

目 录

一、关于创业板定位及行业分类·····	第1—20页
二、关于业绩波动及增长可持续性·····	第20—35页
三、关于境外销售及收入核查·····	第35—65页
四、关于客户及销售模式·····	第65—83页
五、关于原材料采购及供应商·····	第83—101页
六、关于存货·····	第101—113页
七、关于主营业务成本·····	第113—126页
八、关于毛利率·····	第126—139页
九、关于资金流水核查·····	第139—161页

关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕321号

深圳证券交易所：

由中信证券股份有限公司转来的《关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕011359号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的陕西嘉禾生物科技股份有限公司（以下简称嘉禾生物或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于创业板定位及行业分类

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内发行人营业收入 50%以上收入来自于保健品业务，发行人认为自身所处行业为“C27 医药制造业”。同行业可比公司晨光生物对应的行业分类为“制造业-农副产品加工业”。

（2）报告期内，发行人各期研发数量即为当年新增研发项目，具体研发项目数量分别为 30、46、108 和 65，相关研发项目均在当年完成研发。

（3）报告期内，发行人直接材料费用占研发费用比例较高，主要是在研发项目中试阶段材料耗用。

请发行人：

（1）结合报告期内收入来源、产品种类、业务模式等与可比公司对比情况以及《上市公司行业分类指引（2012年修订）》《国民经济行业分类（2017年版）》《2017国民经济行业分类注释（按1号修改单修订）》等相关规定，进一步说明

申报时所选行业类别准确性及具体规则依据。

(2) 结合各期研发项目的主要内容，说明 2020 年研发项目数量增加较多的具体原因、各期研发项目均在当年完成研发的合理性、相关研发项目是否属于产品的常规性升级，是否仅为对现存产品、技术、材料或工艺流程进行的重复或简单改变，技术创新性的具体表现以及判断属于研发活动的依据。

(3) 进一步说明报告期内是否存在出售研发产物或由研发产物再加工成产品出售的情形，如是，请进一步说明相关产品研发阶段领用物料是否存在计入研发费用等情形。

(4) 结合发行人主要技术指标与行业先进水平的比较情况、行业主流和前沿技术方向、发行人新技术使用情况，发行人核心竞争力的具体体现、在研项目情况、核心技术对应产品的市场空间和市场容量等方面，进一步说明发行人核心技术先进性的具体体现，发行人创新特征的具体表现，发行人是否符合创业板定位。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 1）

(一) 结合报告期内收入来源、产品种类、业务模式等与可比公司对比情况以及《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》《国民经济行业分类（2017 年版）》《2017 国民经济行业分类注释（按 1 号修改单修订）》等相关规定，进一步说明申报时所选行业类别准确性及具体规则依据

1.收入来源、产品种类、业务模式等与可比公司对比情况

公司主要业务为天然植物提取物及保健食品的研发、生产和销售，是国内规模较大的植物提取物研发、生产和出口企业之一。报告期内，公司收入来源、产品种类、业务模式、下游客户类型等与可比公司对比情况如下：

项目	莱茵生物[注 1]	晨光生物[注 1]	得乐康[注 1]	天一生物[注 1]	诺克特[注 1]	天晟药业[注 1]	欧康医药[注 1]	公司
收入来源	主要收入来源为植物提取物，2019 年度至 2021 年 1-6 月，其占营业收入的比例均超过 65%	主要收入来源为色素、香辛料及营养类提取物、棉籽类产品，2019 年度至 2021 年度其占营业收入的比例均超过 95%	主要收入来源为米糠油及其综合利用品，2019 年度至 2021 年 1-6 月植物提取物及其综合利用品占营业收入的比例均不超过 20%	主要收入来源为植物提取物，2019 年度至 2021 年 1-6 月其占营业收入的比例均超过 99%	主要收入来源为植物提取物，2019 年度至 2020 年其占营业收入的比例均超过 52%	主要收入来源为植物提取物，2019 年度其占营业收入的比例均超过 70%	主要收入来源为植物提取物，2019 年度至 2021 年 1-6 月其占营业收入的比例均超过 71%	主要收入来源为植物提取物，2019 年度至 2021 年其占营业收入的比例均超过 79%
产品种类	植物提取业务销售主要产品为甜叶菊提取物、罗汉果提取物、工业大麻、莽草酸、红景天提取物与茶提取物	辣椒红色素、辣椒精、叶黄素、棉籽油、棉籽蛋白等产品	以米糠油及其综合利用品为主、其次为植物提取物及其综合利用品	黄芩提取物、银杏叶提取物、洋葱提取物、芒果粉/芒果籽提取物、枳椇子提取物、淫羊藿提取物、酸枣仁提取物、西洋参提取物等	银杏叶提取物、甘草流浸膏、淫羊藿提取物、颠茄流浸膏、颠茄浸膏、穿心莲内酯、灯盏花素、刺五加浸膏、三七总皂苷等	甘草系列提取物、苦参系列提取物、葛根系列提取物、茶叶提取物、以及其他植物提取物	槐米提取物、青蒿提取物、枳实提取物、净豆产品、综合产品	莽草酸、水飞蓟提取物、枳实提取物、红景天提取物、加纳籽提取物、姜黄提取物、人参提取物等数百余种
业务模式	2019 年至 2021 年 1-6 月，呈现以直销模式及外销为主的特征	2019 年至 2021 年度，呈现以直销模式及内销为主的特征	2019 年至 2021 年 1-6 月，呈现以直销模式及内销为主的特征	2019 年至 2021 年 1-6 月，呈现以直销模式及外销为主的特征	2019 年至 2020 年，呈现以直销模式为主的特征	2019 年呈现以直销模式及外销为主的特征	2019 年至 2021 年 1-6 月，呈现以直销模式及外销为主的特征	2019 年至 2021 年度，呈现以直销模式及外销为主的特征
下游客户类型	莱茵生物 2019 年度至 2021 年半年度定期报告仅公告了 2020 年度第一大客户为 Firmenich。该公司主要业务集中于食品及食品添加剂	根据晨光生物 2019 年披露的创业板公开发行可转换公司债券募集说明书，前五名客户均为牧业产业链公司	根据得乐康招股说明书披露，2019 年度至 2021 年 1-6 月，前五客户主要为农牧公司、超市、粮油批发商、医药公司等	根据天一生物 2020 年度报告披露，目前客户主要为国内外医药、保健品、食品、及国内外进出口公司	根据诺克特 2020 年度报告披露，目前客户主要为国内外医药、保健品厂商。	根据天晟药业 2019 年度报告披露，目前客户主要为国内外医药、保健品、食品、及国内外进出口公司	根据欧康医药 2020 年度报告披露，目前客户主要为国内外医药、保健品、功能食品及化妆品及国内外进出口公司	2019 年度至 2021 年，公司下游客户主要为医药、膳食补充剂生产厂商
所属行业分类[注 2]	制造业-医药制造业	制造业-农副食品加工业	制造业-农副食品加工业	制造业-医药制造业	制造业-医药制造业	制造业-医药制造业	制造业-医药制造业	制造业-医药制造业

[注 1] 桂林莱茵生物科技股份有限公司（简称为“莱茵生物”）为深交所上市企业，信息来自其公告资料；晨光生物科技股份有限公司（简称为“晨光生物”）为创业板企业，信息来自其公告资料；浙江得乐康食品股份有限公司（简称为“得乐康”）信息来自于《浙江得乐康食品股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》等公开文件；西安天一生物

技术股份有限公司（简称为“天一生物”）、湖北诺克特药业股份有限公司（简称为“诺克特”）、成都欧康医药股份有限公司（简称为“欧康医药”）为全国中小企业股转系统挂牌企业，江苏天晟药业股份有限公司（简称为“天晟药业”）曾为全国中小企业股转系统挂牌企业，相关信息来自其公告资料，截止本反馈回复出具日，上述可比公司尚未披露年度报告及上述年度数据。

[注 2] 所属行业分类为证监会行业分类口径

如上所示，根据同行业各公司公开信息，行业归属基本分为两类，第一类分类为制造业-农副食品加工业，包括得乐康（其业务以米糠油生产和销售为主）、晨光生物（根据公开披露的前五名客户，农牧企业较多）；第二类分类为“C27 制造业-医药制造业”，包括莱茵生物、天一生物、诺克特、天晟药业、欧康药业。公司下游客户类型与第二类较为接近，相应参考归类为“C27 制造业-医药制造业”。

2.结合《上市公司行业分类指引（2012年修订）》《国民经济行业分类（2017年版）》《2017国民经济行业分类注释（按1号修改单修订）》等相关规定，进一步说明申报时所选行业类别准确性及具体规则依据

（1）公司行业归类符合《上市公司行业分类指引（2012年修订）》《国民经济行业分类（2017年版）》相关规定原则。

根据《中国上市公司分类指引（2012修订）》2.2之规定“当上市公司某类业务的营业收入比重大于或等于50%，则将其划入该业务相对应的行业”。公司植物提取物收入金额占对应期间营业收入的比例在80%左右，均超过50%。因此，按该规定应按照植物提取物业务进行行业归属划分。但《中国上市公司分类指引（2012修订）》中，对植物提取物归属未直接明确归类，因此需结合《国民经济行业分类（2017年版）》规定及市场案例进一步分析。

与《中国上市公司分类指引（2012修订）》类似，《国民经济行业分类（2017年版）》中未直接规定植物提取物行业归属。本次申请时基于公司产品特点及主要应用领域分布情况，并借鉴同行业公司行业归类情况，确定了公司业务行业的归属。

从产品自身来看，虽然公司产品自身非药品或原料药，但是系原料药组成材料的一部分，例如报告期内公司主要产品之一莽草酸系生产奥司他韦原料药的重要组成部分；从应用领域来看，公司产品主要应用于医药及保健品行业，客户中也包括MSN PHARMACHEM PVT LTD、INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S. A. DE C. V.、HEALTHTECH BIOACTIVES, S. L. U等原料药厂商，也包括客户三十五、客户三十六等中药处方调剂或中成药厂商，2019年度至2021年度公司客户行业分布具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年度		2020年度		2019年度		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
直接客户	医药	10,130.75	5.10%	20,776.38	11.37%	14,829.12	11.67%
	保健品	131,354.88	66.08%	111,254.31	60.91%	76,663.87	60.34%
	医药及保健品 ^{注1}	8,741.53	4.40%	9,023.13	4.94%	3,876.94	3.05%
	食品	14,406.99	7.25%	13,761.17	7.53%	12,255.50	9.65%
	化妆品	2,185.31	1.10%	95.34	0.05%	229.58	0.18%

其他 ^{注2}	5,536.54	2.79%	2,266.08	1.24%	1,154.59	0.91%
贸易类客户	26,423.79	13.29%	25,477.83	13.95%	18,053.42	14.21%
合计	198,779.79	100.00%	182,654.24	100.00%	127,063.02	100.00%

注1：部分客户同时具备医药及保健品业务且不易明确区分使用公司产品的具体用途，因此合并列示

注2：直接客户中其他行业包括农业、饲料等。

因此借鉴“C27 制造业-医药制造业”说明中“……进一步加工化学药品制剂、生物药品制剂所需的原料药生产活动；……对采集的天然或人工种植、养殖的动物、植物和矿物的药材部位进行加工、炮制……”情形，选择公司业务行业归属为“C27 制造业-医药制造业”。

因此，公司行业分类符合《上市公司行业分类指引（2012年修订）》《国民经济行业分类（2017年版）》相关规定原则。

（2）《2017 国民经济行业分类注释（按 1 号修改单修订）》中对植物提取物相关产品归类相对多元化，未集中于某个行业领域，且此规定颁布后，可比公司根据《上市公司行业分类指引（2012年修订）》未进行行业归属变更，因此本次申请主要借鉴《国民经济行业分类（2017年版）》规定原则及行业案例进行归类。

《分类注释》-行业	《分类注释》对应细分说明	市场案例
C13 农副食品加工业	食用植物油料生产、加工的油脂	得乐康、晨光生物系此分类，公司主要产品种类及下游应用领域与得乐康、晨光生物不同，得乐康以油脂产品为主；晨光生物披露的主要客户中，农牧行业客户较多，而公司产品主要应用领域为医药及保健食品。
C14 食品制造业	植物提取添加剂	尚无植物提取物企业划分至此行业。
C26 化学原料和化学制品制造业	香料的提取和制造等活动； 植物提取物：银杏提取物、木豆叶提取物、刺五加提取物、五味子提取物、黄槿提取物、喜树提取物、白桦皮提取物、桑叶提取物、桑椹提取物、金银花提取物、紫杉醇； 林产油脂：茶油、桐油、棕榈油、椰子油、橄榄油、乌柏籽油、麻风树果油（小桐籽油）、橡胶籽油、黄连木籽油、樟树籽油； 明胶：照相明胶、药用明胶、食用明胶、工业明胶； 木材水解产品：木糖、木糖醇、木素、木材水解酒精、水解饲料酵母、糠醛、糠醇、四氢糠醇、乙酰丙酸等；	尚无植物提取物企业划分此行业，且公司产品结构中该类 C26 列示的前述化学类植物提取物占比未超过 50%。另外，创业板上市公司东宝生物 2020 年产品收入结构中明胶类产品占比 90%，但证监会行业分类为 C27 制造业-医药制造业；
C27 医药制造业	指供进一步加工化学药品制剂、生物药品制剂所需的原料药生产活动	莱茵生物、诺克特等

注1：《分类注释》系《2017 国民经济行业分类注释（按 1 号修改单修订）》简称，并在下文中适用

注2：东宝生物（300239.SZ）信息来自于其公告资料

如上所示，《分类注释》中与植物提取物相关的行业较为多元化，根据不同

产品，不同原材料分属于不同的行业类别。各市场主体选择的行业细分也有所不同，个别公司的行业归类和《分类注释》要求还存在明显的偏离。

另外，《上市公司行业分类指引（2012年修订）》第6.2.2条规定“……原则上未发生重大资产重组的公司，每年依据上市公司年报调整一次，纳入第二季度的行业分类工作”。《分类注释》颁布后包括莱茵生物在内的原划入“C27制造业-医药制造业”行业的公司在后续年度中均未调整行业归属。因此，结合上述实际情况，并参考同行业公司行业定位情况，公司本次申请中，维持了借鉴《国民经济行业分类（2017年版）》规定原则，归类为“C27制造业-医药制造业”。

（3）实际经营过程中，公司境内主体接受药品相关监管部门的管理，境外主体也系在美国FDA的管辖范围内，因此，归类为“C27制造业-医药制造业”与公司业务也相对吻合。

公司境内主体主要包括嘉禾生物及子公司嘉禾药业及三原润禾，其日常经营过程中均接受当地食药监局的监管。同时，公司也拥有《药品生产许可证》等证书；海外子公司日常经营也属于美国FDA管辖范围，主要的资质为FDA的备案文件；主要客户中也包括东阳光药、ROBINSON PHARMA INC、MSN GROUP OF COMPANIES等知名医药公司。因此，归类为“C27制造业-医药制造业”与公司业务也相对吻合。

综上，根据同行业公司报告期内收入来源、产品种类、业务模式以及行业归类及变更情况，同时，依据《上市公司行业分类指引（2012年修订）》《国民经济行业分类（2017年版）》《2017国民经济行业分类注释（按1号修改单修订）》等相关规定，并结合公司业务日常监管机构、业务资质和客户等情况，本次申报时将公司行业归类为“C27制造业-医药制造业”。

（二）结合各期研发项目的主要内容，说明2020年研发项目数量增加较多的具体原因、各期研发项目均在当年完成研发的合理性、相关研发项目是否属于产品的常规性升级，是否仅为对现存产品、技术、材料或工艺流程进行的重复或简单改变，技术创新性的具体表现以及判断属于研发活动的依据

1.结合各期研发项目的主要内容，说明2020年研发项目数量增加较多的具体原因

报告期内，公司研发项目均围绕公司主营业务进行开展，各期研发项目数量

及内容情况如下：

单位：个

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发项目数量	154	108	46
其中，产品相关	126	81	38
工艺相关	25	24	6
应用场景相关	3	3	2

如上所示，公司 2020 年度内项目数量较 2019 年度增加较多，新增项目主要集中在新产品研发方面，具体情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度	
	数量	主要内容	数量	主要内容
产品相关				
2020 年及 2019 年对象品类相同的研发项目	10	主要为银杏 3 项、紫锥菊 2 项；枳实 1 项，红甜菜 1 项，救必应 1 项，水飞蓟 1 项，黄芪 1 项，合计 10 项	9	主要为紫锥菊 1 项；枳实 2 项，银杏 2 项，红甜菜 1 项，救必应 1 项，水飞蓟 1 项，黄芪 1 项，合计 9 项
2020 年新增对象品类，但 2019 年度中未涉及的研发项目	71	涉及 66 类品类，主要为莽草 2 项，柳枝 4 项，姜黄素 2 项，草珊瑚 1 项，地奥司明 1 项，槲皮素 1 项以及其他品种等合计 71 项	-	-
2019 年新增对象品类，但 2018 年度中未涉及的研发项目	-	-	29	主要为银杏叶 3 项，玫瑰果 1 项，何首乌 1 项，苹果根皮 1 项，蒲公英 1 项，油橄榄叶 1 项，三七 1 项以及其他品种等合计 29 项
工艺相关				
生产工艺相关	24	多级溶剂除杂技术 4 项，酶/催化技术共 4 项，料液澄清技术共 3 项，结晶技术共 1 项，柱层析技术共 3 项以及其他技术等合计 24 项	6	多级溶剂除杂技术共 3 项，低温提取技术共 2 项，混合溶剂萃取技术共 1 项，合计 6 项
应用场景相关	3	水溶性姜黄素、芦丁和银杏黄酮研发项目应用于保健食品和运动饮料领域	2	橙皮素二氢查耳酮和水溶性红景天研发项目应用于饮料、糖果与食品领域

注：虽然部分研发项目涉及植物的品类相同，但各项目研发目的、内容或工艺路线等均有所区别

2020 年度内，公司研发项目数量增加较多的具体原因如下：

(1) 2020 年度公司营业规模提升较大，营业收入由 2019 年度的 12.72 亿元增加至 2020 年度的 18.29 亿元，增加幅度为 43.81%；经营活动形成的现金流入由 2019 年度的 12.15 亿元，增加至 2020 年度的 17.58 亿元，增加幅度为 44.63%。同时，公司固定资产类投资力度相对 2019 年度有所降低，“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”由 2019 年度的 1.49 亿元下降至 2020 年度的 0.92 亿元，下降幅度为 38.13%，使得公司具备了加强研发活动的资金基础；

(2) 2020 年度“新冠疫情”的突然发生带来新的市场机会，主要体现在：
1) 新冠疫情爆发以来，大健康产业前景日趋广阔，越来越多具有一定功能性的天然产物应运而生，以补充市场空白。例如有机酸、多酚、多糖和黄酮类等具有

抗病毒、增强人体免疫力、提高细胞活性等潜在疗效的产品需求突然增加，公司相应布局了槲皮素、紫锥菊提取物等系列产品的研发，预期随着前述产品的开发会给公司带来进一步的增长空间；2）疫情期间，在国际市场中其他区域生产厂商受到影响的同时，我国疫情的良好管控使得公司在市场竞争中处于有利地位，市场机遇的出现使得公司陆续接到下游客户对新产品或存量产品新规格的需求，相应公司也增加了对应需求的研发活动；因此，公司启动了“水杨甙多环芳烃的脱除”（一个针对白柳皮提取物产品的研发项目）；“辛弗林提取纯化工艺项目”（一个针对枳实提取物产品的研发项目）等研发项目；

（3）持续的研发投入是公司保持市场地位、巩固竞争优势的重要内在手段之一，引进新设备、开发新技术，持续对现有产品规格和技术升级以使公司增强竞争力，获得利润增长点。因此，公司启动了银杏莽草酸分离纯化、水飞蓟素提取纯化工艺、淫羊藿提取纯化工艺等旨在提升生产效率的工艺流程的研发项目。另外，为进一步提升公司对原材料的综合利用效果，实现从原料中对多种有效成分进行同步提取，综合开发，以降低单一产品的生产成本，因此，公司启动了银杏奎宁酸的分离纯化、银杏叶绿素的分离纯化和银杏内酯的工艺研究等旨在提升资源利用度的工艺流程研发项目；

（4）近年来，同行业公司持续加大研发力度，例如晨光生物 2020 年研发费用为 8,258.05 万元，较 2019 年度增加 67.82%，市场经济的竞争环境也客观上要求公司保持相应的研发投入力度。因此，公司启动了姜黄素的分离纯化、生姜姜辣素提取工艺研发和水飞蓟素的工艺研究等旨在增强竞争力的研发项目。

2021 年度，公司研发项目数量较 2020 年度有所增加，但研发费用金额仅增加 235.52 万元，增幅为 2.30%，主要系单个研发项目的平均投入金额有所减少。

2021 年度公司研发项目与 2020 年具体比较情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度	
	数量	主要内容	数量	主要内容
产品相关				
2021 年及 2020 年对象品类相同的研发项目注	10	主要为银杏 2 项、水飞蓟 2 项、枳实 2 项、紫锥菊 1 项，救必应 1 项、红甜菜 1 项以及黄芪 1 项，合计 10 项	10	主要为银杏 3 项、水飞蓟 1 项、枳实 1 项、紫锥菊 2 项、救必应 1 项、红甜菜 1 项，以及黄芪 1 项，合计 10 项
2021 年新增对象品类，2020 年度中未涉及的研发项目	116	涉及多项品类，主要为绿茶 3 项、槐米 2 项、五味子 2 项、穿地龙 2 项、皂甙 2 项以及其他品种等合计 116 项	-	-
2020 年新增对象品类，但 2019 年度中	-	-	71	主要为柳枝 4 项、姜黄素 2 项、莽草 2 项、草珊瑚 1 项、

项目	2021 年度		2020 年度	
未涉及的研发项目				地奥司明 1 项、槲皮素 1 项以及其他品种等合计 71 项
工艺相关	数量	主要内容	数量	主要内容
生产工艺相关	25	涉及多级溶剂除杂技术 6 项、柱层析技术共 5 项、酶/催化技术共 3 项、结晶技术共 2 项、氧化还原技术共 2 项、混合溶剂萃取技术共 2 项以及其他技术等合计 25 项	24	涉及酶/催化技术 4 项、多级溶剂除杂技术 4 项、料液澄清技术共 3 项、柱层析技术共 3 项、多级溶剂除杂技术 4 项、混合溶剂萃取技术共 1 项、结晶技术 1 项等合计 24 项
应用场景相关	3	水溶性水飞蓟、辅酶 Q10 和槲皮素研发项目合计 3 项，应用于保健食品和运动饮料领域	3	水溶性姜黄素、芦丁以及银杏黄酮合计 3 项，应用于饮料、糖果与食品领域

注：虽然部分研发项目涉及植物的品类相同，但各项目研发目的、内容或工艺路线等有所区别

2.各期研发项目均在当年完成研发的合理性

公司较为重视研发活动的管理和控制，各期研发项目大部分在当年完成结项，少量项目存在跨期情形，具体原因如下：

(1) 公司对研发项目结项系对当期研发活动的阶段性评价，并非该品类或该工艺的研发已达到完美程度；视市场需要，研发部门在不同期间对相同研发项目可再次予以差异化立项。

首先，公司当期对研发项目结项并非为该研发领域已达到完美状态。例如 2020 年度立项的银杏叶绿素的提取纯化项目，经 5 次试验，均未达到预期效果，则公司对该项目予以终止，待获取进一步信息后，择机再次立项。因此，各年度间存在研发对象品类不同的项目。其次，公司管理层也有意通过快速结项的方式督促研发部门慎重选题和立项。

(2) 研发活动在提升公司竞争能力的同时，也对公司的资金、材料、时间和人员等形成较大的消耗，为控制公司资源的耗损，公司管理层面也要求研发活动需尽快得出阶段性结论。

公司经营品类较多且报告期内产能利用率始终保持较高水平，而公司研发活动的主要特点之一为存在中试环节。对公司来讲，平衡各类产品生产时间涉及复杂的计划安排和组织，在此背景下，同时穿插研发活动更增加了公司的管理难度。为管控研发活动对公司资金、材料、时间和人员的耗用，公司管理层面客观上也需要研发团队尽快实施完毕相应项目。公司将根据阶段性成果进一步决策后续相应的经营策略。

综上，报告期各期内研发项目基本都于当年完成结项，具备合理性。

3. 相关研发项目是否属于产品的常规性升级，是否仅为对现存产品、技术、材料或工艺流程进行的重复或简单改变，技术创新性的具体表现以及判断属于研发活动的依据

(1) 相关研发项目不属于产品的常规性升级，不是仅为对现存产品、技术、材料或工艺流程进行的重复或简单改变，技术创新性的具体表现

首先，与软件类产品不同，公司产品不涉及产品版本的“常规性”升级。公司研发活动对应的产品或规格主要系根据客户提出的需求而进行。其次，公司研发活动始终围绕公司的产品进行，在市场需求提出新的要求时，公司将结合现有产品的特点进行理论研究、立项等研发活动，进行产品的品类升级、品质升级、工艺升级等技术创新性活动，例如，多环芳烃是目前环境中普遍存在的污染物质，如何脱除植物提取物中多环芳烃是该领域近年研究的难点之一。2020年，公司通过以水杨甙为底料，采用混合吸附剂替代单一吸附剂，产品中多环芳烃脱除率可提升至97%；虽然在研发活动过程中，会涉及现有的产品，但基于下游应用领域客观的要求使得公司研发活动无法通过重复生产或简单的调整既能满足相关要求。公司下游领域产品与人民大众消费息息相关，主要客户也包括 ROBINSON PHARMA INC、VITAQUEST INTERNATIONAL LLC、NOW HEALTH GROUP INC、MSN GROUP OF COMPANIES 等，在世界范围内具有一定的影响力，具备对产品品质判断的专业技能，在此情况下，公司只有经过谨慎的研发后才有信心推广和应用研发技术并用于生产实践。以2020年度及2021年度具有代表性的研发项目为例，其技术创新性具体表现如下：

单位：万元

项目名称	期间	投资金额	技术创新体现	备注
银杏莽草酸分离纯化	2020年度	138.20	通过提取-膜过滤-电渗析-结晶方法联用，最大限度地开发银杏叶中的各种活性成分，分离莽草酸的同时，得到奎宁酸、银杏黄酮、银杏多糖等，降低了单个产品的生产成本，提升了生产效率。	该项目已对应形成发明专利一种提取银杏叶中莽草酸和奎宁酸的方法 CN202010124829.8 等
淫羊藿提取纯化工艺	2020年度	17.20	采用提取-酶解-吸附-解析-树脂纯化多个技术联合使用，将淫羊藿甙分离纯化，同时得到淫羊藿多糖和生物碱。采用复合酶酶解技术可针对性地将淫羊藿中的高级糖甙转化成淫羊藿甙，提高原料中淫羊藿甙的含量，提高回收率，降低生产成本。	该项目已对应形成发明专利一种淫羊藿甙的制备方法 CN202010383284.2 等

八角莽草酸分离纯化	2020 年度	137.70	引入超临界萃取脱除技术，继续采用乙醇提取浓缩，避免树脂的利用，缩短生产周期。	-
槐角中染料木素的分离纯化	2020 年度	97.80	采用生物酶手段代替酸水水解，降低环境污染；碱醇提取代替常规溶剂，选择性好，缩短生产周期，提升产品质量。	-
穿心莲内酯的提取分离	2021 年度	91.80	通过酶解技术将原料中穿心莲内酯糖苷类物质转化为穿心莲内酯，提高有效成分含量；对目标成分选择性分离，可显著缩短生产周期，提高回收率，降低生产成本。	该项目已对应形成发明专利一种穿心莲内酯和脱水穿心莲内酯的工业化制备方法 CN202111435952.2
辅酶 Q10 的分离纯化	2021 年度	250.00	采用超临界萃取替代传统溶剂提取技术，使杂质得到有效去除，简化后续精致提纯工序，通过简单的溶剂除杂，配合柱层析技术和结晶技术实现辅酶 Q10 的工业化生产。	该项目已对应形成发明专利一种辅酶 Q10 的提纯方法 CN2020111041534.0

如上所示，公司的研发活动除满足经营需求外，也获得了我国知识产权管理部门的认可，2019 年度至 2021 年度期间，公司获得的发明专利情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
专利数量	10	5	4
专利类型	发明专利	发明专利	发明专利

(2) 判断属于研发活动的依据

报告期内，公司以研发项目为单位开展研发工作，公司具有专门的研发部，负责研发课题的选择、可行性分析，组织和实施具体的研发项目。

公司的研发活动与生产活动独立实施，其中实验室阶段由研发部门在部门内部执行，此部分判断属于研发活动的依据主要系独立部门的设置、岗位职责及实际承担的任务类型；涉及中试等耗费较高的环节，需项目立项、研发中试申请并经各部门负责人及技术委员会审核通过方可实施。研发中试申请审批后，具体领料、投料、检测等均由研发部主导和组织，执行期间的材料、人员占单独编制相关单据；操作时间方面，当研发活动进行时，同一台设备不同时执行生产任务，而是待研发活动结束后再与正常生产相切换。此部分判断属于研发活动的依据主要系各项目的立项报告、物料领用单、研发中试生产记录、可行性研究报告、研发报告、研发中试申请表、原料粉碎记录、研发中试总结表、验收总结报告、验收鉴定书等。

综上，公司研发活动包括研发部门承担的实验室阶段工作、研发中试阶段工作及总结验收阶段工作，与生产活动之间界限清晰。

(三)进一步说明报告期内是否存在出售研发产物或由研发产物再加工成产品出售的情形，如是，请进一步说明相关产品研发阶段领用物料是否存在计入研发费用等情形

报告期内，公司不存在直接出售研发产物的情形，存在少量研发产物进行再加工成产成品进行出售的情形，但由于该部分研发产物再投入的量占整体原材料投入量的比例极低，金额也较小，故其对应的研发费用继续以“研发费用”会计科目进行核算。

单位：吨、万元

年份	研发次品继续投入数量	公司总销量	占比	公司植物提取物收入	研发次品测算收入
2019 年度	0.04	5,722.62	0.0007%	108,921.08	0.76
2020 年度	0.10	9,033.59	0.0011%	159,363.61	1.76
2021 年度	0.00	9,719.14	0.0000%	170,328.44	-

如上所示，假设研发产物继续投入数量不存在损耗且均在当年予以销售，其占同期销量占较低，分别为 0.0007%、0.0011%和 0.0000%，按此比例估算形成收入的规模合计仅为 2.52 万元，因此，公司未做研发费用冲减。

(四)结合公司主要技术指标与行业先进水平的比较情况、行业主流和前沿技术方向、公司新技术使用情况，公司核心竞争力的具体体现、在研项目情况、核心技术对应产品的市场空间和市场容量等方面，进一步说明公司核心技术先进性的具体体现，公司创新特征的具体表现，公司是否符合创业板定位

1. 公司核心技术先进性和创新特征的具体体现

(1) 公司技术能力系行业中先进性较高的企业之一，获得了包括陕西省工业和信息化厅、陕西省科学技术厅等机构颁发的荣誉证书

虽然植物提取物行业内企业数量众多，根据《中国植物提取物产业报告》，2019 年我国提取物出口企业共 2,145 家，但规模以上企业数量相对有限，其中出口额 1,000 万美元以上企业仅 47 家，占总出口企业数量的 2%；因此经营规模较大，具备持续研发投入能力的公司相对较少，而公司在 2019 年度中位列中国植物提取物出口规模第三名，系行业中具备技术领先性的企业之一，公司自 2014 年起，即获得“陕西省企业技术中心”（陕西省工业和信息化厅、陕西省科学技术厅等六部门联合颁发），拥有经中国合格评定国家认可委员会认可的“实验室认可证书”，具体相关技术认证和资质认证情况如下：。

项目	相关认证单位	
技术认证	①陕西省植物提取物工程技术研究中心（陕西省科学技术厅 2021）；②陕西省知识产权示范企业（陕西省知识产权局 2018）；③陕西省中小企业创新研发中心（陕西省中小企业促进局 2012）；④西安市植物提取与分离纯化工程技术研究中心（西安市科学技术局 2014）；⑤西安市技术创新示范企业。	
资质认证	国内	国家高新技术企业；国家 CNAS 实验室 2 个
	国际	美国药典委员会的 USP 认证、通过 ISO/IEC17025:2017 国际体系认可

(2) 公司产品生产工艺与行业其他领先公司相同，且得到了行业协会的认可，相应说明公司技术指标与行业先进水平无重大差异

由于公司产品与同行业其他公司产品差异较大，根据公开信息，相同、相近的产品主要为莽草酸，具体比较情况如下：

项目	晨光生物	莱茵生物	得乐康	公司
行业地位	中国植物提取物龙头企业之一	国内植物提取物第一家上市公司	农业产业化国家重点龙头企业	中国植物提取物先进企业之一
技术路线	利用银杏叶进行生产	利用莽草进行生产	利用银杏叶进行生产	同时具备利用莽草、银杏叶生产莽草酸的能力
成熟度	中试阶段	批量销售	批量销售	批量销售
产品质量	含量≥98%	含量≥99%	含量≥98%	含量≥98%

如上所示，公司拥有两种生产莽草酸的工艺，且产品质量与排名相对靠前的厂商相似；我们也对公司技术水平与中国医药保健品进出口商会进行了访谈确认。因此，无论从直接比较的结果还是行业协会的访谈确认，均可以体现公司技术水平与行业先进者之间无重大差异。

(3) 公司技术路线遵循前沿技术方向、符合行业主流趋势，具备技术先进性和创新性特征

公司技术路线遵循行业前沿方向，旨在丰富产品种类、提升生产效率，与同行公司具体技术路线比较情况如下：

项目	莱茵生物	晨光生物	得乐康	公司
原材料分析	分析检测技术、HPLC（高效液相色谱）应用	鉴定分析、农药残留分析	未披露	鉴定分析、含量测定、农药残留分析、重金属分析
提取分离工艺	萃取技术、膜分离技术、树脂吸附技术、高速逆流分配色谱	超声提取、低温提取、产品结晶及色谱分离、超临界 CO ₂ 、微囊	米糠系列产品链联产工艺、高真空脱臭技术、低温脱臭技术、低沸点溶剂全封闭循环工艺、多效蒸发节能工艺	低温提取技术、超临界萃取技术、色谱层析技术、膜分离技术、催化反应技术、微囊化技术
产品检测	质量管理部配置了多台套气相、液相、原子吸收等先进检测和实	检测设备：UPLC/MS/MS、HPLC、气相色谱仪、紫外-	气相色谱技术、气质联用、液质联用、制备液相（检测分析	高效液相色谱法、气相色谱法、气质联用、液质联用、电感耦合

验仪器，并对工艺研究、质量保证和质量检测三项职能进行了明细分工，可以对生产过程进行有效和全面的质量控制	可见光分光光度计、原子吸收分光光度计、高速冷冻离心机、电子分析天平等各种先进的仪器设备为公司准确地进行定量、定性检验和分析奠定了基础	用)、HPLC(液相)(带紫外检测器)、HPLC带荧光检测器	等离子体质谱法、高效薄层色谱法、紫外可见分光光度法
---	--	--------------------------------	---------------------------

注：数据来源于可比公司公开资料

如上所示，除传统的溶剂提取、色谱层析工艺外，包括公司在内的、行业排名较为靠前的公司均陆续布局超临界、微囊、酶催化等技术路线。超临界摒弃传统水蒸汽蒸馏、小极性溶剂或平转式浸出器提取工艺，利用 CO2 流体对原料进行提取，实现产品无溶剂残留的高品质、原风味的特性，适合脂溶性成分、热敏性成分的开发。微囊技术通过添加特定辅料，采用专用设备，实现油状产品、不稳定性产品粉末化，提高了产品的包油率，保护敏感性成分，提高产品的稳定性；遮盖不良风味和色泽；提高产品生物利用度，增加产品稳定性。催化反应技术即在催化剂作用下进行的化学反应，将酶/光等催化技术嫁接到传统的分离纯化过程中，使有效成分进行生物转化，提高产品收率，降低生产成本，实现绿色生产。根据《元宝枫籽油超临界 CO2 萃取最佳工艺优化及其质量评价（食品科技 2021.09）》《多酶催化制备海藻糖及分离提取工艺优化（齐鲁工业大学学报 2021.06）》《灵芝孢子油微囊的制备工艺研究（广州化工，2021.8）》等文章，前述技术系近年来重点研究的领域之一。

因此，公司的技术路线遵循前沿技术方向、符合行业主流趋势。而且随着公司技术的不断成熟，公司陆续获得了发明专利 61 项，从知识产权评审的角度也印证了公司技术水平的先进性和创新性。

（4）公司是行业中新技术应用的企业之一，多项研发成果已投入具体的生产活动，从实际经营过程中展现了技术先进性和创新性特征

公司十分注重新技术的应用，以利用银杏叶生产莽草酸为例，公司 2011 年起即布局了该项技术的研发，2018 年已大规模应用于生产活动，应用时间领先于同行业其他公司，具体情况如下：

项目	莱茵生物	晨光生物	得乐康	公司
目前阶段	未披露	中试阶段	规模化生产销售	规模化生产销售
研发开始时间	未披露	2020 年中试阶段	2019 年	2011 年
实际应用实践	未披露	未披露	2020 年	2018 年起规模化应用

研发成果的应用也助推了企业的发展。报告期内公司的研发项目集中于植物提取物板块，相应板块收入由 2019 年的 10.89 亿元，上升至 2021 年的 17.01 亿元，增幅为 56.16%。因此，从新技术应用的结果来看，也展现了公司技术水平的先进性和创新性特征。

(5) 通过持续的研发投入，公司技术水平在市场竞争中已形成相应的竞争优势，技术先进性和创新性获得了市场的认可

公司曾支持和参与中国医药保健品进出口商会植物提取物国际商务标准的起草和制定，并基于技术水平因素在行业内形成了一定的品牌美誉度，在中国医药保健品进出口商会 2019 年医药国际化百强品牌评选中，获得了“最具成长力”荣誉。品牌的建立使得公司形成了具有竞争优势的客户群体，该等优势不仅包括客户数量，还体现在合作客户地位及持续合作等角度。客户地位方面，公司入选了 ROBINSON PHARMA INC（罗宾逊制药、美国最大的膳食补充剂制造企业）、VITAQUEST INTERNATIONAL LLC（唯康索国际、美国著名的膳食补充剂生产厂商）等国际知名厂商的供应商名录，该等厂商具有较强的技术评判专业技能，公司的入选也侧面体现了市场对公司技术先进性的肯定；持续合作方面，以 2020 年为例，植物提取物业务中持续合作客户带来的收入占 2020 年度收入的比例为 93.15%。因此，从公司合作伙伴和持续交易结果来看，也印证了公司技术水平的先进性和创新性特征。

(6) 公司在研项目延续了主业发展脉络，围绕主营产品、主要工艺展开，截至目前进展顺利，为后续业务发展铺垫了技术基础

截至 2021 年 12 月 31 日，公司在研项目共计 18 个，其中涉及产品品类 5 个，生产工艺 13 个，均围绕公司主营业务之植物提取物业务展开，以在研项目金额排名前五名项目为例，具体情况如下：

单位：万元

项目名称	预算金额	先进性体现	备注
槐米中槲皮素工艺优化	200.00	酶解工艺代替传统的酸水工艺，绿色环保，产品有效成分回收率提高	提高生产效率
辅酶 Q10 的工艺升级	180.00	通过溶剂法代替传统分离方式，简化工艺流程，替代繁杂工序，缩短生产周期	提高生产效率
植物提取物中多环芳烃的脱除	160.00	多种技术联用，综合匹配，对多环芳烃的各个成分选择性剔除，易于工业化生产，提高品质	提高产品品质
黑米中花青素的分离纯化	120.00	采用膜分级除杂，代替大孔吸附树脂，缩短生产周期，提高有效成分含量	提高生产效率

项目名称	预算金额	先进性体现	备注
一种重金属的脱除方法	150.00	通过混合吸附剂以及树脂联用技术，解决重金属超标，回收率高，成本低	提高产品品质

另外，在研项目的技术路线涉及超临界萃取技术、生物酶解技术、微囊化技术等，与同行业晨光生物 2021 年年报披露的天然植物有效成分超临界萃取项目、微囊产品开发等研发项目技术路线相同，属于行业内前沿技术方向、符合主流趋势；在研项目取得突破后，公司将在辅酶 Q10、槲皮素、芦丁等产品领域将直接增强竞争能力，并对油脂、醌环、苷元类产品的研发和生产起到积极的借鉴作用。虽然在研项目的研发成果和公司业绩无线性关联关系，但根据以往的经验积累来看，研发活动将在中长期内助推公司业务的发展。因此，从在研项目的内容、技术路线和潜在作用来看，有助于持续维持公司技术水平的先进性和创新性。

(7) 公司核心技术对应产品的市场容量较大，尚存在较大市场空间亟待公司争取，使得公司具备持续保持技术的先进性和创新性的基础动力

公司核心技术主要体现在植物提取物领域。植物提取物产品可广泛用于医药、保健食品、膳食补充剂、化妆品等领域。根据 MARKETS AND MARKETS 分析，2019 年植物提取物市场价值约 237 亿美元，预计到 2025 年将达到 594 亿美元，2019 年到 2025 年的复合年增长率为 16.5%，有着巨大的发展潜力和成长空间。我国作为全球主要的植物提取物出口国，近年来植物提取物出口额不断攀升，2017 年至 2019 年期间出口额持续增长，分别为 20.10 亿美元、23.68 亿美元和 23.72 亿美元，2020 年末，出口金额已达到 24.50 亿美元，至 2021 年我国植物提取物出口总额 30.30 亿美元，同比增长 24%。

虽然行业存在较大的市场容量，但行业内规模以上企业市场占有率相对较低，公司 2021 年度外销收入为 16.72 亿元，占同期出口额的比例仅为 7.88%，仍具有广阔的成长空间。使得公司具备持续保持技术的先进性和创新性的基础动力。

2. 公司业务符合创业板关于行业的定位要求

公司主要业务为植物提取物和保健食品的生产和销售，符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的要求，具体情况如下：

(1) 公司属于成长型创新创业企业，符合创业板关于“成长型创新创业企业”的定位

公司属于成长型企业，其核心技术产品为植物提取物，收入成长性方面，公司最近三年核心技术产品即植物提取物产品的累计营业收入金额为 438,376.77

万元，占最近三年累计营业收入的比例为 86.08%，最近三年植物提取物业务年均复合增长率为 24.96%。研发成长性方面，公司最近三年累计研发投入金额为 28,217.11 万元，占最近三年累计营业收入的比例为 5.54%，最近三年年均研发投入复合增长率为 18.62%。

公司属于创新创业型企业。公司曾支持和参与中国医药保健品进出口商会植物提取物国际商务标准的起草和制定，是美国植物协会（AMERICAN BOTANICAL COUNCIL）和美国植物药典协会（AMERICAN HERBAL PHARMACOPOEIA）的会员单位，截至目前拥有 61 项发明专利。公司拥有独立的研发、检测团队百余人，先后承担了多项省市科技计划项目，通过中国合格评定国家认可委员会（CNAS）实验室能力认可，获得了陕西省工业和信息化厅等六部门联合认定的“陕西省企业技术中心”、陕西省科学技术厅批复的“陕西省植物提取物工程技术研究中心”等荣誉称号。

（2）公司践行创新、创造、创意发展策略，主营业务与新技术、新产业深度融合

公司注重业务和新技术、新产业的深度融合，通过应用场景创新、产品开发创新及生产工艺创新等方面的努力，践行创新、创造、创意发展策略，具体情况如下：

1) 生产工艺创新方面：为提升生产效率，满足客户需求，公司不断探索生产工艺方面的创新工作。例如，在植物浸提、纯化过程中，为去除部分品种植物蛋白、胶体、鞣质等杂质，公司利用“电中和”和“吸附架桥”原理，达到快速去除目的，该技术的改进缩短了生产周期，提升了有效成分回收率，为公司持续稳定的产品供应起到了有效的支撑作用。

2) 应用场景创新方面：公司经营过程中长期关注新技术的应用，以不断探索产品的不同功能特点。例如，在运动功能饮料领域，公司通过微囊化或固相分散技术，改变产品的溶解性，成功开发了多种水溶性产品，包括白藜芦醇、姜黄素等产品，增加了公司产品在运动功能饮料、口服类保健品领域的应用场景。

3) 产品开发创新方面：公司通过不懈努力，不仅扩展了经营的品类数量，而且在同一天然植物，不同有效成分的提取方面也取得了进展。例如 2014 年，公司开始研究银杏叶的综合利用，除分离传统银杏提取物外，着手莽草酸的研究与开发。随着该技术的成熟，公司于 2018 年开始大规模生产银杏莽草酸，早于

同行业公司得乐康 2 年多的时间。

综上，公司业务符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条“创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合”规定的行业定位。

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

(1) 查阅了公司收入明细表，了解了公司收入来源、产品种类、业务模式等构成情况；

(2) 分析比较公司与同行业可比公司的行业分类及变更情况；

(3) 查阅《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》《国民经济行业分类（2017 年版）》《2017 国民经济行业分类注释（按 1 号修改单修订）》等相关文件；

(4) 与中国医药保健品进出口商会进行了相关访谈；

(5) 获取了各期研发投入的明细，统计分析了各项目具体内容等；

(6) 与公司管理层、研发技术人员、财务人员进行访谈，了解研发管理流程、财务核算细节等；

(7) 根据研发项目明细，对项目投入进行穿行测试，验证支出真实性；

(8) 跟踪研发产物处置过程，验证了解研发领料投入使用后形成产物的检查结果及处置去向；

(9) 获取公司关于技术水平的资质、认证，并与同行业公司公开信息进行比较分析；

(10) 获取公司专利清单，并与申报律师一起验证了其有效性；

(11) 查阅了相关行业报告，对比分析了市场空间、公司市场份额等情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 结合同行业公司报告期内收入来源、产品种类、业务模式以及行业归类及变更情况，同时，依据《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》《国民经济行业分类（2017 年版）》《2017 国民经济行业分类注释（按 1 号修改单修订）》

等相关规定，并结合公司业务日常监管机构、业务资质和客户等情况，本次申报时将公司行业归类为“C27 制造业-医药制造业”；

(2) 公司 2020 年研发项目数量增加系在业务发展的基础上，结合市场、客户的新需求而相应进行的，新增的研发活动与公司经营模式和市场客观要求相匹配；各期研发项目在当年完成具备相应合理性；具体研发项目与软件产业中的“常规性”升级不同，并非对现存产品、技术、材料或工艺流程进行的重复或简单改变，相关技术创新性也获得了知识产权部门的认可，累计获得了发明专利 61 个；公司研发活动具有独立性，研发活动包括研发部门承担的实验室阶段工作和研发项目立项至结项之间的相关任务，界限清晰；

(3) 报告期内，公司不存在出售研发产物的情形，存在少量由研发次品再加工成产品出售的情形，但由于该部分次品占整体原材料投入量的比例极低，对应金额较小，故其对应的支出仍以“研发费用”会计科目进行核算；

(4) 公司技术能力系行业中先进性较高的领先企业之一，获得了包括陕西省工业和信息化厅和陕西省科技厅等机构颁发的荣誉证书；产品生产工艺与同行业其他公司相同，且得到了行业协会的认可，与行业先进水平无重大差异；公司技术路线遵循前沿技术方向、符合行业主流趋势，具备技术先进性和创新性特征；通过持续的研发投入，公司技术水平在市场竞争中已形成相应的竞争优势，技术先进性和创新性获得了市场的认可；公司在研项目延续了主业发展脉络，围绕主营产品、主要工艺展开，截至目前进展顺利，为后续业务发展铺垫了技术基础；公司核心技术对应产品的市场容量较大，尚存在较大市场空间亟待公司争取，使得公司具备持续保持技术的先进性和创新性的基础动力；相应公司业务符合创业板关于行业的定位要求。

