关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

申请文件的审核问询函之回复报告

保荐机构（主承销商）

中信证券股份有限公司

CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

二零二一年十月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 7 月 28 日出具的《关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2021〕010971 号）（以下简称“《问询函》”）收悉，中信证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人、发行人律师及发行人会计师对《问询函》所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	**楷体（加粗）**
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）

目　录

目　录.....2
问题 1．关于前次申报.....3
问题 2．关于技术路线及市场竞争.....8
问题 3．关于业绩波动及增长可持续性.....34
问题 4．关于收入确认及境外销售.....54
问题 5．关于客户及销售模式.....98
问题 6．关于主营业务成本.....144
问题 7．关于采购及供应商.....181
问题 8．关于存货.....225
问题 9．关于毛利率.....263
问题 10．关于保健品业务.....293
问题 11．关于应收款项和应付款项.....315
问题 12．关于固定资产及在建工程.....341
问题 13．关于财务内控及会计差错更正.....358
问题 14．关于期间费用.....393
问题 15．关于现金流量.....408
问题 16．关于内部交易及递延所得税.....420
问题 17．关于行业分类及创业板定位.....433
问题 18．关于控制权稳定.....445
问题 19．关于房屋、不动产.....461
问题 20．关于关联交易.....472
问题 21．关于知识产权与核心竞争力.....478
问题 22．关于历史沿革与离职人员核查.....491
问题 23．关于资产、产品与境外生产经营.....498
问题 24．关于新三板挂牌.....513
问题 25．关于高管领薪与独立董事任职.....526

问题 1．关于前次申报

根据公开资料显示，发行人曾于 2017 年 12 月申报沪市主板（以下简称前次申报），2018 年因调整上市计划主动撤回，本次申报更换了前次申报的中介机构。

请发行人：（1）补充说明前次申报撤回的原因、存在的主要问题及整改情况，影响发行人前次申报相关因素是否已经消除。（2）补充说明本次申报证券服务机构与签字人员较前次申报发生变化的情况及变化原因。（3）对照前次申报文件信息披露内容及问询回复内容，补充说明本次申报与前次申报的主要差异及存在相关差异的原因。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复:

一、补充说明前次申报撤回的原因、存在的主要问题及整改情况，影响发行人前次申报相关因素是否已经消除

（一）前次申报撤回的原因、存在的主要问题

1、自有土地房产合规性尚待一步完善

发行人系一家以天然植物提取物及保健食品的研发、生产和销售为主营业务的公司，属于制造类企业，土地、房产在生产经营活动中作用较大。但截至前次申报受理日（2017 年 12 月），公司当时三个生产基地自有土地中，公司本部及三原润禾土地均为租赁取得，另外一个生产基地嘉禾药业获得权属证明的土地面积占其拥有土地面积的比例为 68.27%；自有房产中，公司本部（不包括在西安市高新区雁塔科技产业园太白花园的住宅用房）及三原润禾生产用房屋均属于在租赁土地上建设的房屋，均未取得房产权属证明且短期内无法整改。

2、结合前次审核周期申请和撤回案例情况，公司相应调整上市规划

发行人前次申报财务数据对应期间为 2014 年至 2017 年上半年，其中最后一个完整会计年度 2016 年营业收入为 83,045.75 万元，净利润为 7,250.74 万元，申报板块为上海交易所主板；2018 年 3 月期间，IPO 申请企业集中撤回案例较多，参考其他撤回案例净利润水平，发行人也相应调整了 IPO 上市规划。

（二）本次整改情况，影响发行人前次申报相关因素是否已经消除

1、土地房产合规性大幅改善

本次申请过程中，公司三个生产基地中，公司本部新增土地一块，已取得产权证书；三原润禾已通过购置方式解决了土地问题，且取得了产权证书；嘉禾药业既增加了土地面积也全部取得了产权证书；至本次申回复签署日，发行人自有土地合规性问题全面得到解决；房产部分，公司本部部分由于系在租赁土地上建设，仍未取得权属证书，但该部分对应产能已下降至公司总产能 2.88%，对公司影响较小；而且发行人获得了前述房产所在地住房和城乡建设局出具的合规证明，明确公司前述房产“……不属于重大违法建筑、不存在被强制拆除及其他影响正常使用的情形，未造成其他严重后果，故不予处罚”；三原润禾 3.79 万平方米自有房屋中 2.16 万平方米已获得权属证书，其余自有土地上建设的部分根据三原县住房和城乡建设局出具的《情况说明》，也将得到解决。

2、本次申报期内公司盈利水平得到提升，并结合公司业务特点调整申报板块为深圳交易所创业板

经过近些年的发展，发行人本次申报中财务数据期间为 2018 年至 2021 年上半年，其中最后一个完整会计年度 2020 年营业收入为 182,950.81 万元，净利润为 27,747.70 万元，盈利水平较前次申报得到大幅提升，同时发行人根据业务特点调整申报板块为深圳交易所创业板。

综上，本次申报期间主要资产的合规性问题较前次申报得到了大幅改善，短期内无法整改的房产也获得了相应主管机构出具的合规证明，同时发行人根据自身情况也调整了 IPO 上市规划，因此本次申报中介机构认为对本次申请不构成重大障碍。

二、补充说明本次申报证券服务机构与签字人员较前次申报发生变化的情况及变化原因

发行人前次申报与本次申报证券服务机构与签字人员变化情况如下：

本次申报		前次申报	
中介机构	**签字人员**	**中介机构**	**签字人员**
中信证券股份有限公司	保荐代表人：韩昆仑、段晔 保荐机构董事长：张佑君	西部证券股份有限公司	保荐代表人：邹扬、张武 保荐机构董事长：刘建武

本次申报		前次申报	
中介机构	签字人员	中介机构	签字人员
北京德恒律师事务所	经办律师：赵永刚、黄丰 律师事务所负责人：王丽	北京金诚同达律师事务所	经办律师：方燕、张宏远、同丹妮 律师事务所负责人：庞正忠
天健会计师事务所（特殊普通合伙）	签字注册会计师：徐晋波、吴长木 会计师事务所负责人：钟建国	瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）	签字注册会计师：潘要文、张洪忠 会计师事务所负责人：杨剑涛

申报证券服务机构变动系公司基于正常商业选聘所致，不存在特殊情况。

三、对照前次申报文件信息披露内容及问询回复内容，补充说明本次申报与前次申报的主要差异及存在相关差异的原因

公司曾于 2017 年 12 月向中国证监会正式报送 IPO 申请文件，报告期为 2014 年至 2017 年 6 月，公司未对前次申报问询进行回复。公司本次申报提交的申报文件报告期为 2018 年至 2021 年 6 月。两次申报差异情况及原因如下：

（一）报告期变化导致的差异

由于报告期的变化，本次申报时对发行人的财务数据、历史沿革、董监高及员工情况、关联方及关联交易、业务发展、主要资产资质、募集资金运用、重要合同等方面内容进行了更新。

（二）适用不同招股说明书格式准则的差异

公司前次申报的拟上市板块为上海证券交易所，信息披露具体要求按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订》的相关规定。公司本次申报的拟上市板块为深圳证券交易所创业板，信息披露具体要求按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的相关规定。依据规定的要求，本次申报发行人在招股说明书中对章节披露顺序进行了调整，对内容进行了完善补充。

（三）主要财务数据的差异

公司前次申报报告期为 2014 年至 2017 年 6 月，本次申报报告期为 2018 年至 2021 年 6 月，不存在重叠的年份与数据差异。本次申报与前次申报主要财务数据具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	2020 年 12 月 31 日 /2020 年	2019 年 12 月 31 日 /2019 年	2018 年 12 月 31 日 /2018 年	2017 年 12 月 31 日 /2017 年	2016 年 12 月 31 日 /2016 年	2015 年 12 月 31 日 /2015 年	2014 年 12 月 31 日 /2014 年
资产总额	265,794.33	245,349.45	187,861.32	152,415.60	108,653.33	83,045.75	74,492.91	61,636.36
净资产	186,551.49	161,600.16	110,814.05	91,996.49	65,974.05	43,346.48	34,532.08	26,687.21
营业收入	96,313.14	182,950.81	127,217.75	122,063.27	89,107.16	67,081.18	62,561.19	51,580.30
净利润	25,079.54	27,747.70	18,704.08	20,245.91	10,712.56	7,250.74	4,649.78	3,569.58

受益于公司业务规模的扩大和经营效益的提升，公司经营规模整体呈增长趋势。具体详见本回复报告之“问题 3/一、结合前后两次申报期间行业趋势、市场环境、主营业务、产品种类、客户供应商、技术工艺等方面对比差异情况，分析说明前次申报撤回后业绩大幅增长的具体原因及合理性”相关回复。

（四）其他主要差异

除上述差异以外，公司前次申报与本次申报信息披露的其他主要差异如下：

序号	差异项目	本次申报招股说明书	前次申报招股说明书	差异原因
1	发行方案	本次公开发行新股数量不超过 4,350.00 万股，占本次发行后总股本比例不低于 10%	本次拟发行不超过 4,055 万股 A 股，占发行后总股本的比例为 25%	根据公司股本规模重新拟定发行方案
2	本次发行中介机构	保荐机构（主承销商）为中信证券股份有限公司；发行人会计师为天健会计师事务所（特殊普通合伙）；发行人律师为北京德恒律师事务所	保荐机构（主承销商）为西部证券股份有限公司；发行人会计师为瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）；发行人律师为北京金诚同达律师事务所	根据公司最新情况进行更新
3	风险因素	经营风险、管理风险、财务风险、募集资金投资项目风险、其他风险共 5 大类 25 项风险	海外市场风险、土地风险等共 14 项风险	根据发行人目前的实际经营情况及创业板要求，对风险因素进行了重新评估并披露
4	股东情况	披露截至本次申报招股书签署日股东情况，共计 141 名股东	披露截至前次申报招股书签署日股东情况，共计 73 名股东	两次申报期间股东存在变动
5	在其他证券市场的上市或挂牌情况	公司于 2018 年 5 月 14 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌	公司于 2015 年 10 月 20 日在全国中小企业股份转让系统挂牌，证券代码为“833799”	公司于 2018 年 5 月 14 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌
6	主营业务	主营业务包括天然植物提取物及保健食品的研发、生产和销售	主要从事天然植物提取物的研发、生产和销售业务	公司业务内容未变化，相应更新收入结构及经营规模等信息
7	募集资金运用	植物提取产业化项目、研发检测中心项目、补充流动资金共 3 个募投项目，拟募集资金 12 亿元	原料药及植物活性成分提取项目、保健食品深加工项目、中药纳米微粉项目、ERP 信息化建设项目、补充营运资金项目共 5 个募投项目，拟募集资金 5.57 亿元	根据新的发行方案和公司战略规划，重新安排募投项目

四、核查意见

保荐机构、申报会计师及发行人律师查阅了前次申报文件、合规证明等资料，对相关政府部门、发行人管理层、前次申报相关人员进行访谈，查阅了公司土地、

房产权属证明历史及更新情况。经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

1、发行人前次申报撤回原因系主要资产合规性尚需进一步完善及上市规划调整所致；至本回复出具日，短期内无法整改的房产也获得了相应主管机构出具的合规证明，同时发行人根据自身情况也调整了 IPO 上市规划，因此对本次申请不构成重大障碍。

2、发行人本次申报证券服务机构与签字人员较前次申报发生变化系正常商业选聘所致，不存在特殊情况。

3、发行人本次申报和前次申报的报告期不存在重合的情况，不存在同一年度或期末财务信息差异的情形。本次申报主要根据公司最新发展情况进行重新梳理，与前次申报主要差异部分的原因具有合理性、不存在异常情况。

问题 2．关于技术路线及市场竞争

根据申报文件和公开资料显示：（1）报告期内发行人产品种类较多，主要产品可以应用于医药、食品、保健品、化妆品等领域。（2）发行人用于生产莽草酸提取物的原材料种类与公开数据及行业惯例不一致，行业内一般通过八角提取莽草酸。2019 年，发行人将水飞蓟提取物原材料由低单位成本的不含水飞蓟宾半成品原材料调整为高单位成本的含水飞蓟宾原材料。（3）发行人认为与主要竞争对手莱茵生物、晨光生物发展路径存在明显差异。

请发行人：（1）按照医药、食品、保健品、化妆品等领域客户类型披露报告期内销售收入及占比情况，说明报告期内上述应用领域产品对应的主要客户、毛利率及市场区域分布等情况。（2）说明是否存在生产同种产品和同行业公司耗用原材料不一致的情形、报告期内使用莽草及银杏叶作为莽草酸提取原材料的原因、是否符合国家相关规定及行业标准和行业惯例；对比分析上述原材料不一致的原因及优劣势，相关原材料差异对技术工艺、产品特性、应用范围等影响情况，量化分析使用不同原材料单耗差异情况及对各期业绩影响金额，结合莽草酸下游主要应用领域、下游奥司他韦生产工艺及其变动、莽草酸同类竞品情况等，进一步分析说明莽草酸下游需求变化情况、是否存在重大不利变化。（3）结合不含水飞蓟宾半成品和含有水飞蓟宾原材料在生产水飞蓟提取物时工艺流程、产品特性、成本费用、产品售价等方面的差异情况，说明 2019 开始采用较高单位成本的原材料替代 2018 年单位成本较低的半成品进行水飞蓟提取物生产的原因及合理性，2020 年水飞蓟生产工艺调整与收率降低的具体关系，工艺调整前后残留杂质比例变动情况，报告期内水飞蓟提取物等产品中溶剂、农残等杂质比例是否符合国家行业标准及相关法律法规规定。（4）结合植物提取行业两种不同发展模式，说明发行人与可比公司技术研发及工业化生产能力差异情况，目前自身采购及销售网络优势是否可持续、是否较竞争对手存在明显优势，进一步分析自身发展路径可能面临的竞争劣势。（5）结合经营业绩、生产规模、技术工艺等方面情况，说明发行人主要产品应用领域市场需求变动情况、市场份额、境内外主要竞争对手信息、行业竞争格局、具体竞争优劣势情况。请保荐人发表明确意见。

回复:

一、按照医药、食品、保健品、化妆品等领域客户类型披露报告期内销售收入及占比情况，说明报告期内上述应用领域产品对应的主要客户、毛利率及市场区域分布等情况

（一）按照医药、食品、保健品、化妆品等领域客户类型披露报告期内销售收入及占比情况

在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果”之“（一）营业收入”补充披露如下：

“……

6、主营业务收入按应用领域构成分析

公司主营业务收入按保健品、医药、医药及保健品、食品、化妆品、其他应用领域构成情况如下：

单位：万元

项目		2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接客户	保健品	62,827.34	65.32%	111,254.31	60.91%	76,663.87	60.34%	72,771.64	59.87%
	医药	5,428.98	5.64%	20,776.38	11.37%	14,829.12	11.67%	14,668.51	12.07%
	医药及保健品[注1]	4,399.56	4.57%	9,023.13	4.94%	3,876.94	3.05%	3,315.55	2.73%
	食品	7,463.46	7.76%	13,761.17	7.53%	12,255.50	9.65%	14,034.49	11.55%
	化妆品	344.94	0.36%	95.34	0.05%	229.58	0.18%	100.95	0.08%
	其他[注2]	2,384.82	2.48%	2,266.08	1.24%	1,154.59	0.91%	553.19	0.46%
贸易类客户		13,330.10	13.86%	25,477.83	13.95%	18,053.42	14.21%	16,104.16	13.25%
合计		96,179.20	100.00%	182,654.24	100.00%	127,063.02	100.00%	121,548.50	100.00%

注1：部分客户同时具备医药及保健品业务且不易明确区分使用公司产品的具体用途，因此合并列示
注2：直接客户中其他行业包括农业、饲料等。

……”

（二）说明报告期内上述应用领域产品对应的主要客户、毛利率及市场区域分布等情况

1、毛利率情况

报告期各期上述应用领域对应毛利率情况如下：

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接客户	保健品	46.11%	43.41%	38.22%	36.43%
	医药	32.89%	32.34%	39.31%	40.59%
	医药及保健品	52.11%	49.51%	52.88%	45.83%
	食品	49.99%	45.56%	34.07%	33.32%
	化妆品	48.35%	54.25%	52.04%	18.73%
	其他	41.94%	39.36%	37.86%	30.41%
贸易类客户		47.87%	41.85%	45.37%	43.82%
合计		**46.09%**	**42.35%**	**39.43%**	**37.76%**

注：为保证可比性，上表中列示的毛利率计算时为不包含运费。

2、主要客户及市场区域分布情况

（1）保健品领域

报告期各期保健品领域主要客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要产品	销售金额	占当期主营业务收入中保健品领域收入的比例
2021 年 1-6 月	1	KOS NATURALS, LLC	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	2,365.49	3.77%
	2	ION LABS INC.	红景天提取物等	2,317.29	3.69%
	3	客户 4	苹果醋粉等	2,010.48	3.20%
	4	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	鳄梨大豆提取物等	1,675.72	2.67%
	5	CALERIE LLC	片剂及胶囊、其他粉剂	1,549.92	2.47%
合计				**9,918.91**	**15.79%**
2020 年度	1	KOS NATURALS, LLC	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	3,815.02	3.43%
	2	PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	片剂及胶囊等	3,172.87	2.85%
	3	GLANBIA NUTRITIONALS	接骨木提取物、氨基丁酸等	2,592.17	2.33%
	4	客户 4	苹果醋粉等	2,359.69	2.12%
	5	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	鳄梨大豆提取物等	2,349.95	2.11%
合计				**14,289.70**	**12.84%**
2019 年度	1	HEALTHTECH BIOACTIVES，S.L.U	枳实提取物等	3,046.29	3.97%
	2	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	姜黄提取物、鳄梨大豆提取物等	2,505.35	3.27%
	3	NOW FOODS	水飞蓟提取物、红景天提取物等	2,221.88	2.90%
	4	ORGANIFI LLC	蛋白粉、其他粉剂	2,152.80	2.81%
	5	VITAQUEST INTERNATIONAL	红景天提取物、加纳籽提取物等	2,062.07	2.69%

年度	序号	客户名称	主要产品	销售金额	占当期主营业务收入中保健品领域收入的比例
合计				**11,988.39**	**15.64%**
2018年度	1	MUSCLE PHARM	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	8,543.08	11.74%
	2	PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	片剂及胶囊等	2,418.45	3.32%
	3	VITAQUEST INTERNATIONAL	甜菜提取物、红景天提取物等	2,145.76	2.95%
	4	ORGANIFI LLC	蛋白粉、其他粉剂	1,964.81	2.70%
	5	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	鳄梨大豆提取物、红景天提取物等	1,888.10	2.59%
合计				**16,960.20**	**23.31%**

报告期各期保健品领域市场区域分布情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销：	**6,359.23**	**10.12%**	**10,625.77**	**9.55%**	**7,907.35**	**10.31%**	**7,170.67**	**9.85%**
外销：	**56,468.12**	**89.88%**	**100,628.54**	**90.45%**	**68,756.52**	**89.69%**	**65,600.98**	**90.15%**
其中，美国	44,658.53	71.08%	78,058.92	70.16%	50,011.20	65.23%	50,798.17	69.80%
加拿大	2,237.91	3.56%	3,509.85	3.15%	2,341.87	3.05%	1,664.01	2.29%
西班牙	2,131.22	3.39%	4,535.44	4.08%	6,582.15	8.59%	3,294.31	4.53%
其他区域	7,440.46	11.84%	14,524.32	13.06%	9,821.30	12.81%	9,844.49	13.53%
合计	**62,827.34**	**100.00%**	**111,254.31**	**100.00%**	**76,663.87**	**100.00%**	**72,771.64**	**100.00%**

注：外销中，其他区域包含销往其他境外国家和地区以及客户注册地址为国内保税区且履行出口报关手续的收入。

（2）医药领域

报告期各期医药领域主要客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要产品	销售金额	占当期主营业务收入中医药领域收入的比例
2021年1-6月	1	INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	莽草酸	1,951.20	35.94%
	2	LAURUS LABS LTD.	莽草酸	484.24	8.92%
	3	VITALITY WORKS INC.	姜黄提取物等	370.09	6.82%
	4	ARNET PHARMACEUTICAL CORPORATION	接骨木提取物等	343.88	6.33%
	5	江苏开元医药化工有限公司	魔爪草提取物等	274.88	5.06%
合计				**3,424.29**	**63.07%**
2020	1	MSN PHARMACHEM PVT LTD	莽草酸	8,670.46	41.73%

年度	序号	客户名称	主要产品	销售金额	占当期主营业务收入中医药领域收入的比例
年度	2	INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	莽草酸	2,500.01	12.03%
	3	LAURUS LABS LTD.	莽草酸	1,233.60	5.94%
	4	昆药集团重庆武陵山制药有限公司	枳实提取物	935.10	4.50%
	5	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	莽草酸	831.98	4.00%
合计				**14,171.16**	**68.21%**
2019年度	1	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	莽草酸	4,765.59	32.14%
	2	MSN PHARMACHEM PVT LTD	莽草酸	3,022.68	20.38%
	3	VITALITY WORKS INC.	姜黄提取物等	937.59	6.32%
	4	M/S.HETERO LABS LTD.	莽草酸	573.44	3.87%
	5	辽宁华峰医药科技有限公司	莽草酸	522.66	3.52%
合计				**9,821.95**	**66.23%**
2018年度	1	MSN PHARMACHEM PVT LTD	莽草酸	5,153.82	35.14%
	2	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	莽草酸	3,614.09	24.64%
	3	杭州福斯特药业有限公司	莽草酸	1,009.83	6.88%
	4	M/S.HETERO LABS LTD.	莽草酸	726.43	4.95%
	5	PHARMAXX INC.	虫草提取物等	606.15	4.13%
合计				**11,110.32**	**75.74%**

报告期各期医药领域市场区域分布情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销：	**1,024.23**	**18.87%**	**4,638.31**	**22.32%**	**7,453.34**	**50.26%**	**6,179.89**	**42.13%**
外销：	**4,404.75**	**81.13%**	**16,138.07**	**77.68%**	**7,375.79**	**49.74%**	**8,488.62**	**57.87%**
其中，美国	1,342.26	24.72%	2,707.98	13.03%	2,455.49	16.56%	2,026.12	13.81%
印度	484.24	8.92%	10,316.63	49.66%	3,622.72	24.43%	5,880.25	40.09%
墨西哥	1,951.20	35.94%	2,500.01	12.03%	426.23	2.87%	——	——
其他区域	627.05	11.55%	613.46	2.95%	871.35	5.88%	582.25	3.97%
合计	**5,428.98**	**100.00%**	**20,776.38**	**100.00%**	**14,829.12**	**100.00%**	**14,668.51**	**100.00%**

注：外销中，其他区域包含销往其他境外国家和地区以及客户注册地址为国内保税区且履行出口报关手续的收入。

（3）医药及保健品领域

报告期各期医药及保健品领域主要客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要产品	销售金额	占当期主营业务收入中医药及保健品领域收入的比例
2021 年 1-6 月	1	ROBINSON PHARMA INC.	红景天提取物等	1,345.11	30.57%
	2	INDENA	二水槲皮素提取物等	337.83	7.68%
	3	青岛瑞朗生物科技有限公司	辅酶 Q10 等	227.07	5.16%
	4	客户 34	枳实提取物	211.85	4.82%
	5	客户 36	虎杖提取物等	209.29	4.76%
合计				**2,331.15**	**52.99%**
2020 年度	1	ROBINSON PHARMA INC.	红景天提取物等	3,604.51	39.95%
	2	客户 9	桔梗提取物等	453.53	5.03%
	3	江苏珺康生物科技有限公司	银杏提取物	390.70	4.33%
	4	青岛瑞朗生物科技有限公司	虎杖提取物等	325.30	3.61%
	5	西安天丰生物科技股份有限公司	苦杏仁提取物等	274.58	3.04%
合计				**5,048.62**	**55.95%**
2019 年度	1	ROBINSON PHARMA INC.	胞磷胆碱钠等	478.36	12.34%
	2	山西玉宁生物科技有限公司	染料木素等	349.31	9.01%
	3	客户 35	大豆提取物等	209.40	5.40%
	4	陕西天行健生物化工技术有限公司	苦杏仁提取物等	208.35	5.37%
	5	BIO HEED INTERNATIONAL CO., LTD.	瓜拉纳提取物等	176.82	4.56%
合计				**1,422.25**	**36.68%**
2018 年度	1	ROBINSON PHARMA INC.	胞磷胆碱钠、红景天提取物等	841.01	25.37%
	2	湖南华诚生物资源股份有限公司	白柳皮提取物等	187.31	5.65%
	3	广东大时代健康产业园有限公司	菊花提取物等	169.57	5.11%
	4	EMA	月见草提取物等	165.40	4.99%
	5	JUVA PHARMA KFT	银杏提取物等	145.37	4.38%
合计				**1,508.66**	**45.50%**

报告期各期医药及保健品领域市场区域分布情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销：	**924.14**	**21.01%**	**2,248.41**	**24.92%**	**1,563.54**	**40.33%**	**1,072.28**	**32.34%**
外销：	**3,475.42**	**78.99%**	**6,774.71**	**75.08%**	**2,313.40**	**59.67%**	**2,243.27**	**67.66%**
其中，美国	1,362.94	30.98%	3,609.38	40.00%	560.17	14.45%	881.70	26.59%

意大利	449.12	10.21%	395.54	4.38%	269.26	6.95%	152.51	4.60%
西班牙	391.09	8.89%	215.22	2.39%	209.40	5.40%	139.32	4.20%
其他区域	1,272.26	28.92%	2,554.57	28.31%	1,274.57	32.88%	1,069.74	32.26%
合计	**4,399.56**	**100.00%**	**9,023.13**	**100.00%**	**3,876.94**	**100.00%**	**3,315.55**	**100.00%**

注：外销中，其他区域包含销往其他境外国家和地区以及客户注册地址为国内保税区且履行出口报关手续的收入。

（4）食品领域

报告期各期食品领域主要客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要产品	销售金额	占当期主营业务收入中食品领域收入的比例
2021 年 1-6 月	1	PHARMA FOODS, S.L.	蔓越橘提取物等	520.60	6.98%
	2	客户 37	枳实提取物等	512.62	6.87%
	3	客户 19	卡瓦提取物等	434.63	5.82%
	4	NUTS.COM	螺旋藻提取物等	305.88	4.10%
	5	GENO NATURE	绞股蓝提取物	180.17	2.41%
合计				**1,953.90**	**26.18%**
2020 年度	1	客户 37	枳实提取物等	1,555.05	11.30%
	2	PHARMA FOODS, S.L.	加纳籽提取物等	779.64	5.67%
	3	客户 19	卡瓦提取物等	628.96	4.57%
	4	NUTS.COM	甜菜提取物等	426.12	3.10%
	5	GENO NATURE	绞股蓝提取物	237.37	1.72%
合计				**3,627.15**	**26.36%**
2019 年度	1	北京美若天成商贸有限公司	功能饮料	3,101.08	25.30%
	2	客户 19	卡瓦提取物	617.86	5.04%
	3	客户 37	枳实提取物等	583.93	4.76%
	4	客户 38	加纳籽提取物等	527.88	4.31%
	5	NUTS.COM	小球藻等	243.74	1.99%
合计				**5,074.49**	**41.41%**
2018 年度	1	北京美若天成商贸有限公司	功能饮料	4,842.89	34.51%
	2	客户 37	枳实提取物等	794.51	5.66%
	3	寰展（上海）实业有限公司	黄芩提取物等	605.32	4.31%
	4	贵州省凯里市嘉源香料厂	八角提取物	441.25	3.14%
	5	客户 19	卡瓦提取物等	374.19	2.67%
合计				**7,058.15**	**50.29%**

报告期各期食品领域市场区域分布情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销：	**1,868.54**	**25.04%**	**3,764.74**	**27.36%**	**5,711.43**	**46.60%**	**7,771.37**	**55.37%**
外销：	**5,594.92**	**74.96%**	**9,996.42**	**72.64%**	**6,544.07**	**53.40%**	**6,263.12**	**44.63%**
其中，美国	1,635.90	21.92%	2,412.90	17.53%	1,914.35	15.62%	1,644.59	11.72%
西班牙	733.05	9.82%	1,220.90	8.87%	760.21	6.20%	435.09	3.10%
德国	518.62	6.95%	1,670.88	12.14%	610.81	4.98%	872.92	6.22%
其他区域	2,707.35	36.27%	4,691.73	34.09%	3,258.69	26.59%	3,310.53	23.59%
合计	**7,463.46**	**100.00%**	**13,761.17**	**100.00%**	**12,255.50**	**100.00%**	**14,034.49**	**100.00%**

注：外销中，其他区域包含销往其他境外国家和地区以及客户注册地址为国内保税区且履行出口报关手续的收入。

（5）化妆品领域和其他

报告期各期公司化妆品领域客户销售收入分别为 100.95 万元、229.58 万元、95.34 万元和 344.94 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 0.08%、0.18%、0.05%和 0.36%；其他领域包括农业、饲料等，报告期各期销售收入分别为 553.19 万元、1,154.59 万元、2,266.08 万元和 2,384.82 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 0.46%、0.91%、1.24%和 2.48%，金额及占比较小。

（6）贸易商类客户

报告期各期其他领域主要客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要产品	销售金额	占当期主营业务收入中其他领域收入的比例
2021 年 1-6 月	1	客户 7	姜黄提取物等	1,349.14	10.12%
	2	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	鳄梨大豆提取物等	1,250.80	9.38%
	3	VITA ACTIVES LTD.	姜黄提取物等	973.95	7.31%
	4	客户 1	姜黄提取物等	656.60	4.93%
	5	UNIELTECH HONG KONG COMPANY	水飞蓟提取物等	652.97	4.90%
合计				**4,883.47**	**36.63%**
2020 年度	1	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	鳄梨大豆提取物等	3,555.86	13.96%
	2	客户 7	姜黄提取物等	2,432.34	9.55%
	3	南京东沛国际贸易集团有限公司	枳实提取物等	2,125.60	8.34%

年度	序号	客户名称	主要产品	销售金额	占当期主营业务收入中其他领域收入的比例
	4	UNIELTECH HONG KONG COMPANY	水飞蓟提取物等	1,603.31	6.29%
	5	客户 1	姜黄提取物等	1,330.76	5.22%
合计				**11,047.87**	**43.36%**
2019 年度	1	UNIELTECH HONG KONG COMPANY	水飞蓟提取物等	1,838.89	10.19%
	2	SARL KPLC	水飞蓟提取物等	1,679.91	9.31%
	3	客户 7	姜黄提取物等	1,421.40	7.87%
	4	南京东沛国际贸易集团有限公司	吴茱萸提取物等	1,209.59	6.70%
	5	FAGRON SERVICE BV 注	姜黄提取物等	969.64	5.37%
合计				**7,119.44**	**39.44%**
2018 年度	1	UNIELTECH HONG KONG COMPANY	水飞蓟提取物等	1,436.91	8.92%
	2	客户 7	姜黄提取物等	1,343.86	8.34%
	3	南京东沛国际贸易集团有限公司	银杏提取物等	1,023.92	6.36%
	4	W&R BIOLINE GMBH	红景天提取物等	985.48	6.12%
	5	SARL KPLC	水飞蓟提取物等	961.74	5.97%
合计				**5,751.91**	**35.72%**

注：SM EMPREENDIMENTOS FARMACEUTICOS LTDA、FAGRON ITALIA SRL、FAGRON SERVICE BV 为同一控制下的企业，故将其收入合并列示。

报告期各期贸易商类客户市场区域分布情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销：	**3,517.24**	**26.39%**	**7,313.87**	**28.71%**	**4,400.36**	**24.37%**	**4,236.53**	**26.31%**
外销：	**9,812.86**	**73.61%**	**18,163.96**	**71.29%**	**13,653.06**	**75.63%**	**11,867.63**	**73.69%**
其中，美国	1,714.01	12.86%	3,907.25	15.34%	2,104.51	11.66%	1,807.77	11.23%
德国	1,511.49	11.34%	3,214.45	12.62%	2,716.96	15.05%	2,286.58	14.20%
西班牙	1,352.23	10.14%	2,432.34	9.55%	1,421.40	7.87%	1,343.86	8.34%
其他区域	5,235.13	39.27%	8,609.93	33.79%	7,410.20	41.05%	6,429.43	39.92%
合计	**13,330.10**	**100.00%**	**25,477.83**	**100.00%**	**18,053.42**	**100.00%**	**16,104.16**	**100.00%**

注：外销中，其他区域包含销往其他境外国家和地区以及客户注册地址为国内保税区且履行出口报关手续的收入。

二、说明是否存在生产同种产品和同行业公司耗用原材料不一致的情形、报告期内使用莽草及银杏叶作为莽草酸提取原材料的原因、是否符合国家相关规定及行业标准和行业惯例；对比分析上述原材料不一致的原因及优劣势，相关原材料差异对技术工艺、产品特性、应用范围等影响情况，量化分析使用不同原材料单耗差异情况及对各期业绩影响金额，结合莽草酸下游主要应用领域、下游奥司他韦生产工艺及其变动、莽草酸同类竞品情况等，进一步分析说明莽草酸下游需求变化情况、是否存在重大不利变化

（一）说明是否存在生产同种产品和同行业公司耗用原材料不一致的情形、报告期内使用莽草及银杏叶作为莽草酸提取原材料的原因、是否符合国家相关规定及行业标准和行业惯例

1、说明是否存在生产同种产品和同行业公司耗用原材料不一致的情形

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

产品名称	公司所耗用原材料	同行业公司	同行业耗用原材料	是否一致
莽草酸[注1]	莽草、银杏叶	浙江得乐康食品股份有限公司[注1]	银杏叶	是
莽草酸	莽草、银杏叶	莱茵生物	八角茴香	是
枳实提取物[注3]	枳实	成都欧康医药股份有限公司	枳实	是
红景天提取物[注4]	红景天	莱茵生物	红景天根茎	是
姜黄提取物[注5]	姜黄	晨光生物	姜黄	是
水飞蓟提取物[注5]	水飞蓟籽	晨光生物	水飞蓟籽	是

注 1：浙江得乐康食品股份有限公司（以下简称“得乐康”）信息来自于 2021 年 6 月披露的《浙江得乐康食品股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》，其主营业务是米糠油及其综合利用品、植物提取物及其综合利用品的研发、生产和销售，其中，植物提取物及其综合利用品主要包含银杏叶提取物及莽草酸，2020 年度莽草酸实现规模化生产和销售，与公司之间有一定可比性。
注 2：根据莱茵生物 2020 年度报告显示，其产品莽草酸是从中药八角茴香中提取的一种单体化合物。根据相关访谈，莽草，又称野八角，属于木兰科八角属，虽然莱茵生物披露的原材料名称与公司不一致，但实际中使用的原材料和公司使用的莽草无差别。
注 3：成都欧康医药股份有限公司信息来自于其新三板披露的信息
注 4：莱茵生物信息来自于其公告
注 5：晨光生物信息来自于其公告

除上述列示的主要产品外，经与行业协会（中国医药保健品进出口商会）访谈确认，公司同种产品所耗用原材料与同行业之间不存在重大差异。

2、报告期内使用莽草及银杏叶作为莽草酸提取原材料的原因

首先，无论是莽草还是银杏叶中均含有目标提取物“莽草酸”。其次，公司已

掌握通过莽草及银杏叶提取莽草酸的生产工艺。其次，使用银杏叶生产莽草酸一方面可实现对原材料的综合利用，在降低公司生产成本的同时，提高社会资源的运用效率，银杏叶同时包含“银杏黄酮”及“莽草酸”两种有效成分，在生产过程中，可实现同一原材料提取两种产品的效果；另一方面，用银杏叶生产莽草酸也有利于公司根据不同原材料的价格平抑对单一品类原材料的依赖，有利于增强公司在市场中的竞争力。

报告期内，公司未全部使用银杏叶生产莽草酸主要出于原材料保障以及采莽草酸联产物银杏提取物的库存及销售情况。银杏叶生产莽草酸过程中会产生联产品银杏提取物产品，在同时综合考虑银杏提取物的销售和库存水平情况下，公司仍然采用两种原材料进行生产。由于利用银杏叶生产的成本优势，报告期内公司逐步加大了利用银杏叶的比例。

3、是否符合国家相关规定及行业标准和行业惯例

从国家相关规定来看，国家层面尚未对“莽草酸”产品发布全国统一标准；

从行业标准来看，对于“莽草酸”产品的标准更多的体现在有效物质含量及杂质含量上，而不对其原材料做硬性要求，例如 2019 年 10 月 20 日中国医药保健品进出口商会发布团体标准《植物提取物-莽草酸》。 “莽草酸”标准为“莽草酸含量≥98.0%，水分≤1.0%，总灰分≤1.0%，铅≤2.0mg/kg、砷≤2.0mg/kg、汞≤0.1mg/kg、镉≤1.0mg/kg”；根据第三方检测机构西安国联质量检测技术股份有限公司（以下简称“国联检测”[1]）的检测报告，公司产品符合行业标准。2018 年度~2020 年度，公司也未因莽草酸产品质量问题发生大额退货事项。

从行业惯例来看，行业不同从业者依据各自掌握的原材料资源和工艺水平，自主选择对应的原材料。例如，公司与得乐康均利用银杏叶作为“莽草酸”生产用的原材料。

综上，在尚无明确的国家标准背景下，公司选用银杏叶生产“莽草酸”与行业惯例不存在矛盾之处，所生产的产品质量符合行业标准。

[1] 国联检测拥有 CMA、CMAF 国家认可资质认证，出具具有 CMA、CMAF 标示的检测报告，是全国一家能够完全独立高效的承担食品、药品检测、中药材检测、微生物检测、安全毒理学、功能学动物实验、油品检测、化工检测、材料检测的第三方检测机构。

（二）对比分析上述原材料不一致的原因及优劣势，相关原材料差异对技术工艺、产品特性、应用范围等影响情况，量化分析使用不同原材料单耗差异情况及对各期业绩影响金额，结合莽草酸下游主要应用领域、下游奥司他韦生产工艺及其变动、莽草酸同类竞品情况等，进一步分析说明莽草酸下游需求变化情况、是否存在重大不利变化

1、对比分析上述原材料不一致的原因及优劣势，相关原材料差异对技术工艺、产品特性、应用范围等影响情况

如前文所述，公司不存在生产同种产品和同行业公司耗用原材料（对应天然植物部分）不一致的情形。公司同时利用莽草和银杏叶提取莽草酸产品，两种原材料在技术工艺、产品特性和应用范围方便比较情况如下：

类别	项目	银杏叶	莽草	优劣势比较
原材料属性	采购价额	报告期内，发行人采购银杏叶平均单价分别为：7.21 元/千克、8.13 元/千克、9.60 元/千克、6.61 元/千克	报告期内，发行人采购莽草的平均单价分别为：17.56 元/千克、41.28 元/千克、54.51 元/千克、37.50 元/千克	报告期内，银杏叶采购价格相对较低
	有效成分含量	报告期内，莽草酸有效含量通常为 2%-7%之间，以 2020 年为例，银杏叶中莽草酸加权平均有效含量为 5.81%	报告期内，莽草酸有效含量通常为 5%-27%之间。以 2020 年为例，莽草中莽草酸加权平均有效含量为 19.50%	银杏叶有效成分含量相对较低
	原材料充足度	原材料供应充足	野生莽草供应量相对较少，人工种植莽草供应量相对充分	除野生莽草受不同年份自然环境变化供给量会发生波动外，银杏叶及人工种植莽草供应量相对充足
生产过程	投入产出比	报告期内，以银杏叶作为原材料生产的莽草酸投入产出情况（原材料投入数量/完工产成品数量）分别为 35.87、46.25、40.43、36.54	报告期内，以莽草作为原材料生产的莽草酸投入产出情况（原材料投入数量/完工产成品数量）分别为 16.77、12.45、7.53、7.19	由于有效成分含量的差异，生产相同数量的莽草酸消耗的银杏叶较多。
	技术工艺	以银杏叶为原料，经粉碎、提取、吸附、洗脱等工艺制得银杏黄酮，同时得到的副产物经柱分离工艺制得莽草酸	以莽草为原料，经粉碎、提取、吸附、洗脱等工艺制得莽草酸	利用莽草生产莽草酸与利用银杏叶生产莽草酸工艺生产周期相近。
	综合利用率	银杏叶可同时生产莽草酸及银杏黄酮	莽草仅生产出莽草酸一种产品	除原材料采购价格差异外，银杏叶生产过程中，两种产品分摊原材料成本，单一产品的获配的成本金额相对较低。
产品应用	销售价格	销售价格无差异，客户检查产品的各项指标，对原材料无特殊要求		
	产品规格	无差异，基本为 98%以上含量的莽草酸产品		
	应用领域	应用领域无差异，主要应用范围均为磷酸奥司他韦的生产		

2、量化分析使用不同原材料单耗差异情况及对各期业绩影响金额

报告期内，公司同时使用银杏叶与莽草两种原材料生产莽草酸，虽然使用银杏叶生产的单耗数量较大，但由于采购单价较低，且其成本在莽草酸和银杏黄酮

之间进行分配[2]，因此单位成本相对较低，以 2020 年为例，公司银杏叶原材料领用均价为 8.73 元/千克，投入产出比[3]为 40.33，因此按照一定分摊系数分摊的单位材料成本为 281.66 元/千克，而莽草原材料领用均价为 51.03 元/千克，投入产出比[2]为 7.4，因此单位材料成本为 377.62 元/千克，上述两者原材料的单位材料成本差异为-95.96 元/千克。因此，利用银杏叶生产的莽草酸单位成本低于利用莽草生产的单位成本。假设报告期内，全部利用银杏叶生产莽草酸，则对各期业绩影响如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
莽草酸总销量（千克）	48,169.00	243,040.55	146,538.90	150,681.20
其中，利用莽草生产的莽草酸销量[注1] A	3,334.82	98,489.43	78,736.69	119,517.50
利用银杏叶生产的莽草酸销量[注1]	44,834.18	144,551.12	67,802.21	31,163.70
单位耗用差异 B（元/千克）	-113.21	-95.96	-77.89	-87.32
若利用银杏叶生产可节省的成本 C=A*B（万元）	-37.75	-945.08	-613.30	-1,043.61
剔除所得税后对净利润的影响[注1] D=-C*（1-所得税率）（收益以“+”表示）（万元）	32.09	803.32	521.31	887.07
扣非后归属于母公司净利润 E（万元）	23,681.65	36,139.94	17,858.75	20,886.17
节省的成本占扣非后归母净利润的比率 F=D/E	0.14%	2.22%	2.92%	4.25%

注 1：鉴于莽草酸产成品规格不存在差异，公司财务核算中不区分利用银杏叶还是利用莽草生产的，而报告期内，公司莽草酸产品当年产量至期末已基本销售，故本测算中，根据生产数据统计的不同年度利用银杏叶生产的莽草酸与利用莽草生产的莽草酸产量比率，测算出对应的两种原材料各自生产的莽草酸对应的销量；
注 2：所得税率按 15%测算。

根据上表测算分析可知，若公司销售的莽草酸中，全部使用银杏叶，在不考虑其他产品变动的前提下，则公司可节省成本（税后）887.07 万元、521.31 万元、803.32 万元和 32.09 万元，前述金额占报告期各年度扣非后归母净利润的比例分别为 4.25%、2.92%、2.22%和 0.14%。

3、结合莽草酸下游主要应用领域、下游奥司他韦生产工艺及其变动、莽草酸同类竞品情况等，进一步分析说明莽草酸下游需求变化情况、是否存在重大不利变化

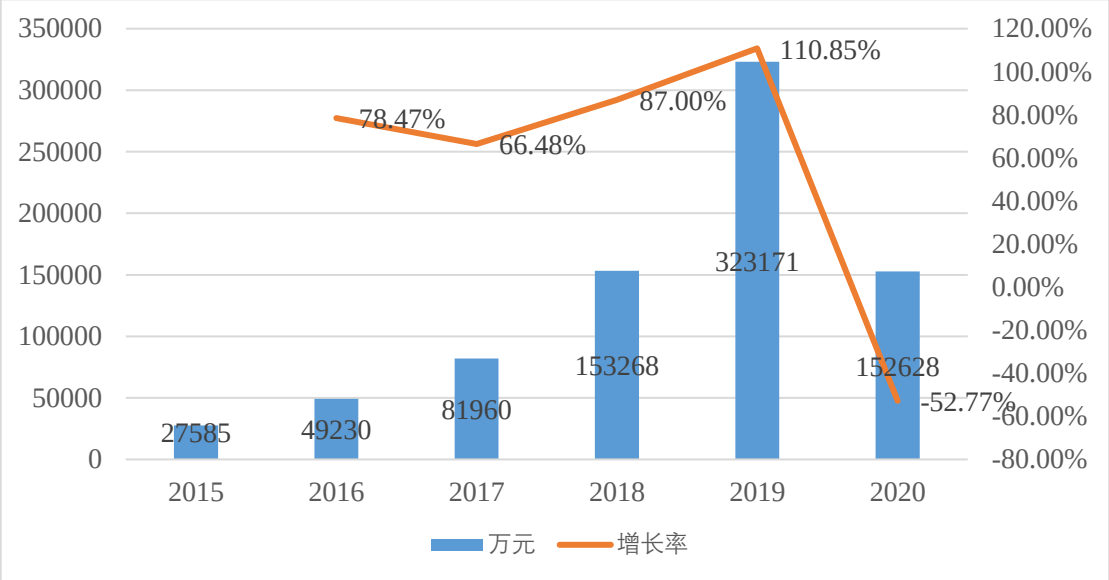
莽草酸系主要系治疗流感药物磷酸奥司他韦的原料之一。经查询国家药品监督管理局网站，目前国内获得磷酸奥司他韦生产批号的厂家包括宜昌东阳光长江

[2] 根据同一批次原材料生产获取的银杏黄酮及莽草酸的重量比例（1:4），公司在成本分摊时按 20%：80%将耗用原材料金额在产品银杏黄酮及莽草酸之间分配，且报告期内保持该分摊比例未发生变化。
[3]该投入产出比口径为原材料投入数量/完工产品数量。

药业股份有限公司（以下简称“东阳光药”）、上海中西三维药业有限公司和博瑞生物医药（苏州）股份有限公司，其中东阳光药的市场占有率最大。根据相关访谈，目前磷酸奥司他韦生产用的主要原材料仍为莽草酸，在磷酸奥司他韦生产所需原材料中，尚未出现与莽草酸的竞品。莽草酸下游磷酸奥司他韦需求变化情况如下：

（1）2019 年以前，我国奥司他韦销售金额持续增长

根据米内网数据，2015 年至 2019 年期间中国城市公立医院奥司他韦销售额持续增长，至 2019 年，相关销售额已达到 32.32 亿元。



资料来源：米内网

（2）2020 年度内，受新冠疫情相关影响，我国奥司他韦销售量出现下滑

2020 年度内，受新冠疫情相关影响，我国奥司他韦销售出现下滑。以我国奥司他韦重要生产厂家东阳光药东阳光药（01558.HK）为例，根据其公开披露数据，“2020 年度，由于受新型冠状病毒肺炎疫情影响，中国国内人口流动性降低，医院的诊疗活动数量、处方量及药品销量随之下降。本集团核心产品可威为主要与登记医院销售的处方药，其销售量亦受新型冠状病毒肺炎疫情影响下降。”

单位：亿元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
磷酸奥司他韦销售收入	0.54	-94.78%	20.69	-65.13%	59.33	164.06%	22.47

注：统计数据来源为东阳光（01558.HK）2018-2020 年度报告及 2021 年上半年业绩公告中的磷酸奥司他韦颗粒及胶囊。2021 年 1-6 月较 2020 年变化幅度系（2021 年 1-6 月销售金额*2-2020 年度销售金额）/2020

年度销售金额得出。

（3）受奥司他韦市场变化影响，公司 2020 年下半年至 2021 年上半年期间莽草酸产品销量、销售金额大幅下降

受下游产品市场变化影响，公司莽草酸产品自 2020 年下半年起销售也受到相应影响，具体表现在：

① 销售量大幅下降：2020 年第四季度，公司莽草酸产品销量为 66.89 吨，较 2020 年第三季度有所下降；2021 年上半年，莽草酸产品延续了低迷的销售状态；2021 年上半年，莽草酸产品延续了低迷的销售状态，销售量为 48.17 万吨，较去年同期下降 55.20%；

② 销售价格出现下滑：2020 年下半年内，公司莽草酸产品售价为 707.99 元/千克，较 2020 上半年下降 12.19%，特别是四季度内，公司莽草酸产品平均售价为为 531.06 元/千克，较前三季度平均价下滑 25.04%；2021 年上半年，莽草酸产品销售价格基本维持了去年四季度的水平，为 559.12 元/千克，尚未发生进一步的价格大幅下降；

③ 2020年末，随着莽草酸产品销售情况的变化，公司相应调整了生产计划，至 2020 年末，莽草酸产品存货数量仅为 26.58 万吨，金额为 1,280.07 万元；2021 年上半年末，存货数量为 19.83 万吨，金额为 939.24 万元。虽然该产品销量和销售价格均有所下降，但仍维持了一定的盈利空间，经减值测试，尚无需对期末存货进行减值；

三、结合不含水飞蓟宾半成品和含有水飞蓟宾原材料在生产水飞蓟提取物时工艺流程、产品特性、成本费用、产品售价等方面的差异情况，说明 2019 开始采用较高单位成本的原材料替代 2018 年单位成本较低的半成品进行水飞蓟提取物生产的原因及合理性，2020 年水飞蓟生产工艺调整与收率降低的具体关系，工艺调整前后残留杂质比例变动情况，报告期内水飞蓟提取物等产品中溶剂、农残等杂质比例是否符合国家行业标准及相关法律法规规定

（一）2019 开始采用较高单位成本的原材料替代 2018 年单位成本较低的半成品进行水飞蓟提取物生产的原因及合理性

1、2019 年度公司水飞蓟提取物单位成本的提高，主要系制造费用的提升

2019 年起，公司水飞蓟提取物的生产方式由采购半成品继续生产为主变更为采购基础原材料进行生产为主。从基础材料生产相对复杂，耗用的人工及制造费用有所提升，该等变化使得水飞蓟提取物成本结构中，人工成本及制造费用大幅上升，2018 年单位人工成本及单位制造费用合计值为 24.52 元/千克，2019 年单位人工成本及制造费用达到 42.09 元/千克，增加了 17.57 元/千克。

2、为保障对产品供给的掌控能力，公司水飞蓟提取物的生产方式于 2019 年起由采购半成品继续生产为主变更为采购基础原材料进行生产为主

水飞蓟提取物是公司主要产品之一，报告期内各年为公司第二、第二和第五大销售品种，销售金额达到 4,348.66 万元、5,266.60 万元和 4,739.23 万元，具体情况如下：

单位：万元

2020 年度			2019 年度			2018 年度		
金额	占比[注]	排名[注]	金额	占比	排名	金额	占比	排名
4,739.23	2.97%	5	5,266.60	4.84%	2	4,348.66	4.50%	2

注 1：占比为水飞蓟当年的销售额/当年植物提取物主营业务收入
注 2：排名为公司全部品种排名

2018 年度内，公司水飞蓟提取物主要利用采购半成品继续生产。行业中，利用半成品和利用基础原材料两种生产模式均较为普遍。（根据公司水飞蓟半成品供应商盘锦翔宇水飞蓟制品有限公司的访谈，除公司外，其生产的水飞蓟半成品也销售给其他行业客户；而根据同行业上市公司晨光生物官网，其水飞蓟提取物采用基础原材料进行生产），各市场主体根据自身工艺水平、客户需求等选择采用基础原材料还是利用半成品继续生产。考虑到水飞蓟提取物为公司主要产品之一，虽然在 2018 年度内满足了市场需求，但从长远发展的角度考虑，提升对该产品的掌控能力，公司决策于 2019 年起采用以基础原材料进行生产的方式。

单位：吨

项目	2019 年度	2018 年度	差异数量	差异幅度
总产量	162.68	200.15	-37.47	-18.72%
其中，利用半成品的产量	39.25	134.75	-95.50	-70.87%
利用基础产品进行生产的产量	123.43	65.40	58.03	88.73%

注：此产量为半成品 5 对应的本期完工产量

3、由采购半成品继续生产变更为采购基础原材料进行生产有利于丰富公司产品规格，提高满足客户的能力

项目	外购半成品继续生产	采购基础原材料进行生产
工艺流程	半成品→筛分→检测→包装→成品	原料→粉碎→提取→浓缩→干燥→粉碎、过筛→混合、包装→成品
产品特性	水飞蓟提取物的性能指标为水飞蓟素，水飞蓟素为水飞蓟宾、异水飞蓟宾、水飞蓟亭、水飞蓟宁四种成分的总称，行业中水飞蓟提取物的产品要求为水飞蓟素不低于 80%，而不区分水飞蓟素下其他成分的构成。	由于水飞蓟提取物用途众多，不同客户会对产品规格提出不同要求，而外购半成品无法完全满足各类客户的众多规格要求。例如，公司部分客户要求水飞蓟素不低于 80%，且其中水飞蓟宾的含量在 30-35%之间，而外采购的水飞蓟半成品中水飞蓟宾含量仅在 15-20%左右为主，这类产品无法满足客户的规格需求。 因此，为了满足客户的特殊规格，公司采取了从原料端自产的方式增强公司的竞争力，同时也会结合公司的产能和客户需求的匹配，保留部分外购半成品的需求。

从工艺流程来看，利用半成品继续生产，后续涉及的工序相对简单，特别是节省了核心的提取阶段工序，而采用基础原材料进行生产包含了全流程的生产工序，因此利用基础原材料进行生产相对复杂。

从产品特性来看，采购基础原材料进行生产，能满足客户对成分规格多样化的要求；从成本费用来看，由于利用基础原材料进行生产相对复杂，工序较长，因此需投入的人力成本及制造费用较大；从产品销售来看，某些客户在购买时会提出明确的产品质量标准，例如客户 VITA ACTIVES LTD.明确要求了所供应的水飞蓟素满足 USP 或 EP 标准，即高水飞蓟宾含量的标准。

综上，由采购半成品继续生产变更为采购基础原材料进行生产，虽然单位成本有所上升，但是减少了公司对上游加工厂商的依赖度，增强了公司的主要产品的掌控力度，且自主生产的产品成分可有效控制，有利于丰富公司产品规格，提高满足客户的能力，从长远来看，有助于公司业务的良性发展。

（二）2020 年水飞蓟生产工艺调整与收率降低的具体关系，工艺调整前后残留杂质比例变动情况

项目	工艺调整前			工艺调整后		
	工艺流程	溶剂	有效成分回收率	工艺流程	溶剂	有效成分回收率
产成品	6 个工序	主要为丙酮	81.42%	8 个工序	主要为乙酸乙酯、乙醇	72.32%
残留杂质	主要残留物系丙酮 残留含量要求丙酮≤5000mg/kg			主要残留物系乙醇 残留含量要求乙醇≤5000mg/kg		

注：有效成分回收率=完工量中有效物质含量/原材料中有效物质含量

公司主要系根据客户需求对生产工艺进行调整。2020 年 3 月，客户 VITA ACTIVES LTD.与公司沟通，要求使用乙醇作为溶剂提取水飞蓟提取物，VITA

ACTIVES LTD.成立于 2006 年，是一家主要为膳食补充剂、功能性食品、维生素和草药产品等市场的下游客户提供优质配料供应服务的制造商，鉴于该客户具有较强的下游需求代表性，且调整前主要残留物质为丙酮，具有毒性,特别是对神经系统有麻醉作用，调整后残留物质为乙醇，产品安全性相对较高。公司遂决定调整水飞蓟提取物生产工艺。调整后的生产工艺满足了客户对溶剂的要求，但工艺流程拉长，提取效率有所下降。

（三）报告期内水飞蓟提取物等产品中溶剂、农残等杂质比例是否符合国家行业标准及相关法律法规规定

一方面，与莽草酸类似，国家层面尚未对水飞蓟提取物制定国家标准；另一方面，水飞蓟提取物涉及的产品规格较多，具体的规格标准由买卖双方约定。

从交易对手访谈结果、产品样品送检及公司产品退货情况来看，公司水飞蓟提取物未因产品质量、溶剂使用或农残杂质问题被客户大额退货或受到质量监管部门的行政处罚。

四、结合植物提取行业两种不同发展模式，说明发行人与可比公司技术研发及工业化生产能力差异情况，目前自身采购及销售网络优势是否可持续、是否较竞争对手存在明显优势，进一步分析自身发展路径可能面临的竞争劣势

（一）说明发行人与可比公司技术研发及工业化生产能力差异情况

植物提取物业务	项目		公司	晨光生物	莱茵生物
技术研发	研发方向		生产工艺方向、产品开发方向		
	研发费用	2021 年 1-6 月	3,813.26 万元	3,286.60 万元	1,511.93 万元
		2020 年度	10,261.12 万元	8,258.05 万元	2,404.25 万元
工业化生产能力	产品种类		相对分散，2020 年度，公司植物提取物前十名产品销售收入占公司主营业务中植物提取物收入的比例为 36.38%	根据晨光生物 2020 年年度报告，天然色素、香辛料、营养及药用类产品及棉籽类产品合计占当期营业收入 96.37%，经营产品相对集中	根据莱茵生物招股说明书，2006 年八角提取物、罗汉果提取物、越橘提取物收入合计占当年主营业务收入 50.48%
	销售收入		159,363.61 万元	377,081.79 万元	62,333.52 万元
	销售数量		0.90 万吨	68.16 万吨	0.16 万吨
	生产产能		原材料处理能力 2.58 万吨	辣椒红色素及辣椒精 1.33 万吨；叶黄素 0.4 万吨；棉籽类产品 36.86 万吨	植物提取业务原料处理能力 7.5 万吨

注 1：上表财务数据为 2020 年度数据。
注 2：上表中研发费用为利润表列示金额。
注 3：发行人及莱茵生物生产产能系投料量口径，晨光生物产能系产品产量口径。

注 4：表中列示的晨光生物营业收入口径为色素/香辛料/营养及药用类产品收入、棉籽类业务产品收入合计；莱茵生物列示的为植物提取物业务收入金额。
注 5：表中列示的公司收入为植物提取物业务收入。

如上所示，由于发展模式不同，公司与可比公司在研发和工业化程度方面各有侧重。公司强调多品类的产业化，以及对应的品种研发；境内可比公司呈现出少量单品种的效率优化和成本控制。

从技术研发角度来看，各公司均较为重视技术研发，研发方向均为新产品、新工艺等方向，无重大差异；行业内各公司研发费用金额较高，2021 年 1-6 月公司与晨光生物研发费用金额基本持平，达到 3,500 万元左右；莱茵生物由于经营规模相对较小，研发费用金额相对较低。

从工业化能力方面来看，公司覆盖的产品品类范围相对较广；境内可比公司由于在某类植物提取物产品种类集中度较高。由于产品种类差异较大，且产能统计口径不完全一致，因此，产能数据可比性相对较弱。

（二）目前自身采购及销售网络优势是否可持续

经过多年发展，公司与全球超过数千家公司建立销售业务关系，积累了较强的销售网络优势，从客户合作时间及具有持续交易关系的客户购买量的变化趋势判断，公司销售网络具有持续性，具体情况如下：

1、从合作时间来看，公司与植物提取物业务主要客户的合作周期较长

排名	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户名称	开始合作时间	客户名称	开始合作时间	客户名称	开始合作时间	客户名称	开始合作时间
第一名	ION LABS INC.	报告期前	MSN PHARMACHEM PVT LTD	报告期前	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	报告期前	MSN PHARMACHEM PVT LTD	报告期前
第二名	客户 4	报告期前	ROBINSON PHARMA INC.	报告期前	HEALTHTECH BIOACTIVES，S.L.U	报告期前	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	报告期前
第三名	INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	2019 年	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	报告期前	MSN PHARMACHEM PVT LTD	报告期前	VITAQUEST INTERNATIONAL	报告期前
第四名	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	报告期前	GLANBIA NUTRITIONALS	报告期前	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	报告期前	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	报告期前
第五名	GLANBIA NUTRITIONALS	报告期前	INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	2019 年	NOW FOODS	报告期前	CT HEALTH SOLUTIONS LLC	报告期前

2、与公司具有持续交易关系的客户收入占公司整体收入的比例较大

公司具有持续交易关系的客户收入占公司整体收入的比例较大，以 2021 年上半年为例，2021 年 1-6 月收入主要来源于具有持续交易关系的客户群体（2020 年及 2021 年 1-6 月均存在交易的客户）。公司 2021 年 1-6 月主营业务收入 96,179.20 万元，其中植物提取物收入 82,743.15 万元，植物提取物业务中持续交易群体销售金额 78,029.95 万元，占植物提取物业务收入的比例为 94.30%。

3、采购端，不同发展模式下，行业内不同公司采购网络特点各有侧重。经过多年发展，公司已形成与业务特点相适应的采购网络，支持公司持续发展

经营模式	“一站式”多品类经营	优势大品类经营
优势	不依赖于某一品种的市场行情，分散经营风险	具备规模优势，合作方相对较少且单个合作方的采购量相对较大；
劣势	需结合公司销售、生产、库存等多因素相应制定采购计划，根据不同种类的需求，保持相应的储备规模；且需根据不同植物的特点寻找不同的合作方	受单一品种供给的影响，若种植或某个较大规模的合作方出现不利波动，则将影响整体采购计划安排
机会	多品种的布局有利于把握某品种出现的市场机会	影响采购计划的因素相对较少，可相对准确的把握供给量和市场行情
挑战	因植物生长环境要求不尽相同，为满足多品种采购需求，需掌握较多品类的植物特点，例如地区、规格等	因单品类规模较大，对采购量要求较高，需寻找体量相匹配的合作对象

如上所示，不同发展模式下，采购网络的特点不尽相同，各有侧重。为适应“一站式”多品类经营模式，公司通过多年的积累，已掌握 800 余种植物的供应渠道信息，包括不限于植物集中生长区域，品类适用规格、有效成分及杂质的检验方法等。另外，公司也与供应商建立了长期的合作关系，报告期内公司未因采购款支付事项与供应商发生纠纷，在行业内形成了一定的良好口碑。

（三）是否较竞争对手存在明显优势

相比“优势大品类”的经营模式，“一站式”多品类经营存在以下明显的经营优势：

1、从客户体验来看，“一站式”多品类经营模式可大幅度提升客户的采购效率，有利于增强客户黏性，从而不断提升公司市场竞争力

首先，下游客户的需求具有多样化特点。不仅是植物提取物品类的多样化，例如公司客户 ROBINSON PHARMA INC 2020 年度内，在公司采购品类包括红景天提取物、大花紫薇提取物等 60 余种产品，而且还体现在相同品类不同规格的多样化方面，例如公司客户 PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.，同时

向公司采购 85%橙皮甙(HPLC)、40%橙皮甙(HPLC)等 8 种枳实提取物。因此，“一站式”多品类的经营模式可解决客户对产品多样化的需求。

其次，下游客户的需求具有时效性特点。一方面下游客户根据自身的经营生产计划，希望尽快完成所有品类的采购任务，另一方面也希望供应商可足额、及时供应。而“一站式”多品类的经营模式下的经营者，凭借产品种类及库存规模的优势，可快速响应客户需求。特别是面临特殊市场机遇时，快速响应能力可有利于抢占市场份额。例如新冠疫情期间，公司凭借美国子公司仓库充足的商品储备，实现了业绩的增长。

再次，“一站式”多品类经营模式有利于建立长期稳定的信任关系。虽然公司产品属于工业化生产的原材料，但销售端客户购买频率、购买数量、购买种类等方面具有消费类产品的特点。因此，在同时满足客户多样化和及时性的基础上，“一站式”多品类经营模式可有效的引导客户的采购习惯，提升客户黏性，有利于此模式下经营者在行业内快速积累信用和美誉度，进而提升在市场中的竞争能力。

2、从公司经营来看，“一站式”多品类经营模式下公司经营业绩不依赖单品种经营结果，多品种间可相互弥补、支撑经营业绩的稳定性

公司植物提取物业务属于竞争较为充分的行业，各植物提取物产品随市场环境的变化在不同阶段呈现不同的市场行情。对于产品结构单一或产品结构相对集中的经营者来说，经营业绩难免受主营产品市场行情波动的影响。而多品类产品经营模式下，由于不同种类的产品有效成分差异较大，各自面对不同的应用场景和需求趋势，因此，不同品种之间可相互弥补，冲抵单一产品波动对公司整体业绩的影响，增加经营的稳定性。

（四）进一步分析自身发展路径可能面临的竞争劣势

1、“一站式”多品类经营模式在分散经营风险的同时，也一定程度上削弱了单品类的规模优势

“一站式”多品类经营模式在实际经营过程中，在公司掌控资源规模有限的条件下，产品结构的多元化势必要求经济要素需在不同产品间进行分配，从而削弱单品种的规模优势。以生产端为例，实际经营过程中，相比产品结构相对集中的经营者，一方面需购置不同类型的生产设备，以配套不同产品的生产要求，增加

投资强度，另一方面，多品类的产品结构还需额外考虑不同品种的切换，生产工期的安排等，并配套调节原料采购及人力资源的投入，增加了管理难度，从而削弱了某个单一品种的规模优势。

2、“一站式”多品类经营模式客观上需针对性的进行备货，不仅占用公司营运资金，也增加了存货管理和周转的风险

“一站式”多品类经营模式下，由于产品结构的多元化，加之植物生长周期的季节性，以及运输周期的考虑，从业者无法针对性的采用“以销定产”的生产方式以及“以销定采”的采购模式。相应的，需结合库存水平、销售趋势预测以及生产工期安排等因素，保有一定的原材料及产成品库存。随着经营规模的提升，该等存货保有量也有所增加，因此，此模式下，在要求公司具备充足的流动资金的同时，对存货的管理及周转也提出了相对较高的要求。

五、结合经营业绩、生产规模、技术工艺等方面情况，说明发行人主要产品应用领域市场需求变动情况、市场份额、境内外主要竞争对手信息、行业竞争格局、具体竞争优劣势情况。

（一）各主要产品的经营业绩、生产规模及技术工艺情况

1、莽草酸产品

公司莽草酸产品技术工艺情况详见本回复报告之“问题 2/二/（一）/2、报告期内使用莽草及银杏叶作为莽草酸提取原材料的原因”相关回复。报告期内，2018 年及 2019 年下游奥司他韦市场呈现增长态势；2020 年下半年起，随着下游需求的变化，公司莽草酸产品销售情况也随之变化（详见本回复报告之“问题 4/五/(三) 境内外不同区域对莽草酸及下游产品的市场需求变动情况及原因”相关内容）。具体经营、生产情况如下：

单位：万元、吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入	2,693.22	16,037.12	10,622.29	11,120.30
销售数量	48.17	243.04	146.54	150.68
产销比	115.79%	90.22%	109.73%	95.87%

2、枳实提取物产品

公司枳实提取物技术工艺主要包括提取、调酸、浓缩、精制、干燥五道工序，

其中调酸、精制环节对产品质量影响较大。报告期内，公司枳实提取物经营业绩及生产规模具体情况如下：

单位：万元、吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入	2,370.11	6,730.23	4,057.66	2,025.10
销售数量	168.84	429.66	282.69	136.62
产销比	114.19%	69.04%	92.80%	86.83%

3、红景天提取物产品

公司红景天提取物技术工艺主要包括提取，浓缩，干燥工序，其中浓缩环节对产品质量影响较大。报告期内，公司红景天提取物经营业绩及生产规模具体情况如下：

单位：万元、吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入	4,428.69	5,849.76	3,563.08	3,914.08
销售数量	47.88	61.39	41.51	46.18
产销比	107.63%	82.89%	76.62%	86.54%

4、姜黄提取物产品

公司姜黄提取物技术工艺主要包括提取、浓缩、结晶、干燥工序，其中结晶环节对产品质量影响较大。报告期内，公司姜黄提取物经营业绩及生产规模具体情况如下：

单位：万元、吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入	1,869.12	4,765.63	4,646.24	3,317.44
销售数量	75.12	202.64	122.52	92.89
产销比	66.20%	88.56%	100.75%	64.44%

5、水飞蓟提取物产品

公司水飞蓟提取物技术工艺主要包括提取、浓缩、沉淀、干燥工序，其中沉淀处理环节对产品质量影响较大。报告期内，公司水飞蓟提取物经营业绩及生产规模具体情况如下：

单位：万元、吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入	2,669.91	4,739.23	5,266.60	4,348.66
销售数量	125.63	194.24	208.72	163.65
产销比	97.80%	80.90%	120.54%	68.00%

（二）说明发行人主要产品应用领域市场需求变动情况、市场份额、境内外主要竞争对手信息、行业竞争格局、具体竞争优劣势情况

主要产品	市场需求	市场份额	主要竞争对手	竞争格局	竞争优劣势
莽草酸	请参见本回复报告之“问题 2/二/（二）/3”部分内容	由于目前市场上暂无权威机构发布该产品市场占有率数据，因此暂无法测算公司单一产品的市场份额情况	我国是全球植物提取物最主要的生产国和出口国之一，国内生产的 80%植物提取物用于对外出口，公司莽草酸产品竞争对手主要来自国内的生产企业。国内市场中，莽草酸产品的主要竞争对手为浙江得乐康食品股份有限公司。2020 年度得乐康莽草酸销售规模为 5,183.56 万元。	根据中国医药保健品进出口商会反馈确认的信息，公司莽草酸出口规模在行业内企业排名前五	公司经营莽草酸产品历史相对较长，至 2020 年已拥有 16 年的经营历史，积累了诸多行业重要客户。从产品质量角度来看，公司莽草酸产品无明显的劣势。
枳实提取物	枳实是我国功能性植物提取物的主要出口品种之一，但鉴于目前尚无权威机构发布枳实提取物整体市场需求规模数据，暂无法获取枳实提取物的市场需求情况		公司枳实提取物产品竞争对手主要来自国内的生产企业。包括成都欧康医药股份有限公司（833230.NQ）和成都蜀西制药有限公司。欧康医药 2020 年度枳实提取物深加工产品系列收入 4,800.97 万元。成都蜀西制药有限公司未披露其经营情况。	根据中国医药保健品进出口商会反馈确认的信息，公司枳实提取物出口规模在行业内企业排名前十	产品规格齐全，杂质残留较少，质量方面，无明显的劣势；从规模经济角度来看，尚存在提升空间
红景天提取物	红景天是我国功能性植物提取物的主要出口品种之一，但鉴于目前尚无权威机构发布红景天提取物整体市场需求规模数据，暂无法获取红景天提取物的市场需求情况。		公司红景天提取物产品竞争对手主要来自国内的生产企业。国内市场中，红景天提取物的主要竞争对手为莱茵生物及杭州天草科技有限公司。莱茵生物与杭州天草科技有限公司未披露红景天提取物销售额相关信息	根据中国医药保健品进出口商会反馈确认的信息，公司红景天提取物出口规模在行业内企业排名前五	产品规格齐全，可生产 ROSAVINS 含量高的高规格产品。产品杂质残留少，从产品质量角度来看，公司红景天提取物无明显的劣势。
姜黄提取物	鉴于目前尚无权威机构发布姜黄提取物整体市场需求规模数据，暂无法获取姜黄提取物的市场需求情况。		公司姜黄提取物产品竞争对手主要来自国内的生产企业。主要竞争对手包括晨光生物和宁波中药制药股份有限公司，其中晨光生物 2020 年度姜黄提取物销售额为 3,720 万元。宁波中药制药股份有限公司 2020 年度营业收入为 8,660.67 万元。	根据中国医药保健品进出口商会反馈确认的信息，公司姜黄提取物出口规模在行业内企业排名前十。	产品规格齐全，可生产姜黄素≥95%HPLC 的高规格产品。产品杂质残留少，从产品质量角度来看，公司姜黄提取物无明显的劣势。
水飞蓟提取物	水飞蓟是我国功能性植物提取物的主要出口品种之一，但鉴于目前尚无权威机构发布水飞蓟提取物整体市场需求规模数据，暂无法获取水飞蓟提取物的市场需求情况。		公司水飞蓟提取物产品竞争对手主要来自国内的生产企业。主要竞争对手包括盘锦天源药业有限公司和盘锦华成制药有限公司。盘锦天源药业有限公司成立于 2004 年，拥有外用药车间三条生产线、原料药车间四条生产线。盘锦华成制药有限公司未披露其经营信息。	根据中国医药保健品进出口商会反馈确认的信息，公司水飞蓟提取物出口规模在行业内企业排名前十。	产品规格齐全，产品杂质残留少；从产品质量角度来看，公司姜黄提取物无明显的劣势。

六、核查意见

经查询公司销售明细数据、抽查产品生产记录，与公司及行业内相关人员进

行访谈、查阅相关行业报告、咨询中国医药保健品进出口商会等，保荐机构认为：

1、在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果”之“（一）营业收入”按照医药、食品、保健品、化妆品等领域客户类型补充披露了报告期内销售收入及占比情况。

2、报告期内，发行人同种产品对应原材料的耗用与行业惯例无重大差异；使用银杏叶生产莽草酸系基于原材料和公司实际经营情况作出的选择，利用银杏叶生产的莽草酸符合行业标准和惯例；莽草酸下游应用主要集中于磷酸奥司他韦的生产，目前尚无竞品替代；磷酸奥司他韦市场空间较大，但 2020 年以来受新冠疫情的影响，需求存在波动，该等变化导致公司 2021 年莽草酸产品销售情况有所下滑。

3、水飞蓟提取物系公司主要产品之一，为提升对该产品的掌控力度，发行人自 2019 年起开始利用基础原材料生产水飞蓟提取物，由于生产链条加长，且生产规格与利用采购半成品有所不同，导致该产品人工费用和制造费用增加，进而提升了水飞蓟提取物的单位成本；2020 年度，由于客户对水飞蓟提取物标准提高，公司对原有工艺进行了改进，调整了提取用溶剂，且工艺环节有所增加，因此收率有所降低；调整后公司水飞蓟提取物质量（包括杂质及农残含量）符合行业标准，未发生质量事故。

4、公司采用“一站式”多品类的经营模式，该模式下与产品种类对应，研发范围相对较大，经过多年的发展，公司已形成销售网络优势，从与客户合作时间及合作量角度来看，销售网络的优势具有持续性；公司采购模式与“一站式”多品类的经营战略相对应，已形成的采购网络可支撑公司业务的发展；相比于单品类经营，“一站式”多品类的经营模式有利于满足客户多样性、及时性要求，有利于增强与客户之间的信任关系，但伴随着经营品类的增加，在某个特殊品类的规模优势将相应削弱，多品种经营模式带来的存货规模也对公司的流动资金、存货管理和周转提出了挑战。

5、除个别偶发性事件外（例如新冠疫情的影响），公司各主要产品需求均存在一定规模的市场需求。公司各主要产品行业地位相对较高，面临的竞争格局与植物提取物整体类似，即参与者众多，竞争充分，但规模以上的企业相对较少；公司产品无论在规格齐全度、还是杂质残留等方面均具有竞争优势，个别产品的

规模效应有待进一步提升，从产品质量角度来看，无明显的竞争劣势。

问题 3．关于业绩波动及增长可持续性

根据申报文件及公开资料显示：（1）本次申报报告期内营业收入、净利润等业绩指标较前次申报期间发生较大幅度变动。（2）报告期内，发行人营业收入、净利润、植物提取收入等业绩指标变动趋势或变动幅度与境内两家可比公司存在差异。（3）发行人在 2019 年营业收入增长情况下，净利润低于 2018 年数值；发行人 2020 年营业收入及净利润较 2019 年均大幅增长，2020 年实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（以下简称扣非净利润）36,139.94 万元，原因为产能扩大及新冠疫情影响其他厂商供货而抢占部分市场。（4）报告期内发行人外销收入占比较高且主要集中于美国、印度地区。发行人主要产品之一莽草酸 2020 年第四季度月度毛利率较报告期内其他月度毛利率下滑幅度较大。印度自 2021 年度起疫情形式较为严峻，从报告期后经营情况来看，发行人 2021 年度对印度地区销售出现一定程度下滑。

请发行人：（1）结合前后两次申报期间行业趋势、市场环境、主营业务、产品种类、客户供应商、技术工艺等方面对比差异情况，分析说明前次申报撤回后业绩大幅增长的具体原因及合理性。（2）结合境内可比公司主要业务、产品种类、市场分布、客户供应商、产能规模等方面对比差异情况，分析说明报告期内发行人主要业绩指标与上述可比公司变动趋势、变动幅度存在差异的具体原因及合理性。（3）说明 2019 年营业收入与净利润变动趋势不一致的具体原因，相关业绩下滑原因是否存在再次发生可能。（4）量化分析说明产能产量提升对报告期内营业收入、扣非净利润等经营业绩指标的具体影响情况，说明认为新冠疫情影响其他厂商供货而促使发行人抢占部分市场的客观依据。（5）结合新冠疫情对主要市场供需关系、运输情况、客户供应商、境外子公司经营等方面影响以及产品毛利率下降、贸易环境等情况，说明期后预计经营业绩、在手订单情况，分析 2020 年所抢占市场份额、主要产品售价及毛利率、未来主营业务收入及净利润是否存在下滑风险，充分提示上述可能对业绩持续性产生不利影响的风险因素情况。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明保荐人、申报会计师针对发行人撤回前次申报申请后业绩大幅增长的合理性所执行的核查程序、核查证据及核查结论。

回复：

一、结合前后两次申报期间行业趋势、市场环境、主营业务、产品种类、客户供应商、技术工艺等方面对比差异情况，分析说明前次申报撤回后业绩大幅增长的具体原因及合理性

本次申请，财务报告期间为 2018 年度至 2021 年 1-6 月，前次申请中财务报告期间为 2014 至 2017 年 6 月。本次申请期间内，由于行业发展、公司产品种类丰富，客户数量以及对主要客户销售金额的增加，公司业绩较前次申请有所增长，具体原因如下：

（一）行业规模整体呈现上涨趋势，奠定了公司业绩的提升的市场基础

从行业趋势来看，2014 年-2021 年 1-6 月期间，植物提取物行业整体呈增长发展趋势。我国作为全球主要的植物提取物出口国，出口额不断攀升，根据中国医药保健品进出口商会统计数据，2014 年-2016 年（前次申报期间）植物提取物出口额分别为 17.77 亿美元、21.63 亿美元、19.27 亿美元，年平均出口额为 19.56 亿美元。2018 年-2021 年 1-6 月（本次申报期间）植物提取物出口额分别为 23.68 亿美元，23.72 亿美元、24.5 亿美元、13.80 亿美元，2018 至 2020 年之间年平均出口额为 23.97 亿美元，高于 2014 年至 2016 年平均值 4.42 亿美元（按 1:7 汇率折合人民币 30.92 万元），增幅为 22.58%。行业的持续发展为公司业绩的提升奠定了基础。

在行业持续发展的背景下，公司凭借 20 多年经营积累的客户优势、全球化的网络布局、丰富的产品种类、充足的存货规模、持续稳定的服务质量等，使得公司在本次报告期内实现业绩增长，2018 至 2020 年之间植物提取物年营业收入平均值为 121,646.20 万元，高于 2014 年至 2016 年平均值 60,174.53 万元，增幅为 102.16%，与行业发展趋势一致，增速略高于行业整体情况。

（二）随着行业的发展，植物提取物业务头部企业进一步得到市场认可；另外 2020 年期间，新冠疫情的爆发和我国良好的防控措施也为公司提供了特殊的市场机遇

单位：万元

营业收入	本次申报				前次申报			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
晨光生物	200,686.67	377,081.79	311,562.92	292,877.58	222,922.73	135,725.13	94,374.46	86,253.85

营业收入	本次申报				前次申报			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
莱茵生物	42,837.32	62,333.52	51,860.86	40,842.41	30,932.96	34,800.26	28,363.53	29,418.21
公司	82,743.15	159,363.61	108,921.08	96,653.90	80,539.37	66,384.12	62,561.19	51,578.27

注 1：表中列示的晨光生物营业收入口径为色素/香辛料/营养及药用类产品收入、棉籽类业务产品收入合计；莱茵生物列示的为植物提取物业务收入金额。
注 2：表中列示的公司收入为植物提取物业务收入。

在行业持续发展的背景下，植物提取物业务头部企业的营业规模也得到较快的发展。一方面，基于产业链的需求，植物提取物产品下游客户青睐与供给量稳定，质量可靠，可及时解决原料供应的生产厂家合作；另一方面，植物提取物产品下游客户的需求具有多样化、及时性等特殊需求，而公司产品种类相对较多，且在美国设立了子公司并备置了一定规模的各类产品存货，可快速响应美国区域（公司外销区域中占比最大的国家）客户的需求，加之公司销售团队稳定性较高，对客户需求较为了解，沟通效率和结果相对较好，因此随着公司产能的提升，公司的营业收入随之增加。

同行业其他头部企业也存在类似情形，其中晨光生物 2020 年度营业收入达到 377,081.79 万元，较 2014 年增长 337.18%；莱茵生物 2020 年度营业收入达到 62,333.52 万元，较 2014 年增长 111.89%。公司规模发展趋势与可比公司一致，2020 年度营业收入达到 159,363.61 万元，较 2014 年增长 208.97%，增速处于莱茵生物和晨光生物之间。

另外，2020 年新冠疫情爆发以来，我国快速有效的防控措施使得公司快速的恢复了生产，在国际市场中其他区域生产厂商受到影响的同时，为公司提供了特殊的市场机遇。因此，2020 年度内公司营业收入增长相对较大。

（三）保健品业务逐步成熟，为公司业绩增长提供了新的盈利板块；植物提取物业务产能持续增加，进一步推动了公司业绩的持续提升

1、保健品业务实力逐步加强，本次申报中已成为公司重要的业务组成部分

从主营业务来看，前次申报期内，公司于 2014 年注册孙公司 EXCELSIOR，准备开展保健食品业务。由于公司初次涉足保健品业务，从谨慎角度出发筹备耗时较长，至前次报告期最后一期（2017 年 6 月），保健品业务处于起步阶段，收入规模也仅为 2,481.14 万元，占当期营业收入总额的比例仅为 5.61%。本次申

报报告期内，公司保健品业务经营规模已基本稳定在 2 亿元左右，2018 年至 2021 年 1-6 月保健食品收入占公司主营业务收入总额的比例分别达到 20.48%、14.28%、12.75%和 13.97%，成为公司业务的重要组成部分，具体情况如下：

单位：万元

本次申报	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
植物提取物	82,743.15	86.03%	159,363.61	87.25%	108,921.08	85.72%	96,653.90	79.52%
保健食品	13,436.05	13.97%	23,290.63	12.75%	18,141.94	14.28%	24,894.60	20.48%
合计	**96,179.20**	**100.00%**	**182,654.24**	**100.00%**	**127,063.02**	**100.00%**	**121,548.50**	**100.00%**

单位：万元

前次申报	2017 年度		2016 年		2015 年		2014 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
植物提取物	80,539.37	90.38%	66,384.12	98.96%	62,561.19	100.00%	51,578.27	100.00%
保健食品	8,567.79	9.62%	697.06	1.04%	-	-	-	-
合计	**89,107.16**	**100.00%**	**67,081.18**	**100.00%**	**62,561.19**	**100.00%**	**51,578.27**	**100.00%**

2、植物提取物业务随着产能增加，经营规模得以持续提升

如下所示，2014 年度至 2021 年 1-6 月期间，公司产能持续增加，由 2014 年的 0.56 万吨上升至 2020 年的 2.58 万吨，增长幅度为 360.71%。2021 年 1-6 月公司产能占 2020 年全年产能的 54.26%。

随着产能的提升，产量也相应增加，以本次报告期最早一个完整年度 2018 年和前次申报最后一个完整年度 2016 年对比为例，2018 年内，公司产量为 0.69 万吨，较 2016 年度增加 0.34 万吨，上升幅度为 97.14%；由于植物提取物行业需求金额较大，2018 年度中，不考虑国内消化部分，仅我国植提产业出口额已达到 17.77 亿美元（按 1:7 汇率折合人民币 124.39 万元），市场需求远大于公司经营规模，具备消化公司新增产量的市场基础。另外，公司在多年的经营过程中，已积累了较为突出的客户群体基础，持续交易客户合作金额占公司营业收入比较大（详见本回复报告之“问题 5/二/（二）报告期各期均与发行人发生交易的客户数量、销售金额及占比”相关回复），加之美国子公司的销售网络和存货布局、品种丰富及质量稳定的产品供应，可满足客户多样性、及时性等需求，销售团队也较为稳定，新增产能得到了及时的消化，同时公司产品平均销售价格基本维持

在 180 元/千克左右，未发生重大下滑。因此 2018 年度收入较 2016 年度得到大幅增长。2014 年至 2021 年上半年公司产能、产量、销量等具体情况如下：

单位：万元

项目	本次申报期间				前次申报期间			
	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	2014 年
产能（万吨）	1.40	2.58	1.89	1.31	1.11	0.71	0.56	0.56
产量（万吨）	0.58	1.04	0.68	0.69	0.57	0.35	0.36	0.29
销量（万吨）	0.47	0.90	0.57	0.54	0.44	0.36	0.34	0.33
平均售价（元/千克）	174.91	176.41	190.33	179.78	182.64	187.33	186.74	158.00
植物提取物收入	**82,743.15**	**159,363.61**	**108,921.08**	**96,653.90**	**80,539.37**	**66,384.12**	**62,561.19**	**51,578.27**

综上，本次申报期内，公司主营业务不同板块均较前次申请期间得到了不同程度的发展，从而使得本次申报期内主要业绩指标大幅增加。

（四）产品种类不断丰富，优势品种交易量逐步增加，进一步夯实了公司竞争优势

丰富的产品种类和齐全的规格是公司产品竞争优势之一。公司下游客户的需求具有多样化特点。例如公司客户 ROBINSON PHARMA INC 2020 年度内，在公司采购品类包括红景天提取物、大花紫薇提取物等 60 余种产品。因此，经营过程中，公司不断提升服务客户的能力，从产品种类方面来看，公司本次申报期间内，公司产品种类进一步得到丰富，以本次报告期最早一个完整年度 2018 年和前次申报最后一个完整年度 2016 年对比为例，2018 年内，公司经营的品种达到 770 余种，较 2016 年度增加近 300 个品种。产品种类的丰富不仅进一步夯实了公司在行业中的竞争地位，也相应带动了原有品种的销量，促进了公司经营规模的增长。2018 年及 2016 年对比情况如下所示：

单位：万元、类

植物提取物业务	2018 年度				2016 年度	
	数量	变动幅度	金额	变动幅度	数量	金额
全部产品	774	62.26%	96,653.90	45.60%	477	66,384.12
其中，2016 年及 2018 年均存在交易的产品	446	-	92,579.50	44.14%	446	64,226.93

（五）公司客户数量及单客消费量有所增加，带动了公司整体业绩的发展

首先，如前文所述公司所处植物提取物行业需求规模较大，公司下游客户产

品主要集中于保健品、药品、食品等消费量较大且持续稳定的应用领域，且公司主要客户中不乏规模较大、需求量较高的市场经营者，例如 ROBINSON PHARMA 等，为公司持续获取客户和提高客户消费量提供了市场基础；其次，公司“一站式”多元化的经营模式、丰富的产品种类、齐全的产品规格和稳定的产品质量得到行业认可，多年的经营过程中，部分客户已形成了一定的“消费惯性”，也树立了公司在行业中的市场口碑，为公司扩展客户数量提供了有利的帮助。同时，公司也积极通过行业展会（例如，中国医药保健品进出口商会）、专业杂志（例如《NUTRACEUCTIAL WORLD》、《NUTRITION OUTLOOK》）、网络推广（例如谷歌、亚马逊）等方式进行营销推广。因此，从经营结果来看，本次申报期间内公司客户基础无论在数量方面，还是单客消费量方面均有所提升，以 2018 年度与 2016 年度比较情况为例，植物提取业务板块客户数量增加 591 家，单客消费量基本稳定；保健品业务板块客户数量增加 62 家，单客消费量增加 253.89 万元，具体情况如下：

单位：万元、家

业务板块	项目	2018 年度		2016 年度
		数量/金额	变动幅度	
植物提取物	客户数量	1,823	47.97%	1,232
	单客消费量	53.02	-1.60%	53.88
保健品业务	客户数量	89	229.63%	27
	单客消费量	279.71	983.31%	25.82

从供应商角度来看，本期申报期间与前次申报期间前五大供应商采购占比均比较低，且公司原材料及辅料供应商数量基本成增长趋势，随着公司采购规模增加，平均单个供应商的采购金额也增加。以 2018 年度与 2016 年度比较情况来看，采购金额增长 120.12%，供应商数量增加 79.88%，平均单个供应商的采购金额随之增加 22.37%，具体情况如下：

单位：万元、家

项目	2018 年度		2016 年度
	数量/金额	变动幅度	
前五大供应商采购金额	10,351.16	-7.86%	11,234.07
前五大供应商占比	13.90%	-58.09%	33.17%
采购金额（不含税）[注]	74,539.89	120.12%	33,863.83

项目	2018 年度		2016 年度
	数量/金额	变动幅度	
供应商数量	903	79.88%	502
平均单个供应商采购金额	82.55	22.37%	67.46

注：系原材料及辅料的采购金额。

（六）公司持续通过设备改造、流程优化提升公司技术工艺水平，保障公司的技术竞争优势

从技术工艺来看，本次申报期间内公司结合产品变化、客户需求变化持续改进工艺。至本次报告期期末（2021 年 6 月 30 日），公司已获得发明专利 51 项，较前次申报期末（2017 年 6 月 30 日）增加 18 项。技术工艺的不断提升，进一步保障了行业对公司的认可，例如子公司嘉禾药业实验室于 2020 年通过了中国合格评定国家认可委员会（CNAS）实验室能力评定，持续的维持了公司在行业内的竞争地位，为公司业绩的持续发展提供了充足的技术支撑。

二、结合境内可比公司主要业务、产品种类、市场分布、客户供应商、产能规模等方面对比差异情况，分析说明报告期内发行人主要业绩指标与上述可比公司变动趋势、变动幅度存在差异的具体原因及合理性

（一）发行人主要业绩指标与上述可比公司变动趋势一致

单位：万元

营业收入	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年
	金额	占比[注1]	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额
莱茵生物	45,285.97	57.79%	78,367.14	5.70%	74,140.26	19.67%	61,955.62
晨光生物	209,915.06	53.65%	391,293.53	19.84%	326,523.28	6.59%	306,344.06
公司	96,313.14	52.64%	182,950.81	43.81%	127,217.75	4.22%	122,063.27

注 1:系 2021 年 1-6 月销售金额占 2020 年全年销售金额之比。

如上所示，2018 年至 2021 年 1-6 月期间，公司营业收入变化趋势与同行业公司一致，均呈现逐年增长趋势。

单位：万元

净利润	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年
	金额	占比[注3]	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额
莱茵生物	6,354.79	73.74%	8,617.77	-17.81%	10,484.88	28.57%	8,155.24
晨光生物	18,826.07	70.74%	26,613.82	40.18%	18,985.35	33.30%	14,242.51
公司[注1]	25,079.54	90.38%	27,747.70	48.35%	18,704.08	-7.62%	20,245.91

净利润	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年
	金额	占比[注3]	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额
公司[注2]	25,079.54	90.38%	27,747.70	20.95%	22,941.53	13.31%	20,245.91

注 1：系经审计后的公司净利润金额。
注 2：假定剔除 2019 年度发行人全额计提应收客户 MUSCLEPHARM4,237.45 万元后的净利润金额。
注 3: 2021 年 1-6 月净利润占 2020 年全年净利润之比。

如上所示，2019 年度，公司净利润变化趋势与同行业公司存在差异，主要系单项计提坏账准备所致。具体请详见本回复报告之“问题 3/三、说明 2019 年营业收入与净利润变动趋势不一致的具体原因，相关业绩下滑原因是否存在再次发生可能”相关回复。若剔除该因素影响，公司 2019 年度净利润较 2018 年度增长 13.31%，与可比公司趋势一致。2021 年上半年，公司净利润增长幅度较大，主要系 2020 年度内公司因股份支付减少当年净利润所致，若剔除该因素影响，2021 年上半年，公司净利润（简单年化后）增长幅度为 80.77%。

（二）发行人主要业绩指标与上述可比公司变动幅度存在差异的原因

公司主要业绩指标与可比公司变化幅度的差异主要系主营业务结构、经营产品种类等因素影响，具体情况如下：

1、营业收入结构差异

公司主营业务主要系植物提取物及保健品构成，其中植物提取物占比较高，可比公司中莱茵生物除植物提取物业务外，还包括 BT 项目；晨光生物收入结构中，包括植物提取物收入、棉籽类产品（此类产品也系利用天然植物进行加工而成，因此从产品大类来看，也属于植物提取物，以下分析中在与公司对比时，也包括此部分业务发展状况）等，具体情况如下：

单位：万元

主体	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
莱茵生物	植物提取物收入	42,837.32	94.59%	62,333.52	79.54%	51,860.86	69.95%	40,842.41	65.92%
	BT 项目	1,131.45	2.50%	13,135.36	16.76%	21,223.85	28.63%	20,638.92	33.31%
	其他业务	1,317.20	2.91%	2,898.26	3.70%	1,055.56	1.42%	474.29	0.77%
	小计	**45,285.97**	**100.00%**	**78,367.14**	**100.00%**	**74,140.26**	**100.00%**	**61,955.62**	**100.00%**
晨光生物	色素、香辛料及营养类提取物收入	106,016.81	50.50%	225,251.57	57.57%	175,326.15	53.69%	145,652.55	47.55%

主体	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
	棉籽类产品	94,669.86	45.10%	151,830.22	38.80%	136,236.77	41.72%	147,225.03	48.06%
	其他产品(果脯、保健品等)；其他业务	9,228.39	4.40%	14,211.74	3.63%	14,960.36	4.58%	13,466.48	4.40%
	小计	**209,915.06**	**100.00%**	**391,293.53**	**100.00%**	**326,523.28**	**100.00%**	**306,344.06**	**100.00%**
本公司	植物提取物收入	82,743.15	85.91%	159,363.61	87.11%	108,921.08	85.62%	96,653.90	79.18%
	保健食品	13,436.05	13.95%	23,290.63	12.73%	18,141.94	14.26%	24,894.60	20.39%
	其他业务收入	133.94	0.14%	296.56	0.16%	154.74	0.12%	514.77	0.42%
	小计	**96,313.14**	**100.00%**	**182,950.81**	**100.00%**	**127,217.75**	**100.00%**	**122,063.27**	**100.00%**

注：晨光生物、莱茵生物信息来自于其公告。

由于业务结构的差异，导致报告期内公司与可比公司之间主要经营业绩财务指标变动幅度不尽一致。

2、产品种类差异

同行业上市公司具体经营品种与公司差异较大，具体情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
莱茵生物[注1]	植物提取物收入[注1]	42,837.32	94.59%	62,333.52	79.54%	51,860.86	69.95%	40,842.41	65.92%
	BT 项目	1,131.45	2.50%	13,135.36	16.76%	21,223.85	28.63%	20,638.92	33.31%
	其他业务	1,317.20	2.91%	2,898.26	3.70%	1,055.56	1.42%	474.29	0.77%
	小计	**45,285.97**	**100.00%**	**78,367.14**	**100.00%**	**74,140.26**	**100.00%**	**61,955.62**	**100.00%**
晨光生物[注2]	棉籽类产品	94,669.86	45.10%	151,830.22	38.80%	136,236.77	41.72%	147,225.03	48.06%
	辣椒红色素	106,016.81	50.50%	225,251.57	57.57%	81,299.46	24.90%	72,309.83	23.60%
	辣椒精					21,927.28	6.72%	15,934.99	5.20%
	叶黄素					24,306.22	7.44%	19,837.47	6.48%
	其他					47,793.19	14.64%	37,570.26	12.26%
	其他产品(果脯、保健品等)	9,228.39	4.40%	14,211.74	3.63%	14,960.36	4.58%	13,466.48	4.40%
	小计	**209,915.06**	**100.00%**	**391,293.53**	**100.00%**	**326,523.28**	**100.00%**	**306,344.06**	**100.00%**
发行人[注3]	莽草酸	2,693.22	2.80%	16,037.12	8.77%	10,622.29	8.35%	11,120.30	9.11%
	枳实提取物	2,370.11	2.46%	6,730.23	3.68%	4,057.66	3.19%	2,025.10	1.66%
	红景天提取物	4,428.69	4.60%	5,849.76	3.20%	3,563.08	2.80%	3,914.08	3.21%
	姜黄提取物	1,869.12	1.94%	4,765.63	2.60%	4,646.24	3.65%	3,317.44	2.72%

可比公司	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	水飞蓟提取物	2,669.91	2.77%	4,739.23	2.59%	5,266.60	4.14%	4,348.66	3.56%
	其他植物提取物产品	68,712.10	71.34%	121,241.64	66.27%	80,765.21	63.49%	71,928.32	58.93%
	保健食品	13,436.05	13.95%	23,290.63	12.73%	18,141.94	14.26%	24,894.60	20.39%
	其他业务收入	133.94	0.14%	296.56	0.16%	154.74	0.12%	514.77	0.42%
	小计	**96,313.14**	**100.00%**	**182,950.81**	**100.00%**	**127,217.75**	**100.00%**	**122,063.27**	**100.00%**

注 1：莱茵生物植物提取物主要为罗汉果提取物、甜叶菊提取物等几类产品。公开资料中未披露各植物提取物产品具体金额。
注 2：晨光生物 2020 年及 2021 年 1-6 月公开资料未披露细分产品具体金额，2019 年及 2018 年数据根据晨光生物 2020 年《创业板公开发行可转换公司债券募集说明书》中平均单价与销售数量计算得出。其中，棉籽类产品系棉籽粕、棉籽油、棉籽蛋白、棉短绒、棉壳等产品。
注 3：发行人 2020 年前五大植物提取物产品在各年度的金额及占比以及其他产品合计金额及占比。

公司与可比公司之间的差异，一方面系经营品种的差异，截至 2021 年 9 月 28 日，根据可比公司的官方网站，莱茵生物经营的品种共包括 31 个品类植物提取物，晨光生物经营品种共四大系列包括 4 大系列品类植物提取物，而公司产品系列包括数百余种植物提取物产品，产品范围差异较大；另一方面，产品范围的不同也导致产品结构侧重的不同，例如根据公开资料 2019 年度晨光生物产品结构中棉籽类产品、辣椒类产品（辣椒红色素和辣椒精）及叶黄素产品占其营业收入的比例为 80.78%，而公司 2019 年度前五名产品收入占营业收入比例仅为 22.13%，产品侧重结构差异也相对较大。因此，产品种类范围及结构的差异，导致报告期内公司与可比公司之间主要经营业绩财务指标变动幅度不尽一致。

3、客户供应商

基于产品种类的差异，公司与可比公司之间面对的交易对手也存在差异，具体情况如下：

客户	莱茵生物	晨光生物	公司
前五名客户	莱茵生物 2018 年至 2021 年半年度定期报告仅公告了 2020 年度第一大客户为 Firmenich。该公司系一家总部在瑞士的公司，主要业务集中于食品及食品添加剂。	根据晨光生物2019年披露的创业板公开发行可转换公司债券募集说明书，前五名客户为现代牧业（集团）有限公司、富源国际实业集团有限公司、山东银鹰股份有限公司、北京金棉润德科技有限公司、恒天然（玉田）牧场有限公司，其中现代牧业（集团）有限公司、恒天然（玉田）牧场有限公司、富源国际实业集团有限公司等均系牧业产业链公司	2020 年度，公司植物提取物业务前五名客户包括 MSN PHARMACHEM PVT LTD、ROBINSON PHARMA INC.、陕西瑞海进出口贸易发展有限公司、GLANBIA NUTRITIONALS、INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.多系医药、膳食补充剂生产厂商。
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	2018 年-2020 年度，前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为 63.50%、	2018 年-2020 年度，前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为 11.14%、10.86%、11.96%，集中度较	2018 年-2020 年度，前五名植物提取物客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为 11.83%、12.23%、11.44%，

	55.19%、53.68%。集中度较高。	低。	集中度较低。
供应商	**莱茵生物**	**晨光生物**	**公司**
前五名供应商	莱茵生物 2018 年至 2021 年半年度定期报告未披露主要供应商名称	根据晨光生物2019年披露的创业板公开发行可转换公司债券募集说明书，前五名供应商为上海浦耀贸易有限公司、河北天旭生物科技有限公司、和静久红椒业有限公司、东台市朱伟甜叶菊专业合作社、和静县益新椒业有限公司，经网络查询，前述供应商主要供应品种为：河北天旭生物科技有限公司、和静久红椒业有限公司、和静县益新椒业有限公司主要供应辣椒；东台市朱伟甜叶菊专业合作社主要供应甜叶菊。	2020 年度，公司植物提取物业务前五名供应商包括邯郸市天旭天然色素有限公司、深圳市恩赞生物医药有限公司、成都华高生物制品有限公司、成都绿晟中药材有限公司、徐州金茂银杏科技发展有限公司。前述供应商主要供应品种 ：邯郸市天旭天然色素有限公司主要供应姜黄提取物半成品、深圳市恩赞生物医药有限公司主要供应辅酶 Q10 菌丝体、成都华高生物制品有限公司主要供应绿茶提取物半成品等、成都绿晟中药材有限公司主要供应成都绿晟中药材有限公司、徐州金茂银杏科技发展有限公司主要供应银杏叶、槐米等。
前五名供应商合计销售金额占年度销售总额比例	2018 年-2020 年度，前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例分别为 41.19%、28.92%、24.87%。集中度相对较高。	2018 年-2020 年度，前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例分别为 6.17%、9.01%、8.95%。集中度相对较低。	2018 年-2020 年度，前五名植物提取物供应商合计采购金额占年度采购总额比例分别为 10.51%、9.63%、10.31%。集中度相对较低。

注：晨光生物与莱茵生物 2021 年半年度公开资料未披露前五名客户与供应商，为保持可比性，上表列示 2018 年至 2020 年相关信息。

如上所示，根据公司及可比公司披露的主要客户、供应商信息判断，公司与可比公司下游面对的客户领域、集中度不尽相同，导致报告期内公司与可比公司之间主要经营业绩财务指标变动幅度存在差异。

4、市场分布差异

公司以外销为主，相比之下可比公司外销比例相对较少，具体情况如下：

单位：万元

主体	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
莱茵生物	内销	15,140.83	33.43%	34,563.54	44.10%	33,278.89	44.89%	30,070.37	48.54%
	外销	28,827.94	63.66%	40,905.34	52.20%	39,805.82	53.69%	31,410.97	50.70%
	其他业务	1,317.20	2.91%	2,898.26	3.70%	1,055.56	1.42%	474.29	0.77%
	小计	**45,285.97**	**100.00%**	**78,367.14**	**100.00%**	**74,140.26**	**100.00%**	**61,955.62**	**100.00%**
晨光生物	内销	161,499.69	76.94%	284,265.66	72.65%	245,581.97	75.21%	232,163.29	75.79%
	外销	48,415.37	23.06%	107,027.87	27.35%	80,941.31	24.79%	74,180.77	24.21%
	小计	**209,915.06**	**100.00%**	**391,293.53**	**100.00%**	**326,523.28**	**100.00%**	**306,344.06**	**100.00%**
发行人	内销	15,252.86	15.84%	29,677.49	16.22%	27,401.29	21.54%	26,498.97	21.71%
	外销	80,926.34	84.02%	152,976.75	83.62%	99,661.72	78.34%	95,049.53	77.87%

主体	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	其他业务	133.94	0.14%	296.56	0.16%	154.74	0.12%	514.77	0.42%
	小计	**96,313.14**	**100.00%**	**182,950.81**	**100.00%**	**127,217.75**	**100.00%**	**122,063.27**	**100.00%**

注：上表口径为营业收入口径。

市场分布区域不同，导致报告期内公司与可比公司之间主要经营业绩财务指标变动幅度不尽一致。

5、产能规模差异

项目	莱茵生物	晨光生物	公司
产能	植物提取业务原料处理能力 7.5 万吨	辣椒红色素及辣椒精 1.33 万吨；叶黄素 0.4 万吨；棉籽类产品 36.86 万吨	至 2020 年度，公司产能为 2.58 万吨

注：上表中，莱茵生物产能口径为原材料处理能力；晨光生物产能来自 2020 年度报告，辣椒红色素、辣椒精、叶黄素系产品折标后产能，棉籽类产品系在建产能；公司产能口径为原材料处理能力。

由于公司与可比公司产品范围不尽相同，产能统计口径也存在差异，因此可比性不高。

综上，发行人主要业绩指标与可比公司变动趋势一致，但鉴于主要业务、产品种类、市场分布、客户供应商等方面差异较大，因此可比公司之间、公司与可比公司之间主要业绩指标变动幅度不尽一致。

三、说明 2019 年营业收入与净利润变动趋势不一致的具体原因，相关业绩下滑原因是否存在再次发生可能。

发行人 2019 年较 2018 年营业收入与净利润变动趋势如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	变化幅度
营业收入	127,217.75	122,063.27	4.22%
净利润	18,704.08	20,245.91	-7.62%
剔除单项坏账计提影响后的净利润[注 1]	22,941.53	20,245.91	13.31%

注 1：假定剔除 2019 年度发行人全额计提应收客户 MUSCLEPHARM4,237.45 万元后的净利润金额。

2019 年发行人营业收入与净利润变动趋势不一致，营业收入增长率为 4.22%，净利润增长率为-7.62%，主要原因系 2019 年度内，发行人对应收客户 MUSCLE PHARM 4,237.45 万元全额计提坏账准备所致。MUSCLE PHARM 为一家美国上市公司，系公司保健食品业务开拓美国市场初期开始合作的客户之一。该客户于 2019 年 1 月份后回款发生异常。2019 年 6 月，公司就销售款项事宜向洛杉矶高

级法院提起诉讼。至 2019 年末，结合 MUSCLE PHARM 公开披露的财务数据情况，从谨慎角度出发，公司将其未收回的款项全额计提了坏账准备，进而导致该年度净利润下滑。剔除上述影响后，2019 年度净利润较 2018 年度增长 2,695.62 万元增幅为 13.31%，净利润变动趋势与营业收入一致。

MUSCLE PHARM 系公司保健品业务客户。基于该公司为上市公司，且 2018 年度内回款良好，且公司保健品业务尚处于发展前期，在 2018 年度期间较为侧重销售规模的获取，因此期末应收 MUSCLE PHARM 款项较多。2019 年与 MUSCLE PHARM 合作出现异常后，公司也及时调整了保健品业务的经营策略，从单纯侧重交易规模，向争取盈利空间及稳定收入回款等方向进行了调整。除此之外，公司也加强了通过参与商业保险的方式对回款进行保护，因此，后续因同样原因再次发生业绩下滑的可能性较低。

四、量化分析说明产能产量提升对报告期内营业收入、扣非净利润等经营业绩指标的具体影响情况，说明认为新冠疫情影响其他厂商供货而促使发行人抢占部分市场的客观依据。

（一）量化分析说明产能产量提升对报告期内营业收入、扣非净利润等经营业绩指标的具体影响情况

2018 年度至 2021 年上半年，公司营业收入的增长主要受主营业务中植物提取物业务板块影响。植物提取物收入占公司整体收入的比例分别为 79.18%、85.62%、87.11%和 85.91%。2021 年 1-6 月营业收入占 2020 年度营业收入的比例为 52.64%。植物提取物板块业务收入受公司产能、产量变化的具体影响情况如下：

单位：万吨；元/千克；万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量/金额	占比	数量/金额	变化率	数量/金额	变化率	数量/金额
主营业务-植物提取物收入	82,743.15	51.92%	159,363.61	46.31%	108,921.08	12.69%	96,653.90
产能[注1]	1.40	54.26%	2.58	36.32%	1.89	44.17%	1.31
产量[注2]	0.58	55.77%	1.04	52.94%	0.68	-1.45%	0.69
销量	0.47	52.22%	0.90	57.86%	0.57	6.44%	0.54
平均单价	174.91	99.15%	176.41	-7.31%	190.33	5.87%	179.78

注 1:上表中列示的占比为 2021 年 1-6 月相关财务数据占 2020 年度全年对应财务数据之比。
注 2：公司产能统计口径为对应期间，公司生产设备可消化的投料数量。

注 3：公司产量统计口径为对应期间，公司生产出产成品的数量。

如上所示，2021 年 1-6 月，公司植物提取物平均单价基本保持稳定，植物提取物收入占 2020 年度的比例为 51.92%，与销量占比基本一致。

2020 年度，公司植物提取物营业收入较 2019 年度增长较快主要受益于产能提升带来的产量、销量增加，根据单因素分析法，若不考虑单价的变化，销量的增加可使得公司营业收入增加 63,017.69 万元，但由于平均销售价格下降 7.31%，对应减少公司营业收入 12,575.16 万元，综合导致公司 2020 年度内营业收入增长 50,442.53 万元（63,017.69 万元-12,575.16 万元），增长幅度为 46.31%。公司销量的增加得益于公司产能、产量的增加。2020 年，由于产能提升带来的产量增加 0.36 万吨，增长幅度为 52.94%，相应销量增加 57.89%。

2019 年度，公司植物提取物营业收入较 2018 年度增长受产能、产量提升影响相对较小。虽然本年度内公司产能提升，但产量基本与 2018 年度持平。营业收入的增长受销量及平均销售价格变化的综合影响，其中若不考虑单价的变化，销量的增加可使得公司营业收入增加 6,226.86 万元；若不考虑销售量变化，由于平均销售价格上涨 5.87%，对应增加公司营业收入 6,040.32 万元，二者综合导致公司 2019 年度内营业收入增长 12,267.18 万元（6,226.86 万元+6,040.32 万元），增长幅度为 12.69%。

（二）说明认为新冠疫情影响其他厂商供货而促使发行人抢占部分市场的客观依据

报告期内，公司市场占有率情况如下所示：

单位：亿元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	占比	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额
全行业出口额[注 1]	96.60	56.33%	171.50	3.29%	166.04	0.17%	165.76
公司出口金额[注 2]	8.09	52.88%	15.30	53.46%	9.97	4.95%	9.50
市场占有率	8.38%	-	8.92%	-	6.00%	-	5.73%

注 1：数据来源为中国医药保健品进出口商会。
注 2：该口径为经天健审计的公司境外销售金额。

如上表所示，2020 年公司产品出口金额大幅上涨，变化幅度超过行业整体出口额变化幅度，市场占有率也较 2019 年增长了 2.92 个百分点。另外，本次尽调过程中，经访谈公司物流服务提供商和部分下游客户 THRESHOLD

ENTERPRISES、BLUE CHIP GROUP, LLC 和客户 11，也对新冠疫情的影响进一步进行了调查。基于上述数据和访谈结果，本次申报中介机构认为新冠疫情期间，公司抢占了部分市场份额。2021 年 1-6 月公司市场占有率依然稳定在 8.38%的水平。未发生重大不利变化。

五、结合新冠疫情对主要市场供需关系、运输情况、客户供应商、境外子公司经营等方面影响以及产品毛利率下降、贸易环境等情况，说明期后预计经营业绩、在手订单情况，分析 2020 年所抢占市场份额、主要产品售价及毛利率、未来主营业务收入及净利润是否存在下滑风险，充分提示上述可能对业绩持续性产生不利影响的风险因素情况。

（一）结合新冠疫情对主要市场供需关系、运输情况、客户供应商、境外子公司经营等方面影响以及产品毛利率下降、贸易环境等情况，说明期后预计经营业绩、在手订单情况，分析 2020 年所抢占市场份额、主要产品售价及毛利率、未来主营业务收入及净利润是否存在下滑风险

1、从市场供需关系、贸易环境来看，公司业务具备继续增长空间

从需求端来看，公司植物提取物面对的全球市场空间较大且呈现持续增长态势。根据 MARKETS AND MARKETS 分析，全球植物提取物市场预计到 2025 年将达到 594 亿美元。2020 年期间面临新冠疫情的爆发，我国植物提取物出口情况仍处于较好水平全年植物提取物出口 9.6 万吨，同比增长 11.0%，出口总额 24.5 亿美元，同比增长 3.6%。

从竞争格局来看，公司属于行业内规模较大的企业之一，凭借丰富的产品种类，相对充足的存货储备，且随着公司经营规模的稳定和提升，在未来的经营期间内可巩固竞争优势，提升市场地位。

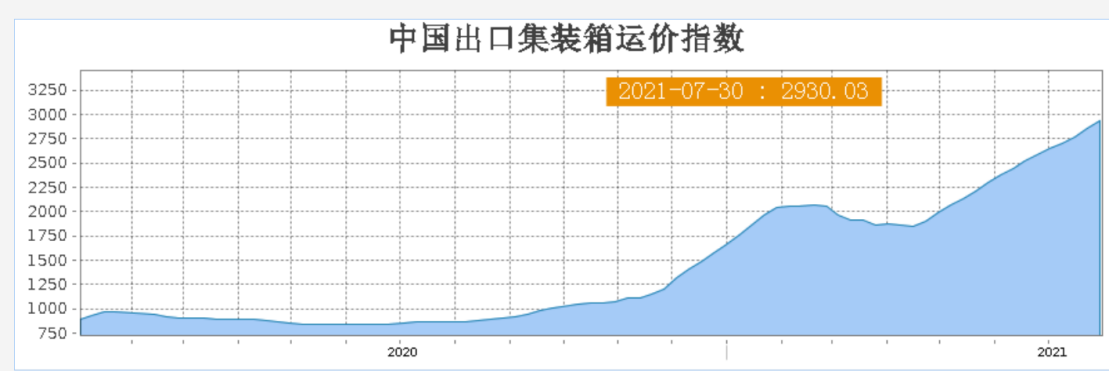
由于公司以外销为主，从贸易环境来看，未来仍将受益于对外贸易额的不断增长。2021 年上半年，中国进出口规模 18.07 万亿元（人民币）创下了历史同期最好水平[4]，与 2019 年同期相比增长 22.8%，月度进出口已连续 13 个月实现同比正增长，外贸稳增长态势进一步巩固了公司业务发展的市场基础、其中，出口 9.85 万亿元，增长 28.1%；进口 8.22 万亿元，增长 25.9%。

[4] 数据来源为中新社 2021 年 7 月对海关总署新闻发言人讲话的报道

2021 年上半年公司营业收入为 96,313.14 万元，占去年全年营收规模的 52.64%，因此，预计全年营业收入、市场份额及毛利率水平出现大幅度降低[5]的可能性较低。

2、受疫情影响，国际贸易运输费用有所增加，影响公司整体利润水平

2020 年爆发的新冠疫情影响了全球货物运输的效率和运输费用。受全球不同地区疫情严重程度及管控措施的实施，货物的周转效率在 2020 年度及 2021 年 1-6 月内阶段性受到不同程度的影响。较为突出的变化是，各货物中转点不同程度的增加了病毒检验程序，从而延长了货物周转时间。运输费用在运力受到影响的前提下大幅增长，以 CCFI 指数为例 2020 年运价均值为 984 点，同比上涨 19.5%。



数据来源：上海航运交易所官网

在此背景下，公司 2021 年 1-6 月销售端支付的运输费用（不包括采购端运输费用）为 3,439.78 万元，占去年全年运费的比例达到 55.50%；预计 2021 年度运费支付金额将比 2020 年度增加 681.74 万元。但由于销售运费占营业收入的比例不高，2020 年度为 3.39%，若 2021 年度营业收入与 2020 年度持平，则对净利润的影响将不超过 511.31 万元。

由于运费的上涨系全行业面临的市场因素，公司凭借前期在美国子公司的存货储备，可一定程度上降低运费对业绩的冲击，因此预计，运输因素导致全年营业收入、市场份额及毛利率水平出现大幅度降低的可能性较低。

3、公司业务模式决定了整体业绩不依赖于某个客户或供应商，客户、供应商结构的变化属于常态性正常现象

公司采用的“一站式”多品类经营模式，决定了公司整体经营业绩不依赖于单

[5] 大度降低系指营业收入降低 30%，市场份额降低 2 个百分点，产品平均价格下降 30%，毛利率下降 5 个百分点的情形

一客户或供应商。具体表现为（1）单一客户占公司营业收入较低，2018 年至 2021 年 1-6 月内，公司各期第一大客户占公司营业收入总额的比例分别为 7.00%、3.75%、 4.74%和 2.46%；（2）多元化的客户结构分散了公司整体的经营风险，单一客户合作金额的下降并不必然导致公司整体业绩的下滑，例如相比于 2018 年度，2019 年度中与客户 MUSCLE PHARM 下降明显，但公司整体收入上升 43.81%。

凭借多年的经营积累，公司已获得了一定的客户基础，从而对公司稳定经营业绩起到支撑作用。但是，由于市场的变化，2021 年上半年内主要经营产品及对应的客户也发生些许调整。例如，全球“佩戴口罩”的普及阶段性抑制了流感的就诊数量，公司产品莽草酸受此影响在 2021 年上半年内销量下降明显，对应向主要客户之一 MSN PHARMACHEM PVT LTD 销售金额大幅下降。但是受益于多品类的经营策略，红景天提取物产品销量增加较快，对应与公司客户 ION LABS INC.、ROBINSON PHARMA INC.之间的合作金额上升，弥补了 MSN PHARMACHEM PVT LTD 合作金额下降的影响。与客户结构变化类似，公司整体采购规模在 2021 年上半年内未发生重大变化，原材料及辅料采购总额占 2020 年度采购总额的比例为 51.88%。

4、2021 年上半年公司境外子公司经营情况良好，有利于公司全年业务的整体发展运行

公司境外子公司凭借丰富的产品种类、充足的库存规模，在 2021 年上半年内仍维持了较好的经营规模，JIAHERB 营业收入达 44,740.70 万元；保健食品业务也随着业务的逐步成熟，EXCELSIOR 营业收入达 13,966.07 万元，具体情况如下：

单位：万元

主体	项目	2021 年上半年	2021 年上半年占 2020 年度之比	2020 年度
JIAHERB	营业收入	44,740.70	56.84%	78,715.84
EXCELSIOR	营业收入	13,966.07	58.71%	23,787.03

注：2021 年上半年财务数据经天健审计，上表金额为 JIAHERB 及 EXCELSIOR 单体报表数据，未考虑内部交易抵消；另外，境外子公司 NULIFE 始终处于未大规模实质经营状态，因此未在表中列示其经营情况。

由于境外子公司的收入占公司整体比例较大，2020 年度内，境外子公司 JIAHERB 及 EXCELSIOR 合计收入占公司营业收入的比例达到 56.03%，2021 年

上半年内，该比例上升至 60.95%水平，因此境外子公司的良好运营，有力地支撑了公司整体业绩。

5、期后预计经营业绩、在手订单情况，2020 年所抢占市场份额、主要产品售价及毛利率、未来主营业务收入及净利润不存在大幅下滑风险

从首次申报的期后业绩角度看，公司 2021 年上半年维持了良好的发展态势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	占比
营业收入	96,313.14	182,950.81	52.64%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	23,681.65	36,139.94	65.53%

注：2021 年 1-6 月及 2020 年度财务数据经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

2021 年上半年，公司实现营业收入 96,313.14 万元，占 2020 年度营业收入的比例为 52.64%，实现扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润 23,681.65 万元，占 2020 年度扣非归母净利润金额的比例为 65.53%。另外，2020 年度公司综合毛利率下降主要系根据会计准则变化，销售运费核算科目从销售费用调整至营业成本所致，剔除该因素影响，2020 年度内，公司毛利率为 42.35%，相比 2019 年度 39.43%的水平未发生下滑，且稳中有升。2021 年上半年，公司整体毛利率为 42.48%，未发生下滑。

从在手订单角度来看，公司植物提取物业务非“以销定产”的经营模式，因此该部分业务在手订单情况与公司未来业绩无明显的线性关系。公司植物提取物业务经营产品的特性及公司的经营战略决定了公司无法采用“以销定产”的经营模式：首先，公司主要原材料均属于农林产品，部分原材料采购呈现出季节性的特征，公司为适应生产备货，必须保有一定量的原材料库存以供生产；其次，公司产品作为下游客户产品的原材料之一，通常情况下在客户自身产品生产配方中使用公司产品的量相对较小。导致销售端呈现单批次采购量小、采购频率多，采购种类多等特点。因而实际经营过程中，公司结合历史经验、市场趋势判断及设备排期等情况安排生产计划，从而形成一定的产成品存量；再次，公司以外销为主，货物物流时间较长，以销往美国市场为例，从西安到美国需历经国内运输、中国海关出关、海上运输、美国海关入关，美国境内运输等多环节，在较为顺利的情况下上述流程需 3 个月左右的时间，若发生突然事件，例如疫情导致的海关开工

率不足等，则货物交付将耗费更久时间。另外，基于公司的经营模式，公司将自己在产业链中的角色定位为“加工工厂+产品超市”。实际销售过程中，下游客户对公司产品的购买习惯也类似于光顾消费品超市，购买种类、频率、数量等具有随机性特点。因此，在非“以销定产”的模式下，植物提取物业务在手订单情况与公司未来业绩无明显的线性关系。

公司保健品业务采用“以销定产”的模式，截至 2021 年 7 月底，保健品业务在手订单约 1,586.45 万美元（约 10,248.78 万人民币），在半年度营业收入为 13,966.07 万元的基础上，预计全年出现业绩大幅下滑的概率较小。

综上，根据市场供需关系、贸易环境、运输情况、客户供应商、境外子公司经营情况，预计公司在首次申报期后，市场份额、主要产品售价及毛利率、未来主营业务收入及净利润等出现大幅下滑的风险较低。

（二）充分提示上述可能对业绩持续性产生不利影响的风险因素情况

公司在《陕西嘉禾生物科技股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》中“第四节 风险因素”部分中已对市场供需关系、贸易关系、境外公司经营业绩变化、客户供应商变化、毛利率变化等因素进行了补充披露。

六、核查意见

经比对本次申报及前次申报文件；查阅植物提取物行业报告及同行业可比公司的年度报告；比较两次申报期内产能的变动、公司与国内可比公司的主要业务、产品种类、市场分布、产能规模、客户供应商变化的异同；比较两次申报期内公司客户数量增长情况；查阅两次申报的专利情况；分析销售明细，与公司及行业内相关人员、及相关交易对手进行访谈、咨询行业协会等。保荐机构及申报会计师认为：

1、受益于植物提取物行业持续发展的市场背景，发行人通过提升产能、丰富业务板块、增强技术优势等方式不断扩大公司的经营规模，丰富产品种类及客户资源的积累，使得本次申报期内（2018 年至 2021 年 1-6 月）业绩较前次申报期间（2014 年至 2017 年 6 月）大幅提升；

2、报告期内，发行人与境内可比公司的主要经营指标变化趋势一致；因主要业务、产品种类、市场分布、客户供应商、产能规模等方面的差异，发行人主

要经营业绩指标变动幅度与可比公司不尽一致；

3、2019 年，发行人营业收入与净利润变动趋势存在差异，主要原因系 2019 年单项计提坏账准备金额较大，剔除该因素后，净利润变动趋势与收入变动趋势一致；

4、报告期内，由于发行人自身产能扩大，产量及销量随之增长，进而导致发行人营业收入、扣非净利润等业绩指标的增长。从出口额市场占有率指标来看，公司 2020 年度市场份额有所提升，客观验证了 2020 年度业绩变化的逻辑。

5、根据市场供需关系、贸易环境、运输情况、客户供应商、境外子公司情况，预计发行人在首次申报期后，市场份额、主要产品售价及毛利率、未来主营业务收入及净利润等出现大幅下滑的风险较低。但是鉴于公司业务所在行业竞争较为充分，本次在招股书风险提示章节对相关风险因素进行了相应补充披露。

问题 4．关于收入确认及境外销售

根据申报文件显示：（1）发行人招股说明书中披露的境外子公司直销收入确认时点为取得物流公司提货单，同时招股说明书显示美国子公司本身的销售中大部分为客户自提；报告期内发行人对委托加工及 OEM 等业务收入按照全额法确认收入。（2）报告期内发行人 2020 年外销收入增长幅度较大，主要市场为美国及印度。（3）报告期内发行人海外前十大客户、对应产品及销售金额均存在较大变化。（4）本次申报中介机构对发行人境外客户、境外收入事项的核查工作均依赖于外聘的第三方机构，并未前往境外进行实地走访核查。（5）报告期内，发行人境外子公司在销售产品过程中对部分客户予以返利。

请发行人：（1）说明 2018-2019 年发行人境外子公司直接销售收入确认依据是否符合“美国子公司本身的销售中大部分为客户自提”的实际情况，并结合报告期内销售实际情况进一步说明收入确认条件及具体时点。（2）结合报告期内发行人与客户销售合同约定及业务开展实际情况，说明报告期内是否存在实质上为代工或委外加工业务按总额法确认收入的情形，是否存在对同一客户采用不同方法确认收入的情形，上述会计处理是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》及《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 等相关规定要求。（3）披露同行业可比公司的外销占比情况，报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的简介、合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例。（4）报告期内美国市场销售产品主要种类、产品具体应用领域及对应销售金额，主要外销地区主管部门是否存在对发行人进行反倾销调查、加征关税、吊销资质许可、监管处罚的情形，结合新冠疫情、双边摩擦、汇率变动等因素的不利影响，进一步提示对美国、印度等地区市场的依赖性和外销收入、经营业绩下滑风险。（5）说明 2020 年印度地区对莽草酸产品需求大幅增加的具体原因，莽草酸产品境外客户应用领域是否与境内客户应用领域一致，境内外不同区域对莽草酸及下游产品的市场需求变动情况及原因，相关市场需求是否具有持续性，相关监管政策对市场需求影响情况。（6）说明报告期内前十大海外客户及销售内容变动的具体原因，主要海外客户合作历史，资产规模、主营业务与发行人对其销售产品种类、销售金额的匹配性，报告期内终止合作海外客户情况及原因；发行人向主要出口国（地区）销售金额占该国（地

区）同类产品进口额的比例。（7）说明销售返利的具体核算方式，冲减收入的时点和依据、与收入确认时点的关系、各期收入金额中包含返利的金额、与本期收入的关系、返利跨期确认的具体情况和对收入的影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：（1）说明工作底稿中对主要境外客户走访方式记录存在不一致的原因及合理性，是否存在其他类似情形。（2）说明走访境外客户的具体时间地点、执行人员（分项目组、外聘人员），是否为此次申报中介机构人员，被访谈具体对象，访谈结果是否具有客观证据支持。（3）说明执行函证程序具体人员、是否为此次申报中介机构人员、函证标准选取的适当性和充分性，函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序，核查比例、核查方式是否足以支持核查结论。（4）申报会计师利用其他会计师工作是否符合《独立审计具体准则第 13 号-利用其他注册会计师的工作》等相关规定要求，保荐人未对发行人境外存货进行实地监盘的原因及合理性，是否符合相关规定。（5）中介机构对境外收入、客户及关联关系利用外聘人员进行核查，如何对外聘工作人员的工作质量进行把关和核验，是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定。请中介机构内核及质控部门说明对以上事项执行的程序和结论。

回复:

第一部分

一、说明 **2018-2019** 年发行人境外子公司直接销售收入确认依据是否符合“美国子公司本身的销售中大部分为客户自提”的实际情况，并结合报告期内销售实际情况进一步说明收入确认条件及具体时点。

（一）境外子公司收入确认依据与其本身的销售中大部分为客户自提的实际情况相符

2018 年和 2019 年，美国子公司的客户大部分为美国本地客户，与客户以自提方式交付货物的收入占美国子公司收入的比例为 97.26%和 96.70%。客户提货过程中一般会自行委托物流公司进行，因此，公司所销售的产品在交付物流公司之后，产品所有权转移给买方，买方应承担全部责任，并承担产品损失、破坏或损坏的所有风险。相应的 2018 年和 2019 年美国子公司收入确认时点为“根据合同约定将产品交付给客户或客户委托的物流公司，取得物流公司提货单，……”，

符合“美国子公司本身的销售中大部分为客户自提”的实际情况。

（二）结合报告期内销售实际情况进一步说明收入确认条件及具体时点

报告期内，公司收入确认方法请参见招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（二十五）收入确认及计量的具体方法”。实际经营过程中，公司及子公司收入确认条件及具体时点如下：

主体	销售区域	收入确认时点	收入确认条件
嘉禾生物及境内子公司嘉禾药业、三原润禾	国内销售	在公司将产品运送至指定交货地点并由客户确认签收	客户签收的送货单
	境外销售	在公司根据合同约定将产品报关出口，取得提单	报关单、客户提单
美国子公司 JIAHERB、NULIFE、EXCELSIOR	美国本土销售	根据合同约定将产品交付给物流公司，取得物流公司提货单或签收单	物流提货单或签收单
	美国以外地区	将产品报关出口，取得提单	提单

综上，2018-2019 年，公司境外子公司直接销售收入确认依据符合“美国子公司本身的销售中大部分为客户自提”的实际情况，收入确认条件及具体时点符合会计政策要求。

二、结合报告期内发行人与客户销售合同约定及业务开展实际情况，说明报告期内是否存在实质上为代工或委外加工业务按总额法确认收入的情形，是否存在对同一客户采用不同方法确认收入的情形，上述会计处理是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》及《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 等相关规定要求

（一）报告期内是否存在实质上为代工或委外加工业务按总额法确认收入的情形

报告期内，公司不存在实质上为代工或委外加工业务按总额法确认收入的情形。少量代工业务已按净额法确认收入，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	加工商品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司	枸杞粉	-	8.52	40.82	35.57
爱可道生物科技有限公司	朝鲜蓟提取物	-	-	-	4.32
北京挚诚科技发展有限公司	藏丹胶囊	6.11	8.59	18.30	-
上海中药创新研究中心	原人参二醇		35.84	-	-

公司名称	加工商品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
青岛益颜生物科技有限公司	金银花菊花粉	1.77	-	-	-
宁波酶赛生物工程有限公司	（R）-3-羟基丁酸钠盐/钾盐/钙盐/镁盐	6.48	-	-	-
宁夏农林科学院枸杞科学研究所	枸杞	1.95	-	-	-
客户 31	冬凌草片剂	0.35	-	-	-
老蜂农生物科技集团有限公司	沙棘蜂王浆冻干粉豆	2.5	-	-	-
合计		**19.16**	**52.95**	**59.12**	**39.90**

公司与上述代工业务客户签订《委托加工合同》，公司将客户提供的相关材料加工成符合合同约定要求的产品后负责运送至客户指定地点，合同交易价格按加工费结算，开具加工费发票，客户支付加工费。

（二）是否存在对同一客户采用不同方法确认收入的情形

公司对少量客户同时存在受托加工合作关系和销售商品合作关系，相应采用不同方法确认收入，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	业务模式	主体	产品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
爱可道生物科技有限公司	受托加工	嘉禾药业	朝鲜蓟提取物加工	-	-	-	4.32
	独立销售	嘉禾生物	小麦苗粉、葛根提取物、姜黄提取物等	-	0.49	3.64	0.31
	独立采购	三原润禾	朝鲜蓟茎叶果	-	-	-	6.56
上海中药创新研究中心	受托加工	嘉禾药业	原人参二醇加工	-	35.84	-	-
	独立销售	嘉禾生物	复方	45.13	5.08	0.53	0.42
北京挚诚科技发展有限公司	受托加工	嘉禾药业	藏丹胶囊加工	6.11	8.59	18.30	-
	独立销售	嘉禾生物	银杏叶提取物、三七提取物等	18.46	28.04	172.43	-

注：复方系按客户要求，将 1 种以上的植物提取物及其他材料混合为客户需求的产品。

（三）上述会计处理是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》及《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 等相关规定要求

公司对于常规销售业务及代工业务的处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》及《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 等相关规定要求，具体情况如下：

准则判断标准		公司常规销售业务	公司代工业务
企业会计	企业承担向客户转让商品的主要责任。	实际经营中，由公司采购原材料进行生产，并向客户转让商品，发生所有权转移	仅向客户提供加工服务，原料由客户（委托方）提供

准则判断标准		公司常规销售业务	公司代工业务
准则	企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。	商品交付给客户前，公司承担产成品及对应原材料等存货风险，自主管理	公司对加工效果是否满足合同约定承担责任，不承担产成品及对应原材料等存货风险；交付给客户前，相关存货仅“暂存”于公司仓库，其所有权属于客户（委托方）
	企业有权自主决定所交易商品的价格。	公司收取全额货款，价格根据市场行情由公司自主决定	公司收取加工费，加工后的产品是否对外出售以及销售价格等属于客户（委托方）自身的经营决策，公司不参与其中。
	其他相关事实和情况。	全额开具发票	开具加工费发票
首发业务问答	双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定；	《销售合同》或订单。以货物的总价值进行定价约定，并明确风险转移时点，例如与江苏艾兰得营养品有限公司签署的合同中约定卖方在收到订单后按要求到货时间送货到买方仓库。	《委托加工合同》或《委托生产协议》。以加工费进行定价约定，并明确货物归属，例如与爱可道生物科技有限公司签署的合同中明确约定委托加工产品为洋蓟提取冰冻浸膏加工为洋蓟提取粉，约定加工费为按洋蓟提取粉重量计算。
	生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；	采购原材料经检验合格入库后，公司按存货进行后续管理和核算，由公司承担生产过程中的保管、灭失风险等存货风险。若发生损毁或跌价，公司相应计提存货跌价准备	委托方提供主要原材料。相关价格风险由客户承担。公司根据协议约定，负责加工期间的保存，若发生损毁，公司将按协议赔偿给客户（委托方）。
	生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权；	具备完整的定价权，具体价格随行就市	公司仅收取加工费，具体价格相对稳定。产品最终销售价格与公司无关。
	生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险；	公司承担应收款的信用风险	公司仅收取加工费。客户获取产品后自行的销售回款与公司无关。
	生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等。	加工相对复杂，材料由植物茎叶汁变化为各规格提取物	根据协议要求进行加工
实务中会计处理方式		总额法确认收入	净额法确认收入

综上，报告期内，公司对客户提供原材料委托公司进行加工的业务均采用净额法确认加工费收入，对于独立向客户销售产品，采用总额法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》及《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 等相关规定要求。

三、披露同行业可比公司的外销占比情况，报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的简介、合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例

（一）同行业可比公司的外销占比情况

在招股说明书“第六节”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）主要产品销售收入与价格变动情况”之“**4、公司植物提取物业务收入与同行业可比公司的比较分析**”中补充披露如下：

“……

报告期内，植物提取物同行业可比公司外销占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	外销收入	占比	外销收入	占比	外销收入	占比	外销收入	占比
莱茵生物	28,827.94	67.30%	40,905.34	65.62%	39,805.82	76.76%	31,410.97	76.91%
晨光生物	48,415.37	24.12%	107,027.87	28.38%	80,941.31	25.98%	74,180.77	25.33%
发行人	68,323.81	82.57%	130,867.73	82.12%	85,304.91	78.32%	75,096.06	77.70%

注：上表中列示的晨光生物外销收入占比中分母及分子口径均为色素/香辛料/营养及药用类产品收入、棉籽类业务产品收入合计；莱茵生物列示的分母及分子口径为植物提取物业务收入金额。

我国系植物提取物出口大国之一，根据中国医药保健品进出口商会数据统计，2021年1-6月，我国植物提取物出口总额13.80亿美元，占2020年度全年出口总额的54.33%。2020年度我国植物提取物出口总额达24.5亿美元，较2019年度增长3.6%；2019年出口总额达23.6亿美元，较2018年增长0.2%。与行业出口趋势一致，2018年至2020年期间，包括公司在内的同行业公司出口金额均呈上涨趋势。但由于各公司经营品种的差异，各公司外销金额占植物提取物业务的占比有所不同。”

（二）报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的简介、合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例

在招股说明书“第六节”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“**（四）报告期内主要境外客户**”中补充披露如下：

“……

报告期内，公司与主要境外客户合作情况如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月						
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占当期外销收入的比例	占主营业务收入的比例	合作历史
1	KOS NATURALS, LLC	蛋白粉等	2,365.49	2.92%	2.46%	报告期前
2	ION LABS INC.	红景天提取物等	2,317.29	2.86%	2.41%	报告期前
3	客户 4	苹果醋粉等	2,010.48	2.48%	2.09%	报告期前
4	INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	莽草酸	1,951.20	2.41%	2.03%	2019 年
5	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	鳄梨大豆提取物等	1,675.72	2.07%	1.74%	报告期前
合计			10,320.18	12.75%	10.73%	

从公司与单个客户交易规模来看，虽然保健品业务占整体收入比例较小，

但单个客户交易规模相对较大，植物提取物业务占整体收入比例较大，但单个客户交易规模相对较小。因此，公司客户整体排名中，多频次的出现保健品业务客户。

2021年1-6月，公司前五名境外客户简介如下：

（1）KOS NATURALS,LLC系美国一家膳食补充剂品牌商，2020年度美国《Delicious Living》杂志举办的Best Supplements Award评比中，KOS四款产品获奖。KOS主要从公司子公司EXCELSIOR处购买蛋白粉，可可粉、果汁粉等其它粉剂产品。

（2）ION LABS INC成立于1983年，是美国领先的膳食补充剂、宠物补充剂、皮肤护理产品及OTC药品的合同制造商，其生产工厂符合FDA的cGMP要求，营业收入123,328.81万元人民币[6]。2019年该公司被全球领先的销售、营销和支持服务集团DCC PLC收购，成为其全资子公司。

（3）客户4成立于2014年，是一家营养补充剂的合同制造商，专注于软糖和巧克力补充剂的制造和研发，是业界发展最快的软糖补充剂制造商之一，投资建设了两个世界上最先进的软糖生产设施。该公司的生产设施是获得了NSF和BRC认证的，是FDA注册的制造商。

（4）INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.原为罗氏制药的子公司，2006年被为印度瑞德制药收购，成为其全资子公司。该公司一家全球垂直整合的制药公司，主营成品制剂、原料药和生物制品的生产及销售。根据中信保出具的信用评级报告，该公司2019年的出口额达到1,909.67万美元。

（5）PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.成立于1963年，主营食品工业原料、食品和膳食补充剂、运动补充剂、化妆品和兽医产品，产品远销全球50多个国家。该客户主要从公司购买鳄梨大豆、人参提取物、香菇提取物等产品。

单位：万元

2020年度						
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占当期外销收入的比例	占主营业务收入的比例	合作历史
1	MSN PHARMACHEM PVT LTD	莽草酸	8,670.46	5.67%	4.75%	报告期前

[6] 因路孚特数据终端未显示该营业收入对应的具体年份，因此未予列示收入所属期间。

2020年度						
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占当期外销收入的比例	占主营业务收入的比例	合作历史
2	KOS NATURALS, LLC	蛋白粉等	3,815.02	2.49%	2.09%	报告期前
3	ROBINSON PHARMA INC.	红景天提取物等	3,604.51	2.36%	1.97%	报告期前
4	PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	苹果醋胶囊等	3,172.87	2.07%	1.74%	报告期前
5	GLANBIA NUTRITIONALS	接骨木提取物等	2,592.17	1.69%	1.42%	报告期前
合计			21,855.03	14.28%	11.97%	

客户KOS NATURALS简要情况请参见上文。2020年度其他境外主要客户情况如下：

（1）MSN PHARMACHEM PVT LTD（以下简称“MSN PHARMACHEM”）成立于2004年，总部位于印度海德拉巴，是印度一家研究型制药公司。该公司在海德拉巴、美国和缅甸建立了9个原料药和5个成品药厂。根据其官方网站，该公司2019财年营业收入为337,527.50万元人民币。报告期内，公司向其销售的商品为莽草酸。

（2）ROBINSON PHARMA INC.（以下简称“ROBINSON PHARMA”）是美国一家专业药品及膳食补充剂生产企业，自1989年开始为美国及国际市场提供膳食补充剂产品，根据其官方网站的介绍，该公司目前拥有美国最大的软胶囊生产能力。ROBINSON PHARMA从公司采购红景天提取物、大花紫薇提取物等几十种产品。

（3）PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS（以下简称“PIPING ROCK”）是一家美国膳食补充剂生产和销售厂商，其实际控制人Scott Rudolph从事该领域多年。Scott Rudolph本人和其父亲系NATURE'S BOUNTY（纽交所上市NBTY，全球知名的维他命制造公司之一）的创始人，2011年设立PIPING ROCK开始经营。PIPING ROCK主要从公司子公司EXCELSIOR处购买胶囊或片剂的保健品。

（4）GLANBIA NUTRITIONALS成立于2006年，隶属于GLANBIA PLC。GLANBIA PLC在全球32个国家均有业务，产品销往130多个国家和地区，主要销售运动营养品、奶酪、维生素、矿物质预混产品等。GLANBIA NUTRITIONALS是GLANBIAPLC的一个业务板块，主营功能性食品、饮料和补充剂的销售。报告期内，GLANBIA NUTRITIONALS主要从公司子公司JIAHERB购买接骨木提取物、氨基丁酸和辅酶

Q10等。

单位：万元

2019年度						
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占当期外销收入的比例	占主营业务收入的比例	首次合作时间
1	HEALTHTECH BIOACTIVES, S.L.U	枳实提取物等	3,046.29	3.06%	2.40%	报告期前
2	MSN PHARMACHEM	莽草酸	3,022.68	3.03%	2.38%	报告期前
3	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL	姜黄提取物等	2,505.35	2.51%	1.97%	报告期前
4	NOW FOODS	水飞蓟提取物等	2,221.88	2.23%	1.75%	报告期前
5	ORGANIFI LLC	蛋白粉等	2,152.80	2.16%	1.69%	报告期前
合计			12,949.00	12.99%	10.19%	

客户MSN PHARMACHEM、PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.简要情况请参见上文。2019年度其他境外主要客户情况如下：

（1）HEALTHTECH BIOACTIVES, S.L.U（以下简称“HEALTHTECH BIOACTIVES”）原系INTERQUIM, S.A.的下属部门，2019年，INTERQUIM, S.A.将HEALTHTECH BIOACTIVES单独设立为子公司。公司自报告期前已开始与INTERQUIM, S.A.的合作。该公司系西班牙的一家高度专注于黄酮类化合物和维生素B12衍生物的生产厂家，总部位于巴塞罗那，拥有两个自有生产工厂，一个应用实验室和一个专门用于维生素B12衍生物的CMO。

（2）NOW FOODS全称NOW HEALTH GROUP INC，该公司由Elwood Richard成立于1968年，是一家天然健康产品制造商，生产和销售超过1500种膳食补充剂、天然食品、运动营养和个人护理产品。该客户2000年通过GMP认证，拥有1500多名员工，产品销往60多个国家。

（3）ORGANIFI LLC 由创始人DREW CANOLE创立于2011年，总部位于美国加州，主要生产绿色果汁和食品补充剂，该公司拥有在线购物平台www.organifishop.com，向消费者提供各类植物果汁、奶昔、蛋白粉等产品。

单位：万元

2018年度						
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占当期外销收入的比例	占主营业务收入的比例	首次合作时间
1	MUSCLE PHARM	乳清蛋白粉等	8,543.08	8.99%	7.03%	报告期前
2	MSN PHARMACHEM	莽草酸	5,153.82	5.42%	4.24%	报告期前

2018 年度						
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占当期外销收入的比例	占主营业务收入的比例	首次合作时间
3	PIPING ROCK	苹果醋胶囊等	2,418.45	2.54%	1.99%	报告期前
4	VITAQUEST INTERNATIONAL	甜菜提取物等	2,145.76	2.26%	1.77%	报告期前
5	ORGANIFI LLC	蛋白粉等	1,964.81	2.07%	1.62%	报告期前
合计			20,225.92	21.28%	16.65%	

客户MSN PHARMACHEM、PIPING ROCK、ORGANIFI LLC简要情况请参见上文。其余主要客户简介如下：

1、MUSCLE PHARM成立于2008年，系一家美国的保健品上市公司，该公司主营品牌运动营养产品和营养补充剂的开发、生产、和销售，旗下品牌包括MusclePharm®和FitMiss®，在全球100多个国家销售。该公司主要从公司子公司EXCELSIOR采购蛋白粉保健品。

2、VITAQUEST INTERNATIONAL总部位于美国新泽西州，该公司于1977年，历史悠久，主营膳食补充剂、维生素、营养食品及各类补充剂的制造。根据其官方网站信息，其片剂生产能力达到每年20亿片，胶囊类产品年产量超过10亿个，同时还是美国益生菌补充剂生产的市场领导者，是美国第一批成功设计、制造和交付可常温储存益生菌产品的公司之一。

……”

四、报告期内美国市场销售产品主要种类、产品具体应用领域及对应销售金额，主要外销地区主管部门是否存在对发行人进行反倾销调查、加征关税、吊销资质许可、监管处罚的情形，结合新冠疫情、双边摩擦、汇率变动等因素的不利影响，进一步提示对美国、印度等地区市场的依赖性和外销收入、经营业绩下滑风险

（一）报告期内美国市场销售产品主要种类、产品具体应用领域及对应销售金额

报告期各期公司美国市场销售产品主要种类、产品应用领域及对应销售金额情况如下：

单位：万元

年度	序号	产品名称	应用领域	销售金额	占当期美国主营业务收入的比例
2021 年 1-6 月	1	红景天提取物	保健品、医药、食品、其他	3,871.57	7.50%
	2	苹果醋粉	保健品、食品	2,403.69	4.66%
	3	槐米提取物	保健品、医药、食品	1,292.68	2.51%
	4	氨基丁酸	保健品	1,199.29	2.32%
	5	卡瓦提取物	保健品、医药、食品	826.79	1.60%
合计				**9,594.03**	**18.59%**
2020 年度	1	红景天提取物	保健品、医药、食品	5,200.16	5.66%
	2	接骨木提取物	保健品、医药、食品	4,032.65	4.39%
	3	苹果醋粉	保健品、食品	2,936.38	3.20%
	4	苹果醋粉末胶囊	保健品	2,695.89	2.93%
	5	虎杖提取物	保健品、医药、食品	2,645.34	2.88%
合计				**17,510.42**	**19.05%**
2019 年度	1	红景天提取物	保健品、医药、食品	2,586.17	4.46%
	2	姜黄提取物	保健品、医药、食品、化妆品	1,946.80	3.36%
	3	氨基丁酸	保健品、食品	1,454.85	2.51%
	4	加纳籽提取物	保健品、医药、食品、化妆品	1,292.92	2.23%
	5	水飞蓟提取物	保健品、医药、食品	1,272.27	2.19%
合计				**8,553.00**	**14.75%**
2018 年度	1	红景天提取物	保健品、医药、食品	2,529.51	4.38%
	2	A 风味蛋白粉	保健品	1,586.95	2.75%
	3	有机苹果醋粉末胶囊	保健品	1,544.03	2.67%
	4	绿茶提取物	保健品、医药、食品	1,122.28	1.94%
	5	B 风味蛋白粉	保健品	1,106.27	1.92%
合计				**7,889.04**	**13.66%**

（二）主要外销地区主管部门是否存在对发行人进行反倾销调查、加征关税、吊销资质许可、监管处罚的情形

报告期各期公司主营业务收入中外销收入分地区情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外销收入	**80,926.34**	**100.00%**	**152,976.75**	**100.00%**	**99,661.72**	**100.00%**	**95,049.53**	**100.00%**

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其中，美国	51,597.57	63.76%	91,895.32	60.07%	57,978.49	58.18%	57,737.39	60.74%
印度	1,471.99	1.82%	11,951.47	7.81%	4,547.56	4.56%	6,420.67	6.76%
西班牙	4,856.98	6.00%	8,726.76	5.70%	9,232.33	9.26%	5,380.72	5.66%
其他区域	22,999.81	28.42%	40,403.20	26.41%	27,903.34	28.00%	25,510.75	26.84%

如上所示，2018 年度至 2021 年 1-6 月，公司来自美国、印度及西班牙的合计收入占外销收入的比例为 73.16%、72.00%、73.58%和 71.58%，为公司主要外销区域。根据对应区域律师出具的法律意见书，公司不存在反倾销调查、吊销资质许可或监管处罚的情形，具体情况如下：

项目	美国	印度	西班牙
反倾销调查	不存在被美国国际贸易委员会和美国商务部进行反倾销或反补贴调查的情况	未受到反倾销调查	未受到反倾销调查
加征关税	详见下表	不存在该种情况	不存在该种情况
吊销资质许可	不存在被吊销资质许可的情形	不适用，发行人在印度不存在经营实体	不适用，发行人在西班牙不存在经营实体
监管处罚	未受到过监管处罚	未受到过监管处罚	未受到过监管处罚

注：根据 MAGSTONE LAW, LLP（牧诚律师事务所）、LINK LEGAL(印度大恒竺成律师事务所）和 ALEDRA LEGAL SLP（西班牙阿莱德拉律师事务所）出具的法律意见书整理归纳。

发行人美国子公司报告期内加征关税情况如下：

主体	项目	适用产品	执行日期	额外附加税率
JIAHERB、NULIFE	2000 亿美元关税清单	植物提取物、植物混合物	2018 年 9 月 24 日前	0%
			2018 年 9 月 24 日至 2019 年 5 月 10 日	10%
			2019 年 5 月 10 日至今	25%
	3000 亿美元关税清单	植物提取物、植物混合物	2019 年 9 月 1 日前	0%
			2019 年 9 月 1 日至 2020 年 2 月 14 日	15%
			2020 年 2 月 14 日至今	7.5%
EXCELSIOR	2000 亿美元关税清单	纸箱	2018 年 9 月 24 日前	0%
			2018 年 9 月 24 日至 2019 年 5 月 10 日	10%
			2019 年 5 月 10 日至今	25%
	3000 亿美元关税清单	苹果粉、苹果醋粉末胶囊、空心胶囊等	2019 年 9 月 1 日前	0%
			2019 年 9 月 1 日至 2020 年 2 月 14 日	15%
			2020 年 2 月 14 日至今	7.5%

（三）结合新冠疫情、双边摩擦、汇率变动等因素的不利影响，进一步提示对美国、印度等地区市场的依赖性和外销收入、经营业绩下滑风险

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）国际贸易波动风险”补充披露。

五、说明 2020 年印度地区对莽草酸产品需求大幅增加的具体原因，莽草酸产品境外客户应用领域是否与境内客户应用领域一致，境内外不同区域对莽草酸及下游产品的市场需求变动情况及原因，相关市场需求是否具有持续性，相关监管政策对市场需求影响情况

（一）2020 年印度地区对莽草酸产品需求大幅增加的具体原因

印度作为全球药品代工行业的领军者和仿制药大国，印度药厂对莽草酸的采购量不仅受其国内终端需求的影响，某种程度上也能反映世界市场的需求情况。根据药融圈[7]统计，世界排名前 15 位的仿制药生产厂家中，印度太阳制药（SUN PHARMACEUTICAL INDUSTRY LTD）、阿拉宾度制药（AUROBINDO PHARMA LIMITED）和瑞德博士实验室（DR REDDY'S LABORATORIES LTD）等 7 家均在其中。而瑞德博士实验室（DR REDDY'S LABORATORIES LTD）的子公司 INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO 则为公司的客户。另外，根据安永的相关统计，2018 年，印度作为有“世界药房”之称的仿制药大国，生产了全球 20%的仿制药。

公司莽草酸产品主要应用于流感治疗药物磷酸奥司他韦的生产。根据与中国医药保健品进出口商会的访谈，疫情爆发初期，因新冠肺炎的症状与流感有诸多相似之处，在疫苗尚未问世且治疗方法尚不明确的背景下，部分买方增加了对磷酸奥司他韦的储备，一定程度上也刺激了对莽草酸的需求。

（二）莽草酸产品境外客户应用领域是否与境内客户应用领域一致

公司莽草酸产品境内主要客户为宜昌东阳光长江药业股份有限公司，境外客户主要包括 MSN PHARMACHEM、M/S.HETERO LABS LTD.,，INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO（印度知名药企 DR. REDDY'S 的子公司）。境内和境外客户采购莽草酸产品主要用于继续生产磷酸奥司他韦或其原料药，用途一致。

（三）境内外不同区域对莽草酸及下游产品的市场需求变动情况及原因

[7] 药融圈系中国医药保健品进出口商会药融圈分会，是目前国内生物医药领域具公信力的行业协会

公司莽草酸产品主要应用于流感治疗药物磷酸奥司他韦的生产。根据医药经济报报道，磷酸奥司他韦境内外市场需求变化情况如下：

1、境内对莽草酸下游产品市场需求变动情况及原因

（1）国产化之路

磷酸奥司他韦系罗氏制药公司在 1999 年研发并上市的全球第一支可同时治疗甲型、乙型 2 种流感病毒感染的新药。由于罗氏公司在世界各主要制药工业国均申请了药物专利，而我国早已加入国际专利公约组织，这意味着国内药企无法仿制生产磷酸奥司他韦原料药，只能靠进口解决国内磷酸奥司他韦的供应问题。2005 年，迫于国际社会的巨大压力，磷酸奥司他韦原研药厂罗氏公司终于“有条件开放”磷酸奥司他韦药物专利，授权国外有资质的药厂仿制生产磷酸奥司他韦原料药及制剂。我国军事医学科学院毒物与药物研究所及其合作伙伴深圳市东阳光实业发展公司及其下属的宜昌长江药业公司在罗氏举行的授权生产磷酸奥司他韦答辩会上获得罗氏公司首肯，正式开始试制磷酸奥司他韦，踏出磷酸奥司他韦国产化的第一步。

（2）需求变动情况及原因

实现原研替代后，宜昌东阳光长江药业股份有限公司的磷酸奥司他韦产品成功的抢占了国内磷酸奥司他韦市场，市场占有率位于前列。其产品销售情况可反映境内市场需求的变化情况。2018 年度至 2021 年 1-6 月，东阳光药（1558.HK）磷酸奥司他韦的销售情况如下：

