



公证天业会计师事务所特殊普通合伙)

Gongzheng Tianye Certified Public Accountants, SGP

中国·江苏·无锡

总机: 86 (510) 68798988

传真: 86 (510) 68567788

电子信箱: mail@gztycpa.cn

Wuxi, Jiangsu, China

Tel: 86 (510) 68798988

Fax: 86 (510) 68567788

E-mail: mail@gztycpa.cn

关于创志科技（江苏）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的回复

深圳证券交易所:

按照贵所《关于创志科技（江苏）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〔2022〕010709号）（以下简称“《问询函》”）的要求。我们对创志科技（江苏）股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“创志科技”）反馈意见中提出的涉及会计师的有关问题进行了逐项核查落实，现就贵所反馈意见中提出的问题详细回复如下：

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《创志科技（江苏）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“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复中的字体代表以下含义：

问询函/落实函所列问题	黑体、加粗
问询函回复中涉及问题的标题部分	宋体、加粗
对问询函/落实函所列问题的回复	宋体、不加粗
对《招股说明书》的补充披露、修改	楷体、加粗

目 录

1. 关于收入确认	3
2. 关于主营业务收入	16
3. 关于主要客户	40
4. 关于采购及供应商	63
5. 关于主营业务成本	106
6. 关于毛利率	125
7. 关于期间费用	143
8. 关于应收账款及合同资产	174
9. 关于存货	196
10. 其他财务问题	214
11. 关于资金流水核查.....	224
12. 关于期后业绩	245
16. 关于关联方与关联交易	249
20. 关于财务规范性	264
21. 关于产能与募投项目	274

1. 关于收入确认

申报材料显示：

对于需要安装调试的设备销售，发行人进行安装调试并取得经客户确认的验收文件后确认收入；对于无需安装调试的设备及零配件销售，发行人经客户签收后确认收入。

请发行人：

（1）结合判断在某一时段内履行履约义务的三项原则，逐项分析发行人销售制药设备产品是否适用在时段内按履约进度确认收入，发行人收入确认政策与同行业可比公司的差异情况；

（2）说明报告期各期通过验收、签收方式确认收入的金额、占比以及季节性分布情况，部分设备合同未约定安装调试、验收环节的原因，是否存在相同或相似设备同时存在验收和签收确认收入的情形并分析其合理性；

（3）说明报告期各期发行人制药设备产品交付验收的主要流程、是否存在初验或终验等多个验收环节、平均验收用时等，报告期内是否存在设备产品经客户验收后仍持续产生成本的情形并说明原因及合理性，结合销售合同条款内容分析客户验收通过是否已经实现产品风险报酬或控制权的转移；

（4）说明报告期内各项产品或服务确认收入所获取的主要凭证形式、提供方、记载内容以及加盖公章等情况，收入确认凭证是否完备、合规。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合判断在某一时段内履行履约义务的三项原则，逐项分析发行人销售制药设备产品是否适用在时段内按履约进度确认收入，发行人收入确认政策与同行业可比公司的差异情况

（一）发行人销售制药设备产品不适用在时段内按履约进度确认收入

根据《企业会计准则第 14 号-收入》（财会〔2017〕22 号）（以下简称“新收入准则”），若满足新收入准则第十一条规定的三项原则之一，则属于在某一

时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务。报告期内，发行人销售制药设备产品不满足新收入准则第十一条规定的三项原则，具体分析如下：

序号	判断原则	发行人情况分析
1	客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	不满足，客户仅在完成安装调试、验收合格后，才能够主导使用制药设备，并从中获得几乎全部的经济利益。因此，客户无法在履约的同时取得并消耗发行人履约所带来的经济利益
2	客户能够控制企业履约过程中在建的商品	不满足，制药设备在交付客户前，始终在发行人的工厂中进行加工建造，客户未取得制药设备的所有权，制药设备的实物未向客户转移，客户无法控制发行人履约过程中在建的商品
3	企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	不满足，发行人销售合同约定的付款条款通常与合同签订、设备发运、完成验收等关键节点相关，未明确约定发行人可以在整个合同期内任一时点就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿公司已发生成本和合理利润的款项，且客户如果终止合同，发行人亦可以通过一定程度的改造，将在建商品用于其他用途

综上，发行人销售制药设备产品不满足新收入准则第十一条规定的三项原则，属于在某一时点履行的履约义务，不适用在某一时段内按履约进度确认收入，应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。发行人销售制药设备产品收入确认符合《企业会计准则》的规定。

（二）发行人收入确认政策与同行业可比公司对比分析

报告期内，发行人收入确认政策与同行业可比公司相比不存在重大差异。具体比较情况如下：

1、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月

发行人于 2020 年起适用新收入准则，收入确认政策与同行业可比公司相比不存在重大差异。

公司	收入确认政策
东富龙	（1）国内商品销售 内销设备：在货物已经发出，客户收到货物并验收，经安装调试后出具验收清单或验收报告后确认收入，或在合同约定的时间内未经拒收时即可确认收入。 内销其他产品：在客户收货并取得相关签收凭证后确认收入。 （2）报关出口销售 根据合同中相关权利和义务的约定，货物已报关离岸时确认收入。
楚天科技	（1）销售商品收入 ①本集团销售的设备，依据合同规定经客户验收且双方签署验收单后，按已

公司	收入确认政策
	签署验收单的时间为收入确认时点，如果因客户自身原因本集团无法取得验收单据的，在超过合同约定的验收时间后，本集团将相关设备按照合同约定视同客户已验收合格，且本集团享有现时的收款权利，以视同验收合格时间作为收入确认时点； ②若本集团所销售的设备具有不可替代用途，且本集团在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项时，则根据已完成劳务的进度在一段时间内确认收入，其中，已完成劳务的进度按照已发生的成本占预计总成本的比例确定。于资产负债表日，本集团对已完成劳务的进度进行重新估计，以使其能够反映履约情况的变化； ③除上述以外的出口销售以报关装船日为收入确认时点； ④配件销售以发货并取得收款凭据为收入确认时点。 （2）提供劳务收入 ①本集团在交易的履约进度能够可靠地确定，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业时，采用投入法确认提供劳务收入； ②本集团在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：A、已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。B、已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。
迦南科技	（1）国内销售商品收入具体确认原则及时点 ①不需要安装调试的产品的销售：公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，经客户确认后，公司按合同金额确认销售收入，并开具发票。 ②需公司负责安装、调试的产品的销售：公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，并由公司技术服务人员对设备进行安装、调试，各项性能技术指标符合合同约定后，取得客户签字或盖章的安装调试合格确认单，此时公司按合同金额确认销售收入，并开具发票。 （2）国际销售商品收入具体确认原则及时点 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至出口港，办理报关手续并取得海关盖章的出口报关单，按照合同约定的运输方式将货物装运出港并取得收款权利，此时公司按合同金额确认销售收入，并开具发票。
迈得医疗	（1）销售医用耗材智能装备业务 医用耗材智能装备业务属于在某一时点履行的履约义务，按照销售地区分为内销收入和外销收入： ①内销收入确认：根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额可靠计量，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。 ②外销收入分为海外直接销售给终端客户和海外通过贸易商销售给终端客户。其中海外直接销售给终端客户在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；海外通过贸易商销售给终端客户在公司根据合同约定将产品送至港口，贸易商报关、出口运送至终端客户所在厂区并进行交付，且产品销售收入可靠计量，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。 （2）销售软件业务 公司销售定制软件业务属于在某一时点履行的履约义务，软件产品在公司根据合同约定将软件产品交付给购货方，且产品销售收入金额可靠计量，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。
泰林生物	根据与客户签订的合同或协议，若合同或协议有明确约定商品所有权主要风险转移时点的，按约定的时点确认收入；合同或协议未明确约定商品所有权

公司	收入确认政策
	主要风险转移时点的，在下列时点确认收入： （1）国内销售收入确认的时点为：①销售商品需要验收的，在货物送达对方并经客户验收合格时确认收入，或在合同约定的时间内未提出质量异议后即可确认收入；②销售商品不需要验收的，在客户收货后确认收入。 （2）外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
小伦智造	（1）对于不需要安装调试的产品的销售 境内销售，公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，经客户确认后，公司确认销售收入；境外销售，公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至出口港，办理报关手续并取得出口报关单、提单。按照与客户签订的合同条款，一般为 FOB 与 CIF 模式结算，该模式下，产品报关离境后，公司确认销售收入。 （2）对于需公司负责安装、调试的产品的销售 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，对设备进行安装、调试，各项性能技术指标符合合同约定后，取得经客户确认的安装调试合格确认单或最终使用方确认的安装调试合格确认单后，公司确认销售收入。
发行人	（1）设备及零配件销售 对于需要安装调试的设备销售，公司根据合同约定将产品发送至客户指定地点，进行安装调试并取得经客户确认的验收文件后，确认收入。对于无需安装调试的设备及零配件销售，公司在产品发送至客户指定地点并经客户签收后，确认收入。 （2）维修服务 对于维修服务，公司在提供维修服务并经客户验收后，确认收入。

数据来源：东富龙、楚天科技、迦南科技、迈得医疗、泰林生物及小伦智造公告的定期报告、招股说明书等公开资料。

2、2019 年度

公司	收入确认政策
东富龙	与 2020 年度及 2021 年度收入确认具体标准一致。
楚天科技	与 2020 年度及 2021 年度收入确认具体标准一致。
迦南科技	与 2020 年度及 2021 年度收入确认具体标准一致。
迈得医疗	公司主要销售医用耗材智能装备等产品和软件。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证（安装确认单）且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。外销产品收入确认分为海外直接销售给终端客户和海外通过贸易商销售给终端客户。其中海外直接销售给终端客户需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入可靠计量，相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。海外通过贸易商销售给终端客户需满足以下条件：公司根据合同约定将产品送至港口，贸易商报关、出口运送至终端客户所在厂区，根据客户确认的设备验收报告或安装确认单确认收入。 定制软件销售收入：软件产品在同时满足软件产品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的软件产品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经

	济利益很可能流入；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认销售收入的实现。
泰林生物	与 2020 年度及 2021 年度收入确认具体标准一致。
小伦智造	与 2020 年度及 2021 年度收入确认具体标准一致。
发行人	与 2020 年度及 2021 年度收入确认具体标准一致。

根据上述对比情况，发行人收入确认政策在报告期内保持一致，且与同行业可比公司相比不存在重大差异。

二、说明报告期各期通过验收、签收方式确认收入的金额、占比以及季节性分布情况，部分设备合同未约定安装调试、验收环节的原因，是否存在相同或相似设备同时存在验收和签收确认收入的情形并分析其合理性

（一）报告期各期通过验收、签收方式确认收入的金额、占比以及季节性分布情况

报告期内，发行人不同收入确认形式对应的主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

收入确认形式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
验收方式	12,571.57	98.28%	20,276.73	97.04%	12,263.39	97.83%	11,645.70	97.64%
签收方式	219.93	1.72%	619.11	2.96%	271.90	2.17%	281.92	2.36%
合计	12,791.50	100.00%	20,895.84	100.00%	12,535.29	100.00%	11,927.62	100.00%

报告期内，通过验收方式确认的收入占当期主营业务收入的比例分别为 97.64%、97.83%、97.04%及 98.28%，占比较高且较为稳定，是发行人主要的收入确认方式；通过签收方式确认收入的金额及比例均较低。

报告期内，公司通过验收方式及签收方式确认的收入的季节性分布情况如下：

单位：万元

验收方式								
项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	3,400.11	27.05%	5,706.46	28.14%	1,300.88	10.61%	1,186.47	10.19%
第二季度	9,171.46	72.95%	4,226.06	20.84%	3,734.01	30.45%	3,250.63	27.91%
第三季度	-	-	2,014.21	9.93%	1,494.39	12.19%	1,467.80	12.60%

第四季度	-	-	8,330.00	41.08%	5,734.11	46.76%	5,740.80	49.30%
合计	12,571.57	100.00%	20,276.73	100.00%	12,263.39	100.00%	11,645.70	100.00%

签收方式

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	115.69	52.61%	117.75	19.02%	55.96	20.58%	34.17	12.12%
第二季度	104.24	47.39%	145.75	23.54%	72.34	26.60%	109.43	38.82%
第三季度	-	-	257.41	41.58%	69.35	25.50%	63.82	22.64%
第四季度	-	-	98.20	15.86%	74.26	27.31%	74.50	26.43%
合计	219.93	100.00%	619.11	100.00%	271.90	100.00%	281.92	100.00%

报告期内，公司通过验收方式确认的收入呈现第四季度收入占比偏高的特点，其季节性分布特点与主营业务收入的季节性特征相匹配；签收方式确认的收入金额及占比较小，主要为配件销售，销售具有偶发性，使得其各季度收入分布不存在较规律的季节性特征。

（二）发行人部分设备合同未约定安装调试、验收环节具备合理性，不存在相同或相似设备同时存在验收和签收确认收入的情形

报告期内，公司确认收入的制药设备销售合同中，仅存在 2 份合同未约定安装调试、验收环节，合同数量较少，且实际履行时均进行了安装调试及验收，取得了验收文件，并以验收文件作为收入确认依据。相关合同于 2019 年度确认收入，合计销售金额为 102.19 万元，占当期主营业务收入的比例为 0.86%，金额及占比均较低。上述合同的销售标的主要为实验型设备及辅助设备等，由于客户需求较为紧迫，公司应客户要求使用了内容较为精简的格式订单合同，仅就所需设备、销售金额、付款安排等关键信息进行了约定。上述合同虽未约定安装调试、验收环节，但实际均已按照公司通常交付验收流程进行了安装调试及验收，并获取验收文件。

综上，报告期内，发行人存在少部分设备合同未约定安装调试、验收环节，主要系应客户要求使用了内容较为精简的格式订单合同所致，但相关合同实际均已履行验收程序，获取验收文件，并以验收文件作为收入确认依据，具备合理性。

报告期内，公司制药设备均通过验收方式确认收入，不存在相同或相似设备

同时存在验收和签收确认收入的情形。

三、说明报告期各期发行人制药设备产品交付验收的主要流程、是否存在初验或终验等多个验收环节、平均验收用时等，报告期内是否存在设备产品经客户验收后仍持续产生成本的情形并说明原因及合理性，结合销售合同条款内容分析客户验收通过是否已经实现产品风险报酬或控制权的转移

（一）发行人制药设备产品交付验收的主要流程、验收环节及平均验收用时情况

报告期内，发行人制药设备产品交付验收的主要流程及内容如下：

序号	主要流程	主要内容
1	工厂验收测试	对设备元器件清单、关键材质、表面制造质量、设备外观、操作权限、设备运行功能及安全保护系统等进行测试确认
2	设备包装发运	公司按有利于保护设备的措施进行包装，并按合同约定发运至客户指定地点。设备正式开始交付验收。
3	安装调试	公司在客户现场对设备进行安装、调试，并按需对客户操作人员进行设备结构、性能、技术参数及操作等培训
4	现场验收测试	公司与客户根据双方约定的用户需求及响应表等要求，共同对设备现场安装情况、运行及性能等进行最终验收，验收合格后双方共同签署验收单。设备最终验收通过。

报告期内，发行人制药设备产品交付验收的主要流程包括工厂验收测试、设备包装发运、安装调试及现场验收测试。其中，现场验收测试环节为实质验收环节，公司在完成现场验收，并收到客户最终确认的验收单时确认销售收入。虽然工厂验收测试环节会对设备配置、运行功能等基本情况进行确认及测试，但设备并未达到可使用状态，客户亦未取得设备控制权。客户通常在现场验收合格后才能够主导使用制药设备并从中获得几乎全部的经济利益，制药设备的风险报酬在此时发生转移。因此，现场验收测试环节为实质验收环节。

报告期内，公司制药设备产品的平均验收用时（交付验收至最终验收通过）通常在 1-3 个月左右，具体平均用时分别为 1.5 个月左右、1.4 个月左右、1.9 个月左右及 1.8 个月左右。由于制药设备的安装、调试、验收受到客户现场配套设施准备情况、客户内部调试安排等因素影响，并非运送至客户现场后可立即开展相关工作。因此，实际业务开展过程中，公司平均验收用时中的部分时间为配合等待时间，实际有效安装调试时间通常小于平均验收用时。

（二）发行人报告期内不存在设备产品经客户验收后仍持续产生成本的情形

发行人建立了较为完善的成本核算流程及内部控制措施，有效保证成本核算的准确性及完整性，相关成本数据真实可靠，公司主要业务流程各环节对应的内控措施参见本问询函回复之“第五题、一、（三）公司不存在将已交付验收产品对应成本计入其他未交付验收产品从而虚增利润和存货的情形，相关的业务流程、内控措施、会计核算数据具备真实可靠性”的相关内容。

公司制药设备产品经客户最终验收通过前，需执行安装、调试等工序，并对其实际运行状况进行充分测试确认，直至设备运行性能达到合同约定标准。因此，公司制药设备产品经验收通过后，产品的成本投入随之结束，不再持续发生材料及人工等支出。

公司制药设备产品经客户最终验收通过后，与制药设备相关的风险报酬或控制权已全部转移至客户，设备进入质保期。质保期内发生的零星配件更换等维修支出均计入销售费用，不再作为产品成本核算，不属于设备产品经客户验收后仍持续产生成本的情形。

综上，报告期内，发行人不存在设备产品经客户验收后仍持续产生成本的情形。

（三）结合销售合同条款内容分析客户验收通过是否已经实现产品风险报酬或控制权的转移

报告期内，公司前五大客户主要合同中关于验收条款的约定如下：

序号	客户	主要验收条款
1	成都倍特药业股份有限公司	在安装调试完毕并提交一切设备使用的文件后，由需方进行安装调试验收，验收标准为：需方确认的 URS、SAT、IQ、OQ 文件以及相关技术协议，经需方验收达到上述验收标准视为供方交货产品各项性能符合合同规定，需方出具验收合格报告。
2	广州润霖医药科技有限公司	由乙方组织双方按行业标准、新版 GMP 要求、合同附件进行正式验收。
3	福建广生堂药业股份有限公司	设备安装试运行完成后，甲方和乙方签署设备验收报告。若双方对验收结论有重大分歧，应当友好协商或者在 90 日内提出技术裁决的申请，逾期未协商或未提出技术裁决申请视为验收合格。
4	普洛药业股份有限公司及其	由乙方负责设备的整体安装及调试，IQ/OQ/FAT/SAT 执行、协助完成 PQ。

序号	客户	主要验收条款
	关联公司	
5	甘李药业股份有限公司及其关联公司	按合同约定的质量要求和验收标准进行验收；货物运至约定的甲方收货地点，且经验收合格后，货物损毁、灭失的法律风险由乙方转移至甲方。
6	上海现代制药股份有限公司及其关联公司	设备安装、调试完毕后，由甲、乙双方对设备进行验收，验收的内容包括设备技术参数是否达到约定标准、设备运行状态是否良好等；货物在验收确认，且安装调试成功前的损失风险由乙方承担，其后的损失风险由甲方承担。
7	海南海灵化学制药有限公司	设备调试完毕，买卖双方应当在 7 日内对设备进行现场验收测试。设备验收合格标准：现场测试验收合格；产出符合质量标准的合格丸，且收率符合卖方的工艺承诺。
8	广东逸舒制药股份有限公司	安装调试完毕之日起，甲方对产品进行为期 3 个月的试运行……如试运行期间，产品运行稳定、良好，性能指标达到双方约定的验收标准，试运行期间届满后，双方可签署确认验收报告书。
9	寿光富康制药有限公司	货到甲方，安装调试完成经 SAT 验收合格后，乙方开具全额增值税发票后十日内甲方再付款至合同总金额 90%……设备到达甲方工厂，如因甲方原因导致的不能进行安装调试验收，则自设备到货 6 个月后视为验收合格。
10	常州四药制药有限公司	甲方对乙方所交设备依照双方确认的技术方案进行现场验收；甲方因使用、保管、保养不善等因素造成产品质量下降的，责任自负，不得提出异议。
11	四川科伦药业股份有限公司及其关联公司	按双方约定的条款进行现场验收……安装调试完毕，双方对设备的运行状况进行最终验收。验收合格的，双方签署最终验收合格证书。
12	浙江康恩贝制药股份有限公司及其关联公司	甲方对乙方所交设备依照双方确认的 URS 进行现场验收。甲方因使用、保管、保养不善等因素造成产品质量下降的，责任自负，不得提出异议……如设备到达现场 1 个月内仍然无法满足全部安装调试条件，视同设备已安装调试结束且验收合格。
13	浙江普利药业有限公司	最终验收在设备正常运行后基于本合同第三款约定技术标准及相应设备的 URS 进行……FAT 验收合格后发运甲方工厂进行安装调试验收，并以甲方工厂设备调试后的 IQ、OQ、DQ 及 SAT 确认结果及 URS 比对确认结果作为最终验收结果。
14	赣州和美药业有限公司	甲方对乙方所交付设备依照双方确认的技术文件进行现场验收。甲方因使用、保管、保养不善等因素造成产品质量下降的，责任自负，不得提出异议。
15	扬子江药业集团有限公司及其关联公司	乙方在接到甲方通知后 48 小时内派技术人员前来甲方现场并在 35 天内完成设备安装调试工作，保证设备运行时各项技术指标均满足合同和标书要求，设备能顺利交付使用。
16	宁波大红鹰药业股份有限公司	甲方对乙方所交设备依照双方确认的技术方案以及配置清单进行现场验收。甲方因使用、保管、保养不善等因素造成产品质量下降的，责任自负，不得提出异议。
17	广州绿十字制药股份有限公司及其关联公司	安装调试完毕后，乙方应在 15 日内安排验收……设备最终验收合格后乙方开具验收报告。如设备到达现场 3 个月仍然无法满足全部安装调试条件，乙方应视同完成调试的时间，支付调试款。
18	江西山香药业有限公司	在乙方提供全部设备和完整文件后，甲方按照上述有关质量标准组织检验、验证，对符合要求的给予确认和接收，对不符合要求的，甲方有权拒收。甲方接到乙方书面检验通知次日起满 15 日（日历

序号	客户	主要验收条款
		日)未提出异议的,视为验收交付……设备毁损、灭失的风险在该设备和文件均通过甲方检验且全部被甲方接收后由甲方承担。

根据销售合同的验收条款,经客户现场验收通过后,代表公司设备已完成安装调试,且运行状态达到合同约定标准,客户已能够完全控制并使用该设备,能够从中获得几乎全部经济利益,设备的风险报酬或控制权实现转移。

四、说明报告期内各项产品或服务确认收入所获取的主要凭证形式、提供方、记载内容以及加盖公章等情况,收入确认凭证是否完备、合规

(一) 公司确认收入所获取的主要凭证

报告期内,公司各项产品或服务确认收入所获取的主要凭证形式、提供方、记载内容以及加盖公章等情况如下:

产品类别	主要凭证形式	提供方	记载内容	加盖公章情况
制药设备	销售合同	发行人及客户	销售内容、金额、支付条款、设备质量要求及违约责任等	加 盖 客 户 公 章、合同章等
	运输单	发行人及物流公司	货物名称、数量及发运时间等	加盖物流公司公章
	验收单	发行人及客户	采购单位、设备名称、设备序列号、客户意见及验收时间等	加 盖 客 户 公 章、部门章等
配件及服务	销售合同	发行人及客户	销售内容、金额及支付条款等	加 盖 客 户 公 章、合同章等
	验收单	发行人及客户	采购单位、采购内容、客户意见及验收时间等	加 盖 客 户 公 章、部门章等
	签收凭证	发行人及物流公司	签收时间、签收人地址信息等	无,物流签收记录

(二) 公司收入确认凭证的完备、合规性

报告期内,公司收入确认具备有效力的内外部单据支持,公司收入确认核心凭证为验收单及签收凭证。

1、验收单作为收入确认凭证的完备、合规性

报告期内,公司以验收单为收入确认凭证确认的收入占当期主营业务收入的比
比例分别为 97.64%、97.83%、97.04%及 98.28%,占比较高且较为稳定,是公司主要的收入确认形式,公司产品销售所取得验收单的盖章情况如下所示:

