

安徽承义律师事务所

关于安徽万邦医药科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书（三）



安徽承义律师事务所

ANHUI CHENGYI LAW FIRM

地址：合肥市怀宁路 200 号置地广场栢悦中心大厦五楼 邮编：230041

电话：0551-65609615

传真：0551-65608051

安徽承义律师事务所
关于安徽万邦医药科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（三）

（2021）承义法字第 00032-16 号

致：安徽万邦医药科技股份有限公司

根据本所与发行人签订的《聘请律师协议》，本所指派鲍金桥、胡鸿杰律师以特聘专项法律顾问的身份，参与发行人首次公开发行股票并在创业板上市工作。本律师根据《公司法》《证券法》《注册办法》《业务管理办法》《执业规则》等有关法律、法规的规定，按照中国证监会《编报规则第 12 号》的要求，基于律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对发行人本次发行有关事项进行法律核查和验证并出具了（2021）承义法字第 00032-1 号《安徽承义律师事务所关于安徽万邦医药科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）和（2021）承义法字第 00032-2 号《安徽承义律师事务所关于安徽万邦医药科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”），并根据深交所下发的《关于安徽万邦医药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审核问询函》（审核函〔2021〕011224 号）（以下简称“《第一轮审核问询函》”），于 2022 年 3 月 3 日出具了（2021）承义法字第 00032-8 号《安徽承义律师事务所关于安徽万邦医药科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（简称“《补充法律意见书（一）》”）。

鉴于深圳证券交易所上市审核中心于 2022 年 3 月 24 日下发了《关于安徽万邦医药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〔2022〕010309 号）（以下简称“《审核问询函》”）。本律师现根据深交所的要求，对《审核问询函》中所涉相关法律事项进行核查

与验证，并出具本《补充法律意见书（三）》。

第一节 引言

本律师依据本《补充法律意见书（三）》出具日以前已发生或存在的事实和我国现行法律、法规和中国证监会的有关规定发表法律意见，并声明如下：

（一）本所及本律师依据《公司法》《证券法》《注册办法》《业务管理办法》《执业规则》等有关法律、法规的规定及本《补充法律意见书（三）》出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证法律意见所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

（二）发行人保证：发行人已经向本律师提供了为出具本《补充法律意见书（三）》所必需的原始书面材料、副本材料、复印材料、确认函、证明或者口头证言；发行人提供给本所的文件和材料是真实、准确、完整和有效的，且文件材料为副本或复印件的，其与原件一致和相符；发行人已向本所披露一切足以影响本《补充法律意见书（三）》的事实和文件，无任何隐瞒、遗漏、虚假或误导之处，该等事实和文件于提供给本所之日及本《补充法律意见书（三）》出具之日，未发生任何变更；发行人所提供的文件及所作出的陈述均为真实、准确、完整、有效的；发行人所提供的文件及文件上的签名、印章均是真实的，签署文件的主体均具有签署文件的权利能力和行为能力，任何已签署的文件均获得相关当事各方有效授权，且由其法定代表人或合法授权代表所签署；所有政府批准、同意、证书、许可、登记、备案或其他官方文件均为通过正当的程序以及合法的途径从有权的主管机关取得。

（三）对于出具本《补充法律意见书（三）》至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本律师采取了与相关当事人访谈、查询有关公开信息、赴相关部门独立调查等方式，依赖于有关政府部门、发行人或其他有关单位出具的证明文件、访谈记录等。

（四）本《补充法律意见书（三）》仅依据中国大陆（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区）现行有效的法律、法规和规范性文件的有关规定发表法律意见，并不依据境外法律发表法律意见。

(五) 本律师仅就发行人本次发行的合法性及相关法律问题发表意见, 不对发行人参与本次发行所涉及的会计、审计、资产评估等专业事项发表任何意见, 本所在本《补充法律意见书(三)》中对有关会计报表、审计和资产评估报告中某些数据或结论的引用, 除本律师明确表示意见的以外, 并不意味着本所对这些数据、结论的真实性和准确性做出任何明示或者默示的保证, 对于这些文件内容, 本律师并不具备核查和做出评价的适当资格。

(六) 本律师同意将本《补充法律意见书(三)》作为发行人本次发行上市所必备的法律文件, 随同其他申报材料一同上报, 并愿意承担相应的法律责任。

(七) 本律师同意发行人部分或全部在招股说明书中自行引用或按中国证监会、深交所审核要求引用本《补充法律意见书(三)》的内容, 但是发行人做上述引用时, 不得因引用而导致对本所意见的理解出现法律上的歧义或曲解。

(八) 本所未授权任何单位或个人对本补充法律意见书作任何解释或说明。

(九) 本《补充法律意见书(三)》仅供发行人为本次发行申请之目的使用, 未经本所事先书面同意, 本《补充法律意见书(三)》不得被任何他人所依赖, 或用作其他任何目的。

第二节 正文

一、《审核问询函》之问题 1：关于主营业务和竞争力

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期内，公司的药学研究服务主要为仿制药开发、一致性评价服务，临床研究服务主要为生物等效性研究服务。发行人近年来业绩增速不断攀升，2020 年营业收入增长率达到 35.02%。

(2) 报告期内，公司的营业收入分别为 10,478.87 万元、10,304.68 万元、13,912.99 万元和 10,024.11 万元，普遍小于同行业可比公司。

(3) 发行人拥有 2 项发明专利、2 项实用新型专利，均显著少于同行业可比公司。发行人认为自身在细分领域具备较高市场地位和较强竞争优势，目前已成为综合服务型 CRO 领域综合实力较强的创新性企业。

(4) 报告期内，发行人存在少量的技术成果转让业务，即公司针对部分仿制药进行自主研发，取得一定技术成果后转让。发行人在向客户推荐阶段性成果后同时存在接受客户委托继续研发和直接销售两种收入实现方式。

(5) 公司计划迅速拓展创新药 I 期临床研究服务并逐步拓展 II-IV 期临床研究服务。

请发行人：

(1) 客观分析发行人主营的仿制药开发和一致性评价服务、生物等效性研究服务在 CRO 领域的技术含量和地位，专利数量较少是否影响发行人的技术实力和业务开展能力，发行人未来各项业务发展是否具有可持续性；补充说明发行人认为自身在细分领域具备较高市场地位和较强竞争优势的具体依据；

(2) 结合报告期内开展研究的项目类型、项目数量、单个项目平均金额、技术人员数量、收入利润规模、人均创收情况、项目拓展和储备情况等，并与同行业可比公司对比，客观分析发行人面临的行业竞争形势、发行人的竞争力和行业地位；

(3) 补充说明发行人在技术成果转让业务运用的核心技术、投入的研发资源和成本、形成的研发成果，相关技术是否为行业通用技术、是否具有先进性，报告期各期技术成果转让业务产生的收入情况及收入实现方式，该业务收入规模较小是否表明发行人技术实力相比同行业可比公司存在较大差距；

(4) 补充说明发行人认为自身具备相关能力但报告期内却没有开展创新药临床研究服务的原因，是否说明发行人相关实力不及客户预期或存在不足，发行人现有技术、人才、客户等资源储备是否能有效支撑公司迅速拓展创新药临床研究服务的计划，截至目前是否存在相关在手订单；

(5) 补充说明在收入基数较小的情况下营业收入增速能否有效反映公司的技术先进性和行业地位，“在细分领域具备较高市场地位和较强竞争优势”与“目前已成为综合服务型 CRO 领域综合实力较强的创新性企业”两个说法是否存在冲突，相关信息披露是否客观审慎；

(6) 结合上述事项，以及公司收入和业绩成长性、研发投入、专利数量、技术实力和先进性、创新属性、是否为高新技术企业等，进一步论证发行人是否符合创业板定位。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

本律师履行了以下核查程序：

1、查阅行业网站、行业研究报告、同行业公司招股说明书等，了解 CRO 领域各项服务的内容、未来发展趋势、BE 试验总量；核查发行人的技术储备、在手合同、同行业可比公司专利情况、各年度新增客户情况；核查发行人在细分领域的市场地位和技术含量、核心技术、项目经验、客户资源、未来项目储备等信息的书面说明；

2、查阅发行人同行业可比上市公司的定期报告、招股说明书及其他公告文件，了解其技术人员数量、收入利润规模、人均创收等情况；

3、查阅发行人技术成果转让业务合同、相关核心技术的技术先进性等信息的书面说明；查阅同行业可比公司招股说明书，了解其技术成果转让业务规模和公司发展战略；

4、查阅行业网站、行业研究报告等，了解创新药临床研究的过程和特点、开展研究的优势条件等信息；获取发行人创新药临床研究合同；

5、查阅行业网站、行业研究报告、同行业公司招股说明书等，了解 CRO 行业竞争格局；

6、获取发行人研发投入相关资料、高新技术企业证书。

在审慎核查的基础上，本律师发表如下意见：

(一) 客观分析发行人主营的仿制药开发和一致性评价服务、生物等效性研究服务在 CRO 领域的技术含量和地位，专利数量较少是否影响发行人的技术实力和业务开展能力，发行人未来各项业务发展是否具有可持续性；补充说明发行人认为自身在细分领域具备较高市场地位和较强竞争优势的具体依据

1、客观分析发行人主营的仿制药开发和一致性评价服务、生物等效性研究服务在 CRO 领域的技术含量和地位，专利数量较少是否影响发行人的技术实力和业务开展能力，发行人未来各项业务发展是否具有可持续性

发行人坚持稳中求进的发展战略，报告期内主要聚焦于生物等效性研究，并逐步拓展药学研究。经历了 2015 年“722 临床试验核查政策”之后，发行人于 2016 年重新搭建了生物等效性研究和药学研究技术平台。发行人主营业务收入 70% 以上来源于生物等效性研究，业务开展较少依赖专利，所以专利数量较少，可比公司存在相似情形。专利数量较少不影响发行人技术实力和业务开展能力，未来各项业务开展具有可持续性。截至本《补充法律意见书(三)》出具日，发行人开展了超过 400 个生物等效性研究项目、超过 70 个药学研究项目；发行人承接合同数量呈现较快上升趋势，报告期各期承接合同数量分别为 53 个、103 个和 139 个，2022 年至今承接合同数量为 119 个。具体分析如下：

(1) 仿制药研发服务市场空间广阔，为发行人业务持续发展奠定基础

①政策对仿制药的支持在可预见的未来具有确定性和持续性，使得公司业务拥有广阔市场空间。国家推行仿制药一致性评价政策并实行药品集中采购，大幅度节约了医保资金，提高了我国制药业的技术水平，很大程度实现了原研药的进口替代及人民用药可及性。根据美国和日本的仿制药监管历程，美国一致性评价经历了 23 年，日本“体外溶出度评价”经历了 22 年，因此我国仿制药一致性评价工作也将是长期的实践过程，未来将持续 10-20 年。

②受药品质量和品种等因素影响，我国仿制药市场仍具有较大的提升空间。因药品集中采购导致的市场竞争，很多仿制药存在二次开发的必要性，可通过进口辅料替代、原料药延伸开发等降低成本，增加仿制药的竞争力。

③推行药品集中采购后，“原料药+制剂”一体化发展成为趋势，部分原料药供应商向制剂成品端延伸业务，并将药品研发外包给 CRO 企业，促进了 CRO 行业发

展。发行人客户中上海理想、上海华源即属于这一类型。

④药品集中采购引导仿制药行业产品结构升级，倒逼制药企业加大研发投入、降低研发成本，使得研发外包需求增加。为了形成差异化竞争优势，制药企业加大对高质量、高端仿制药的研发投入，需要更多借助 CRO 企业的力量，从而缩短开发周期、提高开发效率。这将带动仿制药 CRO 行业不断发展。

中国仿制药研发服务领域参与者众多、市场较为分散，目前尚无绝对领先的企业，市场竞争格局尚未定型。发行人的收入规模与已上市 CRO 企业存在一定差距，但发行人凭借技术、研发经验以及客户资源积累等优势，紧跟领先的 CRO 上市公司，业绩增长速度较快。在较为分散的市场竞争格局下，发行人能够凭借比较优势获取更多订单。

(2) 发行人生物等效性研究服务的地位和技术含量

① 发行人生物等效性研究服务的市场地位

CRO 企业接受客户委托，为其药品研发的不同阶段服务。发行人和可比上市公司主要服务的研发阶段各不相同，高度细分，公司在生物等效性研究领域具有一定市场地位。具体情况如下：

公司名称	主营业务领域	差异比较	生物等效性研究收入
泰格医药	主要从事 I-IV 期临床研究，其子公司方达控股主要从事生物等效性研究、实验室检测、临床前研究等	创新药的 I-IV 期临床研究为主，仿制药临床的生物等效性研究为辅	低于发行人： 2021 年生物等效性研究收入 1,073.7 万美元
诺思格	主要从事 I-IV 期临床研究	创新药的 I-IV 期临床研究为主	低于发行人： 在生物等效性研究领域涉足较少
阳光诺和	主要从事药学研究、生物等效性研究和 I-IV 期临床研究	仿制药临床前的药理学研究和临床的生物等效性研究、I-IV 期临床研究占比相对均衡	略高于发行人： 2021 年临床收入 21,434.52 万元，根据其公开披露的以往年度收入结构和 2020 年底在手订单结构，2021 年临床研究收入约 80% 来自生物等效性研究
百诚医药	主要从事仿制药的药理学研究和生物等效性研究	仿制药临床前的药理学研究为主，临床的生物等效性研究为辅	低于发行人： 2021 年临床服务收入 5,411.55 万元，其中包含生物等效性研究收入
博济医药	主要从事新药的临床研究和临床前研究	创新药的临床研究为主，临床前研究为辅	低于发行人： 在生物等效性研究领域涉足

