（上接A29版）

来，零售药店由于其经济性、便利性及专业性，逐渐成为药品销售的主要渠道之一。近十年来，零售药店门店数量增长迅速，使得行业竞争较为激烈。目前，一些全国性和区域性的大型医药零售连锁企业逐步形成，进一步加大了医药零售企业之间的竞争。公司不仅面临来自云南本地医药零售企业的竞争，在向省外扩张业务时也面临当地的医药零售企业的竞争。随着市场竞争的进一步加剧，公司的区域市场占有率和盈利能力均存在下降的风险。

2、便利店零售行业竞争风险

截至2020年6月30日，公司拥有211家直营便利店，系云南省内规模最大的连锁便利企业之一。各大便利店品牌如罗森、全家、7-11等陆续扩大其便利店规模；传统零售企业如苏宁、天虹商场、家乐福、沃尔玛、大润发等均纷纷进入便利店领域或扩大其在便利店领域的规模。随着便利店业态的快速发展，未来西南地区将成为其重点扩张的一个区域。随着外部竞争者在西南地区进一步投入，市场竞争将进一步加剧，公司的区域市场占有率和盈利能力均存在下降的风险。

3、医药零售电商业冲击下消费者购药习惯改变的风险

随着近年来国家鼓励“互联网+医药流通”的行业发展趋势，在符合监管要求的前提下，“网订店取、网订店送”等政策的逐步落地实施，包括医药零售电商业务在内的全渠道医药零售业务的发展进入了新阶段，对单纯的线下医药零售实体门店业务产生了一定的冲击。我国医药零售平台的推动以及第三方物流配送服务快速发展，推动消费者购药习惯开始发生变化。加之新冠肺炎疫情爆发等公共卫生突发事件、“互联网+”医保服务政策的探索实施进一步加速了监管要求及消费习惯的转变，网上问诊、审方、购药逐步理顺并被更多的消费者接受。目前，公司销售方式仍以线下门店零售为主。未来，随着监管政策的推进、技术的进步、医药零售电商业务的扩张以及消费者消费习惯的改变，可能会影响线下零售药店市场份额，对公司线下医药零售业务造成冲击。

（二）政策风险

1、行业管理政策变化的风险

医药零售行业的发展受到国家法律法规及相关行业政策的影响。近年来，国家陆续颁布或修订了《中华人民共和国药品管理法》、《药品经营质量管理规范》、《医疗器械经营监督管理办法》等法律法规，不断提高对医药零售企业的管理标准，对医药零售企业规范经营提出更高要求。如果公司未能及时根据政策变化，调整完善公司内部规范文件并严格执行，可能对公司经营带了一定风险。

同时，随着新一轮医疗体制改革的不断深化，“医药分开”、“药品零差价”、“两票制”、“4+7带量采购”、医保支付方式改革等政策逐步落地实施。本次医疗体制改革是涉及医疗体系、医保体系、医药体系等多个领域的系统性改革，改革内容复杂、涉及面广、执行过程中需应对各种复杂情况，政策在落实过程中存在根据实际情况调整的可能性，这将对公司的经营的环境带来一定的不确定性。

2、地区性政策的风险

零售药店的运营亦受到当地药品监督管理部门与医疗保障局的政策限制。现阶段我国部分药品监督管理部门根据区域规划及监管考虑，对于新设零售药店存在距离、面积等方面的限制性规定。同时，各地医疗保障局对于医保定点门店的申请与认定也有相应的存续时间、面积等限定性规定。上述地方限制性政策一方面对现有零售药店形成了一定的保护，特别是大型连锁零售药店能够充分利用其既有网点优势、品牌优势及资本优势巩固市场地位；但另一方面，对零售药店的拓展构成一定限制。如果当地药品监督管理部门或医疗保障局出台更严格的限制性规定，公司开设新的零售药店以及申请医保定点门店资质将会受到影响。