单位：万元

验收单盖章情况	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公章、部门章或合同章等	10,345.90	82.30%	18,067.88	89.11%	11,595.03	94.55%	11,106.44	95.37%
有权验收人员或项目负责人签字	2,225.66	17.70%	2,208.85	10.89%	668.37	5.45%	539.26	4.63%
合计	12,571.57	100.00%	20,276.73	100.00%	12,263.39	100.00%	11,645.70	100.00%

如上表所示，报告期内，公司产品销售取得的验收单中多数均有客户公章、部门章或合同章确认，少量验收单由有权验收人员或项目负责人签字。存在上述情况的主要原因为：公司客户主要为大型制药类企业，部分客户印章使用规定中未包括对供应商的验收单进行盖章，加之部分客户内部使用印章的授权需要较高权限，部分验收单无法或较难加盖客户印章。

报告期内，公司销售合同主要验收条款未就验收单具体签章要求加以约定，无论是加盖客户公章、部门章或合同章的验收单，还是经由有权验收人员或项目负责人签字确认的验收单，均系客户在完成最终验收审批程序后，发行人方能接收到的验收凭证，均为有效的验收凭证。报告期内，公司与客户对于未加盖公章的验收单不存在纠纷或争议的情形，相关验收单未违反合同约定，均具备法律效力，发行人据此确认相关产品的收入，符合企业会计准则的规定。

报告期内，仅由有权验收人员或项目负责人签字的情形较少。针对此类情形，公司在取得客户的验收单后，会对签字人员身份进行识别与验证，并通过询问客户收货、安装调试及验收情况等方式确认客户确已取得产品控制权，以进一步验证验收单据的有效性。同时，已针对公司销售收入执行函证程序，函证确认收入占营业收入的比例分别为 87.33%、94.35%、94.74%及 93.87%。其中，对于签字确认的验收单所对应销售收入，函证确认收入比例分别为 100.00%、92.04%、100.00%及 98.83%，相关收入确认无异常（前述比例指客户回函相符及客户回函虽存在差异但经调节后确认相符的合计比例）。报告期内，仅由有权验收人员或项目负责人签字的验收凭证对应销售客户已按合同约定进行了回款，截至 2022 年 8 月末，上述客户销售收入回款比例合计分别为 100.00%、94.80%、81.28%及 76.65%，回款比例较高，不存在因验收单确认形式为签字而拒绝回款的客户。

综上，公司验收单作为收入确认凭证均具有商业合理性和法律效力，收入确

认凭证具备完备、合规性。

2、签收凭证作为收入确认凭证的完备、合规性

报告期内，公司通过签收方式确认的收入占比分别为 2.36%、2.17%、2.96% 及 1.72%，占比较低。签收凭证虽未加盖客户公章，但由于公司通常与客户约定款到发货且不涉及调试验收，因此在货物被客户签收后视为商品的风险报酬或控制权随之转移。同行业可比公司中，东富龙、泰林生物等公司收入确认政策中均存在将签收凭证作为收入确认依据的情形。综上，公司部分商品以签收凭证作为收入确认凭证与同行业可比公司不存在重大差异，具备完备、合规性。

五、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、访谈公司财务负责人及销售负责人，了解销售有关业务流程与内部控制制度，收入确认政策及收入变化情况，并执行穿行测试，评价相关内控设计及运行的有效性；

2、查阅与客户签订的主要销售合同，检查主要交易条款，包括产品运输、收货及验收等安排，了解制药设备产品交付验收的主要流程，评价公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的相关要求；

3、查询同行业可比公司定期报告等公开资料，了解其收入确认政策，与公司收入确认政策进行对比是否存在重大差异；

4、获取发行人通过验收、签收方式确认收入的收入明细表，分析不同收入确认形式收入占比及季节性分布情况；

5、了解部分制药设备合同未约定安装调试、验收环节的原因，取得并查阅对应的销售合同、验收单据；

6、访谈发行人管理层和财务负责人，了解各类业务的生产模式和业务流程，了解成本核算方法及相关内部控制，并对公司采购与付款循环、工薪循环内部控制执行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计及运行有效性；

7、对报告期各期成本执行成本截止性测试，检查资产负债表日前后的成本

结转是否与相关产品收入对应；获取领料明细，检查是否存在产品确认销售后持续领料的情况；

8、对发行人报告期内主要产品的销售执行细节测试和截止性测试，获取并查阅主要产品销售涉及的销售合同、运输单及验收单等文件，判断发行人报告期内收入确认是否具备有效力的单据支持，评价发行人收入确认凭证的完备性和合规性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人销售制药设备产品属于在某一时点履行履约义务，不适用在某一时段内按履约进度确认收入，收入确认政策符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司收入确认政策不存在重大差异；

2、发行人已说明报告期各期通过验收、签收方式确认收入的金额、占比以及季节性分布情况，少数设备合同未约定安装调试、验收环节主要系应客户要求使用了内容较为精简的格式订单合同所致，但相关合同实际均已履行验收程序，获取验收文件，并以验收文件作为收入确认依据，具备合理性；不存在相同或相似设备同时存在验收和签收确认收入的情形；

3、报告期各期，发行人制药设备产品交付验收流程的主要包括工厂验收测试、设备包装发运、安装调试及现场验收测试等环节，其中，现场验收测试环节为实质验收环节；报告期各期，发行人制药设备产品平均验收用时通常为 1-3 个月左右，较为稳定；报告期内，发行人不存在设备产品经客户验收后仍持续产生成本的情形；发行人设备产品经客户验收通过，已经实现产品风险报酬或控制权的转移；

4、发行人已说明报告期内各项产品或服务确认收入所获取的主要凭证形式、提供方、记载内容以及加盖公章等情况；报告期内，发行人收入确认凭证完备、合规。

2. 关于主营业务收入

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务收入分别为 11,927.62 万元、12,535.29 万元及 20,895.84 万元，年均复合增长率达到 32.36%；根据中商产业研究院预测，我国制药设备行业市场规模在 2022 年相较 2018 年，年均复合增长率达到 11.74%；

（2）自 2011 年以来，受益于新版 GMP 的发布以及一致性评价、“带量采购”政策的出台，制药装备行业的销售额逐步提升；但随着制药企业固定资产投资改造的完成，行业增速相应下滑；

（3）报告期内，发行人主要产品流化床、制粒生产线平均销售单价逐期提高；其中，流化床销售单价提高原因主要是价格较高的生产型流化床销售占比提高，而制粒生产线的销售单价取决于设计产能、配置设备数量、生产工艺等因素；

（4）报告期内，发行人四季度的销售收入占比分别为 48.75%、46.34%、40.33%，显著高于同行业可比公司；

（5）报告期内，发行人配件及服务销售收入分别为 477.39 万元、501.42 万元及 983.50 万元，毛利率分别为 70.81%、64.48%、72.85%。

请发行人：

（1）对比同行业可比公司报告期内主营业务收入变动情况，说明发行人 2021 年度主营业务收入大幅增加以及报告期内主营业务收入增长速度远超行业平均增长水平的合理性；

（2）结合我国制药装备行业销售的周期性、2022 年 1-6 月在手订单和新增订单情况，分析发行人业绩增长的可持续性以及未来是否存在业绩下滑的风险；

（3）说明报告期各期生产型流化床、实验型流化床的销售数量、平均销售单价、销售金额，并分别说明不同流化床产品报告期内平均销售单价的变动情况及变动原因；

（4）说明报告期内大型、复杂的制粒生产线销售数量增加的原因；并根据

前期是否采购发行人其他设备对制粒生产线客户进行分类，说明不同类型客户的销售数量、销售单价、销售毛利率等，分析部分客户前期未向发行人采购单机即向发行人采购制粒生产线的合理性；

（5）说明报告期内第四季度各月的收入、成本、毛利率情况，第四季度确认收入设备的生产周期（自合同签订至交付验收）、验收周期（自交付验收至验收通过）、验收约定及程序，交付验收时间是否符合合同约定；

（6）说明报告期内配件及服务销售的主要客户情况，并分析相关客户采购发行人配件及服务金额与其采购发行人制药设备金额的匹配性，发行人配件及服务销售毛利率偏高的合理性；

（7）说明发行人报告期内是否因延期交付、产品质量等问题与客户存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人收入截止性、真实性的核查方式、核查比例及核查结论。

回复：

一、对比同行业可比公司报告期内主营业务收入变动情况，说明发行人 2021 年度主营业务收入大幅增加以及报告期内主营业务收入增长速度远超行业平均增长水平的合理性

（一）发行人主营业务收入变动情况与同行业可比公司相比不存在重大差异

报告期内，同行业可比公司主营业务收入及其变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	2019-2021 年年均复合增长率
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	
东富龙	242,606.08	-	418,860.36	54.73%	270,707.19	20.17%	225,268.74	36.36%
楚天科技	286,066.18	-	524,804.26	47.05%	356,886.12	13.94%	313,215.64	29.44%
迦南科技	48,995.53	-	105,357.79	5.50%	99,865.88	43.49%	69,595.74	23.04%
迈得医疗	13,268.87	-	31,306.41	19.11%	26,282.85	25.62%	20,921.80	22.33%
泰林生物	13,243.97	-	25,363.68	44.52%	17,550.49	9.41%	16,040.96	25.75%

小伦智造	10,885.58	-	24,625.73	28.90%	19,104.25	7.95%	17,696.98	17.96%
平均值	102,511.04	-	188,386.37	43.01%	131,732.80	19.26%	110,456.64	30.60%
发行人	12,791.50	-	20,895.84	66.70%	12,535.29	5.09%	11,927.62	32.36%

报告期内，同行业可比公司主营业务收入均呈现快速增长趋势，2019 年度至 2021 年度，平均主营业务收入的年均复合增长率为 30.60%，增速较高，且 2021 年度主营业务收入的平均增幅高于 2020 年度，与公司情况较为接近。

（二）发行人 2021 年度收入增速较高的原因分析

2021 年度，公司主营业务收入相比 2020 年度增长 8,360.55 万元，增幅为 66.70%，主要系流化床系列收入增长 6,621.89 万元，主要原因包括：（1）制药行业的政策影响逐步显现，促进了公司销售收入增长；（2）通过前期实验型设备的推广，公司产品性能逐步受到市场认可，客户采购公司生产型设备的意愿进一步增强，推动公司销售收入快速增长；（3）新冠疫情对公司生产经营效率的影响较 2020 年度有所减弱，以及公司 2019 年底搬厂，产能扩张为业务规模提升提供了充分支撑。

1、制药行业的政策影响逐步显现，促进了公司销售收入增长

2016 年起，仿制药质量和疗效一致性评价、带量采购政策以及化学药品注册分类改革等政策陆续出台，对制药企业提高药品质量、降低药品价格提出了新的要求。制药装备作为制药过程中的关键设施，对药品生产质量、生产效率及生产成品均具有重要影响。因此，相关政策影响近年来逐步显现，主要包括：（1）制药企业在思想意识上不断提高对于药品质量及疗效的重视度，并加大投入力度推动一致性评价工作及制药装备更新升级；（2）制药企业逐渐更倾向于选择技术性能更先进的制药设备，推动制药装备行业高质量发展。

公司主要产品性能水平较高，不仅具备帮助制药企业制备复杂制剂的能力，同时也可以帮助制药企业降本增效提质，满足制药企业对于制药装备的新要求。因此，随着制药行业的政策影响逐步显现，药品质量持续提高，制药企业对于高性能水平制药装备的需求不断提升，促进公司销售收入实现进一步增长。

2019 年度至 2021 年度，我国口服固体制剂仿制药审批通过情况与公司主营业务收入的变化情况比较如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
一致性评价的通过数量（件）	391.00	-14.25%	456.00	75.38%	260.00
口服固体制剂仿制药审评通过数量（件）	999.00	15.09%	868.00	143.14%	357.00
发行人主营业务收入（万元）	20,895.84	66.70%	12,535.29	5.09%	11,927.62

注：一致性评价通过数量指化学药品新注册分类实施前批准上市的口服固体制剂仿制药通过一致性评价的数量，数据来源为中国药监局；口服固体制剂仿制药审评通过数量包括化学药品新注册分类实施前批准上市的口服固体制剂仿制药通过一致性评价的数量、化学药品新注册分类实施后审评通过的口服固体制剂仿制药数量，数据来源为 Insight 数据库。

2016 年至 2018 年属于一致性评价工作开展初期，由于我国制药企业前期对于药物质量及疗效的技术储备尚未达到一致性评价政策所要求的水平，且相关研发工作难度较大，故 2016 年至 2018 年一致性评价的进展较为缓慢，通过数量较少，对药品质量提升及制药装备行业的促进作用有限。加之受 2020 年疫情影响以及公司产品在报告期初尚处于逐步得到市场验证和认可的过程中。因此，公司 2020 年度的收入增长相对较小。

2019 年起，随着制药企业对于药品质量与疗效的重视度不断提高、一致性评价工作研发经验的不断积累，以及药品带量采购政策对一致性评价工作的进一步推动，口服固体制剂仿制药审评通过数量出现快速增长。2020 年度，口服固体制剂仿制药审评通过数量为 868 件，相比 2019 年度增长 143.14%。由于从审评通过到产线建设通常具有一定周期，因此随着口服固体制剂仿制药审评通过数量自 2019 年开始快速增长，加之公司的产品性能逐步得到市场验证及认可，以及公司搬厂后产能及公司形象均有所提升，公司 2021 年销售收入实现快速增长。

2019 年度至 2021 年度，公司制药设备客户中通过一致性评价的客户所产生的收入分别为 8,615.06 万元、8,893.09 万元及 14,672.45 万元，增速及占主营业务收入的比例均较高，与上述政策影响及发行人收入变化情况相匹配。具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额/比例	增速	金额/比例	增速	金额/比例
通过一致性评价的制药设备客户对应收入	14,672.45	64.99%	8,893.09	3.23%	8,615.06
主营业务收入	20,895.84	66.70%	12,535.29	5.09%	11,927.62
占比	70.22%	-	70.94%	-	72.23%

2021 年度，公司制药设备客户中通过一致性评价的客户所产生的收入为 14,672.45 万元，相比 2020 年度增长 64.99%，是公司主营业务收入增长的重要驱动因素，与上述政策影响相匹配。

2、公司产品性能逐步取得市场认可，进一步促进了公司销售收入增长

为促进市场培育，公司在报告期初采取的经营策略主要为侧重实验型设备的推广销售，在产品性能逐步得到市场验证，并建立起一定口碑后，开始侧重生产型设备的推广销售。因此，报告期初，公司主动将实验型流化床作为销售重心，并在促进产品验证、市场培育、建立口碑等方面取得了较好的效果。2020 年起，随着公司的产品性能逐步得到市场验证及认可，客户采购公司生产型设备的意愿提高，公司销售重心开始向生产型设备转移。同时，公司也结合市场需求、自身生产能力及公司经营需要，继续保持对实验型设备的供应。

报告期内，流化床系列及制粒生产线产生的收入是公司主营业务收入的主要组成部分，对主营业务收入变化的影响较大，且流化床通常是制粒生产线的重要组成部分，故为便于分析，在下表共同列示其收入金额及占主营业务收入的比例。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生产型设备	10,393.09	81.25%	14,459.00	69.20%	7,406.68	59.09%	6,076.25	50.94%
流化床	5,103.71	39.90%	8,648.14	41.39%	2,780.41	22.18%	4,365.98	36.60%
制粒生产线	5,289.38	41.35%	5,810.86	27.81%	4,626.27	36.91%	1,710.27	14.34%
实验型设备	700.57	5.48%	2,049.53	9.81%	1,482.88	11.83%	2,770.34	23.23%
流化床	700.57	5.48%	2,049.53	9.81%	1,295.37	10.33%	2,581.94	21.65%
制粒生产线	-	-	-	-	187.51	1.50%	188.40	1.58%
合计	11,093.66	86.73%	16,508.53	79.00%	8,889.56	70.92%	8,846.59	74.17%

报告期初，公司实验型流化床及制粒生产线的收入占比较高，与公司通过实验型设备加速市场培育的经营策略相符。随着公司产品性能逐步得到市场认可，客户采购公司生产型设备的意愿进一步增强，公司生产型设备的收入金额及占比实现快速增长。此外，随着公司市场口碑不断提升、成功案例特别是解决复杂问题的成功案例持续增加，部分客户对公司产品产生较高的信任度及认可度，愿意

直接考察并采购公司生产型设备，而非选择先通过实验型设备进行技术验证再购买生产型设备，进一步促进了公司生产型设备的收入增长。

3、厂区搬迁及新冠疫情的影响

公司于 2019 年末搬厂，经过磨合适应期后，公司产能持续扩大，突破原有产能瓶颈，为公司业务增长提供了充分支撑。此外，由于新厂区相比旧厂区规模更大、设施更先进、现代化水更高，客户在对公司进行现场考察时，更容易建立对公司生产能力及产品质量的信任度，提高公司获取订单的成功率。2020 年度，受新冠疫情影响，公司生产经营效率有所降低，客户考察及订单签署进度均受到影响，故收入增速相对较低。2021 年度，新冠疫情影响减弱，公司生产经营效率提高，收入增速相应提高。

4、同行业可比公司相似业务亦存在 2021 年收入增长较高的情况

2021 年度，部分同行业可比公司的相似业务收入亦出现增速较高的情况，与发行人主营业务收入变动情况不存在重大差异。具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
东富龙	11,084.99	112.38%	5,219.31	32.93%	3,926.47
楚天科技	54,148.89	18.00%	45,889.22	19.50%	38,400.00
迦南科技	42,765.88	10.51%	38,698.17	21.44%	31,866.69
小伦智造	7,382.46	69.01%	4,368.01	-6.63%	4,678.16
平均值	28,845.56	52.48%	23,543.68	16.81%	19,717.83
发行人	20,895.84	66.70%	12,535.29	5.09%	11,927.62

注：东富龙、楚天科技、迦南科技选取固体制剂业务相关收入，小伦智造选取制粒系列相关收入。数据来源为上述公司披露的定期报告、招股说明书等公开文件。

综上，2021 年度，公司主营业务收入增速较高，主要原因包括：（1）制药行业的政策影响逐步显现，促进了公司销售收入增长；（2）公司产品性能逐步取得市场认可，进一步促进了公司销售收入增长；（3）新冠疫情对公司生产经营效率的影响较 2020 年度有所减弱，以及公司 2019 年底搬厂，产能扩张及形象提升为业务规模提升提供了支撑。公司 2021 年度主营业务收入增长情况与部分同行业可比公司相似业务变化情况一致，不存在重大差异。

（三）发行人主营业务收入增长速度超过行业平均增长水平的原因分析

2019 年度至 2021 年度，公司及同行业可比公司主营业务收入年均复合增长率均保持较高水平，且均超过行业平均增长水平，主要系行业集中度不断提升的结果。根据中国制药装备行业协会 2019 年 5 月发布的《制药机械简报》（第 213 期），2018 年度，协会 306 家会员单位实现销售收入 337 亿元，其中销售收入过亿的会员单位 50 家，行业分散度较高，且中小规模企业较多。公司及同行业可比公司均已具备一定规模及竞争优势，伴随行业集中度提升及制药设备高端化发展，中小规模制药装备企业优胜劣汰、结构优化的趋势增强，行业头部企业依托技术、质量、品牌等方面的优势不断提升市场份额，产能加速集中，增速超过行业平均水平。

二、结合我国制药装备行业销售的周期性、2022 年 1-6 月在手订单和新增订单情况，分析发行人业绩增长的可持续性以及未来是否存在业绩下滑的风险

随着我国制药行业政策的逐步调整，制药装备行业的周期性相应减弱，并开始转向由下游需求驱动的行业增长模式。根据迦南科技 2022 年度投资者调研活动中关于制药装备周期性的披露，制药装备行业过去呈现的周期性主要是由 GMP 强制认证造成，伴随监管常态化，加之未来药品需求仍将保持较高速度增长，且制药装备行业集中度也在提升，制药装备头部企业的发展将呈现持续稳定增长的趋势，行业本身不会有明显的周期性。

我国于 1999 年开始在制药行业实行 GMP 强制认证，对制药企业的生产设备和生产环境提出了硬性要求。同时，GMP 认证需要每 5 年进行再认证，为达到 GMP 认证及再认证要求，制药企业需要定期新购、更新或替换原有制药装备，为制药装备行业带来周期性的增量需求。而伴随《药品生产监督管理办法》于 2020 年修订施行，药品上市许可持有人制度全面落实，药品 GMP 认证明确取消，改为强化对药品生产全过程和药品全生命周期的动态监管，制药装备行业增长模式已从政策驱动的周期性增长模式转向由下游制药企业需求驱动的长期稳步增长模式。

公司依托核心技术及制药工艺的深厚积累，积极拓展并深挖下游客户需求。2022 年 1-6 月，公司新增订单合同金额约为 11,483 万元，2021 年同期新增订单

合同金额约为 15,359 万元；截至 2022 年 6 月末，公司在手订单合同金额约为 15,821 万元，2021 年同期末在手订单合同金额约为 17,315 万元。2022 年 1-6 月，华东地区部分省市疫情出现反复情况，上海、常州等地均曾实施管控，对公司日常经营活动产生了一定影响，但公司新增订单及在手订单均保持在较高水平，下游市场对于公司产品的需求较为旺盛，且伴随中国老龄化进程的加剧，城乡居民用药水平逐步提升、差距逐渐缩小，居民药品需求未来仍将保持较高速度增长，制药装备的需求空间较为广阔，为公司业绩增长提供了良好基础。

出于谨慎性原则，发行人已在《招股说明书》之“第四节、三、（二）市场需求变化导致的业绩波动风险”、《招股说明书》之“第四节、五、（六）经营业绩波动及下滑的风险”中对市场需求变化、产品竞争力变化、新产品销售规模增长速度不及预期等因素可能引发的业绩波动风险进行了披露。

三、说明报告期各期生产型流化床、实验型流化床的销售数量、平均销售单价、销售金额，并分别说明不同流化床产品报告期内平均销售单价的变动情况及变动原因

报告期内，根据客户的不同需求，公司销售的流化床系列产品在设计产能、产品功能等方面的构成情况存在差异，使得各期流化床产品平均单价有所不同。通常而言，流化床设计产能越大、配置功能越多，其定制化程度及制造成本越高，公司销售定价亦会随之提高。

（一）生产型流化床

报告期内，公司生产型流化床的销售收入、销售数量及平均单价情况如下：

单位：万元				
项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售收入	5,103.71	8,648.14	2,780.41	4,365.98
销售数量（台）	16.00	26.00	10.00	15.00
平均单价（万元/台）	318.98	332.62	278.04	291.07

报告期内，公司销售的生产型流化床平均单价分别为 291.07 万元/台、278.04 万元/台、332.62 万元/台及 318.98 万元/台，平均单价略有波动，主要系各期销售的生产型流化床设计产能构成不同。报告期内，公司销售的生产型流化床中大部分均配置了制粒或包衣等功能，因此，平均单价变化主要受不同设计产能流化床

的构成及占比影响，具体情况如下所示：

单位：万元、台

设计产能	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	平均单价	销量	占比 (%)	平均单价	销量	占比 (%)	平均单价	销量	占比 (%)	平均单价	销量	占比 (%)
≤100kg	186.27	3.00	18.75	231.47	9.00	34.62	195.54	4.00	40.00	220.47	5.00	33.33
>100kg	349.61	13.00	81.25	386.17	17.00	65.38	333.04	6.00	60.00	326.37	10.00	66.67
合计	318.98	16.00	100.00	332.62	26.00	100.00	278.04	10.00	100.00	291.07	15.00	100.00

2020 年度，设计产能超过 100kg 的生产型流化床销量占比较上年减少，生产型流化床平均单价随之下降；2021 年度，设计产能超过 100kg 的生产型流化床销量占比较上年提升，同时，完成两台设计产能超过 400kg 的大型生产型流化床销售，带动平均单价上升较多；2022 年 1-6 月，设计产能超过 100kg 的生产型流化床销量占比较上年提升，但当期未实现设计产能超过 400kg 的大型生产型流化床销售，使得平均单价较上期略有下降。

（二）实验型流化床

报告期内，公司实验型流化床的销售收入、销售数量及平均单价情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售收入	700.57	2,049.53	1,295.37	2,581.94
销售数量（台）	13.00	39.00	26.00	57.00
平均单价（万元/台）	53.89	52.55	49.82	45.30

