

关于北京义翹神州科技股份有限公司
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
有关财务会计问题的专项说明

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于北京义翘神州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 有关财务会计问题的专项说明

致同专字（2021）第 110A005796 号

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 11 月 17 日出具的审核函〔2020〕010802 号《关于北京义翘神州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》（简称“二轮问询函”）已收悉。对审核问询函所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）对北京义翘神州科技股份有限公司（以下简称“义翘科技”、“发行人”或“公司”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义，与招股说明书（注册稿）相同。

问题七

审核问询回复显示：

(1) 2020 年一季度，公司销售收入大幅增长，主要系在抗击新冠疫情期间，公司迅速研发出 100 多种新冠病毒研发急需的相关重组蛋白、抗体及基因等关键试剂产品，新冠类产品销售收入达到 6,480.30 万元，占到 2020 年第一季度收入的 58.36%。

(2) 报告期内，发行人重组蛋白、抗体、基因、培养基平均单价存在较大波动，发行人解释主要是受产品种类结构、规格大小、用户单次采购量变化等因素影响。2017-2019 年，重组蛋白、抗体、培养基平均单价整体较为稳定；2020 年 1-3 月，重组蛋白、抗体价格出现波动，主要系受新冠疫情影响，产品种类、单次采购量变化所致。

(3) 报告期各期，公司重组蛋白、抗体、基因、培养基各类产品直销、经销的收入占比差别较大，有的经销占比为个位数，有的几乎全部为经销。此外，发行人解释净利润与营业收入变动趋势存在较大差异的原因时均为定性分析；中介机构未按要求回复对直销和经销收入的核查情况，对于“发行人产品是否实现最终销售”发表的核查意见为“经销商终端销售情况良好”，未能针对性发表意见。

请发行人：

(1) 补充披露 2020 年新冠类产品的主要销售客户、销售内容、销售金额，是否存在新增客户，按销售金额的客户分层情况，相比行业竞争对手发行人所具有的优势；

(2) 补充披露报告期各期公司重组蛋白、抗体、基因、培养基各类产品直销、经销的收入占比差别较大的原因及合理性，是否符合行业惯例，这一差异对产品毛利率有无影响；

(3) 补充披露 2020 年 1-9 月公司重组蛋白、抗体、基因、培养基平均单价情况，结合发行人披露的产品单价影响因素、产品销售数量等，量化分析并补充披露报告期内产品单价存在较大波动的原因及合理性，避免使用过多的定性分析；

(4) 量化分析并补充披露净利润与营业收入变动趋势存在较大差异的原因

及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，检查有无其他应发表而未发表意见的情形，并对首次审核问询回复中缺漏的直销和经销收入核查情况、发行人产品是否实现最终销售等事项进行说明并发表明确意见。

答复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露 2020 年新冠类产品的主要销售客户、销售内容、销售金额，是否存在新增客户，按销售金额的客户分层情况，相比行业竞争对手发行人所具有的优势；

1、2020 年新冠类产品的主要销售客户、销售内容、销售金额，是否存在新增客户，按销售金额的客户分层情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（二）营业收入”之“2、主营业务收入产品构成及变动分析”中补充披露如下：

“

2、主营业务收入产品构成及变动分析

.....

（3）2020年新冠类产品的销售情况

.....

发行人 2020 年新冠类产品前十大客户向发行人采购新冠病毒相关产品情况如下：

单位：万元

客户名称	新冠蛋白		新冠抗体		新冠基因		新冠产品销售金额合计	占比	备注
	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量			
客户 A	707.65	1,559.60	67,665.81	163,046.35	-	-	68,373.46	44.23%	-
客户 B	643.18	989.00	17,449.90	77,629.90	-	-	18,093.08	11.70%	新增
LumiraDx Technology Ltd.	2,333.55	5,088.80	2,258.24	7,275.18	-	-	4,591.78	2.97%	-

客户名称	新冠蛋白		新冠抗体		新冠基因		新冠产品 销售金额 合计	占比	备注
	销售 金额	销售 数量	销售 金额	销售 数量	销售 金额	销售 数量			
上海英基生物科技有限公司	2,987.28	9,270.98	22.15	30.58	1.88	15.00	3,011.31	1.95%	-
广州万孚生物技术股份有限公司	2,630.17	28,452.40	2.49	2.14	-	-	2,632.66	1.70%	-
珠海丽珠试剂股份有限公司	2,065.12	10,628.80	2.78	2.70			2,067.90	1.34%	
JOMAR LIFE RESEARCH	127.43	744.94	1,749.93	7,666.84	0.37	4.00	1,877.73	1.21%	-
Ortho Clinical Diagnostics	60.74	29.70	1,522.36	3,238.20	-	-	1,583.10	1.02%	新增
北京百奥千里科技有限公司	1,495.58	13,000.00	-	-	-	-	1,495.58	0.97%	新增
Leehyo Bioscience Co., Ltd.	468.31	805.30	714.06	3,751.25	16.70	95.00	1,199.06	0.78%	-
合计	13,519.00	70,569.52	91,387.70	262,643.14	18.95	114.00	104,925.66	67.87%	

.....

2020 年度，发行人新冠病毒相关产品按销售金额客户分层情况如下：

单位：个、万元

销售额区间	客户数量	合计销售金额
小于等于 100 万元	1,872	10,223.57
小于等于 500 万元，大于 100 万元	49	10,012.27
大于 500 万元	23	113,971.61
合计	1,944	134,207.45

”

2、相比行业竞争对手发行人所具有的优势

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（二）营业收入”之“2、主营业务收入产品构成及变动分析”中补充披露如下：

“

2、主营业务收入产品构成及变动分析

.....

（3）2020年新冠类产品的销售情况

.....

发行人凭借深厚的技术积累、敏锐的市场洞察力，在新冠产品研发速度、产

品丰富度等方面领先于竞争对手，且客户黏性较强，新冠病毒产品收入稳步增长：

A、发行人在新冠病毒生物试剂研发生产方面具有速度优势。发行人经过多年技术开发已构建起一系列核心技术平台，积累了丰富的产品开发经验，从而帮助发行人高通量、快速、高效率、低成本研制高质量、多样化的生物试剂且形成大规模生产能力。在新冠病毒序列公开后，发行人迅速反应，仅用 11 天时间完成新冠病毒关键蛋白的研发和生产，于 2020 年 1 月 22 日在全球重组蛋白主流厂商中率先上线销售，之后又快速研发了一系列新冠病毒相关蛋白、抗体和基因试剂，迅速满足了全球工业、科研用户对于新冠病毒生物试剂的需求。

B、发行人持续研发和生产新产品，新冠产品数量更丰富，产品覆盖度高。随着人类对于新冠病毒研究的不断深入，对于蛋白、抗体等生物试剂持续出现新需求；同时，由于病毒在复制、传播过程中容易出现变异，新冠病毒已经出现了多个变异的毒株，不同毒株存在不同的突变位点，也对生物试剂提出了新的需求。发行人紧随新冠病毒研究热点，开发各类生物试剂产品。例如，在英国出现新的突变毒株并公布相关序列后，发行人紧急投入人力、物力进行研发，仅用 10 天时间即上线相关蛋白产品。发行人持续根据市场和研究需求并开发新产品，在产品数量领先于主要竞争对手，及时满足客户对于各类新冠病毒试剂产品的多样化新需求。

项目	发行人新冠病毒产品数量			竞争对手新冠病毒产品数量		
	2020 年 1 季度末	2020 年末	2021 年 3 月中	百普赛斯	近岸生物	R&D Systems
蛋白	15	134	170	88	49	62
抗体	19	47	62	38	14	33
基因	67	131	134	-	-	21
合计	101	312	366	126	63	116

资料来源：各公司官网，统计截至 2021 年 3 月中旬

C、发行人及时、全面、稳定的产品供应，有效增强了客户黏性。由于发行人研发速度快、供货及时、品类全面、产品质量高，下游客户能从发行人处及时采购到新冠病毒基础研究、疫苗和药物研发及病毒检测等过程中所需的各类生物试剂。同时，发行人在疫情爆发初期即依靠快速的反应速度获得了众多工业客户，由于不同厂商产品在序列、性能方面存在一定差异，为最大限度减少研发、生产、质量控制过程中生物试剂差异引发的波动性，工业客户倾向于持续从发行人采购

新冠病毒生物试剂，以上因素均增强了客户对于发行人产品的用户黏性。

”

(二) 补充披露报告期各期公司重组蛋白、抗体、基因、培养基各类产品直销、经销的收入占比差别较大的原因及合理性，是否符合行业惯例，这一差异对产品毛利率有无影响；

发行人产品具有种类多（数万种）、销售相对分散等特点，发行人的直销客户、经销客户分别根据各自的需求采购生物试剂，具体到个别产品的销售可能会存在直销客户与经销客户采购金额差异较大的情况，甚至出现有的经销占比为个位数，有的几乎全部为经销的情形。但从报告期内各类产品总体来看，直销、经销收入均占到一定的比例，具有合理性。

一轮问询中所列示的报告期各期，公司主要产品直销、经销的收入占比如下：

①重组蛋白

报告期内，公司主要重组蛋白产品销售情况如下：

2020 年 1-3 月			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
新冠病毒蛋白 A	2,265.55	66.16%	33.84%
新冠病毒蛋白 B	1,372.86	73.76%	26.24%
新冠病毒蛋白 C	493.36	70.92%	29.08%
新冠病毒蛋白 D	440.80	69.75%	30.25%
新冠病毒蛋白 E	244.09	83.22%	16.78%
2019 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
药物靶点蛋白 A	186.12	52.40%	47.60%
药物靶点蛋白 B	162.49	48.48%	51.52%
药物靶点蛋白 C	155.69	48.21%	51.79%
药物靶点蛋白 D	117.86	50.24%	49.76%
工具酶 A	108.91	71.90%	28.10%
2018 年度			

产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
药物靶点蛋白 C	153.80	38.52%	61.48%
药物靶点蛋白 E	131.97	35.48%	64.52%
药物靶点蛋白 A	120.92	52.72%	47.28%
药物靶点蛋白 F	109.00	88.32%	11.68%
药物靶点蛋白 D	90.46	52.68%	47.32%
2017 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
药物靶点蛋白 C	114.74	43.95%	56.05%
新冠病毒蛋白 F	113.85	59.24%	40.76%
因子结合蛋白 A	102.37	97.30%	2.70%
药物靶点蛋白 A	90.46	44.68%	55.32%
受体蛋白 A	79.92	46.97%	53.03%

②抗体

报告期内，公司主要抗体产品销售情况如下：

2020 年 1-3 月			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
新冠病毒抗体 A	209.42	85.09%	14.91%
新冠病毒抗体 B	156.00	98.89%	1.11%
新冠病毒抗体 C	153.00	98.78%	1.22%
新冠病毒抗体 D	67.12	73.12%	26.88%
新冠病毒抗体 E	38.84	91.72%	8.28%
2019 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
微生物抗体 A	105.18	54.12%	45.88%
对照抗体 A	47.49	62.24%	37.76%
二抗 A	36.79	100.00%	-
受体靶点抗体 A	32.17	100.00%	-

对照抗体 B	27.20	42.61%	57.39%
2018 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
微生物抗体 A	81.70	58.17%	41.83%
受体靶点抗体 B	27.94	98.67%	1.33%
微生物抗体 B	20.57	49.69%	50.31%
病毒靶点 ELISA 试剂盒 A	12.66	78.77%	21.23%
对照抗体 A	12.19	14.73%	85.27%
2017 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
受体靶点抗体 B	70.36	99.63%	0.37%
二抗 A	27.52	42.54%	57.46%
微生物抗体 C	19.35	77.78%	22.22%
病毒靶点 ELISA 试剂盒 A	15.41	73.75%	26.25%
对照抗体 A	11.75	56.64%	43.36%

③基因

报告期内，公司主要基因产品销售情况如下：

2020 年 1-3 月			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
新冠病毒基因 A	46.01	61.49%	38.51%
病毒基因 A	9.49	58.68%	41.32%
新冠病毒基因 B	5.85	53.71%	46.29%
新冠病毒基因 C	4.97	59.80%	40.20%
神经营养因子基因 A	3.96	100.00%	-
2019 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
对照基因 A	7.33	32.74%	67.26%
抗衰老因子基因 A	3.22	96.37%	3.63%

酶类基因 G	2.66	-	100.00%
对照基因 B	2.63	52.77%	47.23%
神经营养因子基因 A	2.35	100.00%	-
2018 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
对照基因 B	3.57	50.80%	49.20%
对照基因 A	2.25	62.26%	37.74%
药物靶点基因 A	1.73	57.77%	42.23%
代谢相关基因 A	1.60	-	100.00%
对照基因 C	1.54	46.37%	53.63%
2017 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
对照基因 A	3.29	51.74%	48.26%
对照基因 B	3.15	31.07%	68.93%
对照基因 C	2.07	42.94%	57.06%
内参基因 A	1.26	100.00%	-
对照基因 D	1.19	32.92%	67.08%

④培养基

报告期内，公司主要培养基产品销售情况如下：

2020 年 1-3 月			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
293 细胞培养基 A	109.06	53.83%	46.17%
昆虫培养基 A	43.42	8.91%	91.09%
昆虫培养基 B	37.77	16.09%	83.91%
293 培养基 B	14.28	48.66%	51.34%
培养基补料液 A	12.97	19.65%	80.35%
2019 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销

293 细胞培养基 A	421.26	46.50%	53.50%
293 培养基 B	394.08	48.48%	51.52%
昆虫培养基 B	260.90	13.08%	86.92%
CHO 培养基 A	163.89	100.00%	-
昆虫培养基 A	157.06	24.39%	75.61%
2018 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
293 培养基 B	323.24	41.54%	58.46%
CHO 培养基 A	240.87	100.00%	-
昆虫培养基 B	221.12	6.08%	93.92%
293 细胞培养基 A	125.29	46.67%	53.33%
昆虫培养基 A	121.24	9.02%	90.98%
2017 年度			
产品名称	收入 (万元)	客户收入占比	
		直销	经销
CHO 培养基 A	349.35	100.00%	-
293 培养基 B	277.24	51.64%	48.36%
缓冲液 A	130.26	100.00%	-
昆虫培养基 B	129.21	9.67%	90.33%
昆虫培养基 A	88.29	15.32%	84.68%

针对各类产品的直销、经销占比及对应的毛利率情况，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（四）毛利率分析”中补充披露如下：

“

4、主营业务分客户毛利率分析

单位：万元、%

产品类型	销售类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
重组蛋白	直销	33,900.16	71.25%	6,725.56	60.29	5,231.29	58.85
	经销	13,681.67	28.75%	4,429.38	39.71	3,658.23	41.15
抗体	直销	99,134.85	95.50%	1,326.58	66.30	820.66	63.50

产品类型	销售类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	经销	4,669.43	4.50%	674.18	33.70	471.70	36.50
基因	直销	855.56	58.03%	470.26	57.21	396.05	58.94
	经销	618.81	41.97%	351.80	42.79	275.94	41.06
培养基	直销	729.61	42.24%	691.55	46.33	671.03	53.20
	经销	997.65	57.76%	800.95	53.67	590.27	46.80

由上表各类产品直销、经销收入占比可知，直销、经销均是发行人的重要销售渠道，发行人在经营过程中采取直销、经销并重的销售模式。生物试剂行业客户较为分散、产品种类繁多、客户单次采购量通常较小，客户倾向于在同一供应商处购买到尽可能多种类的产品，经销商汇集多家厂商的产品，能够为客户提供该种一站式采购的渠道。因此，除对客户进行直接覆盖外，公司与生物试剂领域经销商建立长期合作关系，有助于公司拓宽销售渠道，扩大客户覆盖范围，符合行业销售模式特点。2020 年度，重组蛋白、抗体产品直销收入占比较高，主要系受全球新冠疫情影响，直销中的工业用户对新冠蛋白、抗体需求旺盛，采购金额较大所致。

综上所述，除 2020 年度因新冠病毒相关蛋白、抗体产品直销收入占比较高外，公司各类产品直销、经销的收入占比差别不大，具有合理性，符合行业惯例。

报告期内，发行人各类产品服务不同客户的毛利率情况如下：

(1) 重组蛋白

客户类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销客户	96.13%	94.50%	92.11%
直销客户	96.40%	94.81%	93.33%
其中：工业用户	96.01%	94.76%	93.37%
科研用户	98.68%	95.04%	93.18%

(2) 抗体

客户类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销客户	97.12%	93.66%	93.02%
直销客户	98.75%	94.37%	94.34%
其中：工业用户	98.80%	94.08%	93.05%

科研用户	95.08%	95.78%	95.23%
------	--------	--------	--------

(3) 基因

客户类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销客户	90.70%	91.83%	91.61%
直销客户	93.56%	91.65%	92.02%
其中：工业用户	91.88%	91.15%	91.77%
科研用户	94.67%	92.00%	92.19%

(4) 培养基

客户类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销客户	82.76%	72.65%	72.29%
直销客户	84.42%	73.17%	75.24%
其中：工业用户	88.05%	74.00%	75.30%
科研用户	82.63%	72.21%	74.93%

(5) CRO 服务

客户类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销客户	75.84%	46.99%	49.03%
直销客户	80.10%	57.16%	60.84%
其中：工业用户	80.41%	56.92%	60.17%
科研用户	79.06%	58.78%	64.93%

报告期各期，发行人各类客户毛利率不存在显著差异，因而产品直销、经销收入占比差异对产品毛利率变化的影响较小。

”

(三) 补充披露 2020 年 1-9 月公司重组蛋白、抗体、基因、培养基平均单价情况，结合发行人披露的产品单价影响因素、产品销售数量等，量化分析并补充披露报告期内产品单价存在较大波动的原因及合理性，避免使用过多的定性分析；

2017-2019 年，重组蛋白、抗体、培养基平均单价整体较为稳定，基因平均单价因促销活动逐步减少而逐年上升；2020 年 1-9 月，重组蛋白、抗体价格出现波动，主要系受新冠病毒相关产品热销影响，产品种类、客户单次采购量变化所

致，基因平均单价上升系未进行促销活动所致，培养基价格变化系客户单次采购量降低所致。具体分析如下：

(1) 重组蛋白平均单价波动原因分析

公司重组蛋白价格受客户单次采购量影响较大，即单次采购量越大，价格越低；相反，单次采购量越小，价格越高，符合生物试剂行业定价规律，也是普遍商业规律。

2017 年度至 2020 年 1-9 月，公司重组蛋白平均单价与客户单次采购量，列示如下：

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
重组蛋白	平均单价（元/mg）	3,078.54	4,431.94	4,475.52	4,759.31
	客户单次采购量（mg/次）	3.18	0.76	0.74	0.65

由上表可知，2017-2019 年，公司重组蛋白平均单价总体较为稳定，随着客户单次采购量的上升而略有下降；2020 年 1-9 月，重组蛋白平均单价下降较多，主要系受新冠疫情影响，公司新冠病毒相关蛋白产品市场需求旺盛，客户单次采购量大幅增加所致。

2020 年 1-9 月重组蛋白按是否与新冠病毒相关分类的销售情况如下：

单位：万元、%

重组蛋白种类	销售金额	占比	客户单次采购量（mg/次）	平均单价（元/mg）
新冠病毒相关类	29,263.02	72.02	9.12	2,812.57
非新冠病毒相关类	11,370.17	27.98	0.93	4,068.80
合计	40,633.19	100.00	3.18	3,078.54

由上表可知，公司 2020 年 1-9 月新冠病毒相关重组蛋白销售金额占当期重组蛋白销售总金额的 72.02%，而该类重组蛋白受客户单次采购量较大影响，平均单价较低，导致 2020 年重组蛋白平均单价有所下降。

扣除新冠病毒相关产品后，重组蛋白平均单价与客户单次采购量情况：

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
重组蛋白	平均单价（元/mg）	4,068.80	4,431.94	4,475.52	4,759.31
	客户单次采购量（mg/次）	0.93	0.76	0.74	0.65

由上表可知，2020 年 1-9 月扣除新冠病毒相关产品影响后，公司重组蛋白客户平均单次采购量由上年的 0.76mg/次上升至 0.93mg/次，而平均单价随着单次采购量的上升有所下降，上述变化符合生物试剂行业定价规律，具有合理性。

(2) 抗体平均单价波动原因分析

公司抗体产品种类较多（上万种），产品单价除受客户单次采购量影响外，还受所销售具体产品的结构性变化影响。公司具体产品的定价与其生产工艺、市场需求、竞品价格、公司相对竞争优势等因素有关，同属抗体产品，但不同的抗体，价格可能不同，甚至差异较大。

