦不断加大、人民币汇率持续波动，境内原材料价格和劳动力成本的上升，导致公司成本同比上升，毛利相应下降，2018年度，公司毛利率同比下降11.2%。面对上述挑战，公司不断谋求业务转型，加大自主品牌产品的市场推广，发掘新的业绩增长点。然而，公司长期专注于ODM业务，在经销网络建设和渠道资源积累较同类型成熟医药生产企业进展较为缓慢，导致“妙手”等自有品牌产品在市场竞争中无法充分发挥产品竞争优势。近年来，公司通过强化营销人员队伍建设、参加国内外医疗器械展会、开展经销商培训等方式拓展国内营销网络，以提升公司自主产品的品牌形象，但进展仍稍显缓慢。最近三年，公司自主品牌产品的收入占比维持在10%左右，产品销售范围覆盖江苏、上海、安徽等省市，江苏地区自主品牌产品收入约占公司自主品牌产品收入总额的20%。

最近两年一期，除向标的公司支付会展服务费用外，上市公司与标的公司之间不存在材料采购和产品销售等业务往来。

二、结合江苏医药的产品结构、供应商与客户类型、销售区域等，进一步说明公司作为生产商，如何与标的公司发挥业务协同性

1、标的公司业务情况

最近三年，标的公司一直从事药品、医疗器械的批发、零售等业务，品种涵盖化学药品、生物制品、麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品、中成药、中药材、中药饮片和Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类医疗器械等医药产品，是江苏省内知名的医药流通企业。

最近两年一期，标的公司收入以药品类为主，具体分产品的销售情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-4月		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
药品类	190,099.61	95.36%	543,879.17	96.66%	543,264.81	98.18%
医疗器械类	9,240.75	4.64%	18,753.16	3.34%	10,078.31	1.82%
主营业务收入总额	199,340.36	100.00%	562,632.33	100.00%	553,343.12	100.00%

销售方面，标的公司经营范围覆盖南京所有市县，已发展成为南京地区市场覆盖最全的医药商业公司之一，市场占有率在南京处于领先地位，占南京医疗机构销售份额约为30%。报告期内，标的公司配送业务对应的医疗机构客户的数量约为500家；医院类医疗机构客户数量约占30%（对应主营业务收入的占比约为70%），其余为社区卫生服务中心、干休所、民营诊所等基层医疗机构。其中，标的公司对南京市内医疗机构客户的销售额占比约在95%以上。

采购方面，公立医疗机构药品采购“两票制”在全国范围内实施推广，鼓励医院与药品生产企业直接结算药品货款、药品生产企业与配送企业结算配送费用。因此，标的公司的供应商逐步向生产企业集中。2018年度，标的公司向生产企业采购的医药产品占采购总额的比例为70%左右。

2、上市公司与标的公司的业务协同性

上市公司与江苏医药同为医药行业企业，属于《国务院关于促进企业兼并重组的意见》和工信部等十二部委《关于加快推进重点行业企业兼并重组的指导意见》确定的重点支持推进兼并重组的行业。其中，上市公司属于医药生产企业，主要从事医用敷料产品的生产；江苏医药为医药流通企业，主要从事医药产品的配送业务。近年来，随着医疗卫生体制改革的不断深化，“两票制”、“集中采购”等改革的不断推进，医药生产企业由原先经销模式逐步转型为与医疗机构直接结算货款、与配送企业结算配送额费用的模式。

因此，上市公司与本次交易的标的资产属于行业内紧密相关的上下游企业，具有显著的协同效应，具体情况如下：

（1）本次交易的背景及目的

本次交易前，上市公司尚未与标的公司开展大规模的业务合作，本次交易主要是在国企改革不断深化、上市公司寻求转型的背景下，上市公司基于响应深化国企改革号召、本次交易金额较小、公司资金相对充裕且符合上市公司未来发展的战略考虑开展的，具体如下：

响应深化国企改革号召

根据《关于深化国有企业改革的指导意见》、《关于国有控股混合所有制企业开展员工持股试点的意见》（国资发改革〔2016〕133号）等文件精神，江苏医药作为江苏省首批10户混合所有制企业员工持股试点企业之一，通过江苏产权交易所公开挂牌征集非公资本战略投资者，进一步深化国有企业混合所有制改革。