单位：亿元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售收入	0.54	-94.78%	20.69	-65.13%	59.33	164.06%	22.47

注：统计数据来源为东阳光（01558.HK）2018-2020 年度报告及 2021 年上半年业绩公告中的磷酸奥司他韦颗粒及胶囊。2021 年 1-6 月较 2020 年变化幅度系（2021 年 1-6 月销售金额*2-2020 年度销售金额）/2020 年度销售金额得出。

如上所示，2020 年度以前，磷酸奥司他韦市场需求呈上升趋势。2020 年度，根据东阳光药业年度报告，“由于受新型冠状病毒肺炎疫情影响，中国国内人口流动性降低，医院的诊疗活动数量、处方量及药品销量随之下降。本集团核心产品“可威”为主要与登记医院销售的处方药，其销售量亦受新型冠状病毒肺炎疫情

影响下降”，相应反映国内需求在 2020 年度内出现下降。

2、境外对莽草酸下游产品市场需求变动情况及原因

1999 年，罗氏制药公司推出磷酸奥司他韦后，当年即创下年销售额 27 亿美元的业绩。2012 年，磷酸奥司他韦全球销售额已达 89 亿美元且逐年增长，创造了全球抗病毒药物单一品种年销售额之最。

另外，国际市场中，抗病毒药物已从原来国际医药市场上的小品种成长为一大类品种。据美国咨询公司 TRASPARENCY 报道，全球抗病毒药物基本分为 4 个大类，即抗 HIV 药物、抗肝炎病毒药物、抗流感病毒药物和抗疱疹病毒药物等，其它抗病毒药物所占国际市场份额极小。2015 年，全球抗病毒药物市场销售额高达 411 亿美元，2018 年为 528 亿美元，估计 2019 年全球抗病毒药物市场总销售达 560 亿~580 亿美元，而且随着 H1NI1 流感在美国和北美洲国家爆发（据美国疾病控制中心（CDC）的统计数据，自 2010 年以来，美国每年死于流感的病人数量在 12,000 人至 61,000 人之间），推动了磷酸奥司他韦市场规模的不断增长。

欧盟及南美洲国家与美国人员来往密切，很多人预防性服用磷酸奥司他韦以免到美国后患上 H1N1 流感。根据 WHO 发布的一份报告披露：2018 年全球磷酸奥司他韦总销售额高达 180 亿美元，其中半数为各国政府采购的防疫用储备药品，以应对 H1NI 流感的爆发。迄今为止，市场上还没有其它抗流感药物能取代磷酸奥司他韦的地位。

（四）相关市场需求是否具有持续性

从境内市场来看，虽然短期内受疫情影响出现波动，但基于对治理流感的功效，市场需求仍具有可持续性，具体表现在：1、2018 年至 2020 年，磷酸奥司他韦连续入选国家卫生健康委办公厅、国家中医药管理局办公室联合发布的流行性感冒诊疗方案，是我国目前主要的抗流感病毒药物之一，连续被纳入《国家基本药物目录（2018 年版）》《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2020 年版）》；2、国内多家制药企业向药品监管部门递交了磷酸奥司他韦新药仿制申请表格，其中包括：苏州信泰制药公司、双鹭药业持股的星昊制药公司、浙江医学科技股份公司等。

从境外市场来看，全球范围内的流感病例短期内不会出现显著下滑，据世界卫生组织的估计，全世界每年大约有 300 万至 500 万例流感病例，其中死亡病例约为 25 万至 50 万例。此外，2016 年品牌“达菲”专利到期，仿制药大量上市，在一定程度上刺激了市场需求。根据医药经济报 2020 年 3 月发布的报道，“磷酸奥司他韦作为迄今为止全球唯一一只可有效对付流感病毒的神经氨酸酶抑制剂药物，在今后 5~10 年仍将有很好的销路。”

因此，虽然短期内市场需求存在波动，但从中长期来看，莽草酸及下游产品的市场需求具有可持续性。

（五）相关监管政策对市场需求影响情况

莽草酸产品下游应用主要产品磷酸奥司他韦对于流感治疗具有良好的功效，因此自上市以来，市场需求得到了快速发展，也获得了相关政策的支持。例如，我国将磷酸奥司他韦纳入《国家基本药物目录（2018 年版）》《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2020 年版）》；美国 FDA 在罗氏公司专利到期后，也连续批准了 10 余家磷酸奥司他韦仿制药生产商。因此，从莽草酸产品下游应用主要产品市场属于监管政策鼓励的方向，将有效地支持其需求总量的持续发展。

六、说明报告期内前十大海外客户及销售内容变动的具体原因，主要海外客户合作历史，资产规模、主营业务与发行人对其销售产品种类、销售金额的匹配性，报告期内终止合作海外客户情况及原因；发行人向主要出口国（地区）销售金额占该国（地区）同类产品进口额的比例

（一）说明报告期内前十大海外客户及销售内容变动的具体原因，主要海外客户合作历史，资产规模、主营业务与发行人对其销售产品种类、销售金额的匹配性，报告期内终止合作海外客户情况及原因；

1、说明报告期内前十大海外客户及销售内容变动的具体原因

单位：万元

客户名称	销售排名	销售金额				交易内容的变化
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	
KOS NATURALS, LLC	2018 年至 2021 年上半年分别位列第五十一名、第七名、第二名和第一	2,365.49	3,815.02	1,847.45	366.89	该客户系保健食品业务客户，报告期内交易内容存在变化。2018 年采购蛋白粉等产品，2019 年及 2020 年增加采购维 C 咀嚼片、胶囊等产品，2021 上半年交易

客户名称	销售排名	销售金额				交易内容的变化
		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	
	名					内容无重大变化。
ION LABS INC.	2018年至2021年上半年分别位列第十一名、二十三名、第十名和第二名	2,317.29	2,176.26	838.78	1,052.38	该客户系植物提取物业务客户，报告期内交易内容存在变化。2018年采购虫草提取物、绿茶提取物和毛喉鞘蕊花提取物等70余种产品，2019年采购虫草提取物、绿茶提取物和胃膜素等70余种产品，2020年采购红景天提取物、虫草提取物及红曲米提取物等近百种产品。2021年上半年采购红景天提取物、大花紫薇提取物等50余种产品。
客户4	2018年至2021年上半年分别位列第四百四十二名、第二十八名、第八名和第三名	2,010.48	2,359.69	645.75	24.17	该客户系植物提取物业务客户，报告期内交易内容未发生变化，均主要采购苹果醋粉。
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	2018年未交易，2019年至2021年上半年分别位列第四十六名、第六名和第四名	1,951.20	2,500.01	426.23	--	该客户系植物提取物业务客户，报告期内交易内容未发生变化，均采购莽草酸。
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	2018年至2021年上半年分别位列第六名、第三名、第九名和第五名	1,675.72	2,349.95	2,505.35	1,888.10	该客户系植物提取物业务客户，报告期内交易内容不尽相同。2018年采购鳄梨大豆提取物、红景天提取物和人参提取物等，2019年采购姜黄提取物、鳄梨大豆提取物和红景天提取物等，2020年采购鳄梨大豆提取物、香菇提取物和人参提取物等，2021年上半年采购鳄梨大豆提取物、人参提取物和水飞蓟提取物等。
CALERIE LLC	2018年及2019年未交易，2020年及2021年上半年分别位列第第二百二十七名和第六名	1,557.84	126.16	--	--	该客户系保健食品业务客户，报告期内交易内容存在变化。2020年采购NMN片剂和胶囊，2021年增加益生菌粉剂。
GLANBIA NUTRITIONALS	2018年至2021年上半年分别位列第二十九名、第十三名、第五名和第七名	1,506.78	2,592.17	1,638.99	527.03	该客户系植物提取物业务客户，报告期内稳定采购20余种产品，各年产品结构根据其需求发生变化。2018年度采购氨基丁酸、西洋参提取物及洋甘菊提取物等，2019年度主要采购氨基丁酸、辅酶Q10及洋甘菊提取物等，2020年度主要采购接骨木提取物、氨基丁酸和辅酶Q10等，2021年上半年主要采购氨基丁酸、藏红花提取物及洋甘菊提取物等。
SEACRET SPA LLC	2018年至2021年上半年分别位列第二十名、第九名、第十五名和第八名	1,488.92	1,640.20	1,743.88	760.18	该客户系保健食品业务客户，报告期内交易产品种类未发生变化，主要采购蛋白粉、补充剂等，细分规格增加。
客户7	2018年至2021年上半年分别位列第九名、第十五名、第七名和第九名	1,349.14	2,432.34	1,421.40	1,343.86	该客户系植物提取物业务客户，报告期内交易内容存在变化。2018年采购姜黄提取物、人参提取物、玛卡提取物等140余种产品；2019年采购姜黄提取物、黄连提取物和红曲米提取物等160余种产品；2020年采购姜黄提取物、黄连提取物和加纳籽提取物等170余种产品，2021年上半年采购姜黄提取物、黄连提取物和鼠皮李提取物等150余种产品。
ROBINSON PHARMA INC.	2018年至2021年上半年分别位列第二十八名、第三十九名、第三名和第十名	1,345.11	3,604.51	478.36	841.01	该客户系植物提取物业务客户，报告期交易内容存在变化。2018年，主要采购红景天提取物、藤黄果提取物、圣罗勒提取物和等80余种产品，2019年主要采购胞磷胆碱钠、圣罗勒提取物及问荆提取物等70余种产品，2020年主要采购红景天提取物、大花紫薇提取物及黄连提取物等近70种产品，2021年上半年主要采购产品与2020年度一致，其他品种有所减少。
MSN PHARMACHEM PVT LTD	2018年至2020年分别位列第二名、第二名和第一名，2021年上半年无	-	8,670.46	3,022.68	5,153.82	该客户系植物提取物业务客户，报告期内交易内容未发生变化，均采购莽草酸。

客户名称	销售排名	销售金额				交易内容的变化
		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	
	交易					
PIPING ROCK	2018年至2021年上半年分别位列第三名、第十八名、第四名和第十五名	866.99	3,172.87	1,033.52	2,418.45	该客户系保健食品业务客户，报告期内交易内容存在变化。2018年采购苹果醋胶囊、蔓越莓胶囊、活性炭胶囊等多种胶囊及少量植物提取物，2019年、2020年及2021年上半年主要采购苹果醋胶囊及活性炭胶囊及少量植物提取物。
HEALTHTECH BIOACTIVES，S.L.U	2018年至2020年分别位列第十六名、第一名和第三十五名，2021年上半年无交易	-	787.02	3,046.29	952.20	该客户系植物提取物业务客户，报告期内交易内容存在变化。2018年采购柚子提取物、苹果提取物及枳实提取物，2019年采购枳实提取物、苹果根皮提取物及小白菊提取物等，2020年采购枳实提取物。
NOW FOODS	2018年至2021年上半年分别位列第十名、第四名、第十二名和第四十名	418.92	2,000.75	2,221.88	1,258.60	该客户系植物提取物业务客户，报告期各年度交易内容不尽相同。2018年采购水飞蓟提取物、刺蒺藜提取物及叶绿素提取物等十几种产品，2019年采购水飞蓟提取物、红景天提取物及叶绿素提取物等20种产品，2020年采购叶绿素提取物、接骨木提取物及锯叶棕提取物等20余种产品，2021年上半年采购叶绿素提取物、水飞蓟提取物及刺蒺藜提取物等数十种产品。
ORGANIFI LLC	2018年至2021年上半年分别位列第五名、第五名、第三十三名和第五十三名	337.97	836.67	2,152.80	1,964.81	该客户系保健食品业务客户，报告期内交易内容未发生变化，均采购蛋白粉。
VITAQUEST INTERNATIONAL	2018年至2021年上半年分别位列第四名、第六名、第十一名和第二十九名	510.24	2,056.42	2,062.07	2,145.76	该客户系植物提取物业务客户，报告期各年度交易内容不尽相同。2018年采购甜菜提取物、红景天提取物及银杏提取物等80余种产品，2019年采购红景天提取物、加纳籽提取物及银杏提取物等80余种产品，2020年采购红景天提取物、加纳籽提取物及胡萝卜提取物等近百种产品，2021年上半年采购加纳籽提取物、生姜提取物及黄芪提取物等80余种产品。
UNIELTECH HONG KONG COMPANY 注2	2018年至2021年上半年分别位列第八名、第八名、第十七名和第二十二名	652.97	1,603.31	1,838.89	1,436.91	该客户系植物提取物业务客户，报告期内交易内容存在变化。2018年采购水飞蓟提取物、当归提取物及桑黄提取物等，2019年采购水飞蓟提取物、月见草提取物及当归提取物等，2020年及2021年上半年采购水飞蓟提取物、芦荟提取物及当归提取物等。
CT HEALTH SOLUTIONS LLC	2018年和2019年分别位列第七名和第十名，2020年及2021年上半年无交易	-	-	1,739.72	1,636.57	该客户系植物提取物业务客户，报告期内交易内容存在变化。2018年采购辅酶Q10，脱氢表雄甾酮及紫檀芪提取物等近百种产品，2019年采购谷胱甘肽、辅酶Q10及腺苷蛋氨酸等百余种产品。
MUSCLE PHARM CORPORATION	2018年和2019年分别位列第一名和第二百四十九名，2020年及2021年上半年无交易	-	-	70.93	8,543.08	该客户系保健食品业务客户，各年度交易内容不尽相同。2018年采购蛋白粉、胶囊等，2019年采购少量蛋白粉。

注：2018年度至2021年1-6月期间内，若某客户在超过一个年度/期间内与公司之间存在交易，则该客户为持续交易客户。

如上所示，报告期内，公司各期海外前十名出现的客户基本为具有持续交易关系的客户，但受各年度间合作量的变化，排名有所波动。

公司与主要客户交易内容以客户需求为出发点。其中植物提取物业务并非“以销定产”的经营模式，产品销售却呈现消费类产品的特点，即公司在产业链中的角色兼具加工厂和产品超市，客户根据自身需求在“超市”中选购，除个别品种

外，客户选购的商品、数量等交易内容变化具有一定的随机性；公司保健品业务尚处于发展初期，加之美国膳食补充剂市场竞争较为激烈，因此，该业务板块与客户的合作量存在一定的波动，但随着业务的不断成熟，与客户之间的交易内容得到逐渐丰富。

2、主要海外客户合作历史，资产规模、主营业务与发行人对其销售产品种类、销售金额的匹配性

客户名称	合作历史	资产及经营规模[注1]	主营业务[注1]	产品匹配性	金额匹配性
KOS NATURALS, LLC	报告期前	无公开披露数据	膳食补充剂品牌商	该客户系保健食品业务客户。经在 KOS 官方网站购买其相关产品，查询 KOS 产品包装或说明书，生产批次号与 EXCELSIOR 生产记录中的批次号一致，可明确识别委托生产厂家为公司子公 EXCELSIOR	无公开披露的营业收入数据。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 75-150 万美元
ION LABS INC.	报告期前	营业收入 123,328.81 万元人民币[注3]	膳食补充剂、宠物补充剂、护肤品和 OTC 药物制造	该客户系植物提取物业务客户，主营膳食补充剂、宠物补充剂、护肤品和 OTC 药物制造，采购公司植物提取物作为其产品的原料之一	经公开信息渠道查询，该客户营业收入为 123,328.81 万人民币[注3]，远大于从公司购买金额。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 75-150 万美元
客户 4	报告期前	无公开披露数据	营养软糖制造	该客户系植物提取物业务客户，主要生产口香糖和巧克力补充剂，采购公司苹果醋粉作为其产品的原料之一	无公开披露的营业收入数据。根据其访谈问卷以及实际走访中对其经营规模的观察，其经营规模远大于公司对其销售规模。
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	2019 年	2019 年出口总额 1,909.67 万美元	瑞德医药的子公司，主要生产磷酸奥司他韦	该客户系植物提取物业务客户，主要生产磷酸奥司他韦，采购公司莽草酸作为其产品的原料	经公开信息渠道查询，2019 年该客户出口总额 1,909.67 万美元，大于从公司购买金额。
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	报告期前	2019 年营业收入 25,252.93 万元人民币	主营食品工业原料、食品和膳食补充剂、运动补充剂、化妆品和兽医产品的销售	该客户系植物提取物业务客户，主营食品工业原料、食品和膳食补充剂等，采购公司植物提取物作为其产品的原料之一	经公开信息渠道查询，2019 年营业收入为 25,252.93 万人民币，远大于从公司购买金额。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 40 万美元
CALERIE LLC	2020 年	2021 年 1-6 月营业收入 675.37 万美元	主营抗衰老保健品的销售	该客户系保健食品业务客户，主营抗衰老保健品的销售，由于 EXCELSIOR 采用 OEM 生产模式，通过获取 EXCELSIOR 产品线上正在生产产品的外包装，验证公司产品与该客户需求的匹配性。	经对方提供的财务报表数据，2021 年 1-6 月营业收入 675.37 万美元。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2021 年 6 月末存货规模约为 1.5-7.5 万美元
GLANBIA NUTRITIONALS	报告期前	营业收入 94,068.30 万元人民币[注3]	主营功能性食品、饮料和补充剂的销售	该客户系植物提取物业务客户，GLANBIA NUTRITIONALS 主营功能性食品、饮料和补充剂的销售，采购公司植物提取物作为其产品的原料之一	经公开信息渠道查询，该客户营业收入为 94,068.30 万元人民币[注3]，远大于从公司购买金额。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 7.5-15 万美元
SEACRET SPA LLC	报告期前	无公开披露数据	死海矿物质化妆品、护肤品制造	该客户系保健食品业务客户，主要生产和销售死海矿物质化妆品、护肤品，由于 EXCELSIOR 采用 OEM 生产模式，通过获取 EXCELSIOR 产品线上正在生产产品的外包装，验证公司产品与该客	无公开披露的营业收入数据。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 7.5-15 万美元

客户名称	合作历史	资产及经营规模[注1]	主营业务[注1]	产品匹配性	金额匹配性
				户需求的匹配性。	
客户 7	报告期前	2019 年营业收入 3,682.97 万元人民币	植物提取物及周边产品的进口和分销	该客户系植物提取物业务客户，为贸易类公司，主要从事植物提取物和衍生物的销售，采购公司植物提取物作为其产品的原料之一，经抽验其清关凭证，与合同约定一致。	经公开信息渠道查询，2019 年营业收入为 3,682.97 万元，大于从公司购买金额。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 7.5-15 万美元
ROBINSON PHARMA INC.	报告期前	营业收入 140,332.50 万元人民币[注3]	专业OEM药品及膳食补充剂生产企业	该客户系植物提取物业务客户，为美国大型膳食补充剂企业之一，采购公司植物提取物作为其产品的原料之一	营业收入 140,332.50 万元人民币[注3]，远大于从公司购买金额。根据实际走访中对其经营规模的观察，其经营规模远大于公司对其销售规模。
MSN PHARMACHEM PVT LTD	报告期前	2019 财年营业收入 337,527.50 万元人民币	原料药、成品药及医药中间体的研究和制造	该客户系植物提取物业务客户，为印度大型制药企业之一，购买公司产品用于制造生产磷酸奥司他韦用中间体	经公开信息渠道查询，该客户 2019 财年营业收入为 337,527.50 万元人民币，远大于从公司购买金额。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 0 万美元
PIPING ROCK	报告期前	营业收入 103,628.8 万元人民币[注3]	膳食补充剂生产和销售厂商	该客户系保健食品业务客户，主要生产和销售膳食补充剂，由于 EXCELSIOR 采用 OEM 生产模式，通过获取 EXCELSIOR 产品线上正在生产产品的外包装，验证公司产品与该客户需求的匹配性。	经公开信息渠道查询，该客户营业收入为 103,628.8 万元人民币[注3]，远大于从公司购买金额。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 15-75 万美元
HEALTHTECH BIOACTIVES, S.L.U	报告期前	无公开披露数据	专注于黄酮类化合物和维生素 B12 衍生物的生产厂家	该客户系植物提取物业务客户，主要生产黄酮类化合物和维生素 B12 衍生物，采购公司枳实提取物作为其产品的原料	无公开披露的营业收入数据。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 7.4 万美元
NOW FOODS	报告期前	营业收入 6,601.50 万元人民币[注3]	膳食补充剂、天然食品、运动营养和个人护理产品的生产和销售	该客户系植物提取物业务客户，主营膳食补充剂、天然食品、运动营养和个人护理产品，采购公司植物提取物作为其产品的原料之一	营业收入 6,601.50 万元人民币[注3]。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 150 万美元
ORGANIFI LLC	报告期前	无公开披露数据	绿色果汁和食品补充剂的生产和销售	该客户系保健食品业务客户，主要生产和销售绿色果汁和食品补充剂，由于 EXCELSIOR 采用 OEM 生产模式，通过获取 EXCELSIOR 产品线上正在生产产品的外包装，验证公司产品与该客户需求的匹配性。	无公开披露的营业收入数据。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 0.1-1.5 万美元
VITAQUEST INTERNATIONAL	报告期前	营业收入 106,042.03 万元人民币[注3]	主营膳食补充剂、维生素、营养食品及各类补充剂的制造	该客户系植物提取物业务客户，主要生产膳食补充剂、维生素、营养食品及各类补充剂，采购公司植物提取物作为其产品的原料之一	经公开信息渠道查询，该客户营业收入为 106,042.03 万人民币[注3]，远大于从公司购买金额。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 15-75 万美元
UNIELTECH HONG KONG COMPANY	报告期前	无公开披露数据	无公开信息	该客户为植物提取物业务的贸易类公司，经抽验其清关凭证，与合同约定一致。	无公开披露的营业收入数据。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 0 万美元
CT HEALTH SOLUTIONS LLC	报告期前	无公开披露数据	无公开信息	该客户系植物提取物业务客户，未查询到公开信息，其采购公司的多种植物提取物。	无公开披露的营业收入数据。根据其访谈问卷，从公司购买商品于 2020 年末存货规模约为 0 万美元
MUSCLE PHARM CORPORATION	报告期前	2020 年度营业收入 41,736.50 万元人民币	运动营养产品和营养补充剂的开发、生产、	该客户系保健食品业务客户，主营品牌运动营养产品和营养补充剂的开发、生产、和销售，由于 EXCELSIOR 采用 OEM	经公开信息渠道查询，该客户 2020 年度营业收入为 41,736.50 万人民币，大于公司对其销售

客户名称	合作历史	资产及经营规模[注1]	主营业务[注1]	产品匹配性	金额匹配性
			和销售	生产模式，通过获取 EXCELSIOR 产品线上正在生产产品的外包装，验证公司产品与该客户需求的匹配性。	金额

注 1：根据 Bloomberg、Wind 数据库、路孚特数据终端、谷歌、百度、中国出口信用保险公司、DUN&BRADSTREET 的信用报告等渠道查询结果填列；
注 2：虽然该公司为中国香港公司，但由于向其出售产品仍需完成海关等手续，因此归类为海外客户序列；
注 3：因路孚特数据终端、信用报告中未显示该营业收入对应的具体年份，因此表格中未予列示所属期间。

3、报告期内终止合作海外客户情况及原因

（1）植物提取物

植物提取物板块，公司不存在“主动终止”合作的客户。公司植物提取物板块采用“一站式”多品类的经营策略，在产业链中起到“加工厂”及“产品超市”的角色作用，因此客户的变化具有一定的随机性，但从统计结果来看，持续交易的客户占比仍然较高。2018 年至 2021 年上半年连续[8]与公司发生交易的客户为 1,304 家，占公司对应期间海外销售销售收入的比例为 96.75%、95.35%、94.55%和 95.03%。“未持续发生交易情形”并非与公司“终止”合作，更多的是客户根据自身需求导致采购频率发生变化，具有随机性。

（2）保健食品

保健食品业务中，目前公司主动终止交易的客户仅包括 MUSCLE PHARM 一家。2019 年 2 月起，客户 MUSCLE PHARM 的销售回款发生异常变动，公司遂停止了向其发货，并于 2019 年 6 月向法院提起诉讼。2020 年 11 月，公司与 MUSCLE PHARM 达成和解，但至今，公司除按和解协议收回前期应收货款外，尚未重新启动货物销售等其他交易。

（二）发行人向主要出口国（地区）销售金额占该国（地区）同类产品进口额的比例

因进口国未披露分产品明细的进口数据，因此通过我国的出口数据来展示植物提取物的国际贸易情况。中国医药保健品进出口商会数据显示，我国作为全球主要的植物提取物出口国，近年来植物提取物出口额不断攀升，具体情况请参见招股说明书第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及市场竞争状况/

[8] 注：2018 年度至 2021 年 1-6 月期间内，若某客户在超过一个年度/期间内与公司之间存在交易，则该客户为持续交易客户。

（三）公司所处行业的特点和发展趋势。

七、说明销售返利的具体核算方式，冲减收入的时点和依据、与收入确认时点的关系、各期收入金额中包含返利的金额、与本期收入的关系、返利跨期确认的具体情况和对收入的影响

（一）销售返利的具体核算方式，冲减收入的时点和依据、与收入确认时点的关系

报告期内，公司境内主体对客户销售不存在销售返利，境外子公司 JIAHERB、EXCELSIOR 对少部分客户存在返利政策，并根据不同客户制定差异化的销售返利政策。根据公司与客户签订的返利协议，在客户回款达到一定金额时，根据客户的实际回款金额以及各产品约定的返利比例，公司应给予对方相应的返利。公司根据返利协议在收到客户回款时计提返利，并冲减销售收入，具体核算方式如下：

项目	计提销售返利	结算销售返利	年末复核
会计处理时点	于收到客户回款时根据各产品返利标准计提相应的返利	直接客户根据实际向公司的回款情况提交返利申请，返利申请经公司确认后结算返利，并向客户开具贷记凭证	于每个资产负债表日
具体核算及依据	参照所销售产品目录价格、约定对应销售产品的返利比率与当期实际收到回款金额计算并计提当期返利，相应冲减销售收入	基于双方确认的返利结算单冲减账面原已计提的返利	基于全年收到的客户回款及对应订单产品的返利比率计提的返利金额与实际已确认结算单返利进行核对

报告期各期末，公司将各客户已计提的销售返利与实际结算的返利进行核对，核实返利计提的准确性，如果发现实际结算返利金额与计提金额存在差异，核实差异原因后调整当期销售收入。

（二）各期收入金额中包含返利的金额、与本期收入的关系

报告期内，公司包含返利的收入金额与本期收入之间的关系如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	96,313.14	182,950.81	127,217.75	122,063.27
含返利的营业收入	3,870.81	6,752.14	4,841.60	3,043.83
占比	4.02%	3.69%	3.81%	2.49%

如上所示，2018 年至 2021 年 1-6 月，各期存在返利模式的营业收入金额分别为 3,043.83 万元、4,841.60 万元和 6,752.14 万元和 3,870.81 万元，占各期整体

营业收入的比例为 2.49%、3.81%、3.69%和 4.02%，占比较小，因此，返利方式非公司主要的营销方式。

（三）返利跨期确认的具体情况和对收入的影响

报告期内，由于公司与客户约定的返利确认条件系根据客户的实际回款金额以及各产品约定的返利比例确认，公司收到客户回款时计提相应返利并冲减收入，而收入确认时点是在公司将产品交付给客户，取得客户签收单或提单时确认收入，因此，公司销售客户产品确认收入时点与返利协议确认时点计提返利存在一定的时间差异，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
根据返利协议约定按回款金额计提的返利(A)	364.87	463.35	1,035.65	101.63
根据收入时点确认的返利（B）	280.27	622.39	918.16	66.23
差异额(C=B-A)	-84.60	159.04	-117.49	-35.40
营业收入(D)	96,313.14	182,950.81	127,217.75	122,063.27
差异占比(E=C/D)	-0.09%	0.09%	-0.09%	-0.03%

如上表，公司根据返利协议约定按实际回款的金额计提的返利，与相应销售收入存在时间差影响的返利跨期差异金额分别为-35.40 万元,-117.49 万元、159.04 万元和-84.60 万元，占相应各期营业收入的比例分别为-0.03%、-0.09%、0.09%和-0.09%，差异金额及占各期营业收入的比例均很小。

八、核查意见

经查阅公司相关销售合同、相关客户基本信息，返利合同、莽草酸的应用行业报告、走访发行人主要客户，了解并复核发行人客户产品与发行人自身的匹配性，分析收入确认条件，访谈公司相关人员并咨询行业协会。本次申请之保荐机构及申报会计师认为：

1、2018-2019 年发行人境外子公司直接销售收入确认依据符合“美国子公司本身的销售中大部分为客户自提”的实际情况，收入确认条件及具体时点符合会计政策要求。

2、报告期内，不存在实质上为代工或委外加工业务按总额法确认收入的情形；存在同一客户采用不同方法确认收入的情形，系与客户同时存在受托加工及

产品销售关系所致；公司对于受托加工业务采用净额法确认收入，对于销售商品按照商品总价确认收入，相关会计处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》及《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 等相关规定要求。

3、本次已在招股说明书中补充披露同行业可比公司的外销占比情况以及报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的简介、合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例等信息。

4、经核查，主要外销地区主管部门不存在对发行人进行反倾销调查、吊销资质许可、监管处罚的情形，主要销售区域之一美国存在加征关税情形，将在招股说明书中进一步提示新冠疫情、双边摩擦、汇率变动等因素的不利影响对美国、印度等地区市场的依赖性和外销收入、经营业绩下滑风险。

5、印度是全球仿制药生产大国，其采购量不仅受本国需求影响，也侧面反映国际需求。境内和境外客户采购莽草酸产品主要用于继续生产磷酸奥司他韦或其原料药，用途一致。疫情爆发初期，因新冠肺炎的症状与流感存在相似之处，部分买方增加了对磷酸奥司他韦的储备，也相应刺激了对莽草酸的需求。基于莽草酸下游应用属于政策鼓励的市场领域，从中长期来看，将有效地支持公司莽草酸产品的持续发展。

6、报告期内前十大海外客户与发行人合作时间较长，其销售内容根据客户需求确定，经查询主要客户信息，结合走访观察，可确定发行人客户、资产规模、主营业务与发行人对其销售产品种类、销售金额之间匹配性。

7、报告期内公司根据返利协议确认的返利金额准确，根据销售收入确认时点和销售回款时点计提的返利跨期差异金额分别为-35.40 万元,-117.49 万元、159.04 万元和-84.60 万元，占相应各期营业收入的比例分别为-0.03%、-0.09%、0.09%和-0.09%，差异金额及占各期营业收入的比例较小。

第二部分

一、说明工作底稿中对主要境外客户走访方式记录存在不一致的原因及合理性，是否存在其他类似情形。

公司部分主要境外客户接受了视频访谈，也接受了实地走访。已上传底稿系统的统计汇总表中分两个口径对不同走访方式进行了统计，其中一个口径下，客

户走访方式只体现了视频走访，导致与本次申请文件中显示的走访存在差异。其他同时接受两种走访方式下的交易对手在该口径的统计中也存在类似现象。经复核，本次申报文件中体现的实地走访客户均进行了实地走访。

二、说明走访境外客户的具体时间地点、执行人员（分项目组、外聘人员），是否为此次申报中介机构人员，被访谈具体对象，访谈结果是否具有客观证据支持。

项目	执行过程	走访时间地点	执行人员	走访对象	客观证据
实地走访[注1]	2021 年 1 月~3 月，项目组首先对境外客户进行了视频访谈。 2021 年 3 月~5 月，保荐机构聘请的会计师对境外客户进行实地走访。	实地走访涉及的国家和时间具体情况如下： 美国：2021 年 4 月~5 月，共 41 家； 爱尔兰：2021 年 4 月，共 1 家； 德国：2021 年 4 月，共 4 家； 法国：2021 年 4 月，共 1 家； 加拿大：2021 年 4 月，共 1 家； 墨西哥：2021 年 5 月，共 1 家； 西班牙：2021 年 3~4 月，共 6 家； 中国香港：2021 年 4 月，共 1 家； 印度：2021 年 4 月，共 3 家； 境内分支机构：2021 年 3~5 月上海 2 家，苏州 1 家，共 3 家； 合计 62 家	国外实地-由保荐机构外聘审计机构 Baker Tilly（天职国际所在 BTI 国际网络成员）执行 境内实地-由项目组执行 视频访谈-由项目组等境内申报机构执行	受访公司职员[注3]	访谈过程中，留存了访谈视频或照片、访谈问卷、地图截图等资料
视频访谈[注2]	2021 年 1 月~10 月	2021 年 1 月 49 家； 2021 年 2 月 13 家； 2021 年 3 月 3 家； 2021 年 6 月 2 家； 2021 年 9 月 1 家；2021 年 10 月 4 家； 合计 72 家	由项目组等境内申报机构执行	受访公司职员	访谈视频、访谈问卷
邮件调查	项目组首先要求对方接受现场或视频，但由于文化的差异及国外疫情管控的要求，部分客户经反复沟通后，仅接受邮件形式，因此，采取邮件方式进行访谈。	沟通阶段 2021 年 1-4 月，9 月；访谈阶段 2021 年 5-6 月；2021 年 10 月； 合计 10 家	由项目组等境内申报机构执行	受访公司职员	沟通邮件
替代程序	部分无法进行走访的客户，项目组执行了替代程序	2021 年 5-6 月；合计 13 家	由项目组等境内申报机构执行	不适用	订单、回款、发货单等

注 1：本次尽调过程中，部分客户既接受了视频访谈又接受了实地走访，在统计结果中，按“实地走访”归类。
注 2：本次尽调过程中，仅接受视频访谈的客户归为“视频访谈”类，因此与“实地走访”样本无同一家访谈机构被重复计算的情形。
注 3：本次尽调中，对于受访对象的控制，除要求提供名片外，还通过验证交流用的电子邮箱地址等方式进行了复核，即检查受访对象发送资料的电子邮箱后缀是否与官网显示的公司邮箱后缀一致，是否与以往业务沟通中使用的邮件或（后缀）一致等。

参与本次境外客户视频访谈的中介人员包括：I、中信证券及其聘请的券商会计师：韩昆仑、段晔、佟燊、钟天钰、张登魁、林曼真（券商会计师）、任韵洁（券商会计师）及张泽溪（券商会计师）；II、天健会计师：吴长木、谷珩、刘明朝、马颖新、吕锦、李洪超、赵晴、王曦、桑倩君等；III、德恒律师：赵永刚、金丽颖、南一、韩雨峰等。

参与本次境外客户实地访谈的中介人员外聘人员：外聘审计机构 BAKER TILLY（天职国际所在 BTI 国际网络）： I、美国区域：DEANNA CHAN、JACQUELINE HURTADO、CAMERON WILLIAMSON、WONJIN PARK、VANCE REID；II、德国区域：THOMAS DÜCKER、LEA BURGHART-RIEGER、PHILIP ALEXANDER KWAUKA、HALIME ALAGÖZ；III、爱尔兰区域：EOIN HEALY；IV、印度区域：JERN PJ；V、西班牙区域：FRANCISCO BROTONS BUITRAGO、CHRISTIAN VALERO LÓPEZ；VI、法国区域：BRIANA RUIZ MARROQUIN；VII、香港：SAM HUANG；VIII、加拿大区域：ABNER BERNARDINO；IX、墨西哥区域：MARCO ESQUIVEL 等。

上述具体境外走访人员系券商会计师天职国际所在 BTI 国际网络成员所正式聘用的工作人员。天职国际与 BTI 国际网络其他成员所之间无股权投资关系。BTI 成立于 1988 年，总部位于英国伦敦，在全球拥有 120 多家成员所，业务范围覆盖 140 多个国家和地区，为客户提供会计、审计、咨询、税务等财务综合性服务，是全球第十大国际会计网络。BTI 通过以下方式进行全球网络的决策、质量管理和工作协调：

（1）BTI 设立董事会（International Board）对国际网络整体的品牌、运营及发展战略进行管理决策。天职国际首席合伙人邱靖之为董事之一。为了更高效地对重大决策进行商议，BTI 成立了高级董事会（Executive Committee），共 5 人，天职国际首席合伙人邱靖之同时担任高级董事之一。

（2）BTI 体系内建立完备的质量管理体系，明确成员所的职业规范以及执业标准。包括成员所采用统一的审计方法论，例如成员所必须遵守下列国际标准：International Standards on Quality Control （国际质量检测标准）、International Standards on Auditing （国际审计执行标准）以及 IESBA Code of Ethics（国际执业道德标准）等；

（3）BTI 体系内设置亚太、欧非及中东、拉美、北美四大区域主管岗位，对各区域成员所事务进行沟通协调，提高网络间沟通协作。因此，天职国际执行业务时，可通过所在的 BTI 国际网络协调具体执行国际市场跨区域业务。由 BTI 网络执行不属于将自身责任以外包形式进行转嫁情况。

本次申请中，保荐机构聘请天职国际作为券商会计师，双方签订的《专项顾

问服务协议》中包括以下内容：“1.1.8 ……应甲方（中信证券）项目组需求对发行人海内外仓库进行盘点，并协助项目组对发行人国内外的客户、供应商进行实地走访……；3.2 …… 按照甲方要求的合理时限、中国会计师行业公认的执业准则和道德规范保质保量地完成受托事项；3.4 …… 乙方应对其提供的专业意见、建议承担责任；7.3 如因乙方的专业意见或出具的文件内容存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，导致甲方的工作档案或提交的与项目有关的文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，……乙方应协助甲方准备有关的答辩、抗辩和证明资料，并承担由此给甲方造成的一切经济损失……”

鉴于 2020 年度内全球新冠疫情的爆发，直接由国内所派遣人员至海外存在客观的障碍，因此天职国际在执行前述《专项顾问服务协议》服务内容时，利用 BTI 国际网络成员所执行了部分尽调工作，针对上述安排，天职国际出具了《声明》，具体内容如下：

“1、本次由 BTI 成员所执行的海外尽调工作构成与中信证券股份有限公司签署的《关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目之专项顾问服务协议》（以下简称“《专项顾问服务协议》”）第 1 条 乙方专项股份服务内容的有效组成部分；

2、作为 BTI 国际网络的成员所，天职国际及其它成员所共同遵守 BTI《Membership Guidelines》（行为准则）中约定的执业质量要求，包括不限于 International Standards on Quality Control （国际质量检测标准）、International Standards on Auditing （国际审计执行标准）以及 IESBA Code of Ethics（国际执业道德标准）等；并基于 BTI 网络内部质量控制体系和项目组的复核，认可 BTI 成员所本次相关工作成果；

3、本次执行具体任务过程中，走访样本的选择、走访问卷的设计及访谈结果复核均由天职国际协助中信证券完成，BTI 成员所主要协助执行现场部分；盘点过程中，盘点计划的安排、执行标准、和结果复核也均由天职国际协助中信证券完成，实际盘点过程中天职国际工作人员也陪同中信证券项目通过远程视频进行的过程监督；

4、本次专项顾问服务过程中，天职国际将严格遵守《专项顾问服务协议》约定，全面、认真地履行了相关职责并承担相应责任。”

另外，经查询，熵基科技股份有限公司以及深圳市维海德技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市等案例中，也存在利用会计师事务所成员所进行尽调的情形。

三、说明执行函证程序具体人员、是否为此次申报中介机构人员、函证标准选取的适当性和充分性，函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序，核查比例、核查方式是否足以支持核查结论

针对公司收入及相关往来事项，中介机构执行的函证程序具体情况如下：

（一）说明执行函证程序具体人员、是否为此次申报中介机构人员

1、发函人员

函证覆盖期间为2018至2021年6月末，函证内容包括银行函证、营业收入、往来函证、第三方回款函证等，执行函证程序具体人员情况如下：

函证主体	会计师		保荐机构项目组	律师
	申报会计师	组成会计师		
嘉禾生物	梁文静、刘楷章、吕锦、桑倩君		张登魁	金丽颖、刘梦玉
嘉禾药业	梁亦晨、桑倩君		张登魁	金丽颖、刘梦玉
三原润禾	王曦、刘楷章、龚天鹏		张登魁	金丽颖、刘梦玉
JIAHERB	梁文静	KEVIN WANG	韩昆仑、张登魁	金丽颖、刘梦玉
EXCELSIOR	梁文静	KEVIN WANG	韩昆仑、张登魁	金丽颖、刘梦玉
NULIFE	梁文静	KEVIN WANG	韩昆仑、张登魁	金丽颖、刘梦玉

注：组成会计师为发行人直接聘用的 WEI,WEI & CO.,LLP。Wei，Wei & Co．，LLP 是美国上市公司会计监督委员会（PCAOB）注册的会计师事务所，具备资格对上市公司进行审计，已通过最近两次（三年一次）PCAOB 的检查以及通过美国会计师协会三年一次的检查，具备从事境外地区审计服务的相关资质。

虽然境外子公司发函工作过程中，审计机构组成会计师 WEI,WEI & CO.,LLP 执行了在美国地区的纸质版函证快递发送环节工作，但函证样本选取、函证内容等均系本次申报会计师、保荐机构及律师项目组独立完成。此外，除发送纸质版函证外，本次也通过电子邮件方式发函，发函时同时抄送了保荐机构，结合保荐机构同时收到的邮件，申报会计师及律师对发函的电子邮件进行了复核，因此，本次申报团队对发函事项进行了全程控制。

2、收函人员

函证主体	会计师		保荐机构项目组	律师
	申报会计师	组成会计师		
嘉禾生物	梁文静、刘楷章、吕锦、桑倩君		张登魁	金丽颖、刘梦玉
嘉禾药业	梁亦晨、桑倩君		张登魁	金丽颖、刘梦玉
三原润禾	王曦、刘楷章、龚天鹏		张登魁	金丽颖、刘梦玉
JIAHERB	梁文静	KEVIN WANG	韩昆仑、张登魁	金丽颖、刘梦玉
EXCELSIOR	梁文静	KEVIN WANG	韩昆仑、张登魁	金丽颖、刘梦玉
NULIFE	梁文静	KEVIN WANG	韩昆仑、张登魁	金丽颖、刘梦玉

境外客户回函分为两种方式，邮件回函和纸质版回函。其中邮件回函时，同时回复给申报会计师梁文静、组成会计师员工 KEVIN WANG、保荐机构张登魁和律师金丽颖的邮箱；纸质版回函中，美国客户由组成会计师 WEI,WEI & CO.,LLP 收集汇总后，发送境内中介机构，其他外销客户直接快递、电子邮件回复至中介机构。除通过邮件同步控制组成会计师 WEI,WEI & CO.,LLP 收函过程外，本次申报中介团队也获得了组成会计师的函证控制表等资料，相应进行了复核。因此，本次申报执行中介团队对收函事项进行了全程控制。

境外子公司客户的回函过程中，12 封函证未抄送境内中介机构，由 WEI,WEI & CO.,LLP 代收后直接转发至中介机构，详见本回复报告之“问题 4/第二部分/三/（三）函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序，核查比例、核查方式是否足以支持核查结论”相关回复。

本次申报中介机构通过复核邮箱后缀是否为公司邮箱或复核该回函邮箱与公司沟通历史，对回函邮箱进行了验证。

（二）函证标准选取的适当性和充分性

1、银行函证选取标准

本次函证过程中，对报告期内公司及各子公司的银行账户进行 100%函证。

2、营业收入函证选取标准

本次函证过程中，中介机构根据统计抽样、重要性水平以及公司的实际情况确定函证样本。

从各单体角度出发，其中，对于嘉禾生物，根据重要性原则选取单体各期销售额前 50 大客户；根据完整性、谨慎性原则，采用分层及随机抽样方式选取其他 62 个客户作为补充；合计选取了 112 个客户；嘉禾药业，由于报告期内嘉禾药业主要销售给合并范围内关联方，对合并范围内关联方之外客户的销售金额较小，选取其中 2 个客户作为补充；三原润禾，由于报告期内三原润禾主要销售给合并范围内关联方，对合并范围内关联方之外客户的销售金额较小，根据重要性原则未对其客户进行函证；JIAHERB，根据重要性原则选取单体各期销售额前 30 大客户，根据完整性、谨慎性原则，采用分层及随机抽样方式选取其他 61 个客户作为补充；合计选取了 91 个客户；EXCELSIOR，根据重要性原则选取单体各期销售额前 10 大，根据完整性、谨慎性原则，采用分层及随机抽样方式选取其他 20 个客户作为补充；合计选取了 30 个客户；

上述各单体公司选择函证样本时，除按单体金额排序选择样本外，在选取其它函证对象时，采用方法如下：（1）对超过实际执行的重要性水平的应收账款样本全部选取；（2）除单体排序外，检查合并口径各期销售额前 50 大的客户是否存在遗漏；（3）本期新增客户或金额变化较大客户；（4）对于金额小于实际执行重要性水平的客户，结合实质性分析抽取。

综上，营业收入函证共选取 235 个客户，覆盖 2018 年至 2021 年 1-6 月营业收入的比例为 72.22%、72.86%、70.02%、66.11%。

3、往来函证选取标准

本次函证过程中，中介机构根据统计抽样、重要性水平以及公司的实际情况确定往来函证样本。从各单体角度出发的往来函证选择函证样本具体情况及考虑因素请详见本回复报告“问题 4/第二部分/三/（二）函证标准选取的适当性和充分性/2、营业收入函证选取标准”相关回复。

综上，往来函证共选取 235 个客户，已发函应收账款余额占各期末应收账款余额的比例为 73.11%、77.24%、74.91%、70.55%。

4、第三方回款函证选取标准

本次函证过程中，中介机构根据重要性水平以及公司的实际情况确定函证样本。其中，嘉禾生物，根据重要性原则选取第三方回款金额较大的 6 家客户进行

函证。嘉禾药业，报告期不存在第三方回款情况，无需函证；三原润禾，报告期不存在第三方回款情况，无需函证；JIAHERB，报告期第三方回款金额较小，根据重要性原则选取第三方回款金额较大的 8 家客户进行函证；EXCELSIOR，根据重要性原则选取第三方回款金额较大的 9 家客户进行函证。第三方回款函证共选取 23 家客户，已发函第三方回款金额占各期第三方回款金额的比例为 68.94%、87.22%、63.85%、68.89%。

综上所述，保荐机构及申报会计师函证样本选取是适当、充分的。

（三）函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序，核查比例、核查方式是否足以支持核查结论

1、银行函证差异情况

单位：万元

项目	序号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
银行存款和其他货币资金[注1]	a	12,382.94	29,049.27	12,519.78	688.65
函证金额[注2]	b	13,018.27	29,400.66	13,014.44	1,106.24
函证比例	c=b/a	105.13%	101.21%	103.95%	160.64%
回函对应的发函金额	d	13,018.27	29,400.66	13,014.44	1,106.24
回函金额	e	13,018.27	29,405.28	13,014.44	1,106.24
回函差异金额	f=d-e	-	-4.62	-	-
回函差异占比	g	-	-0.02%	-	-
回函调整金额	h	-	4.62	-	-
回函确认金额	i=d+h	13,018.27	29,405.28	13,014.44	1,106.24
回函确认比例	j=i/b	100.00%	100.02%	100.00%	100.00%
未回函实施替代测试金额	k	-	-	-	-
回函及实施替代程序金额合计比例	l=(k+i)/b	100.00%	100.02%	100.00%	100.00%
函证金额与银行存款和其他货币资金差异[注]	m=b-a	635.33	351.39	494.66	417.59

注 1：银行存款和其他货币资金系审定后账面余额，函证金额系银行对账单余额，差异部分为境外子公司已开具银行转账支票但银行尚未支付导致的企付银未付金额

注 2：差异均系境外子公司已开具银行转账支票但银行尚未支付导致的企付银未付金额，已检查境外子公司银行存款日记账及期后银行对账单核实无误。

2、营业收入函证差异情况

单位：万元

项目	序号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	a	96,313.14	182,950.81	127,217.75	122,063.27

函证金额	b	63,668.57	128,174.18	92,687.91	88,158.11
函证比例	c=b/a	66.11%	70.06%	72.86%	72.22%
回函对应的发函金额	d	54,123.06	116,073.76	87,617.56	73,899.03
回函金额	e	54,036.38	116,189.30	87,749.72	73,906.61
回函差异金额	f=d-e	86.69	-115.54	-132.16	-7.58
回函差异占比	g	0.16%	-0.10%	-0.15%	-0.01%
回函调整金额	h	-	-	-	-
回函确认金额	i=d+h	54,123.06	116,073.76	87,617.56	73,899.03
回函确认比例	j=i/b	85.01%	90.56%	94.53%	83.83%
未回函实施替代测试金额	k	9,545.51	12,100.41	5,070.35	14,259.09
回函及实施替代程序金额合计比例	l=(k+i)/b	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：保荐机构回函比例情况为：2021 年 1-6 月 83.26%，2020 年 89.13%，2019 年 91.06%，2018 年 83.22%。与申报会计师回函比例差异较小。其中，由 WEI,WEI & CO.,LLP 代收 EXCELSIOR 销售函证 4 封，2021 年 1-6 月 477.20 万元，2020 年 839.17 万元，2019 年 3,067.59 万元，2018 年 3,622.81 万元，占比 2021 年 1-6 月 0.75%，2020 年 0.46%，2019 年 2.41%，2018 年 2.97%。代收 8 封 JIAHERB 销售函证，2021 年 1-6 月 233.50 万元 2020 年 4,314.02 万元，2019 年 853.30 万元，2018 年 1,351.27 万元，占比 2021 年 1-6 月 2.38%，2020 年 2.36%，2019 年 0.67%，2018 年 1.11%。

3、往来函证差异情况

单位：万元

项目	序号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款账面余额	a	32,173.37	27,701.43	26,367.25	22,784.04
函证金额	b	22,696.77	20,750.80	20,367.37	16,656.74
函证比例	c=b/a	70.55%	74.91%	77.24%	73.11%
回函对应的发函金额	d	20,566.43	18,808.04	15,027.14	11,617.60
回函金额	e	19,891.62	18,268.44	14,693.90	11,368.45
回函差异金额	f=d-e	674.81	539.60	333.25	249.14
回函差异占比	g	3.39%	2.95%	2.27%	2.19%
回函调整金额	h	-	-	-	-
回函确认金额	i=d+h	20,566.43	18,808.04	15,027.14	11,617.60
回函确认比例	j=i/b	90.61%	90.64%	73.78%	69.75%
未回函实施替代测试金额	k	2,130.34	1,942.76	5,340.22	5,039.14
回函及实施替代程序金额合计比例	l=(k+i)/b	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：保荐机构回函比例情况为：应收账款 2021 年 1-6 月 89.89%，2020 年 74.90% ，2019 年 73.13%，2018 年 68.69%，与申报会计师回函比例差异较小。其中，由 WEI,WEI & CO.,LLP 代收 8 封 JIAHERB 应收函证，2021 年 1-6 月 431.09 万元，2020 年 547.75 万元，2019 年 237.10 万元，2018 年 168.66 万元。占比 2021 年 1-6 月 1.90%，2020 年 1.98%，2019 年 0.90%，2018 年 0.74%。代收 EXCELSIOR 应收函证 4 封，2021 年 1-6 月 0 万元，2020 年 60.37 万元，2019 年 19.59 万元，2018 年 46.69 万元，占比 2021 年 1-6 月 0.00%，2020 年 0.22%，2019 年 0.07%，2018 年 0.20%。

4、第三方回款函证差异情况

单位：万元

项目	序号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
第三方回款金额	a	3,197.63	4,233.10	4,901.96	4,285.39
其中：函证金额	b	2,202.81	2,702.80	4,275.41	2,954.36
函证比例	c=b/a	68.89%	63.85%	87.22%	68.94%
回函对应的发函金额	d	2,086.92	2,702.80	4,275.41	2,954.36
回函金额	e	2,086.92	2,702.80	4,275.41	2,954.36
回函差异金额	f=d-e	-	-	-	-
回函差异占比	g	-	-	-	-
回函调整金额	h	-	-	-	-
回函确认金额	i=d+h	2,086.92	2,702.80	4,275.41	2,954.36
回函确认比例	j=i/b	94.74%	100.00%	100.00%	100.00%
未发函部分以历史沟通邮件进行替代测试	k	469.81	1,006.90	298.62	380.61
回函及实施替代程序金额合计比例	l=(k+i)/a	79.96%	87.64%	93.31%	77.82%

5、替代程序的具体方法

对于未收到回函以及回函不符的事项，保荐机构及申报会计师对未回函金额全部执行了替代程序。替代程序的具体方法有：检查销售合同、销售出库单、签收单（物流签收单或物流提单）/海关报关单及提单、发票、销售收款凭证以及期后回款等情况。

6、函证差异原因

报告期内，存在回函不符的情况，2020 年银行函证回函差异率为-0.02%，2018-2021 年 1-6 月，营业收入回函差异率占比分别为 0.01%、-0.15%、-0.10%和 0.16%，应收账款回函差异率占比分别为 2.19%、2.27%、2.95%和 3.39%，第三方回款函证回函无差异。

针对上述回函不符明细，申报会计师及保荐机构及实施了以下核查程序：（1）检查银行存款日记账及银行对账单；（2）通过电话、邮件等方式向被询证单位了解回函差异形成的原因及合理性；（3）实施替代性程序，获取差异事项对应的销售订单、发运凭证、销售发票、客户签收单，并核对客户签收日期是否与收入确认期间一致；（4）实施期后测试，检查期后收款情况，将应收账款明细核

对至期后收款的银行对账单，对已收回金额较大的款项检查至支持性文件，如核对收款凭证、银行进账单等，并核对凭证日期的合理性。

经核查，报告期内银行询证函回函金额与审定账面金额相符；销售及往来询证函回函差异主要原因系客户与公司入账时间性差异，公司按照客户签收日期确认销售收入，与部分客户入账时间存在一定差异，回函差异无需调整，不影响公司收入确认准确性。

综上所述，执行函证程序的人员包括申报中介机构人员、组成部分会计师（由发行人聘用）及保荐机构聘请的会计师，函证样本选取适当且充分，函证差异主要是双方入账时间性差异，对于未收到回函以及回函不符的事项，申报会计师及保荐机构全部执行了替代程序，申报会计师及保荐机构认为核查比例、核查方式可以支持核查结论。

四、申报会计师利用其他会计师工作是否符合《独立审计具体准则第 13 号-利用其他注册会计师的工作》等相关规定要求，保荐人未对发行人境外存货进行实地监盘的原因及合理性，是否符合相关规定。

（一）利用其他会计师工作符合《独立审计具体准则第 13 号-利用其他注册会计师的工作》等相关规定要求

报告期内，申报会计师作为嘉禾生物审计机构，独立执行了嘉禾生物及其境内子公司现场审计工作。2018 年和 2019 年，申报会计师赴美国现场审计境外子公司。2020 年及 2021 年 1-6 月，由于“新冠肺炎疫情”全球化，境外子公司包括 JIAHERB、EXCELSIOR 和 NULIFE 由美国本地事务所 WEI,WEI & CO.,LLP（以下简称 WEI,WEI）作为境外组成部分会计师对境外子公司进行现场审计。

申报会计师按照《中国注册会计师审计准则第 1401 号——对集团财务报表审计的特殊考虑》及其应用指南、《中国注册会计师审计准则问题解答第 10 号——集团财务报表审计》等相关审计准则规定执行了利用组成部分会计师工作程序。包括但不限于：

1、参与并确认选聘的境外组成部分会计师，了解境外组成部分会计师的具体情况，评价境外组成部分会计师的专业胜任能力和独立性，确认所聘请的境外组成部分会计师能够承担本次审计工作；

2、在 2020 年年报、2021 年 1-6 月审计开始前，分别向境外组成部分会计师发送《集团审计商请配合函》，包括集团审计会计政策、审计范围及时间安排、职业道德的要求、确定的重要性水平、关联方明细、审计方法以及对境外组成部分会计师的审计要求等，并与境外组成部分会计师讨论境外子公司的业务环境和可能引起财务报表重大错报的风险领域，并将境外子公司收入确认的真实性和准确性识别为特别风险；

3、获取境外组成部分会计师关于审计指令的确认函、审计策略及相关附件；

4、了解、评估与收入确认相关内部控制的设计和运行有效性；了解收入确认会计政策及收入确认时点与前期保持一致；

5、获取境外组成部分会计师重要的实质性测试底稿，并对其进行复核；

（1）获取并复核了境外组成部分会计师对货币资金及银行借款的底稿，包括各银行账户账面余额与银行对账单核对，大额资金检查表、与资金收付相关的细节测试、借款真实性及完整性核查等底稿，取得境外组成部分会计师已独立通过线上平台 confirmation.com 对境外子公司全部银行账户进行函证并取得回函，将回函金额与对账单金额、总账金额进行核对；

（2）在对 2020 年末以及 2021 年 1-6 月存货监盘前，分别获取境外子公司的存货明细表，申报会计师确认监盘样本并由组成部分会计师项目组人员执行现场监盘，申报会计师通过视频线上同步参与，获取并查看境外组成部分会计师的存货监盘、存货收发存分析等相关底稿及存货监盘报告；

（3）由申报会计师确认函证文本及样本，核对并确认各被函证单位 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月各期的发生额及往来款余额后进行函证，将被函证单位的地址及邮箱与申报会计师及保荐机构等中介机构对相应境外客户及供应商已进行的访谈或视频询问中确认的地址及邮箱进行核对，获取并复核境外组成部分会计师询证函收发函过程、询证函回函以及函证结果控制表等底稿，对境外子公司销售环节及采购环节的发函金额占境外子公司相应项目金额的比例情况如下：

项目	2021 年 1-6 月/ 202 年.6 月 30 日	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日
营业收入	66.00%	68.83%	69.79%	70.52%

项目	2021 年 1-6 月/ 202 年.6 月 30 日	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日
应收账款	74.72%	74.60%	83.14%	83.92%
采购金额	56.65%	46.47%	74.36%	66.16%
应付账款[注]	33.48%	29.08%	35.06%	39.21%
预付款项[注]	52.01%	5.91%	57.97%	27.08%

注：应付款项、预付款项函证比例系剔除嘉禾生物合并范围内的往来款金额计算得出。境外子公司采购主要系向境内关联方采购，剔除关联方往来款后余额较小，应付账款余额分别为 2,540.97 万元、2,320.50 万元、1,437.59 万元和 2,633.17 万元，预付款项余额分别为 891.75 万元、563.20 万元、350.34 万元和 658.72 万元。

（4）获取并复核了境外组成部分会计师对应收账款、营业收入的核查底稿，检查其实施的实质性程序及分析程序，相应的原始单据如合同、发货单、签收单、银行回款单等细节测试及截止性测试底稿等；

（5）获取并复核了境外组成部分会计师对应付账款、预付款项的核查底稿，检查其实施的实质性程序及分析程序，相应的原始单据如采购合同或采购订单、入库单等细节测试底稿及附件；

（6）获取并复核了境外组成部分会计师关于营业成本、固定资产、税费、职工薪酬、期间费用等项目的核查底稿。

6、申报会计师与境外组成部分会计师直接建立企业微信群以及通过 ZOOM 或腾讯会议召开项目组会议，对审计程序执行过程、审计调整事项以及获取的审计证据、审计结果等进行有效的沟通；

7、获取境外组成部分会计师出具的审计报告并对审计结果进行分析；

8、获取境外子公司的财务报表、科目余额表、销售明细表、存货收发存报表、往来款明细表等财务资料，对报表各科目执行了分析性程序，主要包括：

（1）检查境外子公司存货收发存报表与结转营业成本的匹配性，分析存货余额变动的原因及合理性；（2）对发出存货进行计价测试，检查存货的计价方法是否前后一致；检查存货的入账基础和计价方法是否正确；检查存货的发出计价和结存金额是否正确；（3）获取并检查境外子公司与嘉禾生物及境内子公司的采购明细表并进行相互核对；（4）通过电话、微信、邮件等方式询问境外子公司的财务经理，了解境外子公司的业务构成以及各类业务毛利率变动的原因，结合申报会计师对境外子公司执行的审计程序以及与境外组成部分会计师确认

的调整事项，核实相关调整事项的原因；（5）检查境外子公司的销售明细表，分析境外子公司销售的主要产品收入结构与主要客户波动情况，毛利率变动以及主要产品中不同客户毛利率变动的原因；（6）在境外会计师已执行的销售与收款、采购与付款真实性测试、营业收入的截止性测试原有样本基础上，采取抽样方法增加测试样本，检查公司会计记录及账务处理的真实性、准确性。

9、在集团合并层面对财务报表执行分析性复核程序。

经核查，申报会计师认为在审计过程中与境外组成部分会计师进行充分、有效的沟通，境外组成部分会计师遵循审计指引的要求执行了相关的审计工作，复核其相关成果后未见异常，获取充分、适当的审计证据支持集团合并过程财务报表的编制，符合《独立审计具体准则第 13 号-利用其他注册会计师的工作》等相关规定要求。

（二）保荐人未对发行人境外存货进行实地监盘的原因及合理性，是否符合相关规定

受全球新冠疫情爆发的影响，保荐机构直接派遣人员至美国子公司盘点存在客观障碍，因此保荐机构本次通过聘请券商会计师对发行人境外存货进行盘点。实际执行过程中，保荐机构依据独立性、真实性原则采取了以下控制措施：

1、聘请的券商会计师具有独立性：保荐机构聘请的天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）作为券商会计师，在报告期内未曾服务于发行人；具体执行的券商会计师人员不存在曾就职于发行人的情形；发行人的董监高不持有券商会计师的股份，关联自然人未在聘请的券商会计师事务所任职；

2、本次核查过程，保荐机构均深度参与了对美国的存货的监盘过程。在盘点开始前，境内外监盘人员共同与发行人讨论了盘点计划，最终盘点方案由保荐机构及申报会计师境内团队制定，并要求盘点当天发行人仓库处于静止状态。盘点当天在监盘开始前，保荐机构境内监盘人员要求（1）境外会计师通过谷歌地图进行现场定位并与前期获得的地址进行比对，确认地点准确性；（2）通过视频巡场一周，检查是否周边存在异常的存货堆放情形。盘点开始后，境内监盘人员要求（1）境外盘点人员实时通过视频展示盘点过程、检查产品标签等；（2）由境内盘点人员随机抽取样本，由境外监盘人员开箱检验包装内是否存在实物；

（3）由境内人员选取样本后，交送境外会计师，并由境外监盘会计师独立发送第三方检测机构检查内容物的准确性。现场盘点结束后，由境外监盘机构出具盘点报告并将相关底稿发送境内团队；外部第三方检测机构出具的结果也通过保荐机构直接收取方式获取；

3、现场获取的资料，保荐机构要求聘请的券商会计师直接发送项目组，并出具相应总结性报告，不通过发行人转送。另外，由外部第三方检测机构出具的结果也通过保荐机构直接收取方式获取；

4、另外，除盘点程序外，其余分析、复核性工作均由保荐机构团队执行，例如通过海关数据分析境外子公司存货规模等。

综上，虽然在新冠疫情客观条件制约下，保荐机构未现场参加境外盘点，但通过聘请的券商会计师、视频参与及资料复核等手段对发行人境外存货进行了检查和复核，在以上工作的基础上保荐机构认为所执行的程序符合相关规定。

五、中介机构对境外收入、客户及关联关系利用外聘人员进行核查，如何对外聘工作人员的工作质量进行把关和核验，是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定。

（一）保荐机构部分

受新冠疫情影响，本次对境外收入、客户等尽职调查过程中，保荐机构利用了独立聘请的券商会计师执行了部分程序，符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》，具体表现在：

1、相关尽调方案由保荐机构团队主导，包括走访样本的选择、问卷的设计、函证文本的制作、盘点方案的制定等，所聘请的券商会计师在前述尽调过程中提供辅助功能；

2、聘请券商会计师的过程中，除商业条款外，保荐机构还要求应聘的券商会计师提供相关执业经验、拟派驻人员的简历和执业经历、对项目的工作承诺等资料，以评价其专业胜任能力，最终综合考虑各家会计师事务所的公司实力、驻场人数、海外走访实施能力、配合程度、服务价格等因素，经内部评审专家评价后，选了天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称天职国际）。

3、尽调执行过程中，保荐机构通过视频参与、资料回收控制（由调查对象

直接将资料发送保荐机构邮箱或地址）等方式，对尽调过程予以监督；并复核分析了券商会计师出具的报告及相关底稿。

4、了解与收入确认相关的关键内部控制；执行营业收入的核查底稿，包含实质性程序及分析程序，检查相应的原始单据如合同、发货单、签收单、银行回款单等穿行测试、细节测试及截止性测试底稿等；对于境内主体的出口销售，获取海关电子口岸数据并与账面记录核对、采取抽样方法，检查大额销售合同、销售订单以及对应的发票、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；获取公司及各子公司报告期内各银行账户的银行对账单和财务账记录、实际控制人个人银行卡流水、董监高及其他核心人员个人银行卡流水，进行交叉核对。

保荐机构与申报会计师共同参与了组成会计师 WEI,WEI & CO.,LLP 的选聘工作，并复核了组成会计师相关底稿。另外，境外组成部分会计师盘点、函证过程中，保荐机构通过视频参与、邮件控制，复核底稿资料等手段对其工作结果进行了验证，同时也要求组成会计师出具审计报告、盘点报告等文件。

综上，本次尽调利用外聘人员进行核查符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定。

（二）申报会计师部分

1、申报会计师对境外组成部分会计师工作质量的把关和核验情况

（1）参与并确认选聘的境外组成部分会计师，了解境外组成部分会计师的具体情况，了解境外组成部分会计师从事审计服务的相关职业资质、项目组人员构成及主要工作经验情况等，评价境外组成部分会计师的专业胜任能力和独立性，确认所聘请的境外组成部分会计师能够承担本次审计工作；

（2）在 2020 年年报、2021 年 1-6 月审计开始前，分别向境外组成部分会计师发送《集团审计商请配合函》，包括集团审计会计政策、审计范围及时间安排、职业道德的要求、确定的重要性水平、关联方明细、审计方法以及对境外组成部分会计师的审计要求等；

（3）申报会计师与境外组成部分会计师项目组建了微信群，及时沟通审计进展情况以及主要审计问题，并通过 ZOOM 或腾讯会议与境外组成会计师的项目负责人及主要项目组人员多次就主要审计事项进行沟通、讨论；

（4）对于境外组成部分会计师执行的存货监盘工作，监盘存货的样本由我们选取后由境外组成部分会计师执行现场存货监盘，另外，在境外组成部分会计师执行现场存货监盘时，我们和保荐机构、律师一同通过视频线上同步参与，监督监盘过程；

（5）对于拟对境外子公司的客户和供应商选取的函证样本，由申报会计师选取并确认函证的样本和文本，并核对确认被函证单位的发生额及往来款余额，具体各家拟函证的供应商、客户的询证函文本系申报会计师写好后发给境外组成部分会计师邮箱，再由其直接向客户和供应商发送，另外，将被函证单位的地址及邮箱与申报会计师及保荐机构等中介机构对相应境外客户及供应商已进行的访谈或视屏询问中确认的地址及邮箱进行核验，申报会计师获取并复核境外组成部分会计师询证函收发函过程、询证函回函以及函证结果控制表等底稿；

（6）对于境外子公司的银行询证函，均系境外组成部分会计师独立通过线上平台 confirmation.com 对境外子公司全部银行账户进行函证并取得回函，申报会计师要求境外组成部分会计师在境外子公司现场获取银行网银导出的银行电子明细表并拍实时视频，并将银行询证函收发函过程及邮件、银行明细表及相关视频直接寄送给申报会计师，申报会计师进行核对；

（7）申报会计师对境外子公司也进行独立的审计，部分需要的审计证据向公司或组成部分会计师获取，并与境外组成部分会计师沟通核对调整分录及依据，进行相互核验；

（8）申报会计师获取境外组成部分会计师出具的《审计报告》，并获取并复核境外组成部分会计师主要的相关底稿。

2、是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定

《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》第五十四条规定：“保荐机构及其保荐代表人履行保荐职责，可以对发行人行使下列权利……（七）中国证监会、证券交易所规定或者保荐协议约定的其他权利。”

公司与中信证券签署的《陕西嘉禾生物科技股份有限公司（作为发行人）与中信证券股份有限公司（作为保荐人、主承销商）关于首次公开发行人民币普通

股（A 股）并在创业板上市之承销及保荐协议》（以下简称“《承销及保荐协议》”）第 6 条“保荐人关于保荐的权利及义务”约定：“6.1 保荐人的权利……（7）指派保荐代表人或保荐人其他工作人员或聘请的中介机构对甲方进行实地专项核查，必要时可聘请相关中介机构配合……及（16）法律及其他监管规则所规定或者本协议约定的其他权利。”

根据《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》及《承销及保荐协议》之约定，并经查阅保荐机构《关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复报告》关于该等事项所执行的程序及相关工作底稿，申报会计师认为，保荐机构利用外聘人员进行核查符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定。

（三）申报律师部分

1、申报律师对境外组成部分会计师工作质量的把关和核验情况

就上述事项，申报律师履行了如下核查程序：

（1）书面审查

申报律师审查了包括但不限于外聘单位的聘任协议、业务资质、发行人与主要境外客户签署的销售合同、银行收款凭证、海关出口报关单等，该等文件和资料构成申报律师所制作《律师工作报告》、工作底稿及出具《法律意见》所必需的基础资料。

（2）视频访谈

受新冠疫情影响，保荐机构、申报会计师及申报律师无法执行境外实地走访程序，在保荐机构组织协调下，申报律师参与了报告期内发行人部分境外客户的视频访谈，就该等客户与发行人之间交易的真实性、该等客户与发行人之间是否存在关联关系进行了核查。

（3）查询

查阅保荐机构所聘任会计师对境外客户实地访谈记录及获取的资料、查阅主要客户的官方网站，中国出口信用保险公司提供的信用报告及访谈发行人管理层等方式，核查主要客户是否与发行人及其关联方存在关联关系。

（4）函证

申报律师参与了报告期内发行人境外主要客户的函证，其中境内主体的外销客户由申报律师亲自发函及收函；同时取得并复核了保荐机构、申报会计师及境外组成部分会计师的函证控制表等相关资料。

（5）复核

获取并复核了境外组成部分会计师出具的报告及相关底稿等。此外，申报律师还获取公司及各子公司报告期内各银行账户的银行对账单和财务账记录、实际控制人个人银行卡流水、董监高及其他核心人员个人银行卡流水，进行交叉核对。

2、是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定

《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》第五十四条规定：“保荐机构及其保荐代表人履行保荐职责，可以对发行人行使下列权利……（七）中国证监会、证券交易所规定或者保荐协议约定的其他权利。”

发行人与中信证券签署的《陕西嘉禾生物科技股份有限公司（作为发行人）与中信证券股份有限公司（作为保荐人、主承销商）关于首次公开发行人民币普通股（A 股）并在创业板上市之承销及保荐协议》（以下简称“《承销及保荐协议》”）第 6 条“保荐人关于保荐的权利及义务”约定：“6.1 保荐人的权利……（7）指派保荐代表人或保荐人其他工作人员或聘请的中介机构对甲方进行实地专项核查，必要时可聘请相关中介机构配合……及（16）法律及其他监管规则所规定或者本协议约定的其他权利。”

根据《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》及《承销及保荐协议》之约定，并经查阅保荐机构《关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复报告》关于该等事项所执行的程序及相关工作底稿，申报律师认为，保荐机构利用外聘人员进行核查符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定。

六、中介机构内核及质控部门说明对以上事项执行的程序和结论

（一）保荐机构质控、内核部门核查程序

保荐机构质控、内核部门已对上述事项执行的核查程序予以充分关注，所履行的质量控制工作包括：

1、保荐机构质控、内核部门通过现场核查的形式，向发行人相关业务负责人和项目组了解了发行人收入确认相关内部控制的运行情况，获取并检查了项目组相关工作的核查程序和底稿（收入专项核查底稿、对主要客户走访及视频访谈的核查底稿、函证收发函过程及回函统计表的相关底稿等）是否达到保荐机构质量控制规定的核查要求、相关附件是否完整真实；

2、保荐机构质控、内核部门调阅了项目组提交的对外报送文件，对申报材料中相关问题进行了审阅、问询和讨论，申报文件均经质控部门、内核部门通过后方对外报出；

3、保荐机构内核部门在问核会上对项目保荐代表人就上述相关事项执行的核查工作进行了问核；

4、保荐机构质控、内核部门审阅了项目组提交的本轮问询回复文件及相关底稿，对上述问题的尽调过程反复与项目组进行沟通及问询。

经复核，保荐机构质控部门、内核部门认为，保荐机构项目组就发行人上述事项执行的核查工作充分、有效，相关底稿真实完整，同意项目组的核查结论。

（二）会计师质控、内核部门核查程序

1、质量控制工作

质控部门已根据《中国注册会计师审计准则第 1121 号——历史财务信息审计的质量控制》、《质量控制准则第 5101 号——会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》和本所质量规程的要求，对嘉禾生物首次公开发行股票并在创业板上市的相关申报材料及申报会计师工作进行了复核。根据本所质量控制相关制度，项目质量复核的级别依次为项目组内部复核（项目负责经理复核、项目合伙人复核）及项目质量控制部门复核、签发合伙人复核、本所负责人核阅复核。

2、报送质量控制部门复核

由本所指派不参与该业务的人员，在出具报告前，对项目组作出的重大判断

和在准备报告时形成的结论作出客观评价。主要复核项目组主要工作底稿、项目经理、项目合伙人的复核意见是否恰当，项目组是否按照项目负责经理、项目合伙人的复核意见对报告及工作底稿进行修改和补充完善；复核核查程序实施以及认为重要事项及重要的工作底稿，收集的证据是否充分恰当，以及由此得出的结论的恰当性。

3、针对上述事项，质控部门针对项目组执行的核查工作履行了以下质量控制工作：

（1）查阅了项目组成员获取的相关工作底稿（收入核查底稿、对主要客户走访及视频访谈的核查底稿、客户及供应商重叠的核查底稿、函证收发函过程及回函统计表的相关底稿等）；（2）查阅与境外组成部分会计师《集团审计商请配合函》及相应的回函确认文件，判断境外组成部分会计师的独立性和专业胜任能力；（3）详细了解公司的业务模式，境外子公司销售大部分为客户自提的原因；（4）详细了解公司主要产品的应用领域，结合项目组的收入核查底稿判断报告期内公司收入波动的原因和合理性；（5）查阅项目组取得的境外组成部分会计师的重要底稿；（6）审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询。

4、质控部门核查结论

经核查，质量控制部门同意项目组关于“问题 4.关于收入确认及境外销售”的回复内容、核查程序及意见，同意将申请文件对外报送。

问题 5．关于客户及销售模式

根据申报文件显示：（1）发行人报告期各期前五大客户及对应销售金额、区域分布存在较大变化。（2）报告期内，发行人客户集中度低且每年新增客户多。（3）中介机构对报告期内发行人贸易商客户对应收入情况进行了核查，其中境外贸易商客户核查依赖于外聘的第三方机构。

请发行人：（1）说明报告期各期前十名直销客户、贸易商客户的基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、合作历史、经营规模、订单获取方式、发行人对其销售内容、定价政策、销售金额及占比、毛利率、信用期限、客户变动原因，并分析不同客户之间毛利率差异较大的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因。（2）说明报告期各期新增的主要客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率等信息，报告期各期均与发行人发生交易的客户数量、销售金额及占比，并结合上述情况及新冠疫情等因素，进一步分析说明发行人客户的稳定性及对业务稳定性的影响。（3）按照销售金额分层说明报告期内不同销售模式下主要客户及新增客户数量、收入金额、占比情况，并结合下游及终端行业集中度情况分析不同销售模式下客户集中度是否符合行业惯例。（4）说明 2019 年、2020 年新增大量小型客户的主要原因及合理性，相关客户获客方式、客户区域分布、销售产品种类、结算方式、回款周期等情况，结合产品对应下游市场行业集中度情况，说明报告期内客户数量较多是否符合行业惯例。（5）说明报告期各期前十名直销客户、贸易商客户是否存在注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形，是否存在发行人股东、员工、前员工与报告期内客户及其关联方姓名、联系方式等个人信息相同的情形，下游客户是否存在会员制直销模式的情形。（6）说明直销客户与贸易商客户的区分的判断依据，结合与主要贸易商合作时间、贸易商毛利率情况、贸易商期末库存及终端销售情况，说明贸易商销售的真实性，贸易商是否存在大额囤货、突击发货等可能导致发行人调节经营业绩的情形。（7）结合采购出售产品种类、合作历史、客户供应商规模等因素，说明产生重合客户供应商的具体原因、有无商业实质，发生交易的必要性及合理性，是否属于代工或受托加工业务，相关收入确认方法及毛利率情况，结合与同期同类商品第三方交易价格情况，分析说明与既采购又销售主体交易价格公允性。请保荐人、申报会计师发表明确意见，

说明对贸易商走访的具体信息，此次申报中介机构参与实地走访的情况。

回复:

一、说明报告期各期前十名直销客户、贸易商客户的基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、合作历史、经营规模、订单获取方式、发行人对其销售内容、定价政策、销售金额及占比、毛利率、信用期限、客户变动原因，并分析不同客户之间毛利率差异较大的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因

（一）报告期各期前十名直销客户、贸易商客户的基本情况

1、报告期各期内，公司前十名直销客户、贸易商客户的基本情况如下：

客户名称	客户类型	股权结构	注册时间	合作历史	经营规模	信用期限[注2]
KOS NATURALS, LLC	直接客户	主要股东 ALLAN STEVENS, PRIN ; TONY STAHL	2017 年	报告期前	无公开信息	90 天
ION LABS INC.	直接客户	DCC PLC 持股 100%	2012 年	报告期前	营业收入 123,328.81 万人民币	60 天
客户 4	直接客户	SHARON HOFFMAN 持有 100%股权	2015 年	报告期前	无公开信息	2018 年 1 月-2019 年 3 月：30 天；2019 年 3 月-2020 年 9 月：60 天；2020 年 9 月-2020 年 12 月：75 天
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	直接客户	隶属于瑞德医药集团	2005 年	2019 年	2019 年出口额总 1,909.67 万美元	90 天
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	直接客户	SUAN PHARMA 持有 75.01%股权；GLOBAL INVERSIONEXT 、GOODEAL INVESTMENT 、MICALGA INV 分别持股 8.33%。	1963 年	报告期前	2019 年营业收入 25,252.93 万人民币	90 天
CALERIE LLC	直接客户	主要股东 STEVE FLIPSE	2020 年	2020 年	2021 年 1-6 月营业收入 675.37 万美元	预付款
GLANBIA NUTRITIONALS	直接客户	由 Glanbia PLC 集团 100%持股	2006 年	报告期前	营业收入 94,068.30 万人民币	75 天
SEACRET SPA LLC	直接客户	主要股东 SHMUEL Y BENSHABAT；AMIR HASSON ；ITAI LARIAN；IZHAK BEN SHABAT ；DANI SOLOMON.	2005 年	报告期前	无公开信息	30 天
ROBINSON PHARMA INC.	直接客户	Tam Nguyen 持有 100%股份	1989 年	报告期前	营业收入 140,332.50 万人民币	60 天

客户名称	客户类型	股权结构	注册时间	合作历史	经营规模	信用期限[注2]
SWANSON HEALTH PRODUCTS	直接客户	股东 SWANDER PACE CAPITAL	1974 年	报告期前	营业收入 44,951.31 万人民币	60 天
客户 7	贸易商	无公开信息	2006 年	报告期前	2019 年营业收入 3,682.97 万人民币	60 天
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	贸易商	尹立持股 85%，王娟持股 10%，薛莉持股 5%	2017 年	报告期前	无公开信息	90 天
VITA ACTIVES LTD.	贸易商	无公开信息	无公开信息	报告期前	无公开信息	90 天
客户 1	贸易商	无公开信息	无公开信息	2018 年	无公开信息	60 天
UNIELTECH HONG KONG COMPANY	贸易商	无公开信息	无公开信息	报告期前	无公开信息	45 天
南京东沛国际贸易集团有限公司	贸易商	控股股东南京南泰集团有限公司持股 30.00%	1992 年	报告期前	连续十一年进入中国进出口额最大的 500 家企业行列	60 天
SM WOOIL CO .,LTD	贸易商	无公开信息	无公开信息	报告期前	无公开信息	45 天
SARL KPLC	贸易商	无公开信息	无公开信息	报告期前	无公开信息	60 天
客户 12	贸易商	SYLVIA ORTIZ, PRES；J R ORTIZ, V PRES；JOSE R ORTIZ, V PRES	无公开信息	2019 年	无公开信息	30 天
W&R BIOLINE GMBH	贸易商	ZHIHUA RAN, LIN WU	1999 年	报告期前	无公开信息	60 天
MSN PHARMACHEM PVT LTD	直接客户	无公开信息	2004 年	报告期前	2019 年度营业收入 337,527.50 万人民币	90 天
PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	直接客户	无公开信息	2011 年	报告期前	营业收入 103,628.8 万人民币	30 天
VITAQUEST INTERNATIONAL	直接客户	长江生命科技集团持股 100%	1977 年	报告期前	营业收入 106,042.03 万人民币	60 天
客户 3	贸易商	主要股东 TRACY NGUYEN	1994 年	2019 年	营业收入 3,726.00 万人民币	30 天
宜昌东阳光长江药业股份有限公司	直接客户	上市公司，第一大股东广东东阳光科技控股股份有限公司持股 53.88%	2001 年	报告期前	2020 年营业收入 234,811.30 万元	30 天
北京美若天成商贸有限公司	直接客户	关灏持股 51%，刘德捷持股 49%	2013 年	报告期前	无公开信息	预付款
HEALTHTECH BIOACTIVES， S.L.U	直接客户	私募股权基金 RIVERSIDE 持股 100%	2019 年	报告期前	无公开信息	30 天
NOW FOODS	直接客户	ELWOOD RICHARD 的家族企业	1968 年	报告期前	营业收入 6,601.50 万元人民币	30 天
ORGANIFI LLC	直接客户	主要股东 DJAMEL BETTAHAR, PRIN	2011 年	报告期前	无公开信息	90 天
FAGRON SERVICE BV	贸易商	上市公司，主要股东 NN GROUP NV；THE CAPITAL GROUP COMPANIES 等	1990 年	报告期前	2020 年营业收入 407,988.20 万元人民币	120 天
ACETO GMBH	贸易商	美国新山资本（NEW MOUNTAIN	无公开信息	报告期前	无公开信息	30 天

客户名称	客户类型	股权结构	注册时间	合作历史	经营规模	信用期限[注2]
		CAPITAL）持股 100%				
MUSCLEPHARM	直接客户	上市公司，第一大股东 RYAN CHARLES DREXLER 持股 54.89%	2008 年	报告期前	2020 年度营业收入 41,736.50 万人民币	视具体情况，信用期限 45 天，60 天，90 天
CT HEALTH SOLUTIONS LLC	直接客户	KIMBERLY A HALSEY, THOMAS M CHAPMAN, CYNTHIA C VALENCA, KEITH VALENCA 共同持股	2014 年	报告期前	无公开信息	2018 年 1 月-2018 年 9 月：30 天；2018 年 9 月-2020 年 12 月：45 天
上海纽耐源国际贸易有限公司	贸易商	陈志超 100%控股	2012 年，2020 年注销	报告期前	无公开信息	60 天
ELEMENTS L.L.C.	贸易商	无公开信息	无公开信息	报告期前	无公开信息	30 天

注 1：因路孚特数据终端、信用报告中未显示该营业收入对应的具体年份，因此表格中未标明对应期间。
注 2：如上所示，除客户 4、CT HEALTH SOLUTIONS LLC、MUSCLE PHARM 报告期内存在不同的信用期限，其他客户报告期内信用期未发生变化。
注 3：公司与 INTERQUIM, S.A.自报告期前开始合作，HEALTHTECH BIOACTIVES S.L.U 于 2019 年 7 月从 INTERQUIM, S.A.分立。

2、报告期各期内，公司与前十名直销客户、贸易商客户的交易情况如下：

（1）2021 年 1-6 月

1）直销客户

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	占总收入的比例	毛利率
KOS NATURALS, LLC	蛋白粉等	2,365.49	2.46%	12.91%
ION LABS INC.	红景天提取物等	2,317.29	2.41%	53.24%
客户 4	苹果醋粉等	2,010.48	2.09%	47.26%
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	莽草酸	1,951.20	2.03%	21.22%
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	鳄梨大豆提取物等	1,675.72	1.74%	53.59%
CALERIE LLC	NMN 片剂及胶囊等	1,557.84	1.62%	42.69%
GLANBIA NUTRITIONALS	氨基丁酸等	1,506.78	1.56%	83.64%
SEACRET SPA LLC	补充剂等	1,488.92	1.55%	31.43%
ROBINSON PHARMA INC.	红景天提取物等	1,345.11	1.40%	56.35%
SWANSON HEALTH PRODUCTS	锯叶棕提取物等	1,196.47	1.24%	38.03%
合计		**17,415.29**	**18.08%**	**42.53%**

2）贸易商客户

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	占总收入的比例	毛利率
客户 7	姜黄提取物等	1,349.14	1.40%	56.31%

客户名称	销售内容	销售金额	占总收入的比例	毛利率
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	鳄梨大豆提取物等	1,250.80	1.30%	43.48%
VITA ACTIVES LTD.	姜黄提取物等	973.95	1.01%	45.07%
客户 1	姜黄提取物等	656.60	0.68%	50.76%
UNIELTECH HONG KONG COMPANY	水飞蓟提取物等	652.97	0.68%	38.17%
南京东沛国际贸易集团有限公司	马边叶提取物等	636.85	0.66%	43.01%
SM WOOIL CO.,LTD	月见草提取物等	506.74	0.53%	47.33%
SARL KPLC	水飞蓟提取物	482.33	0.50%	31.85%
客户 12	保健食品	358.61	0.37%	14.55%
W&R BIOLINE GMBH	加纳籽提取物等	316.87	0.33%	52.14%
合计		**7,184.87**	**7.46%**	**44.67%**

（2）2020 年度

1）直销客户

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	占总收入的比例	毛利率
MSN PHARMACHEM PVT LTD	莽草酸	8,670.46	4.74%	38.31%
KOS NATURALS, LLC	蛋白粉等	3,815.02	2.09%	10.26%
ROBINSON PHARMA INC.	红景天提取物等	3,604.51	1.97%	52.88%
PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	保健食品等	3,172.87	1.73%	37.87%
GLANBIA NUTRITIONALS	接骨木提取物等	2,592.17	1.42%	79.65%
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	莽草酸	2,500.01	1.37%	28.49%
客户 4	苹果醋粉等	2,359.69	1.29%	41.03%
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	鳄梨大豆提取物等	2,349.95	1.28%	51.05%
ION LABS INC.	红景天提取物等	2,176.26	1.19%	40.42%
VITAQUEST INTERNATIONAL	红景天提取物等	2,056.42	1.12%	46.30%
合计		**33,297.35**	**18.20%**	**40.84%**

2）贸易商客户

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	占总收入的比例	毛利率
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	鳄梨大豆提取物等	3,555.86	1.94%	31.03%
客户 7	姜黄提取物等	2,432.34	1.33%	54.83%
南京东沛国际贸易集团有限公司	枳实提取物等	2,125.60	1.16%	39.17%
UNIELTECH HONG KONG COMPANY	水飞蓟提取物等	1,603.31	0.88%	37.70%

客户名称	销售内容	销售金额	占总收入的比例	毛利率
客户 1	姜黄提取物等	1,330.76	0.73%	45.63%
SARL KPLC	姜黄提取物等	1,329.03	0.73%	32.54%
VITA ACTIVES LTD.	姜黄提取物等	1,109.04	0.61%	45.05%
客户 12	保健食品	742.37	0.41%	12.23%
SM WOOIL CO .,LTD	水飞蓟提取物等	735.44	0.40%	47.25%
客户 3	L-谷胱甘肽等	714.45	0.39%	50.57%
合计		**15,678.20**	**8.57%**	**39.63%**

（3）2019 年度

1）直销客户

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	占总收入的比例	毛利率
宜昌东阳光长江药业股份有限公司	莽草酸	4,765.59	3.75%	40.68%
北京美若天成商贸有限公司	复合饮料	3,101.08	2.44%	2.71%
HEALTHTECH BIOACTIVES， S.L.U	枳实提取物等	3,046.29	2.39%	3.40%
MSN PHARMACHEM PVT LTD	莽草酸	3,022.68	2.38%	43.89%
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	姜黄提取物等	2,505.35	1.97%	51.56%
NOW FOODS	水飞蓟提取物等	2,221.88	1.75%	30.18%
ORGANIFI LLC	蛋白粉等	2,152.80	1.69%	30.93%
VITAQUEST INTERNATIONAL	红景天提取物等	2,062.07	1.62%	41.68%
KOS NATURALS, LLC	蛋白粉等	1,847.45	1.45%	10.06%
SEACRET SPA LLC	膳食补充剂等	1,743.88	1.37%	30.09%
合计		**26,469.06**	**20.81%**	**28.91%**

2）贸易商客户

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	占总收入的比例	毛利率
UNIELTECH HONG KONG COMPANY	水飞蓟提取物等	1,838.89	1.45%	37.17%
SARL KPLC	水飞蓟提取物等	1,679.91	1.32%	30.79%
客户 7	姜黄提取物等	1,421.40	1.12%	52.49%
南京东沛国际贸易集团有限公司	吴茱萸提取物等	1,209.59	0.95%	44.77%
FAGRON SERVICE BV	姜黄提取物等	969.64	0.76%	50.62%
ACETO GMBH	辅酶 Q10 等	923.27	0.73%	47.57%
VITA ACTIVES LTD.	姜黄提取物等	811.44	0.64%	45.16%

客户名称	销售内容	销售金额	占总收入的比例	毛利率
客户 1	青蒿提取物等	704.18	0.55%	52.89%
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	姜黄提取物等	669.77	0.53%	36.16%
W&R BIOLINE GMBH	红景天提取物等	584.16	0.46%	55.67%
合计		**10,812.25**	**8.50%**	**43.25%**

（4）2018 年度

1）直销客户

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	销售占比	毛利率
MUSCLE PHARM	乳清蛋白粉等	8,543.08	7.00%	19.77%
MSN PHARMACHEM PVT LTD	莽草酸	5,153.82	4.22%	42.22%
北京美若天成商贸有限公司	复合饮料	4,842.89	3.97%	7.47%
宜昌东阳光长江药业股份有限公司	莽草酸	3,614.09	2.96%	40.51%
PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	苹果醋胶囊等	2,418.45	1.98%	32.72%
VITAQUEST INTERNATIONAL	甜菜提取物等	2,145.76	1.76%	46.11%
ORGANIFI LLC	蛋白粉等	1,964.81	1.61%	28.81%
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	鳄梨大豆提取物等	1,888.10	1.55%	42.93%
CT HEALTH SOLUTIONS LLC	辅酶 Q10 等	1,636.57	1.34%	24.26%
NOW FOODS	水飞蓟提取物等	1,258.60	1.03%	30.47%
合计		**33,466.17**	**27.42%**	**28.77%**

2）贸易商客户

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	销售占比	毛利率
UNIELTECH HONG KONG COMPANY	水飞蓟提取物等	1,436.91	1.18%	44.36%
客户 7	姜黄提取物等	1,343.86	1.10%	52.83%
南京东沛国际贸易集团有限公司	银杏提取物等	1,023.92	0.84%	33.91%
W&R BIOLINE GMBH	红景天提取物等	985.48	0.81%	50.00%
SARL KPLC	水飞蓟提取物等	961.74	0.79%	32.72%
上海纽耐源国际贸易有限公司	人参提取物等	902.15	0.74%	53.48%
VITA ACTIVES LTD.	姜黄提取物等	862.67	0.71%	43.05%
FAGRON SERVICE BV	姜黄提取物等	529.11	0.43%	54.01%
ELEMENTS L.L.C.	蔓越莓提取物等	481.86	0.39%	42.02%
SM WOOIL CO .,LTD	水飞蓟提取物等	480.99	0.39%	52.05%

客户名称	销售内容	销售金额	销售占比	毛利率
合计		9,008.68	7.83%	46.78%

从订单获取方式来看，公司主要通过展会、网络推广、杂志宣传、客户介绍以及向潜在客户自我推介等方式与客户接洽，也存在客户通过其自身渠道了解公司信息并自发与公司接洽的情形。接洽后，根据客户需求和公司供给能力协商确定具体订单安排。

从定价政策来看，公司基于市场化原则，根据不同种类、规格、数量及交付时间等交易要素综合情况，通过协商方式与客户确定交易价格。由于公司不设经销商，均采用直销方式，因此，虽然客户中包含贸易类客户，但与该等客户的定价政策与直销客户一致，未区别对待。

（二）报告期内客户变动原因，不同客户之间毛利率差异较大的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因

1、报告期内客户变动原因

公司植物提取物产品主要应用于医药、食品领域，保健品客户主要系品牌商。从客户合作历史来看，公司主要客户绝大部分系长期合作客户。另外，由于植物提取物业务销售端具有“产品超市”特点，不同客户在不同期间内的购买量具有随机性，导致各年度合作金额在公司排名位置发生波动。

从公司对主要客户的销售内容可以看出，除了 MSN PHARMACHEM PVT LTD、宜昌东阳光长江药业股份有限公司等少数客户仅从公司采购单一品种外，其他主要客户从公司的采购的商品具有多样化特征，不仅体现在每次交易的种类并非单一产品，而且不同期间所购产品的结构也不尽相同。

2、不同客户之间毛利率差异较大的原因

相同期间内，不同客户之间毛利率存在差异主要系销售内容不同导致，如上所示，销售内容的差异普遍存在与各期主要客户中，以 2020 年度为例，公司向客户 MSN PHARMACHEM 的销售内容为莽草酸，而向客户 ROBINSON PHARMA INC 的销售内容主要为红景天提取物等多种产品，产品的差异导致毛利率有所不同。

相同期间内，不同客户销售内容一致的产品仅为莽草酸，2018 年~2019 年期

间不同客户毛利率相对接近。2020 年度，向 INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO 销售的毛利率相对较低，主要系 2020 年内，莽草酸产品价格呈下降趋势，四季度交易均价较一季度交易均价下降 25.56%，而 2020 年度对 INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO 约一半的销售量集中于四季度，导致与其交易平均价格较低，进而导致毛利率较低。

单位：万元

期间	客户名称	销售金额	销售成本	销售占比	毛利率
2020 年度	MSN PHARMACHEM PVT LTD	8,670.46	5,348.88	4.74%	38.31%
	INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	2,500.01	1,787.63	1.37%	28.49%
2019 年度	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	4,765.59	2,827.15	3.75%	40.68%
	MSN PHARMACHEM PVT LTD	3,022.68	1,695.96	2.38%	43.89%
2018 年度	MSN PHARMACHEM PVT LTD	5,153.82	2,977.75	4.22%	42.22%
	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	3,614.09	2,150.02	2.96%	40.51%

3、同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因

（1）同一客户不同年度内收入变动的原因

公司各期前十名直销客户、贸易商客户中，共出现 35 个交易对手，其中 KOS NATURALS 和客户 1 等 14 个交易对手销售金额呈上升趋势；宜昌东阳光长江药业股份有限公司、北京美若天成商贸有限公司和 W&R BIOLINE GMBH 等 11 个交易对手销售金额呈下降趋势；HEALTHTECH BIOACTIVES、ACETO GMBH 等 8 个交易对手 2019 年或 2020 年销售金额较大，但 2018 年度和 2021 年 1-6 月份销售金额较小；UNIELTECH 和 ELEMENTS L.L.C.等 2 个交易对手销售金额波动相对较小。呈现变化的部分，具体波动原因如下：

1）主要客户交易金额呈增长趋势的原因

2020 年度内，凭借充足的货物储备，公司整体收入增加较快，宏观层面上体现为公司市场份额的增加，微观层面上系客户交易额度的增加。不同客户销售金额的变化具体原因如下：

①直销客户

单位：万元

序号	直销客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	KOS NATURALS, LLC	2,365.49	3,815.02	1,847.45	366.89	收入的变动主要系随着合作深入，对方采购的产品种类和采购量增加所致。2020 年，公司与客户交易的具体保健品品种达到 60 余种，较 2018 年增长 52 种。随着交易量的增加，公司与该客户的合作金额也有所增长。2021 上半年内，合作金额仍维持了增长的趋势。
2	GLANBIA NUTRITIONALS	1,506.78	2,592.17	1,638.99	527.03	2018 及 2019 年度，该客户主要采购氨基丁酸，2019 年采购的氨基丁酸比 2018 年增加 834.06 万元，使得该年度收入有所增长。2020 年，除氨基丁酸外，该公司采购产品中还增加了接骨木提取物，当年采购额达到 1,063.22 万元，因此 2020 年收入规模有所增加。2021 上半年内，合作金额仍维持了增长的趋势。
3	INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	1,951.20	2,500.01	426.23	--	该客户从公司采购莽草酸，交易额的增加主要系交易量随市场需求的增加而增加所致。2020 年，公司与客户交易量达到 37.35 吨，较 2019 年增长 32.10 吨，2021 年 1-6 月，公司与客户交易量达 33.96 吨，接近 2020 年全年交易量水平，销量的增长导致收入有所提升。
4	客户 4	2,010.48	2,359.69	645.75	24.17	该客户从公司采购苹果醋粉，交易额的增加主要系交易量随市场需求的增加而增加所致。2020 年，公司与客户交易量达到 376.51 吨，较 2018 年增长 372.81 吨，使得收入有所提升，2021 上半年内，合作金额仍维持了增长的趋势。
5	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	1,675.72	2,349.95	2,505.35	1,888.10	2018 年度及 2019 年度，该客户与公司交易额的波动主要系姜黄提取物的交易量波动导致。2019 年公司向其销售姜黄提取物 629.69 万元，较 2018 年增加 618.86 万元。2020 年度，公司对该客户的销售规模基本保持稳定。该客户从公司采购的品种多达 220 余种。2021 上半年内，合作金额仍维持了增长的趋势。
6	ION LABS INC.	2,317.29	2,176.26	838.78	1,052.38	该客户从公司的采购品种较多。2018 年及 2019 年销售规模基本保持稳定。2020 年，该客户从公司采购的品种从 2019 年的 70 余种增长至 2020 年的近百种，相应带来收入增长 825.98 万元。2021 年 1-6 月，该客户与公司交易规模的增长主要系红景天提取物的交易额增加所致。2021 年上半年，该客户对红景天提取物的采购额较 2020 年全年采购额增加 1,057.29 万元。
7	SEACRET SPA LLC	1,488.92	1,640.20	1,743.88	760.18	2019 年度起公司对 SEACRET SPA LLC 的销售额有所增加，原因系公司于 2018 年 10 月开始，增加了其韩国子公司的合作，2019 年度对韩国子公司实现销售 1,262.25 万元。2021 上半年内，合作金额仍维持了增长的趋势。
8	CALERIE LLC	1,557.84	126.16	--	--	该客户 2021 年 1-6 月交易规模大幅提升，原因一方面该客户与公司自 2020 年 10 月开始合作，2020 年交易额为仅为年末两个月交易额；另一方面系因市场需求变动，该客户对 NMN 片剂和 NMN 胶囊的采购额增加所致，2021 年 1-6 月，该客户 NMN 类产品的采购额为 935.30 万元。
9	SWANSON HEALTH PRODUCTS	1,196.47	951.63	662.96	699.41	2018 年及 2019 年度，公司与该客户的交易规模保持稳定。2020 年度，该客户从公司采购的植物提取物产品中，有 27 种产品的交易额均有提升，从而导致 2020 年度交易额较 2019 年有所增加。2021 年 1-6 月，公司与该客户在保健食品业务板块的合作有所扩大，使得 2021 年上半年交易金额的有所提升。

②贸易商客户

单位：万元

序号	贸易商客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	客户 7	1,349.14	2,432.34	1,421.40	1,343.86	2020 年度，该客户与公司的交易额增加 1,010.94 万元，主要系其对各品种的交易量增加所致。该客户主要从公司采购姜黄提取物、黄连提取物、加纳籽提取物等百余个品种。2019 年与公司的交易数量为 53.57 吨，2020 年增加至 99.87 吨。2021 年 1-6 月，公司与该客户交易额基本保持稳定。
2	客户 1	656.60	1,330.76	704.18	228.41	该客户与公司的交易额逐年增加，主要系采购品种增加所致，从 2018 年的 90 余种增加至 2020 年的 180 余种。2021 年 1-6 月，公司与该客户交易额基本保持稳定。
3	VITA ACTIVES LTD.	973.95	1,109.04	811.44	862.67	2020 年度该客户与公司的交易额增加，原因主要系采购品种增加，2020 年度新增合作品种约 50 种，新增交易额 139.35 万元。2021 年 1-6 月，该客户从公司采购的品种约 80 余种，对其中近 70 种产品的采购额年化后较 2020 年有所增长，从而导致 2021 年交易规模的增大。
4	客户 12	358.61	742.37	298.37	--	公司自 2019 年度开始与该客户合作，随着对公司产品认可度的提高，该客户与公司的交易额也随之增加。2021 年 1-6 月公司与该客户交易额保持稳定。
5	SM WOOIL CO .,LTD	506.74	735.44	468.96	480.99	该客户 2018 及 2019 年度采购额平稳，2020 年采购额增加，主要系当年新增水飞蓟提取物采购 418.95 万元所致。2021 年 1-6 月该客户交易额增加，主要系月见草提取物采购额增加所致。2020 年，公司与向该客户销售月见草提取物 280 万元，2021 年 1-6 月的销售额达到 418.92 万元。

2）部分主要客户交易金额呈下降趋势的原因

①直销客户

单位：万元

序号	直销客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	MSN PHARMACHEM PVT LTD	--	8,670.46	3,022.68	5,153.82	收入的变动主要系交易量随市场需求变动而变动所致。2020 年，公司与客户交易量达到 121 吨，较 2018 年增长 53 吨，虽然平均交易价格下滑 5.46%，但幅度小于销量的增长幅度，导致收入的增加。公司向其销售的产品为莽草酸，主要用于生产奥司他韦及其原料药，奥司他韦为治理流感的药品，2021 年 1-6 月，因疫情管控措施的实施，口罩佩戴的普及，对奥司他韦需求有所下降，导致该客户未从公司进行采购。
2	PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	866.99	3,172.87	1,033.52	2,418.45	公司与该客户的收入波动主要系其苹果醋胶囊的采购量波动所致。2018 年-2021 年 1-6 月，该客户对苹果醋胶囊采购金额分别为 1,544.03 万元，822.96 万元、2,695.89 万元和 805.21 万元。2020 年度，除苹果醋胶囊外，该公司还采购了活性炭胶囊及其他植物提取物，导致 2020 年收入规模较大。2021 年 1-6 月期间，受与该客户苹果醋胶囊交易金额减少的影响，与该客户的合作金额有所下降。
3	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	--	831.98	4,765.59	3,614.09	该公司采购莽草酸用于磷酸奥司他韦的生产。2020 年度，受国内疫情防控影响，至医院就诊人数下降，导致客户自身产品销量下降，进而向公司采购量下降。2021 年 1-6 月，随下游需求下降，该客户未从公

序号	直销客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
						司进行采购。
4	北京美若天成商贸有限公司	4.01	20.25	3,101.08	4,842.89	2018 及 2019 年内，公司向客户销售的产品主要为复合果蔬汁，该产品仅系客户经营众多产品之一，随着客户自身主打产品的转移，加之公司经营策略逐步从单纯追求规模向兼顾盈利转变，与客户合作金额相应发生变化。2020 年度内，该客户的采购量从 2018 年的 170.73 万盒下降至 0.81 万盒，2021 年上半年进一步下降至 0.21 万盒，从而导致了与该客户交易额的下降。
5	ORGANIFI LLC	337.97	836.67	2,152.80	1,964.81	该客户从公司采购各类蛋白粉、果蔬汁等。2020 年度及 2021 年 1-6 月，公司与其交易额下降，主要原因系其采购的红石榴果蔬汁、香草蛋白粉减少所致。
6	MUSCLE PHARM	--	--	70.93	8,543.08	2019 年度起，该客户回款发生异常，公司遂减少相应合作规模。
7	CT HEALTH SOLUTIONS LLC	--	--	1,739.72	1,636.57	客户自身经营情况下滑，导致从公司采购量下降。
8	VITAQUEST INTERNATIONAL	510.24	2,056.42	2,062.07	2,145.76	2018-2020 年度，公司与该客户的交易规模基本保持稳定。2021 年 1-6 月，公司与该客户的交易规模减少，原因系该客户的采购品种有所减少，从 2020 年度的 100 余种下降至 2021 年上半年的 80 余种，相应导致交易额下降 106.22 万元，同时该客户对持续交易品种红景天提取物、胡萝卜提取物等产品的采购额也有所减少。

②贸易商客户

单位：万元

序号	贸易商客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	W&R BIOLINE GMBH	316.87	704.19	584.16	985.48	该客户从公司采购百余种产品。2019 年度，因其下游客户需求波动，该客户对灵芝提取物、加纳籽提取物等 60 余种产品的采购量有所减少，公司对其交易额相应有所下降。2021 年 1-6 月，公司与该客户的年化交易额较 2020 年保持稳定。
2	上海纽耐源国际贸易有限公司	--	--	290.58	902.15	该客户 2018 年主要采购人参提取物、姜黄提取物和西洋参提取物。2019 年，与该客户交易规模下降主要系其采购数量减少所致，从 2018 年的 4.89 吨下降至 2019 年的 1.77 吨。2020 年度，该客户停止经营并注销，因此公司与其停止合作。
3	FAGRON SERVICE BV	180.73	654.56	969.64	529.11	2019 年，公司与该客户的交易额增加 440.53 万元，原因采购的加纳籽提取物增加 3.53 吨姜黄提取物增加 1.26 吨所致。2020 年度，因受疫情影响，该客户姜黄提取物采购量下降 5.48 吨，导致 2020 年度公司与该客户的交易额下降所致。2021 年 1-6 月，公司与该客户的交易金额进一步下降，主要系当期与该客户的加纳籽提取物交易额下降 459.11 万元所致。

3）客户 HEALTHTECH BIOACTIVES、ACETO GMBH 等 8 个交易对手 2019 年或 2020 年销售金额较大，但 2018 年度和 2021 年 1-6 月份销售金额较小；

①直销客户

单位：万元

序号	直销客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	ROBINSON PHARMA INC.	1,345.11	3,604.51	478.36	841.01	该客户为长期合作客户，从公司采购的产品种类较多。2019 年公司与其交易额减少，主要系该客户采购的胞磷胆碱钠、红景天提取物较 2018 年减少 233.74 万元所致。2020 年交易额增加，系因公司各类存货储备充足，该客户从公司采购的品种和采购量有所增加，使得合作金额增加。2021 年 1-6 月，该客户从公司采购的红景天提取物及大花紫薇提取物相对较少，导致交易规模有所下降。
2	NOW FOODS	418.92	2,000.75	2,221.88	1,258.60	该客户从公司的采购品种较多。2019 年，公司对其销售额增长主要采购量增加所致。从具体品种来看，各品种增加量相对平均，主要采购品种包括叶绿素提取物、接骨木提取物、水飞蓟提取物等。2020 年度，公司对该客户的销售规模基本保持稳定。2021 年 1-6 月，该客户未采购接骨木提取物等 8 种产品，此外对持续交易品种如叶绿素提取物、水飞蓟提取物的采购额也有所下降，导致整体交易额出现下降。
3	HEALTHTECH BIOACTIVES, S.L.U	--	787.02	3,046.29	952.20	该客户主要采购枳实提取物、苹果根皮提取物等。2019 年，因 2019 年公司实现了枳实量产，产量提升，因此该客户从公司采购的枳实提取物增加 132 吨，对应交易额增加 1,823.49 万元。2020 年受疫情影响，发生停产事件，从公司采购的各类产品均有所下降。2021 年 1-6 月，受欧洲疫情影响，该客户未向公司进行采购。

②贸易商客户

单位：万元

序号	贸易商客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	1,250.80	3,555.86	669.77	--	陕西瑞海的实控人从 2001 年开始经营对外贸易，拥有一定的客户基础和从业经验。随着公司与陕西瑞海合作的深入，公司对其销售的产品种类从 30 余种增加至 100 余种。2020 年度，该公司对其销售的主要产品是复方、蜂王浆、姜黄提取物和万寿菊提取物等，上述产品的交易额较 2019 年增加 1,670.48 万元。2021 年 1-6 月，该客户从公司采购的品种减少为 10 余种，从而导致公司对其销售收入的减少。
2	南京东沛国际贸易集团有限公司	636.85	2,125.60	1,209.59	1,023.92	2020 年度，该客户与公司的交易额增加 916.01 万元，主要各类产品的采购量增加所致。2019 年与公司的交易数量为 64.83 吨，2020 年增加至 110.35 吨。2021 年 1-6 月，该客户采购的产品种类由 2020 年度的 110 余种下降至 60 余种，相应导致交易额减少。
3	SARL KPLC	482.33	1,329.03	1,679.91	961.74	该客户采购的品种以水飞蓟提取物和银杏提取物为主。2019 年，该客户采购水飞蓟提取物 39.6 吨，较 2018 年度增加 13.1 吨，对应的交易额增加 446.96 万元；新增银杏提取物采购 5.5 吨，对应的交易额增加 317.47 万元。2020 年度，公司对其销售水飞蓟提取物的平均单价下跌 4.52%，销售量减少 5.8 吨，银杏提取物平均单价下跌 5.20%，销售量减少 1.5 吨，导致与该公司的交易额减少 350.88 万元。2021 年度 1-6 月，公司对其销售水飞蓟提取物的平均单价下跌 4.22%，销售

序号	贸易商客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
						数量较 2020 年减少 18 吨，相应导致交易额下降 626.21 万元。另外，2021 年上半年该客户未采购银杏叶提取物，相应导致交易额下降 218.88 万元。
4	客户 3	191.17	714.45	12.95	--	公司与该客户自 2019 年开始合作，2020 年度，随着对公司认可度的提高，该公司采购品种从 6 种增加至 27 种，交易金额也相应有所增加。2021 年 1-6 月，该客户采购的具体品种减少至 14 种，相应导致交易额下降 338.09 万元。
5	ACETO GMBH	172.75	356.08	923.27	289.31	2018 年度及 2020 年度，该客户主要采购越橘提取物、姜黄提取物等。2019 年度交易规模较大，主要系当年该客户采购辅酶 Q10 产品 588.17 万元。2021 年 1-6 月，公司与该客户的交易额较 2020 年保持稳定。

4）其他

报告期内，公司直销及贸易类前十名客户中，UNIELTECH HONG KONG COMPANY 及 ELEMENTS L.L.C.销售金额相对平稳，分别维持在 1,600 万元和 500 万元规模左右。

（2）同一客户毛利率变动的原因

1）相同客户但销售内容不同的毛利率波动情况

①直销客户

序号	直销客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	KOS NATURALS, LLC	12.91%	10.26%	10.06%	11.54%	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。
2	ROBINSON PHARMA INC.	56.35%	52.88%	46.41%	37.15%	2018 年销售该客户采购品种 90 余种，包括胞磷胆碱钠、红景天提取物及藤黄果提取物等，2019 年采购品种 70 余种，包括胞磷胆碱钠、圣罗勒提取物和问荆提取物等，2020 年采购品种 60 余种，包括红景天提取物、大花紫薇提取物和黄连提取物等，2021 年 1-6 月采购品种 30 余种，包括红景天提取物、大花紫薇提取物和黄连提取物等。因各年交易的产品结构有所变动，销售毛利率也相应变化。
3	PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	38.77%	37.87%	35.05%	32.72%	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。
4	GLANBIA NUTRITIONALS	83.64%	79.65%	81.39%	49.41%	2019 年、2020 及 2021 年 1-6 月，公司与该客户交易毛利率较为平稳，较 2018 年毛利率增长较大，主要系向其主要销售产品氨基丁酸毛利率提升所致。2019 年度起，因氨基丁酸原材料采购价格大幅下降，导致公司该产品的 2019 年的单位成本较 2018 年大幅下降 84.05%，而氨基丁酸产品的售价仅下降 8.55%，导致该产品毛利率由 2018 年的 49.97%提升至 2019 年度的 91.27%，从而提升了对该客户整体的毛利率水平。
5	客户 4	47.26%	41.03%	10.17%	47.63%	该客户主要采购苹果醋粉，2019 年度销售毛利率较低，原因系苹果醋粉单位成本增加。苹果醋粉主要在子公司嘉禾药业生产，2019 年度因嘉禾药业新增建设，设备和人工等投入较多，导致该年度苹果醋粉的单位制造费用大幅提升。2020 年度及 2021 年 1-6 月，随着苹果醋粉的销量增

序号	直销客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
						大，规模效应有所体现，单位制造费用及人工相应摊薄，从而毛利率回升。
6	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S. A.	53.59%	51.05%	51.56%	42.93%	该客户从公司采购品种较多，各年度内毛利率主要受各年销售的产品结构变化影响。报告期内， 2019 年至 2021 年上半年毛利率较为稳定，2019 年毛利率较 2018 年有所增长，主要系 2019 年姜黄提取物的销售占比大幅增加，导致 2019 年姜黄提取物的毛利率贡献率较 2018 年增长了 10.41 个百分点。
7	ION LABS INC.	53.24%	40.42%	30.14%	31.48%	公司对该客户 2020 年度销售毛利率较高，主要原因系其采购的产品变化所致。2018-2019 年度，该客户主要采购虫草和绿茶提取物。2020 年，红景天提取物变为其第一大采购单品，销售占比由 2019 年的 0.15%提升至 2020 年的 20.53%。从而提升了公司与该客户交易的平均毛利率。2021 年 1-6 月，因该客户对红景天提取物的采购额进一步提升（2021 年上半年该客户的红景天提取物采购额较 2020 年全年增加 1,057.29 万元），红景天提取物的毛利率贡献率从 2020 年的 10.66%提升至 2021 年 1-6 月的 36.95%，从而导致公司与该客户交易毛利率的提升。
8	VITAQUEST INTERNATIONAL	38.74%	46.30%	41.68%	46.11%	报告期内，2019 年的毛利率相对较低，主要系该年大于 40%毛利率产品如红景天、甜菜的销售收入占比较低，2019 年红景天和甜菜的销售收入占比为 26.88%，相较 2018 年下降 14.78 个百分点。2021 年 1-6 月的交易毛利率下降主要系交易结构变动所致，当期该客户对红景天提取物及胡萝卜提取物的采购额较少，上述两种产品的毛利率贡献率分别降低 4.85%和 2.32%。
9	北京美若天成商贸有限公司	8.74%	7.49%	2.71%	7.47%	该客户 2019 年度毛利率较低主要系当年公司与保健食品第一大客户 MUSCLE PHARM 的交易规模持续下降，为了维持保健食品业务的经营规模，公司放松了对盈利水平的追求，从而导致当年该客户的毛利率较低。
10	HEALTHTECH BIOACTIVES, S.L.U	--	5.34%	3.40%	28.48%	2019 年销售毛利率下降较大，主要系产品结构发生变化，由 2018 年的柚子提取物为主变为 2019 年的以枳实提取物为主，而 2019 年枳实提取物的毛利率较低，导致对该客户整体销售毛利率较低。2020 年主要采购产品也为枳实提取物，但当年内枳实提取物的毛利率提升，导致向该客户销售毛利率回升。2021 年受欧洲疫情影响，公司与该客户未发生交易。
11	NOW FOODS	28.79%	39.26%	30.18%	30.47%	该客户从公司的采购品种较多，该客户 2020 年度毛利率提高，主要系当年销售的接骨木提取物的毛利率上升较大所致。2021 年 1-6 月受到疫情影响，该客户未采购接骨木提取物，而接骨木提取物毛利率较高，导致与该客户交易毛利率下降。
12	ORGANIFI LLC	31.32%	31.19%	30.93%	28.81%	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。
13	SEACRET SPA LLC	31.43%	30.13%	30.09%	24.47%	2019 年的销售毛利率有所提升，主要系公司销售的胶囊类产品的毛利率提升所致。2018 年度，公司对该客户销售胶囊类产品的毛利率贡献率为 3.53%，2019 年度随着胶囊类产品销售占比及毛利率的提升，该类产品的毛利率贡献率提升至 8.87%。2019 年至 2021 年 1-6 月，公司与该客户的交易毛利率保持稳定。
14	CT HEALTH SOLUTIONS LLC	--	--	32.06%	24.26%	公司对该客户 2019 年度的销售毛利率较高，主要原因系对其销售主要产品之一谷胱甘肽，因 2019 年公司原料采购端成本降低，因此销售毛利率较 2018 年度提升 8.10%
15	CALERIE LLC	42.69%	35.14%	--	--	2021 年 1-6 月交易毛利率提升，一方面系该客户新增采购了毛利率较高的益生菌粉剂，另一方面系 2021 年初 NMN 平均售价相对较高所致。
16	SWANSON HEALTH	38.03%	42.98%	35.74%	28.99%	2019 毛利率较高，主要系公司向该客户销售加纳籽提取物及山楂提取物的毛利率较 2018 年有所提高。2020 年度毛

序号	直销客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
	PRODUCTS					利率继续提升，主要系公司向该客户销售锯叶棕提取物及猴头菇提取物的毛利率较 2019 年有所提高。2021 年 1-6 月，公司与该客户的毛利率有所回落，主要系公司与该客户在保健食品领域的合作有所扩大，保健食品领域整体毛利率较植物提取物较低，从而导致交易毛利率有所回落。

②贸易商客户

序号	贸易类客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	43.48%	31.03%	36.16%	--	报告期内，公司对该客户销售毛利的变化主要系交易产品结构变动所致。2019 年，该客户主要采购复方、鳄梨大豆提取物、姜黄提取物等 30 余种产品，2020 年度，该客户的采购品种增加至 100 余种，以鳄梨大豆提取物、蜂王浆及姜黄提取物为主。2021 年 1-6 月，该客户新增采购毛利率较高的辅酶 Q10，从而导致 2021 年 1-6 月的交易毛利率有所增加。
2	客户 7	56.31%	54.83%	52.49%	52.83%	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。
3	南京东沛国际贸易集团有限公司	43.01%	39.17%	44.77%	33.91%	报告期内的毛利率提升，主要系该客户采购产品的结构变化所致。2018 年度，该客户主要采购银杏提取物、枳实提取物等，自 2019 年开始，在原有主要采购品种的基础上，该客户对吴茱萸提取物、红车轴提取物的采购量较 2018 年有所增加，而新增主要采购品种的毛利率较高，因此 2019 年及 2020 年度公司对该客户的销售毛利率高于 2018 年度。而 2020 年的销售毛利率较 2019 年略低，主要系高毛利品种吴茱萸提取物销售占比由 15.50%下降至 7.21%。2021 年 1-6 月的销售毛利率提升，主要系公司向其销售毛利率较高的银杏提取物、沙棘提取物、石榴提取物、西番莲提取物、香蜂草提取物及小白菊提取物等产品的销售占比从 2020 年的 9.52%增长至 2021 年 1-6 月的 30.67%所致。
4	UNIELTECH HONG KONG COMPANY	38.17%	37.70%	37.17%	44.36%	该客户毛利率 2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-6 月份毛利率相对稳定，较 2018 年下降较多，主要原因系高毛利率的水飞蓟提取物（55%水飞蓟素(HPLC）、57%水飞蓟素(HPLC））的采购占比下降所致。前述两种产品的收入占比由 2018 年的 55.12%下降至 2019 年的 42.05%。
5	客户 1	50.76%	45.63%	52.89%	41.50%	2018 年及 2019 年，该客户主要采购青蒿提取物。2018 年度公司通过采购半成品加工的方式生产青蒿提取物，2019 年开始自产为主，该年度年单位成本显著下降，公司对该客户的总体销售毛利因此有所提高。2020 年度，该公司采购的青蒿提取物减少，姜黄提取物的采购量增加，而姜黄提取物毛利率水平较青蒿提取物较低，因此 2020 年度的销售毛利率有所回落。2021 年 1-6 月交易毛利率提高系与该客户的银杏提取物和山药提取物交易额占比提升，上述两种产品的毛利率贡献率分别增加 2.86%和 3.64%所致。
6	SARL KPLC	31.85%	32.54%	30.79%	32.72%	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。
7	VITA ACTIVES LTD.	45.07%	45.05%	45.16%	43.05%	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。
8	客户 12	14.55%	12.23%	11.83%	--	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。
9	SM WOOIL CO .,LTD	47.33%	47.25%	50.12%	52.05%	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。
10	客户 3	55.76%	50.57%	60.80%	--	2020 年度毛利率下降，主要系客户采购的产品结构发生变化，2019 年度该客户主要采购银杏提取物，2020 年主要采购谷胱甘肽，谷胱甘肽的毛利率相对于银杏提取物较低，因此 2020 年度的销售毛利率有所下降。2021 年 1-6 月，该客户未采购谷胱甘肽，因而交易毛利率有所回升。

序号	贸易类客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
11	FAGRON SERVICE BV	54.38%	54.72%	50.62%	54.01%	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。
12	ACETO GMBH	49.21%	51.49%	47.57%	42.89%	毛利率的变化主要系采购结构变化所致。2018 年度，该客户主要采购越橘提取物，2019 年度则主要采购毛利率较高的辅酶 Q10。2020 年度，该客户未采购辅酶 Q10，但开始采购铁线蕨提取物、刺蒺藜提取物等高毛利率产品。2021 年 1-6 月，公司与该客户的交易毛利率较 2020 年基本保持稳定。
13	W&R BIOLINE GMBH	52.14%	43.87%	55.67%	50.00%	2019 年度销售毛利率增加，主要系因 2019 年销售的主要是含 5%ROSAVINS 的红景天提取物，毛利率较高。2020 年度毛利率下降，主要系因其采购结构发生变化，该年度采购以虎杖提取物、番茄提取物、灵芝提取物等为主。2021 年 1-6 月的交易毛利率有所回升，系采购结构发生变化所致。该客户 2021 年 1-6 月采购的银杏提取物相对较多，银杏提取物的毛利率贡献率较 2020 年增加 13.35%。
14	上海纽耐源国际贸易有限公司	--	--	53.24%	53.48%	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。
15	ELEMENTS L.L.C.	38.13%	41.83%	38.76%	42.02%	报告期内，公司对该客户的销售毛利率相对平稳。

2）同一客户且销售内容相同毛利率波动的情况

序号	直销客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	MSN PHARMACHEM PVT LTD	--	38.31%	43.89%	42.22%	该客户 2018 年度及 2019 年度毛利率保持稳定，2020 年度毛利率有所下降，主要原因系 2020 年内莽草酸产品价格呈下降趋势所致。
2	INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	21.22%	28.49%	44.17%	--	该客户 2020 年度交易毛利率有所下降，主要原因系 2020 四季度年莽草酸产品价格呈下降趋势。2020 年第四季度交易均价较第一季度交易均价下降 25.56%，降低至 531.06 元/千克。2021 年 1-6 月，莽草酸产品单价仍处于低位，因此 2021 年 1-6 月的毛利率较 2020 年度有所下降。
3	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	--	40.31%	40.68%	40.51%	该客户报告期内毛利率保持稳定，该客户 2020 年采购均发生于上半年，采购单价未受到莽草酸市场价格下跌的影响，因此 2020 年度毛利率与以往年度持平。
4	MUSCLE PHARM	--	--	2.25%	19.77%	2019 年度起，公司与该客户交易内容发生变化，单价有所降低，因此该年度毛利率相对 2018 年度较低。

二、说明报告期各期新增的主要客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率等信息，报告期各期均与发行人发生交易的客户数量、销售金额及占比，并结合上述情况及新冠疫情等因素，进一步分析说明发行人客户的稳定性及对业务稳定性的影响

（一）报告期各期新增的主要客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率等信息

相比 2020 年度，公司 2021 年 1-6 月新增前十大客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	合作背景	交易内容	交易金额	销售毛利率
客户 32	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	综合（植物提取物）	669.78	47.91%
客户 23	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	综合（植物提取物）	323.20	48.46%
客户 24	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	L-谷氨酸	182.31	30.75%
客户 22	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	综合（植物提取物）	176.31	59.84%
客户 26	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	综合（植物提取物）	170.27	26.28%
客户 27	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	综合（植物提取物）	157.87	39.16%
仲衡（上海）贸易有限公司	无特殊背景，公司与该客户在 2018 年与 2019 年均有交易，2020 年无交易，2021 年 1-6 月公司因其自身需求从公司采购黄芪提取物。属于存量客户的新合作。	黄芪提取物	136.30	84.93%
客户 21	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	综合（植物提取物）	110.42	47.27%
“LS Pharma”LLC	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	芸香苷提取物	108.72	31.24%
BioCentrium	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	保健食品	101.52	41.89%
合计			**2,136.68**	**46.34%**

相比 2019 年度，公司 2020 年度新增前十大客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	合作背景	交易内容	交易金额	销售毛利率
昆药集团重庆武陵山制药有限公司	此交易对手成为新增客户系基于特殊事件背景。通常情况下，该交易对手为公司供应商。2020 年度，该交易对手自身枳实加工产能减少，遂从公司采购了部分枳实提取物。	枳实提取物	935.10	3.13%
VIIVA	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	保健食品	911.10	30.52%
ACCESSBUSINESSGROUP/AMWAY/NUTRILITE	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	综合（植物提取物）	829.38	49.08%
客户 5	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	保健食品	716.46	30.23%
盐城恰爱娜生物科技有限公司	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	莽草酸	685.44	6.93%
客户 10	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	保健食品	583.12	21.28%
BIO-GEN EXTRACTS PVT.LTD	无特殊背景，公司从 2008 年开始陆续与该客户合作，个别年度因客户需求原因未发生交易。因此本年度内属于存量客户的新合作。	综合（植物提取物）	579.20	69.15%
客户 8	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	保健食品	570.53	32.13%
深圳市恩赞生物医药有限公司	通常情况下，该交易对手为公司供应商，主要向公司销售辅酶 Q10 菌丝体（一种生产辅酶 Q10 的原材料），2020 年度因其有销售需求，从公司采购部分辅酶 Q10 产成品。	辅酶 Q10	489.91	18.92%
客户 9	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	综合（植物提取物）	453.53	84.49%

客户名称	合作背景	交易内容	交易金额	销售毛利率
合计			**6,753.77**	**32.02%**

相比 2018 年度，公司 2019 年度新增前十大客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	合作背景	交易内容	交易金额	销售毛利率
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	该客户实际控制人从事植物提取物贸易业务多年，拥有一定的客户基础，2017 年该客户实际控制人设立陕西瑞海开展相关业务，并与公司发生少量业务合作。2018 年度根据自身需求未发生交易。2019 年开始加大与公司的合作力度。因此本客户系存量客户新合作。	综合（植物提取物）	669.77	36.16%
辽宁华峰医药科技有限公司	公司与该客户从 2017 年开始合作，2018 年未合作，因此 2019 年度本客户系存量客户新合作。	莽草酸	522.66	37.01%
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	该公司原为罗氏制药的子公司，公司于 2006 年开始即与罗氏制药进行合作，目前该公司为印度瑞德制药的子公司，因此公司与该客户历史上存在合作渊源。	莽草酸	426.23	44.17%
客户 15	无特殊背景，公司从 2013 年开始陆续与该客户合作，个别年度因客户需求原因未发生交易。因此本年度内属于存量客户的新合作。	枳实提取物	422.42	-3.87%
客户 12	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	保健食品	298.37	11.83%
SUMINISTROS HERBOLARIOS Y QUÍMICOS, S.A. DE C.V.	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	综合（植物提取物）	254.42	37.80%
客户 17	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	保健食品	240.42	35.54%
客户 20	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	综合（植物提取物）	224.65	48.76%
JINYUANHENG GROUP	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	保健食品	214.83	15.37%
SHENZHEN NANYANG TERMINAL NETWORK TECH CO	无特殊背景，系公司营销人员新开发的客户。	保健食品	211.50	10.74%
合计			**3,485.28**	**24.40%**

如上所示，新增主要客户变化的特点与公司“产品超市”客户随机性购买习惯相匹配，具体表现为：除个别客户存在较为特殊的交易背景外，其余客户或者为存量客户的新交易，例如 BIO-GEN EXTRACTS PVT.LTD，或者为公司通过市场营销开发的新客户，而且公司新增客户交易金额相对较低，2019 年度、2020 年度和 2021 年上半年新增客户前十名收入合计分别为 3,485.28 万元、6,753.77 万元和 2,136.68 万元，占对应年份/期间收入的比例分别为 2.74%、3.69%和 2.22%。

（二）报告期各期均与发行人发生交易的客户数量、销售金额及占比

报告期各期内均与发行人发生交易的客户数量、交易金额及销售金额占比情

况如下：

单位：家、万元

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
植物提取物业务	三年及一期连续交易客户数量	820	820	820	820
	三年及一期连续交易客户销售金额	61,643.74	113,520.76	79,933.37	69,929.02
	三年及一期连续交易客户销售金额占比	74.50%	71.23%	73.39%	72.35%
保健品业务	三年及一期连续交易客户数量	22	22	22	22
	三年及一期连续交易客户销售金额	8,308.66	15,483.69	15,100.71	13,508.39
	三年及一期连续交易客户销售金额占比	61.84%	66.48%	83.24%	54.26%
主营业务合计	三年及一期连续交易客户数量	840	840	840	840
	三年及一期连续交易客户交易金额	70,479.78	129,100.63	95,215.75	83,579.26
	三年及一期连续交易客户交易金额占比	73.28%	70.68%	74.94%	68.76%

注：因部分客户存在既从公司采购植物提取物，又采购保健食品的情况，因此各期持续交易客户数量小于分板块持续交易客户数量之和。

如上所示，各报告期均与公司发生交易的客户对公司业绩的持续稳定发展起到了关键作用。相应交易金额占主营业务收入的比例较高，2018 年至 2021 年 1-6 月期间分别为 68.76%、74.94%、70.68%、73.28%。

（三）结合上述情况及新冠疫情等因素，说明发行人客户的稳定性及对业务稳定性的影响

1、公司的植物提取物业务板块客户基础较为稳定，有效的支持了公司业务的持续发展

公司植物提取物业务板块客户具有较强的稳定性，2018 年至 2021 年 1-6 月期间三年连续交易的客户合作金额分别为 69,929.02 万元、79,933.37 万元 113,520.76 万元和 61,643.74 万元，占公司植物提取物板块主营业务收入的比例分别为 72.35%、73.39%、71.23%和 74.50%。

2020 年度内，随着公司产能、产量的提升，植物提取物业务收入增长较快，在此背景下，公司除加强与存量客户的交易规模外，也加大了客户开发力度，前十名新增客户的交易金额达到 6,753.77 万元，较 2019 年度前十名新增客户交易金额增加 3,268.49 万元，增长幅度为 93.78%。

2、公司的保健品业务板块逐步成熟，虽然具备了一定比例的稳定客户，但相比于植物提取业务仍有提升空间

相比植物提取物板块，保健品业务尚处于发展前期，与客户的合作关系尚存在提升空间，除 2019 年度外，2018 年度、2020 年度及 2021 年 1-6 月连续合作客户占保健品主营业务收入的比例分别为 54.26%、66.48%和 61.84%。

2019 年度，受与保健品大客户 MUSCLE PHARM 交易额下降的影响，公司保健品业务整体收入有所下降。在此背景下，为保持保健品业务的销售规模不发生大幅下滑，公司经营策略向交易规模方面侧重，加大了与其他存量客户的交易，导致该年度连续交易客户金额占比较高。随着保健品业务的成熟，2020 年度内，公司在维持交易规模的前提下兼固了营收能力，导致 2019 年度内向毛利较低的客户销售金额减少，进而导致持续交易金额占比的下降。

3、2020 年新冠疫情期间，受益于充足的存货储备和全球性的网络布局，公司保持了良好的供给能力，未因疫情造成对客户稳定性的重大冲击

公司采用“一站式”多品类的经营模式，在境内及境外的子公司处均备置了一定规模的存货。其中，2018 年至 2020 年末，美国子公司的存货金额分别为 31,144.35 万元、32,934.91 万元和 33,878.95 万元，占公司存货总额的比例为 40.86%、37.80%和 31.10%。境内外充足的存货支撑了新冠疫情期间的供给能力，使得与连续交易客户之间的合作金额由 2018 年度的 83,579.26 万元增长至 2020 年度的 129,100.63 万元。在特殊的市场环境下，维护了客户的稳定性，巩固了公司竞争优势。

综上，从公司整体业务的发展态势来看，公司的客户具备一定稳定性，该等客户基础的优势有利于公司业务的持续稳定发展，同时受益于充足的存货储备和全球性的网络布局，公司保持了良好的供给能力，未因疫情造成对客户稳定性的重大冲击。

三、按照销售金额分层说明报告期内不同销售模式下主要客户及新增客户数量、收入金额、占比情况，并结合下游及终端行业集中度情况分析不同销售模式下客户集中度是否符合行业惯例

（一）报告期内不同销售模式下主要客户及新增客户数量、收入金额、占比情况

由于公司不设经销商，均采用直销方式，虽然客户中包含少量贸易类客户，

但实际交易过程，不因为交易对手系贸易商而在定价政策等方面区别对待，均根据市场化原则，由双方谈判协商确定。2018 年至 2021 年上半年，贸易类客户占营业收入的比例分别为 13.19%、14.19%、13.93%和 13.84%。

若按客户类型来分，直销客户与贸易商类客户报告期内主要客户及新增客户数量、收入金额、占比情况如下：

1、直销客户

报告期内，公司直销客户按销售金额分层的客户数量、收入金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	客户数（家）	收入金额	占直销客户营业收入比重	客户数（家）	收入金额	占直销客户营业收入比重	客户数（家）	收入金额	占直销客户营业收入比重	客户数（家）	收入金额	占直销客户营业收入比重
1,500 万元以上	7	13,384.80	16.13%	17	45,491.54	28.89%	14	33,117.08	30.34%	9	32,207.57	30.40%
800-1,500 万元	7	7,541.50	9.09%	15	15,381.65	9.77%	8	8,099.27	7.42%	8	8,346.76	7.88%
100-800 万元	155	39,250.87	47.30%	254	70,243.98	44.61%	189	44,784.21	41.02%	178	44,114.36	41.63%
100 万元以下	1,631	22,805.87	27.48%	2,041	26,355.80	16.74%	1,802	23,163.78	21.22%	1,563	21,290.43	20.09%
合计	**1,800**	**82,983.03**	**100.00%**[注]	**2,327**	**157,472.98**	**100.00%**[注]	**2,013**	**109,164.33**	**100.00%**[注]	**1,758**	**105,959.11**	**100.00%**[注]

注：该统计为各区间内直销客户的交易金额占各期直销客户总体交易金额的比例。

从客户按照交易金额分层情况来看，公司直销客户基本呈现“3142 式”分布特点，即“1500 万以上”交易额的客户占直销收入的比例在 30%左右，“800 万至 1,500 万”交易额的客户占直销收入的比例在 10%左右；“100 万至 800 万”交易额的客户占直销收入的比例在 40%左右；“100 万以下”交易额的客户占直销收入的比例在 20%左右。其中“100 万以下”客户的数量众多，但占比较小，以 2020 年度为例，“100 万以下”客户的数量为 2,041 家，但交易额占比仅为 16.74%。

公司新增客户以中小交易规模的客户为主，具体情况如下：

单位：万元、家

项目	2021 年 1-6 月相比 2020 年度新增			2020 年度相比 2019 年度新增			2019 年度相比 2018 年底新增		
	新增客户数	收入金额	占营业收入比重	新增客户数	收入金额	占营业收入比重	新增客户数	收入金额	占营业收入比重
1,500 万元以上	-	-	-	-	-	-	-	-	-
800-1,500 万元	-	-	-	3	2,675.58	1.46%	-	-	-

项目	2021 年 1-6 月相比 2020 年度新增			2020 年度相比 2019 年度新增			2019 年度相比 2018 年底新增		
	新增客户数	收入金额	占营业收入比重	新增客户数	收入金额	占营业收入比重	新增客户数	收入金额	占营业收入比重
100-800 万元	9	2,025.47	2.10%	23	7,128.55	3.90%	24	4,923.67	3.87%
100 万元以下	353	2,120.68	2.20%	900	5,221.92	2.85%	823	5,064.04	3.98%
合计	**362**	**4,146.15**	**4.30%**[注]	**926**	**15,026.06**	**8.21%**[注]	**847**	**9,987.71**	**7.85%**[注]

注：该统计为各区间内新增直销客户的交易金额占各期全部营业收入的比例。

2、贸易商客户

报告期内，公司贸易商客户销售金额占公司整体收入的比例较小，2018 年度至 2021 年上半年期间，占比分别为 13.19%、14.19%、13.93%及 13.84%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	客户数（家）	收入金额	占贸易商客户营业收入比重	客户数（家）	收入金额	占贸易商客户营业收入比重	客户数（家）	收入金额	占贸易商客户营业收入比重	客户数（家）	收入金额	占贸易商客户营业收入比重
1,500 万元以上	-	-	-	4	9,717.11	38.14%	2	3,518.80	19.49%	-	-	-
800-1,500 万元	3	3,573.90	26.81%	3	3,768.82	14.79%	5	5,335.34	29.55%	7	7,516.72	46.68%
100-800 万元	30	7,594.31	56.97%	30	10,443.65	40.99%	25	7,452.74	41.28%	28	7,050.24	43.78%
100 万元以下	197	2,161.90	16.22%	103	1,548.24	6.08%	115	1,746.54	9.67%	102	1,537.20	9.55%
合计	**230**	**13,330.10**	**100.00%**[注]	**140**	**25,477.83**	**100.00%**[注]	**147**	**18,053.42**	**100.00%**[注]	**137**	**16,104.16**	**100.00%**[注]

注：该统计为各区间内贸易商客户的交易金额占各期贸易商客户总体交易金额的比例。

与直接客户类似，贸易商类别中新增客户主要以小型客户为主，交易金额在 100 万元以下的客户数量占比 90%以上。

单位：万元、家

项目	2021 年 1-6 月相比 2020 年度新增			2020 年度相比 2019 年度新增			2019 年度相比 2018 年底新增		
	新增客户数	收入金额	占营业收入比重	新增客户数	收入金额	占营业收入比重	新增客户数	收入金额	占营业收入比重
1,500 万元以上	-	-	-	-	-	-	-	-	-
800-1,500 万元	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100-800 万元	3	409.61	0.43%	1	106.66	0.06%	3	1,142.52	0.90%
100 万元以下	132	820.61	0.85%	35	287.79	0.16%	53	541.73	0.43%
合计	**135**	**1,230.22**	**1.28%**[注]	**36**	**394.45**	**0.22%**[注]	**56**	**1,684.24**	**1.32%**[注]

注：该统计为各区间内新增贸易商客户的交易金额占各期全部营业收入的比例。

（二）结合下游及终端行业集中度情况分析不同销售模式下客户集中度是否符合行业惯例

1、公司下游产业市场空间较大，行业集中度相对较低

从应用领域来看，公司下游产业涉及医药、食品、保健食品、化妆品等领域，均为市场规模较大、集中度相对较低的充分竞争性行业。鉴于公司产品以外销为主，且美国市场在外销中占比较大，以下以美国市场为例。根据彭博终端（Bloomberg）“彭博行业研究与数据(BI)”，2020 年度北美地区所有上市“大型制药（BI PHRMG）”公司总体收入规模为 5,772.15 亿美元，规模第一大的医药企业强生制药的市场份额为 825.84 亿美元，按前述数据测算，强生制药占美国整体市场规模的比例约为 14.31%；包装食品行业市场收入规模约为 3,089.35 亿美元[9]，其中主业为食品的世界 500 强之一的泰森食品（Tyson Foods）公司营业收入为 431.85 亿元，按前述数据测算，其占美国整体市场规模的比例约为 13.98%。下游行业集中度特点也影响了公司客户的分散程度，因此，公司客户较为分散符合行业逻辑。

2、同行业可比公司也存在客户集中度较低的类似特点

客户	莱茵生物	晨光生物	公司
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	报告期各期，前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为 63.50%、55.19%、53.68%。集中度较高。	报告期各期，前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为 11.14%、10.86%、11.96%，集中度较低。	报告期各期，前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为 20.13%、12.92%、12.47%，集中度较低。

注：晨光生物、莱茵生物信息来自于公开披露信息。

同行业可比公司中，晨光生物 2018 年至 2020 年期间，其前五名客户销售金额占销售总额的比例为 11.14%、10.86%和 11.96%，集中度较低与公司的客户结构特点相类似。

综上，从公司产品下游行业集中度情况及可比公司实际情况来看，公司客户结构中集中度较低的特点符合行业逻辑和惯例。

四、说明 2019 年、2020 年新增大量小型客户的主要原因及合理性，相关客户获客方式、客户区域分布、销售产品种类、结算方式、回款周期等情况，结合产品对应下游市场行业集中度情况，说明报告期内客户数量较多是否符合行

[9] 数据来源：彭博终端（Bloomberg）“彭博行业研究与数据(BI)，2020 年度北美地区所有包装食品行业上市公司总体收入规模。

业惯例

（一）2019 年、2020 年新增大量小型客户的主要原因及合理性，相关客户获客方式、客户区域分布、销售产品种类、结算方式、回款周期等情况

2019 年度及 2020 年度，公司新增客户的数量及交易金额情况如下：

单位：万元、万元/家

项目	2020 年度	2019 年度
新增客户数量(家)	962	903
新增交易客户交易金额	15,420.51	11,671.96
单个客户平均交易金额	16.03	12.93
新增客户交易金额占营业收入的比例	8.44%	9.17%

2019 年度及 2020 年度，公司分别获取新增客户 903 家和 962 家，且平均单个客户交易金额相对较小，该等情形主要系公司经营模式、产品特点及销售场景所致：

从经营模式角度来看，公司植物提取物板块采用“一站式”多品类的经营模式，在产业链中起到“加工厂”及“产品超市”的角色作用。丰富的产品品种和充足的存货，更容易满足多元化的客户结构及对应需求，在“产品超市”的角色定位下，公司未设置与客户合作规模的门槛。

从产品特点来看，除个别品种外，公司产品的用途相对广泛。例如姜黄提取物，除可应用在制药领域，同样也是膳食补充剂和染料等行业的原材料之一。分散的应用领域，导致与公司合作的客户不局限于某个细分领域，从而形成多元化的客户群体。另外，公司产品在下游应用中，虽然是下游产品生产过程中的原材料之一，但用量方面未必为大规模使用的主要材料，例如刺梨粉、三七、枸杞子等产品，系生产膳食补充剂、保健品的原材料，但由于客户不同品类的功能定位不同，客户的单款产品中对公司某个单品的耗用量较少，从而导致客户采购需求量相对较小。

从销售场景来看，公司销售过程中存在一些特殊的销售场景，例如在开发新客户过程中，首先通过参加展会进行接洽，其次销售少量货物作为样品，供客户进行质量和适用性测试等目的；少数客户也会购买公司产品用于对比实验等。在此类销售场景下，客户购买量一般比较小且分散。

综上所述，公司新增客户中存在大量小型客户，主要系公司经营模式、产品特点及特殊销售场景所致，具备合理性。

（二）相关客户获客方式、客户区域分布、销售产品种类、结算方式、回款周期等情况

1、获客方式

从客户获取方式来看，公司主要通过展会、网络推广、杂志宣传、客户介绍以及向潜在客户自我推介等方式与客户接洽，也存在客户通过其自身渠道了解公司信息并自发与公司接洽的情形。公司新增的客户均系通过前述方式之一与公司建立起合作关系。不存在依赖控股股东资源或者通过不正当竞争手段获取的客户资源的情况。

2、新增客户区域分布

从新增客户区域分布特点来看，2019 年度及 2020 年度，新增客户主要集中于美国及中国市场，这两个国家的新增客户数量占当年总新增客户数量的比例分别为 74.86%和 74.53%，具体情况如下：

单位：万元

区域	2020 年度				2019 年度			
	家数	占比	金额	占比[注]	家数	占比	金额	占比[注]
美国	230	23.91%	6,376.08	41.35%	193	21.37%	2,121.59	18.18%
中国	487	50.62%	5,273.46	34.20%	483	53.49%	5,182.22	44.40%
其他	245	25.47%	3,770.97	24.45%	227	25.14%	4,368.15	37.42%
合计	**962**	**100.00%**	**15,420.51**	**100.00%**	**903**	**100.00%**	**11,671.96**	**100.00%**

注：上述占比的统计口径为各区域对新增客户的营业收入占当期全部新增客户营业收入的比例。

3、销售产品种类

从新增客户产品种类特点来看，与公司整体销售特点一致。植物提取物产品合计新增金额较大，但单个产品新增销售金额占整体新增销售规模的比例相对较小；保健品产品合计新增金额相对较小，但单品种新增销售金额占保健品整体新增销售规模的比例相对较大。2019 年度及 2020 年度，植物提取物及保健食品板块新增客户购买的产品种类示例如下：

单位：万元

业务板块	2020 年度	2019 年度

	产品种类	销售金额	占比[注]	产品种类	销售金额	占比[注]
植物提取物	枳实提取物	1,244.33	11.40%	枳实提取物	571.32	5.79%
	莽草酸	690.51	6.33%	莽草酸	1,513.24	15.34%
	辅酶 Q10	514.67	4.72%	辅酶 Q10	76.22	0.77%
	染料木素	470.36	4.31%	染料木素	109.08	1.11%
	红景天提取物	448.27	4.11%	红景天提取物	109.89	1.11%
	加纳籽提取物	350.64	3.21%	加纳籽提取物	134.25	1.36%
	水飞蓟提取物	195.15	1.79%	水飞蓟提取物	172.74	1.75%
	其他	6,997.10	64.13%	其他	7,174.87	72.76%
小计		**10,911.03**	**100.00%**		**9,861.60**	**100.00%**
保健品	片剂及胶囊	3,093.70	68.60%	片剂及胶囊	637.69	35.22%
	蛋白粉	75.80	1.68%	蛋白粉	358.83	19.82%
	其他粉剂	1,339.98	29.71%	其他粉剂	385.84	21.31%
	功能饮料	-	0.00%	功能饮料	427.99	23.64%
小计		**4,509.48**	**100.00%**		**1,810.35**	**100.00%**

注：上表占比的统计口径为对新增客户销售各类产品的营业收入占植物提取物或保健品整体新增营业收入的比例。

4、结算方式、回款周期

从结算方式来看，新增客户结算方式中，以“账期客户”为主，“账期客户”交易额占新增客户整体交易的比例分别为 75.36%和 83.46%；公司新增客户对应应收款情况良好，账期基本分布在 30~180 天之内，期末应收款金额相对较小，期后也均已回款，未发生坏账情形。

单位：万元

项目	账期账户				非账期账户	
	家数	交易金额	期末应收额	占公司应收账款的比例	家数	交易金额
2020 年度相对 2019 年度新增客户	592	11,620.20	2,456.94	8.87%	370	3,800.31
2019 年度相对 2018 年度新增客户	481	9,741.17	2,580.10	9.79%	422	1,930.78

综上所述，公司新增客户主要通过展会、网络推广、杂志宣传、客户介绍以及向潜在客户自我推介等方式获取，新增客户主要集中于美国和中国市场。植物提取物板块新增客户购买的产品种类相对分散，2019 年度以莽草酸为主，2020 年度以枳实提取物为主；保健食品板块新增客户则主要购买片剂及胶囊、蛋白粉类产品。从结算方式来看，新增客户结算方式中，以“账期客户”为主，账期基本

分布在 30~180 天之内。

（三）结合产品对应下游市场行业集中度情况，说明报告期内客户数量较多是否符合行业惯例。

如本回复报告之“问题 5/三/（二）结合下游及终端行业集中度情况分析不同销售模式下客户集中度是否符合行业惯例”之回复，公司下游产业市场空间较大，行业集中度相对较低，因此，公司客户较为分散、数量较多符合行业逻辑。

除此之外，同行业可比公司也存在客户集中度较低的类似特点。根据公开资料，2020 年度可比公司中晨光生物披露的经销商数量即达到 764 家左右（未披露全部客户数量），考虑到公司经营品种多于晨光生物，客户数量更为多元化，因此，报告期内客户数量较多符合行业惯例。

五、说明报告期各期前十名直销客户、贸易商客户是否存在注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形，是否存在发行人股东、员工、前员工与报告期内客户及其关联方姓名、联系方式等个人信息相同的情形，下游客户是否存在会员制直销模式的情形

（一）报告期各期前十名直销客户、贸易商客户是否存在注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形

1、直销客户部分

报告期各期公司前十名直销客户中，注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形的包括 2 家，具体情况如下：

HEALTH TECH BIOACTIVES, S.L.U 成立于 2019 年，2019 成为公司的主要客户之一。该公司系公司客户 INTERQUIM, S.A.的下属部门分立出来的主体，其所经营业务和对接的业务人员系原 INTERQUIM, S.A.的延续。报告期前，公司即与 INTERQUIM, S.A.开始合作。因此，虽然 HEALTH TECH BIOACTIVES, S.L.U 注册当年即成为公司主要客户，但该等情况不属于异常增加的情形。

CALERIE LLC 成立于 2020 年 3 月，并于 2020 年 10 月份开始与公司展开合作。CALERIE LLC 主营 NMN 等相关产品。近年来 NMN 的抗衰老功效逐渐受到市场关注，CALERIE LLC 与公司的合作规模也相应增大。

2、贸易商客户部分

报告期各期前十名贸易商中，不存在注册成立当年或次年即成为公司主要客户的情形[10]。

（二）是否存在发行人股东、员工、前员工与报告期内客户及其关联方姓名、联系方式等个人信息相同的情形

公司存在股东、员工、前员工与报告期内客户及其关联方姓名、联系方式等个人信息相同的情形。

公司董事、副总经理任克举曾经为上海纽耐源的股东和监事。任克举已于2014 年 12 月转让其所持上海纽耐源股权，并于 2016 年 3 月辞任 5 上海纽耐源监事。本次申报期将上海纽耐源比照关联交易进行披露，2018 年至 2020 年销售金额为915.32 万元、291.65 万元和 0 万元，占当期营业收入的比例为 0.75%、0.23%和 0.00%。公司与上海纽耐源开展交易系根据正常的供需关系展开的市场化合作，无特殊交易目的和背景，经对比公司与上海纽耐源进行交易的价格及公司与独立第三方进行交易的价格，公司与纽耐源的交易价格具有公允性，具体请详见本回复报告“问题 20.关于关联交易”之回复。

公司美国前员工 STEVE FLIPSE 于 2020 年设立了 CALERIE LLC，该客户仅与公司孙公司 EXCELSIOR 之间存在交易，交易内容为 NMN、益生菌等产品。2020 年度及 2021 年上半年，公司与该客户的交易金额分别 126.16 万元和 1,557.84 万元，占对应期间营业收入的比例为 0.07%和 1.62%。本次尽调中，中介机构审阅了 CALERIE LLC 提供的注册资料、查询了美国加州政府网站中关于 CALERIE 的公开信息、复核审阅了 CALERIE LLC 提供的经营资料，并检查了其产品的终端销售情况，查询了 EXCELSIOR 与该客户之间交易明细及对应回款等交易凭证，比对了与其交易产品价格公允性、对该客户进行了函证和走访，并检查了公司董事、监事、高级管理人员及 EXCELSIOR 主要负责人的银行流水，本次申请的保荐机构及会计师认为公司与 CALERIE LLC 非公司控制的企业，也非公司的关联方，其与公司之间的交易具有真实性。

[10] 虽然存在个别贸易商在注册当年或次年即与公司发生合作的情况（存在此种情形的贸易商客户仅包括陕西瑞海进出口贸易发展有限公司），但该贸易商在成立当年或次年并未成为公司主要客户，成立第三年才成为公司主要客户，该贸易商客户占公司各年度销售收入的比例较低，分别为 2018 年度 0%，2019 年度 0.53%及 2020 年度 1.94%

经查询企查查、路孚特网站、美国各州政府网站、客户官方网站，中国出口信用保险公司及 DUN & BRADSTREET[11]提供的信用报告、复核函证联系方式，并结合走访情况，本次申请的保荐机构及会计师认为发行人股东、员工、前员工（2016 及 2017 年度在公司任职的员工）与报告期内各期前十大客户及其关联方之间，不存在姓名、联系方式等个人信息相同的情形。

公司其余客户中，从查询的结果来看[12]，140 个员工与客户或者其公开披露的股东、董监高人员存在重名现象；对应 2018 年至 2021 年 1-6 月与公司之间的合作金额为 2,665.66 万元、3,347.77 万元、7,476.47 万元和 3,243.07 万元，占营业收入的比例为 2.18%、2.63%、4.09%和 3.37%。经与报告期内累计交易额 10 万元以上的客户通过电话访谈确认、获取访谈问卷、比对身份证等方式进行抽样核查，仅为重名情况，非公司股东、员工、前员工。抽样核查客户的累计交易金额占存在重名现象的、报告期内交易额大于 10 万元的客户总体累计交易金额的比例为 88.30%。

（三）下游客户是否存在会员制直销模式的情形

报告期内，公司与下游客户之间不存在会员制直销关系，各期前十大直销客户、前十大贸易商客户共 35 家交易对手中，其中 MSN PHARMACHEM、KOS NATURALS 等 20 家为下游产品的生产厂商，陕西瑞海进出口贸易发展有限公司等 15 家为贸易型公司，保健食品业务客户中，KOS NATURALS、PIPING ROCK 等 8 家为品牌运营商，不存在会员制直销模式。

六、说明直销客户与贸易商客户的区分的判断依据，结合与主要贸易商合作时间、贸易商毛利率情况、贸易商期末库存及终端销售情况，说明贸易商销售的真实性，贸易商是否存在大额囤货、突击发货等可能导致发行人调节经营业绩的情形