2017 年度至 2020 年 1-9 月，公司抗体产品平均单价与客户单次采购量情况如下：

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
抗体	平均单价（元/mg）	3,717.08	1,543.77	1,905.07	1,512.22
	客户单次采购量（mg/次）	7.80	0.94	0.66	0.82

由上表可知，2017-2019 年，公司抗体平均单价总体较为稳定，随着客户单次采购量的变化而略有变化；2020 年 1-9 月，抗体产品平均单价与客户单次采购量出现同步升高，主要系受新冠疫情影响，公司研发生产的新冠病毒相关抗体产品单价较高，所销售抗体产品发生结构性变化所致。具体如下：

2020 年 1-9 月抗体按是否与新冠病毒相关分类的销售情况如下：

单位：万元、%

抗体种类	销售金额	占比	客户单次采购量（mg/次）	平均单价（元/mg）
新冠病毒相关类	58,285.97	96.47	14.88	3,861.81
非新冠病毒相关类	2,133.70	3.53	1.09	1,836.72
合计	60,419.67	100.00	7.80	3,717.08

由上表可知，公司 2020 年 1-9 月新冠病毒相关抗体销售金额占当期抗体销售总金额的 96.47%，该类抗体因其独特的序列和性能，客户黏性较强，加之市场需求旺盛等因素影响，价格较高，导致 2020 年抗体平均单价大幅升高。

扣除新冠病毒相关抗体价格影响，2017 年度至 2020 年 1-9 月抗体价格对比如下：

单位：元/mg

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
平均单价（非新冠抗体）	1,836.72	1,543.77	1,905.07	1,512.22
客户单次采购量（mg/次）	1.09	0.94	0.66	0.82

由上表可知，扣除新冠病毒相关抗体价格影响因素后，2020 年 1-9 月抗体产品平均单价与客户单次采购量较上年同步升高，主要系所售抗体产品结构性变化所致。公司 2020 年 1-9 月所售抗体产品与 2019 年所售抗体产品结构对比如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-9 月				2019 年度			
	销售金额	占比	平均单价（元/mg）	客户单次采购量（mg/次）	销售金额	占比	平均单价（元/mg）	客户单次采购量（mg/次）
相同货号	1,613.60	75.62	1,531.21	1.27	1,477.18	73.83	1,685.38	0.89
不同货号	520.10	24.38	4,820.95	0.45	523.58	26.17	1,247.94	1.01
其中：病毒类抗体等	264.11	50.78	13,077.00	0.37	27.11	5.18	11,197.85	0.40
超大规模（>100mg）对照抗体、亲和纯化介质	-	-	-	-	38.23	7.30	144.26	331.25
剔除病毒类、超大规模抗体后对比	255.99	49.22	2,919.38	0.47	458.24	87.52	3,012.22	0.37
合计	2,133.70	100.00	1,836.72	1.09	2,000.76	100.00	1,543.77	0.94

注：相同货号指2019年度和2020年1-9月均有销售的产品；不同货号指仅在2019年度和2020年1-9月中的一方有销售的产品。

非新冠产品平均单价的变化与所售抗体产品结构性变化有关。由上表可知，2020年1-9月所销售的非新冠抗体产品中，相同货号的产品价格与2019年差异不大，随客户单次采购量上升而略有下降。不同货号产品的平均单价由2019年度的1,247.94元/mg上升至4,820.95元/mg，主要系：A、新冠疫情期间，除了对新冠病毒相关的研究活动增多外，对其他相关病毒的研究也同步增加，因此非新冠的病毒类抗体产品销售大幅增长，该类产品较为小众，市场同类竞品较少，价格相对较高，因此拉高了2020年1-9月的产品平均单价；B、2019年度，客户采购超大包装的对照抗体和亲和纯化介质较多，拉高了2019年非新冠类产品的客户单次采购量，该类抗体单价较低，拉低了相关产品的平均单价。剔除病毒类抗体和超大规模抗体产品后的其他产品价格差异不大。

综上，抗体产品平均单价的变化主要系价格较高的新冠病毒相关产品销售金额大幅上升，以及非新冠产品的销售结构变化所致，具有合理性。

(3) 基因平均单价波动原因分析

2017 年度至 2020 年 1-9 月，公司基因产品销售金额占营业收入比重较小，分别为 4.71%、4.83%、4.55%、1.09%，基因产品平均单价与客户单次采购量情况如下：

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
基因	平均单价（元/管）	1,012.96	673.53	566.08	342.47
	客户单次采购量（管/次）	1.20	1.15	1.14	1.02

由上表可知，基因产品各期平均价格逐步上升，主要系 2017 年开展的基因产品促销活动，随着公司品牌影响力的提升逐步取消所致。具体如下：

2017 年，公司为拓展市场，对基因产品开展了促销活动，客户可享受 4-7 折优惠，促销活动从 2017 年 3 月持续到 2017 年 12 月，导致当年平均单价相对较低；2018 年 7-12 月，除病毒基因无折扣外，其余仍享受 5 折优惠，促销力度较上年有所下降，平均单价随之提升；2019 年基因促销活动逐步取消，平均单价进一步升高；2020 年 1-9 月基因产品平均单价与客户单次采购量同步上升，主要系公司未开展基因促销活动以及受新冠疫情影响，新冠病毒相关基因产品价格较高所致。

(4) 培养基价格变化

2017 年度至 2020 年 1-9 月，公司培养基平均单价与客户单次采购量情况如下：

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
培养基	平均单价（元/L）	241.26	202.60	188.29	184.98
	客户单次采购量（L/次）	22.92	30.70	35.97	51.22

注：发行人销售的缓冲盐溶液产品，具有体积大、单价低的特点，报告期内销售量波动较大，因此表中培养基数据为剔除缓冲盐溶液后数据

由上表可知，报告期内，发行人培养基平均价格逐年上升，除受培养基种类变化影响外，主要与客户单次采购量有关。

2017 年度至 2020 年 1-9 月，客户单次采购量分别为 51.22L/次、35.97L/次、30.70L/次、22.92L/次，逐年下降，与培养基平均价格逐年升高具有一致性，即单次采购量越小，平均价格越高。另外，2020 年 1-9 月受新冠疫情影响，部分培养

基客户未复工、复学，导致采购量下降，单次采购量较小，平均单价较高。

综上所述，2017 年度至 2020 年 1-9 月发行人各类产品单价波动具有合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品和服务的销售情况”中补充披露如下：

“

5、产品价格变动情况

.....

2018-2019 年，重组蛋白、抗体、培养基平均单价整体较为稳定，基因平均单价因促销活动逐步减少而逐年上升；2020 年，重组蛋白、抗体价格出现波动，主要系受新冠病毒相关产品热销影响，产品种类、客户单次采购量变化所致，基因平均单价上升系受促销活动减少、新冠病毒相关基因产品影响所致，培养基价格变化系客户单次采购量降低所致。具体分析如下：

（1）重组蛋白平均单价波动原因分析

公司重组蛋白价格受客户单次采购量影响较大，即单次采购量越大，价格越低；相反，单次采购量越小，价格越高，符合生物试剂行业定价规律，也是普遍商业规律。

报告期各期，公司重组蛋白平均单价与客户单次采购量，列示如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
重组蛋白	平均单价（元/mg）	3,134.81	4,431.94	4,475.52
	客户单次采购量（mg/次）	2.74	0.76	0.74

由上表可知，2018-2019 年，公司重组蛋白平均单价总体较为稳定，随着客户单次采购量的上升而略有下降；2020 年，重组蛋白平均单价下降较多，主要系受新冠疫情影响，公司新冠病毒相关蛋白产品市场需求旺盛，客户单次采购量大幅增加所致。

2020 年重组蛋白按是否与新冠病毒相关分类的销售情况如下：

单位：万元、%

重组蛋白种类	销售金额	占比	客户单次采购量（mg/次）	平均单价（元/mg）
新冠病毒相关类	32,921.08	69.19	8.12	2,908.96

非新冠病毒相关类	14,660.75	30.81	0.93	3,796.76
合计	47,581.83	100.00	2.74	3,134.81

由上表可知，公司 2020 年新冠病毒相关重组蛋白销售金额占当期重组蛋白销售总金额的 69.19%，而该类重组蛋白受客户单次采购量较大影响，平均单价较低，导致 2020 年重组蛋白平均单价有所下降。

扣除新冠病毒相关产品后，重组蛋白平均单价与客户单次采购量情况：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
重组蛋白	平均单价（元/mg）	3,796.76	4,431.94	4,475.52
	客户单次采购量（mg/次）	0.93	0.76	0.74

由上表可知，2020 年扣除新冠病毒相关产品影响后，公司重组蛋白客户平均单次采购量由上年的 0.76mg/次上升至 0.93mg/次，而平均单价随着单次采购量的上升有所下降，上述变化符合生物试剂行业定价规律，具有合理性。

（2）抗体平均单价波动原因分析

公司抗体产品种类较多（上万种），产品单价除受客户单次采购量影响外，还受所销售具体产品的结构性变化影响。公司具体产品的定价与其生产工艺、市场需求、竞品价格、公司相对竞争优势等因素有关，同属抗体产品，但不同的抗体，价格可能不同，甚至差异较大。

报告期各期，公司抗体产品平均单价与客户单次采购量情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
抗体	平均单价（元/mg）	3,513.67	1,543.77	1,905.07
	客户单次采购量（mg/次）	10.59	0.94	0.66

由上表可知，2018-2019 年，公司抗体平均单价总体较为稳定，随着客户单次采购量的变化而略有变化；2020 年，抗体产品平均单价与客户单次采购量出现同步升高，主要系受新冠疫情影响，公司研发生产的新冠病毒相关抗体产品单价较高，所销售抗体产品发生结构性变化所致。具体如下：

2020 年抗体按是否与新冠病毒相关分类的销售情况如下：

单位：万元、%

抗体种类	销售金额	占比	客户单次采购量（mg/次）	平均单价（元/mg）
------	------	----	---------------	------------

新冠病毒相关类	100,977.13	97.28	22.01	3,620.17
非新冠病毒相关类	2,827.15	2.72	1.08	1,713.37
合计	103,804.28	100.00	10.59	3,513.67

由上表可知，公司 2020 年新冠病毒相关抗体销售金额占当期抗体销售总金额的 97.28%，该类抗体因其独特的序列和性能，客户黏性较强，加之市场需求旺盛等因素影响，价格较高，导致 2020 年抗体平均单价大幅升高。

扣除新冠病毒相关抗体价格影响，报告期各期抗体价格对比如下：

单位：元/mg

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均单价（非新冠抗体）	1,713.37	1,543.77	1,905.07
客户单次采购量（mg/次）	1.08	0.94	0.66

由上表可知，扣除新冠病毒相关抗体价格影响因素后，2020 年抗体产品平均单价与客户单次采购量较上年同步升高，主要系所售抗体产品结构性变化所致。公司 2020 年所售抗体产品与 2019 年所售抗体产品结构对比：

单位：万元、%

项目	2020 年度				2019 年度			
	销售金额	占比	平均单价（元/mg）	客户单次采购量（mg/次）	销售金额	占比	平均单价（元/mg）	客户单次采购量（mg/次）
相同货号	2,103.05	74.39	1,501.32	1.20	1,477.18	73.83	1,685.38	0.89
不同货号	724.10	25.61	2,905.09	0.71	523.58	26.17	1,247.94	1.01
其中：病毒类抗体等	357.52	49.37	10,923.94	0.47	27.11	5.18	11,197.85	0.40
超大规格（>100mg）对照抗体、亲和纯化介质	-	-	-	-	38.23	7.30	144.26	331.25
剔除病毒类、超大规格抗体后对比	366.58	50.63	1,693.03	0.77	458.24	87.52	3,012.22	0.37
合计	2,827.15	100.00	1,713.37	1.08	2,000.76	100.00	1,543.77	0.94

注：相同货号指 2019 年度和 2020 年度均有销售的产品；不同货号指仅在 2019 年度和 2020 年度中的一年有销售的产品。

非新冠产品平均单价的变化与所售抗体产品结构性变化有关。由上表可知，2020 年所销售的非新冠抗体产品中，相同货号的产品价格与 2019 年差异不大，随客户单次采购量上升而略有下降。不同货号产品的平均单价由 2019 年度的

1,247.94 元/mg 上升至 2,905.09 元/mg，主要系：A、新冠疫情期间，除了对新冠病毒相关的研究活动增多外，对其他相关病毒的研究也同步增加，因此非新冠的病毒类抗体产品销售大幅增长，该类产品较为小众，市场同类竞品较少，价格相对较高，因此拉高了 2020 年度的产品平均单价；B、2019 年度，客户采购超大包装的对照抗体和亲和纯化介质较多，拉高了 2019 年非新冠类产品的客户单次采购量，该类抗体单价较低，拉低了相关产品的平均单价。

综上，抗体产品平均单价的变化主要系价格较高的新冠病毒相关产品销售金额大幅上升，以及非新冠产品的销售结构变化所致，具有合理性。

（3）基因平均单价波动原因分析

报告期各期，公司基因产品销售金额占营业收入比重较小，分别为 4.83%、4.55%、0.92%，基因产品平均单价与客户单次采购量情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
非新冠病毒基因产品	销售金额（万元）	1,165.65	822.06	672.00
	销售数量（管）	13,344.00	12,207.00	11,872.00
	平均单价（元/管）	873.54	673.53	566.08
	客户单次采购量（管/次）	1.22	1.15	1.14
新冠病毒基因产品	销售金额（万元）	308.72	-	-
	销售数量（管）	1,578.00	-	-
	平均单价（元/管）	1,956.40	-	-
	客户单次采购量（管/次）	1.14	-	-

由上表可知，基因产品各期平均价格逐步上升，主要系公司开展的基因产品促销活动，随着公司品牌影响力的提升逐步减少所致。具体如下：

2019 年、2020 年非新冠病毒相关基因产品平均单价上升，主要系基因促销活动逐步减少所致；同时 2020 年新冠疫情期间，公司迅速开发出新冠病毒基因产品，较好地满足了客户对相关产品的及时性需求，相关产品定价较高。新冠病毒基因产品平均单价高于非新冠病毒基因产品单价，主要系发行人推出新冠病毒基因产品时间较早，产品种类较多，市场需求旺盛，且同类竞争产品较少，同时，考虑到新冠基因平均序列长度较长，需要的合成引物多，突变概率高，需要更多的合成次数和测序更多的克隆，生产工艺相对更复杂等因素。公司上述定价策略

是基于新冠基因产品的时效性、市场竞争和需求情况，以及产品研发和生产难度等多方面因素确定的，其平均单价高于非新冠基因产品具有合理性。公司新冠病毒和非新冠病毒基因产品 2020 年的价格和平均序列长度对比情况如下：

项目	平均单价（元/管）	平均序列长度（bp）
非新冠病毒基因产品	873.54	1,362.55
新冠病毒基因产品	1,956.40	1,976.70

各公司新冠基因产品研发设计存在一定差异，根据同行业公司公开披露的产品信息，在市场上难以找到完全一致可比的同种产品。报告期内，发行人基因产品销售占比较低，价格变化对经营业绩的影响较小。

综上所述，报告期内公司基因产品销售数量整体较为稳定，各年略有波动，随着报告期内促销活动的减少以及受 2020 年新冠病毒相关基因产品的影响，单价逐年升高，销售收入逐年增加，上述变动具有合理性。

（4）培养基价格变化

报告期各期，公司培养基平均单价与客户单次采购量情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
培养基	平均单价（元/L）	234.51	202.60	188.29
	客户单次采购量（L/次）	23.96	30.70	35.97

注：发行人销售的缓冲盐溶液产品，具有体积大、单价低的特点，报告期内销售量波动较大，因此表中培养基数据为剔除缓冲盐溶液后数据

由上表可知，报告期内，发行人培养基平均价格逐年上升，除受培养基种类变化影响外，主要与客户单次采购量有关。

报告期各期，客户单次采购量分别为 35.97 L/次、30.70 L/次、23.96 L/次，逐年下降，与培养基平均价格逐年升高具有一致性，即单次采购量越小，平均价格越高。另外，2020 年度受新冠疫情影响，部分培养基客户未复工、复学，导致采购量下降，单次采购量较小，平均单价较高。

综上所述，报告期内发行人各类产品单价波动具有合理性。

”

（四）量化分析并补充披露净利润与营业收入变动趋势存在较大差异的原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（一）公司的收入与盈利总体情况”中补充披露如下：

“

1、净利润与营业收入变动趋势

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	159,629.30	782.78%	18,082.67	29.88%	13,922.77
净利润	112,760.75	2,996.90%	3,641.09	0.16%	3,635.35
扣除股份支付后净利润	113,201.77	2,334.84%	4,649.24	20.00%	3,874.51
净利润率(扣除股份支付)	70.92%	-	25.71%	-	27.83%

2、差异原因及合理性

根据上表，公司报告期各期营业收入较上期分别增加 4,159.91 万元和 141,546.63 万元，增幅分别为 29.88%和 782.78%，同期净利润分别增加 5.74 万元和 109,119.66 万元，增幅分别为 0.16%和 2,996.90%，净利润与营业收入变动趋势存在差异。

报告期内，公司分批实施股权激励，股份支付的确认对各期净利润变动有一定影响，由上表可知，剔除股份支付影响后，公司净利润与营业收入的变动幅度差异有所缩小，但仍存在一定差异，即表现为报告期内各期净利润率存在一定波动，具体分析如下：

项目	2020 年度	2019 年	2018 年
营业收入（万元）	159,629.30	18,082.67	13,922.77
毛利率	96.88%	85.39%	83.89%
期间费用率：	12.37%	55.01%	53.71%
其中：销售费用率	5.72%	23.64%	21.65%
管理费用率	2.80%	20.04%	17.28%
研发费用率	1.59%	11.85%	15.32%

财务费用率	2.25%	-0.52%	-0.54%
净利润率	70.92%	25.71%	27.83%

注：毛利率、期间费用率及净利率均为扣除股份支付影响后的数据。

2019 年较 2018 年净利润率下降 2.12 个百分点，主要系销售费用和管理费用增长所致。①2019 年度销售费用率较上年同期增长 1.99 个百分点，主要系职工薪酬的增长所致，随着业务发展需要，发行人于 2019 年度设立 Sino Europe 境外销售公司，导致人工成本上升，且为激励销售人员积极开拓市场，发行人不断优化销售人员薪酬政策，致使 2019 年度销售费用中职工薪酬较上年同期增长 89.21%；②2019 年度管理费用率较上年同期增长 2.75 个百分点，主要系折旧摊销费及租赁物业费等增加所致，2019 年度折旧摊销费较 2018 年度增加 375.59 万元，租赁及物业费增加 371.82 万元，主要系公司整体搬迁至新的经营场所，同时购置新的设备，相应租金和装修费用、设备折旧费用以及软件摊销费用等同步增加。

2020 年较 2019 年净利润增长 109,119.66 万元，净利润率增长 45.21 个百分点，主要系公司 2020 年营业收入较上年增加 782.78 个百分点，规模效应显著导致期间费用率大幅下降以及产品价格上升导致毛利率由 2019 年的 85.39% 上升至 96.88%，毛利额上升 139,462.18 万元所致。

综上所述，公司净利润与营业收入变动趋势不一致，主要系计提股份支付费用、毛利率上升、期间费用增长等所致，具有合理性，符合公司实际经营情况。

”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解和评价与收入确认相关的关键内部控制设计的合理性，并测试关键内部控制执行的有效性；

2、从销售合同中选取样本检查，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移、商品控制权转移相关的合同条款和条件，评价收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求；

3、对报告期内营业收入及毛利率执行分析性程序，识别是否存在重大或异

常波动，并查明波动原因；

4、对报告期内直销、经销营业收入真实性和完整性进行抽样检查，境内产品收入检查产品订购单、出库单、快递签收单等原始单据；境外产品销售收入检查产品订购单、出库单、报关单等原始单据；CRO 服务收入检查合同、入库单、出库单、快递单等原始单据；

母公司直销收入、经销收入核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销收入样本金额	99,165.15	6,655.85	6,225.97
直销收入金额	139,823.87	11,596.70	10,782.57
直销收入核查比例	70.92%	57.39%	57.74%
经销收入样本金额	12,694.32	3,434.85	3,237.64
经销收入金额	17,195.37	5,716.91	4,839.73
经销收入核查比例	73.82%	60.08%	66.90%

子公司直销收入、经销收入核查比例如下：

单位：万元

公司	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Sino US	直销核查金额	37,018.53	2,888.86	1,933.15
	收入金额	60,378.77	5,431.93	3,261.41
	直销核查比例	61.31%	53.18%	59.27%
	经销核查金额	482.84	250.19	269.46
	收入金额	594.72	360.52	303.14
	经销核查比例	81.19%	69.40%	88.89%
Sino Europe	直销核查金额	2,891.18	84.00	NA
	收入金额	4,959.55	129.68	
	直销核查比例	58.30%	64.77%	
	经销核查金额	1,056.81	174.03	
	收入金额	2,557.40	335.34	
	经销核查比例	41.32%	51.90%	