上市公司通过江苏省产权交易所的遴选程序，作为战略投资者增资入股江苏医药，有利于促进国有企业产权的多元化，实现国有资本、非公有资本之间的相互融合，利用上市公司的企业治理和规范运作经验，协助江苏医药提高运营和管理效率；优化资本结构，促进国有资本保值增值，实现混合所有制改革目标。

本次交易金额较小、公司资金相对充裕

根据江苏省产权交易所的遴选程序及江苏医药确认的增资结果，本次交易金额为5,224.2222万元。截至2019年8月31日，扣除用于理财及保证金存款的货币资金，公司可调取使用的现金及银行存款总额约为8,500万元，资金相对充裕，可以使用自有资金完成本次交易，不会导致上市公司新增大额负债。

2017、2018年度及2019年1-4月，上市公司持续盈利能力良好，经营活动产生的现金流量净额分别为4,923.68万元、5,274.95万元以及1,827.40万元。公司本次使用自有资金购买标的公司股权，不会对上市公司的持续经营能力产生不利影响。

交易完成后，标的资产占上市公司总资产、净资产的比例分为29.62%、8.53%，对上市公司的资产结构和财务状况不会产生重大影响。

本次交易符合上市公司未来战略发展方向

公司主营业务为医用敷料产品的生产，业务以ODM模式为主，公司自主品牌产品的收入占比约为10%左右。近年来，在全球经济增速放缓的背景下，国际贸易摩擦不断加大、人民币汇率持续波动，境内原材料价格和劳动力成本的上升，上市公司ODM业务毛利率有所下降，导致上市公司整体毛利率相应降低。为发掘新的业绩增长点，上市公司不断谋求业务转型，加大自主品牌产品的市场推广，发掘新的业绩增长点。然而，公司长期专注于ODM业务，在经销网络建设和渠道资源积累方面较同类型成熟医药生产企业进展较为缓慢，导致有自主品牌产品在市场竞争中无法充分发挥产品竞争优势。近年来，公司通过强化营销人员队伍建设、参加国内外医疗器械展会、开展经销商培训等方式拓展国内营销网络，以提升公司自主产品的品牌形象，但进展仍稍显缓慢。最近三年，公司自主品牌产品的收入占比维持在10%左右，产品销售范围覆盖江苏、上海、安徽等省市，江苏地区自主品牌产品收入约占公司自主品牌产品收入总额的20%。

最近两年一期，除向标的公司支付会展服务费用外，上市公司与标的公司之间不存在材料采购和产品销售等业务往来。

二、结合江苏医药的产品结构、供应商与客户类型、销售区域等，进一步说明公司作为生产商，如何与标的公司发挥业务协同性

1、标的公司业务情况

最近三年，标的公司一直从事药品、医疗器械的批发、零售等业务，品种涵盖化学药品、生物制品、麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品、中成药、中药材、中药饮片和Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类医疗器械等医药产品，是江苏省内知名的医药流通企业。

最近两年一期，标的公司收入以药品类为主，具体分产品的销售情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-4月		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
药品类	190,099.61	95.36%	543,879.17	96.66%	543,264.81	98.18%
医疗器械类	9,240.75	4.64%	18,753.16	3.34%	10,078.31	1.82%
主营业务收入总额	199,340.36	100.00%	562,632.33	100.00%	553,343.12	100.00%

销售方面，标的公司经营范围覆盖南京所有市县，已发展成为南京地区市场覆盖最全的医药商业公司之一，市场占有率在南京处于领先地位，占南京医疗机构销售份额约为30%。报告期内，标的公司配送业务对应的医疗机构客户的数量约为500家；医院类医疗机构客户数量约占30%（对应主营业务收入的占比约为70%），其余为社区卫生服务中心、干休所、民营诊所等基层医疗机构。其中，标的公司对南京市内医疗机构客户的销售额占比约在95%以上。

采购方面，公立医疗机构药品采购“两票制”在全国范围内实施推广，鼓励医院与药品生产企业直接结算药品货款、药品生产企业与配送企业结算配送费用。因此，标的公司的供应商逐步向生产企业集中。2018年度，标的公司向生产企业采购的医药产品占采购总额的比例为70%左右。