3、药品价格调整的风险

2015年5月，国家发改委联合国家食品药品监督管理总局等六部门发布《关于印发推进药品价格改革意见的通知》（发改价格[2015]904号），明确要求：自2015年6月1日起，除麻醉药品和第一类精神药品外，取消原政府制定的药品价格，以促进建立正常的市场竞争机制，引导药品价格合理形成。药品取消政府定价后，药品价格将会根据市场竞争情况确定。2015年2月，国务院办公厅发布《关于完善公立医药药品集中采购工作的指导意见》，确定了公立医药以省（区、市）为单位的网上药品集中采购方向。2019年1月，国务院办公厅发布《国家组织药品集中采购和使用试点方案》，我国以4个直辖市和7个重大城市为试点，从通过质量和疗效一致性评价的仿制药对应的通用名药品中遴选试点品种，开展国家带量采购试点工作，通过以量换价的方式降低药品价格、控制医药费用。从公布的结果看，入围和中选的药品平均降价幅度52%，最高降幅96%。2019年9月，国家医保局会同其他九部委发布的《关于国家组织药品集中采购和使用试点扩大区域范围的实施意见》中明确指出：“自愿参加试点扩大化区域范围的医保定点社会办医疗机构、医保定点零售药店药品用量”可以参与带量采购、以量换价。2020年3月起，全国各省市陆续公布了开展第二批国家组织药品集中采购相关政策文件，零售药店药品用量开始逐步纳入集中采购用量之中，参与带量采购。入选带量采购的药品品种的院内院外供价体系将趋于统一。通过国家集中采购的方式降低医药采购价格是未来发展的趋势，随着试点地区、试点包含药品范围的不断扩大，我国药品价格总体将呈现下降趋势。如果不能及时调整商品经营组合与策略、采取措施降低经营成本，公司盈利能力将面临不利影响。

（三）经营风险

1、公司品牌被仿冒的风险

“健之佳”商标被认定为“中国驰名商标”和“云南省著名商标”。公司在云南市场有着较高的知名度，并占有较大的市场份额。我国社会主义市场经济制度已建立并逐步完善，但仍存在某些不法企业为了谋取不当利益而仿冒公司品牌进行非法销售的可能，涉及公司品牌的假冒伪劣以及侵权产品仍有存在的可能，这会侵害公司的经济利益，并对公司经营产生一定影响。

2、药品与食品安全及使用风险

药品是人类用于预防、诊断和治疗疾病的特殊商品，药品本身的质量及正确使用关系到社会公众的生命健康；“民以食为天、食以安为先”，食品安全同样与社会公众的身体健康密切相关。虽然我国药品与食品相关主管部门一贯高度重视药品与食品安全监管，逐步建立了药品与食品安全监管体制，提高了药品与食品质量安全保障水平，但药品与食品安全事故仍时有发生。如果公司销售的产品发生药品与食品安全事件，将对公司的品牌及经营造成重大影响；如果行业中其他公司发生药品与食品安全事件，也会对公司经营造成不利影响。

3、主要以租赁物业方式经营的风险

截至2020年6月30日，公司共拥有1,825家直营门店，其中1,804家直营门店使用租赁物业经营。虽然公司已尽可能与所租赁物业的业主签署了较长期限的租赁合同以确保门店在物业租赁期限内能够持续、稳定经营，但仍存在到期无法续签、房屋拆迁、改建及周边规划或商业环境发生变化等原因而影响门店的持续经营的风险。

4、部分租赁物业产权不完善的风险

截至本招股说明书签署日，公司及子公司门店租赁、办公室或仓储用房租赁存在所租赁房产未取得房产证、未按照租赁房产规定用途使用租赁房产、未进行备案或租赁的部分涉及集体用地的房屋未取得建筑工程规划许可证、建筑工程施工许可证等情形。上述存在瑕疵租赁的房屋替代性强、租赁面积占公司租赁房产面积比例较小、未取得房产证房产或未进行租赁备案的情形占比不高，但若租赁瑕疵问题集中爆发，仍可能对公司经营造成不利影响。

5、跨区域发展的风险

我国地域辽阔，各地经济发展程度、医保政策、零售药店的区域竞争情况、居民的健康观念及用药习惯等存在一定的差异，这对医药零售企业跨区域发展造成了一定难度。多年来公司深耕云南地区，基于对当地社会经济发展程度、居民健康观念与用药习惯的认知已形成了较强竞争优势。但对于四川、重庆、广西这些处于开发阶段的区域市场，公司知名度、品牌优势、物流配送优势和当地消费者对公司品牌的认知度；同时，跨区域经营对公司资金实力、门店管理能力、物流配送能力、人才团队等都提出了更高的要求，因此，公司存在跨区域经营的风险。

6、业务资质被取消或者无法展期的风险

根据国家相关法律法规的规定，公司的经营活动需取得《药品经营许可证》、《药品经营质量管理规范认证证书》、《医疗器械经营许可证》等业务资质，并需在相关资质证书到期前办理换证或展期。若公司无法按照相关规定完成相关业务资质办理与展期工作，或因违法相关规定导致相关业务资质被取消，将对公司的正常经营造成不利影响。