（一）说明直销客户与贸易商客户的区分的判断依据

[11] 美国 DUN & BRADSTREET 公司（纽约证券交易所代码:DNB）于 1841 年成立，是世界知名的商业信息服务机构

[12] 公司境内客户关联方信息通过姓名及企查查等渠道进行查询；境外客户联系方式根据其官网、函证等获取。境外关联方信息通过路孚特数据终端、DUN&BRADSTREET 公司、美国各州政府网站及中国出口信用保险公司出具的信用报告等渠道查询股东、董监高信息。此外，本次尽调过程中通过走访访谈的方式，对公司股东、员工是否在主要客户持有股份情形进行问询，被访谈客户确认不存在公司股东、员工持有其股份的情形。报告期各期内，对主要客户的走访覆盖比例为 64.91%、66.54%、61.59%及 60.14%。

以客户是否有加工能力为标准，公司可将客户分为直销类客户和贸易类客户。如客户将公司产品采购后，未经加工过程，直接销售给了其下游客户，则公司将该类客户定义为贸易商。

（二）结合与主要贸易商合作时间、贸易商毛利率情况、贸易商期末库存及终端销售情况，说明贸易商销售的真实性，贸易商是否存在大额囤货、突击发货等可能导致发行人调节经营业绩的情形

1、报告期内主要贸易商与公司合作期间较长

其中，公司与各期前十名贸易商共 15 家客户合作时间基本为 3 年以上，具体情况请参见本回复报告之“问题 5/一/（一）报告期各期前十名直销客户、贸易商客户的基本情况”之回复。少量客户与公司合作时间较短（≤3 年），包括客户 1（2018 年开始合作）、客户 12（2019 年开始合作）、客户 3（2019 年开始合作）。经核查与前述客户之间的订单、海关清关文件、银行回款清单等文件，本次申报保荐机构和会计师认为销售具有真实性。

2、报告期内主要贸易商与公司合作毛利率不存在异常

报告期内，公司与各期前十名贸易商合作毛利率情况请参见本回复报告之“问题 5/一/（二）报告期内客户变动原因，不同客户之间毛利率差异较大的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因”之相关回复。

3、贸易商期末库存及终端销售情况

由于 2018-2021 年上半年，境外贸易商销售收入占各期贸易商销售收入的比例为 73.69%、75.63%、71.29%和 73.61%，占比较高，且与境内贸易商客户相比，境外贸易商客户较为重视商业信息的保密。本次尽调中通过以下方式对期末库存及终端销售情况进行了核查：

（1）访谈：本次申请过程中，保荐机构等中介机构共访谈贸易商客户 39 家，其中境外贸易商 30 家，境内贸易商 9 家。访谈样本占贸易商 2018 年至 2021 年 1-6 月收入的比例分别为 90.74%、89.99%、94.00%和 80.41%。通过走访及客户的确认，各贸易商期末无库存积压情况；

（2）对贸易商销售收入进行函证以及分析性程序：对 39 家境内外贸易商进行了函证并收到回函，函证确认金额占各期贸易商模式收入占比分别为 86.95%、

85.26%、88.72%和 67.15%。另外，通过抽测主要贸易商的合同或订单、报关单、提单等，分析贸易商客户分月收入情况、销售退货情况，本次申报之保荐机构和申报会计师认为，公司对贸易商客户销售收入真实，不存在期后大额退货的情况。

（3）专项问卷：本次申请过程中，保荐机构等中介机构共获得 23 家贸易商客户回复的《贸易商调查函》，其中境外贸易商 14 家，境内贸易商 9 家，回复问卷中明确了“不存在长期积压、无法销售”的情况，公司与上述贸易商各期交易金额占公司全部贸易商收入的比例分别为 39.94%，43.18%、42.88%及 62.07%。除填写问卷外，保荐机构等中介机构还获取了 11 家贸易商提供的自身销售证明，其中提供自身销售资料的境外贸易商共 2 家，境内贸易商共 9 家。公司与已回复问卷并提供自身交易证明的境内贸易商的交易金额为 2018 年度 3,919.27 万元、2019 年度 4,289.93 万元、2020 年度 8,128.94 万元、2021 年上半年 3,371.34 万元，占公司境内贸易商收入总额的比例为 71.95%、83.93%、99.65%和 78.54%，占公司全部贸易商收入总额的比例为 24.34%、23.76%、31.91%和 25.29%。

4、突击发货

2018 年-2020 年第四季度，公司对前十大贸易商的销售金额占各期对主要贸易商总销售金额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
第四季度主要贸易商销售收入	3,463.82	2,853.57	4,001.05
主要贸易商客户全年销售收入	15,678.20	10,862.01	9,056.55
第四季度销售占比	22.09%	26.27%	44.18%

2018 年第四季度，公司对主要贸易商的销售额较高，主要系当年 11 月、12 月对 SARL KPLC、VITA ACTIVES LTD.的销售金额较高所致。上述公司在 2018 年 11 月、12 月采购较多，主要系采购水飞蓟提取物、姜黄提取物等产品。2019 年度及 2020 年度，公司主要贸易商从公司的采购额分布较为均衡，第四季度采购约占全年总采购额的四分之一。

综上，报告期内，公司对贸易商销售收入具有真实性，不存在贸易商大额囤货、突击发货等可能导致公司调节经营业绩的情形。

七、结合采购出售产品种类、合作历史、客户供应商规模等因素，说明产生重合客户供应商的具体原因、有无商业实质，发生交易的必要性及合理性，是否属于代工或受托加工业务，相关收入确认方法及毛利率情况，结合与同期同类商品第三方交易价格情况，分析说明与既采购又销售主体交易价格公允性

（一）说明产生重合客户供应商的具体原因、有无商业实质，发生交易的必要性及合理性

1、公司交易对手中，即为客户又为供应商的交易对手（以下简称“身份重合交易对手”）交易金额占对应销售额、采购额比例较小

报告期各期内，存在身份重合的客户及供应商从公司的销售金额及采购金额情况如下：

单位：万元

类型	2021 年上半年		2020 年		2019 年		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
身份重合的交易对手销售额及占当年销售总额的比例	5,688.14	5.91%	8,781.84	4.80%	6,208.64	4.88%	6,907.18	5.66%
身份重合的交易对手采购额及占当年采购总额的比例	1,967.81	3.40%	13,328.04	11.94%	5,327.28	8.00%	8,349.48	11.20%

2、从交易品种来看，除个别情况外，身份重合交易对手销售内容与采购内容之间无对应或匹配关系，无相同商品循环交易情形，存在商业实质，相关交易具有合理性

按销售金额排序，身份重合的交易对手报告期内前五名情况如下：

单位：万元

期间	名称	销售金额	销售内容	采购金额	采购内容	备注
2021年上半年	SEACRET SPA LLC	1,488.92	保健食品	227.10	镁粉	公司采购的镁粉为生产保健品原料之一，公司与该交易对手均签订独立的采购和销售合同，交易价格均为完整定价，公司向其采购的原材料入库后所有权已转移至公司，系独立的采购和销售业务。
	SWANSON HEALTH PRODUCTS	1,196.47	锯叶棕提取物、加纳籽提取物等	0.46	包装物	通常情况下，该交易对手为公司客户，但由于2021年上半年采购了部分包装物导致身份重合，公司与该交易对手销售和采购内容之间无相关性。
	客户6	676.35	保健食品	37.09	包装物	通常情况下，该交易对手为公司客户，但由于2021年上半年采购了部分包装物导致身份重合，公司与该交易对手销售和采购内容之间无相关性。
	南京东沛国际贸易集团有限公司	636.85	马鞭叶提取物、银杏提取物、枳实提取物等	71.68	槲皮素	该交易对手为贸易型公司，根据不同需求进行相应交易。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	仙乐健康科技股份有限公司	390.79	苹果醋粉提取物、姜黄提取物等	9.13	红景天提取物半成品等	该客户是A股上市的营养保健食品研发生产型企业。公司根据自身需要从该交易对手采购少量红景天提取物和丹参提取物。销售内容和采购内容之间无相关性。
	小计	**4,389.37**		**345.46**		
	占比[注2]	**77.17%**		**17.56%**		
2020年	昆药集团重庆武陵山制药有限公司	935.10	枳实提取物	1,210.65	枳实	通常情况下，该交易对手是公司枳实原材料的供应商，同时其自身也具备生产枳实提取物的能力。2020年度由于其枳实提取提取物产能出现暂时性不足，因此向公司采购部分枳实提取物。公司与该交易对手间的购买和销售业务相对独立，均签订单独的购销合同。从采购端来看，公司从该交易对手处采购枳实的价格公允，对采购来的原材料拥有所有权、并承担与原材料相关的所有风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险等；从销售端来看，公司向该交易对手销售枳实提取物的单价与向第三方销售的单价一致，系独立的购销业务。
	客户6	934.61	保健食品	8.12	小包装机	通常情况下，该交易对手为公司客户，但由于2020年度内采购了部分包装机械导致身份重合，公司与该交易对手销售和采购内容之间无相关性。
	BOTANIC HEALTHCARE PVT LTD	715.51	卡瓦提取物、槐角提取物、葡萄籽提取物等	243.82	毛喉鞘蕊花提取物、乳香提取物、南非醉茄提取物等	该交易对手通常情况下为公司客户，因其主要业务为高品质活性成分、植物提取物及有机认证提取物的生产，公司也视需求情况从该交易对手处购买部分产品。公司与该交易对手销售和采购内容之间无相关性。
	上海祥源生物科技有限公司	552.39	复方提取物、白柳皮提取物、鼠尾草提取物等	19.82	青果提取物	该客户主要业务为保健品原料、食品添加剂及医药中间体的国际贸易。公司根据自身需要从该交易对手采购少量青果提取物。销售内容和采购内容之间无相关性。
	SEACRET SPA LLC	1,640.20	保健食品	210.92	镁粉	公司采购的镁粉为生产保健品原料之一，公司与该交易对手均签订独立的采购和销售合同，交易价格均为完整定价，公司向其采购的原材料入库后所有权已转移至公司，系独立的采购和销售业务。
	小计	**4,777.81**		**1,693.33**		

期间	名称	销售金额	销售内容	采购金额	采购内容	备注
	占比[注2]		**54.41%**		**12.71%**	
2019 年	南京东沛国际贸易集团有限公司	1,209.59	吴茱萸提取物、银杏提取物、加纳籽提取物等	2.81	加纳籽提取物半成品	该交易对手为贸易型公司，公司主要向其销售植物提取物产品，零星发生少量采购。公司与该交易对手均签订独立的采购和销售合同，交易价格均为完整定价，公司向其采购的原材料入库后所有权已转移至公司，系独立的采购和销售业务。
	NUTRI SMART AUSTRALIA PTYLTD	586.13	人参提取物、锯叶棕提取物、燕麦提取物等	9.22	覆盆子	该交易对手是补充剂、功能食品、制药等行业的原材料供应商，公司主要向其销售植物提取物产品，零星发生少量采购。
	SEACRET SPA LLC	1,743.88	保健食品	232.48	镁粉	公司采购的镁粉为生产保健品原料之一，公司与该交易对手均签订独立的采购和销售合同，交易价格均为完整定价，公司向其采购的原材料入库后所有权已转移至公司，系独立的采购和销售业务。
	山西玉宁生物科技有限公司	349.31	染料木素、育亨宾提取物、白杨素提取物等	171.82	青蒿素、长春西汀	该公司为天然植物提取物和化工原料生产企业。2019 年度，公司根据自身需求向其采购了青蒿素及长春西汀。销售内容和采购内容之间无相关性。
	上海纽耐源国际贸易有限公司	291.65	姜黄提取物、绿茶提取物、肉桂提取物等	187.84	天堂椒提取物、淫羊藿提取物、曲克芦丁等	该交易对手为贸易型公司，根据不同需求进行相应交易。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	小计		**4,180.56**		**604.17**	
	占比[注2]		**67.33%**		**11.34%**	
2018 年	PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	1,888.10	人参提取物	61.14	贯叶连翘、千层塔、魔爪草等	公司与该交易对手根据不同需求进行相应交易。公司与该交易对手间的销售内容和采购内容之间无相关性。
	杭州福斯特药业有限公司	1,009.83	莽草酸	254.17	吴茱萸、鹰嘴、白杨素等	该客户主要从事医药原料药及关键中间体、特殊化学品和功能性食品添加剂的研发及生产。公司从该交易对手采购的鹰嘴豆芽素、吴茱萸次碱等产品均为对方主要产品，因公司有相关需求而发生采购。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	上海纽耐源国际贸易有限公司	915.32	人参提取物、姜黄提取物、西洋参提取物等	755.85	生姜、白藜芦醇（虎杖浸膏生粉）、香紫苏等	该交易对手为贸易型公司，根据不同需求进行相应交易。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	GLANBIA NUTRITIONALS	527.03	氨基丁酸、西洋参提取物、洋甘菊提取物等	426.28	浓缩乳清蛋白	该交易对手主营乳品，消费食品和营养配料的生产和销售，浓缩乳清蛋白是其产品之一。2018 年度，因公司有相关需求，从该交易对手处采购了部分浓缩乳清蛋白。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	LCM TRADING SPA	328.78	黄连提取物、姜黄提取物、枳实提取物、加纳籽提取物等	0.91	厚朴多酚	该交易对手为贸易型公司，根据不同需求进行相应交易。公司与该交易对手销售和采购内容之间无相关性。
	小计		**4,669.06**		**1,498.35**	

期间	名称	销售金额	销售内容	采购金额	采购内容	备注
	占比注2	**67.60%**		**17.95%**		

注 1：表中销售和采购金额为公司销售给交易对方的金额和从交易对方采购的金额。

注 2：占比为各年度身份重合的交易对手报告期内前五名占各年度身份重合的交易对手销售额

按采购金额排序，身份重合的交易对手报告期内前五名情况如下：

单位：万元

期间	名称	采购金额	采购内容	销售金额	销售内容	备注
2021 年上半年	湖南华诚生物资源股份有限公司	345.13	罗汉果提取物	68.09	千层塔、染料木素等	该公司主要从事中草药有效成分的提取以及中药功能性复方的研发、销售等。2021 年 1-6 月，因自身有采购需求，向公司采购少量千层塔、染料木素等。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	客户 30	283.79	虎杖提取物、绿茶提取物、绿茶速溶粉	7.97	淫羊藿、酸枣仁、葡萄籽、加纳籽	该交易对手主营各类草药、植物提取物的生产和销售，通常情况下为公司的供应商。2021 年 1-6 月，因自身有采购需求，向公司采购少量淫羊藿、酸枣仁等。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	SEACRET SPA LLC	227.10	镁粉	1,488.92	保健食品	公司采购的镁粉为生产保健品原料之一，公司与该交易对手均签订独立的采购和销售合同，交易价格均为完整定价，公司向其采购的原材料入库后所有权已转移至公司，系独立的采购和销售业务。
	客户 33	175.90	β-烟酰胺单核苷酸、烟酰胺腺嘌呤二核苷酸	0.85	虎杖提取物	该交易对手通常情况下为公司供应商，2021 年 1-6 月，因其自身有采购需求，向公司采购少量虎杖提取物。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	客户 28	169.10	左旋肉碱酒石酸盐、合成茶氨酸 98%HPLC 等	48.82	L-亮氨酸、β-丙氨酸、牛磺酸	该公司主要从事大豆蛋白制品的生产和销售。2021 年 1-6 月，因其自身有采购需求，向公司采购少量 L-亮氨酸、β-丙氨酸、牛磺酸等。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	小计	**1201.02**		**1,614.64**		
	占比注2	**61.03%**		**28.39%**		
2020 年	深圳市恩赞生物医药有限公司	2,511.09	辅酶 Q10 菌丝体、β-烟酰胺单核苷酸	489.91	辅酶 Q10	该交易对手主要向公司销售辅酶 Q10 菌丝体（一种生产辅酶 Q10 的原材料），是辅酶 Q10 菌丝体的主要供应商之一，由于其本身无辅酶 Q10 产品生产能力，但对辅酶 Q10 产品有需求，因此向公司进行采购。公司与该交易对手间的购买和销售业务相对独立，均签订单独的购销合同。从采购端来看，公司从该交易对手处采购辅酶 Q10 菌丝体的价格具备公允性，对采购来的原材料拥有所有权、并承担与原材料相关的所有风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险等，从销售端来看，公司向该交易对手销售辅酶 Q10 的单价也与向第三方销售的单价一致，系独立的购销业务。

期间	名称	采购金额	采购内容	销售金额	销售内容	备注
	江苏珺康生物科技有限公司	1,693.95	银杏叶、桑叶	390.7	银杏提取物	该交易对手主营业务为银杏叶销售及初级加工，无相应提取能力，在其下游客户存在需求时，通过贸易形式从公司进行少量购买，以满足其客户需求。公司与该交易对手均签订独立的采购和销售合同，交易价格均为完整定价，公司向其采购的原材料入库后所有权已转移至公司，采购与销售并无对应关系，系独立的购销业务。
	绵竹市恒诚生物科技有限公司	1,489.27	虎杖提取物、大豆提取物	4.03	染料木素	该交易对手主营动物提取物、植物提取物、医药中间体的生产和销售，公司从其采购虎杖提取物等半成品。2020 年度，因自身有采购需求，向公司采购少量染料木素。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	浙江天草生物科技股份有限公司	1,814.62	绿茶提取物、苹果提取物、蓝莓提取物等	207.05	接骨木提取物、柚子提取物、染料木素等	该交易对手为天然植物功效性、水溶性、有机原料制造商。通常情况下为公司供应商，但视其自身下游客户需求，也从公司进行采购。公司与该交易对手销售和采购内容之间无相关性。
	昆药集团重庆武陵山制药有限公司	1,210.65	枳实	935.10	枳实提取物	通常情况下，该交易对手是公司枳实原材料的供应商，同时其自身也具备生产枳实提取物的能力。2020 年度由于其枳实提取提取物产能出现暂时性不足，因此向公司采购部分枳实提取物。公司与该交易对手间的购买和销售业务相对独立，均签订单独的购销合同。从采购端来看，公司从该交易对手处采购枳实的价格公允，对采购来的原材料拥有所有权、并承担与原材料相关的所有风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险等；从销售端来看，公司向该交易对手销售枳实提取物的单价与向第三方销售的单价一致，系独立的购销业务。
	小计	**8,719.58**		**2,026.79**		
	占比[注2]	**65.42%**		**23.08%**		
2019 年	INNOVATIVE FLEXPAK	1,493.87	复合果蔬汁	50.99	水飞蓟提取物、桑葚提取物等	该交易对手通常为公司供应商，因其自身下游客户存在相关需求，从公司处采购了少量水飞蓟提取物等植提产品。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	浙江天草生物科技股份有限公司	1,431.94	绿茶提取物、人参提取物、甜叶菊提取物等	164.87	柚子提取物、芦丁提取物、苦杏仁提取物等	该交易对手为天然植物功效性、水溶性、有机原料制造商。通常情况下为公司供应商，但视其自身下游客户需求，也从公司进行采购。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	彭州市佳康植化有限公司	285.23	盐酸小檗碱	27.63	齐墩果酸	公司从该交易对手处采购盐酸小檗碱。公司对其销售齐墩果酸系因该交易对手自身下游客户有相关需求。公司与该交易对手销售内容和采购内容之间无相关性。
	山东瀚星生物科技股份有限公司	278.94	叶绿素铜钠盐	0.97	零星收入	2019 年度，公司对该交易对手有零星服务收入，导致该客户成为身份重合客户。
	SEACRET SPA LLC	232.48	镁粉	1,743.88	保健食品	公司采购的镁粉为生产保健品原料之一，公司与该交易对手均签订独立的采购和销售合同，交易价格均为完整定价，公司向其采购的原材料入库后所有权已转移至公司，系独立的采购和销售业务。
	小计	**3,722.46**		**1,988.34**		

期间	名称	采购金额	采购内容	销售金额	销售内容	备注
	占比[注2]	**69.88%**		**32.03%**		
2018 年	INNOVATIVE FLEXPAK	2,385.43	复合果蔬汁	63.64	桑葚提取物、水飞蓟提取物、小麦苗提取物等	该交易对手通常为公司供应商，因其下游客户有相关需求，从公司处采购了少量水飞蓟提取物等植提产品。公司与该交易对手销售和采购内容之间无相关性。
	浙江天草生物科技股份有限公司	1,343.47	绿茶、甜叶菊、绿茶提取物等	42.08	柚子提取物	该交易对手通常为公司供应商，因其下游客户有相关需求，从公司处采购了少量柚子提取物。公司与该交易对手销售和采购内容之间无相关性。
	成都华高生物制品有限公司	1,232.12	虎杖提取物、绿茶提取物半成品等	161.32	虎杖粗加工产品	报告期内，公司虎杖提取物主要通过采购半成品继续加工，成都华高生物制品有限公司系半成品供应商之一。2018 年度，公司原计划从初级原材料进行自主生产，但因为工期安排紧张，在初步粗加工后即将该部分粗加工产品出售给成都华高，从而导致该供应商身份重合，公司与该交易对手间的交易系独立的购销业务。
	上海纽耐源国际贸易有限公司	755.85	生姜、白藜芦醇（虎杖浸膏生粉）、香紫苏等	915.32	人参提取物、姜黄提取物、西洋参提取物等	该交易对手为贸易型公司，根据不同需求进行相应交易。公司与该交易对手销售和采购内容之间无相关性。
	彭州市佳康植化有限公司	657.47	盐酸小檗碱	53.20	齐墩果酸	公司从该交易对手处采购盐酸小檗碱。公司对其销售齐墩果酸系因该交易对手自身下游客户有相关需求。公司与该交易对手销售和采购内容之间无相关性。
	小计	**6,374.34**		**1,235.56**		
	占比[注2]	**76.34%**		**17.89%**		

注 1：表中采购和销售金额为公司从交易对方采购金额和销售给交易对方的金额。

注 2：占比为各年度身份重合的前五名交易对手交易额占各年度身份重合的交易对手总交易额的比例

3、从合作历史来看，身份重合的主要交易对手中，除与个别交易对手双向交易的情形相对连续，其余交易对手通常为单一角色，身份重合为偶发性事件

交易对手	销售类型	是否各报告期均存在身份重合现象	通常情况下与公司的关系	偶发情况下与公司的关系
SWANSON HEALTH PRODUCTS	直销客户	否	客户	供应商
仙乐健康科技股份有限公司	直销客户	否	客户	供应商
湖南华诚生物资源股份有限公司	直销客户	否	供应商	客户
客户 28	直销客户	否	供应商	客户
客户 30	直销客户	否	供应商	客户
客户 33	直销客户	否	供应商	客户
昆药集团重庆武陵山制药有限公司	直销客户	否	供应商	客户
客户 6	直销客户	是，采购和销售的商品无关联性	客户	供应商
上海祥源生物科技有限公司	直销客户	否	客户	供应商
杭州福斯特药业有限公司	直销客户	否	客户	供应商
深圳市恩赞生物医药有限公司	直销客户	否	供应商	客户
NUTRI SMART AUSTRALIA PTYLTD	直销客户	否	客户	供应商
SEACRET SPA LLC	直销客户	是，采购和销售的商品具有关联性	客户	供应商
山西玉宁生物科技有限公司	直销客户	否	客户	供应商
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	直销客户	否	客户	供应商
GLANBIA NUTRITIONALS	直销客户	否	客户	供应商
江苏珺康生物科技有限公司	直销客户	否	供应商	客户
绵竹市恒诚生物科技有限公司	直销客户	否	供应商	客户
浙江天草生物科技股份有限公司	直销客户	是，采购和销售的商品无关联性	供应商	客户
INNOVATIVE FLEXPAK	直销客户	是，采购和销售的商品无关联性	供应商	客户
彭州市佳康植化有限公司	直销客户	是，采购和销售的商品无关联性	供应商	客户
山东瀚星生物科技股份有限公司	直销客户	否	供应商	客户
成都华高生物制品有限公司	直销客户	否	供应商	客户
BOTANIC HEALTHCARE PVT LTD	贸易商	否	客户	供应商
南京东沛国际贸易集团有限公司	贸易商	是，采购和销售的商品无关联性	客户	供应商
上海纽耐源国际贸易有限公司	贸易商	是，采购和销售的商品无关联性	客户	供应商
LCM TRADING SPA	贸易商	否	客户	供应商

注：报告期内，两年及以上均有身份重合现象的交易对手定义为“报告期均存在身份重合现象”。

4、从客户供应商规模来看，非连续性身份重合的交易对手连续交易部分与自身经营规模匹配，导致身份重合的偶发交易金额相对较小；连续性身份重合的交易对手中，无论销售金额还是采购金额均相对较小，且销售金额与采购金额之间未发生突发性结构变化

（1）非连续性身份重合的交易对手

交易对手	交易对手自身规模[注1]	经常性交易规模（万元）	偶发交易规模（万元）
SWANSON HEALTH PRODUCTS	该公司成立于 1974 年，主营维生素和补充剂的生产和销售，营业收入 44,951.31 万元人民币[注2]。	1,196.47	0.46
仙乐健康科技股份有限公司	该公司为 A 股上市公司，主营营养保健食品的研发与生产，产品主要有软胶囊、片剂、粉剂、软糖、硬胶囊、口服液等，2020 年营业收入 206,681.78 万元人民币。	390.79	9.13
湖南华诚生物资源股份有限公司	该公司成立于 2008 年，是中国植提行业十大优质供应商之一，先后通过了 BRC、NSF-cGMP、Non-GMO、FDA-GRAS、ORGANIC、ISO9001、ISO22000（HACCP）等权威认证。	345.13	68.09
客户 28	该公司为河南曙光生物科技股份有限公司的子公司，主营大豆蛋白相关产品。该公司通过 FDA 备案，其母公司河南曙光生物科技股份有限公司拥有年产 10000 吨蛋白粉生产线和年产 20000 吨组织蛋白、丝状蛋白和浓缩化组织蛋白生产线六条。	169.1	48.82
客户 30	该公司成立于 2005 年，主营草药和植物提取物的制造商和销售，营业收入 44,951.31 万元人民币[注2]。	283.79	7.97
客户 33	客户 33 成立于 2017 年，注册资本 100 万元，主要经营生产保健品原料及辅酶系列 NR,NMN，NAD,NADH,NADP 等产品，2020 年度销售额为 3000 万元。	175.9	0.85
昆药集团重庆武陵山制药有限公司	该公司为昆药集团全资子公司，成立于 1986 年，注册资本 7550 万人民币，占地 251 亩，有生产技术人员 190 人，是一家以医药研发、生产、销售为核心业务的现代化医药企业。多条生产线均通过国家新版 GMP（药品生产质量管理规范）认证，其中青蒿素生产线是国内首批通过国家 GMP 认证的生产线。	1,210.65	935.1
上海祥源生物科技有限公司	该公司主要从事医药化工、保健品原料的国际贸易与营销。在浙江和越南设有生产基地，在美国和日本拥有销售公司，并在美国东、西海岸、中部、加拿大及欧洲设有仓库。	552.39	19.82
杭州福斯特药业有限公司	该公司主要从事医药中间体产品和原料药的研发、生产和销售，是人福医药集团（股票代码：600079）控股子公司。其主要产品有天然药物类、抗病毒类、抗肿瘤类、抗精神类、有机胺类和兽药等，主要销往韩国、中东、欧美等国家和地区	1,009.83	254.17
BOTANIC HEALTHCARE PVT LTD	该客户总部位于印度海得拉巴，是一家领先的高品质活性成分、植物提取物、有机认证提取物等产品的制造商。产品销往美国、新西兰、澳大利亚、欧洲、东南亚和拉丁美洲等多个国家和地区。	715.51	243.82
深圳市恩赞生物医药有限公司	该客户成立于 2007 年，营业额不超过 5000 万，控股国内多家生物医药公司。公司拥有高端研发人员 5 人，致力于开发生产和推广世界先进医药成果的高技术企业。	2,511.09	489.91
NUTRI SMART AUSTRALIA PTY LTD	该客户成立于 2002 年，为辅助药品、功能性食品、营业保健品、医药及相关行业提供原料。	586.13	9.22
山西玉宁生物科技有限公司	该公司成立于 2014 年，注册资本 300 万元人民币，是由清华大学、西安交大、山西大学的多名博士硕士团队创建的生物原料企业。该公司专注于天然植物提取物和化工原料的研发、生产和销售，属于山西省高科技现代化企业，与美国、日本、韩国、德国、英国、澳大利亚、加拿大等十几个国家以及港、澳、台地区的百余家生物原料贸易商建立了良好的、稳定的合作关系。	349.31	171.82
PRODUCTOS QUIMICOS	该客户成立于 1963 年，主营食品工业原料、食品和膳食补充剂、运动补充剂、化妆品和兽医产品的分销 ，产品远销全球 50 多个国家，2019 年营业	1,888.10	61.14

交易对手	交易对手自身规模[注1]	经常性交易规模（万元）	偶发交易规模（万元）
GONMISOL S.A.	收入 25,252.93 万人民币。		
GLANBIA NUTRITIONALS	GLANBIA NUTRITIONALS 成立于 2003 年，隶属于 GLANBIA 集团。GLANBIA 集团在全球 32 个国家均有业务，产品销往 130 多个国家和地区，主要销售运动营养品、奶酪、维生素、矿物质预混产品等。	527.03	426.28
LCM TRADING SPA	LCM TRADING SPA 成立于 1982 年，从事医药、化妆品、保健品和化工原料的国际贸易和分销，2019 年营业收入约 4,130 万人民币。	328.78	0.91
江苏珺康生物科技有限公司	该公司成立于 2016 年，注册资本 1000 万元人民币，主营中药材和银杏叶的加工及销售，2020 年度营业额约 3000 万元。	1,693.95	390.7
绵竹市恒诚生物科技有限公司	该公司成立于 2012 年，主要经营生产、销售动物提取物、植物提取物、医药中间体。	1,489.27	4.03
山东瀚星生物科技股份有限公司	该公司成立于 2010 年，注册资本 1998 万元，是一家专注于生产、研发叶绿素产品的企业，叶绿素镁钠盐、铜钠盐是其主打科研产品	278.94	0.97
成都华高生物制品有限公司	该公司成立于 2007 年 3 月，占地面积 50 亩，注册资本 6000 万元，现有员工 260 人，是一家集研发、生产、销售为一体的专业茶叶及植物提取公司，部份产品已占领行业 70%的市场份额，是中国最大的茶提取物生产及出口厂家之一。	1,232.12	161.32

注 1：根据交易对手官方网站、路孚特数据终端、谷歌、百度、中国出口信用保险公司、DUN&BRADSTREET 的信用报告等渠道查询结果填列。

注 2：因路孚特数据终端未显示该营业收入对应的具体年份，因此未予列示收入所属期间。

（2）连续性身份重合的交易对手

交易对手	期间	销售规模（万元）	采购规模（万元）
客户 6	2021 年 1-6 月	676.35	37.09
	2020 年度	934.61	8.12
南京东沛国际贸易集团有限公司	2021 年 1-6 月	636.85	71.68
	2019 年度	1,209.59	2.81
SEACRET SPA LLC	2021 年 1-6 月	1,488.92	227.10
	2020 年度	1,640.20	210.92
	2019 年度	1,743.88	232.48
浙江天草生物科技股份有限公司	2020 年度	207.05	1,814.62
	2019 年度	164.87	1,431.94
	2018 年度	42.08	1,343.47
上海纽耐源国际贸易有限公司	2019 年度	291.65	187.84
	2018 年度	915.32	755.85
INNOVATIVE FLEXPAK	2019 年度	50.99	1,493.87
	2018 年度	63.64	2,385.43
彭州市佳康植化有限公司	2019 年度	27.63	285.23
	2018 年度	53.20	657.47

（二）是否属于代工或受托加工业务，相关收入确认方法及毛利率情况

1、身份重合交易对手涉及的销售和采购不属于代工或受托加工业务

公司与身份重合交易对手涉及的销售和采购业务相互独立，不属于代工或受托加工业务。从销售、采购内容上来看，除个别身份重合交易对手采购和销售内容存在对应关系外，绝大多数身份重合交易对手的采购和销售内容无对应关系，例如对山西玉宁生物科技有限公司的销售内容为染料木素、育亨宾、白杨素等，采购内容为青蒿素、长春西汀等，系不同种类物品。采购内容和销售内容存在对应关系的部分，从采购端来看，公司与身份重合交易对手的交易单价公允，对采购来的原材料拥有所有权、并承担与原材料相关的所有风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险等；从销售端来看，公司向身份重合交易对手销售产品的单价与向第三方销售的单价一致。因此，公司与该类交易对手间的购销系独立交易，非委托加工业务。

经查阅相关销售、采购合同，公司也非采用收取代工费、受托加工费的经营模式。因此，在收入确认方面，公司相关销售与其向他客户产品销售时采用的收入确认方式一致，按照合同金额全额确认收入。

2、身份重合交易对手涉及的销售和采购的毛利率情况

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	身份重合交易对手	整体	身份重合交易对手	整体	身份重合交易对手	整体	身份重合交易对手	整体
植物提取物产品	42.40%	44.66%	42.13%	40.63%	48.42%	42.45%	45.85%	41.51%
保健食品产品	31.81%	29.28%	38.00%	27.52%	30.09%	21.31%	-	-

注：2018 年保健食品产品身份重合交易对手收入仅 2.01 万元，毛利率不具有可比性。

植物提取物产品板块，2020 年度及 2021 年上半年，公司与身份交易重合交易对手之间的毛利率基本持平，无重大差异；2018 年度及 2019 年度，公司与身份交易重合交易对手之间的毛利率略高，主要系产品结构差异导致。2018 年度，公司植物提取物整体销售的产品品种 780 种左右，而与身份交易重合交易对手之间的交易品种仅包括 330 种左右；从可比较的同种类、同规格产品来看，毛利率相近，例如向身份重合客户杭州福斯特药业有限公司销售的莽草酸产品毛利率为 44.86%，向其他客户 MSN PHARMACHEM PVT LTD 销售莽草酸产品的毛利率为 42.22%。2019 年度公司植物提取物整体销售的产品品种 800 种左右，而与身份交易重合交易对手之间的交易品种仅包括 280 种左右；从可比较的同种类、同规格产品来看，毛利率相近，例如向身份重合客户山西玉宁生物科技有限公司销售的染料木素产品毛利率为 78.41%，向其他客户 BIO-GEN EXTRACTS PVT LTD

销售的同类产品毛利率为 77.06%。

保健品产品板块，2019 年度，公司与身份交易重合交易对手之间的毛利率较高，主要系因与身份重合交易对手 SEACRET SPA LLC 的交易毛利率较高所致；2020 年度，对保健品板块的身份重合交易的销售毛利率较高，原因一方面系与 SEACRET SPA LLC 的交易毛利率较高所致，另一方面系该年度给身份重合交易客户 6 销售的主要产品是烟酰胺核糖，该类产品的毛利率比其他保健品相对较高。2021 年 1-6 月，对保健品板块身份重合交易对手的销售毛利率与保健品板块整体毛利率基本一致。

综上，报告期内公司对身份重合交易对手分产品业务板块的毛利率与当年度同类产品的毛利率差异主要系销售产品的结构及相应的毛利率不同，但不存在重大差异。

（三）与既采购又销售主体交易价格公允性

公司与身份重合交易对手之间的交易价格具备公允性，具体情况如下：

1、销售端

如以下产品示例，公司对身份重合的客户所销售产品的单价与向第三方销售的单价相近，无重大差异。

单位：元/千克

期间	交易品种	类型	客户名称	销售单价
2021 年 1-6 月	锯叶棕提取物	向身份重合交易对手销售	SWANSON HEALTH PRODUCTS	94.14
		向其他客户销售	NOW FOODS	94.14
2020	枳实提取物	向身份重合交易对手销售	昆药集团重庆武陵山制药有限公司	129.44
		向其他客户销售	VITAQUEST INTERNATIONAL	128.59
2019	银杏提取物	向身份重合交易对手销售	南京东沛国际贸易集团有限公司	502.43
		向其他客户销售	上海湃圣诺国际贸易有限公司	513.27
2018	人参提取物	向身份重合交易对手销售	GLANBIA NUTRITIONALS	253.59
		向其他客户销售	PRODUCTO SQUIMICOSGONMISOLS.A.	259.39

2、采购端

如以下原材料示例，公司从身份重合的供应商处采购产品的单价与向第三方采购的单价相近，无重大差异。

单位：元/千克

期间	交易品种	类型	供应商名称	销售单价
2021 年 1-6 月	罗汉果提取物	向身份重合交易对手采购	湖南华诚生物资源股份有限公司	1,725.66
		向其他供应商采购	桂林三棱生物科技有限公司	1,681.42
2020	银杏叶	向身份重合交易对手采购	江苏珺康生物科技有限公司	9.75
		向其他供应商采购	汉中市宁强益生堂银杏制品有限公司	9.85
2019	绿茶提取物半成品	向身份重合交易对手采购	浙江天草生物科技股份有限公司	101.14
		向其他供应商采购	成都华高生物制品有限公司	108.18
2018	虎杖半成品	向身份重合交易对手采购	成都华高生物制品有限公司	1,287.82
		向其他供应商采购	苏州赛拜尔贸易有限公司	1,021.37
		向其他供应商采购	长沙盛凯生物科技有限公司	1,465.52

八、核查意见

经查阅分析发行人销售明细表、查询交易对手基本情况资料、核对订单、银行回单等交易细节资料、结合获取的行业信息、同行业其他上市公司资料、访谈、专项调查问卷结果等，保荐机构及申报会计师认为：

1、公司与主要客户合作历史相对较长，基于客户不同需求，交易内容、收入规模及毛利率不尽一致。不同客户之间毛利率的差异主要系交易产品结构不同所致；同一客户不同期间收入、毛利率的变化受产品结构影响较大；相同客户、相同产品销售规模和毛利率变化主要受市场行情变化影响；

2、发行人收入主要来源于持续交易客户，整体来看客户结构具有稳定性。各期新增客户具有客户数量众多、交易金额较小的特点。同时受益于充足的存货储备和全球性的网络布局，公司保持了良好的供给能力，未因疫情造成对客户稳定性的重大冲击；

3、发行人交易规模分层结构中，中小交易规模对应的客户数量较多，与公司“产品超市”的产业链定位相匹配；由于下游应用领域空间广阔，单个主体未形成垄断的份额，因此，公司下游客户分散符合行业逻辑；可比公司晨光生物客户分布也呈现类似情况，因此公司下游客户分散特点符合行业惯例；

4、公司产品具有应用领域广，用量相对较小的特点，加之公司在“产品超市”的角色定位下，公司未设置与客户合作规模的门槛，同时因寄送样本等特殊销售场景内本身销量也相对较小，因此导致公司 2019、2020 年度内新增大量小规模

交易。该等情况符合下游行业分布的逻辑，与行业惯例一致；

5、除个别交易对手系注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形，公司其他前十大直销客户、贸易商客户与公司合作历史较长。发行人存在股东、员工、前员工与报告期内客户及其关联方姓名、联系方式等个人信息相同的情形，除公司美国员工 STEVE FLIPSE 于 2020 年设立 CALERIE LLC 之外，发行人股东、员工、前员工（2016 及 2017 年度在公司任职的员工）与报告期内各期前十大直销客户、前十大贸易商客户及其关联方之间，不存在姓名、联系方式等个人信息相同的情形。此外，发行人董事、副总经理任克举曾担任上海纽耐源的股东和监事。其余客户中，从查询的结果来看，140 个员工与客户或者其公开披露的股东、董监高人员存在重名现象；经与报告期内累计交易额 10 万元以上的客户通过电话访谈确认、获取访谈问卷、比对身份证等方式进行抽样核查，前述情形仅为重名情况，非公司股东、员工、前员工持有客户股份或担任董监高岗位等情形；

6、报告期内，公司对贸易商销售收入具有真实性，不存在贸易商大额囤货、突击发货等可能导致公司调节经营业绩的情形；

7、从采购出售产品种类、合作历史、客户供应商规模等因素来看，与身份重合交易对手之间的交易具备商业实质及合理性，不属于代工或受托加工业务，因此按合同金额全额确认收入。受产品结构影响，与身份重合交易对手之间的交易毛利率在 2019 年度和 2020 年度期间与公司整体相关业务板块平均毛利率有所差异，但与同期同类商品第三方交易情况比对，相关交易毛利率及交易价格无重大异常情形，相关交易价格具备公允性。

8、本次尽调对贸易商走访具体信息及申报中介参与情况如下：

单位：万元

项目	家数	覆盖情况	
		金额	占比
走访汇总	39 家	60,783.83	83.93%
其中：实地走访	客户 7、UNIELTECH HONGKONG COMPANY 等 22 家	47,739.95	78.54%
视频访谈	A&M INTERNATIONAL INC.、BUCKTON SCOTT DEUTSCHLAND GMBH 等 17 家	13,043.88	21.46%

注：覆盖金额为三年合计交易额，占比为走访贸易商交易额占贸易商总交易额的比例。

本次境内实地走访由保荐机构派出的韩昆仑、钟天钰、杨辰阳、程泽宇，申

报会计师派出的王曦、赵晴、李洪超及申报律师派出的南一、金丽颖、张田等，于 2020 年 11 月至 12 月期间以及 2021 年 10 月执行。本次境外实地走访由券商会计师机构 BAKERTILLY INTERNATIONAL（天职国际所在 BTI 国际网络）派出的 JACQUELINE HURTADO、FRANCISCO BROTONS BUITRAGO、SAM HUANG 等，于 2021 年 3 月至 5 月期间内执行，具体走访地点包括美国西班牙和德国；走访获取的文件已经保荐机构及申报会计师进行复核；视频访谈由保荐机构派出钟天钰、申报会计师派出的吴长木以及申报律师派出的赵永刚等，于 2021 年 1 月至 6 月期间、2021 年 9 至 10 月期间内执行。

问题 6．关于主营业务成本

根据申报文件显示：（1）发行人主要通过收率来衡量原材料和产成品之间的物料配比关系。（2）不同业务对应原材料成本计算方法存在差异，直接人工及制造费用主要按照“标准工时法”进行核算。（3）报告期内主要产品的单位成本存在一定变动。（4）2020 年运输费用较 2019 年大幅增长，发行人报告期内主要运输方式为空运。

请发行人：（1）说明报告期内各主要产品原材料有效物质含量比率测算方法、测算过程及准确性，收率、有效物质回收率、投入产出配比对应关系、变动情况及具体原因。（2）说明各主要自产产品标准工时的具体核算方式和核算标准，成本分摊结转的准确及时性，实际工时耗用量与标准工时的差异情况，直接材料对应成本分摊方法及分配率、材料耗用定额计算过程，在产品与产成品、联产品之间成本分摊方法及比例，报告期内主要产品成本结转和分摊方法是否与同行业可比公司存在较大差异。（3）说明报告期内存货产成品中单位产品成本与报告期结转至主营业务成本中相关产品的单位成本及对应单耗情况，是否存在较大变动或差异，如是请分析原因及合理性。（4）量化分析报告期内莽草酸、枳实提取物、接骨木提取物、加纳籽提取物、虎杖提取物、苹果醋粉、银杏提取物、人参提取物单位成本变动原因，报告期内姜黄提取物不同含量规格产品销量占比变动对单位成本变动的具体影响。（5）说明购进 MVR 等设备实现电能代替蒸汽加热的原因及必要性，对能源单耗及单位成本的具体影响情况。（6）结合销售合同关于运输费用承担方式、运输单价及运输距离情况，说明报告期内发行人运输费用、保险费用与销量的匹配情况，报告期内主要以空运作为运输方式是否符合行业惯例，结合空运物品种类说明采用空运方式的必要性，2020 年空运及海运单价上涨的具体原因及持续性。请保荐人、申报会计师核查并发表意见。

回复:

一、说明报告期内各主要产品原材料有效物质含量比率测算方法、测算过程及准确性，收率、有效物质回收率、投入产出配比对应关系、变动情况及具体原因

（一）说明报告期内各主要产品原材料有效物质含量比率测算方法、测算过程及准确性

1、说明报告期内各主要产品原材料有效物质含量比率测算方法

公司主要采用 HPLC（高效液相色谱法）等方法分析检测原材料有效物质含量。具体请详见本回复报告之“问题 7/四/（一）/1、主要原材料不同批次有效物质含量的检测方式”相关回复。

原材料有效物质含量系实际检测结果，不涉及测算过程。公司检测能力较强，已获得国家 CNAS 的认可证书，本次尽调中在 2021 年 6 月抽取了原材料 28 种，在 2021 年 7 月份，抽取了主要原材料 10 种交送第三方检测机构西安国联质量检测技术股份有限公司处进行检测验证，检测结果与公司检测结果一致，因此，公司原材料检测结果具有准确性。

（二）说明报告期内各主要产品原材料收率、有效物质回收率、投入产出配比对应关系、变动情况及具体原因

实际经营过程中，公司“投入产出配比”关系通过“收率”指标，即单耗数量进行监测和控制。公司“收率”计算公式为 “本期投料数量 / 完工数量”，其中“本期投料量”核算工序 1 中投入的初级原材料数量[13]，“完工数量”核算工序 5 的产出数量。

本次尽调过程中，复核分析“收率”相关指标时，发现原材料有效含量的高低影响“收率”数值的变化，为进一步剖析“投入产出配比”关系，本次在“收率”指标的基础上，利用掌握的原材料有效含量及产成品中有效含量数据对部分产品推算“有效物质回收率”情况。“有效物质回收率”计算公式为：

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

其中，“原材料投入数量”核算工序 1 中投入的初级原材料数量；“完工数量”核算工序 5 的产出数量；“产成品有效物质含量比率”为工序 5 产物有效物质含量比率的年度加权平均含量值；“原材料有效物质含量比率”选取当年采购端检测获

[13] 公司生产工序一般可分为 6 个工序，工序 1 为初级原材料，至工序 5 基本完成提取工作，工序 6 主要系根据市场需求在工序 5 的产物基础上调配的各规格产品。

取的年度含量平均值。报告期内，公司部分主要产品“收率”及“有效物质含量回收率”情况如下所示：

单位：吨

产品	期间	原材料	投料量[注1]	原材料有效物质含量比率	完工量[注1]	收率[注2]	原材料中有效物质含量	完工量中有效物质含量	有效物质回收率
莽草酸	2021 年 1-6 月	莽草	24.06	17.53%	48.36	34.51	98.63	47.39	48.05%
	2021 年 1-6 月	银杏叶	1,645.02	5.15%					
	2020 年	莽草	999.13	19.50%	292.92	25.53	507.74	287.06	56.54%
	2020 年	银杏叶	6,477.66	5.81%					
	2019 年	莽草	901.44	12.51%	135.34	28.17	238.51	132.63	55.61%
	2019 年	银杏叶	2,911.18	4.56%					
	2018 年	莽草	1,974.31	10.41%	150.24	20.90	260.60	147.23	56.50%
	2018 年	银杏叶	1,165.88	4.73%					
枳实提取物	2021 年 1-6 月	枳实	521.54	23.64%	90.66	5.75	107.44	81.44	75.80%
	2020 年	枳实	3,763.17	21.80%	746.62	5.04	806.06	667.48	82.81%
	2019 年	枳实	1,575.56	20.93%	277.74	5.67	387.98	251.74	64.89%
	2018 年	枳实	565.16	26.18%	118.13	4.78	151.53	108.15	71.37%
红景天提取物	2021 年 1-6 月	红景天	80.10	2.09%	25.46	3.15	1.37	1.20	87.69%
	2020 年	红景天	17.81	0.55%	3.16	5.64	0.10	0.09	88.18%
	2019 年	红景天	464.95	0.45%	67.74	6.86	2.51	2.21	87.92%
	2018 年	红景天	448.57	0.34%	44.64	10.05	1.71	1.31	76.95%
水飞蓟提取物	2021 年 1-6 月	水飞蓟	1,456.15	2.68%	48.73	29.88	40.29	26.14	64.88%
	2020 年	水飞蓟	3,131.66	2.90%	122.21	25.62	90.79	65.66	72.32%
	2019 年	水飞蓟	2,686.64	3.04%	123.43	21.77	80.70	65.71	81.42%
	2018 年	水飞蓟	1,457.08	2.75%	65.40	22.28	40.09	32.45	80.92%

注 1：投料量及完工量数据在存货进销存数据基础上调整了在产品的影响

注 2：收率系单耗数量=原材料投料量/完工量

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

注 4：公司各期前五名产品中“虎杖提取物”、“姜黄提取物”主要通过采购半成品进行加工，与上述从初级原材料至产成品过程不同，因此表中未予列示；复合果蔬汁为保健品业务采购原材料，与植物提取过程不同，因此表中未予列示。

如上所示，公司主要产品中“投入产出配比”关系特点如下：（1）原材料有效含量下降时，公司“收率”指标提升；例如 2019 年采购的枳实中有效物质含量为 20.93%，低于 2018 年度 26.18%的水平，相应收率由 2018 年度的 4.78 上升至 2020 年度的 5.67。该等变化意味着因原材料有效物质含量的降低，为了获得相同的枳

实提取物产品，需投入更多的原材料。（2）“收率”的变动不能完全反映生产效率的变化，需结合“有效物质回收率”情况综合判断。例如，莽草酸产品生产过程中，2018 年至 2020 年度内，利用高含量的莽草原料和低含量的银杏叶投料量比例分别在 17:10、3:10、1.5:10 左右，使得莽草酸综合收率（即单耗数量）分别为 20.9、28.17、25.23，但有效物质含量回收率基本稳定在 56%左右的水平，2021 年 1-6 月有所下降。该指标意味着，虽然原材料结构和对应含量有所变化，但从有效物质回收效果角度来评判，“投入产出配比”并未发生重大变化。

结合上述特点，公司各主要产品“投入产出配比”关系的变化及其原因如下：

产品	指标	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	“投入产出配比”关系
莽草酸	收率	34.51	25.53	28.17	20.90	2018 年至 2020 年度，莽草酸产品“投入产出配比”关系相对平稳，2021 年 1-6 月有效物质回收率略有下降主要系本期银杏叶投入数量较高，利用高含量的莽草原料和低含量的银杏叶投料量比例仅为 1.5:100，而两种原材料各自有效物质回收率有所差异。以 2020 年为例，银杏叶有效物质回收率为 47.98%，莽草的有效物质回收率为72.06%，本期使用银杏叶生产莽草酸有效物质回收率与2020 年度相等。
	有效物质回收率	48.05%	56.54%	55.61%	56.50%	
枳实提取物	收率	5.75	5.04	5.67	4.78	2019 年度起，公司采购原材料的规格发生变化，由原来的“小果”为主变更为“大果”为主。原材料规格的变化，一方面导致有效物质含量比率降低，另一方面使得公司对应生产工艺的匹配性降低。为改善原材料规格变化对公司生产经营产生的不利影响，2019 年度内，公司对枳实的生产工艺进行了研发调试，并将取得的成果应用于 2020 年度，大幅改善了“投入产出配比”关系。2021 年 1-6 月枳实提取物有效物质回收率有所下降主要系本期市场客户对产品纯度（杂质）、细分吸光度（溶解度）、灰分指标等要求普遍提高，为满足市场对产品的要求，公司适当调整生产工序，由“精制”调整为“絮凝精制”，即在精制步骤加入絮凝剂絮凝，将杂质类成分絮凝沉降去除，提升产品品质；在絮凝沉降过程中，由于技术原因同样会导致部分有效物质含量被去除，因此，本期工序的调整导致生产过程中有效物质回收率下降。
	有效物质回收率	75.80%	82.81%	64.89%	71.37%	
红景天提取物	收率	3.15	5.64	6.86	10.05	2018 年度内，公司对红景天原料中鲜料的加工工艺不尽完善，生产过程中鲜料去处水分的工序环节中，随水分流失了部分有效物质，加之当年度原材料有效含量也相对较低，提取难度相对较大，因此造成该年度内“投入产出配比”关系较低。该等情况随着 2019 年度内工艺的完善和原材料有效成分的提升得以改观，2019、2020 年度及 2021 年 1-6 月内“投入产出配比”关系较 2018 年度有所提升。
	有效物质回收率	87.69%	88.18%	87.92%	76.95%	
水飞蓟提取物	收率	29.88	25.62	21.77	22.28	2020 年度内，应客户要求，公司调整了水飞蓟提取物生产过程中的溶剂，以减少杂质残留。具体变动原因等详细情况请详见本回复报告之“问题 2/三/（二）2020 年水飞蓟生产工艺调整与收率降低的具体关系，工艺调整前后残留杂质比例变动情况”相关回复。提取溶剂的调整导致生产工艺增加了对应环节，生产流程有所延长，进而导致“投入产出配比”关系降低。2021 年 1-6 月有效物质回收率下降一方面系本期采购的水飞蓟原材料的加权平均有效含量由 2020 年全年的 2.90%下降至 2.68%，原材料有效含量的下降直接导致收率的降低，另一方面系客户本期为满足高规格的产品(对水飞蓟素及各成分比例关系、溶剂残留等有要求)，涉及到多次反复精制以达到要求，从而增加操作步骤，导致回收率偏低。
	有效物质回收率	64.88%	72.32%	81.42%	80.92%	

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

二、说明各主要自产产品标准工时的具体核算方式和核算标准，成本分摊结转的准确及时性，实际工时耗用量与标准工时的差异情况，直接材料对应成本分摊方法及分配率、材料耗用定额计算过程，在产品与产成品、联产品之间成本分摊方法及比例，报告期内主要产品成本结转和分摊方法是否与同行业可比公司存在较大差异

（一）各主要自产产品标准工时的具体核算方式和核算标准

公司“标准工时”为产品达到稳定量产后，在正常的操作条件下，以标准的作业方法、工序的人员配置、劳动强度和速度完成符合产品质量要求的工作所需的作业时间。

通常情况下，植物提取物产品具体工序及对应的产物如下：工序 1（原材料）、工序 2（粉碎物）、工序 3（浸膏）、工序 4（干粉）、工序 5（提取物半成品）、工序 6（在工序 5 的产物基础上调配的各规格产成品）。保健食品产品具体工序如下：工序 1（原材料检验）、工序 2（前处理，例如研磨、过筛或干法制粒、工序 3（混合）、工序 4（胶囊封装或压片）、工序 5（装瓶/装袋前检测），工序 6（包装及贴标）。

公司根据不同产品按工艺流程所经历的每道工序所耗用的时间，得出某产品从投产至完工的合计标准工时。标准工时设定后，一般情况下不会改变，只有当产品的工艺流程发生明显改变时，公司将会重新测算该产品的标准工时，以保证连续性和稳定性。

（二）成本分摊结转的准确及时性

1、植物提取物产品生产成本的分摊和结转方式

植物提取物产品直接材料是生产产品耗用的材料，材料采用实际成本法计价，采购成本即从采购到入库前所发生的全部支出，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用。直接材料以生产批次作为归集的对象，仓库依据生产部门领料单发料，车间将某一生产批次的原料统一投料生产，按照产出产品直接归集该批次投入材料成本，材料成本按照月末一次加权平均计算发出单价，然后随着实际发生工序逐一流转归集。

植物提取物直接人工系归集与生产直接相关的职工工资，制造费用系归集与

生产相关的固定资产折旧分摊、水电费及机物料消耗、生产用辅料及能源耗用等。由于各月末工序 1 至工序 4 余额较少，因此直接人工和制造费用在工序 1 至工序 4 之间不进行分配，期末在工序 5 阶段分摊时，按照“标准工时法”进行分配；在工序 6 阶段时，按照产成品完工数量直接分配。

产品完工后根据完工入库单将对应数量的生产成本结转至库存商品，然后根据收入确认的时点和依据，确认实现销售并同时结转至营业成本，营业成本的结转单价同样采用月末一次加权平均法进行计价。

2、保健食品产品生产成本的分摊和结转方式

保健食品直接材料按客户及产品规格确定不同的产品编码作为归集的核算对象，材料成本按照移动加权平均计算发出单价，随着实际发生工序流转归集。生产计划部根据公司取得的销售订单制定各产品的生产计划，生产计划中根据对应产品单位材料 BOM 表以及拟生产的数量计算相应的领料计划表，当月实际领用的材料成本根据按各工序产成品（包括半成品）及在产品完工数量进行分摊。

保健食品直接人工系归集与生产直接相关的职工工资，制造费用系归集与生产相关的固定资产折旧分摊、机物料消耗及能源耗用等。公司将当月发生的生产人员的职工薪酬、以及发生的制造费用根据存货编码产品（包括半成品）的标准工时及各工序实际完工数量总额为基数进行分摊，由于各月末在产品余额较少，在产品不分配人工成本和制造费用。

保健食品产品完工后根据完工入库单将对应数量的生产成本结转至库存商品，然后根据收入确认的时点和依据，确认实现销售并同时结转至营业成本，营业成本的结转单价同样采用移动加权平均法进行计价。

3、标准工时法分摊方式

上述直接人工及制造费用分摊时采用的“标准工时法”具体计算的公式如下：

$$\text{分配比率} = \frac{\text{某产品标准工时} * \text{实际产量}}{\sum_{N=1}^{N=\text{当期生产品种的数量}} (\text{产品}N\text{标准工时} * \text{产品}N\text{实际产量})}$$

上述分配比例结果实质上为该产品占用生产系统的时间的比例，反映了某产品在对应期间占用人工及设备的情况，因此具备合理性。

综上，报告期内公司成本分摊和结转具备准确性和及时性。

（三）实际工时耗用量与标准工时的差异情况

报告期内，实际工时耗用量与标准工时差异较小，以 2020 年度前 5 名产品为例，具体情况如下：

1、莽草酸

（1）以莽草为原料生产的工艺流程工时统计如下：

单位：小时

项目	粉碎	提取、层析、浓缩	离心	干燥	粉碎、过筛、混合、包装
标准工时	8	24	8	8	8
批次 1	9	24	8	8	8
批次 2	8	24	8	8	8
批次 3	8	24	8	7	8
批次 4	注				

注：2018 年至 2020 年期间各年均抽取了一个批次，2021 年 1-6 月公司无新增莽草原材料采购，当期投产均系期初库存莽草酸在产品领用，当期产出莽草产品主要是领用银杏叶原材料投产，所以此处未统计相关批次工时数据。

（2）以银杏叶为原料生产的工艺流程工时统计如下：

单位：小时

项目	粉碎	提取、层析、浓缩	离心	干燥	粉碎、过筛、混合、包装
标准工时	8	24	8	8	8
批次 1	8	24	8	8	8
批次 2	8	24	8	8	8
批次 3	8	24	8	8	8
批次 4	8	24	8	8	8

注：报告期内各期均抽取了一个批次

2、枳实提取物

单位：小时

项目	粉碎	提取、浓缩、调酸	精制	干燥	粉碎、过筛、混合、包装
标准工时	8	24	8	8	8
批次 1	8	24	8	8	8
批次 2	8	24	8	8	8
批次 3	8	24	8	8.5	8
批次 4	8	24	8	8	8

注：报告期内各期均抽取了一个批次

3、红景天提取物

单位：小时

项目	粉碎	提取、浓缩、干燥	粉碎、过筛、混合、包装
标准工时	8	16	8
批次 1	8	16	8
批次 2	8	16	8
批次 3	8	16	8
批次 4	8	16	8

注：报告期内各期均抽取了一个批次。

4、姜黄提取物

单位：小时

项目	混合，过筛，除杂，包装
标准工时	4
批次 1	4.83
批次 2	4.50
批次 3	4.42
批次 4	4.39

注 1：姜黄提取物公司是直接购买的半成品，经过简单的混合，过筛，除铁，包装这一道工序即可对外出售。

注 2：报告期内各期均抽取了一个批次。

5、水飞蓟提取物

单位：小时

项目	粉碎	提取、浓缩	干燥	粉碎、过筛、混合、包装
标准工时	8	8	8	8
批次 1	8	8	8	8
批次 2	8	8	7	8
批次 3	8	8	8	8
批次 4	8	8	8	8

注：报告期内各期均抽取了一个批次

由上表可知，通过测试报告期内主要产品不同批次的标准工时与实际工时的比较情况，除了个别工序存在较小差异外，其余工序实际工时耗用量与标准工时基本一致。

（四）直接材料对应成本分摊方法及分配率、材料耗用定额计算过程

植物提取物产品直接材料以生产批次作为归集的对象，仓库依据生产部门领

料单发料，车间将某一生产批次的原料统一投料生产，按照产出产品直接归集该批次投入材料成本，材料成本按照月末一次加权平均计算发出单价，然后随着实际发生工序逐一流转归集。因此，公司各批次植物提取物产品的直接材料成本均系实际投料成本，不涉及材料耗用定额分摊的情况。

保健品食品产品直接材料按客户及产品规格不同确定不同的产品编码作为归集的核算对象，材料成本按照移动加权平均计算发出单价，随着实际发生工序流转归集，公司按各产品编码核算的直接材料成本，并根据各产品编码的 BOM 表确定各工序产成品（包括半成品）及在制品标准材料成本, 各产品编码的直接材料成本系当月实际领用的材料成本根据按各工序产成品（包括半成品）及在产品完工数量进行分摊。

（五）在产品与产成品、联产品之间成本分摊方法及比例

公司植物提取物产品和保健品产品直接材料随着实际发生工序逐一流转归集，不涉及分摊；由于各月末植物提取物在产品（工序 1 至工序 4）余额较少，在产品不分摊人工成本和制造费用。

联产品之间成本分摊方法及比例：报告期内，公司产品中除银杏叶原材料可以提取出莽草酸和银杏提取物（银杏提取物主要成分为银杏黄酮）两种产品外，公司其他植物提取物及保健食品产品所耗用的原材料为一种主要原材料对应生产一种产品，不存在同时产生联产品的情况。结合历史经验（同一批次银杏叶投入生产，生产出的莽草酸及银杏提取物有效成分的含量基本为 4：1），公司报告期内公司对于同一批次投入银杏叶生产出的莽草酸和银杏提取物的直接材料成本分摊比例为 4:1。

本次尽调中，随机抽取报告期内每年两个批次的银杏叶投入产出情况进行验证，基本符合上述比例，具体情况如下：

单位：千克

年度	批次	银杏叶投入量（A）	莽草酸含量(B)[注1]	银杏提取物产量(C)[注2]	占比(D=B/C)
2021 年 1-6 月	批次 1	16,900.00	399.75	101.57	3.94
	批次 2	16,900.00	458.04	114.32	4.01
2020 年度	批次 1	17,710.00	443.50	108.40	4.09
	批次 2	16,800.00	421.80	109.50	3.85

年度	批次	银杏叶投入量（A）	莽草酸含量(B)[注1]	银杏提取物产量(C)[注2]	占比(D=B/C)
2019 年度	批次 1	13,860.00	441.94	112.13	3.94
	批次 2	16,940.00	334.80	80.90	4.14
2018 年度	批次 1	8,900.00	281.00	70.00	4.01
	批次 2	8,400.00	275.80	68.90	4.00

注 1：莽草酸含量=该批次生产出的银杏莽草浸膏的产量*莽草酸含量
注 2：银杏提取物产量=该批次生产出的银杏黄酮浸膏的产量*银杏黄酮含量
注 3：各年抽取了 2 个不同批次进行验证

（六）报告期内主要产品成本结转和分摊方法是否与同行业可比公司存在较大差异

报告期内，公司与同行业可比公司之间产品成本结转和分摊方法不存在重大差异，具体情况如下：

公司名称	生产成本的分摊和结转方式
莱茵生物	产成品、在产品成本包括原材料、 直接人工、其他直接成本以及按正常生产能力下适当比例分摊的间接生产成本。各类存货的购入与入库按实际成本计价，发出按加权平均法计价。
晨光生物	存货在取得时按实际成本计价，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。产成品领用和发出时按移动加权平均法计价，原材料发出按照个别认定法计价。
公司	存货在取得时按照实际成本计价，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。公司植物提取物产品领用和发出时按月末一次加权平均法计价，保健品产品按照移动加权平均法计价。人工成本和制造费用按照完工产品标准工时分摊结转，在产品不分摊工费成本。

注 1：可比公司生产成本的分摊和结算方式来自年度报告，晨光生物未披露直接材料和直接人工的分摊方法。
注 2：得乐康主营业务中，米糠油占比较大，仅有银杏提取物和莽草酸产品与公司具备可比性，对该公司的生产成本的分摊及结转情况简介如下：存货包括在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等，发出存货采用月末一次加权平均法。

综上所述，报告期内公司主要产品成本结转和分摊方法与同行业可比公司不存在重大大差异。

三、说明报告期内存货产成品中单位产品成本与报告期结转至主营业务成本中相关产品的单位成本及对应单耗情况，是否存在较大变动或差异，如是请分析原因及合理性

报告期内，公司发出存货除子公司 EXCELSIOR 采用移动加权平均法外，其他公司均采用月末一次加权平均法，报告期主要产成品单位成本与结转至主营业务单位成本比较情况如下：

（一）莽草酸

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末结存单位成本（元/千克）(A)	473.68	481.53	416.28	419.85

结转至主营业务成本的单位成本（元/千克）(B)	460.08	456.65	421.60	429.51
差异率（%）（（C=(A-B）/B）	2.96	5.45	-1.26	-2.25
单耗数量[注](D)	34.51	25.53	28.17	20.90

注：单耗数量（收率）=当期原材料领用量/完工产品量（状态为工序 5），下同；此外，由于莽草酸产品是由莽草和银杏叶原材料生产提炼，此处列示单耗数量是两种材料领用量合计除以完工产量合计计算而来

对比莽草酸期末库存单位成本与结转至主营业务成本的单位成本：（1）2018 年、2019 年及 2021 年上半年产成品期末结存单位成本与销售过程中结转至主营业务成本的单位较为接近，不存在重大差异；（2）2020 年期末结存单位成本大幅上涨，且高于当期结转至主营业务成本的单位成本，是由于 2019 年莽草原材料（银杏叶）平均采购成本为 8.13 元/千克，2020 年下半年开始单位采购成本上升至 9.50 元/千克，涨幅较大，导致 2020 年下半年完工入库产品单位成本上涨，每月月末库存加权余额逐渐增加，而高生产成本的存货至期末尚未全部出售，从而导致 2020 年期末结存单位成本较高。

2018 年至及 2021 年上半年莽草酸单耗数量波动较大，主要是因为公司莽草酸产品原材料结构变化所致，莽草酸系利用原材料莽草及银杏叶提取，二者各期投入量占比的波动导致两期单耗数量波动较大，具体情况如下：

原材料名称	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	领用数量（吨）	单耗数量	合并单耗数量	领用数量（吨）	单耗数量	合并单耗数量
莽草	24.06	7.19	34.51	999.13	7.40	25.53
银杏叶	1,645.02	36.54		6,477.66	40.33	
原材料名称	**2019 年度**			**2018 年度**		
	领用数量（吨）	**单耗数量**	**合并单耗数量**	**领用数量（吨）**	**单耗数量**	**合并单耗数量**
莽草	901.44	12.45	28.17	1,974.31	16.77	20.90
银杏叶	2,911.18	46.25		1,165.88	35.87	

如上所示，（1）莽草酸 2019 年单耗数量较 2018 年降低，是由于两期领用莽草原材料的有效物质含量变化，从 2018 年的 10.41%涨至 2019 年的 12.51%，原材料有效含量增加，完工产出产品增加，使得单耗数量下降；银杏叶 2019 年单耗数量较 2018 年上涨，是由于两期领用银杏叶原材料的有效物质含量变化，由 2018 年的 4.73%降至 2019 年的 4.56%，原材料有效含量降低，完工产出产品减少，使得单耗数值上涨。另外，由于 2019 年度内银杏叶领用数量占比大幅上升，导致虽然莽草单耗下降，但莽草酸整体单耗呈上升趋势。（2）莽草 2020 年

至 2021 年上半年单耗数量较 2019 年下降，2020 年度及 2021 年上半年莽草有效物质含量分别为 19.50%和 17.53%，较 2019 年的 12.51%增长明显，原材料有效含量增加，完工产出产品增加，使得单耗数量下降。另外，2021 年上半年公司生产的莽草酸基本为领用银杏叶生产，而用银杏叶生产的单耗数量远高于用莽草生产的单耗数量，导致 2021 年上半年单耗数量较其他年度高。

（二）枳实提取物

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末结存单位成本（元/千克）(A)	110.08	128.40	184.01	97.78
结转至主营业务成本的单位成本（元/千克）(B)	126.59	150.27	168.98	123.28
差异率（%）（（C=(A-B）/B）	-13.04	-14.55	8.89	-20.68
单耗数量(D)	5.75	5.04	5.67	4.78

2018 年产成品期末单位成本低于结转至主营业务成本的单位成本主要原因系：（1）公司枳实产品规格较多，按照单体、标准、比例以及生粉进行分类，2018 年期末公司结存的产品绝大部分系标准规格，占比为 91.42%；但 2018 年公司销售的产品中以单体规格为主，其中单体销售的比例为 51.27%，标准销售的比例为 45.44%，合计为 96.71%；而单体规格单位成本（基本在 120 元/千克以上）高于标准产品的单位成本（基本在 100 元/千克左右），导致 2018 年期末结存的单位成本低于销售过程中结转至主营业务成本的单位成本；（2）2019 年期末结存单位成本大幅上涨，且高于当期结转至主营业务成本的单位成本，原因系 2019 年下半年开始，枳实原材料市场采购单价较 2018 年上涨，2018 年的采购均价为 13.65 元/千克，至 2019 年下半年平均采购单价为 15.30 元/千克，此外，公司枳实产品 2019 年上半年销量为 162.45 吨，下半年销量为 120.24 吨，从而导致 2019 年期末结存单位成本上涨；此外，2019 年度内公司枳实单耗增加，也助推了期末库存成本的上涨；（3）2020 年期末结存单位成本大幅下降，且低于当期结转至主营业务成本的单位成本，主要原因系公司当期逐渐改进生产工艺，单耗数量逐渐下降所致，从而期末结存单位成本较低。（4）2021 年上半年期末结存单位成本低于当期结转至主营业务成本的单位成本，主要系 2021 年 6 月期末结存明细中单体产品数量占比为 46.78%，低于当期销售产品明细中单体产品数量占比 49.54%，导致 2021 年 6 月期末结存单位成本低于当期结转至主营业务成本的单位成本。

2019 年度，枳实提取物单耗数量增加较多，主要系公司 2019 年采购枳实原材料有效含量下降所致，除直接影响单耗外，也导致公司工艺与原材料匹配度降低，从而导致 2019 年单耗增长明显；2020 年公司逐渐改进生产工艺，单耗数量有所下降。2021 年 1-6 月，枳实提取物单耗数量增加，主要系 2021 年 1-6 月市场客户对产品纯度、细分度等要求普遍提高，包括吸光度（溶解度）、杂质、灰分等均有更为严格要求。为满足市场对产品的要求，公司适当调整生产工序，由“精制”调整为“絮凝精制”，即在精制步骤加入絮凝剂絮凝，将杂质类成分絮凝沉降去除，提升产品品质；在絮凝沉降过程中，由于技术原因同样会导致部分有效物质含量被去除，所以工序的调整导致生产过程中有效物质回收率下降，由 2020 年的 82.81%降为 2021 年 1-6 月的 75.80%，进而导致单耗数量增加。

（三）红景天提取物

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末结存单位成本（元/千克）(A)	277.68	299.27	474.31	448.93
结转至主营业务成本的单位成本（元/千克）(B)	381.95	442.62	481.85	468.91
差异率（%）（（C=(A-B）/B）	-27.30	-32.39	-1.56	-4.26
单耗数量[注](D)	3.15	5.64	6.86	10.05

注：由于红景天规格较多，此处列示的为用量较大的玫瑰红景天和进口红景天单耗数量情况

2018 年及 2019 年度期末结存单位成本与当期结转至主营业务成本的单位成本基本一致，差异较小；2020 年度，期末结存单位成本低于当期结转至主营业务成本的单位成本，原因系当年主要投产的玫瑰红景天干料价格下降所致，该原材料当年采购均价为 122.06 元/千克，较 2019 年降低 31.12%，因此期末结存产品单位成本有所下降；此外，2020 年共对外销售红景天产品 61.39 吨，而期初存货是 59.28 吨，本年度销售出库的产品主要是 2019 年期末库存，导致 2020 年当期低的生产成本的存货尚未结转至主营业务成本。2021 年上半年期末结存单位成本低于当期结转至主营业务成本的单位成本，主要系当期末结存产品中，高成本的标准规格产品数量占比低于销售中同规格产品占比。公司红景天提取物按照含量划分为标准、比例和生粉三种规格；其中标准产品含量最高，单位成本约 400 元/kg；比例和生粉产品含量较低，单位成本均低于 100 元/kg。2021 年 6 月期末结存中，标准产品数量占比为 64.30%，低于当期销售中同规格产品数量占比 20.69 个百分点，导致期末结存单位成本低于当期结转至主营业务成本的单位

成本。

2019 年、2020 年及 2021 年上半年红景天提取物的有效物质回收率分别为 87.92%、88.18%和 87.69%，基本持平，差异较小，而 2019 年较 2018 年单耗数量下降明显，主要系 2018 年度公司对红景天鲜料中水分处理工艺也尚未完全成熟，有效物质回收率为 76.95%，较 2019 年度低 10.97 个百分点，2019 年生产工艺逐渐成熟，使得单耗降低。2021 年 1-6 月单耗数量较 2020 年下降明显，主要系当期领用原材料的有效含量增幅明显，由 2020 年 0.55%涨至 2021 年 1-6 月的 2.09%，导致单位耗用的原材料减少；但由于原材料有效含量增长幅度较多，综合影响导致有效物质回收率与 2020 年相比未发生重大变化。

（四）姜黄提取物

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末结存单位成本（元/千克）(A)	130.86	159.21	160.33	261.10
结转至主营业务成本的单位成本（元/千克）(B)	133.66	135.19	197.87	205.99
差异率（%）（（C=(A-B）/B）	-2.09	17.77	-18.97	26.75
单耗数量[注](D)	1.00	1.00	1.00	1.00

注：由于姜黄提取物规格较多，此处列示的为各期销售收入占比 80%左右的单体产品姜黄素单耗数量情况

公司姜黄提取物产品按单体、标准、比例和生粉进行分类，期末库存占比情况如下：

单位：千克

规格	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	数量	占比（%）	数量	占比（%）	数量	占比（%）	数量	占比（%）
单体	64,529.04	46.31	49,088.72	49.08	32,094.55	39.90	40,790.10	58.33
标准	22,545.77	16.18	20,503.63	20.50	11,508.57	14.31	8,943.44	12.79
比例	4,840.06	3.47	9,201.22	9.20	10,085.21	12.54	5,259.90	7.52
生粉	47,431.71	34.04	21,217.30	21.22	26,754.70	33.25	14,939.84	21.36
小计	**139,346.57**	**100.00**	**100,010.87**	**100.00**	**80,443.03**	**100.00**	**69,933.28**	**100.00**

2018 年度，姜黄提取物期末结存单位成本高于当期结转至主营业务成本的单位成本，主要系当年度姜黄提取物单体规格提前备货所致。姜黄提取物各期销售规格中，单体产品销售占比较高且其单位成本最高；根据前瞻性预判，公司 2018 年度对单体规格备货较多，导致期末库存中单体产品占比较高，拉高期末结存单位成本。

2019 年度，期末结存单位成本下降，且低于当期结转至主营业务成本的单位成本，主要原因系姜黄素原材料采购单价有所下滑，由 2018 年的 477.28 元/kg，降至 2019 年的 394.80 元/kg，导致当期入库单位成本下降；此外，公司 2019 年期末库存中单体规格产品的占比下降至 39.90%，拉低了 2019 年末库存单位成本，而 2019 年销售的姜黄提取物产品主要包括了 2018 年末的库存，销售结构中单体产品的比例较高为 58.33%，导致 2019 年的期末结存单位成本低于结转至主营业务成本的单位成本。

2020 年期末结存单位成本高于当期结转至主营业务成本的单位成本，主要系 2020 年末库存中姜黄提取物以单体为主，占比为 49.08%，而销售结构中以生粉和标准为主，二者合计占比为 60.58%，2020 年销售的姜黄提取物生粉和标准的单位成本分别为 71.88 元/千克、23.97 元/千克，单体的单位成本为 305.21 元，导致 2020 年销售的姜黄提取物的单位成本低于 2019 年期末结存单位成本。

2021 年 6 月末结存单位成本较 2020 年期末结存单位成本有所下降，主要系两期期末结存产品中，生粉规格产品结存数量占比差异较大所致。2021 年 6 月末姜黄提取物中生粉产品数量占比为 34.04%，较 2020 年末上涨了 12.82 个百分点，且生粉产品单位成本最低为 19.80 元/Kg，进而拉低 2021 年 6 月末单位成本。

表中列示的姜黄提取物单耗系利用采购的姜黄提取物半成品进行继续加工对应的部分。2018 年度至 2021 年 6 月，该部分产量占姜黄提取物总产量的比例为 53.65%、65.06%、53.65%和 47.18%，为姜黄提取物生产的主要部分。公司从外购的姜黄半成品继续加工主要系去除少量杂质工序，因此对应单耗数量为 1。

（五）水飞蓟提取物

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末结存单位成本（元/千克）(A)	211.01	199.48	204.21	131.90
结转至主营业务成本的单位成本（元/千克）(B)	165.27	188.69	189.02	166.72
差异率（%）（（C=(A-B）/B）	27.68	5.72	8.04	-20.89
单耗数量(D)	29.88	25.62	21.77	22.28

报告期内，2018 年度，期末结存单位成本低于当期结转至主营业务成本中的单位成本，2019 年和 2020 年期末结存单位成本与结转至主营业务成本单位成本较为接近，2021 年 6 月末结存单位成本高于当期结转至主营业务成本中的单

位成本。（1）2018 年末结存成本较低主要系期末库存产品规格结构影响，按标准、比例以及生粉进行分类，标准为高规格产品，单位成本约 200 元/kg；比例和生粉为低规格产品，单位成本低于 100 元/kg。期末结存产品中，低规格产品数量占比较高为 47.67%；而当期销量中，标准产品销量占比较高为 82.86%，因此当期结转至主营业务成本中的单位成本较高。（2）2021 年 6 月期末结存单位成本比较高主要系 2021 年 6 月末存货中低规格产品数量占比较低为 19.24%，而对应期间销售中，低规格产品占比较高，为 27.33%，导致当期结转至主营业务成本中的单位成本较低。

2021 年 1-6 月水飞蓟提取物单耗数量较高，是由于当年采购的水飞蓟原材料有效含量较 2020 年有所下降，从 2020 年的 2.90%降至 2021 年 1-6 月的 2.68%，导致当年单耗数量有所增长。2020 年水飞蓟提取物单耗数量较高，是由于：当年根据客户的需求，为降低农药和塑化剂等其他成分残留比例，公司变更了生产过程中使用的溶剂，工艺的调整导致当期单耗数量增加。详见本回复报告之“问题 2/三/（二）2020 年水飞蓟生产工艺调整与收率降低的具体关系，工艺调整前后残留杂质比例变动情况”相关回复。

四、量化分析报告期内莽草酸、枳实提取物、接骨木提取物、加纳籽提取物、虎杖提取物、苹果醋粉、银杏提取物、人参提取物单位成本变动原因，报告期内姜黄提取物不同含量规格产品销量占比变动对单位成本变动的具体影响

（一）量化分析报告期内莽草酸、枳实提取物、接骨木提取物、加纳籽提取物、虎杖提取物、苹果醋粉、银杏提取物、人参提取物单位成本变动原因

1、莽草酸单位成本变动原因

报告期内，莽草酸产品单位成本结构如下：

单位：元/千克

年 度	单位成本	单位材料	单位人工	单位制造费用	材料成本占比（%）	人工成本占比（%）	制造费用占比（%）
2021 年 1-6 月	460.08	361.37	22.93	75.78	78.55	4.98	16.47
2020 年度	456.65	361.13	21.69	73.83	79.08	4.75	16.17
2019 年度	421.60	319.66	21.21	80.73	75.82	5.03	19.15
2018 年度	429.51	335.80	19.71	74.00	78.18	4.59	17.23

如上所示，报告期内，莽草酸产品单位成本中，材料成本占比均超过 75%，

所以产品单位成本波动主要与公司单位材料成本波动相关。

2018 至 2021 年上半年莽草酸产品单位成本相对平稳。2020 年单位成本较 2019 年上涨幅度较高，是由于产品对应原材料市场采购单价上涨所致。公司莽草酸产品系利用莽草及银杏叶提取，相关原材料市场 2019-2020 年市场平均采购价格情况如下：

原材料	2020 年度				2019 年度		
	领用数量（吨）	收率 注	采购单价（元/千克）	波动（%）	领用数量（吨）	收率 注	采购单价（元/千克）
莽草	999.13	7.53	54.51	32.05	901.44	12.45	41.28
银杏叶	6,477.66	40.43	9.60	18.08	2,911.18	46.25	8.13

注：收率系单耗数量=本期领用材料数量/本期完工产品数量

如上所示，2020 年莽草及银杏原材料市场采购单价较 2019 年均大幅上涨，导致公司产品单位材料成本上涨。原材料采购价格涨幅较大主要系有效含量提升所致，其中莽草有效含量平均值增加较大由 2019 年的 12.51%上涨至 2020 年的 19.50%；银杏有效含量平均值由 2019 年的 4.56%上涨至 2020 年的 5.81%。但是，由于 2020 年度银杏叶领用量较大，占当年莽草酸全部原材料领用量的比例为 86.64%，另外，原材料有效成分的提高也使得公司收率下降（即生产一单位的产成品耗用的原材料减少），因此虽然莽草价格涨幅较大，但莽草酸单位成本中材料成本涨幅低于莽草原材料价格涨幅。

2021 年上半年，虽然莽草、银杏叶采购价格大幅降低，但低采购价格生产的产成品尚未完全对外销售，导致莽草酸销售成本与 2020 年度基本一致。

2、枳实提取物单位成本变动原因

报告期内，枳实产品单位成本结构如下：

单位：元/千克

年 度	单位成本	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用	材料成本占比（%）	人工成本占比（%）	制造费用占比（%）
2021 年 1-6 月	126.59	62.08	14.65	49.86	49.04	11.57	39.39
2020 年度	150.27	72.16	17.74	60.38	48.02	11.80	40.18
2019 年度	168.98	83.35	17.82	67.81	49.33	10.54	40.13
2018 年度	123.28	56.84	13.98	52.47	46.10	11.34	42.56

如上所示，报告期内，枳实产品单位成本中，材料成本和制造费用占比超过 80%，所以产品单位成本波动主要与公司单位材料成本及单位制造费用波动相关。

2018-2021 年上半年，枳实产品单位成本呈现先增长，后下降的趋势，2019 年单位成本最高，主要是报告期内原材料采购市场单价及公司生产收率综合影响。报告期内枳实原材料市场采购单价、原材料有效含量平均值及当期收率具体情况如下所示：

原材料名称	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	采购单价（元/kg）	有效含量（%）	单耗数量	采购单价（元/kg）	有效含量（%）	单耗数量
枳实	15.19	23.64	5.75	14.67	21.80	5.04
原材料名称	2019 年度			2018 年度		
	采购单价（元/kg）	有效含量（%）	单耗数量	采购单价（元/kg）	有效含量（%）	单耗数量
枳实	14.51	20.93	5.67	13.65	26.18	4.78

2019 年度内，枳实采购原材料规格发生变化，原材料有效含量由 26.18%下降至 20.93%，该等变化一方面直接影响提取效果，收率上升（即生产单位产品耗用原材料的量），导致单位材料成本上升；另一方面也使得加工工艺与原材料的匹配程度降低，单位制造费用也有所增加，加之虽然有效含量下降，但采购均价略有所上浮，因此，导致 2019 年度内单位生产成本大幅上升。

2020 年度内，枳实采购原材料规格未发生变化，采购单价也相对平稳，但公司不断改进工艺，收率回降，使得 2020 年度枳实产品单位材料成本和单位制造费用成本均有所下降。由于原材料含量仍低于 2018 年水平，在收率与 2018 年接近的前提下，2020 年单位成本仍高于 2018 年单位成本。

2021 年 1-6 月，当期原材料采购单价及有效含量较 2020 年度均有所增加，但单耗数量同样增长较多，原因详见本回复报告之“问题 6/三、/（二）枳实提取物”相关回复。

2021 年 1-6 月，当期销售枳实提取物 168.84 吨，2020 年期末结存 265.76 吨，所以 2021 年 1-6 月销售主要系期初库存，当期原材料采购单价、规格及收率波动对主营业务成本影响较小。2021 年 1-6 月单位成本较 2020 年度大幅下降的主要原因是：当期销售产品规格中，低规格产品销量占比为 50.46%，较 2020 年上涨 13.63 个百分点，低规格产品单位材料成本较低，相应分摊的单位人工和单位费用成本同样较低，从而拉低 2021 年 1-6 月单位成本。

3、接骨木提取物单位成本变动原因

报告期内，接骨木提取物单位成本结构如下：

单位：元/千克

年度	单位成本	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用	材料成本占比（%）	人工成本占比（%）	制造费用占比（%）
2021 年 1-6 月	78.36	52.66	5.84	19.87	67.20	7.45	25.35
2020 年度	96.54	70.11	6.00	20.44	72.62	6.21	21.17
2019 年度	110.51	83.67	5.58	21.25	75.71	5.05	19.23
2018 年度	111.72	85.40	5.54	20.78	76.45	4.95	18.60

如上所示，报告期内，接骨木提取物单位成本中，材料成本占比均在 70%左右，所以产品单位成本波动主要与公司单位材料成本波动相关，单位人工与单位制造费用成本相对较平稳。

2018-2019 年产品单位成本较平稳，2020 年和 2021 年上半年单位成本较 2019 年下降幅度较大，主要系公司投产原材料单价变化所致，具体变化情况如下：

原材料名称	2020 年度			2019 年度		
	采购单价（元/千克）	领用数量（千克）	收率	采购单价（元/千克）	领用数量（千克）	收率
接骨木浓缩汁	48.32	120,085.00	0.62	74.51	10,250.00	0.64

注：2021 年 1-6 月领用原材料均系期初库存，当期未新增采购接骨木浓缩汁

如上所示，2020 年接骨木提取物原材料平均采购价格为 48.32 元，较 2019 年的平均采购价格下降 35.15%，而接骨木提取物 2020 年销售平均单位成本较 2019 年降幅为 12.64%，2020 年接木骨提取物销售的单位成本降幅低于其原材料的降幅，主要系 2020 年销售的接木骨提取物数量为 132.52 吨，其中包括 2020 年初库存 31.03 吨，而 2020 年初库存单位成本较高。随着 2020 年度销售了期初高成本的存货，至期末接骨木提取物存货成本已随着采购单价的下降而降低。而 2021 上半年接骨木提取物期初存货为 134.49 吨，当期销量为 27.40 吨，当期产量为 28.62 吨，当期销售的基本为期初的低成本存货，因而当期销售单位成本有所降低。

4、加纳籽提取物单位成本变动原因

报告期内，加纳籽产品单位成本结构如下：

单位：元/千克

年度	单位成本	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用成本	材料成本占比（%）	人工成本占比（%）	制造费用占比（%）
2021 年 1-6 月	487.95	416.29	13.78	57.88	85.31	2.83	11.86

2020 年度	536.90	449.59	19.83	67.48	83.74	3.69	12.57
2019 年度	423.45	336.88	19.88	66.69	79.56	4.69	15.75
2018 年度	458.70	374.37	17.74	66.59	81.62	3.87	14.52

如上所示，报告期内，加纳籽产品单位成本中，材料成本占比均在 80%左右，所以产品单位成本波动主要与公司单位材料成本波动相关，2018-2020 年单位人工与单位制造费用成本相对较平稳，2021 年 1-6 月，单位人工与单位制造费用成本较 2020 年有所下降。

2019 年单位成本较 2018 年略有下降，系 2019 年加纳籽提取物销量中，低含量规格产品占比提升，2019 年低含量销售占比为 13.83%，高于 2018 年度同规格销售占比 2.28 个百分点。在原材料有效含量未发生重大变化前提下，对应生产的低含量产品较多，从而导致当年单位成本略有下降。2020 年度加纳籽提取物单位成本上涨较多，主要是原材料市场采购单价上涨所致。加纳籽材料采购单价在 2019 年下半年开始明显上涨：2018 年平均采购价为 4.84 美元/kg， 2020 年底上涨至 7.50 美元/kg，2020 年度较高的采购价格导致当年单位成本大幅上升。2021 年 1-6 月单位成本较 2020 年下降 9.12 个百分点，系 2021 年 1-6 月加纳籽提取物销量中，低含量规格产品（标准产品）销售占比为 43.60%，单位成本低于 300 元/kg，高于 2020 年度销售的低含量规格产品数量占比 24.06 个百分点。在原材料有效含量未发生重大变化前提下，对应生产的低含量产品较多，单位材料成本越低，相应分摊的单位人工和单位费用成本同样较低，从而拉低 2021 年 1-6 月单位成本。

5、虎杖提取物单位成本变动原因

报告期内，虎杖提取物产品单位成本结构如下：

单位：元/千克

年度	单位成本	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用成本	材料成本占比（%）	人工成本占比（%）	制造费用占比（%）
2021 年 1-6 月	635.06	575.50	13.52	46.04	90.62	2.13	7.25
2020 年度	906.19	831.25	17.02	57.92	91.73	1.88	6.39
2019 年度	630.46	561.78	14.29	54.39	89.10	2.27	8.63
2018 年度	548.51	487.28	12.88	48.35	88.84	2.35	8.81

报告期内，虎杖提取物产品单位成本中，材料成本占比均在 90%左右，所以产品单位成本波动主要与公司单位材料成本波动相关，单位人工与单位制造费用

成本相对较平稳。

报告期内，公司单位材料成本波动主要与产品销售结构相关。按单体和标准产品分类，虎杖提取物2018年度至2021年上半年产品销量、单位成本具体如下：

年度/产品	销量（千克）	销量占比（%）	单位成本（元/千克）	单位材料成本（元/千克）
2021 年 1-6 月	18,355.02	100.00	607.51	546.16
其中：单体	6,204.00	33.80	1,222.50	1,138.68
标准	12,151.02	66.20	375.81	325.93
2020 年度合计	38,993.05	100.00	906.19	835.95
其中，单体	19,445.80	49.87	1,386.59	1,291.07
标准	19,547.25	50.13	437.65	383.20
2019 年度合计	18,809.52	100.00	630.46	561.94
其中，单体	4,629.50	24.61	1,300.90	1,199.78
标准	14,180.02	75.39	411.78	353.70
2018 年度合计	21,830.29	100.00	548.51	490.45
其中：单体	6,007.85	27.52	1,208.84	1,120.37
标准	15,822.44	72.48	302.15	251.27

如上所示，2019年较2018年单位成本上涨，主要是产品单位材料成本上涨，2019年材料平均采购单价较2018年上涨约110元/kg，与公司单位材料成本波动基本一致。2020 年度单体销售占比大幅上涨，且单体单位成本更高，进而拉高2020年虎杖提取物整体单位成本。2021 年 1-6 月较 2020 年单位成本下降，主要是：1）；标准产品数量占比较 2020 年上涨 16.07 个百分点，且标准产品单位成本低，进而拉低当期平均单位成本；2）产品单位材料成本下降，对比 2021 年上半年采购虎杖半成品与 2020 年同规格半成品采购单价，均有 5.84%-12.03%的降幅，采购成本的下降导致单位成本有所下降。

6、苹果醋粉单位成本变动原因

报告期内，苹果醋粉产品单位成本结构如下：

单位：元/千克

年度	单位成本	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用成本	材料成本占比（%）	人工成本占比（%）	制造费用占比（%）
2021 年 1-6 月	31.01	6.12	5.41	19.48	19.74	17.43	62.83
2020 年度	35.07	9.84	5.73	19.50	28.07	16.33	55.60
2019 年度	60.17	8.31	10.79	41.07	13.81	17.93	68.25

年度	单位成本	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用成本	材料成本占比（%）	人工成本占比（%）	制造费用占比（%）
2018 年度	34.64	9.68	5.25	19.72	27.94	15.15	56.92

如上所示，报告期内，苹果醋粉产品单位成本中，制造费用占比均在 55%以上，所以产品单位成本波动主要与公司单位制造费用成本波动相关。报告期内，单位成本波动主要是人工和制造费用成本大幅波动所致。

2019 年单位人工和单位制造费用成本较上年大幅上涨，主要原因系 2018 年度，苹果醋粉均在嘉禾生物生产，而 2019 年度 1 月份开始转至子公司嘉禾药业生产，由于设备调试且嘉禾药业的产能建设，设备和人工等投入较大，各产品分摊的单位工费增加，而且由于苹果醋粉的原材料单位成本较低，苹果醋粉单位成本中，直接材料占比一般低于 30%，而公司全部产品的直接材料占比均高于 65%，导致嘉禾药业 2019 年各产品单位工费增长对苹果醋粉的影响较大，拉高了 2019 年度苹果醋粉的单位人工和制造费用；2020 年度及 2021 年 1-6 月，苹果醋粉产销量大幅增长，2020 年销量较 2019 年提升 238.87%，2021 年上半年折合全年销量较 2020 年提升 42.06%，规模效益得以体现，单位制造费用及人工相应摊薄，从而导致单位成本下降较多。此外，2021 年上半年原材料采购单价为 3.90 元/kg，较 2020 年度原材料采购均价 5.85 元/kg 大幅下降，进一步导致当期单位成本下降。但单位成本下降幅度低于原材料采购价格下降幅度，主要系苹果醋粉产品中材料成本占比较低所致。

7、银杏提取物单位成本变动原因

报告期内，银杏提取物产品单位成本结构如下：

单位：元/千克

年度	单位成本	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用成本	材料成本占比（%）	人工成本占比（%）	制造费用占比（%）
2021 年 1-6 月	117.79	84.31	6.89	26.59	71.58	5.85	22.57
2020 年度	120.98	85.97	7.98	27.03	71.06	6.60	22.34
2019 年度	170.94	120.23	10.69	40.02	70.34	6.26	23.41
2018 年度	154.53	104.62	10.50	39.41	67.70	6.79	25.51

如上所示，报告期内，银杏产品单位成本中，材料成本占比均在 70%左右，所以产品单位成本波动主要与公司单位材料成本波动相关；

2019 年度单位成本上升主要系采购价格上升，2019 年度银杏叶采购价格较

2018年上涨13%左右，与单位材料成本变动基本一致。2020年较2019年单位料、工、费均大幅下降，系2020年产出的银杏叶提取物中低规格有效含量产品数量较多，占比提升，从而降低了单位成本。2021年1-6月的单位成本较2020年仅下降2.64%，基本持平。

8、人参提取物单位成本变动原因

报告期内，人参提取物产品单位成本结构如下：

单位：元/千克

年度	单位成本	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用成本	材料成本占比（%）	人工成本占比（%）	制造费用占比（%）
2021年1-6月	94.30	57.98	7.52	28.80	61.49	7.97	30.54
2020年度	135.28	95.97	8.93	30.38	70.94	6.60	22.46
2019年度	142.86	106.10	7.65	29.11	74.27	5.35	20.38
2018年度	153.20	117.73	7.46	28.01	76.85	4.87	18.28

如上所示，报告期内，人参产品单位成本中，材料成本占比均在60%以上，所以产品单位成本波动主要与公司单位材料成本波动相关；单位人工和单位制造费用成本波动相对稳定。

报告期内，单位成本逐年下降，从2018年底至2020年原材料市场价格回落并趋于稳定，2018年上半年单位采购成本高达410元/千克，2018年11月起回落至327元/千克，2019-2020年较为稳定，平均单位采购成本318元/千克。另外，人参提取物2019年单位成本下降较为平缓，主要系期初存货影响，期初存货为29.58吨，本年销量为69.46吨，导致本期单位成本下降幅度小于原材料价格下降幅度。2021年上半年单位成本较2020年下降明显，主要系：1）两期销售产品数量规格占比不同，按照规格统计两期产品销售数量见下：

规格	2021年1-6月			2020年度		
	销量（kg）	占比（%）	单位成本（元/kg）	销量（kg）	占比（%）	单位成本（元/kg）
比例	1,741.35	1.93	56.23	4,472.20	5.28	44.31
标准	85,420.08	94.89	94.31	73,535.98	86.78	138.82
生粉	2,863.00	3.18	116.99	6,725.60	7.94	157.06
小计	90,024.43	100.00	94.30	84,733.78	100.00	135.28

如上所示，2021上半年标准产品销售数量占比较2020年上涨了8.10个百分点；此外，标准产品单位成本较2020年大幅下降，主要系标准产品内按照产品

含量不同又可区分为数十种不同规格产品，含量越低，单位材料成本越低，综合导致 2021 年 1-6 月单位成本较 2020 年大幅下降。生粉产品单位成本最高，所以标准产品销售数量占比的上涨拉低当期平均单位成本。

（二）报告期内姜黄提取物不同含量规格产品销量占比变动对单位成本变动的具体影响

报告期内，姜黄提取物产品单位成本结构如下：

单位：元/千克

年度	单位成本	单位材料成本	单位人工成本	单位制造费用成本	材料成本占比（%）	人工成本占比（%）	制造费用占比（%）
2021 年 1-6 月	133.66	85.83	10.86	36.97	64.22	8.12	27.66
2020 年度	135.19	88.08	10.70	36.42	65.15	7.91	26.94
2019 年度	197.87	131.01	13.91	52.95	66.21	7.03	26.76
2018 年度	205.99	152.56	11.24	42.19	74.06	5.46	20.48

如上所示，报告期内，姜黄产品单位成本中，材料成本占比均在 64%以上，所以产品单位成本波动主要与公司单位材料成本波动相关。

报告期期内，2021 年 1-6 月产品单位成本较 2020 年波动平稳，2018-2020 年产品单位成本呈现逐年下降趋势，主要是原材料市场采购单价波动及公司产品销售结构不同所致，姜黄提取物按照单体、比例、标准和生粉分类销量明细情况如下：

单位：千克、元/千克

产品规格	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销量	占比（%）	单位成本	销量	占比（%）	单位成本	销量	占比（%）	单位成本	销量	占比（%）	单位成本
单体	28,468.62	37.90	266.47	69,453.32	34.24	305.21	65,036.41	53.08	318.35	45,096.37	48.55	359.73
比例	6,175.10	8.22	48.58	10,538.30	5.20	69.50	9,508.00	7.76	49.52	4,880.36	5.25	44.04
标准	19,977.40	26.60	84.72	52,585.31	25.92	71.88	27,413.10	22.37	95.66	15,656.20	16.85	118.15
生粉	20,495.08	27.28	22.50	70,268.60	34.64	23.97	20,561.00	16.78	21.62	27,255.40	29.34	31.08
合计	**75,116.20**	**100.00**	**133.66**	**202,845.53**	**100.00**	**135.19**	**122,518.51**	**100.00**	**197.87**	**92,888.33**	**100.00**	**205.99**

注：占比为数量占比。

2018 年度至 2020 年度，姜黄提取物各期单体规格产品销售收入占比分别为 83.07%、84.49%和 76.30%，占比较高，所以各期产品单位成本波动主要受单体产品当期销量占比影响。

2019 年较 2018 年，单位成本略有下降，是由于姜黄素原材料采购单价有所

下滑，由2018年的477.28元/千克，降至2019年的394.80元/千克，降幅为20.89%，但由于2019年单体产品销量占比较2018年上涨4.53个百分点，二者相互影响，导致2019年单位成本较2018年略有下降。

2020年较2019年，单位成本大幅下降，是由于：（1）2020年姜黄素原材料采购单价有所下滑，由2019年的394.80元/千克，降至2020年的349.97元/千克，单位材料成本下降导致单位成本下降；（2）2020年单体产品销量占比较上期下降较多，因此拉低当期结转至主营业务成本中的单位成本。

综上所述，报告期内莽草酸、姜黄提取物等公司主要产品单位成本波动具有合理性，姜黄提取物单位成本主要系规格结构变化以及原材料价格波动所致，其变化具有合理性。

五、说明购进MVR等设备实现电能代替蒸汽加热的原因及必要性，对能源单耗及单位成本的具体影响情况

（一）说明购进MVR等设备实现电能代替蒸汽加热的原因及必要性

报告期内，公司购进MVR蒸发设备主要是用于植物提取物生产过程中的蒸发、浓缩、结晶和干燥等，使用MVR等设备实现电能替代蒸汽加热的原因包括以下几个方面：

1、使用MVR蒸发设备相比蒸汽加热具有以下几个优势：

（1）热效率高、节能环保。MVR蒸发设备是一种新型高效节能蒸发设备，采用低温与低压汽蒸技术将媒介中的水分分离出来，基本使用清洁能源电能，可以不需要生蒸汽、烧天然气（或煤）、冷却水等，减少了粉尘和固体废渣的排放。另外，MVR蒸发设备对蒸发过程中产生的废热蒸汽通过蒸汽压缩机再压缩，提高废热蒸汽的清洁度及热焓，热效率高，达到节能环保的目的。

（2）MVR蒸发设备自动化程度高，操作简便。公司原使用蒸汽加热设备是使用高温、高压的蒸汽作为热源，操作要求高，而MVR蒸发设备采用工控机和PLC控制系统以及变频技术，自动化程度比较高，操作简便。

（3）运行成本低。MVR蒸发设备使用的是电能，电能的价格相对稳定，而蒸汽加热设备主要使用天然气加热锅炉或直接购买高温、高压蒸汽，能源价格相对较高，另外，MVR蒸发设备因为传动部件少，主体设备较蒸汽加热设备简单，

能为以后的维护带来很大的方便，节省维护费用及人力等开支。

2、减少对直接采购蒸汽的依赖

报告期内，公司及子公司三原润禾的生产所在地并没有蒸汽供应商，生产过程中蒸汽加热均使用天然气烧锅炉产生蒸汽加热的方式，而子公司嘉禾药业是公司最大的生产基地，其厂区所在地也仅有陕西华电杨凌热电有限公司供热分公司可以直接供应蒸汽，且其供应价格近几年持续上涨，2017 年、2018 年、2019 年公司向其采购蒸汽不含税平均单价分别为 139.64 元/吨，148.64 元/吨，156.24 元/吨。公司购进 MVR 等设备实现电能代替蒸汽加热能够有效降低对直接采购蒸汽的依赖，降低能耗成本。

3、减少对天然气需求，降低成本

报告期内，公司及子公司三原润禾在购进 MVR 蒸发设备前，生产过程中蒸发、浓缩、干燥等环节均使用天然气烧锅炉产生蒸汽加热的方式，能耗成本较高。2018 年及 2019 年，公司测算产生一吨蒸汽所需的天然气及水电等成本分别为 182.40 元、187.58 元，高于同期嘉禾药业直接采购蒸汽的单价 148.64 元/吨，156.24 元/吨。而购进 MVR 蒸发设备能够减少公司及子公司三原润禾因产能增加而对天然气需求增加，降低能耗成本。

（二）能源单耗及单位成本的具体影响情况

报告期内，公司购进 MVR 蒸发设备明细情况如下：

主体	设备名称 （容量-设备名称）	数量（套）	转固时点	入账原值(万元)
嘉禾生物	2T-MVR 闭环	1	2018 年 12 月	101.72
	3T-MVR 闭环	1	2018 年 12 月	137.93
	小计	**2**		**239.65**
三原润禾	3T-MVR 闭环	5	2019 年 3 月	694.21
	5T-MVR	1	2019 年 3 月	198.28
	5T-MVR	1	2019 年 12 月	198.28
	7.5T-MVR	2	2020 年 5 月	423.90
	3T-MVR 注	2	2021 年 6 月	297.35
	5T-MVR 注	1	2021 年 6 月	194.69
	小计	**12**		**2,006.71**

主体	设备名称 （容量-设备名称）	数量（套）	转固时点	入账原值(万元)
嘉禾药业	5T-MVR	1	2019 年 4 月	206.90
	5T-MVR 闭环	3	2019 年 5 月	650.44
	5T-MVR	1	2019 年 11 月	185.84
	7.5T-MVR	1	2019 年 11 月	220.80
	5T-MVR 闭环	1	2019 年 12 月	216.81
	5T-MVR	1	2020 年 3 月	198.28
	7.5T-MVR	1	2020 年 3 月	209.38
	7.5-MVR	2	2020 年 9 月	423.89
	3T-MVR	4	2021 年 3 月	594.69
	小计	**15**		**2,907.03**
合计		**29**		**5,153.39**

注：三原润禾 2021 年 6 月末新增 3 台 MVR 设备，刚投入使用，因此，下表在测算替代蒸汽需求量时未包括 6 月末新增的 3 台 MVR 设备

报告期内，公司结合购进各型号 MVR 蒸发设备的运行时间，标准耗电量以及测算的替代蒸汽需求量的情况如下：

主体	设备名称（容量-设备名称）	数量（套）	电量替代蒸汽转换率（度/吨）(A)[注1]	耗用电量（度）(B)				测算替代的蒸汽量（吨）(C=B/A)			
				2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-6 月	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-6 月
嘉禾生物	2T-MVR 闭环	1	90.36		171,660.50	353,567.50	335,958.70		1,899.80	3,913.00	3,718.12
	3T-MVR 闭环	1	90.36	259,388.25	481,016.25	715,357.50	355,041.23	2,870.70	5,323.50	7,917.00	3,929.31
	小计	**2**		**259,388.25**	**652,676.75**	**1,068,925.00**	**690,999.93**	**2,870.70**	**7,223.30**	**11,830.00**	**7,647.43**
	单价（元/度、元/吨）[注2]			0.66	0.66	0.57	0.56	182.40	187.58	181.77	205.94
	能耗成本小计（元）			**171,335.46**	**433,056.76**	**610,849.03**	**389,760.44**	**523,615.68**	**1,354,946.61**	**2,150,339.10**	**1,574,911.73**
三原润禾	3T-MVR 闭环	5	90.36		3,425,556.75	3,587,223.75	719,911.50		37,911.30	39,700.50	7,967.40
	5T-MVR	2	33.20		1,777,633.20	1,851,306.80	631,764.00		53,549.82	55,769.18	19,031.40
	7.5T-MVR	2	33.20		343,413.00	1,849,407.00	776,494.95		10,345.05	55,711.95	23,391.31
	小计	**9**			**5,546,602.95**	**7,287,937.55**	**2,128,170.45** [注3]		**101,806.17**	**151,181.63**	**50,390.11**
	单价（元/度、元/吨）				0.66	0.57	0.56		187.58	181.77	191.37
	能耗成本小计（元）				**3,680,219.79**	**4,164,772.63**	1,200,400.50		**19,096,801.37**	**27,480,284.89**	**9,643,154.87**
嘉禾药业	3T-MVR	4	33.20		-	-	585,299.40		-	-	17,631.69
	5T-MVR 闭环	4	90.36		2,162,517.50	4,631,165.00	3,172,082.38		23,933.00	51,254.00	35,106.05
	5T-MVR	3	33.20		1,409,394.00	2,519,006.00	1,132,747.70		42,456.90	75,883.10	34,123.15
	7.5-MVR	4	33.20		-	1,110,900.00	2,042,751.90			33,465.00	61,536.32
	小计	**11**			**3,571,911.50**	**8,261,071.00**	**6,932,881.38**		**66,389.90**	**160,602.10**	**148,397.20**
	单价（元/度、元/吨）				0.66	0.57	0.56		156.24	156.24	156.33
	能耗成本小计（元）				**2,369,994.67**	**4,720,880.51**	**3,910,511.13**		**10,372,757.98**	**25,092,472.10**	**23,199,732.98**
合计	**能耗数量（度、吨）**	**22**		**259,388.25**	**9,771,191.20**	**16,617,933.55**	**9,752,051.75**	**2,870.70**	**175,419.37**	**323,613.73**	**206,434.74**
	能耗成本合计（元）			**171,335.46**	**6,483,271.22**	**9,496,502.17**	**5,500,672.07**	**523,615.68**	**30,824,505.96**	**54,723,096.09**	**34,417,799.59**

注 1：电量替代蒸汽转换率系 MVR 设备替代每吨蒸汽的耗用电量；MVR 闭环设备系单效纯电蒸发器，主要用于乙醇的浓缩蒸发，而 MVR 设备系多效纯电蒸发器，主要用于水及其他溶剂类蒸发，根据各规格 MVR 蒸发设备及电能耗情况测算替代每吨蒸汽耗用电能的情况，其中，MVR 闭环设备的转换率为 90.36 度/吨，MVR 设备的转换率为 33.20 度/吨

注 2：报告期内电费的单位成本系公司的各期用电量的平均成本；嘉禾药业蒸汽的单位成本与其他主体不同，系嘉禾药业采购蒸汽单位系根据各期直接外购蒸汽的单位成本，而嘉禾生物和三原润禾由于其生产所在地无蒸汽直接供应商，蒸汽的单位成本系根据其采购天然气测算转换为蒸汽的单位成本

注 3：2021 年 1-6 月，子公司三原润禾 MVR 设备用电量较 2020 年度减少，主要系部分车间改造以及生产产品的调整所致

根据上表，报告期内，公司使用 MVR 蒸发设备实现电能代替蒸汽加热经测算后节约的能耗成本及对单位成本的具体影响如下：

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
测算替代的蒸汽成本（A）	3,441.78	5,472.31	3,082.45	52.36
MVR 设备用电成本(B)	550.07	949.65	648.33	17.13
节约的能耗成本(C=A-B)	2,891.71	4,522.66	2,434.12	35.23
产量（D）	5,798.73	10,441.10	6,807.95	6,946.08
单位成本的影响(E=C*10/D)	4.99	4.33	3.58	0.05

报告期内，公司购进 MVR 蒸发设备实现电能代替蒸汽加热经测算节约的能耗成本分别为 35.23 万元、2,434.12 万元，4,522.66 万元和 2,891.71 万元，对应降低的单位成本分别为 0.05 元/千克，3.58 元/千克，4.33 元/千克和 4.99 元/kg，能耗下降明显。

综上，公司购进 MVR 等设备实现电能代替蒸汽加热主要系 MVR 蒸发设备相比蒸汽加热具有热效率高、节能环保、自动化程度高以及运行成本低等优势，能够有效降低公司能耗成本，减少对天然气及蒸汽的需求，具有必要性，符合公司实际生产经营需求。

六、结合销售合同关于运输费用承担方式、运输单价及运输距离情况，说明报告期内发行人运输费用、保险费用与销量的匹配情况，报告期内主要以空运作为运输方式是否符合行业惯例，结合空运物品种类说明采用空运方式的必要性，2020 年空运及海运单价上涨的具体原因及持续性

（一）结合销售合同关于运输费用承担方式、运输单价及运输距离情况，说明报告期内公司运输费用、保险费用与销量的匹配情况

1、运输费用承担方式

公司销售产品运输费用（包括运费、保险费及装卸费等）承担方式如下：（1）

境内主体内销产生的运费一般由公司承担，少部分客户自提；（2）境内主体外销产生的运费，包括境内主体直接通过国际贸易销售给客户发生的运费，以及境内主体将货物销售给境外子公司发生的运费，一般由公司承担；（3）境外子公司销售产生的运费：由于境外子公司销售主要系销售给美国客户，大部分为客户自提，少部分需公司承担运费。

2、运输单价和运输距离情况

报告期内，公司各运输模式下运输单价及运输距离示例如下：

区域	类别	始发地-目的地	2021 年度 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销	陆运(门到门)	西安-北京	低运费：60 元；单价：3.3 元/千克;所需时间：96h	低运费：60 元；单价：3.0 元/千克；所需时间：96h	低运费：60 元；单价：2.7 元/千克；所需时间：96h	低运费：60 元；单价：2.4 元/千克；所需时间：96h
		西安-湖北	最低运费：60 元；单价：3.57 元/千克;所需时间：96h	最低运费：60 元；单价：3.27 元/千克;所需时间：96h	最低运费：60 元；单价：2.77 元/千克;所需时间：96h	最低运费：60 元；单价：2.67 元/千克;所需时间：96h
		西安-南京	低运费：60 元；单价：3.7 元/千克;所需时间：120h	低运费：60 元；单价：3.4 元/千克；所需时间：120h	低运费：60 元；单价：3.1 元/千克；所需时间：120h	低运费：60 元；单价：2.8 元/千克；所需时间：120h
外销	陆运国内路段(门到港)	西安-北京	低运费：60 元；单价：3.3 元/千克;所需时间：96h	低运费：60 元；单价：3.0 元/千克；所需时间：96h	低运费：60 元；单价：2.7 元/千克；所需时间：96h	低运费：60 元；单价：2.4 元/千克；所需时间：96h
		西安-青岛港(整箱)	低运费：60 元；单价：3.35 元/千克;所需时间：260h	低运费：60 元；单价：3.05 元/千克;所需时间：260h	低运费：60 元；单价：2.75 元/千克;所需时间：260h	低运费：60 元；单价：2.45 元/千克;所需时间：260h
		西安-上海港(拼箱)	低运费：60 元；单价：3.18 元/千克;所需时间：220h	低运费：60 元；单价：2.88 元/千克;所需时间：220h	低运费：60 元；单价：2.58 元/千克;所需时间：220h	低运费：60 元；单价：2.28 元/千克;所需时间：220h
外销	空运国内路段(门到航运出发地)[注1]	西安-青岛港(整箱)	最低运费：126 元；0-45 千克 8 元/千克,45-100 千克 6.3 元/千克,100-300 千克 3.7 元/千克,300-500 千克 3.2 元/千克,500-1000 千克 2.7 元/千克,1000 千克以上 2.5 元/千克			
		西安-上海港(拼箱)	最低运费：126 元；0-45 千克 8.4 元/千克,45-100 千克 4.7 元/千克,100-300 千克 3.2 元/千克,300-500 千克 2.5 元/千克,500-1000 千克 1.7 元/千克,1000 千克以上 1.5 元/千克			
		西安-北京	最低运费：126 元；0-45 千克 6.8 元/千克,45-100 千克 4.7 元/千克,100-300 千克 2.5 元/千克,300-500 千克 1.9 元/千克,500-1000 千克 1.7 元/千克,1000 千克以上 1.5 元/千克			
外销	空运国外路段	北京-洛杉矶 LAX/SFO	0-100 千克 44 元/千克；100-300 千克 43 元/ 千克；300-500 千克 42 元/千克；500-1000 千克 41 元/千克；1000 千克以上 40 元/千克	0-100 千克 41 元/千克；100-300 千克 40 元/千克；300-500 千克 39 元/千克；500-1000 千克 38 元/千克；1000 千克以上 37 元/千克	0-100 千克 33 元/千克；100-300 千克 27.18 元/千克；300-500 千克 26.18 元/千克；500-1000 千克 25.18 元/千克；1000 千克以上 24.27 元/千克	0-100 千克 29.89 元/千克；100-300 千克 26.11 元/千克；300-500 千克 24.67 元/千克；500-1000 千克 23.67 元/千克；1000 千克以上 22.56 元/千克
		北京-纽约 JFK/ORD	0-100 千克 49 元/千克；100-300 千克 48 元/千克；300-500 千克 47 元/千克；500-1000 千克 46 元/千克；1000 千克以上 45 元/千克	0-100 千克 43 元/千克；100-300 千克 42 元/千克；300-500 千克 41 元/千克；500-1000 千克 40 元/千克；1000 千克以上 39 元/千克	0-100 千克 33 元/千克；100-300 千克 23.18 元/千克；300-500 千克 23.18 元/千克；500-1000 千克 21.18 元/千克；1000 千克以上 20.27 元/千克	0-100 千克 29.89 元/千克；100-300 千克 24.67 元/千克；300-500 千克 23.22 元/千克；500-1000 千克 22.22 元/千克；1000 千克以上 21.22 元/千克
		北京-印度 BOM/AMD	0-100 千克 44 元/千克；100-300 千克 43 元/千克；300-500 千克 42 元/千克；500-1000 千克	0-100 千克 43 元/千克；100-300 千克 42 元/千克；300-500 千克 41 元/千克；500-1000 千克 40	0-100 千克 22.09 元/千克；100-300 千克 19.09 元/千克；300-500 千克 18.09 元/千克；500-1000	0-100 千克 22.17 元/千克；100-300 千克 18.83 元/千克；300-500 千克 17.83 元/千克；500-1000

区域	类别	始发地-目的地	2021 年度 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
			41 元/千克；1000 千克以上 40 元/千克	元/千克；1000 千克以上 39 元/千克	千克 17.09 元/千克；1000 千克以上 16.09 元/千克	千克 16.83 元/千克；1000 千克以上 15.83 元/千克
		北京-西班牙 BCN	100-300 千克 43 元/千克；300-500 千克 42 元/千克；500-1000 千克 41 元/千克；1000 千克以上 40 元/千克	100-300 千克 40 元/千克；300-500 千克 39 元/千克；500-1000 千克 38 元/千克；1000 千克以上 37 元/千克	100-300 千克 22.64 元/千克；300-500 千克 21.64 元/千克；500-1000 千克 20.64 元/千克；1000 千克以上 19.64 元/千克	100-300 千克 19.17 元/千克；300-500 千克 18.33 元/千克；500-1000 千克 17.5 元/千克；1000 千克以上 16.67 元/千克
		北京-韩国 ICN	0-100 千克 25 元/千克；100-300 千克 24 元/千克；300-500 千克 23 元/千克； 500 千克以上 22 元/千克	0-100 千克 25 元/千克；100-300 千克 24 元/千克；300-500 千克 23 元/千克；500 千克以上 22 元/千克	0-100 千克 12 元/千克；100-300 千克 12 元/千克；300-500 千克 11 元/千克,500 千克以上 11 元/千克	0-100 千克 12 元/千克；100-300 千克 12 元/千克；300-500 千克 11 元/千克；500 千克以上 11 元/千克
		北京-澳大利亚 SYD	0-100 千克 48 元/千克；100-300 千克 47 元/千克；300-500 千克 46 元/千克； 500 千克以上 45 元/千克	0-100 千克 45 元/千克；100-300 千克 44 元/千克；300-500 千克 43 元/千克；500 千克以上 42 元/千克	0-100 千克 21.36 元/千克；100-300 千克 18.18 元/千克；300-500 千克 16.27 元/千克；500 千克以上 15.27 元/千克	0-100 千克 21 元/千克；100-300 千克 18 元/千克；300-500 千克 16 元/千克；500 千克以上 15 元/千克
		北京-德国	100-300 千克 34 至 57 元/ 千克,300-500 千克 31 至 55 元/千克,500-1000 千克 27 至 52 元/千克,1000 千克以上 25 至 50 元/千克	100-300 千克 22 至 45 元/千克, 300-500 千克 21 至 45 元/千克, 500-1000 千克 20 至 45 元/千克, 1000 千克以上 20 至 45 元/千克	100-300 千克 20 至 25 元/千克, 300-500 千克 19 至 24 元/千克, 500-1000 千克 18 至 23 元/千克, 1000 千克以上 17 至 22 元/千克	100-300 千克 21 至 27 元/千克, 300-500 千克 20 至 26 元/千克, 500-1000 千克 19 至 25 元/千克, 1000 千克以上 18 至 24 元/千克
外销	海运国外路段[注2]	青岛港-洛杉矶 LA/LB	52,092.00 至 68,607.00 元/整柜(即 3.47 元至 4.57 元/千克)	27,692.00 至 42,744.00 元/整柜(即 1.85 元至 2.85 元/千克)	24,909.00 至 32,069.00 元/整柜(即 1.66 元至 2.14 元/千克)	24,249.00 至 32,069.00 元/整柜(即 1.62 元至 2.14 元/千克)
		青岛港-纽约 NY	60,467.00 至 80,768.00 元/整柜(即 4.03 元至 5.38 元/千克)	32,907.00 至 47,944.00 元/整柜(即 2.19 元至 3.20 元/千克)	31,674.00 至 39,069.00 元/整柜(即 2.11 元至 2.60 元/千克)	30,684.00 至 40,644.00 元/整柜(即 2.05 元至 2.71 元/千克)
		青岛港-印度（整柜）	22,779.00-36,849.00 元/整柜(即 1.53 元至 2.47 元/千克)	16,580.00-26,540.00 元/整柜(即 1.11 元至 1.77 元/千克)	18,921.00-22,329.00 元/整柜(即 1.26 元至 1.49 元/千克)	18,799.00-22,404.00 元/整柜(即 1.26 元至 1.49 元/千克)
		青岛港-印度（拼箱）	USD65--87/立方(即 1.14 元至 1.53 元/千克)	USD25-70/立方(即 0.44 元至 1.23 元/千克)	USD15-35/立方(即 0.27 元至 0.63 元/千克)	USD15-35/立方(即 0.26 元至 0.61 元/千克)
		上海-西班牙(拼箱)	USD165--285/立方(即 2.89 元至 5.00 元/千克)	USD85-165/立方(即 1.49 元至 2.90 元/千克)	USD35-55/立方(即 0.63 元至 0.99 元/千克)	USD35-55/立方(即 0.61 元至 0.96 元/千克)
		上海-德国(拼箱)	USD165-267/立方(即 2.90 元至 4.68 元/千克)	USD50-165/立方(即 0.88 元至 2.90 元/千克)	USD35-55/立方(即 0.63 元至 0.90 元/千克)	USD35-55/立方(即 0.61 元至 0.87 元/千克)
		上海-澳大利亚(拼箱)	USD55/立方(即 0.97 元/千克)	USD55/立方(即 0.97 元/千克)	USD30/立方(即 0.54 元/千克)	USD30/立方(即 0.52 元/千克)

注 1：空运国内路段（门到航运出发地)报告期内报价未变，实际每年发生的该路段运费主要为 3-5 元/千克
注 2：采用海运时，一整柜平均重量为 15 吨左右，拼箱每立方约 384 千克，上述统计单价时按此标准折算为元/千克

如上所示，一般来讲运输距离较远，运费单价相对较高，以海运青岛发至洛杉矶和纽约比较为例，由于纽约运距相对较长，费用相对较高。但是，运输距离并非运费单价唯一考虑因素，突发事件、运力充足度等也影响运费单价。例如 2020 年度，受新冠疫情影响，至印度和至美国空运价格相当。

从运费单价收费水平来看，空运价格较高，海运及陆运价格相对较低；从变化趋势来看，2018 年及 2019 年度相对平稳，2020 年度及 2021 上半年受“新冠疫情”影响，运输费用均呈现不同幅度的增长。

3、报告期内公司运输费用、保险费用与销量的匹配情况

（1）公司内部交易的运输费用

报告期内，公司内部交易运输费用主要系境内主体销售给美国子公司的运费，具体情况如下：

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向境外子公司销售产生的运费	861.00	1,523.44	584.75	615.42
销量	2,540.61	5,490.36	2,775.70	2,957.98
折算单价	3.39	2.77	2.11	2.08

公司内部交易中向美国子公司运输主要采用海运方式，运费主要为国内出发港至美国港口的费用。从折算的运费单价水平来，处于前述外销国外海运路段单位报价的合理变动区间，具备匹配性。

（2）公司与客户之间交易的运输费用

剔除客户自提影响，由公司承担运费的部分按运输方式分类，具体运费和销量对比情况如下：

1）2021 年度 1-6 月

运输方式	运输费用（万元）	销量（吨）	销量占比（%）	运输单价（元/千克）
空运	1,781.68	370.63	17.73	48.07
海运	404.30	523.06	25.01	7.73
陆运	354.01	1,089.03	52.08	3.25
快递费[注]	38.79	108.34	5.18	3.58
合计	**2,578.78**	**2,091.06**	**100.00**	**12.33**

注：快递费包括公司直接以快递方式将商品送达客户以及公司寄送客户样品等费用，金额较小，不具有明显匹配性

如上所示，空运方式中，向西班牙、德国、澳洲的销量占比为 51.84%，占比较大，因此运输单价接近 48 元/kg（即国外路段平均单价 44.5 元/kg，国内门到港路段平均单价 3.5 元/kg）；海运方式中，向西班牙、印度、德国和澳大利亚

的销量占比为 43.06%，占比较大，因此运输单价接近 7.7 元/kg（即国外路段平均单价 4.2 元/kg，国内门到港路段平均单价 3.5 元/kg）；陆运方式中运输费均价 3.25 元/kg，处于合理价格区间。因此，2021 年度 1-6 月运费金额和销量具有匹配性。

2）2020 年度

运输方式	运输费用（万元）	销量（吨）	销量占比（%）	运输单价（元/千克）
空运	3,602.18	798.36	20.46	45.12
海运	442.55	1,110.51	28.45	3.99
陆运	521.48	1,859.05	47.63	2.81
快递费[注]	108.18	134.99	3.46	8.01
合计	**4,674.39**	**3,902.91**	**100.00**	**11.98**

注：快递费包括公司直接以快递方式将商品送达客户以及公司寄送客户样品等费用，金额较小，不具有明显匹配性

如上所示，空运方式中，向西班牙、德国、澳大利亚的销量占比为 47.05%，占比较大，因此，运输单价[14]接近 45 元/千克（外销-空运国外路段单价 41 元/千克左右，外销-空运国内路段(门到航运出发地)平均单价 4 元/千克左右）；海运方式中，向西班牙、印度、德国和澳大利亚的销量占比为 51.67%，占比较大，因此运输单价接近 4 元/千克（其中，外销-海运国外路段平均单价 1 元/千克左右，外销-陆运国内路段（门到港）平均单价 3 元/千克左右）；内销-陆运方式（陆运门到门）运输费均价 2.81 元/千克，处于合理价格区间。因此，2020 年度运费金额和销量具有匹配性。

3）2019 年度

运输方式	运输费用（万元）	销量（吨）	销量占比（%）	运输单价（元/千克）
空运	2,000.12	694.05	23.29	28.82
海运	270.34	729.94	24.50	3.70
陆运	429.89	1,439.41	48.31	2.99
快递费[注]	84.94	116.36	3.90	7.30
合计	**2,785.29**	**2,979.76**	**100.00**	**9.35**

注：快递费包括公司直接以快递方式将商品送达客户以及公司寄送客户样品等费用，金额较小，不具有明显匹配性

[14] 运输单价信息请参见本回复报告“问题 6/六/（一）/2.运输单价和运输距离情况”相关表格列示金额

如上所示，空运方式中，向西班牙、德国、澳大利亚的销量占比为 46.30%，占比较大，因此运输单价接近 29 元/千克（外销-空运国外路段单价 24 元/千克左右，外销-空运国内路段(门到航运出发地)平均单价 5 元/千克）；海运方式中，向西班牙、印度和澳大利亚的销量占比为 48.07%，占比较大，因此运输单价接近 4 元/kg（即外销-海运国外路段平均单价 1 元/千克，外销-陆运国内路段（门到港）平均单价 3 元/千克）；内销-陆运方式（陆运门到门）运输费均价 2.99 元/千克，处于合理价格区间。因此，2019 年度运费金额和销量具有匹配性。

4）2018 年度

运输方式	运输费用（万元）	销量（吨）	销量占比（%）	运输单价（元/千克）
空运	2,232.92	808.96	25.16	27.60
海运	200.93	556.48	17.31	3.61
陆运	452.08	1,648.62	51.27	2.74
快递费[注]	152.51	201.34	6.26	7.57
合计	**3,038.44**	**3,215.40**	**100.00**	**9.45**

注：快递费包括公司直接以快递方式将商品送达客户以及公司寄送客户样品等费用，金额较小，不具有明显匹配性

如上所示，空运方式中，向西班牙、德国、澳大利亚的销量占比为 43.03%，占比较大，因此运输单价接近 28 元/千克（外销-空运国外路段平均单价 24 元/千克左右，外销-空运国内路段(门到航运出发地)平均单价 4 元/千克）；海运方式中，向西班牙、印度、德国和澳大利亚的销量占比为 47.59%，占比较大，因此运输单价接近 4 元/千克（即外销-海运国外路段平均单价 1 元/千克，外销-陆运国内路段（门到港）平均单价 3 元/千克）；内销-陆运方式（陆运门到门）运输费均价 2.74 元/千克，处于合理价格区间。因此，2018 年度运费金额和销量具有匹配性。

（3）保险费用与销售的匹配

公司保险费用主要集中于境外销售，具体匹配关系如下：

单位：万元

项目	2021 年度 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内运输对应的收入	14,416.43	28,558.28	15,158.90	-
境内保险费用	3.02	9.74	5.79	-
境内保险费率	0.032%	0.032%	0.032%	-

项目	2021 年度 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外运输对应的收入	66,144.34	135,027.59	66,341.24	68,640.25
境外保险费用	16.63	44.78	27.62	36.85
境外保险费率	0.032%	0.032%	0.042%	0.054%

如上所示，公司支付的保险费用与销售金额具备匹配关系。

（二）报告期内主要以空运作为运输方式是否符合行业惯例，结合空运物品种类说明采用空运方式的必要性

1、运输方式与同行业可比公司的比较情况

如上所示，因空运单价较高，相应费用金额高于海运和陆运，2018 年至 2021 上半年，空运费用占全部运费的比例为 73.49%、71.81%、77.06%和 73.49%。但空运运量相对较低，2018 年至 2021 上半年空运运量占全部运量的比例为 25.16%、23.29%、20.46%和 17.73%。因此，从运量角度，公司运输方式主要以海运和陆运为主，2018 年至 2021 上半年海运和陆运运量合计占全部运量的比例为 74.84%、76.71%、79.54%和 77.09%。该等结构与同行业可比公司运输方式相近，具体情况如下：

公司名称	运输方式
晨光生物	（1）成品和产成品的运输均采取以第三方承运的公路运输为主、 铁路运输为辅的货物运输体系；（2）在产成品销售方面，内销方面，晨光生物内销发货地为邯郸，根据各物流的比较优势进行货物发送分配，由发货员负责将货物安全运至邯郸各物流网点。外销方面，常采取海运方式，由晨光生物负责运输及货物安全
莱茵生物	未披露具体的销售运输方式，故无法与其进行比较分析

如上所述，公司主要运输方式与公司晨光生物相似，主要以海运和陆运为主，不存在重大差异。

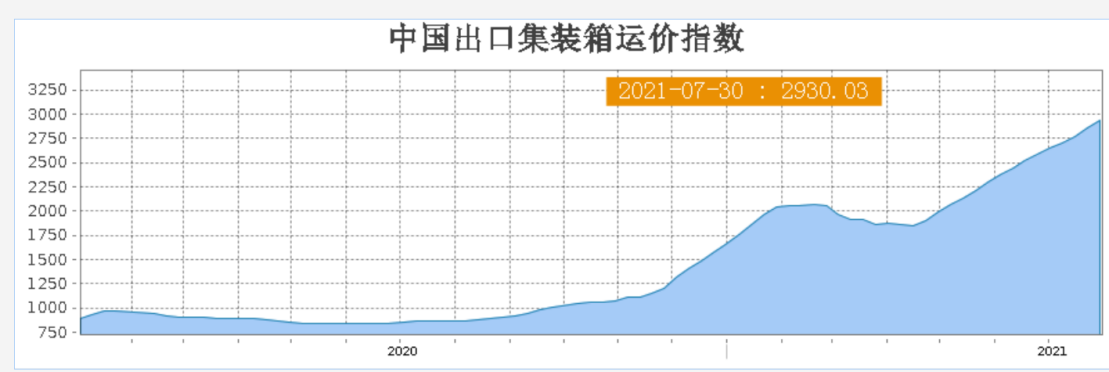
2、公司空运方式的必要性

公司各运输方式中海运时间较长。一般而言，空运到达国外的时间为 1-2 周，海运到达国外的时间为 60-90 天，由于与部分客户有交期约定，为满足客户交期，公司部分境外销售产品时采用单价较高的空运运输，空运方式销售的产品主要系包括莽草酸、水飞蓟提取物、枳实提取物、红景天提取物、加纳籽提取物、姜黄提取物、人参提取物等单价较高的产品。报告期内，公司采用空运方式销售的前 5 名产品及平均销售单价分别为 276.37 元/千克、255.07 元/千克、268.11 元/千克

和 283.63 元/千克，平均销售单价较高，能覆盖相关运费成本。

（三）2020 年空运及海运单价上涨的具体原因及持续性

2020 年国外路段的空运、海运费均大幅度上涨主要受新冠疫情影响。“新冠疫情”的爆发使得各国陆续出台了交通限制管控措施，疫情本身也导致运输从业人员工作效率受到影响，因此运力供给大幅受限，导致供需关系变化，运输单价大幅度上涨。公司运费单价变动与市场波动一致，以 CCFI 指数为例，2020 年度内也呈现大幅上涨态势，2020 年运价均值为 984 点，同比上涨 19.5%。具体情况如下：



数据来源：上海航运交易所官网

未来期间内，随着疫情的管控，运输供给将得到恢复，运输单价有望回归正常水平。

综上，报告期内公司运输费用、保险费用与销量具有匹配性；公司运输方式符合行业惯例，部分产品采用空运方式主要系为少部分国外客户交期要求采用空运方式；2020 年运输单价较高主要受新冠疫情影响，随着全球疫情控制的变化趋势，运费单价有望回归正常水平。

七、核查意见

经查阅主要产品对应原材料的投入产出明细、同行业披露的会计政策、标准工时明细表，联产产品成本分配明细、存货收发存及成本结转明细、姜黄提取物产品销售明细、MVR 等设备节能明细、运费构成明细，抽查各年度相关产品不同批次收率、实际工时占用情况，运费、保险对应合同；了解及复核公司成本结转和分摊方式，并结合访谈结果和截止性测试、细节测试，本次申报之保荐机构及申报会计师认为：

1、原材料有效物质含量系实际检测结果，不涉及测算过程；经第三方检测机构检测，含量结果与公司检测结果一致，因此，公司原材料检测结果具有准确性；各主要产品原材料收率、有效物质回收率系根据相关产品进出存情况计算，具有准确性，投入产出配比变动主要系有效物质含量、工艺提升等变化引起，具备合理性；

2、公司自产产品标准工时具体核算方式和核算标准符合公司产品工艺流程，成本分摊结转准确、及时，实际工时耗用量与标准工时基本一致；各产品直接材料成本均系实际投料成本，不涉及制定定额材料及分配率情况；在产品与产成品、联产品之间成本分摊方法及比例合理；报告期内主要产品成本结转和分摊方法与同行业可比公司不存在较大差异；

3、报告期内存货产成品中单位成本与报告期结转至主营业务成本中的单位成本之间差异系产品规格、采购单价或生产效率变化导致，差异具备合理性；主要产品对应单耗变动（收率）主要系有效物质含量、工艺提升等因素导致，波动具有合理性；

4、报告期内莽草酸、姜黄提取物等公司主要产品单位成本波动具有合理性，姜黄提取物单位成本主要系规格结构变化以及原材料价格波动所致，其变化具有合理性。

5、报告期内，公司购进 MVR 等设备实现电能代替蒸汽加热主要系 MVR 蒸发设备相比蒸汽加热具有热效率高、节能环保、自动化程度高以及运行成本低等优势，能够有效降低公司能耗成本，减少对天然气及蒸汽的需求，因此购置相关设备具有必要性；

6、报告期内公司运输费用、保险费用与销量具有匹配性；公司运输方式与行业惯例存无重大差异；2020 年度，空运及海运单价上涨主要受“新冠疫情”影响，疫情期间为防止病毒传播，国际间运输供给有所减少，导致供需紧张。预计随着疫情的有效控制，运费单价也将回归正常水平。

问题 7．关于采购及供应商

根据申报文件显示：（1）发行人报告期各期采购金额前五名原材料变动较大。（2）发行人报告期各期前五名供应商存在一定变动，同时存在向同行业公司或竞争对手采购半成品后简单加工销售的情形。（3）发行人部分境外采购物料通过进料加工方式。（4）发行人存在部分员工、前员工与供应商重名的情形。

请发行人：（1）说明 2019 年、2020 年大额进口采购境外红景天原材料，2019 年红景天境外原材料领用量较少、2020 年领用量为 0 的合理性，报告期内红景天提取物单位成本与采购单价变动趋势不一致的具体原因；结合采购原材料有效物质含量、原材料消耗及库存情况、产销率、采购单价趋势，分析各期主要原材料采购数量、采购金额及其变动趋势的原因及合理性。（2）说明报告期内向竞争对手采购相关产品的金额、种类、销售对象，向竞争对手采购的原因及合理性，是否与竞争对手存在其他利益安排，具体细分品种原材料采购是否存在依赖竞争对手的情形，充分提示可能对持续经营能力产生不利影响的风险。（3）说明报告期采购原材料与同期市场公开价格对比差异情况、向地理位置较远的供应商采购相关原材料的原因及合理性，报告内前十大供应商变动原因及影响，主要供应商经营规模与发行人采购量匹配关系、是否存在成立当年即与发行人合作或只与发行人合作的供应商情形、供应商是否与同行业可比公司存在较大差异。（4）报告期内对植物提取业务对应主要原材料不同批次有效物质含量的检测方式和检测结果、相关采购合同关于有效物质含量认定及采购单价约定情况、有效物质含量对采购价格的具体影响情况、报告期内主要原材料对应有效物质含量采购单价变动情况及变动原因。（5）说明进料加工业务对应销售收入及确认方法，开展进料加工业务是否取得海关、税务等有权机关许可审批文件，是否存在进口物料与内销物料混同或出口转内销的情形，是否存在违法海关、税收等法律法规的情形。（6）说明报告期内向与发行人员工或前员工姓名相同供应商采购金额、采购种类及采购单价情况，实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、此次申报中介机构人员是否与上述员工或前员工存在关联关系或资金往来，结合前述情况及供应商地域分布说明采购交易必要性及交易价格的公允性。（7）说明供应商采购合同对同一种类材料约定不同交易单价的具体原因、是否为行业惯例、发行人同类材料交易价格是与同期市场

公开价格存在较大差异。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：（1）说明执行函证程序具体人员，是否为此次申报中介机构人员，函证标准选取的适当性和充分性，函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序。（2）说明走访供应商的具体时间地点、执行人员（分项目组、外聘人员），是否为此次申报中介机构人员，被访谈具体对象，访谈结果是否具有客观证据支持。（3）说明对境外供应商执行的具体核查程序。

回复:

第一部分

一、说明 2019 年、2020 年大额进口采购境外红景天原材料，2019 年红景天境外原材料领用量较少、2020 年领用量为 0 的合理性，报告期内红景天提取物单位成本与采购单价变动趋势不一致的具体原因；结合采购原材料有效物质含量、原材料消耗及库存情况、产销率、采购单价趋势，分析各期主要原材料采购数量、采购金额及其变动趋势的原因及合理性

（一）2019 年、2020 年大额进口采购境外红景天原材料，2019 年红景天境外原材料领用量较少、2020 年领用量为 0 的合理性

1、受制于生存环境要求，红景天原材料相对稀少，因此在国内采购的同时也通过国际贸易进行原材料采购

红景天一般生长在海拔 1,800-2,700 米高寒无污染地带的草坡或山坡林下，多数分布在北半球的高寒地带，天然生长的产量相对有限，我国大花红景天主要产区为西藏；玫瑰红景天主要产区为内蒙东北部、新疆及河北少数地区；另外，根据相关文献介绍，大面积的人工栽培尚未成功，化学合成“红景天苷”方法大都存在缺陷。因此，公司较为注重红景天品种的采购，每年不仅采购境内原材料，还会通过境外采购来保障红景天原材料的供给，其中海外红景天的产地主要为俄罗斯等国。

2、与境内采购的红景天相比，境外红景天中 ROSAVINS 含量较高，因此对进口红景天的使用较为慎重

红景天植物有效含量中，除“红景天苷”外，很多客户还注重 ROSAVINS 的含量，根据 ROSAVINS 含量不同，销售价格存在差异。一般来讲，含有 ROSAVINS

的规格产品价格高于不含 ROSAVINS 规格产品，ROSAVINS 含量较高的产品价格高于 ROSAVINS 含量较低的产品。以 2020 年度为例，有效含量为 3%红景天甙的红景天提取物市场价格在 180-210 元/千克之间，而 3%Rosavins 红景天提取物市场价格在 1,100-1,300 元千克之间。相比于公司采购的境内红景天品种，进口红景天的 ROSAVINS 有效含量在 1.29%-1.85%区间，境内玫瑰红景天的 ROSAVINS 有效含量只有 0.8%-1%左右，考虑到 ROSAVINS 含量不同，产品端价格差异较大，且利用高含量原材料提取的效率相对较高。因此，虽然进口红景天采购价格相对较高（2020 年度平均采购价格为 309.70 元/千克，高于境内玫瑰红景天平均采购价格 122.06 元/千克），但公司仍进行持续进行海外采购。同时，基于该原料为公司较为珍贵的存货品种，因此对其使用和消耗相对慎重。

另外，红景天原料保质期相对较长（为 3 年），且生产成成品后仍可保存 3 年，因此未领用的原材料不会因一段时间未进行生产而导致变质。同时，公司红景天提取物保持了良好的销售趋势，2018 年至 2021 年上半年，红景天提取物销量分别为 46.18 吨、41.51 吨、61.39 吨和 47.88 吨，销售平均价格分别为 847.52 元/千克、858.46 元/千克、952.90 元/千克和 925.02 元/千克，因此红景天产成品和原材料也不存在因滞销而形成的跌价风险。

3、公司红景天提取物存货规模相对充足，因此 2020 年度未领用境外进口原材料进行生产

单位：吨

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
红景天提取物产量	74.06	54.17	53.36
红景天提取物销量	61.39	41.51	46.18
红景天提取物期末存量	70.55	57.88	45.22
其中，含 ROSAVINS 的红景天提取物期末存量	33.95	42.73	8.17

如上所示，公司报告期内，红景天提取物报告期内产销比尚未达到 100%，2018 年末和 2019 年末，公司尚存在一定规模的存货，含有 ROSAVINS 的红景天提取物期末存量也相对充足，因此 2020 年度未领用境外进口原材料进行生产。

（二）报告期内红景天提取物单位成本与采购单价变动趋势不一致的具体原因

2018 年度至 2020 年度红景天的单位成本及原材料采购价格情况如下：

单位：元/千克

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购单价	220.68	84.11	66.33
单位成本	442.62	481.85	468.91
其中，材料成本	399.30	436.87	424.51

红景天提取物原材料采购均价与单位成本变化趋势不一致主要体现在 2020 年度，具体原因如下：

如下表所示，2020 年采购单价的上涨，主要系单价较高的进口红景天采购量占比提升，由 2019 年的 9.68%上升至 62.18%。

单位：万元、吨、元/千克

项目	2020 年度				
	采购金额	采购量	采购量占比	采购单价	领用量
进口红景天	1,981.38	63.98	62.18%	309.70	0.00 注
玫瑰红景天	217.38	17.81	17.31%	122.06	17.81
其中，干料	217.38	17.81	17.31%	122.06	17.81
鲜料	-	--	-	-	--
大花红景天	71.74	21.10	20.51%	34.00	21.10
项目	2019 年度				
	采购金额	采购量	采购量占比	采购单价	领用量
进口红景天	1,460.59	48.99	9.68%	298.14	49.99
玫瑰红景天	2,796.39	457.12	90.32%	61.17	533.25
其中，干料	1,577.41	89.02	17.59%	177.20	533.25
鲜料	1,218.97	368.11	72.73%	33.11	
大花红景天	-	-	-	-	

注：领用量系指已经将原材料加工至工序 5 对应的原材料耗用

2020 年红景天提取物单位成本相较 2019 年略有下降，与 2020 年采购单价变动不一致的主要原因是 2020 年致使采购单价上涨的主要规格进口红景天并未投入生产，因此高的采购单价尚未传导至产成品成本进而未影响 2020 年产成品销售成本结转金额。

鉴于原材料存在不同规格，公司设置了不同物料编码，并在各自物料编码下根据当月采购及领用数量进行加权平均计算价格，逐步结转后续工序的产品材料

成本。公司从 1-6 工序逐步按照各工序领用的材料数量*其月末一次加权平均价格进行材料成本归集，部分原材料因规格不同，故在 1-4 工序是分成不同成本核算对象逐步归集结转成本，至 5 工序时，因提取物内容类似，因此财务核算上，两种不同规格的原材料在 5 工序的成本核算对象一致，因此，某规格原材料尚未加工至工序 5 之前，其采购成本尚未传导至该品种的工序 5 半成品及后续工序当中。2020 年度，虽然公司采购了较多高价格的进口红景天，但由于该批高价格材料尚未加工至工序 5，因此，高的采购价格尚未传导至产成品的发出成本，同时，当年所耗用的原材料主要为玫瑰红景天和大花红景天，而玫瑰红景天采购单价下降，加之大花红景天采购价格较低，使得低价格的原材料价格已传导至产成品成本，从而导致采购单价变化与单位成本变化趋势不一致。

另外，红景天提取物 2020 年度单位成本较 2018 年有所下降，主要系 2018 年度收率较低所致。2018 年度投入生产的玫瑰红景天中鲜料占比较大，而当年对鲜料中水分挥发的控制不尽完善，导致为得到相同数量的目标提取物所消耗的原材料数量较高，进而导致当年单位成本较高。

（三）结合采购原材料有效物质含量、原材料消耗及库存情况、产销率、采购单价趋势，分析各期主要原材料采购数量、采购金额及其变动趋势的原因及合理性

报告期内各期采购金额排名前五的原材料共包括银杏叶、枳实、莽草、水飞蓟、虎杖提取物半成品、红景天、姜黄提取物半成品、复合果蔬汁、加纳籽及槐米，各品种采购数量、采购金额及其变动趋势的具体原因及合理性如下：

1、银杏叶

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度[注1]	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
采购金额	894.07	10.43%	8,574.78	153.52%	3,382.29	8.40%	3,120.32
采购数量	1,353.17	15.15%	8,930.99	114.58%	4,162.10	-3.89%	4,330.67
采购单价	6.61	-31.18%	9.60	18.15%	8.13	12.79%	7.21
有效物质含量	5.15%	-0.66%	5.81%	1.25%	4.56%	-0.17%	4.73%
原材料消耗数量	1,881.42	30.14%	6,242.69	45.79%	4,281.84	273.57%	1,146.19
原材料结存数量	5,389.97	91.07%	5,918.22	83.23%	3,229.92	-3.57%	3,349.67

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度[注1]	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
产销率	115.79%	25.57%	90.22%	-19.51%	109.73%	13.86%	95.87%

注 1：2021 年上半年度采购金额、采购数量、原材料消耗数量和原材料结存数量所列示的为 2021 年上半年度的金额/数量较 2020 年的金额/数量占比，下同；
注 2：各年度的有效物质含量和产销率的变动幅度=本年含量/比率-上年含量/比率，下同。

从采购数量变动情况来看，2018 年度和 2019 年度银杏叶采购规模相当，2020 年度采购规模有所增长；采购数量的增长主要基于下游产品良好的销售情况。公司采购银杏叶主要用途之一即为生产莽草酸产品，2018 年至 2020 年期间，与采购数量相匹配，公司银杏叶的消耗数量也相对较大，但是鉴于 2020 年下半年开始，莽草酸市场端需求发生变化，2021 年上半年，公司相应调减银杏叶的采购量，与采购数量相匹配，公司 2021 上半年银杏叶的消耗数量也相对下降。从产出效果来看，报告期内公司莽草酸产品产量分别为 157.17 吨、133.54 吨、269.40 吨和 41.60 吨，销量分别为 150.68 吨、146.54 吨、243.04 吨和 48.17 吨，产销率分别为 95.87%、109.73%、90.22%和 115.79%，莽草酸产品销售情况与公司银杏叶采购数量的变化趋势基本一致。

从采购金额变动情况来看，与采购数量变动趋势一致，采购金额的变动幅度高于采购量的变动幅度。采购金额变动幅度较大主要系采购单价的变动导致。2021 年上半年，公司银杏叶采购单价为 6.61,较上年下降 31.18 个百分点，主要系市场供需变化所致；2020 年度，公司银杏叶采购单价为 9.6 元/千克，较 2019 年增加 18.15%，主要系有效含量提升所致，该年度内采购的银杏叶中，莽草酸有效物质含量为 5.81%，高出 2019 年度 1.25 个百分点；2019 年度，公司银杏叶采购单价为 8.13 元/千克，较 2018 年增加 12.79%，主要系市场供需变化所致。

2、枳实

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
采购金额	1,267.18	18.55%	6,831.17	105.74%	3,320.32	105.60%	1,614.92
采购数量	834.79	17.93%	4,655.79	103.44%	2,288.49	93.43%	1,183.10
采购单价	15.18	3.46%	14.67	1.13%	14.51	6.29%	13.65
有效物质含量	23.64%	1.84%	21.80%	0.87%	20.93%	-5.25%	26.18%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
原材料消耗数量	1,056.83	30.94%	3,416.05	41.44%	2,415.20	230.38%	731.04
原材料结存数量	1,922.26	89.64%	2144.31	137.05%	904.57	-12.29%	1,031.28
产销率	114.19%	45.15%	69.04%	-23.76%	92.80%	5.97%	86.83%

从采购数量变动情况来看，2018 年度至 2020 年度期间，枳实采购规模持续增长；采购数量的增长主要基于下游产品的市场销售趋势的预判。公司采购枳实主要用于生产枳实提取物。2018 年至 2020 年期间，与采购数量逐年增加相匹配，公司枳实的消耗数量也逐年增加，但是鉴于 2020 年度产销率降低较多，2021 年上半年，公司调减了枳实的采购量，与采购数量相匹配，2021 年上半年枳实消耗数量也相应下降。从产出效果来看，2018 年度至 2021 年上半年，公司枳实提取物产品产量分别为 157.34 吨、304.62 吨、622.37 吨和 147.86 吨，销量分别为 136.62 吨、282.69 吨、429.66 吨和 168.84 吨，产销率分别为 86.83%、92.80%、69.04%和 114.19%，枳实提取物产品销售情况与公司枳实采购数量的变化趋势基本一致。

从采购金额变动情况来看，与采购数量变动趋势及幅度基本一致。2019 年度采购金额变动幅度略大，主要系采购单价的变动导致。2019 年度，公司枳实采购单价为 14.51 元/千克，较 2018 年增加 6.29%，主要系市场供求关系变化所致。

3、莽草

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
采购金额	0.19	0.00%	5,267.46	116.44%	2,433.69	-41.19%	4,137.94
采购数量	0.05	0.01%	966.34	63.92%	589.53	-74.98%	2,356.28
采购单价	37.50	-31.20%	54.51	32.04%	41.28	135.07%	17.56
有效物质含量	17.53%	-1.97%	19.50%	6.99%	12.51%	2.10%	10.41%
原材料消耗数量	9.85	1.02%	963.90	-3.31%	996.91	-56.09%	2,270.43
原材料结存数量	0.00	0.00%	9.80	33.27%	7.35	-98.23%	414.73
产销率	115.79%	25.57%	90.22%	-19.51%	109.73%	13.86%	95.87%

公司采购莽草的用途为生产莽草酸产品。从采购数量变动情况来看，2019年度莽草采购规模下降，主要系公司加大了利用原材料银杏叶生产莽草酸的比例；2020 年，莽草采购规模有所提升，主要基于该年度莽草有效含量较高，公司相应对优质原材料进行储备。2018 年至 2020 年期间，与采购数量相匹配，公司莽草的消耗数量也相对较大，但是鉴于 2020 年下半年开始，莽草酸市场端需求发生变化，2021 年上半年，公司也相应大幅调减了莽草的采购量，与采购数量大幅下降相匹配，公司 2021 上半年莽草消耗数量也大幅下降。从产出效果来看，2018 年度至 2021 上半年，公司莽草酸产品产量分别为 157.17 吨、133.54 吨、269.40 吨和 41.60 吨，销量分别为 150.68 吨、146.54 吨、243.04 吨和 48.17 吨，产销率分别为 95.87%、109.73%、90.22%和 115.79%，因此莽草采购数量的变化具备合理性。

2018 至 2020 年度，从采购金额变动情况来看，与采购数量变动趋势一致，采购金额的变动幅度高于采购量的变动幅度。采购金额变动幅度较大主要系采购单价的变动导致。2020 年度，公司莽草采购单价为 54.51 元/千克，较 2019 年增加 32.04%，主要系有效物质含量提升所致，该年度内采购的莽草中，莽草酸含量为 19.50%，高出 2019 年度 6.99 个百分点；2019 年度，公司莽草采购单价为 41.28 元/千克，较 2018 年增加 135.07%，虽然 2019 年度莽草采购中有效物质含量较 2018 年增长了 2.10 个百分点，但价格涨幅高于有效物质含量涨幅，因此当年度采购价格变化主要受市场供需关系变化的影响。2021 年上半年受市场供需变化影响，公司莽草采购价格下降幅度较大。

4、水飞蓟

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
采购金额	2,170.30	53.33%	4,069.54	80.00%	2,260.91	48.31%	1,524.40
采购数量	1,945.55	40.11%	4,850.70	74.39%	2,781.48	50.18%	1,852.06
采购单价	11.16	32.96%	8.39	3.21%	8.13	-1.24%	8.23
有效物质含量	2.68%	-0.22%	2.90%	-0.14%	3.04%	0.29%	2.75%
原材料消耗数量	1,448.38	33.26%	4,354.21	40.67%	3,095.23	95.22%	1,585.51
原材料结存数量	1,008.96	197.14%	511.79	3245.01%	15.30	-95.35%	329.05

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
产销率	97.80%	16.90%	80.90%	-39.64%	120.54%	52.54%	68.00%

从采购数量变动情况来看，2018 年度至 2020 年度期间，水飞蓟采购规模持续增长；采购数量的增长主要基于下游产品良好的市场销售趋势。公司采购水飞蓟主要用于生产水飞蓟提取物。2018 年至 2020 年期间，与采购数量相匹配，公司水飞蓟的消耗数量也相对较大，基于对水飞蓟提取物市场的预判，2021 年上半年内，公司调减了一定量的水飞蓟采购，与采购数量相匹配，公司 2021 年水飞蓟的消耗数量也对应下降。从产出效果来看，报告期内公司水飞蓟提取物产品产量分别为 240.67 吨、173.15 吨、240.10 吨和 128.46 吨，销量分别为 163.65 吨、208.72 吨、194.24 吨和 125.63 吨，产销率分别为 68.00%、120.54%、80.90%和 97.80%，因此公司水飞蓟采购数量的变化具有合理性。