2、上市公司与标的公司的业务协同性

上市公司与江苏医药同为医药行业企业，属于《国务院关于促进企业兼并重组的意见》和工信部等十二部委《关于加快推进重点行业企业兼并重组的指导意见》确定的重点支持推进兼并重组的行业。其中，上市公司属于医药生产企业，主要从事医用敷料产品的生产；江苏医药为医药流通企业，主要从事医药产品的配送业务。近年来，随着医疗卫生体制改革的不断深化，“两票制”、“集中采购”等改革的不断推进，医药生产企业由原先经销模式逐步转型为与医疗机构直接结算货款、与配送企业结算配送额费用的模式。

因此，上市公司与本次交易的标的资产属于行业内紧密相关的上下游企业，具有显著的协同效应，具体情况如下：

（1）本次交易的背景及目的

本次交易前，上市公司尚未与标的公司开展大规模的业务合作，本次交易主要是在国企改革不断深化、上市公司寻求转型的背景下，上市公司基于响应深化国企改革号召、本次交易金额较小、公司资金相对充裕且符合上市公司未来发展的战略考虑开展的，具体如下：

响应深化国企改革号召

根据《关于深化国有企业改革的指导意见》、《关于国有控股混合所有制企业开展员工持股试点的意见》（国资发改革〔2016〕133号）等文件精神，江苏医药作为江苏省首批10户混合所有制企业员工持股试点企业之一，通过江苏产权交易所公开挂牌征集非公资本战略投资者，进一步深化国有企业混合所有制改革。

上市公司通过江苏省产权交易所的遴选程序，作为战略投资者增资入股江苏医药，有利于促进国有企业产权的多元化，实现国有资本、非公有资本之间的相互融合，利用上市公司的企业治理和规范运作经验，协助江苏医药提高运营和管理效率；优化资本结构，促进国有资本保值增值，实现混合所有制改革目标。

本次交易金额较小、公司资金相对充裕

根据江苏省产权交易所的遴选程序及江苏医药确认的增资结果，本次交易金额为5,224.2222万元。截至2019年8月31日，扣除用于理财及保证金存款的货币资金，公司可调取使用的现金及银行存款总额约为8,500万元，资金相对充裕，可以使用自有资金完成本次交易，不会导致上市公司新增大额负债。

2017、2018年度及2019年1-4月，上市公司持续盈利能力良好，经营活动产生的现金流量净额分别为4,923.68万元、5,274.95万元以及1,827.40万元。公司本次使用自有资金购买标的公司股权，不会对上市公司的持续经营能力产生不利影响。

交易完成后，标的资产占上市公司总资产、净资产的比例分为29.62%、8.53%，对上市公司的资产结构和财务状况不会产生重大影响。

本次交易符合上市公司未来战略发展方向

公司主营业务为医用敷料产品的生产，业务以ODM模式为主，公司自主品牌产品的收入占比约为10%左右。近年来，在全球经济增速放缓的背景下，国际贸易摩擦不断加大、人民币汇率持续波动，境内原材料价格和劳动力成本的上升，上市公司ODM业务毛利率有所下降，导致上市公司整体毛利率相应降低。为发掘新的业绩增长点，上市公司不断谋求业务转型，加大自主品牌产品的市场推广。然而，公司在经销网络建设和渠道资源积累方面的进展较为缓慢，导致有自品牌产品在市场竞争中无法充分发挥产品竞争优势。近年来，公司通过强化营销人员队伍建设、参加国内外医疗器械展会、开展经销商培训等方式拓展国内营销网络，以提升公司自主产品的品牌形象，但进展仍稍显缓慢。最近三年，公司自主品牌产品的收入占比维持在10%左右，产品销售范围覆盖江苏、上海、安徽等省市，江苏地区自主品牌产品收入约占公司自主品牌产品收入总额的20%。

最近两年一期，除向标的公司支付会展服务费用外，上市公司与标的公司之间不存在材料采购和产品销售等业务往来。

二、结合江苏医药的产品结构、供应商与客户类型、销售区域等，进一步说明公司作为生产商，如何与标的公司发挥业务协同性

1、标的公司业务情况

最近三年，标的公司一直从事药品、医疗器械的批发、零售等业务，品种涵盖化学药品、生物制品、麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品、中成药、中药材、中药饮片和Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类医疗器械等医药产品，是江苏省内知名的医药流通企业。