7、因执业药师、咨询师、营养师等专业服务人员不足导致公司出现合规与经营风险

根据《中华人民共和国药品管理法实施条例》、《药品经营质量管理规范》等相关法律法规规定，零售药店应当按照国家有关规定配备执业药师，在经营处方药、甲类非处方药等药品时，负责处方销售审核，指导合理用药。2018年11月，国家商务部市场秩序司发布《关于（全国零售药店分类分级管理指导意见（征求意见稿））公开征求意见的通知》，就零售药店分级分类管理标准与方法向全社会公开征求意见，其中对各级零售药店需配置执业药师人数做出明确规定。2019年3月，国家药监局综合司发布《关于开展药品零售企业执业药师“挂证”行为整治工作的通知》（药监综药管[2019]22号），要求全国范围内开展为期6个月的药品零售企业执业药师“挂证”行为整治专项活动，组织对药品零售企业开展监督检查，重点查处执业药师“挂证”等违法违规经营行为。随着药品监督管理机关对执业药师配置情况的管理日趋严格，因执业药师数量不足而导致各地零售门店执业药师配备不齐的问题日益凸显。根据中国医药商协会统计数据，云南、四川、重庆等省份执业药师配备率不到60%。执业药师配置不足的情况，将对公司合规经营以及业务快速扩张造成不利影响的风险。

同时，执业药师、咨询师、营养师等专业服务人员作为公司专业化服务能力的重要保障，对公司的综合竞争实力、专业化服务形象与长期稳定发展至关重要，专业服务人员的大幅流失将会对公司专业服务能力优势造成较大不利影响，削弱公司在医药零售行业内的核心竞争力。

8、经营区域较为集中的风险

公司直营门店分布于云南、重庆、四川和广西四个地区，截至2020年6月30日，公司在云南地区的直营门店数量占公司直营门店总数的84.05%；公司来源于云南省的主营业务收入占主营业务收入比重为84.65%，公司主要经营区域集中于云南地区，在云南地区占有较大的市场份额。与云南地区相较，公司在广西、四川和重庆等经营区域仍处于开发阶段，直营门店数量与市场份额均较低。公司经营状况受到云南省的经济社会发展水平、居民消费水平及习惯、当地市场竞争环境变化的影响，未来，若公司未能及时适应当地消费者消费需求或习惯的转变，或因市场竞争加剧导致地区市场消费能力趋于饱和，可能对公司整体经营业绩造成不利影响。

9、区域竞争进一步加剧制约公司门店规模扩大的风险

随着零售药店门店数量的不断增长，特别是医药零售连锁上市公司依托资金优势，加快业务拓展、兼并收购的步伐，区域间竞争进一步加剧。目前，公司经营区域主要集中在云南地区，虽然公司在该地区已占有较大的市场份额，但与一心堂在云南地区的经营规模相比，仍存在一定差距。云南省外市场公司目前仍处于开发阶段，与当地大型医药连锁企业经营规模相比，差距较大。未来，若公司经营所在区域竞争对手经营规模的不断扩大，区域竞争不断加剧，可能对公司门店规模扩张计划产生制约，进而对公司整体业绩造成不利影响。

10、无法取得医保定点资格或医保定点资格被取消的风险

零售药店是否取得医保定点资格对于其经营会产生重要影响。零售药店是否拥有医保定点资格的将影响顾客作出是否在该家门店购买药品的决策。根据各地医保管理部门的规定，一般零售药店需要在正常经营若干时间后才可以提出医保定点资格申请，在满足相关标准并通过严格审核后方可取得该资格。在取得医保资质后，零售药店需在经营过程持续满足医保管理部门相关要求。国家医保局成立以后，进一步加强了对医保定点资格的审批与日常监管。若公司在新店拓展过程中无法按照相关规定要求取得医保定点资质，或在日常经营中因违反相关规定导致已取得的医保定点资质被取消，将会对公司业务扩张、合规经营和业绩增长造成不利影响。

11、医药零售电商业务政策变化及竞争加剧的风险

目前，公司正通过在PC端/移动端自建平台、在门店部署佳e购电子货架、入驻第三方电商平台以及与“美团外卖”、“饿了么”等O2O平台合作等多种方式开展电商业务，但整体业务规模较小，业务模式正处于探索与整合完善阶段。随着医药电商准入政策的逐步放开，医药电商参与者不断增多，市场竞争日趋激烈。如果公司未能及时适应医药零售电商业务政策变化，结合自身经营特点，形成具有竞争力的电商业务模式，提升线上线下相融合的全渠道营销业务能力，以应对来自同行业可比公司医药零售电商业务和如阿里健康、京东大药房等医药零售电商平台等行业参与者日趋激烈的竞争，可能导致公司医药零售电商业务无法达到业绩预期，进而影响公司整体经营情况。

（四）财务风险

1、资产负债率偏高的风险

2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日及2020年6月30日，公司资产负债率（母公司）分别达62.89%、62.51%、67.24%及67.74%，流动比率分别为0.97倍、1.01倍、1.03倍和1.09倍，速动比率分别为0.59倍、0.56倍、0.57倍和0.64倍，债务结构以流动负债为主，资产负债率相对较高。随着公司经营规模不断扩大，若出现银行压缩公司信贷规模，则会给公司资金管理带来一定压力，使公司面临一定的偿债风险。