二、关于业绩波动及增长可持续性

申报文件、首轮问询回复及公开信息显示：

(1) 2021 年 1-6 月莽草酸、姜黄提取物销售金额占 2020 年同类产品销售金额比例分别为 16.79%、39.22%，2021 年 1-6 月红景天提取物销售金额占 2020 年同类产品销售金额比例为 75.71%。

(2) 本次申报期间植物提取物出口平均金额较前次申报期间增长幅度为 22.58%，发行人植物提取物收入对应期间增幅为 102.16%。

(3) 发行人认为 2020 年新冠疫情爆发以来，我国有效防控措施使公司快速恢复生产，国际市场中其他竞争对手受到影响，因此 2020 年度内公司营业收入增长相对较大。2020 年发行人出口额同比增长 53.46%，同期我国全行业出口额同比增长 3.29%。

(4) 发行人认为此次申报期间较前次申报期间客户数量及单客消费量有所增加，因此带动了公司整体业绩的发展。但发行人 2018 年单客消费量为 53.02 万元，较 2016 年下降 1.60%。

(5) 同行业可比公司浙江得乐康食品股份有限公司（以下简称得乐康）2021 年以来销售的莽草酸价格大幅下降，主要原因为得乐康和晨光生物等研发出从银杏叶提取废水中提取莽草酸新方法，导致市场供给增加。

请发行人：

(1) 说明 2021 年 1-6 月发行人前十大提取物产品对应的收入、单价、销量同比变动情况及具体原因，对应产品销售收入增长趋势是否可持续或是否存在进一步下滑风险。

(2) 说明发行人与得乐康、晨光生物莽草酸提取方法具体差异，得乐康、晨光生物上述技术方法可能对发行人相关产品成本、销售产生的影响，相关存货跌价准备计提是否充分；在招股说明书及问询回复中补充得乐康等同行业可比公司财务信息。

(3) 说明本次申报期间植物提取物收入较前次申报期内增幅远高于我国植物提取物出口规模的合理性，并结合前后两次申报期间，植物提取业务单客消费量变动情况，进一步说明本次申报期间相关业务收入大幅增长的合理性，相关收入增长是否主要依赖客户数量增加或价格调整。

(4) 说明新冠疫情影响下发行人 2020 年出口额同比增长幅度远高于同期我国全行业出口额同比增长率的具体原因，疫情期间抢占的市场份额是否具有可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并进一步说明针对报告期内发行人业绩波动及与同行业差异情况所采取核查程序、核查证据和核查结论。（审核问询函问题 3）

(一) 2021 年 1-6 月公司前十大提取物产品对应的收入、单价、销量同比变动情况及具体原因，对应产品销售收入增长趋势是否可持续或是否存在进一步下滑风险

2021 年度，公司前十大植物提取物产品对应收入、单价、销量同比变动情况如下所示：

单位：万元、元/千克、吨

产品名称	2021 年						2020 年		
	销售收入		销售单价		销售数量		销售收入	销售单价	销售数量
	金额	变动比率	金额	变动比率	数量	变动比率			
红景天提取物	9,008.42	54.00%	892.19	-6.37%	100.97	64.47%	5,849.76	952.90	61.39
槲皮素	8,912.67	265.83%	618.39	57.06%	144.13	132.92%	2,436.28	393.72	61.88
枳实提取物	5,596.85	-16.84%	131.20	-16.24%	426.60	-0.71%	6,730.23	156.64	429.66
水飞蓟提取物	5,385.93	13.65%	214.52	-12.08%	251.07	29.25%	4,739.23	243.98	194.24
姜黄提取物	4,013.25	-15.79%	258.01	9.71%	155.54	-23.24%	4,765.63	235.18	202.64
黑米提取物	3,590.84	6,557.25%	980.29	-5.49%	36.63	6,944.33%	53.94	1,037.28	0.52
莽草酸	3,485.37	-78.27%	528.97	-19.84%	65.89	-72.89%	16,037.12	659.85	243.04
银杏提取物	3,437.81	10.15%	396.87	1.18%	86.62	8.86%	3,120.93	392.22	79.57
绿茶提取物	3,369.30	58.49%	129.44	6.76%	260.29	48.45%	2,125.85	121.24	175.34
赤藓糖醇	3,305.05	64,573.80%	45.81	9.75%	721.41	58,828.85%	5.11	41.74	1.22

1. 销售价格波动情况

如上所示，2021 年销售价格下降幅度超过 10%的产品为枳实提取物、水飞蓟提取物及莽草酸，具体情况如下：

(1) 枳实提取物价格下降主要是受市场供需变化影响，从具体规格角度及从与各客户成交价格来看，均出现不同幅度的下降。进入 2022 年以来，枳实提取物销售价格保持了平稳的发展态势，前两个月的交易均价为 122.66 元/千克，预计 2022 年内出现大幅下降的可能性较小。但基于该品种 2021 年度内毛利率为 -6.13%，从谨慎性角度出发，2021 年末，经减值测试，对枳实提取物产成品及半成品计提减值 478.58 万元，占枳实提取物相应存货原值的比例为 10.04%。

(2) 水飞蓟提取物销售价格下降主要系汇率及规格结构变化所致。公司水飞蓟产品基本为外销，2021 年内外销收入对应的人民币兑美元折算汇率在 6.45

左右，较 2020 年 6.75 的水平下降幅度较大。另外，相比 2020 年度，水飞蓟提取物中低价格区间（200 元以下/千克）销售占比增加，由 36.19%增加至 47.63%，也导致平均售价下降。预计 2022 年内，水飞蓟提取物销售价格出现大幅下降的可能性较小。虽然该品种价格有所下滑，但鉴于该品种仍保持了 8.97%的毛利率水平，且市场供需未发生重大不利变化，经减值测试，未对该品种计提减值测试。

（3）莽草酸产品下滑主要是由于：1）随着防疫措施得到普及，流感的就诊数量阶段性得到抑制，流感治疗药奥司他韦用量下降，从而导致上游莽草酸需求量减少；2）行业内如得乐康等企业相继开始生产莽草酸，增加产品供给，从而加剧了市场竞争程度。该等下滑从 2020 年四季度开始，当期销售价格为 531.06 元/千克，较前三季度平均价格 708.43 元/千克下降 25.04%，至 2021 年第四季度，销售平均单价下滑至 446.98 元/千克。考虑到未来一段时间内，全球疫情影响仍存在不确定性，相应莽草酸产品价格存在进一步下滑的风险，经对 2021 年末该产品的减值测试，对期末莽草酸产成品、半成品进行单项计提减值 354.37 万元，占莽草酸相应存货原值的比例为 16.11%。

2021 年销售价格上升幅度超过 10%的产品为槲皮素，其价格上升主要是由于市场需求增加所致。该等变化与同行业公司一致。公司槲皮素主要竞争对手之一欧康药业 2021 年中报显示其中期营业收入上升 78.80%主要系槲皮素系列销售增加所致（欧康药业未披露具体增幅数据）。进入 2022 年以来，槲皮素销售价格保持了良好的行情，前两个月的交易均价为 954.46 元/千克，因此预计 2022 年内出现大幅下降的可能性较小。

2. 销售数量波动情况

如上所示，2021 年，销售数量下降幅度超过 10%的产品为姜黄提取物和莽草酸，具体情况如下：

（1）姜黄提取物销量下降主要系市场竞争加剧所致。报告期内，公司姜黄提取物销量始终处于下降趋势。根据公司 2022 年内销售预算情况，预计销量与 2021 年基本持平；

（2）受下游市场奥司他韦需求下降的影响，莽草酸产品销量也随之下滑。预计短期内需求发生快速反弹的可能性较小，2022 年全年销量仍将维持低位；

2021 年，销售数量上升幅度超过 10%产品为红景天提取物、槲皮素、水飞蓟提取物、黑米提取物、绿茶提取物、赤藓糖醇 6 个品种；其中：

(1) 红景天提取物、槲皮素属于传统增强人体免疫力的品种，在疫情常态化期间需求有所提升，使得销量相应增加。预计 2022 年内前述两个品种销量将继续呈增长态势；

(2) 水飞蓟提取物销量增长主要是下游需求增加所致，同行业上市公司晨光生物 2021 年年度报告显示“……水飞蓟素等新产品销售势头持续向好，正在成为新的利润增长点……”，与公司变化趋势一致。预计 2022 年内销量与 2021 年相比将基本持平；

(3) 黑米提取物销量增长幅度较大主要系 2020 年度销售数量基数较小所致。2020 年度内黑米提取物主要系客户对公司产品尚处于样本检验和稳定性测试期间，销量较小，进入 2021 年后，随着对公司产品信心的提升及采购需求的增加，向公司采购量增加。根据与黑米提取物主要客户沟通，预计 2022 年内黑米提取物销量将呈增长态势；

(4) 绿茶提取物是植物提取物产品种较为大宗的品类之一（绿茶提取物市场规模可从同行其他公司信息得到印证。2020 年同行业公司莱茵生物收购了成都华高，根据相关公告成都华高绿茶提取物 2019 年度出口额位列第一，是国内绿茶提取领域的龙头企业。成都华高 2019 年度营业收入达到 1.37 亿元）。2021 年度内，随着市场认可度的提升，公司绿茶提取物销量有所增长，预计 2022 年销量与 2021 年相比将继续呈增长趋势；

(5) 赤藓糖醇系近年来市场较为追捧的甜味剂之一，比如饮料行业中“元气森林”关于赤藓糖醇的应用。2022 年 2 月，以赤藓糖醇为主要产品的三元生物（301206.SZ）登录深交所创业板，其 2021 年上半销量达到 3.86 万吨，半年销量即达到 2020 年全年销量的 90%以上。随着市场对该产品需求的增加，公司相应产品销量也增加较多。预计 2022 年销量与 2021 年相比将继续呈现增长趋势。

(二) 说明公司与得乐康、晨光生物莽草酸提取方法具体差异，得乐康、晨光生物上述技术方法可能对公司相关产品成本、销售产生的影响，相关存货跌价准备计提是否充分；在招股说明书及问询回复中补充得乐康等同行可比公司财务信息

1.公司与得乐康、晨光生物莽草酸提取方法具体差异

项目	得乐康	晨光生物	公司
----	-----	------	----

项目	得乐康	晨光生物	公司
原材料	银杏叶	银杏叶	银杏叶、莽草
提取方法	银杏叶提取物生产过程中的会产生大量银杏叶提取废水，通过浓缩、萃取、干燥等工艺制得莽草酸	未详细披露	银杏叶提取物生产过程中的会产生含有莽草酸的溶液，通过浓缩、萃取、干燥等工艺制得莽草酸
业务发展阶段	已形成规模销售	研发阶段	已形成规模销售

根据得乐康及晨光生物公开披露信息，其莽草酸生产主要系使用银杏叶为原材料。公司莽草酸生产过程中，除使用银杏叶外，还利用莽草进行生产。相对于使用银杏叶生产，利用莽草生产莽草酸的过程中，提取环节、柱层析环节存在不同。

另外，得乐康公开信息披露中提及的“银杏叶提取物生产过程中的会产生大量银杏叶提取废水”，并非实质上为无使用价值的“废弃物”，只是站在生产银杏叶提取物的角度出发，在提取、柱层析环节之后，得到“含有银杏提取物”的溶液和“含有莽草酸”的溶液，其中“含有银杏提取物”的溶液继续经浓缩、干燥生产得到银杏提取物；“含有莽草酸”的溶液后续经柱层析、结晶环节，得到莽草酸。“含有莽草酸”的溶液对于生产银杏提取物没有帮助，因此称之为“废水”。

经访谈行业协会确认，得乐康、晨光生物和公司利用银杏叶生产莽草酸的工艺无重大差异，主要包括提取、浓缩、分离、结晶等生产步骤。

2.得乐康、晨光生物上述技术方法可能对公司相关产品成本、销售产生的影响

（1）公司利用银杏叶生产莽草酸的经验积累相对丰富

相比得乐康和晨光生物，公司系较早利用银杏叶进行生产莽草酸的企业。得乐康莽草酸销售从2020年度开始，晨光生物2021年中期报告也仅提到了“落实研发为生产经营服务的理念，……扎实推进研发项目，重点开展了……银杏叶中提取莽草酸中试……”；而公司2014年开始利用银杏叶进行莽草酸研发，2018年度开始利用银杏叶进行大规模生产。因此，公司利用银杏叶生产莽草酸的经验相对丰富。

（2）同行业公司陆续开始利用银杏叶生产莽草酸，将加大行业内供给量，提升竞争程度

传统莽草酸生产主要是采用莽草为原材料，利用银杏叶生产莽草酸系近年来

行业内少数企业开始使用的工艺路线。随着该等工艺路线的持续开发，将在原有利用莽草生产的基础上新增供给，从而加剧行业内竞争程度。2020 年度，得乐康开始销售莽草酸，当年度销量达到 113.20 吨，为公司当年销量 243.04 吨的 46.58%。

因此，竞争对手的出现势必导致客户的可选项有所增加，对公司业务构成竞争。另外，随着新竞争者的加入，市场中技术工艺落后或竞争优势匮乏的企业将被逐步淘汰，该等产能的退出一定程度上将缓解市场供给的激增。

(3) 2019 年至 2021 年期间，利用银杏叶生产莽草酸的成本低于利用莽草进行生产的成本，当市场竞争加剧的背景下，各市场参与者存在动力提升利用低成本原材料的比例

利用银杏叶生产莽草酸是对原材料综合利用的典型示例之一，同一种原材料生产两种产品在提升社会资源综合利用效率的同时，也微观上降低了企业的成本。2019 年至 2021 年期间，公司利用银杏叶生产莽草酸的成本均低于利用莽草进行生产的成本，若全部使用银杏叶，在不考虑其他产品变动的前提下，则公司可节省成本（税后）521.31 万元、803.32 万元和 37.70 万元。因此，在供给增加、竞争提升的背景下，市场规律鞭策着企业采用更为有利的生产方式，降低生产成本，保障在市场竞争中的地位。公司实际经营过程也遵循了上述规律，2019 年至 2021 年，利用银杏叶生产的莽草酸销量占公司整体莽草酸销量的比例分别为 46.27%、59.48%和 94.51%，呈逐步增加的态势。

3. 相关存货跌价准备计提是否充分

(1) 报告期内，随着公司莽草酸产品价格的变化，公司已根据不同期间实际情况对相关产品及半成品充分计提了减值准备

单位：元/kg、万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售单价	528.97	659.85	724.88
毛利率	17.01%	30.79%	41.84%
产销比	107.95%	90.22%	109.73%
期末存货	748.00	1,280.07	5.33

[注]为保证可比性，上表中列示的毛利率计算时剔除了因新收入准则下 2020 年度及 2021 年计入营业成本中的运输费

如上所示，2019 年度公司莽草酸产品毛利率处于较高水平，因此 2019 年末莽草酸产品不计提存货跌价具备合理性。2020 年度四季度开始，受新冠疫情影

响及市场竞争加剧，公司莽草酸产品销售价格有所下降，2020 年四季度平均价格为 531.06 元/千克，相对前三季度平均价格 708.43 元/千克的水平下降较多。产品销售价格的降低导致毛利率下降，但仍保持在 15%以上水平，未发生亏损，因此，2020 年末莽草酸产品不计提跌价准备具备合理性。2021 年度内，莽草酸产品价格继续下滑，虽然全年平均价稳定在 528.97 元/千克的水平，与 2020 年四季度相当，但从时间分布来看，下半年平均价格仅为 447.01 元/千克，从谨慎起见，公司以 2021 年末后期市场销售报价为参考，同时预计未来市场莽草酸价格的下降幅度，基于谨慎性原则，以 288.93 元/千克作为预计售价参考，以对期末产成品及半成品计提了跌价，经减值测试共计计提 354.37 万元，具体情况如下：

单位：元/kg、万元

项目	达到可销售状态时预计的可变现净值 [注 1]	达到可销售状态时预计的单位成本 [注 2]	减值金额	减值比例
产成品	284.93	384.25	213.94	25.85%
半成品（莽草）	284.93	301.02~350.52	140.43	10.24%
原材料（莽草）	284.93	276.32		
合计	284.93	-	354.37	16.11%[注 3]

[注 1] 达到可销售状态时预计的可变现净值=2021 年末后期市场销售报价*（1-预计下降幅度）-预计的单位运费

[注 2] 半成品达到可销售状态时预计的单位成本即半成品单位成本+预计加工发生的成本进行测算，其中各工序状态的半成品达到销售状态的单位成本为 301.02 元/千克~350.52 元/千克之间；原材料达到可销售状态时预计的单位成本即原材料单位成本+预计加工发生的成本进行测算

[注 3] 减值比例按照减值金额除以各自存货种类对应的期末存货金额，合计减值比例为产成品与半成品（莽草）两者合计金额与两者存货种类期末存货金额之比

（2）原材料端，利用银杏叶生产的产品不仅包括莽草酸，还包括银杏提取物，从综合产出物的盈利能力来看，仍处于较高水平，不存在明显减值迹象，因此原材料端银杏叶不计提减值准备具有合理性。另外，虽受莽草酸价格下降影响，公司莽草原材料根据减值测试结果无需计提减值

毛利率	2021 年度	2020 年度	2019 年度
莽草酸	17.01%	30.79%	41.84%
银杏提取物	75.18%	72.22%	64.45%
综合毛利率	45.90%	37.54%	46.59%

[注] 为保证可比性，上表中列示的毛利率计算时剔除新收入准则下 2020 年度计入销售费用的运输费于营业成本中列报的因素

银杏叶原材料可同时产生联产品莽草酸及银杏提取物，2020 年度内虽然莽草酸产品毛利率下降幅度较大，但银杏提取物仍保持了较高的毛利率水平，综合

产品的毛利率也相对较高，因此 2020 年末银杏叶原材料不计提减值准备具有合理性。2021 年度内，假设原材料银杏叶全部用于生产银杏提取物，不用于同时联产莽草酸产品，相关材料成本全部计入银杏提取物产品材料成本，则银杏叶提取仍可拥有 7%左右的毛利率水平，因此 2021 年末银杏叶原材料不计提减值准备具有合理性。

生产莽草酸的另一原材料莽草受终端产品价格下降影响，但由于其原材料期末单位成本与预计加工发生的成本之和低于对应的产成品的可变现净值，故原材料期末未计提跌价准备。

综上，随着莽草酸销售价格自 2020 年四季度开始出现下滑，莽草酸产品及其原材料不可避免的面临跌价压力，但是 2020 年四季度至 2021 年上半年期间，由于市场行情稳定在 530 元/千克左右的水平，使得莽草酸产品仍具备一定盈利空间，因此，2020 年末及 2021 年上半年未经减值测试，尚无需计提跌价准备。进入 2021 年下半年以来，莽草酸产品销售价格进一步下滑，经减值测试，相关存货需计提跌价准备。鉴于 2021 年期后尚无莽草酸产品订单，公司参考 2021 年末期后市场销售报价及预计下降幅度相应测算跌价，计提跌价准备的存货也包括了产成品、半成品，因此相应计提具备充分性。

4. 在招股说明书及问询回复中补充得乐康等同行可比公司财务信息

公司已对照前次问询在招股说明书及本次审核问询回复中对得乐康等同行信息进行了补充。

（三）说明本次申报期间植物提取物收入较前次申报期内增幅远高于我国植物提取物出口规模的合理性，并结合前后两次申报期间，植物提取业务单客消费量变动情况，进一步说明本次申报期间相关业务收入大幅增长的合理性，相关收入增长是否主要依赖客户数量增加或价格调整

1. 本次申报期间植物提取物收入较前次申报期内增幅远高于我国植物提取物出口规模具有合理性

（1）行业头部企业竞争优势明显，客户认可度相对较高，支撑了头部企业收入增速高于行业整体增速

			单位：亿元
项目	2014 至 2016 年期间均值	2019 年至 2021 年期间均值	增幅
行业出口额	136.90	183.21	33.83%

晨光生物	15.39	40.17	161.01%
莱茵生物	3.01	6.92	130.01%
公司	6.02	14.61	142.69%

注 1：表中列示的收入为植物提取物业务收入

注 2：截至本报告出具日，莱茵生物尚未披露 2021 年度数据，上表中莱茵生物 2021 年植物提取物业务收入=2020 年植物提取物业务收入*150.00%

注 3：根据莱茵生物业绩预告，其植物提取物业务的营收持续保持高增长态势，预计同比增长将达到 50% 以上

在行业持续发展的背景下，市场中头部企业的竞争优势得到体现，营业规模也得到较快的发展。基于产业链的需求，植物提取物产品下游客户青睐与供给量稳定，质量可靠，可及时解决原料供应的生产厂家合作。如上表所示，晨光生物增幅为 161.01%、莱茵生物增幅为 130.01%；公司营收规模发展趋势与可比公司一致。

单位：亿元

项目	2014 至 2016 年期间均值		2019 年至 2021 年期间均值	
	金额	市场占有率	金额	市场占有率
晨光生物	4.78	3.49%	9.37	5.11%
莱茵生物	2.48	1.81%	4.04	2.20%
公司	4.69	3.42%	11.86	6.47%
行业出口额	136.90	100.00%	183.21	100.00%

注 1：表中列示的收入为植物提取物业务外销收入

注 2：截至本报告出具日，莱茵生物尚未披露 2021 年度数据，上表中莱茵生物 2019 年至 2021 年期间均值为 2019 年和 2020 年平均数

如上图所示，公司、晨光生物及莱茵生物的市场占有率均有所提升，行业内头部企业竞争优势进一步扩大。

(2) 公司经营模式有利于满足客户多样化、及时性需求，加之公司产品质量、销售团队较为稳定，从客户角度出发，沟通成本较低

植物提取物产品下游客户的需求具有多样化、及时性等特殊需求，而公司“一站式”多品类的经营模式下，产品种类相对丰富，且在美国设立了子公司并备置了一定规模的存货，可快速响应美国区域（公司外销区域中占比最大的国家，报告期各期占公司外销收入的比例分别为 58.18%、60.07%和 64.11%）客户的需求。我国规模较大的植物提取物生产工厂中，采用多品类经营策略且在美国设立规模相对较大海外仓的企业相对较少，使得公司竞争优势较为明显，具体情况如下：

行业排名	名称	产品种类	海外仓设置情况
2019 年度出口额排名第 1 名	晨光生物	根据官网披露，其主要研制和生产辣椒红、叶黄素、姜黄提取物等十余个品类的	在印度、赞比亚、美国设有生产仓储基地，但其美国子公司截至

		植物提取物	2021年6月末总资产仅为1,204.57万元, 相对较小
2019年度出口额排名第2名	上海津村制药有限公司	未披露	未披露
2019年度出口额排名第3名	嘉禾生物	莽草酸、水飞蓟提取物、枳实提取物、红景天提取物、加纳籽提取物、姜黄提取物、人参提取物等数百余种, 数量较多	在美国东西海岸分别设有仓库
2019年度出口额排名第4名	谱赛科(江西)生物技术有限公司	根据官网披露, 其主要产品为甜味剂, 产品种类较少	未披露
2019年度出口额排名第5名	云南瑞宝生物科技股份有限公司	根据年度报告披露, 其主要产品包括食品添加剂(天然色素、单宁酸、复配食品添加剂)、工业辅料、饲料添加剂, 产品种类较少	未披露

[注]中国植物提取物产业调研报告、年度报告、官方网站

另外, 公司销售团队稳定性较高, 对客户需求较为了解, 沟通效率和结果相对较好, 产品质量也未发生重大事故, 因此从团队及产品角度也助推了公司业务的快速发展。

(3) 在行业需求整体增加的趋势下, 公司适时提升了产能、产量, 支撑了公司销售的需求

本次申报期间, 我国植物提取物行业整体呈现增长态势。根据中国医药保健品进出口商会统计数据, 2014年至2016年植物提取物年平均出口额为136.90亿元。2019年至2021年之间年平均出口额为183.21亿元, 较2014年至2016年平均值增幅为33.83%。在行业整体发展的趋势下, 凭借公司头部企业的行业地位及经营模式等竞争优势, 公司的业务得到良好的发展机遇。在此背景下, 公司自2017年起逐步增加产能、产量, 2021年公司投料量达到2.89万吨, 较2019年增长47.05%, 支撑了公司销售的需求, 为公司营业收入的发展奠定了基础。

综上, 随着行业的发展, 公司竞争地位、竞争优势的体现, 加之产能产量提升的支撑, 公司在本次申报期间内业务得到了良好的发展, 营业收入增幅高于我国植物提取物出口规模增幅。

2. 结合前后两次申报期间, 植物提取业务单客消费量变动情况, 进一步说明本次申报期间相关业务收入大幅增长的合理性, 相关收入增长是否主要依赖客户数量增加或价格调整

单位: 万元、家、万元/家、元/千克

项目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度	2015年度	2014年度
营业收入	170,092.08	159,363.61	108,921.08	96,653.90	80,539.37	66,384.12	62,561.19	51,578.27
客户数量	2,533	2,388	2,096	1,823	1,517	1,232	1,147	1,003
单客消费金额	67.15	66.74	51.97	53.02	53.09	53.88	54.54	51.42

销售单价	175.01	176.41	190.33	179.78	182.64	187.33	186.74	158.00
------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

注：上表数据为植物提取物业务口径

如上所示，本次申报期内，2018 年度及 2019 年度收入的增长主要来自客户数量的增加；2018 年及 2019 年客户数量较 2016 年（前次申报披露的最后一个完整会计年度）分别增加 591 家和 864 家，而单客消费金额基本持平。2020 年度，营业收入的增长既包括客户数量的提升也得益于单客消费金额的增长，其中客户数量达到 2,388 家，较 2016 年度增长 93.83%，单客消费金额为 66.74 万元/家，较 2016 年度增长 23.87%。2021 年度，营业收入随客户数量和单客消费金额的增加而持续增长。

从销售价格变化来看，本次申报期间较前次申报期间未发生大幅变化。因此，本次申报期间植物提取物业务收入大幅增长主要依赖客户数量增加或单客消费金额增加。

（四）说明新冠疫情影响下公司 2020 年出口额同比增长幅度远高于同期我国全行业出口额同比增长率的具体原因，疫情期间抢占的市场份额是否具有可持续性

1. 新冠疫情影响下公司 2020 年出口额同比增长幅度远高于同期我国全行业出口额同比增长率的具体原因

（1）从出口目的地分布来看，我国植物提取物行业区域分布不均衡，其中北美增速较大，而北美区域为公司最大的外销区域

出口金额	2020 年度	2019 年度	变动金额	变动比率
行业整体	171.50	166.04	5.46	3.29%
其中，向北美出口	42.77	31.26	11.51	36.80%

注：数据来源为中国海关数据，汇率按 7 人民币/美元转换

根据医保商会统计，虽然 2020 年我国植物提取物出口整体金额增长相对平缓，但出口至北美市场植物提取物金额增长幅度较大，为 36.80%。而北美区域（美国、加拿大和墨西哥）系公司主要出口目的地，2020 年度占公司植物提取物业务整体外销收入的比例为 60.23%。与目的地结构性的相对应，公司产品外销增幅高于行业整体情况。

另外，2020 年度除北美区域外，印度也是公司增长较快的区域之一，2020 年度公司向印度销售植物提取物金额为 11,951.47 万元，较 2019 年增长 162.81%。

印度区域收入的增长主要来自于莽草酸产品。同行业公司中得乐康也存在类似情形。得乐康自 2020 年开始销售莽草酸，收入达到 5,183.56 万元，与 2019 年相比实现了零的突破，其公开信息显示其莽草酸产品主要通过外贸公司出口至印度。

(2) 从出口的细分产品来看，公司主要产品出口增幅相对较高，带动了公司外销金额大于同期行业整体水平

产品	2020 年度	2019 年度	变动金额	变动比率
莽草酸（万元）	12,817.16	4,062.98	8,754.19	215.46%
红景天提取物（万元）	5,787.23	3,452.39	2,334.84	67.63%
枳实提取物（万元）	4,866.00	3,715.46	1,150.54	30.97%
水飞蓟提取物（万元）	4,577.82	5,058.69	-480.87	-9.51%
姜黄提取物（万元）	4,025.35	4,160.96	-135.61	-3.26%
公司主要产品平均值（万元）	6,414.71	4,090.10	2,324.62	56.84%
行业出口总额（亿元）	171.50	166.04	5.46	3.29%

注：上表金额为各类植物提取物外销收入

如上所示，公司 2020 年度内植物提取物业务主要产品外销金额增长率大于行业出口额增幅，带动了公司整体外销金额增幅较大。其中，莽草酸 2020 年销售至印度和墨西哥金额增加较大；红景天提取物 2020 年销售至美国金额增加较大；枳实提取物 2020 年销售至德国和美国金额增加较大；水飞蓟提取物、姜黄提取物 2020 年出口额较 2019 年均略微下降。

(3) 基于区域或产品因素，同行业其他公司中也存在外销收入增幅大于行业整体水平的情形

出口金额	2020 年度	2019 年度	变动金额	变动比率
行业整体（亿元）	171.50	166.04	5.46	3.29%
晨光生物（万元）	107,027.87	80,941.31	26,086.56	32.23%
莱茵生物（万元）	40,905.34	39,805.82	1,099.52	2.76%
得乐康（万元）	8,709.92	5,049.95	3,659.97	72.48%
公司（万元）	130,867.73	85,304.91	45,562.82	53.41%

注 1：数据来源：中国海关数据、年度报告、招股说明书

注 2：上表莱茵生物数据为其植物提取物业务外销收入

注 3：得乐康未披露其植物提取物业务的外销收入，上表数据为其合计外销收入

从可比公司情况来看，除公司外，2020 年度同行业公司中晨光生物和得乐康外销收入增幅也远高于行业整体水平。因此，公司外销增幅较大也非个例情况。

2. 疫情期间抢占的市场份额是否具有可持续性

从公司业务发展轨迹来看，在抢占市场份额后，凭借积累的竞争优势和行业地位，以及持续稳定的产品和服务输出，一般情况下具有可持续性，具体体现在：

（1）持续交易的客户对公司业绩增长的贡献比例较大。以 2019 年度（未发生疫情的年份）为例，公司 2019 年度植物提取物收入 108,921.08 万元，持续交易群体（2018 年及 2019 月均存在交易的客户）销售金额 99,185.99 万元，占植物提取物业务收入的比例为 91.06%；

（2）从疫情后期持续发展的趋势来看，2020 年度抢占的市场份额在 2021 年度内未发生重大不利变化。2021 年度，公司外销收入为 16.72 亿元，较 2020 年度增长了 9.28%，但由于同期我国植物提取物出口额增长幅度为 23.67%，大于公司外销收入增长率，导致公司外销金额占出口总额的比率下降至 7.88%，较 2020 年度下降 1.04 个百分点。

公司植物提取物业务为市场竞争较为充分的行业，在市场经济的环境中，公司疫情期间新增的“市场份额”能否固化为“永久性份额”，尚需市场持续的考验。

（五）核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

（1）获取公司报告期内的销售明细表，对比并分析了前十大植物提取物产品对应收入、单价、销量变动的原因及合理性；

（2）查阅了得乐康及晨光生物的公开披露信息，并对行业协会进行访谈，了解其莽草酸提取工艺；访谈公司主要业务负责人，了解得乐康及晨光生物生产莽草酸对公司产品成本、销售产生的影响；

（3）获取并检查公司存货跌价准备明细表，了解和评估其存货跌价测算方法的合理性，重新测算 2021 年末莽草酸产品相关存货的可变现净值与账面价值的对比情况，分析存货减值准备计提是否充分；

（4）取得了公司前后两次申报期间的销售明细表，查阅了公司可比公司及行业出口排名靠前公司的公开披露信息，对公司及可比公司的收入增长情况进行对比分析；对比分析公司前后两次申报期间植物提取物业务的客户数量、单客消费金额及销售单价情况，了解收入增长的原因；

（5）查阅了行业协会统计的 2020 年及 2021 年我国植物提取物出口情况，

分析公司报告期内的销售明细表，访谈了公司主要业务负责人，了解公司 2020 年及 2021 年出口额增长较快的原因及疫情期间抢占市场份额的可持续性情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）2021 年公司前十大提取物产品对应的收入、单价、销量同比变动具有商业合理性；2021 年前十大产品除槲皮素外未出现销售价格大幅增长的情形；槲皮素销售价格增长主要由于市场需求增加所致；销售价格下降的主要品种中莽草酸销售价格进一步下降的可能性较小；枳实提取物售价下降主要系市场需求变化所致；水飞蓟提取物售价下降主要系汇率变化所致；销量方面，莽草酸预计 2022 年内销量将呈现下滑趋势；而水飞蓟提取物、姜黄提取物预计 2022 年销量与 2021 年销量持平；红景天提取物、槲皮素、黑米提取物、绿茶提取物、赤藓糖醇预计 2022 年内销量将大于 2021 年水平；

（2）公司与得乐康、晨光生物利用银杏叶生产莽草酸的提取方法无重大差异；得乐康、晨光生物利用银杏叶生产莽草酸加剧了行业的竞争程度，对公司莽草酸的销量构成一定不利影响，也鞭策公司不断提升工艺水平以降低成本，保障市场竞争能力；从莽草酸存货数量、盈利水平及银杏叶产品综合毛利率及库龄情况来看，公司莽草酸产品、半成品及其原材料存货跌价准备计提充分；公司已在招股说明书及问询回复中补充了得乐康的财务信息；

（3）基于行业龙头企业的市场地位、产品种类和海外仓的经营优势，以及产能的逐步提高，支撑了销售端的需要，因此本次申报期间公司植物提取物收入较前次申报期增幅高于我国植物提取物出口规模具有合理性；从客户数量变化、单客消费量和平均销售单价变化情况来看，本次申报期间收入增长主要来自于客户数量或单客消费金额增加；

（4）鉴于公司出口区域、产品结构均优于行业平均水平，且同行业公司也存在超过行业平均增长水平的情形，因此从实际经营结果和行业比较情况来看，公司 2020 年出口额同比增长幅度高于同期我国全行业出口额同比增长率具有合理性；从公司业务发展轨迹来看，在抢占市场份额后，凭借积累的竞争优势和行业地位，以及持续稳定的产品和服务输出，一般情况下具有可持续性。但是，公司植物提取物业务为市场竞争较为充分的行业，在市场经济的环境中，公司疫情期间新增的“市场份额”能否固化为“永久性份额”，尚需市场持续的考验。

三、关于境外销售及收入核查

申报文件及首轮问询显示：

(1) 报告期内，发行人外销收入占比较高，外销比例远高于得乐康等同行可比公司。发行人外销产品主要包括红景天提取物、枳实提取物、虫草提取物、姜黄提取物等中药材提取物。

(2) 报告期内，发行人境外子公司对部分客户存在返利政策。发行人子公司根据返利协议在收到客户回款时计提返利，并冲减销售收入。

(3) 报告期内，发行人存在部分“进料加工”业务，相关业务按合同金额全额确认收入。

(4) 本次申报中介机构对发行人境外收入等事项核查过程中，存在利用发行人聘请的会计师 WEI, WEI & CO., LLP 协助收发函证等情形，保荐人等中介机构未实地走访核查。

请发行人：

(1) 结合外销产品种类与境外消费者消费习惯、境外市场需求匹配情况，进一步说明公司外销占比较高的原因及合理性，发行人外销产品是否与境外市场主流保健品、食品药品所含成份一致。

(2) 进一步说明对不同客户实施差异化返利政策的原因，是否属于行业惯例，销售返利的具体会计处理以及是否符合企业会计准则，报告期内销售合同中是否存在其他可变对价、特殊质量保证、重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等约定条款。

(3) 进一步说明报告期内剔除出售子公司部分后“进料加工”业务对应收入金额，结合“进料加工”相关购销合同关于风险报酬转移及相关责任承担约定等情况，进一步说明相关业务收入确认方式是否符合企业会计准则及《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32等相关规定，开展“进料加工”业务是否已履行了“注册”“备案”等资质审批程序。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

(1) 进一步说明对发行人出口退税金额、海关进出口数据、信用保险费用与境外销售规模的匹配情况，发行人产能利用率、物料能源消耗与发行人产销量情况匹配情况所采取的详细核查程序、核查结论。

(2) 结合对发行人销售合同、出库单、物流记录、报关单及提单、验收单、收款记录等原始单据具体核查工作，进一步说明对销售收入的细节测试程序、核查结果差异的具体原因以及采取复核措施具体情况。

(3) 说明在访谈、邮件调查、替代程序过程中，对客户、访谈对象身份真实性以及是否与发行人存在关联关系、利益安排所采取的具体核查措施及外部证据，相关走访、访谈对象是否具有确认销售收入、等发行人销售情况的权限。

(4) 说明天职国际出具的书面专业意见、建议具体内容，天职国际对 BAKER TILLY 协助保荐人进行尽职调查的工作内容所采取的具体复核程序。

(5) 结合发行人与 WEI, WEI & CO., LLP 会计师事务所合作情况、聘用费用等因素，详细说明保荐人、申报会计师未自行发函而由 WEI, WEI & CO., LLP 进行境外客户收入函证的具体原因，WEI, WEI & CO., LLP 是否具有协助执行函证程序的独立性，由 WEI, WEI & CO., LLP 执行收发函证对应客户数量、销售金额及占比情况。

(6) 进一步说明对客户回函以及 WEI, WEI & CO., LLP 代为收发函证真实性的具体复核工作，WEI, WEI & CO., LLP 收到客户邮件函证回函的具体原因，WEI, WEI & CO., LLP 代为收发函证是否存在被拦截、篡改等风险，针对未收到回函以及回函不符的事项所实施替代性程序具体情况。

(7) 详细说明对发行人报告期内已注销账户以及境外银行帐户的具体函证情况，是否由境外组成部分会计师对发行人境外子公司全部银行账户进行函证，如是，请进一步说明相关银行函证具体执行过程及具体复核程序。

(8) 说明境外子公司税务合规性，对境外子公司的资金链、单据链和物流链的具体核查情况。

(9) 说明对发行人销售收入实施的截至性测试程序，发行人是否存在跨期确认收入的情形。

请保荐人、申报会计师的质控、内控部门就问题（5）、（6）发表明确意见。

（审核问询函问题 4）

第一部分：

（一）结合外销产品种类与境外消费者消费习惯、境外市场需求匹配情况，进一步说明公司外销占比较高的原因及合理性，公司外销产品是否与境外市场主流保健品、食品药品所含成份一致

1.公司产品主要应用于医药、保健品等领域，在目标销售市场中与消费者消费习惯相对应，属于规模较大的消费行业之列，与公司外销为主的特点之间具有匹配性

公司外销产品对应客户行业情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
医药、保健品	132,645.77	123,541.33	78,445.70
其他	34,547.39	29,435.43	21,216.02

注：其他行业包括食品、贸易商类客户等

如上所示，公司外销产品主要分布于医药、保健品领域，属于规模较大的行业。以保健品为例，根据 EUROMONITOR 数据，2019 年全球保健品市场规模达 2,667.4 亿美元，其中美国市场占比达到 29.1%，约 776.21 亿美元；另外，境外销售者消费习惯方面，除通过食物获取营养外，利用膳食补充剂等保健品进行补充也系主要渠道之一，特别是以植物成分为主的营养领域。根据美国植物委员会出版的《2020 年草药市场报告》显示，“2020 年，美国草药膳食补充剂的年销售额首次超过 100 亿美元。2020 年，消费者在这些产品上花费了约 112.61 亿美元，比 2019 年增长了 17.3%。消费者一直在寻找用于免疫健康、缓解压力和消化支持的产品”；因此，公司外销产品种类与境内外消费习惯、市场需求之间具有匹配性，外销占比较高具有合理性。

2. 我国植物提取物行业出口量较大，主要出口区域包括美国、欧洲等，同行业其他企业也存在出口比例较大的情形，且公司在美国布局较早，因此公司外销比例较大符合行业特点，外销区域和我国出口主要区域相匹配，具有合理性

我国植物提取物行业出口量较大，根据中国医药保健品进出口商会数据，我国植物提取物近年来植物提取物出口额不断攀升，2019 年至 2021 年分别为 23.72 亿美元、24.5 亿美元和 30.30 亿美元，2020 年度出口额排名前五的国家和地区依次为美国、日本、印度、西班牙和韩国。与行业特点相匹配，公司外销金额较大，且美国、印度、西班牙也系公司主要出口目的地。同行业其他公司中，也存在植物提取物收入中外销比例较大情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	---------	---------	---------

	外销收入	占比	外销收入	占比	外销收入	占比
莱茵生物			40,905.34	65.62%	39,805.82	76.76%
晨光生物	92,996.71	19.80%	107,027.87	28.38%	80,941.31	25.98%
得乐康			8,709.92	14.38%	5,049.95	9.88%
公司	139,675.39	82.12%	130,867.73	82.12%	85,304.91	78.32%



注 1：上表中列式的晨光生物外销收入占比中分母及分子口径均为色素/香辛料/营养及药用类产品收入、棉籽类业务产品收入合计；莱茵生物列式的分母及分子口径为植物提取物业务收入金额；得乐康列式的分母及分子为营业收入口径；公司列式的分子及分母口径为植物提取物收入口径

注 2：截至本报告出具日，可比公司莱茵生物及得乐康尚未披露 2021 年度报告及相关财务数据

另外，为快速响应第一大目的地出口国市场需求，公司于 2007 年即在当地设立了子公司 JIAHERB。因此，公司外销比例较大符合行业规模、区域分布等特征，具有合理性。

3. 公司外销产品与境外市场主流保健品、食品药品所含成份之间具备一致性。

报告期内，公司销售产品与外销客户中主流品牌商所销售的产品成分之间具有一致性，以 2021 年度销售前五大产品为例：

产品名称	代表客户	客户所在区域	客户产品名称	产品照片
槲皮素	SWANSON HEALTH PRODUCTS (天然健康目录和互联网营销公司，美国最大的私营维生素目录零售商)	美国	QUERCETIN (SWANSON 自有品牌天然健康产品，在 AMAZON、TARGET、WALMART 等均有销售，用户评分较高)	
枳实提取物	SWANSON HEALTH PRODUCTS (天然健康目录和互联网营销公司，美国规模较大的私营维生素零售商之一)	美国	BITTER ORANGE EXTRACT (SWANSON 自有品牌天然健康产品)	

产品名称	代表客户	客户所在区域	客户产品名称	产品照片
水飞蓟提取物	NOW FOODS (天然健康产品制造商, 生产和销售超过1500种膳食补充剂、天然食品、运动营养和个人护理产品)	美国	SILYMARIN MILK THISTLE EXTRACT (最畅销的 MILK THISTLE 产品之一, 在 IHERB 上获得了四星半的好评 (满分 5 星), 在相关排毒类产品排名第三)	
红景天提取物	ION LABS INC. (是美国领先的膳食补充剂、宠物补充剂、护肤品和 OTC 药物合同制造商)	美国	GOLO RELEASE SUPPLEMENT (该产品不仅提供健康的减肥方式, 还可以平衡血糖和胰岛素水平)	
姜黄提取物	VITALITY WORKS INC. (于 1982 年成立, 公司因生产高质量、纯度和效力的补品而享有良好的声誉。在过去的 12 年里, Vitality Works 一直保持着每年 20-40% 的增长。)	美国	TURMERIC PLUS JOINT HEALTH (该产品在 WALMART、京东、IHERB 均有销售, 用于关节保健)	

注: 表中客户及对应产品信息系根据网络搜索公开材料填写

经检查外销客户中主流品牌商所销售的产品包装中标明的成分与公司销售产品之间具有一致性。

综上所述, 我国系植物提取物出口大国, 且公司客户下游行业属于规模较大的消费行业, 同行业其他公司也存在以外销为主的情形, 因此公司外销比例较高具备合理性; 另外, 经核查, 外销客户中主流品牌商所销售的产品包装中标明的成分与发行人销售产品之间具有一致性。

(二) 进一步说明对不同客户实施差异化返利政策的原因, 是否属于行业惯例, 销售返利的具体会计处理以及是否符合企业会计准则, 报告期内销售合

同中是否存在其他可变对价、特殊质量保证、重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等约定条款

1. 首先，通过返利销售非公司主要的营销方式

报告期内，公司仅与 VITAQUEST INTERNATIONAL、GLANBIA NUTRITIONALS、SEACRET DIRECT KOREA CO., LTD. 3 个客户约定了返利条款。2019 年至 2021 年，公司存在返利约定的客户形成的销售收入分别为 4,841.60 万元、6,752.14 万元和 6,883.47 万元，上述存在返利约定的客户形成的销售收入占相应各期营业收入的比例分别为 3.81%、3.69%和 3.46%，相对较少。因此公司未制定统一的返利政策；同行业上市公司营销方式与公司具有相似之处，根据公开信息，同行业公司返利情况如下：

项目	晨光生物	莱茵生物	得乐康[注]	公司
返利金额	公开信息未披露	公开信息未披露	2019 年末计入其他应付款中的预提销售折扣分别为 416.35 万元，2020 年末、2021 年 6 月末公司合同负债中预提销售折扣为 451.42 万元、252.02 万元。	2019 年至 2021 年，返利金额分别为 1,033.56 万元、465.26 万元、682.61 万元。
返利政策	公开信息未披露	公开信息未披露	公开信息未披露	仅与四家客户存在返利，系协商确定，未制定统一的返利政策

注：得乐康主营业务为米糠油，返利主要系对相关贸易商与经销商的返利

如上所示，同行业可比公司披露的返利金额也相对较小，返利也非同行业公司的主要营销方式。其次，与客户的返利约定系单独协商结果，具体情况如下：

客户	返利条款约定	确定方式
VITAQUEST INTERNATIONAL	按照年度销售回款金额分级确认，以 2020 年度为例：回款金额 50 万美金-100 万美金（不含），返利比例为 2%，100 万美金-200 万美金（不含）返利比例为 3%；200 万美金以上返利比例为 4%。	协商确定
GLANBIA NUTRITIONALS	按照年度销售回款金额分级确认，以 2020 年度为例：回款 100 万美元以上，不超过 150 万美元，返利比例为 1.5%，150 万美元以上返利比例为 2%。	协商确定
SEACRET DIRECT KOREA CO., LTD.	根据公司与 SEACRET SPA LLC 协议约定，公司向其同一控制下的公司 SEACRET DIRECT KOREA CO., LTD 销售的产品，公司根据 SEACRET DIRECT KOREA CO., LTD 年度实际回款金额向对方支付品牌使用费，计提的比例根据不同产品的销售回款金额及相应约定的返利比例进行确认。根据实质重于形式原则，保荐机构及申报会计师确认对销售返利。另外，由于报告各期公司与 SEACRET SPA LLC 确认的返利比例受实质上受 SEACRET 同一集团下内部交易定价原则影响，与行业中常见的支付给第三方返利商业基	协商确定

础不尽一致。

如上所示，公司与 VITAQUEST INTERNATIONAL 和 GLANBIA NUTRITIONALS 之间的返利比例相对较小；与 SEACRET DIRECT KOREA CO., LTD. 之间的返利比例相对较高，主要系 SEACRET 自身内部定价所致。公司返利接收方 SEACRET SPA LLC 与客户 SEACRET DIRECT KOREA CO., LTD. 本身同属同一集团，剔除该客户的影响后，报告期公司合计计提的返利金额占对应的返利客户销售额的比例为 2.40%。

综上，鉴于返利销售非公司主要的营销方式，因此公司未制定统一的返利政策，符合行业惯例；另外，从实际执行的结果来看，除因 SEACRET 系同一集团下企业导致返利比例较高外，其余客户返利比例相对较小。