最近两年一期，标的公司收入以药品类为主，具体分产品的销售情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-4月		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
药品类	190,099.61	95.36%	543,879.17	96.66%	543,264.81	98.18%
医疗器械类	9,240.75	4.64%	18,753.16	3.34%	10,078.31	1.82%
主营业务收入总额	199,340.36	100.00%	562,632.33	100.00%	553,343.12	100.00%

销售方面，标的公司经营范围覆盖南京所有市县，已发展成为南京地区市场覆盖最全的医药商业公司之一，市场占有率在南京处于领先地位，占南京医疗机构销售份额约为30%。报告期内，标的公司配送业务对应的医疗机构客户的数量约为500家；医院类医疗机构客户数量约占30%（对应主营业务收入的占比约为70%），其余为社区卫生服务中心、干休所、民营诊所等基层医疗机构。其中，标的公司对南京市内医疗机构客户的销售额占比约在95%以上。

采购方面，公立医疗机构药品采购“两票制”在全国范围内实施推广，鼓励医院与药品生产企业直接结算药品货款、药品生产企业与配送企业结算配送费用。因此，标的公司的供应商逐步向生产企业集中。2018年度，标的公司向生产企业采购的医药产品占采购总额的比例为70%左右。

2、上市公司与标的公司的业务协同性

上市公司与江苏医药同为医药行业企业，属于《国务院关于促进企业兼并重组的意见》和工信部等十二部委《关于加快推进重点行业企业兼并重组的指导意见》确定的重点支持推进兼并重组的行业。其中，上市公司属于医药生产企业，主要从事医用敷料产品的生产；江苏医药为医药流通企业，主要从事医药产品的配送业务。近年来，随着医疗卫生体制改革的不断深化，“两票制”、“集中采购”等改革的不断推进，医药生产企业由原先经销模式逐步转型为与医疗机构直接结算货款、与配送企业结算配送额费用的模式。

因此，上市公司与本次交易的标的资产属于行业内紧密相关的上下游企业，具有显著的协同效应，具体情况如下：

（1）本次交易的背景及目的

本次交易前，上市公司尚未与标的公司开展大规模的业务合作，本次交易主要是在国企改革不断深化、上市公司寻求转型的背景下，上市公司基于响应深化国企改革号召、本次交易金额较小、公司资金相对充裕且符合上市公司未来发展的战略考虑开展的，具体如下：

响应深化国企改革号召

根据《关于深化国有企业改革的指导意见》、《关于国有控股混合所有制企业开展员工持股试点的意见》（国资发改革〔2016〕133号）等文件精神，江苏医药作为江苏省首批10户混合所有制企业员工持股试点企业之一，通过江苏产权交易所公开挂牌征集非公资本战略投资者，进一步深化国有企业混合所有制改革。

上市公司通过江苏省产权交易所的遴选程序，作为战略投资者增资入股江苏医药，有利于促进国有企业产权的多元化，实现国有资本、非公有资本之间的相互融合，利用上市公司的企业治理和规范运作经验，协助江苏医药提高运营和管理效率；优化资本结构，促进国有资本保值增值，实现混合所有制改革目标。

本次交易金额较小、公司资金相对充裕

根据江苏省产权交易所的遴选程序及江苏医药确认的增资结果，本次交易金额为5,224.2222万元。截至2019年8月31日，扣除用于理财及保证金存款的货币资金，公司可调取使用的现金及银行存款总额约为8,500万元，资金相对充裕，可以使用自有资金完成本次交易，不会导致上市公司新增大额负债。

2017、2018年度及2019年1-4月，上市公司持续盈利能力良好，经营活动产生的现金流量净额分别为4,923.68万元、5,274.95万元以及1,827.40万元。公司本次使用自有资金购买标的公司股权，不会对上市公司的持续经营能力产生不利影响。