6、针对应收账款函证，从销售额、应收余额维度抽样，按照金额大小选取 70%比例向客户函证，通过工商信息网检查了客户的注册地址并与发函地址核

对，复核函证信息是否准确；小部分客户由于疫情因素，无法接受纸质函证，因此采用邮件发函；若回函不符，积极查找原因，并执行替代程序确认应收账款、收入金额无误；营业收入函证比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函金额	130,460.32	12,759.77	10,011.71
回函金额	120,145.81	10,080.12	8,402.54
收入总额	159,629.30	18,082.67	13,922.77
发函比例	81.73%	70.56%	71.91%
回函比例	75.27%	55.74%	60.35%

其中直销收入与经销收入比例如下：

单位：万元

项目	类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函金额	直销金额	112,509.74	6,958.09	5,527.99
	经销金额	17,950.59	5,801.68	4,483.72
发函金额比例	直销发函比例	80.78%	59.62%	62.96%
	经销发函比例	88.22%	90.47%	87.18%
回函金额	直销金额	103,503.31	4,394.96	4,549.30
	经销金额	16,642.50	5,685.16	3,853.24
	直销回函比例	74.31%	37.66%	51.81%
	经销回函比例	81.79%	88.65%	74.92%

7、针对客户访谈，选取报告期内合计销售收入大于 50 万元的境内客户，大于 100 万元的境外客户，并根据报告期合计销售收入 0-100 万元的客户每 10 万元分为一层进行分层抽样作为访谈对象；境内客户进行实地走访，境外客户以及小部分境内客户由于疫情因素无法抵达现场，采用视频访谈或问卷调查形式，并就报告期交易实质和交易额形成了访谈记录，以证实交易发生情况；客户走访比例如下：

单位：万元

收入走访汇总	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访金额	126,042.98	9,386.38	8,169.46
收入总额	159,629.30	18,082.67	13,922.77
走访比例	78.96%	51.91%	58.68%

直销客户与经销客户走访比例如下：

单位：万元

收入走访汇总	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销客户访谈金额	108,283.03	3,296.03	3,205.37
直销客户访谈比例	77.74%	28.24%	36.51%
经销客户访谈金额	17,759.95	6,090.35	4,964.08
经销客户访谈比例	87.28%	94.97%	96.52%

8、针对未回函及未接受访谈的主要客户执行替代程序：①检查发行人与客户签订的框架协议、订单等文件；②检查发行人对客户发货的出库单；③检查外销相关的报关单；④检查发行人境外销售快递签收单；⑤检查发行人境外销售发票等原始单据；⑥对发行人销售形成的应收款项进行回款查验，检查银行回单、票据等原始单据；

9、针对较大的经销商，选取部分终端客户进行走访，核实其业务模式、业务真实性；

10、对报告期内的全部经销客户发送函证，确认其报告期末尚未销售给下游客户的存货金额，了解产品终端销售情况。根据回函，报告期各期末，发行人经销商期末库存较低，产品终端销售情况良好，具体如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函数量（家）		63	64	67
发函比例		100.00%	100.00%	100.00%
回函数量（家）		55	58	58
回函比例		87.30%	90.63%	86.57%
经销商库存情况	无库存	40	47	49
	0-1 万元	6	4	5
	1-5 万元	2	5	3
	5-10 万元	3	-	-
	10-20 万元	1	-	-
	20 万元以上	3	2	1

上表中个别经销商存在库存主要系产品发往终端客户前的临时周转所致，金额较小；

11、针对各资产负债表日前后营业收入的确认依据，将营业收入确认记录与销售合同或订单、产品出库单、销售发票、银行收款凭证、快递单、客户签收文件、产品报关单等支持性文件进行核对，以评价资产负债表日前后的收入是否记录于正确的会计期间；

12、查阅发行人报告期内银行流水，核对其与主要客户、供应商收付款情况，并以公司各期利润总额的 1% 作为重要性水平，重点关注发行人与客户、供应商的非交易性往来及与关联方的资金往来情况，确认各期大额资金往来不异常；

13、查阅报告期内发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、销售采购负责人、出纳等相关方的银行流水，核查其 10 万元以上银行流水交易内容，确认不存在异常。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司的新冠产品具有竞争优势，2020 年由于新冠病毒相关产品热销而收入大幅增加，具有合理性；

2、报告期内，除 2020 年因新冠病毒抗体相关产品直销收入占比较高外，公司各类产品的直销、经销收入占比差异不大，具有合理性，直销、经销占比对产品毛利率影响不大，符合行业惯例；

3、2018 年至 2019 年，公司重组蛋白、抗体、培养基产品的平均价格较为稳定，随各年客户单次采购量波动而略有波动，基因产品因促销活动逐渐减少而逐年上升；2020 年，重组蛋白、抗体价格出现波动，主要系受新冠相关产品热销影响，产品种类、客户单次采购量变化所致，基因平均单价上升系未进行促销活动所致，培养基价格变化系客户单次采购量降低所致。相关平均单价波动具有合理性；

4、报告期内，公司净利润与营业收入变动存在差异主要系股份支付和规模效应等因素影响，具有合理性；

5、申报会计师就发行人直销、经销收入进行了充分核查，发行人产品实现了终端销售。

问题八

审核问询回复显示，2020 年 1-3 月，发行人销售给科研用户的抗体毛利率为 74.55%，显著低于其他各期同类业务毛利率。

2020 年 1-3 月，发行人向广州万孚生物技术股份有限公司的销售收入为 714.76 万元，2017-2019 年发行人来自该客户的收入均不超过 3 万元。此外，发行人未按要求回复“经销商退出后库存商品处置情况及过期产品处置情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定”。

请发行人：

（1）补充披露 2020 年 1-3 月发行人销售给科研用户的抗体毛利率显著低于其他各期同类业务毛利率的原因及合理性；

（2）补充披露 2020 年 1-3 月发行人向广州万孚生物技术股份有限公司销售收入大幅增长的原因及合理性；

（3）补充披露经销商退出后库存商品处置情况及过期产品处置情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露 2020 年 1-3 月发行人销售给科研用户的抗体毛利率显著低于其他各期同类业务毛利率的原因及合理性；

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月发行人销售给不同客户的抗体产品毛利率情况如下：

客户类型		2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销客户		89.15%	93.66%	93.02%	90.98%
直销客户	工业用户	93.96%	94.08%	93.05%	91.19%
	科研用户	74.55%	95.78%	95.23%	95.98%

2020 年 1-3 月，发行人销售给科研用户的抗体毛利率为 74.55%，显著低于其

他各期同类业务毛利率，主要系当期科研客户采购的流感病毒抗体 A 产品毛利率较低所致。当期科研客户收入为 209.67 万元，其中流感病毒抗体 A 产品收入为 19.22 万元，毛利率为-136.30%，毛利率为负，主要系公司基于谨慎性原则，抗体产品采取一次性结转成本的核算方式，而该产品当期产量较大、分摊及结转成本较多所致。该产品当期产量为 4,080.85mg，占当期抗体产量的 28.41%，结转成本共计 45.41 万元，占当期抗体产品主营业务成本的 32.57%，该产品 2020 年 1-3 月实现销售 54.10mg，占当期抗体产品销量的 1.44%。由于其当期产量和结转成本占抗体产品总体产量和主营业务成本的比例较大，销量占比较小，取得收入低于结转成本，导致该产品当期毛利率为负，并拉低了抗体产品的总体毛利率。

剔除该产品后，2020 年 1-3 月发行人向科研用户销售抗体产品的毛利率为 95.82%，与其他各期同类业务毛利率水平相当。故，2020 年 1-3 月发行人销售给科研用户的抗体毛利率低于其他各期同类业务毛利率具有合理性。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（四）毛利率分析”中补充披露如下：

“

4、主营业务分客户毛利率分析

.....

（2）抗体

客户类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销客户	97.12%	93.66%	93.02%
直销客户	98.75%	94.37%	94.34%
其中：工业用户	98.80%	94.08%	93.05%
科研用户	95.08%	95.78%	95.23%

”

（二）补充披露 2020 年 1-3 月发行人向广州万孚生物技术股份有限公司销售收入大幅增长的原因及合理性；

2020 年 1-3 月发行人向广州万孚生物技术股份有限公司销售收入为 714.76 万元，大幅增长主要系新冠疫情爆发以来，广州万孚生物技术股份有限公司快速响

应，针对新型冠状病毒紧急研发检测试剂，采购新冠蛋白产品较多所致，具有合理性。广州万孚生物技术股份有限公司 2020 年 1-3 月实现营业收入 55,169.16 万元，同比增长 21.92%。

2020 年 1-9 月，公司对广州万孚生物技术股份有限公司实现销售收入 2,637.25 万元，占营业收入的比例为 2.47%。广州万孚生物技术股份有限公司 2020 年 1-9 月实现营业收入 217,309.15 万元，同比增长 52.60%。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“”之“3、主营业务收入客户结构及变动分析”中补充披露如下：

“

2020 年度，公司对广州万孚生物技术股份有限公司实现销售收入 2,638.30 万元，占营业收入的比例为 1.65%，大幅增长主要系新冠疫情爆发以来，广州万孚生物技术股份有限公司快速响应，针对新型冠状病毒紧急研发检测试剂，采购新冠蛋白产品较多所致，具有合理性。根据业绩预告，广州万孚生物技术股份有限公司 2020 年度归属于上市公司股东的净利润预计 58,119.20 万元-65,868.42 万元，同比增长 50.00%-70.00%。

”

（三）补充披露经销商退出后库存商品处置情况及过期产品处置情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

发行人已在招股说明书“第六节业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的基本情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

“

（2）经销商管理

.....

⑤经销模式下的退换货机制

.....

由于生命科学研究涉及的范围很广，所需生物试剂种类多样，且市场需求会随着全球生命科学研究的发展趋势和热点变化而变化，客户具体产品的需求存在变化

快且有不不确定性。因此经销模式下，经销商通常不会提前备货，而是在收到客户订单后，向公司订货，公司发货至经销商处，经销商及时将产品销售给终端客户。因此通常情况下，经销商不提前备货或仅少量备货，故当经销商退出时，不存在需要处置的库存商品或过期产品。报告期内，不存在因经销商退出退回存货的情形。

发行人对经销商退出后库存商品处置及过期产品处置相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、查阅 2020 年 1-3 月发行人向科研用户销售抗体的订单明细及相关成本结转明细；
- 2、访谈发行人销售负责人，了解 2020 年 1-3 月产品销售差异原因、主要客户变动原因；
- 3、对广州万孚生物技术股份有限公司执行函证、访谈及细节测试，同时查阅其公开披露信息，确认相关交易及往来的真实性、合理性及准确性；
- 4、访谈发行人财务负责人，了解发行人经销商业务模式、退出后库存商品处置及过期产品处置的相关会计处理方式；
- 5、对经销商进行走访和函证，了解其业务模式以及期末库存情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、2020 年 1-3 月发行人销售给科研用户的抗体毛利率显著低于其他各期同类业务毛利率主要系单个产品当期毛利率较低所致，剔除该产品后销售给科研用户的抗体毛利率与其他各期差异不大，具有合理性；

2、2020 年 1-3 月发行人向广州万孚生物技术股份有限公司销售收入大幅增长主要系其在新冠疫情爆发以来紧急研发检测试剂，采购发行人生产的新冠蛋白较多所致，具有合理性；

3、经销商退出后库存商品无退回，不存在需要处置的库存商品及过期商品，发行人相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

问题九

审核问询回复显示，报告期内发行人“蛋白+抗体”的投入产出比分别为 67.35 元/mg、54.79 元/mg、46.74 元/mg、39.72 元/mg。2017-2019 年生化试剂采购金额逐年下降，尤其是 2019 年下降较为明显，主要系 2019 年部分进口生化试剂逐步由国产生化试剂替代所致。报告期内发行人主要原材料选取了各方报价中价格较低的渠道，原材料采购价格与第三方报价的相差比例整体较小。

请发行人：

（1）补充披露发行人投入产出比与同行业可比公司比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

（2）补充披露进口生化试剂、国产生化试剂的采购数量、单价、金额及比重，与市场公允价格对比情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

（3）补充披露发行人主要原材料采购价格与同行业可比公司采购同类材料的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露发行人投入产出比与同行业可比公司比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

发行人已经在招股说明“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料试剂、能源采购情况”之“2、主要原材料试剂及服务的采购数量、金额及占比情况”中补充披露如下：

“

报告期各期，发行人与同行业可比公司百普赛斯投入产出比对比情况如下表所示：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
百普赛斯	260.39	376.28	374.44
义翘科技（不含培养基）	15.53	46.74	54.79

义翘科技（含培养基）	23.44	72.94	80.47
------------	-------	-------	-------

注 1：计算过程说明如下：

（1）投入产出比计算公式：直接材料成本/产量，义翘科技数据为蛋白+抗体投入产出比；

（2）百普赛斯数据为重组蛋白投入产出比，产量为剔除 A/G/L 蛋白之后的产成品量；

注 2：义翘科技不含培养基的投入产出比，指仅包含外购的生化试剂、耗材的投入产出比；含培养基的投入产出比，指除外购的生化试剂和耗材外，还包括公司自产的培养基的成本所计算的投入产出比。

数据来源：百普赛斯招股说明书

报告期内，发行人投入产出比（即每 mg 产品所消耗材料成本）低于百普赛斯，主要原因：①培养基是发行人产品（蛋白+抗体）生产中所耗用的主要材料之一，而培养基同时是发行人产品之一，在外销的同时满足内部生产其他产品自用需求，发行人采购培养基原材料规模较大、议价能力强，同时可实现规模化制备，生产培养基成本较低。发行人通过核心原料自产的闭环方式，能够有效控制直接材料成本；②发行人各期产品生产产量均高于可比公司百普赛斯，规模效应是发行人投入产出比（即每 mg 产品所消耗材料成本）较低的另一个重要因素；③可比公司百普赛斯所用产量数据为剔除 A/G/L 蛋白之后的产成品量。近年来，发行人业务规模不断扩大、生产工艺不断优化，产品产出率不断提升，投入产出比（即每 mg 产品所消耗材料成本）处于较低水平符合发行人生产经营实际情况，具有合理性。

”

（二）补充披露进口生化试剂、国产生化试剂的采购数量、单价、金额及比重，与市场公允价格对比情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

1、进口生化试剂、国产生化试剂的采购数量、单价、金额及比重

发行人已经在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料试剂、能源采购情况”之“2、主要原材料试剂及服务的采购数量、金额及占比情况”补充披露如下：

“

报告期内，发行人生化试剂采购金额分别为 756.21 万元、657.84 万元及 1,585.85 万元。其中，国产试剂和进口试剂的金额及比重情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国产	432.50	27.27%	129.12	19.63%	140.94	18.64%
进口	1,153.35	72.73%	528.72	80.37%	615.26	81.36%
合计	1,585.85	100.00%	657.84	100.00%	756.21	100.00%

发行人 2019 年生化试剂采购金额下降 98.37 万元，降幅较大，主要原因有：

(1) 发行人逐步使用部分国产试剂替代进口试剂，导致 2019 年试剂采购金额下降 58.71 万元。随着国内医药行业的不断发展，部分国产生化试剂的品质已达到了较高水平，相较于境外供应商，国产生化试剂产品品质、产品价格、运输时效具有比较优势，发行人通过审慎调研、试用后确定采购部分国产生化试剂逐步替代部分进口生化试剂，采购单价降低；(2) 发行人于 2018 年采购了较多数量的同一批次生化试剂，以保证原材料质量一致性，导致 2019 年生化试剂采购金额下降 34.33 万元。

发行人采购的生化试剂产品种类、规格众多，报告期内生化试剂采购种类、平均采购金额和集中度情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
平均采购金额（元）	18,461.61	7,596.29	8,237.55
当期采购种类（种）	859	866	918

发行人生化试剂采购品类较为分散。同时采购国产和进口产品的试剂种类共 18 种，报告期内，发行人采购这些生化试剂的种类和金额情况如下：

单位：种、万元

项目	2020 年			2019 年			2018 年		
	采购种类	采购金额	金额占比	采购种类	采购金额	金额占比	采购种类	采购金额	金额占比
国产	18	57.91	72.59%	17	30.76	98.11%	18	28.46	31.60%
进口	2	21.87	27.41%	5	0.59	1.89%	16	61.60	68.40%
合计	-	79.78	100.00%	-	31.35	100.00%	-	90.06	100.00%

由上表可知，2018-2019 年，发行人进口试剂采购金额下降，国产试剂采购金额上升，进口替代因素导致 2019 年采购金额下降 58.71 万元。

其中部分代表性生化试剂国产和进口品类的采购数量、单价、金额、占比情况如下：

单位：kg；元/kg

项目		2020 年		2019 年		2018 年	
		数量	单价	数量	单价	数量	单价
胎牛血清 A	国产	64.00	1,517.51	102.00	1,524.34	43.00	1,468.29
	进口	57.00	3,796.23	-	-	2.00	5,344.83
无机盐 A	国产	150.00	82.60	75.00	75.22	100.00	61.21
	进口	-	-	-	-	17.00	1,886.44
氨基酸 A	国产	100.00	230.09	50.00	256.64	125.00	223.75
	进口	-	-	-	-	27.10	2,652.89
氨基酸 B	国产	25.00	132.74	25.00	112.07	-	-
	进口	-	-	-	-	11.00	3,023.91
氨基酸 C	国产	100.00	318.58	25.00	230.09	50.00	241.38
	进口	-	-	-	-	28.00	2,052.51

注：胎牛血清规格为 500mL/瓶，单价为每瓶价格

报告期内，发行人生产过程中在保证产品质量的基础上，对部分生化试剂逐步使用国产产品对进口产品进行替换，这些生化试剂品种国产采购的数量和金额占比明显上升，降低了发行人的原材料成本。2018 年至 2019 年，发行人同类生化试剂采购中，进口产品占比下降，国产产品占比上升。2020 年进口试剂采购占比高于 2019 年，主要系公司新冠病毒相关生物试剂产品的需求大幅提升，导致公司的生化试剂采购需求大幅上升，在供货及时性的要求下，发行人国产、进口试剂的采购金额同步上升，但进口试剂的采购占比仍小于 2018 年。

公司为保证原材料质量的一致性，部分试剂于 2018 年采购金额较大，期末结存较多，故 2019 年度采购金额较少，较 2018 年下降 34.33 万元，具体情况如下：

单位：g;万元

项目	2020 年				2019 年				2018 年			
	采购数量	采购金额	领用数量	期末库存数量	采购数量	采购金额	领用数量	期末库存数量	采购数量	采购金额	领用数量	期末库存数量
营养素 A	200.00	1.95	110.00	200.00	-	-	450.00	110.00	625.00	9.99	75.00	560.00
人全铁转铁蛋白	-	-	6.00	-	7.00	4.14	21.00	6.00	35.20	16.08	15.20	20.00
维生素 B12	588.00	12.94	274.00	530.00	-	-	412.50	-	450.00	12.40	57.50	412.50

报告期内，为降低原料批间差异对产品质量的影响，同时降低采购成本，发行人于 2018 年集中采购部分生化试剂，并于当年及 2019 年逐渐使用。

”

2、进口生化试剂、国产生化试剂的采购价格与市场公允价格对比情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

发行人已经在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料试剂、能源采购情况”之“2、主要原材料试剂及服务的采购数量、金额及占比情况”补充披露如下：

“

报告期内，发行人采购的生化试剂种类较多，其中采购金额相对较大的国产生化试剂价格、数量以及市场第三方价格情况如下：

试剂名称	规格	价格类别	2020 年	2019 年	2018 年
胎牛血清 B	500mL/瓶	采购金额(万元)	83.09	17.46	4.35
		占国产生化试剂的比重	19.21%	13.52%	3.08%
		采购数量	469	97	22
		采购单价(元)	1,771.57	1,800.00	1,975.00
		第三方价格(元)	1,800.00	1,800.00	1,800.00
		相差比例	1.58%	0	-9.72%
胎牛血清 C	500mL/瓶	采购金额(万元)	10.44	30.06	10.80
		占国产生化试剂的比重	2.41%	23.28%	7.66%
		采购数量	58	167	60
		采购单价(元)	1,800.00	1,800.00	1,800.00
		第三方价格(元)	1,766.75	1,800.00	1,975.00
		相差比例	-1.88%	0	8.86%
检测试剂 A	0.1ml, 10支/盒	采购金额(万元)	15.40	13.20	8.80
		占国产生化试剂的比重	3.56%	10.22%	6.24%
		采购数量	2,800	2,400	1,600
		采购单价(元)	55.00	55.00	55.00
		第三方价格(元)	70.00	70.00	68.00
		相差比例	21.43%	21.43%	19.12%
胎牛血清 D	1000ml/瓶	采购金额(万元)	93.75	-	-
		占国产生化试剂的比重	21.68%	-	-
		采购数量	750	-	-