2. 销售返利的具体会计处理符合企业会计准则的规定

报告期各期，公司在年底根据客户的实际回款金额及返利条款计提相应的返利金额，其中，公司应付 VITAQUEST INTERNATIONAL 和 GLANBIA NUTRITIONALS 等 2 家客户确认的返利款均直接抵扣应收对方的货款，而对向 SEACRET SPA LLC 返利，公司需单独支付返利款，因此，报告期内，公司对于上述客户销售方返利的具体会计处理如下：

项目	计提销售返利时会计处理	实际结算销售返利时会计处理
VITAQUEST INTERNATIONAL 和 GLANBIA NUTRITIONALS 等 2 家客户	根据当年度回款金额及返利比例确认返利： 借：营业收入 贷：应付账款-应付返利款	根据返利确认单直接扣减客户货款： 借：应付返利款 贷：应收账款
SEACRET SPA LLC	根据当年度回款金额及返利比例确认返利： 借：营业收入 贷：应付账款-应付返利款	在支付返利款时： 借：应付账款-应付返利款 贷：银行存款

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（简称“新收入准则”）第十九条“企业应付客户（或向客户购买本企业商品的第三方，本条下同）对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。”

报告期内，公司给与客户的返利均属于应支付给客户的对价，公司根据返利条款的约定，按销售回款的时点确认销售返利，并冲减当期营业收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

3. 通过查阅公司各期金额前五大重大合同内容、执行穿行测试和细节测试、匹配公司流水和业务发生额、分析公司销售费用明细、退货明细、访谈主要客户供应商、核查公司实际控制人、董监高等关键自然人个人流水等方式对特殊条款

进行了核查。经核查，报告期内，公司实际生产经营过程中除极少数客户存在返利外，不存在其他可变对价、特殊质量保证、重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等约定条款。

(三) 进一步说明报告期内剔除出售子公司部分后“进料加工”业务对应收入金额，结合“进料加工”相关购销合同关于风险报酬转移及相关责任承担约定等情况，进一步说明相关业务收入确认方式是否符合企业会计准则及《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32等相关规定，开展“进料加工”业务是否已履行了“注册”“备案”等资质审批程序

1. 报告期内剔除出售子公司部分后“进料加工”业务对应收入金额情况

报告期各期进料加工业务对应收入及剔除出售子公司部分后金额相对较小，占公司营业收入的比例相对较低，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入(A)	199,126.94	182,950.81	127,217.75
进料加工业务对应销售收入	32,672.31	16,181.64	5,578.44
其中，母公司销售至JIAHERB部分	25,819.92	11,961.92	2,559.68
剔除出售给子公司金额之后对外销售收入(B)	6,852.39	4,219.72	3,018.76
剔除出售给子公司金额之后对外销售收入占营业收入的比例(B/A)	3.44%	2.31%	2.37%

注：该口径为企业在国际市场购买原材料，再用于出口销往国外市场的对应收入

2. “进料加工”相关购销合同关于风险报酬转移及相关责任承担约定与常规采购、销售合同相同，不包括委托加工相关条款

公司从海关管理体系角度定义的“进料加工”业务，不属于财务会计口径的“受托加工”模式，其合同约定条款与正常的采购、销售合同无本质区别，具体情况如下：

项目	合同内容摘录	备注
进料加工采购	“FOB……”、“CIF……”、“风险报酬在装运港船上转移”等	首先，进料加工合同不属于收取加工费类的委托加工合同，合同签订主体为供应商，非委托方。其次，合同交易内容中也不指向某个具体客户，和常规采购合同约定条款基本一致。
常规境外采购	“FOB……”、“CIF……”、“风险报酬在装运港船上转移”等	
进料加工销售	“CIF……”等	“进料加工”对应的销售合同非特定类型的合同，内容与常规对外销售合同一致。此处仅为方便比较合同条款而分别列示。
常规对外销售	“CIF……”、“卖方在订单规定的具体离岸点完成交付和卸载后，根据本订单购买的材料的财产和所有权以及损失风险转移给买方”等。	

如上所示，公司“进料加工”相关合同与公司正常购销合同无本质区别，非受托加工模式。

3. 相关业务收入确认方式符合企业会计准则规定，不属于《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32提及的情形，公司开展“进料加工”业务已履行了相关审批程序

报告期内，公司“进料加工”业务均非“委托加工”业务，相关合同条款与常规销售合同一致，因此收入确认与常规业务一致。公司财务数据已经申报会计师出具了标准无保留意见的审计报告，符合相关企业会计准则的规定，不属于《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32提及的情形，具体情况如下：

	准则判断标准	公司常规销售业务	公司进料加工业务
首发 业务 问答	双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定；	《销售合同》或订单。以货物的总价值进行定价约定，并明确风险转移时点，例如与江苏艾兰得营养品有限公司签署的合同中约定卖方在收到订单后按要求到货时间送货到买方仓库。	与常规销售合同或订单一致。
	生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；	采购原材料经检验合格入库后，公司按存货进行后续管理和核算，由公司承担生产过程中的保管、灭失风险等存货风险。若发生损毁或跌价，公司相应计提存货跌价准备	与常规销售合同或订单一致，销售合同中不涉及指定的原材料供应方。相关存货风险由公司自行承担。
	生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权；	具备完整的定价权，具体价格随行就市	与常规销售合同或订单一致，销售价格系公司自主确定，非收取“加工费”模式。
	生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险；	公司承担应收款的信用风险	与常规销售合同或订单一致，合同执行按全额结算，并由公司承担收款风险
	生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等。	加工相对复杂，材料由植物茎叶汁变化为各规格提取物	与常规销售合同或订单一致，相关产品经历公司的加工和生产过程

海关管理口径下的“进料加工”中“进口的料件和加工的成品的所有权归经营人，经营人自负盈亏”，因此公司进料采购后取得货物的控制权，并将其加工后进行对外销售，其实质上为独立的购销业务。同一品种下供应商与客户不为同一对象，非“受托加工”业务，公司的相关业务收入确认方式为全额法确认收入。另外，经查阅公司向海关提交的相关资料及“加工贸易手册”，公司已办理“进料加工”的审批手续。

综上，根据公司相关购销合同，公司进料采购货物后取得控制权，系独立的购销业务，公司按照全额法确认收入的方式符合企业会计准则，不属于《首发业

务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32规定提及的情形。经查阅公司向海关提交的相关资料及“加工贸易手册”，公司已办理“进料加工”的审批手续。

（四）核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

（1）查询公司产品下游行业研究报告及市场相关数据，获取公司下游品牌商客户产品成分，验证其是否包含公司产品内容，分析公司外销结构较高的原因，并与我国植物提取物行业出口情况及同行业其他公司进行比较；

（2）访谈公司相关业务人员了解其对不同客户实施差异化返利政策的原因，查阅同行业可比公司披露信息，了解行业相关情况；

（3）查阅公司相关合同并对照企业会计准则，了解客户销售返利的具体会计处理，判断其合理性；

（4）查阅公司重大合同内容、执行穿行测试和细节测试、匹配公司流水和业务发生额、分析公司销售费用明细、退货明细、访谈主要客户供应商、核查公司实际控制人、董监高等关键自然人个人流水等方式，分析是否存在其他可变对价、特殊质量保证、重大融资成分、非现金对价等特殊条款；

（5）获取并核验报告期内公司进料加工台账及对应的相关购销合同，对比公司其他合同，分析相关业务收入确认方式符合企业会计准则及《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32相关规定；

（6）查阅公司向海关提交的相关资料及“加工贸易手册”等，核查“注册”或“备案”等审批程序的履行情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）我国系植物提取物出口大国，且公司客户下游行业属于规模较大的消费行业之列，同行业其他公司也存在以外销为主的情形，因此公司外销比例较高具备合理性；另外，经核查，外销客户主流品牌商所销售的保健食品及食品药品等产品包装中标明的成分，与公司销售产品一致；

（2）虽然公司与以返利为主要营销方式的公司存在返利确认时点上存在差异，但结合公司实际经营特点、合同条款约定和准则要求，公司相关处理符合企业会计准则相关原则。除极少数客户存在返利约定外，报告期内销售合同中不存在其

他可变对价、特殊质量保证、重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等约定条款。

(3) 根据公司相关购销合同，公司进料采购货物后取得控制权，系独立的购销业务，公司按照全额法确认收入的方式符合企业会计准则，不属于《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32规定提及的情形。另外，公司已办理“进料加工”相关审批手续。

第二部分：

(一) 进一步说明对公司出口退税金额、海关进出口数据、信用保险费用与境外销售规模的匹配情况，公司产能利用率、物料能源消耗与公司产销量情况匹配情况所采取的详细核查程序、核查结论

1. 公司出口退税金额与境外销售规模的匹配情况

报告期内，公司出口退税金额与境内主体出口销售额（其中包括向美国子公司销售金额及境内主体直接向外部境外客户销售的金额）的对应关系如下表：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
出口退税申报收入（A）	135,583.79	131,135.61	71,683.15
其中：出口退税16%的收入			34,658.52
出口退税率15%的收入			-15.95
出口退税率13%的收入	135,527.32	126,004.75	29,792.51
出口退税率10%的收入		4,475.89	5,922.83
出口退税率9%的收入	56.47	30.79	11.29
出口退税率6%的收入		624.18	1,313.94
出口退税率5%的收入			
出口销售额*退税率（B=A*税率）	17,619.68	16,868.43	10,088.13
免抵退税额抵减额（C）	2,416.49	511.99	555.50
免抵税额（D）	5,449.16	3,195.28	3,738.03
出口退税金额（E）	9,754.04	13,161.16	5,794.61
差异（F=B-C-D-E）			

注：上表中出口退税申报收入及出口退税金额按照其对应所属收入年份期间予以列示，2021年度列示出口退税申报收入中嘉禾药业约4,219万元人民币将于2022年4月完成申报

由上表分析可知，公司出口退税金额与对应商品出口收入乘以对应的税率之间不存在差异。

2. 海关进出口数据与境外销售规模的匹配情况

公司植物提取物业务外销收入包括境内主体的外销和境外子公司的销售，因此公司外销数据和境内公司出口数据之间无对应的线性匹配关系；但是，公司境内主体的海关出口数据与向境外子公司销售金额和直接向其他境外客户销售金额之和具有匹配关系，具体情况如下：

单位：万美元

项目	2021 年	2020 年度	2019 年度
出口销售收入 (A)	20,867.46	19,083.61	10,605.82
海关出口数据 (B)	20,993.44	19,200.58	10,520.52
差异 (C=A-B)	-125.98	-116.98	85.30
差异率 (C/A)	-0.60%	-0.61%	0.80%

注 1：此口径为公司境内公司（嘉禾生物及其子公司三原润禾及嘉禾药业）所有通过海关销售数据之口径，包含给美国子公司 JIAHERB 及 EXCELSIOR 的销售

注 2：出口销售收入=境内主体的账面外销收入-CIF 下运保费-账面外销收入中不报关收入。其中，账面外销收入中原币为欧元的，按照全年平均汇率折算为美元。账面外销收入中不报关收入系金额较小的货物快件由快递公司代理报关部分

注 3：海关出口数据来源系中国电子口岸数据

如上表所示，报告期内公司出口数据与海关系统数据基本一致，差异较小，主要系海关报关结关时间与确认收入时间的差异、海关申报后退货引起的差异及汇率差异所致。

由于公司采购中，来自境外的采购占比相对较小，2019 年度至 2021 年度分别为 28.85%、23.88%和 30.57%。因此公司的进口数据与销售端的出口数据之间无线性的联系。

3. 信用保险费用与境外销售规模的匹配情况

经与公司投保的保险公司进行访谈得知，保险公司收费的定价系根据保险类型、历史损失、历史财务情况、具体所处行业、合作期限、历史赔付率等综合因素确定的，而并非根据公司销售收入的一定比例进行收取，因此信用保险费用与境外销售规模之间无线性的匹配关系。

4. 公司产能利用率、物料能源消耗与公司产销量匹配情况

我们首先根据对公司存货的核查，验证了产成品产量、销量和库存量之间的勾稽关系，在验证销量及产量匹配性基础上，鉴于公司非以销定产的生产模式，进一步分析了物料能源消耗匹配性，具体情况如下：

(1) 公司产能利用率系根据原料端投料量计算获得，其生产端与投料之间的匹配关系无重大异常

首先，公司产能口径系根据主要生产设备处理原材料能力计算而得。公司的

生产流程中影响产能规模的主要环节为提取罐（或“萃取釜”）的处理量、数量。单个提取罐容积较大、提取罐数量较多，则可处理的投料量相对较大，反映在产能上规模较大。报告期内，公司提取罐（或“萃取釜”）情况与公司产能匹配情况如下：

单位：台、吨

设备名称	单次投料量（吨）	日均投料次数（次/天）	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			数量	产能[注 1]	数量	产能[注 1]	数量	产能[注 1]
5m³ 提取罐	0.45	1.5	4	810	4	810	4	810
6m³ 提取罐	0.5	1.5	67	14,047.50 [注 3]	55	11,250 [注 3]	48	9,675 [注 3]
10m³ 提取罐	0.7	1.5	6	1,890	6	1,890	6	1,890
12m³ 提取罐	0.8	1.5	6	2,160	6	2,160	4	1,440
15m³ 提取罐	1	1.5	16	7,200	16	6,675 [注 3]	10	4,200 [注 3]
600L 萃取釜	[注 2]		1	500	1	500	1	500
1500L 萃取釜			2	2,500	2	2,500	1	400 [注 3]
合计			102	29,107.50	90	25,785	74	18,915

[注 1] 提取罐年产能=单次投料量*日均投料次数*年均运行天数*设备数量，年运行天数按 300 天计算

[注 2] 600L 萃取釜年产能为 500 吨、1500L 萃取釜年产能为 1250 吨

[注 3] 因当年新增设备运行天数不同从而未达到满产产能

上述产能计算过程中，设备运行天数系考虑维修、假日等因素。其中，设备检修一般半年一次，每次预计 15 天左右，合计 30 天；节假日中元旦、春节、国庆等假日 22 天左右；以及不可预计的因素，例如停电、停气等约 12 天，因此产能测算一般按 300 天/年的运行时间确定。该参数设定符合一般测算惯例，根据晨光生物 2013 年公开披露的《植物提取物生产项目可行性研究报告》，也采用了年工作时间 300 天作为项目测算的运行天数。

产能利用率方面，随着公司业务不断发展，公司产能利用率始终保持相对高的水平，具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产能（万吨）	2.91	2.58	1.89
实际投料量（万吨）	2.89	2.70	1.96
产能利用率	99.12%	104.84%	103.73%

产量方面，公司主要产品植物提取物生产过程系目标有效成分分离、提纯的

过程，不同于其他标准化工业品，不同植物对应不同目标有效成分，且成分含量差异较大，即使是相同植物，不同批次的原材料之间也会存在有效成分含量不同的情形；因此，公司不同品类产品之间投入产出比相差较大。实际经营过程中，公司通过“收率”指标，即单耗数量对投入产出情况进行监测和控制。公司“收率”计算公式为“本期投料数量 / 完工数量”，其中“本期投料量”核算工序 1 中投入的初级原材料数量，“完工数量”核算工序 5 的产出数量。

同时，考虑到原材料有效含量的高低影响“收率”数值的变化，为更加准确把握投入产出关系，公司在“收率”指标的基础上，结合原材料有效含量及产成品中有效含量数据计算“有效物质回收率”情况，具体计算公式为：

$$\text{某品种有效物质回收率} = \frac{\text{该品种完工数量} * \text{该品种产成品中有效物质含量}}{\text{该品种原材料投入数量} * \text{该品种原材料有效物质含量}}$$

其中，分母“原材料投入数量”核算工序 1 中投入的初级原材料数量；分子“完工数量”核算工序 5 的产出数量；“产成品有效物质含量比率”为工序 5 产物有效物质含量的平均值；“原材料有效物质含量比率”选取原材料有效含量的平均值。经核查，公司主要产品原料投入情况与产出量之间无重大异常，具体情况如下：

单位：吨									
产品	期间	原材料	投料量[注 1]	原材料有效物质含量比率	完工量[注 1]	收率[注 2]	原材料中有效物质含量	完工量中有效物质含量	有效物质回收率
莽草酸	2021 年	莽草	24.06	19.50%	75.99	35.19	158.58	74.28	46.84%
	2021 年	银杏叶	2,649.85	5.15%					
	2020 年	莽草	999.13	19.50%	292.92	25.53	507.74	287.06	56.54%
	2020 年	银杏叶	6,477.66	5.81%					
	2019 年	莽草	901.44	12.51%	135.34	28.17	238.51	132.63	55.61%
	2019 年	银杏叶	2,911.18	4.56%					
枳实提取物	2021 年	枳实	1866.82	23.46%	321.14	5.81	407.02	287.57	70.65%
	2020 年	枳实	3,763.17	21.80%	746.62	5.04	806.06	667.48	82.81%
	2019 年	枳实	1,575.56	20.93%	277.74	5.67	387.98	251.74	64.89%
红景天提取物 [注 3]	2021 年	红景天	308.15	1.81%	108.40	2.84	5.44	4.83	88.71%
	2020 年	红景天	17.81	0.55%	3.16	5.64	0.10	0.09	88.18%
	2019 年	红景天	464.95	0.45%	67.74	6.86	2.51	2.21	87.92%
水飞蓟提取物	2021 年	水飞蓟	3,156.34	2.83%	120.00	26.30	89.70	62.45	69.62%
	2020 年	水飞蓟	3,131.66	2.90%	122.21	25.62	90.79	65.66	72.32%

产品	期间	原材料	投料量[注 1]	原材料有效物质含量比率	完工量[注 1]	收率[注 2]	原材料中有效物质含量	完工量中有效物质含量	有效物质回收率
	2019 年	水飞蓟	2,686.64	3.04%	123.43	21.77	80.70	65.71	81.42%
槲皮素 [注 4]	2021 年	国产槐米	2,054.95	16.60%	127.82	13.90	198.69	132.34	66.60%
		芦丁	16.72	---	8.36	2.00	---	---	---
	2020 年	芦丁	149.15	---	67.53	2.21	---	---	---
	2019 年	芦丁	12.53	---	5.53	2.27	---	---	---

[注 1] 投料量及完工量数据在存货进销存数据基础上调整了在产品的影响

[注 2] 收率系单耗数量=原材料投料量/完工量

[注 3] 由于红景天原材料存在多种规格，此表中列示的为报告期内主要应用的玫瑰红景天和进口红景天相关数据

[注 4] 槲皮素 2019 年及 2020 年主要以芦丁原材料经酸水解、过滤、干燥等工序生成槲皮素，芦丁原材料有效物质含量基本一致，故投料量/完工量可有效反映其收率情况；2021 年槲皮素的主要生产路径以国产槐米为原材料生产芦丁提取物后再进一步加工生产槲皮素，其完工量中有效物质含量/原材料中有效物质含量可有效反应其收率情况。

注 5：公司各期前五名产品中“虎杖提取物”、“姜黄提取物”主要通过采购半成品进行加工，与上述从初级原材料至产成品过程不同，因此表中未予列示；复合果蔬汁为保健品业务采购原材料，与植物提取过程不同，因此表中未予列示

注 6：原材料中有效物质含量计算已考虑期初原材料数量及期初原材料有效含量

如上所示，公司主要产品中“投入产出配比”关系特点如下：（1）原材料有效含量下降时，公司“收率”指标提升；例如 2020 年采购的水飞蓟提取物中有效物质含量为 2.90%，低于 2019 年度 3.04%的水平，相应收率由 2019 年度的 21.77 上升至 2020 年度的 25.62。该等变化意味着因原材料有效物质含量的降低，为了获得相同的枳实提取物产品，需投入更多的原材料。（2）“收率”的变动不能完全反映生产效率的变化，需结合“有效物质回收率”情况综合判断。例如，红景天产品生产过程中，2019 年至 2021 年度内，红景天提取物产品“收率”分别为 6.86、5.64、2.84，变化较大，但 2019 年至 2021 年度有效物质含量回收率基本稳定在 88%左右的水平。该指标意味着，虽然原材料结构和对应含量有所变化，但从有效物质回收效果角度来评判，“投入产出配比”并未发生重大变化。

结合上述特点，公司各主要产品“投入产出配比”关系的变化及其原因如下：

产品	指标	2021 年	2020 年	2019 年	“投入产出配比”关系
莽草酸	收率	35.19	25.53	28.17	2019 年至 2020 年度，莽草酸产品“投入产出配比”关系相对平稳，2021 年度有效物质回收率略有下降主要系 2021 年银杏叶投入数量较高，利用高含量的莽草原料和低含量的银杏叶投料量比例仅为 0.9:100，而两种原材料各自有效物质回收率有所差异。以 2020 年为例，银杏叶有效物质回收率为 47.98%，莽草的有效物质回收率为 72.06%，2021 年使用银杏叶生产莽草酸有效物质回收率与 2020 年度相当。
	有效物质回收率	46.84%	56.54%	55.61%	
枳实提取物	收率	5.81	5.04	5.67	2019 年度起，公司采购原材料的规格发生变化，由原来的“小果”为主变更为“大果”为主。原材料规格的变化，一方面导致有效物质含量比率降低，另一方面使得公司对应生产工艺的匹配性降低。为改善
	有效物质回收率	70.65%	82.81%	64.89%	

产品	指标	2021年	2020年	2019年	“投入产出配比”关系
					原材料规格变化对公司生产经营产生的不利影响，2019年度内，公司对枳实的生产工艺进行了研发调试，并将取得的成果应用于2020年度，大幅改善了“投入产出配比”关系。2021年度枳实提取物有效物质回收率有所下降主要系本期市场客户对产品纯度(杂质)、细分吸光度(溶解度)、灰分指标等要求普遍提高，为满足市场对产品的要求，公司适当调整生产工序，由“精制”调整为“絮凝精制”，即在精制步骤加入絮凝剂絮凝，将杂质类成分絮凝沉降去除，提升产品品质；在絮凝沉降过程中，由于技术原因同样会导致部分有效物质含量被去除，因此，本期工序的调整导致生产过程中有效物质回收率下降。
红景天提取物	收率	2.84	5.64	6.86	2019、2020年度及2021年度内红景天的有效物质回收率关系较为稳定。
	有效物质回收率	88.71%	88.18%	87.92%	
水飞蓟提取物	收率	26.30	25.62	21.77	2020年度内，应客户要求，公司调整了水飞蓟提取物生产过程中的溶剂，以减少杂质残留。提取溶剂的调整导致生产工艺增加了对应环节，生产流程有所延长，进而导致“投入产出配比”关系降低。2021年有效物质回收率下降一方面系本期采购的水飞蓟原材料的加权平均有效含量由2020年全年的2.90%下降至2.83%，原材料有效含量的下降直接导致收率的降低，另一方面系客户本期为满足高规格的产品(对水飞蓟素及各成分比例关系、溶剂残留等有要求)，涉及到多次反复精制以达到要求，从而增加操作步骤，导致回收率略低。
	有效物质回收率	69.62%	72.32%	81.42%	
槲皮素 (以芦丁为原料生产)	收率	2.00	2.21	2.27	以芦丁为原料进行生产的槲皮素报告期内投入产出情况稳定，2021年槲皮素的主要生产路径以国产槐米为原材料生产芦丁提取物后再进一步加工生产槲皮素。
	有效物质回收率	—	—	—	

注：收率（单耗数量）=投入量/完工量；有效物质回收率=产成品有效含量/原材料有效含量

（2）公司能源消耗与产量之间的匹配情况

报告期内，公司主要能源消耗与公司产销量情况如下：

能源种类	项目	2021年	2020年度	2019年度	2018年度
蒸汽	蒸汽（吨）	111,222.00	90,580.59	94,371.00	114,251.00
	蒸汽单耗	9.38	8.68	13.86	16.56
电力	电力（万度）	6,922.25	5,909.50	4,466.05	3,375.12
	电力单耗(万度/吨)	0.58	0.57	0.66	0.49
产量（吨）		11,852.87	10,441.10	6,807.95	6,946.08

注：上表为植物提取物对应的的电费及蒸汽能耗，其中，蒸汽为外购，上述能源的单耗=能源耗用数量/产量

1) 蒸汽消耗

2018年至2020年，公司单位耗用蒸汽量整体上呈现下降趋势。2019年度，公司单位耗用蒸汽较2018年度有所降低，主要原因为公司从2019年起逐步启用了大量节省蒸汽的设备。公司生产流程中包括一处干燥环节，将前期生产用的溶媒（水、乙醇或其他溶媒）蒸发用以获得干燥提取物。该环节2018年及以前主要利用蒸汽加热方式蒸发溶媒，2019年起陆续购进了MVR等节能设备，该设备以电能代替蒸汽加热方式实现供热功能。因此，应用该等设备后，公司蒸汽消耗

量大幅减少，相应电能消耗增加。

2020 年度，公司单位耗用蒸汽较 2019 年度有所降低，主要系 2020 年度低耗蒸汽品种的产量增加及 MVR 设备替代的蒸汽量持续增加所致。2021 年度，公司单位耗用蒸汽较 2020 年度有所上升，主要系 2021 年使用外购蒸汽的嘉禾药业主体产量占比增加导致外购蒸汽量增加所致。

另外，报告期内三原润禾工厂使用天然气等能源消耗替代外购蒸汽，同时，报告期内存在部分产品耗用蒸汽较少，也影响蒸汽单耗的变化。剔除蒸汽消耗较少产品及 MVR 影响、并将个别工厂使用的天然气折算为蒸汽量后，公司蒸汽单位耗用量基本持平，结果如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
剔除 MVR 影响等特殊因素影响后蒸汽的单耗情况	87.57	87.29	88.72	88.56

注：上述蒸汽单耗口径为剔除 MVR 影响及还原天然气等因素后的蒸汽产量/耗用蒸汽对应的产品产量

2) 电力消耗

报告期内，公司单位耗电量有所波动。剔除前述以电能代替蒸汽加热方式实现供热功能的 MVR 等节能设备因素影响后，公司的电力单耗测算情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电力单耗（万度/吨）	0.58	0.57	0.66	0.49
电力消耗数量（万度）	6,922.25	5,909.50	4,466.05	3,375.12
其中，MVR 测算用电量（万度）	1,934.79	1,661.79	977.12	25.94
剔除 MVR 用电量后的电力消耗数量（万度）	4,987.45	4,247.71	3,488.93	3,349.18
剔除 MVR 影响后的单耗情况（万度/吨）	0.42	0.41	0.51	0.48

由上表分析可知，2019 年较 2018 年单位产能耗电增加主要受 MVR 浓缩设备影响的使用变化，剔除该因素后，单位耗电量基本持平。2020 年度，公司单位耗用电量降低，主要系产品生产结构变化所致，2020 年度内，耗电量较低的品种的产量较 2019 年增加 2,056.42 吨，剔除该部分低耗电产品影响后，公司电力单耗测算情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	差异金额	差异比率
电力消耗数量（万度）	5,909.50	4,466.05	1,443.45	32.32%
剔除 2020 年度低耗电产品较 2019 年度增加部分后的产量（吨）	8,384.68	6,807.95	1,576.73	23.16%

项目	2020 年度	2019 年度	差异金额	差异比率
剔除低耗电产量影响后的单耗情况（万度/吨）	0.70	0.66	0.04	6.06%

2021 年度单位耗电量与 2020 年度单位耗电量基本一致。

综上，剔除各年度特殊因素影响，公司能源耗用情况相对平稳，因此公司能源消耗与产量之间具备匹配关系。

（二）结合对公司销售合同、出库单、物流记录、报关单及提单、验收单、收款记录等原始单据具体核查工作，进一步说明对销售收入的细节测试程序、核查结果差异的具体原因以及采取复核措施具体情况

公司销售分为内销与外销，并呈现客户群体较为分散、销售订单较多、交易金额较小的特征。为核查各年度收入交易情况，我们执行的穿行测试及细节测试具体情况如下：

1. 对公司各主体及各销售模式的收入循环执行穿行测试，验证公司销售交易各单据的连续性与一致性

在穿行测试的执行过程中，我们核查范围覆盖了各类主体及各类销售模式，合计检查 107 笔销售收入的穿行测试，其中，内销 36 笔，外销 71 笔，2019 年度至 2021 年度，各期已执行穿行测试的客户销售金额占对应期间的营业收入的比例分别为 34.40%、33.13%和 30.85%，穿行测试具体执行的程序如下：

对于境内主体直接向境外客户的销售，检查了销售订单、发票、出口报关单、提单、银行回单等相关单据的连续性及其一致性；实际执行过程中，通过海关电子口岸数据对报关单真实性进行了验证；通过检查银行回单的印章及和独立取得流水的匹配关系对回款的真实性进行了验证；结合运输公司提供的运单及运输记录对货物流转的真实性进行了验证。在前述真实性验证的前提下，根据合同单号、产品入库批次号、提单号等号码等关注了各单据之间的连贯性及匹配性。

对于境外主体的外销部分，由于其存货主要系从境内公司采购而来，因此除检查境外主体外销相关的销售合同、出库单、销售发票、物流提单/运输报告/客户签收单（外部证据）、银行回单（外部证据）等单据外，还跟踪了美国海关入关、入关后至子公司仓库、境内公司出关，境内公司发送至海关等环节的信息，进一步验证了货物流转的真实性。

2. 对公司各主体收入执行凭证抽查的细节测试程序，验证公司销售收入的真实性和准确性

针对销售收入凭证抽查的细节测试，我们执行的程序如下：

(1) 获取公司申报期内各家公司的收入台账，并与当期收入金额核对一致；

(2) 将申报期销售收入作为总体样本，每笔销售记录作为一个抽样单元，对总体样本进行分层抽样，将金额大于营业收入账户实际执行的重要性水平的抽样单元作为重要项目全部进行细节测试，剩余项目金额采用随机选样等方法选取样本；剔除前述执行的穿行测试客户的细节抽查样本外，我们共执行了 2,208 笔凭证抽查的细节测试，该细节测试金额与前述执行穿行测试客户收入金额占公司报告期营业收入的比例分别为 43.33%、59.43%和 57.85%。

(3) 对选取的样本进行细节测试。其中，对于境外收入，通过检查其销售合同、出库单、报关单及提单、收款记录等原始单据，并与账上记录进行对比，验证其真实性和准确性。

3. 对公司收入循环各项单据执行程序的核查结果差异情况、差异的具体原因以及采取复核措施具体情况

我们在执行收入穿行测试的过程中，2019 年度至 2021 年度共发现 10 笔存在差异，差异具体原因如下：

单位：万元

项目	数量	对应金额	复核措施
财务手续费差异	9 笔	0.06	检查银行回单
包装费用包装费差异	1 笔	0.03	检查发票

如上表所示，上述差异金额较小且我们检查了相关单据进行复核，认为差异不存在异常。

(三) 说明在访谈、邮件调查、替代程序过程中，对客户、访谈对象身份真实性以及是否与公司存在关联关系、利益安排所采取的具体核查措施及外部证据，相关走访、访谈对象是否具有确认销售收入、等公司销售情况的权限

1. 对访谈对象身份真实性的管控措施以及外部证据

在访谈、邮件调查及替代测试过程中，为验证访谈对象身份真实性采取的措施如下：

(1) 实地走访中，前往对方单位进行访谈，并对实地地址与注册地址进行

验证，查看公司标识、营业执照及访谈对象身份证、名片等信息；视频访谈走访过程中，要求对方出示名片、工作证等信息；除此之外，还要求对方在访谈结束后，提供与公司之间的交易记录和工作场所照片；

(2) 本次访谈问卷的设计除格式化问题外，还包括了诸多交易细节（例如询问具体的交易品种），访谈过程中根据对方对交易细节的熟悉程度，以及后续对细节内容匹配分析，侧面印证对方身份的真实性；

(3) 访谈结束后，由我们或保荐机构独立发送访谈记录交由访谈对象确认，并由我们独立收取对方的确认记录及前述提及的交易记录和工作场所照片；

(4) 通过核查访谈对象提供的邮箱后缀是否与其自身官网、公司名片或历史沟通邮件一致，确认邮件地址的可靠性；并抽查了访谈对象在以往交易过程中签署的字体是否与本次字体一致等，确认对方身份的可靠性。，签字字体是否一致等。

2. 对访谈对象身份是否与公司存在关联关系、利益安排所采取的具体核查措施及外部证据

为验证访谈对象是否与公司存在关联关系、利益安排采取的措施如下：

(1) 从公司角度出发，比对分析了公司董监高调查表中的关联人名单、员工清单，验证是否与访谈对象存在一致的情况；通过核查公司实际控制人、董监高个人流水，公司 2020 年末突击入股的股东入股前 3 个月的流水，验证是否与访谈对象存在重合的现象；

(2) 从访谈对象角度出发，访谈过程中明确询问被访谈对象是否与公司存在关联关系、其他利益安排等，并在访谈后通过邮件进行再次确认；通过政府网站、路福特、访谈对象官网等搜索访谈对象公开信息、查阅保险机构提供的访谈对象信用报告等资料对该公司关联关系进行核查。

3. 相关走访、访谈对象是否具有确认销售收入、等公司销售情况的权限

本次针对境外销售的访谈对象分为两种情况，一为客户高管，如董事长、总经理、财务总监等对公司整体业绩较为了解且具有确认交易金额的权限；二为管理与公司之间交易的业务经理，如采购总监、采购经理等，此种情况下访谈对象不仅对与公司之间的业务相对熟悉，而且在访谈过程中也明确了交易数据以函证为准，并在访谈中确认了函证接收地址。基于前述情况，本次关于金额的确认主要以函证为准；

综上，基于访谈对象职务或日常工作即负责与公司之间的交易，后续核查中也验证了客户身份，比对了函证金额，同时结合穿行测试等核查方式，我们认为访谈对象具有确认与公司之间销售情况的权限。

(四)说明天职国际出具的书面专业意见、建议具体内容,天职国际对 BAKER TILLY 协助保荐人进行尽职调查的工作内容所采取的具体复核程序

1. 天职国际出具的书面专业意见、建议具体内容

天职国际出具的书面意见及建议具体内容包括：

(1) 《盘点报告》，天职国际成员所 BAKER TILLY 于 2021 年 4 月、6 月 及 2022 年 1 月至公司境外子公司处进行盘点并出具了《盘点报告》，结论为“根据所执行的监盘程序，天职国际美国成员所 BAKER TILLY US, LLP 可以合理地保证公司实际盘点结果同账面无重大差异”；

(2) 《走访报告》，天职国际成员所 BAKER TILLY 于 2021 年 3 月至 4 月期间执行了公司境外客户、供应商访谈工作并出具了《走访报告》，结论为“国际成员所协助中信证券验证了客户办公地点和与嘉禾生物交易发生的真实性，同时，中信证券及天职国际工作人员对其国际成员所人员执行的程序及工作成果进行了复核”，已走访的客户具有真实性；

(3) 《声明》，基于本次执行过程中存在利用成员所 BAKER TILLY 的情形，2021 年 10 月，天职国际出具了《声明》，结论为“作为 BTI 国际网络的成员所，天职国际及其它成员所共同遵守 BTI《MEMBERSHIP GUIDELINES》（行为准则）中约定的执业质量要求，包括但不限于 INTERNATIONAL STANDARDS ON QUALITY CONTROL（国际质量检测标准）、INTERNATIONAL STANDARDS ON AUDITING（国际审计执行标准）以及 IESBA CODE OF ETHICS（国际执业道德标准）等；并基于 BTI 网络内部质量控制体系和项目组的复核，认可 BTI 成员所本次相关工作成果”。

除前述书面意见，天职国际在本次尽调中还协助保荐机构还执行了以下工作：

(1) 协助境内盘点；(2) 协助函证结果统计；(3) 协助整理穿行和细节测试底稿；(4) 协助整理访谈资料；(5) 协助复核 BAKER TILLY 工作成果；(6) 协助整理其他底稿等。

2. 天职国际工作人员对其国际成员所人员协助保荐人执行的程序及工作成果进行了复核，具体复核程序如下：

针对实地走访工作，天职国际工作人员（1）获取了拟派驻人员的简历和执业经历等资料，以评价其专业胜任能力；（2）获取了国际成员所的相关工作底稿（访谈问卷、现场合影、被访谈对象的身份证明、被访谈对象处的存货照片等），复核相关底稿及附件内容。（3）与项目负责人充分沟通，及时询问其走访核查的具体情况，确认其针对交易真实性执行的核查手段和范围充分、有效。

针对境外子公司实地盘点的工作，天职国际工作人员（1）获取现场盘点人员的简历和执业经历，以评价其专业胜任能力（2）在盘点过程中，视频远程参与监盘，对尽调过程予以监督；（3）获取了国际成员所的相关工作底稿（存货监盘报告、存货盘点表、现场盘点照片等内容）；（4）询问项目负责人公司存货真实性执行的具体核查情况，确认其针对存货真实性执行的核查手段和范围充分、有效。

（五）结合公司与 WEI, WEI & CO., LLP 会计师事务所合作情况、聘用费用等因素，详细说明保荐人、申报会计师未自行发函而由 WEI, WEI & CO., LLP 进行境外客户收入函证的具体原因，WEI, WEI & CO., LLP 是否具有协助执行函证程序的独立性，由 WEI, WEI & CO., LLP 执行收发函证对应客户数量、销售金额及占比情况。

1. 公司与 WEI, WEI & CO., LLP 会计师事务所合作情况、聘用费用等因素

2018 年和 2019 年，我们亲自赴美国现场审计境外子公司。2020 年及 2021 年 1-6 月，由于“新冠肺炎疫情”全球化，我们与保荐机构根据审计准则相关要求并结合从业资质、人员配置等综合因素权衡下共同参与并确认选聘美国本地事务所 WEI, WEI&CO., LLP（以下简称 WEI, WEI）作为 IPO 集团审计的境外组成部分对境外子公司 JIAHERB、EXCELSIOR 和 NULIFE 执行现场审计，并由公司与 WEI, WEI 签订合同。为减少代理风险及进一步夯实独立性的原则，2021 年度审计由我们独立签订合同聘用 WEI, WEI 并支付聘用费用，本次聘用费用为 85,000.00 美元。

本次合作之前，公司未聘请 WEI, WEI 为公司提供任何服务。WEI, WEI&CO., LLP 本次的服务范围为 JIAHERB(包括子公司 NULIFE 和 EXCELSIOR)的审计服务，2020 年度及 2021 年 1-6 月聘用费用为 160,072.00 美元。

2. 详细说明保荐人、申报会计师未自行发函而由 WEI, WEI & CO., LLP 进行境外客户收入函证的具体原因，WEI, WEI & CO., LLP 是否具有协助执行函证程序的独立性

2020 年度及 2021 年 1-6 月函证过程中，对于境内公司境外客户的函证我们均独立发函。境外子公司函证过程中由 WEIWEI 执行，主要原因系：（1）函证样本选择及函证内容均由我们选择和制作后通过邮件直接发送给 WEI,WEI，并与 WEI,WEI 相互核实和确认函证金额；（2）函证发送过程中，为控制收发函过程，2020 年度及 2021 年 1-6 月境外子公司的往来函证由 WEI,WEI & CO.,LLP 通过邮件发送至客户，发送时同时抄送我们；回函时要求客户同时回复我们和 WEI,WEI。鉴于 WEI,WEI & CO.,LLP 地址在美国，在疫情期间相对方便收发纸质版函证，因此纸质版函证由 WEI,WEI & CO.,LLP 收回后统一邮寄至我们；（3）我们在选聘时已评估 WEIWEI 具备作为组成部分会计师的专业胜任能力和独立性，WEI,WEI 能够按照我们的要求对函证的收发方式和过程保持有效的控制，并且我们能够获取 WEIWEI 的相应底稿进行复核。

WEI,WEI 是纽约皇后区最大的会计师事务所，是美国上市公司会计监督委员会（PCAOB）注册的会计师事务所，具备资格对上市公司进行审计，已通过最近两次（三年一次）PCAOB 的检查以及通过美国会计师协会三年一次的检查，具备从事境外地区审计服务的相关资质。WEI,WEI 和公司之间不存在关联关系，也不存在公司境外子公司员工现就职或曾经就职于 WEI,WEI 情形。在 2020 年选聘为境外组成部分会计师之前未曾和公司境外子公司存在其他交易关系。我们在 2020 年年度、2021 年 1-6 月及 2021 年报审计开始前，向 WEI,WEI 发送了《集团审计商请配合函》，包括集团审计会计政策、审计范围及时间安排、职业道德的要求、确定的重要性水平、关联方明细、审计方法以及对境外组成部分会计师的审计要求等，并已取得 WEI,WEI 确认函，明确其符合中国注册会计师职业道德守则对独立性的要求。因此，WEI,WEI 作为与公司不存在关联关系的境外审计主体并同时作为我们对公司进行集团审计的组成部分会计师，按照我们的要求执行函证，具备有协助执行函证程序的独立性。

为进一步夯实尽调程序，我们全面执行了 2021 年度境外子公司的函证程序，包括：（1）样本选择及内容的制作，函证文本中均直接显示了我们的身份，函证目的、函证数据及我们的联系方式等内容；2、发函过程我们直接发函，不通过组成会计师转发；同时，在发函沟通文件明确要求函证对象直接回函给我们；3、收函过程由我们直接收函，不通过组成会计师转交；收函后，我们执行函证内容复核程序，包括地址校验、回函结果确认、不符分析、替代测试等。

3. 由 WEI,WEI & CO.,LLP 执行收发函证对应客户数量、销售金额及占比情况。

2018 年至 2021 年半年报尽调中对于涉及 WEI,WEI& CO.,LLP 的函证部分,我们对其函证的收发过程全程保持控制(包含独立确定函证文本内容,发函及收函同步抄送我们等方式),该部分函证收回时未能同步抄送我们的数量及金额比例较小,为进一步完善程序,我们全面执行了 2021 年度境外子公司的函证程序,函证结果具体情况如下:

单位:万元

项目	序号	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入总金额	A	199,126.94	182,950.81	127,217.75
发函总金额	B	132,892.31	128,174.18	92,687.91
发函总数量	C	177	197	197
其中,WEI,WEI 参与发函数量	D	-	104	104
其中,由 WEI,WEI 发函同时抄送境内中介机构的函证数量	E	-	104	104
收入函证回函总数量	F	145	171	171
其中,WEI,WEI 参与的收函数量	G=H+I	-	81	81
其中,由 WEI,WEI 收函同时抄送境内中介机构的函证数量	H	-	74	74
客户未及时抄送境内中介机构的函证数量	I	-	7	7
回函确认金额	J	110,479.43	112,476.09	84,234.60
其中,由 WEI,WEI 收函同时抄送境内中介机构的函证对应金额	K=L+M	-	57,322.13	41,194.32
其中,由 WEI,WEI 收函同时抄送境内中介机构的函证对应金额	L	-	52,168.94	37,273.43
客户未及时抄送境内中介机构的函证对应金额	M	-	5,153.19	3,920.89
客户未及时抄送境内中介机构的函证对应金额占比	N=M/J	-	4.58%	4.65%

如上表所示,2019 年度至 2020 年度 WEI,WEI 未能同步抄送我们收入函证的数量及金额比例较小,2021 年度对境外子公司审计执行的往来函证程序则直接由我们独立执行,不涉及由 WEI,WEI & CO.,LLP 执行的部分。

(六) 进一步说明对客户回函以及 WEI,WEI & CO.,LLP 代为收发函证真实性的具体复核工作,WEI,WEI & CO.,LLP 收到客户邮件函证回函的具体原因,

WEI, WEI & CO., LLP 代为收发函证是否存在被拦截、篡改等风险，针对未收到回函以及回函不符的事项所实施替代性程序具体情况

1. 进一步说明对客户回函以及 WEI, WEI & CO., LLP 代为收发函证真实性的具体复核工作，WEI, WEI & CO., LLP 代为收发函证是否存在被拦截、篡改等风险

为保障回函的真实性，防范 WEI, WEI & CO., LLP 参与的收发函证过程中存在被拦截、篡改等风险，我们采取了以下方式：

（1）函证内容方面，样本的选择、文本的制作由我们制作，且函证格式中编制了二维码编号，通过扫描二维码检查回函文件相关编号与发函编号的一致性，进一步验证回函为原件；

（2）发函过程中，或者由我们独立发函，或者在 WEI, WEI & CO., LLP 发函过程中，通过同时抄送给我们的方式对发函过程进行监控，2021 年度全部由我们独立发函；

（3）通过境外客户在访谈中确认、比对分析函证邮件地址后缀和官网地址，交易沟通记录等方式核查被函证客户邮箱地址或收件地址是否正确；

（4）收函过程中，通过独立收取纸质版函证，验证回函快递信息；接收客户邮件回复 WEI, WEI & CO., LLP 时同时抄送我们的回函、复核 WEI, WEI & CO., LLP 的函证统计表、收函快递单等方式对收函过程进行管控；

（5）我们获取并复核了 WEI, WEI 的审计底稿，其中包括所有函证的回函以及收发函证过程控制记录相关底稿，检查函证与收取确认单以及我们获取的其他审计证据的一致性；

（6）针对收到的函证内容，比对分析与发函内容的一致性，比对分析客户印章签字和以往订单、协议等交易痕迹是否一致；

（7）抽选复核客户回款并结合穿行测试、细节测试等手段，对比分析函证信息，以保障函证内容的真实性；对函证不符等情况进行复核分析等；

（8）核查 WEI, WEI 背景信息，排除其与公司之间的关联关系，判断其具备专业胜任能力和独立性。

经核查，我们认为客户回函以及 WEI, WEI & CO., LLP 代为收发函证不影响函证内容的真实性，通过各种控制方式，虽然存在 WEI, WEI & CO., LLP 收发函证的情形，但不存在被拦截、篡改等风险。

2. WEI, WEI & CO., LLP 收到客户邮件函证回函的具体原因, 针对未收到回函以及回函不符的事项所实施替代性程序具体情况

(1) WEI, WEI & CO., LLP 收到客户邮件函证回函的具体原因

对美国子公司进行函证的过程中, 由 WEI, WEI & CO., LLP 执行了纸质版函证发送和回收环节的任务。为保障函证发送和接受过程始终处于被监控的状态, 本次要求 WEI, WEI & CO., LLP 同时通过邮件发送函证并抄送给我们, 并在邮件中明确请求客户回函时, 同时回复 WEI, WEI & CO., LLP 和我们, 因此, 存在 WEI, WEI & CO., LLP 收到客户邮件函证回函的情形。

(2) 针对未收到回函以及回函不符的事项所实施替代性程序具体情况

报告期各期, 公司营业收入函证信息及回函情况如下:

单位: 万元

项目	序号	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入总金额	A	199,126.94	182,950.81	127,217.75
发函总金额	B	132,892.31	128,174.18	92,687.91
发函金额比例	C=B/A	66.74%	70.06%	72.86%
回函确认金额	D	118,379.15	112,476.09	84,234.60
回函比例	E=D/B	89.08%	87.75%	90.88%
其中, 回函相符金额	F	103,324.05	94,191.54	69,341.14
回函相符比例	G=F/B	77.75%	73.49%	74.81%
其中, 回函不符金额	H	15,055.10	18,284.55	14,893.46
回函与发函不符差额合计金额	I	458.26	-115.54	-132.16
回函不符比例	J=I/B	0.34%	-0.09%	-0.14%
未回函金额	K	14,513.16	15,698.09	8,453.31
未回函实施替代程序确认金额	L	14,513.16	15,698.09	8,453.31
未回函实施替代程序确认比例	M=L/B	10.92%	12.25%	9.12%
回函不符调节后确认金额	N	15,055.10	18,284.55	14,893.46
回函不符调节后确认比例	O=N/B	11.33%	14.27%	16.07%
回函及实施替代程序确认金额合计金额	P=F+K+N	132,892.31	128,174.18	92,687.91
回函及实施替代程序确认金额合计比例 (%)	Q=P/B	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内未回函原因主要为客户 MUSCLEPHARM、CT HEALTH SOLUTIONS LLC 未回函, 其中, MUSCLEPHARM 客户于 2019 年 1 月份后回款发生异常。2019 年 6