交易完成后，标的资产占上市公司总资产、净资产的比例分为29.62%、8.53%，对上市公司的资产结构和财务状况不会产生重大影响。

本次交易符合上市公司未来战略发展方向

公司主营业务为医用敷料产品的生产，业务以ODM模式为主，公司自主品牌产品的收入占比约为10%左右。近年来，在全球经济增速放缓的背景下，国际贸易摩擦不断加大、人民币汇率持续波动，境内原材料价格和劳动力成本的上升，上市公司ODM业务毛利率有所下降，导致上市公司整体毛利率相应降低。为发掘新的业绩增长点，上市公司不断谋求业务转型，加大自主品牌产品的市场推广。然而，公司在经销网络建设和渠道资源积累方面的进展较为缓慢，导致有自品牌产品在市场竞争中无法充分发挥产品竞争优势。近年来，公司通过强化营销人员队伍建设、参加国内外医疗器械展会、开展经销商培训等方式拓展国内营销网络，以提升公司自主产品的品牌形象，但进展仍稍显缓慢。最近三年，公司自主品牌产品的收入占比维持在10%左右，产品销售范围覆盖江苏、上海、安徽等省市，江苏地区自主品牌产品收入约占公司自主品牌产品收入总额的20%。

最近两年一期，除向标的公司支付会展服务费用外，上市公司与标的公司之间不存在材料采购和产品销售等业务往来。

二、结合江苏医药的产品结构、供应商与客户类型、销售区域等，进一步说明公司作为生产商，如何与标的公司发挥业务协同性

1、标的公司业务情况

最近三年，标的公司一直从事药品、医疗器械的批发、零售等业务，品种涵盖化学药品、生物制品、麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品、中成药、中药材、中药饮片和Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类医疗器械等医药产品，是江苏省内知名的医药流通企业。

最近两年一期，标的公司收入以药品类为主，具体分产品的销售情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-4月		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
药品类	190,099.61	95.36%	543,879.17	96.66%	543,264.81	98.18%
医疗器械类	9,240.75	4.64%	18,753.16	3.34%	10,078.31	1.82%
主营业务收入总额	199,340.36	100.00%	562,632.33	100.00%	553,343.12	100.00%

销售方面，标的公司经营范围覆盖南京所有市县，已发展成为南京地区市场覆盖最全的医药商业公司之一，市场占有率在南京处于领先地位，占南京医疗机构销售份额约为30%。报告期内，标的公司配送业务对应的医疗机构客户的数量约为500家；医院类医疗机构客户数量约占30%（对应主营业务收入的占比约为70%），其余为社区卫生服务中心、干休所、民营诊所等基层医疗机构。其中，标的公司对南京市内医疗机构客户的销售额占比约在95%以上。

采购方面，公立医疗机构药品采购“两票制”在全国范围内实施推广，鼓励医院与药品生产企业直接结算药品货款、药品生产企业与配送企业结算配送费用。因此，标的公司的供应商逐步向生产企业集中。2018年度，标的公司向生产企业采购的医药产品占采购总额的比例为70%左右。

2、上市公司与标的公司的业务协同性

上市公司与江苏医药同为医药行业企业，属于《国务院关于促进企业兼并重组的意见》和工信部等十二部委《关于加快推进重点行业企业兼并重组的指导意见》确定的重点支持推进兼并重组的行业。其中，上市公司属于医药生产企业，主要从事医用敷料产品的生产；江苏医药为医药流通企业，主要从事医药产品的配送业务。近年来，随着医疗卫生体制改革的不断深化，“两票制”、“集中采购”等改革的不断推进，医药生产企业由原先经销模式逐步转型为与医疗机构直接结算货款、与配送企业结算配送额费用的模式。

因此，上市公司与本次交易的标的资产属于行业内紧密相关的上下游企业，具有显著的协同效应，具体情况如下：

（1）本次交易的背景及目的

本次交易前，上市公司尚未与标的公司开展大规模的业务合作，本次交易主要是在国企改革不断深化、上市公司寻求转型的背景下，上市公司基于响应深化国企改革号召、本次交易金额较小、公司资金相对充裕且符合上市公司未来发展的战略考虑开展的，具体如下：

响应深化国企改革号召

根据《关于深化国有企业改革的指导意见》、《关于国有控股混合所有制企业开展员工持股试点的意见》（国资发改革〔2016〕133号）等文件精神，江苏医药作为江苏省首批10户混合所有制企业员工持股试点企业之一，通过江苏产权交易所公开挂牌征集非公资本战略投资者，进一步深化国有企业混合所有制改革。