公司名称	主营业务领域	差异比较	生物等效性研究收入
			较少
百花村	主要从事新药和仿制药的临床前研究和临床研究，包含部分生物等效性研究	创新药和仿制药的临床前研究、临床研究占比相对均衡	低于发行人： 2021 年临床试验收入 10,670.50 万元，其中包含生物等效性研究收入
发行人	主要从事仿制药的生物等效性研究和药学研究	仿制药临床的生物等效性研究为主，临床前的药学研究为辅	2021 年生物等效性研究收入 14,973.36 万元

生物等效性研究是公司的核心业务，报告期收入占比在 70%以上。由上表可见，同行业可比公司中从事生物等效性研究业务的有泰格医药、阳光诺和、百诚医药、百花村，其中仅阳光诺和的生物等效性研究收入略高于发行人。

根据中商产业研究院数据，2021 年全国拥有超过 500 家 CRO 企业，根据 CDE 官网公布的生物等效性研究备案数量，2021 年全国 BE 试验备案数量为 1,333 个，发行人 BE 试验备案项目数量为 100 个，占比达到 7.50%。

因此，发行人在生物等效性研究这一细分领域具有一定市场地位。

②发行人生物等效性研究的业务能力具备比较优势

公司的生物等效性研究属于临床研究，研究目的是验证仿制药与原研药等效。公司生物等效性研究的技术含量主要体现为效率高、成功率高、所开展的项目难度大、客户质量高，具体分析如下：

A、开展项目的效率高

公司开展项目的效率高于同行业，生物等效性研究项目周期相较同行业快 1-3 个月。由于药品上市的首发优势十分重要，率先进入市场的药品能够迅速占据较高的市场地位和利润空间，而随着时间的推移，药品的利润空间将逐渐下降，因此 CRO 公司的业务效率是其竞争优势十分重要的衡量指标。公司随着技术水平的不断提升和项目经验的不断累积，开展生物等效性研究的效率不断提升，正式试验项目平均周期为 5-9 个月，而根据百诚医药、阳光诺和公开信息，其生物等效性项目周期为 6-12 个月，公司在业务效率上拥有明显优势。

B、开展项目的成功率高

公司生物等效性研究的成功率高。2019 年至今，公司的生物等效性研究项目，

不存在因发行人原因导致项目失败的情形。其中，2 个生物等效性研究项目未通过审评，主要系申办方药品规格选择不合理或药学研究环节（非发行人承接）存在问题。

C、开展了多个具有较高难度的项目

公司完成了以下具有较高难度的生物等效性研究项目：

项目类型	项目名称	难点
高变异药物项目	艾拉奥美拉唑肠溶胶囊、奥美拉唑肠溶胶囊、红霉素肠溶片、琥乙红霉素片颗粒、盐酸鲁拉西酮片、富马酸丙酚替诺福韦片、奥卡西平片/混悬液等	药物变异性较大，需剖析药物变异产生的原因，从而通过方案设计优化调整控制试验过程
窄治疗窗药物项目	氨茶碱片、左甲状腺素钠片、他克莫司胶囊、他克莫司缓释胶囊、丙戊酸钠缓释片	方案设计为完全重复交叉设计，生物等效性评价标准更加严格，需要较强的体内外相关性分析能力，以提高等效的成功率
长半衰期项目	苯巴比妥片、恩杂鲁胺软胶囊、依非韦伦片、恩替卡韦分散片、左甲状腺素钠片	清洗期长，需保证基线的特征尽量均衡。此外，由于半衰期较长，所以采血时长也相对较长，故需特别关注受试者依从性，减少受试者的脱落率
内源性项目	甲钴胺分散片、丁二磺酸腺苷蛋氨酸肠溶片、左甲状腺素钠片、骨化三醇软胶囊、枸橼酸钾缓释片	需科学设计试验方案，严格控制内源性物质来源；检测方法难度大，统计分析时需选择最优化的扣除基线浓度方法
复方项目	复方磺胺甲噁唑片、阿托伐他汀氨氯地平片、拉米齐多双夫定片	方案设计需同时考虑复方中所有成分药物的特征，且只有复方中所有成分药物均等效，制剂方可等效
平行设计项目	恩扎卢胺软胶囊、苯巴比妥片	试验设计时，需控制每个区组内受试者间的差异，尽量缩小基线影响的因素，并充分估计所需的样本量，以保证足够的检验效能
外用制剂、气雾剂	沙丁胺醇气雾剂、氟比洛芬凝胶贴膏、利丙双卡因乳膏	需设计科学的给药方法和部位，确保药物能够完全吸收，同时需兼顾其他指标，例如贴剂需评估黏附力和刺激性等

D、发行人成功协助多家知名药企完成生物等效性研究，客户质量高

公司先后服务于华润集团旗下的华润赛科药业有限责任公司、华润双鹤药业股份有限公司、华润利民药业（济南）有限公司，以及华中药业股份有限公司、上海现代制药股份有限公司、石家庄四药有限公司、济川药业集团有限公司等知名制药企业。自 2015 年“722 临床试验核查”政策发布以来，公司累计承接超过 400 项生物等效性研究服务项目，凭借自身的技术优势和服务质量，成功获取受理号 126 个，

通过国家局现场核查或免核查 59 次，已成功获批 54 个。

(3) 发行人药学研究服务的地位和技术含量

公司的药学研究属于临床前研究，主要开展仿制药开发和一致性评价。2015 年“722 临床试验核查政策”之后，公司在项目经验相对较少的情况下，未急于扩大药学研究业务规模，而是承接少量业务逐步拓展，直至 2019 年发行人承接的药学研究项目陆续获得批件，利培酮口服溶液全国第一家通过一致性评价，甲硝唑片、拉米夫定片等为全国前三家通过一致性评价，发行人才决定重新扩大药学研究规模。

因此，公司与药学研究规模较大的可比公司阳光诺和、百诚医药等相比，技术实力和市场地位尚存差距，但公司也处于技术实力不断提升、业务规模不断扩张的阶段，截至目前项目成功率达到 100%，报告期各期分别实现收入 1,045.07 万元、3,055.35 万元和 4,594.46 万元，占主营业务收入比例分别为 10.40%、22.96%和 22.92%，收入复合增长率达到 109.67%。

(4) 专利数量较少具有行业特点，不影响技术实力和业务开展能力

发行人报告期内营业收入 70%以上来源于生物等效性研究，专利数量较少不影响公司主营业务的技术实力和业务开展能力。这是由于生物等效性研究属于临床研究范畴，业务开展较少依赖专利。虽然公司申请专利较少，但公司拥有超过 400 个生物等效性研究项目、超过 70 个药学研究项目，业务规模逐年增长，技术实力受到客户认可。

发行人技术实力、业务开展能力和业务可持续性相关内容，具体分析如下：

① 发明专利较少不影响公司的技术实力和业务开展能力

发行人搭建了从药学研究到生物等效性研究的仿制药研发技术平台，各技术平台具有互相协同的比较优势，2015 年“722 临床试验核查政策”以来开展了超过 400 个生物等效性研究项目和超过 70 个药学研究项目，累计为超过 200 家客户提供了优质的仿制药研发服务。发行人 2019-2021 年的客户数量分别为 30 个、54 个、61 个，2022 年至今客户数量为 61 个，呈现较快的上升趋势。

2019 年至今，发行人与老客户、新客户合作情况如下表所示：

客户类型	2022 年至今	2021 年度
------	----------	---------

	客户数量 (个)	合同数量 (个)	合同金额 (万元)	客户数量 (个)	合同数量 (个)	合同金额 (万元)
新客户	34	60	13,997.82	27	43	6,405.08
老客户	27	59	10,589.35	34	96	18,192.58
合计	61	119	24,587.17	61	139	24,597.66
客户类型	2020 年度			2019 年度		
	客户数量 (个)	合同数量 (个)	合同金额 (万元)	客户数量 (个)	合同数量 (个)	合同金额 (万元)
新客户	30	56	13,347.40	16	29	9,016.56
老客户	24	47	9,571.73	14	24	5,270.62
合计	54	103	22,919.13	30	53	14,287.18

注：新客户指以前年度未签订过合同且当年签订了合同，老客户指以前年度曾签订合同且当年再次签订合同。

②专利数量较少符合行业特点

报告期内，公司超过 70% 的主营业务收入来源于生物等效性研究，该业务属于临床研究范畴，其技术实力主要体现为专业高效的技术团队、完备健全的技术体系和丰富的研发成果，开展难点在于试验方案的设计、试验运营，对专利的依赖性较低。对比申报创业板的可比公司诺思格和百诚医药，根据其首次申报的招股说明书，发明专利数量分别为 2 项和 4 项。

报告期内，公司药学研究业务规模逐步扩张，2019 年-2021 年各年度分别形成收入 1,045.07 万元、3,055.35 万元和 4,594.46 万元，占主营业务收入比例分别为 10.40%、22.96% 和 22.92%。药学研究业务通常形成的专利较多，因此，公司专利保护的意识随着药学研究业务的发展逐步提升，增加了专利申请，截至本《补充法律意见书(三)》出具日，已拥有 13 项在审发明专利。同行业可比公司中主要从事药学的百诚医药近几年也随着业务规模的不断扩大而增加专利的申请，根据其公开披露的招股说明书和年度报告，截至 2020 年 6 月 30 日，拥有发明专利 4 项，截至 2020 年 12 月 31 日，拥有发明专利 10 项，截至 2021 年 12 月 31 日，已拥有发明专利 15 项。

③在手订单充足，未来各项业务开展具有可持续性

截至 2021 年末，公司拥有在手订单 19,554.09 万元，截至本《补充法律意见书(三)》出具日，2022 年新增合同金额 24,587.17 万元。公司主营业务领域均具有较高的成长空间，随着公司业务规模的不断发展和业务范围的不延延伸，未来业务

合同数量和金额将会继续增长，具备较强的持续盈利能力。

2、补充说明发行人认为自身在细分领域具备较高市场地位和较强竞争优势的具体依据

结合前述关于市场地位和技术含量的相关分析，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业的竞争状况”之“（四）公司的竞争优势和竞争劣势”之“1、公司的竞争优势”之“（3）专注于药物研发的细分领域”补充披露如下：

“

公司主营业务收入主要来源于仿制药研发的临床研究和药学研究服务。在临床研究中，公司主要从事生物等效性研究；在药学研究中，公司主要从事仿制药开发、一致性评价。

在生物等效性研究领域，根据 CDE 官网公布的各年度生物等效性研究备案数据和发行人各年度开展的项目数量，2019 年至 2021 年公司的占比分别达到 3.82%、6.53%和 7.50%，被全国工商联医药业商会评为中国医药外包公司 20 强。这是由于公司具备研发经验丰富、开展业务效率高、集中采购的价格低等优势。根据中商产业研究院数据，2021 年全国拥有超过 500 家 CRO 企业，市场高度分散，在生物等效性研究领域，公司 2021 年形成收入 14,973.36 万元，在可比公司中具备一定的市场地位。

在药学研究领域，公司与可比上市公司尚存差距，但处于技术实力不断提升、业务规模不断扩张的阶段，报告期内收入的复合增长率达到 109.67%，被全国工商联医药业商会评为中国医药研发公司五十强。

①在生物等效性研究领域具备竞争优势

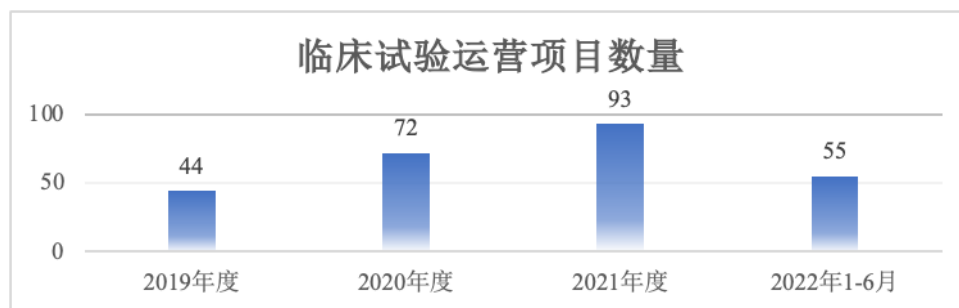
发行人在生物等效性研究领域的竞争优势主要体现为：丰富的项目经验；开展业务效率高；集中采购的价格优势；人员成本优势。具体如下：