报告期内，公司实验型流化床平均单价分别为 45.30 万元/台、49.82 万元/台、52.55 万元/台及 53.89 万元/台，平均单价逐年上升，主要系各期销售的实验型流化床设计产能构成不同。报告期内，公司销售的实验型流化床大部分均配置了制粒或包衣等功能，因此，平均单价变化主要受不同设计产能的构成及占比影响，具体情况如下所示：

单位：万元、台

设计产能	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	平均单价	销量	占比 (%)	平均单价	销量	占比 (%)	平均单价	销量	占比 (%)	平均单价	销量	占比 (%)
≤1kg	17.19	4.00	30.77	16.10	7.00	17.95	16.91	5.00	19.23	16.65	13.00	22.81

>1kg	70.20	9.00	69.23	60.53	32.00	82.05	57.66	21.00	80.77	53.76	44.00	77.19
合计	53.89	13.00	100.00	52.55	39.00	100.00	49.82	26.00	100.00	45.30	57.00	100.00

2019 年度至 2021 年度，设计产能超过 1kg 的实验型流化床销量占比逐年提升，实验型流化床平均单价随之提升；2022 年 1-6 月，设计产能超过 1kg 的实验型流化床销量占比较上年有所减少，但设计产能为 3kg 的高规格实验型流化床销量占比由上年 53.85%提升至 61.54%，占比提升较高，带动平均单价上升。

四、说明报告期内大型、复杂的制粒生产线销售数量增加的原因；并根据前期是否采购发行人其他设备对制粒生产线客户进行分类，说明不同类型客户的销售数量、销售单价、销售毛利率等，分析部分客户前期未向发行人采购单机即向发行人采购制粒生产线的合理性

（一）报告期内大型、复杂的制粒生产线销售数量增加的合理性分析

报告期内，公司大型、复杂的制粒生产线销售数量增加主要系基于产业政策支持、下游客户需求释放的合理反映。同时，公司具备提供大型、复杂的制粒生产线的技术能力及产能支持，为制粒生产线销售数量增加提供了现实基础。具体分析如下：

1、行业政策支持推动医药生产自动化、信息化水平提升，提供整体解决方案的制药系统化成套设备逐步受到制药企业青睐

近年来，推动医药生产自动化、信息化水平的产业政策陆续颁布，发展制药系统化成套设备受到政策支持。2016 年，工业和信息化部、国家发展和改革委员会、科学技术部、商务部等六部门联合发布的《医药工业发展规划指南（2016 版）》，要求提高制药设备的集成化、连续化、自动化、信息化、智能化水平，进一步发展制药系统化成套设备，提供整体解决方案。2021 年 12 月工业和信息化部、国家发展和改革委员会、科学技术部等九部门联合发布的《“十四五”医药工业发展规划》，明确提出推动产业数字化转型，以新一代信息技术赋能医药研发，推动信息技术与生产运营深度融合，积极发展新模式新业态。受产业政策支持，提供整体解决方案的制药系统化成套设备逐步受到制药企业青睐。

2、下游制药工业的蓬勃发展，为大型、复杂的制粒生产线创造了需求空间

2019 年度至 2021 年度，我国医药制造业固定资产投资完成额的增长率分别

为 8.41%、10.59%及 24.41%，制药行业固定资产投资保持良好增长态势，新建产能带动制药设备的投资需求持续增长。

在医药生产实践中，制药系统化成套设备的应用能克服交叉污染、减少操作人员、提升操作人员对系统的整体控制以及降低安装技术和维护难度等，更符合新版 GMP 对制药过程的要求，有助于降低药品质量风险；同时，制药系统化成套设备的采购在提高设备采购效率、降低售后管理维护成本等方面具备较大优势。公司制粒生产线为制药系统化成套设备，能够提供制粒工序的整体解决方案。大型、复杂的制粒生产线通常具备更高集成化水平，在产业政策支持、制药设备的投资需求持续增长的背景下，下游客户采购公司大型、复杂的制粒生产线意愿不断提高。

3、公司掌握多项药物固体制剂生产设备核心技术，具备提供大型、复杂的制粒生产线的技术能力及产能支持

经过多年发展，公司已掌握多项药物固体制剂生产设备核心技术，在流化床制粒与包衣工艺、湿法制粒工艺等领域独立研发并积累了多项核心技术，并广泛应用于各项产品中，产品种类不断扩充，具备了从提供单机到提供生产线整体解决方案的能力。

此外，通过前期使用公司单机，市场对于公司产品性能的认可度进一步提升，采购公司大型、复杂的制粒生产线意愿不断提高。报告期内，公司原有客户采购的制粒生产线数量占各期制粒生产线总销量的比例分别为 50.00%、64.29%、100.00%及 69.23%，占比总体提升。同时，公司于 2019 年底从租赁厂房搬迁至规模更大的自建厂区，生产能力及生产条件都得到了大幅提升，亦为公司生产大型、复杂的制粒生产线提供了产能支持。

（二）不同类型制粒生产线客户的销售数量、销售单价、销售毛利率情况

报告期内，公司制粒生产线分原有客户、新增客户的销售数量及占比情况如下：

单位：套

客户类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比

原有客户	9.00	69.23%	14.00	100.00%	9.00	64.29%	4.00	50.00%
新增客户	4.00	30.77%	-	-	5.00	35.71%	4.00	50.00%
全部客户	13.00	100.00%	14.00	100.00%	14.00	100.00%	8.00	100.00%

注：原有客户指采购制粒生产线前，曾采购过发行人制药设备的客户；新增客户指采购制粒生产线前，未曾采购过发行人制药设备的客户。

报告期内，市场对于公司产品性能的认可度逐步提升，购买公司制粒生产线的数量逐年增多，原有客户采购的制粒生产线数量分别为 4 套、9 套、14 套及 9 套，占制粒生产线总销量的比例分别为 50.00%、64.29%、100.00%及 69.23%，数量及占比总体提升。

报告期内，公司制粒生产线分原有客户、新增客户的销售单价、销售毛利率情况如下：

单位：万元/套

客户类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
原有客户	436.48	50.69%	415.06	55.26%	362.52	54.95%	229.40	57.00%
新增客户	340.27	53.05%	-	-	310.21	54.98%	245.27	55.63%
全部客户	406.88	51.30%	415.06	55.26%	343.84	54.96%	237.33	56.29%

报告期内，公司原有客户、新增客户采购制粒生产线的销售单价总体呈现增长趋势，与制粒生产线平均单价趋势一致；原有客户、新增客户所采购制粒生产线的毛利率水平较为接近，不存在重大差异。

（三）新增客户采购发行人制粒生产线的合理性分析

药品生产对质量及稳定性有极高的要求，而制药装备的技术与质量对制药企业生产的稳定性、安全性及高效性具有较大影响。因此，制药企业在选择制药设备供应商时较为谨慎，通常倾向于选择行业内口碑较好、有较多成功案例的制药设备供应商。

公司经过多年的经营发展及技术积累，已在行业内形成较强的竞争优势及良好的品牌形象，并积累了丰富的成功案例及优质客户资源，部分客户虽未曾购买过发行人其他制药设备，亦会信任并采购公司制粒生产线。具体来看，新增客户信任并采购公司制粒生产线产品主要原因主要分为以下三点：1、客户购买制粒生产线所应用的药品品种，发行人此前所售设备已有成功应用先例，公司通过成

功案例获得客户信任取得订单；2、新增客户经公司其他已合作客户积极推荐后与公司建立信任关系，并经实地考察、综合评估选择采购公司制粒生产线；3、公司通过历史研发试验结果，证明对关键技术参数及客户工艺诉求的实现能力，从而获得客户信任取得订单。

五、说明报告期内第四季度各月的收入、成本、毛利率情况，第四季度确认收入设备的生产周期（自合同签订至交付验收）、验收周期（自交付验收至验收通过）、验收约定及程序，交付验收时间是否符合合同约定

（一）报告期内第四季度各月的收入、成本、毛利率情况

2019 年度至 2021 年度，公司第四季度分月的主营业务收入、主营业务成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
10 月	962.48	429.89	55.34%	539.26	205.23	61.94%	900.30	338.62	62.39%
11 月	3,499.43	1,420.12	59.42%	1,257.77	482.82	61.61%	1,336.48	507.16	62.05%
12 月	3,966.29	1,793.78	54.77%	4,011.32	1,880.70	53.12%	3,578.52	1,380.55	61.42%
合计	8,428.20	3,643.79	56.77%	5,808.36	2,568.75	55.78%	5,815.30	2,226.33	61.72%

2019 年度至 2021 年度，公司第四季度分月收入中，12 月实现收入占比较高，占同期第四季度主营业务收入的的比例分别为 61.54%、69.06%及 47.06%，主要系年末是大部分公司进行工作总结和考核的重要时点，因此公司更多在年末完成发货及安装验收工作，使得 12 月收入占比相对较高。报告期内，公司第四季度各月毛利率水平相对较为接近，2020 年 12 月，公司毛利率水平相对偏低，主要系当月完成一台热熔挤出机销售，毛利率水平较低，剔除该台设备影响，12 月毛利率为 59.40%，第四季度毛利率为 60.19%。公司第四季度各月毛利率水平与当期主营业务毛利率水平整体较为匹配。

（二）第四季度确认收入设备的生产周期（自合同签订至交付验收）、验收周期（自交付验收至验收通过）、验收约定及程序，交付验收时间是否符合合同约定

2019 年度至 2021 年度，公司第四季度确认收入制药设备的生产周期、验收

周期及验收约定及程序如下：

项目	2021 年度第四季度	2020 年度第四季度	2019 年度第四季度
平均生产周期	2-7 个月	4-9 个月	2-6 个月
平均验收周期	1-3 个月	1-3 个月	1-3 个月
主要验收程序	设备经工厂验收测试通过后发运至客户指定地点，由公司进行安装调试，并进行最终的现场验收测试，通过后出具验收单	设备经工厂验收测试通过后发运至客户指定地点，由公司进行安装调试，并进行最终的现场验收测试，通过后出具验收单	设备经工厂验收测试通过后发运至客户指定地点，由公司进行安装调试，并进行最终的现场验收测试，通过后出具验收单
主要验收约定	按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行	按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行	按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行

2019 年度至 2021 年度，公司第四季度确认收入的制药设备平均生产周期分别为 4.1 个月、6.7 个月及 4.8 个月。2020 年度，受疫情影响，公司当年生产进度整体有所延缓，部分设备平均生产周期有所延长。2019 年度至 2021 年度，公司第四季度确认收入制药设备的平均验收周期均为 1-3 个月，变化较小。

公司具备丰富的固体制剂生产设备研发、设计、生产及交付经验，能够科学组织生产运营管理，以保证按时完成设备交付及验收工作。但受下游客户生产线的建设改造进度、财务预算及资金管理情况等因素的影响，公司设备生产周期、验收周期通常需要配合客户情况进行相应调整。具体而言，由于下游客户的生产线建设改造进度可能与原定计划存在差异，公司设备的交付及验收时间通常需要根据实际情况与客户沟通确定。此外，公司多数设备以收到发货款为设备交付的前置条件，因此，客户的财务预算、资金调拨及货款支付时间等因素也会影响设备交付及验收。

2019 年度至 2021 年度，公司第四季度确认收入的制药设备对应前五大收入合同的生产周期、验收周期等情况如下：

序号	客户名称	2021 年度				
		生产周期	合同约定交货周期	交付验收时间是否符合合同约定	验收周期	验收约定、程序及其他说明
1	广东逸舒制药股份有限公司	平均 104 天	2021 年 9 月 30 日前	是	平均 57 天	验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试。

2	寿光富康制药有限公司	平均176天	预付款到账130天具备发货条件	是	平均69天	验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试。
3	浙江中同药业有限公司	304天	第一期付款后135天	否	30天	①验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试； ②生产周期较长主要系根据客户生产线建设进度，应客户要求推迟交货所致。
4	康宝莱(江苏)保健品有限公司	187天	合同生效之日起195天	是	182天	①验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试； ②验收周期较长主要系产品应用于茶粉流化制粒，产线较为特殊，现场配合安装调试耗费较多时间。
5	成都倍特药业股份有限公司	平均136天	合同生效后120天	否	平均89天	验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试。
序号	客户名称	2020年度				
		生产周期	合同约定交货周期	交付验收时间是否符合合同约定	验收周期	验收约定、程序及其他
1	常州四药制药有限公司	167天	收到定金后150天	是	34天	验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试。
2	湖南科伦制药有限公司岳阳分公司	249天	2020年7月10日前	否	67天	①验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试； ②生产周期较长主要系受疫情影响，海外采购的重要部件无法按时交付，经与客户沟通推迟交货。
3	桂林南药股份有限公司	92天	合同签订后90日	是	129天	①验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试； ②已于90天内完成现场验收测试，不属于延期交货； ③验收周期较长主要系客户现场安装调试等进度整体延缓，公司配合安装调试耗费较多时间。
4	浙江普利药业有限公司	195天	经双方协商后确定	是	35天	验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试。
5	保诺生物科技(江苏)有限公司	178天	2020年7月30日前	否	63天	验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试。
序号	客户名称	2019年度				
		生产周期	合同约定交货周期	交付验收时间是否	验收周期	验收约定、程序及其他

				符合合同约定		
1	江西山香药业有限公司	173天	2019年11月10日前	否	20天	验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试。
2	广州绿十字制药股份有限公司	平均247天	收到定金后135天	是	平均58天	①验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试； ②生产周期较长主要系根据客户生产线建设进度、定金支付情况，经与客户沟通确定实际交货日期所致。
3	深圳市众康源生物技术有限公司	175天	收到定金后150天	是	38天	验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试。
4	四川海汇药业有限公司	173天	合同签订后5个月	否	43天	验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试。
5	苏州特瑞药业股份有限公司	89天	收到预付款后150工作日	是	29天	验收约定：按双方约定的合同条款或用户需求响应表等要求执行；验收程序：工厂验收测试、安装调试、现场验收测试。

注：若单个合同有多台设备且存在不同交付验收时间，生产周期、验收周期取各台设备相应周期的平均值。

报告期内，公司不存在因延期交付与客户存在纠纷或潜在纠纷的情形，公司第四季度确认收入的制药设备交付验收时间基本与合同约定一致，少部分制药设备交付验收时间与合同约定不一致，主要系根据下游客户的生产线建设改造进度、定金及发货款支付情况与客户沟通确定，具备商业合理性。

六、说明报告期内配件及服务销售的主要客户情况，并分析相关客户采购发行人配件及服务金额与其采购发行人制药设备金额的匹配性，发行人配件及服务销售毛利率偏高的合理性

（一）报告期内配件及服务销售的主要客户情况，相关客户采购发行人配件及服务金额与其采购发行人制药设备金额的匹配性

报告期内，公司配件及服务销售的前五大客户收入等情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022年1-6月			
		配件及服务销售金额	占配件及服务收入比例	2017-2021年制药设备销售金额	金额占比
1	扬子江药业集团有限公司及其关联公司	78.59	25.52%	2,221.98	3.54%

2	福建广生堂药业股份有限公司	32.08	10.41%	90.95	35.27%
3	常州四药制药有限公司	16.23	5.27%	3,294.24	0.49%
4	上海复星医药产业发展有限公司及其关联公司	12.24	3.97%	1,182.21	1.04%
5	昆明积大制药股份有限公司	9.86	3.20%	196.46	5.02%
小计		149.01	48.38%	6,985.84	2.13%
序号	客户名称	2021 年度			
		配件及服务 销售金额	占配件及服务 收入比例	2016-2020 年制 药设备销售金额	金额占比
1	辅仁药业集团有限公司	110.27	11.21%	283.11	38.95%
2	常州四药制药有限公司	89.48	9.10%	4,144.92	2.16%
3	新华制药（高密）有限公司	79.73	8.11%	-	-
4	江西青峰药业有限公司及其关联公司	64.38	6.55%	1,327.75	4.85%
5	赛默飞世尔科技（中国）有限公司	50.99	5.18%	-	-
小计		394.85	40.15%	5,755.78	6.86%
序号	客户名称	2020 年度			
		配件及服务 销售金额	占配件及服务 收入比例	2015-2019 年制 药设备销售金额	金额占比
1	扬子江药业集团有限公司及其关联公司	147.39	29.40%	2,198.22	6.71%
2	烟台鲁银药业有限公司及其关联公司	45.84	9.14%	247.86	18.49%
3	江苏天士力帝益药业有限公司	45.05	8.98%	327.35	13.76%
4	常州四药制药有限公司	36.41	7.26%	2,249.06	1.62%
5	上海医药集团股份有限公司及其关联公司	25.16	5.02%	2,114.77	1.19%
小计		299.85	59.80%	7,137.26	4.20%
序号	客户名称	2019 年度			
		配件及服务 销售金额	占配件及服务 收入比例	2014-2018 年制 药设备销售金额	金额占比
1	常州四药制药有限公司	76.57	16.04%	1,423.02	5.38%
2	宜昌人福药业有限责任公司	42.33	8.87%	889.15	4.76%
3	西安利君制药有限责任公司	38.44	8.05%	649.57	5.92%
4	上海复星医药产业发展有限公司及其关联公司	36.75	7.70%	1,231.21	2.99%
5	北京华素制药股份有限公司	36.55	7.66%	39.23	93.16%
小计		230.65	48.32%	4,232.19	5.45%

注 1：公司对江西青峰药业有限公司及其关联公司的销售收入包含对江西山香药业有限公司、江西青峰药业有限公司及杭州青辰医药科技有限公司等的收入；

注 2：公司对扬子江药业集团有限公司及其关联公司的销售收入包含对四川海汇药业有限公司、扬子江药业集团有限公司、扬子江药业集团四川海蓉药业有限公司、江苏海岸药业有限公司及扬子江药业集团南京海陵药业有限公司等的收入；

注 3：公司对烟台鲁银药业有限公司及其关联公司的销售收入包含对烟台鲁银药业有限公司、烟台鲁银健康药业有限公司等的收入；

注 4：公司对上海医药集团股份有限公司及其关联公司的销售收入包含对上海上药中西制药有限公司、正大青春宝（德清）药业有限公司及正大青春宝药业有限公司等的收入；

注 5：公司对上海复星医药产业发展有限公司及其关联公司的销售收入包含对江苏万邦生化医药集团有限责任公司、重庆药友制药有限责任公司及上海复星星泰医药科技有限公司等的收入；

注 6：金额占比=配件及服务销售金额÷客户采购发行人配件及服务前 1 年至前 5 年的制药设备采购金额。公司通常为客户采购的制药设备提供 1 年质保期，质保期内配件更新及维修费用由公司承担，并作为销售费用核算。因此，选择客户采购发行人配件及服务前 1 年至前 5 年的制药设备采购金额作为匹配性分析的比较标准。

公司所提供的配件种类繁多，规格型号、品牌等差异较大，即使相同种类、规格型号的配件也会因为配件品牌差异而价格不同；加之不同客户采购设备类别、采购设备配置的具体零部件、设备使用场景及习惯等方面存在一定差异，不同客户在使用过程中所需要的配件类别、对配件损耗均不一样，各类配件更换周期亦有所不同。对于维修改造等服务而言，公司维修改造标的并不局限于客户所采购的发行人的制药设备，例如，扬子江药业集团有限公司及其关联公司于 2020 年度采购公司制粒线维修改造服务，虽然其此前采购过公司制药设备，但其维修改造标的为客户已有的其他品牌制粒线，而非公司产品，客户基于对公司技术实力信任及维修便利等因素考虑，亦选择公司进行维修改造。因此，公司主要客户采购配件及服务与其采购制药设备存在一定相关关系，但金额配比关系通常较弱。

报告期内，公司配件及服务销售的前五大客户中，较多客户曾采购过公司制药设备，其配件及服务销售金额占对应制药设备销售金额的比例不存在较为稳定的配比关系，且部分客户亦存在购买配件及服务用于其他品牌设备的情况。综上，公司主要客户采购配件及服务与其采购制药设备存在一定相关关系，但金额配比关系通常较弱。

（二）发行人配件及服务销售毛利率偏高的合理性

报告期内，客户通常在临时产生维修需求时采购公司配件及服务，该种需求一般较为紧迫，且对配件及服务的质量要求、适配性要求较高，而对价格的敏感度相对较低。同时，针对需更换的设备配件，客户一般会选用公司设备所配的原装配件。因此，公司对配件及服务拥有较强的定价能力，配件及服务的毛利率相应较高。

2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，同行业可比公司楚天科技、东富龙对配件及服务相似产品的毛利率情况进行了披露，楚天科技配件及售后服务毛利率分别为 49.38%、52.42%及 50.92%，东富龙售后服务与配件毛利率分别为 56.49%、31.11%及 53.92%，总体高于其综合毛利率水平。此外，根据楚天科技 2022 年度投资者调研活动中关于德国 Romaco 毛利率特点的相关披露，德国 Romaco 配件和服务毛利率亦具备较主机产品偏高的特点。因此，公司配件及服务销售毛利率偏高的特点与同行业可比公司情况一致，具备合理性。

七、说明发行人报告期内是否因延期交付、产品质量等问题与客户存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，发行人不存在因延期交付、产品质量等问题与客户存在纠纷或潜在纠纷的情形。

（一）发行人报告期内不存在因延期交付问题与客户发生纠纷或潜在纠纷的情形

自公司始终高度重视良好商业信誉的建立及积累。为确保在约定时间内完成设备交付，公司在日常经营过程中不断总结经验，并根据自身发展阶段、下游客户需求、市场竞争情况等因素，持续优化采购模式、生产模式等关键业务流程，有效提高了生产效率及管理水平。

公司原材料根据销售情况及生产计划进行及时采购备货，生产工作根据生产任务轻重缓急进行合理规划安排，设备技术细节在实际投产前与客户进行确认并在生产过程中保持沟通，有效控制了因原材料不足、生产安排不及时、设备技术细节沟通有误、设备质量问题等常见原因导致产品延期交付的风险。

实际业务开展过程中，由于制药设备通常是客户厂房或产线建造的组成部分，因此制药设备的交付、安装及验收时间在很大程度上受到客户整体工程进度、现场配套设施建造情况等外部因素影响。此外，公司通常以收到发货款为设备交付的前置条件，因此，客户的财务预算、资金调拨及货款支付时间等因素也会影响设备交付时间。为提升客户服务体验以及公司经营效率，公司在设备生产过程中与客户持续沟通交付安排相关事宜。若客户因自身需要与公司协商调整设备交付时间，则公司在合理范围内配合客户进行调整，并在双方约定的时间内及时交付

设备。

根据中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站的查询结果，公司报告期内不存在因延期交付问题与客户发生纠纷或潜在纠纷的情况。

综上，报告期内，公司不存在因延期交付问题与客户发生纠纷或潜在纠纷的情况。

（二）发行人报告期内不存在因产品质量问题与客户发生纠纷或潜在纠纷的情形

由于药品生产的特殊性，制药企业对于制药设备质量具有较高要求。为保证产品质量满足客户要求，提高产品竞争力，公司制定了《生产和服务提供过程控制程序》《产品的监视和测量控制程序》《采购管理程序》等多项内部管理制度并严格执行，在采购、设计、生产、质检等多个重要环节建立了较为全面完善的质量控制体系，为公司产品质量提供了有力保障。同时，公司持有北京海德国际认证有限公司颁发的《质量管理体系认证证书》（编号：04621Q17344R2M），其质量管理体系符合 GB/T19001-2016/ISO9011:2015 标准，证书覆盖范围为“固体口服制剂制药器械的研发和制造”。

此外，公司产品通常需要经过公司质量部内部检测、客户在公司进行的工厂测试、客户在其工厂进行的现场测试等多个质量检测环节后，方可完成最终验收。发行人产品质量检验环节较多，经检测通过并完成最终验收的设备通常质量较高，存在质量问题的可能性较低。

据中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站的查询结果，公司报告期内不存在因产品质量问题与客户发生纠纷或潜在纠纷的情况。