上市公司通过江苏省产权交易所的遴选程序，作为战略投资者增资入股江苏医药，有利于促进国有企业产权的多元化，实现国有资本、非公有资本之间的相互融合，利用上市公司的企业治理和规范运作经验，协助江苏医药提高运营和管理效率；优化资本结构，促进国有资本保值增值，实现混合所有制改革目标。

本次交易金额较小、公司资金相对充裕

根据江苏省产权交易所的遴选程序及江苏医药确认的增资结果，本次交易金额为5,224.2222万元。截至2019年8月31日，扣除用于理财及保证金存款的货币资金，公司可调取使用的现金及银行存款总额约为8,500万元，资金相对充裕，可以使用自有资金完成本次交易，不会导致上市公司新增大额负债。

2017、2018年度及2019年1-4月，上市公司持续盈利能力良好，经营活动产生的现金流量净额分别为4,923.68万元、5,274.95万元以及1,827.40万元。公司本次使用自有资金购买标的公司股权，不会对上市公司的持续经营能力产生不利影响。

交易完成后，标的资产占上市公司总资产、净资产的比例分为29.62%、8.53%，对上市公司的资产结构和财务状况不会产生重大影响。

本次交易符合上市公司未来战略发展方向

公司主营业务为医用敷料产品的生产，业务以ODM模式为主，公司自主品牌产品的收入占比约为10%左右。近年来，在全球经济增速放缓的背景下，国际贸易摩擦不断加大、人民币汇率持续波动，境内原材料价格和劳动力成本的上升，上市公司ODM业务毛利率有所下降，导致上市公司整体毛利率相应降低。为发掘新的业绩增长点，上市公司不断谋求业务转型，加大自主品牌产品的市场推广，发掘新的业绩增长点。然而，公司长期专注于ODM业务，在经销网络建设和渠道资源积累方面较同类型成熟医药生产企业进展较为缓慢，导致“妙手”等自有品牌产品在市场竞争中无法充分发挥产品竞争优势。目前，公司自主品牌产品的收入占比约为10%，产品销售范围覆盖江苏、上海、安徽等省市，江苏地区自主品牌产品收入约占公司自主品牌产品收入总额的20%。

江苏医药作为省内领先的医药流通企业，销售区域覆盖南京所有区县并辐射至全江苏省，客户既包含省内优势公立医院，也包括社区卫生服务中心、民营诊所等基层医疗机构，拥有丰富的渠道资源。南卫股份作为江苏省内的上市公司，在“两票制”、集中采购等改革措施的促进下，有望借助江苏医药的终端渠道资源，发展自有品牌产品业务，实现公司产品结构的升级，提升上市公司的主营业务规模和利润水平。

综上所述，上市公司与江苏医药属于医药行业紧密相关的上下游企业，江苏医药与上市公司现有主营业务具有显著的协同效应。本次交易后上市公司在医疗卫生流通领域改革不断深化的背景下，希望借助江苏医药的渠道资源，发展自有品牌产品业务，实现公司产品结构的升级，提升上市公司的主营业务规模和利润水平，不属于主要为获取投资收益的情形。通过本次战略增资，上市公司可以完善行业布局，同时协助江苏医药提高企业运营和管理效率，实现混合所有制改革目标。

公司已于《江苏南方卫材医药股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》对上述事项进行补充披露。

三、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次交易完成后，上市公司对江苏省医药有限公司的财务和经营政策具有重大影响，以权益法进行对标的公司的长期股权投资的核算。

本次交易主要是由于上市公司现有业务面临一定经营压力与挑战。面对上市挑战，上市公司需要大力发展自有品牌产品，发掘新的业绩增长点，提升公司利润水平，受经销网络建设和渠道资源积累较为缓慢影响，公司自有品牌产品在市场竞争中无法充分发挥产品竞争优势。因此上市公司希望借助江苏医药成熟销售渠道，开拓自有品牌产品江苏省本地市场，并进一步辐射全国，实现公司产品结构升级，提升上市公司主营业务利润水平，并非主要为获取投资收益而进行。