月，公司就销售款项事宜向洛杉矶高级法院提起诉讼，该客户亦未予以回函；CT HEALTH SOLUTIONS LLC 与公司 2019 年销售交易额较大，但 2020 年该客户经营困难，故公司 2020 年停止了与其交易，该客户未予以回函。

针对未回函的情况，我们通过查看报告期内公司与未回函客户的销售合同、发货单、物流单、验收单、发票、银行回款信息以及历史业务沟通邮件记录，验证交易真实性。

报告期各期，回函不符的原因主要为双方之间入账的时间性差异。

针对回函不符的函证信息，我们通过查看销售合同、发货单、物流单、验收单、发票、银行回款信息等程序核查相关不符原因，经上述程序核查，确认不符事项系双方之间入账的时间性导致的差异，相关收入真实、准确。

报告期各期，公司通过函证及实施替代程序确认的收入金额合计分别为 92,687.91 万元、128,174.18 万元和 132,855.71 万元，占各期收入发函金额比例均为 100%。

(七) 详细说明对公司报告期内已注销账户以及境外银行帐户的具体函证情况，是否由境外组成部分会计师对公司境外子公司全部银行账户进行函证，如是，请进一步说明相关银行函证具体执行过程及具体复核程序。

1. 详细说明对公司报告期内已注销账户以及境外银行帐户的具体函证情况

(1) 已注销账户的具体函证情况

我们获取检查了公司已开立银行账户结算清单，并通过与信用报告比对，检查报告期内期初及各期账户的连续性，已开立账户银行清单、检查纳入核查范围的公司及自然人流水中是否有未提供的银行账户等方法核查报告期内公司已注销账户情况。经检验，2019 年度至 2021 年度已注销账户共有 6 个，均为境内账户，具体情况如下：

公司主体	注销账户个数及类型	函证主体及人员	函证期间
嘉禾生物	3 个注销账户； 类型：一般户	中信证券 张登魁 天健会计师 桑倩君	各账户注销当期期末及 报告期前期期末
嘉禾药业	2 个注销账户； 类型：一般户	中信证券 张登魁 天健会计师 桑倩君	各账户注销当期期末及 报告期前期期末
三原润禾	1 个注销账户； 类型：一般户	中信证券 张登魁 天健会计师 桑倩君	各账户注销当期期末及 报告期前期期末

(2) 境外银行账户的函证情况

2019 年末境外子公司银行函证由项目组成员梁文静通过 CONFIRMATION 独立

执行函证并回函相符；2020年末及2021年6月末由WEI, WEI执行，我们获取相关的底稿予以复核，2021年末由项目组成员吕锦独立执行并回函相符。前述函证均系通过第三方函证软件CONFIRMATION进行函证或独立邮件发函。我们对于WEI, WEI银行函证执行的复核程序包括：

1) 询问并了解境外组成部分会计师对银行询证函的发函过程、参与人员，获取并复核境外组成部分会计师对银行函证过程的控制表及函证收发过程，评价境外会计师银行询证函收发控制过程是否合理；

2) 获取并复核境外会计师对银行回函以及函证结果的相关底稿，了解函证银行账户的完整性函证结果，回函结果均相符；

3) 获取并查阅境外组成部分会计师在公司的境外子公司现场获取的报告期内全部银行账户的网银电子明细表以及获取过程时拍摄的实时视频资料，核实各期末银行账户的对账单余额并与函证结果进行核对；对于期末银行对账单余额与账面余额不一致的，获取境外子公司编制的银行存款余额调节表，我们独立询问了境外子公司出纳相关差异的具体原因，并与境外组成部分会计师沟通核实，并取得了相应依据；

4) 查阅保荐机构对境外子公司独立进行银行函证的收发函过程及询证函回函，并与我们及其获取的WEI, WEI的银行询证函回函进行核对，核对结果一致。

(八) 说明境外子公司税务合规性，对境外子公司的资金链、单据链和物流链的具体核查情况。

1. 核查境外子公司税务合规性

对境外子公司JIAHERB、EXCELSIOR及NULIFE的税务合规性，我们执行的核查程序如下：

(1) 检查报告期内境外子公司的纳税申报表及缴税银行回单，并与其账面金额进行核对，未见异常；

(2) 由境外子公司所在地境外律师事务所均出具了法律意见书说明境外子公司的税务合规性，意见内容为：“在相关期间，据集团公司所知，尚未对任何集团公司提起税务留置权，且尚无就任何税款针对公司书面提议、主张或估定任何缺款额、加征税额、利息或罚款”；

(3) 检查境外子公司营业外支出等科目余额表及序时账是否包含税收罚款事项。

(4) 通过网络搜索查询是否存在因税务形成的罚款。

经以上核查程序，我们认为境外子公司税务合规。

2. 对境外子公司的资金链、单据链和物流链的具体核查情况

我们对境外子公司 JIAHERB、EXCELSIOR 及 NULIFE 的资金链、单据链和物流链执行了以下核查程序：

(1) 资金链：我们及境外组成部分会计师独立执行了函证程序，验证了货币资金的准确性；获取了境外子公司的序时账和科目余额表，并与银行流水进行匹配分析，验证账面是否反映了流水全貌；通过执行穿行测试验证销售回款与业务链条的匹配性，针对境外子公司，由于境外子公司形成的收入大部分回流国内，境外子公司只保留支付工资、仓储等必备的运营资金，因此本次也比对分析了境外公司支付和境内公司收取的匹配情况；另外，由于境外公司采购货物主要来自境内公司，我们也分析了境内公司向境外子公司出口数据与境外子公司采购金额之间匹配性；

(2) 单据链：境外子公司采购货物主要来自境内公司，针对该部分，本次核查中核查了采购合同、海关报关单及提单（外部证据）、承运单（外部证据）、入库单和银行支付记录（外部证据）；针对境外公司采购的非境内子公司供应的部分，核查了采购订单、提单（外部证据）、签收单、入库单、发票以及银行付款回单（外部证据）与账面是否一致；针对境外子公司销售，本次核查中比对分析了销售合同、出库单、销售发票、物流提单/运输报告/客户签收单（外部证据）、银行回单（外部证据）等单据；

(3) 物流链：如前所述，境外子公司采购货物主要来自境内公司，针对此种情况，本次从境内货物出发开始，核查了境内公司到中国海关的运单、中国海关提单、美国海关入关提单、美国海关至境外子公司仓库运单、境外子公司入库单等情况，分析其连贯性和一致性；同时，我们也对北京海世达国际货运代理有限公司、易通国际物流（西安）有限公司、天津东方海诚国际货运代理有限公司等承运公司进行了访谈；境外子公司销售中，我们查阅了提单、出库单等记录，鉴于部分运输公司提供物流查询功能，我们也根据掌握的提单调取了相关物流转运记录；另外，我们视频访谈了部分至公司仓库运输货物的司机；2020 年末、2021 年 3 月末、2021 年 6 月末、2021 年 12 月末的节点，我们也组织了相应监盘，分析了公司存货进销存之间的勾稽关系。

经核查，公司境外子公司的资金链、单据链和物流链之间具有匹配性，未发现重大异常。

(九) 说明对公司销售收入实施的截止性测试程序，公司是否存在跨期确认收入的情形

关于收入跨期核查，我们执行了以下程序：

公司主体	公司主体注册地	销售目的地	截止性测试
嘉禾生物、嘉禾药业、三原润禾	中国境内	境内	范围：资产负债表日前后一个月的收入 核查重点：客户签收单显示的日期是否存在跨期
嘉禾生物、嘉禾药业、三原润禾	中国境内	境外	范围：资产负债表日前后一个月的收入 核查重点：报关单、提单显示的日期是否存在跨期
JIAHERB、NULIFE、EXCELSIOR	美国	境外	范围：资产负债表日前后一个月的收入 核查重点：物流提单或客户签收单等单据显示的日期是否存在跨期

根据公司收入确认政策，境内公司（含子公司）收入确认时点为“客户签收单”，外销收入确认时点为“报关单、提单”；境外子公司收入确认时点为“物流提单或客户签收单”。经核查，我们认为，申报的收入不存在跨期情形。

(十) 质控部门就问题（5）、（6）发表明确意见

1. 针对第二部分（5）（6），质控部门针对项目组执行的核查工作执行了以下质量控制工作：

（1）询问项目组对通过 WEI, WEI & CO., LLP 收发函证的原因，函证样本的选取方式以及对函证收发具体控制过程；

（2）查阅项目组与 WEI, WEI & CO., LLP 针对函证控制的沟通记录；

（3）检查项目组对公司的境外子公司相关的工作底稿以及项目组获取的 WEI, WEI & CO., LLP 收发函证的相关底稿，核实收发函过程控制情况；

（4）查阅与 WEI, WEI & CO., LLP 的《集团审计商请配合函》及相应的回函确认文件，判断 WEI, WEI & CO., LLP 作为境外组成部分会计师的独立性和专业胜任能力；

（5）审阅了项目组提交的本轮问询的回复文件及相关底稿，就相关事项与项目组进行了沟通及问询。

2. 质控部门核查结论

经核查，质量控制部门认为项目组对函证样本的选取、收发函过程以及对 WEI, WEI & CO., LLP 收发函执行的复核程序等核查工作充分、有效，相关底稿真实完整，同意项目组关于“问题三、第二部分（五）、（六）”的回复内容、核

查程序及意见，同意将申请文件对外报送。

四、关于客户及销售模式

申报文件及前期问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人存在对不同客户同期销售同类产品毛利率不一致的情形。

(2) 发行人及中介机构在首轮问询回复中未充分回复“不同销售模式下客户集中度是否符合行业惯例”相关问题。

(3) 发行人存在 140 个员工与客户或者其公开披露的股东、董监高人员存在重名现象。

(4) 报告期内发行人存在供应商客户重叠情形，2018 年、2020 年相关采购占比分别为 11.20%、11.94%，同时部分交易毛利率高于同第三方交易水平。

(5) 中介机构对发行人对贸易商客户销售收入真实性及是否实现终端销售采取了相应的核查程序。

请发行人：

(1) 说明同期针对主要不同客户销售同类产品毛利率存在较大差异的原因及合理性，同期同类产品销售规模与销售单价、单位成本是否存在对应关系。

(2) 结合植物提取物行业其他公司客户集中度、下游及终端行业集中度等情况，进一步说明发行人客户集中度较低、客户数量较多、各期客户变动较大等特征是否符合植物提取物行业惯例及经营模式。

(3) 进一步说明发行人和上述与员工重名客户方交易价格的公允性，并测算相关交易价格与第三方交易价格差异对报告期各期经营业绩影响金额。

(4) 进一步说明报告内对于既采购又销售主体，销售价格高于同期其他客户同类产品售价以及采购价格低于同期其他供应商同类采购价格的原因及合理性，测试上述差异对发行人报告期经营业绩的影响情况，报告期内向上述主体采购原材料的必要性及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

(1) 进一步说明对 140 名员工与客户方存在重名现象的核查方式、核查范围、抽样核查比例及对应客户销售收入金额等具体核查情况，是否取得相关客户出具的书面确认文件，是否有其他外部证据证明上述人员仅为重名。

(2) 进一步说明对贸易商客户访谈的具体过程，包括但不限于地址身份确认情况、访谈具体对象职务权限、实地访谈过程中对贸易商客户存货查验等情况。

(3) 进一步说明对贸易商客户函证具体方式、实施人员、地址身份确认情况、回函对象权限、对未回函客户采取的替代性程序，对贸易商的合同或订单、报关单、提单抽测比例及异常情况的复核措施。

(4) 进一步说明对境外贸易商发放《贸易商调查函》及收取销售证明的具体过程、实施人员、地址身份及相关文件真实性的具体核查情况。

(5) 结合未提供书面确认文件贸易商比例及所采取的其他具体核查措施，进一步说明在未对相关境外贸易商客户亲自进行实地核查的情况下，如何确认发行人对相关境外贸易商销售真实性以及是否实现最终销售。

请保荐人和申报会计师的质控、内核部门说明对就员工重名客户的销售真实性相关事项所采取的质控和内核程序及相关结论。（审核问询函问题 5）

第一部分：

(一) 说明同期针对主要不同客户销售同类产品毛利率存在较大差异的原因及合理性，同期同类产品销售规模与销售单价、单位成本是否存在对应关系

1. 2021 年度

产品名称	客户名称	销售毛利率	销售规模（万元）	销售单价（元）	单位成本（元）
水飞蓟提取物	UNIELTECH HONG KONG COMPANY (贸易类客户第 5 名)	11.48%	1,012.62	357.82	316.74
	SARL KPLC (贸易类客户第 7 名)	4.30%	858.02	309.53	296.23
姜黄提取物	客户 7 (贸易类客户第 1 名)	43.84%	230.30	444.60	249.68
	客户 1 (贸易类客户第 4 名)	38.91%	354.87	368.12	224.88
红景天提取物	ION LABS INC. (直销客户第 2 名)	54.64%	3,010.84	1,250.61	567.31
	ROBINSON PHARMA INC. (直销客户第 9 名)	54.67%	1,582.90	1,251.31	567.24
	VITA ACTIVES LTD. (贸易类客户第 2 名)	59.77%	705.28	1,174.49	472.53
鳄梨大豆提取物	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A. (直销客户第 5 名)	84.42%	547.01	364.67	56.81
	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司 (贸易类客户第 3 名)	72.00%	453.38	221.97	62.16

注 1：首轮反馈“问题四、关于客户及销售模式”回复中，主要客户交易情况部分披露的客户对应产品，例如 ION LABS INC 销售内容为“红景天提取物等”系指公司对该客户销售的产品中销售规模最大的单品为红景天提取物，但并非只包括该品种，下同

注 2：为保证报告期内毛利率的可比性，上表列示的单位成本均不包含运费成本，下同

如上所示，2021 年度，水飞蓟提取物向客户 SARL KPLC 销售毛利率相对较低，红景天提取物向客户 VITA ACTIVES LTD 销售毛利率相对较高、鳄梨大豆提取物向客户陕西瑞海进出口贸易发展有限公司（以下简称“陕西瑞海”）销售毛利率相对较低，具体原因如下：

（1）公司对 SARL KPLC 的销售毛利率较低，原因系产品规格存在差异。公司向 UNIELTECH 销售的主要是水飞蓟素含量 57% 的产品，而向 SARL KPLC 销售的主要是水飞蓟素含量 47% 的产品。水飞蓟素含量 57% 的产品因有效物质含量多，售价较高，毛利率相对较高；

（2）公司对 VITA ACTIVES LTD. 的红景天提取物销售毛利率相对较高，主要原因系关税和运费成本影响。VITA ACTIVES LTD 系嘉禾生物覆盖的客户，而品牌运营商 ION LABS INC. 和 ROBINSON PHARMA INC. 是美国子公司 JIAHERB 覆盖的客户。JIAHERB 销售的红景天提取物中包含关税和运费成本，因而毛利率相对较低；

（3）公司对陕西瑞海销售鳄梨大豆提取物的毛利率较低，原因系 PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A 为海外客户，货物运输方式为空运，产品售价较高；而陕西瑞海为国内客户，货物运输方式为陆运，产品售价较低，因此销售毛利率较低。

2. 2020 年度

产品名称	客户名称	销售毛利率	销售规模（万元）	销售单价（元）	单位成本（元）
水飞蓟提取物	UNIELTECH HONG KONG COMPANY (贸易类客户第 4 名)	33.90%	965.12	367.67	243.04
	SARL KPLC (贸易类客户第 6 名)	27.54%	1,110.33	328.50	238.04
	SM WOOIL CO ., LTD (贸易类客户第 9 名)	34.71%	418.95	380.86	248.68
姜黄提取物	客户 7 (贸易类客户第 2 名)	44.09%	329.26	478.93	267.79
	客户 1 (贸易类客户第 5 名)	45.39%	512.75	440.70	240.68
	VITA ACTIVES LTD. (贸易类客户第 7 名)	48.38%	314.15	497.70	256.90
莽草酸	MSN PHARMACHEM PVT LTD (直销客户第 1 名)	38.31%	8,670.46	716.57	442.06
	INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S. A. DE C. V. (直销客户第 6 名)	28.49%	2,500.01	669.29	478.58
红景天提取物	ROBINSON PHARMA INC. (直销客户第 3 名)	52.60%	2,310.73	1,417.63	671.94
	ION LABS INC. (直销客户第 9 名)	51.91%	446.69	1,417.63	681.70

产品名称	客户名称	销售毛利率	销售规模(万元)	销售单价(元)	单位成本(元)
	VITAQUEST INTERNATIONAL(直销客户第10名)	51.76%	279.71	1,030.23	497.01
鳄梨大豆提取物	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A. (直销客户第8名)	81.34%	337.38	374.86	69.94
	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司(贸易类客户第1名)	73.08%	753.91	250.88	67.53

如上所示, 2020年度内水飞蓟提取物向客户 SARL KPLC 销售毛利率相对较低、莽草酸向客户 INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MEXICO S. A. DE C. V. 销售毛利率相对较低, 鳄梨大豆提取物向陕西瑞海进出口贸易发展有限公司销售毛利率相对较低, 具体原因如下:

(1) 公司对 SARL KPLC 的销售毛利率较低, 原因系产品规格存在差异。公司向 UNIELTECH 和 SM WOOL CO., LTD 销售的主要是水飞蓟素含量 57% 的产品, 而向 SARL KPLC 销售的主要是水飞蓟素含量 47% 的产品。水飞蓟素含量 57% 的产品因有效物质含量高, 售价较高, 毛利率相对较高;

(2) 公司对 INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MEXICO S. A. DE C. V. 销售莽草酸的毛利率偏低, 主要原因系该年度莽草酸产品价格呈下降趋势, 四季度交易均价较一季度交易均价下降 25.56%, 而 2020 年度对该公司约一半的销售量集中于四季度, 与其交易平均价格较低, 导致毛利率较低;

(3) 公司对陕西瑞海销售鳄梨大豆提取物的毛利率较低, 原因系 PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A 为海外客户, 货物运输方式为空运, 产品售价较高; 而陕西瑞海为国内客户, 货物运输方式为陆运, 产品售价较低, 因此销售毛利率较低。

3. 2019 年度

产品名称	客户名称	销售毛利率	销售规模(万元)	销售单价(元)	单位成本(元)
水飞蓟提取物	UNIELTECH HONG KONG COMPANY (贸易类客户第1名)	35.31%	1,054.22	400.08	258.83
	SARL KPLC (贸易类客户第2名)	29.24%	1,362.45	344.05	243.46
姜黄提取物	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A. (直销客户第5名)	44.29%	629.69	599.70	334.09
	客户7(贸易类客户第3名)	40.58%	263.07	528.78	314.18
	FAGRON SERVICE BV (贸易类客户第5名)	49.08%	355.89	598.13	304.57
	VITA ACTIVES LTD. (贸易类客户第7名)	43.04%	223.75	539.03	307.05
	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司(贸易类客户第9名)	45.08%	106.02	589.01	323.49

产品名称	客户名称	销售毛利率	销售规模(万元)	销售单价(元)	单位成本(元)
莽草酸	宜昌东阳光长江药业股份有限公司(直销客户第1名)	40.68%	4,765.59	700.82	415.76
	MSN PHARMACHEM PVT LTD(直销客户第4名)	43.89%	3,022.68	746.34	418.76
红景天提取物	VITAQUEST INTERNATIONAL(直销客户第8名)	36.00%	341.00	1,262.97	808.29
	W&R BIOLINE GMBH(贸易类客户第10名)	26.09%	66.09	2,240.35	1,655.78

如上所示, 2019年度内水飞蓟提取物向客户 UNIELTECH HONG KONG COMPANY 销售毛利率较高、姜黄提取物向客户七销售毛利率较低, 向客户 FAGRON SERVICE BV 销售毛利率相对较高, 红景天提取物向 W&R BIOLINE GMBH 销售毛利率相对较低, 具体原因如下:

(1) 2019年度, 公司向 UNIELTECH HONG KONG COMPANY 销售产品的毛利率较高, 主要系产品规格存在差异。公司给向 UNIELTECH HONG KONG COMPANY 销售的主要是水飞蓟素含量 57% 的产品, 向 SARL KPLC 销售的主要是水飞蓟素含量 47% 的产品。水飞蓟素含量 57% 的产品因有效物质含量多, 售价较高, 毛利率相对较高。

(2) 2019年度内, 姜黄提取物销售价格呈现下降趋势, 其中向客户七的销售集中于下半年, 因此销售价格相对较低, 进而导致毛利率较低; 表中列示的各客户中, FAGRON SERVICE BV 主要目的地为巴西, 相对客户七等欧洲客户运输距离相对较远, 因此经协商价格相对较高, 使得毛利率相对加高。

(3) 公司向 W&R BIOLINE GMBH 销售红景天提取物的毛利率较低主要系产品规格存在差异。公司向 VITA ACTIVES LTD. 销售的是含 3% ROSAVINS 和 1% 红景天甙的提取物, 向 W&R BIOLINE GMBH 销售的主要是含 5% ROSAVINS 和 2% 红景天甙的提取物。后者有效物质含量多, 成本较高, 而销售单价未呈现同比例提升, 因此对 W&R BIOLINE GMBH 的销售毛利率较低。

4. 同期同类产品销售规模与销售单价、单位成本是否存在对应关系

因公司在销售过程中, 客户采购量主要取决于其自身需求和公司产品的竞争力, 包括产品质量、服务质量、供应稳定性、销售价格等; 其中, 产品定价时公司会考虑客户采购规模因素, 但并非单一影响定价的因素, 因此同类产品的销售规模与销售单价之间不呈现绝对的对对应关系; 公司产品成本的结算采用月末一次加权平均法而非个别计价法, 因此销售规模与单位成本之间无绝对的对对应关系。

另外，公司非成本加成方式定价，销售价格主要根据市场情况经与客户协商确定。

(二) 结合植物提取物行业其他公司客户集中度、下游及终端行业集中度等情况，进一步说明公司客户集中度较低、客户数量较多、各期客户变动较大等特征是否符合植物提取物行业惯例及经营模式

1. 公司客户集中度与同行业其他公司中晨光生物、得乐康情况相近，较低的客户集中度也说明了公司客户数量较多的特点与前述公司相近

从主要客户销售集中度角度分析，报告期内，公司及同行业公司前 5 名客户集中度对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
莱茵生物	未披露	53.68%	55.19%
晨光生物	10.64%	11.91%	10.86%
得乐康	19.78%	27.25%	25.95%
公司	10.27%	12.47%	12.92%

注：因可比公司得乐康 2021 年年报尚未披露，2021 年全年的前 5 名客户集中度暂按半年报集中度列示

如上所示，公司对前五大客户的销售集中度与晨光生物、得乐康相近。从客户数量的角度来看，晨光生物和得乐康两家公司虽未披露全部客户数量，但披露了经销商/贸易商数量。晨光生物年报披露 2020 年末经销商数量为 764 家，经销商收入占晨光销售收入的 15.61%，2021 年度该占比提升至 18.42%，体现出客户数量多的特征；得乐康招股书中披露 2019 年-2021 年 6 月底，贸易商和经销商数量分别为 260 家、269 家和 221 家，占其收入的比例分别为 12.09%、15.94% 和 6.37%，亦体现出客户数量多的特征。因此，公司客户集中度较低、客户数量多的特点与同行业公司特征接近。

2. 公司主要客户变化与同行业其他公司情况相近

从主要客户的变化情况角度分析，报告期内，同行业公司主要客户的波动情况如下：

公司名称	主要客户变动情况
莱茵生物	2004 年-2006 年，前五名客户中合计出现交易对手 13 家
晨光生物	2017 年-2019 年，前五名客户中合计出现交易对手 12 家
得乐康	2018 年-2021 年 6 月末，前五名客户共出现 13 家
公司	2019 年-2021 年，前五名客户共出现 12 家

注：因部分公司在近期年报中未披露主要客户的具体名称，本次依据相关公司最近一次披露主要客户名称的资料统计列式

报告期内，公司的前 5 大客户中共出现 12 家客户，与可比公司主要客户变动情况相近。

3. 公司下游及终端行业集中度与同行业其他公司情况相近

公司名称	下游及终端行业集中度情况
莱茵生物	根据其 2020 年年报描述，莱茵生物产品主要应用于食品饮料、营养补充剂、化妆品、食品添加剂、动物饲料等领域，但未披露下游各行业占比情况
晨光生物	根据其 2021 年年报描述，晨光生物产品主要应用于食品、医药、化妆品、饲料等行业，但未披露下游各行业占比情况；根据披露的最近期间 2019 年度相关内容，晨光生物主要客户包括现代牧业（集团）有限公司、恒天然（玉田）牧场有限公司等，多为农牧行业客户
得乐康	根据其招股说明书描述，得乐康产品主要应用于餐饮、食品加工、药品、食品添加剂、膳食营养补充剂等领域，但未披露下游各行业占比情况；根据披露的最近期间 2020 年度相关内容，得乐康主要客户包括杭州联华华商集团有限公司、台州市椒江城乡粮油批发部等，多为食品行业客户
公司	公司产品主要应用于医药、食品、保健品、化妆品等领域

如上所示，虽然可比公司未详细披露下游及终端行业集中度具体数据，但其定性披露的应用领域与公司相同或相近。从具体的分布情况来看，晨光生物的客户偏向农牧领域，得乐康的客户偏向食品领域，与公司集中于医药、保健品领域有所不同。前述领域市场空间较大，经营主体数量众多，与公司客户数量特征之间也具有匹配性。

4. 公司采用多品类经营模式，与客户集中度较低、客户数量较多，主要客户交易排名变化较大等业务特征相匹配

公司采用多品类的经营模式，产品品类涉及数百种，每种品类应市场需求还包括多样的规格，在此经营模式下，公司客户集中度、数量及变化情况与超市类企业具有相似特征，因此公司经营模式与前述业务特征具有匹配性。

综上，公司客户集中度较低、客户数量较多，主要客户交易排名变化较大等特征符合植物提取物行业惯例及经营模式，具有合理性。

（三）进一步说明公司和上述与员工重名客户方交易价格的公允性，并测算相关交易价格与第三方交易价格差异对报告期各期经营业绩影响金额

1. 公司和上述与员工重名客户方交易价格的公允性

首先“与员工重名”的客户（含客户股东、董监高等）仅系常见姓名“刘伟”、“刘勇”等存在重名情况，并非员工或员工投资的主体系公司的交易对手。经核

查，报告期内，公司同“与员工重名客户”之间的交易价格具有公允性。如下表示例所示，公司向各期与员工重名的前5大客户销售的主要产品单价与市场水平对比情况如下：

单位：元/千克

期间	客户名称	品名	向重名现象客户销售价	市场价格[注1]	差异率
2021年度	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	辅酶Q10	2,914.20	2,915.32	-0.04%
	南京东沛国际贸易集团有限公司	枳实提取物	114.77	115.74	-0.84%
	客户34	红景天提取物	398.23	399.71	-0.37%
	西安天丰生物科技股份有限公司	苦杏仁提取物	1,306.32	1,309.73	-0.26%
	成都新朝阳作物科学股份有限公司	虎杖提取物	1,143.47	1,154.17	-0.94%
2020年度	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	蜂王浆	526.85	517.70	1.74%
	南京东沛国际贸易集团有限公司	枳实提取物	122.62	122.13	0.40%
	西安天丰生物科技股份有限公司	苦杏仁提取物	1,317.37	1,326.08	-0.66%
	客户33	大豆提取物	428.36	430.08	-0.40%
	哈工大智慧生物科技（成都）有限公司	枳实提取物	146.05	151.89	-4.00%
2019年度	南京东沛国际贸易集团有限公司	银杏提取物	502.43	512.06	-1.92%
	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	复方	66.57	73.01	-9.67% [注2]
	宣城柏维力生物工程有限公司	地奥司明原材料	365.52	383.51	-4.92%
	仲衡（上海）贸易有限公司	黄芪提取物	200.33	205.44	-2.55%
	西安旭丰生物科技有限公司	其他Q10	2,754.42	2,822.84	-2.48%

[注1] 市场价格为同种产品同期向其他无重名现象客户进行销售的单价，或同类产品市场价格

[注2] 向陕西瑞海进出口贸易发展有限公司的销售价格较低，原因系复方为非标准化的产品，向该客户销售的复方与向其他客户销售的复方存在配方差异，因此销售价格不同

2. 测算相关交易价格与第三方交易价格差异对报告期各期经营业绩影响金额

与公司存在员工重名情形的客户均为植物提取物业务板块客户，报告期各期内，公司与上述客户的交易毛利率及植物提取物板块整体的交易毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
----	--------	--------	--------

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
与重名现象客户销售收入	6,006.46	7,476.27	3,347.57
与重名现象客户销售成本	2,947.86	4,801.09	1,791.60
与重名现象客户交易的毛利率	50.92%	35.78%	46.48%
植物提取物板块整体毛利率	41.35%	40.63%	42.45%
差异	9.57%	-4.85%	4.03%

如上表所示，公司向存在重名现象的客户进行销售的毛利率与植物提取物板块整体销售毛利率无重大差异。假设公司与存在重名现象客户按照植物提取物板块整体毛利率水平进行交易，对公司报告期各期经营业绩影响情况如下：

单位：万元

项目	序号	2021 年	2020 年	2019 年
与重名现象客户销售成本	①	2,947.86	4,801.09	1,791.60
植提板块整体毛利率	②	41.35%	40.63%	42.45%
测算销售收入	③=①/（1-②）	5,026.20	8,086.72	3,113.11
实际销售收入	④	6,006.46	7,476.27	3,347.57
差异	⑤=③-④	-980.26	610.45	-234.46
税后影响金额	⑥=⑤*85%[注]	-833.22	518.89	-199.29
净利润	⑦	44,051.26	27,747.70	18,704.08
影响比例	⑧=⑥/⑦	-1.89%	1.87%	-1.07%

[注]按照 15%的所得税率进行测算

如上表所示，按照植物提取物板块整体销售毛利率测算后，报告期各期公司净利润将变动-199.29 万元、518.89 万元和-833.22 万元，对公司经营业绩的影响较小。

（四）进一步说明报告内对于既采购又销售主体，销售价格高于同期其他客户同类产品售价以及采购价格低于同期其他供应商同类采购价格的原因及合理性，测试上述差异对公司报告期经营业绩的影响情况，报告期内向上述主体采购原材料的必要性及合理性

1. 报告内对于既采购又销售主体（以下简称身份重合客户），销售价格高于同期其他客户同类产品售价以及采购价格低于同期其他供应商同类采购价格的原因及合理性

（1）销售端

如以下产品示例，公司对植物提取物板块身份重合的前五名客户所销售的主

要产品的单价与市场水平相近，无重大差异。

单位：元/千克

期间	身份重合客户名称	品名	向身份重合客户销售价	市场价格[注]	差异率
2021 年度	南京东沛国际贸易集团有限公司	枳实提取物	114.77	115.74	-0.84%
	昆药集团重庆武陵山制药有限公司	枳实提取物	111.23	115.74	-4.05%
	仙乐健康科技股份有限公司	苹果醋粉	53.14	54.83	-3.17%
	ACETO GMBH	越橘提取物	2,679.56	2,636.56	1.60%
	山西玉宁生物科技有限公司	育亨宾提取物	5,132.74	5,132.74	0.00%
2020 年度	昆药集团重庆武陵山制药有限公司	枳实提取物	129.44	129.82	-0.29%
	BOTANIC HEALTHCARE PVT LTD	槐角提取物	204.52	215.04	-5.15%
	上海祥源生物科技有限公司	复方	259.55	260.73	-0.45%
	杭州福斯特药业有限公司	莽草酸	617.75	610.68	1.14%
	深圳市恩赞生物医药有限公司	辅酶 Q10	2,084.70	2,115.04	-1.46%
2019 年度	南京东沛国际贸易集团有限公司	枳实提取物	502.43	512.06	-1.92%
	客户 31	锯叶棕提取物	960.23	962.95	-0.28%
	山西玉宁生物科技有限公司	染料木素	1,419.85	1,419.17	0.05%
	仙乐健康科技股份有限公司	银杏提取物	565.21	560.34	0.86%
	上海纽耐源国际贸易有限公司	姜黄提取物	527.60	528.78	-0.22%

[注] 市场价格为同种产品同期向其他非身份重合客户进行销售的单价或同类产品市场价格

(2) 采购端

公司从植物提取物板块身份重合的前五名供应商处采购主要产品的单价与市场水平相近，无重大差异。

单位：元/千克

期间	身份重合供应商名称	品名	向身份重合供应商采购价	市场价格[注]	差异率
2021 年度	湖南华诚生物资源股份有限公司	罗汉果提取物半成品	1,917.40	1,902.65	0.77%
	客户 21	合成茶氨酸	168.92	162.63	3.73%
	客户 23	虎杖提取物半成品	1,435.48	1,406.77	2.00%
	南京东沛国际贸易集团有限公司	辅酶 Q10	2,685.84	2,605.30	3.00%
	苏州源之晟生物科技有限公司	β-烟酰胺单核苷酸	2,718.08	2,654.87	2.33%
2020 年度	深圳市恩赞生物医药有限公司	辅酶 Q10 菌丝体	24.46	24.34	0.50%
	浙江天草生物科技股份有限公司	绿茶提取物半成品	78.52	79.65	-1.43%
	江苏珺康生物科技有限公司	银杏叶	9.75	9.60	1.55%
	绵竹市恒诚生物科技有限公司	虎杖提取物半成品	565.67	516.11	8.76%
	昆药集团重庆武陵山制药有限公司	枳实	24.07	22.12	8.10%

期间	身份重合供应商名称	品名	向身份重合供应商采购价	市场价格[注]	差异率
2019 年度	浙江天草生物科技股份有限公司	绿茶提取物半成品	101.14	101.72	-0.57%
	彭州市佳康植化有限公司	盐酸小檗碱	525.77	535.40	-1.83%
	山东瀚星生物科技股份有限公司	叶绿素铜钠盐	961.87	973.45	-1.20%
	A&M INTERNATIONAL INC	茶多酚半成品	164.63	172.57	-4.82%
	上海纽耐源国际贸易有限公司	淫羊藿提取物半成品	656.28	637.17	2.91%

[注] 市场价格为同期同种产品从其他非身份重合供应商处采购的单价，或该供应商同期就同种产品向其他采购方的报价，或同类产品的市场价格

2. 测试上述差异对公司报告期经营业绩的影响情况

报告期内，公司对身份重合交易对手的销售毛利率与公司整体毛利率的对比情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	身份重合交易对手	整体	身份重合交易对手	整体	身份重合交易对手	整体
植物提取物产品	24.27%	41.35%	42.13%	40.63%	48.42%	42.45%
保健食品产品	37.05%	30.84%	38.00%	27.52%	30.09%	21.31%

如果公司对身份重合交易对手的毛利率水平和板块毛利率一致，则对报告期内业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	序号	2021 年	2020 年	2019 年
植物提取物板块身份重合交易对手对应销售成本	①	4,828.94	3,592.01	2,300.48
植提板块整体毛利率	②	41.35%	40.63%	42.45%
植提板块测算销售收入	③=①/(1-②)	8,233.49	6,050.21	3,997.36
植提板块实际销售收入	④	6,376.18	6,207.04	4,460.03
植提板块测算差异	⑤=③-④	1,857.31	-156.82	-462.66
保健食品板块身份重合交易对手对应销售成本	⑥	2,384.41	1,596.44	1,222.46
保健食品板块整体毛利率	⑦	30.84%	27.52%	21.31%
保健食品板块测算销售收入	⑧=⑥/(1-⑦)	3,447.68	2,202.59	1,553.52
保健食品板块实际销售收入	⑨	3,787.77	2,574.81	1,748.61
保健食品板块测算差异	⑩=⑧-⑨	-340.09	-372.21	-195.09
税后影响金额	⑪=(⑤+⑩)*85%[注]	1,289.63	-449.68	-559.10
净利润	⑫	44,051.26	27,747.70	18,704.08
影响比例	⑬=⑪/⑫	2.93%	-1.62%	-2.99%

[注]按照 15%的所得税率进行测算

如上表所示，报告期内，公司与身份重合对象交易价格与市场水平之间的差异对各期业绩无重大不利影响。

3. 报告期内向上述主体采购原材料的必要性及合理性

报告期内，公司从身份重合交易对手处进行采购的原因主要可分为以下四类，具体情况如下：

采购对象类型	涉及此种情况的客户数量(个)	举例
从贸易商客户处进行的采购	13	2021年，公司向南京东沛国际贸易集团有限公司销售马鞭叶提取物等产品 1,294.62 万元，同时因业务需求从该客户处采购辅酶 Q10 等产品 286.55 万元。该客户自身为贸易类公司，与公司之间既采购又销售符合其经营特点。且公司与该交易对手销售和采购内容不存在对应关系，系根据公司需求进行的相应采购。
根据双方产品结构不同进行的交易，销售和采购内容无对应关系	83	例如，绵竹市恒诚生物科技有限公司主营产品包括虎杖提取物、大豆提取物等，系公司采购所需，因此公司向其采购；而该公司不具备染料木素的生产能力，因此向公司采购少量染料木素。双方销售和采购内容之间无对应关系。
零星的设备、辅料等非主要产品的交易	2	报告期内，公司向客户 6 销售保健食品，但同时从该客户采购了包装物等辅料。该类采购非公司常规原材料采购，采购金额较小。
特殊情况导致交易对手身份重合	2	2020 年度，公司从深圳市恩赞生物医药有限公司采购辅酶 Q10 菌丝体，并向该公司销售了辅酶 Q10 成品。该交易对手是公司辅酶 Q10 菌丝体（一种生产辅酶 Q10 的原材料）的主要供应商之一，其本身无辅酶 Q10 产品生产能力，因特殊情况对辅酶 Q10 产品有需求，因此向公司进行了采购。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

- （1）了解公司销售价格和采购价格的确定依据；
- （2）查阅公司各期销售收入和成本明细表，分析同一期间对不同客户销售同一产品的销售毛利率存在差异的具体原因；
- （3）查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，分析可比公司的主要客户集中度和主要客户变化情况；
- （4）分析与上述对象进行交易的价格公允性，并与植物提取物板块整体毛利率进行对比，相应测算对公司各报告期业绩的影响；
- （5）对比公司各期销售明细和采购明细，核查公司是否存在向同一单位既有

销售又有采购的情况，并分析其交易单价的合理性；

(6) 访谈公司管理层，了解其与身份重合交易对手发生交易的具体原因，并结合交易对象的主营业务、经营模式等因素，分析相关交易的合理性和必要性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司同一期间对不同客户销售的部分产品毛利率存在差异，主要系产品规格不同所致。公司客户采购量主要取决于其自身需求和公司产品的竞争力，采购规模并非单一影响因素，因此同类产品的销售规模与销售单价之间不呈现绝对的对应关系；公司产品成本的结算采用加权平均法而非个别计价法，因此销售规模与单位成本之间无绝对的对应关系。另外，公司未采用成本加成方式定价，销售价格主要根据市场情况经与客户协商确定；

(2) 公司产品主要应用领域范围与同行业公司相近，各有侧重；报告期内主要客户销售集中度及主要客户的变化情况亦与同行业公司接近，公司客户集中度较低、客户数量较多、各期客户变动较大等特征符合植物提取物行业惯例及经营模式；

(3) 公司与存在重名现象客户间进行交易的毛利率与植物提取物板块整体毛利率无重大差异；如公司按照植物提取物板块平均毛利率水平与存在重名现象客户进行交易，其净利润将变动-199.29万元、518.89万元和-833.22万元，对经营业绩未产生重大影响；

(4) 公司与身份重合交易对象的交易价格公允，若公司与身份重合交易对手的交易毛利率与公司整体毛利率一致，则对各期净利润的影响金额分别为-559.10万元、-449.68万元和1,289.63万元，对公司业绩无重大影响；公司与上述对象的交易系基于特定业务模式或双方的实际需求，在整体销售和采购中的占比较低，既采购又销售的情况具有商业合理性，公司与身份重合对象进行交易的事实对各期业绩无显著影响。

第二部分：

(一) 进一步说明对140名员工与客户方存在重名现象的核查方式、核查范围、抽样核查比例及对应客户销售收入金额等具体核查情况，是否取得相关客户出具的书面确认文件，是否有其他外部证据证明上述人员仅为重名

对客户进行穿透核查后，针对员工与客户方存在重名的现象，我们通过如下

方式对其身份进行了核查：

统计各期内对上述客户的销售金额，对累计销售额在 10 万元以上的客户全部进行核查；对纳入核查范围的客户，通过获取对方出具的书面说明，取得对方员工身份证号并进行对比或电话访谈的方式核查是否仅为重名情况；若存在重名现象的客户为上市公司，则通过查看其信披文件披露的董监高信息并与公司员工信息相对比的方式进行核查。报告期内，公司与存在重名现象客户的交易金额以及核查的覆盖比例如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
与存在重名现象客户的交易额	6,006.46	8,536.89	4,139.76
占当期销售收入的比例	3.02%	4.67%	3.25%
其中，纳入抽样核查范围（累计销售额在 10 万元以上）客户的交易额	5,894.83	8,456.42	4,092.02
占存在重名现象客户交易额的比例	98.14%	99.06%	98.85%
通过对方书面确认及身份证比对分析确认身份的客户对应交易金额占纳入核查范围客户交易金额的比例	77.72%	90.26%	77.14%
通过电话方式核查的客户交易金额占纳入核查范围客户交易金额的比例	3.44%	2.46%	3.52%

如上表所示，通过对方书面确认及身份证比对分析确认身份的客户对应交易金额占纳入核查范围客户交易金额的比例为 77.14%、90.26%和 77.72%。

（二）进一步说明对贸易商客户访谈的具体过程，包括但不限于地址身份确认情况、访谈具体对象职务权限、实地访谈过程中对贸易商客户存货查验等情况

我们通过实地及视频的方式，对公司贸易商客户进行了访谈。具体过程如下：

1. 获取贸易商客户的联系方式及联系地址，与对方就访谈时间、访谈地点等信息进行提前确认。将实际确定的走访地址与客户的注册地址进行对比，查看是否存在重大差异；

2. 前往贸易商所在地进行现场访谈，到达约定地点后，观察贸易商客户所在场所是否有显著的公司招牌或标识，办公场所规模、周边配套设施等条件是否与该客户与公司之间的交易规模相匹配，是否与其经营模式相匹配；通过 ZOOM 等视频会议软件进行视频访谈。如果是视频访谈方式，则要求受访对象出示名片或工作证，并在访谈结束后向我们直接发送邮件，确认访谈结果并附带交易记录、

办公场所照片等资料；

3. 获取接受访谈人员的名片，如对方无名片，则以身份证复印件加盖受访单位公章作为替代性证据；对于视频访谈过程中未提供名片且在提供访谈资料的过程中也未补充的贸易商客户，我们查看了发送访谈资料的邮箱与公司在以往期间的交易沟通记录等，对受访对象身份的真实性进行确认；

4. 就问卷中的问题与对方进行逐项访谈，访谈结束后获取对方对问卷中所列示答复的书面确认；视频访谈方式的，要求受访对象书面确认，并将确认后的访谈问卷扫描件通过邮件方式直接回复给中介机构；

5. 到贸易商仓库对其存货进行检查或要求视频访谈的贸易商提供一些仓库中货物的照片，主要观察货物包装是否干净整洁，包装上的日期与访谈日期间隔是否较近，用以判断贸易商是否存在存货长期积压、滞销的情况；本次走访的 41 家贸易家中，我们查看了仓库的贸易商数量为 12 家；

6. 访谈结束后，我们取得经对方盖章确认的全套访谈工作底稿，具体包括：被访谈对象签章确认的访谈问卷、被访谈对象名片（或身份证复印件）、被访谈对象与访谈人员合影（实地访谈）、受访对象与贸易公司办公场所的合影（视频访谈）、贸易商营业执照复印件（如有）、与公司之间的交易记录（例如合同台账、发票、订单、银行交易流水等）。

在核查过程中，我们共访谈贸易商 41 家，其中实地走访 23 家，视频访谈 18 家。受访对象职务以经理、采购经理等职务为主，其中 27 人职务为总裁或经理，8 人职务为采购经理/主管，2 人为财务人员，4 人为贸易商业务员。

（三）进一步说明对贸易商客户函证具体方式、实施人员、地址身份确认情况、回函对象权限、对未回函客户采取的替代性程序，对贸易商的合同或订单、报关单、提单抽测比例及异常情况的复核措施

1. 贸易商函证的具体方式、实施人员、地址身份确认情况、回函对象权限

（1）我们根据公司业务规模、评估的认定层次重大错报风险等因素，独立确定需发函的贸易商客户样本。其中，各期前 20 名贸易商全部纳入询证范围，另通过随机抽样方式抽取部分交易规模较小的贸易商进行函证；

（2）我们独立制作贸易商函证，通过销售明细表、往来明细表等，填列函证相关数据；

（3）取得公司提供的询证函寄送地址和联系人信息，并对发函地址准确性进

行核实。具体核实方式为：发送纸质函证的，将寄送地址与贸易商注册地址进行对比，如果出现两个地址不一致的情况，通过邮件方式向贸易商客户核实地址存在差异的原因；通过邮箱发送函证的，分两种情况验证邮箱地址。若该客户本身为访谈对象，则在访谈过程与对方直接确认询证函接收邮箱；若该客户未被纳入访谈范围，则通过邮箱地址后缀进行判断。若邮箱地址为带有对方公司名称后缀的官方邮箱，则认为邮箱地址准确，若邮箱地址为 gmail、hotmail 等类型的非官方邮箱，则通过查看该邮箱地址在以往期间与公司之间进行业务沟通的邮件，对邮箱地址的真实有效性进行核实；

(4) 对询证函的寄出及回函进行全程控制。纸质函证和电子函证均由我们独立发出，其中，由我们发出 78 封，由组成部分会计师 WEI, WEI & CO., LLP 发出 8 封。在询证函中指明贸易商客户直接向我们回函。由组成部分会计师发出的 8 封询证函，在发出时均抄送了我们。贸易商回函时，有 7 封同步抄送了我们，我们亦对电子邮件进行了复核；有 1 封回函时未抄送我们，我们亦对该客户的收入执行了穿行测试。因此，我们对贸易商函证的发出与收回进行了全程控制。为进一步夯实本次申报审计工作，2021 年度的函证程序全部由我们直接执行；

(5) 检查回函人员是否有相关权限。首先，本次回函中均加盖了对方的公章，因此系交易对手认可的数据，非回函人员个人行为；其次，从具体的回函人员来看，对于纸质函证，若回函人员与接受访谈的人员为同一人员，因在访谈过程中已对其身份进行了确认并获取了名片信息，从而可以确认对方具备回函权限。如果回函人员与接受访谈人员并非同一人，则通过邮件方式直接向贸易公司核实回函人员的职务信息，对其权限进行验证；若函证对象并未纳入走访范围，则收到函证后同样通过邮件方式向贸易公司核实回函人员的职务信息。对于电子版函证，因在访谈过程中与对方就函证收发事宜进行了确认，且大部分受访对象的职务为经理、采购主管等职级较高的人员，可以合理认为该对象对其与公司之间的业务有充分的了解，因而具备回函权限；对于职务为质量审核人员、原料部助理一类的受访对象，为进一步确认该对象具备回函权限，我们向贸易商客户核实了该受访对象的日常工作范围，确认其具备回函的合理权限。