综上，报告期内，发行人不存在因产品质量等问题与客户发生纠纷或潜在纠纷。

八、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

- 1、查询同行业可比公司公开披露文件，获取其主营业务收入数据，分析其

变动趋势及特点，与公司主营业务收入变动情况进行对比分析；

2、取得公司收入明细表，分析公司主营业务收入变动情况，分析公司主要产品收入变动情况；

3、访谈公司销售负责人及管理层，了解公司主营业务收入变动的具体原因；

4、查阅发行人所属行业的行业研究报告及同行业可比公司公开披露文件，分析制药装备行业的行业特点；

5、获取发行人 2022 年度 1-6 月新增订单合同清单、截至 2022 年 6 月末的在手订单合同清单，分析评估发行人业绩增长的可持续性以及未来是否存在业绩下滑的风险；

6、取得公司收入明细表，对报告期各期生产型流化床、实验型流化床平均销售单价的变动情况执行分析程序，了解其变动原因；对不同类型客户制粒生产线的销售数量、销售单价、销售毛利率数据执行分析程序；对第四季度确认收入设备的生产周期、验收周期执行分析程序；

7、查阅发行人所属行业相关法律法规、行业政策、行业标准等文件及《“十四五”医药工业发展规划》《医药工业发展规划指南（2016 版）》等医药行业产业政策文件；

8、访谈公司销售负责人及管理层，了解公司大型、复杂的制粒生产线销售数量增加的原因，了解部分客户前期未向发行人采购单机即向发行人采购制粒生产线的原因；

9、取得并查阅第四季度确认收入的制药设备对应前五大收入合同，及该合同标的对应运输单、验收单等资料，查阅其验收约定及程序，判断交付验收时间是否符合合同约定；

10、取得并查阅报告期内发行人配件及服务前五大客户的主要销售合同；

11、访谈公司销售负责人及管理层，了解客户采购配件及服务与其采购制药设备的匹配性，了解发行人配件及服务销售毛利率偏高的原因；

12、访谈发行人管理层，了解发行人销售业务流程及是否存在因延期交付和产品质量问题与客户发生纠纷或潜在纠纷等情况；

13、访谈发行人主要客户，了解其购买发行人产品的情况，是否存在因延期交付和产品质量问题发生纠纷或潜在纠纷等情况；

14、查阅发行人采购、生产及产品质量控制相关制度；

15、查阅发行人所在地市场监督管理部门出具的合规证明，登录中国法院裁判文书网、中国执行信息公开网等网站上查询发行人诉讼信息；

16、针对营业收入的截止性、真实性，核查工作如下：

（1）查阅发行人内部控制制度及收入确认政策，了解销售与收款循环相关的内部控制，评价并测试内部控制的运行有效性；

（2）取得公司收入明细表，对发行人报告期内主要产品的销售执行细节测试，查阅主要产品销售涉及的销售合同、运输单、验收单及发票等文件，判断发行人报告期内收入确认是否具备有效力的单据支持。报告期各期，执行细节测试销售收入占营业收入的比例分别为 98.07%、97.21%、95.62%及 97.44%；

（3）对发行人报告期内主要客户进行函证，以核实报告期内销售金额的真实性。报告期各期，函证确认收入占营业收入的比例分别为 87.33%、94.35%、94.74%及 93.87%。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入（A）	12,810.91	20,942.78	12,575.53	11,977.56
函证金额（B）	12,034.64	19,984.57	11,944.93	10,724.16
回函金额（C）	12,025.30	19,840.26	11,865.27	10,460.07
回函比例（C/B）	99.92%	99.28%	99.33%	97.54%
回函相符金额（D）	8,715.04	18,884.74	11,392.60	8,000.77
回函相符比例（D/C）	72.47%	95.18%	96.02%	76.49%
回函存在差异，但经过调节后相符金额（E）	3,310.26	955.52	472.67	2,459.31
函证确认收入占营业收入的比例（（D+E）/A）	93.87%	94.74%	94.35%	87.33%

上表中回函存在差异的原因主要为因客户入账时间原因而导致的时间性差异。针对回函存在差异的客户，执行的替代性程序主要包括：获取并复核发行人编制的回函差异调节表，检查与收入确认相关的销售合同、物流单据、验收单据

等文件，核查结果无异常情况，发行人收入具有真实性。

（4）对报告期内主要客户进行访谈，了解其基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况等，了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。报告期各期，访谈发行人客户对应的销售收入占营业收入的比例分别为 77.29%、77.21%、78.53%及 76.60%。具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
访谈客户涵盖营业收入金额	9,812.66	16,445.83	9,709.73	9,257.24
其中：现场访谈	3,898.38	15,753.07	9,363.36	7,796.75
视频访谈	5,914.28	692.76	346.37	1,460.49
访谈客户涵盖营业收入金额占比（%）	76.60%	78.53%	77.21%	77.29%
访谈时间	2021 年 9 月至 2022 年 10 月			

注：受 2022 年上半年疫情影响，多地客户因防疫原因无法现场接待来自上海的人员，故 2022 年 1-6 月采用视频访谈对应的收入金额增高。

（5）对资产负债表日前后各两个月的重要销售执行截止测试，检查销售合同、运输单、验收单及发票等支持性文件，检查销售收入是否记录在恰当的会计期间。报告期内，对资产负债表日前两个月测试金额占对应期间营业收入的比例分别为 97.81%、91.20%、98.45%及 98.95%，对资产负债表日后两个月测试金额占对应期间营业收入的比例分别为 92.73%、94.51%、94.00%及 91.50%，测试结果无重大异常；

（6）核查发行人银行流水，获取发行人报告期内所有银行账户流水，查验是否存在第三方代付等情况，验证收入的真实性；

（7）核查报告期内控股股东、实际控制人及其配偶、主要股东、董事（独立董事除外）、监事（外部监事除外）、高级管理人员和关键岗位人员的银行流水，分析是否存在大额异常资金往来，是否存在与发行人股东的大额往来，并结合大额资金流水的用途等情况，核查是否存在将资金用于自我交易而虚增收入等情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2021 年度主营业务收入大幅增加以及报告期内主营业务收入增长速度远超行业平均增长水平具备合理性。发行人主营业务收入增长情况与同行业可比公司相比不存在显著差异；

2、发行人业绩增长具有良好基础；出于谨慎性原则，发行人已就相关因素可能引发的经营业绩波动及下滑风险进行了风险提示；

3、发行人已说明报告期各期生产型流化床、实验型流化床的销售数量、平均销售单价、销售金额。报告期内，发行人不同流化床产品平均销售单价变动主要系各期销售流化床设计产能构成及定制化程度有所不同所致，变动具备合理性；

4、发行人已说明对不同类型客户销售制粒生产线的数量、单价、毛利率情况。报告期内，发行人大型、复杂的制粒生产线销售数量增加具备合理性，部分客户前期未向发行人采购单机即向发行人采购制粒生产线具备合理的商业逻辑；

5、发行人已说明报告期内第四季度各月的收入、成本、毛利率情况，第四季度确认收入设备的生产周期、验收周期、验收约定及程序。发行人第四季度确认收入的制药设备交付验收时间基本与合同约定一致，少部分制药设备交付验收时间与合同约定不一致，主要系根据下游客户的生产线建设进度、货款支付情况与客户沟通调整所致，具备商业合理性；

6、发行人已说明报告期内配件及服务销售的主要客户情况，发行人主要客户采购配件及服务与其采购制药设备存在一定相关关系，但金额配比关系通常较弱；发行人配件及服务销售毛利率偏高具备合理性；

7、发行人报告期内不存在因延期交付、产品质量等问题与客户发生纠纷或潜在纠纷的情况；

8、报告期内，发行人销售收入记录于恰当的会计期间，不存在提前或推迟确认收入的情形，销售收入具有真实性。

3. 关于主要客户

申报材料显示：

报告期内，发行人前五大客户销售额占营业收入比例分别为 34.12%、42.07%、41.53%；发行人报告期各期前五大客户变动较大，主要是制药装备的采购需求具有周期性以及发行人处于快速开拓市场阶段。

请发行人：

（1）说明报告期内主要客户的开拓途径、订单业务的获取方式以及销售价格确定的依据，发行人是否均取得客户认证或进入客户供应商名单；

（2）结合产品及行业特点，说明发行人与报告期内主要客户是否存在长期合作基础，发行人报告期内主要客户变动较大及客户集中度是否与同行业可比公司客户情况类似，发行人如何确保主营业务的可持续发展；

（3）结合报告期内客户的主营业务范围、注册资本、社保缴纳人数等情况，说明是否存在非药品生产制造企业向发行人采购制药设备或客户向发行人采购规模与其自身业务规模不匹配的情形，并分析其合理性；

（4）说明报告期内发行人对不同客户销售同一类型产品的销售毛利率、信用政策、应收账款回款、信用风险等情况，并分析差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、报告期内主要客户的开拓途径、订单业务的获取方式以及销售价格确定的依据，发行人是否均取得客户认证或进入客户供应商名单

（一）主要客户的开拓途径、订单业务的获取方式、是否均取得客户认证或进入客户供应商名单

公司以自有销售团队开拓市场作为获取客户的主要方式，通过维护现有客户、不断开发潜在客户，持续获得新的订单以及潜在项目的业务机会。公司销售部门负责客户拓展维护以及订单接洽，主要通过参加国内及国际展览会、开展制药生产工艺及监管政策的宣传推广、现有客户推荐等方式拓展客户，并通过竞争性谈判及招投标等形式最终获取项目。同时，公司也存在使用居间服务商为公司开拓

市场获取客户的情况，但居间服务商主要提供协助沟通、客户拓展、客户关系维护、回款管理等服务，公司最终与客户直接签订销售合同。此外，公司不断提高研发水平，提升公司在制药装备行业的技术优势，利用新技术及新产品挖掘新的业务机会。

发行人主要客户所在制药行业对制药装备供应商不存在行业通行的强制认证规定，主要根据下游客户自身规定及流程逐步建立合作关系，通常双方开展合作前需要经过工厂参观、技术洽谈等流程，因此双方签署购销协议并开展合作即代表发行人已成为经客户认可的设备供应商。

报告期内，公司前五大客户的开拓途径、订单获取方式及客户认证情况，具体如下：

序号	客户名称	主要订单获取方式	开拓途径	取得客户认证或进入客户供应商名单
1	上海现代制药股份有限公司及其关联公司	招投标、商务谈判	通过展会接洽，并开始业务合作。	是
2	海南海灵化学制药有限公司	招投标、商务谈判	通过展会接洽，并开始业务合作。	是
3	成都倍特药业股份有限公司	招投标、商务谈判	通过展会接洽，并开始业务合作。	是
4	广东逸舒制药股份有限公司	商务谈判	通过展会接洽，并开始业务合作。	是
5	寿光富康制药有限公司	招投标、商务谈判	通过市场了解后与公司接洽，并建立业务合作。	是
6	四川科伦药业股份有限公司及其关联公司	招投标、商务谈判	通过展会接洽，并开始业务合作。	是
7	浙江康恩贝制药股份有限公司及其关联公司	招投标、商务谈判	通过介绍与公司接洽，并开展业务合作。	是
8	浙江普利药业有限公司	商务谈判	公司主动拓展	是
9	赣州和美药业有限公司	招投标、商务谈判	通过介绍与公司接洽，并开展业务合作。	是
10	扬子江药业集团有限公司及其关联公司	招投标、商务谈判	通过展会接洽，并开始业务合作。	是
11	常州四药制药有限公司	商务谈判	通过介绍与公司接洽，并开展业务合作。	是
12	宁波大红鹰药业股份有限公司	商务谈判	通过展会接洽，并开始业务合作。	是
13	广州绿十字制药股份有限公司及其关联公司	招投标、商务谈判	通过介绍与公司接洽，并开展业务合作。	是
14	江西山香药业有限公司	招投标、商务谈判	通过介绍与公司接洽，并开展业务合作。	是

序号	客户名称	主要订单获取方式	开拓途径	取得客户认证或进入客户供应商名单
15	广州润霖医药科技有限公司	招投标、商务谈判	通过介绍与公司接洽,并开展业务合作。	是
16	福建广生堂药业股份有限公司	商务谈判	客户主动接洽,并开展业务合作。	是
17	普洛药业股份有限公司及其关联公司	招投标、商务谈判	通过介绍与公司接洽,并开展业务合作。	是
18	甘李药业股份有限公司及其关联公司	商务谈判	通过居间商协助开展业务合作。	是

注：商务谈判包括竞争性谈判、直接商业洽谈等形式。

（二）销售价格确定的依据

公司主要产品通常采用“成本加成+竞争性谈判”的定价原则。由于公司主要产品的定制化程度较高，因此公司主要考虑具体产品的技术难度、设备要求、设计产能、功能配置、配件选用等因素进行报价。同时，公司报价时也会综合考虑该客户的订单规模、未来合作发展空间、资金实力等因素，并与客户进行谈判。

根据客户对于产品功能、设计产能、应用场景、配件选用及工艺水平等方面的不同要求，公司主要产品的定制化程度及制造成本有所不同，销售价格亦随之变化。总体而言，实验型设备由于设计产能较小，平均价格通常低于设计产能较大的生产型设备；对同类型设备而言，设计产能越高、产品功能越丰富、选用配件越昂贵、产线组成越复杂，产品价格则越高。

二、结合产品及行业特点，说明发行人与报告期内主要客户是否存在长期合作基础，发行人报告期内主要客户变动较大及客户集中度是否与同行业可比公司客户情况类似，发行人如何确保主营业务的可持续发展

（一）结合产品及行业特点，说明发行人与报告期内主要客户是否存在长期合作基础

发行人的下游客户主要为制药企业，属于医药制造行业。该行业主要具有监管力度较大、设备置换成本较高、对制药装备的要求持续提高等特点。因此，制药企业通常会对制药装备企业进行较为全面的考察，一旦建立合作关系，轻易更换的可能性较低。上述特点为发行人与客户长期合作提供了重要基础。此外，近年来，医药制造行业发展较快，固定资产投资较大，带动制药装备行业快速增长，为公司与客户长期合作提供了广阔空间。

1、公司主要产品对药物生产质量及效率影响较大，客户信任壁垒较高

公司产品主要应用于固体制剂的制粒工序。制粒工序是影响药品质量的核心生产环节，制粒质量的优劣将直接影响药品的装量差异、崩解时限、硬度、脆碎度和人体的生物利用度等，进而直接影响患者用药的安全性、有效性和可及性，且上述影响无法通过后续生产环节逆转或弥补。因此，公司主要产品对药物生产质量具有较大影响。

此外，不同性能的制药装备在生产时间、原辅料利用率、成品率等方面有所不同，进而对药物生产效率及生产成本产生较大影响。随着“带量采购”的逐步推广，“带量采购”已逐渐成为制药企业的重要销售渠道之一。由于“带量采购”对于药品价格提出较高要求，生产效率及生产成本将逐步成为影响制药企业竞争优势的重要因素，因此，制药企业对制药装备的生产效率及生产成本日渐重视。

由于制药装备对药物生产质量及生产效率具有较大影响，因此制药企业在选择制药设备时较为谨慎。制药企业通常倾向于选择行业内口碑较好、有较多成功案例的制药设备供应商，并视情况进行较为全面的考察，导致制药装备企业与客户建立合作关系时具有一定难度，客户信任壁垒较高。一旦建立信任关系，出于生产稳定性及设备熟悉度等考虑，通常会形成长期合作关系。

公司制药设备的生产质量及生产效率均较高，与下游客户的需求高度契合，能够为下游客户带来实际的经济效益增量，并建立较强的客户信任壁垒，为下游客户与发行人保持长期稳定合作提供了较强保障。

2、医药制造行业属于强监管行业，制药装备置换成本较高，客户粘性较强

根据《药品注册管理办法》的相关规定，对于药品上市后的变更，应参照相关技术指导原则，全面评估、验证变更事项对药品安全性、有效性和质量可控性的影响，并根据影响程度分类进行审批类变更、备案类变更和报告类变更。制药装备的变更属于药品生产过程中的变更，需按照前述规则开展相关工作。因此，制药企业更换制药设备将面临较高的置换成本以及药品质量不可控带来的潜在风险。

通常而言，除非政策要求发生变化或进行设备替换具有更显著的优势，否则制药企业在扩建已有产品生产线、对已有产品生产线进行升级改造时，更倾向于

采购原有厂家的制药设备，以避免制药设备更换对药物生产质量产生的负面影响。在建造新产品生产线时，制药企业也更倾向于采购实验阶段使用的设备品牌或熟悉品牌的制药设备，以控制质量稳定性。

上述行业特性使制药装备行业通常具有较强的客户粘性，使发行人与下游客户具有保持长期稳定合作的基础。

3、医药制造行业发展迅速，为优质制药装备企业发展提供广阔市场空间

自 2019 年起，随着医药行业的快速发展以及国家政策对于药品质量要求的提升，制药企业逐步加大固定资产投资，医药制造业固定资产投资完成额增速明显。根据国家统计局数据统计测算，我国医药制造业固定资产投资完成额由 2019 年度的 6,748.67 亿元增长至 2021 年度 9,583.81 亿元，年均复合增长率为 19.17%，增速进一步提高，为制药装备行业增长提供了广阔的空间。

同时，随着“一致性评价”政策的推出以及“药品上市许可持有人制度”的逐步落实，制药企业对于制药设备的性能要求逐步提升，传统中低端制药装备已开始无法满足医药制造行业的实际需求。为发行人依托其技术、质量、品牌等方面的优势进一步稳固与客户的长期合作关系提供了良好市场机遇。

此外，提升制药装备自动化、智能化、连续化水平是近年来制药装备行业的发展趋势，也是制药企业对于装备升级、提高产业化技术水平的实际需求。发行人紧跟国际新技术发展趋势，不断进行产品创新，在过程分析技术系统（PAT 系统）、智能化生产执行系统（SMES）等领域完成业务布局，在制药装备行业的集成化、自动化、智能化、连续化方面积累了深厚的技术基础，为长期与客户保持合作关系提供技术支持。

4、发行人与主要客户合作情况良好，在其供应商体系中地位较为重要

报告期内，发行人主要客户为医药制造企业。发行人与大部分主要客户的合作关系稳定，重复购买率较高，并在其供应商体系中具有较为重要的地位且具备竞争优势。大多数客户自首次合作以来对发行人产品质量及技术水平充分认可，并根据自身需要与发行人逐步建立稳定的业务合作关系。

发行人与报告期内主要客户的合作历史、重复购买情况、是否具有长期合作预期以及公司在其同类供应商体系中的地位等情况具体如下：

报告期	主要客户	合作历史 (开始合作时间)	首次采购的主要产品	是否复购公司产品	是否有长期合作预期	公司在其供应商体系中的地位
2022 年 1-6 月	成都倍特药业股份有限公司	2016 年	流化床系列	是	是	比较重要
	广州润霖医药科技有限公司	2018 年	流化床系列	是	是	重要
	福建广生堂药业股份有限公司	2016 年	湿法制粒系列	是	是	重要
	普洛药业股份有限公司及其关联公司	2016 年	流化床系列	是	是	比较重要
	甘李药业股份有限公司及其关联公司	2019 年	流化床系列	是	是	重要
2021 年 度	上海现代制药股份有限公司及其关联公司	2019 年	流化床系列、湿法制粒系列	是	是	重要
	海南海灵化学制药有限公司	2017 年	挤出制丸系列	是	是	重要
	成都倍特药业股份有限公司	2016 年	流化床系列	是	是	比较重要
	广东逸舒制药股份有限公司	2021 年	流化床系列	否	根据具体项目情况确定	重要
	寿光富康制药有限公司	2019 年	流化床系列	是	是	重要
2020 年 度	常州四药制药有限公司	2013 年	流化床系列	是	是	比较重要
	四川科伦药业股份有限公司及其关联公司	2016 年	流化床系列	是	是	比较重要
	浙江康恩贝制药股份有限公司及其关联公司	2013 年	流化床系列	是	是	重要
	浙江普利药业有限公司	2020 年	湿法制粒系列	否	是	比较重要
	赣州和美药业有限公司	2019 年	流化床系列、湿法制粒系列	否	是	重要
2019 年 度	扬子江药业集团有限公司及其关联公司	2016 年	湿法制粒系列	是	是	重要
	常州四药制药有限公司	2013 年	流化床系列	是	是	比较重要
	宁波大红鹰药业股份有限公司	2016 年	流化床系列、湿法制粒系列	是	是	比较重要
	广州绿十字制药股份有限公司及其关联公司	2019 年	湿法制粒系列	否	是	重要
	江西青峰药业有限公司	2015 年	流化床系列	是	是	重要

注：上表主要根据客户访谈以及客户出具的优质供应商证明等文件汇总

如上表所述，报告期内，发行人与主要客户合作情况良好，在主要客户的供应商体系中地位较为重要，存在长期合作基础。

(二) 发行人报告期内主要客户变动较大及客户集中度是否与同行业可比公司客户情况类似

1、发行人报告期内主要客户变动较大，与同行业可比公司客户情况类似

发行人产品的主要下游应用领域为医药制造业，其对于制药装备的采购需求主要来源于新建项目投资及已有项目的技术改造，每年的采购需求及投入金额取决于客户自身投资规划，通常具有一定间隔周期，短期内进行频繁大额投资的情况较少。因此，报告期内，发行人主要客户重合度较低，这是由公司所在行业特点所决定的，同行业可比公司也存在类似情况。

根据同行业可比公司的公开数据，迦南科技及迈得医疗近年前五大客户变化较大，重合度较低。由于楚天科技、东富龙及泰林生物近期未披露主要客户变化情况，故选取上述三家公司 IPO 招股说明书数据进行比较，其前五大客户亦变化较大，重合度较低。具体情况如下：

可比公司	数据期间	各期前五大客户较上期变化数量		
		期间 T+2	期间 T+1	期间 T
迦南科技	2018 年至 2020 年 1-9 月	5	4	5
迈得医疗	2017 年至 2019 年 1-6 月	3	3	2
楚天科技	2011 年至 2013 年 1-6 月	5	5	4
东富龙	2008 年至 2010 年 1-6 月	5	5	4
泰林生物	2017 年至 2019 年 1-6 月	5	3	3
小伦智造	2020 年至 2022 年 1-6 月	5	5	5
发行人	2020 年至 2022 年 1-6 月	4	5	4

注：数据来源为迦南科技、迈得医疗、楚天科技、东富龙、泰林生物及小伦智造披露的招股说明书、定期报告等公开文件。

2、发行人报告期内主要客户集中度是否与同行业可比公司客户情况类似

报告期内，发行人前五大客户收入占营业收入的比例与同行业可比上市公司的比较情况如下：

企业名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
迦南科技	20.42%	22.68%	22.89%
迈得医疗	54.11%	41.72%	55.52%
楚天科技	21.56%	8.28%	15.21%

企业名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东富龙	26.98%	12.02%	12.62%
泰林生物	11.37%	7.27%	9.13%
小伦智造	17.83%	14.23%	22.22%
平均值	25.38%	17.70%	22.93%
发行人	41.53%	42.07%	34.12%

注：同行业可比上市公司未公开披露 2022 年 1-6 月前五大客户收入占营业收入的比例情况。

报告期内，发行人同行业可比上市公司的客户集中度因各公司销售规模、涉及细分领域、具体产品品类等不同而存在一定差异。发行人的客户集中度与销售规模更为接近的迈得医疗相仿，处于同行业可比公司区间范围内。

楚天科技主要业务板块包括制药用水业务、生物工程业务、无菌制剂业务、固体制剂业务、检测后包业务、中药制剂业务、智能与信息化业务及 EPCMV 业务等 8 大业务板块，其业务范围及客户群体较广，且销售规模较大，2021 年度营业收入为 525,987.30 万元，因此客户集中度相对较低。

东富龙主要业务涵盖制药装备板块、医疗技术与科技板块、食品装备工程板块，其中制药装备板块包括原料药设备（化学药合成、中药提取、生物原液）及制剂设备（注射剂、口服固体制剂）。东富龙 2007 年至 2010 年 1-6 月首次公开发行股票申报期间，前五大客户占比的平均值为 28.98%。上市后经多年发展，其销售规模、产品和客户范围逐步扩大，2021 年度营业收入达到 419,242.11 万元，2019 年度至 2021 年度前五大客户占比的平均值降低至 17.21%。