A、丰富的项目经验

发行人的生物等效性研究业务项目数量占全国生物等效性研究备案数量比例较高，因此在各环节积累了丰富的项目经验，具体数据如下：

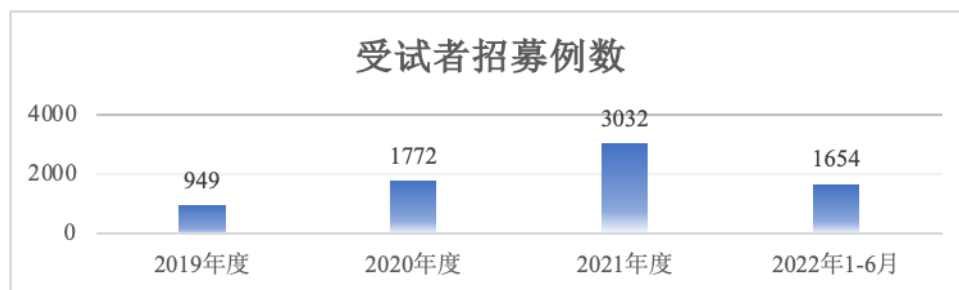
a. 临床试验运营

公司在临床试验运营环节项目经验如下图所示：



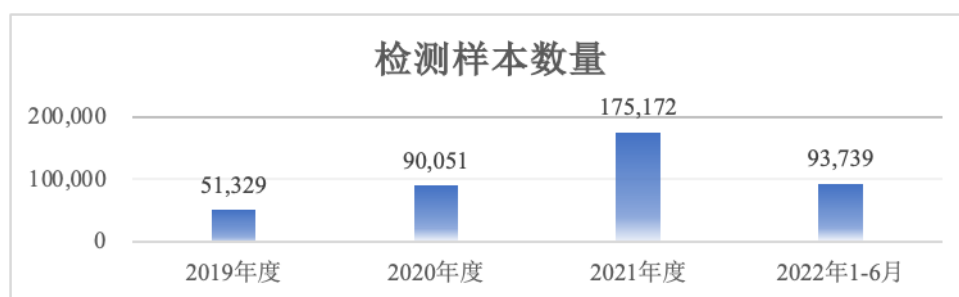
b. 临床试验现场管理

公司在临床试验现场管理环节招募的受试者主要为健康人群，项目经验如下图所示：



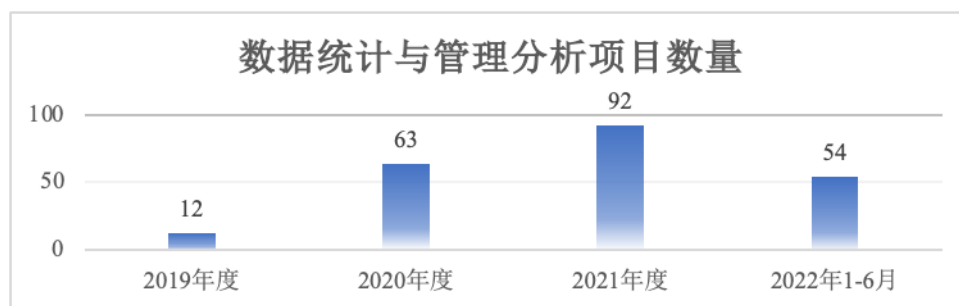
c. 生物样本分析

公司在生物样本分析环节项目经验如下图所示：



d. 数据统计与管理分析

公司在数据统计与管理分析环节项目经验如下图所示：



除各环节的丰富研发经验外，公司还具备多种剂型的研发能力。公司拥有片剂、胶囊、肠溶制剂、口崩片、干混悬剂、咀嚼片、软胶囊、控释片、脂肪乳、凝胶贴膏、滴剂、注射液等多种剂型超过 400 项的生物等效性研究项目经验，并完成超过 200 项分析方法开发，为未来项目的开展奠定了坚实的技术基础。2019 年至 2021 年，发行人生物等效性试验备案数量占国内该类试验备案总量的比例分别为 3.82%、6.53%和 7.50%。对客户而言，若一个品种开展顺利，为降低沟通成本，其他该领域的药品亦会优先考虑发行人，因此发行人丰富的多品种研发经验能够降低客户选择供应商的成本，实现双赢。

B、公司开展生物等效性研究业务效率高

由于药品上市的先发优势十分重要，率先进入市场的药品能够迅速占据较高的市场地位和利润空间，而随着时间推移，药品的利润空间将逐渐下降，因此 CRO 公司的业务效率是其竞争优势十分重要的衡量指标。公司开展业务的效率高主要体现在如下方面：

a. 周期较短，综合成本较低

公司随着技术水平的不断提升和项目经验的不断累积，开展生物等效性研究的效率不断提升，报告期内正式试验项目平均周期为 5-9 个月，而根据百诚医药第一轮审核问询函回复，行业平均水平在 6 个月至 12 个月之间，公司在业务效率上拥有明显优势。公司开展业务周期较短，效率较高，能够降低客户的综合成本。

b. 以药学研究助力生物等效性研究，进一步提升效率

公司拥有药学研究、生物等效性研究的完整业务链条，药学研究为提高生物等效性研究的成功率提供了技术支持，因此公司能够结合药品的药学性质、临床数据分析、多个试验控制因素，制定科学的临床试验方案，并准确执行，避免了项目返工，进一步提升效率。

C、集中采购的价格优势

由于公司在生物等效性研究领域的优势地位，公司具备集中采购临床试验服务的业务体量。发行人选择集中采购的模式，与部分医院开展长期合作，从而达到提升议价能力、降低沟通成本等效果。生物等效性研究的受试者一般为健康人员，可供选择的医院较多，加之公司已在该领域具备一定的规模，通过集中向部分医院采购，公司的临床试验采购单价低于小规模采购。

D、人员成本优势

公司主要经营地为安徽省合肥市，同行业可比公司主要经营地均为北京、上海、杭州等一线城市。公司所处地域使得公司人力成本具有优势，但仍大幅高于合肥平均水平，保障了对人才的吸引力。

公司与同行业的人均薪酬比较情况如下：

单位：万元/人/年

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
泰格医药	26.50	23.75	25.73
博济医药	16.13	15.87	14.91
诺思格	20.15	19.26	17.96
阳光诺和	19.21	15.37	14.47
百诚医药	18.91	16.42	16.57
平均值	20.18	18.13	17.93
发行人	17.08	15.43	13.75
合肥市人均工资	10.47	9.68	9.01

② 药学研究的竞争力逐步提升

2015 年“722 临床试验核查政策”之后，公司在项目经验相对较少的情况下，未急于扩大药学研究业务规模，而是承接少量业务逐步拓展，直至 2019 年发行人承接的药学研究项目陆续获得批件，利培酮口服溶液全国第一家通过一致性评价，甲硝唑片、拉米夫定片等为全国前三家通过一致性评价，发行人决定重新扩大药学研究规模。

因此，目前与同行业药学研究规模较大的可比公司如阳光诺和、百诚医药等相比，技术实力和市场地位尚存差距，但目前也处于技术实力不断提升、业务规模不

断扩张的阶段，截至目前项目成功率达到 100%，报告期内收入复合增长率达到 109.67%。公司已为多家客户提供优质的药学研究服务，累计承接项目超过 70 项，在药学研究领域竞争力逐步提升。

”

（二）结合报告期内开展研究的项目类型、项目数量、单个项目平均金额、技术人员数量、收入利润规模、人均创收情况、项目拓展和储备情况等，并与同行业可比公司对比，客观分析发行人面临的行业竞争形势、发行人的竞争力和行业地位

报告期内，发行人开展研究的项目类型主要可分为仿制药药学研究、生物等效性研究。报告期内，发行人签订药学研究项目合同数量为 48 个，平均合同金额为 283.71 万元，签订生物等效性研究项目合同 256 个，平均合同金额为 180.13 万元，报告期内可比公司均未披露相关数据。在项目拓展和储备情况方面，截至报告期末，公司拥有在手订单 19,554.09 万元；截至本《补充法律意见书（三）》出具日，2022 年新增合同金额 24,587.17 万元。

报告期内，发行人的技术人员数量、收入利润规模、人均创收等指标与同行业可比公司对比如下：

公司	2021 年末技术人员数量	2021 年末技术人员占比	2021 年度营业收入（万元）	2021 年度净利润（万元）	2021 年度人均创收情况（万元）
泰格医药	7,429	89.23%	521,353.81	339,170.22	62.62
诺思格	1,751	93.34%	60,842.58	10,035.47	32.48
阳光诺和	716	82.02%	49,364.65	10,879.20	56.55
百诚医药	550	71.90%	37,431.18	11,096.95	48.93
博济医药	775	78.36%	32,420.26	4,350.20	32.78
百花村	586	81.16%	28,135.30	5,987.43	38.97
发行人	198	86.84%	21,109.20	8,187.03	92.58

在业务规模方面，发行人的收入、净利润规模与行业龙头泰格医药差距较大，与诺思格、阳光诺和存在一定差距。发行人 2021 年实现营业收入 21,109.20 万元，净利润 8,187.03 万元，目前处于快速增长阶段，不断追赶同行领先企业。发行人 2020 年营业收入增速为 35.02%，2021 年营业收入增速则达到 51.72%，营业收入增长率亦有所提升。

2015年“722 临床试验核查政策”之后，行业逐步实现优胜劣汰，充分竞争。在此行业背景下，发行人坚持稳中求进的发展战略，聚焦生物等效性研究服务，逐步扩大药学研究服务规模。发行人在生物等效性研究领域拥有一定竞争力，具备较高的技术人员占比和管理效率，具体表现在：技术人员数量及占比方面，发行人截至报告期末拥有 198 名技术人员，低于同行业可比公司，但技术人员占比达到 86.84%，仅低于泰格医药和诺思格，高于其他可比公司。截至本《补充法律意见书（三）》出具日，公司技术人员团队达到 260 人，占总人数比例达到 87.25%；在人均创收方面，发行人 2021 年人均创收达到 92.58 万元，处于行业前列，管理效率高。

（三）补充说明发行人在技术成果转化业务运用的核心技术、投入的研发资源和成本、形成的研发成果，相关技术是否为行业通用技术、是否具有先进性，报告期各期技术成果转化业务产生的收入情况及收入实现方式，该业务收入规模较小是否表明发行人技术实力相比同行业可比公司存在较大差距

在技术成果转化业务中，公司运用了自身特有的、具备先进性的核心技术。该业务收入规模较小主要系公司以客户委托项目为主所致，未来随着业务规模的不断扩张，该领域的投入亦会随之增加。此外，客户委托项目同样能够体现发行人的技术实力，发行人拥有一定的项目经验和多项核心技术。目前发行人的技术成果转化业务与同行业主要从事药学研究的可比公司尚存差距，但随着技术实力的提升，公司药学研究业务将进一步扩张，技术成果转化业务规模将稳步扩大。

1、发行人在技术成果转化业务运用的核心技术、投入的研发资源和成本、形成的研发成果，相关技术是否为行业通用技术、是否具有先进性

发行人报告期内开展了恩替卡韦口服溶液、利培酮口服溶液两个项目的技术成果转化，主要运用三项核心技术。该技术所使用理论、流程和机理为行业内通用，但需要结合具体药品进行针对性应用，具备一定的先进性。具体情况如下：

项目	内容
运用的核心技术	口服固体掩味技术、口服固体制剂开发及仿制药一致性评价平台、痕量药物分析技术平台/基因毒性杂质检测平台
投入的研发资源和成本	恩替卡韦口服溶液：研发支出 6.64 万元 利培酮口服溶液：研发支出 41.62 万元
先进性及其表征	1、口服固体制剂掩味技术： 利用该技术，解决了具有苦味的药物在患者服用时的顺应性难题，改善了口感使得患者不会产生吞服时的抵抗心理。如盐酸伐昔洛韦颗粒剂，

项目	内容
	<p>在冲服时产生苦味，儿童不愿意服用该药物，通过技术改进，在颗粒外层进行了包衣，成功掩盖了苦味，阿奇霉素干混悬剂、克拉霉素分散片等均是通过各种技术手段解决了实际临床应用时的口感问题；</p> <p>2、口服固体制剂开发及仿制药一致性评价平台： 利用该平台完成的利培酮口服溶液全国第一家通过一致性评价，甲硝唑片、拉米夫定片等为全国前三家通过一致性评价；</p> <p>3、痕量药物分析技术平台/基因毒性杂质检测平台： 利用高灵敏度的分析设备和手段，完成了富马酸替诺福韦片、恩曲他滨片、阿奇霉素胶囊、阿莫西林颗粒、注射用阿莫西林钠克拉维酸钾等多个药物的基因毒性杂质研究，帮助客户成功取得了注册批件。</p>
形成的研发成果	<p>恩替卡韦口服溶液：处方工艺研究中的关键技术</p> <p>利培酮口服溶液：取得该药品的注册批件</p>

2、报告期各期技术成果转让业务产生的收入情况及收入实现方式

序号	技术成果名称	技术成果转让时间	实现收入(万元)	收入实现方式
1	恩替卡韦口服溶液	2019年	11.32	取得一定技术成果后转让，一次性向客户交付成果并确认收入
2	利培酮口服溶液	2019年	100.00	取得一定技术成果后转让 50% 的权益

2022年1月，发行人、安徽新世纪药业有限公司、翎耀生物科技（上海）有限公司签订关于利培酮口服溶液的药品上市许可持有人转让合同，转让价格550万元，发行人、安徽新世纪药业有限公司按各自持有比例50%分享。