2、现金管理的风险

由于零售行业特点，公司日常销售存在现金结算方式，2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，公司以现金作为结算方式的主营业务收入占比分别为38.28%、27.90%、20.54%和16.69%。伴随公司营销网络的不断扩张，公司现金结算的规模可能会持续扩大。如发生因门店在现金收取、归集、保管和支出等环节由于操作不当、个人疏忽等因素造成现金账实不符的情况，可能给公司的经营带来一定风险。

3、存货余额较大的风险

2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日及2020年6月30日，公司存货账面价值分别为41,074.42万元、52,827.54万元、60,906.00万元和63,222.89万元，占流动资产的比例分别为38.66%、44.01%、43.53%和39.62%。为了保证日常经营，公司需要保持合理库存。伴随公司营销网络的不断扩张，公司的存货规模将持续扩大。若出现部分商品滞销、价格下降、临近商品有效期等情况，则公司需对该部分商品计提存货跌价准备，从而影响盈利水平。

4、促销、市场推广以及物流配送等商业服务对公司经营业绩影响的风险

随着公司经营规模的扩大，对供应商提供商业服务能力的提升，公司逐步成为供应商或厂家进行促销服务、市场推广的重要平台。2017年度、2018年度、2019年度及2020年1-6月，公司其他业务收入分别为15,190.30万元、15,968.92万元、20,155.98万元及6,217.24万元，分别占当期营业收入的比例为6.47%、5.77%、5.71%及2.95%。如果由于政策变更、供应商合作关系恶化或其他因素导致公司的促销服务、市场推广及物流配送等商业服务收入下降，公司的利润可能受到较大的影响。

5、税收政策风险

公司主营业务属于西部大开发企业所得税优惠鼓励类产业，公司及部分子公司企业所得税率为15%。如果国家上述税收优惠政策发生不利变化，将对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

6、发行后净资产收益率下降风险

2017年度、2018年度、2019年度及2020年1-6月，公司加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益）分别为30.84%、32.01%、31.97%及15.03%。本次募集资金到位后，本公司的净资产规模将较发行前出现大幅增长，而募集资金投资项目需要在实施后才能达到预计的收益水平。募集资金项目产生效益前，公司存在净资产收益率下降的风险。

7、商誉减值风险

截至2020年6月30日，公司商誉账面价值为5,757.78万元，系公司2019年度非同一控制下合并康源堂永仁、楚雄源生及其他门店所致。根据《企业会计准则》的相关规定，非同一控制下企业合并形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。如果康源堂永仁、楚雄源生及其他被收购门店未来由于市场环境发生重大不利变化等原因导致经营业绩未达到预期，可能导致商誉减值，从而对公司业绩造成不利影响。

（五）管理风险

1、实际控制人控制风险

公司实际控制人为蓝波、舒畅夫妇。如果实际控制人利用其控股地位，通过行使表决权和管理职能对公司经营决策、人事、财务等方面进行不当控制，不恰当地影响公司的生产和经营管理，将可能在一定程度上损害公司及中小股东的利益。

2、健康连锁店的管理风险

近年来公司的业务规模迅速扩大，从云南省逐渐扩张到四川、广西、重庆等地。随着销售区域的扩大、门店数量的增加，公司的资产、人员及业务愈加分散，对公司的经营能力提出了更高的要求，也给公司门店管理带来压力。公司在选址开发、配送物流、销售服务、人事安排、资金管理、信息系统管理等各方面都需要有更严格的要求。类似非典型性肺炎疫情、新冠肺炎疫情爆发等公共卫生突发事件更是在短时间内考验公司在供应链管控、物资配送、门店经营、人事调配以及专业服务提供等方面的管理能力。如果公司的管理能力不能适应公司的资产和业务规模的扩大，不能有效应对公共卫生突发的事件带来的对公司日常经营的冲击，将直接影响公司的经营效率、发展速度和业绩水平。

3、人才短缺的风险

随着连锁经营规模的不断扩大，公司在营销、物流和信息等系统化组织管理以及基层员工的业务素质、服务水平都将面临更大的挑战，对高层次的管理人才、专业人才的需求也将不断增加。受制于零售行业人才的高流失率，公司可能会面临人才短缺的问题。如果公司人才储备跟不上业务快速发展的步伐，发生岗位缺编的情况，将会对公司经营产生不利影响。

（六）募投项目风险

1、募集资金投资项目的实施风险

本次募集资金项目拟投资总额为115,861.68万元，其中拟使用募集资金投资额为87,450.16万元。项目建设完施后，将对公司经营规模和业绩水平产生重大影响。虽然公司对募集资金投资项目在实施方案等方面经过缜密分析，但可能存在因外部市场环境、宏观政策、投资成本发生变化而引致的项目不能顺利实施的风险。