试剂名称	规格	价格类别	2020 年	2019 年	2018 年
		采购单价（元）	1,250.00	-	-
		第三方价格（元）	1,250.00	-	-
		相差比例	0	-	-
试剂盒 A	份	采购金额(万元)	3.00	8.10	4.65
		占国产生化试剂的比重	0.69%	6.27%	3.30%
		采购数量	30	84	33
		采购单价（元）	1,000.00	964.29	1,409.01
		第三方价格（元）	1,080.00	1,090.00	1,580.00
		相差比例	7.41%	11.53%	10.82%

报告期内，发行人采购金额较大的进口生化试剂价格、数量以及市场第三方价格情况如下：

试剂名称	规格	价格类别	2020 年	2019 年	2018 年
GLUTAMAX(TM) (L-丙氨酰-L-谷氨酰胺二肽)	1 kg/瓶	采购金额(万元)	66.27	34.18	51.29
		占进口生化试剂的比重	5.75%	6.47%	8.34%
		采购数量	95	49	75
		采购单价（元）	6,976.00	6,976.00	6,839.00
		第三方价格（元）	7,890.00	7,890.00	7,680.00
		相差比例	11.58%	11.58%	10.95%
HYPEP 1510(超滤酶消化产物)	11.34 kg/桶	采购金额(万元)	168.85	29.29	23.43
		占进口生化试剂的比重	14.64%	5.54%	3.81%
		采购数量	139	25	20
		采购单价（元）	12,147.41	11,716.49	11,716.49
		第三方价格（元）	12,982.30	12,655.55	12,536.64
		相差比例	6.43%	7.42%	6.54%
Difco TC Yeastolate UF (超滤级酵母粉)	10 kg/桶	采购金额(万元)	36.25	27.59	26.20
		占进口生化试剂的比重	3.14%	5.22%	4.26%
		采购数量	25	20	20
		采购单价（元）	14,501.20	13,795.00	13,102.00
		第三方价格（元）	-	16,994.00	16,139.80
		相差比例	-	18.82%	18.82%

试剂名称	规格	价格类别	2020 年	2019 年	2018 年
PCR 酶	1,000u/ 包	采购金额(万元)	36.33	13.11	8.17
		占进口生化试剂的比重	3.15%	2.48%	1.33%
		采购数量	68	26	16
		采购单价(元)	5,343.30	5,040.85	5,107.88
		第三方价格(元)	5,200.00	7,065.00	7,056.00
		相差比例	-2.76%	28.65%	27.61%
胎牛血清 E	500ml/瓶	采购金额(万元)	46.02	12.39	1.24
		占进口生化试剂的比重	3.99%	2.34%	0.20%
		采购数量	78	21	2
		采购单价(元)	5,900.00	5,900.00	6,200.00
		第三方价格(元)	6,300.00	6,300.00	6,300.00
		相差比例	6.35%	6.35%	1.59%

发行人采用询价、议价的方式与供应商确定采购价格，由于合作关系良好以及长期合作协议约定固定折扣等原因，发行人大部分原材料采购价格与其他参与报价的供应商报价存在一定差异，但差异比例较小。部分试剂产品如国产生化试剂检测试剂 A、进口生化试剂 Difco TC Yeastolate UF 及 PCR 酶与三方报价出现 15%-25%以上的差价，主要系发行人在多年的经营过程中，与供应商建立了长期良好的合作关系，供应商给与发行人较为稳定的折扣所致。发行人采购价格系通过市场化定价机制确定，价格公允，具有合理性。

具体而言，发行人与检测试剂 A 供应商未签订年度合同，采购价格均为每次协商确定，发行人经询价议价选取了供货价格较低的供应商，因此平均采购单价较低。发行人与 Difco TC Yeastolate UF 供应商于《2018-2019 年年度采购协议》、《2020 年度采购协议》约定了主要品牌产品价格折扣，协议中未明确折扣的产品以每批次询价回复为准；2018-2020 年度 Difco TC Yeastolate UF 价格折扣均为 7 折，采购价格较稳定，因而三方报价上涨时差价范围相应扩大。发行人与 PCR 酶供应商 2018-2020 年度协议中，约定主要采购品牌产品价格折扣；报告期内发行人对 PCR 酶单次采购量较大，适用折扣较稳定，基本为 7.5 折，因而 2018-2019 年度与三方报价存在稳定价差，2020 年度三方价格降低，差价范围缩小。

报告期内，发行人部分原材料采购价格较三方报价差异较大，主要系发行人

常年采购量较大，与相关供应商建立了长期良好的合作关系，供应商给与发行人较为稳定的折扣所致。发行人采购价格系通过市场化定价机制确定，价格公允，具有合理性。上述涉及发行人采购价格与三方价格差异较大的供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系。

”

（三）补充披露发行人主要原材料采购价格与同行业可比公司采购同类材料的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

由于发行人所处行业生产经营中所需的试剂和耗材等原材料种类、规格、型号众多，同行业公司未对具体型号的试剂采购价格信息进行披露，无法直接对比。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行个人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料试剂、能源采购情况”之“1、主要原材料试剂采购价格”中披露了发行人的采购定价机制以及采购价格的第三方比价情况，具体如下：

“

选取报告期内采购金额相对较大且较为持续的试剂、耗材单价及市场第三方价格对比情况如下：

原料名称	种类	规格	价格类别	2020 年	2019 年	2018 年
GLUTAMAX(TM) (L-丙氨酰-L-谷氨酰胺二肽)	试剂	1 kg/ 瓶	采购金额 (万元)	66.27	34.18	51.29
			占比	2.49%	2.70%	4.03%
			采购价格 (元)	6,976.00	6,976.00	6,839.00
			第三方报价 (元)	7,890.00	7,890.00	7,680.00
			相差比例	11.58%	11.58%	10.95%
Vivaspin2030kMW CO (超滤管 VS2022)	耗材	48 个/ 包	采购金额 (万元)	17.66	31.16	18.28
			占比	0.66%	2.46%	1.44%
			采购价格 (元)	2,729.71	2,623.00	2,623.00
			第三方报价 (元)	3,856.80	3,175.80	2,860.80
			相差比例	29.22%	17.41%	8.31%
1,000 mL Media Bottle Graduated	耗材	24 个/ 箱	采购金额 (万元)	79.58	76.18	43.43

原料名称	种类	规格	价格类别	2020 年	2019 年	2018 年
Square (1,000 毫升培养基方瓶)			占比	2.99%	6.02%	3.41%
			采购价格 (元)	257.00	248.26	251.00
			第三方报价 (元)	268.00	270.00	272.00
			相差比例	4.10%	8.05%	7.72%
HYPEP 1510 (超滤酶消化产物)	试剂	11.34 kg/桶	采购金额 (万元)	168.85	29.29	23.43
			占比	6.34%	2.32%	1.84%
			采购价格 (元)	12,147.41	11,716.49	11,716.49
			第三方报价 (元)	12,982.30	12,655.55	12,536.64
			相差比例	6.43%	7.42%	6.54%
Difco TC Yeastolate UF (超滤级酵母粉)	试剂	10 kg/桶	采购金额 (万元)	36.25	27.59	26.20
			占比	1.36%	2.18%	2.06%
			采购价格 (元)	14,501.20	13,795.00	13,102.00
			第三方报价 (元)	N/A	16,994.00	16,139.80
			相差比例	N/A	18.82%	18.82%
小囊式滤器	耗材	5 个/盒	采购金额 (万元)	45.63	29.01	29.23
			占比	1.71%	2.29%	2.30%
			采购价格 (元)	1,637.00	1,637.00	1,647.54
			第三方报价 (元)	1,975.00	1,975.00	1,975.00
			相差比例	17.11%	17.11%	16.58%

注：1、由于生化试剂、耗材种类和规格繁多，供应商对其他客户提供的原材料、试剂及设备报价属于商业机密，公司难以获取相关报价单对价格公允性进行对比，因此选取公司向其他供应商的询价结果进行对比；

2、表中占比数据为该种试剂或耗材采购金额占发行人当年试剂和耗材总采购金额的比重；

3、相差比例=（第三方报价-采购价格）/第三方报价。

报告期内，发行人采购部门在针对主要原材料进行询价、议价后，选取了各方报价中价格较低的渠道，因此原材料采购价格与其他第三方报价均有一定的差异，但相差比例整体较小。报告期内，部分原材料如 Vivaspin2030kMWCO（超滤管 VS2022）、Difco TC Yeastolate UF 及小囊式滤器在部分年度与三方报价出现 15%-20%的差价，主要系发行人常年采购量较大，与相关供应商建立了长期良好

的合作关系，供应商给与发行人较为稳定的折扣所致。发行人采购价格系通过市场化定价机制确定，价格公允，具有合理性。

具体而言，发行人与 Vivaspin2030kMWCO（超滤管 VS2022）供应商于年度合同中约定主要品牌产品价格折扣，并约定如遇特价按特价处理，大包装另外询价；协议中未明确扣的产品以每批次询价回复为准；报告期内 Vivaspin2030kMWCO（超滤管 VS2022）价格折扣均为 6.1 折，采购价格较稳定，因而三方报价上涨时差价范围相应扩大。发行人与 Difco TC Yeastolate UF 供应商于《2018-2019 年年度采购协议》、《2020 年度采购协议》约定了主要品牌产品价格折扣，协议中未明确折扣的产品以每批次询价回复为准；2018-2020 年度 Difco TC Yeastolate UF 价格折扣均为 7 折，采购价格较稳定，因而三方报价上涨时差价范围相应扩大。发行人与小囊式滤器供应商未签订年度合同，采购价格均为每次协商确定，发行人经询价议价选取了供货价格较低的供应商，因此平均采购单价较低。

报告期内，公司绝大多数试剂、耗材价格相对较为稳定。公司的各项成本中，原材料价格所占比例较低，原材料采购价格对公司盈利水平的影响不大。

”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人管理层及相关业务部门负责人，了解发行人生产经营模式、生产规模、工艺制作流程、材料投入产出情况；
- 2、了解发行人行业生产经营特点，结合发行人生产规模对投入产出情况进行分析；
- 3、对比同行业可比公司相关数据，并分析相关差异原因及合理性；
- 4、查阅了发行人的采购明细，分析其试剂采购的种类及金额占比；
- 5、获取并查看了发行人主要国产、进口试剂采购询价单；
- 6、对比同行业可比公司主要原材料的采购价格信息。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人投入产出比与同行业可比公司存在一定差异，差异原因符合发行人生产经营特点，具有合理性；
- 2、报告期内，发行人国产生化试剂占生化试剂总采购的比重逐年上升，具有合理性；
- 3、报告期内，发行人主要国产、进口生化试剂采购价格与第三方报价总体差异不大，具有商业合理性，价格公允，价格合理。

问题十

审核问询回复显示,报告期内,公司抗体毛利率分别为 89.58%、89.17%、88.94% 及 90.32%,较为稳定,受研究热点、市场需求变化影响,抗体各期销售产品种类、客户单次采购量存在差异,单位成本及平均单价随之波动;报告期内,发行人重组蛋白毛利率高于行业平均毛利率,主要系产品种类、定价策略以及境内外经营成本差异所致。

请发行人详细解释并补充披露上述结论的具体含义,避免使用大量的定性分析,并按要求量化分析公司主营业务毛利率高于可比公司平均值的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复:

一、发行人补充披露

(一) 报告期内公司抗体毛利率波动原因

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“(四) 毛利率分析”之“2、主营业务分产品类别毛利率分析”中补充披露如下:

“

(2) 抗体

报告期内,公司抗体的毛利率变动原因如下:

业务类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单价 (元/mg)	3,513.67	1,543.77	1,905.07
单价变动率	127.60%	-18.97%	-
单位成本 (元/mg)	50.56	170.74	206.39
单位成本变动率	-70.39%	-17.27%	-
单位毛利 (元/mg)	3,463.11	1,373.03	1,698.68
毛利率	98.56%	88.94%	89.17%
毛利率变动	9.62%	-0.23%	-
其中: 单价变动影响	6.20%	-2.54%	-
单位成本变动影响	3.42%	2.31%	-

注：单价变动对毛利率的影响=（本期单价-上期单位成本）/本期单价-上期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=本期实际毛利率-（本期单价-上期单位成本）/本期单价。

受研究热点、市场需求、规模效应变化影响，抗体各期生产销售的产品种类、客户单次采购量、产品产出率等会存在一定差异，导致单位成本及平均单价随之波动，相应影响抗体产品毛利率水平。报告期内，公司抗体毛利率分别为 89.17%、88.94%及 98.56%，2018-2019 年度抗体毛利率较为稳定，各期产品单价变动主要受客户单次采购量变化影响，单位成本和单价的变动趋势一致；2020 年度，因新冠抗体需求增长较快，相关收入占比较大，单价较高，相应带动当期抗体产品毛利率增长。

报告期各期，公司抗体产品平均单价与客户单次采购量情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
抗体	平均单价（元/mg）	3,513.67	1,543.77	1,905.07
	客户单次采购量（mg/次）	10.59	0.94	0.66

由上表可知，2018-2019 年，公司抗体平均单价总体较为稳定，随着客户单次采购量的变化而略有变化；2020 年，抗体产品平均单价与客户单次采购量出现同步升高，主要系受新冠疫情影响，公司研发生产的新冠病毒相关抗体产品单价较高，所销售抗体产品发生结构性变化所致。具体如下：

2020 年抗体按是否与新冠病毒相关分类的销售情况如下：

单位：万元、%

抗体种类	销售金额	占比	客户单次采购量（mg）	平均单价（元/mg）
新冠病毒相关类	100,977.13	97.28	22.01	3,620.17
非新冠病毒相关类	2,827.15	2.51	1.08	1,713.37
合计	103,804.28	100.00	10.59	3,513.67

由上表可知，公司 2020 年新冠病毒相关抗体销售金额占当期抗体销售总金额的 97.28%，该类抗体因其独特的序列和性能，客户黏性较强，加之市场需求旺盛等因素影响，价格较高，导致 2020 年抗体平均单价大幅升高。

扣除新冠病毒相关抗体价格影响，报告期各期抗体价格对比如下：

单位：元/mg

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均单价（非新冠抗体）	1,713.37	1,543.77	1,905.07

客户单次采购量 (mg/次)	1.08	0.94	0.66
----------------	------	------	------

由上表可知，扣除新冠病毒相关抗体价格影响因素后，2020 年抗体产品平均单价与客户单次采购量较上年同步升高，主要系所售抗体产品结构性变化所致。

公司 2020 年所售抗体产品与 2019 年所售抗体产品结构对比：

单位：万元、%

项目	2020 年度				2019 年度			
	销售金额	占比	平均单价 (元/mg)	客户单次采购量 (mg)	销售金额	占比	平均单价 (元/mg)	客户单次采购量 (mg)
相同货号	2,103.05	74.39	1,501.32	1.20	1,477.18	73.83	1,685.38	0.89
不同货号	724.10	25.61	2,905.09	0.71	523.58	26.17	1,247.94	1.01
其中：病毒类抗体等	357.52	49.37	10,923.94	0.47	27.11	5.18	11,197.85	0.40
超大规模 (>100mg) 对照抗体、亲和纯化介质	-	-	-	-	38.23	7.30	144.26	331.25
剔除病毒类、超大规模抗体后对比	366.58	50.63	1,693.03	0.77	458.24	87.52	3,012.22	0.37
合计	2,827.15	100.00	1,713.37	1.08	2,000.76	100.00	1,543.77	0.94

注：相同货号指 2019 年度和 2020 年度均有销售的产品；不同货号指仅在 2019 年度和 2020 年度中的一年有销售的产品。

非新冠产品平均单价的变化与所售抗体产品结构性变化有关。由上表可知，2020 年所销售的非新冠抗体产品中，相同货号的产品价格与 2019 年差异不大，随客户单次采购量上升而略有下降。不同货号产品的平均单价由 2019 年度的 1,247.94 元/mg 上升至 2,905.09 元/mg，主要系：A、新冠疫情期间，除了对新冠病毒相关的研究活动增多外，对其他相关病毒的研究也同步增加，因此非新冠的病毒类抗体产品销售大幅增长，该类产品较为小众，市场同类竞品较少，价格相对较高，因此拉高了 2020 年度的产品平均单价；B、2019 年度，客户采购超大包装的对照抗体和亲和纯化介质较多，拉高了 2019 年非新冠类产品的客户单次采购量，该类抗体单价较低，拉低了相关产品的平均单价。剔除病毒类抗体和超大规模抗体产品后的其他产品价格差异不大。

综上，抗体产品平均单价的变化主要系价格较高的新冠病毒相关产品销售金额大幅上升，以及非新冠产品的销售结构变化所致，具有合理性。

综上所述，2018 年至 2019 年公司的抗体毛利率较为稳定，2020 年度抗体毛

利率大幅提升，主要系新冠病毒相关抗体的价格较高所致，具有合理性。

”

（二）报告期内发行人重组蛋白毛利率高于行业平均毛利率的原因

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（四）毛利率分析”之“6、公司综合毛利率与同行业的对比”中补充披露如下：

“

（1）重组蛋白

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
百普赛斯	94.68%	90.81%	91.51%
Bio-Techne	75.00%	76.80%	76.80%
可比公司均值	84.84%	83.81%	84.16%
义翘科技	95.67%	90.64%	88.64%

注：可比公司 Bio-technique 会计年度为前一年 7 月 1 日至当年 6 月 30 日，即 2018 年度、2019 年度、2020 年度对应可比公司数据分别为 2017 年 7 月 1 日-2018 年 6 月 30 日、2018 年 7 月 1 日-2019 年 6 月 30 日及 2019 年 7 月 1 日-2020 年 6 月 30 日；

资料来源：上市公司定期报告、招股说明书

报告期内，发行人重组蛋白毛利率与百普赛斯毛利率水平相近，高于 Bio-Techne 蛋白产品毛利率，主要系境内外材料、人工等经营成本差异所致。

”

（三）量化分析公司主营业务毛利率高于可比公司平均值的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（四）毛利率分析”之“6、公司综合毛利率与同行业的对比”中补充披露如下：

“

报告期内，公司主营业务毛利率高于可比公司平均值，毛利率差异主要系各公司之间具体业务模式、产品构成差异、境内外经营成本差异所致。Abcam 主要从事抗体试剂的销售，根据其 2020 财年报告，其目录产品中 52.94% 采用 OEM 模式，该业务模式会降低 Abcam 的综合毛利率；而 Bio-technique 公开披露的上述业务

数据中除了毛利率较高的科研试剂业务外，还包括毛利率较低的仪器设备等业务。昭衍新药、药石科技主要从事 CRO 业务，该类业务的毛利率低于生物试剂业务。百普赛斯以重组蛋白为主要产品，与发行人的重组蛋白产品毛利率较为相近，而发行人产品除重组蛋白外，还包括抗体、基因、培养基以及 CRO 服务等，培养基和 CRO 服务业务的毛利率低于其他产品，使得公司的毛利率水平与百普赛斯有所差异。

在公司产品成本结构中，人工成本占比较高；报告期内，发行人与境外可比公司人工成本所处水平对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美国	43.56	40.32	39.36
英国	34.71	33.51	31.97
义翘科技生产人员平均薪酬	19.36	15.48	13.76

注：1、美国平均薪酬数据来源于美国劳工统计局、英国平均薪酬数据来源于英国国家统计局（Office of National Statistics）；

2、义翘科技平均薪酬=职工薪酬总额/平均人数；平均人数=员工当期工作总时间/当期月数；

3、美国、英国平均薪酬采用期初期末平均汇率进行折算

各类生物研发单位对于生物试剂和技术服务的需求较为多样，且对及时性要求较高。公司依托独立掌握的重组蛋白、抗体等先进的生物试剂技术平台，在产品的种类、性能方面已逐步形成了较强的竞争优势；品类齐全、规模庞大的产品体系（现货产品）可为客户提供“一站式”的科研试剂和服务采购渠道，其中在公司最主要的业务构成重组蛋白领域，与国外知名厂商 R&D Systems 和 PeproTech 相比，公司的上线产品数量更多；同时，公司积极布局海外市场，设立境外子公司，有效提高产品交付速度；报告期内，公司对研发效率、研发通量和成本进行持续的系统性优化，技术能力和研发生产效率显著提升，相对闭环的研发生产体系使得公司能够有效控制产品成本。上述因素的综合影响导致公司主营业务毛利率与可比公司相比处于较高水平，具有合理性。