2. 未回函函证的替代措施

在核查过程中，我们一共发送贸易商客户函证 86 封，收到回函 86 封。发函金额占贸易商总体收入的比例分别为 87.23%、86.98%和 71.42%。

对于未回函的贸易商客户,通过对相关期间的交易执行穿行测试,查看订单、报关单、提单、发票、收款单等原始单据和凭证的方式,进行了替代措施。

3. 对贸易商的合同或订单、报关单、提单抽测比例及异常情况的复核措施

通过穿行测试和细节测试,我们对公司与贸易商之间的合同、报关单、提单等交易原始单据进行了抽查,抽查的覆盖比例如下:

单位: 万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
穿行测试金额	8,298.68	12,174.31	6,308.67
细节测试金额	1,719.89	2,046.11	727.01
测试金额合计	10,018.57	14,220.42	7,035.68
贸易商收入金额	26,423.79	25,477.83	18,053.42
合计抽测占比	37.91%	55.81%	38.97%

在抽查过程中未见异常情形。

(四) 进一步说明对境外贸易商发放《贸易商调查函》及收取销售证明的具体过程、实施人员、地址身份及相关文件真实性的具体核查情况

1. 作为对贸易商客户销售收入的补充核查程序,我们向各期主要贸易商客户发送了《贸易商调查函》。对调查函作出回复的贸易商 23 家,其中境内贸易商 9 家,境外贸易商 14 家。与常规访谈问卷相比,《贸易商调查函》中的问题侧重于贸易商最终销售收入的实现情况,如贸易商下游客户所处行业、其从公司处购买的产品是否存在长期积压、无法销售的情形等。已回复《贸易商调查函》的境外贸易商销售收入占报告期各期境外贸易商销售收入的比例为 69.97%、58.38% 和 48.61%。

2. 《贸易商调查函》通过邮件方式由项目组成员发出,部分调查函在初次发送时系由公司业务员直接发送给贸易商,为了弥补该程序瑕疵,项目组成员通过邮件方式与贸易商客户就调查函的真实性进行了再次确认。

3. 邮箱地址由公司业务人员提供。若邮箱地址带有客户官方后缀,则可确认邮件地址有效;若邮箱地址为 gmail、hotmail 等类型的非官方邮箱,项目组通过查看该邮箱地址在以往期间与公司之间进行业务沟通的邮件,对邮箱地址的真实有效性进行核实。

4. 通过前述邮箱地址有效性确认程序,以及收到贸易商回复后对其在确认函后的签字和签章进行检查,可确认在《贸易商调查函》收发过程中收到的相关

文件具有真实性。

(五) 结合未提供书面确认文件贸易商比例及所采取的其他具体核查措施, 进一步说明在未对相关境外贸易商客户亲自进行实地核查的情况下, 如何确认公司对相关境外贸易商销售真实性以及是否实现最终销售

1. 未提供书面确认文件贸易商比例

在对境外贸易商销售收入进行核查的过程中, 我们采取了访谈、函证、发送《贸易商调查函》、执行穿行测试和细节测试等核查程序。其中, 访谈问卷、函证及《贸易商调查函》均构成贸易商提供的书面确认文件。经统计, 提供了书面确认文件的境外贸易商 34 家, 占各期境外贸易商销售收入的比例如下:

单位: 万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外贸易商销售收入	20,017.32	18,163.96	13,653.06
提供了书面确认文件的境外贸易商销售收入	15,495.20	16,091.80	12,570.46
占比	77.41%	88.59%	92.07%

如上表所示, 报告期各期内, 提供了书面确认文件的境外贸易商销售收入占全部境外贸易商收入的比例分别为 92.07%、88.59%和 77.41%, 覆盖比例较高。

2. 采取的其他具体核查措施

除了获取境外贸易商出具的书面文件外, 我们还执行了以下核查程序:

(1) 核查主要贸易商的回款情况, 检查是否存在应收款项长期挂账、无法收回的情况;

(2) 获取海关电子口岸数据并与账面记录核对, 对公司境内主体外销收入的合理性进行勾稽测试;

(3) 访谈中国出口信用保险公司、北京海事达货运代理有限公司等为公司外销业务提供保险、货运服务的第三方机构, 了解其与公司之间的合作规模等信息;

(4) 执行穿行测试和细节测试, 检查公司与主要境外贸易商之间的订单、发货单、提单、发票、报关单、回款单等原始交易单据。

综上所述, 虽然未对公司与境外贸易商之间销售收入的真实性进行现场核查, 通过执行上述替代性措施, 我们从内、外部两个角度获取了支持性证据, 可确认公司与境外贸易商之间的销售收入具有真实性。

在贸易商访谈及《贸易商调查函》中, 我们均就贸易商库存问题进行了询问,

相关贸易商书面确认不存在库存积压的情况。在《贸易商调查函》中，境外贸易商也描述了其购买公司产品后进行销售的情况，对产品的终端销售给出了正面反馈。此外，从境外贸易商的购买行为分析，主要境外贸易商均与公司之间存在持续性交易，且其采购的具体产品呈现出一定的重复性。结合贸易商在访谈中确认的不存在积压存货的情形，从商业逻辑的角度可以判断，贸易商所购产品实现了最终销售。

另外，从客户性质角度考虑，境外贸易商客户均为独立的贸易商而非公司经销商，其与公司之间不存在依附或隶属关系，与公司签订的合同为买断式而非代理式。因此，从公司层面来看，境外贸易商所购产品是否实现最终销售，对公司报告期业绩无影响。

(六) 质控部门核查程序和核查意见

1. 质控部门核查程序

针对项目组对与公司员工重名客户销售的真实性核查工作，质控部门履行了以下质量控制工作：

(1) 询问项目组针对公司员工与客户股东、董监高重名实施的核查程序及核查结果；

(2) 获取并检查了项目组的相关核查工作底稿（包括重合客户销售价格公允性对比、第三方价格获取来源及相应依据，已执行的对客户访谈及函证；针对重合客户采取的穿行测试等），复核相关底稿及附件是否完整；

(3) 查阅项目组取得的重合客户书面确认文件、身份证比对情况等文件。

2. 质控部门核查结论

经核查，质量控制部门同意项目组关于“问题四、关于客户及销售模式”的回复内容、核查程序及意见，同意将申请文件对外报送。

五、关于原材料采购及供应商

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 公司员工（含）前员工共 131 人姓名与供应商方存在重名现象。报告期内发行人向上述存在重名现象供应商采购金额占比分别为 7.10%、11.27%、9.71%、9.89%。

(2) 发行人原材料品种较多，采购价格不仅受有效物质含量影响，同时还

受市场需求影响。

(3) 发行人 2019 年、2020 年大额进口采购境外红景天原材料，2019 年红景天境外原材料领用量较少、2020 年领用量为 0。发行人认为进口红景天 ROSAVINS 含量高，较为珍贵。进口红景天保质期为 3 年。报告期内公司含有 ROSAVINS 的红景天提取物期末存量也相对充足。

(4) 原材料有效成份含量对采购价格有重要影响，但报告期内发行人与供应商采购合同中明确原材料含量及检验标准。

(5) 报告期内，发行人与供应商采购合同存在对同类原材料约定不同交易单价的情形。

(6) 公开信息查询及中介机构存货监盘工作底稿均显示，发行人和平分公司（南厂）注册地址及仓库地址均为西安市和平工业园，与首轮问询回复中相关分公司及收货地址不一致。

(7) 保荐人及申报会计师对发行人境外供应商进行了部分核查工作。

请发行人：

(1) 进一步说明与 131 名员工（含前员工）存在重名情形的供应商方采购的价格公允性，并测算相关交易价格与第三方交易价格差异对报告期各期经营业绩影响金额。

(2) 说明报告期内主要原材料采购价格与同期同类市场公开采购价格对比情况、价格差异原因及合理性，是否存在与供应商配合人为压低采购价格进而调节成本费用的情形。

(3) 结合报告期各期末含 ROSAVINS 的红景天存量及境外红景天进口量、使用不同种类红景天原材料加工成标准 ROSAVINS 含量产品对应单位成本、按库龄分类最近一期期末进口红景天存量情况，进一步说明 2019 年、2020 年大额进口采购境外红景天原材料并未主要使用的合理性，报告期内相关原材料变质过期情况。

(4) 说明采购合同未明确原材料含量或检验标准的具体原因、是否为行业惯例，是否存在因原材料标准意见不一致而发生争议纠纷的情形，报告期各期对采购原材料检测不合格以及原材料退回情况。

(5) 进一步说明报告期内供应商采购合同对同一种类材料约定不同交易单价是否为行业惯例、对应交易金额及占比，如何确定每笔采购原材料的交易单

价，相关交易价格公允性。

(6) 进一步说明收货地址与公开信息查询及中介机构工作底稿显示信息存在差异的原因，报告期内发行人其他采购合同收发货地址是否存在类似上述差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

(1) 进一步说明对公司员工（含前员工）共 131 人姓名与供应商方重名现象的核查方式、核查范围等具体情况，是否取得相关供应商出具的书面确认文件，是否有其他外部证据证明上述人员仅为重名。

(2) 结合对采购合同和订单、签收单、入库单、发票以及期后银行付款凭证等资料核验情况，说明针对发行人与境外供应商交易执行穿行测试笔数及具体测试情况，业务流、资金流及物流之间匹配性的具体分析过程。

(3) 进一步说明境外会计师（含境外组成部分会计师）工作底稿中关于采购及供应商核查主要内容，本次申报中介对上述内容执行的具体复核程序，新增抽测具体情况。

(4) 说明对报告期内采购合同收发货地址是否与发行人地址及供应商地址匹配所采取的核查工作。

请保荐人、申报会计师的质控、内核部门说明对与员工重名供应商采购的真实性所采取的质控和内核程序及相关结论。（审核问询函问题 6）

第一部分：

(一) 进一步说明与 131 名员工（含前员工）存在重名情形的供应商方采购的价格公允性，并测算相关交易价格与第三方交易价格差异对报告期各期经营业绩影响金额

首先“与员工重名”的供应商（含供应商股东、董监高等）仅系常见姓名“李丹丹”、“任涛”等常见姓名重名情况，并非员工或员工投资的主体系公司的交易对手。公司与姓名重合供应商的交易价格和市场水平之间不存在重大差异，报告期内各期存在姓名重合的供应商交易金额前五名情况如下：

单位：元/kg

年度	供应商	采购内容	采购单价	对比采购单价	差异率
2021 年度	石家庄辉乾生物科技有限公司	黑米提取物	831.86	798.43	4.19%
	湖南绿蔓生物科技股份有限公	辅酶 Q10	2,389.38	2,389.83	0.00%

	司				
	陕西开美石化有限公司	甲醇	2.50	2.50	0.00%
	山东福洋生物科技股份有限公司	赤藓糖醇	15.49	15.49	0.00%
	成都华高生物制品有限公司	绿茶提取物	78.61	80.02	-1.76%
2021年平均差异率	0.48%				
2020年度	石家庄辉乾生物科技有限公司	黑米提取物	902.07	930.97	-3.10%
	陕西开美石化有限公司	甲醇	1.69	1.74	-2.87%
	苏州睿欣生物技术有限公司	β -烟酰胺单核苷酸	6,882.48	7,019.18	-1.95%
	大理源鹏农业科技有限公司	莽草	58.6	55.91	4.81%
	成都华高生物制品有限公司	虎杖提取物	1,256.64	1,309.73	-4.05%
2020年平均差异率	-1.43%				
2019年度	山东金城生物药业有限公司	谷胱甘肽	943.69	1,000.00	-5.63%
	陕西开美石化有限公司	乙醇	4.96	5.03	-1.48%
	辽宁晟麦实业股份有限公司	月见草提取物	76.79	79.65	-3.59%
	大理源鹏农业科技有限公司	莽草	48.56	50	-2.87%
	成都华高生物制品有限公司	绿茶提取物	108.18	104.42	3.60%
2019年平均差异率	-1.99%				

注 1： 各年平均差异率为各年数据的算术平均数

注 2： 对比采购单价为同品类原材料同期向其他无重名供应商采购的单价或同一供应商向其他第三方的销售单价

由上表可见，报告期各期公司与存在重名情形的供应商采购交易价格与市场水平差异率平均值分别为-1.99%、-1.43%和 0.48%，前述差异对公司经营业绩产生的影响具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
实际采购成本 (a)	120,615.65	111,665.05	66,615.54
其中，重名供应商采购总额 (b)	6,495.43	11,930.64	8,358.80
经测算各年平均差异率 (c)	-0.48%	1.43%	1.99%
根据各年平均差异率计算的采购成本 (d=a+b*c)	120,584.40	111,835.90	66,782.21
采购成本差额 (e=d-a)	-31.26	170.85	166.67
实际主营业务成本 (f)	119,594.41	111,496.34	76,955.78
采购成本差额占实际主营业务成本的比例 (g=d/f)	-0.03%	0.15%	0.22%
剔除所得税后对净利润的影响 (h=d*(1-所得税率)) (收益以“+”表示)	26.57	-145.22	-141.67

项目	2021年	2020年	2019年
扣非后归属于母公司净利润(i)	41,783.02	36,139.94	17,858.75
净利润影响金额占扣非后归母净利润的比率(j=h/i)	0.06%	-0.40%	-0.79%

注1：所得税率按15%测算

根据上表测算分析可知，若公司主营业务成本按照与市场水平差异金额调整，则公司报告期各期扣除非经常损益后归属于母公司的净利润的将分别下调0.79%、0.40%和-0.06%。

综上，公司与存在姓名重合情形的供应商之交易价格和市场水平之间不存在重大差异，按价格差异幅度测算后，未对公司经营业绩产生重大不利影响。

(二) 说明报告期内主要原材料采购价格与同期同类市场公开采购价格对比情况、价格差异原因及合理性，是否存在与供应商配合人为压低采购价格进而调节成本费用的情形

1. 报告期内主要原材料采购价格与同期同类市场公开采购价格对比情况、价格差异原因及合理性

报告期各期采购原材料前五名与同期市场价格对比情况如下：

单位：元/kg

年度	原材料名称	公司采购单价	规格	同期市场单价	差异率
2021年度	槐米	37.81	——	34.31	10.20%
	红景天	275.32	进口红景天	308.35	-10.71%
		123.66	玫瑰红景天	130.00	-4.88%
		40.87	大花红景天	44.60	-8.36%
	水飞蓟	11.75	——	11.10	5.86%
	赤藓糖醇	20.35	——	21.24	-4.19%
	枳实	16.40	杂柑（小果）	15.68	4.59%

注1：槐米、水飞蓟以及赤藓糖醇的采购单价取自公司该品种全年采购均价；红景天、枳实选择相同或相应的规格进行比较

注2：同期市场价格系公司同一供应商向其他客户销售的销售单价，下同

单位：元/kg

年度	原材料名称	公司采购单价	规格	同期市场单价	差异率
2020年度	银杏叶	9.60	——	8.76	9.59%
	枳实	8.41	杂柑（中果）	9.17	-8.29%
		12.82	蜜桔（中果）	13.30	-3.61%
		15.64	杂柑（小果）	16.51	-5.27%

年度	原材料名称	公司采购单价	规格	同期市场单价	差异率
		22.15	蜜桔（小果）	22.02	0.59%
	莽草	54.51	——	57.20	-4.70%
	水飞蓟	8.39	——	7.89	6.34%
	虎杖提取物	1,256.64	白藜芦醇 98%HPLC	1,353.98	-7.19%
		482.30	白藜芦醇 50%HPLC	486.73	-0.91%

注1：银杏叶、莽草、水飞蓟的采购单价取自公司该品种全年采购均价；枳实、虎杖提取物选择相同或相应的规格进行比较。

单位：元/kg

年度	原材料名称	公司采购单价	规格	同期市场单价	差异率
2019 年度	红景天	378.11	进口红景天	361.90	4.48%
		165.14	玫瑰红景天-干料	165.14	0.00%
		30.40	玫瑰红景天-鲜料	34.86	-12.79%
	银杏叶	8.13	——	7.45	9.13%
	枳实	7.98	杂柑（中果）	8.26	-3.39%
		12.43	蜜桔（中果）	11.93	4.19%
		14.00	杂柑（小果）	14.68	-4.63%
		21.17	蜜桔（小果）	21.20	-0.14%
	莽草	41.28	——	39.45	4.64%
	水飞蓟	8.13	——	8.53	-4.69%

注1：银杏叶、莽草、水飞蓟，采购单价取自公司该品种全年采购均价；枳实、红景天选择相同或相应的规格进行比较

如上所示，经对比，公司的主要原材料采购单价与同期市场单价较为接近，部分原材料采购单价比同期市场单价略低，主要原因系：（1）公司与主要原材料的供应商合作时间较长，合作期间公司未因采购款项支付事宜与供应商发生重大纠纷，因此建立了稳定的合作关系；（2）公司是市场内规模较大的经营主体，采购需求相对稳定，采购量也相对较大，具有一定的议价能力。

综上，公司主要原材料采购单价与同期市场单价无重大差异，部分采购单价略低系公司信用积累及市场地位所致，存在商业合理性。

2. 不存在与供应商配合人为压低采购价格进而调节成本费用的情形

（1）公司建立并执行规范的采购内控管理程序，并有效执行

公司建立了完整的选择供应商的标准和内控制度，制定了《供应商管理规程》对供应商进行筛选和评价；制定了《采购管理办法》对选定供应商的决策、采购

价格等过程进行管理和控制，并严格执行相关制度确定供应商。

(2) 对比主要原材料采购价格与同期同类市场公开采购价格

经对比，公司主要原材料采购单价与市场单价无重大差异，部分原材料采购单价略低，是因为公司信用积累及市场地位所致，具有合理性。

(3) 供应商不存在配合公司压低采购价格调节成本费用的动机

首先，公司实际控制人除公司及其子公司外，无其他投资企业；公司的供应商（除上海纽耐源、蓝晓科技等个别特殊情况外）并非公司的关联单位，因此，公司及其实际控制人无法强制交易对手进行不公平交易。其次，除正常的市场化交易关系外，供应商不享有公司或子公司股份，与公司之间也不存在共同投资等其他利益安排，因此，供应商不存在配合公司压低采购价格调节成本费用的动机。

(4) 经核查公司关键人员的个人流水，不存在体外额外支付费用调节公司成本费用的情况

本次申报过程中，中介机构对公司控股股东、实际控制人、董监高等关键自然人流水进行了全面的核查，纳入核查范围的个人流水中，不存在体外额外支付费用用以调节公司成本费用的情况。

(5) 实地走访或视频访谈公司主要供应商，不存在替公司承担成本、费用的情况

我们通过实地走访或视频访谈公司主要供应商，了解主要供应商实际控制人的相关信息，并对其关键经办人员进行访谈，甄别供应商的实际控制人与关键经办人员是否与公司存在关联方关系，除正常采购和销售交易外，是否存在替公司承担成本、费用的情况；2019 年度至 2021 年度，实地走访或视频访了 265 家供应商，占报告期各期采购总额的比例分别为 71.11%、68.79%和 67.90%。

综上所述，报告期内，公司不存在与供应商配合人为压低采购价格进而调节成本费用的情形。

(三) 结合报告期各期末含 ROSAVINS 的红景天存量及境外红景天进口量、使用不同种类红景天原材料加工成标准 ROSAVINS 含量产品对应单位成本、按库龄分类最近一期期末进口红景天存量情况，进一步说明 2019 年、2020 年大额进口采购境外红景天原材料并未主要使用的合理性，报告期内相关原材料变质过期情况

1. 含 ROSAVINS 的红景天存量及境外红景天进口量

报告期各期末含 ROSAVINS 的红景天提取物及进口红景天原料存货具体情况如下：

单位：吨

项目	期间	期初数量	本期增加	本期减少	期末数量
进口红景天	2021 年度	63.98	202.05	266.03	
	2020 年度		63.98		63.98
	2019 年度	1.00	48.99	49.99	
含 ROSAVINS 的产品	2021 年度	41.30	196.36	65.28	172.39
	2020 年度	42.22	42.19	43.10	41.30
	2019 年度	26.36	39.73	23.87	42.22

如上所示，2019 年初“含 ROSAVINS 的产品”数量相对较少，因此公司当年度采购的进口红景天均在当期就全部领用进行生产。由于 2019 年度内“含 ROSAVINS 的产品”产量提升较多，且当期“含 ROSAVINS 的产品”的销量未大幅增长，公司期末存货上升至 42.22 吨，因此 2020 年度内未计划领用进口红景天原材料。2021 年度，随着红景天提取物销量的增加，公司加大了生产力度，2021 年度消耗完毕 2020 年采购的对应原材料。

2. 使用不同种类红景天原材料加工成标准 ROSAVINS 含量产品对应单位成本

单位：元/kg

项目	2019 年度		差异率
	利用进口红景天生产	利用玫瑰红景天生产	
生产 1%ROSAVINS 单位材料成本	21,580.73	23,485.80	8.11%

注：生产 1%ROSAVINS 单位材料成本=原材料领料金额/（产量*产成品 ROSAVINS 含量）

如上所示，使用进口红景天和境内玫瑰红景天生产 1%ROSAVINS 对应的单位材料成本分别为 21,580.73 元/千克和 23,485.80 元/千克，差异较小。因此，原材料引发的成本差异不是公司投产领料时的考虑因素。生产决策时，主要依据产品的产量、销量及库存水平。另外，2020 年采购的进口红景天在 2021 年内基本领用完毕，未发生原材料的长期积压。

3. 最近一期期末进口红景天存量情况

截至 2021 年 12 月末，公司进口红景天期末结存数量为 0.00kg。

综上，2020 年度，公司大额进口采购境外红景天原材料但并未在当年主要使用存在合理性。

4. 报告期内，公司进口红景天原材料未发生变质过期情况

结合公司存货台账记录、我们对各期末存货的实地监盘以及第三方独立送检来看，公司进口红景天未发生变质过期情形。一方面经核查公司存货台账记录，公司进口的红景天均被正常领用投产。另一方面我们曾于2019年6月、2020年底、2021年6月底、2021年12月底对公司原材料情况进行了盘点，盘点过程中，公司存货状态完好，未见发霉或破损的现象，我们对监盘的进口红景天进行了独立第三方检测机构送检，检测结果符合评定标准。

（四）说明采购合同未明确原材料含量或检验标准的具体原因、是否为行业惯例，是否存在因原材料标准意见不一致而发生争议纠纷的情形，报告期各期对采购原材料检测不合格以及原材料退回情况

1. 采购合同未明确原材料含量或检验标准的具体原因、是否为行业惯例

报告期内，公司部分原材料采购合同中对于原材料的水分、灰分等质量约定了检验标准，但存在未明确原材料含量的情形。经核查，实际采购过程中，公司首先获取供应商产品的样本进行检测，然后根据检测结果及当期市场行情协商价格；实际到货入库前，公司将再次进行检测，若实际到货的原材料检测结果与样本存在重大偏差，公司有权不予付款。但是鉴于公司系市场中规模较大且信用较高的生产厂家之一，且大部分原材料供应商与公司合作时间较长，建立了稳定友好的关系，因此合作过程中，部分合同未对原材料含量进行约定。该等情况符合行业惯例。以原材料银杏叶的供应商郟城圣强银杏有限公司与其他厂家合作条款为例，对应检验标准为“包装完好，无破损，无污染等；货物质量符合本单位质量要求（水分 \leq 10%，总灰分 \leq 8%），货物干净、无霉变等”，也存在对含量不进行约定的情形。因此，合同中未明确原材料含量或检验标准的情形与行业惯例不相冲突。

为进一步加强公司作为买方的风险控制，目前，公司已对上述问题作出了积极的规范和整改，在签订合同时，完善原材料质量标准条款。

2. 不存在因原材料标准意见不一致而发生争议纠纷的情形，报告期各期对采购原材料检测不合格以及原材料退回情况

本次申报过程中，经我们网络搜索及供应商访谈，公司与供应商之间不存在因原材料标准意见不一致而发生争议纠纷的情形。另外公司各期末超过信用期的

应付账款金额占比较低，也未发生因原材料标准意见不一致产生的诉讼或赔偿支出。报告期内各期对采购原材料检测不合格以及原材料的退回情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料退货金额	300.51	226.29	401.35
其中：因检测不合格退货金额	297.78	26.29	399.71
原材料退货金额占采购总额比例	0.25%	0.20%	0.60%

注：因保健品业务主要系半成品采购，此处原材料退货金额列示的为植物提取物业务天然原材料的金额

经核查，报告期内原材料退货金额为 401.35 万元、226.29 万元以及 300.51 万元，占各期整体采购总额的比例为 0.60%、0.20%和 0.25%，占比较小，其中，因检测不合格退货的金额为 399.71 万元、26.29 万元和 297.78 万元，金额和占比相对较小。

（五）进一步说明报告期内供应商采购合同对同一种类材料约定不同交易单价是否为行业惯例、对应交易金额及占比，如何确定每笔采购原材料的交易单价，相关交易价格公允性

1. 报告期内供应商采购合同对同一种类材料约定不同交易单价是否为行业惯例、对应交易金额及占比

公司在采购银杏叶、莽草、枳实以及槐米等少数品类原材料时存在短时间内针对同一品种连续采购的情况，且存在前述情况的供应商为长期合作的供应商，例如江苏珺康生物科技有限公司、大理源鹏农业科技有限公司、成都绿晟中药材有限公司以及夏县晋华中药材有限公司等。另外，虽然价格不同，但金额上较为接近，系阶段性市场的小幅波动，例如公司与江苏珺康生物科技有限公司签订的同一份银杏叶采购合同中，包含的四个采购交易单价分别为 10.30 元/千克、10.50 元/千克、11.00 元/千克以及 10.80 元/千克，价格差异较小。

经访谈大理源鹏农业科技有限公司等与公司存在类似情形的供应商以及随州市昊天银杏农民专业合作社等与公司不存在类似情形的供应商，此种情形主要为节省书面冗繁程序，系实际已经履行采购后签署的确认，与行业惯例不相冲突。为提升公司运营的规范程度，目前公司已针对该情形进行整改，按批次在交易前签署订单。

报告期内，该类情形的交易金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
存在前述情况的整体金额	2,467.53	2.05%	10,939.46	9.80%	1,399.05	2.10%
其中：银杏叶	408.46	0.34%	3,154.90	2.83%	100.46	0.15%
枳实	1,179.79	0.98%	2,728.60	2.44%	117.77	0.18%
莽草	-	0.00%	2,794.80	2.50%	688.34	1.03%
槐米	511.87	0.42%	917.99	0.82%	-	0.00%
其他	367.41	0.30%	1,343.15	1.20%	492.48	0.74%

注：占比列示的为各期此类情形的交易金额占全年采购总额的比例。

2. 每笔采购原材料的交易单价的确定，相关交易价格公允性

由于此类协议为确认性合同，单次的交易价格和对应采购批次已执行完毕。存在前述情形的采购价格，与其他供应商价格不存在重大差异情形，抽查示例情况如下：

单位：元/kg

供应商	采购内容	采购单价	对比的供应商	对比采购单价	差异率
江苏珺康生物科技有限公司	银杏叶	11.00	都江堰市绿胜源中药材种植农民专业合作社	11.00	0.00%
		10.80	什邡市万绿植物原料有限责任公司	10.90	-0.92%
		10.50	安康市鸿猷农业科技开发有限公司	10.44	0.57%
		10.30	韩城市惠利中药材专业合作社	10.29	0.10%

经价格对比，公司该类情形的相关采购交易价格具有公允性。

（六）进一步说明收货地址与公开信息查询及中介机构工作底稿显示信息存在差异的原因，报告期内公司其他采购合同收发货地址是否存在类似上述差异。

收货地址与公开信息查询及中介机构工作底稿显示信息差异情况如下：

主体	注册地及仓库地图定位地址	合同地址
和平分公司（南厂）	西安市和平工业园	陕西省西安市未央区肖里村工业园41号

经与和平工业园园区相关负责人确认，“肖里村工业园41号”与“西安市和平工业园”系同一地址。经实地复核，虽然门牌号显示地址为“肖里村工业园41号”，但导航定位未按门牌号地址显示，仍定位为“和平工业园”。公司其他

采购、收发货地址不存在前述类似情形。

(七) 核查意见

1. 核查程序

本次申报过程中，我们实施了以下主要核查程序：

(1) 对存在重名情形的供应商采购价格和对第三方采购价格进行比对分析；并测算采购价格差异对公司业绩的影响；

(2) 获取公司主要原材料供应商对同一原材料向第三方的销售报价单，比较分析采购单价的差异；

(3) 通过对供应商进行访谈，对公司主要股东进行访谈、查阅股东书面确认函等，检查公司现有股东与供应商是否存在代持、委托持股、一致行动协议或其他利益安排的情形；

(4) 查阅实际控人、董监高等关键自然人流水，排查通过其他账户支付采购价款的情形；

(5) 查阅公司采购明细表、收发存明细表及库龄明细表，查阅了红景天成本的计算过程，与公司管理层访谈了解分析进口红景天原材料的领用情况及原因；选取红景天原材料样本，送至第三方检测机构检验。

(6) 询问公司采购部经理，了解公司主要的采购模式以及定价情况，访谈公司供应商，并通过网络查询确认其与公司是否存在过纠纷，查阅报告期各期对采购原材料检测不合格的记录以及原材料退回情况明细；

(7) 对同一种类材料约定不同交易单价的供应商及公司采购人员进行访谈，了解该等情况存在的原因，并测试与其他供应商同种原材料采购价格的比较情况，获取了相关供应商与第三方的销售合同，对比分析判断是否符合行业惯例以及其价格的公允性；统计报告期各期存在该情形的交易金额及占比；

(8) 访谈和平工业园园区相关负责人及实地查看导航定位、检查注册地址和协议中记载的地址情况，确认是否存在实质差异。抽查公司其他重大采购合同，查看是否存在类似情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司与相关供应商之间的交易价格具有公允性，经测算，相关交易价格差异对报告期各期经营业绩无重大影响；

(2) 公司主要原材料采购单价与同期市场单价无重大差异，部门采购价格略低系公司信用积累及市场地位所致，存在商业合理性；公司不存在与供应商配合人为压低采购价格进而调节成本费用的情形；

(3) 2020 年初公司含 ROSAVINS 的产品存货较多，因此 2020 年度内未使用进口红景天进行生产；使用不同种类红景天原材料加工成标准 ROSAVINS 含量产品对应单位成本相近，无重大差异；截至 2021 年 12 月末，公司进口红景天期末结存数量为 0.00kg；报告期内，公司进口红景天原材料未发生变质过期情况。

(4) 鉴于公司系市场中规模较大且信用较高的生产厂家之一，且大部分原材料供应商与公司合作时间较长，建立了稳定友好的关系，因此合作过程中，部分合同未对原材料含量进行约定，该等情况符合行业惯例。报告期内，公司因采购质量发生的退回金额相对较少，未因产品质量与供应商发生重大纠纷和诉讼。

(5) 采购合同约定不同交易单价现象的合同为确认型合同。签订合同前，相关批次的采购已基本执行完毕。经访谈相关供应商，此种情形与行业惯例不相冲突，主要系节省书面冗繁程序所致。目前，公司已针对该情形进行整改，按批次签署订单。经价格对比，公司与相关供应商之间的交易价格具有公允性；

(6) “肖里村工业园 41 号”与“西安市和平工业园”系同一地址。经实地复核，虽然门牌号显示地址为“肖里村工业园 41 号”，但导航定位未按门牌号地址显示，仍定位为“和平工业园”。公司其他采购、收发货地址不存在前述类似情形。

第二部分：

(一) 进一步说明对公司员工（含前员工）共 131 人姓名与供应商方重名现象的核查方式、核查范围等具体情况，是否取得相关供应商出具的书面确认文件，是否有其他外部证据证明上述人员仅为重名

我们就此事宜采用了以下核查方式：

1. 获取公司的原材料供应商名单，并通过企查查等网络搜索方式对清单中全部供应商股权结构以及相关董监高人员进行了调查，再与公司员工名单进行比对，以识别重名情况；

2. 获取社保缴纳名单，与公司员工名单进行比对，以验证员工范围；

3. 取得了相关员工不存在对外投资经营企业的相关承诺；

4. 统计各期内存在重名部分的供应商的采购金额，对累计采购额在 10 万元以上的供应商全部进行核查，针对上述供应商，获取了对方身份证复印件 14 个，获取对方签署的书面确认 38 份；通过电话访谈确认为重名情况 22 人；报告期内，公司与存在重名现象供应商的交易金额以及抽样核查的覆盖比例如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
与存在重名现象供应商的交易额	13,709.19	12,047.02	8,373.27
占当期采购总额的比例	11.37%	10.79%	12.57%
其中，纳入抽样核查范围（累计采购额在 10 万元以上）供应商的交易额	13,682.61	12,006.67	8,342.04
占存在重名现象供应商交易额的比例	99.81%	99.67%	99.63%
通过对方书面确认及身份证比对分析确认身份的供应商对应交易金额占纳入核查范围供应商交易金额的比例	81.74%	81.47%	83.32%
通过电话确认对方身份证比对分析确认身份的供应商对应交易金额占纳入核查范围供应商交易金额的比例	5.03%	4.06%	5.84%

如上表所示，其中通过对方书面确认及身份证比对分析确认身份的供应商对应交易金额占纳入核查范围供应商交易金额的比例为 83.32%、81.47%和 81.74%。

5. 本次申报执行的访谈中，也对相关情况进行了询问，本次合计访谈供应商 265 家，占 2019 年至 2021 年采购金额的比例为 71.11%、68.79%和 67.90%。

经核查，除上海纽耐源外，其他供应商仅为重名情况。

（二）结合对采购合同和订单、签收单、入库单、发票以及期后银行付款凭证等资料核验情况，说明针对公司与境外供应商交易执行穿行测试笔数及具体测试情况，业务流、资金流及物流之间匹配性的具体分析过程

针对公司与境外供应商交易，截至本回复出具日，报告期内，我们抽取 42 笔样本进行穿行测试，已覆盖的境外供应商对应的采购金额占同期境外采购的比例分别为 30.20%、34.02%和 39.80%；执行了 290 笔细节测试，已核查的境外供应商采购金额占同期境外采购的比例分别为 37.29%、47.91%和 50.22%。

1. 穿行测试

实际执行过程中，为验证业务流、资金流及物流的真实、准确性，在获取相关资产资料后，核查纸质单据是否签字盖章，分析各单据内容构成、识别各环节之间勾稽关系；对比不同单据之间供应商名称、货物内容、数量、金额等信息的一致性和匹配性；具体核查细节如下：

项目	单据名称	外部确认痕迹	检查勾稽关系	核查结果
业务流	采购合同/订单	供应商签字/盖章	合同/订单上的编号、供应商名	匹配

项目	单据名称	外部确认痕迹	检查勾稽关系	核查结果
	装箱单	供应商签字/盖章	称、货物内容、数量及金额与装箱单、发票、入库单、检测报告以及财务账面记录是否一致；	
	商业发票	供应商签字/盖章		
	检验报告	不涉及		
	入库单	不涉及		
货物流	提单	运输公司签字	提单上记录的单号、集装箱号、供应商名称、货物内容及数量是否与进口货物报关单以及磅单（签收单）记载一致；磅单记录的入库时间及货物数量与入库单检测报告记录的检测时间及数量是否存在较大差异。	匹配
	报关单	通过海关系统进行验证		
	签收单/磅单	运输车牌号		
资金流	银行回单及境外汇款申请书	银行盖章	境外汇款申请单中的发票号及合同号、银行回单收款方、金额、以及公司付款时间之间的匹配性	匹配

经核查，公司向境外供应商采购过程中，单据保留相对完整，各关键字段具有匹配性，无重大异常。

2. 细节测试

检查采购合同（订单）、入库单、发票、报关单和物流提单等，并与记账凭证进行核对，复核原材料入账核算的正确性，具体核查细节如下：

项目	单据名称	内部/外部单据	检查勾稽关系
单据链	采购合同（订单）	内部单据	采购合同（订单）、入库单以及发票上的货物名称、规格、数量、金额等信息是否一致并与会计记录核对
	入库单	内部单据	
	商业发票	内部单据	
物流链	报关单/物流提单	外部单据	采购合同（订单）、提单、报关单以及入库单上的货物名称、规格、数量、金额等信息是否一致并与会计记录核对。

经核查，公司与采购相关的原始凭证如采购合同（订单）、入库单、发票、报关单和物流提单等资料与会计记录一致，且公司进销存系统中存货采购流转单据能客观反映实物流转的真实情况，公司报告期各期的采购业务得到真实、准确、完整记录。

综上，我们对主要供应商与采购循环有关的关键控制节点抽取采购样本进行穿行测试，测试过程中，不存在重大异常（或偏离），因此我们认为公司与采购循环相关的内部控制得到了执行，并且执行有效。我们取得了公司采购明细表，并抽样核对原材料入账确认依据，取得并审阅了相关附件，检查确认了公司存货发生真实性及完整性。

(三) 进一步说明境外会计师(含境外组成部分会计师)工作底稿中关于采购及供应商核查主要内容,本次申报中介对上述内容执行的具体复核程序,新增抽测具体情况

1. 境外会计师(含境外组成部分会计师)工作底稿中关于采购及供应商核查主要内容

公司境外采购的原材料主要运用于植物提取物业务中,其中,境内公司的境外采购金额占同期境外采购总额的比例分别为 71.04%、80.37%和 79.85%,境内公司的境外采购金额占比较高,具体情况如下:

单位:万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外采购总额	26,318.45	19,989.97	11,162.70
其中,境内公司境外采购金额	21,015.93	16,066.19	7,930.04
境外公司境外采购金额	5,302.52	3,923.77	3,232.66

2019 年,我们亲赴美国现场进行境外子公司审计,2020 年至 2021 年,由境外组成部分会计师 WEI,WEI & CO.,LLP 对境外子公司进行审计,WEI,WEI & CO.,LLP 在 2020 年至 2021 年 1-6 月审计期间由公司独立聘任,2021 年 12 月年报审计期间 WEI,WEI & CO.,LLP 由我们独立聘任,我们并在 2021 年 12 月独立聘请了境外合作所 Plante Moran 对境外子公司 2021 年底存货进行实地盘点,保荐机构也独立聘请了境外券商会计师团队 BAKER TILLY US,LLP 执行部分审计,境外会计师对境外子公司采购及供应商核查的主要内容如下:

(1) 境外组成部分会计师 WEI,WEI & CO.,LLP 执行的主要核查程序:

1) 询问并了解境外子公司采购与付款关键内部控制,评价其设计和执行的有效性;

2) 获取境外子公司的采购明细表,标识主要供应商,分析主要供应商的波动情况;

3) 分析境外子公司向国内母公司及其子公司的采购变动情况,并与集团审计师进行沟通、核对;

4) 获取境外子公司应付账款明细表及账龄明细,分析是否存在异常波动或长期挂账应付账款;

5) 获取并检查主要供应商的采购合同或订单、入库单、财务明细账、付款单据等资料,对采购与付款真实性执行细节测试,验证与供应商之间交易细节的

一致性；

6) 对境外子公司采购与付款循环执行穿行测试，检查采购合同或订单、入库单、到货签收单、采购发票、付款申请单、银行付款单等单据；

7) 对我们选取的函证样本及文本内容进行确认，独立发函和收函，编制函证过程控制表，并对回函结果进行评价，了解未回函原因并执行替代程序，回函不符的获取证据核实；

8) 对境外子公司存货进行实地监盘，在监盘过程中根据我们抽检样本独立寄送至第三方检测机构。

(2) 境外合作所 Plante Moran 对境外子公司执行的主要核查程序：

协助境内团队，对境外子公司 2021 年底存货进行实地盘点

(3) 券商会计师境外团队 Baker Tilly 执行的主要核查程序：

1) 访谈：报告期内，公司各期前十大供应商中出现的境外供应商由券商会计师境外团队实地走访，并取得访谈记录、相关照片及由对方提供的与公司之间的交易订单等；

2) 监盘：协助境内中介团队，对境外子公司进行实地监盘。

2. 本次申报对上述内容执行的具体复核程序，新增抽测具体情况

我们与境外组成部分会计师直接建立微信群以及通过 ZOOM 或腾讯会议进行及时沟通，另外，我们对境外会计师执行的程序具体复核（包括新增抽测样本）情况如下：

(1) 获取并复核境外组成部分会计师的审计底稿及附件，检查其实施的实质性程序及分析程序，相应的原始单据如采购合同或采购订单、入库单等细节测试底稿及附件，并提出复核意见，境外组成部分会计师根据复核意见，补充完善审计程序；

(2) 询问境外会计师对采购与付款循环相关的关键内部控制的了解，复核其内部控制测试相关的工作底稿，并采取抽样方法追加内控测试样本，检查内部控制执行的有效性，2020 年度、2021 年境外会计师执行的穿行测试样本量分别为 2 个，我们对相应会计期间分别追加 10 个样本进行穿行测试，经测试，境外子公司采购与付款循环内部控制运行有效；

(3) 函证控制：负责拟发函供应商样本的选取、函证文本的编制以及发函数据的复核等；并对发函及回函进行监督控制；通过检查比对分析被函证的供应

商收函邮件地址后缀和官网地址，邮件沟通记录等方式复核被函证单位邮箱地址是否准确、检查回函地址及联系方式等是否与寄出的函证信息匹配、检查签名是否与询证函中记载的被询证者名称一致等；并对境外会计师函证控制程序进行了监督，检查并复核境外会计师对回函过程、回函结果以及与被函证对象的邮件沟通的记录等；对回函不符的部分，询问相关回函不符的原因，查看境外组成部分会计师对不符原因的底稿说明及获取的审计证据；对于未回函部分，查看其实施的替代程序等；

（4）细节测试：在境外会计师已执行的采购与付款循环细节测试原有样本基础上，新增穿行测试 15 笔，细节测试 98 笔，检查公司会计记录及账务处理的真实性、准确性；

（5）获取境外子公司采购明细表，核实境外子公司向公司及境内子公司采购明细相互核对，除时间性差异外，核实一致；

（6）访谈部分：获取并复核券商会计师境外团队 Baker Tilly 的访谈记录；向访谈对象发送访谈结果确认邮件；通过与官方网站或以往交易记录检查对方接受方式的正确性；检查访谈过程全行程记录、现场照片等过程性底稿；

（7）存货监盘：在境外组成部分会计师及境外监盘过程中，我们通过视频接入对监盘过程进行了监督；获取了境外组成部分会计师出具的专项盘点报告，并与其存货监盘相关底稿核对；涉及送检的样本要求检查机构直接将检测结果发送至境内团队邮箱；

（8）获取并查看境外券商会计师的访谈及监盘资料，评价与获取的其他审计证据的一致性；

（9）其他补充审计程序：采取抽样方法，通过抽查资产负债表日前后确认的境外存货采购核对入库单、发票等原始单据，执行采购截止性测试；执行实质性分析程序，编制应付账款、预付账款账龄分析表，结合采购订单或合同分析并复核应付账款、预付账款余额的准确性，对各期末应付账款、预付款项余额与期初余额进行比较，分析其波动原因；检查是否存在挂账一年以上的大额预付账款等。

（四）说明对报告期内采购合同收发货地址是否与公司地址及供应商地址匹配所采取的核查工作

我们获取了公司的重大采购合同，对合同中的收货地址与公司注册地址的一致性进行复核；合同中未写明供应商发货地址，将合同中的供方发票地址与供应商注册地址的一致性进行复核；同时，对于公司各子公司的经营地址，也进行了实地查看。

（五）质控部门对与员工重名供应商采购的真实性所采取的质控和内核程序及相关结论

1. 质控部门核查程序

针对项目组对与公司员工重名供应商采购的真实性核查工作，质控部门履行了以下质量控制工作：

（1）询问项目组针对与公司员工重名供应商采购的真实性相关核查程序及核查结果；

（2）获取并核查了项目组的相关核查工作底稿（包括重名供应商采购价格公允性对比、第三方价格获取来源及相应依据，已执行的对供应商的访谈及函证；针对重名供应商采取的穿行测试等），复核相关底稿及附件是否完整；

（3）查阅项目组取得的供应商书面确认文件、身份证比对情况等文件。

2. 质控部门核查结论

经核查，质量控制部门认为，项目组对与公司员工重名供应商采购的真实性核查工作充分、有效，能够合理保证公司报告期采购真实、准确、完整。

六、关于存货

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内发行人存在未到保质期即变质存货以及对3年以上库龄的五味子、部分保健品原材料未计提减值的情形。

（2）公司2020年、2021年1-6月存货周转率分别为1.14、0.47。2021年1-6月，公司存货周转率低于行业平均水平，主要原因为上半年原材料备货增加，同时产销规模也有所增加，期末半成品及库存商品相应提升。

（3）中介机构对发行人1年以上存货监盘比例基本上在50%左右，2021年上半年为70%，监盘过程中，并抽取了24个样本交付第三方机构进行独立检查。

请发行人：

(1) 说明尚未达到保质期但发生变质以及五味子、少数保健品原材料超过 3 年未计提减值的具体原因，发行人对各类存货保质期设定的具体依据，是否符合《中国药典》等相关规定，是否存在人为调整库龄或存货保质期的情形。

(2) 结合 2021 年存货周转率大幅下降的具体原因，进一步说明相关存货产品是否存在滞销风险，采用次年交易或在手订单价格作为计算前一年存货可变现净值的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

(1) 进一步说明对发行人存货实施的计价测试分析过程、异常情况及采取的复核程序，确定存货发出成本时是否存在后进先出的情形。

(2) 说明对存货管理内控制度执行的测试情况，监盘过程中未配备相关行业专家的合理性，抽检品种是否为完全随机抽选，送检样本种类占销售存货账面价值比例以及境外仓库货物抽检比例，第三方检测机构独立性情况。（审核问询函问题 7）

(一) 说明尚未达到保质期但发生变质以及五味子、少数保健品原材料超过 3 年未计提减值的具体原因，公司对各类存货保质期设定的具体依据，是否符合《中国药典》等相关规定，是否存在人为调整库龄或存货保质期的情形

1. 报告期内，尚未达到保质期但发生变质的存货的具体原因

报告期各期末，公司对尚未达到保质期但发生变质的存货全额计提了减值准备金额分别为 3.68 万元、1.65 万元及 0 万元。2019 年末、2020 年末未达到保质期但发生变质金额分别为 3.68 万元及 1.65 万元，主要原因系部分小额存货单独保存过程中外包装损坏导致受潮毁损。

2. 五味子、少数保健品原材料超过 3 年未计提减值的具体原因

报告期各期末，三年以上库龄但未计提减值的存货明细如下

单位：万元

存货名称	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
五味子原材料		599.64	621.50
保健品原材料	43.31	129.21	8.91
其中，牛磺酸等原材料	15.03	107.45	0.01
胶囊和塑料封口膜等包装辅料	28.28	21.76	8.90
合计	43.31	728.85	630.41

五味子原材料库龄超过三年未计提减值的原因系：五味子原材料本身可储存年限较长，且该原材料日常一直存放于公司冷库中，相应保质期超过3年。公司不定期会针对库存3年以上的五味子材料进行抽样检测，用以核实原材料的有效含量，经检测，五味子原材料的五味子醇甲、总灰分、重金属物残留等主要品质指标符合原材料性状标准，且日常生产中均正常生产领用。我们对超过3年的五味子进行了抽取三批次独立送检，经西安国联质量检测技术股份有限公司（以下简称“国联质检”）检测，结果为符合评定标准。因此，五味子原材料正常保质期超过3年，且报告期期末材料有效含量等性状符合规定，不存在变质现象，所以未计提减值合理。