从采购金额变动情况来看，2018 年度至 2020 年度期间，与采购数量变动趋势及幅度较为一致。2020 年度采购金额变动幅度略大，主要系采购单价的变动导致。2020 年度水飞蓟有效含量与 2019 年度相当，分别为 2.92%和 3.04%，采购单价的变化主要受市场供求变化因素的影响。2021 年上半年度的采购单价 11.16 元/千克，较上年增长 32.96%，公司原材料采购单价的变动主要系市场供求情况变动所致。

5、虎杖半成品

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
采购金额	1,023.35	28.64%	3,572.70	216.08%	1,130.33	-45.21%	2,063.01
采购数量	9.70	21.90%	44.30	220.62%	13.82	-55.44%	31.01
采购单价	1,055.03	30.82%	806.47	-1.42%	818.06	22.96%	665.33
原材料消耗数量	11.93	29.63%	40.25	91.39%	21.03	-25.56%	28.25
原材料结存数量	1.82	45.02%	4.05	100%	-	-100%	7.21
产销率	127.56%	30.99%	96.57%	4.40%	92.17%	18.11%	74.06%

注：公司采购的是虎杖提取物半成品，入库时无需检测有效物质含量。

从采购数量变动情况来看，2019 年度虎杖提取物半成品采购规模下降，主要系虎杖提取物销量下降所致；2020 年，虎杖提取物半成品采购规模有所提升，

主要系虎杖提取物销量有所恢复所致；由于 2018 年内消耗量相对较少，结合市场预判公司减少了 2019 年采购量，而 2019 年消耗量超出当年采购量，故企业在 2020 年内大幅增加了采购量。2021 年上半年度虎杖提取物半成品采购规模有所下降，主要系 2020 年末虎杖提取物产成品尚存在 23.91 吨的库存，因此 2021 年上半年期间相应地减少了采购量；从产出效果来看，报告期内公司虎杖提取物产品产量分别为 29.65 吨、20.41 吨、40.59 吨和 15.10 吨，销量分别为 21.96 吨、18.81 吨、39.20 吨和 19.26 吨，产销率分别为 74.06%、92.17%、96.57%和 127.56%，虎杖提取物产品销售情况与公司虎杖提取物半成品采购数量的变化趋势基本一致。

从采购金额变动情况来看，2020 年公司采购金额与采购数量变动趋势及幅度基本一致，2021 年上半年和 2019 年度采购金额下降幅度略小，主要系采购单价的变动导致。2021 年上半年度虎杖提取物半成品采购单价较上年变动幅度较大，主要系采购规格的变动及市场供求关系双重因素影响，2020 年末未消耗的库存中以价格较低的低规格虎杖提取物为主，因此公司 2021 上半年相应地减少了低规格虎杖半成品的采购量，低规格虎杖半成品的采购量较 2020 年下降了 38.43 个百分点，从而拉高了 2021 年的平均采购单价。但是，对比 2021 年采购虎杖半成品与上年同规格半成品采购单价，因市场因素的影响均有 5.84%-12.03%的降幅；2019 年度虎杖提取物半成品采购单价的变化主要受市场供求变化因素的影响。

6、红景天

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
采购金额	3,195.66	140.75%	2,270.50	-46.66%	4,256.98	19.49%	3,562.53
采购数量	140.63	136.68%	102.89	-79.67%	506.11	-5.77%	537.08
采购单价	227.24	2.97%	220.68	162.36%	84.11	26.81%	66.33
有效物质含量	1.80%	0.41%	1.39%	0.94%	0.45%	-0.15%	0.60%
原材料消耗数量	54.18	63.53%	85.28	-84.55%	552.01	6.98%	516.00
原材料结存数量	104.85	569.73%	18.40	2200.50%	0.80	-98.29%	46.70
产销率	107.63%	24.74%	82.89%	6.27%	76.62%	-9.92%	86.54%

从采购数量变动情况来看，2018 年度及 2019 年度红景天采购规模相当，2020 年，红景天采购规模有所降低，主要系基于公司红景天提取物库存数量相对充足，相应减少原材料备货所致。2018 年至 2020 年期间，与采购数量相匹配，公司红景天的消耗数量也相对较大，鉴于 2020 年下半年开始，红景天提取物市场端需求发生变化，公司出于提前备货的考虑，2021 年上半年，公司相应调增了红景天的采购量。从产出效果来看，报告期内公司红景天产品产量分别为 53.36 吨、54.17 吨、74.06 吨和 44.48 吨，销量分别为 46.18 吨、41.51 吨、61.39 吨和 47.88 吨，产销率分别为 86.54%、76.62%、82.89%和 107.63%，因此红景天采购数量的变化具有合理性。

从采购金额变动情况来看，2019 年度红景天采购数量下降的同时采购金额有所上升，主要系采购红景天规格发生变化所致，当年度采购进口红景天金额占比提升，由 18.31%上升至 34.31%，而进口红景天价格相对于 2018 年主力采购规格玫瑰红景天干料相比，单价较高。2020 年度，红景天采购金额下降幅度小于采购数量下降幅度，主要系采购红景天规格发生变化所致，当年度公司进口红景天采购金额占比由 34.31%上升至 87.27%，而进口红景天采购单价价格相对境内采购单价较高。2021 年上半年度，红景天采购金额上涨幅度略高于采购数量上涨幅度，主要系采购单价的略微上涨所致，而红景天采购单价小幅度上涨主要系有效含量提升所致，本期间内采购的红景天中，有效物质含量为 1.80%，高出 2020 年度 0.41 个百分点。

7、姜黄提取物半成品

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
采购金额	918.76	32.66%	2,813.50	80.70%	1,557.04	-35.56%	2,416.30
采购数量	26.01	34.65%	75.08	82.22%	41.20	-18.62%	50.63
采购单价	353.21	-5.75%	374.76	-0.84%	377.92	-20.81%	477.28
原材料消耗数量	24.85	33.10%	75.08	65.45%	45.38	-5.99%	48.27
原材料结存数量	1.16	100.00%	-	0.00%	-	-100.00%	4.18
产销率	66.20%	-22.36%	88.56%	-12.19%	100.75%	36.31%	64.44%

注：公司采购的是姜黄提取物半成品，入库时无需检测有效物质含量。

从采购数量变动情况来看，2019 年度姜黄提取物半成品采购规模下降，主

要系姜黄提取物销量下降所致；2020 年，姜黄提取物半成品采购规模有所提升，主要系姜黄提取物销量有所恢复所致。2018 年至 2020 年期间，与采购数量相匹配，公司姜黄提取物半成品的消耗数量也相对较大，但是鉴于 2020 年度产销率降低较多，2021 年上半年，公司调减了姜黄提取物半成品的采购量。从产出效果来看，报告期内公司姜黄提取物产品产量分别为 144.16 吨、121.61 吨、228.81 吨和 113.48 吨，销量分别为 92.89 吨、122.52 吨、202.64 吨和 75.12 吨，产销率分别为 64.44%、100.75%、88.56%和 66.20%，姜黄提取物产品销售情况与公司姜黄提取物半成品采购数量的变化趋势基本一致。

从采购金额变动情况来看，与采购数量变动趋势及幅度基本一致。2019 年和 2021 年上半年度采购金额下降幅度较大，主要系采购单价的变动导致。2019 年度姜黄提取物半成品采购单价的变化主要受市场供求变化因素的影响。2020 年度姜黄半成品采购金额变动幅度与数量变动幅度基本一致。2021 年上半年采购单价的变化主要受市场供求变化因素的影响。

8、复合果蔬汁

单位：万元、万件、元/件

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
采购金额	0.00	0.00%	145.75	-88.18%	1,233.51	-48.29%	2,385.43
采购数量	0.00	0.00%	98.55	-88.03%	823.29	-43.55%	1,458.54
采购单价	0.00	-100.00%	1.48	-1.29%	1.5	-8.39%	1.64
原材料消耗数量	1.73	2.29%	75.57	-85.86%	534.54	-63.27%	1,455.30
原材料结存数量	313.24	99.45%	314.97	7.87%	291.99	8898.42%	3.24
产销率	100.00%	0.00%	100.00%	-	100.00%	-	100.00%

第 1 至第 7 项原材料应用于植物提取物业务，而复合果蔬汁是公司保健品业务采购的原材料，主要用于满足客户美若天成订单需求。随着与客户美若天成合作量的减少，2018 至 2021 年上半年期间公司大幅减少了对相应原材料的采购量。2018 年，与采购数量相匹配，公司复合果蔬汁的消耗数量也相对较大，2019 年消耗量未如预期，远小于当年采购量，故 2020 年企业大幅减少了采购量，鉴于美若天成订单需求大幅减少，2021 年上半年内公司未进行相应采购。从产出效果来看，报告期内公司复合果蔬汁产品产量分别为 163.13 万件、106.36 万件、

1.01 万件和 0.22 万件，销量分别为 163.13 万件、106.36 万件、1.01 万件和 0.22 万件，产销率均为 100%。对应产品销售情况与公司复合果蔬汁采购数量的变化趋势基本一致。从采购金额变动情况来看，与采购数量变动趋势及幅度基本一致。

9、加纳籽

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	占比/变动幅度[注2]	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
采购金额	3,026.52	137.10%	2,207.60	372.72%	467.00	-30.46%	671.53
采购数量	562.26	131.00%	429.22	346.91%	96.04	-54.20%	209.67
采购单价	53.83	4.66%	51.43	5.78%	48.62	51.82%	32.03
有效物质含量	11.60%	-0.24%	11.84%	-0.43%	12.27%	-0.36%	12.63%
原材料消耗数量	255.42	59.51%	429.22	346.91%	96.04	-54.20%	209.67
原材料结存数量	306.84	100.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00
产销率	71.50%	-13.66%	85.16%	-84.89%	170.05%	84.68%	85.37%

注：加纳籽采购具有季节性，集中在上半年采购；

从采购数量变动情况来看，2019 年度加纳籽原材料采购规模下降，主要系加纳籽提取物销量下降所致；2020 年，加纳籽采购规模有所提升，主要系加纳籽提取物销量有所恢复所致。2018 年至 2020 年期间，与采购数量相匹配，公司加纳籽的消耗数量也相对较大。鉴于 2020 年下半年开始，加纳籽提取物市场端需求发生变化，且加纳籽均需从加纳进口，采购周期相对较长，故 2021 年上半年，公司相应调增了加纳籽的采购量。从产出效果来看，报告期内公司加纳籽提取物产品产量分别为 31.88 吨、22.96 吨、48.27 吨和 25.46 吨，销量分别为 27.22 吨、39.05 吨、41.11 吨和 18.21 吨，产销率分别为 85.37%、170.05%、85.16%和 71.50%，加纳籽提取物产品销售情况与公司加纳籽原材料的采购数量的变化趋势基本一致。

从采购金额变动情况来看，与采购数量变动趋势基本一致，但采购金额的变动幅度各年均大于采购数量的变动幅度，主要系加纳籽采购单价的逐年上涨导致，公司原材料加纳籽的采购单价的变动主要受市场供求关系的因素影响。

10、槐米

单位：万元、吨、元/千克

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

	金额/数量	占比/变动幅度[注1]	金额/数量	金额/数量	金额/数量
采购金额	2,362.00	111.29%	2,122.32	-	-
采购数量	829.67	93.59%	886.51	-	-
采购单价	28.47	18.92%	23.94	-	-
有效物质含量	17.46%	2.76%	14.70%	-	-
原材料消耗数量	860.88	2983.97%	28.85	3.14	-
原材料结存数量	826.46	96.36%	857.66	-	3.14

注：槐米主要用来生产芦丁提取物，而芦丁提取物既可直接对外销售，又可作为公司另一产品槲皮素的原材料。而公司实际槲皮素产品的生产过程中，原材料来源既包含公司通过槐米自产的芦丁提取物，又包含外购的芦丁提取物，导致槐米的产销比中无法直观的计算，因此未在表中列示。

从采购数量变动情况来看，2021 年上半年度槐米原材料采购规模上升，主要系产品槲皮素的市场需求上涨，公司提前备货，与采购数量相匹配，该年度公司槐米的消耗数量也相对较大。

从采购金额变动情况来看，与采购数量变动趋势基本一致，但采购金额的变动幅度各年均大于采购数量的变动幅度，主要系槐米采购单价的逐年上涨导致，公司原材料槐米的采购单价的变动主要系有效含量提升所致，该年度内采购的槐米中，有效物质芦丁的含量为 17.46%，高出 2020 年度 2.76 个百分点。

二、说明报告期内向竞争对手采购相关产品的金额、种类、销售对象，向竞争对手采购的原因及合理性，是否与竞争对手存在其他利益安排，具体细分品种原材料采购是否存在依赖竞争对手的情形，充分提示可能对持续经营能力产生不利影响的风险

（一）说明报告期内向竞争对手采购相关产品的金额、种类、销售对象

报告期内企业向同行业主要竞争对手采购的相关产品情况如下：

单位：万元、吨

品类	供应商名称	年度	采购内容	采购金额	占比	采购数量
植物提取物类	晨光生物	2018 年	葡萄籽提取物	594.73	0.80%	55.88
			万寿菊提取物半成品	37.90	0.05%	2.23
			番茄红素	18.68	0.02%	0.09
			菊花提取物半成品	9.70	0.01%	4.50
			小计	**661.00**	**0.88%**	**62.70**
		2020 年	棉籽低聚糖	0.02	0.00%	0.00
			小计	**0.02**	**0.00%**	**0.00**
	宁波绿之健	2020 年	黑加仑提取物	102.12	0.09%	0.55

品类	供应商名称	年度	采购内容	采购金额	占比	采购数量
			小计	**102.12**	**0.09%**	**0.55**
保健品类	Naturex	2019 年	Organic Apple Powder	10.59	0.02%	5.20
			小计	**10.59**	**0.02%**	**5.20**
		2020 年	Organic Apple Powder	13.95	0.01%	2.00
			小计	**13.95**	**0.01%**	**2.00**
	Sabinsa Corp	2018 年	ENZYB04 - DigeZyme®	6.75	0.01%	0.15
			小计	**6.75**	**0.01%**	**0.15**
		2019 年	ENZYB04 - DigeZyme®	6.33	0.01%	0.13
			LactoSpore® 15B	1.13	0.00%	0.01
			ENZYB04 - DigeZyme®	1.03	0.00%	0.02
			小计	**8.49**	**0.01%**	**0.16**
		2020 年	DigeZyme®	7.49	0.01%	0.15
			Andrographin® ‘(Andrographis paniculata Extract)	7.46	0.01%	0.18
			小计	**14.95**	**0.01%**	**0.33**
		2021 年上半年	DigeZyme®	8.51	0.01%	0.18
			Andrographin® ‘(Andrographis paniculata Extract)	9.33	0.02%	0.24
			小计	**17.84**	**0.03%**	**0.42**

注 1：同行业主要竞争对手为上海津村制药有限公司、宁波绿之健药业有限公司、桂林莱茵生物科技股份有限公司、晨光生物科技集团股份有限公司、INDENA S.P.A.、NATUREX S.A、SABINSA
注 2：上表中“占比”列示的为该供应商采购某一品种的采购金额/当年全年采购金额

如上所示，公司存在少量向同行业竞争对手采购的情形，但采购金额相对较小，占公司整体采购规模的比例也相对较小。公司从同行业采购的原材料主要非针对某特定客户，例如公司番茄红素销售客户包括客户 14、CT HEALTH SOLUTIONS LLC、W&R BIOLINE GMBH 等，因此销售客户与上述采购供应商之间无“一对一”的匹配关系。

（二）向竞争对手采购的原因及合理性，是否与竞争对手存在其他利益安排，具体细分品种原材料采购是否存在依赖竞争对手的情形

企业向竞争对手采购的主要原因系为满足下游市场需求。公司接受客户订单后，若公司库存无足额的对应产品，且公司阶段性产能和客户订单要求的交付时间存在冲突的情况下，公司会从市场中采购少量半成品，在此基础上利用后端处理能力进行加工，进而在短时间内满足客户订单需求。

植物提取物类的供应商中，经查阅公司相关采购合同并与同行业其他企业人员访谈确认，该等情形在行业中较为普遍，公司与前述供应商之间不存在其他利

益安排。从具体采购内容来看，公司对前述供应商供应的原材料不存在依赖情形，一方面公司相应原材料的总采购量均大于单一竞争对手供应商的采购量，除个别竞争对手的优势品种，公司向其采购的金额占比相对较高，大部分的品种公司向竞争对手采购金额占比较低，具体情况如下：

单位：万元

期间	采购物品名称	采购供应商	采购金额	采购比例
2018 年	万寿菊提取物半成品	山东天音生物科技有限公司	92.48	53.66%
		西安雨宝生物科技有限公司	41.43	24.04%
		晨光生物科技集团股份有限公司	37.9	21.99%
		云南瑞宝生物科技股份有限公司	0.54	0.31%
	葡萄籽提取物半成品	晨光生物科技集团股份有限公司	594.73	95.75%
		浙江天草生物科技股份有限公司	25.01	4.03%
		霍尔果斯市得铭进出口贸易有限公司	1.36	0.22%
	番茄红素半成品	正和通科技（北京）有限公司	74.74	73.01%
		晨光生物科技集团股份有限公司	15.57	15.21%
		绍兴海桐化工有限公司	12.06	11.78%
	菊花提取物半成品	晨光生物科技集团股份有限公司	9.7	83.83%
		丰苣上海贸易有限公司	1.87	16.17%
2020 年	黑加仑提取物半成品	宁波绿之健药业有限公司	102.12	99.53%
		杨凌萃健生物工程技术有限公司	0.29	0.28%
		上海仓嘉生物技术有限公司	0.19	0.19%

注：采购比例为具体品种的单个供应商采购金额/该品种当年采购总金额。

从上表具体采购内容来看，公司对竞争对手供应的原材料不存在依赖情形，一方面公司每年向竞争对手采购的原材料品种、采购原材料的金额均不相同，且公司相应原材料的总采购量均大于单一竞争对手供应商的采购量，除个别竞争对手的优势品种，公司向其采购的金额占比相对较高，大部分的品种公司向竞争对手采购金额占比较低，另一方面，植物提取物市场为充分竞争市场，市场中万寿菊提取物、葡萄籽提取物、番茄红素、菊花提取物、黑加仑提取物等半成品供应充足，竞争对手尚未对具体细分品种形成垄断性控制，因此，若不从竞争对手处采购，公司可在市场中寻找其他合作厂商。

（三）充分提示可能对持续经营能力产生不利影响的风险

针对存在从竞争对手采购情形，本次在招股书“第四节 风险因素”之“一、经

营风险”之“（五）行业竞争风险”部分进行了补充披露。

三、说明报告期采购原材料与同期市场公开价格对比差异情况、向地理位置较远的供应商采购相关原材料的原因及合理性，报告内前十大供应商变动原因及影响，主要供应商经营规模与发行人采购量匹配关系、是否存在成立当年即与发行人合作或只与发行人合作的供应商情形、供应商是否与同行业可比公司存在较大差异

（一）说明报告期采购原材料与同期市场公开价格对比差异情况

报告期各期采购原材料前五名与同期市场价格对比情况如下：

单位：元/千克

年度	原材料名称	公司采购单价	规格	同期市场单价
2021 年上半年	红景天	222.92	进口红景天	236.06
		120.00	玫瑰红景天	130.00
		42.00	大花红景天	44.60
	加纳籽	53.83	——	50.62
	槐米	28.47	——	31.00
	水飞蓟	11.16	——	11.10
	枳实	15.18	杂柑（小果）	15.68

注 1：加纳籽、槐米、水飞蓟的采购单价取自公司该品种全年采购均价；红景天、枳实选择相同或相应的规格进行比较。
注 2：同期市场价格系公司同一供应商向其他客户销售的销售单价。

单位：元/千克

年度	原材料名称	公司采购单价	规格	同期市场单价
2020 年	银杏叶	9.60	——	8.76
	枳实	8.41	杂柑（中果）	9.17
		12.82	蜜桔（中果）	13.30
		15.64	杂柑（小果）	16.51
		22.15	蜜桔（小果）	22.02
	莽草	54.51	——	57.20
	水飞蓟	8.39	——	7.89
	虎杖提取物	1,256.64	天然白藜芦醇 98%HPLC	1,353.98
		482.30	天然白藜芦醇 50%HPLC	486.73

注 1：银杏叶、莽草、水飞蓟的采购单价取自公司该品种全年采购均价；枳实、虎杖提取物选择相同或相应的规格进行比较。
注 2：同期市场价格系公司同一供应商向其他客户销售的销售单价。

单位：元/千克

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

注 1：银杏叶、莽草、水飞蓟，采购单价取自公司该品种全年采购均价；枳实、红景天选择相同或相应的规格进行比较。
注 2：同期市场价格系公司同一供应商向其他客户销售的销售单价。

单位：元/千克

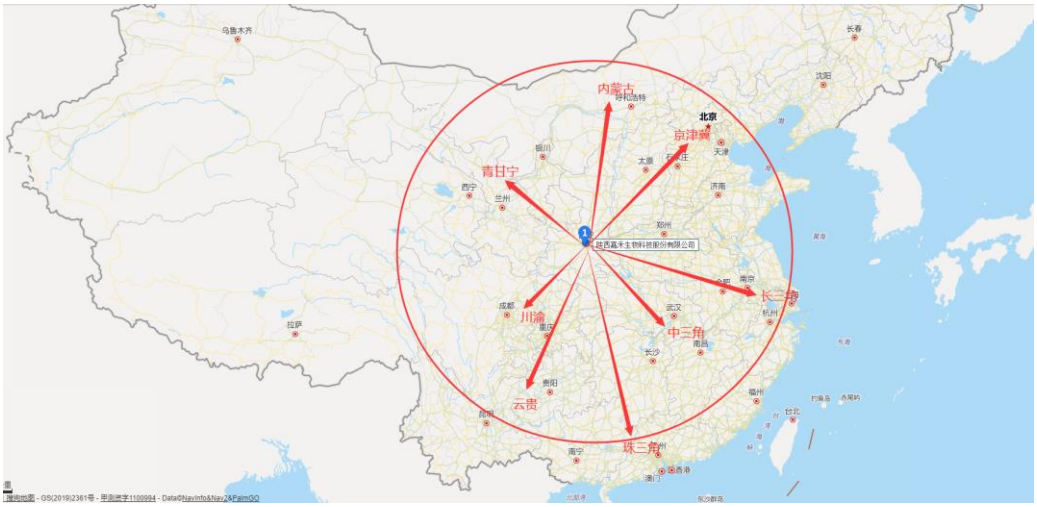
年度	原材料名称	公司采购单价	规格	同期市场单价
2018 年	莽草	17.56	——	17.41
	红景天	147.27	玫瑰红景天-干料	155.00
		25.96	玫瑰红景天-鲜料	27.00
	银杏叶	7.21	——	7.55
	姜黄素	477.28	——	495.58
	复合果蔬汁	1.64	——	1.46

注 1：银杏叶、莽草、姜黄素，采购单价取自公司该品种全年采购均价，红景天选择相同或相应的规格进行比较。
注 2：复合果蔬汁因是 EXCELSIOR 为满足客户美若天成的需求向供应商 INNOVATIVE FLEXPAK 单独采购的产品，故选择其他相似产品进行比较。

如上所示，经与同期市场价格对比，公司主要原材料采购价格无显著差异。

（二）向地理位置较远的供应商采购相关原材料的原因及合理性

如下图所示，公司主要生产基地位于陕西省西安市。从区域定位来看，西安处于我国中西部，北至内蒙中部、南至广西，东至江浙地区，西至青海云南距离相对均衡。相比较而言，公司部分供应商位于东北及内蒙古东北部、新疆及西藏，距离公司相对较远。另外，三年境外采购总额占公司整体原材料采购总额的比例为 28.99%，涉及距离较远。



公司地理位置较远的供应商采购相关原材料的原因主要为：

1、该等地区为天然植物原材料主要生长区域

公司主要原材料为各类天然植物。而不同植物具有区域性分布特征。例如加纳籽，该植物为非洲的加纳谷物 GRIFFONIA SIMPLICIFOLIA 的干燥种子，生长于非洲加纳、象牙海岸以及多哥等西非国家地区。

2、天然植物原材料品质和采摘周期因素

除天然植物分布区域的限制条件外，相同种类植物在不同生长地区也会表现出不同的品质特征。例如虽然银杏叶在江苏、陕西、四川和湖北均有生长，但由于存在不同海拔高度及温差的分布，陕西和江苏的综合品质更适合公司生产，另外，不同地区的最佳采收季节不同，公司会根据不同地区的情况适时选择地区采购，例如经访谈徐州金茂银杏科技发展有限公司，江苏地区每年 5-6 月为此地区的最佳采收期，此时段的银杏叶中银杏黄酮和银杏叶内酯含量最高，有利于公司提升提取效果，保障公司产品种类规格的齐全性。因此，从品质角度来看，公司也会相应选择从较远地区采购部分原材料。

（三）报告内前十大供应商变动原因及影响

单位：万元

供应商名称	成立时间	首次合作时间	注册资本	经营规模	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		变动原因
					金额	排名	金额	排名	金额	排名	金额	排名	
邯郸天旭[注1]	2004-9-10	2015 年 10 月	500 万元	年营业额 9,000 万元	918.58	7	2,777.21	1	1,206.28	5	2,144.32	3	植物提取物业务供应商。主要向其采购姜黄提取物半成品，采购品种相对稳定，各年采购金额随需求变化而波动。
深圳恩赞	2007-03-28	2020 年 9 月	100 万元	年营业额 8,000 万元	299.14	非前 20	2,511.09	2	-	-	-	-	植物提取物业务供应商。主要向其采购辅酶 Q10 菌丝体，采购品种相对稳定。辅酶 Q10 系公司拟大力推广的产品，2018 年度及 2019 年度内，公司通过采购辅酶 Q10 成品进行销售以试探市场接受度，至 2020 年，公司认为市场已经对该产品具有一定的认知及接受度，遂开始向该供应商采购原材料投入批量生产。但是鉴于 2020 年末公司期末仍有一定库存量，因此 2021 年上半年公司相应调减了辅酶 Q10 菌丝体的采购量。
成都华高	2007-03-06	2011 年 5 月	8,000 万元	年营业额 21,000 万元	419.24	非前 20	2,125.92	3	646.57	非前 20	1,232.12	7	植物提取物业务供应商。主要向其采购虎杖提取物半成品、红茶提取物半成品、绿茶提取物半成品和普洱茶提取物半成品，采购品种相对稳定，各年采购金额随需求变化而波动。
成都绿晟	2017-07-14	2017 年 11 月	60 万元	年营业额 2,800 万元	492.15	非前 20	2,078.96	4	1,410.35	3	1,186.83	8	植物提取物业务供应商。主要向其采购枳实，2018 年至 2021 年上半年，枳实采购额占向该供应商采购总额的比例分别为 87.99%、98.33%和 96.51%、93.54%，相对稳定。除了枳实，向其采购内容还包括银杏叶等其他原材料，但相对较少且分散，具体金额随需求变化而波动。2018 至 2020 年度，公司向其采购额增加主要系与该供应商合作的主要品种枳实的采购量增加所致。2021 年上半年度公司对枳实采购量大幅下降，导致与该供应商合作金额减少。
徐州金茂	2015-02-10	2017 年 11 月	200 万元	年营业额 3,000 万元	250.51	非前 20	2,021.71	5	639.21	非前 20	624.38	非前 20	植物提取物业务供应商。主要向其采购银杏叶，2018 年至 2021 年上半年，银杏叶采购额占向该供应商采购总额的比例分别为 83.20%、36.67%和 82.98%、82.11%。采购内容还包括槐米生姜等其他原材料，但相对分散，无明显规律，具体金额随需求变化而波动。随着下游产品销量的增加，2020 年公司对银杏叶采购量有所提升，导致与该供应商合作金额增加。2021 年上半年度公司对银杏叶采购量大幅下降，导致与该供应商合作金额减少。
内蒙古苏沁农场	1996-11-6	2018 年 10 月	8,448.0 万元	2018 年营业额 14,957 万元	-	-	1,889.40	6	365.03	非前 20	263.55	非前 20	植物提取物业务供应商。主要向其采购水飞蓟，2018 年至 2020 年，水飞蓟占向该供应商采购总额的比例分别为 97.25%、100.00%和 100.00%，相对稳定。公司自 2019 年起开始主要利用初始原材料自产水飞蓟提取物，相应增加了对水飞蓟原材料的采购。除此之外，2018 年度内，公司还向该供应商采购少量莜麦。2021 年上半年度公司对水飞蓟整体采购量下降，导致与该供应商合作金额减少。
供应商 2	2000 年	2009 年	无公开信	无公开信息	2,417.71	1	1,829.48	7	374.70	非前	671.53	20	植物提取物业务供应商。主要向其采购加纳籽，2018 年至 2021

供应商名称	成立时间	首次合作时间	注册资本	经营规模	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		变动原因
					金额	排名	金额	排名	金额	排名	金额	排名	
		12 月	息							20			年上半年，加纳籽占向该供应商采购总额的比例分别为 100.00%、100.00%、91.36%和 94.79%，相对稳定。2019 年加纳籽采购量下降，主要系 18 年底加纳籽提取物产成品还有一定库存，因此未在 2019 年度采购。随着 2019 年度随着销售出库的增加，年底存货量减少，因此 2020 年度内增加了加纳籽原材料的采购。除加纳籽外，2020 年度，公司还从该供应商处采购了少量非洲芒果籽。2018 至 2020 年度，公司加纳籽提取物的各年销量分别为 27.22 吨、39.05 吨和 41.11 吨，呈逐年增长的趋势，基于下游产品的市场销售趋势的预判，且由于加纳籽一般集中在上半年采购，故公司 2021 年上半年度对加纳籽的采购量大幅上升，导致与该供应商合作金额大幅增加。
浙江天草	2009-03-30	2017 年 8 月	4,850 万元	年营业额 22,500 万元	455.46	非前 20	1,814.62	8	1,431.94	2	1,343.47	6	植物提取物业务供应商。主要向其采购绿茶提取物半成品和苹果提取物半成品，2018 年至 2021 年上半年，前述二个原材料占向该供应商的采购总额的比例分别为 68.59%、56.94%、68.28%和 88.42%。采购内容还包括欧洲越橘提取物半成品蓝莓提取物半成品等其他原材料，但相对且分散，无明显规律，具体金额随需求变化而波动。
陕西鑫润达	2013-09-26	2017 年 11 月	300 万元	年营业额 5,000 万元	933.36	6	1,716.47	9	1,157.64	6	1,038.47	9	植物提取物业务供应商。主要采购乙醇，用于提取过程中溶剂，采购品种相对稳定，2020 年随公司经营规模扩大，向其采购的金额有所增加。
江苏珺康	2016-05-30	2020 年 11 月	1,000 万元	年营业额 3,000 万元	-	-	1,693.95	10	-	-	-	-	植物提取物业务供应商。公司向其采购为银杏叶。该供应商控股股东、实际控制人为周西林，拥有多年从事银杏交易的经验。2020 年以前，周西林变更了与公司的合作主体。2019 年及以前周西林通过邳州天美中药材有限公司与公司交易，但周西林为邳州天美中药材有限公司的少数股东，邳州天美中药材有限公司控股股东为四川天集贸易有限公司，实际控制人为俞熔。合作主体的变化导致 2020 年度与该供应商的合作金额突然增加。2021 年上半年度公司对银杏叶采购量大幅下降，导致与该供应商合作金额减少。
INNOVATIVEFLEXPAK	2010-7-28	2018 年 7 月	无公开信息	年营业额 5,578.90 万美元	-	-	-	-	1,493.87	1	2,385.43	2	保健品业务供应商。公司向其采购的为复合果蔬汁半成品，采购后用于生产向北京美若天成进行销售的产品。2018 年及 2019 年内，公司向美若天成销量较大，相应的从该供应商采购量较大，随着向美若天成销量的减少，自该供应商的采购也相应减少
漾濞新广[注 2]	2015-2-16	2018 年 7 月	100 万元	年营业额 1,500 万元	680.28	16	518.26	非前 20	1,208.28	4	882.79	12	植物提取物业务供应商。公司向其主要采购姜黄和莽草，2018 年至 2020 年，前述二个原材料占向该供应商采购总量的比例分别为 40.47%、47.99%和 51.32%。采购内容还包括黑胡椒等其他原

供应商名称	成立时间	首次合作时间	注册资本	经营规模	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		变动原因
					金额	排名	金额	排名	金额	排名	金额	排名	
													材料，但相对且分散，无明显规律，具体金额随需求变化而波动。2019 年度，公司与其合作金额多，主要系新增采购品种红豆杉以及主要合作品种莽草的采购金额增加，前述二个原材料采购额占比较上年增长了 28.33 个百分点。2021 年上半年度，公司与其合作金额多，主要系新增采购品种厚朴和藏红花，前述二个原材料占向该供应商该半年度采购总量的比例为 71.54%。
随州昊天	2014-03-18	2018 年 6 月	100 万元	年营业额 2,000 万元	-	-	1,008.61	非前 20	1,109.45	7	242.85	非前 20	植物提取物业务供应商。公司向其主要采购银杏叶，自 2019 年起随下游市场销量增加，公司对银杏叶采购量增加，因该供应商是企业银杏叶的长期主要供应商，从而企业与该供应商的采购量增加。2021 年上半年度公司对银杏叶采购量大幅下降，导致与该供应商合作金额减少。
蒙祁中药材	2017-05-09	2017 年 11 月	1,500 万元	年营业额 1,530 万元	-	-	55.43	非前 20	1,089.47	8	663.82	非前 20	植物提取物业务供应商。公司向其主要采购红景天，2018 年至 2019 年，红景天占向该供应商采购总额的比例分别为 97.72%和 98.21%。2020 年度和 2021 年上半年度公司采购进口红景天较多，仅从该供应商采购了少量刺蒺藜、藿香，未采购红景天，因此整体采购规模下降。
陕西和发工贸	2004-03-04	2017 年 11 月	60 万元	年营业额 2,000 万元	682.24	15	929.60	非前 20	1,031.35	9	428.69	非前 20	植物提取物业务供应商。公司向其主要采购冰醋酸和氢氧化钠，2018 年至 2021 年上半年度，前述两个原材料占向该客户采购总量的比例分别为 73.73%、78.56%、55.63%和 44.29%。除此之外，公司还向其采购三氯化铁、聚合氯化铝等，但相对分散，无明显规律。2019 年及 2020 年，公司与其合作金额增加，2019 年主要系氢氧化钠的采购金额增加，较上年同比增长了 42.61%，2020 年和 2021 年上半年度主要系新增采购品种液碱，占当年向该供应商采购总额的比例分别为 21.42%和 20.12%。
PACKAGEA LLCORP	无公开信息	2016 年 2 月	无公开信息	年营业额 7,321.01 万美元	595.55	非前 20	1,031.13	非前 20	978.98	10	686.56	18	保健品业务供应商。主要采购包装材料，随公司业务规模的发展，与该供应商合作金额逐年增长。
GREENGRA SSINGREDIE NTS,LLC	2017-9-22	2017 年 11 月	无公开信息	无公开信息	-	-	-	-	-	-	2,704.51	1	保健品业务供应商。公司向其采购乳清蛋白原材料，购买后用于生产向 MusclePharm 销售的产品。2019 年起，随着与 MusclePharm 合作的终止，向该供应商的采购量相应减少
黑龙江振达	2017-12-07	2018 年 1 月	1,000 万元	年营业额 2,000 万元	1,170.52	4	393.39	非前 20	373.94	非前 20	1,698.83	4	植物提取物业务供应商。公司主要向其采购玫瑰红景天和人参（人参须和人参茎叶），2018 年至 2020 年，前述二个原材料占向该客户采购总量的比例分别为 73.35%、65.42%和 27.62%。采购内容还包括朝鲜当归等其他原材料，但相对且分散，无明显规律，具体金额随需求变化而波动。2019 年和 2020 年，公司向其采购的红景天金额下降，导致整体合作量下降。2021 年上半年度，

供应商名称	成立时间	首次合作时间	注册资本	经营规模	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		变动原因
					金额	排名	金额	排名	金额	排名	金额	排名	
													公司与其合作金额多，主要系新增采购品种五味子以及主要合作品种人参的采购金额增加，前述两个原材料占向该供应商采购总量的比例为 78.72%。
盘锦德润	2010-03-30	2013 年 7 月	500 万元	年营业额 3,000 万元	-	-	42.15	非前 20	407.38	非前 20	1,418.07	5	植物提取物业务供应商。公司向其主要采购水飞蓟提取物半成品。公司自 2019 年起开始主要利用初始原材料生产水飞蓟提取物，相应减少了对水飞蓟半成品的采购，因此从盘锦德润生物科技有限公司采购减少
VALELETRUSTTRADINGAS	无公开信息	2015 年 4 月	无公开信息	无公开信息	-	-	707.95	非前 20	83.66	非前 20	1,019.89	10	植物提取物业务供应商。公司向其主要采购卡瓦根，2019 年公司对该品种增加了另外一个供应商 YIZECONG(James)T/ASHengHsingTrading 的采购量，相应从此供应商采购量有所下降。
TOYOBUSSANCO.,LTD.[注4]	1994-10-28	2020 年 8 月	无公开信息	无公开信息	1,292.26	2	196.11	非前 20	780.00	16	727.21	15	植物提取物业务供应商。公司向其采购进口红景天，采购品种稳定，各年采购金额随需求变化而波动。
SIA BIOINGREDIENTS LTD	无公开信息	2019 年 5 月	无公开信息	无公开信息	1,269.41	3	1,576.32	11	758.59	18	-	-	植物提取物业务供应商。公司向其主要采购进口红景天，2019 年至 2021 年上半年度，红景天占向该供应商采购总额的比例分别为 89.72%、78.06%和 97.88%。2020 年度和 2021 年上半年度，公司与其合作金额多，主要系主要合作品种进口红景天的采购金额增加。
PLANTATIONBOTANICALSINC	1989-2-14	2020 年 10 月	无公开信息	年营业额 12,633.21 万美元	1,086.98	5	-	-	-	-	-	-	植物提取物业务供应商。公司自 2020 年开始与其展开合作，2020 年与该供应商签订了 545.42 万元的锯叶棕果采购合同，但因境外运输时间较长，2021 年才送至公司仓库，2021 年公司考虑运输周期以及市场行情上涨的影响，于上半年又增加 541.57 万元的锯叶棕果采购量，以备库存。
广安宏益生物科技有限公司	2013-08-28	2018 年 7 月	580 万元	年营业额 6,000 万元	915.93	8	1,119.14	20	326.75	非前 20	344.87	非前 20	植物提取物业务供应商。主要向其采购盐酸小檗碱和虎杖提取物半成品，采购品种相对稳定，各年采购金额随需求变化而波动。
ELPISLTD	1994 年	2015 年 3 月	无公开信息	无公开信息	904.85	9	1,271.01	16	420.95	非前 20	321.16	非前 20	植物提取物业务供应商。2018 年和 2019 年，公司向其采购的内容包括缬草和红景天等 12 种原材料，但相对且分散，无明显规律，具体金额随需求变化而波动。2020 年度和 2021 年上半年度，公司与其合作金额多，主要系主要合作品种进口红景天的采购金额增加，进口红景天占向该供应商采购总额的比例分别为 43.65%和 56.49%。
蒲江县光明乡林木源农业服务部[注5]	2017-11-06	2018 年 7 月	10 万元	年营业额 500 万元	806.81	10	807.56	非前 20	109.01	非前 20	59.93	非前 20	植物提取物业务供应商。主要向其采购枳实，采购品种相对稳定，各年采购金额随需求变化而波动。

注 1：邯郸市天旭天然色素有限公司、河北天旭生物科技有限公司为同一控制下的企业，故将其采购合并列示。
注 2：漾濞新广中药材种植基地、曲靖市沾益区李函种植农民专业合作社、会泽吉茂生物科技有限公司、会泽万木中药材种植专业合作社、曲靖市沾益区丽娥中药材种植专业合作社（已注销）、昆明市官渡区木易堂中药材经营部、昆明市官渡区海峰堂中药材经营部、会泽效能生物科技有限公司为同一控制下的企业，故将其采购合并列示。
注 3：供应商 PACKAGE ALL CORP、INNOVATIVE FLEXPAK 和 PLANTATION BOTANICALS INC 的经营规模主要通过路孚特网站查询结果填写；供应商邯郸天旭、深圳恩赞、成都华高、成都绿晟、徐州金茂、内蒙古苏沁农场、浙江天草、陕西鑫润达、江苏珺康、随州昊天、蒙祁中药材、漾濞新广、陕西和发工贸、黑龙江振达、盘锦德润以及广安宏益生物科技有限公司的经营规模主要通过访谈记录填写。
注 4：TOYOBUSSANCO.,LTD 和 NORDTRIO OU 为同一控制下的企业，故将其采购合并列示。
注 5：蒲江县光明乡林木源农业服务部和资阳市明浩柑桔种植专业合作社为同一控制下的企业，故将其采购合并列示，其经营规模是根据访谈蒲江县光明乡林木源农业服务部的年营业额填写。

（四）主要供应商经营规模与发行人采购量匹配关系

如上所示，报告期各期前十名供应商经营规模与发行人采购量匹配，具体表现为：

1、主要供应商中植物提取物业务供应商数量相对较多，与公司整体业务结构匹配

报告期各期前十名供应商合计 26 家，其中植物提取物业务对应的供应商 23 家，采购金额占比分别为 19.93%、18.83%、21.59%和 25.89%，保健品业务的供应商 3 家，占比分别为 7.75%、3.71%、0.92%和 1.03%。该供应商的分布与公司以植物提取物为主的业务结构相匹配。另外，虽然保健品业务整体规模较小，但其客户相对集中，2018 年至 2021 上半年期间，保健品前五名客户占公司保健品业务整体规模的比例为 74.67%、58.07%、49.92%和 52.10%，与客户集中特点相对应，公司保健品业务原材料采购种类也相对集中，因此个别单一的保健品原材料品种供应商在公司供应商整体排名中相对靠前。

2、主要供应商所经营的品种属于规模相对较大的品类，其自身经营规模大于公司采购量，与公司产品结构及采购量匹配

报告期各期前十名供应商中，植物提取物业务供应商主要为公司供应的品种为姜黄、辅酶 Q10 菌丝体、水飞蓟、枳实、红景天等，均为交易规模相对较大的品种，具有大规模交易的基础，其下游产品也系公司主要销售的品种。另外，从公开查询或对方提供的自身经营规模数据来看，也大于其与公司之间的交易规模。因此，公司向其采购量与其经营规模之间具备匹配性。

保健品业务供应商中，INNOVATIVEFLEXPAK 为 INNOVATIVE LABS 旗下

公司之一，位于美国盐湖城，系美国食品保健品的主要生产者之一，经网络核查，其最近披露的营业收入规模为 5,578.90 万美元；PACKAGE ALL CORP 系美国领先的为 OTC 制药和营养行业提供包装服务的供应商之一，经网络核查，其最近披露的营业收入规模为 7,321.01 万美元；GREEN GRASS INGREDIENTS, LLC 为一家乳清蛋白原料生产厂商，非贸易类供应商，发行人从其采购量增加主要配套公司客户 MUSCLEPHARM 的产品，随着与 MUSCLEPHARM 的合作量降低，公司相应减少向其采购量。

（五）主要供应商是否存在成立当年即与发行人合作或只与发行人合作的供应商情形

报告期各期前十名供应商合计 26 家，经走访确认，报告期各期前十名供应商不存在只与发行人合作的情形，其中 2 家为成立当年即开始与发行人合作，具体情况如下：

1、成都绿晟中药材有限公司

成都绿晟中药材有限公司（以下简称“成都绿晟”）成立于 2017 年度，根据公开资料查询，其控股股东和实际控制人为颜玉成。成都绿晟成立前，颜玉成具有多年的植物原材料销售经验，此前通过颜玉成个人或其所控制的主体“新都区三河诚康农副产品经营部”与公司合作。另外，公司与其合作的主要品种为枳实，属于相对规模相对较大的品种，2017 年公司开始大批量采购枳实，当年采购量达到 645.44 吨，为市场中较大的采购者之一，具有一定的知名度。因此成都绿晟成立当年即与公司合作不属于重大异常情形。

2、内蒙古蒙祁中药材有限责任公司

内蒙古蒙祁中药材有限责任公司（以下简称“蒙祁中药材”）成立于 2017 年度，根据公开资料查询，其控股股东和实际控制人为吴浩。蒙祁中药材成立前，吴浩具有多年的植物原材料销售经验，此前通过吴浩个人或其所控制的主体“安国市四通药材有限公司”与公司合作，公司与其合作的主要品种为红景天。红景天是公司重点采购的品种之一，公司常年在该红景天主要分布的内蒙东北部、东北区域和西藏等地区寻找货源。另外，公司也是市场中红景天主要采购者之一，具有一定的知名度。因此蒙祁中药材成立当年即与公司合作不属于重大异常情形。

（六）供应商是否与同行业可比公司存在较大差异

1、鉴于经营品种不同，公司供应商与同行业可比公司存在差异

公司与可比公司之间经营品种存在差异。根据可比公司的官方网站，莱茵生物经营的品种共包括 31 个品类植物提取物，晨光生物经营品种共包括 11 个品类植物的提取物，而公司产品系列包括百余种植物提取物，产品范围差异较大；另一方面，产品范围的不同也导致产品结构侧重的不同，例如根据公开资料 2019 年度晨光生物产品结构中棉籽类产品、及辣椒类产品（辣椒红色素和辣椒精）占其营业收入的比例为 95.42%，而公司 2019 年度前五名产品收入占比仅为 20.87%，产品侧重结构差异也相对较大。产品结构的差异导致公司采购物品及供应商之间存在差异。

供应商	莱茵生物	晨光生物	公司
前五名供应商	莱茵生物 2018 年至 2020 年度定期报告未披露主要供应商名称	根据晨光生物 2019 年披露的创业板公开发行可转换公司债券募集说明书，前五名供应商为上海浦耀贸易有限公司、河北天旭生物科技有限公司、和静久红椒业有限公司、东台市朱伟甜叶菊专业合作社、和静县益新椒业有限公司，经网络查询，前述供应商主要供应品种为：河北天旭生物科技有限公司、和静久红椒业有限公司、和静县益新椒业有限公司主要供应辣椒；东台市朱伟甜叶菊专业合作社主要供应甜叶菊。	2020 年度，公司植物提取物业务前五名供应商包括邯郸市天旭天然色素有限公司、深圳市恩赞生物医药有限公司、成都华高生物制品有限公司、成都绿晟中药材有限公司、徐州金茂银杏科技发展有限公司，
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	2018 年至 2020 年期间，前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例分别为 41.19%、28.92%、24.87%。集中度相对较高。	2018 年至 2020 年期间，前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例分别为 6.17%、9.01%、8.95%。集中度相对较低。	2018 年至 2020 年期间，前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例分别为 13.90%、10.13%、10.31%。集中度相对较低。

注：邯郸市天旭天然色素有限公司、河北天旭生物科技有限公司为同一控制下的企业

2、相同经营品种之间存在相同的供应商

2021 年 6 月，得乐康披露了其《招股书说明书（申报稿）》。该公司主要业务为米糠油及其综合利用品、植物提取物及其综合利用品的研发、生产和销售，主要产品为米糠油、谷维素、阿魏酸、银杏叶提取物和莽草酸等。其中，得乐康银杏提取物和莽草酸产品与公司经营的产品一致，且主要利用银杏叶进行加工。而得乐康银杏叶主要供应商之一包括邳州市汇德银杏叶有限公司，同时也是公司银杏叶供应商之一。此外，邯郸市天旭天然色素有限公司、河北天旭生物科技有限公司为同一控制下的企业，该公司既是可比公司晨光生物的前五名供应商之一，同时也是公司前五名供应商之一。

四、报告期内对植物提取业务对应主要原材料不同批次有效物质含量的检测方式和检测结果、相关采购合同关于有效物质含量认定及采购单价约定情况、有效物质含量对采购价格的具体影响情况、报告期内主要原材料对应有效物质含量采购单价变动情况及变动原因

（一）报告期内对植物提取业务对应主要原材料不同批次有效物质含量的检测方式和检测结果

1、主要原材料不同批次有效物质含量的检测方式

公司主要针对植物提取物采购的天然植物原材料进行有效物质含量的检测。报告期内采购前五名原材料（不包括半成品）具体检测方式如下：

品种	检测手段	抽样方法
银杏叶	HPLC（液相检测）	随机抽取规定件数，混匀取样
枳实	HPLC（液相检测）	随机抽取规定件数，混匀取样
莽草	HPLC（液相检测）	随机抽取规定件数，混匀取样
水飞蓟	HPLC（液相检测）	随机抽取规定件数，混匀取样
红景天	HPLC（液相检测）	随机抽取规定件数，粉碎混匀后取样
加纳籽	HPLC（液相检测）	随机抽取规定件数，混匀取样
槐米	HPLC（液相检测）	随机抽取规定件数，混匀取样

注：规定件数的标准系常规品种总件数不足 5 件的，逐件取样；总件数超过 5 件的，在总件中随机抽取 5 件确定为取样件；原料为机压包装的，在总件中随机抽取 10 件确定为取样件。贵细药材，逐件取样。

2、主要原材料不同批次有效物质含量的检测结果

原材料[注1]	期间	有效物质含量 最大值	有效物质含量 最小值	有效物质含量 平均值
银杏叶	2021 年 1-6 月	6.03%	4.29%	5.15%
	2020 年度	7.22%	2.96%	5.81%
	2019 年度	7.08%	1.93%	4.56%
	2018 年度	6.43%	2.53%	4.73%
水飞蓟	2021 年 1-6 月	3.75%	1.50%	2.68%
	2020 年度	4.19%	1.61%	2.90%
	2019 年度	3.65%	2.31%	3.04%
	2018 年度	4.53%	1.75%	2.75%
枳实	2021 年 1-6 月	28.55%	20.56%	23.64%
	2020 年度	35.35%	9.35%	21.80%
	2019 年度	34.20%	10.85%	20.93%

原材料[注1]	期间	有效物质含量 最大值	有效物质含量 最小值	有效物质含量 平均值
	2018 年度	36.33%	14.82%	26.18%
玫瑰红景天[注2]	2021 年 1-6 月	0.85%	0.45%	0.65%
	2020 年度	0.65%	0.46%	0.59%
	2019 年度	1.49%	0.08%	0.86%
	2018 年度	0.97%	0.39%	0.76%
莽草	2021 年 1-6 月注 3	17.53%	17.53%	17.53%
	2020 年度	27.10%	12.78%	19.50%
	2019 年度	21.89%	7.22%	12.51%
	2018 年度	18.40%	1.86%	10.41%
加纳籽	2021 年 1-6 月	12.93%	7.59%	11.60%
	2020 年度	13.18%	10.65%	11.84%
	2019 年度	13.90%	10.84%	12.27%
	2018 年度	13.18%	12.13%	12.63%
槐米	2021 年 1-6 月	21.26%	11.18%	17.46%
	2020 年度	25.5%	10.42%	14.70%

注 1：2018 至 2021 年上半年期间，银杏叶年度内分别检测 147、154、290 和 46 批次；水飞蓟年度内分别检测 43、83、112 和 72 批次；枳实年度内分别检测 41、101、200 和 25 批次；玫瑰红景天年度内分别检测 23、31、3 和 4 批次；莽草年度内分别检测 115、50、57 和 1 批次；加纳籽年度内分别检测 4、4、21 和 38 批次，槐米年度内分别检测 43 和 33 批次。

注 2：红景天原材料规格较多，此表中列示采购数量较多的玫瑰红景天干料对应的含量检测结果。

如上所示，基于天然的属性，公司天然植物原材料有效物质含量具备以下特点：（1）不同原材料，有效物质含量不同；（2）相同原材料、不同期间内也存在差异，有效含量有所不同；（3）相同原材料、相同期间、不同批次间个体间也存在差异，有效含量有所不同。

（二）相关采购合同关于有效物质含量认定及采购单价约定情况

1、公司采购过程中对原材料有效物质含量的认定及控制流程

实际经营过程中，公司在大规模采购之前，需要对供应商进行考察，考察手段除观察和了解对方经营实力外，还需获取对方提供的原材料样本，检测其有效物质含量等是否符合公司相关要求。公司以样本检测的结果与供应商协商价格、供应量等商业条款。同时，以样本检测的结果为标准，在采购物资入库、款项结算前，对采购订单对应的原材料进行抽样检测，复核采购物资与前期检测样本之间是否存在重大差异。若差异较大，公司有权拒绝接收和支付货款。

2、公司采购价格单价的约定情况

如前文所述，公司在获知原材料有效成分含量的基础上，与供应商进行商业谈判，但该检测和谈判过程在合同中不予记录，最终签署的合同的条款中仅体现谈判后的价格结果。同时，从维护公司利益的角度出发，公司在采购合同中约定了付款的限制性条款，例如与银杏叶主要供应商徐州金茂银杏科技发展有限公司签署的合同第五条以及第六条中，约定“货物检验合格后，货款将在收到税票后以银行转账或银行承兑汇票滚动支付，……由违约方赔偿守约方经济损失”。

（三）有效物质含量对采购价格的具体影响情况

公司原材料采购单价的变动受原材料质量（有效成分含量为重要参考指标之一）及市场供求关系双重因素影响。一般来讲，含量高的原材料价格相对较高。报告期内，主要采购原材料采购单价变化及平均有效物质含量对应关系如下：

单位：元/千克

品种	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	采购单价	变化原因	有效物质平均含量	采购单价	变化原因	有效物质平均含量	采购单价	变化原因	有效物质平均含量	采购单价	有效物质平均含量
银杏叶	6.61	市场因素	5.15%	9.6	含量因素	5.81%	8.13	市场因素	4.56%	7.21	4.73%
枳实	15.18	含量因素	23.64%	14.67	含量因素	21.80%	14.51	市场因素	20.93%	13.65	26.18%
莽草	37.50	含量因素+市场因素，以市场因素为主	17.53%	54.51	含量因素	19.50%	41.28	含量因素+市场因素，以市场因素为主	12.51%	17.56	10.41%
水飞蓟[注1]	11.16	市场因素	2.68%	8.39	市场因素	2.90%	8.13	市场因素	3.04%	8.23	2.75%
玫瑰红景天注2	107.50	市场因素	0.65%	122.06	含量因素	0.59%	177.20	市场因素	0.86%	144.07	0.76%
加纳籽	53.83	市场因素	11.60%	51.43	市场因素	11.84%	48.62	市场因素	12.27%	32.03	12.63%
槐米	28.47	含量因素	17.46%	23.94	-	14.70%	--	--	--	--	--

注 1：此处列示的为水飞蓟原材料价格，不包括购置的水飞蓟半成品。
注 2：因为红景天原材料规格较多，此表中列示为玫瑰红景天-干料的价格及其有效物质含量。

另外，虽然有效物质含量与原材料价格具有对应关系，但价格涨幅金额与有效物质含量差异幅度之间不存在必然的配比关系，即有效成分提升 20%，不必然导致采购价格提升 20%。

（四）报告期内主要原材料对应有效物质含量采购单价变动情况及变动原因

单位：元/千克

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	有效物质采购单价	变动幅度	有效物质采购单价	变动幅度	有效物质采购单价	变动幅度	有效物质采购单价
银杏叶	128.36	-28.72%	165.23	-7.32%	178.29	16.96%	152.43
枳实	64.20	-4.81%	67.29	-2.93%	69.33	32.96%	52.14
莽草	213.92	-30.68%	279.54	-15.29%	329.98	95.62%	168.68
水飞蓟	416.09	30.47%	289.31	8.18%	267.43	-10.64%	299.27
玫瑰红景天	16,538.44	-20.06%	20,688.14	0.73%	20,538.12	8.17%	18,986.51
加纳籽	464.05	6.40%	434.38	8.78%	396.25	36.00%	253.60
槐米	163.06	0.12%	162.86	100.00%	-		-

注：有效物质采购单价计算方法为 本期采购单价/有效物质含量。

银杏叶和莽草主要系生产莽草酸产品的原材料，2019 年度随着下游应用产品磷酸奥司他韦需求的增长，莽草酸产品需求量也有所提升，导致对应原材料的价格上涨较快。2020 年 4 季度起至 2021 年上半年，随着疫情管控的实施和佩戴口罩的普及，磷酸奥司他韦需求增长速度受到影响，传导至原材料端，价格也呈现小幅下降。

枳实有效物质单价 2019 年度增长较快主要系市场因素所致，2019 年度虽然枳实采购单价为 14.51 元/千克，较 2018 年度略有增长，但有效物质含量由 2018 年度的 26.18%下降至 2019 年度的 20.93%，导致有效物质单价上涨较多。2020 年和 2021 年上半年度枳实有效物质单价基本保持平稳，变动幅度在 10%以内。

水飞蓟有效物质单价变化相对平稳，各年度之间价格变化主要受市场供需波动影响。2019 年度虽然水飞蓟采购单价为 8.13 元/千克，较 2018 年度略有下降，但有效物质含量由 2018 年度的 2.75%上升至 2019 年度的 3.04%，导致有效物质单价上涨。2020 年度水飞蓟有效物质单价基本保持平稳，变动幅度在 10%以内。水飞蓟有效物质单价 2021 年度增长较快，主要系市场因素所致。2021 年上半年虽然水飞蓟的有效物质含量为 2.68%,较 2020 年有所减少，但其采购单价由 8.39 元/千克上升至 11.16 元/千克，导致有效物质单价上涨较多。

玫瑰红景天有效物质单价 2019 年度增长较快主要系市场因素所致，2019 年度虽然玫瑰红景天有效物质含量由 2018 年度的 0.76%上升至 2019 年度的 0.86%，但其采购单价上涨至 177.20 元/千克，较 2018 年度大幅增长，导致有效物质单价上涨较多。2020 年度玫瑰红景天有效物质单价相对平稳。2021 年玫瑰红景天有

效物质单价下降主要系市场因素所致，虽然有效物质含量由 2020 年的 0.59%上涨至 0.65%，但其采购单价由 122.06 元/千克下跌至 107.50 元/千克，导致有效物质单价下降较多。

加纳籽有效物质单价逐年增长主要系市场因素所致，自 2019 年起加纳籽的有效含量逐年下降，但其采购单价呈逐年上涨的趋势，从而导致加纳籽有效单价逐年上涨。

2020 年至 2021 年上半年期间，槐米有效物质单价基本保持平稳。

五、说明进料加工业务对应销售收入及确认方法，开展进料加工业务是否取得海关、税务等有权机关许可审批文件，是否存在进口物料与内销物料混同或出口转内销的情形，是否存在违法海关、税收等法律法规的情形

（一）说明进料加工业务对应销售收入及确认方法

公司从海关管理体系角度定义的“进料加工”业务，不属于财务会计口径的“受托加工”模式。海关管理体系角度定义的“进料加工”的关注重点为，进口原材料完成加工生产后需进行出口销售，对于此类用途的进口物资，免征关税。在此过程中仅强调货物的出口销售，对于销售对象、销售数量均由市场决定，进口供应商和出口客户之间不存在“一对一”的对应关系；出口客户也不存在指定进口供应商的情况。若实际经营过程中，进口原材料加工完成后用于境内销售，则公司需补缴进口环节涉及的关税。该业务的盈利本质仍为赚取销售产品与生产成本之间的差价，并非“受托加工”对应的收取加工费的模式。因此，海关管理体系角度定义的“进料加工”业务收入确认方式与其他商品确认方式一致，按合同金额全额确认收入。

报告期各期进料加工业务对应收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
进料加工业务对应销售收入	8,403.05	16,181.64	5,578.44	8,928.08

注：该收入口径为企业在国际市场购买原材料，自行加工生产或委托加工成成品再行出口销往国外市场的对应收入，其中包含母公司销售给境外子公司 JIAHERB 的部分。

（二）开展进料加工业务是否取得海关、税务等有权机关许可审批文件

经查阅海关“进料加工”办事指南并电话咨询西安海关，经营者开展“进料加

工”业务无需取得海关、税务等有权机关的行政性审批许可，但需向海关提交相关资质证书等进行类似“注册”或“备案”的程序，具体要求的条件是：1、必须是依法取得企业法人资格，具有进出口经营资格的企业；2、必须已经在海关注册登记；3、用外汇购进的进口原料，零部件必须加工成成品后出口；4、进口的料件和加工的成品的所有权归经营人，经营人自负盈亏。

办理流程是，经营者提交相关文件，海关审核各种单证后办理以企业为单元的“账册”或者“加工贸易手册”。后续根据“加工贸易手册”对进口物料和出口产品进行簿记。

（三）是否存在进口物料与内销物料混同或出口转内销的情形

公司对进口物料与境内采购物料分别存放，进口物料部分按“加工贸易手册”进行登记，不存在进口物料与内销物料混同的情形。报告期内，公司存在少量产品出口转内销的情况，已根据相关要求对关税进行了补缴，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
出口转内销金额	416.65	300.32	105.84	83.98
转内销应补缴关税	72.04	40.41	30.19	6.56
公司已补缴的关税	72.04	40.41	30.19	6.56

（四）是否存在违法海关、税收等法律法规的情形

根据发行人所在地西安海关于 2021 年 4 月及 8 月出具的《证明》、国家税务总局西安高新技术产业开发区税务局第一税务所（办税服务厅）于 2021 年 5 月出具的《涉税信息查询结果告知书》关于嘉禾生物的涉税查询结果、国家税务总局西安高新技术产业开发区税务局西沣路税务所于2021年8月出具的《证明》、国家税务总局杨凌示范区税务局工业园区税务分局于 2021 年 3 月及 8 月出具的关于嘉禾药业的纳税情况证明以及国家税务总局三原县税务局于 2021 年 5 月及 9 月出具的关于三原润禾的纳税情况证明，并结合对海关、税收等部门访谈以及网络搜索结果，本次申请之保荐机构及会计师认为，发行人不存在因“进料加工”业务被处罚的情形，经营过程中不存在重大违反海关、税收相关规定的情形。

六、说明报告期内向与发行人员工或前员工姓名相同供应商采购金额、采购种类及采购单价情况，实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、此

次申报中介机构人员是否与上述员工或前员工存在关联关系或资金往来，结合前述情况及供应商地域分布说明采购交易必要性及交易价格的公允性。

（一）说明报告期内向与发行人员工或前员工姓名相同供应商采购金额、采购种类及采购单价情况

1、虽然存在公司员工与供应商人员姓名重合的情况，但公司员工并非该等供应商报告期内的股东、董事、监事或高级管理人员

经核查，公司员工（含）前员工共 131 人姓名与供应商公开可查询的股东、董事、监事或高级管理人员存在重名现象，存在重名现象涉及的名字为常见名称，其中双字姓名重合 104 人，三字姓名重合 27 人，且该等员工非报告期内相关供应商的董事、监事及高级管理人员。另外，除上海纽耐源外，经与当事人电话核实、部分对比身份证件号码，确认该等重名并非员工对涉及供应商的投资，或者在相关供应商就职。

公司董事、副总经理任克举曾经为上海纽耐源的股东和监事。任克举已于 2014 年 12 月转让其所持上海纽耐源股权，并于 2016 年 3 月辞任上海纽耐源监事。本次申报期将上海纽耐源比照关联交易进行披露，2018 年至 2021 年上半年采购金额为 755.85 万元、187.84 万元、2.52 万元和 0.00 元，占当期营业成本的比例为 0.99%、0.24%、0.00%和 0.00%；公司与上海纽耐源开展交易系根据正常的供需关系展开的市场化合作，无特殊交易目的和背景，经对比公司与上海纽耐源进行交易的价格及公司与独立第三方进行交易的价格，公司与纽耐源的交易价格具有公允性，具体请详见本回复报告“问题 20.关于关联交易”之回复。

2、所涉及的供应商之采购金额、采购种类及采购单价情况

单位：万元

项目	家数	采购内容	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物流、燃气类公共服务	6	天然气	749.15	1.29%	1,090.30	0.98%	840.60	1.26%	-	0.00%
国有企业类	2	溶剂	17.07	0.03%	0.81	0.00%	11.70	0.02%	-	0.00%
非国有企业类	148	天然植物、植物提取物、设备采购等	5,729.21	9.89%	10,839.53	9.71%	7,506.50	11.27%	5,289.88	7.10%

注：上述表格统计未包含公司与上海纽耐源的交易金额，具体请详见本回复报告“问题 20.关于关联交易”之回复。

经抽查，前述存在姓名重合的供应商与其他供应商之间的采购价格不存在重大差异，抽查示例（按原材料交易金额排名，2020 年存在姓名重合的供应商前五名）如下：

单位：元/千克

供应商	重名原因	采购内容	采购单价	对比采购单价
石家庄辉乾生物科技有限公司	重名的为常见名称李丹丹	黑米提取物	902.07	930.97
陕西开美石化有限公司	重名的为常见名称任涛	甲醇	1.69	1.74
苏州睿欣生物技术有限公司	重名的为常见名称徐娟	β-烟酰胺单核苷酸	6,882.48	7,019.18
大理源鹏农业科技有限公司	重名的为常见名称杨勇、赵海涛	莽草	58.60	55.91
成都华高生物制品有限公司	重名的为常见名称顾峰	虎杖提取物	1,256.64	1,309.73

注 1：所选取的比价品种为向该供应商采购的最主要品种，所选的比价供应商依次是：天津康友生物科技有限公司、榆林市洪宇石化开发有限公司、安徽古特生物科技有限公司等其他 4 家供应商、禄劝禄营中草药种植专业合作社、湖北省三鑫生物科技有限公司。

注 2：报告期内，公司与上海纽耐源的采购及比价情况请详见本回复报告“问题 20.关于关联交易”之回复。

（二）实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、此次申报中介机构人员是否与上述员工或前员工存在关联关系或资金往来

根据董监高调查表及相关主体的承诺函，发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、此次申报中介机构人员与存在姓名重合的员工不存在关联关系。

根据发行人实际控制人、在公司承担关联职务的股东（采购、财务、仓库管理等岗位）、董事、监事、高级管理人员的银行流水，并结合相关主体出具的确认函，除实控人杜小虎于 2020 年 12 月给与供应商重名的员工张勇及杨凯借款用于增资外，发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、此次申报中介机构人员与不存在向与姓名重合的员工支付资金情形。

（三）结合前述情况及供应商地域分布说明采购交易必要性及交易价格的公允性

存在姓名重合情形的供应商共 150 家，剔除物流、燃气类等公共服务类供应商，其余供应商区域分布如下：

区域	家数	占比	采购内容
山东省	33	19.08%	糊精、维生素 C、大豆提取物等植物提取物类
陕西省	27	17.97%	甲醇、工程建设、紫锥菊等天然植物或植物提取物类
四川省	9	16.01%	虎杖提取物、新橙皮甙二氢查尔酮、箭叶淫羊藿等天然植物或植物提取物类

区域	家数	占比	采购内容
云南省	8	10.36%	莽草、露水草提取物、甘蓝提取物等植物提取物类
上海市	3	7.39%	机器设备、生姜油、维生素 C 等植物提取物类
河北省	8	6.71%	黑米提取物、鞣花酸、活性氧化镁等保健品原材料类
其他	62	22.48%	天然植物类、保健品原材料类、植物提取物类
合计	**150**	**100.00%**	——

注：占比列示的为各个地区重名供应商三年合计采购额/三年总的重名供应商采购额。

如上所示，存在姓名重合情形的供应商的区域分布较为分散，无明显规律。如前所述，存在姓名重合情形的供应商并非公司员工实际投资或在其单位担任董事、监事或高级管理人员，属于独立第三方，因此公司与其合作主要基于市场情况和双方供需的匹配程度，交易价格也遵循市场水平，存在重名情况的供应商按区域分类，2020 年各省第一名供应商的采购价格，具体比较示例如下：

单位：元/千克

供应商	重名原因	地区	采购内容	采购单价	对比采购单价
大理源鹏农业科技有限公司	重名的为常见名称杨勇、赵海涛	云南省	莽草	58.60	55.91
陕西开美石化有限公司	重名的为常见名称任涛	陕西省	甲醇	1.69	1.74
山东西王糖业有限公司	重名的为常见名称王亮、王勇	山东省	糊精	3.16	3.19
石家庄辉乾生物科技有限公司	重名的为常见名称李丹丹	河北省	黑米提取物	902.07	930.97
成都华高生物制品有限公司	重名的为常见名称顾峰	四川省	虎杖提取物	1,256.64	1,309.73
帝斯曼维生素贸易（上海）有限公司	重名的为常见名称王强	上海市	维生素 C	30.97	32.74

注：所选取供应商为该地区 2020 年交易金额最大供应商，所选取的比价品种为向该供应商采购的最主要品种，所选的比价供应商依次是：禄劝禄营中草药种植专业合作社、榆林市洪宇石化开发有限公司、鲁洲生物科技（辽宁）有限公司、天津康友生物科技有限公司、湖北省三鑫生物科技有限公司、上海皕兢实业有限公司。

七、说明供应商采购合同对同一种类材料约定不同交易单价的具体原因、是否为行业惯例、发行人同类材料交易价格是与同期市场公开价格存在较大差异。

存在“采购合同对同一种类材料约定不同交易单价”现象的合同为数据汇总、确认型合同。鉴于植物的季节属性，公司采购具有在短时间内针对同一品种连续集采的特征，不同批次之间的价格浮动不大。鉴于大多数供应商均为长期合作，因此公司存在同一合同覆盖一段时期内不同批次订单的情形。经访谈江苏珺康生物科技有限公司和大理源鹏农业科技有限公司等供应商，此种情形与行业惯例不相冲突，主要系节省书面冗繁程序所致。目前，公司已针对该情形进行整改，按

批次签署订单。

另外，存在上述情形的为少数品种，经比对采购价格，不存在与其他供应商价格差异较大情形，具体抽查 2020 年的示例情况如下：

单位：元/千克

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

八、核查意见

经查阅公司相关产品进出库记录、采购明细记录、行业相关资料、存货检测结果、海关相关办事指南、公司获得的合规证明、员工名称、供应商基本信息查询结果、相关人员流水等资料并结合访谈结果，保荐机构及申报会计师认为：

1、2019 年及 2020 年公司进口红景天数量较多，但根据公司产成品存货及销售情况，生产安排中领用量较少，也因此导致了采购成本和生产成本变动趋势不尽一致。公司主要原材料采购数量和采购金额变化趋势基本一致，个别品种因单价变化，采购金额变动幅度与采购数量变动有所差异，但该等差异系市场或产品规格导致，相关变化具有合理性。

2、公司存在少量向竞争对手采购的情形，主要基于满足客户订单需求，不存在其他利益安排。同时，由于植物提取物市场竞争充分，可选择的供应商较多，因此不存在对竞争对手的依赖情形。

3、公司采购区域分布与植物主要生长区域基本一致；公司与主要供应商之间合作金额的变化具有合理的市场背景，供应商结构、采购规模与公司业务结构及合作量相匹配，虽然存在少量成立当年即和公司合作情形的供应商，但不属于重大异常情形；鉴于经营品种的不同，公司供应商与同业之间存在差异，可查询到的相同产品、相同原材料供应商存在重合情况，因此，公司供应商结构及变化具备合理性。

4、公司所采购原材料具有天然属性，不同品种之间，相同品种不同批次之间有效成分含量均存在差异。一般来讲，有效含量较高的原材料价格也相应较高，

但变化幅度不必然为线性配比关系。

5、公司“进料加工”系海关管理口径的称谓，与“受托加工”非同一模式，因此收入确认方面与其他货物销售一致。经营者开展“进料加工”业务无需取得海关、税务等有权机关的行政性审批许可，但需向海关提交相关资质证书等进行类似“注册”或“备案”的程序。报告期内，公司不存在进口物料与内销物料混同的情形，但存在少量产品出口转内销的情况，相关关税已补缴。根据海关及税务主管部门出具的合规证明。发行人不存在因“进料加工”业务被处罚的情形，经营过程中不存在重大违反海关、税收相关规定的情形。

6、根据董监高调查表及相关主体的承诺函，发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、此次申报中介机构人员与存在姓名重合的员工不存在关联关系。公司与相关供应商之间的交易价格具有公允性。

7、“采购合同对同一种类材料约定不同交易单价”现象的合同为数据汇总、确认型合同。经访谈江苏珺康生物科技有限公司和大理源鹏农业科技有限公司等供应商，此种情形与行业惯例不相冲突，主要系节省书面冗繁程序所致。目前，公司已针对该情形进行整改，按批次签署订单。另外，公司与相关供应商之间的交易价格具有公允性。

第二部分

一、说明执行函证程序具体人员，是否为此次申报中介机构人员，函证标准选取的适当性和充分性，函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序。

针对公司采购相关函证，中介机构具体的执行情况如下：

（一）说明执行函证程序具体人员、是否为此次申报中介机构人员

1、发函人员

函证覆盖期间为 2018 至 2021 年 6 月末，函证内容包括往来函证等，具体发函情况如下：

函证主体	申报会计师	组成会计师	保荐机构	律师
嘉禾生物	齐守锐、刘楷章、吕锦	——	张登魁	金丽颖、刘梦玉
嘉禾药业	刘明朝、梁亦晨、桑倩君	——	张登魁	金丽颖、刘梦玉

函证主体	申报会计师	组成会计师	保荐机构	律师
三原润禾	全竟宇、冯朝杰、王曦、刘楷章、马颖新	——	张登魁	金丽颖、刘梦玉
JIAHERB	谷珩	Kevin Wang	韩昆仑、张登魁	金丽颖、刘梦玉
EXCELSIOR	谷珩	Kevin Wang	韩昆仑、张登魁	金丽颖、刘梦玉

注：由组成会计师、券商会计师发出的函证，函证文本内容系申报会计师和保荐机构确定

虽然境外子公司发函工作过程中，审计机构组成会计师 WEI,WEI & CO.,LLP（由发行人聘用）执行了在美国地区的纸质版函证快递发送环节工作，但函证样本选取、函证内容等均系本次申报会计师、保荐机构及律师项目组独立完成。此外，除发送纸质版函证外，本次也通过电子邮件方式发函，发函时同时抄送了保荐机构，结合保荐机构同时收到的邮件，申报会计师及律师对发函的电子邮件进行了复核，因此，本次申报团队对发函事项进行了全程控制。

2、收函人员

函证主体	申报会计师	组成会计师	保荐机构	律师
嘉禾生物	齐守锐、刘楷章、吕锦	——	张登魁	金丽颖、刘梦玉
嘉禾药业	刘明朝、梁亦晨、桑倩君	——	张登魁	金丽颖、刘梦玉
三原润禾	全竟宇、冯朝杰、王曦、刘楷章、马颖新	——	张登魁	金丽颖、刘梦玉
JIAHERB	谷珩	Kevin Wang	韩昆仑、张登魁	金丽颖、刘梦玉
EXCELSIOR	谷珩	Kevin Wang	韩昆仑、张登魁	金丽颖、刘梦玉

境外供应商回函分为两种方式，邮件回函和纸质版回函。其中邮件回函时，同时回复给申报会计师谷珩、组成会计师员工 Kevin Wang、保荐机构张登魁和律师金丽颖的邮箱；纸质版回函中，美国供应商由组成会计师 WEI,WEI 收集汇总后，发送境内中介机构，其他境外直接快递至中介机构。除通过邮件同步控制组成会计师 WEI,WEI 收函过程外，本次申报中介机构也获得了组成会计师的函证控制表等资料，相应进行了复核。因此，本次申报执行中介团队对收函事项进行了全程控制。

境外子公司供应商的回函过程中，2 封供应商函证未抄送境内中介机构，由 WEI,WEI & CO.,LLP 代收后直接转发至中介机构，详见本回复报告之“问题 7/第二部分/一/（三）函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序，核查比例、核查方式是否足以支持核查结论”相关回复。

本次申报中介机构通过复核邮箱后缀是否为公司邮箱或复核该回函邮箱与

公司沟通历史，对回函邮箱进行了验证。

（二）函证标准选取的适当性和充分性

1、采购函证选取标准

本次函证过程中，中介机构根据统计抽样、重要性水平以及公司的实际情况确定函证样本。其中，对于境内主体，选择了报告期各期采购金额前 50 大、应付账款余额前 20 大或预付款项前 10 大的供应商均执行函证程序，以及根据完整性、谨慎性原则选取的其他供应商。针对 JIAHERB 及 EXCELSIOR，选取了单体公司各期采购额前 15 名主要供应商。由于 NULIFE 报告期内采购金额及往来余额均较小，根据重要性原则，不对 NULIFE 的供应商进行函证。除金额排名外，在选取函证样本时考虑的因素还包括：（1）对超过实际执行的重要性水平的应付账款及采购样本全部选取；（2）除单体排序外，检查合并口径各期采购额前 50 大的供应商是否存在遗漏；（3）通过抽样以及关注当期新增供应商以及根据完整性、谨慎性原则选取的供应商。

综上，本次采购函证样本量分别为 216 家、283 家、290 家、212 家，已发函供应商采购金额占各期采购总额的比例分别为 77.62%、81.85%、74.55%、78.56%，已发函应付账款余额占各期末应付账款余额的比例为 64.97%、65.66%、67.92%、69.18%；已发函预付账款余额占各期末预付账款余额的比例为 76.08%、71.38%、80.03%、73.98%。

（三）函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序，核查比例、核查方式是否足以支持核查结论

1、采购金额函证情况

单位：万元

项目	序号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购总额	a	60,824.84	117,480.43	69,717.98	80,169.23
函证金额	b	47,785.71	87,579.59	57,061.09	62,227.97
函证比例	c=b/a	78.56%	74.55%	81.85%	77.62%
回函对应的发函金额	d	46,745.97	86,482.31	54,445.69	57,559.08
回函金额	e	46,708.14	86,486.49	54,648.81	57,286.03
回函差异金额	f=d-e	37.83	-4.18	-203.12	273.05

回函差异占比	g	0.08%	-0.01%	-0.37%	0.48%
回函调整金额	h	-	-	-	-
回函确认金额	i=d+h	46,745.97	86,482.31	54,445.69	57,559.08
回函确认比例	j=i/b	97.82%	98.75%	95.42%	92.50%
未回函实施替代测试金额	k	1,039.74	1,097.29	2,615.40	4,668.89
回函及实施替代程序金额合计比例	l=(i+k)/b	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：保荐机构的采购额回函比例为 2021 年 1-6 月 97.64%，2020 年 97.88%，2019 年 94.10%，2018 年 89.43%，与申报会计师回函比例差异较小，其中，WEI,WEI & CO.,LLP 代收 EXCELSIOR 采购函证 1 封，2019 年 1,953.66 万元，2018 年 2,363.52 万元，占比 2019 年 1.54%，2018 年 1.94%。WEI,WEI & CO.,LLP 代收 JIAHERB1 封,2021 年 1-6 月 282.46 万元，占比 2021 年 1-6 月 0.59%。

2、应付账款函证情况

单位：万元

项目	序号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应付账款余额	a	21,884.93	18,586.36	18,535.15	19,785.60
函证金额	b	15,139.38	12,624.27	12,170.13	12,853.88
函证比例	c=b/a	69.18%	67.92%	65.66%	64.97%
回函对应的发函金额	d	15,046.69	12,319.64	11,778.21	12,496.37
回函金额	e	15,046.77	12,375.39	11,920.98	12,497.75
回函差异金额	f=d-e	-0.08	-55.75	-142.77	-1.38
回函差异占比	g	-0.01%	-0.45%	-1.20%	-0.01%
回函调整金额	h	-	-	-	-
回函确认金额	i=d+h	15,046.69	12,319.64	11,778.21	12,496.37
回函确认比例	j=i/b	99.39%	97.59%	96.78%	97.22%
未回函实施替代测试金额	k	92.69	304.63	391.92	357.52
回函及实施替代程序金额合计比例	l=(i+k)/b	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：保荐机构的应付账款回函比例为 2021 年 1-6 月 98.99%，2020 年 97.20%，2019 年 95.79%，2018 年 96.08%，与申报会计师回函比例差异较小。其中，WEI,WEI & CO.,LLP 代收 JIAHERB 应付账款函证 1 封，2021 年 1-6 月 12.76 万元，占比 2021 年 1-6 月 0.08%

3、预付款项函证情况

单位：万元

项目	序号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
预付款项余额	a	2,569.87	5,589.46	4,772.87	4,410.05
函证金额	b	1,901.27	4,473.18	3,406.90	3,354.97
函证比例	c=b/a	73.98%	80.03%	71.38%	76.08%
回函对应的发函金额	d	1,785.96	4,468.75	3,383.52	3,321.92
回函金额	e	1,785.96	4,468.75	3,383.52	3,321.92

回函差异金额	f=d-e	-	-	-	-
回函差异占比	g	-	-	-	-
回函调整金额	h	-	-	-	-
回函确认金额	i=d+g	1,785.96	4,468.75	3,383.52	3,321.92
回函确认比例	j=i/b	93.94%	99.90%	99.31%	99.01%
未回函实施替代测试金额	k	115.31	4.42	23.38	33.06
回函及实施替代程序金额合计比例	l=(i+k)/b	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：保荐机构的预付账款回函比例为2021年1-6月91.40%，2020年88.97%，2019年87.05%，2018年93.21%，与申报会计师回函比例差异较小，其中，WEI,WEI & CO.,LLP 代收 EXCELSIOR 预付 1 封函证，2018 年 180.16 万元，占比 4.09%。

4、函证差异原因

报告期内，存在回函不符的情况，采购金额回函差异率占比分别为 0.48%、-0.37%、-0.01%和 0.08%，应付账款余额回函差异率占比分别为-0.01%、-1.20%、-0.45%和-0.01%，预付款项余额回函无差异，整体回函差异占比较低，采购及往来询证函回函不符原因主要系双方入账时间性差异。

针对未收回的询证函执行替代性程序，检查至原始的会计凭证、采购合同、发票、入库单以及期后付款单据等资料进行检查。经核查，未回函供应商的采购金额及往来款余额准确。

二、说明走访供应商的具体时间地点、执行人员（分项目组、外聘人员），是否为此次申报中介机构人员，被访谈具体对象，访谈结果是否具有客观证据支持。

项目	执行过程	走访时间地点	执行人员	走访对象	客观证据
实地走访[注1]	2020 年 11 月~5 月，对境内供应商进行实地走访 2021 年 1 月~5 月，对境外供应商进行视频访谈； 2021 年 3 月~4 月，对部分境外供应商经行实地走访。 2021 年 10 月对中期新增供应商实地走访。	境内走访分为 4 组执行，具体情况如下： 第 1 组覆盖内蒙古、吉林和山东等省区，共 46 个供应商，走访时间为 2020 年 11 月~12 月 第 2 组覆盖浙江、江苏和福建等省区，共 25 个供应商，走访时间为 2020 年 11 月~12 月 第 3 组覆盖广西、贵州和云南等省区，共 48 个供应商，走访时间为 2020 年 11 月~12 月 第 4 组覆盖陕西、山西和湖北等省区，共 36 个供应商，走访时间为 2020 年 11 月~12 月 2021 年中期新增走访共 10 家，覆盖呼伦贝尔、湖北省、上海市等省区，走访时间为 2021 年 10 月。 境外供应商实地走访具体情况如下： 美国：2021 年 3 月~4 月，共 3 家； 加纳：2021 年 3 月，共 1 家 境外供应商视频走访共 47 家。 境外供应商合计走访 51 家。	境内走访由项目组等境内申报机构执行； 境外走访由保荐机构聘请的外聘审计机构 Baker Tilly（天职国际所在 BTI 国际网络成员）执行	受访公司职员	访谈问卷、访谈照片、地图截图

项目	执行过程	走访时间地点	执行人员	走访对象	客观证据
视频访谈[注2]	2021 年 1 月~5 月，对境外供应商进行视频访谈； 2021 年 1 月~3 月，对部分境内供应商进行补充访谈； 2021 年 9~10 月对中期新增境内外供应商进行视频访谈。	2021 年 1-5 月视频走访 59 家；9-10 月视频走访 6 家。	由项目组等境内申报机构执行	受访公司职员	访谈视频、访谈问卷

注 1：本次尽调过程中，部分供应商既接受了视频访谈又接受了实地走访，在统计结果中，按“实地走访”归类。

注 2：本次尽调过程中，仅接受视频访谈的供应商归为“视频访谈”类，因此与“实地走访”样本无同一家访谈机构被重复计算的情形。

参与本次供应商境内实地访谈的中介人员包括：1、中信证券：佟燊、钟天钰、杨辰阳、程泽宇等；2、天健会计师：龚天鹏、赵晴、王曦、李洪超等；3、德恒律师：蒋唯智、金丽颖、南一、张田等；参与本次供应商境外实地访谈的中介人员包括：1、美国区域：CAMERON WILLIAMSON；2、加纳区域：AMANKWAH GYAMFI；参与本次供应商视频访谈的中介人员包括：1、中信证券：韩昆仑、佟燊、钟天钰、张登魁、白蓉蓉、林曼真（券商会计师）、任韵洁（券商会计师）、张泽溪（券商会计师）；2、天健会计师：吴长木、马颖新、桑倩君等；3、德恒律师：赵永刚、张田、韩雨峰等

本次尽调中，对于受访对象的控制，除要求提供名片外，还通过验证交流用的电子邮箱地址等方式进行的复核，即检查受访对象发送资料的电子邮箱后缀是否与官网显示的公司邮箱后缀一致，是否与以往业务沟通中使用的邮件或（后缀）一致等。

三、说明对境外供应商执行的具体核查程序

本次尽调针对公司境外供应商，项目组执行了以下核查程序：

1、访谈公司总经理、采购负责人等，了解境外供应商、采购基本情况及相关管理内控制度；

2、获取采购明细，了解境外采购金额、结构等基础信息；通过百度、Refinitiv 路孚特、供应商官方网站等调查境外供应商背景；并结合董监高问卷、供应商访谈及网路搜寻，核查公司实际控制人、董事、高级管理人员、核心技术人员及其关联方之间是否存在关联关系；

3、通过执行穿行测试，验证与境外供应商之间交易细节的一致性。对比分析过程中，获取了采购合同或订单、入库单、进口报关单（进口采购）、海外运输提单（进口采购）、质检报告、发票、财务明细账、付款单据等资料，分析了业务流、资金流及物流之间匹配关系；

4、通过执行函证程序（含替代程序），验证与境外供应商之间交易金额的准确性，具体情况如下：

单位：万元

函证	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外采购总金额	20,295.71	26,663.43	19,219.12	27,399.34
发函金额	14,755.65	13,973.98	15,851.78	18,912.56
发函比例	72.70%	52.41%	82.48%	69.03%
回函金额	13,629.36	12,546.35	12,823.95	13,728.06
回函比例	92.37%	89.78%	80.90%	72.59%
替代测试	0.00	1,097.29	2,524.65	4,270.16
替代比例	0.00%	7.85%	15.93%	22.58%

注：上表中回函金额及比例系保荐机构回函金额及比例。

5、通过访谈验证与境外供应商之间交易的真实性。访谈过程中除填写访谈问卷外，还要求提供经营场所照片、款项收支凭证等资料，具体核查比例如下：

单位：万元

走访	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外总采购金额	20,295.71	26,663.43	19,219.12	27,399.34
走访样本总金额	13,434.95	12,768.37	9,305.66	14,915.21
抽样比例	66.20%	47.89%	48.42%	54.44%
视频走访金额	8,617.60	9,856.78	6,430.79	10,569.26
视频走访占比	64.14%	77.20%	69.11%	70.86%
实地走访金额	3,415.96	2,911.59	2,874.86	4,345.95
实地走访占比	25.43%	22.80%	30.89%	29.14%

注：抽样比例=走访样本总金额/境外总采购金额；视频走访占比=视频走访金额/走访样本总金额；实地走访占比=实地走访金额/走访样本总金额。

6、通过比对分析采购明细表、往来款明细表，分析境外供应商付款情况，并通过抽查资产负债表日前后确认的境外原材料采购核对入库单、发票等原始单据，进行截止性测试；

7、复核境外会计师的审计工作底稿，在境外会计师审计工作的基础上，执

行进一步审计程序，包括但不限于：（1）询问境外会计师对采购与付款循环相关的关键内部控制的了解，获取并核阅境外组成部分会计师底稿；（2）对境外会计师函证控制程序进行了监督，检查并复核境外会计师对回函过程、回函结果的记录，了解回函不符的原因并评价境外会计师对不符事项所作出的判断和调节的正确性，检查境外会计师执行的函证替代程序等；（3）在境外会计师已执行的采购与付款循环细节测试原有样本基础上，采取抽样方法增加测试样本，检查公司会计记录及账务处理的真实性、准确性。

问题 8．关于存货

根据申报文件显示：（1）发行人主要原材料采购合同中的收件地址并非招股说明书披露的发行人生产经营地址或租赁地址。（2）发行人存货中产成品占比约 50%，主要存放于发行人境外子公司，其他存货主要存放于境内公司。（3）本次申报中介机构对发行人部分境内存货监盘记录不完整，对境外存货依赖外聘机构监盘，未实地进行走访和监盘。（4）各报告期末，发行人计提存货跌价准备金额分别为 2,738.80 万元、3,258.36 万元、2,975.10 万元。发行人存货的保质期一般为 3 年，报告期内存在尚未达到保质期但发生变质的情况。

请发行人：（1）结合境内采购存货入库流转情况，说明提供的报告期内主要采购合同境内收货地址与招股说明书披露的发行人生产经营地址不一致的原因及合理性，并结合上述情况说明发行人存货盘点及中介机构监盘范围的完整性及准确性。（2）结合相关存货保质期、存放条件等因素，说明 1 年以上库龄存货结构，对 1 年以上存货日常盘点及中介机构执行的具体监盘程序，是否存在超过保质期或变质毁损的情形，各期存货盘盈盘亏情况，对尚未达到保质期但发生变质等存货计提单项减值情况，对 3 年以上存货未全额计提减值的原因及合理性。（3）说明采用次年交易或在手订单价格作为计算前一年存货可变现净值的依据是否合理合规。（4）结合在手订单对应产成品覆盖比例、产品销售价格变动情况、存货周转率及周转频次等因素，进一步说明存货跌价准备是否计提充分。（5）说明各报告期末存货构成是否符合行业惯例，是否与同行业可比公司存在较大差异并说明差异原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：（1）说明此次申报文件工作底稿中未见嘉禾总部（南厂及北厂）存货监盘照片等相关证据信息的原因，说明对上述仓库进行监盘的具体过程。（2）说明 Wei, Wei 会计师是否具有从事境外地区审计服务的相关职业资质及执业能力，2021 年 1 季度所聘请进行境外监盘的券商会计师情况及执业资质情况，2021 年 1 季度进行监盘对应存货比例，2020 年末存货中未见在途商品的原因及合理性。（3）说明倒轧方式测算发行人报告期末存货规模的计算过程，结合报告期内境外各类存货进销存、投入产出、产成品销售情况等因素，对境外存货规模及账面价值情况进行的分析性复核程序。（4）说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，包括盘点时间、地点、人员（分项目组、外聘人员）、

范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否对发出商品实施盘点或其他替代程序、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况，并说明盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，存货账面价值的确认方法，监盘人员是否具有判断存货类别及是否变质的专业能力、第三方检测机构信息及检测结果，执行的核查或审计程序是否足够支撑核查或审计结论、是否符合《审计准则》和《审计准则问题解答第 3 号——存货监盘》的要求。（5）说明申报会计师利用其他会计工作是否符合《独立审计具体准则第 13 号-利用其他注册会计师的工作》等相关规定要求，保荐人未对发行人境外存货进行实地监盘的原因及合理性，是否符合相关规定。（6）中介机构对境外资产利用外聘人员进行核查是否谨慎，如何对外聘工作人员的工作质量进行把关和核验 ，是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定。请相关中介机构的内核和质控部分说明对上述事项所执行的相关程序和结论。

回复:

第一部分

一、结合境内采购存货入库流转情况，说明提供的报告期内主要采购合同境内收货地址与招股说明书披露的发行人生产经营地址不一致的原因及合理性，并结合上述情况说明发行人存货盘点及中介机构监盘范围的完整性及准确性

（一）报告期内主要采购合同境内收货地址与招股说明书披露的发行人生产经营地址不一致的原因及合理性

报告期内，公司境内各个生产经营主体及其收货地址如下：

经营主体	招股说明书披露生产经营地址	合同收货地址
嘉禾生物	陕西西安市高新区锦业一路 66 号甲 6 层	和平分公司（南厂）：陕西省西安市未央区肖里村工业园 41 号 红光路分公司（北厂）：陕西省西安市未央区红光路 45 号
嘉禾药业	陕西省杨凌示范区滨河路 7 号	陕西省杨凌示范区滨河路 7 号
三原润禾	陕西省咸阳市三原县大程镇美乐街东段	陕西省咸阳市三原县大程镇美乐街东段

母公司在集团的定位是管理和销售中心，对应的管理和销售人员的办公室地址均系在招股说明书披露的地址，具体地址为陕西省西安市高新区锦业一路 66 号甲 6 层；而合同收货地址系和平分公司及红光路分公司，为嘉禾生物产能主要

分布所在地，具体地址为和平分公司（南厂）：陕西省西安市未央区肖里村工业园 41 号以及红光路分公司（北厂）：陕西省西安市未央区红光路 45 号。实际经营中供应商将货物送至母公司的上述俩个分公司地址，不经过母公司流转，导致招股说明书披露的嘉禾生物的生产经营地址与合同收获地址不一致，本次将对招股书相应部分进行补充修改。

（二）发行人存货盘点及中介机构监盘范围的完整性及准确性

1、公司存货盘点情况

公司建立了月度抽盘和年度全盘的盘点制度，仓库物品分类按批次存放，设立合格区、废品和待检区；按照检测结果进行划分，将不同检测结果的存货放入对应区域。报告期内，各年度具体盘点情况如下：

存放地点		存货品种	盘点时间	盘点部门
嘉禾生物西安仓库	北厂	植物提取物原材料、半成品及产成品	2018 年 12 月至 2019 年 1 月 2020 年 1 月 2020 年 12 月 2021 年 6 月	财务、仓储
	南厂			财务、仓储
嘉禾药业仓库				财务、仓储
三原润禾仓库				财务、仓储
JIAHERB 仓库			2018 年 8 月及 12 月；2019 年 9 月及 12 月；2020 年 12 月；2021 年 7 月	财务、仓储
NULIFE 仓库			2018 年 12 月；2019 年 12 月；2020 年 12 月；2021 年 7 月	财务、仓储
EXCELSIOR 仓库		保健食品原材料、半成品及产成品	2018 年 8 月及 12 月；2019 年 12 月；2020 年 12 月及 2021 年 1 月；2021 年 6 月	财务、仓储

报告期内，公司严格按照公司存货盘点制度的规定，每月末自行组织存货抽盘，年末执行存货全面盘点工作。

2、中介机构针对存货监盘情况统计

2020 年度及 2021 年 1-6 月				
存放地点		存货品种	监盘时间	监盘人员
嘉禾生物西安仓库	北厂	植物提取物原材料、半成品及产成品	2020 年 12 月； 2021 年 06 月；	会计师、保荐机构、律师
	南厂			会计师、保荐机构、律师
嘉禾药业仓库				会计师、保荐机构
三原润禾仓库				会计师、保荐机构
JIAHERB 仓库			2020 年 12 月；2021 年 3 月至 4 月；2021 年 7 月；2021 年 8 月	会计师、保荐机构、律师；组成会计师 Wei, Wei & Co., LLP；券商会计师天职国际及其所在 BTI 网络成员所[注]；
EXCELSIOR 仓库		保健食品原材料、半成品、产成品	2021 年 1 月；2021 年 4 月；2021 年 7 月	会计师、保荐机构、律师；组成会计师 Wei, Wei & Co., LLP；券商会计师天职国际及其

			所在 BTI 网络成员所[注]
2018 年度及 2019 年度			
存放地点	**存货品种**	**监盘时间**	**监盘人员**
嘉禾生物西安仓库 北厂	植物提取物原材料、半成品及产成品	2019 年 6 月；2020 年 1 月	会计师
嘉禾生物西安仓库 南厂			会计师
嘉禾药业仓库			会计师
三原润禾仓库			会计师
JIAHERB 仓库		2018 年 8 月；2019 年 9 月	会计师
EXCELSIORCAM 仓库	保健食品原材料、半成品、产成品	2018 年 8 月；2019 年 9 月	会计师

注：Wei, Wei & Co., LLP 为境外组成部分会计师，天职国际为保荐机构聘请的券商会计师

对于公司境内的存货，2019 年末、2020 年末及 2021 年 6 月末，申报会计师在公司年底进行全盘时直接参与监盘；对于 2018 年末的存货，申报会计师获取了公司 2018 年的存货盘点明细表以及 2018 年末至 2019 年 6 月 1 日的收发存明细表，并于 2019 年 6 月初进行监盘，抽样检查 2018 年末至 2019 年 6 月 1 日的存货出入库单据，倒轧验证 2018 年末存货余额的准确性。保荐机构于 2020 年末、2021 年 6 月末对公司境内存货进行了监盘。

对于公司境外的存货，申报会计师于 2018 年 8 月、2019 年 9 月对境外子公司的存货进行现场监盘，申报会计师在监盘中检查境外子公司仓库管理情况及存货存放地点、数量与账务记录是否一致和质量等情况，从而评价境外子公司存货核算和存货管理的内控制度建立和执行情况，为境外子公司年度财务报表审计做好准备工作。对于境外子公司 2020 年末和 2021 年 6 月末的存货，境外组成部分会计于 2020 年末及 2021 年 1 月、2021 年 7 月末及 8 月初分别对 JIAHERB、EXCELSIOR 的存货进行监盘，申报会计师、保荐机构及律师视频连线参与监盘，2021 年 4 月初、2021 年 6 月末 7 月初保荐机构聘请的券商会计师对 JIAHERB 及 EXCELSIOR 的存货再次进行监盘，其中 4 月份盘点时倒扎验证了一季度末至 2020 年末存货数量。

综上，公司存货盘点地点以及中介机构监盘地点包括了嘉禾生物西安仓库、嘉禾药业仓库、三原润禾仓库以及子公司美国仓库，报告期各期末，除发出商品及在途物资外，公司其他存货均存放在上述地点。上述地点各期末储存的存货占公司全部存货的比例分别为 99.65%、98.57%、98.15%和 97.78%，因此盘点范围

具备完整性和准确性。

二、结合相关存货保质期、存放条件等因素，说明 1 年以上库龄存货结构，对 1 年以上存货日常盘点及中介机构执行的具体监盘程序，是否存在超过保质期或变质毁损的情形，各期存货盘盈盘亏情况，对尚未达到保质期但发生变质等存货计提单项减值情况，对 3 年以上存货未全额计提减值的原因及合理性

（一）公司存货保质期和存货条件情况说明

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

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

注 2：公司少部分原材料，如五味子原材料，保质期相对较长。

公司原材料和产成品一般无需特殊的冷库或储存设备，属于常规干燥、通风条件下可长久保存的类型。其中，植物提取物业务相关存货期末金额相对较大，占公司期末存货总额的比例为 90.71%、90.07%、92.96%和 92.82%，但保质期较长；保健品业务期末存货金额较小，占公司期末存货总额的比例为 9.29%、9.93%、7.04%和 7.18%，保质期较为分散。

（二）说明 1 年以上库龄存货结构

报告期末，公司存货的库存结构、库龄分布及减值计提情况见下：

单位：万元

2021 年 06 月 30 日					
项 目	**1 年以内（含 1 年）**	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**	**合 计**
账面原值	99,315.57	21,298.41	7,214.89	3,832.37	131,661.24
存货跌价准备	24.63	211.19	665.86	3,196.66	4,098.34
净值	99,290.94	21,087.22	6,549.03	635.71	127,562.90
净值占比（%）	77.84	16.53	5.13	0.50	100.00
2020 年 12 月 31 日					
项目	**1 年以内（含 1 年）**	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**	**合计**
账面原值	88,529.49	12,903.95	7,447.91	3,020.49	111,901.84

存货跌价准备	18.62	126.38	538.46	2,291.64	2,975.10
净值	88,510.87	12,777.57	6,909.45	728.85	108,926.74
净值占比（%）	81.26	11.73	6.34	0.67	100.00
2019 年 12 月 31 日					
项目	**1 年以内（含 1 年）**	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**	**合计**
账面原值	67,183.10	17,292.42	3,377.04	2,531.04	90,383.60
存货跌价准备	365.48	354.59	637.65	1,900.63	3,258.35
净值	66,817.62	16,937.83	2,739.39	630.41	87,125.25
净值占比（%）	76.69	19.44	3.14	0.72	100.00
2018 年 12 月 31 日					
项目	**1 年以内（含 1 年）**	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**	**合计**
账面原值	65,191.37	7,669.55	3,580.34	2,525.20	78,966.46
存货跌价准备	-	493.24	780.63	1,464.93	2,738.80
净值	65,191.37	7,176.31	2,799.71	1,060.27	76,227.66
净值占比（%）	85.52	9.41	3.67	1.39	100.00

如上所示，报告期各期末，公司存货库龄主要以 1 年以内为主，1 年以上存货净值分别为 11,036.29 万元、20,307.63 万元、20,415.87 万元和 28,271.96 万元，占各期末存货净值的比例分别为 14.48%、23.31%、18.74%和 22.16%，其中 1~2 年期占比较大，2018 年末至 2021 年 6 月末，占一年期以上存货净值合计的比例分别为 65.02%、83.41%、62.59%和 74.59%。库龄 2-3 年内存货净值占 1 年期以上存货净值的合计的比例分别为 25.37%、13.49%、33.84%和 23.16%；库龄 3 年以上存货净值占 1 年期以上存货净值的合计的比例分别为 9.61%、3.10%、3.57%和 2.25%。

（三）对 1 年以上存货日常盘点及中介机构执行的具体监盘程序

公司建立了月度抽盘和年度全盘的盘点制度，仓库物品分类按批次存放，设立合格区、废品和待检区；按照检测结果进行划分，将不同检测结果的存货放入对应区域。公司日常盘点中对于期限超过一年的存货，将进行复检，以确认其是否仍可使用。公司对盘点期间发现的超过保质期、变质毁损或存在明显减值迹象的存货，相应单项计提减值准备。

1、一年以上存货中介机构执行的具体监盘情况

报告期内，监盘前中介机构获取了公司的盘点计划、了解货物分布状况，并取得存货盘点明细，通过对比期初库存数量，关注并标记大额的 1 年以上库龄存货明细，在实际监盘过程中，对 1 年以上存货监盘情况分库龄统计见下：

单位：万元

库龄	2021 年 6 月末	2020 年期末	2019 年期末	2018 年期末
1-2 年	16,104.29	6,211.46	9,151.89	3,532.39
2-3 年	4,735.15	3,708.10	1,502.87	1,919.57
3 年以上	2,113.87	1,342.49	1,418.63	1,609.09
1 年以上存货监盘金额小计	22,953.31	11,262.05	12,073.39	7,061.04
1 年以上存货期末余额	32,345.67	23,372.35	23,200.50	13,775.08
监盘比例（%）	70.96	48.19	52.04	51.26

如上所示，2018 年-2020 年末，针对 1 年以上存货监盘比例基本上在 50%左右，2021 年上半年为 70%以上，监盘过程中，中介机构也抽查了公司复检情况，具体如下：

类别	产品名称	保质期限	库龄	复检日期	复检报告情况	项目组核查结果
原材料	车前子壳	三年	1 年以上	2019-6-2	符合标准	未见异常
	车前子壳	三年	1 年以上	2019-6-7	符合标准	未见异常
	干的蔓越橘片	三年	1 年以上	2020-4-21	符合标准	未见异常
	印度假马齿苋	三年	1 年以上	2020-2-17	符合标准	未见异常
	姜黄	三年	1 年以上	2021-7-12	符合标准	未见异常
	鼠尾草	三年	1 年以上	2021-7-12	符合标准	未见异常
产成品	越南槐米初提物	三年	1 年以上	2020-3-19	符合标准	未见异常
	越南槐米初提物	三年	1 年以上	2020-8-10	符合标准	未见异常
	刺果番荔枝提取物	三年	1 年以上	2019-5-18	符合标准	未见异常
	大枣提取物	三年	1 年以上	2019-7-1	符合标准	未见异常
	连翘生粉	三年	1 年以上	2019-10-12	符合标准	未见异常
	迷迭香提取物	三年	1 年以上	2019-6-15	符合标准	未见异常
	水飞蓟提取物	三年	1 年以上	2019-3-7	符合标准	未见异常
	当归提取物	三年	1 年以上	2020-7-9	符合标准	未见异常
	葡萄籽提取物	三年	1 年以上	2020-3-5	符合标准	未见异常
	青蒿提取物	三年	1 年以上	2020-6-19	符合标准	未见异常
	人参生粉	三年	1 年以上	2020-9-5	符合标准	未见异常
	枸杞提取物	三年	1 年以上	2021-1-15	符合标准	未见异常

类别	产品名称	保质期限	库龄	复检日期	复检报告情况	项目组核查结果
	菊花提取物	三年	1 年以上	2021-3-29	符合标准	未见异常
	三七提取物	三年	1 年以上	2020-4-30	符合标准	未见异常
	石榴提取物	三年	1 年以上	2021-2-7	符合标准	未见异常
	茵陈提取物	三年	1 年以上	2021-3-5	符合标准	未见异常
	红景天提取物	三年	1 年以上	2021-7-12	符合标准	未见异常
	加纳籽提取物	三年	1 年以上	2021-7-12	符合标准	未见异常

除此之外，监盘过程中也关注了公司 ERP 关于库龄管理权限的设置，并抽取了 24 个样本交付第三方机构进行独立检查。根据检测结果，送检样本均属于合格状态。

（四）是否存在超过保质期或变质毁损的情形

各报告期末，公司存货均存在超过保质期或变质毁损的情形，已相应计提跌价准备，具体情况如下：

1、存货超过保质期的情况

2021 年 06 月 30 日				
产品类别	**库龄**	**期末结存金额（万元）**	**减值计提金额（万元）**	**保质期**
植物提取物	3 年以上	2,967.16	2,967.16	3 年
保健品	1-2 年	129.84	129.84	1 年
	2-3 年	608.28	608.28	2 年
	3 年以上	229.50	229.50	3 年
小计		**3,934.78**	**3,934.78**	
2020 年 12 月 31 日				
产品类别	**库龄**	**期末结存金额（万元）**	**减值计提金额（万元）**	**保质期**
植物提取物	3 年以上	1,926.20	1,926.20	3 年
保健品	2-3 年	411.96	411.96	2 年
	3 年以上	365.43	365.43	3 年
合计		**2,703.59**	**2,703.59**	
2019 年 12 月 31 日				
产品类别	**库龄**	**期末结存金额（万元）**	**减值计提金额（万元）**	**保质期**
植物提取物	3 年以上	1,802.09	1,802.09	3 年
保健品	1-2 年	52.50	52.50	1 年

	2-3 年	344.53	344.53	2 年
	3 年以上	98.55	98.55	3 年
合计		**2,297.67**	**2,297.67**	
2018 年 12 月 31 日				
产品类别	**库龄**	**期末结存金额（万元）**	**减值计提金额（万元）**	**保质期**
植物提取物	3 年以上	1,464.92	1,464.92	3 年
保健品	1-2 年	229.15	229.15	1 年
	2-3 年	74.94	74.94	2 年
合计		**1,769.01**	**1,769.01**	

如上所示，各报告期末，公司对所有超过保质期的存货均全额计提减值，公司期末存货跌价计提完整且合理。

2、公司存货变质毁损情况

报告期内，2018-2020 年公司存货变质损毁的存货金额分别为 396.85 万元，3.68 万元，1.65 万元，金额较小，公司均已全额计提减值准备；2021 年 1-6 月无变质毁损情形发生。

综上所述，各报告期期末，公司存在超过保质期或变质毁损的情形。针对上述情况，公司已全额计提减值。

（五）各期存货盘盈盘亏情况

公司报告期内存货不存在盘盈的情况，盘亏情况如下表所示：

项目	**2021 年 1-6 月**		**2020 年**	
	数量（千克）	**金额（万元）**	**数量（千克）**	**金额（万元）**
原材料	2,607.30	6.01	1,113.20	0.73
半成品	10.15	0.06	1,780.44	3.90
产成品	168.35	2.44	2,963.85	5.41
合计	**2,785.80**	**8.51**	**5,857.49**	**10.03**
期末存货余额[注]	-	131,661.24		111,901.84
占期末存货比例	-	0.01%		0.01%

注：标准期末存货余额为原值。

项目	**2019 年**		**2018 年**	
	数量（千克）	**金额（万元）**	**数量（千克）**	**金额（万元）**
原材料	1,489.62	2.85	-	-

项目	2019 年		2018 年	
	数量（千克）	金额（万元）	数量（千克）	金额（万元）
半成品	969.90	7.07	477.57	5.86
产成品	723.96	6.37	1,639.16	24.07
合计	**3,183.48**	**16.29**	**2,116.73**	**29.94**
期末存货余额[注]	-	90,383.60	-	78,966.46
占期末存货比例	-	0.02%	-	0.04%

注：标准期末存货余额为原值。

如上所示，公司报告期内，存在极少量的盘亏，占报告期内存货余额的比例分别为 0.04%、0.02%、0.01%和 0.01%，比例极小，且公司均已将各期盘亏情况入账。

（六）对尚未达到保质期但发生变质等存货计提单项减值情况

各报告期期末，公司存在尚未达到保质期但发生变质等情况，金额分别为 969.80 万元、960.69 万元、271.51 万元和 163.56 万元，公司在相应各期末均已单项全额计提减值准备，按存货结构明细统计如下：

单位：万元

期末原材料			单项计提项目			合计
报告期末	数量（kg）	金额	滞销	变质毁损	其他减值迹象	
2018 年末	125,561.00	117.64	117.64	-	-	117.64
期末半成品			**单项计提项目**			**合计**
报告期末	数量（kg）	金额	滞销	变质毁损	其他减值迹象	
2021 年 6 月末	18,924.50	30.99	30.99			30.99
2020 年末	51,558.10	102.47	102.47	-	-	102.47
2019 年末	295,559.20	656.95	577.52	0.98	78.45	656.95
2018 年末	98,160.83	681.25	284.40	396.85	-	681.24
期末产成品			**单项计提项目**			**合计**
报告期末	数量（kg）	金额	滞销	变质毁损	其他减值迹象	
2021 年 6 月末	7,241.33	132.57	132.57			132.57
2020 年末	13,312.58	169.04	167.39	1.65	-	169.04
2019 年末	105,700.22	303.74	221.79	2.70	79.25	303.74
2018 年末	19,575.75	170.91	170.91	-	-	170.91

如上所示，报告期期末，公司存货单项计提存货跌价准备主要是由于产品出

现滞销情况，基于谨慎性原则，将相关滞销产成品、半成品和相关专用原材料全额单项计提跌价准备。

（七）对 3 年以上存货未全额计提减值的原因及合理性

报告期内，公司存货跌价准备计提政策：除单项计提跌价准备外，公司对于超过 3 年的半成品、产成品及绝大多数原材料全额计提减值准备；报告期各期末 3 年以上库龄但未计提减值的存货明细如下：

单位：万元

存货名称	2021 年 06 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
五味子原材料	600.03	599.64	621.50	1,060.27
保健品原材料	35.68	129.21	8.91	-
小计	635.71	728.85	630.41	1,060.27

报告期各期末 3 年以上库龄但未计提减值的存货金额分别为 1,060.27 万元，630.41 万元、728.85 万元和 635.71 万元，主要原因系：五味子及少数保健品原材料保质期超过 3 年，相对较长，因此未计提减值准备。

三、说明采用次年交易或在手订单价格作为计算前一年存货可变现净值的依据是否合理合规

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

报告期内，公司持有的存货系为了产成品销售，公司确定存货可变现净值的确定依据为：直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的“估计售价”减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的“估计售价”减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

由于次年交易或在手订单价格系市场公允价值，具有较强的代表性，因此针对上述跌价计算中“估计售价”，公司采用次年交易或在手订单价格具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定。

四、结合在手订单对应产成品覆盖比例、产品销售价格变动情况、存货周转率及周转频次等因素，进一步说明存货跌价准备是否计提充分

（一）公司非“以销定产”的经营模式，在手订单非销售核心指导性指标

报告期各期末，公司存货中库存商品、发出商品的订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 06 月 30 日		
	库存商品	发出商品	合计
期末余额 A	61,013.81	2,911.34	63,925.15
订单金额 B	12,514.93	2,911.34	15,426.27
订单覆盖率（B/A）	20.51%	100.00%	24.13%
项目	2020 年 12 月 31 日		
	库存商品	发出商品	合计
期末余额 A	54,312.27	2,065.83	56,378.10
订单金额 B	10,530.32	2,065.83	12,596.15
订单覆盖率（B/A）	19.39%	100.00%	22.34%
项目	2019 年 12 月 31 日		
	库存商品	发出商品	合计
期末余额 A	48,297.58	955.44	49,253.02
订单金额 B	9,394.68	955.44	10,350.12
订单覆盖率（B/A）	19.45%	100.00%	21.01%
项目	2018 年 12 月 31 日		
	库存商品	发出商品	合计
期末余额 A	45,175.93	277.36	45,453.29
订单金额 B	8,736.47	277.36	9,013.83
订单覆盖率（B/A）	19.34%	100.00%	19.83%

2018 年末至 2021 年 6 月末，公司存货的订单覆盖率相对稳定但占比较低，分别为 19.83%、21.01%、22.34%和 24.13%。该等情形主要系公司经营模式所致。公司采用“一站式”多品类经营模式，“非以销定产”的方式，通常情况下公司拥有一定的存货保有量，产业角色兼固“加工厂”和“产品超市”的作用。因此，在手订

单非销售核心指导性指标。从实际销售情况来看，公司产品在 2 年左右内基本销售完毕，具体情况如下：

期间	第一年度销售比率	第二年度销售比率	二年合计销售比率
2020 年度	65.84%	16.66%[注]	82.50%
2019 年度	64.72%	17.51%	82.24%
2018 年度	67.24%	15.80%	83.04%

注：2019 年在第二年度的销售比率以及 2020 年在第一年度的销售比率均是统计到截止 2021 年 6 月 30 日的销售比率。2020 年度第二年度销售比率取自前两年的第二年度销售比率平均值。

（二）除个别产品外，公司整体毛利率相对较高，产品销售价格变动引发存货跌价的概率相对较小

2018 年至 2021 年 6 月期间，公司毛利率相对较高，分别为 37.60%、39.40%、38.92%和 42.48%，同时从单品种来看，销售价格变动幅度相对较小，引发存货跌价的概率相对较小。以报告期各期前十名产品为例，具体情况如下：

产品	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	毛利率（%）	销售单价（元/千克）	单价波动（%）	毛利率（%）	销售单价（元/千克）	单价波动（%）
莽草酸	17.71	559.12	-15.27	30.79	659.85	-8.97
枳实提取物	9.82	140.37	-10.38	4.07	156.64	9.13
红景天提取物	58.71	925.02	-2.93	53.55	952.90	11.00
姜黄提取物	46.29	248.83	5.80	42.52	235.18	-37.98
水飞蓟提取物	22.24	212.52	-12.89	22.66	243.98	-3.31
接骨木提取物	69.67	258.39	-24.70	71.87	343.15	63.26
加纳籽提取物	46.42	910.68	-12.39	48.31	1,039.49	35.79
苹果醋粉	45.97	57.40	-2.87	40.65	59.10	-2.77
虎杖提取物	21.69	810.95	-24.44	15.13	1,073.30	22.46
银杏提取物	70.57	400.19	2.03	72.22	392.22	-18.43
人参提取物	48.75	183.99	-28.88	47.71	258.71	-8.64
辅酶 Q10	42.40	2,729.86	5.43	39.99	2,589.20	29.14

产品	2019 年度			2018 年度	
	毛利率（%）	销售单价（元/千克）	单价波动（%）	毛利率（%）	销售单价（元/千克）
莽草酸	41.84	724.88	-1.78	41.80	738.00
枳实提取物	-17.72	143.54	-3.17	16.83	148.23

红景天提取物	43.87	858.46	1.29	44.67	847.52
姜黄提取物	47.82	379.23	6.19	42.32	357.14
水飞蓟提取物	25.09	252.33	-5.04	37.26	265.73
接骨木提取物	47.43	210.19	23.81	34.20	169.78
加纳籽提取物	44.68	765.52	11.73	33.05	685.15
苹果醋粉	1.00	60.78	11.58	36.41	54.48
虎杖提取物	28.05	876.46	4.62	34.15	837.78
银杏提取物	64.45	480.86	10.19	64.59	436.41
人参提取物	49.55	283.18	0.36	45.70	282.15
辅酶 Q10	44.10	2,004.98	64.74	13.37	1,217.06

如上所示，各期前十名产品中，除枳实提取物 2019 年度内毛利率为负，其余主要产品毛利率均为正。鉴于枳实提取物 2019 年度内毛利为负，当年度已针对性的计提了存货跌价准备。另外，苹果醋产品 2019 年度毛利率较低，姜黄提取物、银杏提取物 2020 年度价格下降幅度较大，莽草酸、枳实提取物、水飞蓟提取物、接骨木提取物、加纳籽提取物、虎杖提取物和人参提取物在 2021 年上半年价格下降幅度较大，上述产品计提跌价准备的情况如下：

1、枳实提取物

报告期内，枳实提取物 2019 年的销售毛利率较低，主要系 2019 年枳实提取物单位成本较高所致，原因详见本回复报告之“问题 6/四/（一）/2、枳实提取物单位成本变动原因”相关回复，公司 2019 年已针对枳实提取物相关产品、半成品及原材料进行存货跌价减值测试，经测试，2019 年末公司枳实产品及其对应半成品均存在减值迹象，公司依据成本与可变现净值差额单项计提跌价 157.70 万元。2018 年度、2020 年度及 2021 年上半年枳实提取物的销售毛利率均为正，经测试不存在减值情况，因此未相应计提减值。2021 年上半年枳实提取物销售单价有所降低，主要系规格变化所致，当期枳实提取物销售数量中低规格产品占比较 2020 年度上涨 13.63 个百分点，导致平均销售单价下跌。另外，随着低规格产品销量的增加，枳实提取物整体单位成本也被摊薄，较 2020 年度下降 15.76%，大于销售价格下跌幅度，使得枳实提取物毛利率有所提升。此外，2021 年 1-6 月低规格产品毛利率为 18.75%，高于高规格产品的毛利率 3.89%，所以低规格产品销售数量占比的上涨同样导致毛利率上涨。

2、苹果醋粉

报告期内，苹果醋粉 2019 年的毛利率较低，主要受单位成本变动影响，详见本本回复报告之“问题 6/四/（一）/6、苹果醋粉单位成本变动原因”相关回复，2019 年末，公司已结合苹果醋粉的库存金额以及在手订单的情况进行了减值测试，经测试不存在减值情况。2018 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月苹果醋粉的毛利率分别 36.41%、40.65%和 45.97%，不存在减值迹象，因此未计提跌价准备。

3、姜黄提取物

姜黄提取物 2020 年度销售单价下降较大，主要原因系（1）销售姜黄提取物产品的结构不同，2020 年度售价较高的姜黄提取物单体的销售占比为 34.24%，平均售价为 525.09 元/千克，而 2019 年单体的销售占比为 53.08%，平均售价为 603.61 元/千克（报告期内姜黄提取销售结构及单位成本变动情况详见本回复报告之“问题 6/四/（二）报告期内姜黄提取物不同含量规格产品销量占比变动对单位成本变动的具体影响”之回复）；（2）2020 年姜黄提取物的主要原材料姜黄素的市场价格下降导致产成品的售价也有所下降，姜黄素原材料采购单价由 2019 年的 394.80 元/千克，降至 2020 年的 349.97 元/千克。虽然因销售产品结构变化导致姜黄提取物销售价格有所下降，但 2020 年度内仍维持了 42.52%的毛利率水平，同时从销售端分析，公司 2021 上半年也未发生业绩下滑的减值迹象，因此，未计提跌价准备。

4、银杏提取物

银杏叶提取物 2020 年度销售单价下降较大，主要系产品规格结构变化所致。相比 2019 年度，2020 年度银杏叶提取物中 0~100 元/kg 区间价格占比增加，由 19.07%增加至 28.69%，从而导致该年度平均销售价格减少。但是，2020 年度银杏叶提取物毛利率仍维持在 72.22%的水平，因此未计提跌价准备。

5、莽草酸

莽草酸产品 2021 年上半年销售单价下降较大。莽草酸主要用于生产治疗流感的药品奥司他韦及其原料药，随着疫情管控的实施，特别是口罩佩戴的普及，流感相对被抑制，导致莽草酸市场需求有所下降；另外，近几年莽草酸良好的市场行情也吸引了供给端的增加；需求和供给的变化导致莽草酸产品销售单价自

2020 年 4 季度起有所下降，至 2021 年上半年莽草酸销售单价基本与 2020 年 4 季度持平，在价格下降的背景下莽草酸产品仍有 17.71%的毛利率，因此未计提跌价准备。

6、水飞蓟提取物

水飞蓟提取物产品 2021 年上半年销售单价下降较大，主要系销售规格变化所致。相比 2020 年度，水飞蓟提取物中 200 元以下/千克区间价格占比增加，由 36.19%增加至 51.46%，从而导致该年度平均销售价格减少。但是，2021 上半年水飞蓟提取物毛利率仍维持在 22.24%的水平，因此未计提跌价准备。

7、接骨木提取物

接骨木提取物 2021 年上半年销售单价较 2020 年度下降幅度较大，主要系 2020 年度内接骨木提取物价格较高所致。2020 年度疫情期间内，由于市场中存在接骨木提取物可治疗“新冠疫情”或提高抵御“新冠疫情”能力的观点，导致市场需求增长，加之接骨木提取物销售的规格结构中，高价位产品占比有所提升使得 2020 年度内接骨木提取物价格较高。进入 2021 年度后，随着疫情的管控，接骨木提取物价格逐渐恢复。虽然 2021 年上半年销售单价有所下降，但接骨木提取物仍维持了较高的利润水平，因此未计提跌价准备。

另外，由于 2021 年 1-6 月无新增原材料采购，当期投产原材料均系期初库存；而 2020 年度，原材料采购单价由 1-5 月采购均价 61.18 元/千克，降至 6-12 月的采购均价 40.23 元/kg,遂 2021 年 1-6 月投产领用的原材料成本较低，导致单位成本也相应下降 18.83%，使得接骨木提取物毛利率仅下降 2.20 个百分点。

8、加纳籽提取物

加纳籽提取物产品 2021 年上半年销售单价下降较大，主要系销售规格变化所致。相比 2020 年度，加纳籽提取物中 500 元以下/千克区间价格占比增加，由 18.44%增加至 41.83%，从而导致该年度平均销售价格减少。但是，2021 上半年水飞蓟提取物毛利率仍维持在 46.42%的水平，因此未计提跌价准备。

9、虎杖提取物

虎杖提取物 2021 年上半年销售单价下降较大，主要系销售规格变化所致。

相比 2020 年度，虎杖提取物中 700 元以下/千克占比增加，由 47.82%增加至 64.11%，从而导致该年度平均销售价格减少。

但是，由于当期销售不同规格产品数量占比变化及材料采购单价下降，虎杖提取物单位成本也相应下降 29.92%，降幅大于当期销售单价下降幅度，使得虎杖提取物整体毛利率略有提升，因此未计提跌价准备。虎杖提取物单位成本波动详细分析请参见本回复报告之“问题 6/四/（一）量化分析报告期内莽草酸、枳实提取物、接骨木提取物、加纳籽提取物、虎杖提取物、苹果醋粉、银杏提取物、人参提取物单位成本变动原因”相关回复。

10、人参提取物

人参提取物 2021 年上半年销售单价下降较大，主要系销售规格变化所致。相比 2020 年度，人参提取物中 300 元以下/千克区间价格占比增加，由 69.51%增加至 80.34%，从而导致该年度平均销售价格减少。

另外，由于当期销售不同规格产品数量占比变化，人参提取物单位成本也相应下降 30.29%，降幅大于当期销售单价下降幅度，使得人参提取物整体毛利率略有提升，因此未计提跌价准备。人参提取物单位成本波动分析具体详见本回复报告之“问题 6/四/（一）量化分析报告期内莽草酸、枳实提取物、接骨木提取物、加纳籽提取物、虎杖提取物、苹果醋粉、银杏提取物、人参提取物单位成本变动原因”相关回复。

综上所述，公司产品价格变动引发存货跌价准备的概率较小。

（三）公司存货周转率变动趋势与可比公司相近，未发生重大不利下滑

公司与同行业可比公司存货周转率对比如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
莱茵生物[注]	0.52	0.59	0.66	0.60
晨光生物	1.16	1.76	1.57	1.77
行业平均	0.84	1.18	1.12	1.19
公司	0.47	1.14	0.94	1.18

注：可比公司莱茵生物主营业务除了植物提取业务，还涉及 BT 项目，此处仅列示分析植物提取业务存货周转率。

报告期内，公司的存货周转率分别为 1.18 次、0.94 次、1.14 次和 0.47 次，

2018-2020 年度基本维持在 1 左右的水平。同时，公司存货周转率与同行业可比公司平均水平差异较小，变动趋势也较为相近；2021 年 1-6 月，公司存货周转率低于行业平均水平，主要原因系公司产品种类达数百种，公司为满足生产，上半年原材料备货增加，同时产销规模也有所增加，期末半成品及库存商品相应提升，导致公司 2021 年上半年存货周转率下降较多。可比公司晨光生物半年度周转率也存在类似特征，2021 年上半年存货周转率较 2020 年度下降 0.60 次。未发生重大不利变化，因此，未因存货周转发生重大不利变化而引发存货跌价准备。

综上，从公司实际销售情况、产品销售价格变动、存货周转率等角度来看，公司存货跌价准备计提较为充分。

五、说明各报告期末存货构成是否符合行业惯例，是否与同行业可比公司存在较大差异并说明差异原因及合理性

（一）报告各期末公司及同行业公司存货构成情况统计

单位：万元

项目	2021 年 06 月 30 日							
	莱茵生物		晨光生物		平均值		公司	
	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）
在途物资							14.13	0.01
原材料	8,559.05	15.07	34,589.27	26.19	21,574.16	22.85	38,013.53	28.87
半成品	26,136.19	46.02	4,770.16	3.61	15,453.18	16.36	29,708.43	22.57
库存商品	21,810.05	38.40	92,715.68	70.20	57,262.87	60.64	61,013.81	46.34
发出商品	289.35	0.51	0.29	0.00	144.82	0.15	2,911.34	2.21
委托加工物资	2.77	0.00			1.39	0.00		
合计	**56,797.41**	**100.00**	**132,075.40**	**100.00**	**94,436.41**	**100.00**	**131,661.24**	**100.00**

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日							
	莱茵生物		晨光生物		平均值		公司	
	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）
原材料	16,798.67	23.77	70,204.14	38.41	43,501.41	34.33	28,839.55	25.77
半成品	30,548.56	43.23	2,272.42	1.24	16,410.49	12.95	26,684.19	23.85
库存商品	20,568.29	29.11	104,744.91	57.31	62,656.60	49.44	54,312.27	48.54
发出商品	2,742.83	3.88	5,557.22	3.04	4,150.02	3.27	2,065.83	1.84

委托加工物资	3.88	0.01	-	-	1.94	0.01	-	-
合计	**70,662.23**	**100.00**	**182,778.69**	**100.00**	**126,720.46**	**100.00**	**111,901.84**	**100.00**

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日							
	莱茵生物[注]		晨光生物		平均值		公司	
	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）
在途物资	-	-	-	-	-	-	339.16	0.37
原材料	8,019.60	14.13	58,593.16	30.27	33,306.38	26.61	18,081.26	20.01
半成品	35,257.11	62.14	1,223.07	0.63	18,240.09	14.57	22,710.16	25.13
库存商品	12,694.87	22.38	130,110.53	67.21	71,402.70	57.05	48,297.58	53.44
发出商品	761.43	1.34	3,659.91	1.89	2,210.67	1.77	955.44	1.05
委托加工物资	3.49	0.01	-	-	1.75	0.00	-	-
合计	**56,736.50**	**100.00**	**193,586.67**	**100.00**	**125,161.59**	**100.00**	**90,383.60**	**100.00**

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日							
	莱茵生物[注]		晨光生物		平均值		公司	
	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）
原材料	12,270.43	21.03	46,155.36	30.44	29,212.90	27.83	20,558.85	26.03
半成品	36,467.20	62.51	2,490.65	1.64	19,478.93	18.55	12,954.32	16.40
库存商品	9,106.64	15.61	99,060.85	65.33	54,083.74	51.52	45,175.93	57.21
发出商品	339.03	0.58	3,917.70	2.59	2,128.36	2.03	277.36	0.36
委托加工物资	158.60	0.27	-	-	79.30	0.07	-	-
合计	**58,341.90**	**100.00**	**151,624.56**	**100.00**	**104,983.23**	**100.00**	**78,966.46**	**100.00**

注：2018-2019 年期末，可比公司莱茵生物存货主要为植物提取业务相关的原材料、在产品、库存商品、自制半成品以及 BT 项目已完工未结算的资产，2020 年公司开始执行新收入准则，BT 项目建造合同形成的已完工未结算资产转入“合同资产”科目核算。鉴于可比性原则，此处统计列示各期期末存货数据，均已剔除 BT 项目已完工未结算的资产

（二）各报告期末存货构成符合行业惯例

各报告期末，公司存货规模较大，其中原材料、半成品和产成品占比较高，与植物提取行业特点相匹配，符合行业惯例，具体表现在：

1、公司主要原材料均属于农林产品，部分原材料采购呈现出季节性的特征，公司为适应生产备货，必须保有一定量的原材料库存以供生产；此外，考虑到存储的便利性、存储成本等因素，公司需要尽快将原材料加工为便于储存的半成品。

因此期末半成品的数量较多；

2、公司产品作为下游客户产品的原材料之一，通常情况下在客户自身产品生产配方中使用公司产品的量相对较小，导致销售端呈现单批次采购量小、采购频率多，采购种类多等特点。因而公司的生产无法采用“以销定产”模式、采购非“以销定采”模式；实际经营过程中，公司结合历史经验、市场趋势判断及设备排期等情况安排生产计划，从而形成一定的产成品存量；

3、公司以外销为主，货物物流时间较长，以销往美国市场为例，从西安到美国需历经国内运输、中国海关出关、海上运输、美国海关入关，美国境内运输等多环节，在较为顺利的情况下上述流程需 3 个月左右的时间，若发生突然事件，例如疫情导致的海关开工率不足等，则货物交付将耗费更久时间。在此客观的市场情况下，若公司无相对充足的备货，则无法及时快速响应客户需求，从而在市场竞争中处于不利地位，因此，为保障及时快速响应境内外的销售，公司在产成品端通常维持较多的库存。

（三）公司存货结构与同行业可比公司相似，差异相对较小

各报告期末，公司半成品与产成品之间主要系含量规格的差异，半成品中包含了大量的工序 5 的产物（一般情况下，公司生产阶段包括 6 个工序，工序 6 主要系根据客户要求调整含量），与产成品相对接近，因此从这个角度来看，可以半成品和产成品合并后的口径进行比较（可比公司莱茵生物也存在类似情形），在此口径下可比公司原材料占比在 21.03%~30.44%之间，半成品及产成品占比在 68.91%至 78.70%之间，公司存货占比处于前述区间内，因此从存货结构来看，公司与同行业可比公司相似，差异相对较小。

六、核查意见

经查阅公司招股书和主要采购合同、存货管理制度、存货明细记录、出入库单、跌价准备明细、销售明细表、可比公司相关资料等，并结合实地监盘、访谈、函证结果，本次申报之保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，公司存在主要采购合同境内收货地址与招股说明书披露的生产经营地址不一致主要系采购合同收货地址为嘉禾生物分公司地址所致；本次将嘉禾生物主要生产经营地址予以补充完善；公司各年末存货盘点以及中介机构监

盘范围具备完整性和准确性；

2、各报告期期末，公司针对超过保质期或变质毁损的存货均全额计提减值，对尚未达到保质期但发生变质等存货已单项全额计提跌价准备；少量 3 年以上存货未全额计提减值主要系保存时间较长所致；

3、采用次年交易或在手订单价格作为计算前一年存货可变现净值的依据具备合理性，符合《企业会计准则》要求；

4、报告期内从公司实际销售情况、产品销售价格变动、存货周转率以及和可比公司比较结果来看，公司存货跌价准备计提较为充分；

5、报告期各期末，公司存货构成符合行业惯例，与同行业公司存货结构之间差异相对较小。

第二部分

一、说明此次申报文件工作底稿中未见嘉禾总部（南厂及北厂）存货监盘照片等相关证据信息的原因，说明对上述仓库进行监盘的具体过程

2020 年 12 月 28 日至 2020 年 12 月 31 日，中介机构对嘉禾总部（南厂及北厂）进行了盘点，相关底稿已上传。申报会计师和保荐机构针对上述仓库进行监盘的具体过程详见本回复报告之“问题 8/第二部分/四/（一）说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果”相关回复。

二、说明 Wei, Wei 会计师是否具有从事境外地区审计服务的相关职业资质及执业能力，2021 年 1 季度所聘请进行境外监盘的券商会计师情况及执业资质情况，2021 年 1 季度进行监盘对应存货比例，2020 年末存货中未见在途商品的原因及合理性

（一）说明 Wei, Wei 会计师是否具有从事境外地区审计服务的相关职业资质及执业能力

Wei，Wei & Co．，LLP 是由 Steve Wei 和 Liren Wei 于 1995 年组建，它起源于 1969 年，系美国一家全方位服务的会计师事务所。目前，该所共有 5 位合伙人，4 位高级项目总监以及超过 100 名专业员工，大部分员工拥有硕士学历或美国注册会计师执照，是纽约皇后区最大的会计师事务所，也是立信美国会计师

事务所联盟(BDO Alliance USA)的独立成员。Wei，Wei & Co．，LLP 是美国上市公司会计监督委员会（PCAOB）注册的会计师事务所，具备资格对上市公司进行审计，已通过最近两次（三年一次）PCAOB 的检查以及通过美国会计师协会三年一次的检查，具备从事境外地区审计服务的相关资质。

Wei，Wei & Co．，LLP 作为嘉禾生物集团审计的境外组成部分会计师，项目组成员 7 人，包括合伙人 1 人，质控总监 1 人，高级经理 1 人，税务部合伙人 1 人，项目经理 1 人及其他项目组成员 2 人，项目组成员中 4 人已取得美国注册会计师执照，具备执业能力。

（二）2021 年一季度所聘请进行境外监盘的券商会计师情况及执业资质情况

此次承接 2021 年一季度境外子公司存货监盘项目组所在会计师事务所是 Baker Tilly US, LLP，属于天职国际全球服务网络（Baker Tilly International Limited，以下简称“BTI”）的成员所，BTI 具体情况请参见本回复报告之“问题 4/第二部分/二、说明走访境外客户的具体时间地点、执行人员（分项目组、外聘人员），是否为此次申报中介机构人员，被访谈具体对象，访谈结果是否具有客观证据支持。”相关回复。

（三）2021 年一季度进行监盘对应存货比例

2021 年一季度，对境外子公司监盘比例情况统计如下：

境外主体	存货类别	账面余额(万元)	监盘金额(万元)	监盘比例
JIAHERB	库存商品	27,788.71	27,096.85	97.51%
NULIFE	库存商品	27.21	0.00	0.00%
EXCELSIOR	原材料	4,826.92	4,765.02	98.72%
	半成品	1,974.40	1,839.49	93.17%
	库存商品	1,461.82	847.82	58.00%
合计		**36,079.06**	**34,549.18**	**95.76%**

注：监盘金额为从监盘日倒推至财务报表日的金额。

（四）2020 年末存货中未见在途商品的原因及合理性

报告期各期末，只有 2019 年末存在在途物资，余额为 339.16 万元，2018 年末及 2020 年末存货中均无在途物资。公司及各子公司在原材料采购过程中，一

般是货和发票同时到达或者货比发票先到达，公司根据实际到货数量及采购合同或订单价格暂估入账，较少存在在途物资的情况。2019 年末存在在途物资余额 339.16 万元，系境外子公司 EXCELSIOR 从供应商 CASCATA PACKAGING LLC 购入的粉末及包装材料，相应实物于 2020 年 1 月初送达 EXCELSIOR。

三、说明倒轧方式测算发行人报告期末存货规模的计算过程，结合报告期内境外各类存货进销存、投入产出、产成品销售情况等因素，对境外存货规模及账面价值情况进行的分析性复核程序

（一）通过倒轧方式对境外子公司报告期末存货规模的测算

针对 2020 年末境外子公司的存货，中介机构进行了两次监盘，第一次是由境外组成部分会计师 WEI, WEI & CO., LLP 于 2020 年 12 月末以及 2021 年 1 月初分别对 JIAHERB 和 EXCELSIOR 的存货进行现场监盘，申报会计师和保荐机构、律师通过线上同时参与，此次监盘金额占境外子公司存货金额的比例为 49.79%；第二次是保荐机构委托券商会计师 BAKER TILLY US, LLP 于 2021 年 3 月末以及 4 月初对 JIAHERB 和 EXCELSIOR 2021 年 3 月末存货进行监盘，然后结合 2020 年末至此次盘点日存货收发存数量明细情况，倒扎至 2020 年 12 月 31 日，测算 2020 年末存货规模进行验证。2021 年一季度境外子公司存货监盘结果倒轧过程如下：

项目/境外主体	JIAHERB	EXCELSIOR	EXCELSIOR	EXCELSIOR	EXCELSIOR
存货类别	库存商品/千克	库存商品/pcs	半成品-混料/千克	半成品-散装产品/pcs	原材料/千克
盘点日仓库账面数量(a)	3,519,599.76	325,357.50	24,970.21	124,100,920.92	698,378.11
加：盘点日未记账收入(b)	-	386.00	-	-	-
减：盘点日未记账付出(c)	-	6,104.00	-	-	-
盘点日应存数量(d=a+b-c)	3,519,599.76	319,639.50	24,970.21	124,100,920.92	698,378.11
盘点日实存数量(e)	3,519,599.76	319,639.50	24,970.21	124,100,920.92	698,378.11
盘点日账实差异(f=e-d)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
加：抽查前出库数量(g)	1,194,541.25	111,289.00	94,962.48	77,666,099.71	147,796.91
减：抽查前入库数量(h)	1,167,375.07	112,171.00	97,014.00	101,820,191.00	315,213.50
资产负债表日实存数量(i=e+g-h)	3,546,765.94	318,757.50	22,918.69	99,946,829.63	530,961.52
资产负债表日仓库数量(j)	3,546,765.94	318,757.50	22,918.69	99,946,829.63	530,961.52
资产负债表日账实差异(k=i-j)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

如上所示，2021 年境外子公司存货倒扎结果与 2020 年末数量一致，不存在重大异常。

（二）结合报告期内境外各类存货进销存、投入产出、产成品销售情况等因素，对境外存货规模及账面价值情况进行的分析性复核程序

报告期内各期末，境外子公司各类存货结构账面余额按合并口径已抵消内部未实现损益后的情况列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
JIAHERB	33,365.72	76.68%	27,788.71	77.02%	25,930.61	74.08%	25,665.42	77.68%
NULIFE	26.75	0.06%	27.02	0.07%	28.89	0.08%	51.57	0.16%
EXCELSIOR	10,120.32	23.26%	8,263.14	22.90%	9,044.68	25.84%	7,321.26	22.16%
合计	**43,512.79**	**100.00%**	**36,078.87**	**100.00%**	**35,004.18**	**100.00%**	**33,038.25**	**100.00%**

注：上述存货金额已剔除内部交易损益

如上所示，公司 JIAHERB 及 EXCELSIOR 存货为境外子公司存货主要构成部分，2018 年末至 2021 年 1-6 月，前述两家子公司存货金额占境外子公司存货整体规模的比例分别为 99.84%、99.92%、99.93%和 99.94%。其中，JIAHERB 为销售公司，无生产能力，因此不涉及投入产出事项，EXCELSIOR 为保健品业务公司，存在生产能力。因此，本次尽调中主要针对该两家子公司展开，具体分析性复核程序如下：

1、JIAHERB

（1）从进销存数量角度来看，JIAHERB 存货勾稽关系无异常

单位：吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初存货（A）	3,648.90	2,750.01	2,538.63	1,988.69
加：本期采购（B）	8,419.58	19,730.56	3,287.69	3,045.52
减：期末存货（C）	3,830.38	3,648.90	2,750.01	2,538.63
计算销量（D=A+B-C）	8,238.10	18,831.67	3,076.31	2,495.59
本期销量（E)	8,238.10	18,831.67	3,076.31	2,495.59
差异额（F=D-E）	0.00	0.00	0.00	0.00

如上所示，JIAHERB 存货进出存数量勾稽相符，无差异。

（2）从进销存金额角度来看，JIAHERB 存货勾稽关系无异常

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初存货（A）	27,788.71	25,930.61	25,665.42	15,718.30
加：本期采购（B）	25,841.27	41,871.93	28,285.70	33,658.77
加：运费及关税（C）	3,384.23	5,933.40	2,464.99	2,789.88
减：期末存货（D）	33,365.72	27,788.71	25,930.61	25,665.42
减：跌价转销（E）	135.72	373.60	533.18	567.23
计算主营业务成本（F=A+B+C-D-E）	23,512.77	45,573.63	29,952.31	25,934.30
向 EXCELSIOR 销售的营业成本（G）	1,163.12	2,069.55	1,517.62	1,601.24
主营业务成本（H）	22,565.76	43,124.93	28,755.64	24,332.68
差异额（I=F-G-H）	-216.11	379.14	-320.94	0.38
差异率（J=I/H）	-0.96%	0.88%	-1.12%	0.01%

注：上述数据已消除内部交易利润的影响，下同

由上表可见，JIAHERB 库存商品进销存与销售成本勾稽差异率均较低，主要系 JIAHERB 与境内公司记账本位币不同，在发生内部购销交易产生的汇率折算差异。因此，报告期各期 JIAHERB 库存商品进销存与主营业务成本勾稽不存在异常情况。

（3）从 JIAHERB 主要经营产品来看，相关进销存勾稽关系无异常

1）主要产品数量的进销存

A、水飞蓟提取物

单位：吨

会计年度	期初数量(A)	购进数量(B)	销售数量(C)	期末数量(D)	差异（A+B-C-D）
2021 年 1-6 月	74.83	29.88	51.05	53.66	0.00
2020 年度	51.37	86.37	62.91	74.83	0.00
2019 年度	66.30	72.51	87.44	51.37	0.00
2018 年度	24.01	99.22	56.93	66.30	0.00

B、红景天提取物

单位：吨

会计年度	期初数量(A)	购进数量(B)	销售数量(C)	期末数量(D)	差异（A+B-C-D）
2021 年 1-6 月	31.22	45.11	31.94	44.39	0.00
2020 年度	25.73	50.74	45.25	31.22	0.00

2019 年度	33.53	15.86	23.66	25.73	0.00
2018 年度	10.08	47.27	23.82	33.53	0.00

C、绿茶提取物

单位：吨

会计年度	期初数量(A)	购进数量(B)	销售数量(C)	期末数量(D)	差异（A+B-C-D）
2021 年 1-6 月	76.94	65.54	70.81	71.67	0.00
2020 年度	71.48	140.58	135.12	76.94	0.00
2019 年度	78.52	82.67	89.71	71.48	0.00
2018 年度	45.23	127.66	94.37	78.52	0.00

D、姜黄提取物

单位：吨

会计年度	期初数量(A)	购进数量(B)	销售数量(C)	期末数量(D)	差异（A+B-C-D）
2021 年 1-6 月	69.22	59.54	43.61	85.15	0.00
2020 年度	58.13	136.60	125.50	69.22	0.00
2019 年度	54.69	79.66	76.22	58.13	0.00
2018 年度	24.56	84.02	53.90	54.69	0.00

E、虎杖提取物

单位：吨

会计年度	期初数量(A)	购进数量(B)	销售数量(C)	期末数量(D)	差异（A+B-C-D）
2021 年 1-6 月	11.12	10.09	8.27	12.94	0.00
2020 年度	16.00	17.98	22.86	11.12	0.00
2019 年度	11.40	15.77	11.16	16.00	0.00
2018 年度	8.30	20.61	17.52	11.40	0.00

2）主要产品金额的进销存

A、水飞蓟提取物

单位：万元

会计年度	期初金额(A)	购进存货(B)	销售成本(C)	期末金额(D)	差异（A+B-C-D）
2021 年 1-6 月	1,670.47	341.30	735.55	1,276.22	0.00
2020 年度	951.09	1,873.03	1,153.65	1,670.47	0.00
2019 年度	827.92	1,499.40	1,376.23	951.09	0.00
2018 年度	329.07	1,498.63	999.78	827.92	0.00

B、红景天提取物

单位：万元

会计年度	期初金额(A)	购进存货(B)	销售成本(C)	期末金额(D)	差异（A+B-C-D）
2021 年 1-6 月	1,268.06	1,681.73	1,370.92	1,578.87	0.00
2020 年度	2,042.29	1,367.05	2,141.28	1,268.06	0.00
2019 年度	1,921.29	1,714.39	1,593.39	2,042.29	0.00
2018 年度	57.12	3,344.14	1,479.97	1,921.29	0.00

C、绿茶提取物

单位：万元

会计年度	期初金额(A)	购进存货(B)	销售成本(C)	期末金额(D)	差异（A+B-C-D）
2021 年 1-6 月	1,133.72	186.38	612.20	707.90	0.00
2020 年度	1,227.36	1,355.01	1,448.65	1,133.72	0.00
2019 年度	886.41	1,305.32	964.37	1,227.36	0.00
2018 年度	338.87	1,544.36	996.82	886.41	0.00

D、姜黄提取物

单位：万元

会计年度	期初金额(A)	购进存货(B)	销售成本(C)	期末金额(D)	差异（A+B-C-D）
2021 年 1-6 月	996.91	447.22	399.09	1,045.04	0.00
2020 年度	754.15	1,276.62	1,033.86	996.91	0.00
2019 年度	1,250.62	889.46	1,385.93	754.15	0.00
2018 年度	386.42	1,620.47	756.27	1,250.62	0.00

E、虎杖提取物

单位：万元

会计年度	期初金额(A)	购进存货(B)	销售成本(C)	期末金额(D)	差异（A+B-C-D）
2021 年 1-6 月	610.49	572.68	519.45	663.72	0.00
2020 年度	733.27	1,839.23	1,962.01	610.49	0.00
2019 年度	298.33	1,317.90	882.96	733.27	0.00
2018 年度	273.07	1,264.37	1,239.11	298.33	0.00

综上，经分析性复核 JIAHERB 存货整体规模及主要产品进销存情况，其存货变动具备合理性。

2、EXCELSIOR

（1）从存货进出存、投入产出率、产销率分析来看，EXCELSIOR 存货变化无异常

单位：万元

2021 年 1-6 月	期初余额	外购增加	生产投料增加	生产领用	其他转出[注]	销售成本	期末余额	产出率/产销率
原材料	4,826.92	8,908.97		5,793.78			7,942.11	
生产成本-人工			1,665.73	1,665.73				
生产成本-制造费用			1,132.03	1,132.03				
产出：								
半成品	1,974.40		8,591.54	8,747.91	547.28		1,270.75	87.97%
蛋白粉	323.10		1,934.09			2,186.23	70.96	96.86%
胶囊/片剂	959.90		3,885.55			4,181.04	664.41	86.29%
其他粉剂	178.58		2,869.13			2,875.62	172.09	94.35%
功能饮料	0.24		59.14			59.38		100.00%
合计	**8,263.14**	**8,908.97**	**20,137.21**	**17,339.45**	**547.28**	**9,302.27**	**10,120.32**	

2020 年度	期初余额	外购增加	生产投料增加	生产领用	其他转出[注]	销售成本	期末余额	产出率/产销率
在途物资	339.16	-	-	339.16	-	-	-	-
原材料	4,773.97	11,510.69	-	11,457.74	-	-	4,826.92	-
生产成本-人工	-	-	3,102.60	3,102.60	-	-	-	-
生产成本-制造费用	-	-	2,326.31	2,326.31	-	-	-	-
产出：	-	-	-	-	-	-	-	-
半成品	2,017.20	-	17,225.81	16,428.78	839.83	-	1,974.40	89.74%
蛋白粉	334.00	-	4,166.94	-	-	4,177.84	323.10	92.45%
胶囊/片剂	1,113.56	-	8,513.01	-	-	8,666.67	959.90	90.11%
其他粉剂	289.24	-	3,748.83	-	-	3,859.49	178.58	95.72%
功能饮料	177.55	-	-	-	-	177.31	0.24	99.86%
合计	**9,044.68**	**11,510.69**	**39,083.50**	**33,654.59**	**839.83**	**16,881.31**	**8,263.14**	**-**

2019 年度	期初余额	外购增加	生产投料增加	生产领用	其他转出[注]	销售成本	期末余额	产出率/产销率
在途物资	-	339.16	-	-	-	-	339.16	-
原材料	4,342.07	11,612.27	-	11,180.37	-	-	4,773.97	-
生产成本-人工	-	-	2,264.97	2,264.97	-	-	-	-
生产成本-制造费用	-	-	2,495.72	2,495.72	-	-	-	-
产出：	-	-	-	-	-	-	-	-

2019 年度	期初余额	外购增加	生产投料增加	生产领用	其他转出[注]	销售成本	期末余额	产出率/产销率
半成品	1,706.80	-	15,941.06	14,918.12	712.54	-	2,017.20	88.57%
蛋白粉	430.58	-	3,009.38	-	-	3,105.96	334.00	90.29%
胶囊/片剂	494.71	-	5,465.93	-	-	4,847.08	1,113.56	81.32%
其他粉剂	347.10	-	2,807.96	-	-	2,865.82	289.24	90.83%
功能饮料	-	-	3,634.85	-	-	3,457.30	177.55	95.12%
小计	**7,321.26**	**11,951.43**	**35,619.87**	**30,859.18**	**712.54**	**14,276.16**	**9,044.68**	**-**

2018 年度	期初余额	外购增加	生产投料增加	生产领用	其他转出[注]	销售成本	期末余额	产出率/产销率
原材料	2,308.76	18,486.93	-	16,453.62	-	-	4,342.07	-
生产成本-人工	-	-	2,786.04	2,786.04	-	-	-	-
生产成本-制造费用	-	-	2,371.50	2,371.50	-	-	-	-
产出：	-	-	-	-	-	-	-	-
半成品	238.87	-	21,611.16	19,823.43	319.80	-	1,706.80	92.19%
蛋白粉	41.30	-	8,509.88	-	-	8,120.60	430.58	94.96%
胶囊/片剂	495.50	-	3,978.05	-	-	3,978.84	494.71	88.94%
其他粉剂	22.06	-	2,835.57	-	-	2,510.53	347.10	87.85%
功能饮料	-	-	4,499.93	-	-	4,499.93	-	100.00%
小计	**3,106.49**	**18,486.93**	**46,592.13**	**41,434.59**	**319.80**	**19,109.90**	**7,321.26**	**-**

注：报告期各年度半成品其他转出系 EXCELSIOR 为 JIAHERB 提供原料加工服务而转出的销售成本

报告期内，EXCELSIOR 投入产出率分别为 92.19%、88.57%、89.74%和 87.97%，其中 2019 年度-2021 年上半年产出率略低于 2018 年，系 2019-2021 上半年新增客户较多，新客户对保健食品有效含量、配方要求较为严格，为满足客户的综合需求，谨慎生产，在产品完工前多次检测合格后方可入库，从而导致投入产出率较 2018 年略有下降。报告期内各年度投入产出率不存在重大异常。

由于 EXCELSIOR 主要实行“以销定产”的生产模式，报告期内各类产成品产销率均保持在 90%左右，符合其经营实际情况，其中 2019 年胶囊片剂产品的产销率低于其他年度，主要系 2019 年下半年客户胶囊片剂产品的订单较多，EXCELSIOR 为保证及时供货，产量增加，导致 2019 年胶囊片剂产品库存增长较多，产销率降低，2020 年陆续交货后，库存下降，产销量回升。

（2）从与成本勾稽关系来看，EXCELSIOR 进出存数据无异常

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初存货余额（A）	8,263.14	9,044.68	7,321.26	3,106.49
期末存货余额（B）	10,120.32	8,263.14	9,044.68	7,321.26
当期外购材料（C）	8,908.97	11,510.69	11,951.43	18,486.93
生产成本-人工（D）	1,665.73	3,102.60	2,264.97	2,786.04
生产成本-制造费用（E）	1,132.03	2,326.31	2,495.72	2,371.50
跌价转销（F）	98.90	98.74	170.47	50.00
主营业务成本计算（G=A-B+C+D+E-F）	9,750.65	17,622.39	14,818.23	19,379.71
主营业务成本（H）	9,302.27	16,881.31	14,276.16	19,109.91
向 JIAHERB 销售的营业成本（I）	547.28	839.83	712.54	319.79
差异（J=G-H-I）	-98.90	-98.74	-170.47	-49.99
差异率（K=J/H）	-1.06%	-0.58%	-1.19%	-0.26%

如上所示，EXCELSIOR 主营业务成本与存货余额、采购额的勾稽差异率分别为 -0.26%、-1.19%、-0.58%和-1.06%，主要系 EXCELSIOR 与境内公司记账本位币不同，在发生内部购销交易产生的汇率折算差异。因此，报告期各期 EXCELSIOR 存货进销存与主营业务成本勾稽关系具有合理性，不存在异常情形。