”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人管理层及相关业务部门负责人，了解发行人成本核算方法、核算流程、销售模式等信息；
- 2、查阅发行人的销售收入明细表、原材料采购明细表、生产成本明细表、产品成本构成明细表等，分析综合毛利率及主要产品毛利率报告期内变动原因及合理性；
- 3、结合行业特点、销售模式及终端客户地域、类型情况，分析报告期内主要产品及对主要客户销售单价变动原因及合理性；
- 4、结合产品单位成本变动，分析报告期内主要产品毛利率变动原因及合理性；
- 5、结合同业可比公司数据，分析综合毛利率、主要产品及服务毛利率在报告期内的变动原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、2018 年至 2019 年，公司抗体毛利率较为稳定，2020 年毛利率上升，系新冠产品收入占比高，其价格和毛利率较高所致；
- 2、发行人重组蛋白毛利率与百普赛斯相近，高于 Bio-Techne；主营业务毛利率高于同行业可比公司平均值，主要系因各公司业务模式、产品结构、境内外经营成本存在差异，具有合理性。

问题十一

审核问询回复显示：

- （1）截至 2020 年 3 月 31 日，公司研发人员共 91 人，其中博士 6 人，硕士 16 人，本科 58 人，本科以下 11 人；研发团队中，除负责确定产品研发方向和策

略的核心研发人员外，基础性操作实验人员较多，整体学历水平以本科为主，且工作年限较短，薪酬水平相对较低，使得研发人员整体平均薪酬较低。根据发行人提供的数据，发行人研发人员薪酬约为同行业可比公司均值的一半左右。

(2) 鉴于生物试剂的特殊性，公司在研发新产品过程中成功获得的研发品与正常生产产品无异，公司对于新研制的产品均会经过公司质检部门的相关检测，经检测合格后可入库对外销售，因此公司存在研发品直接对外销售的情况。

(3) 发行人销售费用率与百普赛斯存在一定差异差距，特别是 2017 年，但发行人认为公司销售费用率与百普赛斯较为接近。此外，发行人未按要求回答 2020 年一季度研发费用中折旧费、租赁费大幅减少的原因。

(4) 发行人广告宣传费包括广告费和业务宣传费，广告费以网络推广服务费为主，包括网络搜索服务费、网络电子广告费等。

请发行人：

(1) 补充披露研发人员薪酬分级情况，并与同行业可比公司对比，分析存在的差异及原因；发行人作为一家行业为“科学研究和技术服务业”的科技公司，研发人员薪酬显著低于同行业可比公司的原因及合理性，并分析发行人的人才竞争优势；

(2) 补充披露研发品直接对外销售的具体情况，相关成本费用的结转情况，会计处理是否符合《企业会计准则》规定，是否存在生产成本与研发费用混同情况，同行业可比公司是否存在类似的研发品直接对外销售情况；

(3) 补充披露发行人销售费用率与百普赛斯存在一定差异，特别是 2017 年相差较多的原因及合理性，并客观、准确披露相关信息；

(4) 按要求回答并补充披露 2020 年一季度研发费用中折旧费、租赁费大幅减少的原因；

(5) 补充披露业务宣传费的具体内容，与广告费用用途的差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明与员工就薪酬水平的访谈情况，包括访谈时间、形式、人数、对象、结论等，并就发行人各项期间费用计提的准确性、完整性发表明确意见。

答复：

一、补充披露研发人员薪酬分级情况，并与同行业可比公司对比，分析存在的差异及原因；发行人作为一家行业为“科学研究和技术服务业”的科技公司，研发人员薪酬显著低于同行业可比公司的原因及合理性，并分析发行人的人才竞争优势；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）期间费用分析”之“3、研发费用分析”中补充披露如下：

“

（5）研发人员职工薪酬分析

.....

报告期内，公司与同行业可比上市公司研发人员平均薪酬对比情况如下：

单位：万元

证券简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
昭衍新药	18.92	28.70	24.33
药石科技	20.33	25.58	25.87
百普赛斯	23.55	21.98	21.43
可比公司均值	20.93	25.42	23.88
义翘科技	17.59	13.75	12.04

注：1、平均薪酬=职工薪酬费用/平均人数；

2、义翘科技平均人数=人员当期工作总时间/当期月数；可比公司平均人数=（期初人数+期末人数）/2；

3、人员当期工作总时间根据员工当期在册月份加总，即各员工离职时间-入职时间；

4、义翘科技各期末研发人员平均薪酬为调整研发品销售之前的研发人员平均薪酬；

5、可比公司未披露研发人员分级及薪酬明细。

数据来源：上市公司年报、招股说明书

公司研发人员薪酬低于可比公司，主要系公司研发团队中，除负责确定产品研发方向和策略的高级研发人员外，基础性操作实验人员较多，整体学历水平以本科为主，且工作年限较短，薪酬水平相对较低，使得研发人员整体平均薪酬低。公司的高级研发人员主要包括各研发小组负责人及以上职级研发人员，报告期各期末高级研发人员分别为 23 人、23 人及 25 人，各期平均薪酬分别为 17.01 万元、20.49 万元、31.45 万元，与可比公司水平相近；基础研发人员分别为 72 人、66 人及 77 人，各期平均薪酬分别为 8.57 万元、9.20 万元、12.98 万元。

公司的研发工作包括各种技术平台和新产品的开发，其中既需要较为复杂的分析调研，设计以及难点攻关，又需要通过大量常规标准化的实验操作进行全面充分的验证和测试，因此，经过长期的摸索，发行人形成了分工合理的“金字塔型”研发模式。在研发工作中，以少数留学归国人员为核心的研发领导团队主要负责制订研发规划和目标，确认主要技术路线，解决研发中遇到的疑难问题；以博士和硕士为主的技术研发骨干负责方法学建设，具体实验方案设计，以及执行部分较为复杂和关键的实验环节；以本科生、专科生为主体的大量一线年轻研发人员则负责常规实验操作。上述研发模式，一方面保证了才尽其用，充分发挥不同层次科研人员的积极性，同时，又可以实现研发成本的有效控制。

同时，公司为建立健全长期发展机制，保持团队稳定（包括研发团队），公司对核心骨干、忠诚度较高的员工实施了股权激励，其中，研发部员工中，38.24%员工通过员工持股平台持有公司股份，22.08%基础研发人员通过员工持股平台持有公司股份，股权激励的实施为公司提升人才竞争优势提供了有力保障。

发行人与其他部分一线城市生物科技行业公司研发人员薪酬对比情况如下表所示：

单位：万元/人

证券简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
热景生物	17.95	16.32	12.24
贝尔生物	NA	12.51	11.06
泰坦科技	12.09	14.11	10.52
可比公司均值	15.42	14.31	11.27
义翘科技	17.59	13.75	12.04

注：1、平均薪酬=职工薪酬费用/平均人数；

2、义翘科技平均人数=人员当期工作总时间/当期月数；可比公司平均人数=（期初人数+期末人数）/2；

3、人员当期工作总时间根据员工当期在册月份加总，即各员工离职时间-入职时间；

4、义翘科技各期末研发人员平均薪酬为调整研发品销售之前的研发人员平均薪酬；

5、热景生物为科创板上市公司，注册地为北京，主营体外诊断试剂及仪器；贝尔生物为拟上市公司，注册地为北京，主营体外诊断试剂及仪器；泰坦科技为科创板上市公司，注册地为上海，主营科研产品及相关配套服务，包括科研试剂、科研仪器及耗材和实验室建设及科研信息化服务三大产品。

数据来源：上市公司年报、招股说明书

报告期内，发行人研发人员薪酬水平与部分一线城市生物科技行业公司较为接近，研发人员薪酬具有合理性。

公司经过长年的人才团队建设，已经建立了一支稳定的高水平人才队伍，覆盖了分子生物学、免疫学、生物化学、细胞生物学、生物工程等多个专业领域，研发部门主要下属团队负责人绝大部分都在公司就职五年甚至十年以上，公司先后被北京市认定为科技研发机构，北京市“单克隆抗体上游研发技术重点实验室”，入选北京经济技术开发区职工创新工作室，2018年被评为北京市民营企业科技创新百强，充分体现了发行人的研发实力。

综上所述，发行人研发人员结构合理，能够维持公司持续研发能力，具有较强的竞争优势。

”

由于可比公司未披露研发人员分级的薪酬情况，故公司无法就各级研发人员薪酬与可比公司对应级别研发人员薪酬进行比较。

二、补充披露研发品直接对外销售的具体情况，相关成本费用的结转情况，会计处理是否符合《企业会计准则》规定，是否存在生产成本与研发费用混同情况，同行业可比公司是否存在类似的研发品直接对外销售情况；

1、补充披露研发品直接对外销售的具体情况，相关成本费用的结转情况，会计处理是否符合《企业会计准则》规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）期间费用分析”之“3、研发费用分析”中补充披露如下：

“

（4）研发品销售情况

鉴于生物试剂的特殊性，公司在研发新产品过程中成功获得的研发品与正常生产产品无异，公司对于新研制的产品均会经过公司质检部门的相关检测，经检测合格后可入库对外销售，因此公司存在研发品直接对外销售的情况。

报告期各期内，公司各类研发品对外销售量的比例如下表所示：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
重组蛋白	20.59%	8.70%	3.08%
抗体	20.23%	7.74%	5.62%
基因	58.67%	43.16%	38.47%

报告期各期，重组蛋白研发品对外销售的比例分别为 3.08%、8.70%和 20.59%，抗体研发品对外销售的比例分别为 5.62%、7.74%和 20.23%，基因研发品对外销售的比例分别为 38.47%、43.16%和 58.67%，对培养基研发的投入主要为组分优化，较少形成研发品。报告期各期，公司研发品对外销售的比例呈逐年上升的趋势，表明公司研发策略得当，能够适应下游客户的科研需求，符合行业的研发热点。2020 年研发品对外销售比例大幅提升，主要系在抗击新冠疫情期间，公司快速响应，研发出多款新冠病毒相关产品，及时满足市场需求并得到市场的认可，相关产品销售状况良好，2020 年度公司新冠相关重组蛋白收入占重组蛋白收入总额的比例为 69.19%，新冠相关的抗体收入占抗体收入总额的比例为 97.28%。

公司基于收入成本配比原则及谨慎性原则，按照当期研发品对外销售量的比例，将各类产品当期研发费结转至营业成本科目，研发费用具体情况如下表所示：

单位：万元

研发费用-结转研发品对外销售比例前			
研发项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
重组蛋白	889.07	625.34	515.40
抗体	2,106.39	1,524.99	1,585.25
基因	156.46	162.63	87.36
合计	3,151.92	2,312.96	2,188.02
研发费用-结转研发品对外销售比例后			
重组蛋白	706.02	570.97	499.51
抗体	1,680.17	1,406.96	1,496.16
基因	64.67	92.43	53.75
合计	2,450.85	2,070.35	2,049.43
结转额合计	701.06	242.61	138.59
占当期营业成本比例	14.08%	8.38%	6.04%

注：上述金额均已扣除股份支付的影响。

报告期各期，公司按照当期研发品对外销售比例，将研发费结转至营业成本的金额分别为 138.59 万元、242.61 万元和 701.06 万元，占当期营业成本的比例分别为 6.04%、8.38%和 14.08%，发行人在进行财务核算时“借记：主营业务成本”，“贷记：研发费用”。发行人将实际实现对外销售的研发品对应的研发费用结转至主营业务成本，符合收入成本配比原则及谨慎性原则，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

”

2、是否存在生产成本与研发费用混同情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）期间费用分析”之“3、研发费用分析”中补充披露如下：

“

（2）研发费用会计核算情况

发行人对于研发活动有明确的定义，公司研发活动是指新产品的开发、性能改变等工作，公司开发的新产品类别主要有基因、蛋白、抗体、培养基等。新产品的开发工作包括制定研发计划、产品设计以及后续的产品实现，产品实现流程包含质粒构建、质粒提取、质粒扩增、细胞培养、产品纯化以及技术平台建立等一系列活动，公司严格按照研发产品及研发活动立项管理研发费用。

发行人设有研发中心，研发中心负责开展新产品研发和技术平台开发以及新产品和新技术的信息调研和开发方案设计等工作。研发中心由策略、分子构建、多系统重组表达、抗体开发等工作小组组成，针对新产品的开发，各小组分工开展产品研发工作，覆盖从基因，重组蛋白到抗体等新产品开发全流程环节。研发中心各小组根据实际承担的研发任务，按研发项目归集各项成本费用，对于与生产活动共用设备或工作交叉的内容，公司采取工作量法进行分配。

公司生产部门和研发部门在进行生产和研发活动时均会形成电子版及纸质版的实验记录，公司对于小组工作量的统计有严格的内部控制制度，每月各小组的实验记录员将本月的实验记录汇总提交小组负责人审批确认，经部门负责人审批确认后，汇总提供到财务部，财务部根据汇总提供的实验数据计算各个小组归集的费用在相关产品及服务的分配比例。对于涉及到设备共用或工作交叉的小组，实验记录中会明确区分研发和生产的工作量（培养批次、培养体积、质粒构建个数等），公司财务部在核算成本时能够明确区分生产成本和研发费用。

综上所述，公司生产成本与研发费用不存在混同情况。

”

3、同行业可比公司是否存在类似的研发品直接对外销售情况

经查询，同行业公司未披露研发品直接对外销售的情况。

其他行业上市公司存在类似研发品直接对外销售的情况以及相关会计处理方式如下：

(1) 洛阳建龙微纳新材料股份有限公司（688357.SH，2019 年 12 月上市）

该公司主要从事无机非金属多孔晶体材料分子筛吸附剂相关产品研发、生产、销售及技术服务业务，主要产品为分子筛原粉、分子筛活化粉和成型分子筛三大类，所属行业为无机非金属吸附材料，产品广泛用于石油加工、建筑材料、空气制造、环保节能领域。

根据该公司的第二轮问询函回复报告，对于在研发过程中形成并能够取得收入的样品，其冲减研发费用借方发生额，同时借记库存商品；销售该样品时，贷记主营业务收入，同时将库存商品结转至主营业务成本。

(2) 浙江中欣氟材股份有限公司（002915.SZ，2017 年 12 月上市）

该公司是一家主要从事氟精细化学品研发、生产、销售的高新技术企业。根据其 2017 年 11 月披露的招股说明书，其试制产品入库成本，按在产相似产品成本回冲研发支出的人员人工及直接投入。即试制产品入库时冲减研发费用，销售时与一般产品类似将存货结转主营业务成本并确认收入。

三、补充披露发行人销售费用率与百普赛斯存在一定差异，特别是 2017 年相差较多的原因及合理性，并客观、准确披露相关信息；

报告期内，公司与百普赛斯销售费用率对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
百普赛斯	销售费用	1,532.68	2,699.60	1,940.37	1,598.41
	营业收入	9,925.79	10,329.30	6,984.16	4,717.94
	销售费用率	15.44%	26.14%	27.78%	33.88%
义翘科技	销售费用	7,081.19	4,406.98	3,067.27	1,901.86
	营业收入	106,876.41	18,082.67	13,922.77	10,136.04
	销售费用率	6.63%	24.37%	22.03%	18.76%

注：可比公司百普赛斯未披露 2020 年 1-9 月的财务数据，2020 年 1-9 月可比数据为其 2020 年 1-6 月数据

数据来源：百普赛斯招股说明书

2017 年至 2020 年 1-9 月，发行人销售费用率与可比公司百普赛斯存在一定差异，尤其是 2017 年和 2020 年 1-9 月相差较多，主要系受收入规模大小、市场推广力度、团队建设节奏以及销售人员薪酬机制调整等因素影响。

公司分立前，试剂业务拓展以线上推广和销售为主，市场团队主要以客服人员为主，市场人员薪酬未与公司业绩直接挂钩；2017 年是发行人分立后独立发展的第一年，为保持业务和团队稳定，公司在当年沿用了原有的薪酬考核制度，故 2017 年公司销售人员薪酬较低导致当年销售费用处于较低水平，与百普赛斯差异较大。

为进一步拓展市场、扩大业务规模，公司 2018 年开始加大市场投入、建设海外团队并进行市场人员薪酬制度改革，使销售人员奖金与业绩增长挂钩，以更好的激励销售团队，报告期内公司业务收入保持了快速增长。2018 年、2019 年公司销售费用率与百普赛斯较为接近，略低于百普赛斯主要系公司业务规模大于可比公司所致。

2020 年以来，随着新冠疫情的发展，公司销售收入实现了大幅度的增长，销售费用率大幅降低。

综上所述，发行人销售费用率与百普赛斯存在一定差异，特别是 2017 年相差较多具有合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）期间费用分析”中补充披露如下：

“

1、销售费用分析

.....

（2）同行业对比分析

.....

报告期内，公司与百普赛斯销售费用率对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
百普赛斯	销售费用	3,575.38	2,699.60	1,940.37
	营业收入	24,631.86	10,329.30	6,984.16
	销售费用率	14.52%	26.14%	27.78%
义翘科技	销售费用	9,306.43	4,406.98	3,067.27
	营业收入	159,629.30	18,082.67	13,922.77
	销售费用率	5.83%	24.37%	22.03%

数据来源：百普赛斯招股说明书

报告期内，发行人销售费用率与可比公司百普赛斯存在一定差异，尤其是2020年度相差较多，主要系受收入规模大小、市场推广力度、团队建设节奏以及销售人员薪酬机制调整等因素影响。

为拓展市场、扩大业务规模，公司2018年开始加大市场投入、建设海外团队并进行市场人员薪酬制度改革，使销售人员奖金与业绩增长挂钩，以更好的激励销售团队，报告期内公司业务收入保持了快速增长。2018年、2019年公司销售费用率与百普赛斯较为接近，略低于百普赛斯主要系公司业务规模大于可比公司所致。

2020年以来，随着新冠疫情的发展，公司销售收入实现了大幅度的增长，销售费用率大幅降低。

综上所述，发行人销售费用率与百普赛斯存在一定差异具有合理性。

”

四、按要求回答并补充披露2020年一季度研发费用中折旧费、租赁费大幅减少的原因

公司2020年1季度研发费用大幅下降，主要系2020年1季度公司研发品对外销售比例较高所致。

公司在研发新产品过程中成功获得的研发品与正常生产产品无异，经质控部门检测合格入库后可直接对外销售，因此，公司存在研发品对外销售的情况，公司为保证收入成本的配比，以及研发费核算的谨慎性、准确性，在财务核算上会将当期发生的研发费用按照研发品对外销售的比例结转至主营业务成本。

2020 年一季度，在抗击新冠疫情期间，公司快速响应，迅速研发出多款新冠病毒相关产品，及时满足市场需求并得到市场的认可，相关产品的销售状况良好，导致 2020 年一季度研发产品对外销售比例较高，部分研发费用重分类转入主营业务成本，因此 2020 年一季度研发费用较低，其中测序化验费、折旧费、租赁费、水电燃气费减少较多。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）期间费用分析”之“3、研发费用分析”中补充披露如下：

“

（4）研发品销售情况

.....

扣除股份支付影响后，公司 2020 年度研发费用与上年同期对比情况如下表所示：

单位：万元

未结转研发品对外销售成本前				
项目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动率
职工薪酬	1,746.96	1,283.19	463.77	36.14%
材料费	697.38	391.10	306.29	78.31%
测序化验费	408.54	428.31	-19.76	-4.61%
折旧费	181.30	144.28	37.02	25.66%
租赁费	133.10	83.69	49.42	59.05%
水电等费用	56.66	46.72	9.94	21.28%
其他	10.59	8.79	1.81	20.57%
合计	3,234.54	2,386.07	848.47	35.56%

（续上表）

结转研发品对外销售成本后				
项目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动率
职工薪酬	1,383.83	1,161.74	222.09	19.12%
材料费	551.87	355.87	196.00	55.08%
测序化验费	298.53	371.53	-73.00	-19.65%
折旧费	134.59	129.84	4.75	3.66%

结转研发品对外销售成本后				
项目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动率
租赁费	111.76	74.80	36.96	49.41%
水电等费用	44.66	41.68	2.98	7.16%
其他	8.23	8.01	0.22	2.80%
合计	2,533.48	2,143.46	390.02	18.20%

在不考虑收入成本配比原则，即未结转相应研发费用至主营业务成本前，公司扣除股份支付的研发费用 2020 年度金额高于上年同期，其中 2020 年度材料成本较上年同期增加 306.29 万元，增幅为 36.14%，主要系 2020 年度为抗击疫情，公司研发新冠相关抗体和蛋白产品领用实验相关的试剂耗材增加所致。

测序化验费较上年同期降低 19.76 万元，降幅为 4.61%，主要系 2020 年度公司调整研发策略，缩减了对兔多抗方向的研究投入，因此相关的费用有所降低。

折旧费较上年同期增加 37.02 万元，增幅为 25.66%；租赁费较上年同期增加 49.42 万元，增幅为 59.05%，主要系公司扩大生产经营场地，搬迁至新的经营场所所致；水电等费用较上年同期增加 9.94 万元，增幅为 21.28%。

综上所述，在不考虑收入成本配比原则，即未结转相应研发费用至主营业务成本前，公司 2020 年研发费用高于上年同期，在结转研发品对外销售成本后，测序化验费呈下降趋势，主要系 2020 年度公司调整研发策略，缩减了对兔多抗方向的研究投入，因此相关的费用有所降低。

”

五、补充披露业务宣传费的具体内容，与广告费用用途的差异。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）期间费用分析”中补充披露如下：

“

1、销售费用分析

（1）销售费用构成及变动

.....