2、募投项目不能在短期内实现盈利的风险

新开门店建设项目和全渠道多业态营销平台建设项目是本次募投的主要组成部分。根据公司已有门店拓展经验，新投资的门店需要一段培育期才能达到盈亏平衡点，最终为公司贡献利润。公司门店数量增长较快，新投资的门店在运营初期将会给公司效益带来一定压力。全渠道多业态营销平台建设项目的管理、客户定位、市场推广等方面若未能实现预期计划也将给公司效益带来一定压力。同时，竞争对手的发展、产品价格的变动、市场容量的变化、宏观经济形势的变动以及销售渠道的改变等因素也会对项目投资回报和公司预期收益产生影响。

3、新增折旧摊销对公司经营业绩带来的风险

本次募集资金投资项目主要包括新开门店建设项目、医药连锁信息服务项目及全渠道多业态营销平台建设项目。上述项目建设周期均为3年。募投项目陆续投产后，公司长期资产折旧及摊销将会相应增加。由于募集资金投资项目建成至完全达产需要一定时间，在募投项目陆续建成投产后的一段时间内，如果经营不及预期，新增折旧及摊销可能会对公司经营业绩产生较大影响。

4、市场容量不足的风险

公司新开门店建设项目中计划新增1,050家门店，分布于云南、四川、重庆、广西四个地区。近年来，四个地区经济发展速度较快，人均可支配收入和人均消费支出增长较快，参加城镇基本医疗保险和参加城镇职工医疗保险的人数均有所扩大。但从总体来看，四个地区整体经济发展水平、人均可支配收入及人均消费水平仍和我国发达地区有较大差距。另一方面，云南、四川、重庆及广西地区医药零售行业竞争较为激烈，亦存在较多的零售个体药店。同时，一心堂、大参林、老百姓、桐君阁等规模较大的药品零售连锁企业在上述地区也均有布局，竞争较为激烈，易出现市场容量不足的风险。

5、公司管理能力与规模持续扩张不匹配的风险

本次募集资金投资项目实施以后，公司的资产规模、人员规模、业务规模将迅速扩大，对高水平专业人才的需求将大幅上升，从而也对公司的管理提出了更高的要求。如果公司管理水平不能随公司业务规模扩大同步提高，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整、完善，各类专业人员不能及时到岗并胜任工作，则公司可能存在因管理能力发展与业务规模大量增长不匹配的风险。

（七）其他不可抗力因素

公司门店多处于人流量较为密集的地段，每天要接待数量众多的顾客。部分地处核心地段的门店在节假日或促销活动期间客流量会大幅增加，因此存在因突发事件影响公司正常经营或使公司涉及诉讼的风险。

不良天气状况（如严寒天气、暴风雪、台风、暴雨或持续降雨等）及自然灾害（如地震、滑坡或泥石流等）可能影响公司经营活动的正常开展，导致不能按时收发产品及收款延迟，并可能使成本费用增加。

二、重大合同

本节所称的重要合同，是指截至本招股说明书摘要签署日，公司正在履行或将要履行的，对公司具有重要影响的合同或协议。

具体情况如下：

（一）采购合同

由于商品采购的批次频繁、种类繁多等因素，发行人与供应商签订的采购合同一般采用采购框架协议样式，在框架协议中并不约定具体采购金额，采购具体品类、数量、单价等在随批合同中约定。正在履行的重大采购框架协议如下表所示：