综上，经分析性复核 EXCELSIOR 存货进销存情况，其存货变动具备合理性。

四、说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，包括盘点时间、地点、人员（分项目组、外聘人员）、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否对发出商品实施盘点或其他替代程序、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况，并说明盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，存货账面价值的确认方法，监盘人员是否具有判断存货类别及是否变质的专业能力、第三方检测机构信息及检测结果，执行的核查或审计程序是否足够支撑核查或审计结论、是否符合《审计准则》和《审计准则问题解答第 3 号——存货监盘》的要求

（一）说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

1、报告期各期末，申报会计师和保荐机构对存货实施监盘的时间、地点及范围详见本回复报告之“问题 8/第一部分/一/（二）发行人存货盘点及中介机构监

盘范围的完整性及准确性”相关回复。

2、监盘程序、比例及监盘结果

（1）监盘程序

报告期内，中介机构根据公司存货盘点的相关内控制度要求，具体监盘程序为：在监盘前，了解公司的盘点计划并获取盘点表；在监盘过程中，由公司库管人员、财务人员对现场存货进行盘点，中介机构同步进行计数核对；监盘中，中介机构重点关注存货盘点数量是否与账面数存在差异、存货是否存在毁损变质、临近有效期或过期，存货是否存在减值迹象等；监盘结束后，中介机构将统计的盘点表与公司统计的盘点表进行核对，各方核对无误后由参与盘点人员签字确认，取得最终的存货盘点表，并再次复核是否与实际监盘情况一致，是否与仓储系统记录的存货数量一致。

（2）报告期各期末，监盘比例如下表所示：

单位：万元

截止日	物料类型	账面余额	监盘金额	监盘比例[注2]
2021 年 6 月 30 日	在途物资	14.13		
	原材料	38,013.53	16,309.21	42.90%
	半成品及库存商品	90,722.24	56,035.65	61.77%
	发出商品	2,911.34	1,419.79	48.77%
	合计	**131,661.24**	**73,764.65**	**56.03%**
2020 年 12 月 31 日	原材料	28,839.55	15,371.01	53.30%
	半成品及库存商品	80,996.46	44,583.19	55.04%
	发出商品[注1]	2,065.83	1,811.77	87.70%
	合计	**111,901.84**	**61,765.97**	**55.20%**
2019 年 12 月 31 日	在途物资	339.16	-	-
	原材料	18,081.26	8,448.42	46.72%
	半成品及库存商品	71,007.74	39,721.74	55.94%
	发出商品[注1]	955.44	869.87	91.04%
	合计	**90,383.60**	**49,040.03**	**54.26%**
2018 年 12 月 31 日	原材料	20,558.85	9,244.10	44.96%
	半成品及库存商品	58,130.25	27,027.08	46.49%
	发出商品[注1]	277.35	113.98	41.10%

	合计	**78,966.46**	**36,385.16**	**46.08%**

注 1：发出商品的监盘金额系已执行替代程序验证的金额
注 2：监盘比例是按照剔除未实现损益金额后统计列示的监盘比例
注 3：各报告期末，公司半成品与产成品之间主要系含量规格的差异，因此将半成品和产成品的监盘金额合并列示。

（3）监盘结果

报告期各期末，监盘结果账实相符，不存在大额毁损变质、盘亏等异常情况。

3、各类存货盘点方法、程序

报告期各期末，公司按照规定对存货进行全面的静态盘点。公司存货多以千克为计量单位，主要以袋、桶、箱等为包装单位，根据存货的计量属性，对各类存货盘点方法如下：

实物特点	**实物重量盘点方法**	**举例**
包装规整如桶装、袋装、箱装	①盘点存货的桶数、袋数、箱数②测量一桶、一袋、一箱存货的标准重量或平均单位重量③根据桶数、袋数、箱数及单位重量，计算存货的重量	公司绝大部分原材料、半成品及产成品包装规整
包装不规整、单价较高	采用过磅的方式确定重量	人参须、红花、肉桂等原材料
包装不规整、单价较低	①将存货堆成规则的形状；测量存货的边长等，计算存货的体积②抽取存货样本，测量样本的体积，过磅测量样本的重量，进而计算得到存货的密度③根据存货的体积、密度，计算存货的重量④选取样本，测量样本中每袋的平均重量，根据袋数计算存货的重量	紫花苜蓿、桑白皮等原材料

实际盘点过程中，（1）盘点日前，在公司财务部门与仓储部门充分协商的基础上，公司制定合理、全面的盘点计划，将盘点事项通知集团内所有子公司；（2）盘点日前，各仓库完成所有单据的入账审核，并打印盘点表；（3）盘点日，由财务人员在系统中导出收发存数据，与总账数据核对一致后，制作存货盘点表并发送给物料部门，由财务部、仓储部共同对存货进行盘点。盘点时对存货账实是否相符、储存状态、库房环境等情况重点关注，对存在账实不符的存货进行记录及复盘；（4）盘点日后，对存在差异的存货查明原因，并形成存货盘点表，经盘点人员和相关部门负责人签字确认后，上交财务部门归档保存。

4、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况

2020 年及 2021 上半年由于全球新冠疫情影响，申报会计师未能到境外子公司进行现场监盘，对 2020 年末及 2021 年 6 月末存货由境外组成部分会计师 WEI, WEI & CO., LLP 进行现场监盘，申报会计师、保荐机构和律师一同通过视频连线方式参与监盘过程，另外，保荐机构委托券商会计师 BAKER TILLY US, LLP（天职国际美国所）于 2021 年 3 月末年 4 月初对 JIAHERB 和 EXCELSIOR 2021

年 3 月末存货进行监盘，然后结合 2020 年末至此次盘点日存货收发存数量明细情况，倒扎至 2020 年 12 月 31 日，测算 2020 年末存货规模进行验证申报会计师获取并复核了相关的存货监盘资料；2021 年 6 月末 7 月初，券商会计师对 2021 年上半年末进行了监盘。

5、是否对发出商品实施盘点或其他替代程序

报告期各期末发出商品余额分别为 277.35 万元、955.44 万元、2,065.83 万元和 2,911.34 万元，占公司存货的比例分别为 0.35%、1.06%、1.85%和 2.21%，占比较低，公司发出商品主要是已发出尚未报关或取得装船离岸的出口产品以及部分已发货客户尚未签收的产品，因此未实施盘点，申报会计师及保荐机构执行了以下替代程序：

（1）获取公司各期期末发出商品清单以及期后报关单、提单或客户签收单并进行截止性测试；（2）抽取部分发出商品与相应的销售合同、出库单和运输对账单记录进行核对；（3）对主要发出商品的客户进行函证，确认公司期末发出商品的数量。

已实施函证及检查发货单、报关单、期后提单或签收单等替代程序确认的发出商品的金额分别为 113.98 万元、869.87 万元、1,811.77 万元和 1,419.79 万元，占各期末发出商品的比例为 41.10%、91.04%、87.70%和 48.77%，经核查，发出商品具备真实性。

6、是否现场取得经公司确认的盘点表以及相关结果的处理情况

在实施监盘前，中介机构现场取得公司全部存货明细表，了解公司存货盘点范围、了解公司的存货分布情况和存货盘点工作的分工安排情况。盘点工作结束后，中介机构（含外聘人员）现场取得了经公司库管人员、财务人员以及监盘中介机构人员签字确认的盘点明细表以及盘点结果明细。

（二）说明盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，存货账面价值的确认方法，监盘人员是否具有判断存货类别及是否变质的专业能力、第三方检测机构信息及检测结果，执行的核查或审计程序是否足够支撑核查或审计结论、是否符合《审计准则》和《审计准则问题解答第 3 号——存货监盘》的要求

1、说明盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，存货账面价值的确认方法

（1）随机打开产品包装，抽查是否存有相应内容物；盘点过程中，除实地监盘（境内程序）外，在监盘境外过程中，境内中介机构在实时视频连线的过程中随机发出指令，要求境外团队打开包装，查看是否存在内容物；

（2）发行人盘点表上标注了货物的“库位”（存放位置），盘点过程中核对了盘点表库位信息标注的产品名称是否与实地存货包装上分别标识的名称一致；对于辨析度较高的存货，例如“莽草”，盘点过程中可直接予以确认；

（3）盘点过程中，中介机构随机抽取了产品样本，并独立发送给检测机构进行检测。2020 年底至 2021 年一季度末，共送检 3 个样品，并要求检测机构直接反馈检查结果给中介机构，不通过发行人转述。另外，中介机构也获取了发行人内部的检测结果，复核了产品内容；

（4）为进一步核实存货的可使用性，2021 年 6 月期间，中介机构增加了第三方检测样本的数量，特别是针对发行人库龄较长的存货部分。本次共送检样品 101 个，样本选取、送达、检测结果回收等过程均由中介机构独立执行；2021 年 7 月，半年度盘点过程中，新增送检样本 6 个样本。

（5）针对存货账面价值，中介机构核对了公司进出存的勾稽关系、并复核了跌价准备计算过程明细，独立对主要存货进行了减值测试；针对海外子公司存货主要来自境内公司的特点，还通过比对境内出口数据和境外子公司收货数据的一致性，验证了存货价值。

2、监盘人员是否具有判断存货类别及是否变质的专业能力、第三方检测机构信息及检测结果

本次监盘人员主要系财务背景，对常识性存货具有辨别能力。对于不常见的品种、加工后物理状态难以直接辨识的品种主要通过第三方检测以及检测公司内部记录的勾稽关系等方式进行。本次尽调过程中，样本送检第三方检测机构信息如下：

（1）根据 ALKEMIST 实验室官网查询，该实验室是一家 ISO/IEC 17025:2017 认证实验室，具有对所有工厂进行测试的能力。该公司的 ISO/IEC 17025 认证用

于测试膳食补充剂、粗植物物质、植物提取物、油、原材料、成品、真菌和藻类等。

（2）根据 EUROFINS FOOD CHEMISTRY TESTING US, INC.的官网查询，其下的实验室均通过 ISO 17025 或同等标准的认证。可提供对过敏原、真实性、化学和成分验证、污染物、乳品、微生物学、营养分析、保质期和稳定性、ID 与纯度、红外分析等检测。

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

（4）根据 CERTIFIED LABORATORIES 的官网查询，该实验室是一家私人独立实验室，由四个国家认可的实验室组成，分别位于纽约、伊利诺伊、南加利福尼亚和北加利福尼亚，采用公认的方法和程序进行微生物学、化学和食品取证分析。检测方法包括 FDA、USDA、AOAC、USP 和客户或认证实验室工作人员开发的其他验证方法。

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

经检测，公司送检的样本中，无不合格或无法使用情形，检测结果显示的内容物和送检样本一致。

综上，通过以上盘点过程中执行的核查、审计程序，本次申请中介机构认为可以足够支撑核查、审计结论、符合《审计准则》和《审计准则问题解答第 3 号——存货监盘》的要求。

五、说明申报会计师利用其他会计工作是否符合《独立审计具体准则第 13

号-利用其他注册会计师的工作》等相关规定要求，保荐人未对发行人境外存货进行实地监盘的原因及合理性，是否符合相关规定

申报会计师利用其他会计工作符合《独立审计具体准则第 13 号-利用其他注册会计师的工作》等相关规定要求，具体内容请详见“问题 4/第二部分/四、申报会计师利用其他会计师工作是否符合《独立审计具体准则第 13 号-利用其他注册会计师的工作》等相关规定要求。

受全球新冠疫情爆发的影响，保荐机构直接派遣人员至美国子公司盘点存在客观障碍，因此保荐机构本次通过聘请券商会计师对发行人境外存货进行盘点。实际执行过程中，保荐机构依据独立性、真实性原则采取了以下控制措施：

1、聘请的券商会计师具有独立性：天职国际及 BAKER TILLY INTERNATIONAL 在报告期内未曾服务于发行人；具体执行的券商会计师人员不存在曾就职于发行人的情形；发行人的董监高不持有券商会计师的股份，关联自然人未在聘请的券商会计师事务所任职；

2、券商会计师的盘点方案由保荐机构团队制定，券商会计师在既有的方案下现场实施。而且盘点过程中，由保荐机构视频接入，参与和控制相关盘点程序。关键环节，由境内保荐机构团队发出指令，例如打开某产品包装查验包装内是否存在物资、选取送检的样本等；

3、现场获取的资料，保荐机构要求聘请的券商会计师直接发送项目组，并出具相应总结性报告。另外，由外部第三方检测机构出具的结果也通过保荐机构直接收取方式获取；

4、另外，除盘点程序外，其余分析、复核性工作均由保荐机构团队执行，例如通过海关数据分析境外子公司存货规模等

综上，虽然在新冠疫情客观条件制约下，保荐机构未现场参加境外盘点，但通过聘请的券商会计师、视频参与及资料复核等手段对发行人境外存货进行了检查和复核，在以上工作的基础上保荐机构认为所执行的程序符合相关规定。

六、中介机构对境外资产利用外聘人员进行核查是否谨慎，如何对外聘工作人员的工作质量进行把关和核验 ，是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定

中介机构对境外资产利用外聘人员进行核查符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定。尽调过程中，通过境外机构的选聘、方案制定控制，方案执行控制、资料回收控制等手段，中介机构认为利用外聘人员进行核查的过程符合谨慎性原则。具体内容请详见本回复报告之“问题 4/第二部分/五、中介机构对境外收入、客户及关联关系利用外聘人员进行核查，如何对外聘工作人员的工作质量进行把关和核验，是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法（2020 年修订）》的相关规定”相关回复。

七、内核和质控部门对上述事项执行的相关程序和结论

（一）会计师内核和质控部门说明

1、质控部门核查程序

针对上述事项，质控部门针对项目组执行的核查工作履行了以下质量控制工作：（1）获取并核查了项目组的相关工作底稿（存货监盘底稿、存货真实性核查及变动的分析底稿，存货及存货减值准备分析底稿、各期末在手订单统计分析情况），复核相关底稿及附件是否完整；（2）询问项目负责人公司存货真实性执行的具体核查情况，报告期各期末存货结构变动的原因，存货库龄结构情况以及项目组对库龄 1 年的以上的存货执行的程序等；（3）查阅与境外组成部分会计师《集团审计商请配合函》及相应的回函确认文件，判断境外组成部分会计师的独立性和专业胜任能力；（4）审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询。

2、质控部门核查结论

经核查，质量控制部门同意项目组关于“问题 8.关于存货”的回复内容、核查程序及意见，同意将申请文件对外报送。

（二）保荐机构内核和质控部门说明

保荐机构质控、内核部门已对上述事项及项目组就存货真实性和准确性执行的核查程序予以充分关注，所履行的质量控制工作包括：

1、保荐机构质控部门通过现场核查的形式，向发行人相关业务负责人和项目组了解了发行人存货确认相关内部控制的运行情况，获取并检查了项目组存货

核查相关工作底稿（盘点报告、倒扎明细、检测报告以及收取检测结果的沟通邮件等资料），复核项目组对存货真实性的核查是否达到保荐机构质量控制规定的核查要求、相关附件是否完整真实。

2、保荐机构内核部门在问核会上对项目保荐代表人就发行人存货真实性执行的核查工作进行了问核并查看了重点工作底稿、了解会计师与其组成会计师之间工作机制以及券商会计师的胜任能力及工作成果等。

3、保荐机构质控、内核部门审阅了项目组提交的对外报送文件及相关底稿，对申报材料中有关存货真实性的问题进行了审阅、问询和讨论，申报文件均经质控部门、内核部门通过后方对外报出。

4、保荐机构质控、内核部门审阅了项目组提交的本轮问询回复文件及相关底稿，对上述问题形成的原因、及对上述问题的尽调过程反复与项目组进行沟通及问询。

经复核，保荐机构质控部门、内核部门认为，保荐机构项目组就发行人存货真实性等执行的核查工作充分、有效，相关底稿真实完整，同意项目组的核查结论。

问题 9．关于毛利率

根据申报文件显示：（1）发行人此次申报对应报告期内毛利率较前次申报期间毛利率存在较大变动。（2）发行人植物提取业务毛利率远高于同行业可比公司同类业务毛利率。（3）报告期内发行人部分产品毛利率变动较大。

请发行人：（1）结合主营业务及主要产品差异等情况，说明此次申报对应报告期内主营业务毛利率远高于前次申报报告期毛利率的原因及合理性，按单体提取物、标准提取物、比例提取物等同行业通用统计口径补充披露报告期内毛利率情况以及与同行业可比公司毛利率差异情况、差异具体原因。（2）说明此次申报可比公司与前期申报存在较大差异的原因及合理性，所选取的境外可比公司具体经营业务及财务数据情况，相关毛利率数据是否具有权威、客观来源，确认可比公司选择的完整性及准确性，进一步补充披露可比公司及毛利率等相关财务数据对比信息。（3）结合报告期内境内植物提取业务可比公司外销比例及境外采购情况，说明可比公司是否同样具有发行人认为自身高毛利率的相关条件，说明发行人同类产品毛利率对比情况，进一步分析与可比公司毛利率差异的原因及合理性。（4）量化分析主要原材料价格波动对发行人单位成本、毛利额、毛利率、扣非归母净利润等主要财务指标的影响，并进行敏感性分析。（5）结合市场供需变化、市场竞争及市场份额变动情况，进一步说明莽草酸 2020 年四季度销售毛利率下降的具体原因，毛利率下降因素是否对发行人持续经营产生重大不利影响，2021 年上半年毛利率及经营业绩情况，莽草酸等主要产品销售价格是否存进一步下降风险。（6）详细说明 2019 年枳实原材料规格与收率、毛利率变化关系，2019 年毛利率为负的原因，2020 年工艺提升的具体情况，结合报告期内红景天产品里中高价品种销售占比变动情况、相关品种采购价格等因素，进一步说明 2020 年红景天产品毛利率大幅增长的原因及合理性。（7）量化分析 2019-2020 年各月接骨木原材料不同规格价格差异及采购比例对相应产品销售价格、毛利率的影响情况，“销售的产品价格分布区间也向高价位转移”的具体含义，接骨木月度单位成本、单位售价环比大幅变动的具体原因。（8）进一步说明 2020 年度境内外毛利率差异以及与 2018、2019 年度境内外毛利率变动趋势不一致的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合主营业务及主要产品差异等情况，说明此次申报对应报告期内主营业务毛利率远高于前次申报报告期毛利率的原因及合理性，按单体提取物、标准提取物、比例提取物等同行业通用统计口径补充披露报告期内毛利率情况以及与同行业可比公司毛利率差异情况、差异具体原因

（一）结合主营业务及主要产品差异等情况，说明此次申报对应报告期内主营业务毛利率远高于前次申报报告期毛利率的原因及合理性

两次报告期主营业务毛利率情况如下：

项目		本次申报期间				前次申报期间			
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	2014 年
植物提取物	毛利率	44.66%	40.63%	42.45%	41.51%	35.64%	29.27%	24.84%	25.14%
	主营业务收入占比	86.03%	87.25%	85.72%	79.52%	90.38%	98.96%	100.00%	100.00%
保健食品	毛利率	29.28%	27.52%	21.31%	23.24%	19.05%	-42.72%	-	-
	主营业务收入占比	13.97%	12.75%	14.28%	20.48%	9.62%	1.04%	-	-
主营业务毛利率	**毛利率**	**42.51%**	**38.96%**	**39.43%**	**37.76%**	**34.05%**	**28.52%**	**24.84%**	**25.15%**

如上所示，公司主营业务毛利率呈现持续稳定增长趋势，公司主营业务收入中植物提取物收入占比较高，保健品板块随着业务的不断成熟，进入 2018 年后进入了盈利阶段，各业务部分毛利率变化具体情况如下：

1、植物提取物

（1）公司毛利率变化与行业变动趋势一致

发行人与同行业境内可比上市公司的毛利率比较情况如下：

项目	年均复合增长率[注2]	本次申报期间				前次申报期间			
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年度	2016 年	2015 年	2014 年
晨光生物	8.79%	24.13%	24.70%	21.47%	17.67%	20.67%	15.81%	13.54%	14.90%
莱茵生物	4.47%	25.30%	24.72%	27.64%	25.39%	28.37%	25.25%	24.20%	19.01%
发行人	**8.33%**	**44.66%**	**40.63%**	**42.45%**	**41.51%**	**34.05%**	**29.27%**	**24.84%**	**25.14%**

注 1：为保证可比性，上表中公司列示的毛利率数据为植物提取物对应的毛利率，莱茵生物列示其年报分类中植物提取物部分，晨光生物列示其年报分类中色素、香辛料及营养类提取物部分

注 2：公式=（2020 年毛利率/2014 年毛利率）^（1/年数）-1

从植物提取物毛利率增长趋势来看，公司 2014 年-2020 年期间植物提取物毛利率年均复合增长率与行业变化趋势一致，位于莱茵生物与晨光生物之间。

（2）公司提取效率及产品结构的变化对毛利率的提升起到了一定的支撑作用

相对前次报告期，本次申报期间内公司通过原料综合利用、工艺调整等方式提升了生产效率。从生产指标方面来看，不同提取物的收率有所增加，以公司部分主要产品2018年度和2016年度的有效成分回收率为例均呈现不同程度的提升，具体情况如下：

产品	2018年度	2016年度	差异情况（百分点）
莽草酸	56.50%	42.81%	13.69
红景天提取物	76.95%	64.52%	12.43
水飞蓟提取物	80.92%	78.13%	2.79
银杏提取物	92.43%	88.35%	4.08
加纳籽提取物	66.78%	58.14%	8.64

注：表中列示的2016年度提取物有效成分回收率系根据各月抽样的平均结果进行计算。

如上所示，公司主要产品有效成分的回收率均有所提升，提取效率的提升及产品结构的变化对毛利率的提升起到了一定的支撑作用。另外，莽草酸产品在2016年度仅利用莽草生产，而2018年度开始，公司增加了利用银杏叶生产的方式，而利用银杏叶生产对应的成本较利用莽草生产的成本低 87.32 元/千克左右（测算方式为两种原材料 2018 年各自本期领用单位成本*（原材料投入量/完工量），加之2018年度内，莽草酸产品占公司植物提取物收入总额的比例为11.51%，较 2016 年提升 4.66 个百分点，前述因素综合导致莽草酸产品 2018 年度毛利率贡献率较2016年度毛利率贡献率提升3.77个百分点。

2、保健食品

公司保健食品业务起步较晚，2016 年开始逐步投产，处于发展的前期，经营模式以 OEM 为主，2016 年及 2017 年上半年处于建设及开拓初期，业务量和盈利水平相对较低。进入 2018 年后，根据前期的积累，公司获得客户数量和订单规模有所提升，经营逐步进入正轨，相应地获得了20%左右的毛利率水平。

（二）按单体提取物、标准提取物、比例提取物等同行业通用统计口径补充披露报告期内毛利率情况以及与同行业可比公司毛利率差异情况、差异具体原因。

1、单体提取物、标准提取物、比例提取物划分标准的解释说明

单体提取物、标准提取物及比例提取物的划分系依据公司习惯而进行的分类，行业中无严格的区分标准。前次申报中，公司将“含量一般在90%以上”的产品定义为“单体提取物”；有效成分含量一般在90%以下，但有明确的有效成分比例产品定义为“标准提取物”；将“一般并没有明确的成分与含量要求，根据提取前原料的重量与提取浓缩后产物重量的数学比例相对确定”的产品定义为“比例提取物”。

2、按单体提取物、标准提取物、比例提取口径补充披露报告期内毛利率情况

在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果”之“（四）毛利率”补充披露如下：

“……

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	毛利率	毛利率	毛利率	毛利率
单体提取物	37.98%	31.56%	36.91%	35.41%
标准提取物	51.71%	47.19%	44.36%	44.67%
比例提取物	55.47%	57.99%	48.20%	43.77%
合计	48.32%	44.02%	42.45%	41.51%

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

（1）单体提取物

报告期内，公司单体提取物2019年较2018年毛利率相对平稳，2020年度毛利率较2019年度毛利率下降较多，主要系单体提取物中莽草酸产品占比及毛利率变化所致。2020年度，莽草酸销售占单体销售金额的比例为29.24%，仍为主要的单体提取物，而莽草酸当年度毛利率下降11.04个百分点，导致单体提取物平均毛利率降低。2021年上半年度单体提取物的毛利率较上年上涨较多，主要系该年度的销售产品结构变化，部分高毛利率产品的销售占比增加，如槐米提取物和辅酶Q10，该两种产品的毛利率贡献率较上年增长5.42个百分点。

（2）标准提取物

报告期内，公司标准提取物2018年度至2020年度毛利率基本平稳，2020年度毛利率略有增长，主要系2020年产品结构的变化引起，2020年度单位毛利为78.72元/千克，较2019年下降12.60%，但单位售价下降幅度为17.84%，大于单位毛利率下降幅度，导致毛利率上升。单位售价主要系产品价格分布区间中高价格区间(即大于等于200元/千克）对应的收入占比下降所致。2021年上半年度标准提取物的毛利率较上年上涨较多，主要系该年度的单位售价较上年略有上涨，该年度的标准提取物的单位售价为199.50元/千克，较上年增长19.60个百分点。

（3）比例提取物

报告期内，公司比例提取物2019年与2018年毛利率相对平稳，2020年略有上升，2021年上半年略有下降，主要系产品结构变化，2020年公司比例提取物单位售价较2019年增加7.39元/千克，增长幅度为8.32%，带动了比例提取物毛利率的增长。2021年上半年，比例提取物毛利率略有下降主要系其单位价格下降3.99元/千克，下降幅度为4.15%所致。

……”

3、按单体提取物、标准提取物、比例提取物统计口径补充披露报告期内与同行业可比公司毛利率差异情况、差异具体原因

报告期内，发行人境内同行业可比公司晨光生物、莱茵生物及得乐康未按照单体提取物、标准提取物、比例提取物口径披露细分信息，暂无法按此分类进行比较。

二、说明此次申报可比公司与前期申报存在较大差异的原因及合理性，所选取的境外可比公司具体经营业务及财务数据情况，相关毛利率数据是否具有权威、客观来源，确认可比公司选择的完整性及准确性，进一步补充披露可比公司及毛利率等相关财务数据对比信息

（一）说明此次申报可比公司与前期申报存在较大差异的原因及合理性

可比公司	板块	前次申报期间	本次申报期间	此次申报变动原因就合理性
莱茵生物	植物提取物	√	√	两次申报期均为可比公司
晨光生物	植物提取物	√	√	两次申报期均为可比公司

可比公司	板块	前次申报期间	本次申报期间	此次申报变动原因就合理性
天草生物	植物提取物	√		天草生物于 2018 年 2 月已从全国股份转让交易系统摘牌，因此本次未纳入可比范围。
诺克特	植物提取物	√		诺克特系全国中小企业股转系统挂牌公司，但其规模较小，2020 年度收入为 11,097.70 万元，可比性相对较弱，且未披露外销数据，因此本次未纳入可比范围。
天一生物	植物提取物	√		天一生物系全国中小企业股转系统挂牌公司，但其规模较小，2020 年度收入为 13,765.05 万元，可比性相对较弱，因此本次未纳入可比范围。
天晟药业	植物提取物	√		天晟药业于 2021 年 1 月已从全国股份转让交易系统摘牌，因此本次未纳入可比范围。
北京绿色金可生物技术股份有限公司	植物提取物	√		一方面，根据行业协会出具的 2019 年度提取物出口排名，北京金可位于第 9 位，同期排名第 6 位的为莱茵生物，而莱茵生物当年出口金额仅为 39,805.82 万元，根据行业协会排名推测北京金可的出口数量将更低，因此与公司经营规模相差较大，遂未将其纳入可比公司范围。另一方面，该公司也无公开披露的财务数据，无法从渠道或其他财务指标角度论证可比性。
宁波绿之健药业有限公司	植物提取物	√	√	两次申报期均为可比公司，但鉴于宁波绿之健无公开披露的财务数据，因此相关财务指标对比时，未列示相关数据
上海津村制药有限公司	植物提取物		√	根据行业协会出具的 2019 年度提取物出口排名，上海津村位于第 2 位，因此纳入本次可比公司范围。但由于上海津村无公开披露的财务数据，因此相关财务指标对比时，未列示相关数据
得乐康	植物提取物		√	得乐康主营业务为米糠油及其综合利用品、植物提取物及其综合利用品的研发、生产和销售，其中，植物提取物及其综合利用品主要包含银杏叶提取物及莽草酸，2020 年度莽草酸实现规模化生产和销售，与公司之间有一定可比性。
INDENA S.P.A.	植物提取物	√	√	两次申报期均为可比公司
NATUREX S.A	植物提取物		√	NATUREX S.A 系国际市场中植物提取物多品类方式经营者之一，规模也相对较大，至 2017 年，其营业收入达到 4.05 亿欧元，按 1:7.6216 汇率折算，相当于 30.87 亿人民币。无论在经营策略还是营业规模等方面均系属于公司可比公司之列，因此，本次将其纳入国际可比公司范围中
SABINSA	植物提取物	√	√	两次申报期均为可比公司
汤臣倍健	保健食品		√	鉴于前次申报中，保健品规模较小，未列示可比公司。本次随着保健品业务规模的提升，增加相关可比公司。
金达威	保健食品		√	鉴于前次申报中，保健品规模较小，未列示可比公司。本次随着保健品业务规模的提升，增加相关可比公司。

（二）所选取的境外可比公司具体经营业务及财务数据情况，相关毛利率数据是否具有权威、客观来源

项目	INDENA S.P.A.	NATUREX S.A	公司
主营业务及品种种类	INDENA S.P.A.总部位于米兰，1921 年成立，专门供应从植物中提取的活性成分，为制药、食品、保健和个人护理等产业提供原料。包括洋甘菊、积雪草、脱乙酰巴卡亭、甘草次酸、欧鼠李等提取物。	NATUREX S.A 系法国的天然原料制造商，成立于 1992 年。主要产品为天然提取物，产品大类为维生素类、植物萃取类、抗氧化类、改善睡眠类、健康老龄化类、益生菌类、甜味剂类产品，提供姜黄素、紫锥菊提取物、蒲公英提取物、绿茶提取物等数百余种产品	公司成立于 2000 年，公司主要产品包括天然植物提取物及保健食品，公司主营产品为数百个系列品种，主要产品包括莽草酸、枳实提取物、红景天提取物、姜黄提取物、水飞蓟提取物产品。
总资产	2020 年为 2.61 亿欧元	2017 年为 6.58 亿欧元	2020 年为 24.53 亿元人民币，2019 年为 18.79 亿元人民币，2018 年为 15.24 亿元人民币
销售收入	2020 年为 1.43 亿欧元	2017 年为 4.05 亿欧元	2020 年为 18.30 亿人民币

项目	INDENA S.P.A.	NATUREX S.A	公司
净利润		2017 年为约 1.18 亿欧元	2020 年为 2.77 亿人民币
销售毛利率	2018 年及 2019 年毛利率分别为 54.95%、54.24%。	2016 年及 2017 年毛利率分别为 53.75%、51.92%。	2020 年综合毛利率为 38.92%

数据来源： SABINSA 公司为非上市公司，路孚特等官方渠道未查询到披露的财务数据。

上表中其具体经营业务及财务数据来自公司官网、路孚特等公开渠道信息，系权威、客观数据来源，其中，NATUREX S.A 曾于 1996 年在巴黎证交所上市，INDENA.S.P.A 未上市。

（三）确认可比公司选择的完整性及准确性，进一步补充披露可比公司及毛利率等相关财务数据对比信息。

1、可比公司选择的完整性及准确性

从国内植物提取物市场来看，我国植物提取物行业竞争者结构中，呈现集中较低的特点，行业内企业数量众多，然而规模以上企业数量较少，加上公开披露数据较少，因此可比公司选择上主要集中在境内上市公司。从出口排名来看，晨光生物在 2019 年中国提取物企业出口金额排名中位列第一，发行人位列第三，莱茵生物位列第六，而新三板挂牌公司中现有植物提取物公司规模更小，可比性较弱。因此，结合行业排名（规模角度）、公开数据可获得性（业务及财务数据对比角度），本次申报主要选了晨光生物、莱茵生物等 2 家植物提取物公司作为境内可比公司，具有完整性和准确性。从国际植物提取物市场来看，根据行业协会、公司业务人员访谈及行业查询结果，本次申报期新增了两家主营业务、产品种类及财务规模相近的境外可比公司，具有可比性。同时，考虑到公司保健食品业务占比提升，本次申报期较前次新增了两家境内上市公司。

从确保可比公司选择的完整性而言，植物提取物板块，本次申报期较前次申报期在保留莱茵生物及晨光生物的基础上，新增一家正在申报 IPO 且和公司具有相同产品的公司，新增两家主营业务、产品种类及财务规模相近的境外可比公司，剔除已摘牌或者规模较小的新三板植物提取物公司；保健食品板块，新增两家境内上市公司。

从确保可比公司选择的准确性而言，本次境内可比公司均为上市公司，数据来源于上市公司披露的年报数据，境外可比公司信息来自于公司官网、全球金融市场数据和基础设施提供商—路孚特等公开渠道信息，数据来源具有权威性。根

据路孚特官网介绍，路孚特是伦敦证券交易所集团 (LSEG) 旗下公司，也是全球最大的金融市场数据和基础设施提供商之一。路孚特在 190 个国家/地区拥有超过 40,000 名客户和 400,000 名终端用户。

2、进一步补充披露可比公司及毛利率等相关财务数据对比信息

针对可比公司信息，本次在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果”之“（四）毛利率”之“4、与同行业可比公司的比较分析”补充披露如下：

“……

报告期内，公司植物提取物毛利率与同行业可比公司比较如下：

类别	境内外	公司	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
植物提取物	境内同行业上市公司[注1]	莱茵生物	**25.30%**	24.72%	27.64%	25.39%
		晨光生物-综合	**14.94%**	**16.66%**	**17.80%**	**14.29%**
		晨光生物-**色素、香辛料及营养类提取物**	**24.13%**	24.70%	21.47%	17.67%
		得乐康-植物提取物	**——**	**42.75%**	**-**	**-**
	境内同行业上市公司平均毛利率[注2]		**20.12%**	**28.04%**	**22.72%**	**19.84%**
	境外同行业公司	INDENA S.P.A.	**2019 年度**		**2018 年度**	
			54.24%		54.95%	
		NATUREX S.A	**2017 年度**		**2016 年度**	
			51.92%		53.75%	
	本公司		**2021 年 1-6 月**	**2020 年度**	**2019 年度**	**2018 年度**
			44.66%	**40.63%**	**42.45%**	**41.51%**

注 1：①为保证可比性，上表中公司列示的毛利率数据为植物提取物对应的毛利率；②莱茵生物列示其年报分类中植物提取物部分；③晨光生物-**植物提取物**列示其年报分类中色素、香辛料及营养类提取物部分，**晨光生物-综合列示其年报分类中色素、香辛料及营养类提取物以及棉籽类产品，由于棉籽类产品本质上系利用植物进行加工生产，因此，除其自身的分类外，也增加整体口径，全面展示比较情况；④2020 年度得乐康利用银杏叶同时生产莽草酸及银杏提取物，与公司可比性较强，因此列示其 2020 年对应的毛利率。**

注 2：各年度综合毛利率根据各年度可比公司毛利率之和除以家数，其中，晨光生物以综合口径毛利率计算。

植物提取物部分，报告期内公司毛利率处于 A 股同行业上市公司与境外同行业公司毛利率之间，高于 A 股同行业上市公司**平均毛利率**，主要系产品结构、客户结构等多方面因素综合形成。

从产品结构来看，公司产品品种较多，达数百余种，而可比公司中莱茵生物

主要以罗汉果提取物、甜叶菊提取物等几类产品为主，晨光生物主要以棉籽类产品、辣椒红色素、辣椒精、叶黄素等为主，产品结构差异较大。植物提取物具体情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
莱茵生物[注1]	主要为罗汉果提取物、甜叶菊提取物等几类产品。	42,837.32	100.00%	62,333.52	100.00%	51,860.86	100.00%	40,842.41	100.00%
晨光生物[注2]	棉籽类产品	94,669.86	47.17%	151,830.22	40.26%	136,236.77	43.73%	147,225.03	50.27%
	辣椒红色素	106,016.81	52.83%	225,251.57	59.74%	81,299.46	26.09%	72,309.83	24.69%
	辣椒精					21,927.28	7.04%	15,934.99	5.44%
	叶黄素					24,306.22	7.80%	19,837.47	6.77%
	其他					47,793.19	15.34%	37,570.26	12.83%
	小计	200,686.67	100.00%	377,081.79	100.00%	311,562.92	100.00%	292,877.58	100.00%
发行人[注3]	莽草酸	2,693.22	3.25%	16,037.12	10.06%	10,622.29	9.75%	11,120.30	11.51%
	枳实提取物	2,370.11	2.86%	6,730.23	4.22%	4,057.66	3.73%	2,025.10	2.10%
	红景天提取物	4,428.69	5.35%	5,849.76	3.67%	3,563.08	3.27%	3,914.08	4.05%
	姜黄提取物	1,869.12	2.26%	4,765.63	2.99%	4,646.24	4.27%	3,317.44	3.43%
	水飞蓟提取物	2,669.91	3.23%	4,739.23	2.97%	5,266.60	4.84%	4,348.66	4.50%
	其他产品	68,712.10	83.04%	121,241.64	76.08%	80,765.21	74.15%	71,928.32	74.42%
	小计	82,743.15	100.00%	159,363.61	100.00%	108,921.08	100.00%	96,653.90	100.00%

注 1：莱茵生物公开资料中未披露各植物提取物产品具体金额。

注 2：晨光生物 2020 年公开资料未披露细分产品具体金额，2019 年及 2018 年数据根据晨光生物 2020 年《创业板公开发行可转换公司债券募集说明书》中平均单价与销售数量计算得出。其中，棉籽类产品系棉籽粕、棉籽油、棉籽蛋白、棉短绒、棉壳等产品

注 3：发行人 2020 年前五大植物提取物产品在各年度的金额及占比以及其他产品合计金额及占比。

公司与可比公司之间的差异，一方面系经营品种的差异，截至2021年9月28日，根据可比公司的官方网站，莱茵生物经营的品种共包括31个品类植物的提取物，晨光生物经营品种共四大系列包括4大系列品类植物提取物，而公司产品系列包括数百余种植物提取物，产品范围差异较大；另一方面，产品范围的不同也导致产品结构侧重的不同，例如根据公开资料2019年度晨光生物产品结构中棉籽类产品、辣椒类产品（辣椒红色素和辣椒精）及叶黄素产品占其营业收入的比例为80.78%，而公司2019年度前五名产品收入占比仅为22.13%，产品侧重结构差异也相对较大。因此，产品种类范围及结构的差异，导致报告期内公

司与可比公司之间毛利率等主要经营业绩财务指标变动幅度不尽一致。

从客户结构来看，公司客户主要应用于膳食补充剂、药品、保健食品企业及化妆品领域，该等行业客户价格接受能力较强。

基于产品种类的差异，公司与可比公司之间面对的交易对手也存在差异，具体情况如下：

客户	莱茵生物	晨光生物	公司
前五名客户	莱茵生物2018年至2021年半年度定期报告仅公告了2020年度第一大客户为Firmenich。该公司系一家总部在瑞士的私人公司，主要业务集中于食品及食品添加剂。	根据晨光生物2019年披露的创业板公开发行可转换公司债券募集说明书，前五名客户为现代牧业（集团）有限公司、富源国际实业集团有限公司、山东银鹰股份有限公司、北京金棉润德科技有限公司、恒天然（玉田）牧场有限公司，其中现代牧业（集团）有限公司、恒天然（玉田）牧场有限公司、富源国际实业集团有限公司等均系牧业产业链公司	2020年度，公司植物提取物业务前五名客户包括MSN PHARMACHEM PVT LTD、ROBINSON PHARMA INC.、陕西瑞海进出口贸易发展有限公司、GLANBIA NUTRITIONALS、INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.多系医药、膳食补充剂生产厂商。
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	2018年-2020年度，前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为63.50%、55.19%、53.68%。集中度较高。	2018年-2020年度，前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为11.14%、10.86%、11.96%，集中度较低。	2018年-2020年度，前五名植物提取物客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为11.83%、12.23%、11.44%，集中度较低。

注：晨光生物与莱茵生物2021年半年度公开资料未披露前五名客户与供应商，为保持可比性，上表列示2018年至2020年相关信息。

如上所示，根据公司及可比公司披露的主要客户信息判断，公司与可比公司下游面对的客户领域、集中度不尽相同，导致报告期内公司与可比公司之间毛利率等主要经营业绩财务指标变动幅度不尽一致。

……”

三、结合报告期内境内植物提取业务可比公司外销比例及境外采购情况，说明可比公司是否同样具有发行人认为自身高毛利率的相关条件，说明发行人同类产品毛利率对比情况，进一步分析与可比公司毛利率差异的原因及合理性

（一）结合报告期内境内植物提取业务可比公司外销比例及境外采购情况，说明可比公司是否同样具有发行人认为自身高毛利率的相关条件，

报告期内，可比公司与发行人自身相关条件有所不同，具体表现在经营发展策略、产品结构、外销比例及境外采购等方面，具体情况如下：

1、与公司多品类经营策略不同，报告期内可比公司偏向于“优势单品”的模式，产品经营种类和公司之间存在差异

公司采用“一站式”多品类的经营发展模式。而晨光生物、莱茵生物偏向于“优势单品”的发展策略，相应产品种类、市场分布、客户供应商等方面存在差异。例如报告期内，公司相关产品种类达到数百余种，2020 年前五名植物提取物客户分别为 MSN PHARMACHEM PVT LTD、ROBINSON PHARMA INC.、陕西瑞海进出口贸易发展有限公司、GLANBIA NUTRITIONALS、INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.，多属于医药、膳食补充剂行业的经营者，而晨光生物植物提取物产品仅为 11 个品类植物提取物，2019 年前五名分别为现代牧业（集团）有限公司、 富源国际实业集团有限公司、山东银鹰股份有限公司、北京金棉润德科技有限公司、恒天然（玉田）牧场有限公司，其中现代牧业（集团）有限公司、恒天然（玉田）牧场有限公司、富源国际实业集团有限公司等均系牧业产业链公司。详见本回复报告之“问题 3/二/（二）发行人主要业绩指标与上述可比公司变动幅度存在差异的原因”相关回复。

由于公司经营产品适用领域多为医药、保健品、食品等行业，客户对价格接受程度相对较高，从而导致公司与可比公司相比，毛利率水平相对较高。

2、从销售区域来看，公司外销比例较高，区域结构的差异也导致与可比公司之间毛利率水平不尽相同

公司以外销为主，相比之下可比公司外销比例相对较少，具体情况如下：

单位：万元

主体	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
莱茵生物	内销	15,140.83	33.43%	34,563.54	44.10%	33,278.89	44.89%	30,070.37	48.54%
	外销	28,827.94	63.66%	40,905.34	52.20%	39,805.82	53.69%	31,410.97	50.70%
	其他业务	1,317.20	2.91%	2,898.26	3.70%	1,055.56	1.42%	474.29	0.77%
	小计	**45,285.97**	**100.00%**	**78,367.14**	**100.00%**	**74,140.26**	**100.00%**	**61,955.62**	**100.00%**
晨光生物	内销	161,499.69	76.94%	284,265.66	72.65%	245,581.97	75.21%	232,163.29	75.79%
	外销	48,415.37	23.06%	107,027.87	27.35%	80,941.31	24.79%	74,180.77	24.21%
	小计	**209,915.06**	**100.00%**	**391,293.53**	**100.00%**	**326,523.28**	**100.00%**	**306,344.06**	**100.00%**
发行人	内销	15,252.86	15.84%	29,677.49	16.22%	27,401.29	21.54%	26,498.97	21.71%
	外销	80,926.34	84.02%	152,976.75	83.62%	99,661.72	78.34%	95,049.53	77.87%
	其他业务	133.94	0.14%	296.56	0.16%	154.74	0.12%	514.77	0.42%
	小计	**96,313.14**	**100.00%**	**182,950.81**	**100.00%**	**127,217.75**	**100.00%**	**122,063.27**	**100.00%**

注：上表口径为营业收入口径。

公司外销结构与我国植物提取物整体出口结构类似，占比较大的为美国区域，其次为欧洲地区。2018 年至 2021 年 1-6 月期间，美国区域销售收入达到 57,737.39 万元、57,978.49 万元、91,895.32 万元和 51,597.57 万元，占公司外销收入的比例分别为 60.74%、58.18%、60.07%和 63.76%，欧洲地区（含西班牙、德国等国家）销售收入达到 17,215.75 万元、21,290.87 万元、24,207.24 万元和 13,677.10 万元，占公司外销收入的比例分别为 18.11%、21.36%、15.82%和 16.90%。美国及欧洲系国际市场中经济相对发达区域，对公司业务的发展及盈利水平也起到了一定支撑作用。

从采购端来看，鉴于可比公司未详细披露境外采购情况，暂无法直接进行量化比较，具体情况如下：

客户	莱茵生物	晨光生物	公司
前五名供应商	莱茵生物 2018 年至 2021 年半年度定期报告未披露主要供应商名称	根据晨光生物 2019 年披露的《创业板公开发行可转换公司债券募集说明书》，前五名供应商分别为上海浦耀贸易有限公司河北天旭生物科技有限公司，和静久红椒业有限公司，东台市朱伟甜叶菊专业合作社，和静县益新椒业有限公司：均为境内供应商	2020 年度，公司植物提取物业务前五名供应商包括邯郸市天旭天然色素有限公司，深圳市恩赞生物医药有限公司，成都华高生物制品有限公司，成都绿晟中药材有限公司，徐州金茂银杏科技发展有限公司。
境外采购总额比例	莱茵生物 2018 年至 2021 年半年度定期报告未披露境外采购比例。	2018 年至 2020 年度定期报告未披露境外采购比例。2019 年度，前五名供应商中均为境内供应商	2020 年度，境外采购比例为 36.76%。

综上，可比公司在经营发展模式、产品种类、市场分布、客户供应商及销售区域分布等方面与公司均存在差异，因此，报告期内可比公司与公司毛利率水平存在差异。

（二）说明发行人同类产品毛利率对比情况，进一步分析与可比公司毛利率差异的原因及合理性

1、说明发行人同类产品毛利率对比情况

由于发行人与境内可比公司莱茵生物与晨光生物产品差异较大，莱茵生物主要产品为罗汉果提取物、甜叶菊提取物等，晨光生物植物提取物产品集中在辣椒红色素、辣椒精、叶黄素等。2018 年至 2021 年 1-6 月，公司相同或相似产品的毛利率如下：

项目	产品名称	可比公司毛利率	公司平均毛利率	备注

与莱茵生物相同或相似产品	罗汉果提取物	25.76%	30.79%	公司罗汉果及甜叶菊提取物毛利率与莱茵生物接近
	甜叶菊提取物		20.35%	
与晨光生物相同或相似产品	辣椒提取物注3	21.99%	58.97%	公司辣椒提取物毛利率与晨光生物差异较大，系与晨光生物辣椒产品类型不同。
与得乐康相同或相似产品	莽草酸及银杏提取物注4	42.75%	37.54%	公司莽草酸与银杏叶提取物综合毛利率与得乐康相近。

注 1：公司平均毛利率系嘉禾生物三年一期毛利之和与三年收入之比。
注 2：为保证可比性，上表中列示的毛利率计算时不包含运费。
注 3：因莱茵生物、晨光生物公开数据未披露单产品毛利率，故莱茵生物以植物提取物三年一期平均综合毛利率列示、晨光生物以色素、香辛料及营养类提取物三年一期平均毛利率列示。
注 4：得乐康 2020 年度莽草酸实现规模化生产和销售，与公司之间有一定可比性，故上表列示为 2020 年毛利率。其中，得乐康的莽草酸的原材料为银杏叶，而公司同时使用银杏叶和莽草生产莽草酸。

公司经营的罗汉果提取物、甜叶菊提取物毛利率与莱茵生物植物提取物综合毛利率较为接近，但前述产品占公司营业收入的比例较低，2018 年至 2021 年 1-6 月分别为 0.23%、0.28%、0.42%和 0.49%，从而导致虽然相同或相近产品毛利率接近，但整体毛利率仍存在差异。

公司经营的辣椒提取物毛利率高于晨光生物披露的色素、香辛料及营养类提取物类毛利率，主要系公司辣椒提取物单体含量高规格的产品，以辣椒碱或辣椒素单一有效成分高含量的为主的粉末状态，主要用于保健品或药品原料而晨光生物披露的为色素/香辛料/营养及药用类产品合计毛利率，未进一步细分披露对应规格产品毛利率情况，且报告期内辣椒提取物占公营业收入的比例分别为 0.04%、0.02%、0.03%、0.04%，占比极低，因此可比性存在折扣。

除莱茵生物及晨光生物相同相似产品外，经查询公开资料，与发行人同期申请上市的浙江得乐康食品股份有限公司（以下简称“得乐康”）2020 年度起利用银杏叶同时用于莽草酸和银杏提取物生产，其对应产品的毛利率为 42.75%，与公司对应产品的综合毛利 37.74%相近。

2、进一步分析与可比公司毛利率差异的原因及合理性

由于公司与境内可比公司在经营发展模式、产品种类、市场分布、客户供应商及销售区域分布等方面与公司均存在差异，详见本回复报告“问题 3/二/（二）发行人主要业绩指标与上述可比公司变动幅度存在差异的原因”相关回复。因此，报告期内可比公司与公司毛利率水平存在差异。

四、量化分析主要原材料价格波动对发行人单位成本、毛利额、毛利率、扣非归母净利润等主要财务指标的影响，并进行敏感性分析

（一）主要原材料价格波动对发行人单位成本的影响及敏感性分析

报告期内，公司产品包括植物提取物和保健食品，具体产品品种有数百种，各期前五大产品的销售占比分别为 20.76%、22.16%、20.87%和 15.38%，占比较小，单个产品对应原材料价格对公司单位成本、毛利额等指标影响较小，以下按照植物提取物和保健食品进行分析。2020 年度及 2021 年 1-6 月，受《企业会计准则》变化的影响，公司将销售端运输费用纳入成本核算，2018 年度及 2019 年度该部分费用在销售费用中核算，剔除前述影响，公司植物提取物及保健食品成本结构相对稳定，具体情况如下：

类别	项目内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
植物提取物	直接材料	67.15%	68.23%	67.44%	71.06%
	直接人工	7.42%	7.21%	6.79%	6.09%
	制造费用	25.43%	24.56%	25.76%	22.85%
保健食品	直接材料	68.48%	65.65%	66.11%	67.03%
	直接人工	19.31%	19.32%	18.31%	20.44%
	制造费用	12.21%	15.03%	15.59%	12.52%

如上所示，2018 年度至 2021 年 1-6 月，公司植物提取物的直接材料占比分别为 71.06%、67.44%、68.23%和 67.15%，保健食品的直接材料占比分别为 67.03%、66.11%、65.65%和 68.48%，直接材料对成本规模及变动起到重大影响作用。假设其他因素不变，原材料采购价格变动±5%及±10%的情况下，公司植物提取物单位成本将发生如下变动：

单位：元、元/千克

植物提取物单位成本	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度
上浮 10%	6.07	6.27%	6.72	6.42%	7.34	6.70%	7.35	6.99%
上浮 5%	3.04	3.14%	3.36	3.21%	3.67	3.35%	3.68	3.50%
基准[注]		96.80		104.74		109.53		105.16
降低 5%	-3.04	-3.14%	-3.36	-3.21%	-3.67	-3.35%	-3.68	-3.50%
降低 10%	-6.07	-6.27%	-6.72	-6.42%	-7.34	-6.70%	-7.35	-6.99%

注：系植物提取物平均单位成本。

如上所示，当原材料价格波动±5%时，植物提取物单位成本变化幅度将在±3.14%至±3.50%之间，原材料价格波动±10%时，植物提取物单位成本变化幅度

将在±6.27%至±6.99%之间。

单位：万元

保健食品总成本	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度
上浮 10%	622.46	6.55%	1,056.14	6.26%	943.73	6.61%	1,288.99	6.75%
上浮 5%	311.23	3.28%	528.07	3.13%	471.87	3.31%	644.50	3.37%
基准		9,502.27		16,881.31		14,276.16		19,109.91
降低 5%	-311.23	-3.28%	-528.07	-3.13%	-471.87	-3.31%	-644.50	-3.37%
降低 10%	-622.46	-6.55%	-1,056.14	-6.26%	-943.73	-6.61%	-1,288.99	-6.75%

由于保健食品产品种类包括片剂、粉剂、胶囊、功能饮料等规格，销量单位为片、千克和盒等，不具有统一性，因此无法统一计算原材料价格变动对单位成本的影响。从总成本角度来看，当原材料价格波动±5%时，保健食品总成本变化幅度将在±3.13%至±3.37%之间，原材料价格波动±10%时，保健食品总成本变化幅度将在±6.26%至±6.75%之间。

（二）主要原材料价格波动对发行人毛利额的影响及敏感性分析

假设销售价格、销售量等其他因素不变，当公司原材料采购单价变动±5%及±10%的情况下，公司毛利变动情况如下：

单位：万元

植物提取物	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度
上浮 10%	-2,871.57	-7.77%	-6,066.58	-9.37%	-4,199.65	-9.08%	-3,953.26	-9.85%
上浮 5%	-1,435.78	-3.89%	-3,033.29	-4.68%	-2,099.82	-4.54%	-1,976.63	-4.93%
基准		36,952.26		64,748.58		46,241.46		40,116.29
降低 5%	1,435.78	3.89%	3,033.29	4.68%	2,099.82	4.54%	1,976.63	4.93%
降低 10%	2,871.57	7.77%	6,066.58	9.37%	4,199.65	9.08%	3,953.26	9.85%
保健食品部分	**2021 年 1-6 月**		**2020 年度**		**2019 年度**		**2018 年度**	
	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度
上浮 10%	-622.46	-15.82%	-1,056.14	-16.48%	-943.73	-24.41%	-1,288.99	-22.28%
上浮 5%	-311.23	-7.91%	-528.07	-8.24%	-471.87	-12.21%	-644.50	-11.14%
基准		3,933.78		6,409.32		3,865.78		5,784.68
降低 5%	311.23	7.91%	528.07	8.24%	471.87	12.21%	644.50	11.14%
降低 10%	622.46	15.82%	1,056.14	16.48%	943.73	24.41%	1,288.99	22.28%

公司整体	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度
上浮 10%	-3,494.03	-8.55%	-7,550.74	-10.61%	-5,148.06	-10.27%	-5,258.12	-11.46%
上浮 5%	-1,747.01	-4.27%	-3,775.37	-5.31%	-2,574.03	-5.14%	-2,629.06	-5.73%
基准	40,886.04		71,157.90		50,107.24		45,900.97	
降低 5%	1,747.01	4.27%	3,775.37	5.31%	2,574.03	5.14%	2,629.06	5.73%
降低 10%	3,494.03	8.55%	7,550.74	10.61%	5,148.06	10.27%	5,258.12	11.46%

如上所示，当植物提取物原材料价格波动±5%时，植物提取物毛利额变化幅度将在±3.89%至±4.93%之间，原材料价格波动±10%时，植物提取物毛利额变化幅度将在±7.77%至±9.85%之间；当保健食品原材料价格波动±5%时，保健食品毛利额变化幅度将在±7.91%至±12.21%之间，原材料价格波动±10%时，植物提取物毛利额变化幅度将在±15.82%至±24.41%之间。当全部原材料价格同时波动±5%时，公司整体毛利额变化幅度将在±4.27%至±5.73%之间，原材料价格同时波动±10%时，公司整体毛利额变化幅度将在±8.55%至±11.46%之间。因公司直接材料占主营业务成本的比例较高，原材料价格波动会对公司毛利额产生较大影响。

（三）主要原材料价格波动对发行人毛利率的影响及敏感性分析

假设销售产品结构、销售价格等其他因素不变，当公司原材料采购单价变动±5%及±10%的情况下，公司毛利率变动情况如下：

植物提取物部分	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度
上浮 10%	-3.47%	-7.77%	-3.81%	-9.38%	-3.86%	-9.08%	-4.09%	-9.85%
上浮 5%	-1.74%	-3.89%	-1.90%	-4.68%	-1.93%	-4.54%	-2.05%	-4.93%
基准	44.66%		40.63%		42.45%		41.51%	
降低 5%	1.74%	3.89%	1.90%	4.68%	1.93%	4.54%	2.05%	4.93%
降低 10%	3.47%	7.77%	3.81%	9.38%	3.86%	9.08%	4.09%	9.85%
保健食品部分	**2021 年 1-6 月**		**2020 年度**		**2019 年度**		**2018 年度**	
	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度
上浮 10%	-4.63%	-15.82%	-4.53%	-16.46%	-5.20%	-24.41%	-5.18%	-22.28%
上浮 5%	-2.32%	-7.91%	-2.27%	-8.25%	-2.60%	-12.21%	-2.59%	-11.14%
基准	29.28%		27.52%		21.31%		23.24%	
降低 5%	2.32%	7.91%	2.27%	8.25%	2.60%	12.21%	2.59%	11.14%

降低 10%	4.63%	15.82%	4.53%	16.46%	5.20%	24.41%	5.18%	22.28%
公司整体	**2021 年 1-6 月**		**2020 年度**		**2019 年度**		**2018 年度**	
	变动金额	**变动幅度**	**变动金额**	**变动幅度**	**变动金额**	**变动幅度**	**变动金额**	**变动幅度**
上浮 10%	-3.63%	-8.55%	-4.13%	-10.60%	-4.05%	-10.27%	-4.33%	-11.47%
上浮 5%	-1.82%	-4.27%	-2.07%	-5.31%	-2.03%	-5.15%	-2.16%	-5.72%
基准		42.51%		38.96%		39.43%		37.76%
降低 5%	1.82%	4.27%	2.07%	5.31%	2.03%	5.15%	2.16%	5.72%
降低 10%	3.63%	8.55%	4.13%	10.60%	4.05%	10.27%	4.33%	11.47%

如上所示，当植物提取物原材料价格波动±5%时，植物提取物毛利率变化幅度将在±3.89%至±4.93%之间，原材料价格波动±10%时，植物提取物毛利率变化幅度将在±7.77%至±9.85%之间；当保健食品原材料价格波动±5%时，保健食品毛利率变化幅度将在±7.91%至±12.21%之间，原材料价格波动±10%时，植物提取物毛利率变化幅度将在±15.82%至±24.41%之间。当全部原材料价格波动±5%时，公司整体毛利率变化幅度将在±4.27%至±5.72%之间，原材料价格波动±10%时，公司整体毛利率变化幅度将在±8.55%至±11.47%之间。因公司直接材料占主营业务成本的比例较高，原材料价格波动会对公司毛利率产生较大影响。

（四）主要原材料价格波动对发行人扣非归母净利润的影响及敏感性分析

假设销售价格、所得税率、非经常性收益等其他因素不变，当公司原材料采购单价变动±5%及±10%的情况下，公司扣非后净利润变动情况如下：

单位：万元

公司整体	**2021 年 1-6 月**		**2020 年度**		**2019 年度**		**2018 年度**	
	变动金额	**变动幅度**	**变动金额**	**变动幅度**	**变动金额**	**变动幅度**	**变动金额**	**变动幅度**
上浮 10%	-3,494.03	-14.75%	-7,550.74	-20.89%	-5,148.06	-28.83%	-5,258.12	-25.18%
上浮 5%	-1,747.01	-7.38%	-3,775.37	-10.45%	-2,574.03	-14.41%	-2,629.06	-12.59%
基准		23,681.65		36,139.94		17,858.75		20,886.17
降低 5%	1,747.01	7.45%	3,775.37	10.45%	2,574.03	14.41%	2,629.06	12.59%
降低 10%	3,494.03	14.75%	7,550.74	20.89%	5,148.06	28.83%	5,258.12	25.18%

如上所示，当全部原材料价格波动±5%时，扣非归母净利润变化幅度将在±7.38%至±14.41%之间，全部原材料价格波动±10%时，扣非归母净利润变化幅度将在±14.75%至±28.83%之间，因公司直接材料占主营业务成本的比例较高，原材料价格波动对公司扣非归母净利润影响较大。

综上，报告期内，当主要材料成本波动±5%，植物提取物单位成本波动±3.14%至±3.50%之间，保健食品总成本波动在±3.13%至±3.37%之间；公司整体毛利额变化幅度将在±4.27%至±5.73%之间；公司整体毛利率变化幅度将在±4.27%至±5.72%之间；扣非归母净利润变化幅度将在±7.38%至±14.41%之间。

五、结合市场供需变化、市场竞争及市场份额变动情况，进一步说明莽草酸 2020 年四季度销售毛利率下降的具体原因，毛利率下降因素是否对发行人持续经营产生重大不利影响，2021 年上半年毛利率及经营业绩情况，莽草酸等主要产品销售价格是否存进一步下降风险

（一）结合市场供需变化、市场竞争及市场份额变动情况，进一步说明莽草酸 2020 年四季度销售毛利率下降的具体原因

单位：元/千克

项目	第四季度	第三季度	第二季度	第一季度
单位平均售价	531.06	709.13	700.23	713.4
单位平均成本	499.03	471.54	416.02	424.26
毛利率	6.03%	33.50%	40.59%	40.53%

注：为保证可比性，上表中列示的毛利率计算时不包含运费。

如上所示，莽草酸毛利率第一季度与第二季度较为平稳，第三季度较第二季度毛利率有所下降，2020 年第四季度销售毛利率较 2020 年第三季度环比下降 27.47 个百分点，主要原因为单位售价下降较多所致。2020 年四季度，莽草酸产品平均售价为 531.06 元/千克，较第三季度下降 178.07 元/千克，下降幅度为 25.11%。莽草酸销售价格的下降主要系市场供需变化导致，具体情况如下：

1、市场供需变化：需求端，莽草酸系主要系治疗流感药物磷酸奥司他韦的原料之一。2020 年第四季度内，随着全球疫情的管控措施的实施，特别是口罩佩戴情况的普及，影响流感发生概率，全球范围内磷酸奥司他韦需求量出现阶段性的下滑，从而影响公司莽草酸产品的销售。

2、市场竞争变化：供给端，鉴于磷酸奥司他韦及对应原材料莽草酸的市场需求，市场中陆续出现新的经营者，例如浙江得乐康 2020 年莽草酸产品实现收入 5,183.56 万元。随着新的经营者加入，莽草酸产品市场竞争情况也相应加剧，一定程度影响公司莽草酸产品的销售。

3、市场份额变动：报告期内，公司莽草酸产品销售数量分别为 150,681.20

千克、146,538.90 千克和 243,040.55 千克，呈逐年增长态势，但其中 2020 年度四季度销量为 66,891.05 千克，较 2020 年 3 季度下降 2,388.95 千克，2021 年上半年随着市场需求端阶段性的下滑和新经营者的进入，公司莽草酸产品销量下降至 48,169.00 千克，仅占 2020 年全年莽草酸销量的 19.82%。

（二）毛利率下降因素是否对发行人持续经营产生重大不利影响

从单产品毛利率变化趋势和 2021 年上半年完成情况来看，莽草酸产品毛利率的下降减少了该产品对公司整体盈利的贡献度。2021 年上半年，莽草酸产品销售收入为 2,693.22 万元，占 2020 年莽草酸全年收入的 16.79%，其毛利率为 17.71%，较 2020 年度毛利率也下降较多，具体请详见本回复报告之“问题 2/二/（二）/3、结合莽草酸下游主要应用领域、下游奥司他韦生产工艺及其变动、莽草酸同类竞品情况等，进一步分析说明莽草酸下游需求变化情况、是否存在重大不利变化”相关回复。

但是，另一方面，由于公司多品种的经营策略，各产品占公司营业收入的比例较为分散，2018 年至 2020 年期间，莽草酸产品占公司各期主营业务收入的比例分别为 9.15%、8.36%和 8.78%，在分散的产品结构下，公司其余产品的销售可能会抵消部分莽草酸盈利贡献下降的影响。2021 年上半年中红景天提取物、水飞蓟提取物等产品销量增加，使得公司整体持续经营的未发生重大不利变化。

（三）2021 年上半年毛利率及经营业绩情况，莽草酸等主要产品销售价格是否存进一步下降风险

1、2021 年发行人上半年毛利率及经营业绩情况

（1）经营业绩情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2021 年 1-6 月经营业绩占 2020 年度全年之比
营业收入	96,313.14	182,950.81	52.64%
营业利润	27,848.82	32,562.44	85.52%
利润总额	28,046.66	31,513.24	89.00%
净利润	25,079.54	27,747.70	90.38%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	23,681.65	36,139.94	65.53%

（2）毛利率情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
植物提取物	44.66%	86.03%	40.63%	87.25%
保健食品	29.28%	13.97%	27.52%	12.75%
主营业务合计	42.51%	100.00%	38.96%	100.00%

注：2021 年上半年销售数据经审计。

根据公司 2021 年上半年经营数据，虽然莽草酸销售收入大幅下滑，仅为 2,693.22 万元，但红景天提取物等产品在 2021 年上半年内销量增长较大，抵消了莽草酸下滑的影响，使得 2021 年上半年公司整体收入达 96,313.14 万元，占 2020 年全年收入的比例在 52.64%。

2、莽草酸等主要产品销售价格情况

公司主要产品在 2021 年上半年期间销售价格变化情况如下：

单位：元/千克

产品	2021 年上半年 销售单价	2020 年第 4 季度 销售单价	变动金额	变动比例
莽草酸	559.12	531.06	28.08	5.29%
枳实提取物	140.37	137.02	3.35	2.44%
红景天提取物	925.02	808.34	116.64	14.43%
姜黄提取物	248.83	238.60	10.23	4.29%
水飞蓟提取物	212.52	292.65	-80.13	-27.38%

注：以上数据均经审计。

如上所示，除水飞蓟提取物外，其余主要产品价格与 2020 年第 4 季度相比，略有增长。其中，莽草酸价格未发生进一步下滑，但是由于疫情管控对下游应用影响较为明显，仍不能排除价格进一步下降的可能性

六、详细说明 2019 年枳实原材料规格与收率、毛利率变化关系，2019 年毛利率为负的原因，2020 年工艺提升的具体情况，结合报告期内红景天产品里中高价品种销售占比变动情况、相关品种采购价格等因素，进一步说明 2020 年红景天产品毛利率大幅增长的原因及合理性

（一）2019 年枳实原材料规格与收率、毛利率变化关系，2019 年毛利率为负的原因，2020 年工艺提升的具体情况

1、2019 年枳实原材料规格与收率、毛利率变化关系，2019 年毛利率为负的原因

单位：元/千克

期间	原材料有效物质含量	收率（投料量/完工量）	原材料采购单价	单位成本	单位材料成本	销售单价	毛利率
2019 年度	20.93%	5.67	14.51	168.98	83.50	143.54	-17.72%
2018 年度	26.18%	4.78	13.65	123.28	56.92	148.23	16.83%

注 1：原材料中有效物质含量比率根据不同批次采购加权平均计算的含量

2019 年，企业采购的原材料中有效物质含量 20.93%，较 2018 年降低了 5.25 个百分点，原材料有效含量的降低一方面导致产出同规格的产成品需要的投料量增加，另一方面导致原生产工艺与新的原材料不完全匹配，双重因素导致 2019 年的枳实提取物的提取效率降低，体现在生产指标上为收率上升，即每单位产成品需要的原材料增加。另外，虽然有效物质含量降低，但 2019 年度内的采购单价受市场供需影响，较 2018 年反而略有上升。收率和采购单价的变化综合导致成本端 2019 年枳实提取物单位材料成本和单位成本上升较多。而销售端 2019 年枳实提取物的销售单价略微下降，从而造成 2019 年枳实提取物的毛利率下降较多且呈现为负数的情况。

2、2020 年工艺提升的具体情况

单位：元/千克

期间	原材料有效物质含量	收率（投料量/完工量）	单位成本	有效成分回收比率
2020 年	21.80%	5.04	150.27	82.81%
2019 年	20.93%	5.67	168.98	64.89%

注 1：原材料中有效物质含量比率根据不同批次采购加权平均计算的含量
注 2：有效成分回收率：（原料有效物质含量*投料量）÷（完工量*成品有效成分含量）

针对 2019 年生产出现有效成分回收率偏低，生产成本升高的问题，公司研发部着手查阅相关资料，对枳实物理化学性质、提取纯化方式进行分析总结。总结研究发现橙皮甙（枳实提取物有效成分）的提取过程中，溶剂和温度的搭配影响有效成分的稳定性，从而造成有效成分回收率偏低。在前述研究成果的基础上，2020 年度内，公司调整了工艺，对溶剂使用方法、加工工序进行了优化，从而提升了提取效率，收率由 2019 年度的 5.67 下降至 5.04，从而节省了投料量，有效成分回收率也上升至 80%以上。

（二）结合报告期内红景天产品里中高价品种销售占比变动情况、相关品

种采购价格等因素，进一步说明 2020 年红景天产品毛利率大幅增长的原因及合理性

单位：元/千克

单位售价区间	2020 年销量占比	2019 年销量占比
1,100 元以下	42.44%	63.66%
1,100-1600 元	54.48%	18.79%
1,600 元以上	3.08%	17.56%
单位售价	952.90	858.46

2020 年度红景天提取物平均销售价格变化主要系产品规格变化所致：红景天提取物中含“3%ROSAVINS”规格产品售价相对较高，价格区间为 1,100-1,600 元/千克。而该规格产品在 2020 年和 2019 年度中销售收入占红景天整体收入的比例分别为 54.48% 和 18.79%。因此，2020 年度内，高价位品种销量较 2019 年度上升幅度较大，使得红景天提取物的平均售价上涨至 952.90 元/千克，较 2019 年上升 11%左右。

单位：吨、元/千克

期间	2020 年度	2019 年度	变动数量/金额	变动幅度
领用总量	39.16	583.55	-544.39	-93.29%
其中，玫瑰红景天领用量	17.81	533.25	-515.44	-96.66%
大花红景天领用量	21.1	-	21.1	100.00%
玫瑰红景天-干料采购单价	122.06	177.20	-55.14	-31.12%
玫瑰红景天-鲜料	-	33.11	-33.11	-100.00%
大花红景天采购单价	34.00	-	34	100.00%

成本方面，2020 年度所耗用的原材料主要为玫瑰红景天和大花红景天，而当年玫瑰红景天-干料采购单价较 2019 年下降，加之大花红景天采购价格较低，因此，低价格的原材料价格导致产成品生产成本降低，从而导致红景天提取物 2020 年的销售发出存货的单位成本低于 2019 年。

综上，销售单价及单位成本的变化综合导致了 2020 年度内红景天提取物毛利率的增长。

七、量化分析 2019-2020 年各月接骨木原材料不同规格价格差异及采购比例对相应产品销售价格、毛利率的影响情况，“销售的产品价格分布区间也向高价位转移”的具体含义，接骨木月度单位成本、单位售价环比大幅变动的具体原因

（一）量化分析 2019-2020 年各月接骨木原材料不同规格价格差异及采购比例对相应产品销售价格、毛利率的影响情况

1、采购规格的变化，拉低了接骨木提取物产品单位成本，从而构成毛利率提升的原因之一

2019 年至 2020 年期间，接骨木原材料采购共计 4 个规格，各规格占接骨木原材料采购金额的比例具体情况如下：

单位：万元、元/千克

原材料规格	2020 年度			2019 年度		
	金额	采购单价	占比	金额	采购单价	占比
65%固形物/不可直接饮用/工业生产用/250KG/桶	519.01	40.23	57.03%	-	-	-
冷冻,0.22%花色甙,工业加工生产用	196.45	19.65	21.59%	-	-	-
糖度≥65%	155.94	71.29	17.14%	76.37	74.51	100.00%
欧洲接骨木浓缩汁	38.69	38.69	4.25%	-		-
全年汇总	**910.09**	**34.88**	**100.00%**	**76.37**	**74.51**	**100.00%**

如上所示，接骨木原材料采购规格从 2019 年“多糖”（糖度≥65%）单一规格基础上增加了其他价格较低的规格，拉低了年度平均采购单价，从而使得 2020 年度内公司接骨木提取物产品单位成本由 2019 年度的 110.51 元/千克下降至 96.54 元/千克。因此，接骨木原材料规格变化造成的采购单价下降构成毛利率提升的原因之一。

2、采购规格与产品规格之间无“一对一”对应关系，且接骨木提取物产品销售价格变化与原材料采购单价变化无绝对的线性关系

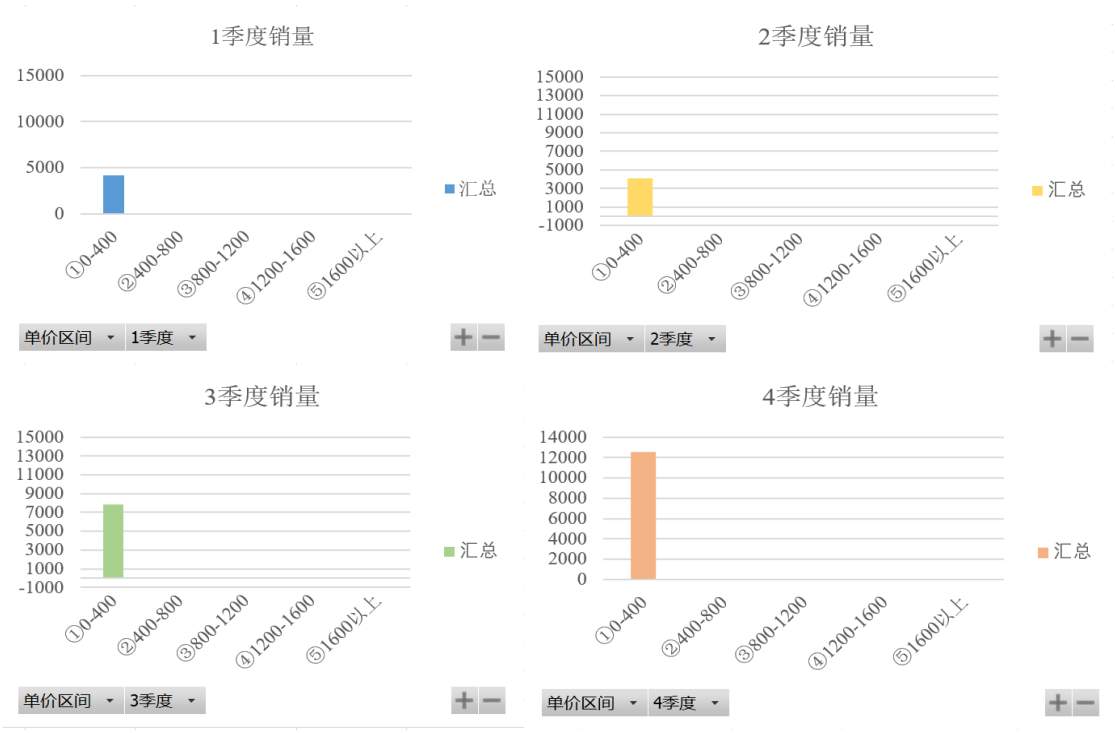
如上所示，接骨木原材料采购规格共 4 种，但接骨木提取物产品规格为 20 余种，多于原材料规格数量。产成品规格数量多于原材料规格数量，主要系生产过程中将不同工序阶段半成品进行混合搭配所致，因此，接骨木产成品规格与原材料规格之间无“一对一”对应关系。

另外，产成品不同规格销售价格系基于对提取物的供需关系，定价原则上也非成本加成法，因此，产品销售价格与原材料采购价格之间无绝对性的线性关系。2020 年，由于市场中存在接骨木提取物可治疗“新冠疫情”或提高抵御“新冠疫情”能力的观点，导致市场需求增长，加之公司销售的产品结构中，高价位产品占比

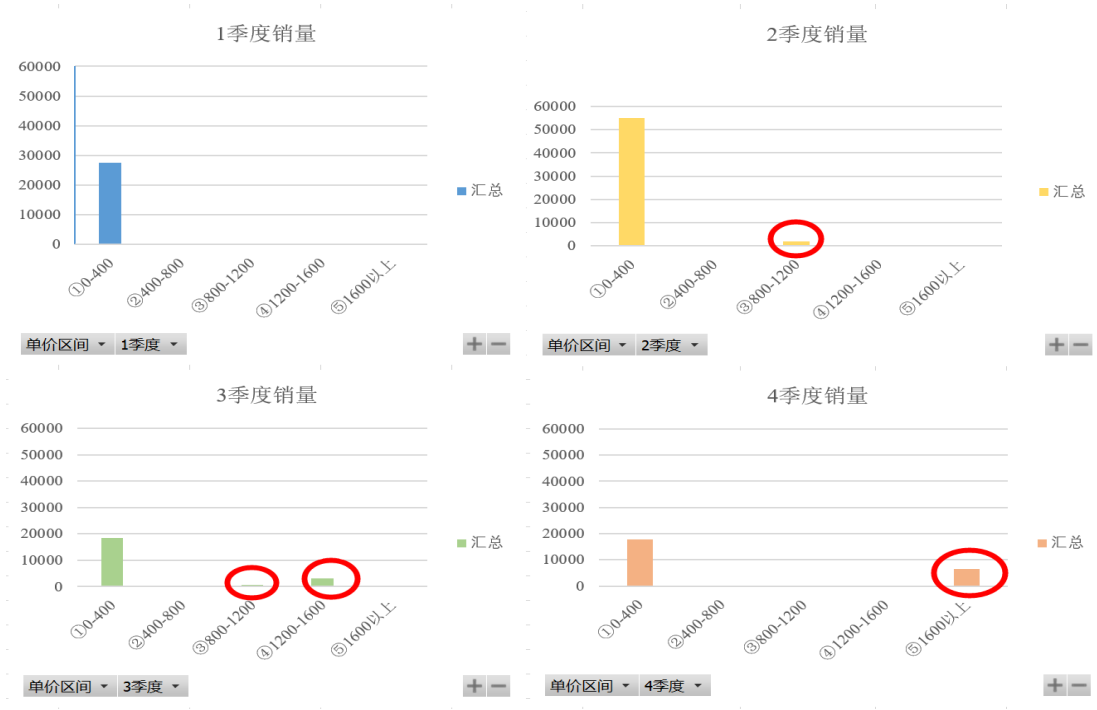
也有所提升，导致产品平均价格增长较大，成为接骨木提取物毛利率增长的另一主要原因。

（二）“销售的产品价格分布区间也向高价位转移”的具体含义

不同价格接骨木产品按①0-400、②400-800、③800-1200、④1200-1600、⑤1600 以上进行分类，2019 年及 2020 年不同价格接骨木产品对应的销量分布如下所示：



2019 年接骨木各单价区间的销量分布



2020 年接骨木各单价区间的销量分布

2020 年度内，公司接骨木提取物产品“销售的产品价格分布区间也向高价位转移”，主要指高价格规格产品的销售占比相较 2019 年有所增加。例如，2019 年销售单价高于 1,400 元/千克以上的销量占比 0.10%，而 2020 年销售单价高于 1400 元/千克以上的销量占比 7.78%，其中分布于 1600-1800 元/千克（花青苷）、1800-2000 元/千克（接骨木提取物 15%花青素 HPLC）、2000 元/千克以上（接骨木浆果提取物颗粒）的三个价格区间的产品规格为企业 2020 年新增产品规格。上图中不同价位销量占比的变化也可以直观反应前述特点。

（三）接骨木月度单位成本、单位售价环比大幅变动的具体原因

接骨木提取物月度售价和成本变化主要受产品规格影响。以 2020 年 11 月和 12 月为例，2020 年 11 月，接骨木产品单位售价为 148.62 元/千克，单位成本为 55.24 元/千克，2020 年 12 月，接骨木产品单位售价为 1,289.23 元/千克，环比增加幅度为 767.47%，单位成本为 342.35 元/千克，环比增加幅度为 519.71%，前述两个月内销售规模明细如下：

单位：万元、元/千克

规格	2020 年 12 月			2020 年 11 月		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价

规格	2020 年 12 月			2020 年 11 月		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价
接骨木提取物 15%花青素 HPLC	628.48	69.95%	1,890.17	-	0.00%	-
接骨木浆果提取物颗粒	214.67	23.89%	2,146.69	2.15	1.60%	2,146.69
接骨木提取物（规格 4:1）	19.09	2.13%	161.99	3.99	2.97%	221.06
接骨木提取物（规格 10:1）	17.13	1.91%	305.73	6.83	5.08%	281.28
欧洲接骨木提取物 4:1	14.37	1.60%	184.17	60.81	45.20%	140.08
10%-15%花色甙	1.9	0.21%	2,106.27	4.35	3.23%	870.36
接骨木粉	1.04	0.12%	129.95	47.92	35.62%	119.21
10%以下黄铜	0.89	0.10%	357.78	0.92	0.68%	278.52
10%以下花青素	0.49	0.05%	614.96	-	0.00%	-
15%-20%花青素	0.48	0.05%	1,204.58	4.44	3.30%	887.46
接骨木提取物（规格 1:2）	-	0.00%	-	0.74	0.55%	295.92
15%-20%多酚	-	0.00%	-	2.38	1.77%	238.48
25%-30%多酚	-0.05	-0.01%	547.36	-	0.00%	-
合计	**898.49**	**100.00%**	**1,289.23**	**134.53**	**100.00%**	**148.62**

如上所示，2020 年 12 月，销售单价和和单位成本处于高位，主要变动系 “接骨木提取物 15%花青素 HPLC”和“接骨木浆果提取物颗粒”两个规格产品的影响。前述产品的 12 月售价分别为 1,890.17 元/千克和 2,146.69 元/千克，占当月销售额的比例为47.71%和14.35%，环比2020年11月无“接骨木提取物15%花青素HPLC”规格产品销售，“接骨木浆果提取物颗粒”上升了 14.2 个百分点。

另外，不同规格产品的销售情况受客户订单影响，无明确的规律可言，故当某月份高价格规格产品销售增加或减少时，将引起月度单位售价和单位成本环比的变化。

八、进一步说明 2020 年度境内外毛利率差异以及与 2018、2019 年度境内外毛利率变动趋势不一致的原因及合理性

（一）进一步说明 2020 年度境内外毛利率差异原因

1、植物提取物业务

单位：万元

项目	境内	境外		
		合计	境内直接出口	JIAHERB 部分

营业收入	28,495.88	130,867.73	55,703.02	75,164.71
营业成本	17,878.74	76,736.30	33,636.96	43,099.33
毛利率	37.26%[注1]	41.36%[注1]	39.61%	42.66%
	40.64%[注2]	44.76%[注2]	43.01%	46.05%

注 1：2020 年度，因会计准则发生变更，将原在销售费用核算的运费变更为在成本科目核算，故此行计算列示的植物提取物产品中的毛利率口径均为包含运费

注 2：为保证与以前年度的可比性，此行计算列示的植物提取物产品中的毛利率口径为不包含运费

2020 年度，公司植物提取物板块境内毛利率相对较低，主要系客户对价格接受能力及产品结构不同所致。从产品结构来看，2020 年度公司植物提取物前十名主要产品境内销售毛利率相对较低，具体情况如下：

单位：万元

项目	销售模式	收入	成本	销售额占比（A）	毛利率（B）	毛利率贡献（C=A*B）
前十品种	内销	8,721.55	6,504.73	30.61%	25.42%	7.78%
	外销	49,258.16	30,293.22	37.64%	38.50%	14.49%
非前十品种	内销	19,774.33	10,409.24	69.39%	47.36%	32.86%
	外销	81,609.57	42,004.04	62.36%	48.53%	30.26%

如上所示，销售前十名主要产品内销毛利率为 25.42%，低于外销部分 13.08 个百分点。非前十名产品毛利率较为接近。前十名产品内销毛利率较低主要系产品平均售价较低所致，前十名产品内销平均售价为 206.99 元/千克，外销平均售价为 301.51 元/千克。产品价格的差异一方面系境外客户价格接受力较高，以莽草酸为例，境外第一大客户 MSN LIFE SCIENCES PVT LTD 平均售价在 716.57 元/千克以上，对应境内第一大客户宜昌东阳光长江药业股份有限公司的销售价格为 679.17 元/千克；另一方面，产品规格的差异也导致平均价格有所差异，以枳实提取物为例，剔除境内外同规格产品，境外其余部分主要为高含量规格产品，平均价格为 202.75 元/千克，境内其余部分主要为低含量规格产品，销售均价为 138.83 元/千克。

2、保健品业务

保健品业务毛利率 2020 年内外销的差异主要系 NMN 产品境内外销售情况不同所致，具体情况请详见本回复报告之“问题 10/四/（二）/2、2020 年保健食品境内毛利率高于境外毛利率的原因及合理性”相关回复。

（二）进一步说明 2020 年度与 2018、2019 年度境内外毛利率变动趋势不一

致的原因及合理性

由于 2020 年度，《企业会计准则》的变化，公司将销售端的运费纳入成本核算，而 2018 年度及 2019 年度，相关费用于销售费用科目内核算，剔除该因素影响，公司内销及外销毛利率变动趋势如下：

期间	境内	境外		
		合计	境内直接出口	JIAHERB 部分
2020 年（包含运费）	37.26%	41.36%	39.61%	42.66%
2020 年（剔除运费）	40.64%	44.76%	43.01%	46.05%
2019 年	44.40%	41.92%	44.53%	39.86%
2018 年	41.64%	41.47%	44.75%	38.43%

从变化趋势来看，境外销售中 2019 年度和 2018 年度毛利率相对平稳，2020 年度有所提升，主要系 2020 年度 JIAHERB 销售毛利率提升幅度较大所致。2020 年度内，JIAHERB 单位毛利（单位售价-单位成本）为 67.95 元/千克，与 2019 年度单位毛利 67.51 元/千克的水平相当，但由于毛利率计算的分母变小，由 2019 年度的 169.36 元/千克下降至 2020 年度的 147.54 元/千克，导致毛利率水平提高。2020 年 JIAHERB 销售单价的下降原因主要系产品结构的影响，2019 年度内，1600 元/千克以上价位产品收入占比为 15.84%，而 2020 年度内 1600 元/千克以上价位产品收入占比下降为 12.42%。

境内销售毛利率中，2018 年度与 2020 年度相近，2019 年度相对较高，主要系产品结构不同导致当年平均销售价格相对较高。2019 年度内销产品平均售价为 184.83 元/千克，高于 2018 年 179.78 元/千克和 2020 年 165.42 元/千克的水平。售价较高的原因主要为产品规格不同所致，以姜黄提取物为例，含量 90%以上规格的产品销售收入占比由 2018 年的 77.57%上升至 2019 年度的 89.90%，再下降至 2020 年的 67.60%。

九、核查意见

经查阅公司销售明细表、存货收发存明细数据、个别品种例如红景天提取物及接骨木提取物的销售明细及投入产出情况、同行业可比公司披露数据、前次申报的招股说明书、查阅相关行业报告、咨询行业协会等，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人 2014 年-2021 年 1-6 月毛利率持续增长，与可比公司变化情况一致；本次申报期间内，发行人受益于植物提取物生产效率的提升以及保健食品业务板块盈利能力的增加，毛利率较前次申报期有所提升；另外，单体提取物、标准提取物及比例提取物的划分标准并非同行业通用统计口径；招股说明书将按单体提取物、标准提取物、比例提取物等口径补充披露报告期内公司毛利率情况。

2、本次申报可比公司与前期申报期间相比，植物提取物板块，本次申报期较前次申报期在保留莱茵生物及晨光生物的基础上，新增两家主营业务、产品种类及财务规模相近的境外可比公司，剔除已摘牌或者规模较小的新三板植物提取物公司；保健食品板块，新增两家境内上市公司。相关财务数据均来自公开渠道信息，数据来源准确。招股说明书已进一步补充披露可比公司及毛利率等相关财务数据对比信息。

3、报告期内，由于发行人与境内植物提取业务可比公司的经营发展策略、产品结构以及外销比例及境外采购情况不同，导致可比公司与发行人毛利率存在差异。报告期内，发行人产品种类丰富，与莱茵生物主要产品结构差异较大，重合产品包括罗汉果与甜叶菊，经比较，毛利率相差较小，与晨光生物的相关产品毛利率差异主要为规格不同所致；另外，近期申请上市的可比公司得乐康植物提取物的毛利率与发行人较为接近。

4、报告期内，当主要材料成本波动±5%，植物提取物单位成本波动±3.21%至±3.50%之间，保健食品总成本波动在±3.13%至±3.37%之间；公司整体毛利额变化幅度将在±5.14%至±5.73%之间；公司整体毛利率变化幅度将在±5.15%至±5.72%之间；扣非归母净利润变化幅度将在±10.45%至±14.41%之间。

5、2020 年四季度莽草酸销售毛利率下降主要由于平均销售单价下降因素所致，第四季度内系受市场供需变化的影响，销售价格有所下滑。由于公司产品种类丰富，故莽草酸毛利率下降因素未对发行人持续经营产生重大不利影响，2021 年发行人上半年毛利率及经营业绩情况持续向好。

6、2019 年枳实提取物的毛利率下降较多且呈现为负数主要系一下原因导致，一方面由于 2019 年枳实提取物收率的下降和其原材料采购单价的上升综合导致成本端上升较多；另一方面，2019 年枳实提取物的销售单价略微下降。2020 年

度内枳实提取物工艺的提升主要通过对溶剂使用方法、加工工序进行了优化实现。2020 年度内，随着价格的恢复和成本的降低，枳实提取物毛利率得到恢复。

7、接骨木的采购规格与产品规格之间无“一对一”对应关系，其产品销售价格变化与原材料采购单价变化无绝对的线性关系。整体来看，2020 年增加采购了接骨木价格较低的规格原材料，从而拉低了接骨木提取物产品单位成本，且接骨木高价格规格产品的销售占比相较 2019 年有所增加，从而导致 2020 年毛利率整体提升。接骨木月度单位成本、单位售价的环比大幅变动主要系受各月销售端的产品规格变化影响，不同规格产品的销售情况受客户订单影响，无明确的规律可言，当某月份高价格规格产品销售增加或减少时，将引起月度单位售价和单位成本环比的变化。

8、植物提取物业务中，2020 年度境内外毛利率的差异主要系公司的前十名产品内外销毛利率差异较大所致。报告期内，公司境内外销售毛利率变化趋势不同主要系产品结构不同所致。

问题 10．关于保健品业务

根据申报文件显示：（1）报告期内，发行人保健食品对应营业收入金额分别为 24,894.60 万元、18,141.94 万元、23,290.63 万元，占各期收入比例为 20.48%、14.28%、12.75%。（2）发行人植物提取物均在国内生产，保健品业务主要由美国孙公司 EXCELSIOR 于 2014 年开始经营，经营模式为向发行人境内子公司采购部分原材料，在美国当地加工生产并进行销售。（3）目前主流网络购物平台并未检索到发行人孙公司 EXCELSIOR 相关产品。

请发行人：（1）补充披露孙公司 EXCELSIOR 报告期内经营情况及保健品主要产品销售情况，包括但不限于客户、供应商、获客方式、销售方式、销售渠道、主要产品种类及单价和毛利率变动情况。（2）说明报告期内采购果蔬汁、乳清蛋白的原因、对应下游销售客户及应用领域，2020 年未再继续采购相关产品的原因及合理性，相关业务是否属于贸易业务。（3）说明未在境内加工生产保健品成品的原因、发行人该业务的主要生产经营模式、主要产品代工品牌、发行人是否具有自主品牌。（4）说明与其他 OEM 模式保健品业务可比公司毛利率对比情况并说明毛利率差异的具体原因及合理性，说明 2020 年保健食品境内收入大幅下降、同时境内毛利率大幅增长且高于境外毛利率的原因及合理性、相关业务是否属于委托加工业务。（5）说明保健品销售市场主要竞争对手、市场竞争格局等信息，结合相关地区行业政策、市场需求变动、客户情况、产品毛利率、发行人给予相关客户返利比例合理性等因素，进一步分析相关业务收入的可持续性、发行人部分保健品客户返利比例较高的原因、是否符合行业惯例。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、补充披露孙公司 **EXCELSIOR** 报告期内经营情况及保健品主要产品销售情况，包括但不限于客户、供应商、获客方式、销售方式、销售渠道、主要产品种类及单价和毛利率变动情况

（一）补充披露孙公司 **EXCELSIOR** 报告期内经营情况

孙公司 EXCELSIOR 报告期内经营情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、境外生产经营情况”之“（二）EXCELSIOR 公司”补充披露如下：

“1、孙公司EXCELSIOR整体经营情况

孙公司EXCELSIOR报告期内经营情况如下：

单位：人民币万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
一、营业收入	13,966.07	23,787.03	19,001.85	25,534.98
减：营业成本	10,079.87	19,534.94	16,267.50	20,650.01
税金及附加	——	——	——	——
销售费用	557.87	1,149.49	1,004.96	895.09
管理费用	578.44	1,185.44	1,351.33	822.13
研发费用	——	——	——	——
财务费用	170.37	78.11	96.22	53.17
加：其他收益	467.46	——	——	——
信用减值损失（损失以“-”号填列）	294.04	-83.22	-175.60	——
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-297.85	-423.48	-4,219.57	-483.74
资产处置收益（损失以“-”号填列）	5.23	——	——	——
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	3,048.39	1,332.34	-4,113.32	2,630.84
加：营业外收入	11.70	——	1.82	4.82
减：营业外支出	——	——	——	——
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	3,060.09	1,332.34	-4,111.50	2,635.67
减：所得税费用	32.08	——	——	-59.78
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	3,028.02	1,332.34	-4,111.50	2,695.45

注：上表金额为EXCELSIOR单体报表数据，未考虑内部交易抵消。

2018年至2021年6月，孙公司EXCELSIOR营业收入分别为25,534.98万元、19,001.85万元、23,787.03万元和13,966.07万元，净利润分别为2,695.45万元、-4,111.50万元、1,332.34万元和3,028.02万元，其中2019年度经营业绩存在较大亏损，主要系应收账款单项计提较大所致。该年度内，客户MUSLCE PHARM回款出现异常，结合MUSLCE PHARM公开披露的财务数据，从谨慎性角度出发，公司将MUSLCE PHARM尚未支付的货款全部计提了跌价准备。相对于公司植物提取物业务，孙公司EXCELSIOR经营的保健食品业务尚处于发展前期，营收规模存在一定的波动。”

（二）保健品主要产品销售情况，包括但不限于客户、供应商、获客方式、销售方式、销售渠道、主要产品种类及单价和毛利率变动情况

在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、境外生产经营情况”之“（二）EXCELSIOR 公司”补充披露如下：

“2、保健食品主要产品销售情况

公司保健食品业务由孙公司EXCELSIOR经营，因此孙公司EXCELSIOR的经营情况即反映了公司保健食品业务的经营情况，具体情况如下：

（1）主要客户情况

报告期内，孙公司EXCELSIOR销售方式为直销方式，未设置经销商。经营模式上，公司以OEM方式为主，即公司接到客户的订单后，自行采购对应原材料并组织生产，产品按订单要求贴客户品牌后交付给客户。实际经营过程中，原材料不来源于客户或客户指定的供应商，由公司自行采购；交付前相应原材料、产成品的保存及损毁风险由公司承担；盈利模式上，公司赚取产品售价与生产成本之间的差额，非收取加工费，因此公司的OEM模式非受托加工模式。

基于OEM的经营模式，公司的客户主体均为各膳食补充剂品牌商，不直接面向消费者，因此未设置经销商、加盟商等销售网络，销售渠道主要为线下“一对一”的协商，获客方式也主要为主动搜寻、参加相关展会、客户间互相推荐等传统模式。报告期内，公司主营业务收入中主要客户对应交易金额具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	交易内容	销售金额	占保健品业务收入的比例
2021 年 1-6 月	1	KOS NATURALS, LLC	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	2,365.49	17.61%
	2	CALERIE LLC	片剂及胶囊、其他粉剂	1,549.92	11.54%
	3	SEACRET SPA LLC	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	1,488.92	11.08%
	4	PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	片剂及胶囊	862.56	6.42%
	5	客户 16	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	732.63	5.45%
	合计			6,999.52	52.10%
2020 年度	1	KOS NATURALS, LLC	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	3,815.02	16.38%
	2	PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	片剂及胶囊	3,154.83	13.55%
	3	SEACRET SPA LLC	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	1,640.20	7.04%
	4	客户 16	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	1,616.42	6.94%
	5	JINYUANHENG GROUP	片剂及胶囊、其他粉剂	1,400.58	6.01%

年度	序号	客户名称	交易内容	销售金额	占保健品业务收入的比例
	合计			11,627.05	49.92%
2019年度	1	北京美若天成商贸有限公司	功能饮料	3,101.08	17.09%
	2	ORGANIFI LLC	蛋白粉、其他粉剂	2,152.80	11.87%
	3	KOS NATURALS, LLC	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	1,847.45	10.18%
	4	SEACRET SPA LLC	片剂及胶囊、蛋白粉、其他粉剂	1,743.88	9.61%
	5	客户6	片剂及胶囊、其他粉剂	1,690.77	9.32%
	合计			10,535.98	58.07%
2018年度	1	MUSCLE PHARM	蛋白粉、片剂及胶囊、其他粉剂	8,543.08	34.32%
	2	北京美若天成商贸有限公司	功能饮料	4,842.89	19.45%
	3	PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	片剂及胶囊	2,362.64	9.49%
	4	ORGANIFI LLC	蛋白粉、其他粉剂	1,964.81	7.89%
	5	客户6	片剂及胶囊、其他粉剂	1,070.83	4.30%
	合计			18,784.25	75.46%

注1：SEACRET SPA LLC、SEACRET DIRECT KOREA CO.，LTD.为同一控制下的企业，故将其收入合并列示。
注2：KOS NATURALS, LLC、PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS、ORGANIFI LLC、MUSCLE PHARM简介详见本招股说明书“第六节”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）报告期内主要境外客户”。
注3：SEACRET SPA成立于2005年，总部在美国亚利桑那州凤凰城，专营一系列以死海矿物质提炼而成的护肤品、彩妆，已在全球设有超过900个零售点。
注4：北京美若天成商贸有限公司成立于2013年，持有AQUATIC艾缇嘉轻奢护肤品、SHOYO健康食品两大品牌。
注5：客户16于2015年在美国圣地亚哥创立，该公司主要对外销售改善整体健康、健身和消化的有机保健食品，在亚马逊、沃尔玛等大型零售网站及实体店均有销售。
注6：JINYUANHENG GROUP是一家大型综合性集团企业，总部设立在中国深圳，主营房地产开发、煤炭开采、生物制药、农牧产品深加工、海洋保健食品精加工、跨境电商等业务。
注7：客户6是一家综合性营养食品公司，拥有品牌名为NIAGEN的烟酰胺核糖苷（NR），2007年在纳斯达克上市。
注8：CALERIE LLC为2020年成立于美国加州安纳海姆的保健品品牌商，致力于开发安全、独特、有效的抗衰老产品，主要产品为NMN等系列产品。

从客户集中度来看，2018年至2020年期间孙公司EXCELSIOR前五名客户合计收入占比逐年下降。2019年度集中度下降主要系客户MUSCLE PHARM回款出现异常，公司相应停止了与其合作所致；2020年度集中度下降主要系与北京美若天成商贸有限公司贸易金额下降所致。2020年度内，北京美若天成商贸有限公司方面调整了自身主打产品，复合果蔬汁需求量减少，公司方面鉴于北京美若天成商贸有限公司订单的利润空间相对较低，也策略性调整了单一追求销售规模的经营策略，相应导致双方合作金额下降。2021年1-6月EXCELSIOR前五名客户合计收入占比为52.10%，与2020年度基本持平。

从客户变化情况来看，客户MUSCLE PHARM因回款问题，2018年后公司减少

与其发生新的货物交易；客户JINYUANHENG GROUP为2019年度新增加客户，2019年度、2020年度其销售排名分别位于第15和第5，销售金额分别为214.83万元和1,400.58万元，2020年销量增加，主要系客户采购NMN系列产品增多所致；客户CALERIE LLC于2020年四季度开始与公司发生贸易往来，2020年度与2021年1-6月交易金额分别为126.16万元和1,549.92万元，销量增长主要系客户对EXCELSIOR采购NMN系列产品增多所致。其余主要客户在报告期各期前五名均出现过两次，具有一定的稳定性。

（2）主要产品情况

1）保健食品按产品类别分类

公司保健品产品内容物为各原材料的混合物，非单一物质，除个别品种外，大部分产品难以从内容物角度进行归类；同时公司产品基本用于膳食补充剂等领域，从功能细分角度无法准确的进行区别，因此借鉴同行业可比公司的披露口径，公司按产品形态将保健食品分为片剂及胶囊、蛋白粉、其他粉剂和功能饮料四个类别，具体收入结构如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
片剂及胶囊	6,839.90	50.91%	13,146.17	56.44%	7,241.27	39.91%	6,325.48	25.41%
蛋白粉	2,868.11	21.35%	5,372.79	23.07%	4,018.69	22.15%	10,333.67	41.51%
其他粉剂	3,647.89	27.15%	4,573.15	19.64%	3,177.54	17.51%	3,228.64	12.97%
功能饮料	80.15	0.60%	198.53	0.85%	3,704.43	20.42%	5,006.80	20.11%
合计	13,436.05	100.00%	23,290.63	100.00%	18,141.94	100.00%	24,894.60	100.00%

公司2019年度保健食品中蛋白粉销量下降较多，主要是由于客户MUSCLE PHARM回款出现异常，公司相应停止了与其合作所致。公司2020年度保健食品中功能饮料销量下降较多，主要是由于客户北京美若天成商贸有限公司方面调整了自身主打产品，复合果蔬汁需求量减少所致。

2）保健食品主要产品单价变动情况

报告期各期，公司保健食品各类产品单价变动情况如下：

单位：元/片、元/千克、元/盒

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价
片剂及胶囊	0.26	5.97%	0.25	19.14%	0.21	38.09%	0.15
蛋白粉	115.81	9.08%	106.17	-0.60%	106.81	82.79%	58.43
其他粉剂	224.93	5.10%	214.01	12.52%	190.20	90.58%	99.80
功能饮料	7.11	-90.01%	71.16	136.63%	30.07	7.99%	27.85

A、片剂及胶囊

报告期内片剂及胶囊销售单价逐年上升，2019 年单价增长主要是由于客户及产品结构变化所致，当年单价位于 0.21-0.24 元/片的产品占比较高，导致总体平均单价上升。

2020年单价增长主要是由于产品结构改变，公司当年对JINYUANHENG GROUP及VIIVA销售高价NMN产品占比较大，若剔除JINYUANHENG GROUP及VIIVA的影响，片剂及胶囊2020年单价为0.21元/片、2019年单价为0.20元/片，基本持平。

2021年1-6月片剂及胶囊单价与2020年基本持平。

B、蛋白粉

2018 年度蛋白粉单价较低，主要是由于：a、客户 MUSCLE PHARM 采购量较大，对应产品售价较低；b、客户结构改变，2019 年产品单价较高的客户 KOS NATURALS, LLC 销售占比较大。若剔除 MUSCLE PHARM 与 KOS NATURALS, LLC 的影响，蛋白粉 2018 年单价为 74.33 元/千克，与 2019 年的单价 87.05 元/千克相比差异较小。

蛋白粉 2021 年 1-6 月平均单价上升，主要是由于客户结构发生变化，公司 2020 年对客户 18 销售产品单价偏低，拉低了 2020 年平均单价，而 2021 年 1-6 月未与客户 18 发生交易。若剔除客户 18 的影响，蛋白粉 2020 年单价为 120.56 元/千克，与 2021 年 1-6 月的单价 115.81 元/千克相比差异较小。

C、其他粉剂

其他粉剂2018年单价较低，主要是由于公司当年对客户GREEN GRASS INGREDIENTS销售低价产品占比较高所致，若剔除GREEN GRASS INGREDIENTS的

影响，其他粉剂2018年单价为183.44元/千克，2019年单价为190.20元/千克，差异较小。

其他粉剂2020年单价上升较多，主要是由于客户结构改变，公司当年对UST MFG LLC和客户10销售产品单价较高，若剔除UST MFG LLC和客户10的影响，其他粉剂2019年单价为190.20元/千克，2020年单价为192.20元/千克，差异较小。

D、功能饮料

2018 年及 2019 年度，公司功能饮料类产品客户主要为美若天成，对美若天成的销售占对应期间功能饮料类产品收入的比例分别为产品 98.84%和 83.71%，对应产品为复合果蔬汁，因此二个年度内销售平均价格较为接近。

2020 年度，公司与美若天成交易量大幅下滑，当年功能饮料类产品客户主要为深圳南洋码头网络科技有限公司，占当年功能饮料类产品收入的比例为82.64%，对应产品主要为抗糖化自然精华复合汁，因此价格发生较大变化。

2021 年 1-6 月功能饮料单价下降主要是由于：a、客户及产品结构发生变化所致，公司当期对客户 18 与 VITALITE INTERNATIONAL LLC 销售产品单价较低；b、客户深圳南洋码头网络科技有限公司当期贸易主要产品由单价较高的抗糖化自然精华复合汁变为单价较低的抗糖化果美乐功能饮料，拉低了功能饮料的平均单价。

3）保健食品主要产品毛利率变动情况

报告期各期，公司保健食品各类产品毛利率变动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
片剂及胶囊	40.41%	37.54%	33.06%	37.10%
蛋白粉	25.41%	25.68%	22.71%	21.42%
其他粉剂	22.78%	18.73%	9.81%	22.24%
功能饮料	27.76%	16.23%	6.67%	10.12%

注：为保证可比性，上表中列示的毛利率计算时为不包含运费。

报告期内2019年度片剂及胶囊、其他粉剂和功能饮料类产品毛利率较低，主要是因为当年保健品业务大客户MUSCLE PHARM回款发生异常，公司遂减少与其合作，2018年度该客户收入占公司保健品业务收入的比例为34.32%，大客户交易额的突然下降对公司保健品业务整体发展形成较大的压力，为应对业务的

变化，公司2019年以维持交易规模为主要经营目标，相应放松了对盈利水平的要求。

片剂及胶囊2021年1-6月毛利率上升，主要是因为当期NMN片剂及胶囊系列产品销售占比上升且毛利率增涨所致。

蛋白粉类产品 2020 年度毛利率相对较高，主要系当年客户 16 和 COLSON HEALTH 毛利率上涨所致，剔除客户 16 和 COLSON HEALTH 的影响后，公司蛋白粉 2019 年毛利率为 19.60%，2020 年毛利率为 19.90%，基本持平。蛋白粉 2021 年 1-6 月毛利率与 2020 年差异较小。

其他粉剂 2020 年毛利率较低，主要是由于当年公司对 KOS NATURALS, LLC 销售毛利率较低产品占比较高所致，KOS NATURALS, LLC 为公司保健品业务战略客户，公司对其销售产品定价给予了一定优惠。若剔除 KOS NATURALS, LLC 影响，其他粉剂产品 2020 年毛利率为 29.07%。其他粉剂 2021 年 1-6 月毛利率上升，主要是因为当期对 KOS NATURALS, LLC 销售低毛利率其他粉剂产品占比下降所致。

功能饮料类产品2020年度毛利率相对较高，主要系合作客户及对应的产品发生较大变化所致。2019年度，功能饮料类产品客户主要为美若天成，对美若天成的销售占该年度功能饮料类产品收入的比例为83.71%，对应产品为复合果蔬汁，毛利率为2.71%；2020年度，功能饮料类产品客户主要为深圳南洋码头网络科技有限公司，占当年功能饮料类保健品收入的比例为82.64%，对应产品主要为抗糖化自然精华复合汁，毛利率为14.95%。功能饮料2021年1-6月毛利率上升，主要是由于公司当期对客户18及VITALITE INTERNATIONAL LLC销售产品毛利率较高，若剔除上述影响，功能饮料2021年1-6月毛利率为19.93%，2020年毛利率为16.23%，差异较小。

（4）主要供应商情况

孙公司EXCELSIOR生产所需原材料采购结构具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料采购总额	8,908.97	100.00%	11,510.69	100.00%	11,951.43	100.00%	18,486.93	100.00%

其中：体系内采购	3,708.69	41.63%	4,837.22	42.02%	3,895.00	32.59%	3,552.43	19.22%
外部采购	5,200.28	58.37%	6,673.47	57.98%	8,056.43	67.41%	14,934.50	80.78%

报告期内，孙公司EXCELSIOR外部采购主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	交易内容	采购金额	占 EXCELSIOR 外部采购金额的比例
2021 年 1-6 月	1	PACKAGE ALL CORP	包装用品	595.55	11.45%
	2	山东六六顺食品有限公司	豌豆蛋白	352.33	6.78%
	3	客户 29 [注11]	空心胶囊	244.30	4.70%
	4	SEACRET SPA	氢镁混合物	227.10	4.37%
	5	青岛益青生物科技股份有限公司	空心胶囊	216.19	4.16%
	合计			1,635.47	31.45%
2020 年度	1	PACKAGE ALL CORP	包装用品	1,031.13	15.45%
	2	青岛益青生物科技股份有限公司	空心胶囊	402.76	6.04%
	3	山东六六顺食品有限公司	豌豆蛋白	361.63	5.42%
	4	SEACRET SPA	氢镁混合物	210.92	3.16%
	5	PT.PACIFIC EASTERN COCONUT UTAMA	有机椰奶	185.85	2.78%
	合计			2,192.29	32.85%
2019 年度	1	INNOVATIVE FLEXPAK	复合果蔬汁半成品	1,493.87	18.54%
	2	PACKAGE ALL CORP	包装用品	978.98	12.15%
	3	供应商 1	烟酰胺单核苷酸	513.01	6.37%
	4	青岛益青生物科技股份有限公司	空心胶囊	477.33	5.92%
	5	山东六六顺食品有限公司	豌豆蛋白	394.17	4.89%
	合计			3,857.36	47.87%
2018 年度	1	GREEN GRASS INGREDIENTS, LLC	乳清蛋白	2,704.51	18.11%
	2	INNOVATIVE FLEXPAK	复合果蔬汁半成品	2,385.43	15.97%
	3	PACKAGE ALL CORP	包装用品	686.56	4.60%
	4	山东六六顺食品有限公司	豌豆蛋白	573.98	3.84%
	5	厦门万国兴商贸有限公司	包装用品	526.14	3.52%
	合计			6,876.62	46.05%

注 1：采购金额为不含税金额；占比为占当期 EXCELSIOR 对外原材料采购总额的比例。

注 2：PACKAGE ALL CORP 于 1984 年在纽约创立，是美国第一家获得 NSF cGMP 认证的包装分销商，主要产品为包装瓶、包装瓶盖、包装箱等，在纽约、加利福尼亚和亚利桑那州拥有三个配送中心。公司从 PACKAGE ALL CORP 主要采购包装用品。

注 3：青岛益青生物科技股份有限公司于 1998 年在山东省青岛市成立，主要产品为空心胶囊。

注 4：山东六六顺食品有限公司、优承生物科技（烟台）有限公司为同一控制下的企业，故将其采购合并列示。山东六六顺食品有限公司于 1992 年在山东省招远市成立，主要从事食品生产，粮食加工食品生产等，是以生产和销售粉丝为主的大型专业食品企业，公司主要从其采购豌豆蛋白。优承生物科技（烟台）

有限公司于 2013 年成立在山东省烟台市成立，主要从事谷物销售、食品生产、食品进出口业务。公司主要从其采购豌豆蛋白。
注 5：SEACRET SPA 成立于 2005 年，总部在美国亚利桑那州凤凰城，专营一系列以死海矿物质提炼而成的护肤品、彩妆，已在全球设有超过 900 个零售点。
注 6：PT.PACIFIC EASTERN COCONUT UTAMA 成立于 2017 年，总部在印度尼西亚，主要生产椰子水、椰奶等椰子制品。
注 7：INNOVATIVE FLEXPAK 于 2006 年在美国犹他州成立，主要生产凝胶、果泥等包装果汁。
注 8：供应商 1 是一家专注医药和膳食补充剂原料研发、生产和销售的企业。EFFPHARM 的 UTHERVE（β-烟酰胺单核苷酸）是抗氧化补充剂行业广受欢迎的品牌成分。
注 9：GREEN GRASS INGREDIENTS, LLC 于 2017 年成立于美国加利福尼亚州。
注 10：厦门万国兴商贸有限公司于 2005 年在中国福建省成立，主要经营出口服装、鞋帽、包袋、雨具、工艺品、石材，产品销往世界各地。
注 11：客户 29 既为发行人的客户又为其供应商，于 1973 年在韩国成立，主要生产硬胶囊、软胶囊及各种功能性食品。

二、说明报告期内采购果蔬汁、乳清蛋白的原因、对应下游销售客户及应用领域，2020 年未再继续采购相关产品的原因及合理性，相关业务是否属于贸易业务

（一）说明报告期内采购果蔬汁、乳清蛋白的原因、对应下游销售客户及应用领域，2020 年未再继续采购相关产品的原因及合理性

1、公司保健食品经营模式决定了原材料采购的品类和数量

公司保健食品采用 OEM 的经营模式，即按照客户需求，进行相应采购、生产，产品贴附客户的品牌后向客户交付。另外，与植物提取物业务不同，保健食品业务采用以销定产的生产模式。基于上述模式，在相关销售订单减少的情况下，公司对相关原材料的采购也随之变化。

2、说明报告期内采购果蔬汁、乳清蛋白的原因、对应下游销售客户及应用领域，2020 年未再继续采购相关产品的原因及合理性

报告期内公司向 INNOVATIVE FLEXPAK 主要采购复合果蔬汁，在经过杀菌、分装等工序后向客户美若天成销售，美若天成对应销售产品为轻氧（SHOYO）品牌的口服液。根据京东商城对该产品的分类，属于“医疗保健”领域。2020 年开始公司未再向 INNOVATIVE FLEXPAK 进行采购，主要系该年度内向美若天成销售减少所致。

报告期内公司向 GREEN GRASS INGREDIENTS, LLC 采购乳清蛋白，在经过混料、杀菌、包装等工序后向客户 MUSCLE PHARM 销售，MUSCLE PHARM 对应销售产品为蛋白粉，根据亚马逊商城对该产品的分类，属于“运动营养”领域。2019 年起随着公司与 MUSCLE PHARM 合作金额的减少，相应向 GREEN

GRASS INGREDIENTS, LLC 采购额也随之降低。

综上，公司在特定期间内未再采购复合果汁及乳清蛋白系下游客户订单减少所致，符合公司保健食品的经营模式特点，具有合理性。

（二）相关业务是否属于贸易业务

对采购的复合果蔬汁半成品及乳清蛋白，公司需经过严格的杀菌、包装等加工工序。而贸易业务指未通过生产加工环节的纯买卖赚取差价的业务，因此该部分产品销售不属于贸易业务。

三、说明未在境内加工生产保健品成品的原因、发行人该业务的主要生产经营模式、主要产品代工品牌、发行人是否具有自主品牌

（一）说明未在境内加工生产保健品成品的原因

1、公司保健品的客户结构中，美国客户较为集中，在境外生产有利于快速响应客户需求变化

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
总收入	**13,436.05**	**100.00%**	**23,290.63**	**100.00%**	**18,141.94**	**100.00%**	**24,894.60**	**100.00%**
其中，美国客户收入	11,607.71	86.39%	18,955.97	81.39%	12,170.66	67.09%	19,616.49	78.80%

如上所示，公司保健品业务中美国客户占比较高，且美国保健品市场发展也相对成熟，因此，为快速响应主要客户群体需求，暂以境外加工为主。

2、美国保健品市场空间较大，公司保健品业务的区域布局可获得充足市场支撑

根据 EUROMONITOR 数据，2019 年全球保健品市场规模达 2,667.4 亿美元，同比增长 1.8%，从市场份额来看，美国为目前世界上最大的保健品市场，市场占比达到 29.1%。充足的市场空间可有效支持公司境外产能的消化，另外，由于保健品生产原材料主要为各种植物提取物，而公司已通过美国子公司 JIAHERB 布局了一定规模的存货，可支撑保健品业务原材料供给，形成一定的协同效应。

3、我国保健品生产采取注册管理制度，公司境内主体尚未申请相关资质

根据《保健食品注册与备案管理办法》（2016 年 7 月 1 日起施行），我国

对保健食品监管实行“注册制”或“备案制”。因此，进行生产前需获得产品的注册或备案许可。目前，公司境内根据公司保健品业务布局的规划，尚未向主管机关申请注册或备案。

综上，基于市场需求、客户分布及管理制度的差异，公司尚未在我国境内开展保健品成品的生产。

（二）发行人该业务的主要生产经营模式

公司保健品采用 OEM 的经营模式，即按照客户需求，进行相应采购、生产，产品贴附客户的品牌后向客户交付。另外，与植物提取物业务不同，保健品业务采用“以销定产”的生产模式，根据客户订单需求量，针对性的进行采购原材料。

（三）主要产品代工品牌、发行人是否具有自主品牌

报告期内，孙公司 EXCELSIOR 与前五名客户合作中，对应代工的品牌情况如下：

客户名称	EXCELSIOR 销售排名	代工品牌	产品展示
KOS NATURALS, LLC	2018 年至 2021 年 1-6 月各期在 EXCELSIOR 客户排名分别为 10、3、1、1	KOS	
CALERIE LLC	2018 年及 2019 年未发生往来。2020 年及 2021 年 1-6 月各期在 EXCELSIOR 客户排名分别为 26、2	CALERIE HEALTH	
SEACRET SPA LLC	2018 年至 2021 年 1-6 月各期在 EXCELSIOR 客户排名分别为 7、4、3、3	SEACRET	
PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	2018 年至 2021 年 1-6 月各期在 EXCELSIOR 客户排名分别为 3、7、2、4	PIPING ROCK	

客户名称	EXCELSIOR 销售排名	代工品牌	产品展示
客户 16	2018 年至 2021 年 1-6 月各期在 EXCELSIOR 客户排名分别为 8、6、4、5	ORA	
JINYUANHENG GROUP	2018 年未发生往来。2019 年至 2021 年 1-6 月各期在 EXCELSIOR 客户排名分别为 15、5、35	长生源	
北京美若天成商贸有限公司	2018 年至 2021 年 1-6 月各期在 EXCELSIOR 客户排名分别为 2、1、47、49	轻氧	
ORGANIFI LLC	2018 年至 2021 年 1-6 月各期在 EXCELSIOR 客户排名分别为 4、2、8、14	ORGANIFI	
客户 6	2018 年至 2021 年 1-6 月各期在 EXCELSIOR 客户排名分别为 5、5、6、6	TRU NIAGEN	
MUSCLE PHARM	2018 年及 2019 年各期在 EXCELSIOR 客户排名分别为 1、29。2020 年及 2021 年 1-6 月未发生往来	MUSCLE PHARM	

EXCELSIOR 具有自主品牌 4EXCELSIOR，但保健食品业务尚处于初期阶段，未形成成熟的生产销售体系，报告期内仍以开展代工业务为核心，未对外出售自

有品牌产品。

四、说明与其他 OEM 模式保健品业务可比公司毛利率对比情况并说明毛利率差异的具体原因及合理性，说明 2020 年保健食品境内收入大幅下降、同时境内毛利率大幅增长且高于境外毛利率的原因及合理性、相关业务是否属于委托加工业务

（一）说明与其他 OEM 模式保健品业务可比公司毛利率对比情况并说明毛利率差异的具体原因及合理性

经查询，仙乐健康科技股份有限公司（300791.SZ、以下简称“仙乐健康”）和威海百合生物技术股份有限公司（以下简称“百合股份”）存在与公司类似的 OEM 模式保健品业务。报告期各期对应毛利率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
仙乐健康[注1]	未披露	未披露	29.51%[注5]	29.60%
百合股份[注2]	未披露	29.32%	25.45%	22.17%
本公司保健品业务全口径	**32.35%**	**30.93%**	**21.31%**	**23.24%**
本公司剔除特殊客户后口径[注3]	**32.35%**	**30.95%**	**25.14%**	**27.05%**

注 1：由于仙乐股份存在多种经营模式，为提升可比度，此处根据仙乐健康公开资料中与公司 OEM 模式相似的“根据客户保健食品注册证书及普通营养食品标准或配方生产”产品对应毛利率填列。
注 2：由于公司保健品销售区域以境外为主，为提升可比度，此处根据百合股份公开资料中 “境外销售”部分对应毛利率填列。
注 3：此口径为剔除客户美若天成后计算的毛利率水平。
注 4：为保证可比性，上表中本公司列示的毛利率计算时不包含运费。
注 5：为 2019 年 1-6 月毛利率情况。

如上所示，公司保健品业务与其他 OEM 模式公司相比较为接近。2018 年度、2019 年度中，公司毛利率相对较低主要系在初始经营阶段采用了侧重销量的经营策略，其中客户美若天成订单对应的毛利率较低，拉低了公司整体的毛利率水平，若剔除该客户影响，则公司保健品业务毛利率与其他 OEM 模式可比公司之间的差距将进一步缩小。

（二）说明 2020 年保健食品境内收入大幅下降、同时境内毛利率大幅增长且高于境外毛利率的原因及合理性、相关业务是否属于委托加工业务

1、2020 年保健食品境内收入大幅下降、同时境内毛利率大幅增长的原因

受与客户美若天成交易的影响，公司保健品业务 2020 年境内收入大幅下降但毛利率大幅增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
美若天成	20.25	0.77%	7.49%	3,101.08	72.82%	2.71%	4,842.89	97.88%	7.47%
其他	2,593.45	99.23%	39.55%	1,157.45	27.18%	20.68%	104.90	2.12%	34.01%
合计	**2,613.70**	**100.00%**	**39.30%**	**4,258.52**	**100.00%**	**7.59%**	**4,947.79**	**100.00%**	**8.03%**

注 1：上表境内收入包括中国大陆及香港特别行政区。
注 2：为保证可比性，上表中本公司列示的毛利率计算时不包含运费。

如上所示，基于公司保健品业务尚处于发展前期的现状，公司 2018 年及 2019 年期间采用了侧重销售规模的经营策略，此期间内公司与客户美若天成的合作规模较大，但盈利空间相对较低；2020 年，随着与美若天成交易额的减少，虽然收入下降，但盈利能力情况得以改善。

2、2020 年保健食品境内毛利率高于境外毛利率的原因及合理性

2020 年度公司保健食品板块境内、境外毛利率比较情况如下：

单位：万元

2020 年度	收入		毛利率
	金额	占比	
境内销售	**2,613.70**	**100.00%**	**39.30%**
其中：NMN 产品销售情况	1,318.26	50.44%	46.29%
其他产品销售情况	1,295.44	49.56%	32.20%
境外销售	**20,676.93**	**100.00%**	**29.87%**
其中：NMN 产品销售情况	1,949.86	9.43%	40.58%
其他产品销售情况	18,727.08	90.57%	28.75%

注 1：上表境内收入包括中国大陆及香港特别行政区。
注 2：上表中本公司列示的毛利率计算时不包含运费。

如上所示，公司保健品业务 2020 年度境内销售以 NMN 产品为主，占比达到 50.44%，且该产品对应毛利率为 46.29%。同期，境外收入中 NMN 产品占比相对较低，且毛利率为 40.58%，从而导致境内外毛利率存在差异。相同产品在境内销售毛利相对较高，主要基于以下原因：（1）从零售价格来看，美国市场 NMN 产品零售价格相对于中国市场较低。例如，美国亚马逊销售 GENEX 品牌的 NMN 产品（每瓶 60 粒，每粒烟酰胺单核苷酸含量为 250mg）价格为 628 人民币/瓶，中国京东销售莱特维健品牌的 NMN 产品（每瓶 60 粒，每粒烟酰胺单核苷酸含量超过 181.8mg）价格为 1480 人民币/瓶。因此，传导至 OEM 厂商环

节，产品平均销售价格也相对较低；（2）对于国内市场经营者而言，保健品领域美国制造商仍具有良好的口碑，国内部分商家在产品营销过程中也会强调产地因素，因此公司在谈判过程中存在一定优势。

（三）相关业务是否属于委托加工业务

根据中国证监会《首发业务若干问题解答》问题 32 的相关要求及说明，“委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。从形式上看，双方一般签订委托加工合同，合同价款表现为加工费，且加工费与受托方持有的主要材料价格变动无关。”

EXCELSIOR 相关业务不属于委托加工，主要系：

1、客户并不向 EXCELSIOR 提供原材料，EXCELSIOR 根据自身业务开展需要，独立自主向上游采购。

2、公司在业务中完全承担了存货、产品中的保管、灭失、价格波动等风险，以及最终产品销售对应账款的信用风险。

3、公司与客户签订的销售订单，所明确的产品单价，系公司提供产成品的价格，并非表现为加工费。

五、说明保健品销售市场主要竞争对手、市场竞争格局等信息，结合相关地区行业政策、市场需求变动、客户情况、产品毛利率、发行人给予相关客户返利比例合理性等因素，进一步分析相关业务收入的可持续性、发行人部分保健品客户返利比例较高的原因、是否符合行业惯例

（一）说明保健品销售市场主要竞争对手、市场竞争格局等信息

由于公司保健品业务由孙公司 EXCELSIOR 经营，而 EXCELSIOR 注册在美国，收入结构中美国收入占比也相对较高，因此截至目前，公司保健品业务面对的竞争对手和竞争格局系基于美国市场的基本情况，具体情况如下：

1、保健品销售市场主要竞争对手

美国保健品市场规模较大，根据 EUROMONITOR 数据，2019 年全球保健品市场规模达 2,667.4 亿美元，其中美国市场占比达到 29.1%，约 776.21 亿美元，

而 EXCELSIOR 保健品业务 2020 年营业收入仅为 3,523.69 万美元，占比较小，且目前经营模式以 OEM 加工为主，因此尚无权威机构针对公司经营相应规模及业务模式的保健品市场出具竞争分析报告。本次尽调访谈过程中，公司保健品的下游客户也基于商业秘密的原因，未透露其他竞争者的名称。

基于以上客观情况，保荐机构与申报会计师对发行人保健品业务人员访谈，实际经营过程中，常见的竞争对手包括：

ARIZONA NUTRITION：总部位于美国亚利桑那州钱德勒市，是一家食品补充剂产品零售商。该公司成立于 2012 年，主要客户群包括多层次营销人员、专业零售商、医师团体和通过零售和在线销售的品牌营销人员。拥有超过 250000 平方英尺的生产和仓储空间，可生产经认证的有机产品、无麸质产品、清真食品和犹太食品，主要生产片剂、粉剂、胶囊、软胶囊等形态的食品补充剂产品。

CAPSTONE NUTRITION：成立于 1992 年，生产经 cGMP 认证的营养品，位于美国犹他州奥格登的生产工厂占地 300000 平方英尺。该公司主要客户包括互联网品牌电商、多层次营销商（MLM）、医疗保健从业者、大众市场零售商以及健康食品零售店。主要产品包括各种维生素和矿物质等 275 种健康产品，生产粉剂、片剂、胶囊、软胶囊、液体胶囊等多规格多种类的营养品，具有补充营养和抗衰老作用。CAPSTONE 以其极高的质量标准而闻名，并拥有 cGMP、NSF GMP、NSF 和澳大利亚治疗用品管理局（TGA）等许多行业认证。

2、公司保健品业务面对的市场竞争格局

根据 EUROMONITOR 数据，2019 年全球保健品市场规模达 2,667.4 亿美元，同比增长 1.8%，从市场份额来看，美国为目前世界上最大的保健品市场，市场占比达到 29.1%，约 776.21 亿美元，美国保健品行业经营主体有以下三类：

第一类是大型的知名厂商，具有采购原料、生产成品、销售渠道的全产业链模式和强大的研发实力。例如 HERBALIFE NUTRITION，是一家保健品直销公司，主要销售减肥瘦身产品、营养保健品、能量饮料、体育健身产品和个人皮肤护理品，具有自己的生产基地、自有品牌、销售渠道和强大的研发能力。该公司为纽约证券交易所上市公司，证券代码（HLF.N），2020 年度净利润为 37,260.00 万美元、2021 年 1-6 月净利润为 29,160.00 万美元。

第二类是品牌持有商，拥有自主品牌，完善的物流网络、销售渠道和较强的产品研发实力，品牌持有商通常不自建生产车间，通过将生产环节外包给代工厂的方式，可以节省大量的生产成本和人力成本，避免当地政府和主管部门对生产线检查和认证等复杂程序。例如 KOS NATURALS,LLC，是美国加州的品牌持有商，该公司不设有生产车间，将全部生产环节委托给生产服务提供商，主要负责产品的研发、物流运输与最终销售。

第三类是生产服务提供商，保健品行业涉及到产品设计、配方研究、产品生产、产品注册或备案、供应链管理、质量管控、市场推广等方面，随着行业整体发展壮大，行业内企业专业化分工明显。在欧美等发达市场，合同生产是一种常见的业务模式，品牌商与生产服务提供商之间形成了相互促进、协同发展的关系。品牌商经营重点在于市场研究、产品营销和推广及渠道的管理和拓展；生产服务提供商的重点在于配方研究、产品生产、质量管控及供应链管理。这种合作分工可以实现良好的资源配置，通过生产商的规模效益降低产品开发和生产成本，为双方创造更高的经济效益，推动行业发展。例如 NELLSON NUTRACEUTICAL LLC，总部位于美国加州安纳海姆，主要代工产品为营养棒和营养粉，在美国加州、犹他州和加拿大设有生产基地。发行人孙公司 EXCELSIOR 属于上述第三类生产服务提供商。该领域内业务模式较为成熟，品牌商与生产服务提供商之间竞争相对充分。

（二）结合相关地区行业政策、市场需求变动、客户情况、产品毛利率、发行人给予相关客户返利比例合理性等因素，进一步分析相关业务收入的可持续性

1、美国地区行业政策

美国一系列保健品法规的颁布，奠定了美国保健品市场的发展基础，使美国膳食补充剂等保健品市场得以蓬勃发展，至 2019 年，美国保健品市场规模已达到 776.21 亿美元。美国保健品相关的法规情况如下：

（1）《膳食补充剂健康与教育法案》（Dietary Supplement Health and Education Act）

1994 年，美国国会正式通过《膳食补充剂健康与教育法案》，正式定义了

膳食补充剂，将膳食补充剂与食品添加剂、药品正式区别开来，从而奠定了膳食补充剂等保健品的政策基础。

（2）《联邦食品，药品和化妆品法案》（Federal Food, Drug, and Cosmetic Act, FD&C Act）

1938 年颁布的《联邦食品，药品和化妆品法案》明确要求所有新药上市前必须通过安全性审查以及禁止被食品药品监督管理局证明处于欺诈目的、在药品标签上作出虚假医疗声明的行为，显著增加了联邦监管的权限。该法案亦授权给食品药品监督管理局对制造商进行检查的权利和扩大执法权，为食品监管设立了新的标准，并将化妆品和医疗设备置于联邦监管之下。该法案虽在日后经过了大量修改，至今仍然构成了美国食品药品监督管理局监管权限的核心基础。

（3）《营养成分标签和教育法》（Nutrition Labeling and Education Act, NLEA）

1990 年《营养成分标签和教育法》是对 FD&C Act 的修订，要求绝大多数食品必须具有营养成分标签，并要求所张贴的食品标签必须含有营养素含量说明，以及一些健康信息以符合具体要求。

（4）《膳食补充剂现行制造、包装、标识、贮存营运的良好操作规范》（Current Good Manufacture Practice in Manufacturing, Packaging, Labeling, or Holding Operations for Dietary Supplements, CGMP）

2007 年颁布的《膳食补充剂现行制造、包装、标识、贮存营运的良好操作规范》内容涵盖了人员、场地、设备设施、生产和过程控制系统要求、质量控制、包装标识、制造记录、批次生产记录、实验室操作、制造操作、包装和标签操作、贮存和运输、退回的膳食补充剂、产品投诉、记录和记录保持，分三年逐步实施，要求在 2010 年 6 月前所有国内外在美销售膳食补充剂的工厂必需满足此规则。

（5）《食品安全现代化法案》（FDA Food Safety Modernization Act, FSMA）

2011 年《食品安全现代化法案》就食品供应的安全方面修订 FD&C Act，着力于提高食品安全问题的预防、监测和应对能力。为方便行业及消费者更好地理解和执行法案，发布了一系列指南文件，比如《新膳食补充剂申报和相关问题指南文件（草案）》（Dietary Supplements: New Dietary Ingredient Notifications and Related Issues: Guidance for Industry）、《食品标签指南》（A Food Labeling Guide）。

2、美国保健品市场空间较大，可支撑公司保健品业务的持续发展

根据EUROMONITOR数据，2019年全球保健品市场规模达2,667.4亿美元，同比增长 1.8%，从市场份额来看，美国为目前世界上最大的保健品市场，市场占比达到29.1%，约776.21亿美元。因此，从市场需求变动角度来看，可有效支撑公司保健品业务的持续发展。

3、公司保健品业务已形成了一定的客户基础，有利于稳定公司的经营业绩

至2021年6月末，公司保健品业务已累计服务客户170家，其中包括KOS NATURALS,LLC（曾获美国 2020 年最佳膳食补充剂最佳运动营养类金奖）和PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS（美国知名的膳食补充剂生产和销售厂商）等在市场中较为知名的客户，具备了一定的客户基础。虽然报告期内，保健品客户部分发生特殊情况，合作金额有所下降，例如客户MUSCLE PHARM因2019年度出现回款问题，公司与其合作金额大幅下降，但公司通过开拓其他客户进行了弥补，未发生因个别客户收入下降而引发该业务板块发生极端的不利变化（整体收入下降30%以上）。2020年度，公司保健品业务收入规模至恢复至23,290.63万元，较2019年增长28.38%。2021年1-6月公司保健品业务收入达到13,436.05万元，较上年同期呈增长趋势。

因此，从实际经营结果来看，公司的客户基础已对保健品业务起到了稳定保障的效果。

4、随着经营经验的积累，公司保健品业务整体盈利情况趋好

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	13,436.05	23,290.63	18,141.94	24,894.60
毛利率	29.28%	27.52%	21.31%	23.24%

注：2020年开始，公司执行新收入准则，上表中2020年开始毛利率计算时营业成本包括运费。

如上所示，报告期内，公司不仅克服了大客户MUSCLE PHARM对公司收入规模的影响，且随着保健品业务的发展，公司的经营策略也由侧重维持规模向提高盈利水平转变，2021年1-6月公司保健品业务毛利率已达到29.28%，较2020年度上升了1.76个百分点。

因此，从公司毛利率的变化来看，公司基本能维持20%以上的毛利率水平，

且随着经营经验的积累，整体呈现向好的趋势。

5、公司保健品业务中，存在返利政策的客户数量较少，对应收入较少，对公司保健品整体规模不构成重大影响

报告期内，公司保健品业务中存在返利的客户较少，仅包括 SEACRET DIRECT KOREA CO., LTD.。报告期内，该客户收入占公司保健品整体收入的比例分别为 0.20%、6.96%、3.99%和 3.33%，相对较小。虽然该客户返利比例较大，但该等返利主要系 SEACRET 自身内部定价所致。公司返利接收方 SEACRET SPA LLC 与客户 SEACRET DIRECT KOREA CO., LTD.本身同属同一集团，因此，与该客户的合作并非建立在向第三方大额支付返利的基础上。

因此，无论从收入占比，还是返利交易对手与直接客户之间的关系来看，利用返利获取客户并非公司依赖的获客方式，对公司保健品业务的发展不构成重大不利影响。

综上，基于孙公司 EXCELSOR 面对的政策环境、市场需求、客户积累情况、产品毛利率水平以及返利政策的执行情况，本次申请之保荐机构及会计师认为该业务具有可持续发展性。

（三）发行人部分保健品客户返利比例较高的原因、是否符合行业惯例

公司保健品业务客户返利比较高，主要系客户自身内部定价方式所致。报告期内，公司将保健品业务中对客户 SEACRET SPA LLC 支付的佣金作为返利冲减收入。依据 EXELSIOR 与 SEACRET SPA LLC（以下简称“SSP”）、SEACRET DIRECT KOREA CO.,LTD（以下简称“SDK”）签署的相关合同，EXCELSIOR 向 SDK 销售货物时，需根据交易金额的一定比例向 SSP 支付品牌使用费等款项，保荐机构及申报会计师认为该等款项与交易金额直接挂钩，实质起到了返利作用，且 SSP 和 SDK 为统一控制下企业，因此，该等返利幅度实质上受 SEACRET 同一集团下内部交易定价原则影响，与行业中常见的支付给第三方返利商业基础不尽一致。

六、核查意见

经查阅发行人财务报表、销售收入明细表、行业报告、行业政策、可比公司公开披露信息、京东及亚马逊等电商平台，访谈客户、供应商及发行人管理层。

保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露了孙公司 EXCELSIOR 报告期内的经营情况及保健品主要产品销售情况。

2、发行人 2020 年开始未再继续采购果蔬汁及乳清蛋白主要系下游需求减少所致，相关业务不属于贸易业务。

3、基于目标市场监管差异，发行人暂未在境内开展加工生产保健品成品业务，发行人具有自主品牌，但鉴于保健品业务尚处于发展初期，暂未开展自主品牌销售。

4、发行人与其他 OEM 模式保健品业务可比公司毛利率差异较小。2020 年保健食品境内收入下降，境内毛利率增长主要系与美若天成交易额变化所致。2020 年境内销售毛利率高于境外主要系 NMN 产品差异所致。公司业务虽然为 OEM 模式，但不属于委托加工业务。

5、基于公司保健品业务市场空间较大，且已积累了一定的客户基础，因此发行人保健品业务收入具有可持续性，发行人部分保健品客户返利比例较高主要系交易对手内部定价所致，与行业中常见的支付给第三方返利商业基础不尽一致。

问题 11．关于应收款项和应付款项

根据申报文件显示：（1）各期末，发行人应收账款净额分别为 21,612.25 万元、20,959.51 万元、26,272.44 万元，账面金额较大。发行人通过商业保险的方式对冲了一部分风险暴露。（2）发行人披露了印度地区部分欠款方期后回款情况，其中部分欠款方期后回款率较低。（3）因应收客户 MUSCLEPHARM 经营状况及偿债能力出现重大不利变化，2019 年，发行人将对 MUSCLEPHAR 的 4,237.45 万元应收款全部计提坏账准备。（4）2019-2020 年度，发行人信用减值损失金额分别为-4,711.54 万元、735.92 万元。（5）发行人应付票据和应付账款合计金额随公司经营规模提升而增加，分别为 20,103.05 万元、30,575.15 万元和 46,934.21 万元。

请发行人：（1）说明报告期各期末应收票据、应收款项融资和应收账款账面余额占当期营业收入的比例是否与同行业可比公司存在较大差异及原因，购买相关商业保险对应应收账款覆盖比例、赔付情形及赔付比例等情况。（2）说明不同销售模式下主要客户信用政策、信用期和结算方式是否发生变化，对发行人财务和经营状况的影响，报告期各期末前十大应收账款欠款方与报告期内前十大客户及销售金额匹配情况，支付方式是否存在明显差异，上述不匹配及差异情况的原因及合理性。（3）说明报告期内前十大客户及前十大应收账款欠款方期后回款情况，主要逾期客户名称、客户类型、逾期金额、逾期原因、账龄、坏账准备计提情况、未来收回可能性等。（4）结合主要客户经营状况及偿债能力等因素，说明是否存在其他类似 MUSCLEPHARM 欠款方的情形，应收账款坏账计提的充分性，后续与相关客户合作安排情况。（5）说明 2019-2020 年度，发行人信用减值损失金额计算过程，账龄组合、预期信用损失率的确定依据，测算按实施新金融工具准则前的坏账准备计提比例计提坏账对发行人业绩的影响。（6）结合应付账款、应付票据占当期采购金额的比例,说明应付账款、应付票据与采购金额的匹配性,量化分析并披露公司应付账款、应付票据增长较快的原因及合理性，是否存在超过信用期的应付账款及未付原因，是否存在纠纷等情形。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人应收账款的函证情况，包括发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例、各期函证选取的标准。

回复:

一、说明报告期各期末应收票据、应收款项融资和应收账款账面余额占当期营业收入的比例是否与同行业可比公司存在较大差异及原因，购买相关商业保险对应应收账款覆盖比例、赔付情形及赔付比例等情况

（一）报告期各期末应收票据、应收款项融资和应收账款账面余额占当期营业收入的比例及同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
莱茵生物	应收票据、应收款项融资及应收账款余额	18,339.48	22,171.80	17,842.58	11,425.91
	营业收入（万元）	45,285.97	78,367.14	74,140.26	61,955.62
	占比	40.50%	28.29%	24.07%	18.44%
晨光生物	应收票据、应收款项融资及应收账款余额	26,049.31	30,791.74	30,061.42	29,269.53
	营业收入（万元）	209,915.06	391,293.53	326,523.28	306,344.06
	占比	12.41%	7.87%	9.21%	9.55%
可比公司应收票据、应收款项融资及应收账款余额占营业收入比例的均值		26.45%	18.08%	16.64%	14.00%
公司应收票据、应收款项融资及应收账款余额占营业收入比例		33.60%	15.14%	20.73%	18.93%

报告期内，公司期末应收票据、应收款项融资和应收账款账面余额占当期营业收入的比例分别为 18.93%、20.73%、15.14%和 33.60%，公司收入规模与应收票据、应收款项融资和应收账款账面余额均处于可比公司之间，占比与可比公司不存在较大差异。

（二）购买相关商业保险对应应收账款覆盖比例、赔付情形及赔付比例等情况

1、公司及子公司购买商业保险具体情况如下：

单位：万元

购买主体	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	保险公司	年度保费	保险公司	年度保费	保险公司	年度保费	保险公司	年度保费
嘉禾生物	中国出口信用保险公司	32.46	中国出口信用保险公司	33.75	中国出口信用保险公司	34.60	中国出口信用保险公司	33.49
JIAHERB	EULER HERMES NORTH AMERCA INSURANCE COMPANY	39.43	EULUR HERMES NORTH AMERICA INSURANCE COMPANY	36.12	EULUR HERMES NORTH AMERICA INSURANCE COMPANY	33.83	EULUR HERMES NORTH AMERICA INSURANCE COMPANY	25.86

购买主体	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	保险公司	年度保费	保险公司	年度保费	保险公司	年度保费	保险公司	年度保费
EXCELSIOR	ATRADIUS TRADE CREDIT INSURANCE,INC	12.41	ATRADIUS TRADE CREDIT INSURANCE,INC	12.88	-	-	-	-
合计	-	**84.30**	-	**82.75**	-	**68.43**	-	**59.35**

注：子公司嘉禾药业与三原润禾主要销售给嘉禾生物，为内部交易，故未购买商业保险。

2、相关商业保险覆盖应收账款的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期末应收账款余额	32,173.37	27,701.43	26,367.25	22,784.04
其中：期末已覆盖的余额	18,080.91	16,103.06	11,620.42	11,243.67
期末未覆盖的余额	14,092.46	11,598.37	14,746.83	11,540.37
已覆盖余额占比	56.20%	58.13%	44.07%	49.35%
未覆盖余额占比	43.80%	41.87%	55.93%	50.65%
期末外销客户应收账款余额	24,026.45	20,608.61	20,561.53	18,953.88
其中：期末已覆盖的余额	18,080.91	16,103.06	11,620.42	11,243.67
期末未覆盖的余额	5,945.54	4,505.55	8,941.11	7,710.21
已覆盖余额占外销客户余额比例	75.25%	78.14%	56.52%	59.32%
实际发生理赔比率	0.00%	0.50%	0.14%	0.00%

注：期末应收账款余额=已投保的余额+未投保的余额。期末外销客户应收账款余额=已投保的外销客户余额+未投保的外销客户余额。实际发生理赔比率=已使用理赔额度/期末应收账款余额。

报告期内，公司应收账款的投保覆盖率分别为 49.35%、44.07%、58.13%和 56.20%，投保覆盖率较为稳定。由于公司的商业保险针对的主要为外销客户，报告期应收账款外销客户的投保覆盖率为 59.32%、56.52%、78.14%和 75.25%，投保覆盖率较高，且 2020 年增长幅度较大。

3、商业保险的理赔情况

报告期内，公司发生的保险赔付情况如下：

单位：万元

涉及客户	2020 年度收到赔付金额	2019 年度收到赔付金额
COLUMBIA NUTRITIONAL LLC	49.92	-
CT HEALTH SOLUTIONS LLC	60.76	-
CUSTOM NUTRACEUTICALS	14.56	-
KABCO PHARMACEUTICALS INC	0.41	-

涉及客户	2020 年度收到赔付金额	2019 年度收到赔付金额
客户 13	11.57	-
SWISSE INGREDIENTS SRL	-	1.53
SPHERE HEALTHCARE PTY LTD	-	25.91
TEK EIGHT PTE LTD	-	4.78
RADIANCE MANUFACTRING GROUP	-	3.72
合计	**137.21**	**35.94**

综上，报告期各期末，公司应收票据、应收款项融资和应收账款账面余额占当期营业收入的比例分别为 18.93%、20.73%、15.14%和 33.60%，与同行业可比公司不存在较大差异，公司购买相关商业保险占各期末应收账款余额的覆盖比例分别为 49.35%、44.07%、58.13%和 56.20%，覆盖率较高；报告期内，公司已发生的商业保险理赔金额分别为 0 万元、35.94 万元、137.21 万元、0 万元，占相应期末应收账款余额的比例为 0%、0.14%、0.50%、0.00%，公司总体应收账款信用较好。

二、说明不同销售模式下主要客户信用政策、信用期和结算方式是否发生变化，对发行人财务和经营状况的影响，报告期各期末前十大应收账款欠款方与报告期内前十大客户及销售金额匹配情况，支付方式是否存在明显差异，上述不匹配及差异情况的原因及合理性

（一）说明不同销售模式下主要客户信用政策、信用期和结算方式是否发生变化，对发行人财务和经营状况的影响

1、报告期内，虽然公司存在贸易类客户，但是公司未针对性的制定特殊销售模式，也未设立经销商，公司销售模式为直接面向客户销售，主要客户中同一客户的结算方式未发生变更，报告期各期前十大客户信用政策、信用期、结算方式如下：

客户名称	结算方式	信用期	信用政策			
			2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
MUSCLE PHARM	电汇	45、60、90 天	视具体情况，信用期限 45 天, 60 天, 90 天	视具体情况，信用期限 45 天, 60 天, 90 天	视具体情况，信用期限 45 天, 60 天, 90 天	视具体情况，信用期限 45 天, 60 天, 90 天
MSN PHARMACHEM PVT LTD 及其关联方[注1]	电汇	90 天	提单签收后 90 天	提单签收后 90 天	提单签收后 90 天	提单签收后 90 天
北京美若天成商贸有限公司	电汇	0	预付全额货款后发货	预付全额货款后发货	预付全额货款后发货	预付全额货款后发货

客户名称	结算方式	信用期	信用政策			
			2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
宜昌东阳光长江药业股份有限公司	票据结算	30 天	检验合格后 30 天票据付款	检验合格后 30 天票据付款	检验合格后 30 天票据付款	检验合格后 30 天票据付款
PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	电汇	30 天	发货起 30 天内付款	发货起 30 天内付款	发货起 30 天内付款	发货起 30 天内付款
VITAQUEST INTERNATIONAL	电汇	60 天	发货起 60 天内付款	发货起 60 天内付款	发货起 60 天内付款	发货起 60 天内付款
ORGANIFI LLC	电汇	90 天	发货起 90 天内付款	发货起 90 天内付款	发货起 90 天内付款	发货起 90 天内付款
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	电汇	90 天	提单签收后 90 天	提单签收后 90 天	提单签收后 90 天	提单签收后 90 天
CT HEALTH SOLUTIONS LLC	电汇	2018 年 1 月-2018 年 9 月：30 天 2018 年 9 月-2021 年 6 月：45 天	发货起 45 天内付款	发货起 45 天内付款	发货起 45 天内付款	1-9 月:发货起 30 天内付款;9-12 月：发货起 45 天
UNIELTECH HONG KONG COMPANY	电汇	45 天	提单签收后 45 天	提单签收后 45 天	提单签收后 45 天	提单签收后 45 天
HEALTHTECH BIOACTIVES S.L.U 注 2	电汇	30 天	提单签收后 30 天	提单签收后 30 天	提单签收后 30 天	-
NOW FOODS	电汇	30 天	发货起 30 天内付款	发货起 30 天内付款	发货起 30 天内付款	发货起 30 天内付款
KOS NATURALS, LLC	电汇	90 天	发货起 90 天内付款	发货起 90 天内付款	发货起 90 天内付款	发货起 90 天内付款
ROBINSON PHARMA INC.	电汇	60 天	发货后 60 天内付款	发货后 60 天内付款	发货后 60 天内付款	发货后 60 天内付款
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司注 3	电汇	1 个月	预付 30%，发货后 1 个月内支付 70%	预付 30%，发货后 1 个月内支付 70%	预付 30%，发货后 1 个月内支付 70%	-
GLANBIA NUTRITIONALS	电汇	60 天	发货起 60 天内付款	发货起 60 天内付款	发货起 60 天内付款	发货起 60 天内付款
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V. 注 3	电汇	90 天	提单签收后 90 天	提单签收后 90 天	提单签收后 90 天	-
客户 7	电汇	60 天	提单签收后 60 天	提单签收后 60 天	提单签收后 60 天	提单签收后 60 天
客户 4	电汇	2019 年 3 月-2020 年 9 月：60 天；2020 年 10 月-2021 年 6 月：75 天	发货起 75 天	1 月-9 月：发货起 60 天;4-12 月：发货起 75 天	1 月-3 月：发货起 30 天内；4-12 月：发货起 60 天	发货起 30 天内付款
ION LABS INC.	电汇	60 天	发货起 60 天内付款	发货起 60 天内付款	发货起 60 天内付款	发货起 60 天内付款
CALERIE LLC	电汇	0	预付全额货款后发货	预付全额货款后发货	-	-
SEACRET SPA LLC	电汇	30 天	预付 50%，发货后 30 天支付 50%	预付 50%，发货后 30 天内支付 50%	预付 50%，发货后 30 天内支付 50%	预付 50%，发货后 30 天内支付 50%

注 1：MSN PHARMACHEM PVT LTD、MSN LIFE SCIENCES PVT LTD (UNIT-2)、MSN LIFE SCIENCES PVT LTD (UNIT-3)系同一实际控制人控制的企业。

注 2：HEALTHTECH BIOACTIVES S.L.U 于 2019 年 7 月从 INTERQUIM, S.A.分立，故将其收入合并列示。

注 3：陕西瑞海进出口贸易发展有限公司、INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V. 为 2019 年新增客户。

由上表可以看出，CT HEALTH SOLUTIONS LLC、客户 4 信用政策和信用期发生了变化，主要原因为公司为加强合作，适当延长了信用期，公司主要客户信用政策、信用期和结算方式均未发生变化，未因信用政策和计算方式变化影响公司的财务和经营状况。

（二）报告期各期末前十大应收账款欠款方与报告期内前十大客户及销售金额匹配情况，支付方式是否存在明显差异，上述不匹配及差异情况的原因及合理性

报告期各期前十大应收账款欠款方与报告期内前十大客户及销售金额匹配情况如下：

1、2021 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	期末余额	期末余额排名	销售收入	收入排名	支付方式	是否匹配
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	1,475.87	1	1,250.80	11	电汇	否
ION LABS INC.	1,336.61	2	2,317.29	2	电汇	是
KOS NATURALS, LLC	1,102.82	3	2,365.49	1	电汇	是
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO SA DE CV	980.16	4	1,951.20	4	电汇	是
VITA ACTIVES LTD.	906.81	5	973.95	13	电汇	否
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	844.16	6	1,675.72	5	电汇	是
ROBINSON PHARMA INC.	755.96	7	1,343.71	10	电汇	是
客户 7	692.67	8	1,349.14	9	电汇	是
客户 25	437.53	9	889.49	15	电汇	否
SARL KPLC	425.07	10	482.33	39	电汇	否
客户 4	0.00	-	2,010.48	3	电汇	否
CALERIE LLC	-431.24	-	1,557.84	6	电汇	否
GLANBIA NUTRITIONALS	148.99	43	1,506.78	7	电汇	否
SEACRET SPA LLC	-45.94	-	1,488.92	8	电汇	否

如上所示，公司 2021 年 1-6 月应收前十名中，四名非销售前十名客户。该四名客户期末应收款较大的原因如下：陕西瑞海进出口贸易发展有限公司 2021 年 6 月份集中采购了 1,271.17 万元（不含税），且尚未超过信用期；VITA ACTIVES LTD.、SARL KPLC 两家公司均系应收款出现逾期，逾期金额分别为 575.22 万元、144.38 万元，但逾期天数均在 6 个月以内，逾期原因主要为客户付款审批流程延

迟；客户 25 不匹配的原因系 2021 年 5-6 月向公司集中采购了 437.53 万元，期末余额均在信用期内。

2021 年 1-6 月交易金额前十大客户中 CALERIE LLC、SEACRET SPA LLC 为预付货款的方式，期末余额为公司预收其下一批货物的账款；客户 4、GLANBIA NUTRITIONALS 两家客户当期回款情况良好，期末余额较低。

以上客户支付方式均为电汇，不存在明显差异。

2、2020 年度

单位：万元

客户名称	期末余额	期末余额排名	销售收入	销售收入排名	支付方式	是否匹配
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCONDE MÉXICO SA DE CV	1,238.59	1	2,500.01	7	电汇	是
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	1,168.15	2	3,555.86	4	电汇	是
KOS NATURALS,LLC	1,050.83	3	3,815.02	2	电汇	是
盐城恰爱娜生物科技有限公司	765.00	4	685.44	58	电汇	否
LAURUS LABS LTD	704.69	5	1,233.60	26	电汇	否
GLANBIA NUTRITIONALS	678.34	6	2,592.17	6	电汇	是
客户 7	599.13	7	2,432.34	8	电汇	是
PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	545.91	8	3,172.87	5	电汇	是
客户 16	521.91	9	1,616.42	18	电汇	否
南京东沛国际贸易集团有限公司	520.73	10	2,125.60	12	电汇	否
MSN PHARMACHEM PVT LTD 及其关联方[注]	0.00	-	8,670.46	1	电汇	否
ROBINSON PHARMA INC.	459.60	14	3,604.51	3	电汇	否
客户 4	0.00	-	2,359.69	9	电汇	否
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	518.68	11	2,349.95	10	电汇	否