业务宣传费是公司开展业务宣传活动所发生的费用，主要包括参加展会的展

位费、会议费、讲座费，以及业务宣传过程中所需的宣传品制作费用，如宣传册、纪念章、展板、展架等。

广告费是公司通过一定媒介和形式直接或者间接地介绍公司所销售的商品或所提供的服务，主要在专业媒体平台、专业期刊杂志、搜索引擎等进行刊登，而支付给广告经营者、发布者的费用。如：公司在谷歌、百度等搜索引擎和 Science、Cell 等专业期刊杂志以及 GEN、丁香通等专业媒体平台上投放广告发生的费用等。

业务宣传费和广告费用用途的差异在于业务宣传费侧重于线下宣传，包括参加展会、发放宣传品、宣传手册等实物性资料，而广告费侧重于线上数字营销推广，如谷歌、百度等搜索引擎广告和专业杂志、平台上的宣传推广。

”

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明与员工就薪酬水平的访谈情况，包括访谈时间、形式、人数、对象、结论等，并就发行人各项期间费用计提的准确性、完整性发表明确意见

（一）说明与员工就薪酬水平的访谈情况，包括访谈时间、形式、人数、对象、结论等

保荐人及申报会计师于 2020 年 9 月 28 日，针对公司员工薪酬水平与发行人总经理、销售负责人、研发负责人及人力资源部门负责人进行专项面对面访谈，参与访谈人员包括发行人总经理、财务总监、人力资源经理等 6 人，保荐人和申报会计师等 2 人，共计 8 人，访谈主要包括总体员工情况、员工层级划分、各部门薪酬概况及各部门薪酬制定机制等情况，了解发行人薪酬制定机制及奖金发放机制，销售部工资及奖金发放标准，研发部职责划分及薪酬制定标准，研发部平均工资相对较低的原因及合理性等；于 2020 年 12 月 25 日-12 月 30 日就薪酬水平对一线员工进行专项问卷访谈，参与访谈人员包括发行人在职研发人员 67 人，占截至 2020 年 9 月 30 日研发人员数量的 63.81%，销售人员 45 人，占截至 2020 年 9 月 30 日销售人员数量的 55.56%，其他在职员工共计 50 人，保荐人和申报会计师等 2 人，访谈主要包括员工在职时间、薪酬水平、薪酬发放及变动情况等。

经访谈，申报会计师认为：

(1) 报告期各期内，发行人研发人员薪酬低于同行业可比公司，主要系基础实验操作人员薪酬水平较低所致，公司高级研发人员薪酬水平与可比公司差异不大；

(2) 报告期内，为更好地激励销售团队，公司完善了薪酬福利制度，使销售人员奖金与销售业绩增长挂钩，随着公司业务规模的持续增长，销售人员平均薪酬逐年增加；同时，公司不断扩充国外销售团队，国外销售人员平均薪酬高于国内，亦使得公司销售人员平均薪酬水平逐年提高；

(3) 报告期各期，公司管理人员平均薪酬呈逐年上升的趋势，主要系分立后，公司业绩快速增长，同时，公司不断完善薪酬制度，提高员工福利，管理人员平均薪酬相应增加所致。

(二) 就发行人各项期间费用计提的准确性、完整性发表明确意见

申报会计师执行了以下程序：

1、获取并检查公司员工花名册、工资计提表，复核薪酬归集的准确性、计提与发放与账面记录是否一致，分析销售费用、管理费用及研发费用中的职工薪酬的变动是否合理性，核查员工人数的变动对职工薪酬变动的影响以确定职工薪酬计提的准确性与完整性；

2、获取发行人期间费用明细账，分析构成及变动情况，分析变动原因是否与公司实际经营情况相匹配；检查大额费用（除股份支付、职工薪酬及折旧摊销）记账凭证及其原始凭单，包括合同、发票、银行回单等，以确定期间费用计提准确；

3、对报告期各期末执行截止性测试，检查截止日前后凭证及其原始单据，确认不存在费用跨期的情况；

4、结合董监高流水核查、关联方访谈、客户及供应商走访等程序，确认不存在关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况；

5、访谈发行人财务部及研发部负责人，向研发部负责人了解研发品实际对外销售的具体情况，报告期各期存在研发品对外销售的原因及合理性；向财务部负责人了解针对研发品对外销售会计处理及其合理性，评估相关会计处理是否符合

合《企业会计准则》规定；

6、获取报告期各期内公司各类新研发产品种类明细，结合存货盘点程序与阶段性成果报告，核查新研发品种类真实性与完整性，结合研发策略分析报告各期新研发产品种类变动原因；抽取销售合同、出库单等核查各期实际对外销售情况；

7、获取报告期内研发立项报告及阶段性成果报告，分析研发费用按项目明细构成及变动情况，抽查原始凭证及单据核实研发费用发生真实性，计算各期研发费用率并分析变动原因；了解并评价与研发费用归集和分配相关的内部控制，测试运行有效性，确认不存在研发费用与生产成本混同的情况；

8、获取报告期内业务宣传费及广告费用明细账，抽查与业务宣传费广告及相关的大额合同、协议，检查发票及结算单据等支持性文件是否与账面记录相符，核查相关费用的真实性、准确性；对于谷歌、百度等网站平台检查与平台的协议、发票、银行付款记录等；对于宣传材料费检查与供应商的协议、发票、银行付款记录以及公司收货记录等。

经核查，申报会计师认为：发行人期间费用计提和入账准确、完整，不存在费用跨期、费用明细归集不当、费用未入账或关联方/潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况。

问题十二

审核问询回复显示，报告期各期，发行人应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 18.25%、21.19%、26.74%和 24.34%，显著高于同行业可比公司平均水平，应收账款周转率分别为 5.48、5.80、4.64 及 5.68，显著低于行业平均水平，发行人解释为与公司经营策略、客户信用管理体系有关。

请发行人：

(1) 详细解释并补充披露“与公司经营策略、客户信用管理体系有关”的具体含义，量化分析应收账款余额占当期营业收入的比例显著高于同行业可比公司平均水平、应收账款周转率显著低于行业平均水平的原因及合理性；

(2) 结合 2020 年收入及主要客户变动情况，补充披露应收账款变化情况，相关变化是否符合行业趋势，是否面临较大的回款风险，应收账款较多的风险是否揭示充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复：

一、发行人补充披露

(一) 详细解释并补充披露“与公司经营策略、客户信用管理体系有关”的具体含义，量化分析应收账款余额占当期营业收入的比例显著高于同行业可比公司平均水平、应收账款周转率显著低于行业平均水平的原因及合理性

1、详细解释并补充披露“与公司经营策略、客户信用管理体系有关”的具体含义

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产分析”之“（4）应收账款”中补充披露如下：

“

③客户信用期管理

.....

从全球范围来看，生物试剂具有巨大的市场。根据 Frost & Sullivan 数据，2019 年全球生物科研试剂市场规模为 175 亿美元，预计到 2024 年，全球生物科研试剂市场规模将达到 246 亿美元。目前，国内试剂生产企业和国际知名企业仍然具有差距，我国重组蛋白科研试剂市场仍然主要由国外品牌占据。根据 Frost & Sullivan 数据，2019 年中国重组蛋白试剂市场由进口品牌领跑，第一和第二名分别为 R&D Systems 和 PeproTech，发行人占据了总体市场的 4.9% 的份额，位列第三。

基于上述行业及市场特点，发行人自分立成立以来，在坚持自主创新、不断丰富优化产品基础上，坚持“客户第一”，致力于与客户建立长期合作关系的经营策略。在日常运营中，公司按照《销售业务管理制度》等内部制度在综合评估客户回款能力、既往合作情况、市场地位，同时考虑市场竞争等因素后，在风险可控的基础上，经与客户友好协商，给予客户不同的信用期，具体客户信用政策如下表所示：

等级	评估因素	信用政策
A	长期合作、历史回款及销售情况较好的经销商	90 天内
B	国内为知名大中型生物医药公司	60 天内
C	其他	30 天内

报告期内，发行人对客户进行分级管理，按照上述信用政策分级管理客户并一贯执行。

”

2、量化分析应收账款余额占当期营业收入的比例显著高于同行业可比公司平均水平、应收账款周转率显著低于行业平均水平的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产分析”之“（4）应收账款”中补充披露如下：

“

⑩应收账款占营业收入比重同行业对比

报告期各期发行人应收账款占营业收入的比例与行业内可比上市公司对比如下：

公司名称	应收账款占营业收入比例		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Abcam	17.08%	16.58%	16.85%
Bio-technie	16.59%	19.25%	18.71%
昭衍新药	8.79%	18.46%	10.95%
药石科技	17.28%	12.71%	7.79%
百普赛斯	13.37%	16.49%	13.77%
可比公司均值	14.62%	16.70%	13.61%
义翘科技	12.98%	26.74%	21.19%

注：可比公司 Abcam、Bio-technie 会计年度为前一年 7 月 1 日至当年 6 月 30 日，即 2018 年度、2019 年度、2020 年度对应可比公司数据分别为 2017 年 7 月 1 日-2018 年 6 月 30 日、2018 年 7 月 1 日-2019 年 6 月 30 日及 2019 年 7 月 1 日-2020 年 6 月 30 日数据；

资料来源：上市公司定期报告、招股说明书

报告期各期，发行人应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 21.19%、26.74%和 12.98%，2018 年度和 2019 年度高于同行业可比上市公司平均水平，主要系公司主营业务、客户结构和客户信用管理与可比公司存在一定差异所致。公司针对主要优质客户通常执行与同行业公司相比较宽松的信用政策，以建立与客户长期稳定的合作关系，根据客户信用等级不同，分别给予主要客户 30-90 天不等的信用期。报告期各期，公司应收账款周转天数平均为 1-3 个月，与客户信用期体系相符。2020 年度应收账款余额占当期营业收入的比例低于同行业可比公司均值，主要系受疫情影响客户结构发生变化，直销客户占比提高，回款周期缩短。公司应收账款账龄较短，各期末 1 年以内应收账款占比均在 90%以上，应收账款质量整体较好。

”

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（四）资产周转能力分析”之“1、应收账款周转率”中补充披露如下：

“

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	应收账款周转率		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Abcam	5.94	6.29	6.30

公司名称	应收账款周转率		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Bio-technique	5.68	5.54	5.42
昭衍新药	10.69	8.44	10.82
药石科技	7.84	10.91	12.41
百普赛斯	9.86	7.75	9.56
可比公司均值	8.00	7.79	8.90
公司	12.49	4.64	5.80

注：可比公司 Abcam、Bio-technique 会计年度为前一年 7 月 1 日至当年 6 月 30 日，即 2018 年度、2019 年度、2020 年度对应可比公司数据分别为 2017 年 7 月 1 日-2018 年 6 月 30 日、2018 年 7 月 1 日-2019 年 6 月 30 日及 2019 年 7 月 1 日-2020 年 6 月 30 日数据；

数据来源：上市公司定期报告、招股说明书

报告期内，公司应收账款周转率分别为 5.80、4.64 及 12.49，2018 年度和 2019 年度发行人应收账款周转率低于行业平均水平，主要系公司主营业务、客户结构和客户信用管理与可比公司存在一定差异所致。

2018 年度、2019 年度，发行人应收账款周转率低于境内可比公司昭衍新药、药石科技和百普赛斯；与可比公司 Abcam 和 Bio-technique 较为类似，不存在较大差异。昭衍新药主营业务与公司存在一定的差异，其主要从事药物临床前研究服务业务，业务模式为先收款后启动实验，预收款项规模较大。药石科技客户结构与公司存在差异，药石科技客户群体主要为国内外医药企业、中小型生物技术公司及科研机构。公司受产品特性的影响，采用直销与经销结合的销售模式，客户群体除国内外医药企业、科研机构还包括科研院校、经销商等。百普赛斯主营产品与公司存在一定的差异，2018 年度、2019 年度百普赛斯蛋白产品收入占比均在 95%以上，公司 2018 年度至 2020 年度重组蛋白收入占比分别为 63.85%、61.69%和 29.81%，除蛋白产品外，公司还有抗体、基因、培养基等产品以及 CRO 技术服务，公司产品类别更丰富、业务规模更大，发行人客户群体更加丰富，2018-2020 年度发行人客户数量分别为 2,548 家、2,814 家和 4,172 家，百普赛斯为 1,074 家、1,296 家和 2,091 家，发行人客户数量远高于百普赛斯，且受公司经营策略、客户信用管理体系影响，公司对于长期合作、历史回款及销售情况较好的经销商给予 90 天以内的信用期，而百普赛斯给予经销商的信用期均在 75 天以内，公司与百普赛斯在产品结构、客户构成及客户信用管理方面存在差异，公司 2018 年度和 2019 年度应收账款周转率低于百普赛斯。

2020 年度应收账款周转率高于同行业可比公司，主要系受疫情影响客户结构发生变化，直销客户占比提高，回款周期缩短。

综上所述，公司在主营业务、客户构成、业务规模及客户信用管理等方面与同行业可比公司的差异导致公司 2018-2019 年度应收账款周转率低于同行业可比上市公司平均水平。报告期各期，公司应收账款周转天数平均为 1-3 个月，与客户信用期体系相符，可比公司平均应收账款周转天数为 1-2 个月。公司报告期各期末 1 年以内应收账款占比均在 95%以上，截至 2021 年 3 月 16 日，报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 97.50%、91.32%及 58.73%，应收账款账龄较短、期后回款比例较高，应收账款质量整体较好。

”

（二）结合 2020 年收入及主要客户变动情况，补充披露应收账款变化情况，相关变化是否符合行业趋势，是否面临较大的回款风险，应收账款较多的风险是否揭示充分

1、结合 2020 年收入及主要客户变动情况，补充披露应收账款变化情况，相关变化是否符合行业趋势

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产分析”之“（4）应收账款”中补充披露如下：

“

2020 年末，发行人应收账款余额为 20,722.11 万元，较 2019 年末增长 15,886.90 万元，增长率为 328.57%，增长幅度较大，主要系在抗击新冠疫情期间，公司快速响应，成功研发出多款新冠病毒相关试剂产品，得到市场认可，需求旺盛，2020 年度，发行人营业收入 159,629.30 万元，较 2019 年增长 782.77%，应收账款增长幅度小于收入增幅，公司 2020 年度应收账款回款情况较好。截至 2020 年 12 月 31 日，应收账款前五大客户与当期收入排名对比情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	当期收入	其中：新冠 相关收入	应收账款 余额/当期 收入	占应收 账款余 额比例	坏账准 备余额	账龄	当期 收入 排名
1	客户 A-2	1,789.35	48,907.94	48,896.42	3.66%	8.63%	112.50	1 年 以内	1
2	客户 B	1,603.90	18,105.78	18,093.08	8.86%	7.74%	80.20	1 年 以内	2
3	LumiraDx Technology Ltd.	1,534.64	4,609.58	4,591.78	33.29%	7.41%	96.47	1 年 以内	3
4	广州万孚生物 技术股份有限 公司	1,386.87	2,638.30	2,632.66	52.57%	6.69%	87.20	1 年 以内	5
5	JOMAR LIFE RESEARCH.	1,371.59	1,937.71	1,877.73	70.78%	6.62%	86.23	1 年 以内	8
	合 计	7,686.34	76,199.31	76,091.68	10.09%	37.09%	462.60		

注：当期收入排名系合并同一控制下的企业后客户收入排名

报告期末应收账款前五大客户合计应收账款余额 7,686.34 万元，占应收账款余额的比例为 37.09%，账龄均为 1 年以内，且均为 2020 年度收入前十大客户。前五大应收账款客户当期收入中超过 90%均为新冠相关产品收入，主要系公司在抗击疫情期间研制出的新冠病毒相关试剂产品得到市场的广泛认可，相关产品销量大幅增加。前五大应收账款客户除上海英基生物科技有限公司外均为直销客户，客户 B 为当期新增客户，截至 2021 年 3 月 16 日，上述前五大应收账款客户欠款已合计回款 4,768.40 万元，回款比例为 62.04%，回款状况良好。发行人已按照预期信用损失率计提坏账准备，截至 2020 年末已计提坏账准备 462.60 万元，坏账准备计提率为 6.02%。

.....

2019 年度应收账款前五大客户与当期收入排名对比情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	当期收入	应收账款余 额/当期收入	当期收入 排名
1	神州细胞工程有限公司	1,200.47	1,538.12	78.05%	1
2	Fisher Scientific	179.28	29.77	602.31%	2
3	Life Technologies	175.04	120.25	145.56%	2
4	Sanofi Pasteur	108.70	158.51	68.58%	19
5	Leehyo Bioscience Co., Ltd.	88.82	454.35	19.55%	4
	合 计	1,752.31	2,300.99	76.15%	

注：当期收入排名系合并同一控制下的企业后客户收入排名

发行人 2020 年末应收账款前五大客户与 2019 年末无重合，主要系新冠疫情爆发后，公司快速响应，迅速研发出多种新冠病毒相关重组蛋白和抗体产品并得到市场认可，新增较多大中型医药公司客户所致。2020 年末，发行人应收账款前五大客户均为当期收入前十大客户，前五大应收账款合计余额占当期收入合计的比例为 10.09%，占比较小。

可比公司百普赛斯 2020 年收入增长率 138.47%、应收账款增长率 93.42%，亦呈现大幅增长趋势。公司营业收入及应收账款的增加符合行业的变动趋势，高于同行业可比公司主要系公司研发实力强大，在较短的时间内率先研发出相关产品并迅速抢占市场所致。

综上所述，公司 2020 年度/2020 年末营业收入及应收账款变动情况相匹配，符合行业趋势。

”

2、是否面临较大的回款风险，应收账款较多的风险是否揭示充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产分析”之“（4）应收账款”中补充披露如下：

“

⑧应收账款回款情况

报告期各期末，发行人应收账款余额截至 2021 年 3 月 16 日回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
应收账款余额	20,722.11	4,835.22	2,950.68
其中：一年以内占比	97.50%	96.71%	98.23%
截至 2021 年 3 月 16 日回款金额	12,169.10	4,415.29	2,877.05
回款比例	58.73%	91.32%	97.50%

报告期各期末，发行人应收账款余额中一年以内应收账款余额占比分别为 98.23%、96.71%和 97.50%，报告期各期均在 95%以上，账龄结构较好。截至 2021 年 3 月 16 日，报告期各期末应收账款回款额分别为 2,877.05 万元、4,415.29 万元

和 12,169.10 万元，回款比例分别为 97.50%、91.32%和 58.73%，报告期各期末应收账款期后回款比例较高，回款风险较低。

报告期内，公司未发生大额坏账损失，客户整体回款情况较好，截至 2020 年 12 月 31 日，公司应收账款账龄较短，一年以内应收账款占比为 97.50%，且期后回款率较高，截至 2021 年 3 月 16 日已回款比例 58.73%，公司客户主要包括各大生物医药公司、科研院所以及长期合作的经销商等，客户信用情况整体较好，故截至本招股说明书签署日，不存在回款风险较大的客户。

综上所述，报告期各期，发行人应收账款账龄结构较好，期后回款情况良好，回款风险较小。

”

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（二）应收账款坏账的风险”中补充披露如下：

“

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 2,800.54 万元、4,574.72 万元和 19,430.29 万元，占各期末流动资产的比例分别为 42.89%、39.12%和 14.30%；2020 年度，发行人应收账款规模增长较快，主要系公司在此次新冠疫情中快速响应，迅速研发出新冠病毒相关产品，及时满足了市场需求，收入大幅增长所致。公司针对主要优质客户通常执行与同行业公司相比较宽松的信用政策，以建立与客户长期稳定的合作关系，报告期各期，应收账款周转率分别为 5.80、4.64 及 12.49，应收账款周转天数约为 1-3 个月。公司已实施了较为完善的应收账款回收管理制度，截至 2021 年 3 月 16 日，各期末应收账款尚未收回的金额分别为 73.63 万元、419.93 万元及 8,553.01 万元。