迦南科技主要业务板块包括固体制剂智能工厂业务、生物制剂创新药用水设备及制药配液系统工程业务、智慧物流业务、医药研发服务业务等 4 大业务板块，涉及细分领域较广，2021 年度实现营业收入 105,961.39 万元，因此其客户集中度略低于发行人，高于销售规模较大的楚天科技、东富龙。

泰林生物主要产品包括各类耗材、仪器和设备，可以拓展的应用领域包括医疗卫生、生物安全、精准医疗、实验动物、食品安全、检验检疫和环境保护等大健康产业，其产品及客户范围较广。根据其招股说明书显示，泰林生物客户数量达数千家，覆盖了制药企业、食品药品检验检疫与监督管理机构、医疗卫生机构、科研单位等多个领域，因此客户集中度远低于其他同行业可比上市公司。

小伦智造主要产品包括包衣系列、制粒系列及混合系列等制药整机产品，终端客户群体主要为国内外制药企业，同时包括部分保健品、食品生产企业。根据公开资料显示，小伦智造的客户集中度较低主要系小伦智造现阶段主要专注于单机产品销售和小范围连线设备的供应，单个客户销售金额相对较小，前五大客户的合计销售额相对较低，使得其客户集中度相对较低。

总体而言，发行人的客户集中度处于同行业可比公司区间范围内，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

（三）发行人如何确保主营业务的可持续发展

1、以现有客户储备为基础，持续挖掘客户需求

发行人将继续为已建立业务合作关系的客户提供优质服务，保证产品质量、交付效率及服务质量。在满足客户对于制药生产装备基本需求的同时，依托自身对制药工艺的理解，为客户提供全套定制化的解决方案，进一步挖掘客户需求。

为增强现有客户稳定性与业务持续性，发行人采取的具体措施主要包括：针对已经交付的产品，发行人配备专人负责售后服务工作，持续关注产品的使用情况及客户潜在需求，对客户关于产品使用过程中遇到的问题积极响应，确保问题得到及时高效解决，优化客户体验；针对尚未交付的设备，发行人加强内部生产管理及质量把控，保障产品及时且高质量交付；积极与现有客户保持有效沟通，开展关于先进装备技术及制药工艺的交流活动，增强自身影响力，提升客户信任度，不断挖掘客户需求，增加客户粘性。

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人在手订单中，成都倍特药业股份有限公司、上海复星医药产业发展有限公司、扬子江药业集团有限公司等客户均系通过以往的业务合作，对发行人产品及服务认可，已开始进行新的业务合作。

2、持续提升行业认可度，积极拓展新客户

发行人积极参与行业标准的建设、参加业内制药生产工艺及监管政策的宣传推广活动、国内外行业展会、学术会议等，在进一步提升企业知名度及影响力的同时，拓展新的业务合作机会。同时，发行人通过现有客户推荐等方式持续提升行业内的认可度，并通过主动拜访新客户建立新的业务合作机会，与潜在客户进行有效沟通与深度交流，不断完善各类销售渠道的建设。

此外，发行人与众多知名药企的成功合作项目将为公司市场开拓提供较多的成功案例，在业内发挥良好示范效应，增强潜在客户对公司产品的信心。

3、持续加大研发投入，推动现有技术及产品升级迭代，增强市场竞争力

发行人将以现有产品为基础，以市场需求及行业政策为导向，持续加大研发投入，满足医药制造企业未来发展需求。首先，发行人将加大在固体制剂制药装备技术上的研发投入，推动现有技术及产品升级迭代，帮助客户克服固体制剂生产过程中的技术难题，提高药品生产质量及生产效率。其次，发行人将进一步完善固体制剂制药装备的产品线，增加对制粒环节以外其他生产环节设备的研发投入，为客户提供固体制剂生产全流程解决方案。此外，发行人将进一步加强对智能化生产执行系统（SMES）以及连续化生产的研发力度，推动制药装备向集成化、连续化、自动化、信息化、智能化的方向发展。

三、结合报告期内客户的主营业务范围、注册资本、社保缴纳人数等情况，说明是否存在非药品生产制造企业向发行人采购制药设备或客户向发行人采购规模与其自身业务规模不匹配的情形，并分析其合理性

报告期内，公司制药设备销售客户按其经营业务类型可以划分为药品生产企业、药品研发企业、食品及保健品生产企业等类别，各类别客户收入及其构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
药品生产企业	11,324.01	90.71%	17,452.01	87.64%	10,857.89	90.23%	10,132.43	88.49%
药品研发企业	1,146.11	9.18%	923.32	4.64%	1,022.88	8.50%	838.43	7.32%
食品及保健品生产企业	-	-	1,088.50	5.47%	-	-	-	-
科研院校及其他	13.38	0.11%	448.51	2.25%	153.10	1.27%	479.37	4.19%
合计	12,483.50	100.00%	19,912.33	100.00%	12,033.87	100.00%	11,450.23	100.00%

报告期内，制药设备客户主要为药品生产企业，其收入占各期制药设备收入的比例分别为 88.49%、90.23%、87.64%及 90.71%，占比较高。

（一）非药品生产制造企业向发行人采购制药设备的合理性分析

报告期内，药品研发企业、食品及保健品生产企业、科研院校等类别客户存在向公司采购制药设备的情况，上述客户收入占各期制药设备收入的比例分别为11.51%、9.77%、12.36%及9.29%，占比偏低。

报告期内，上述类别客户主要销售内容及交易商业合理性等情况如下：

单位：万元

客户类别	主要销售内容	代表性客户	交易商业合理性	具备该类别客户的可比公司
药品研发企业	流化床系列、湿法制粒系列及制粒生产线	保诺生物科技（江苏）有限公司、重庆博腾药业有限公司、上海美迪西生物医药股份有限公司等	客户主要为 CRO、CDMO 公司，采购公司制药设备用于工艺开发、小试及中试等	东富龙、泰林生物等
食品及保健品生产企业	流化床系列	康宝莱（江苏）保健品有限公司	采购流化床用于茶粉流化制粒等项目	东富龙、迦南科技、楚天科技等
科研院校及其他	流化床系列、湿法制粒系列	中国药科大学及其下属研究机构、飞世尔实验器材（上海）有限公司、浙江大学及其下属研究机构等	客户主要为科研院校及仪器设备类公司，前者采购主要用于药物制剂等科学研究，后者主要用于买断式采购后自行出售	东富龙、楚天科技、泰林生物等

报告期内，公司非药品生产企业客户采购制药设备均基于自身开展业务或科学研究的需要，且相同类别客户亦存在于同行业可比公司客户中，因此，相关采购具备商业合理性。同时，上述客户交易规模与其注册资本整体较为匹配，具体比较情况如下：

客户类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	主要客户交易规模区间	主要客户注册资本区间	主要客户交易规模区间	主要客户注册资本区间	主要客户交易规模区间	主要客户注册资本区间	主要客户交易规模区间	主要客户注册资本区间
药品研发企业	80 万元-460 万元	5,000 万元-18,000 万元	40 万元-110 万元	1,250 万元-18,000 万元	70 万元-310 万元	1,250 万元-6,000 万美元	50 万元-100 万元	200 万元-22,150 万美元
食品及保健品生产企业	-	-	1,088.50 万元	2,000 万美元	-	-	-	-
科研院校及其他	13.38 万元	100 万元	30 万元-140 万元	1,250 万元-22,695 万元	40 万元-75 万元	500 万元-2,000 万元	40 万元-160 万元	500 万元-22,695 万元

数据来源：主要客户注册资本数据来源于企查查；

注 1：主要客户选取范围及标准为，按客户交易规模从高到低排序后，依次选取客户直至被选取客户的合计交易规模占当期该类别客户制药设备收入比例超过 70%；

注 2：科研院校无注册资本数据，选取其开办资金数据。

报告期内，除食品及保健品生产企业的交易规模较高外，其他非药品生产企业客户对公司制药设备采购规模均较低，且主要客户注册资本水平显著高于其交易规模水平，上述客户向公司采购规模与其自身业务规模相匹配。

综上，非药品生产制造企业客户向发行人采购制药设备具备合理性。

（二）药品生产企业向发行人采购规模与其自身业务规模匹配性分析

报告期内，公司制药设备客户主要为药品生产企业，各期药品生产企业前十大客户主营业务范围、注册资本、社保缴纳人数、制药设备采购规模及其占比情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主营业务范围	注册资本	社保缴纳人数（人）	2022 年 1-6 月	
					金额	占比
1	成都倍特药业股份有限公司	生产医药产品（凭药品生产许可证核定的范围在有效期内经营）、销售本公司生产的医药产品、日化产品（不含危险化学品）；生产马来酸麦角新碱注射液、马来酸麦角新碱（凭药品生产许可证在核定的范围内在有效期内经营）；生产盐酸麻黄碱注射液（凭药品类易制毒化学品生产许可文件核定的范围内经营）；科技咨询、技术服务；经营本企业自产产品及技术的出口业务，经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进出口业务；货物进出口，技术进出口。	45,000 万元	2,349	1,557.52	13.75%
2	广州润霖医药科技有限公司	医学研究和试验发展；货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；机械技术开发服务；化学工程研究服务；食品科学技术研究服务；药品研发；化学药品原料药制造；化学药品制剂制造；中成药生产；生物药品制造。	28,500 万元	30	1,065.49	9.41%
3	普洛药业股份有限公司及其关联公司	医药行业投资，网络投资，股权投资管理，生物制药技术的研究、开发、转让，国内贸易；经营进出口业务。	117,852.3492 万元	190	883.19	7.80%
4	福建广生堂股份有限公司	凭药品生产许可证生产销售：片剂、胶囊剂、茶剂、颗粒剂、原料药、人工天竺黄；凭食品卫生许可证生产销售保健食品；出口：本企业自产的医药制品（医药行业有规定的从其规定）；进口：本企业生产、科研所需的原辅材料、机械设备、零配件及技术的进口业务；药品、保健食品、食品的研发及提供相关技术服务。	15,877.7 万元	235	867.26	7.66%
5	甘李药业股份有限公司及其关联公司	研制生物制品、生物原料药、小容量重组产品注射剂；开发生物制品；销售自产产品；货物专用运输（冷藏保鲜）；批发医疗器械Ⅱ类（6841 医用化验和基础设备器具、6815 注射穿刺器械、6840 临床检验分析仪器及诊断试剂（仅限不需冷链储运诊断试剂））；批发和零售医疗器械（限Ⅰ类）（不涉及国营贸易管理商品；涉及配额、许可证管理商品的按国家有关规定办理申请手续）。	56,154 万元	2,971	851.26	7.52%

6	合肥立 方药 股份 有限 公司	许可项目：药品生产；药品批发；药品委托生产；新化学物质生产；消毒剂生产（不含危险化学品）；化妆品生产；药品进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：中药提取物生产；化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；日用化学产品制造；日用化学产品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；化妆品批发；制药专用设备制造；医用包装材料制造；医学研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；中草药收购；非居住房地产租赁；技术进出口；货物进出口；进出口代理	12,043.2万元	475	778.76	6.88%
7	贵州百 灵企 业集 团制 药股 份有 限公 司	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营；法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（一般项目：片剂、胶囊剂、糖浆剂、软胶囊剂、颗粒剂、丸剂、散剂、喷雾剂、煎膏剂、酏剂、滴丸剂、原料药（岩白菜素）、大容量注射剂（含中药提取）；生产销售预包装食品；卫生用品类生产（皮肤、粘膜卫生用品）；保健食品生产加工（片剂[糖]、颗粒剂、口服液、酒剂）；生产糖果制品（糖果）；中药材种植（国家有专项规定的除外）；市场营销策划；设计、制作、发布、代理国内外各类广告（国家规定须取得专项审批的取得审批后才能从事经营活动）；市场推广宣传；市场调查与研究；文化学术交流、营销管理；化妆品销售（国家有专项规定的除外）；自有仓库及配套设备出租；消毒剂（75%酒精）生产及销售（不得从事危险化学品储存）；卫生用品（湿巾）生产及销售；中草药、农作物种子种苗培育及销售；中药材加工、销售；中药饮片生产、销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目））	141,120万元	2,463	739.82	6.53%
8	上海复 星医 药产 业发 展有 限公 司及 其关 联公 司	许可项目：药品批发；货物进出口；技术进出口；药品委托生产。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：实业投资，医药行业投资，从事生物技术领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，药品、化学试剂、医疗器械的研发，药物检测仪器、制药专用设备、包装材料及制品的销售。	345,660万元	194	668.14	5.90%
9	浙江昂 利康 股份 有限 公司	许可项目：药品生产；药品批发；药品零售；危险化学品生产；危险化学品经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口。	9,594.6819万元	561	582.30	5.14%
10	常州千 红制 药股 份有 限公 司	药品[限片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、原料药、冻干粉、冻干粉针剂（含抗肿瘤药）、小容量注射剂（含非最终灭菌、预灌封注射剂）]、诊断检测试剂的生产和销售（涉及前置审批的除外）；农副产品（除专项规定）收购；自有设施租赁；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）。	127,980万元	496	445.13	3.93%

合计					8,438.87	74.52%
序号	客户名称	主营业务范围	注册资本	社保缴纳人数(人)	2021 年度	
					金额	占比
1	上海现代制药股份有限公司及其关联公司	药品、保健品制造，药品、药用原辅料、化妆品、保健品、医药用品销售，医疗器械经营，医药科技、化妆品科技、保健品科技、医疗器械技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，制药机械批售，货物或技术进出口业务，自有设备租赁，自有房屋租赁。	105,622.687 万元	554	2,733.25	15.66%
2	海南海灵化学制药有限公司	原料药，无菌原料药，粉针剂（青霉素类、头孢菌素类），冻干粉针剂（含头孢菌素类），片剂、胶囊剂、颗粒剂、干混悬剂（均含青霉素类、头孢菌素类），小容量注射剂，乳膏剂的生产及销售；进口药品（头孢菌素类粉针剂）分包装及销售，药品研发；自有厂房、设施设备出租；进出口业务。	11,666.9422 万元	664	2,024.78	11.60%
3	成都倍特药业股份有限公司	生产医药产品（凭药品生产许可证核定的范围在有效期内经营）、销售本公司生产的医药产品、日化产品（不含危险化学品）；生产马来酸麦角新碱注射液、马来酸麦角新碱（凭药品生产许可证在核定的范围内在有效期内经营）；生产盐酸麻黄碱注射液（凭药品类易制毒化学品生产许可文件核定的范围内经营）；科技咨询、技术服务；经营本企业自产产品及技术的进出口业务，经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进出口业务；货物进出口，技术进出口。	45,000 万元	2,349	1,563.36	8.96%
4	广东逸舒制药有限公司	研发、生产、加工、销售：药品、原料药（按许可证核定事项和期限从事经营）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；化工产品生产和销售（不含许可类化工产品）；生物化工产品技术研发；保健食品、消毒产品、固体饮料、化妆品的生产、销售；医疗器械、卫生用品的销售。	8,771.0778 万元	178	1,209.73	6.93%
5	寿光富康制药有限公司	许可项目：药品生产（不含中药饮片的蒸、炒、炙、煅等炮制技术的应用及中成药保密处方产品的生产）；药品进出口；有毒化学品进出口；危险化学品经营；药品类易制毒化学品销售；第二、三类监控化学品和第四类监控化学品中含磷、硫、氟的特定有机化学品生产；药品委托生产（不含中药饮片的蒸、炒、炙、煅等炮制技术的应用及中成药保密处方产品的生产）；兽药生产；道路货物运输（不含危险货物）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；化工产品生产（不含许可类化工产品）；染料制造。	15,600 万美元	1,737	1,102.21	6.32%
6	国邦医药股份有限公司及其关联公司	许可项目：药品生产；药品批发；药品进出口；兽药生产；兽药经营；饲料添加剂生产（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：药品委托生产；饲料添加剂销售；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；货物进出口；技术进出口；进出口代理；贸易经纪；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理咨询。	55,882.35 万元	50	1,052.21	6.03%
7	浙江天宇药业	许可项目：药品生产；危险化学品生产；危险化学品经营；药品进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展	34,797.715	1,676	846.46	4.85%

	股份有限公司及其关联公司	经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：货物进出口；技术进出口；药品委托生产；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专用化学产品销售（不含危险化学品）。	9 万元			
8	江西山香药业有限公司	许可项目：药品生产，药品零售，药品进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：医学研究和试验发展，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，非居住房地产租赁，土地使用权租赁，住房租赁，工程和技术研究和试验发展。	6,811.564 万元	219	784.07	4.49%
9	华润医药控股有限公司及其关联公司	一般经营项目是：中药材种植；相关技术开发、转让、服务；生产所需的机械设备和原材料的进口业务；自产产品的出口（国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）。化妆品及一类医疗器械的开发、销售；自有物业租赁、机动车停放服务。许可经营项目是：药品的开发、生产、销售；预包装食品（不含复热）的批发。	98,714 万元	-	770.27	4.41%
10	正大天晴药业集团股份有限公司	药品（按许可证核定的项目生产经营）、保健食品、医疗器械（按许可证核定的项目生产经营）的生产、技术研究开发与转让。医药原辅材料及中间体、医药包装制品的生产、技术研究开发与转让。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）许可项目：药品互联网信息服务；药品进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：药品委托生产；技术推广服务；会议及展览服务；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；广告设计、代理；品牌管理；医学研究和试验发展；健康咨询服务（不含诊疗服务）；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）	89,000 万元	2,118	711.24	4.08%

合计

12,797.58 73.33%

序号	客户名称	主营业务范围	注册资本	社保缴纳人数（人）	2020 年度	
					金额	占比
1	常州四药制药有限公司	许可经营项目：药品生产（按《药品生产许可证》上核准的生产范围生产）。	708 万美元	447	1,912.85	17.62%
2	四川科伦药业股份有限公司及其关联公司	许可项目：药品生产；药品批发；药品零售；医疗服务；药品委托生产；药品进出口；检验检测服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：医学研究和试验发展；货物进出口；技术进出口；中药提取物生产；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；健康咨询服务（不含诊疗服务）；信息技术咨询服务；数据处理服务；数据处理和存储支持服务；软件销售；计算机软硬件及辅助设备批发；塑料制品制造；塑料制品销售。	141,691.1382 万元	443	1,241.59	11.43%
3	浙江康恩贝制药股份	药品生产（范围详见《中华人民共和国药品生产许可证》）。食品生产（范围详见《食品生产许可证》），卫生材料及敷料的制造、销售，五金机械，通讯设备（不含无线通讯设备），	257,003.7319 万	774	882.21	8.13%

	有限公司及其关联公司	仪器仪表，电脑软件，建筑材料，化工产品（不含危险品及易制毒品），纺织品，日用百货，家用电器，文化用品，健身器材，汽车配件、初级食用农产品的销售，技术咨询服务；经营进出口业务。	元			
4	浙江普利药业有限公司	许可项目：药品批发；药品零售；药品生产；第二类医疗器械生产；食品生产（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：货物进出口；制药专用设备销售；机械设备销售；金属材料销售；食品销售（仅销售预包装食品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；电子元器件与机电组件设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	12,100万元	455	615.04	5.66%
5	赣州和美药业有限公司	化学药制剂生产及销售（不含中药饮片的蒸、炒、炙、煅等炮制技术的应用及中成药保密处方产品的生产，不含人体干细胞、基因诊断与治疗技术开发和应用，凭有效许可证经营）；医药技术咨询、技术推广（不含医学诊疗活动）；医疗器械销售（凭有效许可证经营）。	1,200.6073万元	34	584.07	5.38%
6	石药集团及其关联公司	药品的生产、销售（按药品生产许可证许可经营）；化工原料（不含危险化学品及其他前置性行政许可项目）的销售；医药技术开发；经营本企业自产产品及相关技术的进出口业务、本企业生产科研所需的原辅材料仪器仪表机械设备零配件及相关技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）；市场推广服务；道路货物运输（不含危险品）。	29,800万元	3,949	518.89	4.78%
7	上海复星医药产业发展有限公司	许可项目：药品批发；货物进出口；技术进出口；药品委托生产。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：实业投资，医药行业投资，从事生物技术领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，药品、化学试剂、医疗器械的研发，药物检测仪器、制药专用设备、包装材料及制品的销售。	345,660万元	194	511.50	4.71%
8	寿康富制药有限公司	许可项目：药品生产（不含中药饮片的蒸、炒、炙、煅等炮制技术的应用及中成药保密处方产品的生产）；药品进出口；有毒化学品进出口；危险化学品经营；药品类易制毒化学品销售；第二、三类监控化学品和第四类监控化学品中含磷、硫、氟的特定有机化学品生产；药品委托生产（不含中药饮片的蒸、炒、炙、煅等炮制技术的应用及中成药保密处方产品的生产）；兽药生产；道路货物运输（不含危险货物）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；化工产品生产（不含许可类化工产品）；染料制造。	15,600万美元	1,737	415.04	3.82%
9	兰晟生物医药（苏州）有限公司	许可项目：药品生产；药品委托生产；药品进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；医学研究和试验发展。	7,000万元	34	394.25	3.63%
10	山东步长制药有限公司	片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、丸剂（蜜丸、浓缩丸、水丸、水蜜丸）、口服液。	110,604.2645万元	2,094	385.84	3.55%

合计						7,461.30	68.72%
序号	客户名称	主营业务范围	注册资本	社保缴纳人数(人)	2019 年度		
					金额	占比	
1	扬子江药业集团有限公司及其关联公司	医药技术服务；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；药品生产（按《药品生产许可证》所列范围生产）；文化创意服务；厂房、设备租赁服务；普通货运、汽车租赁；（以下经营范围限分公司经营）餐饮、客房、美容美发、舞厅、KTV 自助卡拉 OK、棋牌室、桑拿、茶酒吧、游泳馆、室内网球。	13,300 万元	3,293	1,242.66	12.26%	
2	常州四药制药有限公司	许可经营项目：药品生产（按《药品生产许可证》上核准的生产范围生产）。	708 万美元	447	902.97	8.91%	
3	宁波大红鹰药业有限公司	硬胶囊剂（含头孢菌素）、颗粒剂（含头孢菌素）、片剂、散剂、小容量注射剂（含激素类）、滴眼剂、口服溶液剂的生产；以下限分支机构经营：原料药（舒林酸、氯氮平、吡哌美辛、布美他尼、氟哌啶醇、苯磺酸氨氯地平、美洛昔康、西沙必利、盐酸雷莫司琼）；汽车货运；自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外；医疗设备租赁、维修、技术咨询、技术服务。	9,000 万元	232	756.93	7.47%	
4	广州绿十字制药有限公司及其关联公司	销售本公司生产的产品（国家法律法规禁止经营的项目除外；涉及许可经营的产品需取得许可证后方可经营）；商品信息咨询；货物进出口（涉及外资准入特别管理规定和许可审批的商品除外）；营养健康咨询服务；医学研究和试验发展（人体干细胞、基因诊断与治疗技术除外）；化学药品制剂制造。	11,398.8735 万元	374	548.88	5.42%	
5	江西山香药业有限公司	许可项目：药品生产，药品零售，药品进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目和许可期限以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：医学研究和试验发展，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，非居住房地产租赁，土地使用权租赁，住房租赁，工程和技术研究和试验发展。	6,811.564 万元	219	546.05	5.39%	
6	苏州特瑞药业股份有限公司	药品生产；药品销售；药物及药物中间体的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；非危险化工产品的销售；自营和代理各类商品及技术进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。	7,571.27 万元	140	491.15	4.85%	
7	石药集团有限公司及其关联公司	药品的生产、销售（按药品生产许可证许可经营）；化工原料（不含危险化学品及其他前置性行政许可项目）的销售；医药技术开发；经营本企业自产产品及相关技术的出口业务、本企业生产科研所需的原辅材料仪器仪表机械设备零配件及相关技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）；市场推广服务；道路货物运输（不含危险品）。	29,800 万元	3,949	487.51	4.81%	
8	深圳市众康源生物技术有限公司	一般经营项目是：生物制品、药品、医疗器械的研究开发、技术咨询及自有技术转让；保健食品及食品的研究开发、技术咨询及自有技术转让；生物技术推广；生物科技产品的技术开发；投资兴办实业（具体项目另行申报）；经济信息咨询、商务信息咨询、科技信息咨询、房地产信息咨询、投资咨询（不含人	1,200 万元	-	441.59	4.36%	