保健品原材料库龄超过三年未计提的减值的存货主要系牛磺酸、瓜氨酸等原材料以及胶囊和塑料封口膜等包装辅料。针对牛磺酸等原材料，公司对其进行稳定性试验，超过3年的部分经技术部门检测，结果显示在贮存期限内未发生含量变化，符合生产需求，因此未计提减值准备；针对包装辅料，属于保质期较长的物品，因此未计提减值准备。

3. 公司对各类存货保质期设定的具体依据，是否符合《中国药典》等相关规定，是否存在人为调整库龄或存货保质期的情形

(1) 公司对各类存货保质期设定的具体依据，符合《中国药典》等相关规定

公司存货保质期和存货条件情况如下：

存货种类	产品大类	保质期(材料有效含量/ 产品标签记载)	存放条件
原材料	植物提取物材料	3年	无需特殊的冷库或储存设备，属于常规干燥、通风条件下可长久保存的类型[注2]
	保健食品材料	1年、2年、3年	
库存商品、半成品 和发出商品[注1]	植物提取物产品	3年	
	保健食品产品	2年、3年	

[注1] 公司半成品系至期末时点仍未完工及仍在生产设备中流转的存货以及已基本完成提取工序但尚待调配具体规格的提取物（此类待调配规格的半成品金额及占比较大，加工至库存商品工序较简单，所以与库存商品一同列式）

[注2] 公司少部分原材料，如五味子原材料，保质期相对较长

公司90%以上存货为植物提取物业务相关存货，并根据历史稳定性试验结果并参考供应商建议保质期及行业惯例等设定保质期。

《中国药典》等文件对于产品质量的规定均为稳定性测试。其中，《中国药典》（2020年版）之《9001 原料药物与制剂稳定性试验指导原则》，“稳定性试验

的目的是考察原料药物或制剂在温度、湿度、光线的影响下随时间变化的规律，为药品的生产、包装、贮存、运输条件提供科学根据，同时通过试验建立药品的有效期”；中国食品工业协会团体标准《食品保质期通用指南》（T/CNFIA 001-2017），“食品稳定性研究能获得食品质量特性在各种环境因素影响下随时间变化的规律，为食品配方设计、生产工艺确定、设备选择和原料使用、包装方式和包装材料选择、食品储藏条件和保质期的确定等提供支持信息，是食品保质期确定的基础”。

公司自 2006 年起即建立了独立实验室，于 2008 年获得了中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认证，具备进行稳定性试验的能力。根据 10 多年测试的经验积累，设定植物提取物存货一般保质期为 3 年（除五味子等极个别产品外）。同时，为防止长库龄存货影响生产及产品质量，原材料使用前会进行抽检，对于库龄超过一年的存货会不定期抽检。我们对公司保质期的设定也咨询了行业协会的意见，且从结果导向来看，公司退换货金额极低。因此，我们认为公司对存货保质期的设定符合《中国药典》等相关规定。

（2）报告期内，不存在人为调整库龄或存货保质期的情形

公司存货日常管理清晰，并制定了完善的库存管理内部控制制度，包括《存货内部控制制度》、《生产部生产管理制度》、《质量检测管理制度》、《采购管理制度》等等，要求相应人员及时、准确的将货物流转录入系统，确保系统收发数据的准确性。公司按批次进行采购，并根据不同批次进行入库、摆放和领用，物资流转相对清晰，实物存放中也保留批次标签等，因此通过追踪批次采购时间可以有效掌握存货库龄分布。具体管理手段方面，公司对各个半成品及产成品设置批次时均结合生产的年度及月份进行设置，信息化部分公司采用 ERP 存货管理模块协助对存货整体的管控，该系统中对录入、查阅、修改等权限设置了不同权限；实物管理方面，根据系统导出的存货明细，各月末进行抽盘，各年末进行全盘，以保障账实相符。

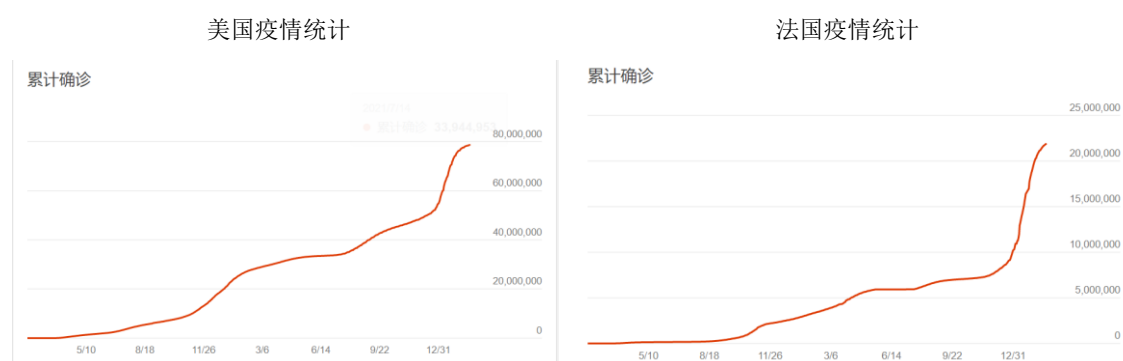
报告期内，我们通过现场查阅存储标签、验证 ERP 系统修改权限、存货监盘等方式对公司存货账龄情况进行了检查，并抽取部分存货批次明细追踪复核其库龄划分是否准确。经核查，我们认为公司不存在人为调整库龄或保质期情形。

（二）结合 2021 年存货周转率大幅下降的具体原因，进一步说明相关存货产品是否存在滞销风险，采用次年交易或在手订单价格作为计算前一年存货可

变现净值的合理性

1. 2021 年存货周转率大幅下降并未导致相关存货产品存在滞销风险

报告期内，公司的存货周转率分别为 0.94 次、1.14 次和 0.96 次，2021 年公司存货周转率与以往年度的周转率水平相近；另一方面，新冠疫情爆发以来，虽然我国实施了良好的管控，使得公司生产快速恢复，但全球范围内，影响仍相对严重，如下所示，以美国为代表的北美区域和以法国为代表的欧洲区域，截至 2021 年末感染数量始终处于快速上升阶段。



资料来源：维基百科、The New York Times（纽约时报）

在此情况下，包括植物提取物生产厂家在内的出口型企业获得了良好的市场机遇，因此，公司也相应增加了相关库存备货，2021 年末原材料较期初增长 28.29%；半成品与库存商品较期初增长 34.98%。受前述期间内公司采取的经营策略的影响，2021 年末，公司存货较 2020 年末增加 36,266.44 万元，增长幅度为 32.41%，从而导致周转率有所下降，2021 年期末相关存货滞销风险较小。

另外，公司根据不同产品市场行情增加了槲皮素、红景天提取物、枳实提取物等储备，若剔除该等产品影响，公司存货周转率将为 1.02 次，与 2020 年基本持平，因此公司整体存货周转未发生重大不利变化。

2. 采用次年交易或在手订单价格作为计算前一年存货可变现净值的合理性

根据《企业会计准则讲解（2010）》第二章：“确定存货可变现净值时，应当以资产负债表日取得最可靠的证据估计的售价为基础并考虑持有存货的目的，资产负债表日至财务报告批准报出日之间存货售价发生波动的，如有确凿证据表明其对资产负债表日存货已经存在的情况提供了新的或进一步的证据，则在确定存货可变现净值时应当予以考虑，否则，不应予以考虑。”

报告期内，公司持有的存货系为了产成品销售，公司确定存货可变现净值的确定依据为：直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的“估计售

价”减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的“估计售价”减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

由于次年交易或在手订单价格系市场公允价值，具有较强的代表性，国内上市公司中也有类似情况，举例如下：

公司简称	存货可变现净值的确定依据
优宁维 (301166)	公司根据成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。可变现净值确认依据为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额，其中估计售价主要采用期后实现销售售价、在手订单的售价或官网产品销售价格。
雷尔伟 (301016)	对于无订单支持的通用件原材料、在产品、自制半成品，公司根据在手订单估计存货售价，按照存货预计平均销售单价减去预计至完工时将要发生的成本、销售费用及税费确定可变现净值；对于无订单支持的通用件库存商品，公司根据在手订单估计存货售价，按照存货预计平均销售单价减去预计的销售费用及税费确定可变现净值。
嘉麟杰 (002486)	公司境外销售存货绝大部分是以销定产，对境外销售的存货，可变现净值按照已签订的订单价格减去估计的销售费用和相关税费后确定。公司境内销售的以销定产的存货，可变现净值按照已签订的订单价格减去估计的销售费用和相关税费后确定；未签订订单的存货，按照报告期末或期后最近一期相同或相似类别商品的售价减去估计的销售费用和相关税费后确定。

资料来源：上市公司定期报告或招股说明书

因此，由于次年交易或在手订单价格系市场公允价值，具有较强的代表性，因此公司针对上述跌价计算中“估计售价”，采用次年交易或在手订单价格具有合理性。

综上，公司 2021 年存货周转率下降的主要原因系公司产销规模进一步增加，原材料、半成品及库存商品等备货增加，公司营业收入持续增长，相关存货滞销风险较小；另外，公司根据不同产品市场行情增加了槲皮素、红景天提取物、枳实提取物等储备，若剔除该等产品影响，公司存货周转率将为 1.02 次，与 2020 年基本持平，因此公司整体存货周转未发生重大不利变化。公司采用次年交易或在手订单价格作为计算前一年存货可变现净值主要原因系次年交易或在手订单价格系市场公允价值，具有较强的代表性，具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

(1) 查阅报告期各期末尚未达到保质期但发生变质的存货明细，向公司财务、仓库管理人员及质检人员了解发生变质的原因；

(2) 获取并查阅公司质检部门对于主要未达保质期但发生变质存货的检测报告；

(3) 询问公司管理层及质量检测部负责人，了解各类存货保质期设定的依据，查阅《中国药典》等对植物原料药物建立保质期的相关规定；

(4) 获取并查阅报告期各期末存货库龄明细及保质期情况，分析存货库龄划分的方法是否准确，核实各类存货保质期是否存在调整情况；

(5) 获取 2021 年度销售明细表、期末在手订单明细及存货收发存明细表，分析 2021 年 12 月末存货在期后的销售情况，分析是否存在滞销风险。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末尚未达到保质期但发生变质的存货主要原因系部分产品由于储存过程中吸潮或微生物滋生，导致不符合相应的质量标准；五味子、少数保健品原材料超过 3 年未计提减值的具体原因主要系五味子原材料由于是冷库储存，以及少部分保健品原材料正常保质期超过 3 年，经检查不存在明显变质现象；公司对各类存货保质期设定的依据主要系参照各类存货稳定性试验、储存条件以及经验等制定，符合《中国药典》等相关规定；报告期内，公司不存在人为调整库龄或存货保质期的情形；

(2) 公司 2021 年存货周转率下降的主要原因系公司产销规模进一步增加，原材料、半成品及库存商品等备货增加，公司营业收入持续增长，相关存货滞销风险较小；公司采用次年交易或在手订单价格作为计算前一年存货可变现净值主要原因系次年交易或在手订单价格系市场公允价值，具有较强的代表性，具有合理性。

(四) 进一步说明对公司存货实施的计价测试分析过程、异常情况及采取的复核程序，确定存货发出成本时是否存在后进先出的情形

公司发出存货除子公司 EXCELSIOR NUTRITION INC 采用移动加权平均法外，其他主体均采用月末一次加权平均法。

针对报告期内公司发出存货计价方法，我们实施了以下主要核查程序：

1. 获取了报告期内公司及各子公司各月存货收发存明细表，并与期末存货金额核对一致；

2. 复核原材料、半成品出库金额与生产成本、研发领用的原材料、半成品等的匹配关系，复核产成品的出库金额与营业成本结转金额的匹配关系，对主要原材料、半成品及库存商品等存货进行计价测试，检查公司存货收发存核算是否准确；

3. 采用分层抽样方式选取各期末主要存货明细并结合随机抽样方式选其他部分存货明细样本进行发出计价测试，复核计价测试的结果与期末相应存货明细余额是否一致；

报告期内我们对公司及子公司期末存货进行发出计价测试测试的具体情况如下：

单位：万元

2021 年度							
主体	项目	在途物资	原材料	半成品	库存商品	发出商品	合计
嘉禾生物	账面余额		9,236.49	19,055.63	32,287.17	3,718.48	64,297.77
	计价测试金额		337.06	7,265.28	9,128.50		16,730.85
	测试比例		3.65%	38.13%	28.27%		26.02%
嘉禾药业	账面余额		8,224.89	10,442.26	4,771.84	263.77	23,702.76
	计价测试金额		5,510.78	3,542.93	1,985.88		11,039.59
	测试比例		67.00%	33.93%	41.62%		46.58%
三原润禾	账面余额	14.13	13,466.58	4,829.97	1,507.84	120.28	19,938.80
	计价测试金额		10,738.91	2,832.86	349.79		13,921.56
	测试比例		79.74%	58.65%	23.20%		69.82%
Jiaherb	账面余额				68,743.39		68,743.39
	计价测试金额				20,773.87		20,773.87
	测试比例				30.22%		30.22%
EXCELSIOR	账面余额	116.59	8,600.84	1,453.28	994.61		11,165.32
	计价测试金额		2,308.14		642.59		2,950.73
	测试比例		26.84%		64.61%		26.43%
2020 年							
主体	项目	在途物资	原材料	半成品	库存商品	发出商品	合计
嘉禾生物	账面余额		8,422.27	16,471.96	26,861.31	2,559.17	54,314.70
	计价测试金额		1,056.28	8,907.36	8,227.80		18,191.45
	测试比例		12.54%	54.08%	30.63%		33.49%
嘉禾药业	账面余额		8,976.60	5,777.51	568.18	1,144.35	16,466.64
	计价测试金额		7,972.15	2,593.34	247.73		10,813.23

第 108 页 共 161 页

	测试比例		88.81%	44.89%	43.60%		65.67%
三原润禾	账面余额		6,613.76	2,460.32	735.84	110.78	9,920.70
	计价测试金额		3,824.26	1,314.74	250.60		5,389.60
	测试比例		57.82%	53.44%	34.06%		54.33%
Jiaherb	账面余额				47,915.88		47,915.88
	计价测试金额				15,700.77		15,700.77
	测试比例				32.77%		32.77%
EXCELSIOR	账面余额		4,970.06	1,974.40	1,461.81		8,406.28
	计价测试金额		1,744.02		723.20		2,467.22
	测试比例		35.09%		49.47%		29.35%

2019年

主体	项目	在途物资	原材料	半成品	库存商品	发出商品	合计
嘉禾生物	账面余额		4,744.23	14,963.66	23,581.08	1,377.03	44,665.99
	计价测试金额		1,239.47	8,536.42	4,419.32		14,195.21
	测试比例		26.13%	57.05%	18.74%		31.78%
嘉禾药业	账面余额		5,758.54	2,668.45	34.23		8,461.22
	计价测试金额		3,671.07	451.46			4,122.53
	测试比例		63.75%	16.92%			48.72%
三原润禾	账面余额		2,813.56	3,060.85	1,274.38	235.41	7,384.21
	计价测试金额		2,199.96	2,690.59	683.67		5,574.21
	测试比例		78.19%	87.90%	53.65%		75.49%
Jiaherb	账面余额	2,102.81[注]			37,743.63		39,846.44
	计价测试金额				12,601.39		12,601.39
	测试比例				33.39%		31.62%
EXCELSIOR	账面余额	339.16	4,872.99	2,017.20	1,914.36	43.49	9,187.20
	计价测试金额		1,148.25		1,332.10		2,480.35
	测试比例		23.56%		69.58%		27.00%

[注] 子公司 Jiaherb 2019 年末在途物资余额均系从国内母公司及其子公司采购尚未到货的存货，已通过相互核对相应的交易明细、报关单、提单及货运单核实一致

我们对报告期内公司发出存货计价测试结果未见重大偏差，无异常情况。

因此，我们认为，公司发出计价方法合理，存货收发存核算准确，公司存货发出成本不存在后进先出的情形。

(五) 说明对存货管理内控制度执行的测试情况，监盘过程中未配备相关行业专家的合理性，抽检品种是否为完全随机抽选，送检样本种类占销售存货账面价值比例以及境外仓库货物抽检比例，第三方检测机构独立性情况

1. 对存货管理内控制度执行的测试情况

我们查阅了公司《存货内部控制制度》、《生产部生产管理制度》、《质量检测

管理制度》、《采购管理制度》等存货管理相关内控制度，并采用询问、观察和检查等方法，了解了公司生产与仓储业务的主要业务流程，并在报告期各期执行了穿行测试，了解并识别生产与仓储循环的重要控制节点，检查了各关键控制点所形成的文件（包括订单、领料单、生产制造通知单、完工入库单、检验报告、出库单、记账凭证等）。

我们在了解公司存货管理相关内部控制制度的基础上，执行了以下主要控制测试程序：

（1）外购材料入库测试

1) 检查订单上是否有采购经理的签名批准；2) 检查验收单是否经仓库管理人员或验收人员签字确认收货；3) 将订单、验收单和发票上的客户名称、产品规格、购买数量、单价、总价互相核对一致。

（2）原材料领用及发出测试

1) 检查原材料领用单填制是否完整、是否经车间主任审核批准；2) 检查原材料出库单填制是否完整，是否经仓库主管人员审核批准，与原材料领用单是否相符；3) 检查原材料领用是否已恰当计入存货明细帐。

（3）成本核算测试

1) 检查成本计算表中的材料耗用量与领料单汇总（或定额单耗、标准用量）是否一致；2) 检查成本计算表中的工薪成本与工薪汇总表是否一致；3) 检查成本计算表中主要材料单位成本与材料采购明细帐是否一致；4) 检查成本计算表中材料成本、人工成本及制造费用在产品间的分配是否恰当并符合标准。

（4）半成品、产成品入库测试

1) 检查半成品、产成品入库单填制是否完整，需要检验的半成品、产成品是否经质检人员检验并填制验收单；2) 验收单是否事先均已连续编号并记录；3) 检查已验收半成品、产成品入库是否已正确输入系统。

（5）产成品发出测试

1) 检查出库单内容与提货单、销售订单内容是否一致，出库单是否经仓库主管人员审核批准；2) 检查产成品出库单是否连续编号，按顺序使用；3) 检查产成品出库是否已恰当计入存货明细账。

（6）存货的日常保管测试

1) 观察存货摆放是否有序，是否满足安全、有效的储存条件；2) 检查存货

定期盘点表是否经仓库保管员、仓库主管人员、财务人员签字，盘点差异是否经适当批准并处理。

经核查，报告期内我们对公司存货管理相关内部控制制度执行的控制测试结果未发现偏差，我们认为公司存货管理相关内部控制设计合理，运行有效。

2. 监盘过程中未配备相关行业专家的合理性，抽检品种是否为完全随机抽选，送检样本种类占销售存货账面价值比例以及境外仓库货物抽检比例

公司在经营管理过程中，对存货流转的各个环节均制定了相应的质量控制制度：在存货采购、生产环节，公司要求对各类入库的原材料、在产品和产成品进行质量检测，检测合格后方可入库。公司各存货明细数量可通过点数、过磅、测量等方法予以验证，监盘过程中我们通过观察存货外观、检查存货数量、存货标识卡、生产日期、入库日期等，并随机抽选部分存货明细查看相应的检测报告的方式核实存货内容与标识卡一致。另外，我们也向第三方独立送检的方式，支持核查结论，因此，借助第三方行业专家的技能为本次工作的重要组成部分。另外，由于检测需要配套的设备及一定时间，且在防疫要求下（美国政府在 2020 年末呼吁减少外部办公），行业专家未至现场，我们通过独立送检样本的方式执行。

我们独立送检样本 180 种，其中原材料样本 77 种，半成品样本 41 种，产成品 62 种；占 2021 年末存货金额的比例为 15.39%，其中境外仓库货物抽检比例为 13.22%。样本的抽取原则为：（1）金额重大原则，以法人主体为单位，按当期原材料采购及产成品销售的前五名；（2）库龄原则，特意挑选了库龄在一年期以上样本 76 种；（3）随机原则，根据 EXCEL 生成的随机码随机挑选样本。具体送检情况如下：

送检时间	送检执行机构	送检执行人员	存货类别	检测报告结论
2020 年 12 月末、2021 年 1 月初	境外组成会计师 WEI, WEI & CO., LLP	Tricia Cao、Kevin Wang	原材料、产成品等 3 个样本	与送检样本一致，未见异常
2021 年 3 月末、4 月初	保荐机构外聘审计机构 Baker Tilly（天职国际所在 BTI 国际网络成员）	Wonjin Park、Vance Reid	原材料、产成品等 20 个样本	与送检样本一致，未见异常
2021 年 6 月初	保荐机构	唐从宇	原材料、半成品、产成品等 101 个样本	与送检样本一致，未见异常
	保荐机构外聘审计机构 Baker Tilly（天职国际所在 BTI 国际网络成员）	Wonjin Park、Vance Reid		
2021 年 6 月末、7 月初	保荐机构	白蓉蓉、钟天钰	原材料、半成品、产成品等 48 个样本	与送检样本一致，未见异常
	券商会计师	林曼真、任韵洁		
	申报会计师	齐守锐、马颖新		

送检时间	送检执行机构	送检执行人员	存货类别	检测报告结论
	保荐机构外聘审计机构 Baker Tilly (天职国际所在 BTI 国际网络成员)	Wonjin Park、Vance Reid		
2022 年 1 月	保荐机构	白蓉蓉、张登魁、唐从宇	原材料、半成品、产成品等 73 个样本	与送检样本一致，未见异常
	券商会计师	林曼真		
	申报会计师	齐守锐、王馨儿		
	中信里昂美国	陈卫炜		
	保荐机构外聘审计机构 Baker Tilly (天职国际所在 BTI 国际网络成员)	Vicki Sun、Vance Reid		

注：检测报告回收过程中，要求检测机构直接将结果发送至中介机构邮箱，不通过发行人转递。

综上，公司的存货管理制度较为完善且得到有效执行，在此情况下，监盘人员在监盘过程中未配备相关行业专家，但已通过抽选样由第三方进行检测或由第三方独立送检的方式进行验证，具有合理性；抽检品种的方式结合金额较大、库龄以及随机原则，送检样本对应存货价值占 2021 年末存货金额的比例为 15.39%，其中境外仓库货物抽检比例为 13.22%。

3. 第三方检测机构具备独立性

我们选取样本送检第三方检测机构基本信息如下：

(1) Alkemist 实验室是一家 ISO/IEC 17025:2017 认证实验室，具有对所有工厂进行测试的能力。该公司的 ISO/IEC 17025 认证用于测试膳食补充剂、粗植物物质、植物提取物、油、原材料、成品、真菌和藻类等。

(2) Eurofins Food Chemistry Testing US, Inc. 的实验室均通过 ISO 17025 或同等标准的认证。可提供对过敏原、真实性、化学和成分验证、污染物、乳品、微生物学、营养分析、保质期和稳定性、ID 与纯度、红外分析等检测。

(3) Advanced Botanical Consulting&Testing, Inc. 是一家独立的分析测试实验室，为国内外私人、行业和政府客户提供最先进的仪器化学分析，专业使用 GC、GC/MS、HPLC、TLC、UV-Vis、IR、FT/IR、荧光测定法、ICP、ICP/MS、ELISA、滴定和其他化学、生化和湿化学技术进行植物和营养分析，并使用当前批准的方法分析微生物污染。服务包括保健、生物技术、环境、食品和化妆品产品的检测。

(4) Certified Laboratories 是一家私人独立实验室，由四个国家认可的实验室组成，分别位于纽约、伊利诺伊、南加利福尼亚和北加利福尼亚，采用公认的方法和程序进行微生物学、化学和食品取证分析。检测方法包括 FDA、USDA、

AOAC、USP 和客户或认证实验室工作人员开发的其他验证方法。

(5) 根据 Purity-IQ 的官网查询，是一家营利性生物技术公司，从事经验证的科学测试和分析工具的研究、开发、培训、咨询和商业化，帮助企业证明产品和材料的一致性，真实性和原产地准确性。

(6) 西安国联质量检测技术股份有限公司，国内专业的综合性分析检测机构，拥有食品、药品、新资源食品、环境、水质、土壤改良、石油、化工、材料等 27 个领域的综合性检测研发，先后通过了 CMA、CNAS、CMAF 等国家实验室认证。该公司可承担食品、药品检测、中药材检测、微生物检测、安全毒理学、功能学动物实验的第三方检测服务。

我们通过网络查询、获取第三方检测机构的确认函、查验公司实际控制人、董监高等个人是否向检测机构额外支付款项等方式对检测机构的独立性进行了核查，经核查，以上检测机构均系第三方独立机构，与公司及公司关联方不存在关联关系。

七、关于主营业务成本

申报文件、公开信息及首轮问询回复显示：

(1) 莱茵生物、得乐康等同行业公司莽草酸产品原料均不包含莽草，其中莱茵生物用于莽草酸提取的原料为八角茴香。发行人认为自身所使用的原材料“莽草”与同行业公司的“八角茴香”“八角”无差别。公开信息显示莽草存在毒副作用。

(2) 同行业公司在提取莽草酸时均使用八角或银杏叶其中一种原材料，而发行人则使用莽草及银杏叶混合提取莽草酸，发行人认为全部使用银杏叶提取莽草酸单位成本更低，报告期内公司未全部使用银杏叶主要出于原材料保障以及联产物银杏提取物的库存及销售情况。

(3) 2019 年开始采用较高单位成本的原材料替代 2018 年单位成本较低的半成品进行水飞蓟提取物生产。发行人解释进行上述替换主要原因为保障对产品供给掌控能力以及丰富公司产品规格。

(4) 2020 年发行人因客户 VITA ACTIVES LTD 要求对水飞蓟生产工艺进行调整，调整后收率下降。

(5) 报告期内，2019-2020 年度枳实产品单位成本明显高于其他期间单位

成本，2020 年度虎杖提取单位成本高于其他期间。

请发行人：

(1) 结合前期访谈情况、公开信息及行业实际情况，进一步说明“莽草”与同行业公司原材料“八角茴香”在安全性、采购价格等方面的具体区别，使用“莽草”提取的莽草酸产品是否存在安全性风险，选用莽草生产“莽草酸”是否符合行业标准或相关质量要求，同行业公司是否存在使用“莽草”“野八角”提取莽草酸的情形，在认为“莽草”与“八角茴香”无差别的情况下前期申报文件相关原材料表述是否真实、准确、完整。

(2) 结合使用不同原材料生产莽草酸产品的单位成本对比情况、报告期内银杏提取物存货周转率及销售变动情况，进一步说明未全部使用银杏生产莽草酸的合理性，与同行业公司耗用一种原材料生产模式差异的原因及合理性，报告期内其他产品耗用的原材料是否存在与同行业同类产品不一致的情形。

(3) 结合水飞蓟提取物半成品市场供给情况以及前后两种模式下成品规格具体差异，进一步说明发行人 2019 年开始采用较高单位成本的原材料替代 2018 年单位成本较低的半成品进行水飞蓟提取物生产的合理性。

(4) 结合报告期内向客户 VITA ACTIVES LTD 销售金额，进一步说明对水飞蓟生产工艺进行调整的合理性，调整后相关产品销售单价、销售金额变动情况，工艺调整对生产其他产品的具体影响。

(5) 结合报告期内采购原材料有效含量及采购单价变动原因等情况，进一步说明报告期内枳实提取物、虎杖提取物单位成本变动较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并请保荐人说明对发行人莽草酸产品所耗用原材料“莽草”安全性、与同行业所使用的“八角茴香”是否存在差异及对发行人相关产品成本和毛利率影响所采取的核查程序、核查证据和核查结论。（审核问询函问题 8）

(一) 结合前期访谈情况、公开信息及行业实际情况，进一步说明“莽草”与同行业公司原材料“八角茴香”在安全性、采购价格等方面的具体区别，使用“莽草”提取的莽草酸产品是否存在安全性风险，选用莽草生产“莽草酸”是否符合行业标准或相关质量要求，同行业公司是否存在使用“莽草”“野八角”提取莽草酸的情形，在认为“莽草”与“八角茴香”无差别的情况下前期申报文件相关原材料表述是否真实、准确、完整

1. “莽草”与同行业公司原材料“八角茴香”在安全性、采购价格等方面的具体区别，同行业公司是否存在使用“莽草”“野八角”提取莽草酸的情形

根据莱茵生物 2020 年度报告显示，其产品莽草酸是从中药八角茴香中提取的一种单体化合物。莽草，又称野八角，属于木兰科八角属，虽然莱茵生物披露的原材料名称与公司不一致，但实际中使用的原材料和公司使用的莽草无差别。我们访谈了相关人士以及同时为公司与莱茵生物提供莽草原材料的供应商禄劝禄营中草药种植专业合作社，对比了相关产品的外观，确认莱茵生物披露的“八角茴香”与公司采购的“莽草”为同一种原料。因此，在安全性方面无区别，采购价格也处于相同的市场波动情况。

2. 使用“莽草”提取的莽草酸产品是否存在安全性风险，选用莽草生产“莽草酸”是否符合行业标准或相关质量要求，

根据《药学报》发表的“野八角果毒性成分的研究”和《分析化学研究简报》发表的“超高效液相色谱串联质谱联用法快速测定生物样品中莽草毒素”等文献¹，莽草中的有毒成分为莽草毒素和倍半萜内酯，而莽草酸无毒性作用。莽草原料的生产过程中，针对性地富集纯化前述莽草酸（SHIKIMIC ACID）化合物，排除莽草毒素（SHIKMITOXIN）等杂质。因此虽然莽草原材料含有有毒成分，但产品端在工艺达到预期效果的话，将不存在安全性风险。

为保障产品质量，公司在生产结束后会进行相应检验，保障产品的安全性。实践中，公司莽草酸客户主要为东阳光药、MSN 等国际知名厂商，具备相应的产品检测能力，报告期内，该等厂商未因公司质量安全性问题发生退货情形，也直接印证了公司产品安全性得到了市场的认可。我们获取并查看了第三方检测机构西安国联质量检测技术股份有限公司出具的《检测报告》结果显示，公司采用莽草生产的莽草酸成品未检出莽草酸毒素。因此，公司使用“莽草”提取的莽草酸产品不存在安全性风险。

关于行业标准和质量要求，2019 年 10 月 20 日中国医药保健品进出口商会发布团体标准《植物提取物-莽草酸》中明确“本标准适用于八角、莽草等的干燥成熟果实，经过乙醇水提取、浓缩、精制、干燥等工序制成的莽草酸”。说明了莽草酸的来源不单是八角，莽草也是其另一个来源。在国家层面再未出版对“莽

¹ 在《药学报》（创刊于 1953 年 7 月，是中国自然科学核心期刊、中文核心期刊）1991 年 02 期发表的“野八角果毒性成分的研究”和在《分析化学研究简报》（创刊于 1972 年，是分析化学学科专业性学术期刊）2011 年第 12 期发表的“超高效液相色谱串联质谱联用法快速测定生物样品中莽草毒素”

草酸”产品的全国统一标准。在 2019 年 10 月 20 日中国医药保健品进出口商会发布团体标准《植物提取物-莽草酸》中，“莽草酸”标准为“莽草酸含量 \geq 98.0%，水分 \leq 1.0%，总灰分 \leq 1.0%，铅 \leq 2.0mg/kg、砷 \leq 2.0mg/kg、汞 \leq 0.1mg/kg、镉 \leq 1.0mg/kg”；如前所述，经独立第三方检测，公司产品符合前述协会发布的指标，且产品质量得到了知名客户的认可。因此，公司所生产的莽草酸产品质量符合行业标准和质量要求。

3. 同行业公司是否存在使用“莽草”“野八角”提取莽草酸的情形，在认为“莽草”与“八角茴香”无差别的情况下前期申报文件相关原材料表述是否真实、准确、完整

如前所述，同行业上市公司莱茵生物虽披露的用于提取”莽草酸“的原材料为”八角茴香“，但经与莱茵生物相关人士、同时供给莱茵生物和公司提取“莽草酸”产品原材料的共同供应商访谈确认，莱茵生物所称“八角茴香”与公司所称“莽草”虽名词称谓不同，但实际指代物品相同。此外，2019 年 10 月 20 日中国医药保健品进出口商会发布的团体标准《植物提取物-莽草酸》中，已明确“本标准适用于八角、莽草等的干燥果实……制成的莽草酸”，可见将提取“莽草酸”的同种原材料称为“莽草”亦为业内惯常称谓。因此，前期申报文件相关原材料表述真实、准确、完整。

（二）结合使用不同原材料生产莽草酸产品的单位成本对比情况、报告期内银杏提取物存货周转率及销售变动情况，进一步说明未全部使用银杏生产莽草酸的合理性，与同行业公司耗用一种原材料生产模式差异的原因及合理性，报告期内其他产品耗用的原材料是否存在与同行业同类产品不一致的情形

1. 银杏叶生产出莽草酸同时产出的另一产品银杏提取物的存货周转率低导致公司未全部使用银杏叶生产莽草酸。

如首轮反馈回复所述，报告期内，公司财务核算中不区分利用银杏叶还是利用莽草生产，报告期各期按照生产莽草酸领用的各原材料均价以及单耗数量，测算使用银杏叶生产莽草酸的单位材料成本分别为 284.90 元/kg、281.66 元/kg 和 268.65 元/kg，而使用莽草生产莽草酸的单位材料成本分别为 362.79 元/kg、377.62 元/kg 和 391.50 元/kg。从财务数据上看使用莽草生产出莽草酸的单位成本高于使用银杏叶生产出的莽草酸单位成本。但银杏叶生产出的产品除了莽草酸还有银杏提取物，因此银杏叶的成本由此两种产品分摊。由于银杏提取物承担了

部分银杏叶的成本，导致利用银杏叶生产莽草酸的成本较莽草提取的莽草酸成本低。但银杏叶另一个产品银杏提取物的订单较少，库存会积压，其存货周转率远远低于莽草酸存货周转率，比如 2017 年度，公司莽草酸产品的存货周转率为 6.58 次，而银杏提取物产品的存货周转率只有 1.30 次。因此 2018 年大规模使用银杏叶初期，为防止银杏提取物存货的过渡积压，公司对银杏叶用量有所保留。2018 年度和 2019 年度，随着银杏叶的大量使用，银杏提取物的销量也有所提升，分别为 44.31 吨和 58.84 吨，复合增长率达到 15.24%，银杏提取物存货周转率也维持在 1 次/年左右的水平，在这种情况下，公司银杏叶提取物业务的变化有效支撑了对该原材料的使用决策，因此公司逐渐加大银杏生产莽草酸的占比方式进行生产。

2017 年至 2021 年，银杏叶提取物的销量、存货周转率及利用银杏叶生产莽草酸比例的变化情况如下：

单位：吨、次

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银杏提取物销量	86.62	79.57	58.84	44.31	41.71
银杏提取物存货周转率	0.85	1.27	1.14	0.97	1.30
利用银杏叶生产莽草酸的比例	95.59%	59.48%	46.27%	20.68%	7.48%

综上，采用银杏叶生产莽草酸的单位成本低于采用莽草生产的单位成本，但分担了银杏叶成本的另一产品银杏提取物的存货周转率较低，公司综合考虑银杏提取物的销售和库存水平，预计如果全部使用银杏叶生产莽草酸，可能导致银杏提取物产量大于需求而致积压，因此公司采用逐渐加大利用银杏叶生产莽草酸占比的方式，而非全部使用银杏生产莽草酸具有合理性。

2. 公司同时具备利用两种原材料生产“莽草酸”的技术能力，在综合生产成本、经营效率等因素后，逐步过渡到利用低成本原材料进行生产的模式

报告期内，公司生产莽草酸产品的耗用原材料与同行业公司的差异情况如下：

公司名称	生产莽草酸所用原料	批量生产时间
得乐康	银杏叶	2020 年
莱茵生物	八角茴香	2005 年
晨光生物	银杏叶	中试阶段
公司	莽草	2003 年

	银杏叶	2018年
--	-----	-------

如上所示，利用银杏叶生产莽草酸系近期行业发生变化的模式。公司掌握该技术时间较早，自2018年起即大规模投入生产，但如前文所述，在平衡生产成本、经营效率等因素的前提下，逐步过渡至低成本原材料的模式，导致报告期内与同行业公司存在差异，因此具有合理性。

3. 报告期内其他产品耗用的原材料不存在与同行业同类产品不一致的情形

报告期内，公司不存在生产同种产品和同行业公司耗用原材料（对应天然植物部分）不一致的情形。以公司主要产品为例，所耗用原材料比较情况如下：

产品名称	公司所耗用原材料	同行业公司	同行业耗用原材料	是否一致
莽草酸	莽草、银杏叶	得乐康	银杏叶	是
莽草酸	莽草、银杏叶	莱茵生物	八角茴香	是
枳实提取物	枳实	成都欧康医药股份有限公司	枳实	是
红景天提取物	红景天	莱茵生物	红景天根茎	是
姜黄提取物	姜黄	晨光生物	姜黄	是
水飞蓟提取物	水飞蓟籽	晨光生物	水飞蓟籽	是

根据得乐康2021年6月披露的《浙江得乐康食品股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》，其主营业务是米糠油及其综合利用品、植物提取物及其综合利用品的研发、生产和销售，其中，植物提取物及其综合利用品主要包含银杏叶提取物及莽草酸，2020年度莽草酸实现规模化生产和销售，与公司之间有一定可比性。

根据莱茵生物2020年度报告显示，其产品莽草酸是从中药八角茴香中提取的一种单体化合物。根据相关访谈，莽草，又称野八角，属于木兰科八角属，虽然莱茵生物披露的原材料名称与公司不一致，但实际中使用的原材料和公司使用的莽草无差别。

除上述列示的主要产品外，经与行业协会（中国医药保健品进出口商会）访谈确认，公司同种产品所耗用原材料与同行业之间不存在重大差异。

（三）结合水飞蓟提取物半成品市场供给情况以及前后两种模式下成品规格具体差异，进一步说明公司2019年开始采用较高单位成本的原材料替代2018年单位成本较低的半成品进行水飞蓟提取物生产的合理性

报告期内，公司水飞蓟提取物产品生产模式包括采购基础原材料进行生产或外购半成品继续生产两种模式。两种生产模式下的生产工艺及具体成品规格特性

对比情况如下：

项目	外购半成品继续生产	采购基础原材料进行生产
工艺流程	半成品→筛分→检测→包装→成品	原料→粉碎→提取→浓缩→干燥→粉碎、过筛→混合、包装→成品
产品特性	总水飞蓟素（UV）≥80%，但总水飞蓟素下数细分构成不具备稳定性，部分产品中客户需求的某类细分成分不足。产品有害物质（苯并芘、多环芳烃）残留参差不齐。	由于水飞蓟提取物用途众多，不同客户会对产品规格提出不同要求，而外购半成品无法完全满足各类客户的众多规格要求。所得产品不仅要求总水飞蓟素（UV）≥80%，同时水飞蓟宾+异水飞蓟宾≥40%例如，公司部分客户要求水飞蓟素不低于 80%，且其中水飞蓟宾的含量在 30%-35%之间，而外采购的水飞蓟半成品中水飞蓟宾含量仅在 15-20%左右为主，这类产品无法满足客户的规格需求。产品对有害物质（苯并芘、多环芳烃）均有不同要求。
典型订单	可满足 BIO-GER EXTRACTS PVT. LTD. 和 WRIGH LIFE PHARMACEUTICAL LTD. 等客户的订单要求,但无法满足 VITA ACTIVES LTD、SM WOOL CO .,LTD 等客户的订单要求	均能满足客户需求

注：水飞蓟提取物的性能指标为水飞蓟素，水飞蓟素为水飞蓟宾、异水飞蓟宾、水飞蓟亭、水飞蓟宁四种成分的总称

公司 2019 年开始采用较高单位成本的原材料替代 2018 年单位成本较低的半成品进行水飞蓟提取物生产主要原因如下：

国内市场存在众多水飞蓟提取物半成品生产厂家，但产品质量参差不齐，与客户需求之间也不能完全匹配，因此虽然模式变化后成本有所提升，但为与市场紧密对接，满足客户对成分规格多样化的要求，公司仍决定进行调整。

从水飞蓟提取物半成品市场供给情况来看，国内存在多家公司具备相应的生产能力，比如盘锦德润生物科技有限公司、盘锦翔宇水飞蓟制品有限公司等，阿里巴巴搜索的搜索结果也显示存在上百个供应商可供选择；另外，由于我国尚未对水飞蓟提取物发布统一的质量标准，且市场中需求也较为多样，因此虽然存在众多生产厂家，但水飞蓟素下各组成部分构成以及有害物质残留的指标参差不齐，与客户需求之间尚存差距。例如 2018 年度，客户 VITA ACTIVES LTD 提出的产品规格需求中明确所供应的水飞蓟素满足 USP 或 EP 标准，即水飞蓟宾的含量在 30-35%之间，而公司采购的半成品中含量为 15-20%左右，无法满足客户需求。在此背景下，公司为与市场的紧密对接，维持市场占有率，提升对产品的掌握深度，遵循多品类的经营策略，仍决策对生产模式进行调整。

生产模式调整后，公司水飞蓟提取物规格对细分成分、杂质残留的把控能力大幅提升，虽然生产成本有所增加，但进一步巩固了公司多品类经营模式的竞争能力，该品种营业收入较 2018 年也有所提升

公司生产能力提升后，水飞蓟提取物产品的营业收入也有所增加，2019 年、2020 年和 2021 年销售收入分别为 5,266.60 万元、4,739.23 万元和 5,385.93 万

元，销量分别为 208.72 吨、194.25 吨和 251.07 吨，销售收入和产量均较 2018 年度的销售收入 4,348.66 万元、销量 163.65 吨增长，巩固了公司在多品类经营策略下的市场竞争力。

综上，2019 年开始采用较高单位成本的原材料替代 2018 年单位成本较低的半成品进行水飞蓟提取物生产主要原因系提升公司对总体水飞蓟素下各组成部分构成以及有害物质残留等具体指标的把控能力，与市场紧密对接，产品具体规格更丰富，满足客户对成分规格多样化的要求，调整后公司该产品的销售规模也有所提升，具有合理性。

（四）结合报告期内向客户 VITA ACTIVES LTD 销售金额，进一步说明对水飞蓟生产工艺进行调整的合理性，调整后相关产品销售单价、销售金额变动情况，工艺调整对生产其他产品的具体影响

报告期内，公司向客户 VITA ACTIVES LTD 销售收入金额分别为 811.44 万元、1,109.04 万元及 2,293.56 万元，该客户成立于 2006 年，是一家主要为膳食补充剂、功能性食品、维生素和草药产品等市场的下游客户提供优质配料供应服务的制造商。2020 年初，该客户与公司沟通，表示采用乙醇为溶剂将成为新的需求趋势。在工艺调整前，公司水飞蓟生产工艺主要以丙酮为溶剂，鉴于该客户具有较强的下游需求代表性且调整前主要残留物质为丙酮，具有毒性，特别是对神经系统有麻醉作用，而调整为乙醇为溶剂的生产工艺，残留物质为乙醇，产品安全性相对较高，因此，公司决定 2020 年水飞蓟生产工艺调整为以乙醇为溶剂的生产工艺为主。从结果上来，调整水飞蓟生产工艺后，公司 2020 年度向 VITA ACTIVES LTD 销售收入为 1,109.04 万元，较 2019 年度增长 36.68%，且公司 2020 年度销售的水飞蓟提取物中，客户需求中乙醇为溶剂的销售收入为 2,797.18 万元，占 2020 年度水飞蓟提取物销售收入 4,739.23 万元的比例为 59.02%，远高于 2019 年度客户要求以乙醇为溶剂的销售收入占比 28.97%。因此，2020 年公司对水飞蓟生产工艺调整为主要以乙醇为溶剂，具有合理性。

2. 调整后相关产品销售单价、销售金额变动情况

2020 年，公司对水飞蓟提取物的生产工艺进行调整，调整前后，2019 年及 2020 年，公司水飞蓟提取物的销售单价及销售金额变动情况如下：

单位：吨、万元、元/kg

年度	销量	销售收入	单位售价
----	----	------	------

2020 年度	194.24	4,739.23	243.98
2019 年度	208.72	5,266.60	252.33
变动幅度	-6.94%	-10.01%	-3.31%

2020 年，公司对水飞蓟提取物的生产工艺进行调整，由于市场供需关系及汇率变动导致 2020 年度水飞蓟提取物平均销售单价较 2019 年度下降 3.31%，变动不大；2020 年度水飞蓟提取物销售收入较 2019 年下降 10.01%，主要系公司水飞蓟提取物的主要客户之一 Now Foods 2020 年基于其自身需求，采购数量较 2019 年减少 20 吨所致。

由于本次调整系满足行业需求变化的新趋势，非简单的针对单一客户的个性化需求，因此销售价格未因工艺改变而增加。从经营结果印证情况来看，2020 年客户订单明确要求乙醇为溶剂的销售收入为 2,797.18 万元，占 2020 年度水飞蓟提取物销售收入 4,739.23 万元的比例为 59.02%，远高于 2019 年度客户明确要求以乙醇为溶剂的销售收入占比 28.97%。

3. 工艺调整对生产其他产品的具体影响

公司按品类、按批次进行生产，水飞蓟的生产与其他产品的生产相互独立，2020 年对水飞蓟生产工艺调整主要是对生产溶剂由丙酮调整为乙醇，工序上增加了溶剂处理（乙醇等）和再次干燥两个生产工序，增加的工序环节时间较短，对水飞蓟生产周期无重要影响，且整体生产过程中工艺调整不涉及设备调整，因此，公司 2020 年水飞蓟生产工艺调整对生产其他产品基本无影响。

综上，公司 2020 年对水飞蓟生产工艺进行调整主要系为了满足客户需求，具有合理性；由于生产工艺调整系满足行业需求变化的新趋势，非简单的针对单一客户的个性化需求，因此销售价格未因工艺改变而增加，调整后 2020 年客户订单明确要求乙醇为溶剂的销售收入为 2,797.18 万元，占 2020 年度水飞蓟提取物销售收入 4,739.23 万元的比例为 59.02%，远高于 2019 年度客户明确要求以乙醇为溶剂的销售收入占比 28.97%；工艺调整对生产其他产品基本无影响。

（五）结合报告期内采购原材料有效含量及采购单价变动原因等情况，进一步说明报告期内枳实提取物、虎杖提取物单位成本变动较大的原因及合理性

1. 枳实提取物单位成本变动原因

报告期内，枳实提取物单位成本结构如下：

单位：元/kg

年度	单位成本	单位材料	单位人工	单位制造费用	材料成本占比 (%)	人工成本占比 (%)	制造费用占比 (%)
2021 年度	139.23	67.09	16.81	55.33	48.19	12.07	39.74
2020 年度	150.27	72.16	17.74	60.38	48.02	11.80	40.18
2019 年度	168.98	83.35	17.82	67.81	49.33	10.54	40.13

如上所示，报告期内，枳实提取物单位成本逐年下降。枳实提取物单位成本中，材料成本和制造费用占比超过 80%，所以产品单位成本波动主要与公司单位材料成本及单位费用波动相关。报告期内，枳实提取物原材料有效物质含量及采购单价与单位成本波动情况如下：

(1) 2020 年度，原材料有效含量及采购单价变动较小，但随着生产效率的提升，单耗数量及单位制造费用有所下降，使得单位成本有所降低

期间	2020 年度 (a)	2019 年度 (b)	差异 (c=a-b)	差异比率 (d=c/b)
采购单价 (元/kg)	14.67	14.51	0.16	1.10%
有效含量 (%)	21.80	20.93	0.87	4.16%
单耗数量	5.04	5.67	-0.63	-11.11%

2020 年度，枳实原材料规格未发生变化，采购单价也相对平稳，但公司不断改进工艺，适当调整产品生产过程中“提取”环节所需要的辅料用量，单耗数量有所下降，使得 2020 年度枳实产品单位材料成本和单位制造费用成本较 2019 年度均有所下降。