序号	采购方	供应方	合同主要内容	合同期限
1	发行人	云南省医药有限公司	云南省医药有限公司对发行人采购药品的质量负责；采购价格按照结算时发票单价为准；云南省医药有限公司给予发行人30,000万元赊销信用额度及90天的赊销正常资信期。	2020.1.1至2020.12.31
				2020.1.1至2020.12.31
				2020.1.1至2020.12.31
				2020.1.1至2020.12.31
				2020.1.1至2020.12.31
2	发行人	云南国药控股东昌医药有限公司	发行人向云南国药控股东昌医药有限公司采购药品；云南国药控股东昌医药有限公司对发行人采购的商品质量负责；云南国药控股东昌医药有限公司结算货款应于每月15日前提供增值税发票；双方约定采用90天的方式结算，付款方式为电汇、承兑汇票。	2017.1.9至无固定期限
				2017.10.1至无固定期限
				2017.10.10至无固定期限
				2017.11.1至无固定期限
				2018.1.1至无固定期限
				2018.1.20至无固定期限
3	发行人	昆明贝泰妮生物科技销售有限公司	发行人向昆明贝泰妮生物科技有限公司采购医疗器械和化妆品；昆明贝泰妮生物科技有限公司对发行人采购的商品质量负责；昆明贝泰妮生物科技有限公司结算货款应于每月15日前提供增值税发票；双方约定采用购销月结的方式结算，付款方式为承兑。	2020.1.1至无固定期限
				2020.1.1至无固定期限
4	发行人	重庆医药和平医药批发有限公司	发行人向重庆医药和平医药批发有限公司采购药品；重庆医药和平医药批发有限公司对发行人采购的商品质量负责；重庆医药和平医药批发有限公司结算货款应于每月15日前提供增值税发票；双方约定采用购销45日的方式结算，付款方式为承兑。	2017.3.13至无固定期限
5	发行人子公司重庆勤康		发行人子公司重庆勤康向重庆医药和平医药批发有限公司采购药品；重庆医药和平医药批发有限公司对发行人采购的商品质量负责；给予重庆勤康300万元赊销信用额度及25天的赊销正常资信期。	2020.1.1至2020.12.31
6	发行人	云南医药工业销售有限公司	发行人向云南医药工业销售有限公司采购药品；云南医药工业销售有限公司对发行人采购的商品质量负责；双方约定采用购销90天的方式结算，资信额度3,500万元，发行人在收到云南医药工业销售有限公司提供的增值税发票后支付货款，付款方式为支票及3个月银行承兑，本合同所采购药品的退换货政策为不可退或不可退换。	2019.12.31 至 2020.12.31
			发行人向云南医药工业销售有限公司采购药品；云南医药工业销售有限公司对发行人采购的商品质量负责；双方约定采用购销90天的方式结算，资信额度3,500万元，发行人在收到云南医药工业销售有限公司提供的增值税发票后支付货款，付款方式为支票及3个月银行承兑。	2019.12.31 至 2020.12.31
			发行人向云南医药工业销售有限公司采购药品；云南医药工业销售有限公司对发行人采购的商品质量负责；双方约定采用购销90天的方式结算，资信额度300万元，发行人在收到云南医药工业销售有限公司提供的增值税发票后支付货款，付款方式为电汇及3个月银行承兑。	2019.12.31 至 2020.12.31
			发行人向云南医药工业销售有限公司采购药品；云南医药工业销售有限公司对发行人采购的商品质量负责；双方约定采用购销90天的方式结算，资信额度300万元，发行人在收到云南医药工业销售有限公司提供的增值税发票后支付货款，付款方式为支票及3个月银行承兑。	2019.12.31 至 2020.12.31
			发行人向云南医药工业销售有限公司采购药品；云南医药工业销售有限公司对发行人采购的商品质量负责；双方约定采用购销90天的方式结算，资信额度300万元，发行人在收到云南医药工业销售有限公司提供的增值税发票后支付货款，付款方式为电汇及3个月银行承兑。	2019.12.31 至 2020.12.31
			发行人向云南医药工业销售有限公司采购药品；云南医药工业销售有限公司对发行人采购的商品质量负责；双方约定采用购销90天的方式结算，资信额度500万元，发行人在收到云南医药工业销售有限公司提供的增值税发票后支付货款，付款方式为支票及3个月银行承兑。	2019.12.31 至 2020.12.31
			发行人向云南医药工业销售有限公司采购药品；云南医药工业销售有限公司对发行人采购的商品质量负责；双方约定采用购销90天的方式结算，资信额度600万元，发行人在收到云南医药工业销售有限公司提供的增值税发票后支付货款，付款方式为支票及3个月银行承兑。	2019.12.31 至 2020.12.31
			发行人向云南医药工业销售有限公司采购药品；云南医药工业销售有限公司对发行人采购的商品质量负责；双方约定采用购销90天的方式结算，资信额度600万元，发行人在收到云南医药工业销售有限公司提供的增值税发票后支付货款，付款方式为支票及3个月银行承兑。	2019.12.31 至 2020.12.31
7	发行人子公司广西健之佳	广西柳州医药股份有限公司	发行人子公司广西健之佳向广西柳州医药股份有限公司采购药品；广西柳州医药股份有限公司对发行人子公司采购的商品质量负责；双方约定采用购销90天的方式结算。广西柳州医药股份有限公司结算货款应于每月15日前提供增值税发票；付款方式为转账。	2020.1.1至无固定期限