		才中介服务、证券、期货、保险、金融业务及其它限制项目)；高科技项目投资(具体项目另行申报)；药品、保健食品、医疗器械的推广服务(不含限制性项目)；为医院提供后勤管理服务(不含经营)；健康养生管理咨询(不得从事诊疗活动、心理咨询)；创意设计；展览展示策划；房地产开发；自有物业租赁；国内贸易；从事货物及技术的进出口业务(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外)。(企业经营涉及行政许可的，须取得行政许可文件后方可经营)，许可经营项目是：基于电子商务的物流配送与快递服务；与电子商务结合的商业服务；物业管理。				
9	广州玻思韬控股有限公司	医学研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；消毒剂销售(不含危险化学品)；日用化学产品制造；日用化学产品销售；日用口罩(非医用)销售；医用口罩零售；医用口罩批发；医护人员防护用品批发；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；日用品销售；第二类医疗器械销售；制药专用设备销售；药物检测仪器销售；新型有机活性材料销售；非居住房地产租赁；机械设备租赁；办公设备租赁服务；物业管理；园区管理服务；药品生产；技术进出口；药品批发；第三类医疗器械经营；货物进出口；检验检测服务；消毒剂生产(不含危险化学品)；药品进出口；保健食品销售；房地产开发经营；药品委托生产	18,195万元	274	413.79	4.08%
10	浙江华海药业股份有限公司	许可项目：药品生产；药品进出口；药品批发；保健食品生产；保健食品销售(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。	145,460.8047万元	4,631	400.83	3.96%
合计					6,232.36	61.51%

数据来源：主营业务范围、注册资本及社保缴纳人数数据来源于企查查，数据截至 2022 年 10 月 24 日；

注 1：交易规模占比=该客户交易规模/当期药品生产企业客户制药设备收入；

注 2：公司对上海现代制药股份有限公司及其关联公司的销售收入包含对上海现代制药股份有限公司、广东一方制药有限公司、上海医药工业研究院有限公司以及国药集团川抗制药有限公司等的收入；

注 3：公司对国邦医药集团股份有限公司及其关联公司的销售收入包含对山东国邦药业有限公司以及浙江中同药业有限公司等的收入；

注 4：公司对浙江天宇药业股份有限公司及其关联公司的销售收入包含对浙江诺得药业有限公司以及浙江天宇药业股份有限公司等的收入；

注 5：公司对华润医药控股有限公司及其关联公司的销售收入包含对华润三九医药股份有限公司、华润双鹤利民药业(济南)有限公司、江中药业股份有限公司以及湖南省湘中制药有限公司等的收入，主营业务范围、注册资本及社保缴纳人数数据按主要合并主体华润三九医药股份有限公司数据填列；

注 6：公司对四川科伦药业股份有限公司及其关联公司的销售收入包含对四川科伦药业股份有限公司安岳分公司、湖南科伦制药有限公司岳阳分公司、四川科伦药业股份有限公司以及苏州科伦药物研究有限公司等的收入；

注 7：公司对浙江康恩贝制药股份有限公司及其关联公司的销售收入包含对浙江康恩贝制药股份有限公司、江西康恩贝中药有限公司以及杭州康恩贝制药有限公司等的收入；

注 8：公司对石药集团有限公司及其关联公司的销售收入包含对石药集团欧意药业有限公司、石药集团恩必普药业有限公司、石药集团维生药业(石家庄)有限公司、石药集团中诺药业(石家庄)有限公司以及石药集团中奇制药技术(石家庄)有限公司等的收入；主营

业务范围、注册资本及社保缴纳人数数据按主要合并主体石药集团欧意药业有限公司数据填列；

注 9：公司对扬子江药业集团有限公司及其关联公司的销售收入包含对四川海汇药业有限公司、扬子江药业集团有限公司、扬子江药业集团上海海尼药业有限公司、江苏海岸药业有限公司、扬子江药业集团南京海陵药业有限公司以及扬子江药业集团北京海燕药业有限公司等的收入；

注 10：公司对广州绿十字制药股份有限公司及其关联公司的销售收入包含对广州绿十字制药股份有限公司以及广东赛峰医药科技有限公司等的收入；

注 11：公司对普洛药业股份有限公司及其关联公司的销售收入包含对杭州普洛药物研究院有限公司及浙江普洛康裕制药有限公司等的收入；

注 12：公司对甘李药业股份有限公司及其关联公司的销售收入包含对甘李药业股份有限公司及甘李药业山东有限公司等的收入。

报告期内，公司各期药品生产企业前十大客户均从事药品生产相关业务，客户注册资本水平显著高于同公司的交易规模水平，向公司采购规模与其自身业务规模相匹配。报告期内，公司药品生产企业非前十大客户交易规模与其注册资本整体亦较为匹配，具体比较情况如下：

客户类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	交易规模区间	注册资本区间	交易规模区间	注册资本区间	交易规模区间	注册资本区间	交易规模区间	注册资本区间
非前十大药品生产企业	10 万元-450 万元	1,055.5556 万元-1,500,000 万元	10 万元-520 万元	654.5634 万元-257,003.7319 万元	10 万元-340 万元	1,400 万元-300,415.4837 万元	9 万元-400 万元	1,000 万元-44,200 万美元

报告期内，非前十大药品生产企业客户注册资本水平亦显著高于其交易规模，公司药品生产企业客户经营规模较大且享有一定的行业知名度，具备较好的履约保障能力，药品生产企业向发行人采购规模与其自身业务规模匹配性较高。

四、说明报告期内发行人对不同客户销售同一类型产品的销售毛利率、信用政策、应收账款回款、信用风险等情况，并分析差异原因

（一）发行人对不同客户销售同一类型产品的销售毛利率情况分析

报告期内，公司主要产品分不同类型客户的毛利率数据如下：

项目		药品生产企业	药品研发企业	食品及保健品生产企业	科研院校及其他
流化床系列	2022 年 1-6 月	50.69%	65.45%	-	56.21%
	2021 年度	60.60%	67.59%	49.77%	67.53%
	2020 年度	62.80%	71.61%	-	58.92%
	2019 年度	61.68%	65.03%	-	70.21%
制粒	2022 年 1-6 月	51.26%	51.74%	-	-

生产线	2021 年度	55.26%	-	-	-
	2020 年度	55.00%	54.39%	-	-
	2019 年度	56.29%	-	-	-
湿法制粒系列	2022 年 1-6 月	53.84%	61.82%	-	-
	2021 年度	58.46%	61.54%	-	67.41%
	2020 年度	59.31%	69.28%	-	-
	2019 年度	58.25%	66.82%	-	65.54%

报告期内，公司制粒生产线不同客户之间毛利率水平较为接近，流化床系列、湿法制粒系列不同客户毛利率存在差异，主要系各类别客户购买的具体产品有所不同所致。公司提供不同型号的生产型设备及实验型设备，其中，生产型设备通常设计产能较大，主要用于产业化生产，而实验型设备主要用于研发试验、小批量生产，通常设计产能较小，且毛利率通常高于生产型设备。报告期内，公司药品生产企业客户采购生产型设备较多，而药品研发企业、科研院校及其他两类客户主要采购实验型设备，使得不同类别客户毛利率存在一定差异。

2022 年 1-6 月，受主要原材料采购价格上涨、人工成本上涨、产品配置变化等因素影响，公司生产成本有所上升，加之疫情反复，公司综合考虑市场环境、下游客户长期合作情况，给与部分客户一定价格优惠，使得药品生产企业流化床系列、湿法制粒系列毛利率有所下降，低于其他类别客户毛利率水平。

2021 年度，食品及保健品生产企业毛利率低于其他客户毛利率水平，主要系公司向康宝莱（江苏）保健品有限公司销售一台生产型流化床，该台设备应用于茶粉流化制粒，公司根据其应用场景的工艺要求、现场厂房布置情况做了较多定制化的设计及加工，由于相关技术难度较高导致实际生产成本高于预期，公司基于维系客户关系的考虑，未要求提高该台设备原定销售价格，导致其毛利率相对偏低。

2020 年度，科研院校及其他客户流化床系列毛利率低于其他年份及其他客户水平，主要系为实现客户技术要求，公司为销售的一台实验型流化床增配了四套可互换物料锅及相关材料，并进行了定制化加工，耗用材料成本、人工成本相对偏高，使得毛利率相对偏低，剔除该台设备影响，科研院校及其他客户当年度流化床系列毛利率为 69.81%，与其他年份及其他客户水平匹配。

（二）发行人不同客户信用政策、应收账款回款、信用风险等情况分析

报告期内，公司根据客户资质、合作情况、交易规模等因素综合评估，将客户划分为战略客户及普通客户，对不同类型的客户执行不同的内部信用政策。具体如下：

信用级别	客户特征	信用期
战略客户	客户资金实力强、信誉良好，与公司合作基础良好，且具备一定的交易规模，收款风险很小，如国有大中型企业或上市公司及其下属企业等	180 天
普通客户	客户资金实力较强、信誉较好，与公司有一定合作基础，收款风险较小，为战略客户以外的其他客户	90 天

报告期内，为取得更优惠的收款条件，公司与客户签订的销售合同中约定的收款时间通常较短。但由于实际经营中，较多客户因内部审批原因，导致付款周期较长，因此公司根据客户资质、合作类型、交易规模等因素，对不同类型的客户给予不同的额外信用期，以便进行应收账款内部管理。其中，对于战略客户，公司给予 180 天的信用期，对于普通客户，公司给予 90 天的信用期。报告期内，公司针对不同类型客户执行统一的分级管理信用政策，但由于下游客户主要为经营规模较大的大型制药企业，受其预算拨款、付款审批流程等因素影响，公司在实际收款过程中，存在与信用期不一致的情况。

报告期各期末，不同类型客户超过信用期末回款的应收账款金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	原值	比例	原值	比例	原值	比例	原值	比例
药品生产企业	2,545.14	99.85%	1,973.34	99.88%	2,005.29	99.15%	1,682.36	97.08%
药品研发企业	3.01	0.12%	1.47	0.07%	1.47	0.07%	34.94	2.02%
食品及保健品生产企业	-	-	-	-	-	-	-	-
科研院校及其他	0.69	0.03%	0.98	0.05%	15.73	0.78%	15.73	0.91%
合计	2,548.85	100.00%	1,975.79	100.00%	2,022.49	100.00%	1,733.03	100.00%

报告期各期末，公司逾期应收账款主要来自药品生产企业客户，占比分别为 97.08%、99.15%、99.88%及 99.85%，占比较高。公司通过积极催收加强逾期应收账款的回收。暂未回款的应收账款中，战略客户的占比较高，该类客户信誉良

好，即使货款支付有所滞后，但发生坏账的可能性较低，且部分客户仍与公司持续发生交易，信用风险整体较小。报告期各期末，公司食品及保健品生产企业客户无逾期应收账款产生，药品研发企业、科研院校及其他类客户逾期应收账款金额及占比均较低。

五、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、访谈主要客户，了解主要客户与发行人是否具有长期的合作预期、发行人在主要客户同类供应商体系中的地位以及主要客户的订单业务获取方式；

2、获取并查阅发行人销售收入明细、主要客户的销售合同、招投标文件，网络查询公开招投标信息；

3、访谈了发行人的实际控制人、销售负责人、财务负责人，了解了主要客户的开拓途径、订单获取方式、销售定价依据、信用政策、回款情况、主营业务的发展情况、发行人的研发、创新及新产品计划等；

4、查阅了同行业可比公司招股说明书、定期报告及其他公开资料，了解其主要客户的变动情况及主要客户集中度情况；

5、登录企查查等第三方网站，查询公司制药设备客户主营业务范围、注册资本及社保缴纳人数等信息，分析客户的业务范围是否具备采购制药设备的商业合理性，比对交易规模与客户注册资本、社保缴纳人数的匹配性；

6、取得公司收入明细表，分析不同客户销售同一类型产品的销售毛利率情况，并对差异情况进行分析；

7、访谈公司销售部门负责人及财务负责人，获取并查阅公司销售有关制度，了解公司的销售情况、信用政策、回款情况等；

8、获取报告期各期末应收账款明细表，结合公司应收账款的主要构成、信用政策、主要客户、逾期金额、期后回款金额等因素，分析报告期内不同客户的信用风险情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要通过招投标及商务谈判获取订单；销售价格主要根据“成本加成+竞争性谈判”的定价原则确定；发行人已获得报告期内主要客户认证或进入其供应商名单；

2、发行人与主要客户具备长期合作的基础；发行人主要客户的集中度与变动情况与同行业可比公司不存在显著差异；发行人主营业务具有可持续发展能力；

3、报告期内，存在药品研发企业、食品及保健品生产企业、科研院校及其他等非药品生产制造企业向发行人采购制药设备的情形，上述客户采购均基于自身开展业务或科学研究的需要，均具备商业合理性；不存在发行人客户的采购规模与其自身业务规模不匹配的情形；

4、发行人已说明报告期内对不同客户销售同一类型产品的销售毛利率、信用政策、应收账款回款、信用风险等情况，差异原因均具备合理的解释。

4. 关于采购及供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主要原材料的采购总额分别为 3,873.69 万元、5,656.81 万元及 9,005.57 万元，但招股说明书披露发行人采购原材料具体内容的金额仅占采购总额的 80%左右；

（2）报告期内，发行人采购的主要原材料包括空气处理单元、上料输送系统、辅助设备等采购价格较高零部件；

（3）发行人主要供应商南通贝特医药机械有限公司的经营范围为制药机械、干燥设备生产的销售；

（4）报告期内，发行人采购外协加工服务的金额分别为 156.92 万元、185.66 万元及 230.03 万元；

（5）报告期内，发行人用电量分别为 26.70 万千瓦时、68.38 万千瓦时、82.80 万千瓦时。

请发行人：

（1）说明未披露原材料采购具体内容的主要类别、构成、对产品生产的重要程度以及未披露的原因，并进一步分析未披露原材料采购价格的公允性；

（2）说明空气处理单元、上料输送系统、辅助设备的主要用途、供应商以及是否涉及客户指定采购，是否存在外购原材料后直接对外出售的情形，发行人报告期内原材料采购内容是否与同行业可比公司类似，发行人是否存在部分核心零部件依赖外购的情形以及对发行人制药设备产品竞争力的影响；

（3）说明发行人报告期内向从事相同或类似业务供应商（如南通贝特医药机械有限公司）采购的主要内容、采购金额、采购价格的公允性以及采购的商业合理性；

（4）说明采购外协加工服务的具体内容、涉及工序、主要供应商情况、定价依据及公允性等，是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形，发行人采购占主要劳务加工厂商提供同类产品或服务的占比；

(5) 说明各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；成立时间较短（两年内）的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比；同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异；

(6) 说明报告期内用电量变动幅度与销售收入变动幅度差异较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人采购交易真实性的核查方式、核查比例及核查结论。

回复：

一、说明未披露原材料采购具体内容的主要类别、构成、对产品生产的重要程度以及未披露的原因，并进一步分析未披露原材料采购价格的公允性

(一) 未披露原材料采购具体内容的主要类别及未披露的原因

2019 年度至 2021 年度，公司未披露原材料的占比分别为 18.33%、26.23% 及 20.62%，占比较低，主要为低值易耗品、采购占比低于 5% 的原材料以及采购频率较低的原材料，公司已披露各类原材料采购情况。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
低值易耗品	353.35	7.75%	580.95	6.45%	335.55	5.93%	228.11	5.89%
喷头及其配件	170.85	3.75%	359.64	3.99%	192.71	3.41%	191.10	4.93%
清洗系统	130.57	2.86%	273.78	3.04%	258.18	4.56%	52.47	1.35%
热熔挤出系统	125.66	2.76%	159.29	1.77%	376.99	6.66%	-	-
其他	321.93	7.06%	482.93	5.36%	320.51	5.67%	238.29	6.15%
总计	1,102.36	24.18%	1,856.59	20.62%	1,483.94	26.23%	709.97	18.33%

上述原材料采购金额占比较小，未披露上述原材料不会对投资人分析判断公司投资价值产生重大不利影响，且与专用设备制造行业的披露惯例不存在重大差异。

为更全面披露，公司已在《招股说明书》“第六节、五、（一）报告期内主

要原材料的采购情况”中补充披露了报告期各期公司所有原材料的相关情况，具体如下：

“报告期内，公司主要原材料的采购总额分别为 3,873.69 万元、5,656.81 万元、9,005.57 万元及 **4,560.87 万元**，主要包括金属材料、泵及阀类、电气配件、空气处理单元等，采购金额随公司业务规模扩大而增长。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
电气配件	671.48	14.72%	1,144.70	12.71%	758.66	13.41%	631.86	16.31%
金属材料	653.87	14.34%	1,427.52	15.85%	693.95	12.27%	628.31	16.22%
泵及阀类	578.59	12.69%	1,188.45	13.20%	745.14	13.17%	519.78	13.42%
空气处理单元	567.21	12.44%	886.82	9.85%	429.24	7.59%	341.16	8.81%
辅助配件	366.61	8.04%	727.41	8.08%	548.66	9.70%	314.61	8.12%
低值易耗品	353.35	7.75%	580.95	6.45%	335.55	5.93%	228.11	5.89%
机电配件	229.51	5.03%	754.64	8.38%	358.24	6.33%	248.34	6.41%
上料输送系统	215.89	4.73%	544.28	6.04%	350.07	6.19%	233.74	6.03%
辅助设备	175.35	3.84%	475.17	5.28%	288.90	5.11%	245.92	6.35%
清洗系统	130.57	2.86%	273.78	3.04%	258.18	4.56%	52.47	1.35%
喷头及其配件	170.85	3.75%	359.64	3.99%	192.71	3.41%	191.10	4.93%
热熔挤出系统	125.66	2.76%	159.29	1.77%	376.99	6.66%	-	-
其他	321.93	7.06%	482.93	5.36%	320.51	5.67%	238.29	6.15%
总计	4,560.87	100.00%	9,005.57	100.00%	5,656.81	100.00%	3,873.69	100.00%

报告期内，公司主要原材料采购单价的变化情况如下：

项目	单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
电气配件	元/pes	1,722.18	1,700.39	1,314.83	1,516.81
金属材料	元/公斤	24.75	20.86	15.51	13.22
	元/pes	727.17	824.44	516.97	497.01
泵及阀类	元/pes	4,195.75	3,541.99	3,383.91	3,023.71
空气处理单元	元/pes	77,699.71	55,774.78	48,229.76	42,118.69
辅助配件	元/pes	911.28	697.35	700.07	425.71
上料输送系统	元/pes	49,066.33	72,570.16	71,443.17	68,747.79
机电配件	元/pes	4,005.35	4,540.53	2,452.03	2,115.30

项目	单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
辅助设备	元/pes	56,565.95	103,297.68	64,200.41	42,399.15
清洗系统	元/pes	81,603.98	72,047.04	92,206.07	37,477.04
喷头及其配件	元/pes	3,566.84	3,515.55	2,871.92	3,206.34
热熔挤出系统	元/pes	1,256,637.17	1,592,920.35	3,769,911.50	-

报告期内，公司主要原材料的采购均价整体呈上升趋势，主要原因系公司生产型设备的销售规模上升以及钢铁等大宗商品原材料价格有所增加所致。报告期内，公司生产型设备的产销量、定制化程度均有所增加，公司需要根据客户对生产型设备的具体功能需求，相应采购尺寸更大、精度更高、自动化程度更高以及功能更为多元化的零部件，导致各类原材料零部件的采购单价整体有所上升，少部分采购量较少的外购部件由于客户定制化要求不同，故平均采购单价存在波动。同时，受钢铁行业整体价格变动影响，公司报告期内采购的多种原材料，尤其是以各类钢材、铁材等为主的金属材料采购单价进一步上升。”

（二）未披露原材料采购具体内容的具体构成、对产品生产的重要程度及采购价格公允性

1、低值易耗品

报告期内，公司采购的低值易耗品构成品类众多，主要包括电线、弯头、断路器、镀锌桥架、轴承、接头、管材、继电器等耗材及零配件，对公司主要产品生产的重要程度较低，主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
电线	46.53	13.17%	91.94	15.83%	37.08	11.05%	25.04	10.97%
弯头	33.37	9.44%	57.73	9.94%	16.53	4.93%	4.85	2.13%
断路器	15.12	4.28%	20.13	3.46%	12.08	3.60%	8.55	3.75%
镀锌桥架	7.86	2.22%	15.53	2.67%	5.05	1.51%	4.49	1.97%
接头	6.85	1.94%	20.14	3.47%	23.67	7.05%	9.30	4.08%
管材	5.86	1.66%	14.82	2.55%	10.26	3.06%	5.77	2.53%
轴承	3.58	1.01%	13.00	2.24%	8.29	2.47%	9.36	4.10%
继电器	2.87	0.81%	9.59	1.65%	13.31	3.97%	4.78	2.10%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
总计	122.05	34.54%	242.88	41.81%	126.27	37.64%	72.15	31.62%

报告期内，上述原材料的采购金额占当期低值易耗品采购金额的比例分别为 31.62%、37.64%、41.81%及 34.54%，占比相对较高，不同低值易耗品的采购占比略有变化，主要系库存情况不同、各期定制化生产所需配件及规格不同等原因所致。公司采购的其他低值易耗品还包括精铸卡箍、安全栅、其他接头、外六角螺丝等，种类繁多且占比均较低。

公司主要通过市场询价获得所需采购低值易耗品的市场价格范围，在综合考虑产品品类、产品品质、交付能力、服务水平、结算方式以及产品价格等因素后选取供应商，并遵循市场化原则与供应商协商确定采购价格，采购价格具有公允性。报告期内，公司主要低值易耗品的平均采购单价及近期市场价格如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	近期市场价格	采购单价是否与市场 价格范围匹配
	采购单价	采购单价	采购单价	采购单价		
电线（元/米）	0.54-93.36	0.50-189.29	0.29-110.18	0.28-163.27	0.26-197.52	是
弯头（元/pes）	1.05-1,676.99	0.25-1,676.99	0.22-1,336.28	1.34-575.22	0.09-1,725.66	是
接头（元/pes）	0.34-194.69	0.34-185.84	0.27-194.69	0.22-203.54	0.18-371.68	是
管材（元/米）	2.00-11.06	0.56-5.53	0.44-12.00	0.40-5.53	0.45-12.80	是
断路器（元/pes）	12.65-1,153.98	6.28-1,233.63	5.31-1,233.63	5.66-1,484.96	5.31-1,769.91	是
镀锌桥架（元/米）	13.27-38.58	14.16-38.58	17.70-32.74	19.40-34.48	13.81-40.00	是
轴承（元/pes）	2.30-2,097.35	2.21-2,769.91	2.21-1,017.70	2.21-2,212.39	1.59-3,274.34	是
继电器（元/pes）	13.27-836.28	6.19-663.72	6.19-88.50	6.19-88.50	5.84-938.05	是

注：市场价格来源于百度爱采购以及第三方供应商询价结果

报告期内，公司低值易耗品的采购价格与市场公开价格、第三方供应商独立报价不存在重大差异，采购价格具有公允性。

2、喷头及其配件

报告期内，公司采购的喷头及其配件主要由喷头及旋转清洗球组成，对主要产品生产的重要程度较高，主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
进口喷头	103.45	60.55%	190.41	52.94%	84.88	44.05%	97.12	50.82%
旋转清洗球	46.11	26.99%	130.87	36.39%	77.27	40.09%	56.25	29.43%
总计	149.56	87.54%	321.27	89.33%	162.15	84.14%	153.37	80.26%

公司主要根据供应商的技术能力、产品设计水平、产品品质、产品定制化能力、行业对品牌的认可度等因素综合选取供应商，并遵循市场化原则与供应商协商确定采购价格，采购价格具有公允性。报告期内，公司喷头及其配件的平均采购单价及近期市场价格如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	近期市场价格	采购单价是否与市场 价格范围匹配
	采购单价	采购单价	采购单价	采购单价		
进口喷头(万元/pes)	0.28-1.12	0.30-1.36	0.30-1.15	0.30-1.23	0.20-1.59	是
旋转清洗球(万元/pes)	0.17-0.25	0.17-0.24	0.17-0.25	0.25	0.19-0.26	是