3、该业务收入规模较小是否表明发行人技术实力相比同行业可比公司存在较大差距

(1) 发行人技术成果转让业务收入规模较小的原因

发行人技术成果转让业务收入规模较小主要受公司业务发展模式的影响。发行人技术成果转让业务收入仅在2019年形成111.32万元的收入，同行业已披露的可比公司如百诚医药，其2021年自主研发技术成果转化业务收入占比为28.28%。主要原因在于百诚医药采取“受托研发服务+研发技术成果转化”双线发展战略，而发行人药物研发服务以客户委托项目为主，以自主研发、合作研发为辅，业务发展战略模式不同。

发行人技术成果转让业务收入规模较小还受公司所处发展阶段的影响。发行人接受客户委托为其提供药学研究服务，该项业务占用公司大部分产能，由于公司尚处于快速增长时期，前期业绩较为薄弱，公司发展以业务为导向，不断提升业务规

模，而技术成果转让业务需进行较多的资金、人力资源的投入，对公司的抗风险能力要求较高，出于风险规避考虑，发行人技术成果转让业务较少。

随着公司业务规模的不断扩大、研发实力不断夯实、风险抵御能力不断提升、药学研究中心升级项目顺利推进，未来产能会逐步扩大，将会增加在技术成果转让业务领域的布局。2022年公司自主研发、合作研发以备转让的项目有8项，其中盐酸奥洛他定滴眼液、吡仑帕奈原料及制剂、多巴丝肼片、依折麦布辛伐他汀片、依折麦布片、依西美坦片已完成处方工艺开发，即将进入中试阶段；二甲双胍恩格列净片（I）已进入中试阶段；左甲状腺素钠片已完成药学研究阶段，正在进行生物等效性研究。

（2）发行人药学研究技术实力与同行业可比公司尚存差距

以客户委托项目为主的业务模式同样能够体现发行人药学研究的技术实力，但目前收入较少，尚处于发展阶段。客户委托项目是由客户选择研发标的，公司接受客户委托为其提供研发服务；自主研发技术成果转让是指公司针对部分仿制药进行自主研发，取得一定技术成果后进行转让。二者研发标的的来源不同，但研发内容相似，均包含分析方法开发、参比制剂研究、处方前研究、处方工艺开发、稳定性研究、质量研究、质量对比研究均等药学研究主要环节，均需要具备先进的技术实力。发行人在不断提升自身技术实力的过程中，逐步取得客户信赖，报告期内，药学研究收入复合增长率达到109.67%。

发行人目前已拥有一定的药学研究经验和核心技术储备，为技术成果转让业务奠定基础。公司在外用制剂、口服固体制剂、液体制剂等药学研究领域储备了核心技术，开展了超过70个药学研究项目，其中包括过氧苯甲酰凝胶、非洛地平缓释片等具有较高难度的项目，虽然与同行业主要从事药学研究的可比公司尚存差距，但随着技术实力的提升，公司药学研究业务将进一步扩张，技术成果转让业务规模也将随之稳步扩大。

(四) 补充说明发行人认为自身具备相关能力但报告期内却没有开展创新药临床研究服务的原因, 是否说明发行人相关实力不及客户预期或存在不足, 发行人现有技术、人才、客户等资源储备是否能够有效支撑公司迅速拓展创新药临床研究服务的计划, 截至目前是否存在相关在手订单

发行人具备创新药临床研究服务相关技术能力, 这是由于: 创新药临床研究主要包括临床 I-IV 期研究、生物等效性研究; 发行人报告期内所从事的生物等效性研究主要针对仿制药, 其工作内容与创新药临床研究基本相同, 同样为临床试验运营、生物样本分析、临床试验现场管理、数据管理与统计分析等环节。公司的技术能力、人才储备为开展创新药临床研究服务奠定了基础。

但由于发行人尚处于快速增长阶段, 仍聚焦于仿制药生物等效性研究服务, 创新药临床研究能力需要逐步被客户认可。创新药相关业务风险较高, 公司快速发展, 但业绩相对薄弱, 因此选择从事周期更短、确定性更高的业务, 同时储备创新药临床研究服务所需资源。目前的资源储备能够支撑公司稳步拓展创新药临床研究服务的计划。发行人将在为客户服务过程中, 逐步提高服务创新药研发的能力。

基于多年仿制药研发经验和客户资源积累, 发行人逐步拓展创新药临床研究服务, 签订了创新药临床研究服务合同 646.53 万元。目前发行人服务创新药研发的能力和和经验尚显不足, 将在为客户服务过程中, 逐步提高能力。

(五) 补充说明在收入基数较小的情况下营业收入增速能否有效反映公司的技术先进性和行业地位, “在细分领域具备较高市场地位和较强竞争优势”与“目前已成为综合服务型 CRO 领域综合实力较强的创新性企业”两个说法是否存在冲突, 相关信息披露是否客观审慎

1、补充说明在收入基数较小的情况下营业收入增速能否有效反映公司的技术先进性和行业地位

发行人收入基数较小, 但成长性和 BE 试验项目占比表明公司具备一定的行业地位。随着一致性评价政策、带量采购政策等陆续出台, 发行人把握行业机会, 成长较快, 不断追赶行业领先企业的收入规模, 与行业龙头泰格医药的差距较大, 与同行业近期上市的阳光诺和、百诚医药的差距逐步缩小。目前 CRO 行业竞争格局分散, 根据中商产业研究院数据, 2021 年全国拥有超过 500 家 CRO 企业, 多数 CRO

企业规模较小；根据 CDE 官方网站公布的数据，2021 年生物等效性试验备案数量为 1,333 个，2021 年发行人开展生物等效性试验项目数量达到 100 个，占比达到 7.50%。

具备一定先进性的技术使发行人的研发服务获得了客户认可，实现业绩的持续增长。发行人的技术先进性主要体现在：1) 研发储备力量充足；2) 具备完备的核心技术体系；3) 能够提供多剂型、多品种的药学研究、生物等效性研究服务；4) 公司开展业务的效率较高；5) 公司开展业务的成功率高。基于核心技术，发行人 2021 年实现营业收入 21,109.20 万元，增速达到 51.72%，报告期内复合增长率达到 43.13%，超过行业整体增速。此外，截至 2021 年末已拥有在手订单 19,554.09 万元，截至本《补充法律意见书（三）》出具日，2022 年新增合同金额 24,587.17 万元。

因此，发行人营业收入增速一定程度反映了公司技术的先进性，成长性和 BE 试验项目占比表明公司具备一定的行业地位。

2、“在细分领域具备较高市场地位和较强竞争优势”与“目前已成为综合服务型 CRO 领域综合实力较强的创新性企业”两个说法是否存在冲突，相关信息披露是否客观审慎

此处“综合服务”系指细分领域的综合服务，即公司在仿制药研发这一细分领域能够提供药学研究到生物等效性研究全链条的综合服务。“目前已成为综合服务型 CRO 领域综合实力较强的创新性企业”指发行人能够完成从药学研究到生物等效性研究的药物研发主要环节，在各环节均储备了核心技术平台，各环节均可承接业务，因此具备综合服务能力。

“在细分领域具备较高市场地位和较强竞争优势”是指公司在仿制药研发尤其是生物等效性研究领域的竞争力。详见本问询回复“问题 1”之“（一）客观分析发行人主营的仿制药开发和一致性评价服务、生物等效性研究服务在 CRO 领域的技术含量和地位，专利数量较少是否影响发行人的技术实力和业务开展能力，发行人未来各项业务发展是否具有可持续性；补充说明发行人认为自身在细分领域具备较高市场地位和较强竞争优势的具体依据”。

出于审慎客观考虑，为避免歧义，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人的核心技术、技术储备及研发情况”之“（一）发行人核心技术及

其来源、核心技术先进性及其具体表征”删除“目前已成为综合服务型 CRO 领域综合实力较强的创新性企业”相关说法。

(六) 结合上述事项, 以及公司收入和业绩成长性、研发投入、专利数量、技术实力和先进性、创新属性、是否为高新技术企业等, 进一步论证发行人是否符合创业板定位。

发行人业绩成长性较好, 研发投入持续增长, 专利申请逐年增多, 技术人员占比较高, 核心技术体系完备, 形成了具有竞争力的研发成果, 获得了国家级高新技术企业等资质, 并通过产学研合作等机制保持创新能力。因此, 发行人具备创新属性, 符合创业板定位。

1、收入增长率较高, 成长性较好

2019 年至 2021 年, 发行人营业收入分别为 10,304.68 万元、13,912.99 万元和 21,109.20 万元, 复合增长率达 43.13%; 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 2,543.48 万元、4,927.17 万元和 7,253.19 万元, 复合增长率达 68.87%。

截至 2021 年末, 公司拥有在手订单 19,554.09 万元, 截至本《补充法律意见书(三)》出具日, 2022 年新增合同金额 24,587.17 万元。公司主营业务领域均具有较高的成长空间, 随着公司业务规模的不断发展和业务范围的不延延伸, 未来业务合同数量和金额将会继续增长, 具备较强的持续盈利能力。

2、研发投入持续增长

报告期内, 发行人研发费用占营业收入的比例情况如下:

项目	2021 年	2020 年	2019 年
研发费用(万元)	1,034.74	778.31	673.46
营业收入(万元)	21,109.20	13,912.99	10,304.68
占营业收入比例(%)	4.90	5.59	6.54

2019 年至 2021 年, 公司研发投入分别为 673.46 万元、778.31 万元、1,034.74 万元, 最近三年累计研发投入 2,486.51 万元, 占最近三年累计营业收入的 5.49%, 研发投入复合增长率达 23.95%。

3、专利申请逐年增多

截至报告期末，公司拥有专利 4 项，其中发明专利 2 项，实用新型专利 2 项。这是由于公司报告期内收入主要来源于生物等效性研究，属于临床研究范畴，而临床业务的开展对专利的依赖度较低所致。相对于临床研究，药学研究通常形成的专利较多。近年来，公司药学研究业务规模逐步扩大，公司专利保护的意识也随着药学研究业务的发展逐步提升，增加了专利申请。公司已拥有在审发明专利 13 项。

4、技术实力具有先进性

(1) 技术人员占比高。报告期末公司技术人员占比达到 86.84%，超过同行业可比公司的平均水平 82.67%，截至本《补充法律意见书(三)》出具日，公司技术人员团队达到 260 人，占总人数比例达到 87.25%，研发储备力量较强。

(2) 核心技术体系完备，具备规模效应和协同效应。公司的核心技术体系已涵盖仿制药药学研究和生物等效性研究，各环节相互支撑，具有良好的规模效应和协同效应，具体表现在：首先，在临床研究的生物等效性研究领域，公司的技术平台能够实现全链条覆盖，减少沟通成本，并制定更科学、全面的试验方案，提升研发效率。其次，基于生物等效性研究领域超过 400 个项目的经验积累，公司拥有大量临床数据，为药学研究提供数据指导，帮助公司不断完善药学研究核心技术。最后，公司开展了超过 70 个药学研究项目，药学研究的技术积累又能够为临床环节的生物等效性研究提供技术支持。

(3) 形成了具有竞争力的研发成果。公司自 2015 年“722 临床试验核查”政策发布以来，公司累计承接药学研究服务和生物等效性研究服务项目超过 500 项，完成方法开发药物种类百余种，涉及口服固体制剂、外用制剂、注射剂、眼用制剂等多个品类。其中，成功获取受理号 126 个，通过国家局现场核查或免核查 59 次，成功获批 54 个。此外，发行人业务增长较快，2021 年营业收入增速达到 51.72%，位居行业前列。

(4) 获得了“安徽省专精特新中小企业”、“中国医药外包公司 20 强”等荣誉，具体如下：

序号	取得时间	授予单位名称	授予荣誉名称	所属主体
1	2021 年 11 月	安徽省科学技术厅、安徽省财政厅、国家税务总局	国家级高新技术企业证书	发行人

序号	取得时间	授予单位名称	授予荣誉名称	所属主体
		安徽省税务局		
2	2021年9月	安徽省经济和信息化厅	安徽省企业技术中心	发行人
3	2020年8月	合肥市经济和信息化局	合肥市企业技术中心	发行人
4	2020年1月	安徽省经济和信息化厅	安徽省专精特新中小企业	发行人
5	2019年6月	中华全国工商业联合会 医药业商会	中国医药外包公司20强	发行人
6	2018年6月	中华全国工商业联合会 医药业商会	中国医药外包公司20强	发行人

5、建立了完善的研发创新机制

公司以技术创新为公司发展的内在驱动力,以提高临床 CRO 服务能力和服务质量为目标,将技术创新成果转化成客户需要的技术服务,以适应市场对新药研发的多样性需求,目前已建立起完善的研发创新机制,具体如下:

(1) 自主培养与外部引进相结合的人才管理模式,不断激励研发积极性。公司坚持自主培养和外部引进相结合的专业团队建设模式,通过加强专业人员的培养和培训,不断优化人员结构和管理模式,并采用多种激励方式提高研发人员积极性和创新能力。

(2) 产学研合作促进研发创新。公司近几年先后与国内知名研究所及高等院校开展交流合作,通过参加前沿技术研讨会,充分利用科研院所的人才资源以及知识资源。未来将进一步加强与高校和科研院所的交流合作,加强项目合作,人才交流和引进,从而不断提升公司的科研实力。