（二）发行人授权第三方贴牌产品订购合同

序号	被授权方	授权商标	合同主要内容	合同期限
1	云南向辉药业有限公司	健之佳	该协议约定授权云南向辉药业有限公司在中国境内销售的商品上无偿使用“健之佳”商标，未经许可云南向辉药业有限公司不得许可第三方使用该商标。	2018.3.28 至 2020.12.31
2	石药集团欧意药业有限公司	健之佳	该协议约定授权石药集团欧意药业有限公司在中国境内销售的商品上无偿使用“健之佳”商标，未经许可石药集团欧意药业有限公司不得许可第三方使用该商标。	2019.1.1 至 2022.12.31
3	河北百善医药科技有限公司	健之佳	该协议约定授权河北百善医药科技有限公司在中国境内销售的商品上无偿使用“健之佳”商标，未经许可河北百善医药科技有限公司不得许可第三方使用该商标。	2017.1.11 至 2020.12.31
4	江苏先声药业有限公司	健之佳	该协议约定授权江苏先声药业有限公司在中国境内销售的商品上无偿使用“健之佳”商标，未经许可江苏先声药业有限公司不得许可第三方使用该商标。	2018.1.1 至 2020.12.31
5	成都市都江堰春盛中药饮片股份有限公司	健之佳	该协议约定授权成都市都江堰春盛中药饮片股份有限公司在中国境内销售的健之佳川贝母粉无偿使用“健之佳”商标，未经许可成都市都江堰春盛中药饮片股份有限公司不得许可第三方使用该商标。	2019.03.01 至 2021.12.31
6	云南植物药业有限公司	健之佳	该协议约定授权云南植物药业有限公司在中国境内销售的健之佳小柴胡颗粒无偿使用“健之佳”商标，未经许可云南植物药业有限公司不得许可第三方使用该商标。	2020.05.06 至 2024.05.01
7	广州诺金制药有限公司	健之佳	该协议约定授权广州诺金制药有限公司 在中国境内销售的健之佳小儿七星茶颗粒无偿使用“健之佳”商标，未经许可广州诺金制药有限公司不得许可第三方使用该商标。	2020.05.01 至 2023.04.30

（三）独家经销协议

序号	供应方	采购方	商品名称	独家经销区域	有效期
1	昆药集团股份有限公司	发行人	络泰、血塞通软胶囊	云南	2020.1.1至2020.12.31
2	江西江中医药贸易有限责任公司	发行人	健儿消食口服液	云南	2020.1.1至2023.12.31
3	济南中药饮片预先公司	发行人	枸杞（220、280、350）	云南	2019.5.10至2022.12.31
4	昆明康恩贝医药有限公司	发行人	紫草霜儿软膏	云南	2020.2.15至2021.2.28
5	修正药业集团营销有限公司	发行人	斯达舒、维U颠茄铝分散片吉林修正	云南	2020.01.01至 2023.12.31

（四）商标使用权合同

序号	许可方	被许可方	许可商标	合同内容	有效期	许可方式
1	发行人	石药集团欧意药业有限公司	健之佳第5类商标（1540529）	具体许可的商品和规格以双方合作协议为准，许可方需保证商品质量，如果商品因质量问题受到相关部门处罚，需由被许可方承担。	2019.1.1 至2022.12.31	普通许可
2	发行人	云南向辉药业有限公司	健之佳第5类商标（1540529）	具体许可的商品和规格以双方合作协议为准，许可方需保证商品质量，如果商品因质量问题受到相关部门处罚，需由被许可方承担。	2018.3.28至 2020.12.31	普通许可
3	发行人	海南先声药业有限公司	健之佳第5类商标（1540529）	具体许可的商品和规格以双方合作协议为准，许可方需保证商品质量，如果商品因质量问题受到相关部门处罚，需由被许可方承担。	2020.1.1至 2022.12.31	普通许可
4	发行人	河北百善医药科技有限公司	健之佳第5类商标（1540529）	具体许可的商品和规格以双方合作协议为准，许可方需保证商品质量，如果商品因质量问题受到相关部门处罚，需由被许可方承担。	2020.1.1至 2022.12.31	普通许可
5	发行人	成都市都江堰春盛中药饮片股份有限公司	健之佳第5类商标（1540529）	具体许可的商品和规格以双方合作协议为准，许可方需保证商品质量，如果商品因质量问题受到相关部门处罚，需由被许可方承担。	2020.1.1至 2022.12.31	普通许可

（五）银行授信和借款合同

1、银行授信合同

（1）2017年7月19日，公司与东亚银行（中国）有限公司昆明分行签订《银行承兑汇票授信协议》（编号：KM2017008BA），2018年8月29日，公司与东亚银行（中国）有限公司昆明分行签订《银行承兑汇票授信协议补充协议书》（编号：KM2017008BA-BC01）合同约定东亚银行为公司提供4,615万元的银行承兑汇票额度，承兑额度的有效期为三年，自额度首次使用之日起计。2019年12月31日，公司与东亚银行（中国）有限公司昆明分行签订《银行承兑汇票授信协议补充协议书》（编号：KM2017008BA-BC01）对《银行承兑汇票授信协议》（编号：KM2017008BA）下第四条保证金及担保第2款进行变更。

（2）2018年10月18日，公司与招商银行股份有限公司昆明分行签订《授信协议》（编号：874418ESX06），合同约定公司可使用的综合授信额度为6,600万元，授信期限为2018年10月至2019年10月。