问题3、草案披露，标的公司2018年6月30日的评估值为39,260.03万元，2019年4月30日的评估值为46,724.95万元，本次交易中，公司拟以5,224.22万元认购江苏医药10%的新增股权。同时，交易双方约定，在公司享有利润分配权之前，江苏医药实现的净利润归原股东所有。本次交易之外，江苏医药员工拟通过员工持股平台同步实施增资。请公司补充披露：（1）上述两次评估结果存在差异的具体原因，以及本次交易价格较评估值溢价的原因与合理性；（2）标的公司的利润分配安排，本次交易价格是否考虑相关利润分配的影响；（3）江苏医药员工持股平台的增资价格是否与本次交易价格一致、本次交易是否还有其他增资方，并补充披露标的公司增资前后的股权结构；（4）请严格遵照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第26号——上市公司重大资产重组（2018年修订）》相关要求，补充披露交易标的评估或估值情况、交易的合规性分析等内容。请财务顾问和评估师发表意见。

【回复】

一、两次评估结果存在差异的具体原因，以及本次交易价格较评估值溢价的原因与合理性。

根据江苏中企华中天资产评估有限公司出具的《江苏省医药有限公司拟进行增资扩股涉及的该公司股东全部权益价值资产评估报告》（苏中资评报字（2018）第3068号），江苏医药于2018年6月30日的净资产评估值为39,260.03万元，较江苏医药于2018年6月30日的净资产账面价值增值5,799.82万元，增值率17.33%。上述资产评估采用资产基础法的评估结果作为最终评估结论，资产基础法的具体评估结果如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率
流动资产	264,495.42	266,363.92	1,868.50	0.71%
非流动资产	12,831.52	16,762.84	3,931.32	30.64%
资产合计	277,326.94	283,126.76	5,799.82	2.09%
流动负债	228,526.73	228,526.73		
非流动负债	15,340.00	15,340.00		
负债合计	243,866.73	243,866.73		
净资产(所有者权益)	33,460.21	39,260.03	5,799.82	17.33%

根据江苏中企华中天资产评估有限公司出具的《评估报告》（苏中资评报字（2019）第3035号），江苏医药于2019年4月30日的净资产评估值为46,724.95万元，较江苏医药于2019年4月30日的净资产账面价值增值7,746.11万元，增值率19.87%。上述资产评估采用资产基础法的评估结果作为最终评估结论，资产基础法的具体评估结果如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率
流动资产	275,433.82	279,630.15	4,196.33	1.52%
非流动资产	14,935.85	18,485.63	3,549.78	23.77%
资产合计	290,369.67	298,115.78	7,746.11	2.67%
流动负债	233,716.83	233,716.83		
非流动负债	17,674.00	17,674.00		
负债合计	251,390.83	251,390.83		
净资产(所有者权益)	38,978.84	46,724.95	7,746.11	19.87%

标的公司两次评估采用资产基础法的评估结果作为最终评估结论，截至2019年4月30日，标的公司的净资产金额为38,978.84万元，较2018年6月30日增加5,518.63万元，净资产评估值相应增加。

南卫股份本次增资价格根据中企华中天出具的以2018年6月30日为定价基准日的《评估报告》确定。2018年6月30日，标的公司账面价值33,460.21万元，评估价值39,260.03万元，增值5,799.82万元，增值率17.33%。公司评估价值增值主要系房屋建筑物、投资性房地产及无形资产评估增值所致。评估机构选取了适当的评估方法及假设、实施了必要的评估程序，评估价值公允、合理。

2018年以来，同行业可比历史交易的估值情况如下：

同行业可比历史交易的估值情况如下：

单位：万元

证券代码	证券名称	标的资产	标的公司100%股权估值[注1]	市净率[注2]
603939.	益丰药房	上海上虹大药房连锁有限公司51%股权	28,000.00	9.63
603939.	益丰药房	江苏市民大药房连锁有限公司53%股权	25,000.00	4.13
603939.	益丰药房	江西天顺大药房医药连锁有限公司60%股权	6,700.00	23.49
603939.	益丰药房	无锡九州医药连锁有限公司51%股权	33,000.00	19.97
算数平均值				14.31
本次交易[注3]				1.17

注1：标的整体估值=交易价格/标的资产占标的公司100%股权比例。

注2：市净率=标的公司100%股权估值/最近一期末标的公司净资产账面价值。

注3：本次交易的市净率=交易价格/（江苏医药于2018年6月30日的净资产账面价值×10%）

本次交易估值水平相较于可比上市公司股票估值的对比情况如下：

证券代码	证券名称	市净率[注]
600998.	九州通	1.65
601607.	上海医药	1.45
600511.	国药股份	2.16
600713.	南京医药	1.33
算术平均数		1.65
本次交易		1.17