(3) 激励机制激发研发积极性。为提高研发人员的积极性、提高技术创新的效率,公司设立了较为完善的人才激励机制。公司构建了包括绩效考核、职位晋升体系、股权激励等方面的激励机制,同时建立了结果导向的项目奖励制度。公司采取年终绩效奖金与业绩强挂钩的绩效管理机制,使创新能力强、技术水平高的绩效优秀人员能得到有效激励,同时加快优秀技术人员的晋升速度,并且通过股权激励计划激励优秀研发人员与公司共同快速成长。公司制定了完善的项目奖励制度,用以激励研发人员进行技术创新,突破项目技术挑战,推动项目实现产业化。

6、为国家级高新技术企业

发行人是高新技术企业。2015年6月19日,公司被安徽省科学技术委员会、

安徽省财政局、安徽省国家税务局、安徽省地方税务局认定为《高新技术企业》。2018年7月24日，公司通过了高新技术企业重新认定，高新技术企业证书编号GR201834000746，有效期三年。2021年11月18日，公司再次通过高新技术企业重新认定，高新技术企业证书编号GR202134004551，有效期三年。

二、《审核问询函》之问题 2：关于合作研发和共建研究室

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人与颐德药业（上海）有限公司、烟台鲁银药业有限公司、安徽新世纪药业有限公司合作研发孟鲁司特钠咀嚼片（5mg）。因孟鲁司特钠咀嚼片研发而产生的阶段性及最终研究技术成果及其所形成的知识产权归属于发行人，发行人作为药品上市许可持有人。在此过程中，发行人承担的药学研究、临床研究仍属于主营业务范畴，不会扩展至下游的药品生产或销售领域，只按照实缴投资比例分享知识产权权益。该项目研发工作已完成，正在审评中，尚未形成销售收入。

(2) 合作研发项目中，发行人、颐德药业、鲁银药业、新世纪药业按照 40%、20%、20%、20%的比例共同投资。发行人负责进行仿制药药学及临床研究工作，由颐德药业负责提供原料，由鲁银药业负责加工生产，新世纪药业可提供部分销售服务。

(3) 发行人存在委托研发的情形。发行人与合肥信风科技开发有限公司签订技术开发协议，委托该公司对孟鲁司特钠咀嚼片的生产工艺开发、质量标准制定、稳定性考察，以达到与原研品在质量、疗效、稳定性等指标一致性的要求。

(4) 共建研究室由医院财务体系进行统一核算，根据报告期各期研究室开展试验的收入扣除支出计算出研究室的收益，然后按照协议约定的分成比例进行结算。

请发行人：

(1) 补充说明对合作研发、共建研究室在公司主营业务、其他业务的划分情况，发行人关于主营业务的描述是否准确客观；

(2) 补充说明报告期各期共建研究室产生的收入情况，合作研发项目的最新进展，结合当前同类药物市场销售情况分析合作研发项目未来可能的收入情况；未来随着合作研发、共建研究室相关项目逐步实现收入，是否可能改变发行人主营业务及收入构成；

(3) 补充说明相关合作方与发行人开展合作研发的必要性，相关合作方是否存在与其他 CRO 公司开展类似合作的项目，合作研发是否符合行业惯例，同行业可比公司是否存在类似合作研发项目；

(4) 补充说明委托合肥信风科技开发有限公司开展相关研发工作的原因及合理

性，相关研发内容是否涉及发行人核心业务环节。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

本律师履行了以下核查程序：

1、查阅相关业务协议中关于各方责任划分的约定，访谈发行人高管，了解发行人未来合作研发以及共建研究室业务的发展规划；

2、查询相关行业数据库，获取孟鲁司特钠咀嚼片近年来的市场销售情况，并根据以上数据进行建模，估计发行人合作研发项目未来可能的销售情况，与发行人的测算结果进行比对，确认公允性、准确性；

3、对合作研发的各合作方进行访谈，了解合作研发的合作方式、各合作方承担的具体研发角色以及各合作方是否存在与其他 CRO 公司采用类似模式进行合作的情况；

4、查阅发行人同行业可比上市公司的定期报告、招股说明书及其他公告文件，了解其合作研发的具体开展情况。

在审慎核查的基础上，本律师发表如下意见：

（一）补充说明对合作研发、共建研究室在公司主营业务、其他业务的划分情况，发行人关于主营业务的描述是否准确客观；

1、合作研发、共建研究室在公司主营业务、其他业务的划分情况

（1）合作研发

发行人目前的合作研发主要是通过投入技术以及资金与医药产业链的上下游企业对药品共同研发并达到资源互补、收益共享的一种药物开发模式。合作研发作为发行人的一种经营模式并不单独形成一项业务。目前，发行人的合作研发项目尚无收益分配，未来若发行人的合作研发产生收入，其收入将被划分为主营业务。

（2）共建研究室

共建研究室业务是由发行人协助临床机构搭建研究室管理体系并在双方约定的时间内对整体管理体系的有效性进行持续性维护的综合服务，由于共建研究室业务在运作模式、业务范围等方面与发行人的临床研究服务以及药学研究服务均存在一定差异且整体收入规模较小，故发行人将共建研究室业务划分为其他业务。

2、发行人关于主营业务的描述是否准确客观

对于合作研发，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（二）发行人主要经营模式”之“1、盈利模式”进行补充披露如下：

“

发行人目前的共同研发主要是通过投入技术以及资金与医药产业链的上下游企业对药品的合作研发并达到资源互补、收益共享的一种药物开发模式。

报告期内，发行人与颐德药业（上海）有限公司、烟台鲁银药业有限公司、安徽新世纪药业有限公司合作研发孟鲁司特钠咀嚼片（5mg）。

因孟鲁司特钠咀嚼片研发而产生的阶段性及最终研究技术成果及其所形成的知识产权归属于发行人，相应的知识产权权益，可由各合作方依据实缴比例享有。发行人作为药品上市许可持有人。在此过程中，发行人承担的药学研究、临床研究仍属于主营业务范畴，不会扩展至下游的药品生产或销售领域，只按照实缴投资比例分享知识产权权益。

该项目研发工作已完成，并于2022年7月取得国家药品监督管理局颁发的药品注册证书。该项目尚未形成销售收入，未来若发行人的合作研发项目产生收入，其收入将被划分为主营业务。

”

对于共建研究室业务，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（一）主营业务、主要产品及其构成”之“4、发行人的其他业务”进行补充披露如下：

“

由于共建研究室业务在运作模式、业务范围等方面与发行人的临床研究服务以及药学研究服务均存在一定差异且整体收入规模较小，故发行人将共建研究室业务划分为其他业务。

”

综上，发行人关于主营业务的描述准确客观。

（二）补充说明报告期各期共建研究室产生的收入情况，合作研发项目的最新进展，结合当前同类药物市场销售情况分析合作研发项目未来可能的收入情况；未来随着合作研发、共建研究室相关项目逐步实现收入，是否可能改变发行人主营业务及收入构成；

1、报告期各期共建研究室产生的收入情况

报告期内，共建研究室收入确认情况如下：

单位：万元

临床机构	2021 年度	2020 年度	2019 年度
郴州一医	256.72	188.95	208.43
济民医院	802.20	347.02	-
合计	1,058.92	535.97	208.43

报告期内，共建研究室业务产生的收入分别为 208.43 万元、535.97 万元、1,058.92 万元，占各期营业收入的比重为 2.02%、3.85%及 5.02%，对各期经营业绩的影响较小。

2、合作研发项目的最新进展

报告期内，发行人与与颐德药业（上海）有限公司、烟台鲁银药业有限公司、安徽新世纪药业有限公司合作研发孟鲁司特钠咀嚼片（5mg）（以下简称“孟鲁司特钠项目”），除该项目外，公司未开展其他合作研发项目。

根据 2020 年 7 月 1 日实施的《药品注册管理办法》第五十条：“申请药品上市许可时，申请人和生产企业应当已取得相应的药品生产许可证。” 2021 年 4 月孟鲁司特钠项目申报上市许可时，发行人尚未取得《药品生产许可证》。故而经各方同意，由鲁银药业作为申请人向国家药品监督管理局申报上市许可。

孟鲁司特钠项目申报后，发行人已于 2021 年 5 月取得《药品生产许可证》。截至本《补充法律意见书（三）》出具日，鲁银药业已取得国家药品监督管理局颁发的药品注册证书。孟鲁司特钠项目的研发进度及各阶段完成时间如下：

阶段	内容	完成时间
研发/注册阶段	药学研究	2021 年 4 月
	临床研究	2021 年 3 月

	注册申报受理	2021年5月
	获取批件	2022年7月

2022年3月,合作四方签署补充协议,约定新世纪药业将其持有的孟鲁司特纳咀嚼片10%权益转让给发行人,剩余10%权益转让给鲁银药业。2022年7月,发行人与颐德药业、鲁银药业签署补充协议,约定鲁银药业负责产品的生产和销售,生产启动费用由三方按照比例进行筹措。

3、合作研发项目未来可能的收入情况

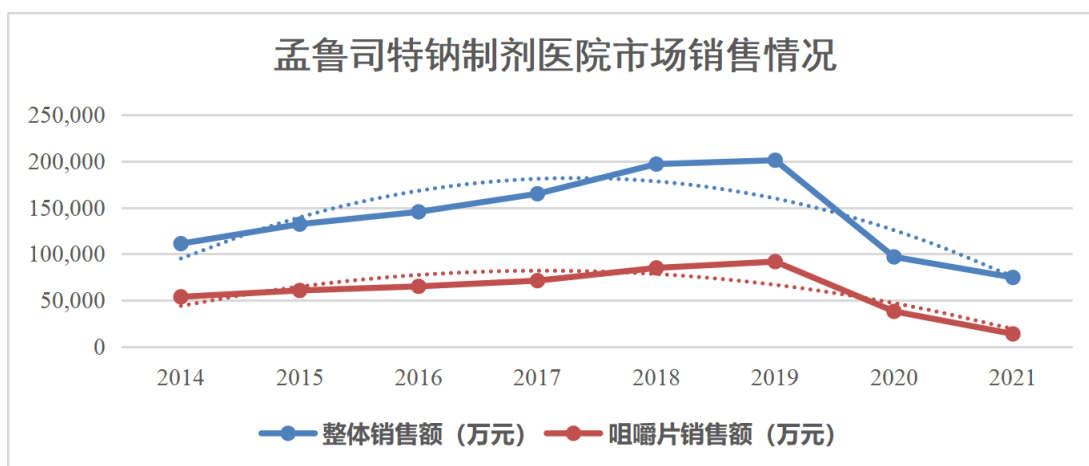
公司孟鲁司特纳项目预计在2022年能够进入生产/销售阶段,假设2023年初能够顺利投产并进行销售,则预计至少可以为发行人带来126.80万元/年的收益,测算过程如下:

(1) 孟鲁司特纳咀嚼片市场的整体销售情况

孟鲁司特纳咀嚼片市场主要可以分为医院市场以及药店零售市场,根据药融云数据库查询到的数据,孟鲁司特纳咀嚼片医院市场及药店零售市场的情况如下:

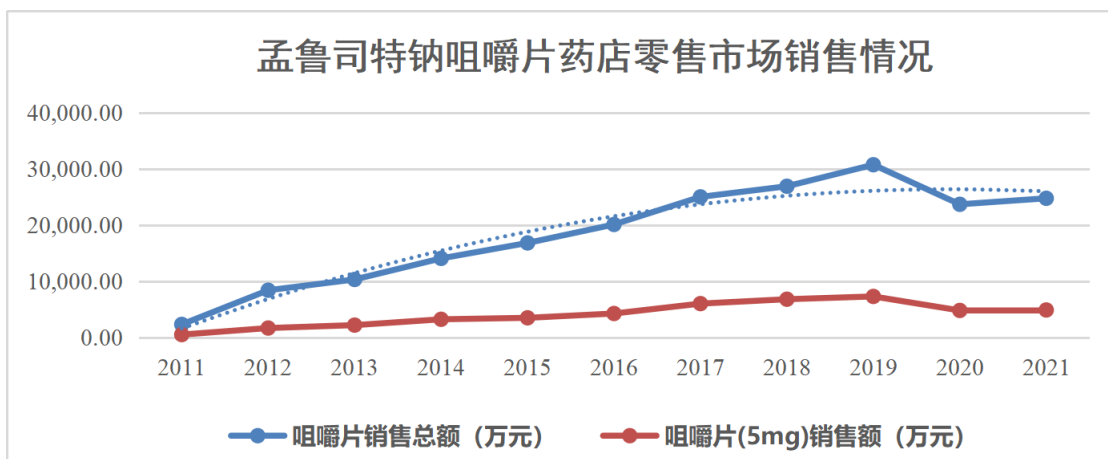
①医院市场销售情况

医院市场的孟鲁司特纳制剂剂型包括片剂、咀嚼片和颗粒剂。根据全国医院销售数据显示,孟鲁司特纳制剂在2019年达到销售顶峰,全国医院市场销售额为20.11亿,2021年全国医院市场销售额为7.47亿元,下降较多,主要由于孟鲁司特纳片剂、咀嚼片和颗粒剂在2020年后全部进入集采名单,整体销售价格下滑所致,预计未来医院市场孟鲁司特纳制剂规模将维持稳定,各年度具体销售情况如下:



②药店零售市场销售情况

根据米内数据库的数据，孟鲁司特钠咀嚼片的药物零售市场小于医院市场，发展趋势与医院市场趋同，2019年药店零售市场孟鲁司特钠咀嚼片的总销售额为3.08亿元，2021年全国药店零售市场的销售数据为2.48亿元，各年度具体销售情况如下：



(2) 孟鲁司特钠咀嚼片市场竞争情况

截至2022年6月，孟鲁司特钠咀嚼片（5mg）共有9家药企持有批件，7家正在CDE技术审评中，故预计未来2年内市场至少将有15家以上的药企参与竞争。不考虑品牌因素、先占优势等影响，预计发行人取得孟鲁司特钠咀嚼片的份额至少可达6%。

(3) 可能收入情况的估计

由于2020年孟鲁司特钠咀嚼片进入集采名单，整体市场销售量有所下降，故可以合理估计市场整体销售额不会大幅增长，故发行人以2021年医院市场以及药店零售市场的情况为基础对未来的收入情况进行估计，具体测算过程如下：

项目	序号	金额
医院市场销售额（万元）	a	7,649.05
药店零售市场销售额（万元）	b	4,874.41
国内市场合计（万元）	c=a+b	12,523.46
预计市场份额占有率	d	6%
预计销售额（万元）	e=c*d	751.41
预计利润率*	f	33.75%
预计税前利润（万元）	g=e*f	253.60
注册批件份额	h	50%

项目	序号	金额
预计实现收入(万元)	$i=g*h$	126.80

注: 预计利润率按照 Wind 数据库 2021 年生物医药行业平均毛利率进行估计

根据以上测算, 若未来孟鲁司特钠咀嚼片(5mg) 市场环境及价格情况不变, 预计每年至少能为发行人带来 126.80 万元的税前利润。

4、未来随着合作研发、共建研究室相关项目逐步实现收入, 是否可能改变发行人主营业务及收入构成;

对于合作研发, 报告期内发行人开展的合作研发项目仅有一项, 目前发行人的业务规模总体较小, 合作研发作为带有探索性质的业务模式在发行人的业务中不会占有较大比重, 不会成为发行人主要的盈利模式;

对于共建研究室业务, 报告期内发行人已与两家临床机构建立了共建研究室合作关系, 该业务已产生一定的收入, 但占发行人整体业务的比重仍然较小。目前, 发行人计划维持目前的共建研究室业务规模, 谨慎拓展该项业务。

综上, 未来随着合作研发、共建研究室相关项目逐步实现收入发行人的业务结构会受到一定影响, 但是, 根据目前合作研发、共建研究室的销售规模以及发行人未来的发展规划来看, 发行人的主营业务及收入构成不会发生实质性改变。

(三) 补充说明相关合作方与发行人开展合作研发的必要性, 相关合作方是否存在与其他 CRO 公司开展类似合作的项目, 合作研发是否符合行业惯例, 同行业可比公司是否存在类似合作研发项目;

1、相关合作方与发行人开展合作研发的必要性

由于目前 CRO 行业的市场竞争较为激烈, 同时由于药物研发带来的未来收入的不确定性使得作为 CRO 公司单独进行药物开发具有较高的经营风险。发行人目前整体业务规模以及药物开发的整体服务能力较行业内的龙头企业还有一定差距, 为了能够更好的发挥自身的技术以及业务经验并且分散风险, 发行人部分业务选择合作研发模式, 与医药产业链上下游的其他企业进行合作, 通过资源整合, 达到优势互补、利益共享、风险共担的目的。

发行人的孟鲁司特钠合作研发项目, 作为发行人与颐德药业(上海)有限公司、烟台鲁银药业有限公司以及安徽新世纪药业有限公司共同发起投资的药品研发项

目，各方在研发中共同投入资金以及技术资源。其中，发行人负责主导孟鲁司特钠咀嚼片的临床试验以及药学开发；颐德药业（上海）有限公司负责原料药的供应；烟台鲁银药业有限公司负责药物开发过程中的放大生产、工艺验证以及药物开发成功后的后续生产、销售等工作。

对于发行人及各合作方，以合作研发的模式开展孟鲁司特钠项目，在分散风险的同时也获得了其他各方提供的技术资源，提高了项目的可行性以及未来收益的确定性，故相关合作方与发行人开展合作研发具有必要性。

2、合作方与其他 CRO 公司开展合作的情况

各合作方除与发行人进行合作研发外，与其他多家 CRO 公司开展过或者正在开展合作研发项目，其合作方式与发行人的合作研发方式相似，均为以资金或者其他资源进行投入，与各合作方共享收益、共担风险的开发模式。

3、同行业可比公司的合作研发情况；

合作研发作为 CRO 行业内普遍的药物开发模式，发行人的同行业可比公司中亦披露了多项合作研发项目，具体情况如下：

(1) 百诚医药

百诚医药在《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中对其合作研发情况进行了披露，具体如下：

①合作方及合作项目

百诚医药与花园药业股份有限公司、安徽长江药业及浙江奥托康制药集团股份有限公司等公司合作开发多个仿制药项目，于项目开发阶段按合作比例共同投资。所有合作开发的项目，发行人作为共同投资方均可按比例分享销售收益（该销售收益是指药品销售价格扣除生产成本后的销售利润）。

②合作模式

百诚医药主要存在 6 项合作研发，具体合作模式如下：

序号	合作单位	合作项目	协议约定即合作模式	成果归属
1	浙江花园药业有限公司	缬沙坦氨氯地平片	联合投资，公司负责本产品的药学研究及 BE 试验一体化研究服务，花园药业	共同享有，公司和花园药业按照约定的比例

序号	合作单位	合作项目	协议约定即合作模式	成果归属
			负责工厂放大后所相关的生产、注册申报等，并承担 BE 试验费用	分享产品上市后的权益。
2	浙江花园药业有限公司	草酸艾司西酞普兰片	联合投资，百诚医药负责本品的药学研究及生物等效性预试验及正式试验并承担 BE 试验费用，花园药业负责生产并承担药学研究费用	共同享有，产品上市销售后，百诚按约定的比例进行利润分享
3	浙江花园药业有限公司	氨氯地平阿托伐他汀钙片	联合投资，百诚医药本产品药学研究及 BE 试验一体化研究服务，花园药业负责工厂放大生产、BE 试验及注册申报费用	共同享有，公司和花园药业按照约定比例分享上市后的权益
4	浙江花园药业有限公司	多巴丝肼片	联合投资，百诚医药本产品药学研究及 BE 试验一体化研究服务，花园药业负责工厂放大生产、BE 试验及注册申报费用	共同享有，公司和花园药业按照约定比例分享上市后的权益
5	安徽长江药业有限公司	呋塞米注射液	联合投资，安徽长江与百诚医药按照约定比例进行投资；百诚主要负责药学研究，安徽长江负责本项目的放大生产、工艺验证及注册申报等	共同享有，按照投资比例分享产品销售权益
6	浙江奥托康制药集团股份有限公司	硫唑嘌呤片	联合投资，奥托康与百诚医药约定比例进行投资；百诚主要负责本药品的药学研究及 BE 试验，奥托康负责工厂放大后的生产及注册申报等	共同享有，按照投资比例分享产品销售权益

(2) 阳光诺和

阳光诺和在《阳光诺和首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》中对其合作研发项目及其合作模式进行了披露，具体如下：

①合作方及合作项目

阳光诺和的控股子公司诺和晟泰与四川大学签订《特殊制剂联合实验室合作协议》开展合作研发，开发的项目包括西甲硅油乳剂和维生素 K1 注射液。

②合作模式

双方合作领域主要包括产品研发、高端制剂关键技术以及人才培养。其中，产品研发是指双方合作进行西甲硅油和维生素 K 注射液两种特殊制剂的研发；高端制剂关键技术是指双方重点围绕特殊制剂、多肽药物等方向领域的工艺技术及设备的开发应用进行合作研究；

在费用承担方面，由诺和晟泰负责向联合实验室提供经费，每年向四川大学支付 30 万元，共三年。联合实验室设立管理及技术委员会，共 5 名成员，诺和晟泰推荐 3 人，四川大学推荐 2 人，采用少数服从多数原则决策。

对于研究成果的归属，由诺和晟泰独立出资委托四川大学完成的技术开发项目，

诺和晟泰享有全部所有权；由联合实验室双方共同合作完成的研究成果，双方共同拥有成果的知识产权。如需申请专利，须经双方共同决定后，方可进行专利申请，但有具体项目合作协议另有约定的除外。

(3) 其他同行业可比公司的合作研发情况

发行人的同行业可比公司中，百花村及诺思格未公开披露其合作研发情况，泰格医药以及博济医药曾在各自首发上市的招股说明书中披露其合作研发项目情况，其中，泰格医药的合作研发主要集中于与临床机构的合作；博济医药的合作研发模式与百诚医药类似，主要与制药企业共同投资药物开发，并按照各自的投资比例享有研发成果。

从同行业可比公司的整体情况来看，同行业可比公司的合作研发模式主要为共同投资、共享研发成果，与发行人的合作研发模式不存在重大差异。

4、发行人的合作研发是否符合行业惯例

合作研发作为 CRO 行业中普遍被采用的药物开发模式，是一种常见的商业合作形态，发行人的合作研发模式与市场主流的合作模式相符，符合行业惯例。

(四) 补充说明委托合肥信风科技发展有限公司开展相关研发工作的原因及合理性，相关研发内容是否涉及发行人核心业务环节。

1、发行人与合肥信风科技发展有限公司的具体情况

2018 年 9 月，发行人与合肥信风科技发展有限公司（以下简称“信风科技”）签订技术开发协议，委托信风科技对孟鲁司特钠咀嚼片的生产工艺开发、质量标准制定、稳定性考察，以达到与原研品在质量、疗效、稳定性等指标一致性的要求。

2、开展相关研发工作的原因及合理性

在孟鲁司特钠合作研发项目中，发行人主要承担临床试验以及药学研究的部分，对于药学研究，发行人具有独立承担研发工作的能力，但是由于发行人当时尚无孟鲁司特钠制剂的开发经验，预计的项目开发周期将为 12-18 个月。合肥信风作为具有孟鲁司特钠制剂研发经验的 CRO 公司，其同品种的方法开发以及参比制剂研究中具有一定的经验累积，委托其开发将可缩短研发周期至 8-12 个月。在此基础上，发行人与合肥信风进行了商务谈判，并与其他合作方进行讨论，最终发行人与其他

合作方共同决定委托合肥信风进行孟鲁司特钠项目的药学研究。

综上，由于合肥信风在孟鲁司特钠项目的药学研究方面具有时间以及效率方面的优势，发行人委托合肥信风开展相关研发工作具有合理性。

3、相关研发内容是否涉及发行人核心业务环节

合肥信风受托研发的孟鲁司特钠项目涉及发行人药学研究的核心业务环节，但委托其他 CRO 公司进行药学研究并不代表发行人药学研究服务的竞争力受限。药学研究是一项复杂的技术密集型工程，不同研究对象在研发方式、研究投入、技术要求等方面具有极大的差异，在缺乏开发经验和技術条件的情况下委外部分研究环节是常见的开发模式。

三、《审核问询函》之问题 3: 关于历史沿革和股权激励

申报材料及审核问询回复显示:

(1) 2019 年 4 月, 万邦有限将注册资本由 100 万元增至 123.46 万元, 百瑞邦投资(员工持股平台)、钱业银、沈英、司马文龙入股价格为 28 元/注册资本。就百瑞邦投资入股计提股份支付费用时, 发行人以接近大部分拟上市公司 IPO 前股权融资 8-12 倍市盈率的惯例进行估值, 具体采用 8 倍市盈率确定相关股份的公允价值。

(2) 2019 年 8 月 22 日, 公司召开创立大会暨 2019 年第一次临时股东大会, 选举陶春蕾、钱业银、周燕、孟广东、尹宗成、姜宝红为公司董事。2020 年 8 月 22 日, 钱业银因个人原因辞去董事职务, 公司召开 2020 年第一次临时股东大会, 决议选举沈英为公司董事。

(3) 2020 年 8 月, 发行人将注册资本由 1000 万元增加至 1072.7332 万元, 昭峰投资、泰格投资、森磊、郭军、合肥航邦(员工持股平台)入股价格为 60.00 元/股(2020 年 9 月资本公积转增股本稀释后为 12.87 元/股)。发行人认为合肥航邦增资价格与参与增资的其他投资者相同, 与当时发行人股权的公允市场价格一致, 故合肥航邦向发行人增资不包含用以换取职工提供服务的股份, 无需确认股份支付。

(4) 2020 年 12 月, 许新璐将其持有的发行人 156.25 万股、3.75 万股分别转让给苏民投基金、天佑投资, 转让价格为 16 元/股。

请发行人:

(1) 补充说明上述三次时间较为接近的增资或转让股份的价格差别较大的原因及合理性, 对比分析相关价格是否公允、是否存在利益输送及具体依据;

(2) 补充说明 2019 年 4 月钱业银入股是否应计提股份支付费用及具体考虑, 相关处理是否符合《企业会计准则》规定;