注：市场价格来源于百度爱采购以及第三方供应商询价结果。

报告期内，公司采购的喷头及配件主要为进口件，其中进口喷头系国外知名品牌供应商根据发行人具体要求定制化供应。上述原材料采购价格与市场公开价格范围、第三方供应商独立报价范围不存在重大差异，采购价格具有公允性。

3、清洗系统

报告期内，公司采购的清洗系统主要由清洗站、清洗机等清洗设备构成。清洗系统的主要功能为对制药机械进行彻底清洗，主要用于公司流化床系列、湿法制粒系列及制粒生产线等产品的清洗作业，对主要产品生产的重要程度较低。报告期内，公司采购的清洗系统主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
清洗站	81.10	62.11%	167.58	61.21%	112.16	43.44%	52.47	100.00%
清洗机	49.47	37.89%	106.19	38.79%	146.02	56.56%	-	-
总计	130.57	100.00%	273.78	100.00%	258.18	100.00%	52.47	100.00%

公司主要根据清洗系统供应商的定制化生产能力、产品品质、交付能力及价

格等因素综合考虑选取合作的供应商,并根据自身需求与合作供应商沟通确定产品设计要求及技术细节。清洗系统的采购价格通常在考虑定制化因素的基础上,经双方按市场化原则协商后确定,价格具有公允性。报告期内,公司清洗系统的平均单价和近期公开市场报价范围如下:

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	近期市场价格	采购单价是否与市场 价格范围匹配
	采购单价	采购单价	采购单价	采购单价		
清洗站(万元/pcs)	4.72-8.09	2.74-6.98	2.39-5.95	2.29-5.81	-	-
清洗机(万元/pcs)	18.85-30.62	53.10	48.67	-	0.78-84.07	是

注:近期市场价格来源于百度爱采购公开信息;由于清洗站主要根据公司提供的设计图纸进行定制化生产,基于商业秘密保护等原因无法获取同种规格的市场询价。

报告期内,公司清洗系统的采购价格确定方式与市场上同类非标设备的定价政策不存在重大差异,平均采购单价较为稳定,采购价格具有公允性。

4、热熔挤出系统

报告期内,公司采购的热熔挤出系统主要为药物热熔挤出机,该设备用于挤出制丸系列的生产。外购的药物热熔挤出机已具备热熔挤出功能,公司会视客户需要安装冷凝设备及隔离器等重要配件、组装滚圆机或粉碎机、加载控制系统等,形成具备热熔挤出技术的挤出制丸设备,因此热熔挤出系统对上述产品生产的重要性较高。但由于热熔挤出系统仅用于公司挤出制丸系列的细分产品,不涉及公司主要产品的生产,因此其对公司产品生产的重要程度总体较低。报告期内,公司采购热熔挤出系统的主要构成情况如下:

单位:万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
药物热熔挤出机	125.66	100.00%	159.29	100.00%	376.99	100.00%	-	-
总计	125.66	100.00%	159.29	100.00%	376.99	100.00%	-	-

报告期内,公司药物热熔挤出机均向赛默飞世尔科技(中国)有限公司进行采购,仅在 2020 年度、2021 年度及 2021 年 1-6 月各采购 1 台,价格确定方式为在对方指导报价的基础上根据公司的定制化要求按市场化原则协商确定,基于市场指导价给予一定幅度折扣。报告期内,公司主要热熔挤出机的采购单价具体如下:

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	市场价格	采购单价是否与市场 价格范围匹配
	采购单价	采购单价	采购单价	采购单价		
药物热熔挤出机（万元/pcs）	125.66	159.29	376.99	-	-	-

报告期内，无可比公司披露热熔挤出系统的采购价格信息，且该类设备不属于大宗商品，无公开市场参考价。公司采购药物热熔挤出机的供应商是赛默飞世尔科技（中国）有限公司（以下简称“赛默飞世尔”）。根据公开信息，赛默飞世尔科技公司（THERMO FISHER SCIENTIFIC）是纽约证券交易所上市公司，主要为医疗器械领域提供科学服务，2021 年营业收入约 392 亿美元。赛默飞世尔是赛默飞世尔科技公司在中国设立的公司，主要从事科学服务，产品领域包括分析仪器、实验室设备、试剂、耗材和软件等，提供实验室综合解决方案。公司向赛默飞世尔采购上述设备的采购单价基于市场化原则确定，采购价格公允。

5、其他

报告期内，公司采购的其他原材料主要包括防静电过滤布、包装木箱、料仓、包衣机锅体等耗材及零部件，品类规格众多，供应商及各品类采购金额均较为分散，且部分原材料采购具有偶发性，对公司主要产品生产的重要程度较低，主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
包衣机锅体	71.74	22.29%	-	-	-	-	-	-
防静电过滤布	55.75	17.32%	135.51	28.06%	60.48	18.87%	60.55	25.41%
包装木箱	22.20	6.90%	63.97	13.25%	42.63	13.30%	31.64	13.28%
连续软管	14.79	4.60%	16.31	3.38%	2.70	0.84%	0.79	0.33%
电子台秤	7.65	2.38%	-	-	16.09	5.02%	11.58	4.86%
板式换热器	7.54	2.34%	15.02	3.11%	8.40	2.62%	5.03	2.11%
料仓	7.04	2.19%	29.09	6.02%	-	-	-	-
总计	186.72	58.00%	259.90	53.82%	130.29	40.65%	109.59	45.99%

2021 年度，公司新增料仓采购，主要系发行人以前年度自行生产料仓，随着销售收入增长，产能日渐饱和，因此从 2021 年开始，根据生产情况外购部分料仓。报告期内对上述电子台秤的采购主要与客户的定制化需求有关，因此对其

采购具有一定偶发性。2022 年 1-6 月，公司新增包衣机锅体的采购，主要用于生产高效包衣机，本期因产能原因对该部件进行外购以缩短生产周期，未来公司将通过错峰高效利用产能自行生产该部件，因此对包衣机锅体的外购具有一定偶发性。

公司主要通过市场询价获得所需采购其他原材料的市场价格范围，在综合考虑各供应商的产品品类、产品品质、交付能力、服务水平、定制化能力、结算方式、价格等因素后选取供应商，并遵循市场化原则与供应商协商确定采购价格，价格具有公允性。报告期内，公司主要其他原材料的平均采购单价及近期市场价格如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	近期市场价格	采购单价是否与市场 价格范围匹配
	采购单价	采购单价	采购单价	采购单价		
包衣机锅体 (元/只)	63,611-167,164	-	-	-	-	-
防静电过滤布 (元/米)	595-712	595-712	712	595-712	672-1,010	是
包装木箱 (元 /pcs)	56-3,656	78-4,814	56-3,916	58-3,850	60-5,172	是
料仓 (元/pcs)	7,093-9,040	6,624-38,850	-	-	-	-
连续软管 (元 /pcs)	1,606-11,947	1,460-7,381	1,270-1,571	1,655-4,248	1,993-12,159	是
板式换热器 (元/pcs)	4,956-18,460	4,602-17,581	4,602-14,956	4,483-4,602	4,425-19,469	是
电子台秤 (元 /pcs)	22,655-30,708	-	4,867-28,850	4,867-27,876	4,619-33,628	是

注：1、市场价格来源于百度爱采购以及第三方供应商询价结果；

2、连续软管采购品牌为英国沃森马洛（Bioprene），该品牌是英国斯派莎克集团旗下子品牌，该报价为斯派莎克工程（中国）有限公司提供的市场指导价，实际采购时，该公司基于市场指导价给予一定幅度折扣；

3、由于料仓、包衣机锅体主要根据公司提供的图纸进行定制化生产，基于商业秘密保护等原因无法获取同种规格的市场询价。

上述原材料采购价格与市场公开价格范围、第三方供应商独立报价范围不存在重大差异，采购价格具有公允性。

二、空气处理单元、上料输送系统、辅助设备的主要用途、供应商以及是否涉及客户指定采购，是否存在外购原材料后直接对外出售的情形，发行人报告期内原材料采购内容是否与同行业可比公司类似，发行人是否存在部分核心零部件依赖外购的情形以及对发行人制药设备产品竞争力的影响

（一）空气处理单元、上料输送系统、辅助设备等原材料的主要用途、供应商以及是否涉及客户指定采购，是否存在外购原材料后直接对外出售的情形

1、空气处理单元、上料输送系统、辅助设备等原材料的主要用途、供应商情况及是否涉及客户指采购

报告期内，除空气处理单元、上料输送系统、辅助设备外，采购单价较高的原材料包括清洗系统及热熔挤出系统，公司对上述原材料的主要用途、主要供应商、是否涉及客户指定采购、是否存在外购原材料后直接对外出售的情形进行说明分析。

（1）空气处理单元

报告期内，公司采购的空气处理单元包括转轮除湿机、空气处理箱、除尘箱等设备，主要用于除湿、除尘、过滤、加湿等功能，主要供应商中涉及客户指定采购的情况较少。报告期内，公司空气处理单元的主要供应商情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	杭州普瑞除湿设备有限公司	138.27	24.38%	否
2	常州艾尔科空调设备有限公司	121.92	21.50%	否
3	锐垦（上海）环境科技有限公司	99.72	17.58%	否
4	重庆湿维节能设备有限公司	95.58	16.85%	否
5	蒙特空气处理设备（北京）有限公司	83.93	14.80%	否
合计		539.42	95.10%	-
2021 年度				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	常州艾尔科空调设备有限公司	338.76	38.20%	否
2	杭州普瑞除湿设备有限公司	261.99	29.54%	否
3	锐垦（上海）环境科技有限公司	122.39	13.80%	否
4	杭州源泉净化设备有限公司	63.21	7.13%	否
5	上海坦信智能科技有限公司	50.25	5.67%	否
合计		836.61	94.34%	-
2020 年度				

序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	常州艾尔科空调设备有限公司	192.85	44.93%	否
2	杭州普瑞除湿设备有限公司	161.38	37.60%	否
3	锐垦（上海）环境科技有限公司	43.36	10.10%	否
4	上海坦信智能科技有限公司	31.65	7.37%	否
合计		429.24	100.00%	-

2019 年度

序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	杭州普瑞除湿设备有限公司	160.70	47.11%	否
2	常州艾尔科空调设备有限公司	155.05	45.45%	否
3	上海伴羽机电设备工程有限公司	13.19	3.87%	是
4	锐垦（上海）环境科技有限公司	12.21	3.58%	否
合计		341.16	100.00%	-

(2) 上料输送系统

报告期内，公司采购的上料输送系统包括料斗提升机、真空输送机等设备，主要用于物料投料、输送、转移、出料等功能，主要供应商中不存在涉及客户指定采购的情况。报告期内，公司上料输送系统的主要供应商情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月

序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	南通贝特医药机械有限公司	127.58	59.09%	否
2	派亚博真空技术（上海）有限公司	71.47	33.10%	否
3	南通龙凤机械科技有限公司	8.85	4.10%	否
4	普罗名特流体控制（上海）有限公司	4.72	2.19%	否
5	天津市飞云粉体设备有限公司	3.27	1.52%	是
合计		215.89	100.00%	-

2021 年度

序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	派亚博真空技术（上海）有限公司	256.49	47.13%	否
2	南通贝特医药机械有限公司	249.57	45.85%	否
3	海门市凤龙不锈钢制药设备有限公司	31.68	5.82%	否

4	威埃姆输送机械（无锡）有限公司	3.10	0.57%	否
5	普罗名特流体控制（上海）有限公司	1.85	0.34%	否
合计		542.69	99.71%	-

2020 年度

序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	南通贝特医药机械有限公司	187.26	53.49%	否
2	派亚博真空技术（上海）有限公司	159.01	45.42%	否
3	北京长峰金鼎科技有限公司	3.80	1.09%	否
合计		350.07	100.00%	-

2019 年度

序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	南通贝特医药机械有限公司	86.83	37.15%	否
2	北京长峰金鼎科技有限公司	63.71	27.26%	否
3	派亚博真空技术（上海）有限公司	60.24	25.77%	否
4	COPERION K-TRON(SCHWEIZ) GMBH	16.07	6.87%	否
5	海门市凤龙不锈钢制药设备有限公司	6.90	2.95%	否
合计		233.74	100.00%	-

（3）辅助设备

报告期内，公司采购的辅助设备包括在线检测设备、混合机、纯蒸汽发生器、负压隔离器等设备，主要用于在线指标检测、物料混合、提供纯蒸汽、隔离毒性或致敏性成分等功能，主要供应商中不存在涉及客户指定采购的情况。报告期内，公司辅助设备的主要供应商情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月

序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	南通贝特医药机械有限公司	80.48	45.89%	否
2	Innopharma Technology Limited	33.55	19.14%	否
3	惠世（宁波）医药科技有限公司	24.07	13.73%	否
4	TEWS Elektronik GmbH&Co.KG	13.76	7.85%	否
5	重庆力为康智能装备有限公司	8.98	5.12%	否
合计		160.84	91.72%	-

2021 年度				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	TEWS Elektronik GmbH&Co.KG	134.88	28.39%	否
2	南通贝特医药机械有限公司	116.96	24.61%	否
3	上海斐而瑞机电科技有限公司	76.81	16.17%	否
4	惠世（宁波）医药科技有限公司	65.49	13.78%	否
5	重庆力耘喷嘴有限公司	29.89	6.29%	否
合计		424.02	89.24%	-
2020 年度				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	南通贝特医药机械有限公司	100.82	34.90%	否
2	Phyllon GmbH	65.10	22.53%	否
3	Innopharma Technology Limited	45.27	15.67%	否
4	杭州昂尔冷暖设备有限公司	25.90	8.97%	否
5	重庆力耘喷嘴有限公司	20.37	7.05%	否
合计		257.46	89.12%	-
2019 年度				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	重庆力耘喷嘴有限公司	77.38	31.47%	否
2	Innopharma Technology Limited	46.33	18.84%	否
3	TEWS Elektronik GmbH&Co.KG	41.07	16.70%	否
4	南通贝特医药机械有限公司	31.43	12.78%	否
5	杭州昂尔冷暖设备有限公司	19.10	7.77%	否
合计		215.31	87.55%	-

（4）清洗系统

报告期内，公司采购的清洗系统包括清洗机及清洗站等，主要功能为对制药机械进行彻底清洗，主要供应商中不存在涉及客户指定采购的情况。

报告期内，公司清洗系统的主要供应商情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该	是否涉及客

			类原材料比例	户指定采购
1	溧阳市兆瑞机械有限公司	81.10	62.11%	否
2	南通贝特医药机械有限公司	49.47	37.89%	否
合计		130.57	100.00%	-
2021 年度				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	溧阳市兆瑞机械有限公司	167.58	61.21%	否
2	南通贝特医药机械有限公司	106.19	38.79%	否
合计		273.78	100.00%	-
2020 年度				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	南通贝特医药机械有限公司	146.02	56.56%	否
2	溧阳市兆瑞机械有限公司	112.16	43.44%	否
合计		258.18	100.00%	-
2019 年度				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	溧阳市兆瑞机械有限公司	52.47	100.00%	否

(5) 热熔挤出系统

报告期内，公司采购的热熔挤出系统主要为药物热熔挤出机，主要用于难溶性物料的挤出，主要供应商中涉及客户指定采购。

报告期内，公司热熔挤出系统的主要供应商情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	赛默飞世尔科技（中国）有限公司	125.66	100.00%	否
2021 年度				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购
1	赛默飞世尔科技（中国）有限公司	159.29	100.00%	是
2020 年度				
序号	供应商	采购金额	采购金额占该类原材料比例	是否涉及客户指定采购

1	赛默飞世尔科技（中国）有限公司	376.99	100.00%	否
---	-----------------	--------	---------	---

2、客户指定采购的具体情况

报告期内，公司通常自主确定供应商，主要形式包括由公司自行选择并确定供应商；在客户提供的品牌范围内，与客户协商确定供应商或独立自主选择供应商；由公司向客户推荐品牌或供应商范围，以供客户选择等。少数情况下，客户直接向公司指定特定供应商。

报告期内，公司空气处理单元、上料输送系统、辅助设备、清洗系统、热熔挤出系统等原材料主要由公司根据客户对制药设备的性能参数及功能需求进行设计、配置，涉及客户直接指定供应商采购的情况较少，主要涉及的指定采购情况如下：

单位：万元

期间	原材料类型	指定采购客户	指定采购供应商	采购金额	指定采购原因
2022年1-6月	空气处理单元	江西江中济海制药有限责任公司	杭州南方环境净化设备有限公司	27.79	客户认可该厂家生产的空气处理单元的质量，故指定采购。发行人采购该设备后加装配件、控制系统，形成完整空气处理单元。
2021年		江西山香药业有限公司		3.52	
2022年1-6月	上料输送系统	成都通德药业有限公司	天津市飞云粉体设备有限公司	3.27	客户认可该厂家生产的上料机的质量，故指定采购。发行人采购该设备加装配件、控制系统，形成完整上料输送系统。
2021年		浙江恒康药业股份有限公司		0.56	
2021年	热熔挤出系统	上海济煜医药科技有限公司	赛默飞世尔科技（中国）有限公司	159.29	客户认可赛默飞品牌的药物热熔挤出机，故指定公司进行采购。为更好地向现有客户提供整体解决方案，进一步增加公司与客户的合作粘性，公司采购热熔挤出机后向客户销售。
2019年	空气处理单元	浙江京新药业股份有限公司	上海伴羽机电设备工程有限公司	13.19	客户认可该供应商经销的荷迪思品牌的产品质量，故指定采购。发行人采购该设备后，加装配件、控制系统，形成空气处理单元。
2019年	辅助设备	广州玻思韬控制释药业有限公司	雍义康科技（北京）有限公司	14.31	客户认可相关厂家生产的粉碎机、高剪切分散乳化机等辅助设备的质量，故指定采购。发行人采购该设备后，加装配件、控制系统，并与主要生产设备进行组装。
			上海弗鲁克科技发展有限公司	9.48	

综上，报告期内，发行人客户的指定采购主要系基于相关客户对特定品牌质量的认可，除 1 台药物热熔挤出机以外，相关物料采购金额较小，占对应销售合同金额的比例较低。发行人采购指定物料后，需进行加工组装、加载控制系统、联动调试等处理，才能完成相关设备的生产制造，除 1 台药物热熔挤出机以外，不存在采购指定物料后，不经加工调试直接出售的情况。

针对客户指定采购的情形，发行人主要基于市场价格水平、采购规模和产业链地位等与供应商按市场化原则独立协商谈判，采购价格具有公允性，不存在直接由发行人客户指定采购价格的情形。相关原材料的物料转移风险以及在生产加工中的保管、灭失、价格波动风险在对应的最终产品移交给客户之前由发行人承担；发行人具备对最终产品的完整销售定价权；发行人向客户销售最终产品的销售价格包括主要原材料、加工费、利润在内的全额销售价。因此，对于客户指定采购的情形，根据《首发业务若干问题解答》问题 32 的相关规定，发行人以总额法确认加工后成品的销售收入。

3、说明空气处理单元、上料输送系统、辅助设备等主要原材料是否存在外购原材料后直接对外出售的情形

公司采购原材料后，通常需要进行加工、组装、电气制作、加载控制系统、联动调试等处理后，方可作为制药设备对外销售。报告期内，除 2 台药物热熔挤出机以外，公司不存在外购原材料后直接作为制药设备对外出售的情形。

公司采购的热熔挤出系统主要为药物热熔挤出机，该设备用于挤出制丸系列的生产。公司在外购的热熔挤出系统上安装冷凝设备、隔离器等重要配件，并加载部分控制系统，形成具备热熔挤出技术的挤出制丸设备向客户出售。报告期内，公司仅在 2021 年度及 2022 年 1-6 月各存在 1 台热熔挤出机外购后直接出售给客户的情况，相关采购金额分别为 159.29 万元及 125.66 万元，占原材料采购总额的比例分别为 1.77%及 2.76%，相关销售金额为 168.14 万元及 171.68 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.80%及 1.34%，采购及销售占比均较低，且交易存在偶发性。上述设备采购后直接出售的主要原因为赛默飞世尔提供的设备性能可以满足该客户的要求，且公司与赛默飞世尔已建立了良好的合作关系，可以获得较终端客户更优惠的采购价格，为更好地向现有客户提供整体解决方案，进一步增加公司与客户的合作粘性，公司采购热熔挤出机后向客户销售。

（二）发行人报告期内原材料采购内容是否与同行业可比公司类似

报告期内，公司原材料采购内容与同行业可比公司的主要原材料类型较为类似，情况具体如下：

可比公司	主要外购原材料类型
东富龙	外协件、泵、阀类、电气电控类、仪器仪表、钢材、板材、辅料等
楚天科技	钢材类、电器类、泵阀类、标准件等
迦南科技	钢材、机电设备、电气设备、机械零件、辅助材料等
迈得医疗	气缸、电磁阀、传感器、电机、钢材等
泰林生物	注塑原料、结构件、电子元器件、功能部件、辅料、包装原料等
小伦智造	钢材类、电子电气类、机电设备类、液压气动类、机械零件类、阀门管件类等
发行人	金属材料、泵及阀类、电气配件、空气处理单元、机电配件、辅助配件、上料输送系统、辅助设备、喷头及配件、清洗系统、热熔挤出系统等

注：数据来源为同行业可比公司的招股说明书、募集说明书等公开资料。

报告期内，公司主要采购金属材料、泵及阀类、电气配件、空气处理单元、机电配件、辅助配件、上料输送系统、辅助设备、喷头及其配件、清洗系统、热熔挤出系统等原材料，总体与同行业可比公司类似，部分差异主要由于原材料分类方式不同以及各公司销售的主要产品存在差异所致。

以公开信息时效性较强且业务与发行人较为接近的迦南科技为例，发行人与迦南科技的差异品类主要为泵及阀类、空气处理单元、喷头及配件、上料输送系统、清洗系统、热熔挤出系统。差异的主要原因为：1、迦南科技将泵及阀类归类为电气设备；将空气处理单元归类为机电设备，上述采购品类与发行人不存在实质性差异；2、迦南科技未披露热熔挤出系统的采购；3、发行人外购的上料输送系统主要为各类提升机及真空输送机，迦南科技的主要自制产品系列中包含上料输送设备等，而发行人主要产品则聚焦于制粒工序中的流化床系列、湿法制粒系列等核心工艺型设备，迦南科技主要产品品类及布局与发行人存在差异使得外购原材料亦存在差异。此外，迦南科技仅披露主要原材料，未披露喷头相关信息。

（三）发行人是否存在部分核心零部件依赖外购的情形以及对发行人制药设备产品竞争力的影响

基于专业分工、成本优势、零部件质量等因素，装备制造企业向专业供应商采购各类零部件的情况较为常见。发行人主要聚焦于固体制剂制药设备整机的设

计、研发及生产，因此存在通过外购获取部分核心零部件的情况，但相关核心零部件不存在依赖外购的情形。

此外，发行人业务并非购买主要零部件后进行简单组装集成，其核心优势主要体现为对制药装备的研发设计及生产制造能力，包括：1、针对不同药物特性、生产规模等特点，对制药装备进行定制化设计；2、对设备所需核心零部件及其参数的选择及调试能力；3、对核心零部件关键功能及参数的优化调整能力；4、对零部件的集成及组装能力；5、对设备控制系统的设计及运行能力；6、使主要设备及产线实现完整功能的方案把控及联动调试能力等。因此，发行人的制药设备产品竞争力并不依赖于外购零配件，对于外购零部件的简单组装集成也无法得到高性能的制药装备。

报告期内，公司外购的核心零部件主要包括控制模块、喷头、气流分布板等。公司掌握上述零部件的关键技术指标，并具备设计选型或图纸设计能力，相关供应商需根据公司特定要求提供相关零部件。公司取得相关零部件后仍需做进一步加工、组装并对设备加载自主设计的软件程序。由于市场中具备定制化供货能力的零部件供应商较多，公司更换相关供应商的成本较低，核心零部件外购不会对发行人制药设备产品竞争力产生不利影响，公司不存在对核心零部件依赖外购的情形。