注：MSN PHARMACHEM PVT LTD、MSN LIFE SCIENCES PVT LTD (UNIT-2)、MSN LIFE SCIENCES PVT LTD (UNIT-3)系同一实际控制人控制的企业。

如上所示，公司 2020 年应收前十名中，四名非销售前十名客户。该四名客户期末应收款较大的原因如下：盐城恰爱娜生物科技有限公司不匹配的原因主要系该客户为公司 2020 年 11 月新增客户，信用期为发货后 60 天内付款，至期末仍在信用期内，故期末余额较大；LAURUS LABS LTD 为公司长期合作客户，该客户在当期 12 月向公司采购，期末应收账款余额较大，但在信用期内；客户 16 不匹配的原因主要系出现逾期金额 278.21 万元，但超期时间在 30 天内，2021 年 1 月已回款；南京东沛国际贸易集团有限公司不匹配的原因主要系该家公司

11-12 月集中采购 516.48 万元,期末余额较大，略有逾期，期后均已回款；

2020 年度交易金额前十大客户中 MSN PHARMACHEM PVT LTD 及其关联方采购均为上半年，相关货款在下半年已结清；ROBINSON PHARMA INC.、客户 4 两家客户为公司长期合作客户，回款较为及时，期末余额较低；PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.应收金额排名第 11 位，与销售排名无重大差异，且期后已收回。

以上客户支付方式均为电汇，不存在明显差异。

3、2019 年度

单位：万元

客户名称	期末余额	期末余额排名	销售收入	销售收入排名	支付方式	是否匹配
MUSCLE PHARM CORPORATION	4,237.45	1	70.93	310	电汇	否
宜昌东阳光长江药业股份有限公司	1,561.23	2	4,765.59	1	票据结算	是
KOS NATURALS,LLC	812.41	3	1,847.45	9	电汇	是
SARL KPLC	567.14	4	1,679.91	14	电汇	否
SM EMPREENDIMENTOS FARMACEUTICOS LTDA	472.26	5	1,019.39	22	电汇	否
VITA ACTIVES LTD.	460.47	6	811.44	29	电汇	否
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	445.41	7	2,505.35	5	电汇	是
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCONDE MÉXICO SA DE CV	421.35	8	426.23	56	电汇	否
GLANBIA NUTRITIONALS(NA)INC.	419.11	9	1,638.99	15	电汇	否
MSN PHARMACHEM PVT LTD 及其关联方	418.22	10	3,022.68	4	电汇	是
北京美若天成商贸有限公司	-891.29	-	3,101.08	2	电汇	否
HEALTHTECH BIOACTIVES，S.L.U 注	405.18	11	3,046.29	3	电汇	否
NOW FOODS	286.93	19	2,221.88	6	电汇	否
ORGANIFI LLC	352.77	14	2,152.80	7	电汇	否
VITAQUEST INTERNATIONAL	378.81	12	2,062.07	8	电汇	否
UNIELTECH HONGKONG COMPANY	7.06	328	1,838.89	10	电汇	否

注：HEALTHTECH BIOACTIVES S.L.U 于 2019 年 7 月从 INTERQUIM, S.A.分立，故将其收入合并列示。

如上所示，公司 2019 年应收前十名中，六名非销售前十名客户。该六名客户期末应收款较大的原因如下：MUSCLE PHARM 不匹配的原因主要系该公司 2018 年度与公司交易金额较大，但 2019 年期间销售回款异常，从而导致应收余额较大，公司已于 2019 年全额计提跌价准备；SARL KPLC、FAGRON SERVICE

BV、VITA ACTIVES LTD.三家公司出现不匹配的原因均系账款出现轻微逾期，逾期金额分别为 230.82 万元、285.38 万元、228.47 万元，但逾期天数均在 3 个月以内且 2020 年 2 月底前均已收回；INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO SA DE CV 为公司 2019 年当年新增客户，信用期为提单签收后 90 天内付款，至期末与该客户的交易尚在信用期内，故期末余额较大。

2019 年度交易金额前十大客户中北京美若天成商贸有限公司为预付货款的方式，期末余额为公司预收其下一批货物的账款；HEALTHTECH BIOACTIVES，S.L.U、NOW FOODS、ORGANIFI LLC、VITAQUEST INTERNATIONAL、UNIELTECH HONG KONG COMPANY、GLANBIA NUTRITIONALS (NA) INC.五家客户当期回款情况良好，期末余额较低。

以上客户除宜昌东阳光长江药业股份有限公司采用票据结算方式外，支付方式均为电汇，不存在明显差异。

4、2018 年度

单位：万元

客户名称	期末余额	期末余额排名	销售收入	销售收入排名	支付方式	是否匹配
MUSCLE PHARM CORPORATION	4,404.16	1	8,543.08	1	电汇	是
MSN PHARMACHEM PVT LTD 及其关联方	768.73	2	5,153.82	2	电汇	是
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	714.75	3	1,888.10	8	电汇	是
VITA ACTIVES LTD.	639.15	4	862.67	23	电汇	否
ORGANIFI LLC	458.48	5	1,964.81	7	电汇	是
寰展（上海）实业有限公司	457.40	6	605.32	34	电汇	否
SARL KPLC	451.57	7	961.74	18	电汇	否
CAPSTONE NUTRITION	415.49	8	1,195.36	12	电汇	否
FAGRON SERVICE BV	366.96	9	529.11	37	电汇	否
客户 7	327.33	10	1,343.86	11	电汇	是
北京美若天成商贸有限公司	32.29	134	4,842.89	3	电汇	否
宜昌东阳光长江药业股份有限公司	1.86	508	3,614.09	4	票据结算	否
PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	1.47	531	2,418.45	5	电汇	否
VITAQUEST INTERNATIONAL	283.66	11	2,145.76	6	电汇	否
CT HEALTH SOLUTIONS LLC	157.42	24	1,636.57	9	电汇	否
UNIELTECH HONG KONG COMPANY	156.48	25	1,436.91	10	电汇	否

如上所示，公司 2018 年应收前十名中，五名非销售前十名客户。该五名客户期末应收款较大的原因如下：VITA ACTIVES LTD.、SARL KPLC、FAGRON SERVICE BV2018 年当期销售主要集中在 11-12 月，账款尚在信用期内；寰展（上海）实业有限公司和 CAPSTONE NUTRITION 回款出现轻微逾期，逾期金额分别为 300.15 万元、239.96 万元，但逾期天数均在 3 个月以内，已于 2019 年 2 月底前回款；

2018 年度交易金额前十大客户中北京美若天成商贸有限公司为预付货款的方式，期末余额为公司预收其下一批货物的账款；宜昌东阳光长江药业股份有限公司、PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS、VITAQUEST INTERNATIONAL、CT HEALTH SOLUTIONS LLC 当期已收回大部分货款，期末余额较小。

以上客户中除宜昌东阳光长江药业股份有限公司采用票据结算方式外，支付方式均为电汇，不存在明显差异。

综上，公司销售模式为直接销售模式，报告期内主要客户中除了极少数客户信用政策和信用期发生了变化，主要原因为公司为加强合作，适当延长了信用期，其余公司主要客户信用政策、信用期和结算方式均未发生变化信用政策、信用期和结算方式均未发生变化，不影响公司的财务和经营状况。报告期各期末前十大应收账款欠款方与报告期内前十大客户存在差异，主要系客户销售时点和回款期间不同所致，另外，支付方式各客户之间不存在明显差异。

三、说明报告期内前十大客户及前十大应收账款欠款方期后回款情况，主要逾期客户名称、客户类型、逾期金额、逾期原因、账龄、坏账准备计提情况、未来收回可能性等

（一）报告期内前十大客户及前十大应收账款欠款方期后回款情况

1、2021 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	期末余额	期末余额排名	销售收入	销售收入排名	期后回款注	期后回款占比
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	1,475.87	1	1,250.80	11	693.59	47.00%
ION LABS INC.	1,336.61	2	2,317.29	2	1,336.61	100.00%
KOS NATURALS, LLC	1,102.82	3	2,365.49	1	1,102.82	100.00%
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO SA DE CV	980.16	4	1,951.20	4	980.16	100.00%

VITA ACTIVES LTD.	906.81	5	973.95	13	553.24	61.01%
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	844.16	6	1,675.72	5	832.07	98.57%
ROBINSON PHARMA INC.	755.96	7	1,343.71	10	755.96	100.00%
客户 7	692.67	8	1,349.14	9	692.67	100.00%
客户 25	437.53	9	889.49	15	437.53	100.00%
SARL KPLC	425.07	10	482.33	39	331.08	77.89%
客户 4	0.00	--	2,010.48	3	0.00	100.00%
CALERIE LLC	-431.24		1,557.84	6	不适用	-
GLANBIA NUTRITIONALS	148.99	43	1,506.78	7	148.99	100.00%
SEACRET SPA LLC	-45.94	-	1,488.92	8	不适用	-
合计	**8,629.46**	**-**	**21,163.15**	**-**	**7,864.72**	**91.14%**

注：期后回款截至 2021 年 9 月 30 日。

2、2020 年度

单位：万元

客户名称	期末余额	期末余额排名	销售收入	销售收入排名	期后回款[注1]	期后回款占比
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCONDE MÉXICO SA DE CV	1,238.59	1	2,500.01	7	1,238.59	100.00%
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	1,168.15	2	3,555.86	4	1,168.15	100.00%
KOSNATURALS,LLC	1,050.83	3	3,815.02	2	1,050.83	100.00%
盐城恰爱娜生物科技有限公司[注3]	765.00	4	685.44	58	600.00	78.43%
LAURUS LABSLTD	704.69	5	1,233.60	26	704.69	100.00%
GLANBIA NUTRITIONALS	678.34	6	2,592.17	6	678.34	100.00%
客户 7	599.13	7	2,432.34	8	599.13	100.00%
PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	545.91	8	3,172.87	5	545.91	100.00%
客户 16	521.91	9	1,616.42	18	521.91	100.00%
南京东沛国际贸易集团有限公司	520.73	10	2,125.60	12	520.73	100.00%
MSN PHARMACHEM PVT LTD 及其关联方[注2]	-	-	8,670.46	1	-	100.00%
ROBINSON PHARMA INC.	459.60	14	3,604.51	3	459.60	100.00%
客户 4	-	-	2,359.69	9	-	100.00%
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	518.68	11	2,349.95	10	518.68	100.00%
合计	**8,771.56**	**-**	**40,713.94**	**-**	**8,606.56**	**98.12%**

注 1：期后回款截至 2021 年 9 月 30 日。

注 2：MSN PHARMACHEM PVT LTD、MSN LIFE SCIENCES PVT LTD (UNIT-2)、MSN LIFE SCIENCES PVT LTD (UNIT-3)系同一实际控制人控制的企业。

注 3：期末余额均在信用期内，未出现逾期，后续该公司临时资金周转调度困难，公司给予适当宽限期，故尚未 100%收回款项。

3、2019 年度

单位：万元

客户名称	期末余额	期末余额排名	销售收入	销售收入排名	期后回款[注1]	期后回款占比
MUSCLE PHARM	4,237.45	1	70.93	310	0.00	0.00%
宜昌东阳光长江药业股份有限公司	1,561.23	2	4,765.59	1	1,561.23	100.00%
KOS NATURALS,LLC	812.41	3	1,847.45	9	812.41	100.00%
SARL KPLC	567.14	4	1,679.91	14	567.14	100.00%
FAGRON SERVICE BV	472.26	5	1,019.39	22	472.26	100.00%
VITA ACTIVES LTD.	460.47	6	811.44	29	460.47	100.00%
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	445.41	7	2,505.35	5	445.41	100.00%
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCONDE MÉXICO SA DE CV	421.35	8	426.23	56	421.35	100.00%
GLANBIA NUTRITIONALS(NA)INC.	419.11	9	1,638.99	15	419.11	100.00%
MSN PHARMACHEM PVT LTD 及其关联方[注2]	418.22	10	3,022.68	4	418.22	100.00%
北京美若天成商贸有限公司	-891.29		3,101.08	2	不适用	100.00%
HEALTHTECH BIOACTIVES，S.L.U[注3]	405.18	11	3,046.29	3	405.18	100.00%
NOW FOODS	286.93	19	2,221.88	6	286.93	100.00%
ORGANIFI LLC	352.77	14	2,152.80	7	352.77	100.00%
VITAQUEST INTERNATIONAL	378.81	12	2,062.07	8	378.81	100.00%
UNIELTECH HONGKONG COMPANY	7.06	328	1,838.89	10	7.06	100.00%
合计	**10,354.50**	**-**	**32,210.97**	**-**	**7,008.35**	**67.68%**

注 1：期后回款为 2019 年末应收账款余额在 2020 年度的回款金额。

注 2：MSN PHARMACHEM PVT LTD、MSN LIFE SCIENCES PVT LTD (UNIT-2)、MSN LIFE SCIENCES PVT LTD (UNIT-3)系同一实际控制人控制的企业。

注 3：HEALTHTECH BIOACTIVES S.L.U 于 2019 年 7 月从 INTERQUIM, S.A.分立，故将其收入合并列示。

4、2018 年度

单位：万元

客户名称	期末余额	期末余额排名	销售收入	销售收入排名	期后回款[注1]	期后回款占比
MUSCLE PHARM	4,404.16	1	8,543.08	1	301.44	6.84%
MSN PHARMACHEM PVT LTD 及其关联方	768.73	2	5,153.82	2	768.73	100.00%
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	714.75	3	1,888.10	8	714.75	100.00%
VITA ACTIVES LTD.	639.15	4	862.67	23	639.15	100.00%
ORGANIFI LLC	458.48	5	1,964.81	7	458.48	100.00%
寰展（上海）实业有限公司	457.40	6	605.32	34	457.40	100.00%
SARL KPLC	451.57	7	961.74	18	451.57	100.00%
CAPSTONE NUTRITION	415.49	8	1,195.36	12	415.49	100.00%

客户名称	期末余额	期末余额排名	销售收入	销售收入排名	期后回款[注1]	期后回款占比
FAGRON SERVICE BV	366.96	9	529.11	37	366.96	100.00%
客户 7	327.33	10	1,343.86	11	327.33	100.00%
北京美若天成商贸有限公司	32.29	134	4,842.89	3	32.29	100.00%
宜昌东阳光长江药业股份有限公司	1.86	508	3,614.09	4	1.86	100.00%
PIPING ROCK HEALTH PRODUCTS	1.47	531	2,418.45	5	1.47	100.00%
VITAQUEST INTERNATIONAL	283.66	11	2,145.76	6	283.66	100.00%
CTHEALTH SOLUTIONS LLC	157.42	24	1,636.57	9	157.42	100.00%
UNIELTECH HONGKONG COMPANY [注2]	156.48	25	1,436.91	10	156.48	100.00%
合计	**9,637.20**	**-**	**39,142.54**	**-**	**5,534.48**	**57.43%**

注 1：期后回款为 2018 年末应收账款余额在 2019 年度的回款金额。
注 2：MSN PHARMACHEM PVT LTD、MSN LIFE SCIENCES PVT LTD (UNIT-2)、MSN LIFE SCIENCES PVT LTD (UNIT-3)系同一实际控制人控制的企业。

由上述表格可以看出，剔除 MUSCLE PHARM 个例影响，公司报告期内前十大客户及前十大应收账款欠款方回款比例分别为 100%、100%、98.12%和 91.14%，整体回款情况良好。

（二）主要逾期客户名称、客户类型、逾期金额、逾期原因、账龄、坏账准备计提情况、未来收回可能性等

1、公司应收账款逾期整体情况

公司报告期各期末，逾期应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
逾期应收账款金额（A）	9,732.31	5,684.45	9,570.29	9,668.08
其中：MusclePharm 逾期金额（A1）	-	-	4,237.45	4,404.16
其他客户逾期金额（A2）	9,732.31	5,684.45	5,332.84	5,263.92
应收账款余额(B)	32,173.37	27,701.43	26,367.25	22,784.04
逾期占比（C=A/B）	30.25%	20.52%	36.30%	42.43%
剔除 MusclePharm 后逾期占比（D=A2/(B-A1））	30.25%	20.52%	24.10%	28.64%
逾期客户期后回款金额（E）	6,952.95	4,847.24	5,174.18	5,533.14
剔除 MusclePharm 后逾期回款(F)	6,952.95	4,847.24	5,174.18	5,231.70
剔除 MusclePharm 后逾期期后回款占比(G=F/A2)注	71.44%	85.27%	97.02%	99.39%

注：2021 年 6 月末期后回款截止至 2021 年 9 月 30 日；2020 年末期后回款截止至 2021 年 9 月 30 日；2019 年末期后回款为 2019 年末应收账款余额在 2020 年度的回款金额；2018 年末期后回款为 2018 年末应收账款余额在 2019 年度的回款金额。

如上表所示，报告期各期末公司逾期应收账款金额分别为 9,668.08 万元、9,570.29 万元、5,684.45 万元和 9,732.31 万元，分别占同期末应收账款余额的 42.43%、36.30%、20.52%和 30.25%，主要系客户 MUSCLE PHARM 逾期未回款，剔除 MUSCLE PHARM 后，公司逾期应收账款逾期金额分别为 5,263.92 万元、5,332.84 万元、5,684.45 万元和 9,732.31 万元，该部分逾期应收款占同期末应收账款月的比例为 28.64%、24.10%、20.52%和 30.25%；逾期原因主要系受客户审核流程及付款时效性延长、客户资金压力而回款延迟等影响，逾期时间基本在 1 年以内，且期后回款情况较好，期后回款比例为 99.39%、97.02%、85.27%和 71.44%。

2、公司主要逾期应收账款客户情况

报告期各期末逾期金额前五大客户明细列示如下：

（1）2021 年 6 月末

单位：万元

客户名称	客户类型	逾期金额	占期末逾期金额比例	逾期原因	账龄	坏账准备计提比例	期后回款[注]	期后回款比例
INDUSTRIAS QUIMICAS FALCON DE MÉXICO S.A. DE C.V.	直接用户	884.28	9.09%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	884.28	100.00%
客户 7	贸易商	673.45	6.92%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	673.45	100.00%
VITA ACTIVES LTD.	直接用户	575.22	5.91%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	353.56	61.47%
客户 18	贸易商	274.13	2.82%	客户临时资金周转调度困难	1-2 年	10%	16.49	6.01%
盐城恰爱娜生物科技有限公司	直接用户	265.00	2.72%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	100.00	37.74%
合计	--	**2,672.08**	**27.46%**	-	-	-	**2,027.79**	**75.89%**

注：期后回款截止至 2021 年 9 月 30 日。

（2）2020 年末

单位：万元

客户名称	客户类型	逾期金额	占期末逾期金额比例	逾期原因	账龄	坏账准备计提比例	期后回款[注]	期后回款比例
SARL KPLC	贸易商	292.09	5.14%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	292.09	100.00%
客户 16	直接用户	278.21	4.89%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	278.21	100.00%
客户 18	贸易商	277.58	4.88%	客户临时资金周转调度困难	1 年以内	5%	61.21	22.05%
客户 7	贸易商	263.63	4.64%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	263.63	100.00%

CAPSTONE NUTRITION	直接用户	228.78	4.02%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	228.78	100.00%
合计	**-**	**1,340.28**	**23.58%**	**-**	**-**	**-**	**1,123.91**	**83.86%**

注：期后回款截止至 2021 年 9 月 30 日。逾期金额以 2020 年 12 月 31 日为截止日计算。

（3）2019 年末

单位：万元

客户名称	客户类型	逾期金额	占期末逾期金额比例	逾期原因	账龄	坏账准备计提比例	期后回款[注]	期后回款比例
MUSCLE PHARM	直接用户	4,237.45	44.28%	客户资金紧张	1-2 年	单项计提 100%	-	0.00%
客户 16	直接用户	233.66	2.44%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	233.66	100.00%
辽宁华峰医药科技有限公司	直接用户	212.50	2.22%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	212.50	100.00%
SARL KPLC	贸易商	207.86	2.17%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	207.86	100.00%
VITA ACTIVES LTD.	直接用户	199.42	2.08%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	199.42	100.00%
合计	**-**	**5,090.90**	**53.19%**	**-**	**-**	**-**	**853.45**	**16.76%**

注：2019 年末期后回款为 2019 年末应收账款余额在 2020 年度的回款金额。

（4）2018 年末

单位：万元

客户名称	客户类型	逾期金额	占期末逾期金额比例	逾期原因	账龄	坏账准备计提比例	期后回款[注]	期后回款比例
MUSCLE PHARM	直接用户	4,404.16	45.55%	客户资金紧张	1 年以内	5%	301.44	6.84%
客户 7	贸易商	322.58	3.34%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	322.58	100.00%
寰展（上海）实业有限公司	直接用户	300.15	3.10%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	300.15	100.00%
CAPSTONE NUTRITION	直接用户	239.96	2.48%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	239.96	100.00%
南京东沛国际贸易集团有限公司	贸易商	191.31	1.98%	客户付款审批流程延迟	1 年以内	5%	191.31	100.00%
合计	**-**	**5,458.16**	**56.46%**	**-**	**-**	**-**	**1,355.44**	**24.83%**

注：2018 年末期后回款为 2018 年末应收账款余额在 2019 年度的回款金额。

综上，除客户 18、MUSCLEPHARM 以外，主要逾期客户逾期款项账龄基本在一年以内，且期后回款情况良好。客户 18 为公司长期合作客户，公司正在积极催促，根据历史经验判断相关款项收回的可能性较大。

综上，报告期内公司前十大客户及前十大应收账款欠款方除 MUSCLE PHARM 逾期金额较大，其他主要客户回款较好，各期末逾期金额占比较小，公司坏账准备计提充分，其他逾期客户款项公司预计基本能够收回。

四、结合主要客户经营状况及偿债能力等因素，说明是否存在其他类似 MUSCLE PHARM 欠款方的情形，应收账款坏账计提的充分性，后续与相关客户合作安排情况

（一）报告期各期末，公司前十大客户以及各期末前十大应收账款余额的客户中除个别客户，大多客户回款情况良好

2018 年至 2020 年末，公司前十大客户及各期末前十大应收账款余额的客户之期末应收账款基本已完成回款，尚未全部回款的客户包括 MUSCLE PHARM 和盐城恰爱娜生物科技有限公司。基于 MUSCLE PHARM 的经营情况，公司在 2019 年内对该笔债权全额计提坏账准备。2020 年 12 月，公司与 MUSCLE PHARM 达成《和解协议》，约定 MUSCLE PHARM 应偿还公司的债务总金额调整为 475 万美元，从 2021 年 1 月开始分 49 个月偿还，其中，第 1-4 月每月偿还 7 万美元，从第 5 个月开始每月偿还 10 万美元直至偿还结束。由于还款期限较长，且 MUSCLE PHARM 已披露截至 2019 年及 2020 年 9 月均为大额亏损，公司根据谨慎性原则，对债务重组形成的对 MUSCLE PHARM 长期应收款余额 475 万美元仍全额计提坏账准备。至 2021 年上半年末，公司应收盐城恰爱娜生物科技有限公司的货款余额为 165 万元，截至 2021 年 9 月 30 日已回款 37.74%。

2021 年上半年末，公司前十大客户及各期末前十大应收账款余额的客户中，尚未全部回款的客户包括陕西瑞海进出口贸易发展有限公司、VITA ACTIVES LTD.、PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.和 SARL KPLC。前述尚未全部回款基本情况如下：

公司	期后回款比例（%）	经营情况	后续安排
陕西瑞海进出口贸易发展有限公司	47.00	2020 年营业额 5000 万，经营状况良好，具有偿债能力	无特殊安排，继续催收回款。
KOS NATURALS, LLC	84.04	为美国知名膳食补充剂品牌，经营状况良好，具有偿债能力	无特殊安排，继续催收回款。
VITA ACTIVES LTD.	61.01	经营状况良好，具有偿债能力	无特殊安排，继续催收回款。
PRODUCTOS QUIMICOS GONMISOL S.A.	96.75	2019 年营业收入 25,252.93 万人民币，经营状况良好，具有偿债能力	无特殊安排，继续催收回款。
客户 7	97.38	2019 年营业收入 3,682.97 万人民币，经营状况良好，具有偿债能力	无特殊安排，继续催收回款。
SARL KPLC	77.89	为法国大型化妆品和准医药品批发商，经营状况良好，具有偿债能力	无特殊安排，继续催收回款。

因此，从公司主要客户应收回款及未回款客户经营情况来看，除 MUSCLE

PHARM 外，其他客户经营状况良好，具有偿债能力，不存在其他类似 MUSCLE PHARM 欠款方的情形。

（二）公司应收账款坏账准备计提充分性分析

报告期内，公司应收账款余额、计提坏账准备明细情况请参见招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量”之“（一）流动资产的构成”之“3、应收账款”。鉴于公司应收账款以“1 年以内”为主，计提比例高于同行业上市公司；且结合交易对手经营情况，公司对相应应收账款也单项计提了坏账准备。因此，公司应收账款坏账准备计提较为充分。

单位：万元

账龄	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	31,670.23	98.44%	27,390.60	98.87%	21,891.18	99.17%	22,534.10	98.91%
1-2 年	390.31	1.21%	170.51	0.62%	179.73	0.81%	178.65	0.78%
2-3 年	32.95	0.10%	138.73	0.50%	1.61	0.01%	59.36	0.26%
3-5 年	79.88	0.25%	1.59	0.01%	0.01	0.01%	5.03	0.02%
5 年以上	-	-	-	-	-	-	6.90	0.03%
合计	**32,173.37**	**100.00%**	**27,701.43**	**100.00%**	**22,072.53**	**100.00%**	**22,784.04**	**100.00%**

报告期内，公司与同行业上市公司应收账款坏账计提政策对比如下：

期限	2021 年 1-6 月			2019-2020 年			2018 年		
	公司	晨光生物	莱茵生物	公司	晨光生物	莱茵生物	公司	晨光生物	莱茵生物
1 年以内	5%	0.5%	-	5%	0.5%	1.10%~1.11%	5%	0.5%	1%
1-2 年	10%	5%	-	10%	5%	5.50%	10%	5%	5%
2-3 年	30%	10%	-	30%	10%	11%	30%	10%	10%
3-5 年	50%	50%	-	50%	50%	55%	50%	50%	50%
5 年以上	100%	100%	-	100%	100%	55%	100%	100%	50%

注：2019 年-2021 年 1-6 月为应收账款预期信用损失率，2018 年为应收账款账龄计提比例，其中，2021 年 1-6 月莱茵生物未披露应收账款预期信用损失率。

除按账龄组合计提坏账准备外，各报告期末公司也根据交易对手经营情况判断是否需单项计提。其中，2019 年末，公司针对已破产客户及经营出现困难客户单项全额计提了坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由

COLUMBIA NUTRITIONAL SERVICE ,INC	57.27	57.27	100.00	处于破产阶段，预计款项无法收回
MUSCLE PHARM	4,237.45	4,237.45	100.00	已发生重大亏损，资不抵债，预计无法收回
小计	**4,294.72**	**4,294.72**	**100.00**	-

报告期各期末，公司同行业可比公司应收账款及长期应收款坏账准备综合计提比例如下：

公司名称	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
公司	5.20%	5.16%	20.51%	5.14%
晨光生物	0.55%	0.55%	0.56%	0.51%
莱茵生物	1.39%	1.56%	1.69%	1.61%

五、说明 2019-2020 年度，发行人信用减值损失金额计算过程，账龄组合、预期信用损失率的确定依据，测算按实施新金融工具准则前的坏账准备计提比例计提坏账对发行人业绩的影响

（一）2019-2020 年度，公司计提的信用减值损失金额分别为-4,711.54 万元、735.92 万元，计算过程如下：

1、信用减值损失结构

单位：万元

年份	科目	期初数（a）	本期转回或转销(b)	期末数(c)	本期应计提信用损失金额(a-c-b)
2020 年	应收账款-坏账准备	5,407.74	947.25	1,428.99	3,031.49
	其他应收款-坏账准备	1,093.46	-	289.71	803.75
	长期应收款-坏账准备	-	-	3,099.33	-3,099.33
	合计	**6,501.20**	**947.25**	**4,818.03**	**735.92**
2019 年	应收账款-坏账准备	1,171.79	-	5,407.74	-4,235.94
	其他应收款-坏账准备	617.87	-	1,093.46	-475.59
	合计	**1,789.66**	**-**	**6,501.20**	**-4,711.54**

2、2019、2020 年末应收账款-坏账准备包括单项计提部分，和按组合计提部分。单项计提明细及账龄组合计提比例详见本题“四/（二）公司应收账款坏账准备计提充分性分析”之相关回复。

3、2019 年及 2020 年末其他应收款坏账准备中无需单项计提计提的相应款项；按组合计提的坏账准备应用的计提比例与应收账款一致。另外，根据 2020 年 12 月 18 日与 MUSCLE PHARM 签订的《和解协议》约定，公司将债务重组

后 MUSCLE PHARM 应偿还公司的债务总金额 475 万美元结转入长期应收款，该款项从 2021 年 1 月开始分 49 个月偿还，其中，第 1-4 月每月偿还 7 万美元，从第 5 个月开始每月偿还 10 万美元直至偿还结束。考虑到 MUSCLE PHARM 经营情况尚未完全好转，应收余额转入长期应收款后仍全额计提了坏账准备。

（二）账龄组合、预期信用损失率的确定依据

1、账龄组合的确定依据

账龄组合的确定依据为相同账龄的应收款项具有类似信用风险特征。

2、预期信用损失率的确定依据

2019 年 1 月 1 日起，公司根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的相关规定，对应收款项，无论是否包含重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。具体应收外部客户组合账龄组合与整个存续期预期信用损失率对照情况如下：

账龄	应收账款预期信用损失率(%)	其他应收款预期信用损失率(%)
1 年以内（含，下同）	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	30.00	30.00
3-4 年	50.00	50.00
4-5 年	50.00	50.00
5 年以上	100.00	100.00

公司参考 2016 年末至 2019 年末历史款项回收情况，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，使用迁徙率模型测算预期信用损失，并将测算结果与报告期公司所使用的预期信用损失率进行比较，具体过程如下：

（1）计算平均迁徙率

2016-2019 年各年末，公司应收账款账龄分布如下表：

单位：万元

账龄	2016 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	10,655.68	16,614.50	22,534.10	22,023.16
1-2 年	602.95	249.63	178.65	4,342.48
2-3 年	162.85	-	59.36	1.61

3-4 年	37.65	6.03	-	0.01
4-5 年	8.34	6.90	5.03	-
5 年以上	13.57	-	6.90	-
合计	**11,481.04**	**16,877.06**	**22,784.04**	**26,367.25**

注：上述应收账款包含质保金，并剔除了单项计提的应收账款。

（2）根据上表的数据计算迁移率如下

账龄	2016-2017	2017-2018	2018-2019	三年平均数	备注
1 年以内	2.34%	1.08%	0.80%	1.41%	A
1-2 年	0.00%	23.78%	0.90%	8.23%	B
2-3 年	3.70%	-	0.00%	1.23%	C
3-4 年	18.32%	83.42%	-	33.91%	D
4-5 年	0.00%	100.00%	0.00%	33.33%	E
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	F

注：当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重；5 年以上应收账款的预期损失率直接设定为 100%。

3、结合公司的账龄划分计算迁徙率，确定违约损失率

账龄	计算公式	历史平均损失率
1 年以内	A*B*C*D*E*F	0.00%
1-2 年	B*C*D*E*F	0.01%
2-3 年	C*D*E*F	0.14%
3-4 年	D*E*F	11.30%
4-5 年	E*F	33.33%
5 年以上	F	100.00%

4、前瞻性调整

账龄	经验值	预期损失率	调整后损失率
1 年以内	5.00%	0.00%	5%
1-2 年	5.00%	0.01%	10%
2-3 年	5.00%	0.15%	30%
3-4 年	5.00%	11.87%	50%
4-5 年	5.00%	35.00%	50%
5 年以上	5.00%	100.00%	100%

5、根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失与公司目前使用的预期损失率计算 2019 年 12 月 31 日预期坏账损失对比

单位：万元

账龄	2019 年 12 月 31 日应收账款余额	历史信用损失经验计算的预期坏账损失		发行人目前使用的预期损失率计算的预期坏账损失	
		预期损失率	预期坏账损失	预期损失率	预期坏账损失
1 年以内	21,891.18	0.00%	0.04	5.00%	1,094.56
1-2 年	179.73	0.01%	0.02	10.00%	17.97
2-3 年	1.61	0.15%	0.00	30.00%	0.48
3-4 年	0.01	11.87%	-	50.00%	-
4-5 年	-	35.00%	-	80.00%	-
5 年以上	-	100.00%	-	100.00%	-
合计	**22,072.53**	**-**	**0.06**	**-**	**1,113.02**

从上所示，根据调整后的预期损失率计算得到的信用损失准备金额远大于调整前，根据谨慎性原则，公司采用了调整后的预期损失率计算应收账款损失准备金额。

（三）测算按实施新金融工具准则前的坏账准备计提比例计提坏账对发行人业绩的影响

公司目前计算预期坏账损失使用的预期损失率与原账龄分析法的计提比例一致。根据上表可以看出，运用迁徙法计算预期信用损失率与原坏账计提比例相比存在一定差异，但公司目前使用的预期损失率计算的预期坏账损失金额远大于依据历史信用损失经验计算的预期坏账损失金额，考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，且基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。

因此，公司在新金融工具准则下，根据预期信用损失模型计算的预期信用损失率，与原金融工具准则下应收账款计提比例无差异。

六、结合应付账款、应付票据占当期采购金额的比例,说明应付账款、应付票据与采购金额的匹配性，量化分析并披露公司应付账款、应付票据增长较快的原因及合理性，是否存在超过信用期的应付账款及未付原因，是否存在纠纷等情形

（一）结合应付账款、应付票据占当期采购金额的比例,说明应付账款、应付票据与采购金额的匹配性，量化分析并披露公司应付账款、应付票据增长较快的原因及合理性

1、报告期内，公司应付账款、应付票据占当期采购金额比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日/2021 年度 1-6 月	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
应付账款(A)	21,884.93	18,586.36	18,535.15	19,785.60
应付票据(B)	13,320.00	28,347.85	12,040.00	317.45
应付账款、应付票据合计(C=A+B)	35,204.93	46,934.21	30,575.15	20,103.05
采购金额(D)	60,824.84	117,480.43	69,717.98	80,169.23
占比(E=C/D)	57.88%	39.95%	43.86%	25.08%

注：为含税采购金额。

2、报告期内各期末，公司应付账款、应付票据主要系应付材料款、设备和工程款，应付账款及应付票据按款项性质划分入如下：

（1）应付账款按款项性质划分明细情况

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
货款	16,401.54	12,502.90	13,536.90	13,661.98
工程及设备款	3,048.38	4,404.23	3,657.14	4,962.85
费用款	2,435.00	1,679.24	1,341.11	1,160.77
合计	**21,884.93**	**18,586.36**	**18,535.15**	**19,785.60**

（2）应付票据支付对象款项性质划分明细情况

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
货款	11,929.50	27,050.12	11,860.00	317.45
工程及设备款	1,390.50	1,297.73	180.00	-
合计	**13,320.00**	**28,347.85**	**12,040.00**	**317.45**

（3）应付账款及应付票据合计性质划分明细情况

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
货款	28,331.04	39,553.02	25,396.90	13,979.43
工程及设备款	4,438.88	5,701.95	3,837.14	4,962.85

费用款	2,435.00	1,679.24	1,341.11	1,160.77
合计	**35,204.93**	**46,934.21**	**30,575.15**	**20,103.05**

1）报告期各期末应付账款及应付票据中应付货款性质与各期采购金额匹配如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日/ 2021 年 1-6 月	2020 年 12 月 3 日/ 2020 年度	2019 年 12 月 31 日/ 2019 年度	2018 年 12 月 31 日/ 2018 年度
应付货款(A)	28,331.04	39,553.02	25,396.90	13,979.43
其中：应付票据(B)	11,929.50	27,050.12	11,860.00	317.45
应付票据占比(C=B/A)	42.11%	68.39%	46.70%	2.27%
采购金额(D)	60,824.84	117,480.43	69,717.98	80,169.23
占比(E=A/D)	46.58%	33.67%	36.43%	17.44%

报告期内，公司应付货款占当期采购金额比例分别为 17.44%、36.43%、33.67%和 46.58%。主要系公司总体付款周期延长，2018 年公司采购付款周期一般为 3 个月；2019 年起，公司增加了票据结算方式，而票据结算周期较长，导致公司 2019-2020 年采购付款周期延长，一般为 3-6 个月，从而 2019 年起应付货款余额占当期采购金额比例较 2018 年有了明显的增长。而 2020 年末应付货款占当期采购金额比例较 2019 年略有下降主要系 2020 年公司及时支付应付货款所致。报告期各期末付款周期内采购额与期末应付采购金额配比情况如下：

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额	同比增长	金额
应付采购金额	28,331.04	-28.37%	39,553.02	55.74%	25,396.90	81.67%	13,979.43
付款周期内采购金额	60,824.84	-10.39%	67,876.36	75.19%	38,743.34	93.43%	20,029.91

注：因供应商信用期一般为 3-6 月，故付款周期内采购金额统计的为距期末时点近 6 个月内采购金额。

如上所示，报告期各期末付款周期内采购额均能覆盖期末应付采购余额，应付采购余额增速与付款周期内采购额增速基本一致。

2）报告期内，应付款中工程设备款项余额与工程设备增加之间的匹配情况

随着公司业务扩张，生产规模相应增加，为扩大产能，公司增加部分生产车间，购置生产设备，由于车间工程的完工及产线等大额设备到货及安装周期较长，部分工程及设备款尾款系完工及验收后才会支付，使得公司应付工程设备款付款周期较长，报告期各期工程设备增加额与期末应付工程设备款配比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
	金额	金额	金额	金额
工程设备增加额	6,752.18	17,767.00	19,573.02	15,477.84
期末应付工程设备款	4,438.88	5,701.95	3,837.14	4,962.85

如上所示，报告期各期每年在工程设备新增的金额较大，公司根据设备到货情况及工程进度情况进行付款，工程设备增加额均能覆盖期末应付工程设备款金额，2019 年度工程设备增加额高于 2018 年度，但 2019 年末应付工程设备款低于 2018 年末，主要原因为公司 2019 年前三季度的工程设备采购较多，至期末，已支付相应款项较多。

3）报告期内，应付款中应付费用款逐年增加，主要系报告期内公司每年运费及能耗费增加，主要为各期末尚未支付的运费、能耗费增加所致。

综上，报告期各期末应付账款、应付票据金额与当期采购金额相匹配，应付账款、应付票据增长较快的原因具有合理性。

已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、发行人偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（一）流动负债的构成”之“2、应付票据及应付账款”中补充披露结合应付账款、应付票据占当期采购金额的比例，说明应付账款、应付票据与采购金额的匹配性，公司应付账款、应付票据增长较快的原因及合理性。

（二）是否存在超过信用期的应付账款及未付原因，是否存在纠纷等情形

报告期各期末，应付账款的逾期情况如下：

单位：万元

应付账款余额	2021 年 1-6 月		2020 年末		2019 年末		2018 年末
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额
信用期内金额	20,694.44	94.56%	17,583.05	94.60%	16,765.11	90.45%	18,492.16
信用期外金额	1,190.49	5.44%	1,003.31	5.40%	1,770.04	9.55%	1,293.44
合计	**21,884.93**	**100.00%**	**18,586.36**	**100.00%**	**18,535.15**	**100.00%**	**19,785.60**

报告期各期末，公司存在部分信用期外应付账款，信用期外金额分别为 1,293.44 万元、1,770.04 万元、1,003.31 万元、1,190.49 万元，逾期金额占年末应付账款金额比例分别为 6.54%、9.55%、5.40%、5.44%，逾期金额占比较小，逾

期付款原因主要系部分原材料或设备供应商由于提供给公司的原材料存在瑕疵或者部分设备安装调试后未达到公司要求，公司与相应的原材料、设备供应商沟通协商需要时间，导致未在原合同约定的信用期内付款。

报告期内，公司与供应商不存在债务纠纷的情况。

七、说明对发行人应收账款的函证情况，包括发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例、各期函证选取的标准

对公司应收账款的函证情况，包括发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例、各期函证选取的标准参见本反馈回复“问题 4/第二部分/三/说明执行函证程序具体人员、是否为此次申报中介机构人员、函证标准选取的适当性和充分性，函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序，核查比例、核查方式是否足以支持核查结论”相关回复。

八、核查意见

经查阅应收票据、应收账款相关明细、相关商业保险的保险合同及理赔明细、主要客户的订单、应付账款相关明细、与 MUSCLE PHARM 的诉讼、和解文件等，并比对同行业可比公司情况，结合函证、访谈结果等，本次申请之保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司应收票据、应收款项融资和应收账款账面余额占当期营业收入的比例与同行业可比公司相比不存在较大差异；公司购买相关商业保险占各期末应收账款余额的覆盖比例分别为 49.35%、44.07%、58.13%和 56.20%，覆盖率较高；报告期内，公司已发生的商业保险理赔金额较低，公司总体应收账款信用较好，投保额度及理赔额度能够满足降低应收账款风险的需要；

2、报告期内公司主要客户信用政策、信用期和结算方式均未发生变化，不影响公司的财务和经营状况，各期末前十大应收账款欠款方与报告期内前十大客户及销售金额基本匹配，与主要客户采购金额及信用政策相匹配，支付方式不存在重大差异；

3、报告期内公司前十大客户及前十大应收账款欠款方除 MUSCLE PHARM 逾期金额较大（公司已全额计提减值准备），其他主要客户回款较好，各期末逾期金额占比较小，坏账准备计提充分，其他逾期客户公司预计基本能够收回；

4、公司不存在其他类似 MUSCLE PHARM 欠款方的情形；公司应收账款坏账计提充分、谨慎；后续除与 MUSCLE PHARM 未再发生交易，公司与其他客户合作关系稳定，不存在其他特殊利益安排和关联关系；

5、在新金融工具准则下，公司根据预期信用损失模型计算的预期信用损失率，与原金融工具准则下应收账款计提比例无差异，应收账款坏账准备计提充分；

6、各期末应付账款、应付票据金额与当期采购金额相匹配，应付账款、应付票据增长与业务发展情况一致；各期末超过信用期的应付账款金额占比较低，与供应商之间不存在债务纠纷情况。

问题 12．关于固定资产及在建工程

根据申报文件显示：（1）报告期各期末，发行人固定资产净额分别为 33,712.66 万元、42,722.34 万元和 46,336.81 万元。（2）报告期各期末，发行人在建工程金额分别为 6,050.17 万元、5,718.64 万元和 10,535.04 万元，2018、2019 年在建工程转固金额较大，分别为 9,045.54 万元、11,619.64 万元。

请发行人：（1）说明报告期内发行人机器设备规模与产能、产量的匹配关系、折旧方法是否与同行业可比公司存在显著差异、差异具体原因及合理性。（2）结合相关业务的开展情况、产能利用情况，说明报告期内新建生产车间、新增生产设备及其他固定资产增减变动的主要内容及原因，新增固定资产的必要性。（3）说明报告期内主要在建工程的建设情况、与募投项目之间的关系、工程进度是否与形象进度相符、是否存在提前或推迟转入固定资产的情形、是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形。（4）结合机器设备成新率较低等情况，说明报告期内机器设备的停工维护时间、维修频次、设备剩余使用年限、已支出的维修金额、预计更换或大修的支出金额及时点、相关会计处理情况,并进一步分析对公司未来财务状况和经营业绩的影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对固定资产、在建工程的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

回复:

第一部分

一、说明报告期内发行人机器设备规模与产能、产量的匹配关系、折旧方法是否与同行业可比公司存在显著差异、差异具体原因及合理性

（一）说明报告期内发行人机器设备规模与产能、产量的匹配关系

公司产能规模根据原材料投料量来衡量[15]。公司的生产流程中影响产能规模的主要环节为提取罐（或“萃取釜”）的处理量、数量。单个提取罐容积较大、提取罐数量较多，则可处理的投料量相对较大，反映在产能上规模较大。报告期内，

[15] 公司采用投料量衡量产能具体原因如下：（1）不同植物对应不同目标有效成分，且成分含量差异较大。例如同样生产 1 千克莽草酸，利用银杏叶生产需投入 40 千克左右，利用莽草生产，则仅需投入 13 千克左右。（2）实际生产过程中，生产设备存在通用情况，加之公司产品类型较多，生产设备在年度内无法实现仅处理单一原材料，生产单一产品的状态。因此无法从产成品角度准确反映生产能力。

公司提取罐（或“萃取釜”）情况与公司产能匹配情况如下：

单位：台、吨

设备名称	单次投料量（吨）	日均投料次数（次/天）	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			数量	产能	数量	产能	数量	产能	数量	产能
5m³提取罐	0.45	1.5	4	405	4	810	4	810	4	810
6m³提取罐	0.5	1.5	67	6,510 注3	55	11,250 注3	48	9,675 注3	41	9,000 注3
10m³提取罐	0.7	1.5	6	945	6	1,890	6	1,890	4	1,260
12m³提取罐	0.8	1.5	6	1,080	6	2,160	4	1,440	——	——
15m³提取罐	1	1.5	16	3,600	16	6,675 注3	10	4,200 注3	4	1,800
600L 萃取釜	注 2		1	250	1	500	1	500	1	250 注3
1500L 萃取釜			2	1,250	2	2,500	1	400 注3	——	——
合计			**102**	**14,040**	**90**	**25,785**	**74**	**18,915**	**54**	**13,120**

注 1：提取罐年产能=单次投料量*日均投料次数*年均运行天数*设备数量，年运行天数按 300 天计算。
注 2：600L 萃取釜年产能为 500 吨、1500L 萃取釜年产能为 1250 吨。
注 3：因当年新增设备运行天数不同从而未达到满产产能。

从产量角度来看，由于公司产品种类较多，不同原材料和产品之间的“投入产出配比”关系差异较大（具体详见本回复报告之“问题 6/一/（二）说明报告期内各主要产品原材料收率、有效物质回收率、投入产出配比对应关系、变动情况及具体原因”相关回复），且公司各年度间的生产计划不尽相同；另外，公司各年机器设备的变化，有些与产量直接对应，例如 2018 年购置的萃取釜，有些系辅助或公用类设备，例如 2020 年购置的真空带式干燥机，因此公司机器规模与产量之间无固定的金额配比关系。

但是从变化趋势上来看，随着公司机器设备金额的增加，公司产量也得到逐步提升，报告期各期末，机器设备原值分别为 25,697.08 万元、33,055.39 万元、34,386.39 万元和 36,225.68 万元，对应各期间的产量分别为 0.69 万吨、0.68 万吨、1.04 万吨和 0.58 万吨，整体变化趋势一致。

（二）机械设备折旧方法是否与同行业可比公司存在显著差异、差异具体原因及合理性

报告期内，公司机械设备折旧方法与同行业可比公司比较情况如下：

项目	公司名称	折旧方法	折旧年限（年）	估计残值率	年折旧率
机器设备	莱茵生物	年限平均法	10	5%	9.5%
	晨光生物	其他	10	5%	1.73%-17.27%

项目	公司名称	折旧方法	折旧年限（年）	估计残值率	年折旧率
	本公司	年限平均法	5-10	5%	9.50%-19.00%

1、从折旧方法来看，公司与莱茵生物折旧方法一致，采用“年限平均法”；晨光生物折旧方法略有不同，晨光生物根据机器设备生产过程中受腐蚀程序进行区分，受腐蚀的机械设备采用“年数总和法”计提，不受腐蚀的机械设备采用“平均年限法”计提。根据实地参观生产过程、与生产人员访谈结果，针对生产环节中可能出现腐蚀的情况，公司相应配置专用设备，采用“年限平均法”折旧方法符合公司实际情况。

2、估计残值率方面，公司与同行业可比公司一致均为 5%。折旧年限方面，相比莱茵生物和晨光生物，公司机器设备折旧年限相对谨慎，其中折旧年限低于 10 年的设备主要为电力增容、MVR 浓缩器、真空带式干燥机、自动胶囊填充机等设备，2021 年 6 月末占机器设备原值金额的比例为 27.53%。

二、结合相关业务的开展情况、产能利用情况，说明报告期内新建生产车间、新增生产设备及其他固定资产增减变动的主要内容及原因，新增固定资产的必要性

（一）说明报告期内新建生产车间、新增生产设备及其他固定资产增减变动的主要内容及原因

1、2021 年 1-6 月较 2020 年固定资产增减情况

单位：万元

项目	2021 年 6 月末		2020 年末
	账面原值	变动幅度	账面原值
房屋建筑物	35,064.12	17.74%	29,781.84
机器设备	36,225.68	5.35%	34,386.39
运输工具	1,435.48	5.31%	1,363.14
其他设备	966.77	46.76%	658.75
合计	**73,692.04**	**11.33%**	**66,190.12**

2021 年 6 月末，公司固定资产的增加主要系房屋建筑物和机器设备增加所致。2021 年 1-6 月，增加的房屋建筑物主要系嘉禾药业南区厂房和联合生产车间，前述房屋建筑物合计增加固定资产原值 4,471.35 万元，占当期房屋建筑物增加额的比例为 84.65%，具体情况如下：

单位：万元

主体	资产名称	变动原因	增加额原值	用途
嘉禾药业	嘉禾药业南区厂房	自建转固	2,838.68	提取车间，主要用于生产植物提取物产品。
嘉禾药业	联合生产车间	自建转固	1,632.67	提取车间，主要用于生产植物提取物产品。
合计			**4,471.35**	——

2021 年 1-6 月，增加的机器设备主要为 MVR 设备及自动控制系统，前述设备合计增加固定资产原值 1,361.05 万元，占当期机器设备增加额的比例为 74.00%，具体情况如下：

单位：万元

主体	资产名称	变动原因	增加额原值	用途
嘉禾药业	MVR 设备 4 台	自建转固	594.69	主要用于生产过程的浓缩环节。
嘉禾药业	自动控制系统	自建转固	274.32	辅助设备，不直接用于生产。
三原润禾	MVR 设备 3 台	自建转固	492.04	主要用于生产过程的浓缩环节。
合计			**1,361.05**	——

2021 年 1-6 月公司处置固定资产账面价值合计 8.65 万元。

2、2020 年较 2019 年固定资产增减情况

单位：万元

项目	2020 年末		2019 年末
	账面原值	变动幅度	账面原值
房屋建筑物	29,781.84	12.43%	26,488.58
机器设备	34,386.39	4.03%	33,055.39
运输工具	1,363.14	11.76%	1,219.68
其他设备	658.75	-0.77%	663.83
合计	**66,190.12**	**7.75%**	**61,427.48**

2020 年末，公司固定资产的增加主要系房屋建筑物和机器设备增加所致。2020 年度内，增加的房屋建筑物主要系子公司嘉禾药业仓储物流原料车间、102 车间、南厂车间的附属工程及消防工程建设完毕结转固定资产所致，前述房屋建筑物合计增加固定资产原值 2,079.62 万元，占当期房屋建筑物增加额的比例为 61.48%，具体情况如下：

单位：万元

主体	资产名称	变动原因	增加额原值	用途
嘉禾药业	仓储物流原料车间	自建转固	1,273.80	主要用于原料、辅料和部分成品存放，不直接用于生产。

主体	资产名称	变动原因	增加额原值	用途
嘉禾药业	102 车间	自建转固	353.02	提取车间，主要用于生产植物提取物产品。
嘉禾药业	南厂车间附属工程	自建转固	262.24	辅助工程，不直接用于生产。
嘉禾药业	消防工程	自建转固	190.55	消防辅助工程，不直接用于生产。
合计			**2,079.62**	——

2020 年度内，增加的机器设备主要为子公司嘉禾药业购置的超临界 CO2 萃取装置、纯电蒸发模块及 EXCELSIOR 购置的包装机等设备，前述设备合计增加固定资产原值 2,812.25 万元，占当期机器设备增加额的比例为 50.71%，具体情况如下：

单位：万元

主体	资产名称	变动原因	增加额原值	用途
嘉禾药业	1500L 萃取釜	自建转固	778.76	用于提取环节，年处理能力 1250 吨。
嘉禾药业	1500L 萃取釜	自建转固	758.62	用于提取环节，年处理能力 1250 吨。
嘉禾药业	纯电蒸发模块	自建转固	650.44	主要用于浓缩蒸发环节，用电替代蒸汽消耗，可降低生产成本。
EXCELSIOR	包装机	自建转固	624.43	主要用于保健品的混装。
合计			**2,812.25**	——

2020 年度内，减少的固定资产主要为子公司嘉禾药业与三原润禾处置的 MVR 设备和反应器内构件，前述设备合计减少固定资产净值 228.66 万元，占当期处置固定资产净值的比例为 24.69%，具体情况如下：

单位：万元

主体	资产名称	减少的原因	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	用途
嘉禾药业	MVR 设备	设备配置不达标	172.41	16.38	——	156.03	主要用于浓缩环节
三原润禾	反应器内构件	对应的污水设施工艺更新	89.91	17.29	——	72.62	污水处理设备
合计			**262.32**	**33.67**	**——**	**228.66**	**——**

注：2020 年度合计处置固定资产 926.04 万元，主要为报废处置的生产设备，因单个设备账面价值较小不再单独列示。

3、2019 年较 2018 年固定资产增减情况

单位：万元

项目	2019 年末		2018 年末
	账面原值	变动幅度	账面原值
房屋建筑物	26,488.58	27.98%	20,698.15
机器设备	33,055.39	28.63%	25,697.08
运输工具	1,219.68	24.66%	978.38

项目	2019 年末		2018 年末
	账面原值	变动幅度	账面原值
其他设备	663.83	23.28%	538.48
合计	**61,427.48**	**28.21%**	**47,912.08**

2019年度内，公司固定资产的增加主要系房屋建筑物和机器设备增加所致。2019 年度内，增加的房屋建筑物主要系子公司嘉禾药业新增库房、车间建设完毕结转固定资产所致，前述房屋建筑物合计增加固定资产原值 5,356.66 万元，占当期房屋建筑物增加额的比例为 92.51%，具体情况如下：

单位：万元

主体	资产名称	变动原因	增加额原值	用途
嘉禾药业	113 库房	自建转固	1,769.45	成品生产车间。
嘉禾药业	103 车间	自建转固	1,365.00	提取车间，主要用于生产植物提取物产品。
嘉禾药业	3 号仓库	自建转固	1,127.86	主要用于成品的储存，为配套资产，不直接用于生产。
嘉禾药业	107 车间	自建转固	1,094.35	提取车间，主要用于生产高含量的产品。
合计			**5,356.66**	——

2019 年度内，增加的机器设备主要为子公司嘉禾药业购置超临界 CO2 萃取装置、纯电蒸发模块，EXCELSIOR 购置的包装机，三原润禾购置的纯电蒸发模块等设备，前述设备合计增加固定资产原值 3,827.27 万元，占当期机器设备增加额的比例为 52.01%，具体情况如下：

单位：万元

主体	资产名称	变动原因	增加额原值	用途
嘉禾药业	1500L 萃取釜	自建转固	778.76	用于提取环节，年处理能力 1250 吨。
嘉禾药业	1500L 萃取釜	自建转固	758.62	用于提取环节，年处理能力 1250 吨。
EXCELSIOR	包装机	自建转固	667.62	主要用于保健品的混装。
嘉禾药业	纯电蒸发模块	自建转固	650.44	主要用于浓缩蒸发环节，用电替代蒸汽消耗，可大幅降低生产成本。
三原润禾	MVR 设备和压滤机等已转固设备付尾款	支付尾款	558.04	包括 MVR 设备和压滤机等设备，主要用于生产过程的浓缩蒸发环节。
三原润禾	纯电蒸发模块	自建转固	413.79	主要用于浓缩蒸发环节，用电替代蒸汽消耗，可大幅降低生产成本。
合计			**3,827.27**	——

2019 年公司未处置固定资产。

4、2018 年较 2017 年固定资产增减情况

单位：万元

项目	2018 年末		2017 年末
	账面原值	变动幅度	账面原值
房屋建筑物	20,698.15	29.14%	16,027.45
机器设备	25,697.08	36.12%	18,878.31
运输工具	978.38	12.01%	873.44
其他设备	538.48	10.82%	485.91
合计	**47,912.08**	**32.12%**	**36,265.11**

2018年度内，公司固定资产的增加主要系房屋建筑物和机器设备增加所致。2018 年度内，增加的房屋建筑物主要系子公司嘉禾药业新增库房及车间建设完毕结转固定资产所致，前述房屋建筑物合计增加固定资产原值 4,012.62 万元，占当期房屋建筑物增加额的比例为 85.91%，具体情况如下：

单位：万元

主体	资产名称	变动原因	增加额原值	用途
嘉禾药业	113 库房	自建转固	1,686.62	成品生产车间。
嘉禾药业	103 车间	自建转固	1,232.03	提取车间，主要用于生产植物提取物产品。
嘉禾药业	107 车间	自建转固	1,093.98	提取车间，主要用于生产高含量的产品。
合计			**4,012.62**	——

2018 年度内，增加的机器设备主要系子公司嘉禾药业及三原润禾购置的超临界 CO2 萃取装置等，前述设备合计增加固定资产原值 1,208.54 万元，占当期机器设备增加额的比例为 17.70%，具体情况如下：

单位：万元

主体	资产名称	变动原因	增加额原值	用途
嘉禾药业	600L 萃取釜	自建转固	427.35	用于提取环节，年处理能力 500 吨。
嘉禾药业	卧螺离心机	自建转固	369.23	用于生产过程中产品的过滤。
三原润禾	配电工程	自建转固	222.30	电力辅助设备，不直接用于生产。
嘉禾药业	真空带式干燥机	自建转固	189.66	主要用于中间体（浸膏）的干燥。
合计			**1,208.54**	——

注：2018 年度合计新增机器设备 6,818.77 万元，主要为提取设备及动力设备，因单个设备账面原值较小不再单独列示。

2018 年公司处置固定资产账面价值合计 2.94 万元。

（二）结合相关业务的开展情况、产能利用情况，说明新增固定资产的必要性

1、公司业务量不断提升，需配套增加仓储、生产等场地及机器设备规模

单位：万元、万吨

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变化率	金额	变化率	金额	变化率	金额
营业收入	96,313.14	5.29%	182,950.81	43.81%	127,217.75	4.22%	122,063.27
产量	0.58	11.08%	1.04	52.94%	0.68	-1.45%	0.69
销量	0.47	5.56%	0.90	57.89%	0.57	5.56%	0.54

注 1：上表中产量及销量为植物提取物业务相关数据。

注 2：2021 年 1-6 月变化率=（2021 年 1-6 月数据*2-2020 年度数据）/2020 年度数据得出。

如上所示，报告期内，公司营业收入规模由 2018 年度的 12.21 亿增长至 2020 年度 18.30 亿元。随着经营规模的扩大，公司客观上需要增加设备以配套发展要求。另外，公司的经营策略为“一站式”多品种模式，在此模式下，随着经营品种的丰富，各品种存货数量的积累，除生产设备外，还需厂房、仓库等投资。因此，在持续发展的背景下，公司持续增加固定资产投入具有合理性及必要性。

2、公司产能利用率维持在高位，需要提升产能以解决产品供应瓶颈

单位：万吨

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变化率	数量	变化率	数量	变化率	数量
产能	1.40	8.90%	2.58	36.32%	1.89	44.17%	1.31
实际投料量	1.42	4.99%	2.70	37.78%	1.96	50.36%	1.30
产能利用率	101.08%	-3.76%	104.84%	1.11%	103.73%	4.27%	99.46%

注 1：产能利用率=投料量/产能。

注 2：产能利用率变化=当年产能利用率-上年产能利用率。

注 3：2021 年 1-6 月变化率=（2021 年 1-6 月数据*2-2020 年度数据）/2020 年度数据得出。

如上所示，报告期内公司产能利用率一直维持在高位，在此情况下，为满足客户订单需求，公司存在购置半成品进行加工的情形。因此，在经营规模持续上升的背景下，产能瓶颈问题相对突出。另外，由于公司多品种的经营特点，产能提升后也方便公司在不同品种之间做出更为高效的生产安排。

综上，公司持续增加固定资产投入有利于解决公司产品供应瓶颈，支持公司的进一步发展，新增固定资产具有合理性及必要性。

三、说明报告期内主要在建工程的建设情况、与募投项目之间的关系、工程进度是否与形象进度相符、是否存在提前或推迟转入固定资产的情形、是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形

（一）报告期内，主要在建工程项目的建设情况、与募投项目之间的关系、工程进度与形象进度相符情况

1、2021 年 1-6 月

单位：万元

项目名称	建设情况	年初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额	是否与募投项目有关	建设进度与形象进度是否相符
嘉禾药业车间厂房	——	9,379.90	5,346.62	5,923.06	8,803.46	是	是
其中：生产车间	本期建设内容主要包括（1）嘉禾药业四期项目（2）联合生产车间（3）南厂一至四车间及（4）精干包车间等子项目。截至 2020 年末，（1）和（2）已完工，其余正在建设中	7,818.57	5,267.80	5,034.05	8,052.32	是	是
设备	本期主要转固设备是 MVR 蒸发器、车间自控系统等，期末在建部分主要是已到场尚安装的厌氧罐、污水处理设备、逆流提取设备、电梯和空调等设备	1,561.33	78.82	889.01	751.14	否	是
鱼化项目	已完成项目勘察和建筑工程设计	311.70	160.99		472.69	是	是
在安装设备	本期转固的设备主要系 MVR 蒸发器。期末主要是已到场尚未安装完成的磁悬浮高速离心鼓风机、反应釜、除尘储料机等设备	492.04	62.03	492.04	62.03	否	是
预付设备款	预付尚未到货的设备款	53.68	161.94	53.67	161.95	否	是
合计		**10,237.32**	**5,731.58**	**6,468.77**	**9,500.13**	——	——

本次募集资金投资项目之“植物提取产业化项目”与“嘉禾药业车间厂房项目”中“生产车间”子项目存在联系。“植物提取产业化项目”计划总投资 9.34 亿元，计划利用募集资金 8.50 亿元。“嘉禾药业车间厂房项目”建设内容中，联合生产车间、南厂一至四车间及精干包车间系募投项目未来实施用房。前述车间投资金额不属于计划利用募集资金建设的范围内。

本次募集资金投资项目之“研发检测中心项目”与“鱼化项目”之间存在对应关系。“研发检测中心项目”计划总投资 2.57 亿元，计划利用本次募集资金 2.35 亿元，建设地点为陕西省西安市鱼化寨村。“鱼化项目”投资金额不属于计划利用募集资金建设的范围内。

2、2020 年度

单位：万元

项目名称	建设情况	年初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额	是否与募投项目有关	建设进度与形象进度是否相符
嘉禾药业车间厂房	——	5,397.86	9,994.73	6,012.69	9,379.90	是	是
其中：生产车间	本期建设内容主要包括（1）102 生产车间改造工程；（2）联合生产车间；（3）南厂一至四车间及（4）精干包车间等子项目。截至 2020 年末，102 车间改造已完工，其余正在建设中	2,994.12	5,870.40	1,045.95	7,818.57	是	是
库房	本期建设内容主要系仓储物流一体化库房，至 2020 年底已完工	1,046.20	227.60	1,273.80	——	否	是
设备	本期主要转固设备是 MVR 蒸发器、反应釜、以及新增的配电设备等，期末在建部分主要是已到场尚未安装的其他 MVR 蒸发器，和车间自控工程设备等	1,357.54	3,896.73	3,692.94	1,561.33	否	是
鱼化项目	已完成地表清理工作	——	311.70	——	311.70	是	是
在安装设备	本期转固的设备主要系粉碎机组、搪玻璃反应釜等。期末主要是已到场尚未安装完成的搅拌罐、脱溶罐等设备	——	1,208.18	716.14	492.04	否	是
预付设备款	预付尚未到货的设备款	272.45	36.88	255.65	53.68	否	是
合计		**5,670.31**	**11,551.49**	**6,984.48**	**10,237.32**	——	——

注：与募投项目的联系请参见本题回复之 2021 年 1-6 月部分。

3、2019 年度

单位：万元

项目名称	建设情况	年初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额	是否与募投项目有关	建设进度与形象进度是否相符
嘉禾药业车间厂房	——	5,139.59	9,962.48	9,704.21	5,397.86	是	是
其中：生产车间	本期建设内容包括：（1）南厂五六车间；（2）超临界车间；（3）亚临界车间；（4）102 车间改造；（5）南厂一至四车间；（6）精干包车间；（7）联合生产车间等子项目。截至 2019 年末，（1）~（3）已完工其余尚在建设	2,023.40	3,371.40	2,400.68	2,994.12	是[注]	是
库房	本期建设内容包括（1）南厂 1/2/3/4 号库房；（2）南厂冷库；和（3）仓储物流一体化库房。截至 2019 年末，（1）和（2）已完工，（3）尚在建设中	2,101.03	2,294.20	3,349.03	1,046.20	否	是
设备	本期主要转固设备是超临界 CO2 萃取装置、真空带式干燥机等，期末在建部分主要设备是已到场未安装 MVR 蒸发器、反应釜、以及新增的配电设备等	1,015.16	4,296.88	3,954.50	1,357.54	否	是
在安装设备	本期转固主要是纯电蒸发模块、MVR 蒸发器等设备，期末无在安装	822.5	1,052.18	1,874.68	——	否	是

项目名称	建设情况	年初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额	是否与募投项目有关	建设进度与形象进度是否相符
	设备						
预付设备款	预付尚未到货的设备款	40.75	272.45	40.75	272.45	否	是
合计		**6,002.84**	**11,287.11**	**11,619.64**	**5,670.31**	——	——

注：与募投项目的联系请参见本题回复之 2021 年 1-6 月部分。

4、2018 年度

单位：万元

项目名称	建设情况	年初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额	是否与募投项目有关	建设进度与形象进度是否相符
嘉禾药业车间厂房	——	3,775.01	8,559.03	7,194.45	5,139.59	是	是
其中：生产车间	本期建设完成并转固主要项目是 103/105/107 等生产车间，期末在建项目主要是南厂 5/6 车间、超临界车间、亚临界车间等项目	1,286.90	3,988.99	3,252.49	2,023.40	是[注]	是
库房	本期建设完成并转固主要项目是嘉禾药业 106/113 库房，期末在建主要项目是嘉禾药业 1/2/3/4 号库房和南厂冷库项目	621.96	1,965.84	486.77	2,101.03	否	是
设备	本期转固的主要是卧螺离心机、超临界 CO2 萃取装置、气流式非循环杀菌装置等，期末在建部分主要设备是已到场未安装完成的超临界 CO2 萃取装置、真空带式干燥机等	1,866.15	2,604.20	3,455.19	1,015.16	否	是
三原润禾车间改造	本期主要转固设备是三原润禾车间改造配电工程、CNG 减压设备和真空缓冲罐等设备	484.14	447.29	931.43		否	是
在安装设备	本期转固主要是单效蒸发器、天然高压提取罐、膜浓缩设备等，期末在建部分主要是已到场未安装完成的纯电蒸发模块、MVR 中药浓缩器等设备	477.52	1,264.64	919.66	822.50	否	是
预付设备款	预付尚未到货的设备款	——	40.75	——	40.75	是	是
合计		**4,736.67**	**10,311.71**	**9,045.54**	**6,002.84**	——	——

注：与募投项目的联系请参见本题回复之 2021 年 1-6 月部分。

（二）报告期内不存在提前或推迟转入固定资产的情形

公司按照在建工程项目管理流程，在工程项目达到预定可使用状态后，公司项目部门出具验收单，转入固定资产核算，不存在提前或推迟转入固定资产的情形。

（三）报告期内不存在其他无关成本费用混入在建工程的情形

报告期内，公司在建工程项目的主要支出内容包括设备购置款、土建及建设安装工程费、监理费、设计费、材料费等，各项支出的入账依据如下：

1、购买设备：凭采购合同、验收单或验收报告、发票入账；2、土建及建设安装工程费、监理费、设计费：根据施工合同约定服务内容及交付物、凭甲乙双方确认的工程进度结算单、或验收单、发票入账；3、材料费：主要系工程相关材料，凭供应商合同、验收单、发票或领料单入账。

报告期内，公司在建工程支出与建设项目本身密切相关，均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出，不存在其他无关成本费用混入在建工程的情形。

四、结合机器设备成新率较低等情况，说明报告期内机器设备的停工维护时间、维修频次、设备剩余使用年限、已支出的维修金额、预计更换或大修的支出金额及时点、相关会计处理情况,并进一步分析对公司未来财务状况和经营业绩的影响

1、报告期各期末，公司机器设备的成新率情况如下：

单位：万元

2021 年 6 月 30 日				
设备名称	**资产原值**	**累计折旧**	**账面价值**	**成新率**
提取设备	23,464.00	8,465.73	14,998.27	63.92%
动力、储存等设备	9,630.97	4,167.38	5,463.59	56.73%
研发检测设备	3,130.71	1,654.78	1,475.93	47.14%
合计	**36,225.68**	**14,287.89**	**21,937.79**	**60.56%**
2020 年 12 月 31 日				
设备名称	**资产原值**	**累计折旧**	**账面价值**	**成新率**
提取设备	21,633.78	7,285.02	14,348.76	66.33%
动力、储存等设备	9,628.03	3,769.89	5,858.14	60.84%
研发检测设备	3,124.58	1,587.39	1,537.20	49.20%
合计	**34,386.39**	**12,642.29**	**21,744.09**	**63.23%**
2019 年 12 月 31 日				
设备名称	**资产原值**	**累计折旧**	**账面价值**	**成新率**
提取设备	22,925.41	8,384.74	14,540.67	63.43%
动力、储存等设备	7,274.07	2,983.30	4,290.77	58.99%

研发检测设备	2,855.90	1,545.24	1,310.66	45.89%
合计	**33,055.39**	**12,913.29**	**20,142.10**	**60.93%**
2018 年 12 月 31 日				
设备名称	**资产原值**	**累计折旧**	**账面价值**	**成新率**
提取设备	17,406.76	6,323.48	11,083.28	63.67%
动力、储存等设备	5,938.21	2,269.62	3,668.59	61.78%
研发检测设备	2,352.10	1,373.14	978.96	41.62%
合计	**25,697.08**	**9,966.24**	**15,730.83**	**61.22%**

报告期各期末，公司机器设备成新率分别为 61.22%、60.93%、63.23%和60.56%，成新率较低，主要原因系公司部分提取罐、蒸发器、膜浓缩等设备购买时间较早，且公司按 5-10 年的折旧年限进行分摊所致。报告期内，公司机器设备的运行良好，不存在因陈旧、过时等原因无法使用或使用效率降低的情形，公司还会对主要生产设备进行例行保养维护，发现机器设备运行问题能够及时维修解决，不影响机器设备正常使用。

2、报告期内机器设备的停工维护时间、维修频次、设备剩余使用年限、已支出的维修金额、预计更换或大修的支出金额及时点、相关会计处理情况

（1）报告期内公司对机器设备的停工维护，主要是根据设备保养手册对不同设备的进行定期保养，公司设备保养手册中对主要机器设备的停工维护时间、维修频次具体情况如下：

设备名称	主要设备	维修保养内容	维修时间（小时/年）	保养频次（次/年）
提取设备	提取罐、搅拌罐等	润滑、清洁、修复更换零部件	24	2
提取设备	反应釜、纯电蒸发模块等	更换减速机油、冷冻油，压缩机油，滤芯	1	4
提取设备	MVR 蒸发系统等	更换压缩机油，工艺泵油	3	1
提取设备	超临界 CO2 萃取装置等	更换机油，菜油润滑油，缸体密封活塞环密封	8	2
动力、存储设备	受液器、配电柜、真空泵、空压机、冷水机、储罐等	清洁、除锈、修复更换零部件、电瓶加酸、更换泵油、检查管道等	24	4
检测研发设备	高效液相色谱、电热鼓风干燥设备、LC 检测器等	校正、检定、清洁等	24	1

公司主要机器设备的停工维修保养主要是为防止设备性能劣化、降低设备失效概率。公司注重设备的日常维护保养，报告期内机器设备不存在需要大修的情况。

（2）截至 2021 年 6 月 30 日，公司机器设备剩余平均使用年限情况如下：

单位：万元、年

设备名称	资产原值	平均使用年限[注]（A）	成新率(B)	剩余平均平均使用年限(C=A*B)
提取设备	23,464.00	9.20	63.92%	5.88
动力、储存等设备	9,630.97	8.03	56.73%	4.56
研发检测设备	3,130.71	6.76	47.14%	3.19
合计	**36,225.68**	**8.73**	**60.56%**	**5.29**

注：平均使用年限=机器设备原值/（∑每个机器设备原值/相应机器设备使用年限)。

如上表，截至 2021 年 6 月 30 日，公司机器设备的平均剩余使用年限为 5.29 年。

（3）报告期内已支出的维修费用及相关的会计处理

公司主要设备日常经营中发生的保养维修费用情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机器设备保养维修费用（万元）	416.06	439.59	267.66	317.26
期末机器设备原值（万元）	36,225.68	34,386.39	33,055.39	25,697.08
机器设备维修费用/期末机器设备原值	1.15%	1.28%	0.81%	1.23%

公司报告期内保养维修费用占当期末机器设备原值的比重分别为 1.23%、0.81%、1.28%和 1.15%，处于较低水平。报告期内，公司机器设备发生的维修费均系日常维护保养，不存在大修改造情况。报告期内，公司发生的生产设备维修费，均在实际发生时计入相关当期费用。

3、对公司未来财务状况和经营业绩的影响

截至 2021 年 6 月 30 日，按照公司折旧政策所确定的设备使用年限，提取设备的剩余使用年限均值为 5.88 年，动力、存储设备的剩余使用年限均值为 4.56 年，检测研发设备的剩余使用年限均值为 3.19 年。虽然公司机器设备成新率较低，但公司注重设备的日常维护保养，机器设备不存在磨损过多、严重超负荷使用等情况。截至目前，公司设备运行使用状况良好,能够满足生产经营基本要求。同时为确保生产的稳定、高效，公司根据机器设备实际使用情况拟对部分进行更新及维修，未来三年预计更换、维修支出具体情况如下表：

单位：万元

项 目	T+1	T+2	T+3
预计更新支出	117.61	74.53	101.08

预计维修费用（万元）	518.72	612.09	722.26
合计	**636.33**	**686.62**	**823.34**

公司预计未来三年固定资产机器设备更换及维修支出金额分别为 636.33 万元、686.62 万元和 823.34 万元，对公司未来财务状况和经营业绩不会产生重大影响。

五、核查意见

经查阅公司固定资产清单、折旧政策、产能计算明细、在建工程明细、募投项目投资明细、维修费用明细等资料，实地走访各厂区了解固定资产使用状态和在建工程建设进度，抽样检查主要工程施工和设备采购合同、主要资产转固相关的验收单等，并结合访谈结果，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内发行人机器设备规模与产能相匹配；从产量角度来看，虽然公司机器规模与产量之间无固定的金额配比关系，但是变化趋势一致，随着公司机器设备规模的提升，产量也相应提高；公司折旧方法与莱茵生物一致，估计残值率与可比公司一致，折旧年限较可比公司相对谨慎。

2、报告期内固定资产增加主要系生产厂房、仓库、MVR 设备、超临界设备等。公司增加固定资产投资主要系扩大经营规模之需。公司主要产品面临的市场空间较大，随着公司业务量的提升，公司相应进行了房产、设备的投资，具有合理性和必要性。

3、报告期内，公司主要在建工程均正常建设或已完工，工程进度与形象进度相符，不存在提前转固或推迟转固的情形，不存在其他无关成本费用混入在建工程的情形。

4、报告期内，公司机器设备能够满足正常生产经营的需要，发生的维修费均在实际发生时计入相关当期费用，公司已根据生产经营的实际需求制定了更新和维修细化计划，预计维修费用较小，对公司未来财务状况和经营业绩不会产生重大影响。

第二部分

一、说明对固定资产、在建工程的监盘程序、监盘比例及监盘结果

（一）固定资产监盘情况

1、监盘程序

（1）了解、测试和评价公司固定资产盘点制度，获取公司申报期各期末固定资产明细清单及盘点记录；（2）从资产管理部门取得固定资产台账，与财务部门的固定资产明细清单核对；（3）对固定资产执行监盘程序，对照台账上固定资产名称、数量、规格等对实物进行抽盘核对，并抽查部分实物，将其与台账进行核对；在盘点过程中，观察是否存在已报废但仍未核销的固定资产，是否存在封存或闲置的固定资产。

2、监盘比例

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
固定资产原值	73,692.04	66,190.12	61,427.48	47,912.08
监盘金额	52,665.66	43,022.18	44,349.32	30,997.19
监盘比例	71.47%	65.00%	72.20%	64.70%

3、监盘结果

通过对固定资产执行了监盘程序，本次申报会计师及保荐机构认为，公司固定资产账实相符,不存在盘点差异,各期末固定资产不存在闲置或无法正常使用的情形。

（二）在建工程监盘情况

1、监盘程序

（1）从资产管理部门取得在建工程台账，与财务部门的在建工程明细清单核对；（2）对在建工程进行实地监盘，对照台账上在建工程的项目明细，实地查看工程项目进度情况以及尚未安装完成的设备情况，观察并询问在建工程状况和完工进度，关注是否毁损、在建工程位置是否正确，与公司相关记录进行核对。

2、监盘比例

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
在建工程	9,500.13	10,535.04	5,718.64	6,050.17
监盘金额	8,729.67	9,807.25	5,402.05	5,579.39

监盘比例	91.89%	93.09%	94.46%	92.22%

3、监盘结果

通过执行在建工程监盘程序，本次申报会计师及保荐机构认为，公司在建工程账实相符,不存在盘点差异,主要在建工程项目不存在长期停滞、毁损等情况。

问题 13．关于财务内控及会计差错更正

申报文件显示，报告期内发行人存在被海关及税收等机关处罚、使用个人卡作为公司账户、无真实交易背景票据及转贷、第三方回款、与供应商客户非业务资金往来等财务内控不规范行为，同时报告期内原始报表与此次申报报表之间存在多项会计差错更正的情形，发行人未在招股说明书中披露。

请发行人：（1）说明报告期内使用个人银行卡作为公司账户的原因，相关人员与发行人、供应商、客户的具体关系，是否存其他员工、股东个人银行卡、网络支付账号作为公司银行账户或与报告期内供应商、客户存在资金往来的情形，除发行人出具的承诺外中介机构所采取的核查措施。（2）结合有权机关认定意见内容及相关规定，进一步分析报告期内无真实交易背景票据、转贷面临的法律风险。（3）说明报告期内实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键人员及关系密切主体单笔金额 5 万元以上交易笔数、银行卡账户数量、大额未收回支出及大额取现资金最终流向。（4）结合《创业板股票首次公开发行上市审核问答（2020 年修订）》相关规定，说明是否存在资金拆借、现金交易等其他财务不规范情形，财务内控制度及执行情况，报告期内财务不规范行为的整改情况。（5）结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》《创业板股票首次公开发行上市审核问答（2020 年修订）》等相关规定，详细披露报告期内会计差错更正信息。（6）说明前次 IPO 申请撤回后至此次申报期间仍存在多项会计差错更正的原因及合理性，是否存在未经批准擅自变更会计政策或会计估计或者连续、反复地自行变更会计政策或会计估计的情形，相关会计差错更正是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，与财务报告相关的内控制度设计和执行是否有效，相关财务人员及负责人是否具备胜任能力。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：（1）说明认定发行人相关主体与供应商客户资金往来与发行人业务无关的客观依据，对实际控制人杜小虎 2020 年度大额资金支出最终流向的具体核查情况，涉及员工借款的具体金额，截至目前相关借款归还情况，是否存在相关资金流向报告期内供应商、客户的情形。（2）说明对发行人使用个人卡作为公司账户、无真实交易背景票据及转贷、第三方回款、与供应商客户非业务资金往来等财务内控不规范行为

的具体核查措施及核查意见。（3）请保荐人说明对申报会计师出具的会计差错更正说明的相关意见。请中介机构质控和内核部门说明对上述问题所执行的质控和内核程序及相关意见。

回复:

第一部分

一、说明报告期内使用个人银行卡作为公司账户的原因，相关人员与发行人、供应商、客户的具体关系，是否存其他员工、股东个人银行卡、网络支付账号作为公司银行账户或与报告期内供应商、客户存在资金往来的情形，除发行人出具的承诺外中介机构所采取的核查措施

（一）报告期内使用个人银行卡作为公司账户的原因

报告期内，董爱琴、王子武、杨海燕的个人银行卡曾作为公司账户使用。使用个人银行卡无特殊目的，主要是相关人员为方便收付款而产生的不规范行为。具体原因如下：

董爱琴个人银行卡作为公司账户使用的原因：报告期内，公司曾使用董爱琴个人银行卡收取部分加工收入，并将相应收入用于支付员工差旅费、福利费等用途。公司使用董爱琴个人卡系基于方便收、付款，无特殊原因。上述收支均已入账，董爱琴作为公司账户使用的个人银行卡已于 2018 年 6 月注销。

王子武个人卡作为公司账户使用的原因：报告期内，王子武曾将公司公户资金提现后存入其个人银行卡，用上述资金支付员工报销款、备用金、给公司员工换现金等，上述资金均已入账并将未用完的资金归还至公司保险柜中。公司使用王子武个人银行卡系为方便资金支付、操作不规范所致，截止 2020 年 9 月，公司已纠正该等不规范情况。

杨海燕个人卡作为公司账户使用的原因：报告期内，公司曾使用杨海燕个人银行卡发放部分三原润禾员工工资、收取和平工厂附近租户电费并用于支付福利费等。上述资金往来均已入账，使用杨海燕个人银行卡无特殊的目的，主要系财务操作不规范所致。用个人卡发放工资的操作已在 2018 年 11 月得到规范，收取电费及支付福利费的操作已在 2020 年 1 月得到规范。

（二）相关人员与发行人、供应商、客户的具体关系

1、相关人员与公司的关系

董爱琴系公司员工郭永庆之配偶，本人不在公司任职；王子武原系子公司嘉禾药业出纳，目前系嘉禾药业财务部职员（非出纳岗位）；杨海燕系嘉禾生物员工，从事综合事务岗位。

2、相关人员与供应商的关系

董爱琴、王子武及杨海燕与供应商之间无亲属关系。其本人或近亲属不存在持有供应商股份、在供应商处任职或占有权益等情形。董爱琴和王子武二人个人卡中，除作为公司账户部分外，其余个人账户与公司供应商未发生过资金往来。杨海燕个人账户除作为公司账户部分外，其他个人账户流水中存在一笔与公司供应商王养岐的往来，系借贷往来，与公司业务无关。

3、相关人员与客户的关系

董爱琴、王子武及杨海燕均与公司客户无亲属关系，其本人或近亲属不存在持有客户股份、在客户处任职或占有权益等情形。除作为公司账户部分外，上述三人其余个人账户与公司客户未发生过资金往来。

（三）是否存在其他员工、股东个人银行卡、网络支付账号作为公司银行账户或与报告期内供应商、客户存在资金往来的情形

报告期内，不存在其他员工、股东个人银行卡、网络支付账号作为公司银行账户的情形，但是存在部分员工曾与公司供应商发生资金往来的情形，具体情况如下：

单位：万元

员工姓名	对方姓名	对方身份	向对方付钱	从对方收钱	员工与对方的关系	往来性质
邓尚勇	杨秋学	原材料供应商	10.00	156.00	杨秋学系邓尚勇之岳父	个人之间借贷往来
孟友宏	徐雪玲	工程类供应商	6.00 注1	6.00	非亲属	个人之间借贷往来
孟友宏	张连阳	员工食堂食材供应商	10.00 注2	10.00	非亲属	个人之间借贷往来
张慧	王德祥	原材料供应商	5.00 注3	5.00	非亲属	帮忙到银行取现金
罗森	王养岐	原材料供应商	6.00	6.00 注4	非亲属	个人之间借贷往来
赵创	冯良平	原材料供应商	10.00 注5	10.00	非亲属	个人之间借贷往来
高强	高桂林	原材料供应商	10.00 注6	10.00	亲属	个人之间借贷往来

注 1：根据徐雪玲与孟友宏签署的确认函，双方往来现已结清。
注 2：根据张连阳与孟友宏签署的确认函，双方往来现已结清。
注 3：根据与王德祥的书面确认，双方往来已通过现金方式结清。
注 4：根据罗森及交易对手的双方确认及转账微信记录，双方往来有 5 万元通过银行转账结清，一万元通过微信转账结清。
注 5：根据赵创和交易对手的书面确认及银行转账记录，双方往来有 5 万元通过银行转账结清，五万元通过现金方式结清。
注 6：根据高强与高桂林签署的确认函，双方往来现已结清。

杨秋学主要向公司供应柳枝、黄杨木、荚蒾树枝等。2018 年至 2021 年 1-6 月期间，公司从杨秋学的采购额占总体采购额的比例分别为 0.07%，0.36%，0.07%及 0.57%。公司与杨秋学的交易价格具有公允性，具体情况详见本回复报告之“问题 13/第二部分/一/（一）/2、与上述供应商处采购原料的价格公允”之相关回复。

（四）除发行人出具的承诺外中介机构所采取的核查措施

在个人银行流水核查过程中，除获取发行人出具的承诺外，中介机构还执行了以下措施

1、通过工作岗位、亲属关系、流水交易对象等圈定核查人员范围

本次核查过程中，针对公司董事、监事、高级管理人员，以及采购、销售、财务、出纳等关键岗位，并结合收款、付款等业务审批流程，个人流水的主要交易对手信息等，共筛选出 42 人为重点核查对象。

核查对象	纳入核查范围原因
杜小虎、张玉琴等 15 人	公司现任董事、监事及高级管理人员
王力争、高强等 3 人	报告期内曾担任董事、监事及高级管理人员
向琼辉、罗森等 9 人	采购、销售、财务、出纳等其他关键岗位人员
杜诗成、杜敏等 15 人	上述人员的父母、子女、配偶等直系亲属

2、通过实地走访、网络查询等核查银行账户的完整性

根据相关人员提供的银行账户，结合发行人开户银行统计，本次挑选出 21 家进行实地查询，具体情况如下：

实地走访银行	纳入走访范围的原因
中国工商银行股份有限公司等 15 家	发行人之开户行
中国邮政储蓄银行股份有限公司等 4 家	发行人所在地常见银行之一
文县农村信用合作联社等 2 家	关键自然人开立账户的非常见开户行

实地走访的银行账户中，包含了与发行人业务相关的银行，部分银行虽与发行人无业务关系，但为核查完整性，也对发行人所在地常见的其他银行进行了走

访。同时，对于董监高个人账户中出现的非常见开户行，也进行了排查。除此之外，中介机构还利用云闪付 APP 的卡片查询功能，对现任董监高个人流水完整性进行补充核查。银行走访过程中查询了各自然人在该银行的开户情况，并现场打印申报期内的流水。在流水核查的分析过程中，针对自然人名下账号间相互转账、关联自然人之间转账的交易，关注交易对手方账户是否在已获取流水的银行账户范围内，从侧面验证银行账户的完整性。

3、通过流水备注信息、与交易对手确认等方式核查大额资金流水用途

中介机构对自然人流水中往来金额大于 5 万元的单笔交易进行分析核查，核查方式包括（1）通过银行流水备注辨别资金用途；（2）与各自然人进行访谈，了解大额资金往来的背景、资金用途等，并要求被访谈对象书面确认；（3）涉及个人资金往来的，获取双方共同签署的确认函，确认函内容除确认资金性质外，还包括往来对手方对资金使用的相关承诺，例如承诺“未替嘉禾生物结算上下游之款项，未协助嘉禾生物进行资金体外循环，虚增采购销售及利润粉饰之行为”，并提供资金最终用途相关资料。除获取承诺函外，针对部分金额较大流水，中介机构进一步获取了与资金往来相关的资料，例如，针对杜小虎与王德祥之间的借贷往来，获取了王德祥收到杜小虎转账后购买银行理财的银行流水；针对毛新国与郭 XX 的借贷往来，获取了郭 XX 后续购房的购房合同等。

4、通过走访、访谈等方式与主要供应商及客户进行确认

在对主要供应商、客户进行走访的过程中，中介机构向主要客户、供应商询问了报告期内发行人是否存在使用实际控制人、法定代表人、员工、其他自然人账户支付货款的情形、是否存在以现金方式支付或收取货款的情形、是否与发行人的实际控制人、财务、采购、董监高等个人有其他性质的资金往来等情形，已走访对象与公司的往来金额占公司各年度采购销售金额的比例情况如下：

单位：万元

走访/访谈对象	期间	走访/访谈对象与公司合作金额	交易金额占比
客户	2021 年 1-6 月	58,332.29	60.65%
	2020 年度	112,504.08	61.59%
	2019 年度	84,544.33	66.54%
	2018 年度	82,878.97	68.19%

供应商	2021 年 1-6 月	31,973.35	55.20%
	2020 年度	76,815.89	68.79%
	2019 年度	47,371.51	71.11%
	2018 年度	52,793.75	70.83%

综上，除取得发行人出具的承诺外，中介机构还通过选定核查对象进行流水核查、走访主要商业银行获取流水、对主要供应商及客户进行走访等措施对该事项进行了核查。经核查，除已披露的事项外，其余无重大异常。

二、结合有权机关认定意见内容及相关规定，进一步分析报告期内无真实交易背景票据、转贷面临的法律风险

报告期内，公司存在开具无真实交易背景的票据进行融资和转贷的情形。

（一）关于开具无真实交易背景的票据

2019 年度、2020 年 1 月，公司接收咸阳大自然药材有限公司开具的多张票据，前述收到的票据金额分别为 1,648.12 万元、396.81 万元，后用于背书转让支付采购款，该票据无商品交易背景，属于借款性质的交易。截至 2020 年 7 月 7 日上述票据均已还清，公司对上述事项进行了内部整改规范，截至目前未再发生其他无真实交易的票据情形。

上述无真实交易背景票据均用于自身生产经营，不存在控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员利用该票据谋取个人利益的情形。同时，公司相关票据均已及时履行了付款义务，不存在逾期及欠息情况。公司未因不规范使用票据的行为给相关银行造成损失。此外，2021 年 3 月，公司取得了中国银行保险监督管理委员会陕西监管局出具的《证明》，明确公司“不存在因严重违反中国银保监会管辖范围内的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情况。”

（二）关于转贷融资

2019 年 8 月，嘉禾药业与陕西杨凌农村商业银行股份有限公司签署《固定资产借款合同》，嘉禾药业自该行取得银行借款 6,000 万元，用途为“购买设备”，嘉禾药业将上述贷款中的 4,290.74 万元支付给西安蓝玉建筑工程有限公司、陕西方凯建设工程有限公司、陕西杨凌江城消防设备工程有限公司、西安龙跃钢结构工程有限公司等发行人供应商，该等供应商收到上述款项后转回给公司，实际用

于公司日常生产经营。2020 年 11 月，嘉禾药业全额偿还所涉借款本息，不存在逾期还款情形，转贷行为得到规范。除此转贷情形外，公司未发生其它转贷情形。

公司申请上述贷款时有按时、足额偿还贷款本息的能力，并且与贷款银行签订了协议由贷款银行进行账户监管或者提供保证人进行保证。贷款银行确认上述贷款都是依法发放，公司获得的贷款均已按期足额返还，不存在发生逾期还款或其他违约情形，相关贷款银行亦未因此遭受任何本金或利息损失。公司转贷行为并无将该贷款非法据为己有的目的。

2021 年 2 月，陕西杨凌农村商业银行股份有限公司出具了《确认函》，明确“自 2018 年 1 月 1 日起至本证明出具之日，我行与陕西嘉禾药业有限公司签署银行业务合同……，不存在被法院、仲裁机构因合同履行已经/正在审理、判决及执行的案件，不存在任何纠纷或潜在纠纷。”

2021 年 3 月，中国银行保险监督管理委员会陕西监管局出具《证明》，明确公司“不存在因严重违反中国银保监会管辖范围内的法律、法规和规范性文件而受到该局行政处罚的情况”。

此外，公司控股股东、实际控制人杜小虎、张玉琴承诺：“陕西嘉禾生物科技股份有限公司若因截至本承诺函出具之日前的不规范票据融资行为受到主管政府部门的行政处罚或被要求承担其他责任，本人将承担该等损失或给予陕西嘉禾生物科技股份有限公司同等的经济补偿，保证陕西嘉禾生物科技股份有限公司及其他股东利益不会因此遭受任何损失。本人保证在合法权限内监督陕西嘉禾生物科技股份有限公司今后不再发生类似违规行为。”

综上所述，虽然公司在报告期内存在无真实交易背景票据、转贷的情形，但是相关票据及贷款均已按期偿付，不存在票据逾期付款、贷款逾期还款或欠息情况，不规范行为现已消除。贷款银行陕西杨凌农村商业银行股份有限公司出具了确认函，确认与公司之间并不存在任何纠纷或潜在纠纷。另外，中介机构获取了中国银行保险监督管理委员会陕西监管局出具的《证明》。因此，公司的不规范使用票据及转贷行为不构成重大违法违规，后续与相关方未发生纠纷，未收到监管机构处罚或其他措施，对本次上市发行不构成重大影响。

三、说明报告期内实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、其他

关键人员及关系密切主体单笔金额 5 万元以上交易笔数、银行卡账户数量、大额未收回支出及大额取现资金最终流向

（一）报告期内实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键人员及关系密切主体单笔金额 5 万元以上交易笔数、银行卡账户数量

报告期内，公司实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、个人账户曾作为公司账户使用的关键人员共计 15 人，单笔金额 5 万元以上交易笔数、银行卡账户数量具体情况如下：

姓名	职务	大额交易笔数		银行账户数量
		收入	支出	
杜小虎	实际控制人	41	55	13
张玉琴	实际控制人	9	8	6
杜小龙	杜小虎之弟，公司员工	7	9	7
杨海燕	杜小龙之妻，公司员工	43 注	52 注	15
王春德	董事	8	8	6
任克举	董事	6	4	11
杨军仁	董事	32	32	15
王晓莹	监事	14	12	12
韦博	监事	4	3	9
郭毅	监事	6	4	4
毛新国	财务总监	16	21	7
张成	董事会秘书	36	47	8
惠玉虎	副总经理	14	14	14
董爱琴	不在公司任职	3 注	5 注	7
王子武	财务部职员	22 注	21 注	10

注：往来笔数统计口径中不包括作为公司账户使用的资金往来部分。

（二）大额未收回支出及大额取现资金最终流向

报告期内实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键人员及关系密切主体大额未收回支出及大额取现资金最终流向情况如下：

1、杜小虎（控股股东、实际控制人）

单位：万元

期间	大额支出金额	大额支出最终流向

期间	大额支出金额	大额支出最终流向
2018 年度	737.00	购买存单/定期理财
2019 年度	694.50	股票投资
2020 年度	659.60	再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款
	326.79	给王春德、任克举、杜小龙借款用于再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款
	873.00	给张玉琴转账用于再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款
	4,875.00	给员工借款用于 2020 年 12 月增资
	150.00	非亲属间借款
2021 年 1-6 月	-	该期间无未收回的大额支出

2018 年度及 2019 年度，杜小虎大额支出主要用于理财产品及股票投资。2020 年度，杜小虎大额支出金额较大，原因系 2020 年 12 月给张玉琴、任克举、王春德、杜小龙转账用于再次缴纳历史增资款，以及给员工借款用于公司 2020 年 12 月增资所致。2020 年度支出的 150 万元朋友间借款系杜小虎给王德祥的借款。王德祥为公司 2018 年度供应商之一，向公司供应蜂蜜，2018 年度公司与王德祥的交易额占当年总采购额的比例为 0.01%。报告期其他年度公司与王德祥无交易。报告期内，杜小虎无大额取现。

2、张玉琴（控股股东、实际控制人）

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	33.43	子女留学费用
2019	34.04	子女留学费用
2020	873.00	再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款
	6.08	消费
2021 年 1-6 月	-	该期间无未收回的大额支出

报告期内，张玉琴大额支出主要用于家庭消费、子女国外留学支出等。2020 年的 873.00 万大额支出系再次缴纳历史增资款。报告期内，张玉琴无大额取现。

3、杜小龙（实际控制人杜小虎之弟）

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	10.00	购买存单/定期理财
2019	19.23	购买存单/定期理财

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2020	97.00	再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款
	16.42	购买存单/定期理财
2021 年 1-6 月	-	该期间无未收回的大额支出

报告期内，杜小龙大额支出主要用于购买理财。2020 年的 97.00 万大额支出系再次缴纳历史增资款。报告期内，杜小龙无大额取现。

4、杨海燕（杜小龙之妻）

（1）大额未收回支出最终流向

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	113.98	购买存单/定期理财
	7.00	非亲属往来
2020	6.60	消费
	47.48	购买存单/定期理财
2021 年 1-6 月	6.05	购买存单/定期理财

报告期内，杨海燕大额支出主要用于购买理财、消费、非亲属往来等。非亲属往来系与公司董事王春德之间的个人借贷。

（2）大额取现资金最终流向

单位：万元

年度	大额取现金额	大额支出最终流向
2018	11.00	取现垫付公司费用，现已报销
2020	90.00	亲属借钱购房

报告期内，杨海燕大额取现主要用于垫付工厂费用及给亲属借款用于购房，借款对象为杨海燕的妹妹，与公司供应商及客户无关。其中，杨海燕代垫的工厂费用后续进行了报销，在公司账务中进行了核算。

5、王春德（董事、副总经理）

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	164.84	亲属往来 152.16 万元，非亲属往来 12.68 万元
2020	155.20	再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款
2021 年 1-6 月	30.00	购买理财

报告期内，王春德大额支出主要用于归还借款、再次缴纳历史增资款。2018年归还借款系归还亲属王 XX、王 XX、范 XX 及非亲属张 XX 的借款。上述四人与公司客户、供应商无关。报告期内，王春德无大额取现。

6、任克举（董事、副总经理）

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	15.00	亲属往来
2020	155.20	再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款
	10.28	消费
	32.96	子女留学费用
2021 年 1-6 月	-	该期间无未收回的大额支出

报告期内，任克举大额支出主要用于家庭消费、亲属往来及再次缴纳历史增资款。2018 年亲属往来的对象为其亲属郭 XX，与公司客户及供应商无关。报告期内，任克举无大额取现。

7、杨军仁（董事、副总经理）

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	46.00	偿还购房贷款，其中，16 万元收款方为陕西尚润房地产开发有限公司
	5.43	消费
2020	480.00	支付 2020 年 12 月增资款
	65.00	偿还购房贷款
	36.14	股票投资
	25.00	非亲属往来
2021 年 1-6 月	132.62	亲属往来
	10.00	非亲属往来

报告期内，杨军仁大额支出主要用于购房、非亲属往来及支付 2020 年 12 月增资款。2020 年度的 25 万元非亲属往来系杨军仁向非亲属唐 XX 提供的借款，2021 年的 132.62 万元亲属往来系归还亲属詹 XX 的借款，10 万元非亲属往来系与朋友李 XX 的借贷往来，与公司客户及供应商无关。报告期内，杨军仁无大额取现。

8、王晓莹（监事）

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	6.50	亲属往来
2020	100.50	支付 2020 年 12 月增资款
	10.00	亲属往来
	31.22	理财
2021 年 1-6 月	9.32	购买理财

报告期内，王晓莹大额支出主要用于购买理财、亲属往来及支付 2020 年 12 月增资款。2018 年度及 2020 年度的亲属往来均系归还其父亲王 XX 的借款，与公司供应商及客户无关。报告期内，王晓莹无大额取现。

9、韦博（监事）

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2020	7.50	亲属往来
	225.00	支付 2020 年 12 月增资款
2021 年 1-6 月	-	该期间无未收回的大额支出

报告期内，韦博大额支出主要用于亲属往来及支付 2020 年 12 月增资款。亲属往来系归还其亲属罗 XX 的借款，与公司供应商及客户无关。报告期内，韦博无大额取现。

10、郭毅（监事）

（1）大额未收回支出最终流向

单位：万元

年度	大额取现金额	大额支出最终流向
2021 年 1-6 月	131.00	购房

报告期内，郭毅大额未收回支出主要用于购房。

（2）大额取现资金最终流向

单位：万元

年度	大额取现金额	大额支出最终流向
2019	5.00	消费

报告期内，郭毅大额取现主要用于消费。

11、毛新国（财务总监）

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	15.00	非亲属往来
	7.12	购买车位
	13.10	股票投资
2019	20.00	亲属往来
	10.53	购房（收房时尾款）
	2.00	股票投资
2020	53.49	购房（偿还购房贷款）
	8.35	消费
2021 年 1-6 月	27.30	股票投资

报告期内，毛新国大额支出主要用于消费、股票投资及给与他人往来。2018 年支出的 15 万元非亲属往来系给同事郭 XX 借款用于购房，2019 年支出的 20 万元系给亲属陈 XX 及陈 XX 借款进行装修等用途，与公司的供应商及客户无关。报告期内，毛新国无大额取现。

12、张成（董事会秘书、副总经理）

（1）大额未收回支出最终流向

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	6.28	支付税款
2019	137.50	参与原单位股权激励
	29.79	股票投资
	22.50	亲属往来
2020	40.00	付配偶 2020 年 12 月增资款
	14.51	购房（偿还购房贷款）
	59.50	亲属往来 34.5 万元，非亲属往来 25 万元
	10.00	消费
	13.72	支付税款
2021 年 1-6 月	19.60	支付税款
	230.00	亲属往来

报告期内，张成大额支出主要用于支付原单位股权激励款及相关税款、消费

及给他人借款。2019 年度的 22.50 万元亲属往来系与亲属李 XX、李 XX 及向 XX 的借贷往来；2020 年发生的 59.50 万往来系与亲属向 XX、向 XX 及朋友黄 XX 的借贷往来，2021 年 1-6 月的 230 万元亲属往来系与亲属向 XX 的借贷往来，与公司客户及供应商无关。2020 年度相关支出详细情况如下：

单位：万元

对方名称	双方关系	金额	款项性质
黄 XX	朋友	25.00	借款用于黄 XX 公司周转
向 XX	亲属	10.00	给亲属借款
向 XX	亲属	24.50	还以前年度借款
合计		**59.50**	

（2）大额取现资金最终流向

单位：万元

年度	大额取现金额	大额支出最终流向
2020	81.00	取现金准备自用，后未实际消费，后续存入配偶账户中

13、惠玉虎（副总经理）

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	6.50	股票投资
	15.00	亲属间往来
2019	5.00	股票投资
2020	40.50	支付 2020 年 12 月增资款
	5.00	股票投资
	34.05	家庭消费
2021 年 1-6 月	-	该期间无未收回的大额支出

报告期内，惠玉虎大额支出主要用于股票投资、消费及购买公司股份。2018 年度的 15 万元亲属往来系向亲属惠 XX、牛 XX 偿还以前年度的借款，与公司客户及供应商无关。报告期内，惠玉虎无大额取现。

14、董爱琴（其他关键人员）

（1）大额未收回支出最终流向

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	331.04	该款项为作为公司账户使用部分，已入账核算

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2020	20.00	亲属间借款
2021 年 1-6 月	-	该期间无未收回的大额支出

报告期内，董爱琴大额支出主要用于亲属间借款及支付公司福利费、差旅费。其中，支付公司费用的资金系来源于董爱琴用其个人卡收取的加工费收入。相关收入及支出均已在公司账务中进行了核算。2020 年度的 20 万元借款支出系给亲属董爱宁借款用于支付 2020 年 12 月增资款，与公司客户及供应商无关，相关支出亦不是从董爱琴用于收取加工费的卡中支出。

（2）大额取现资金最终流向

单位：万元

年度	大额取现金额	大额支出最终流向
2018	13.00	该款项为作为公司账户使用部分，已入账核算
2020	12.00	子女结婚礼金

报告期内，董爱琴大额取现主要用于支付子女结婚礼金及支付公司福利费、差旅费。其中，支付公司费用的资金系来源于董爱琴用其个人卡收取的加工费收入。相关收入及支出均已在公司账务中进行了核算。

15、王子武（其他关键人员）

（1）大额未收回支出最终流向

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向
2018	38.57	该款项为作为公司账户使用部分，已入账核算
	7.00	股票投资
2019	23.00	该款项为作为公司账户使用部分，已入账核算
	23.88	股票投资
	21.84	消费
2020	40.05	该款项为作为公司账户使用部分，已入账核算
2021 年 1-6 月	121.07	购房
	12.80	非亲属往来

报告期内，王子武大额支出中，与公司相关的部分均已在公司账务中进行核算。与其个人相关的大额未收回支出主要用于股票投资、消费及购房。2021 年 1-6 月的 12.80 万元非亲属往来系与朋友任 XX 的借贷往来，与公司客户及供应

商无关。报告期内，王子武无大额取现。

如上所示，报告期内，公司实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、个人账户曾作为公司账户使用的关键人员大额未收回支出及大额取现资金主要购买理财产品、股票投资、借贷往来或者家庭消费等方面。

四、结合《创业板股票首次公开发行上市审核问答（2020 年修订）》相关规定，说明是否存在资金拆借、现金交易等其他财务不规范情形，财务内控制度及执行情况，报告期内财务不规范行为的整改情况

（一）结合《创业板股票首次公开发行上市审核问答（2020 年修订）》相关规定，说明是否存在资金拆借、现金交易等其他财务不规范情形，财务内控制度及执行情况

《创业板股票首次公开发行上市审核问答（2020 年修订）》（以下简称“审核问答”）列举的财务内控不规范情形及发行人的具体情况如下：

审核问答列举的财务内控不规范情形	发行人是否存在该情形	不规范情形的具体情况
为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	是	2019 年 8 月，嘉禾药业与陕西杨凌农村商业银行股份有限公司签署《固定资产借款合同》，取得银行借款 6,000 万元，用途为“购买设备”。嘉禾药业将上述贷款中的 4,290.74 万元支付给西安蓝玉建筑工程有限公司、陕西方凯建设工程有限公司、陕西杨凌江城消防设备工程有限公司、西安龙跃钢结构工程有限公司等发行人供应商，该等供应商收到上述款项后转回给发行人，实际用于发行人日常生产经营。2020 年 11 月，公司已全额偿还所涉借款本息。
开具无真实交易背景的商业票据进行融资	是	2019 年度、2020 年 1 月，公司接收咸阳大自然药材有限公司开具的金额分别为 16,481,274.09 元、3,968,149.38 元的多张票据，后背书转让支付采购款。该等票据无商品交易背景，属于借款性质的交易，该部分票据均用于公司经营活动。 截至 2020 年 7 月 7 日，上述票据均已偿付。
与关联方或第三方直接进行资金拆借	否	报告期内，发行人不存在该行为
通过关联方或第三方代收货款	否	报告期内，发行人不存在该行为
利用个人账户对外收付款项	是	报告期内，公司曾使用董爱琴个人银行卡收取部分加工收入，并将相应收入用于支付员工差旅费、福利费等用途。上述收支均已入账，董爱琴相关个人银行卡已于 2018 年 6 月注销。 报告期内，嘉禾药业出纳王子武曾将公司公户资金提现后存入其个人银行卡，用上述资金支付员工报销款、备用金、给公司员工换现金等，并将未用完的资金归还至公司保险柜中，其提现、支付备用金和报销款等行为均已入账。截止 2020 年 9 月份，公司已纠正该等不规范情况。 报告期内，公司曾使用杨海燕个人银行卡发放部分三原润禾员员工工资、收取和平工厂附近租户电费并用于支付福利费等用途。上述资金往来均已入账，用个人卡发放工资的操作已在 2018 年 11 月得到规范，收取电费及支付福利费的操作已在 2020 年 1 月得到规范。
出借公司账户为他人收付款项	否	报告期内，发行人不存在该行为
违反内部资金管理规定对外支付大额款项	否	报告期内，发行人不存在该行为

审核问答列举的财务内控不规范情形	发行人是否存在该情形	不规范情形的具体情况
大额现金借支和还款	否	报告期内，发行人不存在该行为
现金交易[注]	是	报告期内，公司存在少量的现金采购和销售。 公司的现金采购主要用于向司机支付原材料运费。报告期各期现金采购的金额分别为 527.07 万元、247.80 万元、216.10 万元和 79.48 万元，占各期总体采购金额的比例分别为 0.71%，0.37%、0.19%和 0.14%，占比呈逐渐下降趋势。 公司的现金销售主要是对个人客户的销售及展会上的样品销售。报告期各期现金销售的金额分别为 50.66 万元，31.49 万元、22.42 万元和 5.63 万元，占各期总体销售金额的比例分别为 0.04%，0.02%、0.01%和 0.01%。
挪用资金等重大不规范情形	否	报告期内，发行人不存在该行为

注：《创业板股票首次公开发行上市审核问答（2020 年修订）》中未将现金交易单独列为财务不规范情形

报告期内，公司虽然存在少量瑕疵，但相关金额较小且已完成整改。整体来看，公司内控制度得到有效执行，2021 年 9 月，申报会计师出具了报告号为天健审[2021]10199 号内部控制鉴证报告，报告结论为公司“内部控制于 2021 年 6 月 30 日在所有重大方面是有效的”。

（二）报告期内财务不规范行为的整改情况

1、关于转贷的整改情况

公司转贷资金涉及金额较小，仅发生一次，目前已归还贷款。同时，公司已获得贷款银行出具的确认函，确认“自 2018 年 1 月 1 日起至本证明出具之日，我行与陕西嘉禾药业有限公司签署银行业务合同……，不存在被法院、仲裁机构因合同履行已经/正在审理、判决及执行的案件，不存在任何纠纷或潜在纠纷。”公司还取得了中国银行保险监督管理委员会陕西监管局出具的《证明》，证明公司“不存在因严重违反中国银保监会管辖范围内的法律、法规和规范性文件而受到该局行政处罚的情况”。

另外，公司针对性地完善了关于借款资金使用管理的内部控制制度，杜绝不规范情形再次发生。

2、使用无真实交易背景票据的整改情况

公司无真实交易背景票据涉及金额较小，仅与咸阳大自然药材有限公司发生过相关情形，目前票据均已按期偿付。同时，公司取得了中国银行保险监督管理委员会陕西监管局出具的《证明》，证明公司“不存在因严重违反中国银保监会管辖范围内的法律、法规和规范性文件而受到该局行政处罚的情况”。另外，公司针对性地完善了关于票据使用管理的内部控制制度，杜绝不规范情形再次发生。

3、利用个人账户对外收付款项的整改情况

首先，个人卡作为公司账户使用部分已全部入账核算，其次公司已停止使用个人卡作为公司账户。另外，公司针对性地完善了与备用金支取、费用报销等相关的内部控制制度，杜绝使用个人银行账户的不规范行为再次发生。

4、现金交易的整改情况

报告期内，公司现金交易规模较小，各期现金采购的金额分别为 527.07 万元、247.80 万元、216.10 万元及 79.48 万元，占各期总体采购金额的比例分别为 0.71%、0.37%、0.19%和 0.14%，占比逐年下降。各期现金销售的金额分别为 50.66 万元、31.49 万元、22.42 万元及 5.63 万元，占各期总体销售金额的比例分别为 0.04%、0.02%、0.01%和 0.01%，也呈现逐年下降趋势。

为进一步规范现金交易情况，一方面加强了对现金收付款的申请、审批、支付等环节进行控制，另一方面也丰富了结算渠道，通过网络银行等多种方式进行结算，进一步减少现金交易的规模和频率。

综上，公司报告期内的财务不规范情形已完成整改，相关不规范情形发生的频率低、金额小，且公司已针对不规范情形制定了内部控制措施并有效执行。

五、结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》《创业板股票首次公开发行上市审核问答（2020 年修订）》等相关规定，详细披露报告期内会计差错更正信息

针对报告期内会计差错信息，本次申请中已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析之六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计之（三十二）报告期内重大会计政策/会计估计变更/会计差错更正事项分析之 3、会计差错更正”中进行了补充披露。

报告期内，公司进行前期差错更正，影响2018年净利润-558.81万元，占更正前2018年净利润-2.69%；影响2019年净利润-464.74万元，占更正前2019年净利润-2.42%。

六、说明前次 IPO 申请撤回后至此次申报期间仍存在多项会计差错更正的原因及合理性，是否存在未经批准擅自变更会计政策或会计估计或者连续、反

复地自行变更会计政策或会计估计的情形，相关会计差错更正是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，与财务报告相关的内控制度设计和执行是否有效，相关财务人员及负责人是否具备胜任能力

（一）前次 IPO 申请撤回后至此次申报期间仍存在多项会计差错更正的原因及合理性

公司前次 IPO 申请（申报期间为 2014 年-2017 年 6 月）撤回后，当时的申报会计师及保荐机构在 IPO 撤回申请后已终止了对公司的辅导及规范服务。此次 IPO 申报（申报期为 2018 年-2021 年 6 月）重新聘请了天健会计师事务所作为申报会计师以及中信证券股份有限公司作为保荐机构。2018 年度及 2019 年度存在会计差错更正属于在此次申报中上市辅导和规范阶段中介机构核查和公司自查进行的差错更正。其中 2018 年度差错更正事项调整较多，主要系 2018 年度原始财务报表为未经审计的财务报表，公司存在不规范或不谨慎的会计处理事项，在中介机构的辅导和规范中，相应发现了差错进行了更正。2018 年度及 2019 年度经差错更正调整后的财务数据的计量更加谨慎，能够提供更可靠、更相关的会计信息，相关变更事项符合专业审慎原则。

因此，前次 IPO 申请撤回后至此次申报期间仍存在多项会计差错更正的原因主要系公司前后两次申报中有一段未有中介机构入场的空窗期。公司存在一些不规范或不谨慎的会计处理事项。在此次 IPO 申报上市辅导开始后，公司相关会计差错已经更正，经调整后的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，能够公允地反映公司的财务状况、经营成果和现金流量，是合理的，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定。

（二）公司不存在未经批准擅自变更会计政策或会计估计或者连续、反复地自行变更会计政策或会计估计的情形

报告期内公司会计政策变更的情况如下：

1、执行新金融工具准则

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行财政部修订发布的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》《企业会计

准则第 24 号-套期会计》《企业会计准则第 37 号-金融工具列报》（以下简称新金融工具准则）。执行新金融工具准则对公司 2019 年 1 月 1 日财务报表的主要影响如下：

单位：万元

项目	资产负债表		
	2018 年 12 月 31 日	新金融工具准则调整影响	2019 年 1 月 1 日
应收票据	317.60	-317.60	-
应收款项融资	-	317.60	317.60
短期借款	22,296.96	55.45	22,352.41
其他应付款	164.74	-69.66	95.08
一年内到期的非流动负债	2,011.00	3.48	2,014.48
长期借款	7,398.00	10.73	7,408.73

2、执行新收入准则的影响

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称新收入准则）。执行新收入准则对公司 2020 年 1 月 1 日财务报表的主要影响如下：

单位：万元

项目	合并资产负债表		
	2019 年 12 月 31 日	新收入准则调整影响	2020 年 1 月 1 日
预收款项	2,465.82	-2,465.82	-
合同负债	-	2,430.65	2,430.65
其他流动负债	-	35.18	35.18

公司自 2020 年 1 月 1 日执行新收入准则，销售产品所支付的运输费用，原计入“销售费用”列报，在新收入准则下作为履约成本计入“营业成本”列报，对公司 2020 年度财务报表的主要影响如下：

单位：万元

项目	合并利润表		
	2020 年度	新收入准则调整影响	2020 年度
销售费用	6,197.82	-6,197.82	-
营业成本	-	6,197.82	6,197.82

3、执行新租赁准则的影响

公司自 2021 年 1 月 1 日起执行经修订的《企业会计准则第 21 号——租赁》

（以下简称新租赁准则）。执行新租赁准则对公司 2021 年 1 月 1 日财务报表的主要影响如下：

单位：万元

项目	资产负债表		
	2020 年 12 月 31 日	新租赁准则调整影响	2021 年 1 月 1 日
预付账款	4,382.23	-125.62	4,256.61
使用权资产		10,380.30	10,380.30
一年内到期的非流动负债		1,774.72	1,774.72
租赁负债		8,479.96	8,479.96

报告期内，除上述因企业会计准则变更相应修订公司的会计政策外，公司不存在其他会计政策变更及会计估计变更，不存在未经批准擅自变更会计政策或会计估计或者连续、反复地自行变更会计政策或会计估计的情形，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定。

（三）与财务报告相关的内控制度设计和执行是否有效，相关财务人员及负责人是否具备胜任能力

2018 至 2019 年度，公司财务报表出现会计调整后，引起了公司高度重视，进一步梳理并完善了各项内部控制制度，组织人员加强内部控制的学习，加强内部控制制度的执行力度，具体情况如下：

1、进一步完善内部控制制度并强化执行

公司进一步完善了各项内部控制制度，财务相关内部控制制度主要包括《会计基础工作内部控制制度》《存货控制制度》《收入管理制度》《成本费用控制制度》《往来款项内部控制制度》《内部审计制度》等财务管理制度及相关内部控制制度，并强化公司相关人员贯彻执行。

2、组织相关人员加强学习

公司组织财务人员深入学习会计准则相关要求与各项内部管理制度，加强对相关问题的认知以及管理，确保公司财务信息真实、准确、完整。此外，公司定期组织董事、监事、高级管理人员对相关法律、法规、规范性文件及上述内部控制制度进行培训学习，确保各项内部控制制度得到有效执行。

3、进一步充实财务人员，加强财务管理

公司及各子公司均设有独立的财务部门，截至 2021 年 6 月末，财务人员（含主管财务的高管）总共 32 人，其中硕士研究生 5 人，本科生 21 人，大专生学历 6 人，具备相应岗位的胜任能力，符合《中华人民共和国会计法》中有关会计人员任职要求。报告期各期，公司分别净增加财务人员 4 人、2 人、3 人，公司及各子公司财务人员各岗位职责明确，贯彻不相容职务相分离的原则，严格执行公司财务管理制度，具备专业胜任能力。

综上，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制，公司与财务报告相关的内控制度设计和执行有效，相关财务人员及负责人具备胜任能力。

七、核查意见

经核查发行人实际控制人、控股股东、董监高及其他关键人员的资金流水，对供应商及客户进行穿透核查，访谈相关主体，结合有权机关出具的认定意见，对报告期内申报报表与原始报表的差异进行逐项核查，了解差异形成的具体内容、性质和原因等，本次申报之保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内使用个人银行卡作为公司账户的原因主要系为方便收付款而产生的不规范行为。董爱琴系发行人员工的配偶，王子武及杨海燕系发行人员工。上述人员与发行人客户、供应商无亲属、投资、任职等关联关系。除上述三人的银行账户外，不存其他员工、股东的个人银行卡、网络支付账号作为公司银行账户使用的情况。报告期内存在部分员工与公司供应商存在资金往来的情形，相关往来均为个人间资金借贷往来，与发行人的业务无关。

2、发行人报告期内虽存在无真实交易背景票据、转贷行为，但所涉及的票据及银行贷款均已按期偿付，不规范行为已经消除。此外，发行人也取得了中国银行保险监督管理委员会陕西监管局出具的合规《证明》。因此发行人不规范使用票据及转贷行为不构成重大违法违规，后续未发生法律纠纷，被监管机构处罚或采取其他措施的可能性较小，对本次上市发行不构成产生重大影响。

3、报告期内，发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键人员及关系密切主体单笔金额 5 万元以上交易笔数及银行卡账户数量整体较小，收入及支出笔数均在 60 笔以内，个人名下银行账户数量也相对较少。

上述人员的大额未收回支出及大额取现主要用于购买理财产品、股票投资、借贷往来或者家庭消费等方面。其中，杜小虎大额资金去向中包括与 2018 年供应商王德祥之间的往来。

4、报告期内，发行人存在转贷、开具无真实交易背景的商业票据、利用个人账户对外收付款项、现金交易等财务不规范行为，但相关行为发生的频率较低、金额较小。报告期内发行人已完成相关问题的整改，整改后未再发生转贷、开具无真实交易背景的商业票据进行融资、利用个人账户对外收付款项的行为。针对需要现金交易的情况，发行人已制定并严格执行了现金管理制度，对现金收付款的申请、审批、支付等环节进行控制。因此报告期内发行人存在的财务不规范行为已完成整改，相关内部控制涉及有效并得到良好执行。

5、2020 年及 2021 年 1-6 月发行人未发生会计差错更正，2018 年和 2019 年的会计差错主要系收入截止性问题调整、产成品结转成本错误、所得税费用调整及确认股份支付导致的调整。前期差错更正影响 2018 年净利润-558.81 万元，占更正前 2018 年净利润-2.69%；影响 2019 年净利润-464.74 万元，占更正前 2019 年净利润-2.42%。

6、公司相关会计差错已进行更正，经调整后的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，能够公允地反映公司的财务状况、经营成果和现金流量，具有合理性；公司不存在未经批准擅自变更会计政策或会计估计或者连续、反复地自行变更会计政策或会计估计的情形，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定；与财务报告相关的内部控制设计和执行是有效的，相关财务人员及负责人具备胜任能力。

第二部分

一、说明认定发行人相关主体与供应商客户资金往来与发行人业务无关的客观依据，对实际控制人杜小虎 2020 年度大额资金支出最终流向的具体核查情况，涉及员工借款的具体金额，截至目前相关借款归还情况，是否存在相关资金流向报告期内供应商、客户的情形

（一）认定发行人相关主体与供应商客户资金往来与发行人业务无关的客观依据

报告期内，发行人相关主体与王养岐、王德祥等供应商、客户发生资金往来中介机构认定上述与供应商、客户的资金往来系个人往来，与发行人业务无关的客观依据如下：

1、交易双方对资金性质进行了确认

本次尽调过程中，通过访谈、获取确认函等方式，对前述资金性质进行了核实和确认。确认函内容不仅包括资金性质、往来是否已结清，还包括交易对手签署的未协助发行人进行体外循环等相关承诺。

2、与上述供应商处采购原料的价格公允

报告期内，发行人与上述供应商所购主要原材料的单价与从其他供应商处购买单价的对比情况如下：

（1）王德祥

年度	原材料	供应商名称	采购单价（元/千克）
2018 年	蜂蜜	王德祥	62.70
		柴小英	66.35

如上所示，报告期内，发行人从王德祥处采购蜂蜜的单价和从其他供应商处采购的单价之间无重大差异。公司仅在 2018 年度向王德祥进行了采购，交易金额 4.42 万元，占总采购的比例为 0.01%。

（2）王养岐

年度	原材料	供应商名称	采购单价（元/千克）
2020 年	灵芝把子	王养岐	11.50

年度	原材料	供应商名称	采购单价（元/千克）
		会泽吉茂生物科技有限公司	11.63
	蒲公英	韩城市惠利中药材专业合作社	2.90
		王养岐	2.90
2018 年	蒲公英	王养岐	5.70
		韩城市惠利中药材专业合作社	6.94
	茯苓	陕西兴盛德药业有限责任公司	26.13
		王养岐	19.42

如上所示，2018 年度，从王养岐处购买的蒲公英单价较低。原因系与王养岐的采购发生在当年 6-8 月份，此期间为蒲公英供应较多的月份，采购单价较低。而与其他供应商的采购发生在蒲公英供应量较少的月份，因此单价相对较高。

2018 年茯苓的采购单价差异较大，原因系发行人从王养岐处采购的为普通茯苓原料，而从陕西兴盛德药业有限责任公司采购的是饮片级原料，因此从后者的采购单价较高。除此之外，同种原材料从王养岐处的采购单价与从其他供应商处的采购单价之间无重大差异。

（3）杨秋学

年度	原材料	供应商名称	采购单价（元/千克）
2021 年 1-6 月	柳枝	杨秋学	1.34
		凤县平木镇冬梅药材种植场	1.31
	黄杨木	杨秋学	2.20
		凤县平木镇冬梅药材种植场	2.20
2020 年	柳枝	杨秋学	1.21
		凤县平木镇冬梅药材种植场	1.20
2019 年	黄杨木	杨秋学	2.24
		凤县平木镇冬梅药材种植场	2.24
	柳枝	杨秋学	1.20
		朱敦庄	1.40
2018 年	黄杨木	杨秋学	2.19
		陕西省略阳县盛森农业发展有限责任公司	2.20

报告期内，公司从杨秋学处购买的柳枝、黄杨木单价与从其他供应商处采购的单价基本一致，价格公允。2019 年及 2020 年，公司仅从杨秋学处采购荚蒾树

枝，经对比杨秋学向公司供应荚蒾树枝的单价及近期向其他供应商的询价结果，公司从杨秋学处的采购价格公允，具体情况如下：

年度	原材料	供应商名称	采购单价（元/千克）
2020 年	荚蒾树枝	杨秋学	2.00
2019 年	荚蒾树枝	杨秋学	2.00
2021 年	荚蒾树枝	其他供应商报价	2.30

如上所示，报告期内，发行人从杨秋学处采购荚蒾树枝的单价与第三方供应商的报价之间无重大差异。

（4）冯良平

年度	原材料	供应商名称	采购单价（元/千克）
2019 年	加纳籽半成品	冯良平	150.06

报告期内，公司仅从冯良平处购买过 30%含量 5-羟基色氨酸的加纳籽半成品，公司从冯良平处的采购额 44.49 万元，占 2019 年公司总体采购额的比例为 0.07%。公司从冯良平处采购的单价为 150.06 元/千克，同期冯良平向其他单位供应 30%含量 5-羟基色氨酸加纳籽半成品的报价为 160.00 元/千克，与公司采购价基本一致。

（5）高桂林

年度	原材料	供应商名称	采购单价（元/千克）
2019 年	黄杨木	高桂林	2.20
		陕西省略阳县盛森农业发展有限责任公司	2.20
	柳枝	高桂林	1.20
		朱敦庄	1.40
	葛根	高桂林	4.50
		礼县同心中药材种植农民专业合作社	4.59
2018 年	黄杨木	高桂林	2.20
		陕西省略阳县盛森农业发展有限责任公司	2.20

如上所示，报告期内，发行人从高桂林处采购原材料的单价和从其他供应商处采购的单价之间无重大差异。

综上所述，报告期内，发行人从上述供应商处采购材料的单价与从其他供应商处采购的价格无重大差异，存在差异的系因实际采购材料在季节性、等级等方

面有所不同所致。且公司从前述往来供应商采购金额占采购总额的比例较低，2018 年-2021 年 1 至 6 月期间分别为：0.23%、0.40%、0.16%和 0.57%，因此，中介机构认为公司部分个人与供应商之间的资金往来与公司业务无关。

（二）对实际控制人杜小虎 2020 年度大额资金支出最终流向的具体核查情况，涉及员工借款的具体金额，截至目前相关借款归还情况

实控人杜小虎 2020 年度大额资金支出情况如下：

单位：万元

年度	大额支出金额	大额支出最终流向	核查情况
2020	659.60	再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款	通过核查杜小虎个人流水、发行人流水，发行人入账的凭证等，本次申报之中介机构认为该笔款项不存在垫付公司费用、代为结算货款等情形
	326.79	给王春德、任克举、杜小龙借款用于再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款	通过核查王春德、任克举个人流水、发行人流水，发行人入账的凭证、对王春德、任克举进行专项访谈、查看借款协议等，本次申报之中介机构认为本次股东再次出资嘉禾生物系用于解决历史出资瑕疵，不存在委托代持或其他利益安排。截止本回复出具日，王春德、任克举及杜小龙尚未偿还该借款。
	873.00	给张玉琴转账用于再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款	通过核查张玉琴个人流水、发行人流水、发行人入账凭证等，本次申报之中介机构认为该笔款项不存在垫付公司费用、代为结算货款等情形。
	4,875.00	给员工借款用于 2020 年 12 月增资	详见表格下方针对员工借款的核查情况。
	150.00	非亲属往来	通过对收款方王德祥进行访谈，获取王德祥签署的访谈记录等，本次申报之中介机构认为该笔资金往来系与杜小虎个人间借贷往来。

杜小虎给员工借款支付 2020 年 12 月增资款的相关明细如下：

单位：万元

序号	姓名	个人 总出资额	实控人 借款额	实控人借款占总出资额比例	是否签订借款合同	是否还本付息
1	弓江泽	510.00	300.00	58.82%	是	否
2	王力争	375.00	375.00	100.00%	是	否
3	王胜	330.00	225.00	68.18%	是	否
4	张飞	300.00	150.00	50.00%	是	否
5	王金波	1110.00	300.00	27.03%	是	已归还
6	徐恒伟	390.00	375.00	96.15%	是	否
7	郭良	300.00	300.00	100.00%	是	否
8	郭伟	180.00	150.00	83.33%	是	否
9	赵创	750.00	750.00	100.00%	是	否
10	杨军仁	480.00	150.00	31.25%	是	否
11	韦博	225.00	150.00	66.67%	是	否
12	杨凯	495.00	450.00	90.91%	是	否

序号	姓名	个人 总出资额	实控人 借款额	实控人借款占总出资额比例	是否签订借款合同	是否还本付息
13	邓尚勇	900.00	150.00	16.67%	是	否
14	索志英	150.00	150.00	100.00%	是	否
15	张勇	225.00	225.00	100.00%	是	否
16	杨维华	150.00	150.00	100.00%	是	否
17	高强	405.00	300.00	74.07%	是	否
18	白双宝	315.00	225.00	71.43%	是	否
合计		**7,590.00**	**4,875.00**	**64.23%**	-	-

注：杜小虎给任克举和王春德借款系用于再次缴纳发行人 2003 年、2008 年度相关增资款，因此未包含在该表中进行列示。

杜小虎借予员工借款金额共计 4,875.00 万元，本次增资所有员工合计增资款项共 13,362.00 万元，借款总额占员工增资款的比例为 36.48%。涉及借款的员工合计出资额为 7,590.00 万元，杜小虎借款占该部分员工出资款金额合计的比例为 64.23%。18 位债务人均与杜小虎签订了《借款合同》，合同对借款用途、借款金额、还款期限、借款利率、违约责任等进行了明确规定。其中，借款期限为不超过 60 个月，最迟还款时间为 2025 年 12 月，借款利息为年利率 4.9%。18 位债务人中王金波于 2020 年 12 月归还了相关资金。截止本回复出具日，其他借款员工尚未归还借款。

（三）是否存在相关资金流向报告期内供应商、客户的情形

经核查，杜小虎 2020 年大额支出中，除去与公司 2018 年度供应商王德祥之间的借贷往来之外，其他大额支出均以增资款或再次补缴款的形式流入了发行人。

王德祥虽然在 2018 年度是发行人的供应商，但通过访谈及书面确认，杜小虎与王德祥之间的资金往来系个人间借贷往来，与发行人的采购业务无关。发行人从王德祥处采购蜂蜜的价格与从其他供应商处采购的单价无重大偏差，价格具备公允性。此外，经核查王德祥获取从杜小虎处取得借款后的资金流水，相关资金的流向不涉及进一步转给其他供应商情形。

二、说明对发行人使用个人卡作为公司账户、无真实交易背景票据及转贷、第三方回款、与供应商客户非业务资金往来等财务内控不规范行为的具体核查措施及核查意见

（一）个人卡作为公司账户

通过圈定自然人流水核查的人员范围，与上述人员到商业银行实地查询开户情况并打印报告期内流水，对大额资金往来进行统计核查，对主要客户和供应商进行走访等方式，中介机构全面了解了公司关键自然人个人流水相关情况，具体过程参见本回复报告之“问题 13/第一部分/一/（四）除发行人出具的承诺外中介机构所采取的核查措施”相关回复，并通过复核内控资料、抽验凭证、访谈等措施，结合相关个人流水的明细信息，对个人卡作为公户情况进行了核查。具体情况如下：

1、结合公司相关登记簿，核查验证相关支出是否存在内部控制，是否已在公司账务核算

姓名	登记簿名称	登记簿记载内容	内控审批
董爱琴	不适用	不适用	不适用
杨海燕	垫付款备查簿	登记簿对三原润禾员工从杨海燕处提前支取工资、领取工服等杂费的金额及日期进行记录，并对三原润禾与杨海燕本人结清垫付款的日期及金额进行记录。	发行人每月对杨海燕垫付的费用进行结算。财务人员每月与杨海燕核对垫付款登记簿，核对无误后由财务主管在登记簿上签字确认，出纳依据登记簿与杨海燕结清款项，并在登记簿上签字确认。
王子武	嘉禾药业入库现金登记簿	嘉禾药业员工将现金存入嘉禾药业保险柜，王子武随后将资金从其个人卡转给相关员工的登记记录。登记簿对现金存入人姓名、存入日期、存入金额，以及从王子武卡中转出的资金金额等信息进行了登记。	每次换现金时，由现金存入人及王子武二人共同签字进行确认。
	嘉禾药业换现登记簿	嘉禾药业员工将资金转入王子武个人卡中，王子武随后从嘉禾药业保险柜中将现金取出交给相关员工的登记记录。登记簿对向王子武卡中转入资金员工的姓名、转入日期、转入金额，以及从保险柜中取出现金的金额等信息进行了登记。	每次换现金时，由现金换出人及王子武二人共同签字进行确认。
	王子武个人卡公司部分流水登记簿	王子武个人卡中，归属于公司部分资金的流入流出的登记簿。包含现金存入日期、金额，转出日期、金额、对方姓名、对应的凭证号、转出事由等信息。	以年为单位进行登记，年底由王子武本人签字确认，嘉禾药业财务负责人复核后签字确认，并加盖嘉禾药业公章。

因董爱琴银行账户中资金往来全部为收取加工费及支付福利费的收支，不存在个人流水与公司部分混合的情况，因此发行人对董爱琴银行账户收支未设置专门登记簿进行控制，其账户内交易已全额调入发行人账目中。

2、抽验凭证，验证相关登记簿记录的准确性；

因发行人针对杨海燕及王子武个人卡设置了不同的登记簿予以控制，保荐机构通过抽查凭证等方式，对相关登记簿的准确性进行验证，具体如下：

（1）针对杨海燕垫付款备查簿，将各月工资计算表中的应发金额与杨海燕向各个员工实际发放的金额进行对比，并将差异金额与垫付款登记簿中相关员工

提前支取费用的金额进行核对；一共核查工资表和垫付款登记簿 12 个，相关登记簿记录准确。

（2）针对嘉禾药业入库现金登记簿，将登记簿上现金换入人姓名、换入日期、换入金额与王子武个人卡中资金转出对象、转出日期及转出金额进行一一核对。相关登记簿记录准确。

（3）针对嘉禾药业换现登记簿，将登记簿上现金换出人姓名、换出日期、换出金额与王子武个人卡中资金转入方姓名、转入日期及转入金额进行一一核对。相关登记簿记录准确。

（4）针对王子武个人卡公司部分流水登记簿，分为收入和支出两个方向进行核查。对资金存入，因嘉禾药业要求王子武从公司公户提现后，如有将资金存入其个人卡的情况，则需要在提现凭证后标注存入其个人卡的资金数额。核查过程中，保荐机构抽查了 6 条资金存入记录，并与发行人提现凭证后的记录进行核对，经核查，相关登记簿记录准确。

对于资金转出，因王子武卡中的资金流出可分为四类，中介机构结合不同流向分别进行了核查：

流出性质	核查方法
支付报销款	因嘉禾药业要求王子武在使用卡内公司部分资金支付费用后，需在相关凭证后标注通过个人卡支付的金额。保荐机构抽查了 7 个财务凭证，凭证后记录与登记簿记录一致，登记簿中记录准确。
支付备用金	
员工往来款	将每笔支出与嘉禾药业入库现金登记簿、嘉禾药业换现登记簿进行双向核对，经核查，登记簿记录准确。
提现纳入库存现金	将每笔支出与嘉禾药业入库现金登记簿进行双向核对，经核查，登记簿记录准确。

3、与相关当事人进行访谈，并获取发行人出具的承诺函

中介机构分别与董爱琴、王子武及杨海燕就报告期内个人银行账户内大额资金流水交易背景进行了访谈，了解其使用个人账户进行公司资金收支的原因及具体操作情况。相关当事人使用个人账户进行公司资金的收取及支出系出于方便收付款的原因，不存在其他特殊目的。

同时，中介机构还获取了发行人出具的承诺函，承诺报告期内除王子武、董爱琴和杨海燕的银行账户外，不存在使用其他自然人的银行账户进行资金收支的情况，上述个人卡中与发行人相关的资金收支均已入账。

经上述核查，本次申请之中介机构认为发行人使用个人账户进行公司资金的收取及支出系出于方便收付款的原因，不存在其他特殊目的。发行人对个人卡作为公司账户使用的情况具备相关管理措施，个人卡流水涉及的收支均已入账。

（二）无真实交易背景票据及转贷

针对无真实交易背景票据及转贷情形，本次尽调过程中，保荐机构采取了以下核查措施：

1、与管理层进行访谈，了解公司使用无真实交易背景票据进行结算和转贷的具体原因；2、结合银行函证、发行人信用报告、票据台账等资料，整理发行人报告期内银行贷款及票据的整体明细；3、核查发行人无真实交易背景票据的开具、背书情况及相关会计处理，根据票据结算对象，并结合采购台账，抽查验证票据结算金额与采购金额的匹配关系，排查是否存在其他无交易背景票据情况；4、核查发行人转贷的相关会计处理，根据银行借款明细表，结合对发行人大额的流水核查，排查是否存在其他转贷情形；5、对无真实交易背景票据开具方咸阳大自然药材有限公司，及转贷中涉及到的西安蓝玉建筑工程有限公司、陕西方凯建设工程有限公司、陕西杨凌江城消防设备工程有限公司、西安龙跃钢结构工程有限公司等进行访谈，核实报告期内发行人进行无真实交易的票据和转贷的原因及金额；6、走访陕西杨凌农村商业银行股份有限公司，获取其出具的确认与发行人不存在纠纷或潜在纠纷的确认函；走访中国银行保险监督管理委员会陕西监管局，获取其出具的发行人不存在因严重违反中国银保监会管辖范围内的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情况的合规证明；7、了解发行人在票据管理、贷款管理等方面的内部控制制度，取得发行人内部控制鉴证报告。

经核查，本次申报之中介机构认为报告期内发行人存在的无真实交易背景票据及转贷情形系为了按时向供应商支付货款，保障发行人信用及经营的持续性，满足生产经营的暂时需求，具有合理的商业原因；所有无真实交易背景票据已在 2020 年 7 月前全部偿付，转贷所涉及的银行贷款合同已在 2020 年 11 月到期并如约履行，未发生逾期还款等违约情况，未给贷款银行造成损失或其他不利影响，同时发行人亦取得了相关机构出具的确认函和证明。除上述事项外，发行人对相关问题进行了积极整改，除上述事项外，未再发生新的转贷或无真实交易背景票据行为。因此，发行人报告期内存在的无真实交易背景票据及转贷已全部消除，

不构成重大违法违规事项，发行人已对相关事项进行整改，整改后财务内控制度得到有效执行。

（三）第三方回款

针对发行人报告期内存在第三方回款的情况，中介机构执行了以下核查程序：

1、取得并查阅了发行人的银行流水，对公司大额资金流入流出进行了核查；将发行人银行账户流水与银行存款日记账进行双向核对，检查银行流水中回款方是否为客户，账面记录与实际客户是否一致，核查是否存在第三方回款的情况；2、就财务规范性情形对发行人相关人员进行访谈；3、访谈发行人主要客户，确认其主要客户是否存在第三方回款、关联方代收代付或其他利益输送等情形；4、调阅了发行人报告期各期的收款明细账、记账凭证、银行流水，逐笔核对合同签订方与货款回款方的信息，并整理汇总发行人报告期各期的第三方回款情况；5、了解客户通过第三方支付货款的原因，并通过网络核查等方式，确认订单方与付款方之间的关系，判断发行人第三方回款的商业合理性；对第三方回款金额较大的客户 2、ARMADA NUTRITION 等 29 家客户，向其发送邮件确认报告期内通过第三方支付货款的金额以及其与实际付款机构之间的关系；6、针对海外子公司 JIAHERB 和 EXCELSIOR 的支票收款进行抽样检查，核查支票出票方与订单方是否一致。

经核查，本次申报之中介机构认为报告期内，发行人第三方回款金额总体较小，且均系订单方因自身付款安排作出，并非基于发行人的特殊要求。大部分第三方回款为同一控制下企业代付及专业付款/付汇机构代付，具有合理的商业原因。

（四）与供应商、客户非业务资金往来

首先，通过对发行人关键自然人个人流水的尽调，排查了体外与客户、供应商进行资金往来的情形，在此基础上，针对公司与供应商资金的往来，采取了以下核查程序：

1、到发行人各开户行独立获取公司全部流水信息，并通过银行函证验证其完整性及准确性；2、对公司银行日记账与银行流水进行交叉核对，验证发行人银行日记账的准确性和完整性；3、通过抽查部分客户及供应商的交易明细，勾

稽对比交易金额、款项收付方式、银行流水及票据流水等，验证资金往来与实际交易额是否存在匹配性；4、检查往来科目明细账，对大额资金往来进行抽查，查看与资金往来相关的合同、银行回单等资料，验证相关资金往来是否具备真实业务背景；5、通过走访主要客户及供应商，确定除正常的货物买卖交易外，是否还存在其他的资金往来情形；

经核查，本次申报之中介机构认为，报告期内，除已披露的无真实交易背景票据和转贷外，发行人不存在与客户和供应商的非业务资金往来。

三、请保荐人说明对申报会计师出具的会计差错更正说明的相关意见

报告期内，发行人会计差错更正的详细情况见本回复报告之“问题 13/六、说明前次 IPO 申请撤回后至此次申报期间仍存在多项会计差错更正的原因及合理性，是否存在未经批准擅自变更会计政策或会计估计或者连续、反复地自行变更会计政策或会计估计的情形，相关会计差错更正是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，与财务报告相关的内控制度设计和执行是否有效，相关财务人员及负责人是否具备胜任能力”相关回复。

2020 年及 2021 年 1-6 月发行人未发生会计差错更正，2018 年和 2019 年的会计差错主要系收入截止性问题调整、产成品结转成本错误、所得税费用调整及确认股份支付导致的调整，发行人进行前期差错更正，影响 2018 年净利润-558.81 万元，占更正前 2018 年净利润-2.69%；影响 2019 年净利润-464.74 万元，占更正前 2019 年净利润-2.42%。

会计师事务所对发行人报告期内存在不规范或不谨慎的会计处理事项进行审计调整，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》和相关审计准则，《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定，能够保证公司提交首发申请时的申报财务报表公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量。

四、请中介机构质控和内核部门说明对上述问题所执行的质控和内核程序及相关意见。

（一）保荐机构内核和质控部门说明

保荐机构质控、内核部门已对上述事项及项目组就发行人流水、关键自然人流水、会计差错更正等事项执行的核查程序予以充分关注，所履行的质量控制工作包括：

1、保荐机构质控部门通过现场核查的形式，向发行人相关业务负责人和项目组了解了发行人资金流水、财务会计内部控制的运行情况，获取并检查了项目组关于资金流水、第三方回款、转贷、无真实交易背景票据等事项进行核查的工作底稿，复核项目组对上述事项的核查是否达到保荐机构质量控制规定的核查要求、相关附件是否完整真实；

2、保荐机构内核部门在内核会上对项目保荐代表人就资金流水、个人卡、第三方回款、转贷、无真实交易背景票据等事项执行的核查工作进行了问核，对重点底稿也予以抽查；

3、保荐机构质控、内核部门审阅了项目组提交的对外报送文件及相关底稿，对申报材料中有关资金流水、个人卡、第三方回款、转贷、无真实交易背景票据等问题进行了审阅、问询和讨论，申报文件均经质控部门、内核部门通过后方对外报出；

4、保荐机构质控、内核部门审阅了项目组提交的本轮问询回复文件及相关底稿，对上述问题形成的原因、整改情况等与项目组进行沟通及问询。

经复核，保荐机构质控部门、内核部门认为，保荐机构项目组就发行人资金流水核查、第三方回款核查、转贷等执行的核查工作充分、有效，相关底稿真实完整，同意项目组的核查结论。

（二）申报会计师内核和质控部门说明

针对上述事项，申报会计师质控部门针对项目组执行的核查工作履行了以下质量控制工作：

1、查阅了项目组获取的相关工作底稿（报告期内对主要客户和供应商的访

谈底稿、使用员工个人卡、转贷、现金收付以及第三方回款等的核查底稿）；2、对项目组执行的对实际控制人、董监高及其他主要人员的流水核查工作进行了复核；3、详细了解实际控制人杜小虎 2020 年借款给员工的原因，查阅相关的借款协议和项目组的访谈记录；4、详细了解公司报告期内会计差错更正的原因；5、审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询。

经核查，质量控制部门同意项目组关于“问题 13.关于财务内控及会计差错更正”的回复内容、核查程序及意见，同意将申请文件对外报送。

（三）申报律师内核和质控部门说明

根据《律师事务所从事证券法律业务管理办法》及本所《证券业务风险控制制度》《关于进一步加强证券法律业务管理和内核的通知》的规定和要求，就发行人本次发行上市项目，本所内核部门对项目组出具的相关法律意见进行了审阅复核，并就相关事宜进行了讨论。根据本所质量控制相关制度，本项目质量复核程序为内核委员出具通过内核的意见后，提交复核合伙人复核，复核合伙人出具通过的复核意见后，最终由本所负责人核阅签署。

针对上述事项，本所内控针对项目组执行的核查工作履行了以下质量控制工作：

1、查阅了项目组编制的《IPO 项目查验计划及核对表》；2、查阅了项目组获取的相关工作底稿（报告期内对主要客户和供应商的访谈底稿、使用员工个人卡、转贷、现金收付以及第三方回款等的核查底稿）；3、对项目组执行的对实际控制人、董监高及其他主要人员的流水核查工作进行了复核；4、详细了解实际控制人杜小虎 2020 年借款给员工的原因，查阅相关的借款协议和项目组的访谈记录；5、审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询。

经内核委员表决通过后，同意本所为发行人本次发行上市项目出具相关法律意见。

问题 14．关于期间费用

根据申报文件显示：（1）报告期内，剔除运输费用后，发行人销售费用金额为 5,505.12 万元、5,723.71 万元、6,363.92 万元，其中销售人员职工薪酬占比较高。截至 2020 年末，销售人员人数为 70 人，占发行人总数的 4.61%。发行人主要通过展会、网络推广、杂志宣传、客户介绍以及向潜在客户自我推介等方式与客户接洽。（2）2020 年度，发行人管理费用共计 1.4 亿元，较以前年度大幅增长主要原因为本年度实施职工股权激励计划及股权转让事项，进而发生股权支付费用 8,394.25 万元。报告期内，公司股份支付计入管理费用金额为分别为 1,206.15 万元、1.30 万元和 8,394.25 万元。（3）报告期内发行人财务费用金额分别为 45.94 万元、1,003.33 万元、7,580.51 万元。2020 年汇兑损失导致财务费用增加 5,800.91 万元。

请发行人：（1）说明报告期各期销售人员数量、欧美子公司销售人员数量，说明不同地区销售人员人均薪酬与同行业公司销售人员薪酬水平、当地平均薪酬的比较情况及差异原因，是否存在通过向员工向客户支付款项拓展业务的情形。（2）说明报告期内销售人员人均获客数量、人均服务客户数量、人均创收金额情况并与同行业公司是否存明显差异，除销售人员职工薪酬外其他销售费用占比较低的原因及合理性。（3）结合报告期剔除运费影响后销售费用金额变动情况及构成、报告期内销售人员数量、主要销售模式等因素，进一步分析销售费用及销售人员变动与报告期内经营业绩及客户数量增长幅度的匹配性，在 2020 年会展广告费低于 2019 年度情况下客户数量及销售金额均大幅增长的合理性，如何在销售人员占比较低的情况下实现现有客户维护管理。（4）结合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 等相关规定及服务期限等激励条件情况，进一步说明报告期内授予激励股份对应公允价值的评估方法、评估过程、评估结论，量化分析报告期内股份支付费用的准确性，是否存在跨期确认的情形。（5）说明应对汇率波动风险的具体措施，外汇套期保值交易的具体情况，包括但不限于可交割额度金额、投资决策依据、人员配备情况，外汇远期合约交易的金额、频次，是否与营业收入变动相匹配。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期各期销售人员数量、欧美子公司销售人员数量，说明不同地区销售人员人均薪酬与同行业公司销售人员薪酬水平、当地平均薪酬的比较情况及差异原因，是否存在通过向员工向客户支付款项拓展业务的情形

（一）说明报告期各期销售人员数量、欧美子公司销售人员数量，说明不同地区销售人员人均薪酬当地平均薪酬的比较情况及差异原因

公司子公司均设立于美国，在欧洲等境外国家地区尚无子公司。公司境内、美国子公司销售人员数量具体情况为：

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国内	销售人员工资（万元）	614.58	1,185.40	621.43	610.85
	人数（人）	40	41	41	39
	平均工资（万元/年）	30.73	28.92	15.16	15.66
国外	销售人员工资（万元）	1,402.55	2,890.68	2,675.92	2,393.30
	人数（人）	28	30	28	26
	平均工资（万元/年）	100.18	96.36	95.57	92.05
合计	销售人员基本工资（万元）	1,233.33	3,008.20	2,803.72	2,469.34
	销售人员奖金（万元）	783.80	1,067.88	493.63	534.81
	销售人员工资（万元）	2,017.13	4,076.08	3,297.35	3,004.15
	人数（人）	68	71	69	65
	平均工资（万元/年）	59.33	57.41	47.79	46.22
西安市上市公司销售人员平均工资（万元/年）		-	22.17	19.55	17.84
美国医药行业平均工资（万元/年）		-	-	77.04	73.02

注 1：平均人数=每月末人数合计/12 后四舍五入取整。

注 2：西安市上市公司销售人员平均工资为西安旅游、金花股份、标准股份、航天动力、凯立新材五家西安市上市公司披露的销售人员工资平均值，该五家上市公司 2021 年度 1-6 月均未披露销售人员人数，故位列示 2021 年 1-6 月西安市上市公司销售人员平均工资。

注 3：美国行业平均工资数据属于美国医药行业平均工资，数据来源于美国劳工统计局，平均薪酬采用期初期末平均汇率进行折算，2020 年及 2021 年 1-6 月数据尚未公布。

如上所示，公司境内人员工资与西安当地其他上市公司工资水平接近，无重大差异，2020 年公司销售人员平均工资相对其他年度较高，系公司 2020 年度营业收入较 2019 年度大幅增长 43.81%，公司为激励销售人员，销售奖金有所提高。美国子公司销售人员平均薪酬高于当地行业平均工资，主要原因系：一方面系统计口径差异所致，从行业整体统计数据来看，销售岗工资高于行业平均水平；另一方面，公司对境外子公司境外销售渠道拓宽寄予厚望，希望其能为公司进一步打开美国市场。因此为保持团队稳定和市场中招聘的竞争力，工资水平相对较高。

（二）说明报告期各期不同地区销售人员人均薪酬与同行业公司销售人员薪酬水平的差异及原因

单位：万元/年

项目	2020 年	2019 年	2018 年
莱茵生物销售人员平均工资	53.85	49.53	39.25
晨光生物销售人员平均工资	12.23	10.32	8.69
可比公司均值	33.04	29.92	23.97
公司	57.41	47.79	46.22
其中，国内销售人员平均工资	28.92	15.16	15.66
国外销售人员平均工资	96.36	95.57	92.05

注 1：可比公司仅披露各期末在职人数，故各期人员数量按期初期末人数的平均数计算后四舍五入取整。
注 2：可比公司均未披露境内外销售人员的人数情况，因此只列示其销售人员的平均工资。
注 3：可比公司 2021 年半年度报告未披露员工人数，故无法计算 2021 年度 1-6 月可比公司销售人员平均工资。

如上所示，公司销售人员薪酬变动趋势与可比公司一致，呈逐年增加趋势；公司销售人员的平均工资介于莱茵生物与晨光生物之间，与莱茵生物接近，而高于晨光生物，主要系根据晨光生物年报披露，其销售人员平均数量包含采购人员，故使得晨光生物平均工资较低。

（三）不存在通过向员工向客户支付款项拓展业务的情形

1、公司内部制定了禁止商业贿赂的相关内控制度

从内部控制角度出发，公司制定了《销售管理制度》，明确销售人员在实际业务开展过程中不能发生的行为，并将其纳入对销售人员的考核体系中，若公司销售人员存在违反公司内部管理制度的行为则将受到扣除奖金薪酬、停职、开除等处罚。

2、公司对销售人员组织和开展合规培训，提升销售人员素质，增强其对商业贿赂的防范意识

公司非常重视反对商业贿赂的工作，高度认识反对商业贿赂的必要性和重要性。公司不定期的组织开展对销售人员的合规培训，提升销售人员素质，增强其对商业贿赂的防范意识，建立良好的内部经营环境，防止并及时发现、纠正各种错误行为，减少和杜绝公司发生商业贿赂的风险。

3、本次尽调过程中，通过访谈及流水查询方式也进行了相关排查

本次尽调过程中，共走访客户 183 家，占 2018 年度至 2021 年 1-6 月销售收入的比例为 68.19%、66.54%、61.59%和 61.09%。访谈过程中，客户也确认了除正常的与公司发生交易外，与公司员工个人之间不存在资金往来。另外，本次核查的公司控股股东、实际控制人、董监高等关键自然人的个人流水中，也无相关支出记录。