(3) 补充说明采用 8 倍市盈率确定相关股份公允价值的合理性, 对比同行业可比公司主流情况分析公司这一做法是否客观审慎;

(4) 测算按照不同市盈率对应估值的股份支付费用计提情况, 以及对公司经营业绩的影响;

(5) 补充说明确定 2020 年 8 月合肥航邦增资价格对应的市盈率倍数, 发行人认为合肥航邦增资价格与当时市场公允价格一致的具体依据, 相关认定是否

谨慎合理。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

本律师履行了以下核查程序：

1、查验钱业银、司马文龙、沈英与发行人签署的《增资协议》；查验钱业银、司马文龙与发行人签署的《借款协议》以及沈英与发行人实际控制人签署的《借款协议》；查验了钱业银、司马文龙、沈英与发行人及实际控制人的借款、投资款转账凭证；访谈了钱业银、司马文龙、沈英；

2、查验了昭峰投资、泰格投资、森磊、郭军、合肥航邦与发行人签署的《增资协议》；查验了苏民投基金、天优投资与许新珞签署的《股份转让协议》；查验了昭峰投资、泰格投资、森磊、郭军、合肥航邦、苏民投基金、天优投资签署的《调查表》；

3、复核合肥航邦增资时发行人股权公允价值的确定方法，根据同行业可比公司实施股权激励时的公允价值确定方法、《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》中关于股权价值认定的要求，确认发行人公允价值的确定方式及其原因的合理性。

在审慎核查的基础上，本律师发表如下意见：

（一）补充说明上述三次时间较为接近的增资或转让股份的价格差别较大的原因及合理性，对比分析相关价格是否公允、是否存在利益输送及具体依据；

根据发行人实际控制人及三次增资/股份转让涉及的相关增资方、股份受让方的访谈笔录及《调查表》等，三次增资/股份转让价格、定价参考等具体情况如下：

时间	事项	对象	价格	定价依据	市盈率情况	对应估值
2019年4月	增资	钱业银、沈英、司马文龙	28元/注册资本	根据2017年协商的投资估值确定	公司2016年归母净利润亏损	投前2,800万元，投后3,456万元
2019年4月	增资	百瑞邦投资（员工持股平台）	28元/注册资本	参考每股净资产授予员工的股权激励	/	投前2,800万元，投后3,456万元
2020年8月	增资	昭峰投资、泰格投资、森磊、郭军、合肥航	60元/股	根据2020年度预期业绩情况，由各方协商确定	11.81倍	投前60,000万元，投后64,363万元

		邦(员工持股平台)				
2020年12月	转让	苏民投基金、天优投资	16元/股	参考前次PE价格以及2020年度业绩情况,由各方协商确定	14.67倍	80,000万元

注:2019年4月、2020年8月增资时公司股本较小,2020年9月公司资本公积转增稀释了股本,故2020年12月的入股价格出现下降。但公司的估值稳步增长。

上述历次各股东增资及转让价格差异的主要原因如下:

1、2019年4月钱业银、沈英、司马文龙

(1) 钱业银、司马文龙、沈英早在2017年即与发行人及其实际控制人陶春蕾女士洽谈并就发行人前身万邦有限的投后估值、拟投资获得的股权比例等重要事项达成一致意见,基于公司2016年净利润亏损的现状,各方协商投后估值为3,500万元左右。

(2) 万邦有限当时处于业务成长期,投资风险较高,且发展亟需资金投入。因此,上述三人与发行人及发行人实际控制人陶春蕾女士分别签署了《借款协议》及其补充协议,先行以借款方式支持公司发展,在《借款协议》及其补充协议中给予了上述三人转股的权利,并根据前述协商确定的公司估值约定入股价格和每人的持股比例。

(3) 经过2017-2018年度的发展,万邦有限经营业绩稳步增长,公司治理逐步完善,开始筹划IPO。万邦有限聘任了证券服务中介机构进行系统性规范辅导,上述三人认为转股的内外条件成熟,遂要求按照《借款协议》及其补充协议的约定转股并办理工商变更登记。

(4) 具体操作步骤为,发行人及实际控制人先将借款分别偿还给出借人。再由上述三人根据协议约定转股价格和转股后的股权比例对万邦有限缴纳增资款并办理工商变更登记。

(5) 上述借款详细情况如下:

单位:万元

借款人	借款金额	转股金额
-----	------	------

钱业银	200.00	138.27
司马文龙	100.00	69.14
沈英	200.00	103.70

(6) 发行人 2016 及 2017 年经营状况

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
营业收入	2,732.25	175.42
净利润	963.48	-263.80
所有者权益	1,005.10	41.61

综上所述，钱业银、司马文龙、沈英系远早于工商变更登记前即已与发行人及实际控制人协商一致拟投资万邦有限，先采取借款的方式支持公司发展，并根据此前协商确定的转股条件、转股权利及 3,500 万元估值，后续按照协议约定选择转股并办理增资工商变更等，符合股东及公司的共同意愿，符合公司发展的阶段性特点，具有商业合理性。

2、2019 年 4 月百瑞邦投资（员工持股平台）

本次增资系根据公司股东会决议，授予员工的股权激励，授予价格 28 元/注册资本系参考每股净资产确定，因此其价格与后续外部投资人增资及转让价格差异原因合理。本次增资价格与公允价值差异，按股份支付准则规定，确定了股份支付费用。

3、2020 年 8 月昭峰投资、泰格投资、森磊、郭军、合肥航邦（员工持股平台）

昭峰投资、泰格投资系市场化的专业投资机构，本次增资价格系根据对公司 2020 年度预期业绩情况与各方协商确定，按此价格计算的公司投后估值为 64,363 万元，对应市盈率为 11.81 倍，符合拟上市公司以 8-12 倍市盈率增资的惯例，其价格公允。合肥航邦（员工持股平台）、森磊、郭军价格系比照昭峰投资、泰格投资协商确定。

4、2020 年 12 月苏民投基金、天优投资

苏民投基金、天优投资系市场化专业投资机构，本次许新珞转让股权给苏民投基金、天优投资价格系参考 2020 年 8 月外部投资人增资价格，同时结合公司 2020 年度经营业绩，由各方协商确定，按本次价格计算的公司估值为 80,000 万元，对应

市盈率为 14.67 倍，略高于拟上市公司以 8-12 倍市盈率增资的惯例，主要系公司已进入上市辅导期，上市预期较强。本次增资价格略高于 2020 年 8 月外部投资人入股价格，主要系此时相较于 8 月份，发行人 2020 年度业绩具有更高的确定性。

综上，公司上述历次增资及转让价格差异原因合理，除 2019 年 4 月百瑞邦投资（员工持股平台）为股权激励外，其他各次价格公允，不存在利益输送。

（二）补充说明 2019 年 4 月钱业银入股是否应计提股份支付费用及具体考虑，相关处理是否符合《企业会计准则》规定；

根据前述问题：“（一）补充说明上述三次时间较为接近的增资或转让股份的价格差别较大的原因及合理性，对比分析相关价格是否公允、是否存在利益输送及具体依据；”中关于钱业银入股背景及价格说明，其价格公允。同时，钱业银作为外部股东及公司原董事，并未实际在公司任职，也没有为公司提供除董事职责外的其他服务，因此不存在股份支付，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（三）补充说明采用 8 倍市盈率确定相关股份公允价值的合理性，对比同行业可比公司主流情况分析公司这一做法是否客观审慎；

由于发行人为非公众公司，不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃交易的股份市场价格。且股权激励实施前后六个月内，发行人股东未进行与发行人有关的股权交易，也不存在其他外部机构投资者入股的情形，没有其他可以参考的公允交易价格，故发行人以接近大部分拟上市公司 IPO 前股权融资 8-12 倍市盈率的惯例进行估值。

发行人可比公司中，IPO 公司上市前股权激励涉及股份支付的公允价值情况如下表所示：

序号	公司名称	股权激励实施时间	公允价值确认方法	市盈率（倍）	经营业绩年度
1	诺思格	2015 年 5 月	专项评估报告结果	11.92	2014 年度
2	百诚医药	2019 年 4 月	外部投资者入股价格	97.38	2018 年度
		2020 年 6 月	外部投资者入股价格	24.67	2019 年度

注：市盈率（倍）系根据估值除以前一年度归属于母公司净利润而来。经营业绩年度系计算市盈率所使用的归母净利润归属年度。

注：可比公司阳光诺和首发上市前的申报期内无股权激励情况。

诺思格于 2015 年度实施股权激励，实施股权激励的公允价值根据专项评估报告

结果确定，股权激励的公允价值对应的市盈率为 11.92 倍，符合 8-12 倍的市场交易惯例。

百诚医药两次股权激励确定的公允价值均采用外部投资者入股价格，而发行人实施股权激励前后六个月内，公司股东未进行与公司有关的股权交易，也不存在其他外部机构投资者入股的情形，没有其他可以参考的公允交易价格，因此百诚医药股权激励对应的公允价值与发行人不可比。

综上，由于发行人施行股权激励时，没有可以参考的公允价格，采用符合拟上市公司 IPO 前股权融资惯例的 8-12 倍市盈率确定公允价值的方法符合行业惯例，采用 8 倍市盈率确定相关股份公允价值合理、客观审慎。

(四) 测算按照不同市盈率对应估值的股份支付费用计提情况，以及对公司经营业绩的影响；

2020 年 8 月，昭峰投资、泰格投资外部投资机构增资价格为 60 元/股，投后估值为 64,363.00 万元，按 2020 年度归母净利润 5,451.56 万元测算的市盈率为 11.81 倍；同行业可比公司中，诺思格在无外部可比公允价格情况下，按评估价格确认公允价值对应的市盈率为 11.92 倍。按上述市盈率测算本次股权激励对应的公允价值及股份支付情况如下：

项目	序号	2019 年 4 月股权激励价格	2020 年 8 月外部投资者市场价格	诺思格股权激励公允价值对应市盈率
2018 年度归母净利润 (万元)	a	2,790.47	2,790.47	2,790.47
市盈率 (倍)	b	8	11.81	11.92
万邦有限的估值 (万元)	c=a×b	22,323.80	32,955.45	33,262.40
增资后持股平台持有公司股权的比例	d	10%	10%	10%
持股平台中员工所占有的比例	e	17%	17%	17%
持股平台中员工所占的增资价格 (万元)	f	58.77	58.77	58.77
股份支付费用 (万元)	g=c×d×e-f	320.74	501.47	506.69

上表可以看出，发行人按照诺思格股权激励公允价值对应市盈率测算的股份支付金额最高，为 506.69 万元，2019 年度实际确认股份支付费用 320.74 万元，差异为 185.95 万元，占 2019 年度的净利润的比重为 6.99%，对发行人的利润情况不构成

重大影响。

(五) 补充说明确定 2020 年 8 月合肥航邦增资价格对应的市盈率倍数，发行人认为合肥航邦增资价格与当时市场公允价格一致的具体依据，相关认定是否谨慎合理。

1、2020 年 8 月合肥航邦增资价格对应的市盈率倍数

发行人 2020 年度净利润为 5,451.56 万元，2020 年 8 月合肥航邦增资前总股本 1,000.00 万股，按照 2020 年度净利润为基础计算的市盈率倍数为 11.81 倍。

2、合肥航邦增资价格与当时市场公允价格一致的具体依据，相关认定是否谨慎合理

由于合肥航邦取得发行人股权的价格与同时点入股发行人的外部投资者相同，并且同时间点发行人的股权不存在活跃的交易市场，故认定合肥航邦的增资价格与公允价格一致，具体分析如下：

(1) 合肥航邦与外部投资者以相同价格在同一时点增资

2020 年 8 月 22 日，发行人召开股东大会，决议同意公司注册资本由 1,000.00 万元增至 1,072.73 万元，其中合肥航邦以货币 874.00 万元认购万邦有限新增注册资本 14.57 万元，认购价格为 60.00 元/股。同一时间其他外部投资者还有昭峰投资、泰格投资、森磊、郭军，入股价格均为 60.00 元/股。以上投资者入股发行人的目的均为财务投资，其中昭峰投资、泰格投资属于专业的投资机构，在医药领域拥有众多股权投资，其新增发行人的行为属于熟悉情况并按公平原则进行的自愿交易。

(2) 发行人的股权无可供参考的活跃的交易市场

发行人的股权自成立以来未在其他公开市场挂牌或者上市，且合肥航邦新增前 12 个月内，发行人的股权未发生转让，无可参考的交易价格。

综上，发行人认为合肥航邦增资价格与当时市场公允价格一致的认定谨慎，符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 和《企业会计准则》的相关规定。

四、《审核问询函》之问题 4.关于募投项目

申报材料及审核问询回复显示：

药物研发及药代动力学工程中心项目包含临床试验服务能力提升项目、药学研究中心升级建设项目、创新药开发平台建设项目 3 个子项目，项目建成后将形成较大的产能规模。药物研发及药代动力学工程中心项目涉及房地产建设。

请发行人：

(1) 结合现有业务开展情况、在手订单、募投项目投产时间安排等，分析募投项目与发行人业务规模是否匹配，是否存在项目投产后产能闲置的风险，以及产能不达预期的情况下资产折旧对经营业绩的影响，相关风险提示是否客观、充分；