注：采用2019年4月30日数据。

综上所述，标的公司的相对估值水平与可比上市公司相比处于合理水平，本次交易价格合理。

二、标的公司的利润分配安排，本次交易价格是否考虑相关利润分配的影响

根据江苏中企华中天资产评估有限公司出具的《江苏省医药有限公司拟进行增资扩股涉及的该公司股东全部权益价值资产评估报告》（苏中资评报字（2018）第3068号），江苏医药于2018年6月30日的净资产评估值为39,260.03万元。

标的公司历史分红政策为当年净利润扣除10%法定公积金后，剩余部分由股东决定进行分红。2018年6月30日，标的公司已全额计提截至当日应付股利，应付股利余额为30,701.31万元。中企华中天在选取资产基础法进行评估时，将该部分负债价值评估为30,701.31万元。因此，本次交易价格已充分考虑了相关利润分配的影响。

根据《江苏省医药有限公司增资合同》约定，标的公司自从定价基准日（2018年6月30日）起至完成市场监督管理部门变更登记期间，因持续经营所产生的净资产的增加额或减少额，由原股东国信集团享有或承担。截至报告期末（2019年4月30日），标的公司自定价基准日（2018年6月30日）起归属于国信集团的损益金额约为4,893.77万元，该等过渡期间内产生的损益对本次交易定价不产生影响。

三、江苏医药员工持股平台的增资价格是否与本次交易价格一致，除员工持股平台以外，不存在其他增资方。

公司已通报《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第26号——上市公司重大资产重组（2018年修订）》相关要求，补充披露了交易标的评估或估值情况、交易的合规性分析内容。

二、关于标的公司主要财务数据

问题4、草案披露，江苏医药为南京地区市场覆盖最全的医药商业公司之一，主要向各类医疗机构直接销售医药产品，同时也设有零售药房。请公司补充披露：（1）标的公司对应医疗机构客户的数量、等级、所在区域，以及零售药店的分布区域、数量及近三年变化情况等；（2）分别列示标的公司批发/配送业务和零售业务近三年的营业收入、净利润、毛利率等，并说明各业务毛利率是否与同行业上市公司处于可比水平，并解释差异原因；（3）标的公司在主要经营区域内的市场占有率情况，包括近三年市场份额、主要竞争对手、主要经营壁垒等。请财务顾问发表意见。

【回复】

一、标的公司对应医疗机构客户的数量、等级、所在区域，以及零售药店的分布区域、数量及近三年变化情况等

报告期内，标的公司配送业务对应的医疗机构客户的数量约为500家左右，其中，医院类医疗机构客户数量约占30%（2017、2018年度销售金额占主营业务收入的比例约为70%左右），其中三级、二级医院分别约30家、80家左右，近两年销售金额占主营业务收入的比例分别约为60%、5%左右，其余为二级以下医院及社区卫生服务中心、干休所、民营诊所等其他医疗机构。其中，标的公司对南京市内医疗机构客户的销售额占比在95%以上。

截至重组报告书签署日，标的公司共有零售药店13家，除1家位于江苏省淮安市以外，其余零售药店均位于南京市内。标的公司零售药店的具体情况如下：

序号	名称	地址	设立时间
1	江苏省医药有限公司国药商场	南京市广州路140号	1995年8月
2	江苏省医药有限公司大药房	南京市秦淮区中华路308号一层南起第二、三间	1997年6月
3	江苏省医药有限公司国信大药房	南京市玄武区玄武门中央路68号	2016年7月
4	江苏省医药有限公司竹山路药妆店	南京市江宁区东山街道竹山路59号江宁万达广场2幢105、106室	2017年1月
5	江苏省医药有限公司上海路大药房	南京市鼓楼区上海路68号之一	2017年11月
6	江苏省医药有限公司虎踞关大药房	南京市鼓楼区虎踞关18号-7一层北起第一间	2017年11月
7	江苏省医药有限公司湖山路大药房	南京市江宁区林陵街道湖山路189号金东城雅居17幢106室（江宁高新园）	2017年12月
8	江苏省医药有限公司竹山路大药房	南京市江宁区东山街道竹山路59号江宁万达广场2幢105、