4、经公开信息查询或主管机关确认，公司不存在商业贿赂等违法违规行为

经查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国等网站公开信息，报告期内公司不存在因商业贿赂行为被行政处罚、立案调查或涉及诉讼仲裁的情形。根据公司及子公司所在地工商、税务、公安等主管机关出具的证明或确认文件以及境外律师事务所对公司境外子公司出具的《法律意见书》显示；公司及其子公司依法经营，报告期内不存在因违反法律法规而受到重大行政处罚的情形。

综上所述，报告期内，公司不存在通过向员工向客户支付款项拓展业务的情形。

二、说明报告期内销售人员人均获客数量、人均服务客户数量、人均创收金额情况并与同行业公司是否存明显差异，除销售人员职工薪酬外其他销售费用占比较低的原因及合理性

（一）销售人员人均获客数量、人均服务客户数量、人均创收金额情况

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售员工平均数量（人）	68	71	69	65
新增客户数量（个）	494.00	962	903	638
人均获客数量（个/人）	7.26	13.55	13.09	9.82
客户数量（个）	2,011	2,471	2,168	1,912
其中，植物提取物客户数量（个）	1,960	2,388	2,096	1,823
人均服务客户数量（个/人）	29.57	34.80	31.42	29.42
营业收入（万元）	96,313.14	182,950.81	127,217.75	122,063.27
人均创收（万元/人）	1,416.37	2,576.77	1,843.74	1,877.90

注：销售员工平均数量按期初期末人数的平均数计算后四舍五入取整。

报告期内公司主要通过展会、网络推广、杂志宣传、客户介绍以及向潜在客户自我推介等方式与客户接洽，也存在客户通过其自身渠道了解公司信息并自发与公司接洽的情形。公司产品种类、规格众多，能满足客户多样化要求，且增量客户主要系和公司交易规模较小的客户，因此销售人员每年新增的客户数量较多。

随着公司业务发展，公司经营规模逐渐扩大，2018 年至 2021 年 1-6 月期间公司营业收入分别为 122,063.27 万元、127,217.75 万元、182,950.81 万元和 96,313.14 万元。营业收入的增长主要来自持续交易的客户，以 2020 年为例，当年植物提取物销售收入较 2019 年度增加 50,442.53 万元，是营业收入增长的主要部分，占营业收入增长总额的比例为 90.51%，而此部分增长中“2019 年及 2020 年度均和公司发生交易的客户”对应销售额增长占植物提取物收入增长额的比例为 92.10%。其他年度客户结构对收入的影响请参见招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果”、“（一）营业收入”。

综上所述，公司员工数量变动人均获客数量、人均服务客户数量、人均创收的变动情况与业务特点相匹配,与业务实际开展情况相符。

（二）与同行业公司比较情况

由于同行业可比公司未披露客户数量，因此，本次仅就报告期内人均创收进行比较。另外，由于莱茵生物业务结构中包含 BT 业务，其人员结构中未单独披露各业务板块销售人员数量，因此可比性相对较低；晨光生物业务结构分类中包括植物提取物及“棉籽类产品”，其业务本质也为天然植物的深加工，与植物提取物相似度较高，因此相比莱茵生物，晨光生物可比性相对较高，具体情况如下：

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
莱茵生物	销售员工平均数量（人）	-	39	33	39
	营业收入（万元）	-	78,367.14	74,140.26	61,955.62
	人均创收（万元/人）	-	2,009.41	2,246.67	1,588.61
晨光生物	销售员工平均数量（人）	-	150	162	149
	营业收入（万元）	-	391,293.53	326,523.28	306,344.06
	人均创收（万元/人）	-	2,608.62	2,015.58	2,056.00
可比公司人均创收均值（万元/人）		-	2,309.02	2,131.13	1,822.30
公司人均创收（万元/人）		1,416.37	2,576.77	1,843.74	1,877.90

注 1：数据来源于同行业可比公司年度报告；人均创收=营业收入/销售人员平均数量。

注 2：可比公司 2021 年半年度报告未披露销售人员人数，故无法比较 2021 年度 1-6 月可比公司人均创收。

如上所示，2018 年度公司人均创收高于莱茵生物，但与晨光生物接近，无重大异常；2019 年度，公司人均创收低于可比公司人均创收均值，主要系莱茵生物 2019 年度营业收入增长，但其销售人员减少，人均创收增长较多所致，不存在重大异常。综上，报告期内，公司人均创收与可比公司人均创收无重大差异。

（三）除销售人员职工薪酬外其他销售费用占比较低的原因及合理性

报告期内，公司及可比公司销售费用、剔除除销售人员职工薪酬后其他销售费用金额及占比情况如下所示：

单位：万元

期间	项目	莱茵生物	晨光生物	平均值	公司
2021 年度 1-6 月	销售费用	1,595.42	2,261.32	1,928.37	2,979.71
	剔除薪酬后的销售费用	517.38	991.81	754.59	962.58
	营业收入	45,285.97	209,915.06	127,600.52	96,313.14
	剔除薪酬后的销售费用率	1.14%	0.47%	0.81%	1.00%
2020 年度	销售费用	3,141.92	4,537.46	3,839.69	6,363.92
	剔除薪酬后的销售费用	1,041.61	2,703.52	1,872.57	2,287.84
	营业收入	78,367.14	391,293.53	234,830.34	182,950.81
	剔除薪酬后的销售费用率	1.33%	0.68%	1.01%	1.25%
2019 年度	销售费用	3,662.18	14,852.22	9,257.20	9,093.74
	剔除薪酬后的销售费用	2,027.72	13,180.77	7,604.25	5,796.40
	营业收入	74,140.26	326,523.28	200,331.77	127,217.75
	剔除薪酬后的销售费用率	2.73%	4.04%	3.39%	4.56%
2018 年度	销售费用	3,717.41	11,237.00	7,477.21	9,158.98
	剔除薪酬后的销售费用	2,186.60	9,942.79	6,064.70	6,154.83
	营业收入	61,955.62	306,344.06	184,149.84	122,063.27
	剔除薪酬后的销售费用率	3.52%	3.25%	3.38%	5.04%

注 1：由于莱茵生物业务结构中包含 17%左右的 BT 业务，且未分业务板块披露销售费用明细，而晨光生物除植物提取物外，另一业务与植物提取物较为相似，因此公司与晨光生物之间可比性相对较强。
注 2：2020 年度，根据财政部修订后的《企业会计准则第 14 号-收入》公司及可比公司将 2020 年度运输费列报于“营业成本”项目，2020 年之前的发生额仍列报于“销售费用”项目。

如上所示，2018 年度至 2021 年度 1-6 月，各年度剔除销售人员薪酬后，公司其他销售费用金额占营业收入比例分别为 5.04%，4.56%、1.25%和 1.00%，变动趋势与可比公司一致，且均高于同期可比公司平均值以及晨光生物。

三、结合报告期剔除运费影响后销售费用金额变动情况及构成、报告期内销售人员数量、主要销售模式等因素，进一步分析销售费用及销售人员变动与报告期内经营业绩及客户数量增长幅度的匹配性，在 2020 年会展广告费低于 2019 年度情况下客户数量及销售金额均大幅增长的合理性，如何在销售人员占比较低的情况下实现现有客户维护管理

（一）销售费用及销售人员变动与报告期内经营业绩及客户数量增长幅度的匹配性

报告期内，剔除运费影响后其他销售费用各项明细占营业收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	占营业收入比例	金额	占比	占营业收入比例	金额	占比	占营业收入比例	金额	占比	占营业收入比例
职工薪酬	2,017.13	67.70%	2.09%	4,076.08	64.05%	2.23%	3,297.35	57.61%	2.59%	3,004.15	54.57%	2.46%
佣金	286.15	9.60%	0.30%	471.53	7.41%	0.26%	291.78	5.10%	0.23%	183.49	3.33%	0.15%
租赁费[注]	-	-	-	836.00	13.14%	0.46%	802.01	14.01%	0.63%	825.14	14.99%	0.68%
办公费	116.91	3.92%	0.12%	220.64	3.47%	0.12%	239.66	4.19%	0.19%	229.49	4.17%	0.19%
展览及广告费	62.22	2.09%	0.06%	219.56	3.45%	0.12%	461.54	8.06%	0.36%	561.82	10.21%	0.46%
差旅费	48.48	1.63%	0.05%	94.58	1.49%	0.05%	319.08	5.57%	0.25%	505.03	9.17%	0.41%
折旧、摊销	371.19	12.46%	0.39%	106.30	1.67%	0.06%	101.68	1.78%	0.08%	94.28	1.71%	0.08%
其他	77.63	2.60%	0.08%	339.23	5.32%	0.19%	210.61	3.68%	0.17%	101.72	1.85%	0.08%
合计	**2,979.71**	**100.00%**	**3.09%**	**6,363.92**	**100.00%**	**3.49%**	**5,723.71**	**100.00%**	**4.50%**	**5,505.12**	**100.00%**	**4.51%**

注：自 2021 年 1 月 1 日起，公司执行新租赁准则，在租赁期开始日,对使用权资产按照按照成本进行初始计量，按照直线法对使用权资产计提折旧，因此，本期将使用权资产折旧金额在销售费用中“折旧、摊销”明细列示。

报告期内，公司剔除运费影响后其他销售费用分别为 5,505.12 万元、5,723.71 万元、6,363.92 万元和 2,979.71 万元，主要为职工薪酬，占剔除运费影响后其他销售费用的比例分别为 54.57%、57.61%、64.05%和 67.70%。

1、持续合作的客户支撑了公司 2020 年度经营业绩的增长，导致人均创收增加

2018 年度至 2021 年度 1-6 月，公司营业收入分别为 122,063.27 万元、127,217.75 万元、182,950.81 万元和 96,313.14 万元，其中 2020 年度业绩增长较快，收入增量部分主要由植物提取物业务板块持续交易客户合作金额增加所致，详见本题反馈回复“二、说明报告期内销售人员人均获客数量、人均服务客户数量、人均创收金额情况并与同行业公司是否存明显差异，除销售人员职工薪酬外其他销售费用占比较低的原因及合理性”之回复。上述业务规模变化特点一方面受益于公司充足的存货备货满足了市场需求，另一方面也受益于公司经营团队的稳定。从对公司影响的角度看，持续交易客户交易额的增长，也带动了销售人员人均创收的增加，因此销售人员变动情况符合公司业绩变化逻辑。

2、随着人均创收的增加，销售人员的薪酬也相应增加，薪酬变化与业绩增长相匹配

2020 年度，随着公司经营业绩、人均创收的提升，销售人员的薪酬也相应增加，具体情况如下：

单位：万元、人

项目	2020 年度	2019 年度	变化金额	变化幅度
营业收入	182,950.81	127,217.75	55,733.06	43.81%
销售人员数量	71	69	2.00	2.90%
人均创收金额	2,576.77	1,843.74	733.04	39.76%
销售人员平均工资	57.41	47.79	9.62	20.14%

注：平均人数=每月末人数合计/12 后四舍五入取整。

因此，销售人员薪酬变化与业绩增长相匹配。

3、公司采用“一站式”多品类经营模式，且新增客户交易规模相对较小，销售团队可支撑上述客户数量变化

虽然 2020 年度公司客户数量增加较多，但新增客户与公司之间的交易规模较小，具体情况如下：

单位：家、万元、万元/家

新增客户数量	新增交易客户交易金额	单个客户平均交易金额	新增客户交易金额占主营业务收入的比例
962	15,420.51	16.03	8.44%

上述客户结构特点与公司“一站式”多品类经营模式相匹配。在此经营模式主导下，公司在产业链中具有“产品超市”的角色作用，存货储备相对充足，且交易金额较小的客户一般不涉及复杂的谈判过程，可基于现有存货情况快速达成合作，对销售团队增加的工作量相对有限，因此，虽然 2020 年度客户数量较多，但现有销售团队可支撑上述变化。

综上，剔除运费影响后，其他销售费用主要系销售人员薪酬，其人均创收、年度薪酬变化符合公司业绩变化逻辑，客户数量变化和公司经营模式相匹配。

（二）在 2020 年会展广告费低于 2019 年度情况下客户数量及销售金额均大幅增长的合理性

2020 年度，公司展览及广告费为 219.56 万元，较 2019 年度下降 241.98 万元，下降幅度为 52.43%。主要系受全球性新冠疫情影响，国外展会形式的聚集性活动大幅度的受限所致。在此特殊环境下，虽然公司会展广告费用降低，但凭借充足的货物储备、多年的经营积累，在 2020 年公司经营业绩得到增长。

从货物储备角度来看，公司采用的“一站式”多品类经营模式下，未采用以销定产的方式组织生产，而是相应的具有货物储备。2019 年末，公司产成品存货金额为 47,326.43 万元，对 2020 年初爆发的疫情起到了有效支撑作用。且公司存货分别布局在国内及美国子公司，其中美国子公司 2019 年末存货为 32,934.91 万元，缓解了运输周期波动带来的影响。

从经营积累来看，公司从事植物提取物业务已 20 余年，积累了一定的客户基础，享有一定的美誉度，特别是存量客户在特殊市场环境下交易金额的变化，有效的助推了公司业绩的增长。疫情爆发后，我国管控措施的有效实施也加速了公司正常经营活动的恢复，对全年内持续满足国际市场需求起到了有效的促进作用。

从推广方式上来看，虽然通过展会方式支付的金额减少，公司仍通过网上广告的投入以及杂志等非接触形式进行宣传，具体情况如下：

单位：万元

形式	名称	2020 年度	2019 年度
网上广告	SKYLINE EXHIBITS & EVENTS	-	15.02
杂志广告	MULTIMEDIA PHARMA SCIENCES,LLC	25.92	14.88

形式	名称	2020 年度	2019 年度
杂志广告	NUTRACEUTICALS WORLD	35.41	21.69
网上广告	谷歌平台推广费	31.36	39.75
网上广告	亚马逊平台推广费	44.63	24.43
合计		**137.32**	**115.77**

注：上述网上推广费用在销售费用中展览及广告费明细项目下核算。

（三）如何在销售人员占比较低的情况下实现现有客户维护管理

报告期内，公司销售人员人数及占总人数的比例情况如下：

项目	2021 年度 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售员工平均数量（人）	68	71	69	65
总人数（人）	1,588	1,520	1,363	1,269
销售人数占比	4.28%	4.67%	5.06%	5.12%

注：平均人数=每月末人数合计/12 后四舍五入取整。

报告期内，公司销售人员期初、期末平均人数分别为 65 人、69 人、71 人和 68 人，占各期总人数比例为 5.12%、5.06%、4.67%和 4.28%。基于“加工工厂”+“产品超市”的产业角色定位，公司对现有客户的维护管理主要体现在保障供应及快速响应等多个方面，具体情况如下：

1、公司的业务系基于产品的买卖，不涉及安装调试等现场服务内容。基于此特点从保障供应角度，公司销售团队根据库存商品的存量和近期销售的情况，及时与内部生产部门对接，保持一定商品的充足度；从质量管控角度，公司积极与研发、检测等部门合作，及时沟通客户反馈的对溶剂、杂质残留、检测指标等需求及变化，在保障供应量的同时，满足客户对产品质量的需求；因此，稳定的产品供应系公司维护客户的基础；

2、公司的客户交易量结构中，中小交易量规模的客户占比较高（按交易额分层的客户结构请参见本题回复“三、（一）销售费用及销售人员变动与报告期内经营业绩及客户数量增长幅度的匹配性”相关内容），针对此部分客户，公司主要任务系快速响应客户需求，安排商品交付；针对交易规模较大客户，公司不定期与之沟通需求，及时掌握市场信息并反馈公司安排匹配货物供给；由于客户需求具有多样性特点，购买习惯也具有一定随机性，因此，保持及时的沟通和快速的响应成为公司销售团队保持竞争力的体现；

3、公司销售团队成员相对稳定，客户结构中持续交易客户占比也相对较高，因此，双方对交易习惯、产品要求、交付安排等交易要素具有一定的了解基础，沟通效率较高。

综上，公司业务本质决定了公司销售服务的内容主要围绕足额、及时保障供应等方面，且基于公司的经营积累和团队稳定，沟通效率也相对较高，因此在现有销售人员构成下支撑了公司业务的发展。

四、结合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 等相关规定及服务期限等激励条件情况，进一步说明报告期内授予激励股份对应公允价值的评估方法、评估过程、评估结论，量化分析报告期内股份支付费用的准确性，是否存在跨期确认的情形

（一）进一步说明报告期内授予激励股份对应公允价值的评估方法、评估过程、评估结论

期间	事项	评估方法	评估过程	评估结论
2018 年度	2018 年 6-11 月，根据公司员工之间签订的《股权转让协议》，郭晓茹、陈秋英、屠晓莉、罗森、王娟等 25 名公司股东因个人原因拟转让所持有的全部或部分股份，每股转让金额为 6.25 元至 6.875 元，合计转让 162.30 万股。	鉴于此年度内，无外部投资者入股价格或同行业并购重组市盈率参考，因此采用市盈率法进行估值	以 2018 年确认股份支付前的合并净利润计算的每股收益及 8 倍市盈确定	按 2018 年末总股本为 12,159.20 万股，公允价值为 14.08 元/股
2019 年度	根据罗森与邓尚勇签订的《股权转让协议》，罗森将其持有公司 2,000 股股份以每股 6.60 元转让给邓尚勇	鉴于此年度内，无外部投资者入股价格或同行业并购重组市盈率参考，因此采用市盈率法进行估值	用 2019 年确认股份支付前的合并净利润计算的每股收益及 8 倍市盈确定	按 2019 年末总股本为 12,159.20 万股，公允价值为 13.12 元/股
2020 年度[注 1]	公司实际控制人之一杜小虎将其享有的 62 万股股份按 6.25 元/股或 6.75 元/股转让给相关员工 员工罗森将持有公司的股份中的 0.4 万股、1.4 万股股份分别以每股 7.34 元、6.75 元转让给邓尚勇 2020 年 11 月 30 日公司召开的股东大会，决议同意新增注册资本 8,908,000.00 元，由邓尚勇、弓江泽等 114 名员工认缴，每股增资的价格为 15 元	市场法。本年度内，同行业莱茵生物收购植物提取企业华高生物 51%股权并购交易，收购市盈率为 8.42 倍	采用 2020 年确认股份支付前的合并净利润以及同行业并购市盈率 8.42 倍确定	按 2020 年末总股本 39,150.00 万股，公允价值为 7.75 元/股

注 1：上述 2020 年度员工之间股权转让时公司的总股本为 12,159.20 万股，2020 年 11 月份增资完成后的股份数量为 13,050.00 万股， 2020 年 12 月份公司以总股本 13,050.00 万股为基数，以资本公积向全体股东每 10 股转让 20 股，转增后 2020 年末的总股本为 39,150.00 万股。
注 2：2021 年度 1-6 月，公司未发生员工股权激励，因此未确认股份支付费用。

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 第（2）款，“在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、

市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。”

综上，2018 年度及 2019 年度，公司未引入 PE 或其他外部机构股东，同行业上市公司也未发生收购等类似交易事件，因此，公司结合宏观经济环境、公司所处行业、公司成长性、公司当时发展状况等因素，确定分别采用 2018 年、2019 年度确认股份支付前的合并净利润计算的每股收益 8 倍市盈率确认相应 2018 年度、2019 年度的公允价值。2020 年度，公司参考同行业上市公司并购市盈率 8.42 倍为依据确定公允价值。报告期内，公司公允价值的确认方法合理，符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 等相关规定。

（二）量化分析报告期内股份支付费用的准确性

报告期内，2021 年 1-6 月，公司未发生股份支付费用，2018-2020 年度，公司股份支付金额分别为 1,206.15 万元、1.30 万元和 8,394.25 万元，相关计算过程如下：

单位：元/股、万股、万元

项目	2020 年度		2019 年度	2018 年度
股份支付事项	增资	股权转让	股权转让	股权转让
激励对象	邓尚勇、弓江泽等 114 名公司员工	郭伟、邓尚勇等 22 名公司员工	邓尚勇	杜小虎（由郭永庆代持）、郭永庆、邓尚勇、张慧
授予平均价格（A）	15.00	6.71	6.60	6.65
资本公积转增股本后对应授予价格	5.00	2.24	2.20	2.22
授予时确认公允价值（B）	23.24	23.24	13.12	14.08
转增后对应公允价值	7.75	7.75	4.37	4.69
授予时股份数量（C）	890.80	63.80	0.20	162.30
资本公积转增股本后对应股份数量	2,672.40	191.40	0.60	486.90
股份支付金额（D=C*(B-A)）	7,339.48	1,054.77	1.30	1,206.15

如上所示，报告期内公司股份支付费用计算准确。

（三）是否存在跨期确认的情形

根据《首发业务若干问题解答》问题 26 第（3）款，“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。”

报告期内，公司员工之间的股权转让协议以及 2020 年度公司与员工签订的《增资协议》均不存在服务期、业绩等相关约定，相关工商变更手续均于对应年度办理完成。公司根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关规定，将员工股权受让价格或增资的价格与授予日公允价值的差额一次性计入当期损益和资本公积。因此,公司于 2018 -2020 年度分别一次性确认股份支付 1,206.15 万元、1.30 万元和 8,394.25 万元。

因此，报告期内，公司股权激励确定的股份支付均系立即授予且没有明确约定服务期、业绩等限制条件的股份支付，公司已一次性计入发生当期管理费用，并作为偶发事项计入非经常性损益，不存在跨期确认的情形，符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 等相关规定。

综上所述，本次申报之申报会计师及保荐机构认为，公司报告期内授予激励股份对应公允价值的评估方法、评估过程、评估结果合理，符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 等相关规定，确认的股份支付费用准确，不存在跨期确认的情形。

五、说明应对汇率波动风险的具体措施，外汇套期保值交易的具体情况，包括但不限于可交割额度金额、投资决策依据、人员配备情况，外汇远期合约交易的金额、频次，是否与营业收入变动相匹配

报告期内，公司主营业务收入中，外销收入分别为 95,049.53 万元、99,661.72 万元、152,976.75 万元和 80,926.34 万元，占公司对应期间主营业务收入的比例分别为 78.20%、78.43%、83.75%和 84.14%。公司外销收入主要以美元进行定价和结算，报告期内，公司外销收入、汇兑损益以及占同期利润总额的比例如下：

项目	2021 年度 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美元平均汇率[注]	6.5459	6.7763	6.8342	6.6820
外销收入（人民币万元）	80,926.34	152,976.75	99,661.72	95,049.53

项目	2021 年度 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇兑损益（收益以负数列示）	1,499.76	5,800.91	-1,005.46	-1,643.84
利润总额（人民币万元）	28,046.66	31,513.24	21,288.14	22,657.54
汇兑损益占利润总额的比例	5.35%	18.41%	-4.72%	-7.26%

注：美元平均汇率取公司当年确认收入的平均汇率。

如上所示，公司外销收入与汇兑损益之间并无明显匹配关系，汇兑损益主要以当期期末资产、负债余额，当期汇率波动等因素有关。报告期内，公司汇兑损益分别占同期利润总额的-7.26%、-4.72%、18.41%和 5.28%，汇率变动对公司业绩具有一定影响。汇率的波动受国内外政治、经济等综合因素影响，变动期间、变动方向及变动幅度等均具有不可预见性，存在一定汇率波动风险。公司已在招股说明书披露相关风险。

报告期内，公司未进行外汇套期保值交易，公司主要采取了以下措施应对汇率波动风险：

1、公司密切关注汇率变动趋势，强化财务人员和业务人员汇率相关知识和技能的培训，加强有关国际贸易及汇率政策方面的研究；2、公司与美元存款银行积极协商，获取结汇优惠汇率，降低汇率波动带来的不利影响；3、制定详细资金使用计划，根据资金需求情况及时结汇、售汇，减少公司的外汇头寸；4、持续监控公司外币交易以及形成的外币资产负债规模，及时监测外汇风险敞口变动，将外币资产负债规模控制在合理范围之内；5、在与境外客户的销售订单中协商原币价格调整机制，当汇率波动影响较大时，相应调整原币的销售价格，一定程度上转移外汇波动风险。

六、核查意见

经了解与销售费用核算相关的关键控制，查阅公司销售费用明细表、同行业可比公司年度报告、公司及境外子公司所在地平均薪酬、相关合规证明、增资转让等股权交易协议、汇兑损益等资料，复核股份支付公允值确定过程及费用计算结果、检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网等公开信息、并结合走访结果，本次申报之保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，公司销售人员薪酬变动趋势与可比公司一致，呈逐年增加趋势；公司销售人员的平均工资介于莱茵生物与晨光生物之间，与莱茵生物接近，

而高于晨光生物，主要系根据晨光生物年报披露，其销售人员平均数量包含采购人员，故使得晨光生物平均工资较低，具有合理性；公司境内销售人员与所在地收入平均水平相当，境外销售人员较高主要系岗位差异及对公司维持经营竞争力需求所致，不存在重大异常；公司不存在通过向员工向客户支付款项拓展业务的情形；

2、报告期内，公司员工数量变动人均获客数量、人均服务客户数量、人均创收的变动情况与业务规模变动相匹配，与业务实际开展情况相符；报告期内公司销售人员的人均创收与可比公司人均创收无重大差异；公司除销售人员职工薪酬外其他销售费用相对合理，无重大异常；

3、报告期内，剔除运输影响后销售费用主要系销售人员薪酬，其变动情况与公司的实际经营情况相符，具有合理性；虽然公司 2020 年会展广告费低于 2019 年度，但凭借充足的供应和多年经营的积累，业务仍实现了增长，该等变化具备合理性；

4、公司报告期内授予激励股份对应公允价值的评估方法、评估过程、评估结果合理，符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 等相关规定，确认的股份支付费用准确，不存在跨期确认的情形；

5、报告期内，公司未进行外汇套期保值交易，但相应制定了多项措施应对汇率波动的风险。

问题 15．关于现金流量

根据申报文件显示：（1）2018 年度、2020 年度经营活动产生的现金流量金额持续低于当期净利润。（2）2018 年度存在支付以前年度应付款项的情形。（3）用于支付票据结算保证金相关金额较多且增长幅度较大。（4）购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金金额变动较大。

请发行人：（1）说明 2018 年度、2020 年度经营活动产生的现金流量金额持续低于当期净利润以及 2018 年期末现金及现金等价物余额较低的具体原因，报告期内仅 2018 年度支付以前年度应付款项的合理性。（2）结合报告期内开具票据支付保证金比例等情况，说明报告期内“收到其他与经营活动有关的现金”“支付其他与经营活动有关的现金”与票据结算保证金收支的匹配性。（3）说明支付给职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬、期间费用和成本的匹配关系和归集情况，说明 2020 年末应付职工薪酬大幅增长的原因及合理性。（4）说明报告期内购建固定资产、无形资产和其他长期资产以及其他与投资活动有关现金收支对应资产的具体情况。（5）说明报告期内是否存在与控股股东等关键人员银行账户混同、银行存款及货币资金使用受限等情形，是否存在资金池业务。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、说明 2018 年度、2020 年度经营活动产生的现金流量金额持续低于当期净利润以及 2018 年期末现金及现金等价物余额较低的具体原因，报告期内仅 2018 年度支付以前年度应付款项的合理性

（一）2018 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月经营活动产生的现金流量金额持续低于当期净利润的原因

2018 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司经营活动现金流量净额与净利润之间差异情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2018 年度
经营活动现金流量净额	376.13	22,794.85	491.90
净利润	25,079.54	27,747.70	20,245.91
差异金额	-24,703.41	-4,952.85	-19,754.01

由上表可知，报告期 2018 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月内公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差额分别为-19,754.01 万元、-4,952.85 万元和-24,703.41 万元,差异主要是由折旧和摊销等非现金成本支出、财务费用、存货、经营性应收、应付项目和股份支付的变动导致，具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2018 年度
资产减值准备	1,644.63	182.70	1,544.27
折旧和摊销等非现金成本支出	2,759.39	5,223.05	3,510.82
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以"-"号填列)	-5.23	-12.09	0.35
固定资产报废损失(收益以"-"号填列)	7.21	738.55	2.51
财务费用	2,141.61	7,333.57	-151.11
递延所得税资产减少（增加以"-"号填列）	-2,896.05	-2,440.03	-1,599.27
递延所得税负债增加（减少以"-"号填列）	-86.80	341.58	666.20
存货的减少	-20,338.25	-22,720.11	-24,987.17
经营性应收项目的减少	2,846.59	-21,065.24	-4,349.75
其中：应收账款的减少[注1]	-4,917.99	-3,570.54	-4,169.73
应收票据的减少[注2]	-1,209.79	-5,855.05	-1,418.23
预付账款本期减少	1,812.36	-1,816.63	598.89
长期应收款本期减少	340.86	-3,099.33	-
货币资金中不属于现金等价物的减少	8,109.34	-6,521.00	-
其他应收款及其他流动资产的减少	-1,288.19	-202.69	639.33
经营性应付项目的增加	-10,776.51	19,070.93	4,403.00
其中：应付账款的增加[注3]	5,558.36	-1,252.07	-1,450.71
应付票据的增加[注4]	-15,120.62	15,190.12	317.45
应交税费的增加[注5]	-1,069.41	4,057.26	5,053.56
应付职工薪酬的增加	-355.85	889.37	276.67
预收账款其他应收款及递延收益的增加	211.01	186.22	206.02
股份支付	-	8,394.25	1,206.15
合计	**-24,703.41**	**-4,952.85**	**-19,754.01**

注 1：应收账款的减少包括应收账款余额的减少数、汇率变动导致的应收账款变动影响以及本期核销的应收账款-坏账准备。

注 2：应收票据的减少包括应收票据本期减少、本期用票据背书支付购买固定资产款本期减少数以及应收款项融资期初数-期末数。

注 3：应付账款的增加包括应付采购及费用等经营性应付账款的增加数以及汇率变动的应付账款的变动影响。

注 4：应付票据的增加包括期末经营性应付票据余额的增加。

注 5：应交税费的增加包括应交税费增加数以及当期购建固定资产的进项税额。

如上所示，2018 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润差额为-19,754.01 万元，主要原因系：1、2018 年公司订单增加，备货大幅增加，2018 年末存货较 2017 年末大幅增加 24,987.17 万元，而经营性应付项目只增加了 4,403.00 万元，导致经营活动产生的现金流出增加 20,584.17 万元；2、2018 年度经营性应收项目增加 4,349.75 万元，导致经营活动现金流入减少 4,349.75 万元；3、2018 年度折旧及摊销、股份支付等非付现支出发生额为 4,716.97 万元。上述三项合计导致的 2018 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润差额为-20,216.95 万元。

2020 年经营活动产生的现金流量净额与净利润差额为-4,952.85 万元，主要原因系：1、2020 年度产销规模大幅增长，公司进一步增加了存货备货，2020 年末存货余额较 2019 年末增加 22,720.11 万元，而经营性应付项目只增加了 19,070.93 万元，导致经营活动现金流出增加 3,649.18 万元；2、2020 年末经营性应收项目增加 21,065.24 万元，导致经营活动现金流入减少 21,065.24 万元；3、2020 年折旧及摊销、股份支付等非付现支出发生额为 13,617.30 万元；4、2020 年度汇兑损失大幅增加，公司财务费用中汇兑损益以及利息支出等导致非经营性财务费用发生额为 7,333.57 万元。上述四项合计导致的 2020 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润差额为-3,763.55 万元。

2021 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额与净利润差额为-24,703.41 万元，主要原因系：（1）2021 年 1-6 月公司销售状况良好，生产规模进一步扩大，为保证生产及时供货，公司增加了存货备货，2021 年 6 月 30 日存货余额较 2020 年末增加 20,338.25 万元，而经营性应付项目减少了 10,776.51 万元，导致经营活动现金流出增加 31,114.76 万元；（2）2021 年 6 月 30 日经营性应收项目减少 2,846.59 万元，导致经营活动现金流入增加 2,846.59 万元；其中，由于公司营业收入持续增长，导致应收账款余额增加 4,917.99 万元；由于应付票据授信额度到期公司减少了开具银行承兑汇票的规模，导致其他货币资金减少 8,109.34 万元；（3）2021 年 1-6 月折旧及摊销等非付现支出发生额为 2,759.37 万元。上述三项合计导致的 2021 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额与净利润差额为-25,508.80 万元。

（二）2018 年期末现金及现金等价物余额较低的具体原因

2018 年末现金及现金等价物构成见下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比
库存现金	16.93	2.40%
可随时用于支付的银行存款	688.65	97.60%
合计	**705.59**	**100.00%**

2018 年度经营活动产生的现金流量净额、投资活动产生的现金流量净额、筹资活动产生的现金流量净额、汇率变动对现金及现金等价物的影响列示如下：

单位：万元

项目	金额
期初现金及现金等价物余额（A）	1,779.37
经营活动产生的现金流量净额（B）	491.90
投资活动产生的现金流量净额（C）	-10,259.96
筹资活动产生的现金流量净额（D	8,561.42
汇率变动对现金及现金等价物的影响（E）	132.85
期末现金及现金等价物余额（F=A+B+C+D+E）	705.59

2018 年期末公司现金及现金等价物余额较低，主要原因系:

1、2018 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润差额为-19,754.01 万元，原因详见“本题回复/一/（一）2018 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月经营活动产生的现金流量金额持续低于当期净利润的原因”分析，导致公司 2018 年度经营活动产生的现金流量净额只有 491.90 万元；

2、为满足扩大生产需求，2018 年公司通过银行借款取得的筹资活动产生的现金流量净值为 8,561.42 万元，同时 2018 年公司加大对厂房及生产设备的建设投入，导致投资活动产生的现金流量净流出 10,259.96 万元。

（三）报告期内仅 2018 年度支付以前年度应付款项的合理性

《陕西嘉禾生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称《招股书》）“十三、发行人偿债能力、流动性与持续经营能力”“（五）现金流量中解释2018年度内经营活动现金流净额较低的原因”中显示**“2018年度，公司支付了以前年度的应付款项，因此“购买商品、**

接受劳务支付的现金”金额较大，导致该年度内经营活动现金流净额较低”，该解释本意并非意图表达**“仅2018年度存在支付以前年度应付款项”，**本次予以修正，具体内容如下：

“2018 年度及 2019 年度，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”与公司营业收入水平相当；2020 年度，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”随营业收入提升而有所增长，但由于销售过程中收到部分承兑汇票，且部分后续用于背书，因此收到现金规模水平小于当年度营收的金额。**另外，公司于 2019 年度内加大了票据支付货款的规模，支付对象包括本年度内采购及以前年度内的采购，而 2018 年度采购货款基本以现金或银行存款形式支付，因此 2018 年度内在支付本期采购的基础上还以现金方式支付了以前年度的应付款项，使得“购买商品、接受劳务支付的现金”金额较大，导致该年度内经营活动现金流净额较低；**

……”

综上，2018 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月经营活动产生的现金流量持续低于当期净利润以及 2018 年期末现金及现金等价物余额较低符合公司对应年度实际情况。报告期各期均存在支付以前年度材料款的情形，本次就前次相关内容进行了修订。

二、结合报告期内开具票据支付保证金比例等情况，说明报告期内“收到其他与经营活动有关的现金”“支付其他与经营活动有关的现金”与票据结算保证金收支的匹配性

（一）报告期内开具票据及支付的保证金比例情况

单位：万元

2021 年 1-6 月				
项目	期初金额	本期增加	本期减少	期末余额
0%保证金[注1]	2,500.00	-	2,500.00	-
50%保证金[注2]	22,799.85	20,200.00	29,799.85	13,200.00
100%保证金	-	120.00	-	120.00
不低于 100%保证金[注3]	3,048.00	-	3,048.00	-
合计	**28,347.85**	**20,320.00**	**35,347.85**	**13,320.00**

对应承兑汇票保证金合计	14,662.74	10,220.00	18,162.74	6,720.00
其他货币资金资金-银行承兑保证金	14,662.74	12,420.00	20,362.74	6,720.00
差异[注4]	-	2,200.00	2,200.00	-
2020 年度				
项目	**期初金额**	**本期增加**	**本期减少**	**期末余额**
0%保证金[注1]	2,330.00	5,150.00	4,980.00	2,500.00
50%保证金[注2]	6,810.00	35,349.85	19,360.00	22,799.85
不低于 100%保证金[注3]	4,450.00	9,053.00	10,455.00	3,048.00
合计	**13,590.00**	**49,552.85**	**34,795.00**	**28,347.85**
对应承兑汇票保证金合计	8,308.34	25,660.92	19,306.52	14,662.74
其他货币资金资金-银行承兑保证金	8,308.34	25,660.92	19,306.52	14,662.74
差异	-	-	-	-
2019 年度				
项目	**期初金额**	**本期增加**	**本期减少**	**期末余额**
0%保证金[注1]	317.45	3,330.00	1,317.45	2,330.00
50%保证金[注2]	-	7,410.00	600.00	6,810.00
不低于 100%保证金[注3]	-	4,450.00	-	4,450.00
合计	**317.45**	**15,190.00**	**1,917.45**	**13,590.00**
对应承兑汇票保证金合计	-	8,608.34	300.00	8,308.34
其他货币资金资金-银行承兑保证金	-	8,608.34	300.00	8,308.34
差异	-	-	-	-
2018 年度				
项目	**期初金额**	**本期增加**	**本期减少**	**期末余额**
0%保证金[注1]	-	317.45	-	317.45
50%保证金[注2]	-	-	-	-
不低于 100%保证金[注3]	-	-	-	-
合计	-	**317.45**	-	**317.45**
对应承兑汇票保证金合计	-	-	-	-
其他货币资金资金-银行承兑保证金	-	-	-	-
差异	-	-	-	-

注 1：公司可以通过向银行提供担保、质押等方式开具银行承兑汇票。

注 2：人民币保证金的比例为 50%。

注 3：美元保证金的比例为不低于 100%，另外，根据公司与交通银行西安东开发区支行签订的《承兑协议》，公司分别于 2020 年 3 月 17 日、2020 年 3 月 19 日各存入 100 万美元保证金，期限为一年，公司可以在额度内，循环开具银行承兑汇票。报告期内，根据每笔承兑协议及相应的保证金比例复核测算与账面金额一致。

注 4：公司于 2021 年 5 月 25 日向交通银行西安东开发区支行存入 2,200 万人民币保证金，由于新授信尚未启用，交通银行西安东开发区支行于 2021 年 5 月 26 日将该笔 2,200 万保证金退回。

如上所示，报告期内，公司应付票据的变动与承兑保证金是匹配的。

（二）报告期内“收到其他与经营活动有关的现金”“支付其他与经营活动有关的现金”与票据结算保证金收支的匹配性

报告期内“收到其他与经营活动有关的现金”与“支付其他与经营活动有关的现金”中收到、支付银行承兑及信用证保证金金额见下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收到其他与经营活动有关的现金 -银行承兑及信用证保证金（A=A1+A2）	20,529.34	19,306.52	300.00	120.00
其中，收到承兑保证金(A1)	20,362.74	19,306.52	300.00	-
收到信用证保证金(A2)	166.60	-	-	120.00
支付其他与经营活动有关的现金-银行承兑及信用证保证金(B=B1+B2)	12,420.00	25,827.52	8,608.34	120.00
其中，支付承兑保证金(B1)	12,420.00	25,660.92	8,608.34	-
支付信用证保证金(B2)	-	166.60	-	120.00

报告期内，公司货币资金-其他货币资金包括银行承兑汇票保证金及信用证保证金，具体情况如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月				
项目	**期初金额**	**本期支付**	**本期收回**	**期末余额**
银行承兑保证金	14,662.74	12,420.00	20,362.74	6,720.00
信用证保证金	166.60	-	166.60	-
合计	**14,829.34**	**12,420.00**	**20,529.34**	**6,720.00**
2020 年度				
项目	**期初金额**	**本期支付**	**本期收回**	**期末余额**
银行承兑保证金	8,308.34	25,660.92	19,306.52	14,662.74
信用证保证金	-	166.60	-	166.60
合计	**8,308.34**	**25,827.52**	**19,306.52**	**14,829.34**
2019 年度				
项目	**期初金额**	**本期支付**	**本期收回**	**期末余额**
银行承兑保证金	-	8,608.34	300.00	8,308.34
信用证保证金	-	-	-	-
合计	**-**	**8,608.34**	**300.00**	**8,308.34**

2018 年度				
项目	期初金额	本期支付	本期收回	期末余额
银行承兑保证金	-	-	-	-
信用证保证金	-	120.00	120.00	-
合计	**-**	**120.00**	**120.00**	**-**

综上，报告期内，公司收到的银行承兑保证金及信用证保证金合计分别为 120.00 万元、300.00 万元、19,306.52 万元和 20,529.34 万元，支付的银行承兑保证金及信用证保证金合计分别为 120.00 万元、8,608.34 万元、25,827.52 万元和 12,420.00 万元，与报告期内“收到其他与经营活动有关的现金”“支付其他与经营活动有关的现金”与票据结算保证金收支相匹配。

三、说明支付给职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬、期间费用和成本的匹配关系和归集情况，说明 2020 年末应付职工薪酬大幅增长的原因及合理性

（一）支付给职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬、期间费用和成本的匹配关系和归集情况

报告期内，公司支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、期间费用和成本的勾稽关系和归集情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用-职工薪酬	2,017.13	4,076.08	3,297.35	3,004.15
管理费用-职工薪酬	1,766.93	3,282.89	2,645.32	2,495.18
研发费用-职工薪酬	719.57	1,504.45	1,363.90	935.19
生产成本及制造费用-职工薪酬	6,587.68	10,882.30	8,907.53	9,779.59
减：应付职工薪酬期末较期初增加	-355.85	889.37	387.79	276.67
减：应交税费—个人所得税增加	-61.90	62.14	11.19	10.57
合计	**11,509.06**	**18,794.20**	**15,815.12**	**15,926.87**
支付给职工以及为职工支付的现金	11,509.06	18,794.20	15,815.12	15,926.87
差异	0.00	0.00	0.00	0.00

报告期内，公司支付给职工的现金以及为职工支付的现金与应付职工薪酬变动额、期间费用和成本相匹配。

（二）2020 年末应付职工薪酬大幅增长的原因及合理性

2020 年末及 2019 年末应付职工薪酬金额列示如下：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	增长金额	涨幅
工资、奖金、津贴和补贴（A=B+C）	3,168.27	2,278.45	889.82	39.05%
其中，奖金(B)	2,103.58	1,249.45	854.13	68.36%
工资、津贴和补贴(C)	1,064.69	1,029.00	35.69	3.47%
工会经费	5.66	6.10	-0.44	-7.26%
合计	**3,173.93**	**2,284.55**	**889.37**	**38.93%**

2020 年末应付职工薪酬比 2019 年末增加 889.37 万元，涨幅 38.93%，主要原因系：2020 年度营业收入较 2019 年度增长 43.81%，公司经营业绩较好，利润增加，2020 年末计提尚未支付的年终奖增加 854.13 万元，增幅为 68.36%；公司生产规模进一步扩大，员工人数由 2019 年末的 1363 人增加至 2020 年的 1520 人，导致 2020 年末应付工资增加 35.69 万元，增幅为 3.47%。

综上，2020 年末应付职工薪酬大幅增加系与公司经营业绩增长以及人数增加所致，具有合理性。

四、说明报告期内购建固定资产、无形资产和其他长期资产以及其他与投资活动有关现金收支对应资产的具体情况

（一）报告期内购建固定资产、无形资产和其他长期资产流量对应资产的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固定资产-机器设备	448.65	1,794.21	1,490.38	2,451.72
固定资产-运输工具	79.65	219.66	241.30	104.94
固定资产-其他设备	230.05	183.15	123.36	88.11
在建工程-待安装设备	62.03	1,208.18	1,052.18	1,264.64
在建工程-零星工程	0.03	424.67	26.72	461.28
在建工程-嘉禾药业厂房	4,022.92	9,994.73	9,962.48	8,559.04
在建工程-植物提取物产业化项目	1,323.70	-	-	-
在建工程-鱼化项目	160.99	311.70	15.00	33.33
在建工程-预付设备款	161.95	36.88	272.45	40.75

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
无形资产-土地使用权	1,902.81	-	4,572.98	443.77
无形资产-软件使用权	-	-	178.51	39.66
无形资产-专利权	-	-	-	50.00
其他非流动资产-预付土地款增加额	-2,300.00	2,100.00	-	-
其他非流动资产-预付软件款增加额	7.16	39.22	-99.70	-17.44
长期待摊费用增加	-	-	12.35	5.08
加：与购置长期资产相关的增值税进项税额	647.79	1,454.60	1,725.02	1,952.96
加：与购置长期资产相关的应付账款的减少	1,355.85	-747.09	1,305.71	-3,540.17
减：用票据支付购买固定资产款	1,209.79	6,685.05	5,802.14	1,677.63
减：应付票据-应付长期资产购置款增加	92.77	1,117.73	180.00	-
合计	6,801.02	9,217.14	14,896.60	10,260.04
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	6,801.02	9,217.14	14,896.60	10,260.04

如上所示，报告期内，公司现金流量表中“构建固定资产、无形资产和其他长期资产支出的现金”与长期资产增加额勾稽一致。

（二）报告期其他与投资活动有关现金收支对应资产的具体情况

1、报告期内收到其他与投资活动有关现金明细如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
购土地保证金	-	860.00	200.00	-
合计	-	**860.00**	**200.00**	-

2020 年公司“收到其他与投资活动有关的现金”中收回购买土地定金 860 万元系公司于 2013 年 4 月 10 日与西安市雁塔区鱼化工业园管理委员会签订《投资协议》，协议约定，公司在签约后 20 个工作日内一次性向西安市雁塔区鱼化工业园管理委员会缴纳项目建设用地履约保证金 1,170 万元。西安市雁塔区鱼化工业园管理委员会于 2017 年 12 月退回保证金 310 万元、于 2020 年 11 月、2020 年 12 月退回保证金 400 万元、460 万元。

2019 年公司“收到其他与投资活动有关的现金”中收回购买土地定金 200 万元系公司 2017 年拟向陕西功达制药有限公司购买位于陕西省咸阳市杨凌示范区南滨路厂区的土地及地上建筑物，公司于 2017 年 11 月 8 日向陕西功达制药有限公司支付 200 万定金。由于该笔交易最终未完成，公司于 2019 年 9 月 26 日前已

收回全部 200 万元定金。

2、报告期内支付其他与投资活动有关现金明细如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
土地保证金	-	-	200.00	-
合计	-	-	**200.00**	-

2019 年公司“支付其他与投资活动有关的现金”中支付购买土地定金 200 万元系公司向三原县自然资源局购买位于三原县大程镇小王村的土地使用权，根据三原县自然资源局要求，公司于 2019 年 11 月 27 日支付购买土地定金 200 万元。

综上，报告期内，公司购建固定资产、无形资产等长期资产支付的现金流量主要为购置土地、设备、软件以及工程项目投入等，发生额准确，与实际业务的发生相符。

五、说明报告期内是否存在与控股股东等关键人员银行账户混同、银行存款及货币资金使用受限等情形，是否存在资金池业务

（一）报告期内不存在与控股股东等关键人员银行账户混同

公司严格按照《证券法》《公司法》《陕西嘉禾生物科技股份有限公司防范控股股东及关联方资金占用专项制度》等相关规定规范运作，能够做到与控股股东等关键人员资产、财务分开，不存在与控股股东银行账户混同情形。报告期内，公司存在利用董爱琴、杨海燕、王子武个人卡情形，具体请参见本回复报告“问题 13/第二部分/二/（一）个人卡作为公司账户”相关回复。虽然存在少数瑕疵，但前述利用个人银行账户相关资金的收取和支付均在公司账内核算，不影响公司经营业绩的核算；而且截至本次申报前，公司已全部清理整改了上述瑕疵。

（二）银行存款及货币资金使用受限等情形

报告期内，公司银行存款及货币资金受限情况见下：

单位：万元

年度	项目	账面价值	原因
2021 年 1-6 月	货币资金	6,720.00	银行承兑汇票保证金
2020 年	货币资金	14,829.34	信用证保证金、银行承兑汇票保证金
2019 年	货币资金	8,308.34	银行承兑汇票保证金

（三）不存在资金池业务情况

报告期内公司不存在资金池业务。

综上，报告期内公司不存在与控股股东银行账户混同的情形，虽然存在使用员工个人卡的瑕疵行为，但不影响公司业绩的核算，且已清理整改；公司不存在资金池业务，银行存款及货币资金受限原因无异常。

六、核查意见

经检查公司现金流量表的编制基础和编制过程，分析复核现金流量表中各项目与资产负债表、利润表相关会计科目的勾稽关系，查阅公司报告期各期现金流量表及现金流量表附注、土地、设备以及工程相关的协议、公司银行账户流水及关键自然人流水等资料，并结合访谈结果，本次申请之保荐机构及会计师认为：

1、2018 年度、2020 年度以及 2021 年 1-6 月经营活动产生的现金流量持续低于当期净利润以及 2018 年期末现金及现金等价物余额较低具有合理性，报告期各期均存在支付以前年度材料款的情形，本次就前次申报文件予以修正更改；

2、报告期内，公司“收到其他与经营活动有关的现金”“支付其他与经营活动有关的现金”与票据、信用证结算保证金收支相匹配；

3、支付给职工的现金以及为职工支付的现金与应付职工薪酬变动额、期间费用和成本相匹配；2020 年末由于职工人数增加、公司业绩较好导致应付职工的工资及奖金大幅增加，具有合理性；

4、现金流量表中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支出的现金”计算正确，与长期资产增加额勾稽一致；公司购建固定资产、无形资产等长期资产支付的现金流量主要为购置土地、设备、软件以及工程项目投入等，发生额准确，与实际业务的发生相符；

5、报告期内公司不存在与控股股东银行账户混同的情形，虽然存在使用员工个人卡的瑕疵行为，但不影响公司业绩的核算，且已清理整改；公司不存在资金池业务，银行存款及货币资金受限原因主要为票据和信用证保证金，无异常情形。

问题 16．关于内部交易及递延所得税

根据申报文件显示，报告期内发行人内部交易金额较大，同时递延所得税资产主要来自于未实现内部交易利润及计提资产减值准备。递延所得税负债主要系税法认定的折旧方式与公司采用的折旧方式不同产生的暂时性差异所致。

请发行人：（1）说明报告期内部交易具体产品种类、单价及定价依据、买方税率等信息，是否存在同类产品既销售又采购的内部交易情形，合并报表编制过程中内部交易抵消、外币报表折算差额和未实现内部交易利润的计算方法。（2）说明内部交易定价及企业所得税相关处理是否合法合规，是否存在通过内部交易不公允定价规避税负的情形，是否符合境内外税收规定，是否存在追缴税款或被给予税务处罚的风险。（3）说明递延所得税资产中未实现内部交易利润及计提资产减值准备金额的计算依据及计算过程，递延所得税负债产生的具体原因及计算过程。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内部交易具体产品种类、单价及定价依据、买方税率等信息，是否存在同类产品既销售又采购的内部交易情形，合并报表编制过程中内部交易抵消、外币报表折算差额和未实现内部交易利润的计算方法

（一）说明报告期内部交易具体产品种类、单价及定价依据、买方税率等信息，是否存在同类产品既销售又采购的内部交易情形

1、报告期内部交易具体产品种类

（1）嘉禾生物作为销售方

销售方	采购方	交易内容
嘉禾生物	嘉禾药业	2018 年度，包括甜菜提取物、越橘提取物和乌药提取物等共 80 种； 2019 年度，包括甜菜提取物、越橘提取物和卡瓦提取物等共 172 种； 2020 年度，包括白柳皮提取物、紫锥菊提取物和槲皮素等共 285 种； 2021 年 1-6 月，包括黄连提取物、槲皮素和罗汉果提取物等共 245 种。
嘉禾生物	三原润禾	2018 年度，包括虎杖提取物、枸杞提取物和山楂叶提取物等共 19 种； 2019 年度，包括虎杖提取物、枸杞提取物和鸡内金提取物等共 24 种； 2020 年度，包括虎杖提取物、红曲米提取物和荨麻生粉等共 81 种； 2021 年 1-6 月，包括虎杖提取物、芹菜素和枇杷叶提取物等共 85 种。
嘉禾生物	美国子公司	2018 年度，包括红景天提取物、姜黄提取物和虎杖提取物等共 275 种； 2019 年度，包括锯叶棕提取物、千层塔提取物和水飞蓟提取物等共 299 种； 2020 年度，包括接骨木提取物、红景天提取物和卡瓦提取物等共 325 种； 2021 年 1-6 月，包括红景天提取物、接骨木提取物和辅酶 Q10 等共 245 种。

嘉禾生物红光路分公司与和平路分公司拥有少量产能且产能集中于生产工序的最后环节，但美国子公司 JIAHERB 部分客户参观公司后，要求 JIAHERB 直接在嘉禾药业或三原润禾采购，因此当嘉禾生物完成相应产品的最后一段工序加工后，再销售至嘉禾药业和三原润禾，供其销售至美国子公司 JIAHERB。目前，公司正筹划将嘉禾生物产能转移至嘉禾药业，未来嘉禾生物作为销售方与嘉禾药业与三原润禾的规模将大幅减少。

由于美国子公司 JIAHERB、NULIFE 无大规模生产能力，EXCELSIOR 的主要产品为保健品，其主要原材料之一为各类植物提取物，而嘉禾生物主要定位之一为公司的境内销售平台，因此美国子公司通过向嘉禾生物采购获得相关产品。

（2）嘉禾药业作为销售方

销售方	采购方	交易内容
嘉禾药业	嘉禾生物	2018 年度，包括银杏提取物半成品、莽草酸半成品和淫羊藿提取物半成品等共 206 种； 2019 年度，包括银杏提取物半成品、莽草酸半成品和甜菜提取物半成品等共 291 种； 2020 年度，包括银杏提取物半成品、莽草酸半成品和虎杖提取物半成品等共 354 种； 2021 年 1-6 月，包括银杏提取物半成品、莽草酸半成品和芦丁提取物半成品等共 243 种。
嘉禾药业	三原润禾	2018 年度，包括甜菜提取物、枸杞提取物和娑罗籽提取物等共 41 种植物提取物产品的加工服务； 2019 年度，包括橙皮甙、莽草酸和藤黄果提取物等共 26 种植物提取物产品的加工服务； 2020 年度，包括橙皮甙、橄榄叶提取物和枸杞提取物等共 15 种植物提取物产品的加工服务； 2021 年 1-6 月，未发生内部交易。
嘉禾药业	美国子公司	2018 年度，包括红景天提取物、姜黄提取物和水飞蓟提取物等共 81 种； 2019 年度，包括红景天提取物、苹果醋粉和水飞蓟提取物等共 169 种； 2020 年度，包括红景天提取物、苹果醋粉和接骨木提取物等共 195 种； 2021 年 1-6 月，包括红景天提取物、洋甘菊提取物和赤藓糖醇等共 113 种。

嘉禾生物红光路分公司与和平路分公司拥有少量产能且产能集中于生产工序的最后环节，因此，嘉禾药业将在产品销售至嘉禾生物用于继续生产。另外，由于嘉禾药业产能相对较大，处理能力相对较强，因此，向三原润禾提供部分加工服务。

由于美国子公司 JIAHERB、NULIFE 无大规模生产能力，EXCELSIOR 的主要产品为保健品，其主要原材料之一为各类植物提取物，而嘉禾药业系公司主要生产基地之一，因此美国子公司通过向嘉禾药业采购获得相关产品。

（3）三原润禾作为销售方

销售方	采购方	交易内容
三原润禾	嘉禾生物	2018 年度，包括橙皮甙半成品、红景天提取物半成品和水飞蓟提取物半成品等共 174 种； 2019 年度，包括橙皮甙半成品、水飞蓟提取物半成品和姜黄提取物半成品等共 224 种； 2020 年度，包括橙皮甙半成品、水飞蓟提取物半成品和姜黄提取物半成品等共 248 种； 2021 年 1-6 月，包括枳实提取物半成品、水飞蓟提取物半成品和大豆提取物半成品等共 288 种。

销售方	采购方	交易内容
三原润禾	美国子公司	2018 年度，包括绿茶提取物、人参提取物和胶原蛋白等共 18 种； 2019 年度，包括绿茶提取物、人参提取物和桑叶提取物等共 17 种； 2020 年度，包括绿茶提取物、人参提取物和藏红花提取物等共 65 种； 2021 年 1-6 月，包括绿茶提取物、人参提取物和西洋参提取物等共 74 种。

嘉禾生物红光路分公司与和平路分公司拥有少量产能且产能集中于生产工序的最后环节，因此，三原润禾将在产品销售至嘉禾生物用于继续生产。

由于美国子公司 JIAHERB、NULIFE 无大规模生产能力，EXCELSIOR 的主要产品为保健品，其主要原材料之一为各类植物提取物，而三原润禾系公司主要生产基地之一，因此美国子公司通过向三原润禾采购获得相关产品。

（4）JIAHERB 作为销售方

销售方	采购方	交易内容
JIAHERB	EXCELSIOR	2018 年度，包括虎杖提取物、虫草提取物和淫羊藿提取物等共 148 种； 2019 年度，包括豌豆蛋白、虎杖提取物和甜叶菊提取物等共 170 种； 2020 年度，包括烟酰胺单核苷酸、接骨木提取物和辅酶 Q10 等共 175 种； 2021 年 1-6 月，包括咖啡豆提取物、樱桃提取物和虫草提取物等共 160 种。

EXCELSIOR 的主要产品为保健品，其主要原材料之一为各类植物提取物，因此EXCELSIOR通过向JIAHERB采购获得相关植物提取物用于生产保健食品。

（5）NULIFE 作为销售方

销售方	采购方	交易内容
NULIFE	JIAHERB	2018 年度，包括越橘提取物、毛喉鞘蕊花提取物和孕烯醇酮等共 17 种； 2019 年度，包括育亨宾提取物、没药提取物和孕烯醇酮等共 17 种； 2020 年度，包括育亨宾提取物、咖啡豆提取物和毛喉鞘蕊花提取物等共 15 种； 2021 年 1-6 月，包括武靴藤提取物、甘草提取物和毛喉鞘蕊花提取物等共 5 种。

NULIFE 未开展大规模经营，其主要业务为植物提取物的贸易，报告期内，JIAHERB 在订单交期紧张或部分产品库存不足时通过 NULIFE 从其他海外供应商采购相应产品用于对外销售。

（6）EXCELSIOR 作为销售方

销售方	采购方	交易内容
EXCELSIOR	JIAHERB	2018 年度，包括竹子提取物等共 17 种植物提取物产品的加工服务； 2019 年度，包括党参提取物等共 22 种植物提取物产品的加工服务； 2020 年度，包括竹子提取物等共 22 种植物提取物产品的加工服务； 2021 年 1-6 月，包括竹子提取物、刺五加提取物和左旋肉碱等共 15 种产品的加工服务。

JIAHERB 作为美国销售型子公司，无生产能力，EXCELSIOR 主要从事保健食品生产与销售，在客户对植物提取物产品的有效含量存在特殊需求时，JIAHERB 会将相应产品发往 EXCELSIOR 进一步加工、混合以应对客户的综合

需求。

2、报告期内，公司内部交易的单价、定价机制及买方税率

（1）境内公司之间：发行人境内母子公司之间企业所得税税率一致，均为15%，且均为全资子公司，不存在少数股东权益，所以境内母子公司之间销售不存在税率差异导致的利润转移，也不存在与其他股东之间存在纠纷，发行人实际经营过程中也视同境内各公司为不同的生产车间，根据订单安排、生产能力等综合进行调配，因此，2018 年度至 2020 年度之间未特殊考虑全资子公司之间交易价格的定价机制。2021 年度起，为进一步规范内部交易，公司在境内境内子公司交易时，采用成本加成法确定的购销价格。境内公司作为购买方时，所得税率均为 15%。

（2）境内、境外子公司之间：公司客户群体既包括美国子公司，也包括全球其他区域的客户，为保障销售给美国子公司产品价格的公允性，在销往美国子公司的定价时，参照市场价格并考虑境外子公司的经营费用后确定。境外公司作为购买方时，所得税率为 30%[16]。

报告期内，内部交易平均交易单价情况如下：

单位：元/千克

销售方	采购方	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
嘉禾生物	嘉禾药业	92.71	74.81	102.41	80.37
嘉禾生物	三原润禾	100.87	67.98	71.79	75.43
三原润禾	嘉禾生物	109.86	110.75	131.48	117.51
嘉禾药业	嘉禾生物	111.06	113.67	95.53	130.65
嘉禾药业	三原润禾	-	22.11	37.49	28.14
JIAHERB	EXCELSIOR	137.44	149.25	100.41	140.57
EXCELSIOR	JIAHERB	149.50	148.67	121.13	55.87
NULIFE	JIAHERB	182.00	181.87	441.33	664.76

注：报告期内各年度内部交易销售产品类别、销售结构不同，因此各年度内部交易单价存在一定差异

3、是否存在相同产品既销售又采购的内部交易情形

报告期内，公司不存在相同产品既销售又采购的内部交易情形。

（二）合并报表编制过程中内部交易抵消、外币报表折算差额和未实现内

[16] 按照注册地美国当地税收政策计缴相关税费，包括联邦税 21%，州税平均税率 9%。

部交易利润的计算方法

1、合并报表编制过程中内部交易抵消

根据《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》相关规定，对于报告期内母公司与子公司之间、各子公司相互之间的内部交易，公司在编制合并报表时，抵销销售方的营业收入及营业成本，并将内部交易产生的毛利冲减购货方的营业成本；期末未实现对外销售的部分形成存货的，冲减存货中包含的未实现内部销售损益，具体情况如下：

单位：万元

期间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入抵消	96,842.73	192,566.38	110,771.79	101,304.18
营业成本抵消	62,702.21	164,714.01	91,660.26	85,412.89
存货抵消-未实现损益	34,140.52	27,852.37	19,111.53	15,891.29

公司根据《企业会计准则》的有关规定设置了编制财务报表抵消分录的相关流程：①总部与各子公司及时进行对账查账工作，确保账目关系的对应统一；②将母公司与子公司、子公司相互之间发生的经济业务对个别财务报表有关项目的影响进行抵销处理。

综上，公司在编制合并报表时，对母公司与子公司之间、各子公司相互之间的内部交易，已按照《企业会计准则》规定，全部作合并抵消处理；报告期公司内部交易抵消准确，符合企业会计准则的规定。

2、报告期内各年度，公司外币报表折算差额的计算方法

报告期内，公司外币报表折算差额来源系境外子公司以美元作为记账本位币，对其外币财务报表折算后，再进行会计核算及合并财务报表的编报，因此而形成的外币报表折算差额，计入“其他综合收益”科目核算。

（1）报告期各年度利润表中其他综合收益的税后净额与资产负债表其他综合收益勾稽关系情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
资产负债表-其他综合收益期初余额（A）	395.81	1,053.65	941.48	715.22
利润表-外币报表折算差异发生额(B)	-128.21	-657.84	112.17	226.26

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其中：税后归属于母公司	-128.21	-657.84	112.17	226.26
税后归属于少数股东	-	-	-	-
资产负债表-其他综合收益期末余额(C=A+B)	267.60	395.81	1,053.65	941.48

（2）各年度其他综合收益确认依据及计算方法

公司各年度根据外币折算、财务报表列报会计准则及应用指南相关规定，按照以下方法对境外子公司经营财务报表进行折算：1）资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算，所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用交易发生日的即期汇率折算；2）利润表中的收入和费用项目，采用交易发生时各月平均汇率折算；3）产生的外币财务报表折算差额，在编制合并财务报表时，在合并资产负债表中所有者权益项目下单独列示“其他综合收益”。

综上，公司各年度其他综合收益-外币报表折算差额计算方法恰当，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

3、报告期内各年度，公司未实现内部交易利润的计算方法

报告期内，由于公司内部交易涉及的产品品类众多，不同产品单位定价、成本均存在一定差异，同时报告期内各年度内部交易金额较大，因此，为合理保证内部交易未实现损益计算的准确性，公司按照具体产品明细分别计算未实现内部交易利润，计算方式如下：

项目	目标值	数据来源
①	期初未实现内部损益余额	上期报表
②	从销售方出发，计算本期各内部交易获得的利润	销售方各单体销售明细表
③	销售方实现的利润应在已实现销售部分和未实现销售部之间进行分摊，分摊率的计算从采购方进销存出发，计算公式为：某产品期末库存金额/（期初库存金额+本期增加金额）	采购方收发存数据
④	计算期末存货中应分摊的、尚未实现的内部损益：（①+②）*③	

报告期内，由于实际计算过程中各品种本期未实现损益独立计算后相加，公司产品种类较多，故未列示各具体产品，各品种整体金额列示及计算过程列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

境内公司之间以及境内、境外子公司之间				
（1）销售方已确认收入部分				
各品种期初未实现损益（∑A）	26,054.74	18,495.42	15,389.97	8,329.74
各品种本期内部销售毛利（∑B）	26,289.55	48,673.89	24,237.68	29,548.79
其中：嘉禾生物销售给 JIAHERB	9,244.18	21,228.38	7,056.19	12,121.20
嘉禾生物销售至三原润禾和嘉禾药业后再销售至 JIAHERB	5,482.12	5,937.58	2,872.79	-1,051.33
三原润禾销售至 JIAHERB	956.70	1,722.25	480.82	847.95
嘉禾药业销售至 JIAHERB	2,425.44	5,428.92	2,027.14	1,253.63
三原润禾销售至嘉禾生物	2,455.84	3,822.15	5,611.24	7,283.70
嘉禾药业销售至嘉禾生物	5,725.27	10,534.61	6,189.50	9,093.64
各品种未实现损益计算基础(∑C1+C2+C3+…其中 C1=A1+B1)	52,344.29	67,169.31	39,627.65	37,878.53
各品种期末存货金额（∑D）	104,454.85	93,058.41	79,687.32	68,129.80
各品种期初存货金额（∑E）	93,058.41	79,687.32	68,129.80	48,986.02
各品种本期采购增加金额（∑F）	94,532.58	188,385.14	107,147.58	97,639.49
各品种本期未实现损益金额（∑G=(C1*C1 品种期末占比+C2*C2 品种期末占比+……;C1 品种期末占比=D1/(E1+F1))	31,550.82	26,054.74	18,495.43	15,389.97
（2）销售方发出商品部分				
嘉禾生物发给美国子公司的发出商品成本(H)	4,030.41	3,664.02	1,542.26	2,700.01
美国子公司暂估确认的库存商品成本(I)	6,403.69	5,265.92	2,054.04	3,136.51
发出商品部分未实现损益金额(J)	2,373.29	1,601.90	511.78	436.51
境外子公司之间				
期末因内部交易未实现销售的库存(K)	1,431.25	1,222.70	878.13	521.82
销售方内部交易平均毛利率(L)	15.12%	16.01%	11.88%	12.42%
采购方未实现内部交易损益(M)	216.41	195.73	104.32	64.81
未实现损益合计(N=∑G+J+M)	34,140.52	27,852.37	19,111.53	15,891.29

注：报告期各年度内部未实现损益主要分为：①嘉禾生物期末存货中从境内子公司采购未实现最终销售的部分；②JIAHERB 期末存货中从境内母子公司采购未实现最终销售的部分；③境外子公司之间采购未实现最终销售的部分

综上，报告期内，随着公司业务规模的不断扩大，期末公司各主体存货余额不断增加，因此未实现内部交易利润也相应增加，公司按照上述方法计算报告期各年度未实现损益，计算方法恰当合理。

二、说明内部交易定价及企业所得税相关处理是否合法合规，是否存在通过内部交易不公允定价规避税负的情形，是否符合境内外税收规定，是否存在追缴税款或被给予税务处罚的风险

公司内部交易定价原则请详见本回复报告之“问题 16/一/（一）/2、报告期内，公司内部交易的单价、定价机制及买方税率”相关回复。报告期内，不同税率的纳税主体企业所得税税率情况如下表：

纳税主体名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
嘉禾生物	15%	15%	15%	15%
嘉禾药业	15%	15%	15%	15%
三原润禾	15%	15%	15%	15%
JIAHERB 注	30%	30%	30%	30%
EXCELSIOR 注	30%	30%	30%	30%
NULIFE 注	30%	30%	30%	30%

注：按照注册地美国当地税收政策计缴相关税费，包括联邦税 21%，州税平均税率 9%

境内母子公司之间企业所得税税率一致，均为 15%，且均为全资子公司，不存在少数股东权益，境内母子公司之间销售不存在税率差异导致的利润转移，不存在通过内部交易规避税负的情形。境内母子公司与境外子公司之间存在税率差异，境内企业所得税税率为 15%，境外子公司平均税率为 30%。由于境内、境外公司之间内部交易基本遵循市场价格，且内部交易系出于业务需求而发生，具有真实交易背景，不存在转移定价安排，不存在通过内部交易不公允定价规避税负的情形。

公司主管税务机关国家税务总局西安高新技术产业开发区税务局、三原县税务局、杨凌示范区税务局工业园区税务分局分别就公司纳税情况出具了合规证明。同时，境外子公司所在地律师事务所出具了法律意见书对境外子公司的税务合规性进行了说明。因此，报告期内公司境内外各纳税主体均不存在重大税务风险。

综上，公司内部交易定价及企业所得税相关处理合法合规，不存在通过内部交易规避税负的情形，根据主管税务机关出具的无违法违规证明等资料，报告期内公司不存在纳税违法违规情况，符合境内外税收规定，不存在追缴税款或被给予税务处罚的风险。

三、说明递延所得税资产中未实现内部交易利润及计提资产减值准备金额的计算依据及计算过程，递延所得税负债产生的具体原因及计算过程

（一）说明递延所得税资产中未实现内部交易利润及计提资产减值准备金额的计算依据及计算过程

1、报告期内各项递延所得税资产的来源

报告期内，公司的递延所得税资产主要来源于计提坏账准备、存货跌价准备产生的资产减值准备以及内部交易未实现利润导致的可抵扣暂时性差异，具体明细如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	8,529.17	2,178.95	7,503.42	1,042.97	8,666.09	1,086.29	3,910.59	951.39
未实现内部交易利润	34,140.52	8,975.29	27,852.37	7,215.22	19,111.53	4,731.87	15,891.29	4,112.46
合计	**42,669.69**	**11,154.24**	**35,355.79**	**8,258.19**	**27,777.62**	**5,818.16**	**19,801.88**	**5,063.85**

2、递延所得税资产中未实现内部交易利润的计算依据及计算过程

公司递延所得税中未实现内部交易利润的计算过程详见本回复报告之“问题16/一/（二）/3、报告期内各年度，公司未实现内部交易利润的计算方法”相关回复。报告期内，公司对内部未实现损益按照买方的所得税税率确认相应的递延所得税资产，计算过程如下：

单位：万元

内部交易类型	项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
境内公司销售给境外子公司	未实现内部交易利润(a1)	25,478.31	20,100.44	12,362.99	11,486.35
	买方税率(b1)	30%	30%	30%	30%
	递延所得税资产(c1=a1*b1)	7,643.49	6,023.35	3,704.73	3,442.03
境内公司之间	未实现内部交易利润(a2)	8,445.80	7,556.20	6,644.21	4,340.12
	买方税率(b2)	15%	15%	15%	15%
	递延所得税资产(c2=a2*b2)	1,266.87	1,133.43	996.63	651.02
境外子公司之间	未实现内部交易利润(a3)	216.41	195.73	104.32	64.81
	买方税率(b3)	30%	30%	30%	30%
	递延所得税资产(c3=a3*b3)	64.92	58.44	30.51	19.41
递延所得税资产合计(c=c1+c2+c3)		**8,975.29**	**7,215.22**	**4,731.87**	**4,112.46**

注：报告期内各期末根据境内公司销售给境外子公司、境外子公司之间的未实现内部交易利润确认的递延所得税资产均低于“未实现内部交易利润*买方税率”的计算结果，系境外子公司各地方州税税率存在差异所致

3、递延所得税资产中资产减值准备金额的计算依据及计算过程

递延所得税资产中资产减值准备包括按公司有关会计政策计提的应收账款

坏账准备和存货跌价准备。报告期内，资产减值准备金额的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年末	2019 年末	2018 年末
应收账款坏账准备	1,672.37	1,429.00	5,407.74	1,171.79
长期应收款坏账准备	2,758.46	3,099.33	-	-
存货跌价准备	4,098.34	2,975.09	3,258.36	2,738.80
合计	**8,529.17**	**7,503.42**	**8,666.09**	**3,910.59**

2018 年-2021 年上半年，公司应收账款、长期应收款坏账准备计算过程如下：

单位：万元

年　度	科　目	期初数(a)	本期计提(b)	本期转回或转销(c)	期末数(d=a+b-c)
2021 年 6 月	应收账款-坏账准备	1,428.99	243.37		1,672.37
	长期应收款-坏账准备	3,099.33		340.86	2,758.46
2020 年	应收账款-坏账准备	5,407.74	-3,031.49	947.25	1,428.99
	长期应收款-坏账准备		3,099.33		3,099.33
2019 年	应收账款-坏账准备	1,171.79	4,235.94		5,407.74
2018 年	应收账款坏账准备	925.29	246.50		1,171.79

报告各期末应收账款、长期应收款坏账准备的计算过程详见本回复报告“问题 11/四/（二）公司应收账款坏账准备计提充分性分析”相关回复；报告期内，存货跌价准备的计算过程详见本回复报告之“问题 8/四、结合在手订单对应产成品覆盖比例、产品销售价格变动情况、存货周转率及周转频次等因素，进一步说明存货跌价准备是否计提充分”相关回复。报告期内各会计年度，公司资产减值准备相关的暂时性差异及递延所得税资产计算过程如下：

单位：万元

项目		2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
境内母子公司					
应收账款	账面价值（a1）	103,876.27	71,215.84	60,778.84	54,975.00
	计税基础（b1）	109,395.43	75,005.08	63,988.41	57,887.42
	可抵扣暂时性差异（c1=b1-a1）	5,519.16	3,789.24	3,209.57	2,912.42
存货	账面价值（g1）	94,776.75	79,889.39	59,235.52	46,716.49
	计税基础（h1）	96,594.25	80,702.04	60,511.42	47,568.33
	可抵扣暂时性差异（i1=h1-g1）	1,817.50	812.65	1,275.90	851.84
可抵扣暂时性差异（合计 j1=c1+i1）		7,336.67	4,601.89	4,485.47	3,764.26
税率（k1）		15%	15%	15%	15%

项目		2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
递延所得税资产（A1=j1*k1）		1,100.50	690.28	672.82	564.64
境外子公司					
应收账款	账面价值（a2）	12,899.54	10,009.17	7,498.16	10,078.87
	计税基础（b2）	13,593.53	10,541.17	12,192.23	10,625.44
	可抵扣暂时性差异（c2=b2-a2）	693.98	532.00	4,694.07	546.57
长期应收款	账面价值（d1）		-	-	-
	计税基础（e1）	2,758.46	3,099.33	-	-
	可抵扣暂时性差异（f1=e1-d1）	2,758.46	3,099.33	-	-
存货	账面价值（g2）	65,554.06	53,271.52	45,937.97	44,456.59
	计税基础（h2）	69,016.26	56,206.04	48,909.43	47,224.61
	可抵扣暂时性差异（i2=h2-g2）	3,462.21	2,934.52	2,971.46	2,768.02
可抵扣暂时性差异（合计 j2=c2+f1+i2）		6,914.65	6,565.85	7,665.53	3,314.59
税率（k2）		30%	30%	30%	30%
递延所得税资产（A2=j2*k2）		2,074.40	1,024.50 注	1,072.07 注	994.38
合并抵消数					
应收账款	账面价值（a3）	-86,274.81	-54,952.58	-47,317.49	-43,441.62
	计税基础（b3）	-90,815.59	-57,844.82	-49,813.39	-45,728.82
	可抵扣暂时性差异（c3=b3-a3）	-4,540.78	-2,892.24	-2,495.90	-2,287.20
存货	账面价值（g3）	-32,767.90	-24,234.16	-18,048.24	-14,945.42
	计税基础（h3）	-33,949.28	-25,006.24	-19,037.25	-15,826.48
	可抵扣暂时性差异（i3=h3-g3）	-1,181.37	-772.08	-989.01	-881.06
可抵扣暂时性差异（合计 j3=c3+i3）		-5,722.15	-3,664.32	-3,484.91	-3,168.26
递延所得税资产（A3）		-995.94	-671.81	-658.60	-607.63
合并层面					
应收账款	账面价值（a4=a1+a2+a3）	30,501.00	26,272.43	20,959.51	21,612.25
	计税基础（b4=b1+b2+b3）	32,173.37	27,701.43	26,367.25	22,784.04
	可抵扣暂时性差异（c4=b4-a4）	1,672.37	1,429.00	5,407.74	1,171.79
长期应收款	账面价值（d2=d1）		-	-	-
	计税基础（e2=e1）	2,758.46	3,099.33	-	-
	可抵扣暂时性差异（f2=d2-e2）	2,758.46	3,099.33	-	-
存货	账面价值（g4=g1+g2+g3）	127,562.90	108,926.75	87,125.25	76,227.66
	计税基础（h4=h1+h2+h3）	131,661.24	111,901.84	90,383.60	78,966.46
	可抵扣暂时性差异（i4=h4-g4）	4,098.34	2,975.09	3,258.35	2,738.80

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
可抵扣暂时性差异（合计 j4=c4+f2+i4）	8,529.17	7,503.42	8,666.09	3,910.59
递延所得税资产（A4=A1+A2+A3）	2,178.95	1,042.97	1,086.29	951.39

注：境外子公司管理层预计未来能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异具有不确定性，因此公司根据《企业会计准则第 18 号——所得税》的相关规定，按照当期应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

（二）递延所得税负债产生的具体原因及计算过程

公司递延所得税负债的产生主要系境内子公司嘉禾药业和境外子公司因税法认定的折旧方式与公司采用的折旧方式不同产生的暂时性差异所致。根据我国税法相关规定，公司子公司陕西嘉禾药业有限公司在报告期内依法享受固定资产加速折旧优惠政策。根据美国国家税务局出台的第 946 号的要求，除不符合 MACRS 折旧方法的情形外，境外子公司应当对固定资产实行加速折旧方法。

1、报告期内各期末，公司递延所得税负债及应纳税暂时性差异列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债
累计折旧[注]	10,223.74	1,589.19	11,078.36	1,675.98	8,310.67	1,334.40	5,296.94	961.48
合计	**10,223.74**	**1,589.19**	**11,078.36**	**1,675.98**	**8,310.67**	**1,334.40**	**5,296.94**	**961.48**

注：系固定资产累计折旧税法认定的折旧方式与公司采用的折旧方式不同造成的应纳税暂时性差异。

2、报告期内各会计年度，公司固定资产折旧的暂时性差异及递延所得税负债计算过程如下：

单位：万元

项目		2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
嘉禾药业					
固定资产	账面价值(a1)	40,315.63	35,201.67	30,318.43	21,675.40
	计税基础(b1)	30,462.74	24,762.46	23,092.64	17,579.40
	应纳税暂时性差异(c1=a1-b1)	9,852.89	10,439.21	7,225.79	4,096.00
税率(d1)		15%	15%	15%	15%
递延所得税负债(A1=c1*d1)		1,477.93	1,565.88	1,083.87	614.40
境外子公司					
固定资产	账面价值(a2)	1,040.93	1,030.38	1,473.68	1,740.26
	计税基础(b2)	670.08	391.23	388.80	539.32
	应纳税暂时性差异(c1=a2-b2)	370.85	639.15	1,084.88	1,200.94

项目		2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
税率(d2)		30%	30%	30%	30%
递延所得税负债(A2 注)		111.26	110.10	250.53	347.08
合并层面					
固定资产	账面价值(a3=a1+a2)	41,356.56	36,232.05	31,792.11	23,415.66
	计税基础(b3=b1+b2)	31,132.82	25,153.69	23,481.44	18,118.72
	应纳税暂时性差异(c3=a3-b3)	10,223.74	11,078.36	8,310.67	5,296.94
递延所得税负债(A3=A1+A2)		1,589.19	1,675.98	1,334.40	961.48

注:报告期内各期末境外子公司递延所得税负债余额均低于应纳税暂时性差异 c2*平均税率 d2 的计算结果，系境外子公司联邦税和各地方州税对固定资产折旧政策的规定以及税率存在差异所致。

综上，报告期内，公司递延所得税资产及递延所得税负债计算依据及计算金额准确。

四、核查意见

经查阅公司不同纳税主体的税收优惠证明、内部交易明细、内部交易计算过程表、应收账款坏账准备计算表、存货跌价准备计算表、固定资产加速折旧计算表、主管税务机关出具的合规证明、海外律师出具的法律意见书等资料，并进行相应的分析复核，本次申请之保荐机构及申报会计师认为：

1、公司内部交易具有合理性，不存在相同产品既销售又采购的内部交易情形，内部交易抵消、外币报表折算差额、未实现内部交易利润的计算方法恰当，计算金额准确；

2、公司内部交易定价及企业所得税相关处理合法合规，不存在通过内部交易不公允定价规避税负的情形，根据主管税务机关出具的无违法违规证明等资料，报告期内公司不存在纳税违法违规情况，符合境内外税收规定，不存在追缴税款或被给予税务处罚的风险；

3、公司递延所得税资产及递延所得税负债计算依据及计算金额准确。

问题 17．关于行业分类及创业板定位

根据申报文件显示，发行人此次申报所选行业类别为“C27 医药制造业”，与其报告期内主要收入来源及可比公司行业类别存在差异，可比公司所选证监会行业类别包括“制造业-医药制造业（莱茵生物）”及“制造业-农副产品加工业（晨光生物）”。

请发行人：（1）结合报告期内医药产品对应的销售收入、净利润，可比上市公司行业认定情况及相关规定，说明申报时所选行业类别是否客观、准确。（2）结合主要产品市场规模及市场份额情况、主营业务收入及扣非后净利润变动情况、复合增长率情况、与同类产品及竞品的竞争优劣势等因素，说明主营业务是否具有可持续性及成长性，并进一步修改完善招股说明书中的相关表述。（3）结合相关专利的具体作用及先进性、技术工艺同行业对比情况、在研产品进展情况等因素，进一步分析说明自身是否属于高新技术产业和战略性新兴产业发展方向的创新创业企业，是否符合创业板行业定位。（4）按照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、本所《创业板股票发行上市审核规则》第十九条等规定要求，说明发行人主营业务在创新、创造、创意的某项具体特征。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复:

一、结合报告期内医药产品对应的销售收入、净利润，可比上市公司行业认定情况及相关规定，说明申报时所选行业类别是否客观、准确

公司主营业务包括植物提取物业务及保健品业务，其中植物提取物产品主要应用于医药及保健食品、化妆品等领域，其中医药及保健食品领域应用比例相对较大，具体情况如下：

单位：万元

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接客户	保健品	62,827.34	65.32%	111,254.31	60.91%	76,663.87	60.34%	72,771.64	59.87%
	医药	5,428.98	5.64%	20,776.38	11.37%	14,829.12	11.67%	14,668.51	12.07%
	医药及保健品[注1]	4,399.56	4.57%	9,023.13	4.94%	3,876.94	3.05%	3,315.55	2.73%
	食品	7,463.46	7.76%	13,761.17	7.53%	12,255.50	9.65%	14,034.49	11.55%

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	化妆品	344.94	0.36%	95.34	0.05%	229.58	0.18%	100.95	0.08%
	其他[注2]	2,384.82	2.48%	2,266.08	1.24%	1,154.59	0.91%	553.19	0.46%
贸易类客户		13,330.10	13.86%	25,477.83	13.95%	18,053.42	14.21%	16,104.16	13.25%
合计		**96,179.20**	**100.00%**	**182,654.24**	**100.00%**	**127,063.02**	**100.00%**	**121,548.50**	**100.00%**

注 1：部分客户同时具备医药及保健品业务且不易明确区分使用公司产品的具体用途，因此合并列示
注 2：直接客户中其他行业包括农业、饲料等。

根据《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》“……2.1 以上市公司营业收入等财务数据为主要分类标准和依据，所采用财务数据为经过会计师事务所审计并已公开披露的合并报表数据。2.2 当上市公司某类业务的营业收入比重大于或等于 50%，则将其划入该业务相对应的行业”规定，公司申报时确定行业类别为“C27 医药制造业”，与同行业上市公司莱茵生物一致。

另外，从生产过程来讲，公司及同行业公司均系利用天然植物进行深加工，从此角度出发，结合主要客户情况（根据晨光生物公开披露材料，其 2019 年前五名客户为现代牧业（集团）有限公司、内蒙古富源国际实业集团有限公司、山东银鹰股份有限公司、北京金棉润德科技有限公司及恒天然（玉田）牧场有限公司，牧业公司居多），可比公司晨光生物选择“C13 农副食品加工业”也具有其合理性。

二、结合主要产品市场规模及市场份额情况、主营业务收入及扣非后净利润变动情况、复合增长率情况、与同类产品及竞品的竞争优劣势等因素，说明主营业务是否具有可持续性及成长性，并进一步修改完善招股说明书中的相关表述

（一）结合主要产品市场规模及市场份额情况、主营业务收入及扣非后净利润变动情况、复合增长率情况、与同类产品及竞品的竞争优劣势等因素，说明主营业务是否具有可持续性及成长性

1、公司主营业务所处市场空间较大，且凭借多年的经营积累，公司的市场份额逐步得到提升，为公司经营的可持续性及成长性奠定了市场基础

（1）植物提取物业务

从国际市场规模来看，根据 MARKETS AND MARKETS 分析，2019 年植物

提取物市场价值约237亿美元，预计到2025年将达到594亿美元，2019年到2025年的复合年增长率为16.5%，有着巨大的发展潜力和成长空间。从我国市场发展情况来看，我国作为全球主要的植物提取物出口国，近年来植物提取物出口额不断攀升。2020年我国植物提取物出口9.6万吨，同比增长11.0%，出口总额24.5亿美元，同比增长3.6%，2021年1-6月我国植物提取物出口总额为13.8亿美元。

从公司市场份额情况来看，受益于经营规模的不断增长，公司市场占有率不断提升。其中，公司外销金额占我国植提行业整体规模的份额由2018年度的5.73%上升至2020年度的8.92%。

单位：亿元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
全行业出口额	96.60	171.50	166.04	165.76
公司出口金额	8.09	15.30	9.97	9.50
市场占有率	8.38%	8.92%	6.00%	5.73%

数据来源：中国医药保健品进出口商会、中国海关数据；公司出口金额系审定后外销金额。

（2）保健品业务

公司保健品业务由孙公司EXCELSIOR执行，现阶段主要目标市场也以美国区域为主，因此，其主要经营业绩受美国保健品市场影响较大。根据EUROMONITOR数据，2019年全球保健品市场规模达2,667.4亿美元，同比增长1.8%，从市场份额来看，美国为目前世界上最大的保健品市场，市场占比达到29.1%

另外，EXCELSIOR保健品业务尚处于发展前期，2020年营业收入仅为3,523.69万美元，相对于市场整体规模占比较小，且目前经营模式以OEM加工为主，因此，随着业务的不断成熟和客户的逐渐积累，充足的市场空间可有效支持公司保健品业务的持续发展和成长。

综上，市场主营业务面对的市场空间较大，且凭借多年的经营积累，公司的市场份额逐步得到提升，为公司经营的可持续性及成长性奠定了市场基础。

2、公司主营业务发展良好，报告期内营业收入及扣非后净利润呈上升趋势，为进一步保障公司经营的持续性和成长性奠定了业务基础

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
营业收入	96,313.14	5.29%	182,950.81	43.81%	127,217.75	4.22%	122,063.27
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	23,681.65	31.06%	36,139.94	102.37%	17,858.75	-14.49%	20,886.17

注：2021 年 1-6 月变化率=（2021 年 1-6 月数据*2-2020 年度数据）/2020 年度数据得出。

如上所示，报告期内，公司主营业务发展良好。2018 年至 2020 年度，公司营业收入复合增长率为 22.43%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润复合增长率为 31.54%。而且，公司在业务发展的同时，也有效的控制了收入的质量，一方面公司业务的增长主要来自具有持续交易的客户，详见本回复报告之“问题 5/二/（二）报告期各期均与发行人发生交易的客户数量、销售金额及占比”相关回复；另一方面，公司 2018 年至 2020 年应收款占营业收入的比例始终保持在 20%以下，且呈下降趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款净额	30,501.00	26,272.44	20,959.51	21,612.25
营业收入	96,313.14	182,950.81	127,217.75	122,063.27
应收账款占营业收入比	31.67%	14.36%	16.48%	17.71%

注：虽然 2021 年 6 月末应收账款净额占 2021 年 1-6 月营业收入比例较高，若简单按半年度收入乘以 2 推测全年收入规模，则 6 月末应收款净额占年化收入的比例仍维持在 15.83%左右，与 2020 年度基本持平。

从各业务板块经营业绩来，凭借充足的货物储备和丰富的产品品种，公司在疫情期间实现了对市场的稳定供应，同时借力于公司产能、产量的提升，植物提取物业务增长较快，由 2018 年度的 9.67 亿元，增长至 2020 年度的 15.94 亿元，复合增长率为 28.41%，有效的支撑了公司整体业务的发展，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额
主营业务收入	96,179.20	5.31%	182,654.24	43.75%	127,063.02	4.54%	121,548.50
其中，植物提取物	82,743.15	3.84%	159,363.61	46.31%	108,921.08	12.69%	96,653.90

注：2021 年 1-6 月变化率=（2021 年 1-6 月数据*2-2020 年度数据）/2020 年度数据得出。

保健品业务在经历 2019 年业绩下滑后，2020 年收入恢复至 2.33 亿元的水平，且相比于 2018 年度，保健品业务更加成熟，业务拓展的重点也由侧重销售规模逐渐向兼顾盈利转变，业务毛利率得到提升。预计在未来经营期间内，随着业务

的更加稳健，将成为公司业绩持续发展的另一成长点。

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额
主营业务收入	96,179.20	5.31%	182,654.24	43.75%	127,063.02	4.54%	121,548.50
其中，保健品收入	13,436.05	15.38%	23,290.63	28.38%	18,141.94	-27.12%	24,894.60
保健品毛利率		29.28%		27.52%		21.31%	23.24%

注 1：2020 年开始，公司执行新收入准则，上表中 2020 年毛利率计算时营业成本包括运费。
注 2：2021 年 1-6 月变化率=（2021 年 1-6 月数据*2-2020 年度数据）/2020 年度数据得出。

综上，公司各板块主营业务良好的经营业绩为进一步保障公司经营的持续性和成长性奠定了业务基础。

3、公司产品优势主要体现在种类的丰富度及规格的齐全性的方面，可满足下游客户需求多样化的特点

公司与可比公司之间的产品结构存在差异，一方面系经营品种的差异，根据可比公司年度报告，莱茵生物经营的品种主要为甜叶菊提取物、罗汉果提取物等几类产品，晨光生物经营的品种主要为辣椒红色素、叶黄素、辣椒油树脂（辣椒精）、棉籽类产品等几类产品，而公司产品包括莽草酸、枳实提取物等数百种植物提取物，产品范围差异较大；另一方面，产品范围的不同也导致产品结构侧重的不同，例如 2020 年度晨光生物产品结构中“天然色素/香辛料/营养及药用类产品”及“棉籽类产品”合计占其营业收入的比例为 96.37%，而公司 2020 年度前五名产品收入占比仅为 20.87%，产品侧重结构差异也相对较大。

基于产品结构的差异，公司的竞争优势主要体现在种类的丰富度及规格的齐全性的方面，可满足下游客户需求多样化的特点。具体表现为：

项目	公司	可比公司
优势	①满足客户的需求具有多样化特点，不仅是植物提取物品类方面，还包括满足同一品种内不同规格的多样化需求方面。 ②充足的货物储备可满足客户的及时性需求，节省生产和运输周期的等待。 ③丰富的产品和充足的储备有利于建立长期稳定的市场形象，吸引客户重复购买。	规模化优势明显，不仅体现在单品品种的销售体量上，而且有利于组织采购和生产，各品种之间协调平衡的工作量相对较少。
劣势	①在公司掌控资源规模的有限条件下，在各品种之间分配资源，削弱单品种的规模优势。 ②提前备货形成一定量的存货，对公司的经营周转形成一定压力。	受单一品种市场的影响相对较大，若种植或某个较大规模的合作方出现不利波动，则将影响整体业务的发展。

综上，凭借多年的经营积累，公司“一站式”多品类经营模式已达到预计效果，积累的产品种类助推了公司业务的发展，支撑了公司加工工厂及产品超市的行业

定位，对未来持续发展和成长性奠定了产品基础。

（二）结合主要产品市场规模及市场份额情况、主营业务收入及扣非后净利润变动情况、复合增长率情况、与同类产品及竞品的竞争优劣势等因素，进一步修改完善招股说明书中的相关表述

鉴于植物提取物市场规模及份额已披露，本次针对公司保健品业务产品市场规模及市场份额在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况及市场竞争状况”之“（三）公司所处行业的特点和发展趋势”进行补充披露；主营业务收入及扣非后净利润变动情况在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、主要财务指标”之“（一）基本财务指标”进行了补充披露；与同行业公司在产品端竞争优劣势因素，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况及市场竞争状况”之“（五）公司所属行业的竞争情况”之“6、与同行业可比公司的比较情况”进行了补充披露。

三、结合相关专利的具体作用及先进性、技术工艺同行业对比情况、在研产品进展情况等因素，进一步分析说明自身是否属于高新技术产业和战略性新兴产业发展方向的创新创业企业，是否符合创业板行业定位

（一）结合相关专利的具体作用及先进性、技术工艺同行业对比情况、在研产品进展情况等因素，进一步分析说明自身是否属于高新技术产业和战略性新兴产业发展方向的创新创业企业

1、公司业务属于高新技术产业和战略性新兴产业发展方向

根据 2016 年 1 月科技部、财政部、国家税务总局联合发布《国家重点支持的高新技术领域（2016）》，公司主营业务中之“植物提取物业务”属于“二、生物与新医药技术”之“（六）轻工和化工生物技术”之“4、天然产物有效成份的分离提取技术”。

另外，2020 年 12 月《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》（以下简称“《建议》”）中指出“加快壮大新一代信息技术、生物技术、新能源、新材料、高端装备、新能源汽车、绿色环保以及航空航天、海洋装备等产业”。因此，公司植物提取物业务作为生物医药、生物农业、生物制造的组成环节之一，属于《建议》中明确的“十四五”时期我国

计划发展壮大的战略性新兴产业方向和重点领域。

因此，公司业务属于高新技术产业和战略性新兴产业发展方向。

2、公司拥有多项发明专利，在“层析技术”、“分离技术”和“催化技术”等多方面应用领域中具有先进性

公司始终重视日常经营中的技术积累和提升，持续优化产品生产工艺，先后开发了色谱层析技术、膜分离技术、催化反应技术等技术并成功申请了 56 项发明专利。上述专利对公司主要产品核心技术的形成、持续稳定的生产提供了有力支撑，具体表现如下：

序号	技术领域	技术来源	技术先进性及具体表征	先进性体现	对应专利
1	色谱层析技术	自主研发	以硅胶、氧化铝或高分子材料为基础，开发色谱层析技术。通过单级或分级柱层析实现多种有效成分的同时分离。	对于原料中活性成分含量低、极性相近的物质，公司采用色谱层析技术对该类物质进行分离。如金雀花碱、石杉碱甲、紫杉醇、辅酶 Q10 等，通过色谱层析技术，实现了该类物质的分离。	**ZL201510847892.3 等 13 项发明专利，正在申请 1 项发明专利**
2	膜分离技术	自主研发	兼有分离、浓缩和纯化的功能，区别于传统分离方式，实现在分子范围内进行分离。将膜分离纯化与传统工艺相结合，形成数条从浓缩到纯化的膜分离工艺。	公司针对水溶性类化合物、敏感类化合物等物质开发了一种膜分离技术，通过膜元件实现该类物质的分离纯化。如敏感性成分尿素酶的分离，该技术的利用可有效地缩短整个提取纯化过程，避免尿素酶活性的降解，大幅度提高生产效率，且操作维护简单，可实现连续化工业生产。	**ZL201410816320.4 等 6 项发明专利**
3	催化反应技术	自主研发	将酶/光等催化介质嫁接到传统的分离纯化过程中，催化有效成分进行生物转化。	例如针对淫羊藿甙的分离，公司创新性地开发了一种生物酶解技术，实现淫羊藿中的高级糖甙向淫羊藿甙的转化，提高原料中有效成分含量，增加淫羊藿甙的提取率，推动了行业技术进步。	**已获得 ZL201810934206.X 等 11 项发明专利，正在申请 1 项发明专利**
4	微囊化技术	自主研发	通过微囊化技术，实现油状产品、热敏性及不稳定性产品粉末化。	例如小白菊内酯受光、热、氧气等影响，易降解，公司采用独创的微囊化技术提高了小白菊内酯的稳定性，延长了货架期，同时该类技术可应用于锯叶棕油、当归油等油类化合物的微囊化，可有效防止其氧化酸败。	**已获得 ZL201510998198.1 发明专利 1 项**
5	痕量物质脱除技术	自主研发	结合萃取和吸附技术，对产物中的痕量物质进行脱除	植物在生长过程中受环境、土壤等因素的影响，原料中重金属、农药残留等有害物质会随着提取过程进行富集，公司通过独创的痕量物质脱除技术可实现有害物质的脱除，提高产品安全性。如利用试剂反应沉降技术可将平菇中的重金属砷进行脱除，避免复杂的树脂吸附。	**正在申请发明专利 1 项**
6	超/亚临界萃取技术	自主研发	摒弃传统水蒸汽蒸馏、小极性溶剂或平转式浸出器提取工艺，开发出超/亚临界萃取技术，对原	例如公司开发了一种利用超临界萃取技术实现辅酶 Q10 的提取。该技术的应用使得生产周期缩短，适合	**已获得 ZL201811036397.4 发明专利 2 项，正在申请发明**

序号	技术领域	技术来源	技术先进性及具体表征	先进性体现	对应专利
			料中油脂类、挥发性、热敏性产品进行提取。	工业化生产。 公司开发了一种超临界梯度萃取技术实现了胡椒碱与杂质的分离，简化了工艺路线，提高了生产效率，为后续的结晶工艺奠定了基础。	**专利 4 项**
7	混合溶剂萃取技术	自主研发	利用目标产物和杂质的理化性质差异，采用二元或多元混合溶剂体系对料液进行萃取纯化，实现杂质的有效脱除。	公司利用物质极性的差异，开发了一种混合溶剂萃取技术，选择性强，简单易操作，可实现工业化生产，节约生产时间。如独一味中环烯醚萜类物质的分离，所得产品有效成分回收率高，产品质量可控性强。	**已获得 201811196820.7 发明专利 12 项，正在申请发明专利 2 项**
8	原料综合开发技术	自主研发	对原料进行全方位分析，力争尽可能地挖掘有价值的活性成分，将资源利用最大化。	为充分挖掘原料中的有效成分，公司开发了一条技术联用路线，实现原料的综合开发，如通过该技术对银杏原料进行综合开发。	**已获得 ZL201210323300.4 等发明专利 6 项， 正在申请发明专利 3 项**
9	混合吸附剂吸附技术	自主研发	利用活性炭、氧化铝、硅胶、分子筛等任意一种或几种进行有效组合，达到吸附有效成分或脱除杂质的目的。	例如公司针对水杨甙开发了一种混合吸附剂吸附技术，该吸附材料能够针对性地将水杨甙吸附于吸附剂上，同时可以很好地去除色素和杂质，避免使用溶剂萃取、柱层析工序，该技术缩短了生产周期，降低了醇耗。	**已获得 ZL201510956655.0 等发明专利 4 项，正在申请发明专利 1 项**
10	基源鉴定技术	自主研发	公司不断完善自有标准药材库。结合高效薄层鉴别、显微鉴别、液相色谱、红外光谱等技术对原料和产品进行快速鉴定。配合公司采购网络，准确定位原料产地及种属，为筛选优质原料、进行工艺开发等提供可靠的理论依据和技术支持。	公司结合高效薄层鉴别、显微鉴别、液相色谱、红外光谱等技术对原料和产品进行快速鉴定。配合公司采购网络，准确定位原料产地及种属，为筛选优质原料、进行工艺开发等提供可靠的理论依据和技术支持。如采用该技术对金银花和山银花等进行品种鉴定，对葡萄籽提取物、人参提取物、南非醉茄提取物等进行真伪鉴定。通过该技术实现原料源头的精准把控，保证了产品的品质。	**正在申请发明专利 4 项**

3、与同行业相比，公司与其他经营者存在相同或相似的技术工艺路线，但鉴于不同经营者产品结构的差异，技术应用的可比性较低

项目	莱茵生物	晨光生物	公司
产品范围	经营的品种主要包括甜叶菊提取物、罗汉果提取物等几类植物提取物。 未披露具体产品结构信息。	经营品种包括辣椒红色素、叶黄素、辣椒油树脂（辣椒精）、棉籽类产品等几类植物提取物。 2020 年产品结构中“天然色素/香辛料/营养及药用类产品”及“棉籽类产品”合计占其营业收入的比例为 96.37%。	产品系列包括 800 余种植物提取物。产品结构分散，2018 年至 2020 年前五名产品占当期公司主营业务收入的比例分别为 20.76%、22.16%和 20.87%。
技术路线	结合柱层析分离、逆流色谱分离和超临界萃取分离等技术手段研发出了一系列适用于各品种和各规格的植物提取物工业化生产的工艺流程。	除传统水体、醇提技术工艺外，还包括超声提取、低温提取、产品结晶及色谱分离、超临界 CO2、微囊制剂等。	色谱层析技术、膜分离技术、催化反应技术、微囊化技术等多项核心技术。

数据来源：可比公司年度报告

鉴于可比公司公开资料中未具体说明技术工艺细节信息，暂无法直观进行比

较。从披露的具体工艺路线等方面来看，公司与同行业公司之间存在相同或相似之处，但由于同行业具体经营品种的差异较大，因此技术应用的可比性较低。

从外部评审或认证结果来看，公司的技术实力得到了各级政府及行业协会的认可。例如，公司 2014 年起即被认定为省级企业技术中心；嘉禾生物及其子公司嘉禾药业实验室分别于 2008 年与 2020 年通过了中国合格评定国家认可委员会（CNAS）的认可；公司积极参与中国医药保健品进出口商会植物提取物国际商务标准的起草和制定、美国药典（USP）植物提取物标准的编写，曾经获得 USP 颁发的“DONOR RECOGNITION”奖项。

综上，发行人在研发及技术创新成果方面具有一定储备，技术水准属于行业的先进水平之列，技术路线及研发内容符合战略性新兴产业发展方向。

4、公司在研产品符合战略新兴方向之“生物制造”领域，研发进展顺利，为后续公司业务的持续发展奠定了技术基础

截至 2021 年 6 月 30 日，公司共有 10 项在研项目，具体情况如下：

序号	项目名称	拟达到的目标	所处阶段及进展情况	与行业技术水平的比较
1	枳实系列产品及衍生物的综合开发	依据枳实中活性成分的理化性质，采用分级提取法，依次将所需成分分步提出，再利用超临界、连续离交、结晶等方法将川陈皮素、桔红素、辛弗林、橙皮甙纯化至 98%规格，有效成分回收率达到 80%以上。再将橙皮甙进一步衍生化得到系列产品，如：橙皮素、地奥司明等。	部分产品已开始生产	国内先进
2	水飞蓟系列产品的综合开发	传统溶剂法提取配合色谱纯化技术，将水飞蓟素中四种有效单体分离纯化，脱除溶剂残留、苯并芘、塑化剂等痕量物质，提升产品的附加值。同时开发水溶性水飞蓟产品，增加其生物利用度，开拓新的应用领域。	工艺优化阶段	国内先进
3	芦荟系列产品的综合开发	通过结晶法将芦荟甙纯化至 98%，进一步氧化、纯化得到芦荟大黄素，有效成分回收率达到 85%以上，同时开发双醋瑞因、大黄酸等系列衍生产品。	完成研发待中试	国内先进
4	有机酸及衍生物产品的开发	通过溶剂法、离子交换、膜分离等技术，将原料中微量有机酸进行分离富集，开发奎宁酸、6-羟基犬脲奎宁酸、绿原酸等产品	部分产品已中试	国内先进
5	五味子总素的分离纯化	通过萃取、反向萃取技术实现五味子总素的制备，进而通过微囊化技术改善产品状态，扩大应用领域。	中试阶段	国内先进
6	穿心莲内酯的提取分离	在传统工艺的基础上，通过技术创新提高目标成分的稳定性，提高产品收率，简化工艺流程，缩短生产周期。	中试阶段	国内先进
7	异槲皮素的制备项目	以芦丁为原料，采用生物酶解技术实现异槲皮素的制备，攻克了传统酸水解无法选择性去糖的技术壁垒，抢占异槲皮素的国际市场。	完成中试	国内先进
8	藏红花中藏红花醛的提取分离	采用低温提取技术提高藏红花醛的稳定性，提高有效成分的回收率，拓展其应用范围。	完成中试	国内先进
9	槐米中芦丁的提取纯化	采用有机溶剂提取代替传统石灰水提取技术，生产周期短，污染少，产品品质高。	完成中试	国内先进
10	大豆异黄酮的分离纯化	通过吸附剂吸附和有机溶剂除杂技术，实现了杂质和有效成分分离，进一步通过结晶技术，提高产品纯度，使规格多样化。	完成中试	国内先进

如上所示，公司在研产品未偏离战略新兴行业鼓励的“生物制造”领域，相关

产品系在原有产品上的升级和深入利用。目前，各在研产品研发进度符合公司预期，若顺利完成，后续将对公司业务的持续发展提供技术支撑。

综上所述，公司拥有专利数量相对较多，达 56 项且均为发明专利，在色谱层析技术、膜分离技术、催化反应技术等核心技术应用领域具有先进性；另外，凭借技术积累，公司已成为陕西省技术研发中心，通过国家 CNAS 的认证，技术工艺在同行业经营者中属于较为先进的行业之一；公司在研产品进展顺利，产品方向符合我国中长期发展支撑领域，因此公司属于高新技术产业和战略性新兴产业发展方向的创新创业企业。

（二）进一步分析说明自身是否属于高新技术产业和战略性新兴产业发展方向的创新创业企业，是否符合创业板行业定位

首先，公司主营业务包括天然植物提取物及保健食品的研发、生产和销售，产品作为原料组成成分广泛应用于医药、保健食品、膳食补充剂和化妆品等行业。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）和国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），从主要应用领域划分，公司所属行业为“C27 医药制造业”，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的“原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业”。

其次公司业务属于“大健康”、“生物制造”等战略新兴领域，系通过“应用场景创新”、“产品开发创新”及“生产工艺创新”方式保持公司行业竞争地位的代表企业之一（详见本回复报告之“问题 17/四、按照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、本所《创业板股票发行上市审核规则》第十九条等规定要求，说明发行人主营业务在创新、创造、创意的某项具体特征”相关回复），具备“创新、创造、创意”属性，符合创业板行业定位。

四、按照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、本所《创业板股票发行上市审核规则》第十九条等规定要求，说明发行人主营业务在创新、创造、创意的某项具体特征

公司业务属于战略新兴领域之“生物制造”方向，通过“应用场景创新”、“产品开发创新”及“生产工艺创新”体现“创新、创造、创意”属性，具体情况如下：

（一）应用场景创新方面

公司经营过程中长期关注并不断探索植物提取物新的应用，通过持续的挖掘下游客户需求品类，维持市场占有率和竞争优势。例如在运动功能饮料领域，对于难溶于水的物质，公司通过食用油或高浓度乙醇预溶解，加入一定辅料进行微囊化或固相分散处理，从而改变物质的溶解性，成功开发了多种适用于水溶环境的产品，包括白藜芦醇等水溶性产品，增加了公司产品在运动功能饮料、口服类保健品领域的应用场景。

（二）产品开发创新方面

产品开发创新方面，公司通过不懈努力，不仅扩展了经营的品类数量，经营品种由 2017 年度的 400 余种，发展至 2020 年度的 800 余种品类。而且在同一天然植物，不同有效成分的提取方面也取得了进展，从而提升了原材料的综合运用效率，在提升公司单体效益的同时也促进了社会资源的有效利用。例如 2011 年开始，公司开始探索利用银杏叶取代传统原材料莽草用以生产产品莽草酸（报告期内公司销售额第一大产品）。随着该技术的成熟，公司于 2018 开始大规模应用，并在 2018 年至 2020 年期间支撑了莽草酸的销量，进而保障了公司业务的持续发展。

（三）生产工艺创新方面

为有效实现良好的提取效果，保障有效物质的纯度，公司针对不同类别的产品需配套不同的生产工艺，无论是在设备选型、流程设计，还是在单体提取工艺、多产品转换等方面均不断进行了相应的创新工作。例如，产品在纯化工序的植物浸提过程中，大量的植物蛋白、植物胶体、鞣质等杂质会随“提取液”一并提出，导致“提取液”呈混悬状态，严重影响后续提纯工序和结晶品质。面对前述难题，公司研发利用“电中和”和“吸附架桥”原理，加快提取液中微粒絮凝，在快速去除前述杂质的同时最大程度地保留有效成分。该工艺技术的创新广泛应用于加纳籽和银杏等产品的生产工艺过程中，压缩了生产工序，提升了有效成分回收率，为公司持续稳定的产品供应起到了有效的支撑作用。

综上，公司主营产品的生产系利用天然植物，针对性的运用各生产工艺，提纯、结晶获得其有效成分的过程。公司从市场需求出发，利用应用场景创新、产

品开发创新及生产工艺创新等方式保持公司“创新、创造、创意”属性，因此，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及贵所《创业板股票发行上市审核规则》第十九条等要求之行业定位要求。

五、核查意见

经分析发行人产品下游应用领域、查阅相关行业信息、相关专利证书及申请文件、行业发展政策等文件，并结合访谈结果，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人产品下游主要应用于医疗保健品领域，根据《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》相关规定，本次申报时确定行业类别具备准确性，与同行业上市公司莱茵生物行业归属一致；

2、发行人主营业务所属市场规模较大，且随着业务的发展，发行人获得的市场份额也逐步提升，报告期内营业收入、扣非后净利润均处于增长态势，因此发行人主营业务的持续性及成长性具有市场基础和业绩支撑；

3、发行人业务属于《国家重点支持的高新技术领域（2016）》相关行业，符合战略新兴领域之“生物制造”发展方向。同时，发行人主业不属于创业板“负面清单”之一，符合创业行业定位要求；

4、发行人主营产品的生产系利用天然植物，针对性的运用各生产工艺，提纯、结晶获得其有效成分的过程。发行人从市场需求出发，利用“应用场景创新”、“产品开发创新”及“生产工艺创新”等方式保持公司“创新、创造、创意”属性，因此，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及贵所《创业板股票发行上市审核规则》第十九条等要求之行业定位要求。

问题 18．关于控制权稳定

根据申报文件显示，发行人认定控股股东、实际控制人为杜小虎、张玉琴夫妇。杜小虎任董事长兼总经理，持有发行人 26.05%的股份；张玉琴现任公司董事，持有公司 34.48%的股份。此外，发行人其他股东存在关联关系（如：杜小龙、杨海燕夫妇合计持有发行人 3.91%的股份，王春德、王金波叔侄合计持有发行人 6.7%的股份），部分董事、监事、高级管理人员及其亲属持有发行人股份。此外，发行人董事任克举、王春德以其持有的股权质押，为发行人银行融资提供质押担保。

请发行人：（1）按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求，分析并说明认定杜小虎、张玉琴为共同实际控制人的理由与依据。（2）按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求，结合杜小龙在发行人任职、持股情况、与杜小龙的亲属关系说明未将杜小龙认定为共同实际控制人的原因与合理性，杜小龙夫妇控制的其他企业是否存在与发行人从事相同或类似业务的情形。（3）结合发行人实际控制人的认定情况、各股东之间的关联关系、以及董事、监事、高级管理人员及其亲属持有发行人股份的情况，补充披露发行人及现有股东为保障发行人控制权稳定所采取的或拟采取的措施并提示相关风险。（4）补充说明任克举、王春德以其持有的股权质押事项对发行人控制权稳定性的影响。（5）结合上述问题，分析并披露最近 2 年发行人实际控制人是否发生变化。（6）以列表形式说明发行人现有股东有关锁定期的承诺。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求，分析并说明认定杜小虎、张玉琴为共同实际控制人的理由与依据

（一）认定实际控制人为杜小虎及张玉琴符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 之“（一）基本原则”要求

问答要求	实际情况	是否符合
实际控制人是拥有公司控制权的主体。	根据发行人的工商登记档案等文件，截至本反馈回复签署日，张玉琴女士持有发行人 13,500 万股股份，占发行人总股本的 34.4828%；杜小虎先生持有发行人 10,200 万股股份，占发行人总股本的 26.0536%，二人合计持有发行人总股本的 60.5364%（过半数），且张玉琴女士和杜小虎先生均直接持有发行人的股份，系“拥有公司控制权的主体”。	符合

问答要求	实际情况	是否符合
在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。	对公司实际控制人的认定，发行人已在《招股说明书》中予以披露。发行人已就认定杜小虎、张玉琴为共同实际控制人出具确认说明，全体股东亦确认杜小虎、张玉琴为发行人共同实际控制人。	符合
保荐人、发行人律师应通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见。	根据发行人公司章程、发行人的声明等资料，公司章程中不存在对控制权的特殊约定，每份股东持有股份具有相同的表决权。股东之间也不存在减少杜小虎、张玉琴表决权的特殊约定。杜小虎及张玉琴二人合计持股比例已过半数，且二人为夫妻关系，在历次表决中意向保持一致，因此，一般情况下，可对股东大会起到决定性作用。 报告期内，杜小虎和张玉琴出席了公司全部的股东大会，表决过程中均由其个人直接表决，投票意向一致、表决结果一致； 发行人的董事会现有 9 名董事，除 1 名董事（由外部机构股东提名）外，其余 8 名董事均由杜小虎和张玉琴夫妇协商一致后以杜小虎名义提名，并最终当选。因此，二人对公司董事会人员的任命具有实质影响力； 报告期内，虽然公司董事会审议的重大事项提议来源相对多元化，但决策过程中，由于杜小虎和张玉琴可决定董事会中过半数董事的任命，且杜小虎先生为董事长，各决议的表决结果与杜小虎和张玉琴意向一致，因此，二人对董事会审议的重大事项具有实质的影响力； 与董事会类似，公司监事会成员 3 名，其中 2 名由杜小虎和张玉琴夫妇协商一致后以杜小虎名义提名，因此二人对监事会成员的任命及监事会审议的重大事项具有实质的影响力； 报告期内，杜小虎一直担任发行人的总经理，对公司日常经营过程中具有实质影响力。 综上，从公司治理结构角度来看，张玉琴女士和杜小虎先生对股东大会、董事会、监事会及日常经营管理均具有实质的影响力，符合实际控制的情形。	符合
发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30%的情形的，若无相反的证据，原则上应将该股东认定为控股股东或实际控制人。存在下列情形之一的，保荐人应进一步说明是否通过实际控制人认定而规避发行条件或监管并发表专项意见：（1）公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的；（2）第一大股东持股接近 30%，其他股东比例不高且较为分散，公司认定无实际控制人的。	不适用。发行人股权相对集中，根据现有股权结构，张玉琴、杜小虎二人合计持有发行人总股本的 60.5364%（过半数），其他股东相对分散，符合实际控制情形。	不适用

（二）认定实际控制人为杜小虎及张玉琴符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 之“（二）共同实际控制人”要求

问答要求	实际情况	是否符合
法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定。	杜小虎先生和张玉琴女士为夫妻关系，属于法定的一致行动关系。二人均出席了公司历次股东大会及董事会，且均由本人投票，因此不存在为履行实际控制人义务的目的而认为扩大实际控制人范围的情形。	符合
通过一致行动协议主张共同控制的，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人。	不适用。	不适用
实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。	杜小虎先生和张玉琴女士为夫妻关系，二者除持股比例较大外，均为公司董事，且积极参与公司股东大会、董事会等重要决策过程，并起到实质影响的作用，因此符合共同控制的情形。	符合

问答要求	实际情况	是否符合
共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制。对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月。保荐人及发行人律师应重点关注最近 2 年内公司控制权是否发生变化，存在为满足发行条件而调整实际控制人认定范围嫌疑的，应从严把握，审慎进行核查及信息披露。	不适用。	不适用

综上，本次申请的保荐机构及律师认为认定杜小虎、张玉琴为共同实际控制人符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的相关要求。

二、按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求，结合杜小龙在发行人任职、持股情况、与杜小龙的亲属关系说明未将杜小龙认定为共同实际控制人的原因与合理性，杜小龙夫妇控制的其他企业是否存在与发行人从事相同或类似业务的情形

（一）说明未将杜小龙认定为共同实际控制人的原因与合理性

问答要求	实际情况	是否符合
（一）基本原则		
实际控制人是拥有公司控制权的主体。	杜小龙持有发行人 1,500 万股股份，占发行人总股本的 3.8314%。虽然杜小龙持有发行人股份，但持股比例较小，不构成对公司控制权的实质影响。	不符合
在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。	对公司实际控制人的认定，发行人已在《招股说明书》予以披露。发行人已就认定杜小虎、张玉琴为共同实际控制人出具确认说明，全体股东亦确认杜小虎、张玉琴为发行人共同实际控制人。	不符合
保荐人、发行人律师应通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见。	根据发行人公司章程、发行人的声明等资料，公司章程中不存在对控制权的特殊约定，每份股东持有股份具有相同的表决权。股东之间也不存在增加杜小龙表决权的特殊约定。 由于持股比例较小，虽然出席了历次股东大会、董事会，但无法对决策产生决定性影响。公司董事会、监事会成员的选聘过程中，杜小龙未提名过候选人员；杜小龙虽持曾担任公司董事，但未在公司担任高管职务，因此在日常经营过程中，对公司经营无实质性影响。	不符合
发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30%的情形的，若无相反的证据，原则上应将该股东认定为控股股东或实际控制人。存在下列情形之一的，保荐人应进一步说明是否通过实际控制人认定而规避发行条件或监管并发表专项意见：（1）公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的；（2）第一大股东持股接近 30%，其他股东比例不高且较为分散，公司认定无实际控制人的。	不适用。发行人股权相对集中，根据现有股权结构，杜小龙持股比例未超过 5%。	不适用
（二）共同实际控制人		
法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违	虽然杜小龙与杜小虎之间为兄弟关系，但遵循“法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况”的原则，结合公司实际情况，杜小	根据此规定，结合公司实际情

问答要求	实际情况	是否符合
背事实的认定。	龙不构成公司共同实际控制人。	况，杜小龙非公司共同实际控制人
通过一致行动协议主张共同控制的，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人。	不适用	不适用
实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。	首先，杜小龙先生个人持股比例为 3.8314%，未达到 5%；杜小龙及其配偶合计持有公司股份数量为 1,530 万股，持股比例为 3.9080%，仍未达到 5%。 其次，虽然杜小龙先生在报告期内曾经担任过董事职务，但已于 2020 年 12 月年辞任，目前非董事会成员；另外杜小龙先生未担任过公司高管，对公司日常经营活动无决定性影响。杜小龙先生配偶在公司始终未担任董事或高级管理人员职务。 再次，由于公司章程不存在赋予杜小龙先生超出其持股比例表决权的情况，也不存在其他协议增加杜小龙先生在股东大会、董事会表决权的约定，杜小龙先生也未参与过董事会、监事会的人选的提名，因此不存在对公司经营具有决定性的控制能力。	不符合
共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制。对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月。保荐人及发行人律师应重点关注最近 2 年内公司控制权是否发生变化，存在为满足发行条件而调整实际控制人认定范围嫌疑的，应从严把握，审慎进行核查及信息披露。	不适用	不适用
（三）其他		
在发行人任职情况	2018 年度，杜小龙任发行人董事，同时在公司采购部门就职； 2019 年度，杜小龙任发行人董事，同时在公司采购部门就职； 2020 年 12 月，杜小龙辞任公司董事，仍在采购部就职。公司采购部门中，部长为罗森，副部长为赵创，杜小龙不担任审批角色。 经核查杜小龙先生简历及所任职部门的组织结构设置、审批流程等，保荐机构和律师认为虽然杜小龙先生在报告期内曾经担任过董事职务，但已于 2020 年 12 月辞任，目前非董事会成员；另外杜小龙先生未担任过公司高管，对公司日常经营活动无决定性影响。	-
持股情况	杜小龙先生个人持股比例为 3.8314%，未达到 5%；杜小龙及其配偶合计持有公司股份数量为 1,530 万股，持股比例为 3.908%，仍未达到 5%。	-
亲属关系说明	杜小龙先生与杜小虎先生之间为兄弟关系； 杜小龙先生和公司另外一个股东杨海燕女士之间为配偶关系； 杜小虎先生和公司第一大股东张玉琴女士之间为配偶关系。	-

综上，本次申请的保荐机构及律师认为不认定杜小龙为共同实际控制人符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的相关要求。

（二）杜小龙夫妇控制的其他企业是否存在与发行人从事相同或类似业务的情形

根据与杜小龙及其配偶的访谈，并通过全国企业信用信息公示系统查询，杜小龙夫妇未控制其他企业，不存在与发行人从事相同或类似业务的情形。

三、结合发行人实际控制人的认定情况、各股东之间的关联关系、以及董事、监事、高级管理人员及其亲属持有发行人股份的情况，补充披露发行人及现有股东为保障发行人控制权稳定所采取的或拟采取的措施并提示相关风险

（一）实际控制人的认定情况

如上文所述，公司实际控制人为杜小虎与张玉琴，二者为夫妻关系。

（二）发行人各股东之间的关联关系

截至本反馈回复签署日，发行人各股东之间的关联关系如下：

序号	股东姓名	持股数量（万股）	关联关系
1	张玉琴	13,500.00	张玉琴与杜小虎为夫妻关系； 杜小龙与杜小虎为兄弟关系； 杜小龙与杨海燕为夫妻关系
2	杜小虎	10,200.00	
3	杜小龙	1,500.00	
4	杨海燕	30.00	
5	王春德	2,400.00	王春德与王金波为叔侄关系
6	王金波	222.00	
7	任克举	2,400.00	任克举与宋佳家为叔侄关系
8	宋佳家	9.00	
9	罗森	679.20	罗森与罗薇为父女关系
10	罗薇	17.40	
11	毛新国	138.00	毛新国与陈秋英为夫妻关系
12	陈秋英	57.30	
13	邓尚勇	324.60	邓尚勇与邓平飞为兄弟关系
14	邓平飞	96.60	
15	郭永庆	321.00	郭永庆配偶与董爱宁系姐弟关系； 郭永庆与张大力母亲系兄妹关系
16	董爱宁	9.00	
17	张大力	3.00	
18	郭涛	66.00	郭涛与王敏为夫妻关系
19	王敏	108.00	
20	白双宝	117.00	白双宝配偶与张立和父亲为兄妹关系； 白晓琴与白双宝为姐弟关系；
21	白晓琴	18.00	

序号	股东姓名	持股数量（万股）	关联关系
22	杨文革	30.00	白晓琴与杨文革为夫妻关系
23	张立和	6.00	
24	郭斐然	108.00	郭斐然与杨杨为夫妻关系
25	杨杨	6.00	

（三）董事、监事、高级管理人员及其亲属持有发行人股份的情况

截至本反馈回复签署日，除前述“（二）发行人各股东之间的关联关系”所披露外，发行人其他董事、监事、高级管理人员及其亲属持有发行人股份的情况如下：

序号	董监高本人			亲属		
	姓名	职务	持股数量（万股）	姓名	亲属关系	亲属持股数量（万股）
1	杨军仁	董事、副总经理	165.00	—	—	—
2	齐政	董事	通过融拓智慧间接持股[注]	—	—	—
3	田阡	独立董事	—	—	—	—
4	马京平	独立董事	—	—	—	—
5	杨广德	独立董事	—	—	—	—
6	王晓莹	监事会主席	65.10	—	—	—
7	郭毅	职工监事	—	—	—	—
8	韦博	监事	45.00	—	—	—
9	张成	副总经理、董事会秘书	—	向琼辉	配偶	135.00
10	惠玉虎	副总经理	48.00	—	—	—

注：融拓智慧持有发行人 3,600 万股股份，持股比例为 9.20%；北京融拓创新投资管理有限公司持有融拓智慧 439.68 万元出资份额，出资比例为 0.73%；齐政持有北京融拓创新投资管理有限公司 1,300 万元出资额，出资比例为 65%。

（四）补充披露发行人及现有股东为保障发行人控制权稳定所采取的或拟采取的措施并提示相关风险

在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有公司 5%及以上股份的主要股东及公司实际控制人情况”之“（一）控股股东与实际控制人”部分中补充披露如下：

“本次发行前，虽然公司股东数量较多，但股权结构分布相对集中，实际控制人杜小虎、张玉琴合计持有公司股份23,700万股，占公司总股本的比例为

60.5364%。为保障发行人控制权稳定，实际控制人采取的或拟采取的措施包括：

1、明确持股意向

为保持公司控制权的稳定，发行人实际控制人杜小虎、张玉琴已确认如下持股意向：

（1）本人拟长期持有股份公司股票；

（2）在锁定期满后，如果拟减持股票，将遵守中国证监会、证券交易所关于股份减持的相关规定，结合股份公司稳定股价的需要，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持；

（3）减持股份应符合相关规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；

（4）减持股份前，应按照《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定及时、准确地履行信息披露义务。

（5）在锁定期满后两年内减持股份公司股票的，减持价格不低于发行价（如股份公司发生分红、派息、送股、转增股本、配股等除权除息事项，则相应调整发行价）；

（6）如果未履行上述减持意向声明，本人将在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行承诺的具体原因并向股份公司股东和社会公众投资者道歉；

（7）如果未履行上述减持意向声明，本人持有的股份公司股份自本人未履行上述减持意向声明之日起6个月内不得减持。

（8）若法律、法规及中国证监会相关规则另有规定的，从其规定。”

2、出具锁定期承诺

发行人实际控制人杜小虎、张玉琴已出具关于股份锁定期的承诺，承诺“自股份公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的股份公司公开发行股票前已发行的股份，也不由股份公司回购本人持有的股份

公司股份”、“前述锁定期满后，若本人仍然担任股份公司的董事、监事或高级管理人员，在任职期间每年转让的股份不超过本人所持有股份公司股份总数的百分之二十五，离职后六个月内，不转让本人所持有的股份公司股份；若本人在任期届满前离职的，在本人任职时确定的任期内和任期届满后六个月内，本人每年转让的股份不超过本人所持有的股份公司股份总数的百分之二十五”、“若股份公司存在重大违法情形，触及退市标准的，自相关行政处罚事先告知书或者司法裁判作出之日起至股份公司股票终止上市并摘牌前，本人不减持所控制的股份公司的股份”、“如《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》、中国证监会和证券交易所对本人持有的股份公司股份之锁定另有要求的，本人将按此等要求执行”。

3、明确减持方式

发行人实际控制人杜小虎、张玉琴已承诺按照符合相关规定的方式减持其所持发行人股份，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。

4、实际控制人关于表决权的进一步安排

经核查，虽然公司股东之间存在亲属关系，但各自持股中，不存在代持、委托持股或其他利益安排的情形。为进一步保持发行人控制权的稳定，张玉琴作出如下承诺，“若持有发行人股份期间，本人与杜小虎解除婚姻关系，本人所持发行人股份对应的表决权委托杜小虎行使，直至本人不再持有发行人股份”。

鉴于实际控制人持股比例相对较高，本次申请已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、管理风险”之“（五）实际控制人控制风险”中补充披露如下：

“（五）实际控制人控制风险

杜小虎先生、张玉琴女士系公司的控股股东及实际控制人，合计控制公司60.54%的股权，处于绝对控股地位。报告期内，公司不断完善公司治理结构、规范内控管理体系，已建立《关联交易管理制度》《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》等相关制度，但若未来相关制度未能得到有效执行，则可能对公司的生产经营产生不利影响。”

四、补充说明任克举、王春德以其持有的股权质押事项对发行人控制权稳定性的影响

截至本反馈回复签署日，任克举、王春德分别持有发行人 2,400 万股股份，合计占发行人总股本的 12.2605%。

2020 年 11 月，发行人股东王春德、任克举分别以其持有的公司股份作为质押物，为公司向宁夏银行股份有限公司西安经济技术开发区支行流动资金借款提供担保。2021 年 8 月，发行人向宁夏银行股份有限公司西安经济技术开发区支行就上述股权质押进行还款。2021 年 8 月，西安市市场监督管理局高新区分局出具（西工商高新）股质登记注字[2021]第 000189～000190 号《股权出质注销登记通知书》，核准办理上述股权出质注销登记手续。

综上，任克举及王春德与宁夏银行股份有限公司西安经济技术开发区支行的股权质押已全部解除，不会对发行人控制权稳定带来重大不利影响

五、结合上述问题，分析并披露最近 2 年发行人实际控制人是否发生变化

在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有公司 5%及以上股份的主要股东及公司实际控制人情况”之“（一）控股股东与实际控制人”部分相应补充如下：

“报告期初至本招股说明书签署日，虽然公司各股东存在亲属关系，但股东各自持股中，不存在代持、委托持股或其他利益安排的情形。在前述股权结构清晰的基础上，杜小虎、张玉琴合计直接持有发行人的股份比例均在60%以上，且该2人一直担任发行人董事，其中杜小虎一直担任发行人董事长、总经理。一般情况下，杜小虎、张玉琴夫妇所持发行人表决权股份已足以对发行人股东大会的决议起决定性作用，能对发行人经营决策产生重大影响并能够实际支配发行人行为。

综上，本次保荐机构及律师认为，杜小虎、张玉琴夫妇为发行人的控股股东、实际控制人，且最近两年未发生变化。”

六、以列表形式说明发行人现有股东有关锁定期的承诺

根据发行人股东在发行人任职情况、股份来源、入股时间等，各股东锁定期

明细如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	锁定安排	锁定依据
1	张玉琴	13,500.00	13,500.00 万股自上市之日起 36 个月不得转让	实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员
			锁定期满后每年减持比例不得超过 25%	
2	杜小虎	10,200.00	10,200.00 万股自上市之日起 36 个月不得转让	实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员
			锁定期满后每年减持比例不得超过 25%	
3	融拓智慧	3,600.00	3,600.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
4	王春德	2,400.00	每年减持比例不得超过 25%	发行人董事、监事、高级管理人员
			2,400.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
5	任克举	2,400.00	每年减持比例不得超过 25%	发行人董事、监事、高级管理人员
			2,400.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
6	杜小龙	1,500.00	每年减持比例不得超过 25%	实际控制人亲属，参照实际控制人锁定
			1,500.00 万股自上市之日起 36 个月不得转让	
7	罗　森	679.20	619.20 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			60.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
8	邓尚勇	324.60	131.10 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
			13.50 万股自股份取得之日(2020 年 8 月)起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内从非实际控制人处受让
			180.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
9	郭永庆	321.00	36.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
			285.00 万股自上市之日起 36 个月不得转让	曾代实际控制人持有，解除后部分参照实际控制人标准锁定
10	王金波	222.00	222.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
11	杨军仁	165.00	69.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			96.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
			每年减持比例不得超过 25%	发行人董事、监事、高级管理人员
12	赵　创	162.00	3.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
			9.00 万股自上市之日起 36 个月	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
			150.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
13	刘慕龙	150.00	120.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			30.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
14	毛新国	138.00	每年减持比例不得超过 25%	发行人董事、监事、高级管理人员
			138.00 万股自上市之日起 12 个月，每年减持比例不得超过 25%	本次申报前 12 个月内未受让或增资
15	高　强	135.00	54.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			81.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资

序号	股东名称	持股数（万股）	锁定安排	锁定依据
16	向琼辉	135.00	135.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
17	白双宝	117.00	54.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			63.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
18	弓江泽	114.00	12.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			102.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
19	郭斐然	108.00	90.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未对发行人增资
			18.00 万股自上市之日起 36 个月	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
20	王　敏	108.00	63.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			45.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
21	王力争	108.00	33.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			75.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
22	杨　凯	105.60	6.60 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			99.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
23	陈根祥	105.00	66.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			39.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
24	孙中军	99.00	75.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			24.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
25	邓平飞	96.60	94.50 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
			2.10 万股自上市之日起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
26	丁建忠	93.90	63.90 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			30.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
27	孟友宏	93.90	22.50 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			71.40 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
28	王　胜	84.00	18.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			66.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
29	徐恒伟	78.00	78.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
30	郭　伟	78.00	30.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
			12.00 万股自上市之日起 36 个月	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
			36.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
31	陈　颖	72.00	72.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
32	郭文华	67.80	67.80 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
33	郭　涛	66.00	48.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未对发行人增资
			18.00 万股自上市之日起 36 个月	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让

序号	股东名称	持股数（万股）	锁定安排	锁定依据
34	王晓莹	65.10	45.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			20.10 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
			每年减持比例不得超过 25%	发行人董事、监事、高级管理人员
35	鲁　荣	60.60	36.60 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			24.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
36	张　飞	60.00	60.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
37	郭　良	60.00	60.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
38	陈秋英	57.30	18.30 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			39.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
39	肖　红	52.50	37.50 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			15.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
40	惠玉虎	48.00	30.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未对发行人增资，本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
			18.00 万股自上市之日起 36 个月	
			每年减持比例不得超过 25%	发行人董事、监事、高级管理人员
41	张　勇	45.00	45.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
42	韦　博	45.00	每年减持比例不得超过 25%	发行人董事、监事、高级管理人员
			45.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
43	刘　娜	36.90	7.50 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			29.40 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
44	屠晓莉	36.00	18.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未对发行人增资
			18.00 万股自上市之日起 36 个月	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
45	张　慧	35.10	17.70 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			17.40 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
46	惠战锋	31.50	19.50 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未对发行人增资
			12.00 万股自上市之日起 36 个月	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
47	高　娟	31.50	25.50 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
48	张泽洲	30.60	30.60 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
49	杨海燕	30.00	30.00 万股自上市之日起 36 个月不得转让	实际控制人亲属，参照实际控制人锁定
			每年减持比例不得超过 25%	
50	杨文革	30.00	30.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
51	索志英	30.00	30.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
52	王树红	30.00	30.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资

序号	股东名称	持股数（万股）	锁定安排	锁定依据
53	杨维华	30.00	30.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
54	向　华	29.10	29.10 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
55	杜　娟	27.60	12.60 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未对发行人增资
			15.00 万股自上市之日起 36 个月	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
56	崔　鹏	27.60	23.10 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
			4.50 万股自上市之日起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
57	刘宝雪	26.40	11.40 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			15.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
58	罗　义	24.90	12.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
			3.00 万股自上市之日起 36 个月	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
			9.90 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
59	李　成	21.90	12.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
			3.00 万股自上市之日起 36 个月	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
			6.90 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
60	吴亚军	21.30	19.50 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
			1.80 万股自上市之日起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
61	白晓琴	18.00	18.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
62	马俊刚	18.00	18.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
63	王　彦	18.00	18.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
64	罗　薇	17.40	15.30 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			2.10 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
65	任万魁	16.50	10.50 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
66	徐志根	16.20	12.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			4.20 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
67	邓良鹏	15.00	15.00 万股自上市之日起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
68	秦雪翠	15.00	6.60 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			8.40 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
69	肖金霞	13.20	3.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			10.20 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
70	付建军	12.60	3.60 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			9.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
71	杜宇栋	12.00	12.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资

序号	股东名称	持股数（万股）	锁定安排	锁定依据
72	樊艳红	9.90	9.90 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
73	陈新利	9.90	9.90 万股自上市之日起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
74	张　瑜	9.30	4.20 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			5.10 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
75	王芸珍	9.00	9.00 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
76	宋佳家	9.00	9.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
77	吴本强	9.00	9.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
78	陈永师	9.00	9.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
79	任　凯	9.00	9.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
80	杜超锋	9.00	9.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
81	穆冰冰	9.00	9.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
82	焦　珂	9.00	3.90 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			5.10 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
83	董爱宁	9.00	9.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
84	张　欣	7.50	7.50 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
85	王　娟	6.60	6.60 万股自上市之日起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
86	杨　杨	6.00	6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
87	胡光华	6.00	6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
88	薛　源	6.00	6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
89	王　瑞	6.00	6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
90	马　元	6.00	6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
91	李建利	6.00	6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
92	魏军辉	6.00	6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
93	郝琴丽	6.00	6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
94	张立和	6.00	6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
95	贾鑫鑫	6.00	6.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
96	王涛	5.10	2.10 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
			3.00 万股自上市之日起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
97	解战河	5.10	5.10 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
98	张竟毅	5.10	5.10 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
99	徐小红	5.10	3.90 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让发行人股份
			1.20 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
100	王子武	4.50	4.50 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资

序号	股东名称	持股数（万股）	锁定安排	锁定依据
101	蔡守文	4.50	4.50 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
102	黄志伟	4.20	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
			1.20 万股自上市之日起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
103	吕晨丹	4.20	4.20 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
104	颜小峰	3.90	3.90 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
105	郑秋妮	3.90	3.90 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
106	颜叶姿	3.60	3.60 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
107	贺娟娜	3.60	3.60 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
108	柏志亮	3.60	3.60 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
109	李　森	3.30	3.30 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
110	白　鑫	3.30	0.90 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
			2.40 万股自上市之日起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内受实际控制人转让
111	程　玮	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
112	朱明刚	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
113	闫明超	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
114	翟　攀	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
115	纪莎莎	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
116	杨文龙	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
117	张腾宇	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
118	张吉涛	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
119	李　梅	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
120	王　涛	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
121	任　超	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
122	徐　航	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
123	张　津	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
124	葛康康	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
125	邓晓兰	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
126	杨世帅	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
127	段亚苹	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
128	梁科军	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
129	王春兰	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
130	张大力	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
131	王雅文	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资

序号	股东名称	持股数（万股）	锁定安排	锁定依据
132	阮阳春	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
133	谭　朋	3.00	3.00 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
134	罗根焕	2.40	2.40 万股自上市之日起 12 个月	本次申报前 12 个月内未受让或增资
135	孙蟠峰	2.10	2.10 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
136	魏焕欢	1.80	1.80 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
137	侯静妮	1.50	1.50 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
138	魏　青	1.50	1.50 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
139	杨　田	1.20	1.20 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
140	张　翠	0.60	0.60 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资
141	李　通	0.30	0.30 万股自股份取得之日（2020 年 12 月）起 36 个月不得转让	本次申报前 12 个月内对发行人增资

注：上述本次申报前 12 个月内通过增资或受让取得发行人股份的股东，根据其取得发行人股份的实际情况，同时还承诺自发行人股份上市之日起 12 个月内或 36 个月之内不得转让。

七、核查意见

经核查公司工商资料，股东大会、董事会及监事会相关资料，与相关当事人访谈确认，并对照公司章程，通过网络搜索，复核股份质押对应的合同、股份锁定承诺等，保荐机构及发行人律师认为：

1、认定杜小虎、张玉琴为发行人共同实际控制人符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 相关要求；

2、不认定杜小龙为发行人共同实际控制人符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 相关要求；杜小龙夫妇不存在控制其他企业的情形；

3、发行人实际控制人控制公司股东大会表决权比例相对较高，且以采取了明确锁定期及减持意向等维护发行人控制权稳定的措施。相关措施及风险已在招股书中补充披露；

4、任克举、王春德持有公司股份数量较少且已解除质押状态，因此不构成对发行人控制权稳定的重大不利影响因素；

5、综合公司实际控制人认定、股东之间的亲属关系及相关股东股权质押情况等综合因素，发行人最近 2 年实际控制人未发生变化；

6、发行人各股东已对所持股份作出了锁定承诺，该等承诺内容符合相关法律法规要求。

问题 19．关于房屋、不动产

根据申报文件显示：（1）发行人房屋总面积为 17.83 万平方米，其中无法办理权属证明房屋的面积为 1.76 万平方米（该部分房产系在租赁的集体用地上建设的房屋），正在办理权属证明房屋的面积为 9.22 平方米。（2）存在在村集体用地上开办企业且部分集体用地出租方尚未取得土地权属证书，涉及面积 45.95 亩。

请发行人：（1）结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月）》问题 18 的相关要求、相关法律条文与已取得的证明文件、发行人对租赁土地上房屋建筑物的所有权权属情况、该房屋是否为发行人购买或自建，逐条分析并说明发行人使用租赁土地、房屋是否存在被拆除或处罚的风险，现有土地、房屋的合规性，对本次发行是否构成障碍。（2）结合发行人在租赁房屋与土地、无法取得产权证书房屋中开展生产经营活动的情况，该土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况，分析并说明该事项对发行人持续经营能力、生产经营的稳定性是否构成不利影响，发行人已采取或拟采取的风险防范措施。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月）》问题 18 的相关要求、相关法律条文与已取得的证明文件、发行人对租赁土地上房屋建筑物的所有权权属情况、该房屋是否为发行人购买或自建，逐条分析并说明发行人使用租赁土地、房屋是否存在被拆除或处罚的风险，现有土地、房屋的合规性，对本次发行是否构成障碍

（一）发行人对租赁土地上房屋建筑物的所有权权属情况、该房屋是否为发行人购买或自建

1、发行人在租赁土地上房屋建筑物所有权权属整体情况

主体	对应租赁土地	租赁土地上房屋建筑物	归属情况	自建/购买
嘉禾生物	位于西安市未央区红光路 45 号、三桥镇和平工业园一号路南段 3 号的 45.95 亩土地；土地性质为集体建设用地	宿舍、车间等共 1.61 万㎡	根据租赁合同及相关村民委员会确认，对应土地上的房屋建筑物等归属于发行人	自建

主体	对应租赁土地	租赁土地上房屋建筑物	归属情况	自建/购买
三原润禾	位于三原县美乐一化的 10 亩土地；土地性质为集体建设用地	房屋共 0.15 万㎡	根据租赁合同，对应土地上的房屋建筑物等归属于发行人	自建

截至本反馈回复出具之日，发行人共计拥有房产面积为 17.83 万平方米，上述租赁土地上建设的房产面积为 1.76 万平方米，占公司整体房产面积的比例为 9.87%，相对较小。前述在租赁土地上的房屋对公司生产经营影响较小，具体详见本回复报告之“问题 19/一/（一）/2/（3）结合短期内无法整改的土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况，评估其对于发行人的重要性”相关回复。

2、《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月）》相关要求比对情况

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月）》问题 18 的相关要求，发行人存在租赁使用集体建设用地的，保荐机构和发行人律师应对以下事项进行核查：

（1）集体建设用地取得和使用是否符合《土地管理法》等法律法规的规定、是否依法办理了必要的审批或租赁备案手续

截至本反馈回复签署日，发行人及其子公司租赁集体建设用地的情况如下：

单位：亩

序号	承租方	出租方	坐落	用途	租赁土地面积	租赁期限
1	嘉禾生物	西安市未央区三桥街道和平村村民委员会	西安市未央区红光路 45 号	开办企业	25	自 2021.06.11 起 20 年
2	嘉禾生物	西安市未央区三桥街道和平村村民委员会	西安市未央区三桥镇和平工业园一号路南段 3 号	开办企业	10.45	自 2021.06.11 起 20 年
3	嘉禾生物	西安市未央区三桥街道和平村村民委员会	西安市未央区三桥镇和平工业园一号路南段 3 号	开办企业	10.50	自 2021.06.11 起 20 年
4	三原润禾	陕西美乐集团公司	东至美乐一化厂东界墙，西至润禾公司东界墙，南至关中环线公路，北至美乐一化厂北界墙	开办企业	10	2017.11.15-2037.11.14

根据《中华人民共和国土地管理法（2019 修正）》（以下简称“《土地管理法》”）第 63 条规定“土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用……，前款规定的集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意”规定，集体用地在满足规划要求等条件下可以通过租赁方式交

由单位使用。

公司租赁的集体土地使用与对应规划用途一致，但部分土地出租方尚未办理完毕土地权属证书，存在一定瑕疵。其中，上述第 1、2、3 项租赁土地，根据西安市乡镇企业局文件《关于未央区和平工业园区列入西安市乡镇企业重点工业园区的批复》（市乡企发[2002]50 号）、陕西省中小企业促进局文件《陕西省中小企业促进局关于确定第一批重点建设县域工业园区的通知》〔陕中企发发〔2009〕32 号）、《陕西省中小企业促进局关于公布首批陕西省中小企业创业基地名单的通知》（陕中企发发〔2008〕167 号），确定上述土地为工业用途；但是出租方西安市未央区三桥街道和平村村民委员会未取得对应集体土地权属证书，相应集体经营性建设用地登记也不完善，存在一定瑕疵；上述第 4 项土地，出租方已取得《集体土地建设用地使用证》，且使用证中明确该处土地用途为“工厂”，符合相关要求。

公司取得集体土地租赁权的过程已履行了相关程序，具体情况如下：

土地	审议机构	审议结果
发行人租赁的西安市未央区集体用地，包括：1、红光路 45 号 25 亩；2、三桥镇和平工业园一号路南段 3 号 10.45 亩；3、三桥镇和平工业园一号路南段 3 号 10.50 亩	和平村委会	2005 年 6 月，西安市未央区三桥街道和平村村民委员会与嘉禾有限签署场地租赁合同及土地有偿使用合同，2017 年 7 月，上述土地所属村村民委员会召开了村民代表会议，经全体村民代表同意，审议通过了向发行人出租该村集体所有 45.95 亩土地（其中 10.45 亩系肖里村村民委员会授权和平村村民委员会对外出租，该事项已经其全体村民代表同意）的事项。 2021 年 6 月，西安市未央区三桥街道和平村村民委员会召开了村民代表会议，经全体村民代表同意，经全体村民代表同意，审议通过了与公司签署土地租赁合同之补充协议的事项；经审议，租赁期变更为自补充协议生效之日起 20 年
三原润禾租赁陕西省三原美乐公司化工厂（以下简称“美乐化工厂”）集体用地 10 亩	陕西美乐集团公司	由于陕西美乐集团公司系乡镇集体企业，目前处于吊销状态，根据《民法典》262 条“对于集体所有的土地和森林、山岭、草原、荒地、滩涂等，依照下列规定行使所有权.....（三）属于乡镇农民集体所有的，由乡镇集体经济组织代表集体行使所有权.....镇的规定，就此事项，美乐化工厂所在地三原县大程镇政府出具了相关说明，其中明确“三原润禾生物科技有限公司租赁陕西省三原美乐公司化工厂经营用地（现状为建设用地）。美乐化工厂为镇属集体企业陕西美乐集团公司的分支机构。美乐化工厂使用上述集体建设用地兴办企业已依法履行相应的决策、审批程序。上述集体土地用于非农建设符合土地利用总体规划，其上建造的房产在工程建设方面符合相关法律、法规规定，不存在违法、违规行为，亦不存在拆迁风险，不存在规划调整而影响承租方正常经营的情形。美乐化工厂对上述土地进行经营管理，对外租赁符合相关法律、法规规定。”

本次尽调中也针对性的对公司租赁土地事项征询了主管机构的意见，并获得了相关合规证明，具体情况下：

土地	证明出具单位	合规证明
发行人租赁的西安市未央区集体用地，包括： 1、红光路 45 号 25 亩；	西安市未央区三桥街道和平村村民委员会（简称“和平村委会”）	2021 年 6 月，和平区村委会出具《情况说明》，其中明确“……确认上述土地系集体建设用地，目前与该等土地利用总体规划、城乡规划不发生冲突；……，发行人租赁上述集体土地不存在违反土地用途使用土地的情形，亦不存在损害和平村经济利益的情形，不存在违规现象。”

土地	证明出具单位	合规证明
2、三桥镇和平工业园一号路南段 3 号 10.45 亩； 3、三桥镇和平工业园一号路南段 3 号 10.5 亩	陕西省西咸新区沣东新城自然资源与规划局（简称“沣东自规局”）	2021 年 6 月，沣东自规局出具《情况说明》，其中明确“关于确认陕西嘉禾生物科技股份有限公司租赁土地权属情况的申请收悉，……目前我局暂未发现陕西嘉禾生物科技股份有限公司在租赁、使用上述土地过程中存在重大违法、违规行为”
三原润禾租赁三原县陕西省三原美乐公司化工厂（以下简称“美乐化工厂”）集体用地 10 亩	三原县自然资源局	2021 年 5 月，三原县自然资源局出具《关于三原润禾生物科技有限公司土地使用情况证明》，明确“……，该公司能遵守国家土地管理方面的法律、法规及规范性文件，并按相关的土地管理规定和核定的用途使用土地。自 2018 年 1 月 1 日至本证明出具之日，该公司不存在违反土地管理相关法律法规的情形，该公司未因违反土地管理法律、法规及规范性文件而受到处罚。”

综上，鉴于①发行人租赁的上述第 4 项集体建设用地出租方已取得《集体土地建设用地使用证》，实际用途与证载用途一致，且政府主管部门已出具合规证明；②发行人租赁的上述第 1、2、3 项集体建设用地虽然尚未取得权属证书、经营性建设用地登记手续也不尽完善，存在瑕疵，但是鉴于发行人租赁上述集体建设用地未改变土地用途，符合土地利用总体规划，并经所在村集体经济组织合法履行了相关决策程序，政府主管部门已相应出具了合规证明。据此，本次申请保荐机构及律师认为，公司取得和使用集体建设用地不存在严重违反《土地管理法》等法律法规的情形。

（2）与集体建设用地有关房产是否为合法建筑、是否可能被行政处罚、是否构成重大违法行为、是否存在土地为发行人租赁但房产为自建，且存在不规范情形，短期内无法整改的情形

公司与集体建设用地有关的房产为在租赁集体建设用地上自建的房产，具体情况详见本回复报告之“问题 19/一/（一）/1、发行人在租赁土地上房屋建筑物所有权权属整体情况”相关回复。

由于上述集体建设用地尚未取得权属证书，该等房产亦未按照规定履行规划及报建手续，无法取得权属证书，预计上述嘉禾生物及三原润禾在集体用地上建设房屋的瑕疵事项在短期内无法整改。

针对上述在集体用地上建设自建的房屋，有关政府部门已出具合规证明，具体情况如下：

主体	租赁土地上自建的房屋	主管机构	合规证明
嘉禾生物	位于西安市未央区红光路 45 号、三桥镇和平工业园一号路南段 3 号的 1.61	陕西省西咸新区沣东新城住房和城乡建设局（简称“沣东住建局”）	2021 年 9 月，沣东住建局出具《情况说明》，明确“关于确认陕西嘉禾生物科技股份有限公司租赁土地上建设情况的申请收悉，……目前我局未发现陕西嘉禾生物科技股份有限公司在使用上述土地期间，在建设方面的重大违法、违规行为。该土地上建筑物不属于重

主体	租赁土地上自建的房屋	主管机构	合规证明
	万㎡的房屋		大违法建筑、不存在被强制拆除及其他影响正常使用的情形，未造成其他严重后果，故不予处罚。”
三原润禾	位于三原县美乐一化的 0.15 万㎡的房屋	三原县住房和城乡建设局	2021 年 8 月，三原县住房和城乡建设局出具《情况说明》，明确“三原润禾生物科技有限公司（以下简称“三原润禾”）在租赁陕西美乐集团公司（含其分支机构陕西省三原美乐公司工厂）集体建设用地上建设、使用建筑物未发生过纠纷、争议，未造成其他严重后果，该等建筑物不属于重大违规建筑、不存在被强制拆除及其他影响三原润禾正常使用的情形，三原润禾不存在重大违法、违规行为，不会被处以行政处罚。”
		三原县大程镇人民政府	2021 年 6 月，三原县大程镇人民政府出具了《证明》，其中明确“兹证明，三原润禾生物科技有限公司（以下简称“该公司”）租赁陕西美乐集团公司（含其分支机构陕西省三原美乐公司化工厂）集体建设用地及其在上建设、使用建筑物至今未发生过纠纷、争议，该等建筑物不存在被强制拆除及其他影响该公司正常使用的情形，该公司不存在重大违法、违规行为，不会被处以行政处罚……。”

基于以上情况，本次申请保荐机构和律师认为，虽然发行人在集体用地上建设的房屋合规性方面存在瑕疵，但鉴于该等事项系历史原因形成，相关政府主管部门泮东住建局、三原县住建局和大程镇人民政府已出具发行人不存在重大违法违规行为、相关房屋不予拆除的合规证明，因此上述建筑非重大违法建筑、后续被行政处罚的概率较低、不构成重大违法行为。

（3）结合短期内无法整改的土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况，评估其对于发行人的重要性

单位：万平方米

土地	自有产权部分	租赁部分		合计	
		面积	存在瑕疵且短期内无法整改	面积	占比[注]
嘉禾生物	2.06	3.06	3.06	5.12	7.55%
嘉禾药业	28.19	-	-	28.19	-
三原润禾	6.54	0.67	-	7.21	-
JIAHERB	-	-	-	-	-
NULIFE	-	-	-	-	-
EXCELSIOR	-	-	-	-	-
合计	**36.79**	**3.73**	**3.06**	**40.52**	**7.55%**

注：存在瑕疵且短期内无法整改的土地占公司整体土地面积（自有产权部分+租赁部份）的比例

如上所示，公司土地以自有产权为主，存在瑕疵的土地均为通过租赁取得的集体建设用地，且规模相对较小，截至本反馈回复签署之日，占公司整体土地资源的比例仅为 7.55%。

单位：万平方米

房产	自有土地上建设部分	在租赁土地上建设部分		直接租赁房屋的面积	合计	
		面积	存在瑕疵且短期内无法整改		面积	占比[注]
嘉禾生物	0.01	1.61	1.61	0.20	1.82	7.91%
嘉禾药业	12.42	-	-	-	12.42	-
三原润禾	3.63	0.15	0.15	-	3.78	0.74%
JIAHERB	-	-	-	1.64	1.64	-
NULIFE	-	-	-	-	-	-
EXCELSIOR	-	-	-	0.69	0.69	-
合计	**16.06**	**1.76**	**1.76**	**2.53**	**20.35**	**8.65%**