(2) 2021 年度，受期初结存单位成本较低的影响，使得 2021 年度销售单位成本有所降低

期间	期初结存单位成本 (元/kg)	期初结存数量 (a) (kg) [注]	本期销售单位成本 (元/kg)	本期销量 (b) (kg)	期初结存数量占本期销量的比例 (a/b)	单耗数量
2021 年度	128.40	615.67	139.23	426.60	144.32%	5.81
2020 年度	184.01	159.20	150.27	429.66	37.05%	5.04

[注]期初结存数量=期初工序 6 产成品数量+期初工序 5 半成品数量/当年度单体销售数量比例

如上所示，2020 年度内，受益于工艺调整的进展，生产成本有所降低，但当年销售的产品中近 37.05%的存货受 2019 年度高成本存货影响，因此虽然单位销售成本低于期初结存金额，但年度销售成本仍相对较高。2021 年度，公司继续对工艺进行调整，但 2021 年度中调整结果导致了单耗数量增加、生产成本有所上升，但由于 2021 年度销售的基本为前期存货，受 2020 年度存货成本影响较大，因此虽然 2021 年度内生产成本上升，导致销售单位成本高于期初存货结存金额，但 2021 年度销售商品中以 2020 年末低成本存货为主，使得销售成本相比

2020 年度金额有所降低。

综上，不同期间内，受原材料含量、采购单价、单耗数量及销售产品规格变化影响，公司枳实提取物单位成本存在波动，相应变化具备合理性。

2. 虎杖提取物单位成本变动原因

报告期内，虎杖提取物产品单位成本结构如下：

年 度	单位成本	单位材料	单位人工	单位制造费用	单位：元/kg		
					材料成本占比 (%)	人工成本占比 (%)	制造费用占比 (%)
2021 年度	644.42	569.64	17.73	57.04	88.40	2.75	8.85
2020 年度	906.19	831.25	17.02	57.92	91.73	1.88	6.39
2019 年度	630.46	561.78	14.29	54.39	89.10	2.27	8.63

报告期内，公司虎杖提取物均系由虎杖半成品进一步加工而成，生产工序相对较短，因此单位成本中材料成本占比均在 90%左右，产品单位成本波动主要与公司单位材料成本波动相关，单位人工与单位制造费用成本相对较平稳。

(1) 2019 至 2020 年期间，虎杖提取物单位成本大幅上升，具体原因如下：

2020 年度，采购单价相对 2019 年变化较小，但销售结构中“单体”销售占比提升，由于“单体”单位成本较高，相应占比提升导致当期虎杖提取物整体单位成本增幅较大

2020 年度，公司原材料平均采购单价为 806.47 元/kg，与 2019 年度 818.06 元/kg 相近，单位成本变化主要系销售端产品结构影响所致，具体情况如下：

单位：kg、元/kg

期间	2020 年度 (a)	2019 年度 (b)	差异 (c=a-b)	差异比率 (d=c/b)
单体销售数量	19,445.80	4,629.50	14,816.30	320.04%
单体销售数量占比 (%)	49.87	24.61	25.26	102.64%
单体单位成本	1,386.59	1,300.90	85.69	6.59%
其中，单体单位材料成本	1,291.07	1,199.78	91.29	7.61%
标准销售数量	19,547.25	14,180.02	5,367.23	37.85%
标准销售数量占比 (%)	50.13	75.39	-25.26	-33.51%
标准销售成本	437.65	411.78	25.87	6.28%
其中，标准单位材料成本	383.20	353.70	29.50	8.34%

如上所示，2020 年度内，单体销售数量占比大幅上涨，且单体单位成本较标准较高，因而拉高了 2020 年度虎杖提取物整体的单位成本。

(2) 2021 年虎杖提取物单位成本大幅降低，具体原因如下：

2021 年，虽然原材料整体平均采购价格确呈现上升趋势，但主要系原材料采购结构变化所致，公司采购的虎杖半成品按照有效含量划分规格类别较多，如：50%、58%、98%、99%等，从采购单价来看，高规格产品单价较高，低规格产品单价较低；各细分规格产品价格实际成小幅下降状态；同时，2021 年度销售结构中“标准”占比提升，双因素导致 2021 年单位成本大幅下降

项目	2021 年度			2020 年度		
	高规格	低规格	合计	高规格	低规格	合计
采购金额（万元）	1,267.00	535.82	1,802.82	2,240.47	1,332.23	3,572.70
采购数量（吨）	10.40	11.85	22.25	17.80	26.50	44.30
采购单价（元/千克）	1,217.70	452.17	810.08	1,258.64	502.73	806.47
数量占比（%）	46.75	53.25	100.00	40.18	59.82	100.00

如上所示，虽然原材料整体平均采购价格确呈现上升趋势，但主要系原材料采购结构变化所致，各细分规格产品价格实际呈小幅下降状态，相应拉低了产品的单位成本；另外，销售端“标准”产品数量占比较 2020 年上涨 15.77 个百分点，且标准产品单位成本低，进而拉低当期平均单位成本，具体情况如下：

单位：kg、元/kg

期间	2021 年度 (a)	2020 年度 (b)	差异 (c=a-b)	差异比率 (d=c/b)
单体销售数量	12,087.73	19,445.80	-7,358.07	-37.84%
单体销售数量占比 (%)	34.10	49.87	-15.77	-31.62%
单体单位成本	1,220.98	1,386.59	-165.61	-11.94%
其中，单体单位材料成本	1,114.14	1,291.07	-176.93	-13.70%
标准销售数量	23,357.62	19,547.25	3,810.37	19.49%
标准销售数量占比 (%)	65.90	50.13	15.77	31.46%
标准销售成本	378.54	437.65	-59.11	-13.51%
其中，标准单位材料成本	317.48	383.20	-65.72	-17.15%

综上，不同期间内，受原材料规格、采购单价及销售产品规格变化影响，公司虎杖提取物单位成本存在波动，相应变化具备合理性。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

（1）访谈公司与莱茵生物莽草或八角茴香共同的供应商，并取得盖章确认的访谈记录；

(2) 询问公司管理层及研发负责人，了解公司生产莽草酸的原料之一莽草与同行业公司使用八角茴香原料是否有差异，并查询相关文献资料，并取得西安国联质量检测技术股份有限公司针对公司莽草酸产品的检测报告，核实是否存在安全性风险；

(3) 询问公司的管理层和销售负责人，了解银杏提取物市场需求情况以及未全部使用银杏生产莽草酸的原因；

(4) 询问公司管理层及采购部负责人水飞蓟提取物半成品的市场供给情况，了解水飞蓟两种生产模式的工艺流程及产品特性，查阅不同模式下生产水飞蓟产品对应不同客户的订单及检测报告；

(5) 比较分析水飞蓟生产工艺调整前后相应产品的销售单价及销售金额变动情况；

(6) 获取并查阅公司采购枳实原材料及虎杖提取物半成品的明细及入库检查报告，分析枳实原材料有效物质含量以及虎杖提取物半成品规格差异对单位成本的影响情况；

(7) 获取销售明细表，分析报告期内销售的枳实提取物及虎杖提取物产品规格、销售单价及销售结构的变动情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司生产莽草酸所用原材料之一“莽草”与同行业公司原材料“八角茴香”实际为同一种原材料，采购价格方面根据采摘季节确定，略有差异；在尚无明确的国家标准背景下，行业标准并未对“莽草酸”产品使用的原材料做硬性要求，使用“莽草”提取的莽草酸产品不存在安全性风险，公司所生产的莽草酸产品质量符合行业标准；虽然与同行业对原材料“莽草”或“八角茴香”的称谓有所区别，但本质上属于同一物质，因此前期申报文件中关于原材料的表述真实、准确、完整；

(2) 采用银杏叶生产莽草酸的单位成本低于采用莽草生产的单位成本，但银杏叶生产中另一产出产品银杏提取物存货周转率较低，公司综合考虑银杏提取物的销售和库存水平，预计如果全部使用银杏叶生产莽草酸，可能导致银杏提取物产量大于需求而导致积压情况，因此公司采用逐渐加大利用银杏叶生产莽草酸占比的方式，而非全部使用银杏生产莽草酸，具有合理性；与同行业公司耗用一

种原材料生产模式差异的原因主要系莽草和银杏叶中均含有目标提取物“莽草酸”，且公司已掌握通过莽草及银杏叶提取莽草酸的生产工艺，以及公司利用银杏叶生产莽草酸的成本优势，加大了利用原材料银杏叶生产莽草酸的比例但未全部使用银杏叶生产莽草酸；公司同种产品所耗用原材料与同行业之间不存在重大差异；

(3) 2019 年开始采用较高单位成本的原材料替代 2018 年单位成本较低的半成品进行水飞蓟提取物生产主要原因系提升公司对总体水飞蓟素下各组成部分构成以及有害物质残留等具体指标的把控能力，与市场紧密对接，产品具体规格更丰富，满足客户对成分规格多样化的要求，调整后公司该产品的销售规模也有所提升，具有合理性；

(4) 公司 2020 年对水飞蓟生产工艺进行调整主要系为了满足客户需求，具有合理性；由于生产工艺调整系满足行业需求变化的新趋势，非简单的针对单一客户的个性化需求，因此销售价格未因工艺改变而增加，调整后 2020 年客户订单明确要求乙醇为溶剂的销售收入为 2,797.18 万元，占 2020 年度水飞蓟提取物销售收入 4,739.23 万元的比例为 59.02%，远高于 2019 年度客户明确要求以乙醇为溶剂的销售收入占比 28.97%；工艺调整对生产其他产品基本无影响；

(5) 报告期内枳实提取物单位成本变动较大主要原因系采购枳实原材料有效成分含量差异、产成品不同规格的成本差异以及生产工序调整所致；虎杖提取物单位成本变动较大主要原因系采购虎杖提取物半成品的市场价格波动以及各期销售虎杖提取物产品单体和标准的产品品类结构差异所致，具有合理性。

八、关于毛利率

申报文件、公开信息及首轮问询回复显示：

(1) 发行人 2020 年度莽草酸毛利率高于同行业可比公司得乐康对应莽草酸毛利率，同时得乐康所用原料均为银杏叶，单位成本更低，同时得乐康相关产品售价仅为发行人 70%左右。得乐康认为 2021 年 1-6 月自身莽草酸产品毛利率下降主要系受市场供求关系影响，得乐康和晨光生物等研发出从银杏叶提取废水中提取莽草酸新方法，导致市场供给增加。

(2) 发行人采购的原材料包含“虎杖提取物、大豆提取物、绿茶提取物、苹果提取物、蓝莓提取物、人参提取物、甜叶菊提取物”等。此次申报期间提

取效率及产品结构的变化对毛利率的提升起到了一定的支撑作用。

(3) 报告期内，发行人标准提取物、比例提取物毛利率高于单体提取物毛利率。

请发行人：

(1) 结合莽草酸原材料、产品售价差异等情况，进一步说明该产品毛利率高于可比公司得乐康同类产品毛利率的原因及合理性，同业公司新研发的“从银杏叶提取废水中提取莽草酸”技术是否会对发行人相关产品生产销售产生重大不利影响。

(2) 进一步说明报告期内采购的“虎杖提取物、大豆提取物、绿茶提取物、苹果提取物、蓝莓提取物、人参提取物、甜叶菊提取物”等原材料与植物提取物产成品的具体差异，相关原材料的具体加工流程、人工成本、制造费用情况，并结合上述因素进一步分析植物提取业务毛利率高于同行业可比公司的合理性。

(3) 进一步说明两次申报期间主要产品有效成分回收率及产品结构差异对发行人毛利率的影响。

(4) 进一步说明报告期内标准提取物、比例提取物毛利率高于单体提取物毛利率的原因及合理性，报告期各期按上述分类标准对应毛利情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题9）

(一) 结合莽草酸原材料、产品售价差异等情况，进一步说明该产品毛利率高于可比公司得乐康同类产品毛利率的原因及合理性，同业公司新研发的“从银杏叶提取废水中提取莽草酸”技术是否会对公司相关产品生产销售产生重大不利影响

1. 结合莽草酸原材料、产品售价差异等情况，进一步说明该产品毛利率高于可比公司得乐康同类产品毛利率的原因及合理性

(1) 将公司与同业可比公司得乐康莽草酸产品单位售价、单位成本和毛利率比较情况如下：

项目	2021 年度				2020 年度			
	得乐康 [注]	公司	差异金额	差异比率	得乐康	公司	差异金额	差异比率
毛利率	17.48%	17.01%	0.47%		53.66%	30.79%	22.87%	
销售单价	256.80	528.97	-272.17	-51.45%	457.91	659.85	-201.94	-30.60%

单位成本	211.92	438.97	-227.05	-51.72%	212.18	456.65	-244.47	-53.54%
------	--------	--------	---------	---------	--------	--------	---------	---------

[注] 截止报告日，得乐康尚未披露 2021 年度相关财务数据，此处将得乐康 2021 年 1-6 月相关财务信息与公司 2021 年度数据进行比较，下同

如上所示，公司莽草酸销售价格高于得乐康，但 2020 年公司毛利率却低于得乐康，该等情况主要系公司与得乐康之间成本差异所致。

首先，公司莽草酸价格较高主要系公司莽草酸产品全部直接与最终用户交易；而得乐康客户结构中以贸易商为主，2020 年度及 2021 年上半年，得乐康贸易类客户占其莽草酸收入的比例分别为 99.99%和 89.78%。

其次，公司莽草酸产品成本较高，一方面系原材料结构差异所致。得乐康自 2020 年度开始生产和销售莽草酸产品，全部使用银杏叶进行生产；而公司 2020 年度使用银杏叶原材料生产莽草酸的比例为 59.48%，其余使用成本相对较高的莽草。另一方面，在利用银杏叶生产时，公司相关成本与得乐康也存在差异。由于利用银杏叶生产莽草酸，同时会产生银杏提取物；在两种产成品成本分配比例上，公司结合历史经验（同一批次银杏叶投入生产，生产出的莽草酸及银杏提取物有效成分的含量基本为 4:1），将银杏叶 80%的材料成本分配给莽草酸，导致公司莽草酸的单位成本均高于银杏提取的单位成本，而通过比较得乐康利用银杏叶莽草酸的单位成本低于其联产品银杏提取物的单位成本（2020 年得乐康莽草酸的单位成本仅为 212.20 元/千克，而联产品银杏提取物单位成本高达 267.10 元/千克）²，因此，我们推测得乐康分配给莽草酸产品的成本比例相对较低。因此，公司与得乐康之间的单位成本差异主要系得乐康在莽草酸分摊的直接材料成本较低所致。

（2）结合公司在生产莽草酸时的联产品银杏提取物的单位成本，进一步分析公司与同期得乐康银杏提取物的单位成本差异的合理性

若剔除不同产成品间对银杏叶原材料成本分摊的影响，合并计算银杏叶生产的两种产品（莽草酸及银杏叶提取物）单位产品的完工成本后，公司与得乐康之间的具体比较情况如下：

项目	2021 年度单位成本	2020 年度单位成本	2019 年度单位成本
公司	256.15	256.03	242.36

² 2020 年度，公司利用银杏叶生产莽草酸的单位材料成本为 281.66 元/千克，若调整分配给莽草酸的成本比例为 40%，则按照全年销售均价测算的利用银杏叶生产莽草酸的单位成本为 235.84 元/kg，毛利率将达到 64.26%，单位成本与得乐康莽草酸接近，毛利率高于得乐康，与销售价格比较情况相一致。2021 年度，若按上述方法进行成本分摊，公司单位成本与得乐康莽草酸仍较为接近，莽草酸毛利率仍将高于得乐康。

得乐康[注]	237.74	228.80	297.07
--------	--------	--------	--------

[注]上表数据根据得乐已披露数据分析填列；另外，由于得乐康暂未披露 2021 年年报，因此 2021 年度数据暂按中报数据填列

如上所示，合并计算后，公司 2020 年度、2021 年度单位完工成本与得乐康较为接近。2019 年度单位完工成本较得乐康相对较低主要系 2019 年度得乐康利用银杏叶原材料仅生产了银杏提取物，尚未生产莽草酸，而同期公司已使用银杏叶同时生产莽草酸及银杏提取物，使得公司的单位完工成本低于得乐康。

综上，公司生产莽草酸及联产品银杏提取物单位完工生产成本与同期得乐康相应产品单位完工成本存在一定差异，具有合理性；就莽草酸产品来讲，公司与得乐康同类产品毛利率之间的差异具有合理性。

2. 公司系较早进行“银杏叶提取莽草酸”的公司之一，因此同行业公司“从银杏叶提取废水中提取莽草酸”对公司不构成技术威胁；对公司销售影响主要体现在行业供给量的增加方面

得乐康披露中提及的“银杏叶提取物生产过程中的会产生大量银杏叶提取废水”，是站在生产银杏叶提取物的角度出发，在提取、柱层析环节之后，得到“含有银杏提取物的溶液”和“含有莽草酸的溶液”，其中“含有银杏提取物”的溶液继续经浓缩、干燥环节用于生产银杏提取物；“含有莽草酸的溶液”后续经柱层析、结晶环节，得到莽草酸。“含有莽草酸的溶液”对于生产银杏提取物没有帮助，因此称之为“废水”。公司利用银杏叶生产莽草酸也系上述技术路线。

另外，技术研发系公司竞争优势之一，公司 2011 年起即布局了“以利用银杏叶生产莽草酸”技术的研发，2018 年内利用银杏叶（投入 1,165.88 吨）用于莽草酸生产，生产时间领先于得乐康、晨光生物及莱茵生物，具体情况如下：

项目	莱茵生物	晨光生物	得乐康	公司
目前阶段	实验阶段	中试阶段	规模化生产销售	规模化生产销售
研发开始时间	-	2020 年中试阶段	未披露	2011 年
实际大批量应用时间	-	-	2020 年	2018 年投料即达到了 1,165.88 吨

得乐康利用银杏叶废水提取莽草酸，并规模化生产，导致市场供给增加，从而抢占一部分公司市场份额。假设得乐康销售的莽草酸产品均系抢占了公司的份额，结合 2020 年度、2021 年 1-6 月（得乐康尚未披露年度数据，因此暂按中期数据进行比较）得乐康莽草酸产品的销量和公司莽草酸产品的平均售价对公司报告期相应期间营业收入测算影响情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度
得乐康莽草酸销量(吨) (a)	6.49	113.20
公司莽草酸平均售价(元/千克) (b)	559.12	659.85
测算影响的莽草酸销售额(万元) (c=a*b/10)	362.87	7,469.50
公司莽草酸营业收入(万元) (d)	2,693.22	16,037.12
测算影响的莽草酸收入占公司同期莽草酸收入的比例(e=c/d)	13.47%	46.58%
公司植物提取物营业收入(万元) (f)	82,743.15	159,363.61
莽草酸产品在植物提取物营业收入占比(g=d/f)	3.25%	10.06%

如上表所示，2020年度、2021年1-6月，按得乐康莽草酸产品销量和公司平均售价测算的对公司对应年度莽草酸产品销售收入影响额分别为7,469.50万元、362.87万元，占公司同期莽草酸产品营业收入的比例分别为46.58%、13.47%，从而2020年对公司莽草酸营业收入产生重大影响，2021年1-6月影响不大；且2021年下半年莽草酸产品销售在植物提取物销售占比只有0.91%，从而莽草酸产品的销售对公司报告期整体营业收入影响较有限。

结合上述分析，从产品生产角度，公司早于同行业公司掌握了从银杏叶提取莽草酸的技术并率先实现批量化生产，因此，同行业公司“从银杏叶提取废水中提取莽草酸”技术对公司相关产品生产不会产生重大不利影响；从产品销售角度而言，同行业公司“从银杏叶提取废水中提取莽草酸”技术一定程度上增加了产品市场供给，同行业公司产品作为公司竞品将会挤占公司市场份额，叠加莽草酸需求端整体波动，不能排除公司莽草酸产品在未来市场销售中面临更加激烈的竞争环境。但鉴于公司产品种类较多，且依靠持续的研发投入和“一站式”多品类经营模式参与市场竞争，上述风险对公司未来经营业绩预计不构成重大不利影响。

(二) 进一步说明报告期内采购的“虎杖提取物、大豆提取物、绿茶提取物、苹果提取物、蓝莓提取物、人参提取物、甜叶菊提取物”等原材料与植物提取物产成品的具体差异，相关原材料的具体加工流程、人工成本、制造费用情况，并结合上述因素进一步分析植物提取业务毛利率高于同行业可比公司的合理性

1. 报告期内采购的“虎杖提取物、大豆提取物、绿茶提取物、苹果提取物、蓝莓提取物、人参提取物、甜叶菊提取物”等原材料与植物提取物产成品的具体差异及相关原材料的具体加工流程、人工成本、制造费用情况

报告期内采购的“虎杖提取物、大豆提取物、绿茶提取物、苹果提取物、蓝莓提取物、人参提取物、甜叶菊提取物”等原材料为提取物半成品，公司经后续加工再提供给下游客户，前述原材料与对应产成品的具体差异及具体加工流程如下：

原材料	产成品	具体差异	具体加工流程
虎杖提取物半成品	虎杖提取物	规格差异，公司根据客户需求选择适当原材料予以再提纯。例如虎杖中白藜芦醇要求产品有效物质含量为98%，在此需求下公司基于采购的50%的原材料进行再提取；杂质含量差异，公司根据客户需求进一步剔除杂质	虎杖半成品→溶解→过滤→柱层析→浓缩→结晶→离心→干燥→粉碎、过筛→混合、包装→成品
大豆提取物半成品	大豆提取物	继续深加工，公司利用半成品，继续加工，例如将半成品（大豆甙）继续纯化，成为大豆甙元	大豆半成品→溶解→酶解→灭酶→浓缩→干燥→粉碎、过筛→混合、包装→成品
绿茶提取物半成品	绿茶提取物	杂质含量差异，公司根据客户需求进一步剔除杂质	绿茶半成品→溶解→静置→过滤→浓缩→干燥→粉碎、过筛→混合、包装→成品
苹果提取物半成品	苹果提取物	杂质含量差异，公司根据客户需求进一步剔除杂质	苹果半成品→粉碎、过筛→混合、包装→成品
蓝莓提取物半成品	蓝莓提取物	产品形态差异，根据客户需求转换产品规格状态，例如利用采购的浸膏进行进一步除杂及粉末化	蓝莓半成品→干燥→粉碎、过筛→混合、包装→成品
人参提取物半成品	人参提取物	杂质含量差异，公司根据客户需求进一步剔除杂质	人参半成品→溶解→柱层析→浓缩→萃取→浓缩→干燥→粉碎、过筛→混合、包装→成品
甜叶菊提取物半成品	甜叶菊提取物	杂质含量差异，公司根据客户需求进一步剔除杂质	甜叶菊半成品→溶解→脱色→除杂→浓缩→结晶→干燥→粉碎、过筛→混合、包装→成品

利用半成品进行继续加工并不意味着后续工序技术含量低。以降低杂质含量为例，由于半成品已经过一轮提取过程，杂质含量已大幅降低，进一步降低杂质含量较为考验对产品与杂质的理解深度、加工精细程度等水平；也系公司技术壁垒构成部分之一。报告期内，上述产品单位人工成本、制造费用具体如下：

单位：元/千克

产品	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	单位人工	单位制造费用	单位人工	单位制造费用	单位人工	单位制造费用
虎杖提取物	17.73	57.04	17.02	57.92	14.29	54.39
大豆提取物	13.66	43.93	11.46	39.00	11.53	43.88
绿茶提取物	15.07	51.48	14.14	48.11	13.71	52.20
苹果提取物	5.26	16.93	4.14	14.09	1.89	7.19
蓝莓提取物	2.33	7.49	2.73	9.31	1.57	5.98
人参提取物	9.04	23.43	8.93	30.38	7.65	29.11
甜叶菊提取物	18.69	60.11	19.70	67.06	18.12	68.96

如上表所示，上述植物提取物产品报告期内单位人工、单位制造费用成本波动不大。金额方面，对应产品使用的标准工时不同，相应的人工和制造费用分摊

金额有所差异，例如甜叶菊提取物、虎杖提取物一般占用生产工时为 4 天，相应单位工费成本较高；而蓝莓提取物、苹果提取物一般占用生产工时为 1 天，相应步骤简单，单位工费成本较低。

2. 结合上述因素进一步分析植物提取业务毛利率高于同行业可比公司的合理性

经比较，公司产品结构、客户群体、销售区域等业务要素均存在较大差异，导致公司植物提取物业务毛利率和同行业可比公司不尽一致。另外，虽然公司存在利用半成品继续加工生产的情况，但基于以下原因，仍保持了较高的盈利水平：

(1) 由于可比公司公开数据未查询到上述产品对应毛利率，从公司自身整体看，利用采购外贸半成品加工销售业务毛利率低于采购基础原材料进行生产销售业务。将报告期内各年度采购外贸半成品加工后销售业务对应毛利率情况列式如下：

项目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购植物提取物半成品加工后销售毛利率[注 1]		32.91%	23.88%	35.85%
植物提取物整体毛利率[注 2]		45.78%	44.02%	42.45%
境内同行业上市公司毛利率[注 3]	莱茵生物	-	24.72%	27.64%
	晨光生物	23.91%	24.70%	21.47%
	得乐康	-	42.75%	32.44%
	境内同行业上市公司平均毛利率	23.91%	30.72%	27.18%

[注 1] 报告期内采购外贸半成品加工后销售部分系在产能匹配不及时、或个别特殊品种生产技术不具备等的情形下，为了快速满足客户订单，公司存在外购部分产品，到厂后进行过筛、除杂、粉碎、包装、及检测等后处理工艺，待产品检测合格后对外发货，这种产品组织方式，有利于缓解公司产能不足的现状。

[注 2] 为使指标可比，上述计算毛利率的口径为不包含运费。

[注 3] ①为保证可比性，上表中公司列示的毛利率数据为植物提取物对应的毛利率；②莱茵生物列示其年报分类中植物提取物部分；③晨光生物列示其年报分类中色素、香辛料及营养类提取物部分；④得乐康列示报告期分类中植物提取物部分；⑤各年度综合毛利率根据各年度可比公司毛利率之和除以家数。截止报告日，可比公司莱茵生物、得乐康尚未披露 2021 年度财务数据

如上表所示，公司报告期内通过采购外贸半成品加工后销售业务毛利率均低于植物提取物整体毛利率水平，但该业务模式具备一定的盈利能力，报告期内各会计年度毛利率仍略高于境内同行业上市公司平均毛利率，从而使得公司植物提取物业务整体毛利率水平高于境内同行业上市公司。

(2) 继续加工环节存在技术门槛和壁垒，使得公司具备提高产品的溢价的基础

如前文所述，公司利用半成品进行继续加工并不意味着后续工序技术含量低，

公司在此方面已开发多项技术，并获得发明专利 10 项、正在申请的发明专利 15 项；在继续加工的过程中，可以涉及但不限于以下几方面的生产工作，例如：（1）在半成品的基础上进行后续精细的再加工，如：以芦丁半成品为原料制备异槲皮素、利用虎杖提取物进一步纯化白藜芦醇；（2）半成品中杂质物质的脱除，如：清除平菇提取物中重金属砷的方法、人参提取物中农药残留的脱除技术等，进一步提升产品附加值。

（3）公司对半成品的继续加工也主要基于客户提出的需求，且公司下游客户自身盈利空间相对较大，在满足需求的情况下可接受相对高的价格，使得公司具备高毛利的市场基础。

公司下游客户主要集中于医药、保健品、食品等领域，客户自身盈利空间较大，具体情况如下：

项目	医药	保健品	食品
2020 年度毛利率	根据医药行业分类，医药行业毛利率平均值为 52.89%	根据保健品行业分类，保健品行业毛利率平均值为 42.36%	根据食品行业分类，食品行业毛利率平均值为 32.61%
公司客户群体中典型公司的毛利率	例如公司客户东阳光药 2020 年度毛利率为 85.03%	例如公司客户 18 2020 年度毛利率为 74.51%	例如公司客户 NESTLE 2020 年度毛利率为 49.05%

注：行业毛利率数据来自 WIND 中 SW 医药生物、SW 医药生物以及 SW 食品加工的行业板块毛利率。

在客户具有相对较强价格接受能力的前提下，公司通过对半成品的继续加工可满足客户提出的各种需求，因此相应产品具有一定的溢价空间，例如客户 Productos Quimicos Gonmisol S. A. 对人参提取物产品提出人参皂甙 >80%UV (45%HPLC)，且农残含量低的规格需求，其价格为 824 元/千克，高于常规规格的其他同类产品（人参皂甙 >80%UV）平均售价 630 元/千克的水平。

综上，虽然公司存在利用半成品继续加工生产的情况，但仍保持了较高的盈利水平，具有合理性。

（三）进一步说明两次申报期间主要产品有效成分回收率及产品结构差异对公司毛利率的影响

1. 随着公司业务的发展，工艺技术不断成熟，产品有效物质回收率有所提升，系本次申报期间毛利率增长的因素之一

以公司植物提取物业务主要产品 2020 年度和 2016 年度有效成分回收率、毛利率等变动比较情况为例，具体情况如下：

主要产品	2020 年度回收率	2016 年度回收率	回收率差异	毛利率变动
------	------------	------------	-------	-------

莽草酸	57.03%	42.81%	14.22%	10.40 个百分点
枳实提取物	82.75%	59.90%	22.85%	-5.97 个百分点
水飞蓟提取物	72.32%	78.13%	-5.81%	-8.82 个百分点
红景天提取物	88.18%	64.52%	23.66%	23.40 个百分点
姜黄提取物	-	-	0.00%	9.23 个百分点

注：姜黄提取物主要系利用半成品进行生产，因此有效成分回收率无差异。

(1) 莽草酸产品，2020 年度有效成分回收率较 2016 年度上升 14.22 个百分点，系 2018 年度开始，公司增加了利用银杏叶生产的方式，而利用银杏叶生产对应的成本较低，且随着技术和原材料的变化有效成分回收率也提升较大，相应毛利率有所提升；

(2) 枳实提取物，虽然 2020 年度有效成分回收率较 2016 年度上升 22.85 个百分点，但受 2020 年度和 2016 年度枳实提取物销售细分规格结构差异影响，平均单位成本上升 27.35%，同期平均售价上升 19.43%，使得 2020 年度枳实提取物毛利率下降 5.97 个百分点；

(3) 水飞蓟提取物，2020 年度有效成分回收率较 2016 年下降 5.81 个百分点，是毛利率下降的因素之一，公司在 2018 年以前系采购贸易半成品继续加工获取水飞蓟提取物，从 2019 年开始公司自产，自产过程中由于目标有效物质较外购半成品复杂，导致回收率下降，单位成本上升，毛利率小幅下降。

(4) 红景天提取物，2020 年度有效成分回收率较 2016 年度上升 23.66 个百分点，主要系 2016 年无法实现低温搅拌提取，提取和浓缩时间较长，生产效率较低，而 2018 年开始工艺改进，实现低温打粉提取技术，通过真空搅拌罐，纯电蒸发浓缩器进行浓缩，生产效率提高，因此系 2020 年毛利率提升的因素之一；

(5) 公司姜黄提取物主要系利用半成品继续加工获取，不涉及有效成分回收率的大幅变化。该产品毛利率变化主要受产品规格销售结构、外汇汇率波动以及客户分布等因素的影响。

综上所述，公司产品有效回收率是影响公司产品毛利率的因素之一。一般来讲，回收率提升，相应成本下降，毛利率增加。但是，除回收率外，公司产品毛利率还受销售规格结构、汇率等因素影响。个别情况下，受其他因素影响，公司产品毛利率变化与回收率变化有所差异。

2. 公司业务产品种类众多，且同类别产品还包括不同的产品规格，因此产

品结构的变化也系公司毛利率波动的重要原因之一

(1) 随着保健食品业务逐步发展，盈利水平较开拓初期提升较大，对公司整体毛利率的增长起到正向影响

产品结构	2020 年度			2016 年度		
	销售收入 (万元)	销售占比	毛利率	销售收入 (万元)	销售占比	毛利率
主营业务	182,654.24	100.00%	42.35%	67,081.18	100.00%	28.52%
其中，保健食品	23,290.63	12.75%	30.93%	697.06	1.04%	-42.72%
植物提取物	159,363.61	87.25%	44.02%	66,384.12	98.96%	29.27%

公司保健食品业务 2016 年才开始投产经营，投产初期产量较少，2017 年以后规模逐渐增加，在前次申报期间内处于业务拓展初期，开工率较低；2018 年度起，公司保健食品业务营业规模步入正轨，相应毛利率达到相对正常的水平。因此随着保健食品业务逐步发展，收入占比及盈利水平较开拓初期提升较大，对公司整体毛利率的增长起到正向影响。

(2) 公司植物提取物业务经营品类较多，且同类产品还包括多规格细分组成，因此产品结构的变化系公司植物提取物业务毛利率波动的主要因素之一

产品结构	2020 年度			2016 年度		
	销售收入 (万元)	销售占比	毛利率	销售收入 (万元)	销售占比	毛利率
植物提取物	159,363.61	100.00%	44.02%	66,384.12	100.00%	29.27%
其中，单体提取物	54,838.78	34.41%	31.56%	16,520.39	24.89%	29.09%
标准提取物	71,910.96	45.12%	47.19%	33,722.88	50.80%	29.04%
比例提取物	32,613.88	20.47%	57.99%	16,140.86	24.31%	29.93%

1) 标准提取物产品中，随产品结构变化，平均销售单价和销售成本同时下降，平均销售成本降幅较大，使得毛利率提升幅度较大

项目	2020 年度 (a)	2016 年度 (b)	差异 (c=a-b)	差异比率 (d=c/b)
“标准”销售毛利率	47.19%	29.04%	18.15%	
单位售价 (元/千克)	166.81	201.22	-34.41	-17.10%
单位成本 (元/千克)	88.09	142.78	-54.69	-38.30%

导致标准提取物毛利率提升的原因包括：①提取效率的改进，例如有效成分回收率的提升，使得同类产品平均单位成本下降，毛利率上升；②销售细分规格的变化，以标准提取物中淫羊藿提取物为例，2016 年淫羊藿提取物有 14 个细分规格，2020 年淫羊藿提取物有 24 个细分规格，相比之下，2020 年增加了 10 个细分规格产品，且大多系客户定制化产品，由于产品非标准化，定制时为避免市

场风险，定价一般高于标准化产品，故 2020 年度淫羊藿提取物毛利率会有所提升；③同类产品原材料投入的变化，以标准提取物中人参提取物为例，2016 年人参提取物主要通过人参提取物半成品继续生产，2020 年产品中利用基础原材料比例增加明显，使得 2020 年度人参提取物平均单位成本较 2016 年度降低，毛利率相应提升；④原材料综合利用率提升，以银杏叶为例，2016 年度仅生产银杏提取物一种产品，2018 年度同时用于银杏提取物和莽草酸的生产，两种产品的生产和销售分摊了银杏叶单一原材料的成本，促进了公司毛利率的提升。

3) 比例提取物产品中，随产品结构变化，平均单位成本降幅高于平均售价，使得毛利率提升幅度较大

项目	2020 年度 (a)	2016 年度 (b)	差异 (c=a-b)	差异比率 (d=c/b)
“比例”销售毛利率	57.99%	29.93%	28.06%	
单位售价 (元/千克)	96.29	102.11	-5.82	-5.70%
单位成本 (元/千克)	40.45	75.51	-35.06	-46.43%

导致比例提取物毛利率提升的原因包括：①提取效率的改进，例如有效成分回收率的提升，使得同类产品平均单位成本下降，毛利率上升；②比例提取物产品销售结构的变化，随着市场需求的逐步呈现多样化、差异化，2020 年度销售的比例提取物较 2016 年度新增产品品类达 223 种，新增的具体品类 2020 年度销售额共计 2,023.21 万元，在比例提取物销售额占比为 6.21%，平均毛利率为 62.96%，从而 2020 年度毛利率贡献率提升 3.91 个百分点；③同一品类植物销售产品细分规格变化。以比例提取物中甜菜提取物为例，生粉规格产品 2020 年销量在甜菜提取物整体销量中占比达 97.19%，2016 年占比只有 67.30%。随着细分规格的变化，毛利率也相应发生增减。

(四) 进一步说明报告期内标准提取物、比例提取物毛利率高于单体提取物毛利率的原因及合理性，报告期各期按上述分类标准对应毛利情况

1. 按单体提取物、标准提取物、比例提取口径统计的报告期内毛利率情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	毛利率	毛利率	毛利率
单体提取物	32.03%	31.56%	36.91%
标准提取物	50.56%	47.19%	44.36%

比例提取物	57.11%	57.99%	48.20%
合计	45.78%	44.02%	42.45%

注：为保证可比性，上表中列示的毛利率计算时剔除新收入准则下 2020 年度和 2021 年度计入销售费用中的运输费于营业成本中列报的因素

报告期内，标准提取物和比例提取物毛利率相对较高，主要系以下原因：

(1) 单体提取物中，各品类产品规格较为简单，属于行业中相对普遍的产品细分领域，影响交易时的溢价空间

公司将“含量一般在 90%以上”的产品定义为“单体提取物”，该品类下，产品规格较为简单，例如姜黄提取物，产品规格包括 95%成分的姜黄素、98%成分的姜黄素等，因此客户对此类产品的个性化规格需求相对较少，因此与客户的交易过程中，体现差异化竞争力的溢价“卖点”相对较少，因此毛利率相对较低。

(2) 标准提取物和比例提取物中，包括为客户需求而生产的相关规格，因此在交易时可适当与客户协商溢价；另外，“标准”和“比例”提取物有效含量低于单体，产品数量较大、单位成本较低，也系毛利率较高的原因之一

不同于单体产品，公司标准和比例提取物规格种类众多，以人参提取物为例，单一品类包括了超过 50 个细分规格；不同规格产品一方面系常见市场需求类型，例如前述人参提取物中人参皂甙 > 80%UV 的规格，还包括了 Productos Quimicos Gonmisol S. A. 等客户提出个性化需求的规格；因满足了不同客户的多样化需求，公司在此类产品中交易中可适当与客户协商溢价，前述产品中人参皂甙 > 80%UV (45%HPLC)，且农残含量低的规格单位售价较常规规格产品人参皂甙 > 80%UV 规格增长约 200 元/千克，进而提升了相应产品的毛利率。

另外，同品类植物提取物中，单体产品有效物质含量高，而标准和比例提取物产品有效物质含量低，数量较大，在相同有效物质数量对应最终产品的数量方面单体产品小于标准及比例产品，因此标准和比例产品单位成本也相对较低。

综上，在销售端溢价空间较大、成本端单位成本较低的情况下，标准提取物和比例提取物毛利率高于单体提取物，具有合理性。

2. 报告期各期将植物提取物业务按上述分类标准对应毛利情况列式如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单体提取物	18,050.02	23.18%	17,304.47	24.67%	14,493.60	31.34%
标准提取物	39,678.55	50.95%	33,935.66	48.37%	21,067.48	45.56%
比例提取物	20,144.19	25.87%	18,912.25	26.96%	10,680.38	23.10%

合计	77,872.76	100.00%	70,152.38	100.00%	46,241.46	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

注：为保证可比性，上表中列示的毛利金额计算时剔除新收入准则下 2020 年度和 2021 年度计入销售费用的运输费于营业成本中列报的因素

如上表所示，公司报告期内各年度植物提取物业务毛利金额占比中，标准提取物、比例提取物占比之和分别为 68.66%、75.33%和 76.82%，远高于单体提取物毛利金额的占比，因此公司报告期内标准、比例提取物较单体提取物盈利空间较大。

综上所述，标准提取物、比例提取物毛利率高于单体提取物毛利率具有合理性。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

（1）查阅公司采购明细表、得乐康公司招股说明书，对比公司与得乐康莽草酸产品毛利率相关情况；

（2）了解公司莽草酸提取技术的演变历史，结合公开资料并咨询行业了解公司技术是否与同行业公司之间存在差异；

（3）通过访谈、抽查生产记录了解报告期内“虎杖提取物、大豆提取物、绿茶提取物、苹果提取物、蓝莓提取物、人参提取物、甜叶菊提取物”等原材料与植物提取物产成品的具体差异及对应加工流程；

（4）获取成本明细表，分析上述植物提取物产品人工及制造费用金额，分析相关金额和加工工艺的匹配性；

（5）查询相关行业数据、公司相关产品售价明细等，进一步分析植物提取业务毛利率高于同行业可比公司的合理性；

（6）获取 2020 年和 2016 年度相应产品销售明细表，根据销售结构、有效成分回收率等分析毛利率变化情况，评价两个会计年度的有效成分回收率及产品结构差异对公司整体毛利率变动的的影响；

（7）获取公司本次申报期各年度销售明细表，汇总各年度单体提取物、标准提取物、比例提取物平均销售毛利率的变动情况，并分析其变动的的原因及合理性；

（8）访谈了解单体提取物在市场需求特点、产品定价以及生产工艺技术等方面与标准提取物、比例提取物的差别，进一步分析并评价标准提取物、比例提

取物毛利率高于单体提取物毛利率的原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 虽然公司售价较高，但由于成本核算差异，导致公司莽草酸产品成本高于得乐康，相关成本差异与分配比例差异相匹配，因此，就莽草酸产品来讲，公司与得乐康同类产品毛利率之间的差异具有合理性；同行业公司“从银杏叶提取废水中提取莽草酸”对公司不构成技术威胁；对公司销售影响主要体现在行业供给量的增加方面；

(2) 公司利用半成品继续深加工相关工序包括再提纯、去除杂质等方面；相关人工费用及制造费用波动不大；鉴于继续加工环节存在技术门槛和壁垒、且公司下游客户自身盈利空间相对较大，在满足需求的情况下可接受相对高的价格，因此虽然为利用半成品进行加工，但仍维持了一定的盈利水平；

(3) 主要产品提取效率的提升及产品销售结构的变化对毛利率的提升均起到了一定的支撑作用，因此公司本次申报期销售毛利率高于前次申报期具有合理性；

(4) 报告期内，受产品特点影响，公司标准提取物、比例提取物毛利率高于单体提取物毛利率具有合理性。

九、关于资金流水核查

首轮问询回复内容显示；

(1) 除实控人杜小虎于 2020 年 12 月给与供应商重名的员工张勇及杨凯借款用于增资外，发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、此次申报中介机构人员与不存在向与姓名重合的员工支付资金情形。

(2) 根据中介机构提交的资金流水核查底稿，剔除发行人已披露的关联关系外，发行人相关人员与客户方、供应商方可能存在以下资金往来：发行人股东、曾任监事高强与供应商凤县平木镇冬梅药材种植场经营者、法定代表人高桂林，发行人股东张慧与供应商西安天丰生物科技股份有限公司董事杨海燕，发行人股东郭永庆与主要客户陕西瑞海进出口贸易发展有限公司 10%股东及监事王娟，发行人股东郭永庆与供应商山东天力药业有限公司、山东西王糖业有限公司间接股东王涛，发行人主要人员张明与客户新朝阳作物的股东和邦生物

董事王军，发行人原董事会秘书王力争与供应商雷力联合海洋母公司历任董事马伟，发行人董事齐政与供应商三原中石油昆仑华通燃气有限公司间接股东张国桢。

(3) 发行人实际控制人杜小虎曾于 2020 年向发行人 2018 年度供应商王德祥（非亲属）借款 150 万元。

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求：

(1) 进一步说明资金流水核查底稿显示的异常资金往来情况，包括但不限于发生的具体原因，是否存在股份代持、利益输送等违规情形及具体核查措施，资金流水核查底稿信息是否与首轮问询回复内容存在不一致。

(2) 进一步说明发行人实际控制人杜小虎 2020 年向发行人 2018 年度供应商王德祥（非亲属）借款 150 万元的具体原因，相关资金最终流向核查情况。

(3) 说明对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施、报告期内注销的银行账户等。

(4) 核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

(5) 结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

请保荐人、申报会计师的质控、内核部门说明对发行人资金流水相关信息披露内容与底稿信息一致性所执行的内核和质控程序、相关结论。（审核问询函问题 10）

(一) 进一步说明资金流水核查底稿显示的异常资金往来情况, 包括但不限于发生的具体原因, 是否存在股份代持、利益输送等违规情形及具体核查措施, 资金流水核查底稿信息是否与首轮问询回复内容存在不一致

1. 进一步说明资金流水核查底稿显示的异常资金往来情况, 包括但不限于发生的具体原因

本次题干中列式的各项资金流水具体情况如下:

单位: 万元

序号	公司相关人员	对方姓名	双方关系	往来金额	往来日期	往来原因	对应依据
1	高强(原监事)	高桂林(公司之供应商, 非员工)	亲属, 兄弟关系	10.00	2018年5月	亲属间往来, 借款用于购置房产	双方书面确认函; 高强收到前述款项后, 流水中可见后续在开发商处刷卡记录
2	张慧(公司员工)	杨海燕(公司员工, 与供应商股东重名, 非同一人)	同事	5.88	2018年3月	支付杨海燕在公司处的报销款	报销费用入账凭证
3	郭永庆(公司员工)	王娟(公司员工, 与客户股东重名, 非同一人)	同事	-14.85	2018年7月	股权转让-公司前次申报撤回后王娟将其所持股份出售给郭永庆	双方书面确认函; 股权转让公证书
4	郭永庆(公司员工)	王娟(公司员工, 与客户股东重名, 非同一人)	同事	14.85	2020年11月	股权转让-本次申报前王娟将其2018年出售的股份购回	双方书面确认函; 股权转让公证书
5	郭永庆(公司员工)	王涛(公司员工, 与供应商股东重名, 非同一人)	同事	-6.75	2018年7月	股权转让-公司前次申报撤回后王涛将其所持股份出售给郭永庆	双方书面确认函; 股权转让公证书
6	郭永庆(公司员工)	王涛(公司员工, 与供应商股东重名, 非同一人)	同事	6.75	2020年9月	股权转让-本次申报前王涛将其2018年出售的股份购回	双方书面确认函; 股权转让公证书
7	张明(监事王 晓莹之配偶)	王军(与客户股东重名, 非同一人)	王军系张明配偶王晓莹之父, 王晓莹系公司之监事	32.00	2020年12月	亲属间往来	双方书面确认函; 张明收款后, 流水可追踪至用于王晓莹出资
8	王力争(公司员工, 原董秘)	马伟(与供应商股东重名, 非同一人)	亲属, 马伟系王力争配偶之弟	10.00	2018年2月	亲属间往来	双方书面确认函; 王力争流水中可体现于2018年6月9日归还
9	王力争(公司员工, 原董秘)	马伟(与供应商股东重名, 非同一人)	亲属, 马伟系王力争配偶之弟	30.00	2018年6月	亲属间往来, 借款用于购置房产	购房合同、确认函; 王力争流水中可见后续在开发商处刷卡记录
10	王力争(公司员工, 原董秘)	马伟(与供应商股东重名, 非同一人)	亲属, 马伟系王力争配偶之弟	15.00	2018年6月	亲属间往来, 借款用于购置房产	购房合同、确认函; 王力争流水中可见后续在开发商处刷卡记录
11	王力争(公司员工, 原董秘)	马伟(与供应商股东重名, 非同一人)	亲属, 马伟系王力争配偶之弟	-10.00	2018年6月	亲属间往来	双方书面确认函; 与王力争2018年6月3日借入流水相对应