(2) 结合发行人业务模式、自有及租赁房产面积、人员数量、人均办公面积、募投项目建设具体内容等情况，量化分析募投项目涉及房地产建设的必要性、合理性，是否符合土地规划用途，是否有利于提升发行人业务能力和持续经营能力；

(3) 补充说明募投项目形成的房产是否均为自用，是否存在对外出租或出售计划，是否存在变相用于房地产开发或经营等情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

本律师履行了以下核查程序：

1、获取发行人募投项目可行性研究报告、在手订单情况，查阅募投项目投产时间安排，结合发行人未来业务布局，分析募投项目与发行人业务规模匹配情况和产能不达预期的情况下资产折旧对经营业绩的影响；

2、查阅发行人及子公司拥有的房屋产权证书、发行人承租房屋的租赁协议及产权证书，获取公司员工花名册、募投项目建设规划、建设工程规划许可证；

3、查验了发行人的《营业执照》及资质证书；查验了发行人募投项目的可行性研究报告；查阅了容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》；查阅了发行人出具的书面承诺。

在审慎核查的基础上，本律师发表如下意见：

(一) 结合现有业务开展情况、在手订单、募投项目投产时间安排等, 分析募投项目与发行人业务规模是否匹配, 是否存在项目投产后产能闲置的风险, 以及产能不达预期的情况下资产折旧对经营业绩的影响, 相关风险提示是否客观、充分

(一) 结合现有业务开展情况、在手订单、募投项目投产时间安排等, 分析募投项目与发行人业务规模是否匹配, 是否存在项目投产后产能闲置的风险, 以及产能不达预期的情况下资产折旧对经营业绩的影响, 相关风险提示是否客观、充分

1、结合现有业务开展情况、在手订单、募投项目投产时间安排等, 分析募投项目与发行人业务规模是否匹配, 是否存在项目投产后产能闲置的风险

(1) 业务开展情况

目前发行人的主营业务均在公司自有房产及租赁房产中开展, 2021 年发行人主营的药学研究服务营业收入为 4,594.46 万元, 同比增长 50.37%, 临床研究服务收入为 14,973.36 万元, 同比增长 50.40%, 发行人的募投项目包含临床试验服务能力提升项目、药学研究中心升级建设项目、创新药开发平台建设项目 3 个子项目, 募投项目建成后, 预计将进一步提升公司临床研究服务能力、药学研究服务能力和创新药开发能力, 主营业务会迁入募投项目开展。

(2) 在手订单情况

截至报告期末, 公司拥有在手订单 19,554.09 万元, 其中临床研究业务在手订单 14,156.94 万元, 药学研究业务在手订单 5,397.15 万元。随着公司业务规模的不断发展和业务范围的不延, 未来业务合同数量和金额将会不断增长, 具备较强的持续盈利能力。

(3) 募投项目投产时间安排

①临床试验服务能力提升项目

项目建设期为 24 个月, 项目实施进度计划如下:

序号	项目	T+1						T+2						
		1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12	1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12	
1	总部建筑工程													
2	总部软硬件购置、人员招聘													

3	总部试运营、鉴定验收												
4	办事处租赁装修、软硬件购置、人员招聘												
5	办事处试运营、鉴定验收												

注：T年为募集资金到账当年。

②药学研究中心升级项目

项目建设期为24个月，项目实施进度计划如下：

序号	项目	T+1						T+2					
		1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12	1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12
1	建筑工程												
2	软硬件购置												
3	人员招聘培训												
4	试运营												
5	鉴定验收												

注：T年为募集资金到账当年。

③创新药开发平台建设项目

项目建设期为24个月，项目实施进度计划如下：

序号	项目	T+1						T+2					
		1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12	1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12
1	建筑工程												
2	软硬件购置												
3	人员招聘培训												
4	试运营												
5	鉴定验收												

注：T年为募集资金到账当年。

临床试验服务能力提升项目、药学研究中心升级建设项目、创新药开发平台建设项目的建设期均为24个月。

(4) 募投项目与发行人业务规模是否匹配，是否存在项目投产后产能闲置的风险

①募投项目与发行人业务规模是否匹配

2019年至2021年，发行人营业收入分别为10,304.68万元、13,912.99万元和21,109.20万元，复合增长率达43.13%，业绩成长迅速，截至报告期末，公司拥有在手订单19,554.09万元，其中临床研究业务在手订单14,156.94万元，药学研究业务在手订单5,397.15万元。

募投项目建成后，新增的产能规模如下：

子项目名称	产品或服务	统计单位	产能规模
临床试验服务能力提升项目	临床试验运营（BE 试验）	个（项目）	70
	临床试验运营（I-IV期临床研究）	个（项目）	10
	临床试验现场管理	个（项目）	280
	数据管理与统计分析	个（项目）	200
	生物样本分析	个（项目）	160
药学研究中心升级建设项目	客户委托研发	个（项目）	30
	技术成果转让	个（项目）	9
创新药开发平台建设项目	无设定产能		

发行人最近三年营业收入年均复合增长率达43.13%，结合在手订单情况，预计将维持快速增长，由于募投项目建设时间需24个月，预计项目投产后新增产能能够消化，募投项目与发行人业务规模匹配。

②是否存在项目投产后产能闲置的风险

发行人募投项目新增产能充分考虑了医药行业发展状况、CRO行业竞争形势、公司的市场地位及未来发展规划等，并将根据市场变化和公司订单对产能的需求，调整实施节奏，预计产能消化情况良好，但若后续市场环境恶化或出现不可抗力，发行人仍存在项目投产后产能闲置的风险。

2、产能不达预期的情况下资产折旧对经营业绩的影响

(1) 募投项目建成后，年新增折旧和摊销金额

经测算，临床试验服务能力提升项目、药学研究中心升级项目、创新药开发平台建设项目建成后，年新增折旧金额约为2,969.13万元，具体如下：

①临床试验服务能力提升项目

临床试验服务能力提升项目年折旧金额约为 1,506.74 万元，具体如下：

单位：万元

项目	预计投资原值	年折旧额
房屋建筑物	5,292.07	201.10
专用设备	6,096.80	579.20
其他设备	988.15	187.75
软件	2,481.00	496.20
房屋装修	212.50	42.50
合计	15,070.52	1,506.74

②药学研究中心升级项目

药学研究中心升级项目年折旧金额约为 1,181.36 万元，具体如下：

单位：万元

项目	预计投资原值	年折旧额
房屋建筑物	5,541.82	210.59
专用设备	7,275.60	691.18
其他设备	325.20	61.79
软件	1,089.00	217.80
合计	14,231.62	1,181.36

③创新药开发平台建设项目

药学研究中心升级项目年折旧金额约为 281.03 万元，具体如下：

单位：万元

项目	预计投资原值	年折旧额
房屋建筑物	2,430.91	92.37
专用设备	1,775.32	168.66
软件	100.00	20.00
合计	4,306.23	281.03

④计算折旧采用的折旧政策

在测算年新增折旧时，采用的折旧政策如下：

类别	折旧/摊销年限	净残值率	年折旧率
专用设备	10	5%	9.50%

其他设备	5	5%	19.00%
房屋建筑物	25	5%	3.80%
软件	5	0%	20.00%
房屋装修费	5	0%	20.00%

(2) 产能不达预期的情况下资产折旧对经营业绩的影响

发行人 2021 年净利润为 8,187.03 万元，假设募投项目投产后完全无产能，募投项目所带来的年新增折旧额占当期净利润的比例为 36.27%。若募投项目产能不达预期或者公司所处市场环境发生重大变化，公司可能因折旧摊销大量增加而不能实现预期收益并影响公司经营业绩。

综上，发行人募投项目年新增折旧金额约为 2,969.13 万元，虽然本次募集资金投资项目均经过科学论证，预期效益良好，在消化新增折旧和摊销费用后能够新增净利润，但项目从建设到达产需要一段时间，项目的实施效果也存在一定的不确定性，因此资产折旧可能会对公司经营业绩产生不利影响。

3、相关风险提示是否客观、充分

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“六、募集资金投资项目的风险”进行了补充披露，相关风险提示客观、充分：

“

(一) 募投项目实施未达预期的风险

本次募集资金投资项目以现有主营业务为基础，建设临床试验服务能力提升项目、药学研究中心升级项目和创新药开发平台建设项目。项目建设完成和投产将对公司经营规模、研发能力、运营管理实力、业绩水平和发展战略产生重大的积极影响。但本次募集资金投资项目需要一定的建设期，建设计划能否按时完成，项目的实施过程和实施效果等均存在一定的不确定性。如果市场环境、行业相关政策、技术和经营等方面发生重大不利变化，公司将面临募投项目不能如期完成或产能未达预期对经营业绩产生不利影响的风险。

(二) 新增固定资产折旧和摊销费用的风险

公司募集资金投资项目的实施需要大量房屋建筑物、专用设备和软件设备等固定资产和房屋装修费用的投入，年固定资产折旧和摊销费用大幅增长。虽然本次募

集资金投资项目均经过科学论证,预期效益良好,在消化新增折旧和摊销费用后能够新增净利润,但项目从建设到达产需要一段时间,公司存在短期内因固定资产折旧和摊销费用增加而对净利润增长产生不利影响的风险。

”

(二)结合发行人业务模式、自有及租赁房产面积、人员数量、人均办公面积、募投项目建设具体内容等情况,量化分析募投项目涉及房地产建设的必要性、合理性,是否符合土地规划用途,是否有利于提升发行人业务能力和持续经营能力

1、结合发行人业务模式、自有及租赁房产面积、人员数量、人均办公面积、募投项目建设具体内容等情况,量化分析募投项目涉及房地产建设的必要性、合理性

项目	具体内容
业务模式	同时提供药学研究和临床研究服务的综合型 CRO 企业,需具备足够的实验室场地
自有房产面积	截至报告期末,发行人拥有房屋建筑物面积共 3,164.36m ² ,其中办公面积 888.60m ² ,实验室面积 1,782.75m ² ,对外出租面积 493.01m ²
租赁房产面积	发行人拥有租赁房产面积 1,512m ² ,均用于办公
人员数量	截至报告期末,发行人拥有员工总人数 228 人
人均办公面积	10.53m ²
募投项目建设具体内容	建筑面积 40,067m ² ,其中办公面积 2,060m ² 。临床试验服务能力提升项目软硬件购置费 7,192.35 万元,占该项目总投资额的 36.53%;药学研究中心升级项目软硬件购置费 7,600.80 万元,占该项目总投资额的 47.28%;创新药开发平台建设项目设备购置费 1,875.32 万元,占该项目总投资额的 40.50%

发行人是同时提供药学研究和临床研究服务的综合型 CRO 企业,报告期内,拥有员工总人数分别为 127 人、160 人和 228 人,员工人数扩张较快,公司自有房产面积无法满足需求,目前已租赁房产面积 1,512m²,募投项目建设完成后将新增办公面积 2,060 m²。此外,募投项目建设中设备购置费占比较高,募投项目的实施将购买较多的生产或办公设备,对生产面积的需求进一步提升。

因此,募投项目实施与公司业务规模增长、人员数量增长相适应,因此募投项目涉及房地产建设具有必要性和合理性。

2、募投项目涉及房地产建设是否符合土地规划用途，是否有利于提升发行人业务能力和持续经营能力

发行人药物研发及药代动力学工程中心项目涉及房地产建设，但均为公司自用，不会用于出租或出售，不涉及变相投资房地产，项目使用土地的不动产权证书载明土地用途为工业用地，该项目系生产及研发项目，符合土地规划用途。

募投项目完成后，在药学研究服务方面，将进一步提升发行人药学研究服务水平，从而使发行人加大力度开展自主立项项目的研究，并逐步形成集“客户委托+技术成果转让+持有注册批件”于一体的全方位药学研究服务模式，显著增强发行人在药学研究领域的核心竞争力。在临床研究服务方面，项目完成后可增强发行人的临床研究服务能力及临床研究产业链效应，有助于发行人更好地发挥在临床试验运营、PK/PD 生物样本分析、临床试验现场管理、数据管理与统计分析等方面的业务优势。同时，募投项目新增的产能规模进一步提高发行人业务规模，进而增强其持续经营能力。因此，募投项目涉及房地产建设符合土地规划用途，有利于提升发行人业务能力和持续经营能力。

(三) 补充说明募投项目形成的房产是否均为自用，是否存在对外出租或出售计划，是否存在变相用于房地产开发或经营等情形

根据发行人募投项目可行性研究报告及发行人出具的承诺，发行人募投项目均与发行人主营业务密切相关，募投项目涉及房地产建设的相关内容均为募投项目中发行人研发、办公的必备场所的建设，均为发行人自行使用，不存在对外出租或出售计划。

根据发行人在市场监督管理部门备案登记的经营范围、发行人拥有的资质证书以及容诚出具的《审计报告》，发行人及其子公司经营范围均不涉及房地产开发相关业务类型，目前未从事房地产开发业务。根据发行人出具的书面承诺，募投项目亦不存在变相用于房地产开发或经营等情形。

(此页以下无正文)

(此页无正文,为(2021)承义法字第00032-16号《安徽承义律师事务所关于安徽万邦医药科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(三)》之签署页)



负责人: 鲍金桥

经办律师: 鲍金桥

胡鸿杰

2022年9月8日