未来若市场环境发生不利变化或部分客户出现经营风险而不能按时回款，公司可能存在因计提大额坏账准备导致经营业绩下滑的风险。

”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人按客户及产品/服务编制的应收账款账龄明细表，并与主要客户销售合同进行比对，以确认发行人按不同业务类型披露的应收账款余额、账龄及坏账的准确性；

2、分析发行人报告期各期末应收账款主要客户期末余额变动情况及变动原因，并将应收账款主要客户与收入主要客户进行匹配；对报告期各期新增大客户尤其是 2020 年 1-9 月新增大客户，进行工商底档调查、实地走访、线上访谈等核查工作。

3、了解、评估并测试与应收账款相关的关键内部控制，对主要客户信用政策评估及实际执行情况进行监控，取得并查阅发行人报告期信用条件统计表，并检查报告期各期主要客户销售合同，以核查发行人报告期内应收账款信用政策的执行情况；

4、根据坏账计提政策、应收账款账龄明细表重新计算报告期内应收账款坏账准备金额并与财务报表披露金额进行核对；检查应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司披露的会计政策是否存在重大差异，坏账准备计提是否充分；

5、计算报告期各期末发行人应收账款周转率，与同行业可比公司进行对比，访谈发行人管理层及财务总监，询问存在差异的原因并评估其合理性；

6、获取发行人编制的应收账款期后回款明细表，对抽样选取的期后回款项目，通过核对银行进账单等支持性文件，检查期后回款方式以及应收账款期后回款明细表的准确性；

7、访谈管理层及财务部负责人，结合期后回款检查、账龄分析等核查程序，分析报告期内发行人应收账款是否存在较大的回款风险；

8、对报告期内主要客户执行函证程序，并将函证结果与发行人记录的金额进行核对，对回函不符的客户查找不符原因，根据差异原因作出处理方法，对不回函的客户实施替代测试；依据发行人报告期内对客户的收入金额及应收账款余

额，对主要客户进行走访及访谈。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2018 年度和 2019 年度应收账款占营业收入的比例高于同行业可比公司平均水平，应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平，主要与公司经营策略、客户信用管理体系有关，具有合理性。公司根据客户信用等级不同，给予主要客户 30-90 天不等的信用期。报告期各期，公司应收账款周转天数平均为 1-3 个月，与客户信用期体系相符。公司应收账款账龄较短，各期末 1 年以内应收账款占比均在 90%以上，应收账款质量整体较好。

2、2020 年末，发行人应收账款主要客户存在变动，系新冠病毒相关产品得到市场认可，开发了较多大中型医药公司新客户所致，与营业收入主要客户变动相匹配，变动具有合理性，符合行业特点。

3、发行人应收账款期后回款情况良好，回款风险较低；发行人已在招股说明书中充分提示相关风险。

问题十三

审核问询回复显示，发行人存货以材料和产成品为主，半成品占比 10%左右，同行业公司百普赛斯的存货以半成品和产成品为主，材料占比极低。报告期内，发行人存货跌价准备计提比例分别为 48.34%、38.30%、35.29%、29.51%，显著高于同行业可比公司均值。发行人解释存货跌价准备计提比例高于可比公司百普赛斯的原因时，指出发行人存货主要为通用类蛋白产品，根据其历史销售数据、当期市场动态和技术进步等因素预测未来销售情况，对于超出预计销售量的部分，全额计提存货跌价准备，因此发行人存货跌价准备计提比例较高。

请发行人：

（1）具体分析并补充披露发行人存货结构与同行业公司百普赛斯存在较大差异的原因及合理性，半成品的具体内容；

（2）结合发行人生产模式，补充披露发行人如何根据产品历史销售数据、当期市场动态和技术进步等因素预测未来销售情况，相关做法是否符合《企业会计准则》规定；

（3）补充披露报告期各期存货跌价准备计提明细情况，分析计提较高比例的存货跌价准备且该比例逐年下降对发行人经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复：

一、发行人补充披露

（一）具体分析并补充披露发行人存货结构与同行业公司百普赛斯存在较大差异的原因及合理性，半成品的具体内容

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产分析”之“（7）存货”中补充披露如下：

“

①存货构成及变动分析

.....

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货构成情况如下表所示：

可比公司	项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
ABCAM	材料类	19.66%	15.83%	14.86%
	半成品类	11.06%	8.61%	9.80%
	产成品	69.29%	75.56%	75.34%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
Bio-Techne	材料类	47.80%	43.39%	36.14%
	产成品	52.20%	56.61%	63.86%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
昭衍新药	材料类	38.50%	30.16%	14.12%
	半成品类	61.44%	68.95%	85.88%
	产成品	0.06%	0.89%	0.01%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
药石科技	材料类	4.69%	5.58%	7.34%
	半成品类	18.37%	23.67%	21.09%
	产成品	76.94%	70.75%	71.57%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
百普赛斯	材料类	1.66%	2.72%	0.93%
	半成品类	60.75%	50.05%	58.06%
	产成品	37.58%	47.23%	41.00%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
义翘科技	材料类	33.16%	32.14%	28.91%
	半成品类	5.64%	6.83%	8.51%
	产成品	61.20%	61.03%	62.58%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

注：1、材料类包括原材料及周转材料，半成品包括在产品及合同履约成本。

2、可比公司 Abcam、Bio-technie 会计年度为前一年 7 月 1 日至当年 6 月 30 日，即 018 年度、2019 年度、2020 年度对应可比公司数据分别为 2017 年 7 月 1 日-2018 年 6 月 30 日及 2018 年 7 月 1 日-2019 年 6 月 30 日及 2019 年 7 月 1 日-2020 年 6 月 30 日数据；

3、可比公司 Abcam、Bio-technie 未披露存货余额数据，相关比例采用存货账面价值计算。
数据来源：上市公司定期报告、招股说明书

报告期各期末，发行人存货主要为材料类和产成品，材料类和产成品合计账面余额占存货账面余额总额的比例分别为 91.49%、93.17%和 94.36%，材料类主要为生产所需的试剂及耗材，产成品主要为通用重组蛋白及培养基，发行人半成品类主要为培养基在产品及未完工 CRO 项目的已发生成本。公司存货结构与同行

业可比上市公司 ABCAM 和 Bio-technie 存货构成相似，不存在较大差异。昭衍新药半成品类占比较高，差异原因系其主要从事服务类业务，将期末未完工服务成本在产品/合同履约成本科目核算，该科目余额占比较高所致。药石科技存货主要主营药物分子砌块的设计、合成和销售，存货以材料类和产成品为主，半成品占比略高于发行人，主要系主营业务存在差异所致。百普赛斯与发行人产成品与半成品结构存在差异主要系核算明细科目不同所致。重组蛋白在完成蛋白纯化工序后，得到液体蛋白产品，液体蛋白产品经冻干工序后，得到冻干粉状态的蛋白产品，两种状态的产品均可直接销售。公司将两种状态的产品均作为产成品核算，半成品仅核算期末尚未产成入库的培养基以及尚未完成的 CRO 项目。百普赛斯将未进行冻干工艺处理的液体蛋白在半成品中进行核算，故半成品和产成品的结构有所差异。报告期各期末，发行人将液体蛋白与冻干蛋白拆分并调整存货分类后，与百普赛斯对比情况如下表所示：

可比公司	项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
百普赛斯	半成品类	61.78%	51.45%	58.61%
	产成品	38.22%	48.55%	41.39%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
义翘科技	半成品类+液体蛋白	90.67%	80.68%	92.34%
	冻干蛋白+培养基	9.33%	19.32%	7.66%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

公司液体蛋白存货占比高于百普赛斯，主要与公司对产成品的管理方式有关。由于产品冻干的生产环节用时较短，公司实时关注冻干蛋白的库存情况，通常仅保有少量的冻干蛋白以供日常销售，因此公司产成品中的液体蛋白比例较高，冻干蛋白比例较低。

公司原材料主要为配制培养基所需的生化试剂，报告期各期末，原材料中配制培养基相关生化试剂占原材料的比例分别为 67.86%、69.00%和 70.30%。培养基作为发行人主要产品之一，同时系蛋白、抗体等试剂产品生产用材料，报告期内，为满足销售和自用双重需求，公司培养基产量较大，而配制培养基所需试剂耗材在适宜的储存条件下保质期较长，为减少批次间差异、获取更优惠的价格，发行人通常保有较高的安全库存，报告期各期，发行人直接材料周转率分别为 1.52、1.51 和 3.56，报告期各期末直接材料库存量通常可满足 7-12 个月的生产需求；2020

年度直接材料周转率较高，主要系受新冠疫情影响，发行人生物试剂产品销售激增，生产活动频繁，因此直接材料周转率提高。

综上所述，发行人存货结构与百普赛斯存在差异具有合理性。

发行人制订了完善的存货管理制度，在业务系统内记录存货的结存数量、存放货位，并采用永续盘存制对存货进行盘点，期末进行一次清查，确保存货的系统记录与实物相符。申报会计师对发行人期末的原材料及产成品进行了实地或视频抽盘。经核查，发行人存货的系统记录与实物相符，期末结存存货余额准确。

”

（二）结合发行人生产模式，补充披露发行人如何根据产品历史销售数据、当期市场动态和技术进步等因素预测未来销售情况，相关做法是否符合《企业会计准则》规定

1、结合发行人生产模式，补充披露发行人如何根据产品历史销售数据、当期市场动态和技术进步等因素预测未来销售情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产分析”之“（7）存货”中补充披露如下：

“

②存货跌价准备计提政策

.....

公司生物试剂产品具有产出率波动、边际成本低的固有特点，公司为获得预定产量、减少批次间差异，通常会采取适度加大生产投入已获得预定产出的生产模式，由此往往会造成公司产品实际产出量高于预计销售量和备货量，且保存在合理条件下生物试剂产品能够有效保存较长的时间，为保持市场竞争力，满足客户及时性需求，公司采取保持较多现货库存的生产模式。鉴于公司生物试剂产品的特殊性 & 公司采取的生产模式，使得公司产品产量或库存量往往高于短期预计可销售量。

非通用蛋白、抗体、基因产品，受产品特性影响，种类繁多，同时随着市场关注热点和研究趋势变化，各年销售类别变化较大，各类产品未来的可出售时间、

数量较难预测，因此公司基于谨慎性及重要性原则，在核算时，将相关产品生产成本直接结转至当期营业成本。通用蛋白综合考虑历史销售数据、当前科研热点以及未来行业发展趋势等因素预测未来销售情况，具体如下：

A. 行业发展趋势

根据 Frost & Sullivan 数据，随着对于生物药的积极研发和生命科学机理的深入探索，全球重组蛋白生物科研试剂市场从 2015 年的 5 亿美元增长到 2019 年的 8 亿美元，期间年复合增长率为 14.5%。预计 2024 年市场规模将达到 14 亿美元，2019 年至 2024 年间年复合增长率为 11.9%。在中国，重组蛋白生物科研试剂总体市场从 2015 年的 4 亿人民币增长到 2019 年的 9 亿人民币，期间年复合增长率为 20.0%，预计 2024 年市场规模将达到 19 亿人民币，2019 年至 2024 年间年复合增长率为 17.9%。

B、科研热点趋势

发行人通用蛋白均为热点科研方向研究所需，主要细分市场预估未来销售增长情况如下：

a. 抗体药物开发市场

归属此类的产品包括抗体药物靶点分子、其他类抗体治疗靶点分子和抗体药物开发相关重组蛋白-Fc 受体蛋白。

抗体药物靶点蛋白有癌症肿瘤靶点，包括相对早期的 ERBB2, EGFR 等，也有近年来处于行业热点的免疫检查点靶点，包括已上市的 PD-1、PD-L1 以及还处在研发阶段的 LAG3 等较新的靶点分子。此外，近期热门的细胞免疫疗法(CAR-T)也是基于抗体与靶点分子蛋白结合产生后续的治疗作用，靶点蛋白包括了经典的 CD19 和其他 CD33、GPC3 等产品。

抗体药物的开发过程复杂且周期长，近年来有高速的增长趋势，结合相关的行业数据，预计未来 5 年有较高的销售空间。公司针对抗体药物靶向的分子进行了对应重组蛋白产品的开发，且销售业绩及市场占有率较为良好，预计未来 5 年相关产品销售增长率呈高于行业平均水平的趋势。

b. 病毒类研究及诊断原料市场

重组表达的病毒类蛋白产品主要应用于科研、体外诊断、疫苗开发领域，可作为免疫原，也可做为结合实验检测试剂，酶学反应试剂、诊断试剂原料等。

近几年 IVD 行业的发展趋势表现为免疫诊断市场份额快速增长，增长速度高于体外诊断行业整体增长速度，市场份额逐步提升。近年来市场对新型传染病的快速检测有较高的诉求，并且开始进入大规模国产化替代的时代，发行人病毒产品的种类齐全，基本覆盖了近年来爆发的重大传染病。由于公司在该行业介入较晚，历史总销售额较低，借由此次新冠疫情影响，快速高起点的强势进入 IVD 客户的视野，由预期未来部分相关产品销售增长率呈远高于行业平均水平的趋势。

c. 细胞因子和细胞因子受体蛋白相关市场

细胞因子和细胞因子受体类别其主要应用于科研实验中添加特定的细胞因子，可以有效的诱导细胞分化，增殖，凋亡，激活下游信号通路导致细胞上调或者下调相应的蛋白表达，应用市场广泛，以科研客户分散采购为主，随着公司不断进行品牌建设，同时国产替代的趋势进一步持续，预计未来销售增长率将与行业平均水平持平。

C. 历史销售数据

公司产品部及销售部根据预测年度前 5 年的历史销售数据的趋势，结合对行业调研的增长率数据并考虑公司通用产品行业的适用性确定未来的增长率。对于符合当前科研热点趋势的产品预计未来销售增长率高于行业平均水平；不符合当前科研热点或公司历史销售水平及市场占比较小的产品，预计未来销售增长率低于行业平均水平。

以某一抗体药物靶点蛋白为例，根据 Frost & Sullivan 行业数据，中国市场 2019 年至 2024 年间年复合增长率为 17.9%，行业热门的细胞免疫疗法(CAR-T)基于该种蛋白结合产生后续的治疗作用，同时抗体药物的开发过程具有复杂且周期长的特点，近年来有高速的增长趋势，公司预计该种蛋白未来 5 年有较高的销售空间。而发行人该种蛋白近 5 年销售业绩及市场占有率较为良好，预计未来 5 年该种销售增长率呈高于行业平均水平的趋势，故发行人预计该种蛋白未来 5 年销量呈 20%年增长率的趋势增长，该种蛋白未来预计可售量计算公式为：

某一抗体药物靶点蛋白预计可售量/mg= $\sum_{i=1-5}$ 基期历史年销量* $(1+20\%)^i$

期末，对于该成品库存量超过预计可售量的部分全额计提存货跌价准备。

”

2、相关做法是否符合《企业会计准则》规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产分析”之“（7）存货”中补充披露如下：

“

③存货跌价准备计提政策、比例与同行业对比情况

.....

同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下：

A.Abcam

存货按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值指的是预计售价减去所有预计完工成本以及在市场营销、销售和分销中发生的成本。

B.Bio-technie

对于某些蛋白质、抗体和以化学为基础的产品，由于通过高度控制的生产过程实现规模经济，公司生产的既定产品大于当前的销售需求，并且这些产品的生产过程已经并将继续生产超出预期使用量的数量。公司基于历史需求、当前的市场动态和技术进步预测其产品的未来使用情况，将存货成本减计至其可变现净值予以列示。

C.昭衍新药

存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。期末，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，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

D.药石科技

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

存货可变现净值的确定依据：**a.**产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；**b.**为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定；**c.**持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。

E. 百普赛斯

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

存货可变现净值的确定依据：**a.**产成品、商品和用于出售的材料等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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础；**b.**需要经过加工的材料存货，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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备；**c.**存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提；**d.**资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

F.上海傲源

上海傲源系中源协和 100%控股子公司，其无实际经营业务，主要职能为持有傲锐东源 100%股权，傲锐东源是一家立足于基因合成、蛋白质表达纯化、抗体制备等生物技术，为生命科学领域提供产品和服务的生物制品公司。

在生物试剂市场，上海傲源通过预测未来存货销售情况的方式，估计存货的可变现净值。对资产负债表日存货账面余额与可变现净值的差额全部计提存货跌价准备。对存货可变现净值的预测方法如下：

a.存货的可变现净值=未来预测销售期限内存货可实现的销售金额；

b.未来预测销售期限内存货可实现的销售金额=预测期第 1 年销售额+预测期第 2 年销售额+.....+第 N 年销售额，其中：

c.第 N 年销售额=调整后的当期产品销售金额 $\times$ （1+预计销售增长率）^N

d.实际当期产品销售金额=当期产品销售量 $\times$ 产品销售价格，调整后的当期产品销售金额=当期产品销售量 $\times$ 期末存货平均成本，即假设当期的产品销售均以期末成本价销售，估计当期可实现销售金额。由于通常情况下，当期存货的实际销售价格 $>$ 存货成本，因此，实际当期产品销售金额 $>$ 调整后的当期产品销售金额。该调整系对存货未来销售金额的谨慎性调整。

e.预计销售增长率的预测：基于过往 3 年的平均销售增长率，结合市场情况谨慎估计。

f.N 为预测销售期限。根据不同产品的产品特点，分别预计产品的销售年限：对基因-克隆类产品，N=10，即预测基因克隆类产品在未来 10 年的销售金额；对基因-其他产品，蛋白质产品、抗体产品，N=6，及预测相关产品在未来 6 年的销售金额。

鉴于发行人所处的生物试剂行业的特殊性，公司采用预测未来销售的方式确定存货未来可实现对外销售的情况，以此确定各期末存货的可变现净值，于报告期各期末对存货按照成本与可变现净值孰低计量，对于期末存货账面结存成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备，符合《企业会计准则》的规定，可比公司 Bio-technique、上海傲源均通过销售预测的方式对存货计提跌价准备，发行人与同行

业可比公司不存在较大差异。

”

(三) 补充披露报告期各期存货跌价准备计提明细情况，分析计提较高比例的存货跌价准备且该比例逐年下降对发行人经营业绩的影响

1、补充披露报告期各期存货跌价准备计提明细情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产分析”之“（7）存货”中补充披露如下：

“

②存货跌价准备计提政策

.....

报告期各期末，发行人存货跌价准备计提明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
原材料	-	11.51	-
产成品	1,110.00	631.90	710.52
存货跌价准备合计	1,110.00	643.41	710.52
存货余额	2,534.65	1,823.16	1,855.26
存货跌价准备率	43.79%	35.29%	38.30%

报告期各期末，发行人存货跌价准备计提额分别为 710.52 万元、643.41 万元和 1,110.00 万元，存货跌价计提率分别为 38.30%、35.29%和 43.79%，主要系对通用重组蛋白产成品计提的跌价准备。

”

2、分析计提较高比例的存货跌价准备且该比例逐年下降对发行人经营业绩的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产分析”之“（7）存货”中补充披露如下：

“

②存货跌价准备计提政策

.....