序号	公司相关人员	对方姓名	双方关系	往来金额	往来日期	往来原因	对应依据
12	王力争（公司员工，原董秘）	马伟（与供应商股东重名，非同一人）	亲属，马伟系王力争配偶之弟	10.00	2018年9月	亲属间往来	书面确认函；王力争流水中可体现于2019年3月30日归还
13	王力争（公司员工，原董秘）	马伟（与供应商股东重名，非同一人）	亲属，马伟系王力争配偶之弟	-86.80	2018年12月	亲属间往来	家庭成员签署的书面确认函
14	王力争（公司员工，原董秘）	马伟（与供应商股东重名，非同一人）	亲属，马伟系王力争配偶之弟	-10.00	2019年3月	亲属间往来	双方书面确认函；与王力争2018年9月4日借入流水相对应
15	王力争（公司员工，原董秘）	马伟（与供应商股东重名，非同一人）	亲属，马伟系王力争配偶之弟	85.15	2020年10月	亲属间往来	家庭成员签署的书面确认函
16	齐政（公司外部董事）	张国桢（曾经为供应商间接股东，2013年已退出供应商母公司股权）	朋友	-30.00	2019年6月	朋友间借款	双方书面确认函；供应商股东西安华通新能源股份有限公司披露的招股说明书

注：资金流入体现为正数，资金流出体现为负数

2. 上述流水中不存在股份代持、利益输送等违规情形及具体核查措施

如上所示，第1、7、8、9、10、11、12、13、14和15笔流水系亲属间往来。

其中，第1笔往来对象高桂林为公司2018年和2019年的供应商，公司向高桂林采购的物资占同期采购额的比例分别为0.003%和0.12%，且经与向其他供应商采购同类原材料的单价比较，公司向高桂林的采购价格具备公允性，具体情况如下：

年度	原材料	供应商名称	采购单价（元/千克）
2019年	黄杨木	高桂林	2.20
		陕西省略阳县盛森农业发展有限责任公司	2.20
	柳枝	高桂林	1.20
		朱敦庄	1.40
	葛根	高桂林	4.50
		礼县同心中药材种植农民专业合作社	4.59
2018年	黄杨木	高桂林	2.20
		陕西省略阳县盛森农业发展有限责任公司	2.20

注：如上所示，报告期内，公司从高桂林处采购原材料的单价和从其他供应商处采购的单价之间无重大差异

第7、8、9、10、11、12、13、14和15笔往来中系亲属姓名和客户、供应商股东姓名重合导致，非代相关客户、供应商持有股份或利益输送等情形。

非亲属往来中，第2笔系报销款，相关费用已在公司处入账；第3、4、5、6系历史沿革股份转让相关的资金往来，交易对手和客户、供应商股东之间系姓

名重合，不存在代相关客户、供应商持有股份或利益输送等情形；第 16 笔交易对手张国桢于 2013 年即在供应商三原中石油昆仑华通燃气有限公司（以下简称“三原石油”）股权结构中退出，报告期内张国桢非三原石油股东。

我们通过对相关人员进行访谈、获取资金最终流向延伸证据、查看分析相关资金对应关系，查阅公司的入账凭证、查询相关主体股权演变记录、获取各方签署的关于资金流水性质的确认函、关于是否系姓名重合的确认函、关于股权是否存在代持的确认函等方式进行了核查。经核查，前述资金往来不存在代相关客户或者供应商持有公司股票或其他利益输送的违规情形。

3. 资金流水核查底稿信息是否与首轮问询回复内容存在不一致

首轮问询问题六“关于采购和供应商”中询问了“实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、此次申报中介机构人员是否与上述员工或前员工（与供应商相关方存在姓名重合）存在关联关系或资金往来”，本次题目中问询的相关流水对应情况如下：

（1）第 1 笔流水，因公司不存在与高桂林姓名重合的员工，因此未在首轮问询问题六回复中披露。但该等情况已在首轮问询回复之“问题十二/（一）/3. 是否存在其他员工、股东个人银行卡、网络支付账号作为公司银行账户或与报告期内供应商、客户存在资金往来的情形”中进行了披露；

（2）第 2 笔流水，系杨海燕的报销款，相关费用已在公司入账。因此未将该笔款项视为个人之间的往来，并在首轮反馈回复中予以提示；

（3）第 3、4 笔流水，因交易对手为公司客户重名股东，因此未在首轮回复问题六“关于采购和供应商”予以披露；

（4）第 5、6 笔流水，因相关往来并非郭永庆单方面支付，往来余额为零。因此未将该笔款项视为个人之间的往来，并在首轮问询中予以提示；

（5）第 7 笔流水，与张明发生往来的王军系张明岳父，并非公司员工，因此未在首轮问询中予以回复；

（6）第 8、9、10、11、12、13、14、15、16 笔流水，因公司不存在与交易对手马伟和张国桢姓名重合的员工，因此未在首轮问询中予以回复。

鉴于杨海燕、郭永庆账户中实质上存在与供应商相关人员重名的流水记录，为更加准确描述资金往来关系，补充披露如下：

根据公司实际控制人、在公司承担关键职务的股东（采购、财务、仓库管理

等岗位)、董事、监事、高级管理人员的银行流水,报告期内,公司相关人员存在以下与供应商相关人员(股东、间接股东或受益人)姓名相同之员工的资金往来:

(1) 实际控制人杜小虎于 2020 年 12 月给与供应商重名的员工张勇及杨凯借款用于增资,资金最终流向可追溯至出资额进入公司账户;

(2) 出纳张慧 2018 年曾向与供应商高管重名的员工杨海燕支付报销款,报销款已在公司处入账,报销金额与发票等原始单据金额一致;

(3) 郭永庆曾于 2018 年和 2020 年与和供应商重名的员工王涛发生资金往来,系郭永庆与王涛之间的股权转让资金往来,相关往来已于 2020 年 9 月结清。

(4) 王春德曾于 2018 年 12 月与和供应商重名的员工杨海燕发生资金往来,系个人之间的借贷资金。根据双方出具的确认函,相关往来已结清。

除上述资金往来外,公司实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、此次申报中介机构人员不存在与姓名重合的员工支付资金情形。

(二) 进一步说明公司实际控制人杜小虎 2020 年向公司 2018 年度供应商王德祥(非亲属)借款 150 万元的具体原因,相关资金最终流向核查情况

王德祥系杜小虎师傅,公司于 2018 年向其采购 4.42 万元蜂蜜用于生产。通过对王德祥进行访谈,并查看了王德祥银行账户的交易记录,以及王德祥偿还借款的转账凭证等,我们认为 2020 年度杜小虎与王德祥之间的资金往来系个人往来,王德祥于 2020 年 2 月 5 日从杜小虎处获取借款后,原计划用于购房支出,未支付房款前暂用于购买理财产品,后续王德祥改变支出计划,遂于 2022 年偿还该笔借款。

(三) 说明对公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立控制的银行账户流水的具体核查情况,包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施、报告期内注销的银行账户等

1. 资金流水核查的范围、核查账户数量

根据《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 54 的要求,中介机构结合公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素,对公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、

董事、监事、高管、关键岗位人员等 2018 年至 2021 年期间共计 418 个银行账户进行了核查，具体情况如下：

序号	与公司关系	核查对象	核查账户数（个）
1	公司及其子公司、孙公司	嘉禾生物、嘉禾药业、三原润禾、JIAHERB、EXCELSIOR、NULIFE	63
2	现任董监高及历任董监高	杜小虎、张玉琴、任克举、王春德、杨军仁、毛新国、韦博、惠玉虎、王晓莹、张成、郭毅、陈根祥、高强、王力争、齐政	163
3	出纳、采购、财务等关键岗位人员	罗森（采购人员）、赵创（采购人员）、向琼辉（财务人员）、孟友宏（财务人员）、李通（出纳）、张慧（出纳）、王子武（原出纳）	87
4	其他关键人员	郭永庆（因与杜小虎间的股权代持行为而被纳入核查范围）、董爱琴（因其个人卡作为公司卡使用而被纳入核查范围）	14
5	上述人员之亲属	杜小龙（杜小虎之弟）、杨海燕（杜小龙之配偶）、杜敏（杜小虎、张玉琴之女）、杜诗成（杜小虎之父）、张文元（张玉琴之父）、尤腊秀（张玉琴之母）、杜鹃（杜小龙之女）、郭晓茹（任克举之配偶）、解亚红（王春德之配偶）、陈秋英（毛新国之配偶）、宋莉（杨军仁之配偶）、白雅琴（陈根祥之配偶）、罗琼（韦博之配偶）、周春容（惠玉虎之配偶）、张明（王晓莹之配偶）	88
6	独立董事	马京平、杨广德、田阡	3
合计			418

2. 取得资金流水的方法、核查完整性

（1）资金流水获取方法

对于嘉禾生物及其位于境内的控股子公司，项目组成员至各银行现场取得银行流水；对于境外子公司 JIAHERB、EXCELSIOR 及 NULIFE，因受疫情影响项目组成员无法亲自前往海外获取法人流水，通过视频监督境外员工登录网银账户、下载公司流水并直接发送到项目组成员邮箱的方式获取了流水，项目组成员对视频监督过程进行了存证。

对于董监高等自然人流水，项目组成员陪同相关自然人到相关银行进行实地查询并现场取得流水。

（2）完整性检查程序

对于公司境内主体流水的完整性，我们实施了以下程序：

1) 获取相关主体基本存款账户开户行出具的已开立银行结算账户清单，将已获取流水的账户与清单所列账户进行核对；2) 至中国人民银行获取相关主体银行征信报告；3) 结合银行函证程序，核查报告期内账户完整性、开销户及余额情况；4) 在法人银行流水核查过程中，对交易对手方信息进行专门交叉核对，

检查相关账户的流水是否已完整获取；5) 实地走访了公司周边的主要银行，询问开户情形；6) 获取公司相关声明承诺。

对于公司境外主体的完整性，我们实施了以下程序：

1) 视频监督公司员工登录开户行官网查看其在该行的开户情况，并在监控环境中下载全部账户的银行流水；2) 对交易对手方信息进行专门交叉核对，检查相关账户的流水是否已完整获取；3) 与主要交易对手进行访谈确认，是否在交易过程中存在其他账户；4) 独立进行银行函证程序，验证资金流水的完整性；5) 复核境外组成会计师审计底稿；6) 获取公司相关声明承诺。

对于自然人流水的完整性，我们实施了以下程序以核查账户完整性：

1) 项目组成员陪同各自然人至 21 家银行进行现场走访，询问自然人在该行的开户情况并获取报告期内的流水。上述目标银行系基于公司银行账户开立情况及对公司的年度审计结果筛选而来，其中既包含了中国银行、农业银行等常见的全国性商业银行，也包含了西安银行、韩亚银行等在内的公司所在地知名银行或相关自然人曾有过交易的银行。

2) 结合个人流水核查程序，针对自我转账、关联自然人之间转账的交易，关注交易对手方账户是否在已获取流水的银行账户范围内。如未能取得，则要求相关人员说明原因，并补充打印流水。

3) 我们取得了关联自然人出具的承诺函，承诺其已完整提供申报期内所使用过的全部银行账户的交易记录。

4) 利用云闪付 APP 进行辅助核查，查询公司董监高在云闪付 APP 所覆盖银行的开户情况，作为个人流水完整性的补充核查程序。

5) 获取实际控制人护照，对比分析其出境记录及相关差旅费用支付情况。

3. 核查金额重要性水平、核查程序

(1) 核查金额重要性水平

对于法人流水，我们基于风险控制导向，参考报表审计中重要性水平的制定方法，以人民币 50 万元作为法人账户流水的核查标准，境外公司核查标准按汇率折算后取整，以 7 万美元作为核查标准。具体计算过程如下：

单位：万元

序号	项目	注释	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①	公司税前利润		47,899.43	31,513.24	21,288.14

②	计划重要性水平	②=①*5%	2,394.97	1,575.66	1,064.41
③	实际执行的重要性水平	③=②*25%	598.74	393.92	266.10
④	银行账户科目重要性水平	④=③*25%	149.69	98.48	66.53
⑤	银行流水核查标准	基于谨慎性原则 对④向下取整数	50.00	50.00	50.00

对于自然人流水,我们结合公司收入规模、资金周转速度、客户数量等因素,将人民币 5 万元作为核查标准,具体计算过程如下:

单位:万元

项目	2021	2020	2019
收入规模	199,126.94	182,950.81	127,217.75
应收账款周转率	6.59	7.75	5.98
客户数量	2,609.00	2,501.00	2,161.00
单客单次周转金额[注]	11.58	9.44	9.84
个人流水核查标准	5.00	5.00	5.00

[注] 单客单次周转金额=收入规模÷应收账款周转率÷客户数量

(2) 核查程序

对于法人流水,我们实施了以下核查程序:

- 1) 了解公司的业务模式及货币资金相关的内部控制;
- 2) 获取核查对象的银行流水,核查其完整性并根据公司的业务规模等情况确定重要性水平;
- 3) 对银行流水和银行日记账进行双向检查,即从公司银行资金流水中抽取大于 50 万元的资金交易核对至银行存款日记账相关记录、从银行存款日记账抽取大于 50 万元的交易核对至银行流水相关记录,检查是否有未被记录的银行交易、是否有与银行流水不匹配的银行日记账记录。如为资金流入,检查交易对手方是否为公司销售明细表中的客户;如为资金流出,检查交易对手方是否为公司采购明细表中的供应商;如为其他应收或其他应付款,核查交易性质及合理性;
- 4) 抽取报告期内部分大额收支,核查至对应的原始单据,检查资金往来是否具有真实的交易背景,是否与我们对公司业务的了解相一致;
- 5) 通过银行函证核查银行账户余额的真实性与准确性。

对于个人流水,我们实施了以下核查程序:

- 1) 对自然人流水中往来金额大于 5 万元的单笔交易进行分析核查,通过银

行流水备注、与相关自然人进行访谈等方式了解资金往来的背景、用途，并要求被访谈对象书面确认；

2) 获取公司员工花名册，检查是否存在个人账户与公司员工频繁发生资金往来的情况；获取供应商明细表及客户明细表，检查是否存在相关自然人与供应商、客户发生资金往来的情况；

3) 关注是否存在与同一对象发生大额或频繁往来的情形，核查往来对象属性、交易背景并获取相关证据；

4) 核查账户收支平衡情况，对大额净流出，分析资金流出的原因及用途；

5) 获取核查对象出具的关于账户完整性、真实性的承诺函。

4. 异常标准及确定程序

对于法人流水，将存在下述情况的资金往来定义为异常交易：

(1) 银行存款日记账与银行对账单的内容不一致；(2) 资金往来方向与交易对手方身份不匹配，如从供应商处收款或向客户付款；(3) 交易内容与公司业务不相关，与我们对公司业务的了解不一致；(4) 交易摘要内容存在代发、代付等异常描述的交易；(5) 涉及大额现金收支的交易。

对于自然人流水，将存在下述情况的资金往来定义为异常交易：

(1) 与公司员工、股东、董监高等存在频繁资金往来；(2) 与公司客户、供应商存在大额频繁资金往来；(3) 与同一交易对手方（非亲属）进行频繁资金往来，且资金流动往来未结清，呈现单方流入或流出的特征；(4) 大额频繁现金支取。

通过逐笔核查以上账户流水的金额、交易对方和交易内容，结合前述重要性水平以及异常标准确定异常情形样本。

5. 受限情况及替代措施

我们在对公司法人主体及纳入核查范围自然人进行流水核查过程中，未出现受限情况。

6. 报告期内注销的银行账户

对于报告期内注销的银行账户，我们也获取了该账户自 2018 年 1 月 1 日至销户日的交易记录并进行了核查。核查过程中获取的注销银行账户数量如下：

序号	与公司关系	核查对象	销户账户数量
1	公司及其子公司、孙公司	嘉禾生物、嘉禾药业、三原润禾、JIAHERB、	7

序号	与公司关系	核查对象	销户账户数量
		EXCELSIOR、NULIFE	
2	现任董监高及历任董监高	杜小虎、张玉琴、任克举、王春德、杨军仁、毛新国、韦博、惠玉虎、王晓莹、张成、郭毅、陈根祥、高强、王力争、齐政	15
3	出纳、采购、财务等关键岗位人员	罗森（采购人员）、赵创（采购人员）、向琼辉（财务人员）、孟友宏（财务人员）、李通（出纳）、张慧（出纳）、王子武（原出纳）	12
4	其他关键人员	郭永庆（因与杜小虎间的股权代持行为而被纳入核查范围）、董爱琴（因其个人卡作为公司卡使用而被纳入核查范围）	3
5	上述人员之亲属	杜小龙（杜小虎之弟）、杨海燕（杜小龙之配偶）、杜敏（杜小虎、张玉琴之女）、杜诗成（杜小虎之父）、张文元（张玉琴之父）、尤腊秀（张玉琴之母）、杜鹃（杜小龙之女）、郭晓茹（任克举之配偶）、解亚红（王春德之配偶）、陈秋英（毛新国之配偶）、宋莉（杨军仁之配偶）、白雅琴（陈根祥之配偶）、罗琼（韦博之配偶）、周春容（惠玉虎之配偶）、张明（王晓莹之配偶）	14
6	独立董事	马京平、杨广德、田阡	
合计			51

（四）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

1. 核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形

（1）法人银行账户

2019年度至2021年度，法人账户内无大额取现的异常情形，大额收付情况如下：

单位：万元

年度	主体	对方名称	往来金额	交易事项
2019	嘉禾药业	西安蓝玉建筑工程有限公司	752.09	2019年8月，嘉禾药业与陕西杨凌农村商业银行股份有限公司签署《固定资产借款合同》，取得银行借款6,000万元，用途为“购买设备”。嘉禾药业将上述贷款中的4,290.74万元支付给西安蓝玉建筑工程有限公司、陕西方凯建设工程有限公司、陕西杨凌江城消防设备工程有限公司、西安龙跃钢结构工程有限公司等公司供应商，该等供应商收到上述款项后转回给公司，实际用于公司日常生
	嘉禾药业	陕西方凯建设工程有限公司	1,688.65	
	嘉禾药业	陕西杨凌江城消防设备工程有限公司	750.00	

	嘉禾药业	西安龙跃钢结构工程有限公司	1,100.00	产经营。
合计			4,290.74	

上述交易构成转贷行为，我们已在首轮问询之问题十二的相关回复中对公司报告期内的转贷情况、整改情况进行了说明。嘉禾药业已于 2020 年 11 月全额偿还所涉借款本金，公司也取得了陕西杨凌农村商业银行股份有限公司及中国银行保险监督管理委员会陕西监管局出具的证明，具体内容为“2018 年至今，陕西嘉禾生物科技股份有限公司及陕西嘉禾药业有限公司不存在因严重违反中国银保监会管辖范围内的法律、法规和规范性文件而受到我局行政处罚的情况”。因此公司相关不规范行为已得到整改且不构成重大违法违规。

(2) 自然人银行账户

公司曾于 2018 年使用董爱琴个人卡作为公司账户使用，但相关往来已纳入公司账务核算，且该行为已在 2018 年度内完成整改。2019 年度至 2021 年度，公司存在将王子武、杨海燕的银行卡作为公户使用，利用个人卡支付员工工资、报销款的情况。具体情况如下：

1) 王子武

2019 年-2020 年 9 月期间，公司存在使用员工王子武个人卡作为现金支付账户使用的情形，具体情况如下：

单位：万元		
往来性质	交易对象	金额
支付报销款	公司员工	159.53
支付备用金	公司员工	14.00
员工往来款	公司员工	69.62
提现纳入库存现金	不适用	13.15
合计		256.30

2) 杨海燕

2019 年，公司通过杨海燕个人卡收取工厂附近租户的电费 15.75 万元并用于员工福利支出，相关资金往来均已入账。

除上述个人卡使用情形外，2019 年度至 2021 年度，自然人大额取现、大额资金收付情况如下：

核查对象	职务	大额取现或大额收付情况	客观依据及核查过程
杜小虎	实际控制人、董事长	大额取现:2019年至2021年度存在大额取现40万元,系取出后准备自用,后未实际使用、存入配偶卡中; 大额收款:2019年至2021年度存在一笔大额存现200万元,系存入个人积累的资金。 大额支付:与任克举、王春德等董事存在大额支付1,199万元,系用于再次缴纳公司历史上出资款;与弓江泽、王力争等股东存在大额支付4,875万元,主要系向相关人员提供借款缴纳出资款;与王德祥存在大额往来150万元,系个人间借贷往来,双方往来余额已结清;与袁XX等个人存在大额未结清往来388万元,主要系与相关人员的个人间借贷资金。	获取了杜小虎与相关人员签署的借款协议或确认函,对相关人员进行了访谈确认,查看了所缴纳出资在公司处的入账记录,经核查,不存在异常情形。
张玉琴	实际控制人、董事	大额取现:2019年至2021年度内无大额存取现。 大额支付:报告期存在多次购汇,合计30.04万元,主要系支付子女海外留学费用;2020年度存在对公司的大额支付873万元,系再次缴纳公司历史年度增资款。	对相关人员进行了访谈;核查了子女收款后的银行流水,确认用于缴纳学费及海外生活支出;查看了所缴纳出资在公司处的入账记录,经核查,不存在异常情形。
杜小龙	实际控制人杜小虎之弟	大额取现:2019年至2021年度无大额存取现。 大额支付:2020年度存在对公司的大额支付97万元,主要系再次缴纳公司历史年度增资款。	查看了所缴纳出资在公司处的入账记录,经核查,不存在异常情形。
杨海燕	杜小龙之妻	大额取现:2020年度存在大额取现90万元,系与其亲属的借贷资金,用途为购房。	对杨海燕进行了访谈,获取了杨海燕与相关人员签署确认函,经核查,不存在异常情形。
王春德	董事	大额取现:2019年至2021年度无大额存取现。 大额支付:对公司存在大额支付155.20万元,系再次缴纳公司以前年度增资款。2021年度存在购汇44.26万元,系子女留学费用。	查看了所缴纳出资在公司处的入账记录,经核查,不存在异常情形。
任克举	董事	大额取现:2019年至2021年度大额取现。 大额收付:与亲属郭XX存在大额收付5万元,系亲属间借贷往来; 大额支付:对公司存在大额支付155.20万元,系再次缴纳公司历史年度增资款;2020年度购买外汇32.9万元,系购汇用于子女海外学费。	对郭XX进行了访谈,查看了所缴纳出资在公司处的入账记录,查看了子女出国留学相关申请及录取材料,经核查,不存在异常情形。
杨军仁	董事	大额取现:2019年至2021年度无大额取现。 大额收款:2019年存现7万元,系家庭积累资金存入;2020年存现71万元,其中10万元为家庭积累资金存入,61万元为与亲属、朋友间的借贷资金存入。与亲属牟XX存在大额收款18万元,与朋友罗XX存在大额收款20万元、与朋友刘XX存在大额收款100万元,系与上述人员的借贷往来。 大额支付:对公司存在大额支付150万元,系缴纳增资款。对朋友唐XX存在大额支付25万元,系个人间借贷往来。 大额收付:与朋友李XX存在大额收付20万元、与亲属詹XX存在大额收付27.38万元,系个人间借贷往来。	获取了杨军仁与相关人员签署的确认函,查看了所缴纳出资在公司处的入账记录,经核查,不存在异常情形。
王晓莹	监事	大额取现:2019年至2021年度无大额取现。 大额支付:与亲属王XX存在大额付款16.5万元,主要系亲属间借贷资金往来;对公司存在大额支付100.50万元,系缴纳增资款。 大额收付:与亲属王XX存在大额收付32.83万元,系代亲属购买理财产品;	对相关人员进行了访谈确认,查看了购买理财的业务截屏,获取了与亲属签署的确认函,查看了所缴纳出资在公司处的入账记录,经核查,不存在异常情形。
韦博	监事	大额取现:2019年至2021年度无大额取现。 大额支付:对公司存在大额支付75万元,系缴纳增资款。 大额收付:与亲属罗XX存在大额资金往来45万元,系亲属间借贷资金。	对相关人员进行了访谈确认,查看了所缴纳出资在公司处的入账记录,经核查,不存在异常情形。

郭毅	监事	大额取现：2019年存在一笔5万元的大额取现，用于个人消费。 大额收款：2020年度存现7.5万元，系个人积累资金存入；与同事杜XX存在大额收款6万元，系从其处借款用于购房。	对郭毅进行了访谈确认，查看了郭毅取得借款后进行购房的流水，经核查，不存在异常情形。
毛新国	财务负责人	大额取现：2019年至2021年度无大额取现。 大额收款：2019年度存现15.6万元，系与朋友间的借贷资金存入，2020年度存现6.5万元，系个人积累资金存入。 大额支付：对亲属陈XX存在大额支付10万元，对亲属陈XX存在大额支付10万元，系个人间借贷资金。	对毛新国进行了访谈确认，获取了相关人员签署的确认函，经核查，不存在异常情形。
张成	董事会秘书	大额取现：2020年度存在现金取款81万元，系取出后打算自用，但未实际消费，后续存入配偶账户中。 大额收款：2020年存现15.50万元，系个人积累资金存入。与高XX存在大额收款137.50万元，系个人间借贷往来。 大额支付：与亲属李XX存在大额支付50万元，与亲属李XX存在大额支付12万元，与亲属向XX存在大额支付10万元，系与上述人员的借贷资金往来。 大额收付：与亲属向XX存在大额收付246.50万元，系与亲属之间的周转资金。	对张成进行了访谈确认，获取了张成与资金收付方共同签署的确认函，经核查，不存在异常情形。
惠玉虎	副总经理	大额取现：2019年至2021年度无大额取现。 大额收款：2020年度存现33.50万元，系家庭积累资金存入。	对惠玉虎进行了访谈确认及其签署的确认函，经核查，不存在异常情形。
董爱琴	关键人员（不在公司处任职，因2018年度其个人卡曾作为公司账户使用而纳入核查范围）	大额取现：2019年至2021年度无大额取现。 大额支付：2020年度向亲属董XX大额支付20万元，系借钱给亲属用于出资。	查看了出资款在公司处入账的记录，经核查，不存在异常。
王子武	曾任嘉禾药业出纳，现任嘉禾药业财务人员	大额取现：2019年至2021年度无大额取现。 大额收款：2021年存现5万元，系父母赠与的现金。与亲属王XX存在大额收款30万元，与亲属李XX存在大额收款70万元，系向亲属借款用于购房。	对王子武进行了访谈，获取了王子武与相关人员签署确认函，经核查，不存在异常情形。
郭永庆	其他关键人员（和平分公司副厂长，因与杜小虎间的股权代持行为而被纳入核查范围）	大额取现：2019年至2021年度无大额取现。 大额收款：2020年度与同事郭伟、崔鹏等人存在大额收款396.63万元，系股权转让资金往来；与同事王力争存在大额收款78.49万元，系个人间借贷资金。 大额支付：2020年与同事王树红存在大额支付150万元，系个人间借贷资金；2021年度与实控人杜小虎存在大额支付266.50万元，系解除代持后偿还从杜小虎处获取的代持款。	对资金往来相关方进行了访谈，获取了确认函，获取了股权转让协议并进行了公证确认，经核查，不存在异常情形。
罗森	采购负责人	大额取现：2021年大额取现16.2万元，系取现后自用。 大额收款：2020年存现23万元，系个人积累资金存入。与同事邓尚勇存在收款9.45万元，系股权转让资金往来。与亲属孟XX存在大额收款25万元，系个人间借贷往来。 大额支付：对公司存在大额支付300万元，系缴纳增资款。 大额收付：与朋友刘XX等人存在大额资金收付15万元、与亲属罗XX存在大额收付200万元，系个人间借贷往来。	对罗森进行了访谈，获取了资金收付双方签署的确认函，查看了罗森的股权转让协议，查看了所缴纳出资在公司处的入账记录，经核查，不存在异常情形。

赵创	采购人员	<p>大额取现：2019年至2021年度存在大额取现20万元，系取现后用于买房等用途。</p> <p>大额收款：2020年存现20万元，系存入的从亲属处取得的借款。与胡XX存在大额收款80万元，系房屋买卖交易往来。</p> <p>大额支付：与公司存在大额支付750万元，系缴纳增资款。</p> <p>大额收付：与供应商冯良平存在大额资金收付5万元，系个人间借贷资金，双方往来余额已结清。</p>	对赵创进行了访谈，获取了相关确认函和借款协议，查看了所缴纳出资在公司处的入账记录，经核查，不存在异常情形。
孟友宏	财务人员	<p>大额取现：2019年至2021年度无大额取现。</p> <p>大额收款：与供应商徐雪玲存在大额收款6万元，系个人间借贷往来，双方往来余额已结清。与朋友罗XX存在大额收款45万元、与亲属杨XX存在大额收款91万元、与亲属孟XX存在大额收款33.82万元、与亲属件XX存在大额收款187万元，系个人间借贷往来。</p> <p>大额支付：对公司存在大额支付357万元，系借款后用于缴纳增资款。</p>	对孟友宏进行了访谈，获取了确认函，查看了所缴纳出资在公司处的入账记录，经核查，不存在异常情形。
张慧	出纳	<p>大额取现：2019年至2021年度无大额取现。</p> <p>大额支付：对公司存在大额支付87万元，系缴纳增资款。</p>	查看了所缴纳出资在公司处的入账记录，经核查，不存在异常情形。
高强	原监事	<p>大额取现：2019年至2021年度取现6万元，系取出后借给亲属周转。</p> <p>大额收款：2020年存现33.5万元，系个人积累资金存入。与亲属高XX存在大额收款31.3万元，与亲属冯XX存在大额收款15万元，系个人间借贷资金。</p> <p>大额支付：与公司存在大额付款405万元，系缴纳增资款。</p>	获取了相关确认函，查看了所缴纳出资在公司处的入账记录，经核查，不存在异常情形。
郭晓茹	董事任克举配偶	<p>大额取现：2019年至2021年度无大额取现。</p> <p>大额收款：2020年存现10万元，系卖房收入的定金存入。与同事黄XX存在大额收款10万元，系个人间资金借贷。</p> <p>大额支付：与同事陈根祥存在大额支付15万元，系个人间资金借贷。</p> <p>大额收付：与亲属郭XX存在大额资金收付85万元，系亲属间借贷往来。</p>	对郭XX、郭晓茹进行了访谈、获取了相关确认函，经核查，不存在异常情形。
陈秋英	财务负责人毛新国配偶	<p>大额取现：2019年至2021年度无大额取现。</p> <p>大额收款：与亲属毛XX存在大额收款137万元、与朋友侯XX存在大额收款50万元，与亲属陈XX存在大额收款60万元，系个人资金借贷往来。</p> <p>大额支付：与亲属陈XX存在大额支付36.80万元，系个人间借贷资金往来。对公司存在大额支付195万元，系缴纳增资款。</p>	对陈秋英进行了访谈，获取了资金往来双方签署的确认函，查看了所缴纳出资在公司处的入账记录，经核查，不存在异常情形。
向琼辉	财务人员	<p>大额取现：2019年至2021年度无大额取现。</p> <p>大额收款：报告期内存现158万元，系个人积累资金存入。与亲属向XX存在大额收款234.50万元，系个人资金借贷往来。</p> <p>大额支付：对公司存在大额支付675万元，系缴纳增资款。</p>	获取了双方签署的确认函，查看了所缴纳出资在公司处的入账记录，经核查，不存在异常情形。
宋莉	董事杨军仁配偶	<p>大额取现：2019年至2021年度无大额取现。</p> <p>大额收款：2019年存现7万元，系个人积累资金存入。与亲属詹XX存在大额收款30万元，与朋友唐XX存在大额收款12万元，系个人资金借贷往来，借款后用于配偶杨军仁缴纳增资款。</p>	获取了双方签署的确认函，查看了配偶所缴纳出资在公司处的入账记录，经核查，不存在异常情形。
陈根祥	原监事	<p>大额取现：2019年至2021年度无大额取现。</p> <p>大额收款：报告期内存现13.43万元，系个人积累资金存入。</p> <p>大额支付：对公司存在大额支付195万元，系缴纳增资款。</p>	查看了所缴纳出资在公司处的入账记录，经核查，不存在异常情形。

王力争	原董秘	<p>大额取现：2019年至2021年度取现6.76万元，系取现后自用。</p> <p>大额收款：2019年至2021年度存现5.4万元，系个人积累资金存入。2021年存在大额收款12.01万元，系亲属间赠与资金。</p> <p>大额支付：与公司存在大额支付375万元，系缴纳增资款。</p> <p>大额收付：与朋友全XX存在大额收付5万元、与亲属马XX等人存在大额资金收付75.15万元，系个人资金借贷往来；</p>	对王力争进行了访谈，获取了资金收付双方签署的确认函，查看了所缴纳出资在公司处的入账记录，经核查，不存在异常情形。
-----	-----	---	--

注：对于与相关对手方交易次数少于3次、未结清往来余额小于10万元或银行流水中有明确备注的消费和转账行为，不作为异常交易列示。个人卡作为公司账户使用的部分已在公司账务中体现，不作为异常交易列示。在交易一方处已列示的交易，不再重复列示。既有收款又有付款的，往来金额按照往来净额列示

2. 相关个人账户与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、与公司股东、其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来情况

(1) 个人账户与供应商的相关往来

2019年至2021年度，纳入核查范围的个人账户大额流水中存在与公司供应商之间的资金往来，具体情况如下：

1) 个人账户与供应商的往来

单位：万元

人员姓名	对方姓名 [注]	向对方付钱	从对方收钱	公司人员与对方的关系	往来性质	是否结清
杜小虎（董事长、总经理）	王德祥	150.00		非亲属	个人借贷往来	是
赵创（非董监高）	冯良平	10.00	10.00	非亲属	个人借贷往来	是
邓尚勇（非董监高）	杨秋学	10.00	156.00	亲属，杨秋学系邓尚勇之岳父	个人借贷往来	否
孟友宏（非董监高）	徐雪玲	6.00	6.00	非亲属	个人借贷往来	是
罗森（非董监高）	王养岐	6.00	6.00	非亲属	个人借贷往来	是

[注]该列人员均为公司供应商

上述个人账户与供应商间的往来均为偶发的个人间资金借贷，资金来源为相关人员账户内积累的个人自有资金，与公司无关，且资金往来的频率低，非频繁往来的情形。

根据我们对交易对手方的访谈记录，以及交易双方共同的签署的确认函，上述资金往来性质为借贷往来。除邓尚勇与供应商杨秋学（邓尚勇之岳父）的往来未结清外，其他个人与供应商的往来均已结清。邓尚勇与杨秋学之间资金往来系亲属间借贷，其发生原因及未结清情况具有合理性。

2) 视为公司账户的个人卡账户与供应商的往来

单位：万元

人员姓名	对方姓名	向对方付钱	从对方收钱	公司人员与对方的关系	往来性质
王子武（公司员工，原子公司嘉禾药业出纳）	张连阳	10.00	10.00	非亲属	换现往来
	苏家虎	10.00		非亲属	支付拖拉机款

2019年至2021年度，公司曾使用王子武个人卡进行现金收支，王子武与张连阳发生的10万元为换现往来，往来余额已结清。我们查看了嘉禾药业换现往来登记簿，确认资金用途记录准确。王子武向苏家虎支付的10万元为拖拉机款，我们查看了设备入账凭证，相关设备在购买时即在公司账目中进行了记录。

（2）个人账户与客户相关往来

2019年至2021年度，纳入核查范围的个人账户不存在与客户及其人员的资金往来。

（3）个人账户与员工、股东及其他方的相关往来

2019年至2021年度，纳入核查范围的个人账户大额流水中存在与公司股东、其他员工的频繁资金往来，具体情况如下：

单位：万元

公司相关人员	交易对方	往来金额	对方身份	款项性质
杜小虎	王金波	-300.00	公司员工	给员工借款用于出资，已归还
	弓江泽	-300.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	王力争	-375.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	王胜	-225.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	张飞	-150.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	徐恒伟	-375.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	郭良	-300.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	郭伟	-150.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	赵创	-750.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	杨军仁	-150.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	韦博	-150.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	杨凯	-450.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	邓尚勇	-150.00	公司员工	给员工借款用于出资，已归还
	索志英	-150.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	张勇	-225.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
	杨维华	-150.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还
高强	-300.00	公司员工	给员工借款用于出资，尚未归还	

公司相关人员	交易对方	往来金额	对方身份	款项性质
	白双宝	-225.00	公司员工	给员工借款用于出资, 尚未归还
	任克举	-155.20	公司董监高	借款用于再次缴纳历史增资款, 已归还
	王春德	-74.59	公司董监高	借款用于再次缴纳历史增资款, 已归还
	杜小龙	-97.00	公司董监高	借款用于再次缴纳历史增资款, 已归还
杨海燕	张慧	22.75	公司员工	报销费用往来
郭永庆	王力争	78.49	公司员工	个人借贷往来, 已结清
	王树红	-150.00	公司员工	个人间借贷往来, 已结清
	杜小虎	-416.50	公司董监高	归还股权代持解除款, 已结清
	郭伟	27.00	公司员工	股权转让款
	陈新利	22.28	公司员工	股权转让款
	崔鹏	10.13	公司员工	股权转让款
	邓良鹏	33.75	公司员工	股权转让款
	杜鹃	33.75	公司员工	股权转让款
	郭斐然	37.50	公司员工	股权转让款
	郭涛	40.50	公司员工	股权转让款
	惠玉虎	40.50	公司员工	股权转让款
	惠战锋	27.00	公司员工	股权转让款
	李成	6.75	公司员工	股权转让款
	李建利	21.60	公司员工	股权转让款
	罗义	5.00	公司员工	股权转让款
	乔建朋	8.78	公司员工	股权转让款
	屠晓莉	40.50	公司员工	股权转让款
	王娟	14.85	公司员工	股权转让款
	王涛	6.75	公司员工	股权转让款
	赵创	20.00	公司员工	股权转让款
王子武	张欣	-17.00 ^{注2}	公司员工	换现金往来
	马元	-5.00	公司员工	报销款往来
	张超	-5.00	公司员工	报销款往来
	孟友宏	-6.05	公司员工	报销款往来
郭毅	杜宇栋	6.00	公司员工	个人借贷往来, 尚未结清
罗森	邓尚勇	9.45	公司员工	股份转让款
郭晓茹	陈根祥	-15.00	公司员工	个人借贷往来, 已结清

公司相关人员	交易对方	往来金额	对方身份	款项性质
	黄志伟	10.00	公司员工	个人借贷往来，已结清

注 1：配偶间资金往来未予列示。资金流出列示为负数，流入列示为正数

注 2：该金额为往来净额

上述资金往来中，杜小虎给弓江泽等员工借款进行增资、给任克举等董事借款用于再次缴纳增资的款项均来源于杜小虎账户中积累的个人资金。

杨海燕与张慧的资金往来，系杨海燕收取报销款。

根据相关方签署的确认函，郭永庆与王力争、王树红之间的资金往来系借贷资金。郭永庆与郭伟等人的资金收付，系股权转让形成的资金往来。郭永庆收购股权时，替实际控制人代持股份的收购款来源于实际控制人杜小虎，自己增持股份的收购款来源于家庭积累。

王子武与张欣等之间的资金往来，系王子武个人卡作为公司公户使用期间，与相关同事的报销款往来或现金换入、换出往来，相关资金来源为从公司公户提现后存入个人卡的现金。

罗森与邓尚勇的资金往来系股份转让款往来，资金来源为其个人积累资金。

郭毅与杜宇栋间、郭晓茹与同事陈根祥、黄志伟的往来系个人间资金借贷。

综上所述，对于作为公司公户使用的个人卡账户与供应商间的资金往来，我们查看了相关收入和费用在公司处的入账记录。对于自然人个人账户与供应商间的资金往来，我们对相关自然人进行了访谈，了解了资金往来性质，并获取了双方共同签署的确认函。对于自然人账户与公司员工、股东及其他方的相关往来，我们对相关自然人进行了访谈，了解了资金往来性质，并获取了往来借款协议、股权转让协议、双方共同签署的确认函等支持性证据。

经核查，作为公司公户使用的个人卡账户与客户、供应商间的资金往来均已在公司账务中如实反映；自然人个人账户与供应商、公司员工、股东及其他方的相关往来均为个人间借贷资金或股权转让款，除郭永庆代杜小虎受让股权款项来自于杜小虎外，其他往来资金的来源均为相关自然人个人积累，资金往来具有合理性。

（五）结合上述情况，进一步说明针对公司是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就公司内部控制是否健全有效、公司财务报表是否存在重大错

报风险发表明确意见

1. 是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的核查

(1) 个人账户与供应商的相关往来

2019年至2021年度，纳入核查范围内的个人账户与公司供应商（及实际控制人）的资金往来可为两种类型，杨海燕、王子武的个人账户作为公司账户与供应商发生的资金往来；公司相关个人与供应商之间的资金往来。

就第一类往来情况而言，支付给供应商的款项系基于公司获得了相关物资或服务而支付的成本费用，与资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款无关。为验证公司采购的真实性，我们执行了以下核查程序：

针对王子武个人卡中与支付给供应商的款项进行了抽凭测试，核查相关费用在公司处的入账凭证及原始单据，确认与供应商的往来均在公司账务中进行了真实、准确的记录。

另外，由于已在公司账内核算，因此不涉及体外承担成本费用、代供应商持有公司股份情形。

就第二类往来情况而言，相关个人卡支付供应商情况具体如下：

公司人员	对应供应商	备注
杜小虎	王德祥	因双方往来已结清且仅有两次往来，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用、代供应商持有公司股份的情形。
邓尚勇	杨秋学	往来未结清，但邓尚勇为资金净流入方，因此不涉及体外承担费用、体外资金循环形成销售回款的情形；因往来频次低，因此不涉及资金闭环回流情形。我们另获取了邓尚勇与杨秋学共同签署的确认函，双方确认资金往来性质为借贷资金，不涉及股份代持的情形
孟友宏	徐雪玲	因双方往来已结清，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用、代供应商持有公司股份的情形。
罗森	王养岐	因双方往来已结清，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用、代供应商持有公司股份的情形。
赵创	冯良平	因双方往来已结清，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用、代供应商持有公司股份的情形。

针对上表中情况，我们执行了以下核查程序：

- 1) 对资金往来方进行访谈，了解相关往来发生的原因；
- 2) 获取资金往来双方签署的确认函，就资金往来的性质获取书面确认。

(2) 个人账户与员工、股东及其他方的相关往来

姓名	往来情况	备注
杜小虎	和弓江泽、王力争等员工（均为公司现有股东）存在资金往来	相关员工获得相关款项后，作为投资款投入公司账户。投资款入账后，公司未进行过分红，也未向杜小虎等人提供过资金，因此不存在资金闭环回流情形。经由借贷双方书面确认，相关借贷不存在代持情形。
	任克举、王春德等 4 人	相关人员获得相关款项后，作为再次缴纳的出资款投入公司账户。出资款入账后，公司未进行过分红，也未向杜小虎等人提供过资金，因此不存在资金闭环回流情形。
杨海燕	张慧	资金往来系报销款，相关费用已入账，因此不涉及体外承担成本费用情形；因相关款项后续未流向其他个人，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款的情形。
郭永庆	王树红、王力争	往来均已结清。王树红借款后系作为增资款投入公司账户，增资后公司亦未进行过分红，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用、股份代持的情形。郭永庆从王力争处借款后，款项未流向其他个人主体，亦未使用相关款项进行增资，且双方已确认借贷往来已结清，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、股份代持的情形。
	杜小虎	相关往来系 2020 年度股权代持解除后，郭永庆向杜小虎归还的股权代持款。杜小虎收款后，相关款项后续未流向其他个人，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款的情形。
	郭伟等 17 人	往来性质为股权转让款，股权转让协议均进行了公证确认，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用、代持公司股份的情形。
王子武	张欣等 4 人	资金往来为支付报销款或现金换入、换出往来。相关往来已在公司账务中或各类管理登记簿中进行了准确记录，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用、股份代持的情形。
郭毅	杜宇栋	往来未结清，系个人间资金借贷，郭毅流水可见收款后的购房记录，资金用途合理，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用、股份代持的情形。
罗森	邓尚勇	往来系股份转让款往来，股权转让协议均进行了公证确认，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用、代持公司股份的情形。
郭晓茹	陈根祥、黄志伟	因往来已结清，因此不涉及资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用、代供应商持有公司股份的情形。

针对上表中情况，我们执行了以下核查程序：

- 1) 对纳入核查范围内的自然人进行访谈，逐笔了解其报告期内大额资金往来的性质及原因，并获得各核查对象的书面签字确认；
- 2) 对个人卡账户中归属于公司部分的资金往来，抽查资金流入及流出在公司处入账的凭证，检查其原始单据，核查相关往来是否在账面真实、准确记录；
- 3) 针对个人间借贷往来，获取资金往来双方书面签署的确认函，并获取了部分借款方获得资金后具体用途的延伸证据；
- 4) 针对可能涉及股权转让的资金往来，结合历史沿革核查程序，获取公司

工商资料、验资报告、历次股权变动的转账凭证和出资流水、各方签订的协议、完税凭证等资料，核查股东出资的资金来源，并对现任及历史股东进行访谈确认不存在股份代持情形；

5) 针对 2020 年底实际控制人给部分员工提供借款进行出资的情形，我们查看了实际控制人与相关员工签署的借款协议及协议中对借款利率、期限等条款的规定，并对借款协议进行了公证确认。

公司前次申报撤回后，曾存在郭永庆替实际控制人杜小虎回购部分员工股份并代持的情形，该情形已在招股说明书中进行了披露，并在 2020 年得以解除。

针对历史上存在的代持情况，我们执行了以下程序

1) 对郭永庆和杜小虎就历史上的股份代持情形进行访谈，获取代持双方签署的书面确认函；

2) 核查郭永庆 2018 年购买其他员工股份所用资金的来源，对资金往来相关方进行访谈确认；

3) 获取郭永庆与公司其他员工签署的股权转让协议并查看转让款支付凭证，并对相关转让协议进行了公证确认。一共获取公证后的股权转让协议 53 份，获取交易凭证 53 份，核查覆盖率达到 100%。

综上，经核查，我们认为公司虽然个人流水存在瑕疵事项，但不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款、体外承担成本费用或股份代持情形。

2. 公司内部控制是否健全有效、公司财务报表是否存在重大错报风险

公司制定了完善的内控控制制度体系，财务相关内部控制制度主要包括《会计基础工作内部控制制度》《存货控制制度》《收入管理制度》《成本费用控制制度》《往来款项内部控制制度》《内部审计制度》等，并通过组织相关人员加强学习，充实财务人员，加强财务管理等具体措施，确保相关内控制度得到良好的执行。针对公司内部控制制度的有效性，我们出具了标准无保留意见的内部控制鉴证报告。此外，我们亦就公司申报财务报表出具了标准无保留意见的财务报表审计报告，确认公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司在报告期内的财务状况、经营成果和现金流量。

经核查，我们认为公司内部控制健全有效、公司财务报表不存在重大错报风险。

(六) 内核核查程序及核查意见

第 160 页 共 161 页

1. 质控部门核查程序

针对上述事项，质控部门针对项目组执行的核查工作履行了以下质量控制工作：

(1) 查阅了项目组获取的相关工作底稿（项目组获取的纳入核查范围的自然人资金流水、项目组对于自然人进行访谈的访谈记录、项目组就具体的资金往来获得的确认函、股权转让协议、资金用途延伸证据等的核查底稿）；

(2) 对项目组执行的对实际控制人、董监高及其他主要人员的流水核查工作进行了复核；

(3) 审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询，并对项目组就本题关于资金流水相关信息披露内容与底稿信息一致性执行的程序进行专项沟通及问询。

2. 质控部门核查结论

经核查，质量控制部门认为项目组对公司资金流水相关的信息披露内容与底稿信息具有一致性；同意项目组关于“问题九、关于资金流水核查”的回复内容、核查程序及意见，同意将申请文件对外报送。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

徐晋波



中国注册会计师：

朱逸宁



二〇二二年四月一日