注：存在瑕疵且短期内无法整改的房屋占公司整体房屋面积（自有土地上建设部分+在租赁土地上建设部分+直接租赁房屋的面积）的比例

如上所示，公司大部分房产系在自有产权土地上建设，存在瑕疵且短期内无法整改的房产均系在租赁集体建设用地上建设的房产，此部分房产规模相对较小，截至本反馈回复签署之日，占公司整体房产面积（自有+租赁）的比例仅为 8.65%。

上述瑕疵土地及房产对公司正常生产经营影响较小，其中，嘉禾生物瑕疵土地、房产对应的主要功能不仅包括车间，还包括办公室及宿舍，且公司未单独对某个车间单独编制利润表，因此，从收入、毛利等角度分析对公司的影响可实施性较差，但是该区域占用的资产量及对应产能数据相对客观，从该角度分析，嘉禾生物存在瑕疵且短期内无法整改的土地、房产对公司影响较小；三原润禾存在瑕疵且短期内无法整改的房屋为蓄水池及简易仓库等，非公司生产核心用房，亦不单独产生利润，具体情况如下：

指标	2021 年上半年/2021 年 6 月 30 日	2020 年/2020 年末	2019 年/2019 年末	2018 年/2018 年末
嘉禾生物无法办理权属证书的生产场所产能占发行人总产能比例	2.88%	3.14%	4.28%	6.17%
嘉禾生物无法办理权属证书的房产净值占发行人全部房屋建筑物净值比例	1.23%	1.59%	2.03%	2.90%

综上，公司存在瑕疵且短期内无法整改的土地及房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例较小、从使用用途、资产规模及对应产能来看，上述瑕疵土地或房产对于发行人的生产经营不构成重大影响。

（4）将来如因土地、房产问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体、有无下一步解决措施等

1）发行人控股股东、实际控制人杜小虎、张玉琴夫妇承诺承担处罚的责任

及搬迁费用

就租赁的集体建设用地产权及其上自建房产权属瑕疵问题，发行人控股股东、实际控制人已出具《承诺函》，承诺：对于发行人及其分公司、子公司租赁集体建设用地或自建房产存在权属瑕疵的情形，将积极协助发行人及其分公司、子公司予以规范或合法处置，保证发行人及其分公司、子公司不致因前述土地、房产权属事项影响其正常生产经营，并对发行人因此遭受的经济损失给予全额补偿，确保发行人及其分公司、子公司不会因此遭受任何经济损失。

2）下一步解决措施

针对上述瑕疵事项，公司已通过扩大子公司嘉禾药业的产能，并可逐步替代嘉禾生物瑕疵房产对应的产能，同时计划利用本次募投项目的建设，转移上述瑕疵土地、房产对应的生产、办公等用途，进一步减少对公司正常生产经营的影响。

（二）发行人使用租赁土地、房屋是否存在被拆除或处罚的风险

根据相关政府主管部门出具的合规证明，发行人瑕疵土地、房屋被拆除或处罚的概率较小，相关合规证明的内容请详见本回复报告之“问题 19/一/（一）/2/（2）与集体建设用地有关房产是否为合法建筑、是否可能被行政处罚、是否构成重大违法行为、是否存在土地为发行人租赁但房产为自建，且存在不规范情形，短期内无法整改的情形”相关回复。

（三）现有土地、房屋的合规性，对本次发行是否构成障碍

公司自有土地均已取得权属证书，不存在法律风险；公司存在瑕疵的土地系租赁的集体建设用地，该部分土地占公司整体可运用土地资源的比例仅为 7.55%。具体情况请详见本回复报告之“问题 19/一/（一）/2/（3）结合短期内无法整改的土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况，评估其对于发行人的重要性”相关回复；至本反馈回复签署之日，公司进一步提升了现有房产的合规比例，公司自有房产中已取得权属证明的部分占公司房产应取得权属证明面积的比例为 76.11%[17]，具体情况如下：

[17] 计算口径为已获得权属证明的面积/（公司自有房屋总面积-子公司嘉禾药业尚未完成建设的面积），根据杨凌示范区住房和城乡建设局出具的证明，嘉禾药业未办理权属证明房产尚未建设完毕，待具备条件后，由建设单位及时组织竣工验收，该公司不存在违法违规的情形。

单位：万平方米

序号	主体	总面积	已获取权属证明的房产面积	占比	无法办理权属证明的面积
1	嘉禾生物	1.62	0.01	0.06%	1.61
2	嘉禾药业	12.42	8.15	45.71%	——
3	三原润禾	3.79	2.16 注2	12.11%	0.15
合计		**17.83**	**10.32**	**57.88%**	**1.76**

注 1：此表列示了产权归属于公司的房屋面积，不包含公司通过租赁方式取得房屋的面积。
注 2：根据三原县住房和城乡建设局出具的证明，将按照县政府会议决定依法为三原润禾补办相关手续，三原润禾建筑物不存在被强制拆除风险。

综上，公司自有土地均已取得权属证书，不存在法律风险；公司存在瑕疵的土地系租赁的集体建设用地，存在瑕疵的房屋均系在租赁土地上建造的部分；瑕疵部分短期内无法整改，但对应面积比例、资产总量及产能比例较小，且公司已通过扩建子公司嘉禾生物产能为替换瑕疵房产对应产能做储备，若本次募投建设项目顺利实施，则瑕疵土地、房产对公司的影响将进一步降低，同时结合各政府主管部门对瑕疵事项的合规证明，本次申报之保荐机构和律师认为，公司土地、房屋的合规性对本次发行不构成重大障碍。

二、结合发行人在租赁房屋与土地、无法取得产权证书房屋中开展生产经营活动的情况，该土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况，分析并说明该事项对发行人持续经营能力、生产经营的稳定性是否构成不利影响，发行人已采取或拟采取的风险防范措施

（一）公司租赁房屋部分

公司租赁房屋主要为嘉禾生物在西安高新区租赁的办公用房和美国子公司在美国租赁的仓库、厂房等，具体情况如下：

序号	出租方	承租方	租赁地址	租赁用途	租赁期间	面积
1	陕西正天建设有限公司	嘉禾生物	西安市高新区锦业一路 66 号甲厂房五层	办公	2020 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日	600.00 平方米
2	陕西正天建设有限公司	嘉禾生物	西安市高新区锦业一路 66 号甲厂房五层部分	办公	2020 年 11 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日	210.00 平方米
3	陕西正天建设有限公司	嘉禾生物	西安市高新区锦业一路 66 号甲厂房六层	办公	2020 年 7 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日	1,201.60 平方米
4	IIT PINE BROOK INDUSTRIAL PARK LLC	JIAHERB	1 CHAPIN ROAD, PINE BROOK, NJ	办公、仓储等	2015 年 4 月 7 日起 87 个月内	54,116 平方英尺
5	LA PALMA/MILLER PHASE I, LLC	JIAHERB	1206 NORTH MILLER STREET, ANAHEIM, CALIFORNIA	办公、仓储等	2015 年 1 月 16 日 2025 年 5 月 16 日	77,753 平方英尺

序号	出租方	承租方	租赁地址	租赁用途	租赁期间	面积
6	LA PALMA/MILLER PHASE I, LLC	JIAHERB	1204 NORTH MILLER STREET, ANAHEIM, CALIFORNIA	办公、仓储等	2015 年 4 月 6 日 2025 年 5 月 16 日	45,114 平方英尺
7	TEACHERS INSURANCE AND ANNUITY ASSOCIATION OF AMERICA	EXCELSIOR	1205 NORTH MILLER STREET, ANAHEIM, CALIFORNIA	办公、仓储等	2018 年 7 月 1 日起 125 个月内	74,313 平方英尺

注：上述第 1、2、3 项租赁房产的证载用途为厂房，实际用途为办公，与权属证书记载的用途不一致。

单位：万平方米

区域	自主产权面积	租赁产权面积	合计	租赁面积占比
境内	17.83	0.20	**18.03**	1.11%
境外	0.00	2.33	**2.33**	100.00%

注：由于境内租赁房屋用途为日常办公，非独立生产单元，无法单独核算收入、毛利等指标。

境内部分，公司租赁房屋面积占公司境内整体利用的房屋面积的比例较小，且主要用于办公，虽然境内租赁房产用途与证载用途存在不一致的瑕疵，但租赁位置所处的西安市高新区为城市办公聚集区域之一，可替代的房屋较为充足。同时，发行人在前述房屋存放的资产以电脑等办公设备为主，易于拆卸、搬迁和安装，搬迁难度较小，产生的搬迁费用不大，替换成本较低。因此，境内租赁房屋对公司持续经营不构成重大不利影响。

境外部分，公司在美国注册的子公司 JIAHERB、NULIFE 及 EXCELSIOR 均采用租赁方式获得经营用地及房屋，公司尚未在美国购置房产。美国市场中，采用租赁方式进行经营为常见的模式之一，且公司租赁地点时间较长，与出租方前述的协议中，均存在优先续约条款。因此境外租赁房屋对公司持续经营不构成重大不利影响。

（二）公司租赁土地以及无法取得产权证书部分中开展生产经营活动的情况，该土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况

公司租赁土地无法取得产权证书的房产情况详见本回复报告之“问题 19/一/（一）/2/（3）结合短期内无法整改的土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况，评估其对于发行人的重要性”相关回复。

（三）分析并说明该事项对发行人持续经营能力、生产经营的稳定性是否

构成不利影响

鉴于租赁土地面积占公司整体可利用的土地资源面积（包含自有部分及租赁部分）的比例仅为 7.55%，无法取得产权证书房产的面积占公司整体可利用房产面积（包含自有部分及租赁部分）的比例仅为 8.65%，截至 2021 年 6 月末，占公司全部房屋建筑物净值的比例为 1.23%，占总产能的比例为 2.88%，从资产占有量、对应产能角度来看，均对公司持续经营不构成重大不利影响。

（四）发行人已采取或拟采取的风险防范措施

针对上述土地及房产权属瑕疵事项，公司已通过扩大子公司嘉禾药业的产能，并可逐步替代嘉禾生物瑕疵房产对应的产能，同时计划利用本次募投项目的建设，转移上述权属瑕疵土地、房产对应的生产、办公等用途，进一步减少对公司正常生产经营的影响。

三、核查意见

经查阅公司房产、土地权属证书、租赁合同、出租方内部决议流程、合规证明、相关承诺等文件，经访谈相关政府部门及公司负责人员，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人租赁西安市和平村相关集体建设用地及在其上所建房屋存在权属瑕疵，但鉴于其未改变相关土地规划用途，且主管部门已出具合规证明，因此发行人受到行政处罚或该等房屋面临被拆除的风险较小；三原润禾租赁陕西美乐集团公司土地符合相关法律法规规定，但其在租赁土地上建设的房屋无法办理权属证书，存在瑕疵，但鉴于其未改变相关土地规划用途，且主管部门已出具合规证明，因此三原润禾受到行政处罚或该等房屋面临被拆除的风险较小；整体来看，公司土地、房产合规比例较高，存在权属瑕疵的土地、房产对应的资产占比、产能占比相对较小，且公司已通过建设子公司嘉禾药业及本次募投项目的储备，可替换瑕疵土地、房产对应的产能，因此不影响公司正常的生产经营，对本次发行不构成重大障碍。

2、公司境内租赁房屋面积规模较小，主要用途为办公使用；境外租赁的房产面积相对较大，但鉴于公司采用的租赁模式系常见的商业模式之一，公司对应承租的历史较长，且可预见的续约周期也相对较长，因此房屋租赁对公司持续经

营能力、生产经营的稳定不构成重大不利影响。存在权属瑕疵的租赁土地占公司可利用土地资源的比例较小，且其上房产对应的资产量占比、产能占比较小，且相关政府主管部门已出具了合规证明，因此对公司持续经营能力、生产经营的稳定不构成重大不利影响。

问题 20．关于关联交易

根据申报文件显示，报告期发行人关联交易主要为向已注销关联方上海纽耐源国际贸易有限公司采购原材料、销售植物提取物。

请发行人：（1）结合与上海纽耐源国际贸易有限公司的合作模式，分析并说明采购后又销售的交易模式与受托加工模式的区别。（2）结合同类原材料、产品采购与销售的可比价格，补充说明与上海纽耐源国际关联交易的公允性，发行人与其开展交易的背景、原因与合理性，以及占同类交易的比例。（3）上海纽耐源国际注销的原因，注销后其资产、人员与业务的去向。（4）结合前次申报中发行人关联交易的情况，分析并说明发行人为减少关联交易所采取的具体措施。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合与上海纽耐源国际贸易有限公司的合作模式，分析并说明采购后又销售的交易模式与受托加工模式的区别

报告期内，公司 2018-2020 年度与上海纽耐源国际贸易有限公司（以下简称上海纽耐源）有发生交易，2021 年 1-6 月份未发生交易。公司与上海纽耐源的合作模式与其他交易对手一致。虽然同时存在采购和销售业务，但均为独立的购销业务，采购业务和销售业务之间无必然的对应关系。公司与上海纽耐源之间具体交易内容情况如下：

公司向上海纽耐源采购明细及占同类交易的比例情况如下：

年度	采购内容	采购金额（万元）	同类交易采购金额（万元）	采购金额占同类交易比例
2020 年度	盐酸小檗碱	2.52	2,000.62	0.13%
	合计	**2.52**	**2,000.62**	**0.13%**
2019 年度	天堂椒提取物	103.05	103.05	100.00%
	淫羊藿提取物	39.38	267.86	14.70%
	曲克芦丁	18.41	41.26	44.62%
	硫酸芦丁、石榴皮提取物等	27.00	37.39	72.21%
	合计	**187.84**	**449.56**	**41.78%**
2018 年度	人参茎叶提取物	620.63	958.19	64.77%
	生姜油	116.51	116.51	100.00%

年度	采购内容	采购金额（万元）	同类交易采购金额（万元）	采购金额占同类交易比例
	白藜芦醇	8.28	912.22	0.91%
	香紫苏、棕榈提取物等	10.43	97.21	10.73%
	合计	**755.85**	**2,084.13**	**36.27%**

公司向上海纽耐源销售及占同类交易的比例情况如下：

年度	销售内容	销售金额（万元）	同类交易销售金额（万元）	销售金额占同类交易比例
2019 年度	姜黄提取物	168.88	4,646.24	3.63%
	绿茶提取物	41.77	1,530.72	2.73%
	肉桂	20.43	331.11	6.17%
	猴头菇生粉、芦荟提取物、假马齿苋生粉等	60.57	1,650.98	3.67%
	合计	**291.65**	**8,159.05**	**3.57%**
2018 年度	人参根生粉	392.95	2,527.55	15.55%
	姜黄提取物	147.56	3,317.44	4.45%
	西洋参提取物	144.34	514.17	28.07%
	苹果提取物	80.07	556.57	14.39%
	生姜粉、缬草酸、肉桂等	150.40	2,689.47	5.59%
	合计	**915.32**	**9,605.20**	**9.53%**

如上所示，报告期内，公司与上海纽耐源的采购及销售交易为独立的购销业务，非受托加工关系，具体表现在：

1、采购和销售的产品完全不同，不存在原材料及对应提取物的对应关系，并签订独立的购销合同：根据双方签订的销售、采购合同，公司向上海纽耐源采购的天堂椒提取物、淫羊藿提取物、人参茎叶提取物、生姜油等提取物半成品，而公司向其销售的是姜黄素、人参根生粉、西洋参茎叶提取物等提取物产成品，公司向上海纽耐源采购的物品并不能用于生产公司向其销售的产品，且双方购销业务均签订了独立的采购合同和销售合同，之间未约定对应关系；

2、公司销售给上海纽耐源的产品系独立定价，交易价格具有公允性（请参见本题回复“二、结合同类原材料、产品采购与销售的可比价格，补充说明与上海纽耐源国际关联交易的公允性，发行人与其开展交易的背景、原因与合理性，以及占同类交易的比例”）。同时，公司承担销售所形成的应收账款的信用风险；

3、公司对上海纽耐源采购的原材料或半成品，也遵循市场定价原则，且采

购入库后，公司承担生产过程中的保管、灭失风险等存货风险，公司按存货进行后续管理和核算。

综上，公司与上海纽耐源之间采购和销售交易属于独立的购销业务模式而非受托加工业务模式，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、结合同类原材料、产品采购与销售的可比价格，补充说明与上海纽耐源国际关联交易的公允性，发行人与其开展交易的背景、原因与合理性，以及占同类交易的比例

1、报告期内，公司向上海纽耐源采购主要提取物半成品的价格与第三方可比价格对比情况如下：

年度	主要采购内容	规格型号	采购单价	同类产品第三方采购价格	差异率③=（①-②）/②
			（元/kg）①	（元/kg）②	
2020 年度	盐酸小檗碱	97%盐酸小檗碱	504.42	508.85	-0.87%
2019 年度	天堂椒提取物	50.0%姜酮酚	2,544.44	2,600.00	-2.14%
	淫羊藿提取物	20%淫羊藿双甙	656.28	637.17	3.00%
	曲克芦丁	95%曲克芦丁	230.09	234.51	-1.88%
2018 年度	人参茎叶提取物	人参皂甙	433.4	413.79	4.74%
	生姜油	40%的姜辣素	586.98	600	-2.17%
	白藜芦醇	虎杖浸膏生粉	206.9	218.89	-5.48%

注：第三方采购价格来源：公司向第三方采购同类产品的采购合同、发票、报价单，阿里巴巴采购网

由上表可知，公司向上海纽耐源采购植物提取物半成品的价格与公司向第三方采购价格差异较小，采购价格具有公允性。

2、报告期内，公司向上海纽耐源销售主要产成品的价格与第三方可比价格对比情况如下：

年度	主要销售内容	规格型号	销售单价	同类产品第三方销售价格	差异率③=（①-②）/②
			（元/kg）①	（元/kg）②	
2019 年	姜黄提取物	95%姜黄素	527.60	539.73	-2.25%
	绿茶提取物	90%茶多酚	183.52	176.99	3.69%
	肉桂	4:1 肉桂	87.93	89.96	-2.26%
2018 年	人参根生粉	生粉	344.69	345.53	-0.24%
	姜黄提取物	95% 姜黄素	527.78	549.63	-3.98%
	西洋参提取物	5%西洋参皂甙	577.61	583.98	-1.09%

年度	主要销售内容	规格型号	销售单价	同类产品第三方销售价格	差异率③=（①-②）/②
			（元/kg）①	（元/kg）②	
	苹果提取物	30% 多酚	336.33	328.20	2.48%

注：同类产品第三方销售价格：公司向第三方销售同类产品的销售合同、发票

如上所示，公司向上海纽耐源销售产成品的价格与向第三方销售价格差异较小，销售价格具有公允性。

3、公司与上海纽耐源开展交易的背景、原因与合理性

上海纽耐源为经营植物提取物的贸易型公司，系市场中常见的经营类型之一。公司与上海纽耐源开展交易系根据正常的供需关系展开的市场化合作，无特殊交易目的和背景。报告期内，公司与上海纽耐源关联采购与销售金额整体呈现下降趋势，主要原因系公司向上海纽耐源交易采购和销售金额较小，双方交易价格遵循市场化的定价原则，公司对其采购产品占同类产品的比例较低，能够找到其他供应商供应，也相应减少了合作规模，具有合理性。

综上，报告期内，公司与上海纽耐源的往来属于正常交易，交易定价公允，因此具有合理性。

三、上海纽耐源国际注销的原因，注销后其资产、人员与业务的去向

根据与上海纽耐源的控股股东陈志超访谈，2019 年以来，上海纽耐源的业务量逐渐减少，经营业绩未达预期，其本人拟从事生物医药行业工作，因此于 2020 年注销上海纽耐源。

根据上海纽耐源注销前最近一期财务报表及与股东陈志超的访谈，上海纽耐源注销前资产主要为货币资金 242.86 万元，注销登记后账面货币资金返还给原股东陈志超。注销前上海纽耐源拥有 3 名员工，在上海纽耐源注销后自主择业。

四、结合前次申报中发行人关联交易的情况，分析并说明发行人为减少关联交易所采取的具体措施

（一）公司本次申报期与前次申报中披露的关联交易对比

1、关联购销交易金额大幅减少

前次申报中，2014 年至 2017 年 6 月，公司关联购销均为与上海纽耐源发生的交易，关联采购金额分别为 291.48 万元、713.05 万元、769.35 万元、613.03

万元，占当期营业成本的比例为 0.97%、1.49%、1.64%、1.59%，关联销售金额分别为 448.36 万元、584.93 万元、530.90 万元、707.46 万元，占当期营业收入的比例为 1.01%、0.87%、0.85%、1.37%；

本次申报期内，公司的关联方采购中增加了西安蓝晓科技新材料股份有限公司，原因系公司 2021 年 3 月新聘任的副总经理兼董事会秘书张成曾在西安蓝晓科技新材料股份有限公司任职副总经理、董事会秘书。另外，公司董事兼副总经理任克举已于 2014 年 12 月转让其所持上海纽耐源股权，并于 2016 年 3 月辞任上海纽耐源监事，本次申报期将上海纽耐源比照关联交易进行披露，2018 至 2020 年度（2021 年 1-6 月未发生关联购销交易），上述关联交易采购金额分别为 755.85 万元、187.84 万元、2.52 万元，占当期营业成本的比例为 0.99%、0.24%、0.01%，2018 至 2020 年，关联销售金额为 915.32 万元、291.65 万元和 0 万元，占当期营业收入的比例为 0.75%、0.23%和 0.00%，公司关联购销金额大幅减少。

2、公司已不存在对外担保

前次申报期内，公司在 2014 年度为实际控制人之一张玉琴的银行借款 500 万元提供担保，在 2014 年 12 月上述借款归还后，公司未再发生对外担保的情况。

3、公司已不存在与关联方资金拆借的情形

前次申报期内，公司在 2014 年向实际控制人之一杜小虎拆借资金 3,046.67 万元，前述资金已于 2017 年度全部归还，本次申报期内公司不存在与关联方资金拆借的情形。

（二）公司减少关联交易所采取的具体措施

公司在日常经营活动中尽量减少或避免关联交易，使关联交易的数量和对经营成果的影响降至最小程度。为减少和规范关联交易，公司采取的措施如下：

1、公司在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》等对关联交易的决策权力和程序、股东大会及董事会关联股东、董事的回避和表决程序均作出了详细的规定，公司将持续严格遵照执行；

2、公司建立了《独立董事工作制度》，将持续充分发挥独立董事的监督作用，减少和规范关联交易，确保关联交易价格的公允性、批准程序的合规性，保

护中小股东的合法权益；

3、对于不可避免的关联交易，公司将严格执行关联交易基本原则、决策程序、回避制度以及信息披露制度，遵循公平、公正、公开以及等价有偿的基本商业原则，切实履行信息披露的有关规定，避免关联交易损害本公司及股东（尤其是中小股东）利益;

4、为了减少和规范未来可能与嘉禾生物发生的关联交易，保护投资者的权益，公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事及高级管理人员均出具了关于规范及减少关联交易的承诺函。

五、核查意见

经与公司管理层、上海纽耐源原股东访谈、查阅公司销售、采购明细表、关联交易相关制度及审议文件、上海纽耐源函证及注销前财务报表、前次申报招股书以及公司控股股东、实际控制人等出具的承诺函等资料，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，公司与上海纽耐源之间采购和销售交易属于独立的购销业务模式而非受托加工业务模式，公司向上海纽耐源销售产品按照常规销售业务进行会计处理，对向上海纽耐源采购半成品按照常规采购业务进行会计处理，会计处理符合《企业会计准则》的规定；

2、公司与上海纽耐源的往来属于正常交易，具有真实性和合理性；

3、上海纽耐源注销原因系业务量逐渐减少，经营业绩未达预期，其股东拟从事生物医药行业，注销后的资产主要系货币资金，已返还给其股东，员工已自主择业；

4、与前次申报相比，报告期内公司关联交易大幅减少，且公司已采取多项措施减少关联交易。

问题 21．关于知识产权与核心竞争力

根据申报文件显示：（1）发行人共有 50 项境内专利和 1 项境外专利，拥有 10 项核心技术，在研项目共 9 项。（2）报告期内，发行人研发费用分别为 6,413.32 万元、7,459.36 万元、10,261.12 万元，研发费用占营业收入的比例分别为 5.25%、5.86%及 5.61%，其中材料费及其他分别为 5,378.53 万元、5,846.22 万元、8,402.27 万元，直接材料费用占研发费用比例较高，主要是在研发项目中试阶段材料耗用。发行人目前被认定为高新技术企业，享受 15%的企业所得税税率。

请发行人：（1）结合专利持有情况、核心技术的运用情况，分析并说明发行人所拥有专利、技术的先进性体现，发行人核心竞争力的具体表现。（2）结合研发费用的具体构成、涉及的具体研发项目，分析并说明报告期内发行人研发费用明显增加的原因与合理性，相关研发费用的确认依据，与同行业可比公司是否存在明显差异。（3）说明研发活动的主要过程、研发活动与生产活动如何区分、研发活动是否与生产活动共用设备，发行人研发费用的归集、分摊与结转方式，研发费用是否混入生产成本或其他成本费用的情形。（4）进一步说明中试阶段直接材料耗用情况及合理性，是否符合行业惯例及和同行业公司存在差异，相关试产品处置及会计处理情况，相关试产品材料耗用计入研发费用、及试产品销售相关处理是否符合《企业会计准则》相关规定，结合剔除上述直接材料后研发费用率水平，说明其高新技术企业资质的认定是否存在争议，未来是否存在被取消资格并被追缴税收优惠的风险。请保荐人发表明确意见、发行人律师就问题（1）、申报会计师就问题（2）—（4）发表明确意见。

回复:

一、结合专利持有情况、核心技术的运用情况，分析并说明发行人所拥有专利、技术的先进性体现，发行人核心竞争力的具体表现

（一）分析并说明发行人所拥有专利、技术的先进性体现

截至本回复出具日，公司共拥有专利 56 项，均为发明专利，在应用场景、产品开发和生产工艺等方面的应用具有先进性，具体详见本回复报告之“问题 17/三/（一）结合相关专利的具体作用及先进性、技术工艺同行业对比情况、在研产品进展情况等因素，进一步分析说明自身是否属于高新技术产业和战略性新兴

产业发展方向的创新创业企业”相关回复。

（二）分析并说明发行人核心竞争力的具体表现

除上述专利的具体先进性体现外，公司在行业中的技术竞争力也可通过外部的认证等方面予以证明。国内市场中，公司 2014 年起即连续被认定为省级企业技术中心；发行人母公司嘉禾生物与子公司嘉禾药业实验室分别于 2008 年与 2020 年起连续通过了中国合格评定国家认可委员会（CNAS）实验室能力认可；国际市场中，公司作为美国植物协会（AMERICAN BOTANICAL COUNCIL）和美国植物药典协会（AMERICAN HERBAL PHARMACOPOEIA）的会员单位，积极参与美国药典（USP）植物提取物标准的编写，曾经获得 USP 颁发的“DONOR RECOGNITION”奖项。

另外，凭借公司积累的技术优势，从经营成果上来看，公司已在客户资源和品质品牌方面形成了核心竞争力，具体情况如下：

1、客户资源

截至目前，公司与全球数千家公司建立销售业务关系，积累了较强的客户资源优势。从分布区域来看，目前公司已覆盖北美、欧洲和东南亚等重要区域市场；从应用领域来看，公司产品下游主要为膳食补充剂、医药等行业类客户，其中包括 ROBINSON PHARMA INC（罗滨逊制药、美国最大的膳食补充剂制造企业）、VITAQUEST INTERNATIONAL LLC（唯康索国际、美国著名的膳食补充剂生产厂商）、NOW HEALTH GROUP INC（诺奥公司、美国销量名列前三甲的膳食补充剂企业）、MSN GROUP OF COMPANIES（MSN 集团、印度著名的医药生产公司）等国际知名厂商。

2、品质品牌优势

凭借在技术领域的竞争力，公司在国内植物提取物行业拥有较高的品牌知名度，产品在国际市场也享有一定的美誉度。产品质量方面，公司获得了 ISO9001 质量管理等国际认证体系，通过了 ROCHE CAROLINA INC.（罗氏制药）等国际知名厂商的客户审计，在中国医药保健品进出口商会 2019 年医药国际化百强品牌评选中，获得“最具成长力”荣誉。

综上所述，公司持有专利数量较多，且均为发明专利，在应用场景、产品开

发及生产工艺等方面具有先进性；同时，通过技术竞争力的形成，公司在客户资源、品质品牌美誉度方面也获得了市场的认可，增强了核心竞争力的内涵，为持续保障公司的行业地位、竞争优势发挥了重要作用。

二、结合研发费用的具体构成、涉及的具体研发项目，分析并说明报告期内发行人研发费用明显增加的原因与合理性，相关研发费用的确认依据，与同行业可比公司是否存在明显差异

（一）结合研发费用的具体构成、涉及的具体研发项目，分析并说明报告期内发行人研发费用明显增加的原因与合理性

1、公司研发项目数量较多，累计耗用的材料、人工及费用相对较多，且随着研发项目数量的增长报告期内研发费用呈增长趋势

公司按研发项目归集研发费用。2018 年至 2020 年度期间，随着研发项目数量的增加，公司研发费用呈逐年增长趋势，2021 年 1-6 月研发费用有所下降，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量/金额	变动比率	数量/金额	变动比率	数量/金额	变动比率	数量/金额
研发项目数量	65	20.37%	108	134.78%	46	53.33%	30
其中：本年新增研发项目	65	20.37%	108	134.78%	46	53.33%	30
单项投资金额平均值	58.67	23.49%	95.01	-41.41%	162.16	-24.15%	213.78
研发费用金额	**3,813.26**	**-25.68%**	**10,261.12**	**37.56%**	**7,459.36**	**16.31%**	**6,413.32**

注 1：上述口径包含公司报告期内所有研发投入项目，报告期内，发行人各年度研发项目周期较短且项目费用均于当年度完成。
注 2：2021 年 1-6 月较 2020 年变化幅度系（2021 年 1-6 月数量或金额*2-2020 年度数量/金额）/2020 年度数量或金额得出。

如上所示，2019 年度，公司新增研发项目 46 个，虽然单项目投资金额平均值有所下降，但研发数量的变化导致当年研发费用总额较 2018 年增加 1,046.04 万元；2020 年度，公司新增研发项目 108 个，虽然单项目投资金额平均值有所下降，但研发数量的增加导致当年研发费用总额较 2019 年增加 2,801.76 万元。2018 年至 2020 年，公司研发费用随着公司研发项目的推进和增加而变动，总体保持上升趋势。2021 年 1-6 月研发费用单项投资金额平均值下降，主要系本期研发项目的变化及部分研发项目尚未进行工艺放大化的中试生产，研发费用相对较

少。

2、公司研发活动中中试阶段耗用材料较多，且随着研发项目数量的增长，耗用材料及人工等金额增加，从而导致研发费用呈增长趋势

从研发费用内容来看，报告期内研发费用的增长主要系研发活动耗用的材料、职工薪酬逐年增加所致，公司研发活动不仅是实验室小范围内的试验，还需执行中试检验，以验证工业化批量生产可行性，而中试阶段消耗的原材料较多，从而导致研发费用金额较大。从试验频率来看，中试阶段包括多次尝试，不断总结经验，对各因素参数进行调整，也增加了材料的耗用量。各年度研发费用内容结构具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额	变动金额	金额
直接材料	2,790.72	-5,215.65	8,006.37	2,560.99	5,445.38	320.87	5,124.51
职工薪酬	719.57	-784.88	1,504.45	140.55	1,363.90	428.71	935.19
折旧及摊销	129.09	-225.31	354.40	105.16	249.24	149.64	99.60
其他	173.88	-222.02	395.90	-4.94	400.84	146.83	254.01
合计	**3,813.26**	**-6,447.86**	**10,261.12**	**2,801.76**	**7,459.36**	**1,046.04**	**6,413.32**

如上所示，2019 年度公司研发费用为 7,459.36 万元，较 2018 年度增加 1,046.04 万元，主要系当年度随着研发活动数量的增加，参与研发活动的人员数量增加，对应参与研发活动的时长以及耗用材料金额增加所致；2020 年度，公司研发费用为 10,261.12 万元，较 2019 年度增加 2,801.76 万元，主要系当年耗用的材料有所增加所致。

3、公司研发费用规模与公司营业收入规模匹配，虽然研发费用绝对金额有所增长，但占营业收入的比率相对平稳

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	96,313.14	182,950.81	127,217.75	122,063.27
研发费用	3,813.26	10,261.12	7,459.36	6,413.32
占营业收入的比例	3.96%	5.61%	5.86%	5.25%

公司长期注重研发的投入。从外部驱动因素来看，为保持市场竞争地位，公

司与客户之间需保持常态化的互动，以及时掌握市场对产品需求种类、规格的变化和新要求，相应地布局新产品开发或工艺改进等研发项目；从内部经营因素来看，除满足客户特殊需求外，从降本增效的目的出发，公司也需结合原材料规格的变化、生产过程中的课题难点等及时地进行针对性的研发。另外，公司在注重研发的同时，也根据自身的经营实力适时启动不同的项目，保障研发活动的连续性和稳定性。因此，虽然报告期内公司研发费用绝对金额呈增长态势，但支出规模与公司营业收入规模相匹配，2018 年至 2020 年度，研发费用占营业收入的比例基本维持在 5.5%左右的水平，相对平稳。2021 年 1-6 月，研发费用占营业收入的比例有所下降，一方面系本期研发项目的变化对应的项目费用差异较大，另一方面系本期部分研发项目处于研发实验阶段，尚未进行工艺放大化的中试生产，研发费用相对较少。

（二）相关研发费用的确认方法和依据

公司研发费用的确认依据系按照《企业会计准则第 6 号——无形资产》的相关规定，与同行业可比公司研发费用核算情况比较如下：

公司名称	研发费用的核算内容	费用化或资本化情况
莱茵生物	直接材料、职工薪酬、折旧及摊销、委托外部研究开发投入额、其他费用	研发支出均费用化，不存在资本化情形
晨光生物	材料费、职工薪酬、折旧费、办公费、检测费、其他（主要包括差旅费、蒸汽费、水电费、服务费等费用）	除晨光生物科技集团邯郸有限公司保健品开发项目及北京晨光同创医药研究院有限公司丙戊酸研发项目于 2018-2020 年累计确定了 345.81 万元的开发支出，其他均费用化
发行人	直接材料、职工薪酬、折旧及摊销、其他（包括资料费、翻译费、专家咨询费、差旅费、会议费等）	研发支出均费用化，不存在资本化情形

综上，报告期内，公司研发费用的确认依据与同行业可比公司一致，核算内容基本一致，除晨光生物存在部分资本化的开发支出外，公司与莱茵生物研发支出均费用化，不存在明显差异。

（三）与同行业可比公司是否存在明显差异

1、同行业公司之间研发费用金额、增长幅度不尽一致

单位：万元、项

公司	项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
		金额	变化比率	金额	变化比率	金额	变化比率	金额
晨光生物	研发投入[注1]	/	/	22,129.34	45.42%	15,217.69	-17.62%	18,471.88
	在研项目数量	42.00	-19.23%	52.00	-32.47%	77.00	48.08%	52.00

公司	项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
		金额	变化比率	金额	变化比率	金额	变化比率	金额
	其中，研发项目数量	32.00	3.23%	31.00	-24.39%	41.00	46.43%	28.00
	技改项目数量	10.00	-52.38%	21.00	-41.67%	36.00	50.00%	24.00
	单个项目平均投入金额	/	/	425.56	115.33%	197.63	-44.36%	355.23
	研发费用[注2]	3,286.60	-20.40%	8,258.05	67.82%	4,920.90	67.72%	2,934.06
	开发支出[注2]	318.08	2.01%	311.80	-4.15%	325.29	43.00%	227.48
	研发投入占营业收入的比例[注3]	/		5.66%		5.66%		4.97%
莱茵生物	研发费用	1,511.93	25.77%	2,404.25	63.75%	1,468.20	36.46%	1,075.96
	研发投入占营业收入的比例[注3]	3.34%		3.07%		1.98%		1.74%
发行人	研发费用	3,813.26	-25.68%	10,261.12	37.56%	7,459.36	16.31%	6,413.32
	研发投入占营业收入的比例[注4]	3.96%		5.61%		5.86%		5.25%

注 1：来自于晨光生物年报披露的研发投入金额，为报告期公司向各研发项目投入的总额，非费用化净额。2021 年 1-6 月公司年报中未披露研发投入金额。
注 2：来自于晨光生物年报披露的报表金额，其中，研发费用取自利润表，开发支出取自资产负债表。
注 3：来自于晨光生物与莱茵生物年报，其中，莱茵生物研发投入金额与研发费用金额一致。
注 4：口径为报告期各期研发费用金额与营业收入之比。
注 5：2021 年 1-6 月较 2020 年研发费用变化幅度系（2021 年 1-6 月研发费用金额*2-2020 年度研发费用金额）/2020 年度研发费用金额得出。

如上所示，同行业公司均较为重视研发投入，但不同公司之间在投入金额及增长幅度方面特点不尽相同。从研发费用绝对金额来看，公司研发费用金额相对较高，主要系公司产品种类数量较多所致，随着业务的不断发展，至 2020 年度公司与晨光生物之间研发金额相对接近。莱茵生物研发费用相对较低，主要系经营规模差异所致。2020 年度，公司及晨光生物植物提取物业务收入分别为 159,363.61 万元和 377,081.79 万元（为晨光生物披露的色素、香辛料及营养类提取物以及棉籽类产品相关收入），而同期莱茵生物植物提取物业务收入仅为 62,333.52 万元，经营规模相对较小。

从研发费用增加幅度来看，公司研发费用增速相对平缓，晨光生物及莱茵生物增长较快。其中晨光生物 2019 年度、2020 年度研发费用增速分别达到 67.72%和 67.82%，增速最快，从其公开披露的信息来看，2019 年度增长较快主要系技术研发项目数量增加较快，2020 年度增长较快主要系单个项目投资金额增加所致。

除此之外，公司及莱茵生物不存在研发费用资本化情形。晨光生物因晨光生

物科技集团邯郸有限公司保健品开发项目及北京晨光同创医药研究院有限公司丙戊酸研发项目于 2018-2020 年确定了相关的开发支出。

2、同行业公司之间研发费用内容结构及变化趋势不尽一致

项目	晨光生物				莱茵生物				本公司			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料	8.77%	46.02%	22.91%	10.34%	50.78%	58.68%	42.74%	46.97%	73.18%	78.03%	73.00%	79.90%
职工薪酬	62.78%	32.97%	48.19%	64.85%	32.60%	26.34%	33.00%	31.01%	18.87%	14.66%	18.28%	14.58%
折旧及摊销	9.10%	7.67%	9.13%	6.58%	6.04%	6.07%	7.81%	4.02%	3.39%	3.45%	3.34%	1.55%
其他	19.35%	13.34%	19.77%	18.23%	10.58%	8.91%	16.46%	18.00%	4.56%	3.86%	5.37%	3.96%

注:晨光生物与莱茵生物来自于公开信息，其中，2018 年至 2020 年财务数据经审计，2021 年 1-6 月未经审计。

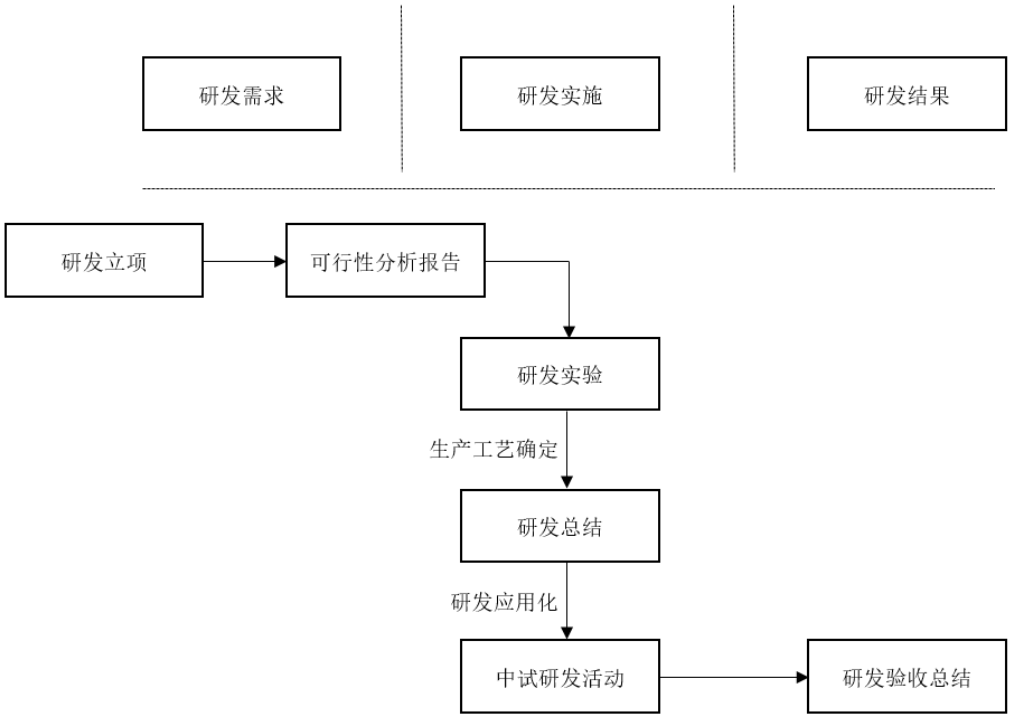
如上所示，报告期内，公司研发费用结构相对平稳，以直接材料为主，其次为职工薪酬；莱茵生物虽然占比金额有所不同，但结构上与公司相似，以材料投入为主；晨光生物研发费用结构变化较大，从 2018 年度以职工薪酬为主变更为 2020 年度以直接材料为主。

综上，同行业可比公司之间，研发费用金额、趋势、内容结构等各具特点。由于公司产品种类相对较多，各年研发费用金额相对较大，研发费用结构相对稳定，其中由于各研发项目的试验次数和投料数量相对较多，导致直接材料费用占比相对较大。

三、说明研发活动的主要过程、研发活动与生产活动如何区分、研发活动是否与生产活动共用设备，发行人研发费用的归集、分摊与结转方式，研发费用是否混入生产成本或其他成本费用的情形

（一）说明研发活动的主要过程、研发活动与生产活动如何区分、研发活动是否与生产活动共用设备

公司研发流程图如下：



公司研发活动主要分为确立研发需求、研发实施及研发结果评判三个主要阶段。其中，研发需求阶段，公司根据客户反馈、生产难点和业务拓展方向需求，提出具体的研发需求，编制立项报告与可行性分析，再经公司技术委员会讨论，最终由公司副总经理审批确定；研发实施阶段，研发实验完成后，由研发部负责人审批且由研发部发起中试生产活动安排，独立领取研发用材料，填写《研发领料单》，并相应记录中试生产过程，填写《中试记录》；每批次研发产物均根据研发目的由检测部门进行检测，检测结果填写《检测报告》，研发产物由公司副总经理审批决策处理意见；研发项目负责人编制《中试总结表》和《项目验收总结报告》；由技术委员会进行项目验收，并填写《项目验收鉴定书》。

研发活动均由研发部门主导完成，具有独立的领料、中试生产及结果检测记录，与生产活动不混同进行。公司存在研发活动与生产活动使用相同生产设备的情形，但是，同一时间内，研发活动及生产活动不存在占用同一设备的情形。

（二）发行人研发费用的归集、分摊与结转方式，研发费用是否混入生产成本或其他成本费用的情形

发行人按具体研发项目进行归集研发费用。发行人制定了《研发项目管理制度》相关内部控制制度，明确了研发流程及审批、职责分工、研发计划及立项、

研发人员管理、研发费用列支和审批等内容。发行人根据《企业会计准则》和《研发费用核算管理办法》的相关规定，明确了研发支出范围和标准。具体核算范围如下：

项目	归集	分摊
直接材料	根据各研发项目的实际耗用情况进行归集	由于领料单中存在对应项目信息，各项目之间不存在领用混同情形，因此不存在分摊事项。
职工薪酬	专职人员根据实发薪酬报酬进行归集。参与研发活动的生产工人按参与研发活动的工时工资以及其从事的研发项目情况进行归集。	按照人员参与各研发项目工时比例将薪酬分摊至各项目。
折旧及摊销	专用研发设备根据公司折旧摊销政策按月归集；参与研发活动的生产设备，可明确区分占用时长和金额的，按实际占用时间和金额进行归集	按照占用设备参与各研发项目时间比例及对应金额，将折旧摊销进行分摊。
其他	按实际发生金额进行归集	可明确区分归属项目的，直接计入该项目费用；无法明确归集项目的，按照全年各项目已发生的工时比例进行分摊

报告期内，发行人研发费用均予以费用化，不存在研发费用资本化的情形，期末，将全部归集的研发费用结转入当期损益。报告期内，发行人按照具体研发项目进行研发费用归集、分摊与结转。财务部定期审核研发费用在各项目中分配及核算的准确性。发行人在项目管理、财务核算等方面均建立内部控制，准确划分和核算各项研发支出，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形。

四、进一步说明中试阶段直接材料耗用情况及合理性，是否符合行业惯例及和同行业公司存在差异，相关试产品处置及会计处理情况，相关试产品材料耗用计入研发费用、及试产品销售相关处理是否符合《企业会计准则》相关规定，结合剔除上述直接材料后研发费用率水平，说明其高新技术企业资质的认定是否存在争议，未来是否存在被取消资格并被追缴税收优惠的风险

（一）进一步说明中试阶段直接材料耗用情况及合理性，是否符合行业惯例及和同行业公司存在差异

1、进一步说明中试阶段直接材料耗用情况及合理性

研发中试阶段主要系验证工业化批量生产可行性。从试验频率来看，中试阶段包括多次尝试，不断总结经验，对各因素参数进行调整，也增加了材料的耗用量，故中试阶段消耗的原材料较多。如以下项目为例，试验次数和单次耗用材料数量具体情况如下：

单位：千克

期间	项目	投料次数	平均单次耗用量
2018 年度	水飞蓟提取纯化方法	18 次	4,022.22
2019 年度	野八角莽草酸的分离纯化	17 次	5,911.76
2020 年度	橙皮苷的工艺研究	27 次	5,096.30
2021 年 1-6 月	槐米中芦丁的提取纯化	15 次	5,133.33

由上表可知，公司研发项目需经历多次中试，且每次试验的投料相对较多，反复试验后才能达到预期试验目的，并确定工艺的稳定性，该等材料耗用情况符合公司研发特点。另外，由于公司产品种类较多，对应的工艺各具特点，不能简单的套用，因此也增加了材料的消耗量。

2、是否符合行业惯例及和同行业公司存在差异

一方面，可比公司中莱茵生物研发费用结构中，直接材料消耗较多，其中2020 年直接材料占比为 58.68%，较 2019 年增加 15.94 个百分点；晨光生物研发结构中，直接材料占比逐年增加，2020 年直接材料占比为 46.02%，较 2019 年增加 23.11 个百分点，详见本回复报告之“问题 21/二/（一）结合研发费用的具体构成、涉及的具体研发项目，分析并说明报告期内发行人研发费用明显增加的原因与合理性”相关回复。因此，从同行业研发费用构成来看，直接材料均系重要的组成部分，且重要性逐渐提高；另一方面，针对公司研发耗用材料情况，本次尽调中也咨询了行业协会专家，经访谈，公司研发活动耗用材料较多符合行业研发活动逻辑，不存在与行业惯例重大冲突情形。

（二）相关试产品处置及会计处理情况，相关试产品材料耗用计入研发费用、及试产品销售相关处理是否符合《企业会计准则》相关规定

由于公司产品主要应用于医药、膳食补充剂等行业客户，作为药品及保健食品的原料使用，客户对公司产品在含量、配方、重金属、农残及其它微量元素等方面的需求标准非常严格，研发失败形成的产物或因现有工艺无法使含量进一步提升、或因其他元素掺杂且无法提纯、或因现有检测手段无法准确量化等，导致研发产物基本不再具备对外销售的现实基础。此外，公司从维护自身市场声誉及长远发展角度出发，亦难以承担因中试研发提取物对外销售可能引发的产品质量纠纷及客户丢失风险。因此，报告期内，研发活动产生的产物基本为废渣，通过

清倒、燃烧方式进行处置。极少量形成次品暂存，且该等次品也基本通过清倒、燃烧处置，截至本反馈回复出具之日，公司已将前述次品全部清理完毕。

基于公司研发活动产物基本为废渣，未直接对外销售，虽然极少量次品参与了后续的继续生产，但占比较小，具体情况如下：

单位：吨

年份	研发次品继续投入数量	公司总产量	研发次品数量占当年总数量投入之比
2018 年度	0.06	6,946.08	0.0009%
2019 年度	0.04	6,807.95	0.0006%
2020 年度	0.10	10,441.10	0.0010%
2021 年 1-6 月	0.00	5,798.73	0.0000%

因此，研发活动形成的产物直接在“研发费用”中核算符合《企业会计准则》相关规定。

（三）结合剔除上述直接材料后研发费用率水平，说明其高新技术企业资质的认定是否存在争议，未来是否存在被取消资格并被追缴税收优惠的风险

公司满足《高新技术企业认定管理办法》相关规定，具体情况如下：

序号	认定条件	2018 年-2020 年发行人及其子公司情况	是否符合
1	企业申请认定时须注册成立一年以上	嘉禾生物成立时间为 2000 年	是
		嘉禾药业成立时间为 2001 年	是
		三原润禾成立时间为 2008 年	是
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	公司重视科技创新，不断加大研发投入。截止本回复出具日，公司共有 55 项境内专利和 1 项境外专利。	是
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	公司及其子公司技术领域均属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的“ 二、生物与新医药技术” 之“（六）轻工和化工生物技术” “4、天然产物有效成份的分离提取技术”行业	是
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	2018-2020 年，研发与技术人员占员工总数的比例分别为 15.84%、14.75%、12.76%，同时嘉禾生物及其子公司研发人员比例均高于 10%。	是
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1. 最近一年销售收入小于 5,000 万元（含） 的企业，比例不低于 5%； 2. 最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%； 3. 最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费 用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	适用条件 3，嘉禾生物 2018 年、2019 年、2020 年的销售收入均高于 2 亿元，研究开发费用占销售收入比重分别为 4.41%、3.54%、3.29%	是
		适用条件 3，嘉禾药业 2019 年、2020 年的销售收入均高于 2 亿元，研究开发费用占销售收入比重分别为 6.19%、3.72%	是
		适用条件 3，三原润禾 2018 年、2019 年、2020 年的销售收入均高于 2 亿元，研究开发费用占销售收入比重分别为 3.97%、4.73%、6.47%	是

序号	认定条件	2018 年-2020 年发行人及其子公司情况	是否符合
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	2018 年-2020 年嘉禾生物均超过 90%	是
		2019 年-2020 年嘉禾药业均超过 85%	是
		2018 年-2020 年三原润禾均超过 90%	是
7	企业创新能力评价应达到相应要求	发行人基于知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等四项指标对企业创新能力评价进行自查，符合相应要求。	是
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	报告期内，公司未发生重大安全、重大质量事故或者严重环境违法行为。	是

经以上各条件对比分析，公司符合高新技术企业认定的条件，且公司及子公司高新技术企业认证或复审的过程中，均通过了陕西省科技厅、陕西省财政厅和陕西省税务局等部门的审议且高新技术企业认证获得过程中也经过了陕西省高新技术企业认定管理领导小组办公室组织的专家论证，完成了法定 10 个工作日的公示。虽然扣除直接材料金额后，公司研发费用占营业收入的比例有所降低，但鉴于公司已通过了前述部门的审核，且基于公司于 2003 年起即享受西部大开发的优惠政策，所得税率与获得高新技术企业证书效果一致，均为 15%，保荐机构及申报会计师认为公司高新技术企业资质的认定不存在争议，未来不存在被取消资格，不存在被追缴税收优惠的风险。

五、核查意见

1、保荐机构及发行人律师查阅了公司相关专利及申请文件，访谈了生产、技术人员并咨询中国医药保健品进出口商会。经核查，保荐机构及发行人律师认为：

公司持有专利数量较多，且均为发明专利，在应用场景、产品开发及生产工艺等方面具有先进性；同时，通过技术竞争力的形成，公司在客户资源、品质品牌美誉度方面也获得了市场的认可，增强了核心竞争力的内涵，为持续保障公司的行业地位、竞争优势发挥了重要作用。

2、保荐机构及申报会计师查阅了公司研发项目明细，研发项目立项、领料、生产及检验记录等文件，并分析比对同行业情况，咨询了中国医药保健品进出口商会及税务主管部门等。经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）报告期内研发费用增加主要系研发项目数量增加所致。公司研发费用确认依据明确，与同行业公司相比，公司研发费用金额变化相对平稳、内容结构

相对稳定；至 2020 年研发费用金额与可比公司晨光生物较为接近，且同行业公司中直接材料占比逐年提升，与公司研发费用结构差距逐渐缩小；

（2）发行人研发活动的主要过程包括确定研发需求、研发实施和研发验收三大阶段。研发活动均由研发部门主导完成，具有独立的领料、生产及结果检测记录，与生产活动不混同进行。发行人存在研发活动与生产活动使用相同生产设备的情形，但是，同一时间内，研发活动及生产活动不存在占用同一设备的情形。发行人按项目归集研发费用，相关归集、分摊及结转符合企业会计准则规定，不存在混入生产成本及其他成本费用情形；

（3）发行人研发活动主要目的之一系验证工业化批量生产可行性；研发过程中需经过多次投料，且单次投料量相对较大，从而导致公司直接材料耗用量较大；同行业上市公司直接材料也系主要的研发支出之一，与发行人直接材料耗用占比差距逐年缩小。发行人研发活动产物基本为废料，通过清倒和燃烧处置，因此材料耗用计入研发费用符合《企业会计准则》相关规定；发行人高新技术企业资质的认定符合《高新技术企业认定管理办法》规定，另外公司享受西部大开发优惠政策，所得税率与获得高新技术企业证书效果一致，均为 15%，因此，公司高新技术企业资质的认定不存在争议，未来不存在被取消资格，不存在被追缴税收优惠的风险。

问题 22．关于历史沿革与离职人员核查

根据申报文件显示：（1）发行人在设立时股东张玉琴以实物房屋出资存在瑕疵。2015 年至今，存在多次向员工增资或转让股权的事项。发行人股东郭永庆曾按照实际控制人杜小虎的委托，代杜小虎受让部分员工所持发行人股份，并在 2020 年转给发行人股东。（2）申报材料未按《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求就证监会系统离职人员发表明确意见。

请发行人：（1）补充说明设立时张玉琴交付的房屋迟至 2010 年才完成房产登记的原因，该出资瑕疵对发行人的影响，是否存在被主管行政机关处罚的风险。（2）补充说明现有股东增资或受让发行人股份是否存在向控股股东、实际控制人借款的情形，历史上存在的代持是否全部解除，并结合前述事项说明发行人现有股东是否存在代持、委托持股、一致行动协议或其他利益安排的情形。（3）结合 2003、2008 年两次出资瑕疵涉及的具体情况，详细说明发行人股东 2020 年以 1940 万元弥补相关瑕疵的原因、弥补措施的充分性。（4）严格按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求，就证监会系统离职人员入股事项进行核查，并出具相关核查意见。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、补充说明设立时张玉琴交付的房屋迟至 2010 年才完成房产登记的原因，该出资瑕疵对发行人的影响，是否存在被主管行政机关处罚的风险

（一）嘉禾有限设立时出资房屋迟至 2010 年才完成房产登记的原因

嘉禾有限设立时，股东张玉琴以其自西安华奥房地产开发有限公司购买的房产，作价出资。出资后，即将房产交付公司使用，因此股东张玉琴实质履行了出资义务。由于该出资房产系商品房性质，登记节奏安排与该小区其他住宅保持一致。

根据张玉琴出具的情况说明，“2000 年 8 月嘉禾有限设立时，用于出资的房屋权利证书尚未办理完毕，因此，未能在《公司注册资本登记管理暂行规定》规定的期限内将出资房屋权属办理至嘉禾有限名下”。

（二）房屋出资瑕疵对发行人的影响，是否存在被主管行政机关行政处罚的风险

经核查，张玉琴用作出资的房屋由于客观原因虽未及时办理产权过户手续，但自嘉禾有限成立之日起张玉琴即已将出资房屋移交其实际占有和使用，张玉琴实际上已履行出资交付义务，公司行使房屋所有权人的权利未产生法律障碍，公司利益未受到损害，截至本反馈回复签署之日，公司亦未因上述情形受到工商登记管理机关的处罚。

2021 年 9 月，西安市市场监督管理局高新区分局出具证明，确认嘉禾有限 2000 年 8 月设立登记股东出资不规范行为符合《中华人民共和国行政处罚法》“违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚”规定情形。

据此，保荐机构及发行人律师认为，嘉禾有限设立时，张玉琴出资房屋未及时办理过户手续系因该等房屋未取得权属证书所致，嘉禾有限自成立之日起即实际占有和使用该等房屋，股东实际上已履行出资交付义务，且主管行政机关已出具确认文件，上述出资瑕疵不存在被主管行政机关行政处罚的风险。

二、补充说明现有股东增资或受让发行人股份是否存在向控股股东、实际控制人借款的情形，历史上存在的代持是否全部解除，并结合前述事项说明发行人现有股东是否存在代持、委托持股、一致行动协议或其他利益安排的情形

（一）现有股东增资或受让发行人股份是否存在向控股股东、实际控制人借款的情形

公司现有股东持有公司股票的过程中，存在向实际控制人借款情形，具体情况如下：

1、2020 年度，18 名股东通过增资获取公司股份

2020 年 12 月，公司实施股改后第三次增资，本次增资过程中，邓尚勇等 18 名股东存在向发行人实际控制人杜小虎借款情形，具体如下：

序号	借款股东姓名	借款合同签订时间	借款金额（万元）	是否已还款
1	弓江泽	2020 年 12 月	300.00	否
2	王力争	2020 年 12 月	375.00	否
3	王胜	2020 年 12 月	225.00	否

序号	借款股东姓名	借款合同签订时间	借款金额（万元）	是否已还款
4	张飞	2020 年 12 月	150.00	否
5	王金波	2020 年 12 月	300.00	已还款
6	徐恒伟	2020 年 12 月	375.00	否
7	郭良	2020 年 12 月	300.00	否
8	郭伟	2020 年 12 月	150.00	否
9	赵创	2020 年 12 月	750.00	否
10	杨军仁	2020 年 12 月	150.00	否
11	韦博	2020 年 12 月	150.00	否
12	杨凯	2020 年 12 月	450.00	否
13	邓尚勇	2020 年 12 月	150.00	否
14	索志英	2020 年 12 月	150.00	否
15	张勇	2020 年 12 月	225.00	否
16	杨维华	2020 年 12 月	150.00	否
17	高强	2020 年 12 月	300.00	否
18	白双宝	2020 年 12 月	225.00	否

2、2020 年度，张玉琴、杜小虎、王春德、任克举及杜小龙再次缴纳出资款

为了规范历史出资的瑕疵，张玉琴、杜小虎、杜小龙、任克举、王春德 5 名股东于 2020 年 12 月，对 2003 年嘉禾有限第一次增资（注册资本 60 万增资至 600 万）、2008 年嘉禾有限第二次增资（注册资本 600 万增资至 2,000 万）的投资款，再次以现金形式进行缴纳。

在 2020 年 12 月股东再次出资过程中，张玉琴与杜小虎系夫妻关系、共为公司实际控制人，张玉琴自杜小虎处取得资金后投入嘉禾生物；因项目申报进度安排，王春德、任克举、杜小龙等股东筹集资金时间有限，其自身在该时点存在资金周转难度，遂与杜小虎之间签署《借款协议》，取得相应资金，其中王春德借款 74.59 万元，任克举借款 155.20 万元，杜小龙借款 97.00 万元。

（二）发行人历史上存在的代持是否全部解除，并结合前述事项说明发行人现有股东是否存在代持、委托持股、一致行动协议或其他利益安排的情形

1、发行人历史上存在的代持已全部解除

（1）代持的背景

2018 年 6 月至 11 月期间，郭晓茹、陈秋英等 25 位股东因个人原因拟对外转让所持有的公司股份，共 162.30 万股，此时由于公司已在全国中小企业股转系统摘牌，因此只能采用协议转让方式。在此背景下，虽然郭永庆、张慧、邓尚勇 3 人存在增持意愿，但由于三人的资金实力无法受让前述拟减持的股份全部，实际控制人之一杜小虎委托郭永庆代为出面，受让前述股东减持总股份中 62.00 万股。

（2）代持的股份数量

2018 年 6 月至 11 月，拟减持的股东合计减持股份 162.30 万股，其中郭永庆自身增持 95.00 万股，张慧增持 3.60 万股，邓尚勇增持 1.70 万股，其余部分杜小虎委托郭永庆增持，为 62.00 万股。上述代持关系形成过程中，杜小虎将资金交付郭永庆，由郭永庆代杜小虎与拟减持的股东签署股权转让协议，进行股份转让的资金交割。相关资金交割完成后，形成的结果如下：

郭永庆自身受让了陈秋英、王春德及郭晓茹共三名股东减持的 95.00 万股，受杜小虎委托受让了屠晓莉等 21 名股东减持的 62.00 万股；张慧受让了罗森一名股东减持的 3.60 万股；邓尚勇受让了王娟、罗森共两名股东减持的 1.70 万股。

（3）代持的解除

2020 年 8-10 月，鉴于公司经营良好，上述减持公司股份的股东拟重新持有公司股票，杜小虎同意将自己在前次过程中受让的股份予以还原，遂委托郭永庆将此前代其持有的公司股份 62.00 万股转回给屠晓莉等 21 名股东[18]。至此，郭永庆与杜小虎之间的代持关系全部解除，双方对前述代持事项的形成和解除也均签署了书面确认函。

本次转回过程中，仍由郭永庆代杜小虎与拟转回的股东签署股权转让协议，进行股份和资金的交割。郭永庆本次收到的股权转让款，至本反馈回复签署日已归还杜小虎。

（4）转让过程公证

[18] 本次受让股份的股东与 2018 年减持股东（郭永庆代杜小虎受让部分）一致，本次增持各股东受让的股份数量与 2018 年减持数量一致，交易价格与 2018 年度交易价格一致。

鉴于上述股份转让事宜发生在全国中小企业股份转让系统摘牌后，且在工商部门仅登记股份公司设立时的发起人信息，为保障上述股权转让的真实性，本次尽调中，由西安市莲湖区公证处对上述股权转让事项进行了公证。

2、发行人现有股东不存在代持、委托持股、一致行动协议或其他利益安排的情形

经与公司股东访谈、获取各股东签署的书面确认函，并结合公证信息、对公司相关股东的流水核查以及公开信息查询，本次申请之保荐机构及律师认为公司现有股东之间不存在代持、委托持股、一致行动协议或其他利益安排情形。但是鉴于公司股东之间存在亲属关系，具体请详见本回复报告之“问题 18/三/（二）发行人各股东之间的关联关系”相关回复，虽然未签署一致行动协议，但属于《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动人。

三、结合 2003、2008 年两次出资瑕疵涉及的具体情况，详细说明发行人股东 2020 年以 1940 万元弥补相关瑕疵的原因、弥补措施的充分性

（一）针对 2003 年出资进行再次缴纳的原因

根据发行人工商登记资料，嘉禾有限 2003 年 1 月注册资本增至 600 万元时，股东张玉琴、杜小虎、王春德、任克举、杜小龙用作增资的 540 万元系以现金方式直接缴存公司。陕西华信有限责任会计师事务所为本次增资出具了《验资报告》（陕华信验字〔2002〕第 168 号）。但由于该次增资距今时间较长，《验资报告》后未附相应凭证，且为现金出资，无银行流水等第三方证据，为减少对该次出资的争议，相关股东遂于 2020 年 12 月进行了再次缴纳。

（二）针对 2008 年出资进行再次缴纳的原因

根据发行人工商登记资料，嘉禾有限 2008 年 11 月注册资本增至 2000 万元过程为资本公积转增股本。陕西信达会计师事务所有限责任公司为本次增资出具了《验资报告》（陕信达验字〔2008〕第 280 号）。但根据资本公积的形成过程，本次增资实质上系债权转增注册资本，且该等债权未经评估。转股前公司原股东张玉琴、杜小虎等基于嘉禾有限日常经营需要，存在陆续向嘉禾有限投入资金并作为上述股东对嘉禾有限的债权。本次增资过程中，嘉禾有限首先将该部分债权结转为资本公积，再由资本公积转增注册资本。而前述债权形成过程中部分银行

回单中部分信息不尽明确，例如，西安市商业银行的回单中包括了收款单位、交款单位及款项来源三个要素，虽然款项来源标明了为自然人-张玉琴，但交款单位处却标明为嘉禾有限，与款项来源不完全一致，因此虽然会计师事务所已出具了验资报告，但为减少对债权形成过程中的争议，遂于 2020 年 12 月进行了再次缴纳。

2021 年 9 月，发行人相关政府主管部门西安市市场监督管理局高新区分局出具证明，确认公司 2003 年 1 月及 2008 年 11 月增资不存在出资不实情形，且确认股东基于谨慎角度考虑，为避免损害公司及债权人利益，以货币资金方式对上述增资再次予以缴纳，采取的措施真实、合法、有效。因此，本次申请之保荐机构及律师认为公司股东为减少争议，于 2020 年 12 月对历史期间出资进行再次缴纳，有利于维护公司及债权人利益，弥补措施具有充分性。

四、严格按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求，就证监会系统离职人员入股事项进行核查，并出具相关核查意见

2021 年 6 月，公司及保荐机构收到中国证监会陕西监管局就股东信息查询反馈的《股东信息查询结果告知书》，根据该查询结果，并经网络搜寻，保荐机构和发行人律师认为，发行人的直接及间接自然人股东不存在证监会系统离职人员（指公司申报时相关股东为离开证监会系统未满十年的工作人员，具体包括从证监会机关、派出机构、沪深证券交易所、全国股转公司离职的工作人员，从证监会系统其他会管单位离职的会管干部，在发行部或公众公司部借调累计满 12 个月并在借调结束后三年内离职的证监会系统其他会管单位的非会管干部，从会机关、派出机构、沪深证券交易所、全国股转公司调动到证监会系统其他会管单位并在调动后三年内离职的非会管干部）的情形。

上述核查结果包含在《中信证券股份有限公司关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司股东信息披露的专项核查意见》及《北京德恒律师事务所关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司股东信息披露的专项核查意见》中，且已上传交易所审核系统。

五、核查意见

经核查公司工商资料、访谈各股东并签署书面确认文件，查阅相关公证、借

款协议及股东流水、监管机构的合规证明及股东身份查阅结果等，保荐机构及发行人律师认为：

1、股东张玉琴在公司初始设立时已履行出资义务，相关房屋未及时办理过户手续系因该等房屋未取得权属证书所致，该等情形不影响发行人占用和使用该处房屋，不影响发行人正常经营，经西安市市场监督管理局高新区分局确认，发行人不存在被处罚的风险；

2、公司现有股东存在向控股股东、实际控制人借款情形。历史上存在的代持关系已全部解除，目前各股东之间无代持、委托持股、一致行动协议或其他利益安排的情形。但鉴于部分股东之间存在亲属关系，虽然未签署一致行动协议，但为法定的一致行动人；

3、公司股东于 2020 年 12 月对 2003 年及 2008 年出资进行再次缴纳，主要为减少争议，充分保护公司及债权人权益，结合西安市市场监督管理局高新区分局出具的证明，采用再次缴纳的措施具有充分性；

4、根据中国证监会陕西证监局查询及网络公开查询结果，发行人的直接及间接自然人股东不存在证监会系统离职人员的情形，保荐机构与律师已相应出具相关意见。

问题 23．关于资产、产品与境外生产经营

根据申报文件显示，发行人拥有各类资质 55 项、认证证书 10 项。三家全资境外经营主体 JIAHERB、EXCELSIOR、NULIF 的营业收入占发行人总体营业收入的比例合计超过 50%。

请发行人：（1）结合所属行业及主要销售产品所涉及的境内外监管规则、政策，分析并说明发行人所拥有的各类生产、经营、销售资质与证书是否齐全，部分临近有效期的资质与证书的续期情况。（2）发行人主要产品植物提取物与保健食品是否存在被下游客户或消费者投诉的情形，境外食品药品主管机构对发行人产品安全检查情况及检查结果，是否存在食品、药品安全事件。（3）结合发行人商业模式、客户需求、境外销售情况、境内外税收与行业监管政策的差异，分析并披露发行人通过设置境外子公司开展生产、销售的原因与合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异，补充说明境外子公司下游销售的主要客户及其基本情况。（4）结合发行人境外子公司具体从事的业务，补充说明发行人境外生产产品的具体产品名称、占发行人整体业务的比例，结合子公司 EXCELSIOR 在境外租赁取得厂房开展生产的具体情况，分析并说明该子公司境外生产的持续性与稳定性。（5）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的要求，补充披露对相关业务进行的地域性分析，境外资产的具体内容、资产规模、所在地、经营管理和盈利情况等。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合所属行业及主要销售产品所涉及的境内外监管规则、政策，分析并说明发行人所拥有的各类生产、经营、销售资质与证书是否齐全，部分临近有效期的资质与证书的续期情况

（一）发行人所属行业及主要销售产品所涉及的境内外监管规则、政策

1、植物提取物业务

（1）植物提取物在我国相关监管规则、政策

我国对植物提取物相关监管规则及政策导向，请参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况及市场竞争状况”部分。

（2）植物提取物在境外相关监管规则、政策

植物提取物已广泛应用于医药、保健食品、膳食补充剂、化妆品等多个领域。鉴于各下游领域不同程度涉及医疗、食用等应用领域安全问题，因此境外对植物提取物业务存在以下规则和政策特点：

1）对下游应用领域厂商存在明确的监管规则

膳食补充剂是植物提取物应用的主要领域之一。美国《膳食补充剂健康与教育法案》（DSHEA），膳食补充剂既不是药品也不是食品添加剂，美国食品与药品管理局（FDA）不会进行检查和审批以保证膳食补充剂的安全性和有效性，在某种膳食补充剂出现问题后通过调查生产商、证明产品不安全而勒令其从市场上撤出；

食品添加剂也是植物提取物应用的主要领域之一。在欧盟，植物提取物为食品补充剂成分，需要符合《食品补充剂指令》DIRECTIVE 2002/46/EC，《新食品管理法规》REGULATION 258/97/EC，《食品营养与健康声称法规》REGULATION 1924/2006/EC,《强化食品管理法规》REGULATION 1925/2006/EC相关技术指南。

2）关注植物提取物产品中农残等杂质的测定及限度量等质量要求

从溯源监管的原理出发，各国在监管植物提取物具体应用领域的同时，也强调植物提取物产品中农残等杂质的测定及限度量等质量要求。根据《中国植物提取物产业白皮书》介绍：

欧盟法令中列出了共 29 个农残测定类别及最大限度量，植物提取物所涉及的产品根据各国法规不同，农药残留限制达到 300 至 700 多种，还包括重金属、黄曲霉毒素、有害植物成分等限制要求。

日本于 2006 年开始实施《食品中残留农药肯定列表制度》（简称“肯定列表制度”）“肯定列表制度”是限定在日本市场销售食品中农业化学品含量的一项制度，参照欧盟与美国标准制定。（由于大部分对日出口植物提取物产品是以食品或者食品添加剂的名义入关，所以“肯定列表制度”对植物提取物适用）

2、保健品业务

（1）我国对保健品实行“注册制”与“备案证”双轨管理

我国对保健食品实行“注册制”与“备案制”双轨制管理。根据 2016 年 7 月 1 日正式实施的《保健食品注册与备案管理办法》，“注册制”与“备案制”的具体要求如下表所示：

类型	注册/备案要求
注册制	（一）使用保健食品原料目录以外原料（以下简称目录外原料）的保健食品； （二）首次进口的保健食品（属于补充维生素、矿物质等营养物质的保健食品除外）。首次进口的保健食品，是指非同一国家、同一企业、同一配方申请中国境内上市销售的保健食品。
备案制	（一）使用的原料已经列入保健食品原料目录的保健食品； （二）首次进口的属于补充维生素、矿物质等营养物质的保健食品。首次进口的属于补充维生素、矿物质等营养物质的保健食品，其营养物质应当是列入保健食品原料目录的物质。

公司保健品业务系孙公司 EXCELSIOR 执行，尚未在国内设立主体开展保健品生产业务。

（2）美国《膳食补充剂健康与教育法案》 （DSHEA）

1994 年，美国国会通过《膳食补充剂健康与教育法案》（DSHEA），将膳食补充剂与食品添加剂、药品正式区别开来。监管方面，膳食补充剂既不是药品也不是食品添加剂，FDA 不会进行检查和审批以保证膳食补充剂的安全性和有效性，当某种膳食补充剂出现问题后，FDA 通过调查生产商、证明产品不安全而勒令其从市场上撤出。根据 MAGSTONE LAW, LLP（美国牧诚律师事务所）出具的《法律意见书》附录 G（ANNEX G）[19]，美国在膳食补充剂的管理规则简要情况如下：

1）联邦药品管理局

FDA 根据 1994 年《膳食补充剂健康与教育法》对成品膳食补充剂产品和膳食成分进行监管。它有权：禁止任何公司出售有毒或不卫生的膳食补充剂；停止销售标签上含有虚假或未经证实的声明内容的膳食补充剂或声称产品可以治疗，治愈或预防某一疾病的膳食补充剂；对构成“重大或不合理疾病或伤害风险”的膳食补充剂采取行动；如果代理商未事先收到足够的安全信息，停止销售新的膳食成分；要求膳食补充剂满足严格的生产要求（现行生产质量管理规范），包括有关效力，清洁度和稳定性的规定；要求公司在 FDA 注册登记；检查某些记录，

[19] MAGSTONE LAW, LLP（美国牧诚律师事务所）出具的《法律意见书》中附录 G（ANNEX G）在摘录 DESHEA 简要内容同时也作出以下提示“随附的介绍性摘要应仅被视为背景介绍，具体内容应该以适用的法规和规章为准。”

并要求公司保存记录两年。

特别是，膳食补充剂和膳食成分的制造商和分销商不得销售掺假或贴错标签的产品。以下将详细讨论膳食补充剂的生产，销售和标签要求：

A、生产膳食补充剂

所有生产，包装，贴标签或持有膳食补充剂的公司都必须遵守 FDA 关于膳食补充剂现行生产质量管理规范的规定，这些规定要求生产商验证其膳食补充剂产品的特性，纯度，强度和成分。包含污染物或不包含标签上所示膳食成分的膳食补充剂将被 FDA 认为是掺假或贴错标签。

B、销售膳食补充剂

膳食补充剂或膳食成分的生产商在销售之前有责任确保产品对人体是安全的。在 1994 年 10 月 15 日之后向美国市场引入新膳食成分的补充剂生产商必须在引入的 75 天前将其意图通知 FDA。

C、标注膳食补充剂

膳食补充剂的标签应当包括产品的描述性名称，说明该产品为“膳食补充剂”，注明生产商，包装商或分销商的名称和营业地点；注明成分以及产品的净含量。膳食补充剂标签还必须包含以“补充事实”形式展示的营养标签以标识产品中所含的膳食成分。

2）联邦贸易委员会

此外，FTC 对膳食补充剂广告进行监管以确保广告不是不正当的或欺骗性的，并确保广告内容是被充分证实的。FTC 根据《联邦贸易委员会法》规范广告行为（不仅限于有关膳食补充剂的广告）。

（二）发行人所拥有的各类生产、经营、销售资质与证书是否齐全

截至本反馈回复签署之日，公司各类生产、经营、销售资质与证书具体情况请参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人特许经营权与资质情况”部分。

经查阅公司获取的各类证件、结合美国、印度和西班牙等针对公司主要销售国家中的 MAGSTONE LAW, LLP（美国牧诚律师事务所）、LINK LEGAL(印度

大恒竺成律师事务所）和 ALEDRA LEGAL SLP（西班牙阿莱德拉律师事务所）出具的《法律意见书》、访谈行业协会等，本次申报保荐机构和律师认为公司拥有的各类生产、经营、销售资质与证书齐全；至本反馈回复签署之日，除发行人孙公司 EXCELSIOR 尚有一项资质证书正在办理续期手续外，首次申请文件中列示的其他临近有效期的资质与证书均已完成续期。

（三）部分临近有效期的资质与证书的续期情况

截至本回复报告出具之日，首次申报时公司部分临近有效期的资质（招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人特许经营权与资质情况”之“（二）资质情况”资质表格中第 21、41、47、48、50、51 及 52 项）与证书（招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人特许经营权与资质情况”之“（二）资质情况”证书表格中第 6 项）已完成续期。该等资质与证书续期具体情况如下：

序号	持证主体	证书名称	证书编号/备案号/注册编码	发证单位	是否续期	有效期至	不续期原因
1	嘉禾药业	GMP 证书	C0388910-DS-3	NSF International	是	2022 年 5 月 19 日	不适用
2	嘉禾药业	CN18/10366	ISO 22000:2018,ISO/TS22002-1:2009 和 FSSC 22000 额外要求（第五版）	SGS	是	2024 年 8 月 14 日	不适用
3	三原润禾	GMP 证书	C0256839-DS-3	NSF International	是	2022 年 5 月 21 日	到期自动续期
4	EXCELSIOR	评估并认定符合美国国家卫生基金会/美国国家标准协会 173 标准第 8 节膳食补充剂生产质量管理规范	—	NSF 国际	是	2022 年 7 月 30 日	不适用
5	EXCELSIOR	符合 SQF 食品制造法规第 9 版要求的注册证书	—	SQF 食品链认证	是	2022 年 10 月 11 日	不适用
6	EXCELSIOR	为中国香港特别行政区签发的食品制造商证书	—	加州公共卫生部卫生与公共服务局	是	2023 年 10 月 10 日	不适用
7	EXCELSIOR	为中国签发的食品制造商证书	—	加州公共卫生部卫生与公共服务局	是	2023 年 10 月 10 日	不适用
8	EXCELSIOR	为台湾签发的食品制造商证书	—	加州公共卫生部卫生与公共服务局	是	2022 年 8 月 24 日	不适用

注：截至本反馈回复签署之日，EXCELSIOR 正在办理招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人特许经营权与资质情况”之“（二）资质情况”资质表格中第 55 项资质证书的续期手续，预计换发新证不存在障碍，该资质证书非发行人生产经营所必需。

除此之外，由于公司市场规模的扩大，公司部分临近有效期的资质与证书需要更换适用范围更广的认证机构认证的资质与证书及新增证书。具体情况如下：

序号	持证主体	证书名称	证书编号/备案号/注册编码	发证单位	有效期至	类型
1	嘉禾生物	HALAL PRODUCT CERTIFICATE（清真产品证书）	SSPY-201318-31812（A）	ShaanXi Shang Pin Yuan Halai Food&Restaurant Management Co.,Ltd(SSPY)	2022 年 7 月 14 日	更换认证机构
2	EXCELSIOR	评估并认定符合运动员食品生产质量管理规范	LMS-PSRM-02305	LGC Science Inc	2022 年 10 月 13 日	更换认证机构
3	嘉禾生物	GMP 证书	4k881-DS-2	NSF INTERNATIONAL	2022 年 8 月 24 日	新增证书

根据发行人出具的情况说明，访谈中国医药保健品进出口商会，并结合 MAGSTONE LAW, LLP（美国牧诚律师事务所）、LINK LEGAL(印度大恒竺成律师事务所）和 ALEDRA LEGAL SLP（西班牙阿莱德拉律师事务所）出具的《法律意见书》，发行人主要从事植物提取物的生产及出口业务，已取得从事相关的所必须的食品生产许可证、出口食品生产企业备案证明、海关报关单位注册登记证书、出入境检验检疫报检企业备案表等许可、备案证明及 FDA 注册

二、发行人主要产品植物提取物与保健食品是否存在被下游客户或消费者投诉的情形，境外食品药品主管机构对发行人产品安全检查情况及检查结果，是否存在食品、药品安全事件。

（一）发行人主要产品植物提取物与保健食品是否存在被下游客户或消费者投诉的情形

1、客户端投诉

根据发行人出具的说明、市场监督主管部门出具的《合规证明》、对发行人植物提取物业务主要客户的实地走访及视频访谈、并经网络核查等，本次申请之保荐机构和律师认为，报告期内发行人植物提取物业务不存在被下游客户投诉的情形。

根据发行人出具的说明、对发行人保健品主要客户的实地走访及视频访谈、并结合 MAGSTONE LAW, LLP（美国牧诚律师事务所）出具的《法律意见书》，以及网络核查等，本次申请之保荐机构和律师认为，报告期内发行人保健食品业务不存在被下游客户投诉的情形。

2、消费者端投诉

如下图所示，公司植物提取物业务在整个产业链体系中处于中游位置，植物

提取物业务产品系下游行业使用的原材料，非直接用于消费端使用。因此，公司产品不会接到“终端消费者”的投诉。



公司保健品业务主要采用 OEM 生产模式，在此模式下公司将生产后的产品交付给客户后，再由客户面对“终端消费者”，因此，公司不存在被消费者投诉情形。

（二）境外食品药品主管机构对发行人产品安全检查情况及检查结果，是否存在食品、药品安全事件

1、美国食品药品主管机构对美国子公司的检查

根据发行人出具的说明并经访谈美国子公司负责人，FDA 对美国子公司的检查属于日常监管性质，主要是会不定期抽查包括实地检查公司运营场地，对货物取样检测确认公司的经营是否符合美国食品药品法规的要求，不存在受到政府相关行政处罚及因不当行为正在被行政机关调查的情形。

根据美国 MAGSTONE LAW, LLP（美国牧诚律师事务所）出具的《法律意见书》，发行人不存在 1994 年膳食补充剂健康与教育法或联邦贸易委员会法下可能造成重大不利影响的进行中的法律程序，正式的书面指控、正式的书面投诉或类似行动。

据此，保荐机构及发行人律师认为，发行人不存在食品、药品安全事件。

2、印度、西班牙食品药品主管机构对发行人产品的检查

根据 LINK LEGAL（印度大恒竺成律师事务所）和 ALEDRA LEGAL SLP

（西班牙阿莱德拉律师事务所）出具的《法律意见书》，保荐机构及发行人律师认为，植物提取物产品系食品药品原料，发行人系食品药品原料的生产商，而非食品、药品的直接生产商，不涉及境外食品药品主管机构对发行人产品安全检查情况，亦不存在食品、药品安全事件。

三、结合发行人商业模式、客户需求、境外销售情况、境内外税收与行业监管政策的差异，分析并披露发行人通过设置境外子公司开展生产、销售的原因与合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异，补充说明境外子公司下游销售的主要客户及其基本情况

（一）结合发行人商业模式、客户需求、境外销售情况、境内外税收与行业监管政策的差异，分析并披露发行人通过设置境外子公司开展生产、销售的原因与合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异

发行人通过设置境外子公司开展生产、销售的原因与合理性,与同行业可比公司存在差异的情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、境外生产经营情况”之“（三）其他”补充披露如下：

“1、关于植物提取物业务板块

在境外设立子公司，有利于公司贴近目标区域市场，快速响应客户需求，有利于体现公司“一站式”多品类经营策略及“加工中心+产品超市”的经营定位的竞争优势。

（1）从境外销售情况来看，美国是我国植物提取物行业和公司最大的出口目的地国家

与我国植物提取物行业出口结构相类似（2020年度美国系中国植物提取物最重要的出口目的地，占中国植物提取物当年出口总额的比例为25%），公司境外销售区域结构中，美国占比较高，系最重要的目标区域市场。报告期各期公司对美国市场销售金额占境外销售总额的比例分别为60.74%、58.18%、60.07%和63.76%。基于美国市场的重要性，公司于2007年在美国新泽西州设立子公司JIAHERB。

（2）从商业模式和客户需求来看，在美国设立子公司有利于发挥公司经营模式的优势，快速响应客户需求

公司“一站式”多品类经营策略，在产业链中的定位为“加工中心+产品超市”。因此，公司产品种类较多，相比于从国内直接出口，在美国设立子公司有利于在当地储备多品类及一定规模的存货，减少国际贸易物流时间，缩短交货周期，做到对客户需求的及时响应。另外，公司十分注重对客户的服务，设立美国子公司后，公司经营团队更贴近美国市场，相对于国内直接出口，对客户需求的了解更加深入，有利于提升服务能力，建立和巩固竞争优势。

（3）从行业监管和境内外税收的差异来看，中美两国均未对植物提取物领域特别设置重大差异化监管

公司植物提取物业务产品系下游行业使用的原材料，并不直接面向终端消费者。虽然中美两国对下游医药、食品等行业监管政策存在差异，但根据MAGSTONE LAW, LLP（美国牧诚律师事务所）出具的法律意见书，美国未对植物提取物业务产品本身设置特殊的差异化监管政策。从税率角度来看，虽然美国子公司所得税率相对较高，但从公司发展和战略布局考虑，未因税率差异影响在美国设立子公司的决策。

2、关于保健品业务板块

在境外设立子公司经营保健品业务，有利于发挥与植物提取物业务的协同效应，为下一步拓展国内市场积累行业经验和品牌美誉度

从商业模式角度来看，为延伸公司业务链条，发挥协同效益，在植物提取物美国子公司设立后，公司开始筹备设立下游保健品业务子公司。鉴于保健品业务品牌建设需要时间和大量的资金，因此公司在保健品业务发展初期主要采用OEM模式，利用植物提取物子公司提供的产品作为保健品原材料，开展保健品业务。

从客户需求和境外销售情况来看，美国市场规模较大。根据EUROMONITOR数据，2019年全球保健品市场规模达2,667.4亿美元，同比增长1.8%，从市场份额来看，美国为目前世界上最大的保健品市场，占比达到29.1%。相应地，公司保健品业务来自美国的收入占比较大，报告期各期美国市场销售金额占保健品销售总额的比例分别为78.80%、67.09%、81.39%和86.39%。

从行业监管和境内外税收的差异来看，我国保健品实行“注册制”或“备案

制”，进行生产前需获得产品的注册或备案许可，与美国相比监管较为严格，批文申请过程耗时较长。而美国膳食补充剂主要由FDA进行监管，在FDA的监管体系下，更多是强调企业自身的责任，FDA在膳食补充剂产品上市前并不保证检查它们的安全性和有效性，如果不存在消费者投诉或其他问题，FDA的检查频率基本为每3年1次。基于公司保健品发展的阶段，公司尚未在国内申请注册或备案，首先在美国设立子公司，通过OEM方式开展业务、熟悉市场，为下一步拓展国内市场、大规模开展自主品牌销售积累行业经验和品牌美誉度。

3、境内同行业可比公司也存在设立境外子公司开展业务的经营模式，但各自境外子公司侧重点有所不同

根据晨光生物披露的公开材料，至2021年6月末，晨光生物在印度、赞比亚、美国设立了子公司，具体情况如下：

单位:万元

公司名称	主要经营地	主营业务	总资产	净利润
晨光生物科技（印度）有限公司	印度安德拉邦坎曼市	辣椒红、红辣素等天然植物提取物	11,431.20	-274.92
晨光天然提取物（印度）有限公司	印度卡纳塔克邦	色素加工贸易、销售	6,679.02	-125.77
晨光生物科技赞比亚农业发展有限公司	赞比亚	农业种植、农业类相关生产资料	24,729.52	597.14
晨光生物科技（美国）有限公司	美国加州	番茄红素的生产、加工及销售	1,204.57	-67.35

数据来源：晨光生物 2021 年半年度报告

根据莱茵生物披露的公开材料，至2021年6月末，莱茵生物在美国、意大利设立了子公司，具体情况如下：

单位:万元

公司名称	主要经营地	主营业务	总资产	净利润
LAYN USA,INC.	美国加州	负责在整个美洲地区植物提取物的销售、物流和市场推广工作，辐射美国、加拿大、墨西哥以及中南美等市场区域，将产品推进美洲主流品牌市场	10,309.80	-459.54
LAYN EUROPES.R.L	意大利萨沃纳	负责公司在整个欧洲地区植物提取物的销售、物流和市场推广工作，是公司的欧洲营销中心	4,283.40	165.00
LAYN HOLDING GROUP,INC.	美国特拉华州	负责工业大麻领域相关的投资活动	33,706.97	-545.25

数据来源：莱茵生物 2021 年半年度报告

综上，境内同行业可比公司存在设立境外子公司开展业务的经营模式，但各自境外子公司侧重点有所不同。”

（二）补充说明境外子公司下游销售的主要客户及其基本情况

1、JIAHERB

报告期内，JIAHERB 与主要客户交易情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	交易内容	销售金额	占比
2021 年 1-6 月	1	ION LABS INC.	红景天提取物等	2,317.29	5.54%
	2	客户 4	苹果醋粉等	2,010.48	4.81%
	3	GLANBIA NUTRITIONALS	氨基丁酸等	1,506.78	3.61%
	4	ROBINSON PHARMA INC.	红景天提取物等	1,343.71	3.22%
	5	客户 25	红景天提取物等	889.49	2.13%
	合计			**8,067.75**	**19.30%**
2020 年度	1	ROBINSON PHARMA INC.	红景天提取物等	3,599.71	4.77%
	2	GLANBIA NUTRITIONALS	接骨木、氨基丁酸等	2,592.17	3.44%
	3	客户 4	苹果醋粉等	2,343.40	3.11%
	4	ION LABS INC.	红景天提取物等	2,176.26	2.89%
	5	VITAQUEST INTERNATIONAL	红景天提取物等	2,056.42	2.73%
	合计			**12,767.96**	**16.93%**
2019 年度	1	NOW FOODS	水飞蓟提取物等	2,221.88	4.64%
	2	VITAQUEST INTERNATIONAL	红景天提取物等	2,062.07	4.31%
	3	CT HEALTH SOLUTIONS LLC	L-谷胱甘肽等	1,739.72	3.63%
	4	GLANBIA NUTRITIONALS	氨基丁酸提取物等	1,638.99	3.42%
	5	CAPSTONE NUTRITION	淫羊藿提取物等	1,578.53	3.30%
	合计			**9,241.19**	**19.30%**
2018 年度	1	VITAQUEST INTERNATIONAL	甜菜提取物等	2,145.76	5.49%
	2	CT HEALTH SOLUTIONS LLC	辅酶 Q10 提取物等	1,636.57	4.19%
	3	NOW FOODS	水飞蓟提取物等	1,258.60	3.22%
	4	CAPSTONE NUTRITION	淫羊藿提取物等	1,195.36	3.06%
	5	ION LABS INC.	虫草提取物等	1,052.38	2.69%
	合计			**7,288.67**	**18.64%**

客户 4 于 2014 年在美国加州成立，主营业务为果胶和巧克力补充剂的生产、销售；ION LABS INC.总部位于美国，获得了 cGMP 认证及 FDA 注册，是膳食补充剂，非处方药，宠物补充剂等产品的合同制造商；CT HEALTH SOLUTIONS LLC 总部位于美国加州，主营业务为保健品及个人护理产品的生产、销售，该公司从发行人采购辅酶 Q10 提取物等产品；CAPSTONE NUTRITION 是美国的高品质营养产品开发商，致力于为全球客户配制、开发、生产和包装各种胶囊、

片剂和粉末保健品；客户 25 于 1996 年在美国密歇根州成立，是一家保健品生产服务提供商，可以生产片剂、胶囊、粉末等产品，拥有 cGMP 及 QAI 认证，是 AMERICAN BOTANICAL COUNCIL 及 AMERICAN HERBAL PRODUCTS ASSOCIATION 的成员。

上表其他客户简介详见本回复“问题 4/三/（二）报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的简介、合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例”相关内容。

2、NULIFE

公司境外子公司中，NULIFE 为销售公司，未大规模开展营业；少量销售的产品为各类植物提取物。报告期各期，NULIFE 营业收入分别为 1,033.19 万元、594.60 万元、344.67 万元和 56.58 万元，占公司营业收入的比例分别为 0.85%、0.47%、0.19%和 0.06%（不考虑内部交易抵消）。

3、EXCELSIOR

报告期内，EXCELSIOR 与主要客户交易情况详见本回复“问题 10/一/（二）保健品主要产品销售情况，包括但不限于客户、供应商、获客方式、销售方式、销售渠道、主要产品种类及单价和毛利率变动情况”相关内容。

四、结合发行人境外子公司具体从事的业务，补充说明发行人境外生产产品的具体产品名称、占发行人整体业务的比例，结合子公司 EXCELSIOR 在境外租赁取得厂房开展生产的具体情况，分析并说明该子公司境外生产的持续性与稳定性

（一）结合发行人境外子公司具体从事的业务，补充说明发行人境外生产产品的具体产品名称、占发行人整体业务的比例

1、JIAHERB

公司境外子公司中，JIAHERB 为销售公司，无生产环节；所销售的产品为各类植物提取物，与公司经营品种基本一致。JIAHERB 所销售的商品基本通过与境内子公司贸易方式获取。2018 年度至 2021 年 1-6 月，JIAHERB 营业收入分别为41,436.65 万元、50,313.72 万元、78,715.84 万元和 44,740.70 万元（系 JIAHERB

单体报表数据，不考虑内部交易抵消），占公司营业收入的比例分别为 33.95%、39.55%、43.03%和 46.45%。

2、NULIFE

公司境外子公司中，NULIFE 为销售公司，无生产环节，未大规模开展营业；少量销售的产品为各类植物提取物。NULIFE 所销售的商品基本通过与 JIAHERB 或境内子公司贸易方式获取。2018 年度至 2021 年 1-6 月，NULIFE 营业收入分别为 1,033.19 万元、594.60 万元、344.67 万元和 56.58 万元，占公司营业收入的比例分别为 0.85%、0.47%、0.19%和 0.06%（不考虑内部交易抵消）。

3、EXCELSIOR

公司境外子公司中，EXCELSIOR 业务为保健品的生产和销售，包括生产环节。EXCELSIOR 主要采用 OEM 的生产方式，详细信息请参见本反馈回复之“问题 10/三、说明未在境内加工生产保健品成品的原因、发行人该业务的主要生产经营模式、主要产品代工品牌、发行人是否具有自主品牌”之回复。

2018 年度至 2021 年 1-6 月，EXCELSIOR 营业收入分别为 25,534.98 万元、19,001.85 万元、23,787.03 万元和 13,966.07 万元（系 EXCELSIOR 单体报表数据，未考虑内部交易抵消），占公司营业收入的比例分别为 20.92%、14.94%、13.00%和 14.50%。

（二）结合子公司 EXCELSIOR 在境外租赁取得厂房开展生产的具体情况，分析并说明该子公司境外生产的持续性与稳定性

1、孙公司 EXCELSIOR 在境外租赁取得厂房开展生产的具体情况

序号	出租方	承租方	租赁地址	租赁用途	租赁期间	面积
1	TEACHERS INSURANCE AND ANNUITY ASSOCIATION OF AMERICA	EXCELSIOR	1205 NORTH MILLER STREET, ANAHEIM, CALIFORNIA	办公、仓储等	2018 年 7 月 1 日起 125 个月内	74,313 平方英尺
2[注1]	LA PALMA/MILLER PHASE I, LLC	JIAHERB	1206 NORTH MILLER STREET, ANAHEIM, CALIFORNIA	办公、仓储等	2015 年 1 月 16 日 2025 年 5 月 16 日	77,753 平方英尺

注 1：虽然租赁合同主体由 JIAHERB 签署，但实际使用者为 EXCELSIOR。同时 EXCELSIOR 也根据实际使用的情况自身支付了相关费用。

孙公司 EXCELSIOR 于 2014 年设立，设立时经营所在地即在美国加利福尼亚州，至今在该地点已连续经营 7 年，上表中列示的租赁合同分别系 2015 年及

2018 年续约结果，因此，孙公司 EXCELSIOR 与出租方合作关系相对稳定；2015 年度开始，孙公司 EXCELSIOR 开始对外进行少量销售，至 2020 年度，营业收入已达到 23,787.03 万元，净利润达到 1,332.34 万元（EXCELSIOR 单体财务报表口径）。孙公司 EXCELSIOR 具体经营情况请详见本回复报告之“问题 10/一/（一）/1、孙公司 EXCELSIOR 整体经营情况”相关回复。

2、孙公司 EXCELSIOR 境外生产的持续性与稳定性

孙公司 EXCELSIOR 境外生产具有持续性。首先，主营业务面对的行业市场空间较大，对持续经营的稳定性提供了坚实的市场基础；其次，EXCELSIOR 已积累了一定的客户群体，经营规模也逐步稳定，对后续持续经营的稳定性提供了良好的业务基础。另外虽然 EXCELSIOR 生产场地系租赁取得，但租赁关系相对稳定，在可预见的中长期内可保障经营场所的稳定性。

孙公司 EXCELSIOR 系在美国注册的子公司。按公司对保健品业务的区域布局，未来三年内，仍以美国区域市场为主。美国市场中，采用租赁方式进行经营为常见的模式之一，且公司租赁地点时间较长，其中：租赁地址为 1205 NORTH MILLER STREET, ANAHEIM, CALIFORNIA 的租赁合同有效期为自 2018 年 7 月 1 日起 125 个月，租赁地址为 1206 NORTH MILLER STREET, ANAHEIM, CALIFORNIA 的租赁合同有效期至 2025 年，与出租方签署的协议中，均存在优先续约条款。因此虽然该公司场地通过租赁租赁取得，但与出租方合作关系相对稳定，该子公司经营场地相对稳定，通过租赁方式获得厂房对公司持续经营不构成重大不利影响。

五、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的要求，补充披露对相关业务进行的地域性分析，境外资产的具体内容、资产规模、所在地、经营管理和盈利情况等

已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）主要产品销售收入与价格变动情况”之“2、主营业务收入按市场区域分类”部分补充披露对相关业务进行的地域性分析，在“第六节 业务与技术”之“八、境外生产经营情况”部分补充披露了境外资产的具体内容、资产规模、所在地、经营管理和盈利情况等信息。

六、核查意见

经查阅了相关政策法规、行业研究报告、公司资质证书、通过搜寻国家质检等相关网站、访谈公司主要负责人及行业协会、查阅境外租赁合同、境外子公司审计报告及与出租方等进行沟通的记录文件，并结合 MAGSTONE LAW, LLP（美国牧诚律师事务所）、LINK LEGAL(印度大恒竺成律师事务所）和 ALEDRA LEGAL SLP（西班牙西班牙阿莱德拉律师事务所）等针对公司主要销售国家美国、西班牙和印度出具的《法律意见书》等，保荐机构及发行人律师认为：

1、公司拥有的各类生产、经营、销售资质与证书齐全；至本反馈回复签署之日，除发行人孙公司 EXCELSIOR 尚有一项资质证书正在办理续期手续外，首次申请文件中列示的其他临近有效期的资质与证书均已完成续期。

2、公司植物提取物和保健品产品不存在被客户投诉情形。其中，植物提取物产品属于产业链中间阶段，不直接面向“终端消费者”，不存在被消费者投诉情形；发行人产品主要境外销售地为美国、印度和西班牙等国，除美国外，印度和西班牙食品药品主管机构未对发行人产品安全检查情况，发行人不存在食品、药品安全事件；发行人保健食品系 OEM 生产模式，发行人生产后将产品交付给客户，由客户面对“终端消费者”，因此不存在被消费者投诉情形。

3、公司基于商业模式、客户需求、境外销售等因素，在境外设置子公司。该等安排有利于提升公司竞争优势，具有合理性。同行业上市公司也存在设立境外子公司的经营模式，但侧重点有所不同。

4、公司境外子公司 JIAHERB 和 NULIFE 主要系植物提取物销售公司，不涉及生产环节；子公司 EXCELSIOR 主要系保健品业务公司，包括生产环节。但由于 EXCELSIOR 主要为 OEM 模式，其产品主要系代客户生产的不同品类、规格膳食补充剂产品。虽然 EXCELSIOR 通过租赁方式取得生产经营用地，但鉴于合作期限较长，可保障生产场地的稳定性，进而保障 EXCELSIOR 持续经营的稳定性。

5、根据反馈问题要求，公司已在招股书中补充披露了相关业务的地域性分析及境外资产具体内容等信息。

问题 24．关于新三板挂牌

根据申报文件显示，发行人自 2015 年 10 月—2018 年 5 月发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让。

请发行人：（1）结合挂牌期间主要财务数据的变动情况，说明发行人主要财务数据波动的原因与合理性，客户、供应商的变动情况及变动的合理性。（2）说明在新三板挂牌期间的信息披露是否与发行人本次申报文件提供的信息一致，存在差异的，请列明具体差异情况并定量分析差异产生的原因，无法进行定量分析的，请进行针对性描述。（3）说明挂牌期间在信息披露、董事会或股东大会决策、股权交易等方面的合法合规性。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合挂牌期间主要财务数据的变动情况，说明发行人主要财务数据波动的原因与合理性，客户、供应商的变动情况及变动的合理性

（一）主要财务数据波动的原因及合理性

本次申请，财务报告期间为 2018 年度至 2021 年上半年，新三板挂牌期间已披露的财务报告期间为 2015 至 2017 年 6 月，主要财务数据变动情况如下：

单位：万元

项目	本次申报				新三板挂牌期间		
	2021 年上半年度/2021 年 6 月 30 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	2017 年半年/2017 年 6 月 30 日	2016 年度/2016 年 12 月 31 日	2015 年度/2015 年 12 月 31 日
资产总额	265,794.33	245,349.45	187,861.32	152,415.60	96,382.80	83,045.75	74,492.91
所有者权益	186,551.49	161,600.16	110,814.05	91,996.49	59,912.48	43,346.48	34,532.08
营业收入	96,313.14	182,950.81	127,217.75	122,063.27	44,195.24	67,081.18	62,561.19
净利润	25,079.54	27,747.70	18,704.08	20,245.91	4,617.03	7,250.74	4,649.78
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	23,681.65	36,139.94	17,858.75	20,886.17	4,238.60	6,576.84	4,427.39

1、本次申报期资产总额较新三板挂牌期间大幅增加，主要资产项目变动金额较大的明细情况如下：

单位：万元

项目	本次申报				新三板挂牌期间		
	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 6 月 30 日	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
货币资金	12,413.83	29,088.64	12,551.34	705.59	2,560.45	886.33	1,742.81
应收账款	30,501.00	26,272.44	20,959.51	21,612.25	17,947.53	11,344.76	9,651.06
存货	127,562.90	108,926.75	87,125.25	76,227.66	37,197.05	35,051.30	34,164.85
固定资产	51,288.20	46,336.81	42,722.34	33,712.66	23,296.54	21,090.27	8,026.26
在建工程	9,500.13	10,535.04	5,718.64	6,050.17	1,956.34	589.66	9,045.29
无形资产	8,679.33	6,890.86	7,086.94	2,476.54	2,039.72	926.40	936.76
合计	**239,945.39**	**228,050.54**	**176,164.02**	**140,784.87**	**84,997.63**	**69,888.72**	**63,567.03**
资产总额	265,794.33	245,349.45	187,861.32	152,415.60	96,382.80	83,045.75	74,492.91
占比	90.27%	92.95%	93.77%	92.37%	88.19%	84.16%	85.33%

（1）货币资金增加主要系本次申报期各期净利润增加带动各期现金及现金等价物增加额较前次申报期增加；公司从 2019 年开始加大了利用银行承兑汇票进行采购结算的规模，各期末银行承兑汇票保证金增加；以及 2020 年 12 月进行了一次增发，融资 1.53 亿元。

（2）应收账款增加主要系本次申报期各期营业收入较新三板挂牌期间大幅增长，应收款绝对金额有所增加，从应收账款占营业收入的比例情况来看，除 2017 年 1-6 月外，各期应收账款占营业收入的比例在 14.36%-17.71%，应收账款金额随经营规模扩大而相应提升；

（3）存货增加主要系本次申报期内产销规模较新三板挂牌期间大幅增加，存货备货增加；

（4）固定资产及在建工程增加系本次申报期内公司不断新建厂房、增加设备所致，各年末尚未完工工程项目及待安装设备等增加导致在建工程余额增加，另外，2018-2021 年 6 月，各期新增购建转固的设备及厂房等固定资产金额分别为 11,690.30 万元、13,515.39 万元、9,356.78 万元和 7,524.88 万元，固定资产持续增加；

（5）无形资产增加主要系本次申报期内，公司为满足生产用地需求，分别于 2018 年、2019 年和 2021 年 1-6 月新增购入土地使用权分别为 443.77 万元、4,572.98 万元和 1,902.81 万元。

2、本次申报期内所有者权益较新三板挂牌期间大幅增加，主要系：（1）本期申报期内净利润分别为 20,245.91 万元、18,704.08 万元、27,747.70 万元和 25,079.54 万元，导致本期申报期各期末所有者权益持续增加；（2）2020 年度，邓尚勇、弓江泽等 114 名股东对公司进行增资，增资金额为 15,302.00 万元。

3、本次申报期内营业收入、净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较新三板挂牌期间大幅增加，原因详见本回复报告之“问题 3/一、结合前后两次申报期间行业趋势、市场环境、主营业务、产品种类、客户供应商、技术工艺等方面对比差异情况，分析说明前次申报撤回后业绩大幅增长的具体原因及合理性”相关回复。

（二）客户、供应商的变动情况及变动的合理性

1、客户的变动情况

本期申报期与新三板挂牌期间披露的报告期主要客户销售占比及客户数量比较情况如下：

单位：万元、家

项目	本次申报				新三板挂牌期间		
	2021 年 1-6 月/2021 年 6 月 30 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	2017 年半年/2017 年 6 月 30 日	2016 年度/2016 年 12 月 31 日	2015 年度/2015 年 12 月 31 日
前五大客户销售金额	10,320.18	22,818.73	16,440.98	24,572.33	5,309.07	10,343.98	10,928.98
前五大客户销售占比	10.72%	12.47%	12.92%	20.13%	12.01%	15.42%	17.47%
营业收入	96,313.14	182,950.81	127,217.75	122,063.27	44,195.24	67,081.18	62,561.19
客户数量	2,013	2,471	2,168	1,912	1,078	1,259	1,147
平均单客销售收入	47.85	74.04	58.68	63.84	41.00	53.28	54.54

如上所示，2018-2021 年 1-6 月以及 2015-2017 年 1-6 月各期前五大客户销售占比均比较低，主要系公司采用的“一站式”多品类经营模式，客户结构相对分散，整体经营业绩不严重依赖于单一客户。自 2015 年以来，公司产品种类和规格不断丰富，至 2021 年 6 月，公司产品种类包括莽草酸、枳实提取物、红景天提取物等数百个品类、上千种规格系列，客户数量持续增加，单客销售金额也有所提升。

2、供应商的变动情况

本期申报期与新三板挂牌期间披露的报告期主要供应商采购占比及供应商数量比较情况如下：

单位：万元、家

项目	本次申报				新三板挂牌期间		
	2021 年 1-6 月/2021 年 6 月 30 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	2017 年半年/2017 年 6 月 30 日	2016 年度/2016 年 12 月 31 日	2015 年度/2015 年 12 月 31 日
前五大供应商采购金额	7,236.89	11,514.89	6,750.72	10,351.16	7,318.82	11,234.07	5,431.92
前五大供应商占比	12.49%	10.31%	10.13%	13.90%	35.95%	33.17%	18.39%
采购金额（不含税）	57,926.94	111,665.05	66,615.54	74,539.89	20,357.03	33,863.83	29,535.48
供应商数量	699	970	826	903	433	502	345
平均单个供应商采购金额	82.87	115.12	80.65	82.55	47.01	67.46	85.61

如上所示，与客户结构类似，本次申报期及新三板挂牌期间，供应商结构也相对分散，前五大供应商占比较低。自 2015 年以来，随着公司采购规模增加，公司原材料供应商数量呈增涨趋势，平均单个供应商的采购金额也有所提升。

二、说明在新三板挂牌期间的信息披露是否与发行人本次申报文件提供的信息一致，存在差异的，请列明具体差异情况并定量分析差异产生的原因，无法进行定量分析的，请进行针对性描述

发行人在新三板挂牌期间的信息披露与本次发行申报文件提供信息的主要差异情况比较如下：

（一）非财务信息差异

相较于新三板挂牌期间披露的信息，发行人在本次申报文件中根据自身业务发展情况及行业发展现状，对其风险因素、历史沿革、主营业务、核心技术、主要财产、重大合同、员工人数、关联方及关联交易、募集资金运用等方面进行了全面更新，主要差异情况如下：

序号	差异事项	差异内容	差异原因及说明
1	中介机构	发行人新三板挂牌的服务中介机构分别为：西部证券股份有限公司、北京金诚同达律师事务所西安分所、瑞华会计师事务所(特殊普通合伙) 、陕西万隆金鸿资产评估有限公司；本次发行申请的服务中介机构分别为：中信证券股份有限公司、北京德恒律师事务所、天健会计师事务所（特殊普通合伙）、陕西万隆金鸿资产评估有限公司、万隆（上海）资产评估有限公司。	本次发行申报，发行人更换了服务中介机构。
2	风险因素	发行人在挂牌期间的定期报告中仅简单列示相关风险因素；发行人在《招股说明书（申报稿）》中结合发行人新的情况，披露了风险因素并	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式

序号	差异事项	差异内容	差异原因及说明
		进行分类列示。	准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，结合发行人挂牌后经营情况的变化，更加系统、充分地披露了公司风险因素并进行分类，不存在实质性差异。
3	历史沿革	本次申报文件针对 2003 年 1 月，嘉禾有限注册资本由 60 万增至 600 万元及第一次股权转让，补充披露：“嘉禾有限设立时，刘旭用作出资的 6 万元资金实系杜小虎代缴，刘旭未实际出资，本次股权转让，刘旭亦未收取任何对价……刘旭转让所持嘉禾有限股权时,相关文件并非其本人签署……张玉琴、杜小虎、王春德、任克举、杜小龙本次用作增资的 540 万元系以现金方式直接缴存公司，该《验资报告》未附相应的出资凭证，且其他外部证据由于年代较远均无法获取……为避免损害公司及债权人利益，2020 年 12 月，杜小虎、张玉琴、杜小龙、王春德、任克举以货币资金方式再次缴纳出资……”	本次发行申报文件补充披露了此次增资及股权转让存在的瑕疵、确认过程及后续为减少争议采取的措施，并由中介机构发表了核查意见。
4	历史沿革	本次申报文件针对 2008 年 11 月,嘉禾有限注册资本由 600 万增至 2,000 万元，补充披露：“本次增资实系债权转增注册资本，且该等债权未经评估……为避免损害公司及债权人利益，2020 年 12 月，杜小虎、张玉琴、杜小龙、王春德、任克举以货币资金方式再次缴纳出资……”	本次发行申报文件详细披露了此次增资资本公积的形成过程，且补充披露了后续减少争议的措施，并由中介机构发表了核查意见。
5	历史沿革	本次申报文件披露了发行人摘牌情况，及摘牌后股权变动情况。	发行人于 2018 年 5 月摘牌后，进行了股权转让及增资。
6	历史沿革	发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了曾经存在的股份代持及解除情况：“……郭永庆所受让的 157 万股股份中 62 万股系受杜小虎委托受让并代其持有……郭永庆按照杜小虎的委托……转回给屠晓莉、郭伟等 21 名员工，转让双方均为公司职工，至此，郭永庆与杜小虎之间的股份代持关系随之解除。”	股份代持和解除均发生在发行人摘牌后。
7	董事、监事、高级管理人员及核心技术人员	发行人在挂牌期间的定期报告中披露了当时的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员；发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了报告期内董事、监事、高级管理人员及核心技术人员，并披露了董监高薪酬情况。	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，结合发行人业务实际情况、技术研发及相关人员任职情况及换届选举情况更新披露。
8	董事简历	王春德先生和任克举先生的简历内容。	本次发行申报文件更正了挂牌期间披露简历错误的部分，不存在实质性差异。
9	员工及其社会保障情况	发行人在挂牌期间的定期报告披露了当期员工人数，并按照年龄、学历、任职部门、司龄结构对员工进行了划分；发行人在《招股说明书（申报稿）》中披露了报告期内员工人数及变化、社会保险和住房公积金办理情况，并按照专业类别对员工进行了划分。	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，披露了报告期内员工人数及变化、社会保险和住房公积金办理情况。
10	主营业务、主要产品	发行人在挂牌期间的定期报告披露的主营业务为天然植物提取物开发、生产、销售和农副产品的收购及销售业务，披露了主要产品、内部组织结构、主要生产服务流程及方式、与业务相关的关键资源要素；发行人在《招股说明书（申报稿）》披露的主营业务为天然植物提取物和保健食品的研发、生产和销售，披露了公司经营的主要业务和主要产品、公司主要经营模式及其演变情况、公司主要产品的工艺流程图或服务的流程图、公司生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力、安全生产情况。	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异。
11	发行人销售情况和主要客户	发行人在挂牌期间的定期报告披露了报告期内发行人向前五名客户销售情况；发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了产能及产能利用率情况、主要产品产量与销量情况、主要产品销售收入与价格变动情况、报告期内主要客户情况。	本本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异。
12	发行人采购情况和主要供应商	发行人在挂牌期间的定期报告披露了报告期内发行人向前五名供应商采购情况；发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了主要原材料及能源消耗情况、报告期内前五名供应商采购情况。	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，根据发行人最新

序号	差异事项	差异内容	差异原因及说明
			情况披露，不存在实质性差异。
13	资产	发行人在挂牌期间的定期报告披露了主要生产设备使用情况及成新率、无形资产、与生产经营有关的资质或证书；发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了主要固定资产、主要无形资产、发行人拥有的特许经营权情况、资质认证情况。	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异。
14	业务资质	发行人在挂牌期间的定期报告披露了公司取得的业务资质和公司获得的表彰荣誉；发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了公司取得的业务资质。	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异。
15	核心技术和研发情况	发行人在挂牌期间的定期报告披露了发行人的核心技术、研发模式；发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了核心技术、科研实力及成果、研发项目、公司研发技术人员与核心技术人员情况、发行人保持技术不断创新的机制、技术储备及技术创新的安排。	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异。
16	公司治理	发行人在挂牌期间的定期报告披露了挂牌以来股东大会、董事会、监事会、董事会秘书职权、运行及履职情况；发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了报告期内股东大会、董事会、监事会、董事会秘书、独立董事、董事会专门委员会的建立、职权、运行及履职情况。	本次申报文件根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异。
17	内部控制	发行人在挂牌期间的定期报告披露了当时有效的内部管理制度、董事会对公司治理机制执行情况的评估结果；发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了现行有效的内部管理制度、管理层的自我评估意见、注册会计师的鉴证意见。	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异。
18	报告期内违法违规情况	发行人在挂牌期间的定期报告披露发行人不存在违法违规行为和受到处罚的情况；发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了报告期内存在受到行政处罚的情况，但不构成重大违法违规行为或重大行政处罚。	根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异。
19	关联方	按照《公司法》《企业会计准则》《上市规则》等中国证监会和深交所的规定，披露了发行人当时的关联方情况。	本次发行申报文件根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异。
20	关联交易	发行人在《招股说明书（申报稿）》披露的关联交易包括再次缴纳增资款，并补充披露了比照关联交易披露的事项，即发行人与上海纽耐源国际贸易有限公司[注]的交易。	再次缴纳增资款发生在 2020 年 12 月，因此挂牌期间不存在该关联交易；
21	募集资金的运用	发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了募集资金运用的基本情况、募集资金投资项目的必要性和可行性、未来发展与规划。	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求披露。
22	投资者保护	发行人在挂牌期间披露了信息披露管理制度和投资者关系管理制度，发行人在《招股说明书（申报稿）》披露了信息披露制度和流程、投资者沟通渠道的建立情况、未来开展投资者关系管理的规划、报告期内的股利分配政策、本次发行前后股利分配政策的差异情况、累积投票机制、中小投资者单独计票机制、网络投票方式安排、征集投票权的相关安排。	本次发行申报文件依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异。

对于挂牌期间的所有公开披露信息与本次发行申报文件披露内容的差异，发行人已经在本次发行申报文件中做了补充和更正，该等差异不构成重大差异，对本次发行不构成实质障碍。

（二）财务信息差异

发行人曾于 2015 年 9 月 23 日在股转系统挂牌并于 2018 年 5 月 14 日终止挂牌，主要披露了《公开转让说明书》《2015 年年度报告》《2016 年半年度报告》

《2016 年年度报告》《2017 年半年度报告》等文件。发行人本次发行上市申请文件的报告期为 2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年上半年度，与挂牌期间无重合，因此财务信息不具备可比性。

发行人本次申报期间与在新三板挂牌期间主要业绩指标的变化情况和原因请详见本回复报告之“问题 24/一、结合挂牌期间主要财务数据的变动情况，说明发行人主要财务数据波动的原因与合理性，客户、供应商的变动情况及变动的合理性”相关回复。

三、说明挂牌期间在信息披露、董事会或股东大会决策、股权交易等方面的合法合规性

（一）挂牌期间在信息披露的合法合规性

根据发行人提供的资料及书面确认，发行人在股转系统挂牌期间，存在两次董事会决议未披露的情况，具体情况如下：

1、发行人未披露第一届董事会第四次会议决议

发行人于 2015 年 12 月 7 日召开第一届董事会第四次会议，审议通过了《关于投资设立嘉禾生物印尼分公司的议案》《关于授权史锋全权办理此次设立印尼分公司的议案》，但未在股转系统指定信息披露平台披露该次决议。

2、发行人未披露 2018 年第一次临时董事会会议决议及相关关联交易

发行人于 2018 年 3 月 18 日召开 2018 年第一次临时董事会会议，审议通过了《关于公司向西安银行高新科技支行申请流动资金贷款的议案》，公司向西安银行高新科技支行申请期限为一年的流动资金贷款总金额不超过 700 万元，以杜小虎 737 万元银行存款进行质押担保，但未在股转系统指定信息披露平台披露该会议决议及上述关联交易。

发行人上述董事会决议未按相关规定予以披露，不符合新三板当时有效的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》等相关规定，但综合考虑以下情况，发行人在挂牌期间未披露上述董事会决议的相关情况不属于重大信息披露违规，对本次发行不构成实质障碍：

（1）发行人采取了如下补救措施：①发行人于 2016 年 3 月 17 日召开第一届董事会第七次会议，重新审议了投资设立嘉禾生物印尼分公司的相关议案并公告，且发行人未实际设立印尼分公司；②发行人上述关联担保已于 2021 年 3 月 18 日召开 2021 年第二次临时股东大会，重新经全体非关联股东一致审议确认，且上述关联担保已完结，不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）该等信息披露瑕疵未对市场造成严重影响，也未产生严重损害公司及股东合法权益的情形，属于当时有效的《全国中小企业股份转让系统自律监管措施和纪律处分实施办法（试行）》第八条：“具有下列情形之一的，可以从轻实施自律监管措施和纪律处分：（一） 未对市场造成严重影响的.....”规定的情形。

（3）根据发行人的书面确认，并经查询全国股转系统公司信息披露平台、中国证监会网站（http://www.csrc.gov.cn/）及证券期货市场失信记录查询平台（http://neris.csrc.gov.cn/shixinchaxun//）等网站，截至本反馈回复签署之日，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员在挂牌期间未被全国股转公司实施自律监管措施或者纪律处分，也未受到中国证监会或中国证监会陕西监管局的行政监管措施或行政处罚，不属于当时有效的《全国中小企业股份转让系统自律监管措施和纪律处分实施办法（试行）》第九条：“具有下列情形之一的，可以从重实施自律监管措施和纪律处分：（一）自律监管对象最近六个月内曾受到中国证监会行政监管措施或行政处罚；（二）自律监管对象最近六个月内曾被全国股转公司实施自律监管措施或者纪律处分”的情形。

（4）根据《行政处罚法》的规定，违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。上述信息披露违规行为已逾二年。

除上述情况外，发行人在挂牌期间不存在其他信息披露违规情形。

综上，截至本反馈回复签署之日，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员均不存在因上述信息披露违规问题被全国股转系统公司采取监管措施或纪律处分的情形，亦不存在被中国证监会及其派出机构采取监管措施、给予行政处罚及立案调查事项的情形；上述未披露董事会决议的相关情况未在新三板挂牌期间披露未对市场造成严重影响，也未产生严重损害公司及股东合法权益的情形；上述违法行为已逾二年，根据《行政处罚法》，不再给予行政处

罚；该信息披露违规不属于重大违规行为，对本次发行不构成实质障碍。

（二）发行人挂牌过程中及挂牌期间在董事会或股东大会决策方面的合法合规性

1、发行人挂牌过程中及挂牌期间在董事会决策方面的合法合规性

发行人挂牌过程中及挂牌期间，共召开了 25 次董事会，在审议关联交易时，存在关联董事未回避表决的瑕疵情况，具体如下：

序号	会议届次	审议议案	回避表决董事	应回避表决董事
1	第一届董事会第八次会议	《关于追认公司 2015 年度关联交易之关联担保的议案》	杜小虎、张玉琴、 任克举	杜小虎、张玉琴、杜小龙、任克举
2	第一届董事会第十七次会议	《关于追认公司 2016 年度偶发性关联交易的议案》	杜小虎、张玉琴	杜小虎、张玉琴、杜小龙
3	第一届董事会第十八次会议	《关于公司董事长、实际控制人杜小虎为公司向西安银行股份有限公司高新科技支行申请流动资金贷款提供质押担保的议案》	杜小虎、张玉琴	杜小虎、张玉琴、杜小龙
4	第一届董事会第十九次会议	《关于追认公司 2017 年半年度偶发性关联交易的议案》	杜小虎、张玉琴	杜小虎、张玉琴、杜小龙
5	第一届董事会第二十六次会议	《关于子公司及关联方为公司申请银行授信提供担保暨关联交易的议案》	杜小虎、张玉琴	杜小虎、张玉琴、杜小龙
6	2018 年第一次临时董事会会议	《关于公司向西安银行高新科技支行申请流动资金贷款的议案》	无	杜小虎、张玉琴、杜小龙

（1）上述第 1-5 项董事会，上述未回避表决的关联董事均系杜小龙，杜小龙系杜小虎胞弟。根据杜小龙出具的说明，基于其对关联交易审议程序的理解，认为只有本人或其配偶与公司之间发生的交易才需履行回避表决程序，由于上述交易非其本人或其配偶与发行人之间发生，故未履行回避表决程序。

经查阅上述会议资料，当时发行人全体 9 名董事均出席了上述第 1-2、4-5 项董事会会议，除已回避表决的董事外，其余董事均表决通过上述各次关联交易议案，即使杜小龙在审议上述议案时回避表决，出席上述各次董事会的无关联关系董事人数亦均不少于三人，且所作决议均经过无关联关系董事过半数通过，表决结果符合公司章程的规定。

实际出席上述第 3 项董事会会议的董事 5 名，且出席会议的关联董事杜小龙未回避表决。若杜小虎、张玉琴、杜小龙均回避表决，则出席会议的非关联关系董事不足三人，董事会无法形成有效决议，需要提交股东大会审议，发行人 2017 年第二次临时股东大会经全体非关联关系股东一致审议通过该关联交易议案，杜小虎、张玉琴、杜小龙回避表决。

（2）上述第 6 项董事会，全体 9 名董事，实际出席 5 名，且出席的关联董事杜小虎、张玉琴、杜小龙均未回避。若杜小虎、张玉琴、杜小龙均回避，则出席的非关联董事不足三人，董事会无法形成有效决议，需要提交股东大会审议，但此次董事会未将相关议案提交股东大会审议。

2021 年 3 月 2 日，发行人召开第二届董事会第十四次会议，审议通过《关于确认 2018 年度至 2020 年度关联交易的议案》，对报告期内存在程序瑕疵的关联交易重新审议确认，本次董事会就该议案进行表决时，关联董事进行了回避，该议案经全体非关联董事一致同意通过。

综上，除上述瑕疵外，发行人挂牌过程中及挂牌期间董事会决策合法合规。

2、发行人挂牌过程中及挂牌期间在股东大会决策方面的合法合规性

发行人挂牌过程中，共召开了 18 次股东大会，但在审议关联交易时，存在关联股东未回避表决的瑕疵情况，具体如下：

序号	会议届次	审议议案	回避表决股东	应回避表决股东
1	2015 年年度股东大会	《关于追认公司 2015 年度关联交易之关联担保的议案》	杜小虎、张玉琴、任克举	杜小虎、张玉琴、杜小龙、任克举
2	2016 年年度股东大会	《关于追认公司 2016 年度偶发性关联交易的议案》	杜小虎、张玉琴	杜小虎、张玉琴、杜小龙
3	2017 年第三次临时股东大会	《关于追认公司 2017 年半年度偶发性关联交易的议案》	杜小虎、张玉琴	杜小虎、张玉琴、杜小龙
4	2018 年第一次临时股东大会	《关于子公司及关联方为公司申请银行授信提供担保暨关联交易的议案》	杜小虎、张玉琴	杜小虎、张玉琴、杜小龙

经核查，上述未回避表决的关联股东均系杜小龙，杜小龙系实际控制人杜小虎胞弟。根据杜小龙出具的说明，基于其对关联交易审议程序的理解，认为只有本人或其配偶与公司之间发生的交易才需履行回避表决，由于上述交易非其本人或其配偶与发行人之间发生，故未履行回避表决程序。

经查阅上述会议资料，除已回避表决的股东外，当时出席上述各次股东大会的其他股东均表决通过上述所有关联交易议案，表决结果符合公司章程的规定。

2021 年 3 月 18 日，发行人召开 2021 年第二次临时股东大会，审议通过《关于确认 2018 年度至 2020 年度关联交易的议案》，对报告期内存在程序瑕疵的关联交易重新审议确认，本次股东大会就该议案进行表决时，关联股东进行了回避，该议案经全体非关联股东一致同意。

结合上述，除了上述瑕疵外，发行人挂牌过程中及挂牌期间股东大会决策合法合规。

（三）发行人挂牌期间在股权交易方面的合法合规性

经查阅发行人的董事会、股东大会会议文件、《股份认购协议》等股份变更资料并经查询股转系统指定信息披露平台公示信息，发行人股票在股转系统挂牌期间的交易方式为协议转让方式，发行人股票在挂牌期间发生过若干次股份转让交易，累计交易量合计 57.80 万股；发生过 2 次增发类型的股权交易，具体情况如下：

1、发行人股票在股转系统挂牌期间，部分股东通过股转系统以协议转让方式进行过若干次股份转让交易，累计交易量合计 57.80 万股，该等股权转让系根据股权系统规则，经交易双方确认，并由中国证券登记结算有限责任公司北京分公司进行登记管理的二级市场交易事项，不存在违法违规的情形。

2、发行人股票在股转系统挂牌期间，共进行了 2 次非公开发行股票，具体情况如下：

（1）2016 年 3 月，发行人非公开发行股票

2015 年 12 月 11 日，发行人召开第一届董事会第五次临时会议，审议通过了《陕西嘉禾生物科技股份有限公司股票发行方案》等议案，同意公司通过股票发行的方式对公司核心员工进行激励，本次股票发行方式为定向发行，发行股票数量不超过 3,249,000 股（含），发行价格为 5 元/股，发行对象中 34 名投资者为公司的核心员工，5 名投资者为公司在册股东。

2015 年 12 月 31 日，发行人召开 2015 年第三次临时股东大会，审议通过上述议案。注册资本由 10,634.30 万元增加至 10,959.20 万元，并修改公司章程相关条款，由罗森等 39 名员工以货币形式合计增资。

2016 年 1 月 18 日，会计师事务所出具了《验资报告》，对本次定向发行认购人的缴款情况予以验证。验资结果说明，截至 2016 年 1 月 14 日止，嘉禾生物已收到自然人罗森等 39 位股东缴纳的新增出资合计人民币 1,624.50 万元，新增实收资本占新增注册资本的 100.00%，其中 324.90 万元为新增股本，剩余 1,299.60 万元计入资本公积，本次发行完成后，公司股东增加至 80 人。

2016 年 1 月 25 日，发行人律师签署了《北京金诚同达（西安）律师事务所关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司股票发行合法合规之法律意见书》，确认“公司本次发行符合法律、法规及规范性文件的规定”。

2016 年 2 月 2 日，主办券商签署了《西部证券股份有限公司关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司股票发行合法合规性的意见》，确认“本次股票发行合法合规”。

2016 年 3 月 14 日，发行人就上述事项在陕西省工商行政管理局完成了变更登记手续并换发了新的营业执照。

（2）2017 年 3 月，发行人非公开发行股票

2016 年 12 月 23 日，发行人召开第一届董事会第十五次会议，审议通过了《关于<陕西嘉禾生物科技股份有限公司股票发行方案>的议案》，同意公司定向发行股票，发行股票数量不超过 1,200 万股（含），发行价格为 10.00 元/股，发行股票种类为人民币普通股，发行对象为北京融拓智慧农业投资合伙企业（有限合伙）。

2017 年 1 月 12 日，发行人召开了 2017 年第一次临时股东大会，审议通过上述议案。公司注册资本由 10,959.20 万元增加至 12,159.20 万元，约定由融拓智慧以货币形式认缴新增注册资本 1,200 万元。

2017 年 1 月 21 日，会计师事务所对发行人本次发行结果进行了验资，并出具了《验资报告》。经其审验，截至 2017 年 1 月 18 日，公司已收到融拓智慧缴纳的货币出资 12,000.00 万元，其中 1,200.00 万元人民币计入注册资本，10,800.00 万元人民币计入资本公积。

2017 年 1 月 22 日，发行人律师签署了《北京金诚同达（西安）律师事务所关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司股票发行合法合规之法律意见书》，确认“公司本次股票发行符合法律、法规及规范性文件的规定”。

2017 年 1 月 24 日，主办券商签署了《西部证券股份有限公司关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司股票发行合法合规性的意见》，确认“本次股票发行合法合规”。

2017 年 3 月 7 日，发行人就上述事项在陕西省工商行政管理局完成了变更登记并换发新的营业执照。

综上，本次申报之保荐机构、会计师和律师认为，发行人股票挂牌期间的上述股份转让及增资事项，已履行必要程序，不存在违法违规的情形，发行人挂牌过程中及挂牌期间在股权交易方面合法合规。

四、核查意见

经核查公司挂牌期间公告信息、相关董事会、股东大会资料、股权转让登记信息，非公开发行相关资料等，并访谈相关董事、董事会秘书等人，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

1、随着市场规模的增长，发行人业务也得到了持续发展，本次申报期间内随着发行人产能、产量的提升，主要经营业绩较挂牌期间有所增长，该等变化与市场变化趋势、发行人客户、供应商的积累情况相一致，具备合理性；

2、发行人本次申报中对挂牌期间披露的发行人基本情况、主要业务、财务信息等方面进行了更新和补充，挂牌期间披露的信息与本次申报无重大差异；

3、除所披露情形外，公司挂牌期间信息披露、董事会、股东大会及股权交易事项符合法律法规规定。

问题 25．关于高管领薪与独立董事任职

根据申报文件显示，2020 年发行人部分董事、监事、高级管理人员未在发行人处领取薪水，部分独立董事兼任多家上市公司独立董事。发行人进外子公司主营业务中存在“植物提取物的生产和销售”“在美国境内从事保健食品的生产、销售”的情形。

请发行人：（1）补充说明并披露报告期内发行人董事、监事、高级管理人员的领薪单位与薪资，2021 年是否在发行人处领取薪水。若存在仍在其他单位领取薪酬的情形请补充说明原因与合理性。（2）结合现有独立董事的任职、兼职情况，补充说明发行人独立董事的任职是否符合《深圳证券交易所独立董事备案管理办法》的规定。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复:

一、补充说明并披露报告期内发行人董事、监事、高级管理人员的领薪单位与薪资，2021 年是否在发行人处领取薪水。若存在仍在其他单位领取薪酬的情形请补充说明原因与合理性。

在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况”之“（三）最近三年董事、监事、高级管理人员的领薪单位与薪资具体情况”补充披露如下：

“2018年-2020年各期发行人董事、监事、高级管理人员的领薪单位与薪资具体情况如下：

单位：万元

序号	姓名	职务	2020 年度薪酬	领薪单位	2019 年度薪酬	领薪单位	2018 年度薪酬	领薪单位
1	杜小虎	董事长、总经理	64.90	嘉禾生物	22.54	嘉禾生物	25.10	嘉禾生物
2	张玉琴	董事	17.20	嘉禾生物	7.20	嘉禾生物	6.80	嘉禾生物
3	王春德	董事、副总经理	57.13	嘉禾生物	27.40	嘉禾生物	16.69	嘉禾生物
4	任克举	董事、副总经理	32.28	嘉禾生物	16.96	嘉禾生物	15.90	嘉禾生物
5	齐政[注1]	董事	-	北京融拓创新投资管理有限公司	-	北京融拓创新投资管理有限公司	-	北京融拓创新投资管理有限公司
6	杨军仁	董事、副总经理	90.45	嘉禾生物	54.41	嘉禾生物	44.45	嘉禾生物
7	田阡[注2]	独立董事	-	信永中和会计师事务所	-	信永中和会计师事务所	3.00	嘉禾生物

序号	姓名	职务	2020 年度薪酬	领薪单位	2019 年度薪酬	领薪单位	2018 年度薪酬	领薪单位
8	杨广德[注2]	独立董事	-	西安交通大学	-	西安交通大学	-	西安交通大学
9	马京平[注2]	独立董事	-	北京天若律师事务所	-	西北政法大学、北京天若律师事务所	-	西北政法大学
10	王晓莹[注4]	监事会主席	27.22	嘉禾生物	20.85	嘉禾生物	14.48	嘉禾生物
11	郭毅	职工监事	14.75	嘉禾生物	9.81	嘉禾生物	8.76	嘉禾生物
12	韦博[注4]	监事	16.88	嘉禾生物	15.13	嘉禾生物	13.07	嘉禾生物
13	惠玉虎[注4]	副总经理	24.08	嘉禾生物	20.95	嘉禾生物	17.38	嘉禾生物
14	毛新国	财务总监	34.87	嘉禾生物	22.57	嘉禾生物	18.70	嘉禾生物
15	张成[注3、4]	董事会秘书、副总经理	22.68	蓝晓科技、嘉禾生物	-	蓝晓科技	-	蓝晓科技
16	杜小龙	前董事	18.75	嘉禾生物	12.48	嘉禾生物	13.17	嘉禾生物
17	尉亚辉[注2]	前独立董事	-	-	-	-	3.00	嘉禾生物
18	周乐[注2]	前独立董事	-	-	-	-	3.00	嘉禾生物
19	高强	前监事	33.68	嘉禾生物	21.83	嘉禾生物	19.96	嘉禾生物
20	孟友宏	前监事	22.38	嘉禾生物	17.88	嘉禾生物	15.20	嘉禾生物
21	陈根祥	前监事	25.64	嘉禾生物	18.50	嘉禾生物	16.56	嘉禾生物
22	王力争	前董事会秘书	19.87	嘉禾生物	14.15	嘉禾生物	14.44	嘉禾生物

注 1：齐政先生系公司股东融拓智慧委派的董事，融拓智慧系公司 2017 年度引入的专业投资机构，目前持有公司 9.20%的股份。齐政先生作为融拓智慧的执行事务合伙人委派代表，其薪资在北京融拓创新投资管理有限公司（融拓智慧普通合伙人、执行事务合伙人）领取。

注 2：田阡先生、杨广德先生、马京平先生为公司独立董事，尉亚辉先生和周乐先生为公司前独立董事，上述五人均未在公司领取过薪资。但作为独立董事，田阡先生、尉亚辉先生和周乐先生曾在 2018 年度各领取独立董事津贴 3 万元。马京平先生于 2019 年 7 月卸任西北政法大学教师职务，2021 年 1 月起任嘉禾生物独立董事。

注 3：张成先生于 2020 年 8 月，加入公司，此前在蓝晓科技任职，因此该期间未在公司领取薪资。加入公司后，2020 年 8 月至 12 月期间领取薪酬及年终奖共 22.68 万元。

注 4：惠玉虎先生、张成先生分别于报告期前、2020 年 8 月起在公司领薪，但由于 2021 年 3 月在公司职务发生变化，分别被选聘为副总经理、副总经理兼董事会秘书，2021 年 3 月之后，其领取的薪资统计至董监高领薪金额范围。王晓莹女生、韦博先生于报告期前起，一直在公司领薪，但由于 2021 年 1 月在公司职务发生变化，分别被选举为监事会主席、监事，因此 2021 年 1 月之后，其领取的薪资统计至董监高领薪金额范围。

注 5：杜小龙先生、高强先生、陈根祥先生、孟友宏先生、王力争先生于报告期前起一直在公司领薪，但由于在公司职务发生变化，分别卸任董事、监事、监事、监事及董事会秘书，因此，上述人员卸任之后，其领取的薪资未统计至董监高领薪金额范围。

2018 年度至 2020 年度未在公司领薪或未在公司持续领薪但 2021 年在公司任职的董事、监事及高级管理人员，2021 年度内领取薪资的具体情况如下：

序号	姓名	现任职务	2021 年是否在发行人处领薪	2021 年不领薪原因
1	齐政	董事	否	外部投资机构委派董事，在北京融拓创新投资管理有限公司领薪
2	田阡	独立董事	是，领取独立董事津贴	-
3	杨广德	独立董事	是，领取独立董事津贴	-

序号	姓名	现任职务	2021 年是否在发行人处领薪	2021 年不领薪原因
4	马京平	独立董事	是，领取独立董事津贴	-
5	张成	董事会秘书、副总经理	是	-

如前所述，2021年度仍在其他单位领取薪酬的人员为外部投资机构委派的董事齐政，其在其他单位领取薪酬具备合理性。”

二、结合现有独立董事的任职、兼职情况，补充说明发行人独立董事的任职是否符合《深圳证券交易所独立董事备案管理办法》的规定。

根据发行人工商登记资料及现有独立董事填写的调查问卷，发行人现有 3 名独立董事，分别为田阡、马京平、杨广德，由发行人于 2021 年 1 月 22 日召开的 2021 年第一次临时股东大会选举产生。上述 3 名独立董事的任职、兼职情况如下：

序号	姓名	任职单位	兼职独立董事单位	其他兼职单位
1	田阡	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）合伙人、西安分所主任会计师	西安三角防务股份有限公司、陕西天然气股份有限公司、西安炬光科技股份有限公司独立董事；2021 年 1 月至今任嘉禾生物独立董事	西安大医集团股份有限公司董事；信永中和（西安）数据服务有限公司总经理；深圳永诚骏投资管理有限公司执行董事、总经理
2	杨广德	西安交通大学医学部药学院教授	2021 年 1 月至今任嘉禾生物独立董事	无
3	马京平	北京天若律师事务所（原名为北京市鑫程律师事务所）主任	2021 年 1 月至今任嘉禾生物独立董事	无

经查阅田阡、杨广德、马京平的个人履历及填写的调查问卷，查阅了田阡出具的《声明与承诺》及其独立董事资格证书、杨广德、马京平出具的《声明与承诺》及《关于参加独立董事培训并取得独立董事资格证书的承诺》，查阅公安机关出具的无犯罪记录证明、杨广德所在学院出具的证明，通过国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国证监会网站、上海证券交易所网站以及深圳证券交易所网站查询，并对照《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第 8 号—独立董事备案》（《深圳证券交易所独立董事备案管理办法》已于 2021 年 4 月 6 日废止），核查发行人上述 3 名独立董事的任职资格如下：

《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第 8 号—独立董事备案》规定	实际情况	是否符合
第四条 独立董事候选人应当符合下列法律、行政法规、部门规章、规范性文件和本所业务规则有关独立董事任职资格、条件和要求的相关规定：（一）《公司法》有关董事任职资格的规定；（二）《中华人民共和国公务员法》的相关规定（如适用）；（三）《指导意见》的相关规定；（四）中共中央纪委《关于规范中管干部辞去公职或者退（离）休后担任上市公司、基金管理公司独立董事、独立监事的通知》的相关规定（如适用）；（五）中共中央	发行人 3 名独立董事不存在《公司法》《中华人民共和国公务员法》及其他法律、行政法规、部门规章和规范性文件等规定的不得担任独立董事职务的情形。	符合

《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第 8 号—独立董事备案》规定	实际情况	是否符合
组织部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》的相关规定（如适用）；（六）中共中央纪委、教育部、监察部《关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》的相关规定（如适用）；（七）中国人民银行《股份制商业银行独立董事和外部监事制度指引》等的相关规定（如适用）；（八）中国证监会《证券公司董事、监事和高级管理人员任职资格监管办法》等的相关规定（如适用）；（九）中国银保监会《银行业金融机构董事（理事）和高级管理人员任职资格管理办法》《保险公司董事、监事和高级管理人员任职资格管理规定》《保险机构独立董事管理办法》等的相关规定（如适用）；（十）本所《上市公司规范运作指引》及《创业板上市公司规范运作指引》等业务规则的相关规定；（十一）其他法律、行政法规、部门规章和规范性文件等有关独立董事任职资格、条件和要求的规定。		
第五条 独立董事候选人应当具备上市公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、部门规章、规范性文件及本所业务规则，具有五年以上法律、经济、管理、会计、财务或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验。	田阡作为执业会计师、财务会计方面的专业人士；杨广德作为西安交通大学医学部药学院教授，具有发行人行业与技术发展相关的经验；马京平作为执业律师，熟悉上市公司治理、规范运作相关知识，具体相关从业经验	符合
第六条 独立董事及拟担任独立董事的人士应当按照《指导意见》的要求，参加相关培训并取得本所认可的独立董事资格证书。独立董事候选人在上市公司发布召开关于选举独立董事的股东大会通知公告时尚未取得独立董事资格证书的，应当书面承诺参加最近一次独立董事培训并取得本所认可的独立董事资格证书，并予以公告。	田阡已取得独立董事资格证书，杨广德、马京平尚未取得独立董事资格证书，但该两名独立董事已作出承诺，将参加最近一次独立董事培训，并承诺取得深圳证券交易所认可的独立董事资格证书。	符合
第七条 独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事：（一）在上市公司或者其附属企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系；（二）直接或间接持有上市公司已发行股份 1%以上或者是上市公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；（三）在直接或间接持有上市公司已发行股份 5%以上的股东单位或者在上市公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；（四）在上市公司控股股东、实际控制人及其附属企业任职的人员及其直系亲属；（五）为上市公司及其控股股东、实际控制人或者其各自附属企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人；（六）在与上市公司及其控股股东、实际控制人或者其各自的附属企业有重大业务往来的单位任职的人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位任职的人员；（七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员；（八）最近十二个月内，独立董事候选人、其任职及曾任职的单位存在其他影响其独立性情形的人员；（九）本所认定不具有独立性的其他人员。前款第（四）项、第（五）项及第（六）项中的上市公司控股股东、实际控制人的附属企业，不包括根据《股票上市规则》第 10.1.4 条和《创业板股票上市规则》第 7.2.4 条规定，与上市公司不构成关联关系的附属企业。	田阡、杨广德、马京平与发行人及其关联方之间不存在关联关系，具有独立性。	符合
第八条 独立董事候选人应无下列不良记录：（一）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的；（二）被证券交易所公开认定不适合担任上市公司董事、监事和高级管理人员，期限尚未届满的；（三）最近三十六个月内因证券期货违法犯罪，受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的；（四）因涉嫌证券期货违法犯罪，被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的；（五）最近三十六个月内受到证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的；（六）作为失信惩戒对象等被国家发改委等部委认定限制担任上市公司董事职务的；（七）在过往任职独立董事期间因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能亲自出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东大会予以撤换，未满十二个月的；（八）本所认定的其他情形。	田阡、杨广德、马京平不存在不良记录的情形。	符合
第九条 在同一上市公司连续任职独立董事已满六年的，自该事实发生之日起十二个月内不得被提名为该上市公司独立董事候选人。	不适用。	不适用
第十条 独立董事候选人最多在五家上市公司（含本次拟任职上市公司、深沪证券交易所上市公司、境外证券交易所上市公司）兼任独立董事。	田阡、杨广德、马京平担任独立董事的上市公司（含发行人、深沪证	符合

《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第 8 号—独立董事备案》规定	实际情况	是否符合
	券交易所上市公司、境外证券交易所上市公司）的数量均不超过五家。	
第十一条 以会计专业人士身份被提名的独立董事候选人，应当具备丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一：（一）具备注册会计师资格；（二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授或以上职称、博士学位。	田阡系以会计专业人士身份被提名的独立董事候选人，其作为执业会计师、财务会计方面的专业人士。	符合
第十二条 独立董事提名人在提名候选人时，除遵守本指引第四条至第十一条的规定外，还应当重点关注独立董事候选人是否存在下列情形：（一）过往任职独立董事期间，连续两次未亲自出席董事会会议或者连续十二个月未亲自出席董事会会议的次数超过期间董事会会议总数的二分之一的；（二）过往任职独立董事期间，未按规定发表独立董事意见或发表的独立意见经证实明显与事实不符的；（三）同时在超过五家公司担任董事、监事或高级管理人员的；（四）过往任职独立董事任期届满前被上市公司提前免职的；（五）最近三十六个月内受到中国证监会以外的其他有关部门处罚的；（六）可能影响独立董事诚信勤勉和独立履职的其他情形。独立董事候选人存在上述情形之一的，其提名人应当披露具体情形、仍提名该候选人的理由、是否对上市公司规范运作和公司治理产生影响及应对措施。	田阡、杨广德、马京平均不存在该等情形。	符合
第十三条 独立董事在任职后出现不符合本指引第四条至第十一条规定的独立董事任职资格情形之一的，应当自出现该情形之日起一个月内辞去独立董事职务；未按要求辞职的，上市公司董事会应当在一个月期限到期后及时召开董事会，审议提请股东大会撤换该名独立董事事项并在两个月内完成独立董事补选工作。	田阡、杨广德、马京平均不存在不符合《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第 8 号—独立董事备案》第四条至第十一条规定的情形。	符合

综上，保荐机构及发行人律师认为，发行人独立董事的任职符合《深圳证券交易所独立董事备案管理办法》的相关规定。

三、核查意见

经查询发行人报告期内所有董事、监事、高级管理人员的工资明细，通过信用中国、户口所在地法院网、企查查、天眼查等网络查询，逐一访谈相关人员并签署《董事、监事、高级管理人员调查表》，保荐机构及发行人律师认为：

1、2021 年度仍未在发行人处领薪的董事、监事和高级管理人员为外部董事，具备合理性；

2、发行人独立董事的任职符合《深圳证券交易所独立董事备案管理办法》的相关规定。

（本页无正文，为《关于<关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函>之回复报告》之发行人签章页）

陕西嘉禾生物科技股份有限公司

2021 年 10 月 28 日

（本页无正文，为《关于<关于陕西嘉禾生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函>之回复报告》之保荐机构签章页）

保荐代表人：

韩昆仑　　段　晔

中信证券股份有限公司

2021 年 10 月 28 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读陕西嘉禾生物科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

张佑君

中信证券股份有限公司

2021 年 10 月 28 日

附件一 发行人各股东持股过程

序号	股东	持股数量（万股）	持股过程	是否存在向控股股东、实际控制人借款的情形
1	张玉琴	13,500.00	初始股东、2003 年 1 月、2013 年 8 月及 2014 年 9 月通过增资获得公司股份；2008 年 11 月及 2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	不适用
2	杜小虎	10,200.00	初始股东、2003 年 1 月、2013 年 8 月及 2014 年 9 月通过增资获得公司股份；2008 年 11 月及 2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	不适用
3	融拓智慧	3,600.00	2017 年 3 月通过定向增发获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
4	王春德	2,400.00	2003 年 1 月、2013 年 8 月、2014 年 9 月及 2016 年 3 月通过增资获得公司股份；2008 年 11 月及 2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
5	任克举	2,400.00	2003 年 1 月、2013 年 8 月及 2014 年 9 月通过增资获得公司股份；2008 年 11 月及 2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
6	杜小龙	1,500.00	2003 年 1 月、2013 年 8 月及 2014 年 9 月通过增资获得公司股份；2003 年 1 月通过受让获得公司股份；2008 年 11 月及 2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
7	罗森	679.20	2015 年 2 月、2016 年 3 月及 2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2016 年 8 月、2016 年 11 月通过新三板交易受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
8	邓尚勇	324.60	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2018 年 11 月、2019 年 6 月、2020 年 1 月、2020 年 8 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
9	郭永庆	321.00	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2018 年 6 月、2018 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
10	王金波	222.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
11	杨军仁	165.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
12	赵创	162.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
13	刘慕龙	150.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
14	毛新国	138.00	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2017 年 4 月通过新三板协议受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
15	高强	135.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
16	向琼辉	135.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
17	白双宝	117.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
18	弓江泽	114.00	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
19	郭斐然	108.00	2015 年 2 月、2016 年 3 月通过增资获得公司股份；2017 年 3 月、2017 年 4 月通过新三板协议受让获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
20	王敏	108.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
21	王力争	108.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
22	杨凯	105.60	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
23	陈根祥	105.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
24	孙中军	99.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否

序号	股东	持股数量（万股）	持股过程	是否存在向控股股东、实际控制人借款的情形
25	邓平飞	96.60	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
26	丁建忠	93.90	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2017 年 2 月、2017 年 3 月通过新三板协议受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
27	孟友宏	93.90	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
28	王胜	84.00	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
29	徐恒伟	78.00	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
30	郭伟	78.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
31	陈颖	72.00	2016 年 3 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
32	郭文华	67.80	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
33	郭涛	66.00	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 10 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
34	王晓莹	65.10	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
35	鲁荣	60.60	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
36	张飞	60.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
37	郭良	60.00	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
38	陈秋英	57.30	2015 年 2 月、2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
39	肖红	52.50	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
40	惠玉虎	48.00	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
41	张勇	45.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
42	韦博	45.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
43	刘娜	36.90	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
44	屠晓莉	36.00	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 10 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
45	张慧	35.10	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2018 年 7 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
46	惠战锋	31.50	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
47	高娟	31.50	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
48	张泽洲	30.60	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
49	杨海燕	30.00	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
50	杨文革	30.00	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
51	索志英	30.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
52	王树红	30.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否

序号	股东	持股数量（万股）	持股过程	是否存在向控股股东、实际控制人借款的情形
53	杨维华	30.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	是，2020 年 12 月增资时借款
54	向华	29.10	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
55	杜娟	27.60	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 8 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
56	崔鹏	27.60	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
57	刘宝雪	26.40	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
58	罗义	24.90	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 8 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
59	李成	21.90	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
60	吴亚军	21.30	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 8 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
61	白晓琴	18.00	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
62	马俊刚	18.00	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份份	否
63	王彦	18.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
64	罗薇	17.40	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
65	任万魁	16.50	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
66	徐志根	16.20	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
67	邓良鹏	15.00	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
68	秦雪翠	15.00	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
69	肖金霞	13.20	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
70	付建军	12.60	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
71	杜宇栋	12.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
72	樊艳红	9.90	2016 年 3 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
73	陈新利	9.90	2016 年 3 月通过增资获得公司股份；2020 年 8 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
74	张瑜	9.30	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
75	王芸珍	9.00	2016 年 3 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
76	宋佳家	9.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
77	吴本强	9.00	2015 年 2 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
78	陈永师	9.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
79	任凯	9.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
80	杜超锋	9.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
81	穆冰冰	9.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否

序号	股东	持股数量（万股）	持股过程	是否存在向控股股东、实际控制人借款的情形
82	焦珂	9.00	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
83	董爱宁	9.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
84	张欣	7.50	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
85	王娟	6.60	2015 年 2 月通过增资获得公司股份；2020 年 8 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
86	杨杨	6.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
87	胡光华	6.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
88	薛源	6.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
89	王瑞	6.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
90	马元	6.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
91	李建利	6.00	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 8 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
92	魏军辉	6.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
93	郝琴丽	6.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
94	张立和	6.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
95	贾鑫鑫	6.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
96	王涛	5.10	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
97	解战河	5.10	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
98	张竟毅	5.10	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
99	徐小红	5.10	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
100	王子武	4.50	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
101	蔡守文	4.50	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
102	黄志伟	4.20	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 9 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
103	吕晨丹	4.20	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
104	颜小峰	3.90	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
105	郑秋妮	3.90	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
106	颜叶姿	3.60	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
107	贺娟娜	3.60	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
108	柏志亮	3.60	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
109	李森	3.30	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
110	白鑫	3.30	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 8 月通过受让获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
111	程玮	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否

序号	股东	持股数量（万股）	持股过程	是否存在向控股股东、实际控制人借款的情形
112	朱明刚	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
113	闫明超	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
114	翟攀	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
115	纪莎莎	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
116	杨文龙	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
117	张腾宇	3.00	2016 年 3 月、2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
118	张吉涛	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
119	李梅	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
120	王涛	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
121	任超	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
122	徐航	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
123	张津	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
124	葛康康	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
125	邓晓兰	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
126	杨世帅	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
127	段亚苹	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
128	梁科军	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
129	王春兰	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
130	张大力	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
131	王雅文	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
132	阮阳春	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
133	谭朋	3.00	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
134	罗根焕	2.40	2016 年 3 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
135	孙蟠峰	2.10	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
136	魏焕欢	1.80	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
137	侯静妮	1.50	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
138	魏青	1.50	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
139	杨田	1.20	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
140	张翠	0.60	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否
141	李通	0.30	2020 年 12 月通过增资获得公司股份；2020 年 12 月通过资本公积转增获得公司股份	否

注：上述本次申报前 12 个月内通过增资或受让取得发行人股份的股东，根据其取得发行人股份的实际情况同时还承诺自发行人股份上市之日起 12 个月内或 36 个月之内不得转让。