报告期各期，发行人存货跌价准备的计提对业绩的影响情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
存货跌价准备计提	625.79	129.31	179.45
营业收入	159,629.30	18,082.67	13,922.77
占比	0.39%	0.72%	1.29%

报告期各期内，发行人由于计提存货跌价准备对利润总额的影响金额分别为 179.45 万元、129.31 万元和 625.79 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.29%、0.72% 和 0.39%，占比较小。

报告期各期，存货跌价准备率存在波动，主要与公司存货核算制度和存货跌价准备计提政策相关，2018 年和 2019 年末，存货跌价准备计提率呈下降趋势，符合公司销售规模及市场占有率扩大的实际经营情况，表明公司采用预计可售量的方式作为存货可变现净值的预估依据具有合理性。现对存货跌价准备率较低的 2018 年末及 2019 年末的存货跌价准备做敏感性分析，即对 2018 年末和 2019 年末存货跌价准备率分别上下浮动 5% 和 10%，测算变动额对经营业绩的影响，具体如下表所示：

项目	下浮 10%	下浮 5%	2019 年末	上浮 5%	上浮 10%
存货跌价准备率	25.29%	30.29%	35.29%	40.29%	45.29%
存货跌价准备余额	461.09	552.25	643.41	734.56	825.72
对当期存货跌价准备影响	-182.32	-91.16	-	91.16	182.32
变动额占营业收入比例	-1.01%	-0.50%	0.00%	0.50%	1.01%

(续上表)

项目	下浮 10%	下浮 5%	2018 年末	上浮 5%	上浮 10%
存货跌价准备率	28.30%	33.30%	38.30%	43.30%	48.30%
存货跌价准备余额	524.99	617.75	710.52	803.28	896.04
对当期存货跌价准备影响	-185.53	-92.76	-	92.76	185.53
变动额占营业收入比例	-1.33%	-0.67%	0.00%	0.67%	1.33%

2018 年末存货跌价准备率变动 5% 和 10%，对经营业绩的影响分别为 0.67% 和 1.33%，2019 年末存货跌价准备率变动 5% 和 10%，对经营业绩的影响分别为 0.50%

和 1.01%，存货跌价准备率的波动对经营业绩影响较小，因此存货跌价准备计提比例的下降对发行人经营业绩不会造成重大不利影响。

”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解公司生产与仓储相关的内部控制制度，了解发行人存货管理、采购与付款相关内部控制制度，并执行穿行测试，检查内部控制相关的支持性文档，测试发行人相关内部控制的设计和运行的有效性；

2、访谈发行人管理层、生产部门及财务部门负责人，了解公司生产工艺流程和成本核算方法，检查成本核算方法与生产工艺流程匹配性，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、获取公司原材料、产成品收发存明细表，与明细账和总账进行核对，抽取部分原材料采购合同、发票、入库单、付款单等与原材料收发存进行核对；获取销售明细表，抽取部分销售合同、出库单等与产成品收发存进行核对；抽取样本执行计价测试程序，复核公司原材料、库存商品发出计价的准确性和一致性；

4、检查原材料和产成品的出入库单，对报告期各资产负债表截止日前后的原材料和库存商品出入库执行截止测试；获取发行人《产品库存管理制度》等内部制度，了解报告期各期发行人存货盘点制度，检查相关内部控制及支持性文档；

5、对原材料及产成品进行抽盘，受疫情影响对于发行人存放在境内的存货，包括材料及各类产成品进行实地抽盘，对于 Sino US 和 Sino Europe 存放在境外的存货采用视频的方式进行抽盘，盘点过程全程录像，并将抽盘的存货以照片形式传输记录，检查存货数量与账面记录是否一致，检查是否存在毁损、过期等情况；

6、复核存货项目的增减变动，检查完工存货项目成本与对应结转的营业成本是否匹配；

7、获取报告期各期末发行人存货构成明细，分析构成情况是否与公司生产模式相匹配；将发行人存货构成与同行业可比公司进行对比，查阅同行业公司的

公开披露文件，分析存货构成与同行业可比公司存在差异的原因及其合理性；

8、了解发行人存货跌价准备计提政策，获取了发行人报告期各期末跌价准备计算表，分析发行人存货跌价准备计提是否充分、合理；对比同行业可比公司存货跌价准备的计提方法，分析是否存在差异；

9、询问财务部门负责人存货跌价准备计提依据的合理性，获取存货跌价计提审批文件，测试存货跌价准备计提相关内部控制是否有效并一贯运行；询问销售部门、财务部门及产品部门负责人进行产品预计可售量的方法及其合理性，相关做法是否符合公司产品特征及《企业会计准则》规定；

10、对存货跌价准备率进行敏感性分析，判断其对经营业务的影响。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人存货结构与同行业可比公司百普赛斯存在差异，主要系对未进行冻干处理的液体蛋白产品的核算明细科目以及外购材料的种类不同所致，具有合理性；

2、报告期各期末，发行人对产成品按照预计可售量确认存货期末可变现净值的方式具有合理性，符合《企业会计准则》的规定；发行人预计可售量的方式及参考的因素具有合理性；

3、报告期各期末，发行人存货跌价准备计提率较高且在报告期内出现波动，与发行人产品特点及计提存货跌价准备的政策相关，符合发行人报告期内的经营情况，对发行人经营业绩未造成重大影响；

4、报告期各期，发行人采用永续盘存制定期对存货进行盘点，包括各类原材料、半成品及产成品，报告期各期末进行全面的盘点清查，编制盘点表与账面记录核对，检查存货的数量与质量，对过期毁损的存货计提存货跌价准备。申报会计师对发行人期末的原材料及产成品进行了实地或视频抽盘。发行人存货的系统记录与实物相符，期末结存存货余额准确。

问题十四

根据审核问询回复，发行人 2020 年经营业绩大幅增长，主要是新冠病毒相关产品销售收入大增。发行人预计 2020 年下半年经营业绩将持续增长，不会出现重大不利变化。

请发行人：

(1) 补充披露 2020 年 1-9 月发行人主要财务指标变化情况及原因，新增客户情况及原因，业务规模与产能的匹配关系，并更新招股说明书、历次审核问询回复等相关材料；

(2) 补充披露 2020 年全年经营业绩预计情况，业绩大增在未来是否具有持续性，是否存在业绩大幅下滑的风险，相关风险提示是否充分。

请保荐人、申报会计师核查发表明确意见，说明核查方法、过程及结论，并对发行人经营业绩变动的真实性发表明确意见。

答复：

一、发行人补充披露

(一) 补充披露 2020 年 1-9 月发行人主要财务指标变化情况及原因，新增客户情况及原因，业务规模与产能的匹配关系，并更新招股说明书、历次审核问询回复等相关材料

1、2020 年 1-9 月发行人主要财务指标变化情况及原因

发行人 2020 年 1-9 月主要财务指标与去年的对比情况如下：

项目	2020 年 9 月 30 日 /2020 年 1-9 月	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	变化比例
资产总额（万元）	104,569.91	18,715.10	458.75%
归属于母公司所有者权益（万元）	90,647.56	14,980.60	505.10%
资产负债率（合并）	13.31%	19.95%	-
资产负债率（母公司）	10.50%	15.82%	-
营业收入（万元）	106,853.57	18,082.67	490.92%
净利润（万元）	75,059.42	3,641.09	1,961.45%
归属于母公司所有者的净利润（万元）	75,059.42	3,641.09	1,961.45%

扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	74,744.76	4,364.78	1,612.45%
基本每股收益（元）	14.72	-	-
稀释每股收益（元）	14.72	-	-
加权平均净资产收益率	142.38%	32.90%	-
经营活动产生的现金流量净额（万元）	53,976.95	4,179.22	1,191.56%
现金分红（万元）	-	-	-
研发投入占营业收入的比例	1.63%	12.87%	-

2020 年新型冠状病毒肺炎疫情在全球范围内爆发，公司新冠病毒相关生物试剂产品市场需求量大幅增加，公司本年度前三季度业绩显著增长，导致总资产、净资产、营业收入、净利润、加权平均净资产收益率等财务指标大幅增长，资产负债率下降。

发行人已经在招股说明书“第二节 概览”之“三、公司报告期的主要财务数据和财务指标”及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、主要财务指标”之“（一）主要财务指标”中披露 2020 年全年财务数据：

“

项目	2020 年 12 月 31 日/ 2020 年度	2019 年 12 月 31 日/ 2019 年度	2018 年 12 月 31 日/ 2018 年度
资产总额（万元）	146,502.72	18,715.10	10,569.07
归属于母公司所有者权益（万元）	129,864.35	14,980.60	7,901.48
资产负债率（合并）	11.36%	19.95%	25.24%
资产负债率（母公司）	9.60%	15.82%	20.00%
营业收入（万元）	159,629.30	18,082.67	13,922.77
净利润（万元）	112,760.75	3,641.09	3,635.35
归属于母公司所有者的净利润（万元）	112,760.75	3,641.09	3,635.35
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	112,159.40	4,364.78	3,611.27
基本每股收益（元）	22.11	-	-
稀释每股收益（元）	22.11	-	-
加权平均净资产收益率	157.53%	32.90%	60.94%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	109,293.75	4,179.22	3,678.59
现金分红（万元）	-	-	-
研发投入占营业收入的比例	1.63%	12.87%	16.06%

2020 年新型冠状病毒肺炎疫情在全球范围内爆发，公司新冠病毒相关生物试剂产品市场需求量大幅增加，公司本年度业绩显著增长，导致总资产、净资产、营业收入、净利润、加权平均净资产收益率等财务指标大幅增长，资产负债率下降。

”

2、新增客户情况及原因

发行人已经在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户”之“8、2020 年 1-9 月新增客户情况”中补充披露如下：

“

8、2020 年 1-9 月新增客户情况

发行人 2020 年 1-9 月主要新增客户的情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2020 年 1-9 月收入	收入占比	其中新冠病毒产品收入	新冠病毒产品收入比重
1	客户 B	12,819.10	12.00%	12,806.13	99.90%
2	北京百奥千里科技有限公司及其实际控制人控制的其他企业	1,495.58	1.40%	1,495.58	100.00%
3	E25Bio Inc	1,102.32	1.03%	1,089.55	98.84%
4	Ortho Clinical Diagnostics	950.48	0.89%	942.30	99.14%
5	SA Scientific Ltd	891.19	0.83%	891.19	100.00%
合计		17,258.67	16.15%	17,224.75	99.80%

2020 年 1-9 月，发行人新增客户主要为采购公司的新冠病毒相关试剂产品的客户。

”

3、业务规模与产能的匹配关系

2017 年至 2020 年 1-9 月，义翘科技重组蛋白和抗体产品的产能利用率如下：

项目	单位	产能	产量	产能利用率
2020 年 1-9 月	升	23,662.00	23,287.00	98.42%
2019 年	升	16,400.00	12,008.00	73.22%

2018 年	升	16,400.00	13,420.00	81.83%
2017 年	升	16,400.00	11,474.00	69.96%

注：1、重组蛋白和单克隆抗体产品生产中需要将细胞在生物反应器中培养以表达相应蛋白，以细胞培养体积的单位升作为产能统计的单位；

2、单克隆抗体产品的研发和首次生产量较小，且与重组蛋白相比，抗体单位培养体积产出的试剂量较高，因此所需培养体积一般较小，生产过程中极少使用大型仪器和设备，没有明显的限制步骤，因此不适用产能利用率指标，仅将部分生产量较大的抗体再生产过程纳入产能利用率统计；

3、基因产品的生产主要包括质粒转化、细菌内扩增、提取、抽干等工序，单品种生产量较小，生产过程中极少使用大型仪器和设备。生产过程没有明显的限制步骤，因此不适用产能利用率指标；

4、培养基产品生产过程主要包括投料、溶解、混合、定容等工序，生产过程中没有明显的限速步骤，因此不适用产能利用率指标。

公司重组蛋白产能利用率 2017 年度-2019 年度维持在 65%-85% 的水平。为适应公司逐步扩大的生产规模，公司于 2019 年引入了新的生产设备，于 2020 年初完成设备调试，在公司 2020 年前三季度订单高速增长的情况下，又于 2020 年二、三季度引入部分设备继续扩充产能，公司 2020 年 1-9 月重组蛋白产能及产能利用率迅速提升；同时，重组蛋白和抗体再生产均由细胞表达和分泌得来，不同的工艺和技术参数下，单位培养体积产出的产品质量可能有较大差异。由于新冠病毒相关的重组蛋白和抗体产品销售较为集中，发行人针对热销的少数产品进行了系统化的生产工艺优化，促使单位培养体积产出的试剂量不断提升。此外，细胞培养生产过程中单位培养体积的抗体产品产出量（以质量计）一般远高于蛋白产品，因此发行人产能足以支持抗体产量的快速提升，满足客户对于新冠病毒相关抗体产品的较大需求。

发行人在招股说明书“第六节业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品和服务的销售情况”之“1、主要产品的产能、产量与销量”之“（1）产能利用率”中披露如下：

“

义翘科技重组蛋白和抗体产品的产能利用率如下：

项目	单位	产能	产量	产能利用率
2020 年	升	33,660.00	33,395.00	99.21%
2019 年	升	16,400.00	12,008.00	73.22%
2018 年	升	16,400.00	13,420.00	81.83%

注：1、重组蛋白和单克隆抗体产品生产中需要将细胞在生物反应器中培养以表达相应蛋白，

以细胞培养体积的单位升作为产能统计的单位；

2、单克隆抗体产品的研发和首次生产量较小，且与重组蛋白相比，抗体单位培养体积产出的试剂量较高，因此所需培养体积一般较小，生产过程中极少使用大型仪器和设备，没有明显的限制步骤，因此不适用产能利用率指标，仅将部分生产量较大的抗体再生产过程纳入产能利用率统计；

3、基因产品的生产主要包括质粒转化、细菌内扩增、提取、抽干等工序，单品种生产量较小，生产过程中极少使用大型仪器和设备。生产过程没有明显的限制步骤，因此不适用产能利用率指标；

4、培养基产品生产过程主要包括投料、溶解、混合、定容等工序，生产过程中没有明显的限速步骤，因此不适用产能利用率指标。

报告期内，公司产能利用率 2018-2019 年度在 70%以上。为适应公司逐步扩大的生产规模，公司于 2019 年引入了新的生产设备，于 2020 年初完成设备调试，在公司 2020 年新冠病毒相关产品产销量高速增长的情况下，又于 2020 年二、三季度引入部分设备继续扩充产能，公司 2020 年产能和产能利用率迅速提升；同时，重组蛋白和抗体再生产均由细胞表达和分泌得来，不同的工艺和技术参数下，单位培养体积产出的产品质量可能有较大差异。由于新冠病毒相关的重组蛋白和抗体产品销售较为集中，发行人针对热销的少数产品进行了系统化的生产工艺优化，促使单位培养体积产出的试剂量不断提升。此外，细胞培养生产过程中单位培养体积的抗体产品产出量（以质量计）一般远高于蛋白产品，因此发行人产能足以支持抗体产量的快速提升，满足客户对于新冠病毒相关抗体产品的较大需求。

综合影响下，发行人 2020 年培养体积以及单位培养体积生产的蛋白和抗体产量（以质量计）增长明显，具体情况如下：

项目	2020 年		2019 年	2018 年
	重组蛋白	抗体		
培养体积 (L)	22,351.00	11,044.00	12,008.00	13,420.00
产量 (mg)	333,465.86	478,862.03	71,988.71	53,239.24
单位培养体积产量 (mg/L)	14.92	43.36	6.00	3.96

注：发行人 2018-2019 年抗体单品种生产规模较小，极少涉及到使用细胞培养器进行单抗产品再生产，此处仅 2020 年数据单独列示抗体

因此，发行人通过引入新设备和工艺优化着力扩大产能，叠加产品结构发生变化，及时、有效满足了客户对于生物试剂，特别是新型冠状病毒相关生物试剂产品的需求，公司产能与快速增长的业务规模相匹配。

”

发行人已经在招股说明书、历次审核问询回复文件中对相关数据进行了更新和披露。

（二）补充披露 2020 年全年经营业绩预计情况，业绩大增在未来是否具有持续性，是否存在业绩大幅下滑的风险，相关风险提示是否充分；

发行人已经在招股说明书“第二节 概览”之“三、公司报告期的主要财务数据和财务指标”及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、主要财务指标”之“（一）主要财务指标”中披露 2020 年全年财务数据，具体情况见本回复报告问题十四之（一）。

新冠疫情以来，发行人迅速开发出一系列新冠病毒相关蛋白、抗体等生物试剂产品，被国内外客户大量采购，公司经营业绩迅速增长。由于新冠病毒疫情具有突发性，此类突发公共卫生事件持续时间存在不确定性，一旦全球疫情得到有效控制，公司新型冠状病毒相关生物试剂产品的销售会有所下降。因此，长远来看，公司新冠病毒相关生物试剂销售收入持续大幅增长具有一定的不确定性，公司业绩存在大幅下滑的风险。

新冠疫情以来，发行人快速的反应速度、全面的产品供应和良好的产品质量得到客户的广泛认可，公司在全球的知名度和品牌效应迅速累积；同时，全球新冠疫情爆发暴露出各国在公共卫生和疫情防控方面的短板，预计未来各国政府和社会将持续加大在生命科学领域，尤其是病毒基础研究、药物和疫苗研发等方面的投入，公司各类生物试剂的需求将随之持续增长，因此公司常规产品和服务销售的收入增长持续性和公司持续经营能力不会受到影响。

发行人已经在招股说明书“重大事项提示”之“（一）业绩下滑的风险”和“第四节 风险因素”之“五、业绩下滑的风险”中充分披露了新冠疫情给公司日常经营和业绩带来的各项风险：

“

新冠疫情以来，发行人迅速开发出一系列新冠病毒相关蛋白、抗体等生物试剂产品，被国内外客户大量采购，公司经营业绩迅速增长，2020 年度营业收入为 15.96 亿元，较 2019 年增长 782.77%，其中新冠病毒相关产品收入占当期营业收入的比例为 84.07%。剔除新冠病毒相关产品后，2020 年度发行人收入为 2.54 亿

元，较 2019 年度增长 40.59%，毛利率 89.95%。若新冠疫情逐步得到控制，公司新冠病毒相关产品实现的收入可能有所回落，虽然非新冠病毒相关产品收入预计能够保持增长，但由于新冠病毒相关产品销售存在较大不确定性，2021 年公司总体营业收入及营业利润水平存在较上年下滑 50%以上的风险。

”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人 2020 年度销售明细，对新增客户情况及销售商品类别、金额进行了分析；

2、访谈发行人总经理、财务总监，查阅发行人 2020 年度审计报告，了解新冠疫情对发行人 2020 年 1-9 月和 2020 年度主要财务指标、新增客户以及长期业绩的影响，了解发行人生产规模及产能利用的情况；

3、实地查看发行人的生产、经营场所，了解发行人产能的情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2020 年 1-9 月和 2020 年度经营业务显著增长、新增客户较多，主要系新冠疫情以来发行人新冠病毒相关产品市场需求量大幅增长所致；

2、发行人 2020 年重组蛋白和抗体产能较往年显著上升，与发行人经营规模的增长匹配；

3、发行人新冠病毒相关产品的市场需求与疫情发展有关，具有一定的不确定性，发行人已在招股书中提示了业绩大幅下滑的风险。

（本页无正文，系《关于北京义翘神州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会计问题的专项说明》之签章页）



中国注册会计师
（项目合伙人）



中国注册会计师



中国·北京

二〇二一年五月十一日



姓名
Full name
性别
Sex
出生日期
Date of birth
工作单位
Working unit
身份证号码
Identity card No.

1970年03月04日
北京中仁信会计师事务所
210304700304223

注册会计师
No. of Certificate
批准注册协会
Approved Institute of CPAs
发证日期
Date of issuance

110000032630

北京注册会计师协会

2011.11.28

年 月 日



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA
同意调出
Agree the holder to be transferred to
转出协会盖章
Stamp of the transferor Institute of CPAs
2012年 8 月 2 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA
同意调入
Agree the holder to be transferred to
转入协会盖章
Stamp of the transferee Institute of CPAs
2012年 12 月 25 日

转出协会盖章
Stamp of the transferor Institute of CPAs
2012年 12 月 25 日



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA
同意调出
Agree the holder to be transferred to
转出协会盖章
Stamp of the transferor Institute of CPAs
2012年 1 月 12 日

转入协会盖章
Stamp of the transferee Institute of CPAs
2012年 1 月 12 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA
同意调出
Agree the holder to be transferred to
转出协会盖章
Stamp of the transferor Institute of CPAs
2012年 1 月 12 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名：董旭
证书编号：110000032450

2013年 3 月 20 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2013年 3 月 20 日



姓 名 高生永
Full name
性 别 男
Sex
出 生 日 期 1986-11-19
Date of birth
工 作 单 位 致同会计师事务所(特殊普
Working unit 通合伙)
身 份 证 号 码 362425198611191010
Identity card No.



年度检验登
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

证书编号: 110101560603
No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2018 年 06 月 19 日
Date of Issuance 年 月 日

年 月 日



年度检验登
Annual Renewal Registration

姓名: 高生永

证书编号: 110101560603

本证书经检验合格。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

证书编号: 110101560603
No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2018 年 06 月 19 日
Date of Issuance 年 月 日

年 月 日

此件仅用于业务报告使用, 复印无效



说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

执业证书



名称: 北京惠琦汇峰会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所: 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010156

批准执业文号: 京财会许可[2011]0130号

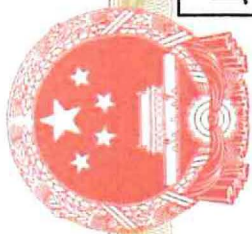
批准执业日期: 2011年12月13日

发证机关:

北京市财政局

二〇二〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制



此件仅供业务报告使用，复印无效

营业执照

统一社会信用代码

91110105592343655N



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息

(副本) (20-1)



名称 政同会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

成立日期 2011年12月22日

合伙期限 2011年12月22日至 长期

经营范围 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层

出具审计报告；验证企业资本，出具
验资报告；办理企业合并、分立、
清算事宜中的审计业务；度财务决
算审计；代理记账；法律、法规、
规章规定的其他业务；（市场主
体依法自主选择经营项目，开展
经营活动；依法须经批准的项目，经
相关部门批准后依政策禁止和限制
类项目开展经营活动；不得从事
经营活动。）

登记机关

2021年03月18日