（3）2019年8月29日，公司与中信银行股份有限公司昆明分行签订《综合授信合同》（编号：2019信银昆综合授信合同字第016452号），合同约定总司可使用的综合授信额度为8,500万元，授信期限2019年8月19日起至2020年8月7日。

（4）2018年10月18日，连锁药房与招商银行股份有限公司昆明分行签订《授信协议》（编号：874418E6X07），合同约定公司可使用的综合授信额度为3,400万元，授信期限为2018年10月至2019年10月。根据招商银行股份有限公司昆明分行提供说明，该授信协议实际生效日期为云南健之佳连锁健康药房有限公司额度实际使用日。该额度使用日为2019年9月12日。

（5）2019年10月8日，连锁药房与广发银行股份有限公司昆明分行海源支行签订《授信额度合同》（编号：（2019）昆银综授额字第000085号），合同约定连锁药房可使用的授信额度敞口为3,000万元，授信期限2019年10月8日起至2020年10月7日。

（6）2019年12月6日，公司与招商银行股份有限公司昆明分行签署《集团综合授信业务协议书》（编号：874419ESXJT11），合同约定公司及公司授权下属子公司可以使用的授信额度为10,000万元，其中公司额度为6,600万元，连锁药房额度为3,400万元。

（7）2019年12月6日，公司与招商银行股份有限公司昆明分行签署《授信协议》（编号：874419ESX11），合同约定公司可以使用的授信额度为6,600万元，授信期限为2019年12月16日起至2020年12月15日。

（8）2020年3月26日，公司与云南红塔银行股份有限公司昆明分行签署《最高额融资合同》（编号：2GR10028202005），合同约定公司可以申请最高为3,000万元的融资额度，最高额融资期限为2020年3月26日至2021年3月26日。

（9）2020年4月3日，公司与中国邮政储蓄银行昆明分行签署《公司授信额度合同》（编号：2020邮银昆GS012），合同约定公司可以申请最高为7,000万元的融资额度，最高额融资期限为2020年4月3日至2021年2月19日。

（10）2020年5月6日，连锁药房与中国光大银行股份有限公司昆明分行签署《综合授信协议》（合同编号：CEB-KM-1-16-99-2020-008），合同约定公司具体授信额度人民币10,000万元整。最高额融资使用期限为2020年5月6日至2021年5月5日。

（11）2020年5月14日，连锁药房与招商银行股份有限公司昆明分行签署《授信协议》（合同编号：874420ESX 03），合同约定公司具体使用3400万元整。授信期间为2020年5月14日起到2021年5月13日止。

（12）2020年8月26日，公司与招商银行股份有限公司昆明分行签署《票据池业务授信协议》（合同编号：874420ESX17），合同约定招商银行股份有限公司昆明分行向公司提供人民币30,000万的票据池授信额度，授信期间为2020年8月26日至2023年8月25日止。

2、借款合同

（1）2017年7月26日，公司与兴业银行股份有限公司昆明分行签订《固定资产借款合同》（编号：兴银云北支固借字（2017）第07270001号），合同约定借款金额为人民币5,400万元，借款期限为10年，借款利率为五年以上期限档次对应的中国人民银行基准贷款利率上浮25%，利率调整实行一季一定。

（2）2019年4月26日，连锁药房与交通银行股份有限公司云南省分行签订《流动资金借款合同》（Z1904LN15617838），合同约定连锁药房在授信期限2018年4月26日至2019年4月26日之间可以使用贷款额度800万元，到期日不迟于2019年10月26日。

（3）2019年6月28日，公司与招商银行股份有限公司昆明分行签订《借款合同》（编号：874418ELD06004），合同约定借款金额为人民币470万元，借款期限为贷款实际发放日起6个月，借款利率为定价日前一个工作日全国银行间同业拆借中心公布的贷款基础利率（LPR）为基础利率或加91.00个基本点（BPs），此项贷款采用固定利率。

（4）2019年7月26日，公司与招商银行股份有限公司昆明分行签订《借款合同》（编号：874418ELD06006），合同约定借款金额为人民币300万元，借款期限为贷款实际发放日起6个月，借款利率为定价日前一个工作日全国银行间同业拆借中心公布的贷款基础利率（LPR）为基础利率或加91.00个基本点（BPs），此项贷款采用固定利率。

（5）2019年9月12日，连锁药房与招商银行股份有限公司昆明分行签订《借款合同》（编号：874418ELD07001），合同约定借款金额未人民币1,800万元，借款期为贷款为贷款实际发放日起6个月，借款利率为定价日前一个工作日全国银行间同业拆借中心公布的贷款基础利率（LPR）为基础利率或加97.00个基本点（BPs），此项贷款采用固定利率。

（6）2020年2月24日，发行人与中国工商银行股份有限公司昆明正义支行签署《流动资金借款