报告期内，公司主要外购核心零部件的具体情况如下：

核心零部件	主要应用产品	功能及技术难度特点	发行人参与程度
控制模块	流化床系列、湿法制粒机系列、干法制粒系列、辅助整机等	控制模块是设备加装控制系统的主要载体。控制模块的技术难点为：精度高，结构紧凑，性能稳定可靠，数据处理能力强。	发行人根据定制化设计参数进行设计选型，可选择供应商较多，控制模块外购符合行业惯例。此外，发行人采购控制模块后，通常需要加载自主设计的软件程序，才能满足产品运行要求
气流分布板	流化床系列	气流分布板主要用于使颗粒处于完全流化状态。气流分布板主要技术难点为：根据物料的性质、粒径的大小、辅料的性质进行针对性的气流设计，通过对气流的合理分配来控制物料的上升和沉降速度、在筒体里均匀的循环运动，进而实现制粒、干燥、包衣等不同功能。该零部件专业性较	除少数情况下需外购进口品牌以外，发行人的气流分布板均为自制。外购的情况下，发行人提供定制化要求及具体设计图纸。供应商负责初步加工，采购后发行人进一步加工。

核心零部件	主要应用产品	功能及技术难度特点	发行人参与程度
		强，技术难度较高。	
喷头	流化床系列、湿法制粒机系列、包衣系列等	喷头主要用于喷洒粘合剂，使药物粉末架桥之后形成药物颗粒，或在微丸表面覆上包衣膜。喷头的技术难点为：使雾化液滴达到较小粒径、雾化角度可调节、雾化颗粒的粒径较均匀且没有脉冲现象；喷液速度可在一定范围内精确调节。	发行人提供定制化设计参数并进行设计选型，国际知名喷头厂商为发行人提供专供定制系列喷头，合作情况良好，喷头外购符合行业惯例。

综上，虽然公司部分核心零部件通过外购取得，但相关部件的关键指标要求或设计方案由公司掌握，相关供应商主要根据公司要求进行定制化生产。同时，市场中具备定制化生产能力的供应商较多，公司更换相关供应商的成本较低。因此，公司不存在核心零部件依赖外购的情形，不会对产品竞争力产生重大不利影响。

三、说明发行人报告期内向从事相同或类似业务供应商（如南通贝特医药机械有限公司）采购的主要内容、采购金额、采购价格的公允性以及采购的商业合理性

（一）发行人报告期内向从事相同或类似业务供应商采购的主要内容、采购金额

报告期内，发行人向从事制药机械、干燥设备生产等相同或类似业务供应商采购的主要内容、采购金额及占原材料采购总额的比例情况具体如下：

单位：万元

供应商	采购内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
南通贝特医药机械有限公司	提升机、清洗机、混合机等	281.45	6.17%	515.49	5.72%	483.37	8.54%	151.35	3.91%
溧阳市兆瑞机械有限公司	清洗站、搅拌罐、料仓等	98.69	2.16%	243.23	2.70%	124.50	2.20%	53.31	1.38%
重庆力耘喷嘴有限公司	整粒机、筛网、喷枪等	66.65	1.46%	180.91	2.01%	137.41	2.43%	191.38	4.94%
赛默飞世尔科技（中国）有限公司	药物热熔挤出机	125.66	2.76%	159.29	1.77%	376.99	6.66%	-	-
上海斐而瑞机电科技有限公司	负压隔离器	-	-	76.81	0.85%	-	-	-	-
浙江小伦智能制造股份有限公司	搅拌罐、防爆阀、搅拌桶等	51.42	1.13%	71.93	0.80%	47.70	0.84%	2.76	0.07%

供应商	采购内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
海门市凤龙不锈钢制药设备有限公司	提升机、不锈钢桶等	-	-	37.47	0.42%	-	-	6.90	0.18%
安徽赛德齐瑞生物科技有限公司	配浆罐系统、配液罐、压力罐、搅拌罐等	0.07	0.00%	-	-	113.03	2.00%	47.27	1.22%
北京长峰金鼎科技有限公司	上料机等	0.12	0.00%	-	-	4.10	0.07%	66.44	1.72%
山东锐诚制药设备有限公司	包衣机锅体	71.74	1.57%	-	-	-	-	-	-
其他	料仓、封头焊接体、仓体焊接组件、纯蒸汽发生器、粉碎机、摇摆颗粒机、提升机、搅拌罐等	29.79	0.65%	44.71	0.50%	41.11	0.73%	17.23	0.44%
合计		725.60	15.91%	1,329.84	14.77%	1,328.20	23.48%	536.63	13.85%

注：上述供应商系根据企业公示系统显示的营业范围筛选；公司向重庆力耘喷嘴有限公司的采购金额包含对重庆力耘喷嘴有限公司及重庆力为康智能装备有限公司的采购金额。

报告期内，发行人向从事制药机械、干燥设备生产等相同或类似业务供应商采购的主要内容包括提升机、清洗机、混合机、清洗站、搅拌罐、整粒机等，采购金额分别为 536.63 万元、1,328.20 万元、1,329.84 万元及 725.60 万元，采购金额提高主要系公司业务规模增长以及客户对制药生产设备定制化需求的变化。报告期内，公司在结合自身产能、专业优势、成本优势的基础上，综合考虑供应商的定制化生产能力、产品品质、性能参数、性价比等因素对供应商进行管理，因此与部分供应商的合作存在一定变化。

（二）相关采购价格的公允性以及采购的商业合理性以及采购价格的公允性

1、相关采购的商业合理性

制药装备种类繁多，复杂程度及技术要求各不相同。较为复杂的制药装备往往存在多个辅助功能模块，而不同辅助功能模块相应由不同的辅助设备组成。因此，行业内不同生产厂家在经营定位、核心业务、主要产品等方面均有所不同。一部分厂家可能在辅助设备方面具有相对优势，而另一部分厂家可能在复杂制药装备方面具有相对优势。考虑到自身产能、生产经济性等因素，制药装备行业中，

生产厂家之间互相采购对方优势产品的情况较为常见。此举有助于公司提升自身优势产品的专精程度，最大程度合理利用自身产能以及各厂家批量生产带来的规模效应与成本优势，是一种资源再分配的调节机制，具有商业合理性。

报告期内，发行人向从事制药机械、干燥设备生产等相同或类似业务供应商采购的主要内容包括提升机、清洗机、混合机、清洗站、搅拌罐、整粒机等，大部分属于上料输送系统、清洗系统、辅助设备及配件等原材料的细分种类，系发行人主要产品的不同辅助功能模块，通常不涉及发行人核心技术。发行人根据客户定制化需求，将上述原材料与发行人产品的核心部分进行组装，加载控制系统，进行联动调试，并最终形成符合客户要求的制药装备。由于发行人报告期内产能利用率较高，为更好地专注于发行人主要产品核心部分的生产，也为满足客户定制化配套需求，发行人向同行业公司采购其专业领域内的优势产品，具有商业合理性。通常在正式生产前，由公司向供应商提出关键技术要求，并与供应商共同确定设计图纸，以保证相关原材料满足公司产品的技术要求。

2、相关采购价格的公允性以及商业合理性

发行人在综合考虑产品技术要求、定制化生产能力、产品品质、交付能力、服务水平、结算方式以及产品报价等因素后选择供应商，并遵循市场化原则与供应商协商确定采购价格，采购价格具有公允性。具体情况如下：

单位：万元/pcs

供应商	主要采购内容	报告期内采购均价	近期市场价格	商业合理性
南通贝特医药机械有限公司	提升机	6.60-7.80	5.13-21.24	该供应商主要提供药物前处理设备 & 辅助设备等产品，与发行人的业务侧重点存在区别。发行人考虑产能、成本、场地、交期等因素后，向其采购相关设备，并对其进行组装加工、加载控制系统或联动调试等处理。
	清洗机	24.73-53.10	0.78-84.07	
	混合机	7.86-17.58	4.60-26.55	
溧阳市兆瑞机械有限公司	清洗站	3.75-5.79	-	该供应商业务侧重点是辅助设备加工及制药容器生产，与发行人的业务侧重点存在区别。发行人考虑产能、成本、场地、交期等因素后，向其采购相关设备，并对其进行组装加工、加载控制系统或联动调试等处理。
	搅拌罐	1.54-1.93	1.06-3.98	
重庆力耘喷嘴有限公司及其关联公司	整粒机	1.78-2.04	1.66-17.70	该供应商原系喷嘴生产厂家，在原有业务基础上开始发展制药设备业务，与行业内其他制药设备厂家业务侧重点及发

供应商	主要采购内容	报告期内采购均价	近期市场价格	商业合理性
	筛网	0.25-0.32	0.26-1.69	展情况有所区别。发行人考虑产能、成本、场地、交期等因素后，向其采购相关设备，并对其进行组装加工、加载控制系统或联动调试等处理。
赛默飞世尔科技（中国）有限公司	药物热熔挤出机	125.66-376.99	-	药物热熔挤出机研发技术难度较高，目前国内缺少相关供应商，行业内主要采用外购进口设备的方式，符合行业惯例。
上海斐而瑞机电科技有限公司	负压隔离器	76.81	-	客户提出相关采购需求时，发行人处于研发实验阶段，尚不具备生产能力。目前，发行人已推出隔离器产品，正在不断优化升级相关技术。
浙江小伦智能制造股份有限公司	防爆阀	1.78-2.21	0.44-13.27	该供应商主要业务涵盖了制药设备、辅助整机及防爆阀等零部件的生产，与发行人业务侧重点有所区别。发行人考虑产能、成本、场地、交期等因素后，向其采购相关设备，并对其进行组装加工、加载控制系统或联动调试等处理。
	搅拌罐	2.76-4.45	1.06-6.02	
海门市凤龙不锈钢制药设备有限公司	提升机	6.90-15.84	5.13-21.24	该供应商主要提供辅助设备、药用容器等产品，与发行人的业务侧重点存在区别。发行人考虑产能、成本、场地、交期等因素后，向其采购相关设备，并对其进行组装加工、加载控制系统或联动调试等处理。
安徽赛德齐瑞生物科技有限公司	搅拌罐	2.50-3.46	1.06-6.02	该供应商主要从事生物发酵、生物工程自动化控制系统等业务，与发行人的业务侧重点存在区别。发行人考虑产能、成本、场地、交期等因素后，向其采购相关设备，并对其进行组装加工、加载控制系统或联动调试等处理。 配浆罐系统相对技术难度较高，采购后发行人对其进行联动调试等工序，报告期内仅根据客户需求进行过一次采购，并非常用配置。
	压力罐	2.05	0.60-3.98	
	配浆罐系统	102.65	-	
北京长峰金鼎科技有限公司	上料机	3.80-7.96	1.59-10.34	该供应商主要从事粉体自动化、无尘化作业系统等业务，与发行人的业务侧重点存在区别。发行人考虑产能、成本、场地、交期等因素后，向其采购相关设备，并对其进行组装加工、加载控制系统或联动调试等处理。
山东锐诚制药设备有限公司	包衣机锅体	11.96	-	该供应商主要从事制药设备生产过程中的钣金加工业务，为制药设备厂商提供配套金属部件。发行人考虑产能、成本、场地、工期等因素后，向其采购相关锅体部件并进一步加工。

注：市场价格来源于百度爱采购以及第三方供应商询价结果；重庆力耘喷嘴有限公司及其关联公司包括重庆力耘喷嘴有限公司及重庆力为康智能装备有限公司。

上表中，清洗站、药物热熔挤出机、负压隔离器、配浆罐系统、包衣机锅体

等未能查询到市场价格或获取第三方供应商询价，主要系上述产品定制化程度较高，且不属于大宗商品，无公开市场参考价。同时，部分产品基于商业秘密保护等原因，无法获取同种规格的市场询价。对于上述产品，发行人主要根据自身经验与供应商按照市场化原则协商确定采购价格，采购价格确定方式与市场上同类非标设备的定价政策不存在重大差异，采购价格公允。

四、说明采购外协加工服务的具体内容、涉及工序、主要供应商情况、定价依据及公允性等，是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形，发行人采购占主要劳务加工厂商提供同类产品或服务的占比

（一）采购外协加工服务的具体内容、涉及工序、主要供应商情况、定价依据及公允性等，是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形

1、采购外协加工服务的具体内容、涉及工序、主要供应商

报告期内，发行人外协加工服务的前五大供应商、具体内容、涉及工序情况具体如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月					
序号	外协加工商	外协内容	对应工序	金额	占比
1	新北区奔牛青春树五金加工场	线切割、精雕、网板打孔等	切割、打孔、雕刻	45.67	47.02%
2	常州市沁达精工机械有限公司	各类零件的切割、铣削加工、磨加工、热处理等	切割、打磨、机加工等	16.51	17.00%
3	天宁区天宁勇艺五金厂	线切割	切割	13.66	14.06%
4	天宁区郑陆文逸五金加工厂	法兰、物料槽车加工	机加工	9.50	9.78%
5	上海银明冲孔网筛有限公司	不锈钢板冲孔	打孔	6.29	6.47%
合计		-	-	91.63	94.33%
2021 年度					
序号	外协加工商	外协内容	对应工序	金额	占比
1	新北区奔牛青春树五金加工场	线切割、精雕、网板打孔等	切割、打孔、雕刻	83.71	36.39%
2	常州市沁达精工机械有限公司	各类零件的切割、铣削加工、磨加工、热处理等	切割、打磨、机加工等	64.11	27.87%
3	天宁区天宁勇艺五金厂	线切割	切割	42.27	18.37%
4	天宁区郑陆文逸五金	法兰、物料槽车加工	机加工	25.50	11.09%

	加工厂				
5	无锡帝晟精密机械制造有限公司	喷涂陶瓷等	喷涂	8.20	3.57%
合计		-	-	223.80	97.29%

2020 年度

序号	外协加工商	外协内容	对应工序	金额	占比
1	新北区奔牛青春树五金加工场	线切割、精雕、网板打孔等	切割、打孔、雕刻	75.88	40.87%
2	常州市沁达精工机械有限公司	各类零件的切割、铣削加工、磨加工、热处理等	切割、打磨、机加工等	37.08	19.97%
3	钟楼区永红勇电五金厂	线切割	切割	31.33	16.87%
4	天宁区郑陆文逸五金加工厂	法兰、物料槽车加工等	机加工	27.35	14.73%
5	常州市润琦机床有限公司	物料槽镗孔车加工	机加工	11.84	6.38%
合计		-	-	183.47	98.83%

2019 年度

序号	外协加工商	外协内容	对应工序	金额	占比
1	新北区奔牛青春树五金加工场	线切割、精雕、网板打孔等	切割、打孔、雕刻	58.24	37.11%
2	常州市沁达精工机械有限公司	各类零件的切割、铣削加工、磨加工、热处理等	切割、打磨、机加工等	44.58	28.41%
3	天宁区郑陆文逸五金加工厂	法兰、物料槽车加工等	机加工	24.77	15.79%
4	钟楼区永红勇电五金厂	线切割	切割	24.27	15.47%
5	常州市润琦机床有限公司	物料槽镗孔车加工	机加工	2.75	1.75%
合计		-	-	154.61	98.53%

2、主要外协供应商具体情况

报告期内，公司各期前五大外协厂商合计采购金额分别为 154.61 万元、183.47 万元、223.80 万元及 91.63 万元，占外协采购的比例分别为 98.53%、98.83%、97.29%及 94.33%。其中，天宁区天宁勇艺五金厂为 2021 年新增主要外协供应商，主要原因是钟楼区永红勇电五金厂计划停止外协加工业务，其员工有意承接业务，便成立天宁区天宁勇艺五金厂承接了公司的外协加工业务合作。报告期内，发行人外协供应商中不存在发行人员工或前员工设立的劳务加工厂商。

发行人报告期内主要外协厂商的基本情况如下：

(1) 新北区奔牛青春树五金加工场

公司名称	新北区奔牛青春树五金加工场
统一社会信用代码	92320411MA1T5BFAXB
注册资本	5 万元人民币
企业类型	个体工商户
法定代表人	贺国琴
住所	新北区奔牛镇民主二村 96 号
设立日期	2016-07-15
经营范围	五金件加工
股权结构	贺国琴（100%）
是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形	否

(2) 常州市沁达精工机械有限公司

公司名称	常州市沁达精工机械有限公司
统一社会信用代码	913204125538431042
注册资本	30 万元人民币
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
法定代表人	潘蓉
住所	常州经济开发区遥观镇郑村村委宋家塘 50 号
设立日期	2010-04-21
经营范围	五金加工、制造
股权结构	潘蓉（100%）
是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形	否

(3) 天宁区天宁勇艺五金厂

公司名称	天宁区天宁勇艺五金厂
统一社会信用代码	92320402MA1WF2347D
注册资本	10 万元人民币
企业类型	个体工商户
法定代表人	呼军库
住所	常州市天宁区东头村 99 号
设立日期	2018-04-26

经营范围	金属制品业
股权结构	呼军库（100%）
是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形	否

（4）天宁区郑陆文逸五金加工厂

公司名称	天宁区郑陆文逸五金加工厂
统一社会信用代码	92320402MA1TKG4X3F
注册资本	10 万元人民币
企业类型	个体工商户
法定代表人	莫海燕
住所	天宁区郑陆镇羌家村北巷 85 号
设立日期	2015-08-17
经营范围	五金件、机械零部件、木包装加工
股权结构	莫海燕（100%）
是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形	否

（5）钟楼区永红勇电五金厂

公司名称	钟楼区永红勇电五金厂
统一社会信用代码	92320404MA1UYKU74Q
注册资本	5 万元人民币
企业类型	个体工商户
法定代表人	黄鹰臣
住所	钟楼区永红新华吴家村
设立日期	2014-06-23
经营范围	普通机械零部件加工
股权结构	黄鹰臣（100%）
是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形	否

（6）无锡帝晟精密机械制造有限公司

公司名称	无锡帝晟精密机械制造有限公司
统一社会信用代码	913202066600841580
注册资本	300 万人民币

企业类型	有限责任公司
法定代表人	李丙锋
住所	无锡惠山经济开发区前洲配套区北区兴杰路 22 号
设立日期	2007-04-16
经营范围	机械零件、零部件加工等
股权结构	李丙锋（88.67%）、薛麟（5.67%）、倪巧珍（5.67%）
是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形	否

（7）常州市润琦机床有限公司

公司名称	常州市润琦机床有限公司
统一社会信用代码	913204126696129305
注册资本	55 万人民币
企业类型	有限责任公司
法定代表人	吴琦
住所	武进区南夏墅街道庙桥村
设立日期	2007-11-27
经营范围	数控机床，生产流水线，机械零部件制造、加工等
股权结构	吴琦（54.55%）、蔡玉（45.45%）
是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形	否

（8）上海银明冲孔网筛有限公司

公司名称	上海银明冲孔网筛有限公司
统一社会信用代码	913101136311924916
注册资本	1,000 万元人民币
企业类型	有限责任公司
法定代表人	戴小权
住所	上海市宝山区杨南路 223 号 1 车间
设立日期	1998-07-09
经营范围	冲孔网筛生产、加工、销售等
股权结构	戴小权（80.00%）、吴慧琴（20.00%）
是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形	否

3、外协采购的定价依据及公允性

由于公司主要产品具有定制化的特点，需外协加工的材料种类、规格、尺寸、加工要求等各不相同，导致公司外协加工物料存在品种较多、批量较小、定制化程度较高等特点。因此，公司采购的外协加工服务通常并无固定的公开市场价格。

报告期内，公司根据加工商定制化生产能力、加工品质、交货周期、结算方式、价格等因素选择综合条件最佳的外协供应商，并按照市场化原则与外协供应商协商确定服务价格。价格的影响因素主要包括加工量、加工产品类别、加工难度、加工员工的经验丰富程度等。同时，公司不定期向其他外协供应商进行询价，以了解近期市场价格水平的变化情况，提高自身与外协加工厂商的价格谈判能力。综上，公司外协加工服务的价格具有公允性。

（二）发行人采购占主要劳务加工厂商提供同类产品或服务的占比

报告期内，公司外协加工服务采购额占主要外协厂商整体销售规模的比例如下：

单位：万元

公司名称	发行人采购占其销售规模比例			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新北区奔牛青春树五金加工场	97.38%	95.56%	96.34%	98.22%
常州市沁达精工机械有限公司	13.85%	24.83%	13.88%	31.72%
天宁区郑陆文逸五金加工厂	35.77%	44.34%	47.54%	46.65%
钟楼区永红勇电五金厂	-	-	44.81%	36.57%
天宁区天宁勇艺五金厂	39.59%	58.96%	-	-
无锡帝晟精密机械制造有限公司	0.10%	0.95%	-	-
常州市润琦机床有限公司	-	0.52%	4.46%	0.86%
上海银明冲孔网筛有限公司	0.75%	-	-	-

注：数据来源为外协供应商出具的说明

报告期内，公司向新北区奔牛青春树五金加工场、天宁区郑陆文逸五金加工厂及天宁区天宁勇艺五金厂的采购金额占其销售规模的比例较高，主要系上述外协供应商产能有限，且与公司长期合作，形成了良好的合作关系，故优先为公司提供加工服务。

五、说明各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应

商采购金额占比和变动情况；成立时间较短（两年内）的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比；同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异

（一）各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比

报告期内，公司供应商数量分别为 258 家、242 家、314 家及 298 家。按供应商采购金额，对公司供应商分层列示供应商数量、采购金额及占比的情况具体如下：

分层标准	年度	数量(家)	数量占比	采购金额(万元)	金额占比
大于 300 万元	2022 年 1-6 月	5	1.68%	1,625.26	35.63%
	2021 年度	6	1.91%	3,148.28	34.96%
	2020 年度	4	1.65%	1,703.84	30.12%
	2019 年度	1	0.39%	301.90	7.79%
大于 100 万元，小于 300 万元	2022 年 1-6 月	20	6.71%	1685.28	36.95%
	2021 年度	18	5.73%	3,034.12	33.69%
	2020 年度	12	4.96%	1,715.70	30.33%
	2019 年度	9	3.49%	1,505.05	38.85%
大于 20 万元，小于 100 万元	2022 年 1-6 月	37	12.42%	810.86	17.78%
	2021 年度	41	13.06%	1,961.32	21.78%
	2020 年度	37	15.29%	1,569.60	27.75%
	2019 年度	30	11.63%	1,408.98	36.37%
小于 20 万元	2022 年 1-6 月	236	79.19%	439.62	9.64%
	2021 年度	249	79.30%	861.85	9.57%
	2020 年度	189	78.10%	667.67	11.80%
	2019 年度	218	84.50%	657.76	16.98%

注：上表以 2022 年 1-6 月采购金额*2 后进行分层

报告期内，公司生产经营中需要采购原材料种类较多，涉及的供应商数量相应较多，故供应商数量主要集中在采购金额 100 万元以下层级。因部分原材料对产成品质量稳定性影响程度较高，公司为保证生产质量，一般选择较为有实力或供货质量稳定的供应商长期合作，随着公司业务规模扩大，相关供应商的采购金额相应增长，并开始向 300 万元以上层级集中。上述情况与公司的生产经营实际

情况匹配。

（二）新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；

报告期内，公司原有供应商和新增供应商的数量、采购金额及占比情况如下：

期间	类别	数量（家）	数量占比	采购金额（万元）	金额占比
2022 年 1-6 月	原有供应商	207	69.46%	4,132.68	90.61%
	新增供应商	91	30.54%	428.19	9.39%
	合计	298	100.00%	4,560.87	100.00%
2021 年度	原有供应商	192	61.15%	8,241.01	91.51%
	新增供应商	122	38.85%	764.56	8.49%
	合计	314	100.00%	9,005.57	100.00%
2020 年度	原有供应商	189	78.10%	5,203.81	91.99%
	新增供应商	53	21.90%	452.99	8.01%
	合计	242	100.00%	5,656.81	100.00%
2019 年度	原有供应商	177	68.60%	3,471.93	89.63%
	新增供应商	81	31.40%	401.76	10.37%
	合计	258	100.00%	3,873.69	100.00%

注：新增供应商指 2017 年以来首次发生采购交易的供应商

报告期内，公司新增供应商数量分别为 81 家、53 家、122 家及 91 家，新增供应商采购金额占原材料采购总额比例较小，分别为 10.37%、8.01%、8.49%及 9.39%，占比变化较小，公司供应商结构总体较为稳定。

（三）说明成立时间较短（两年内）的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比

报告期内，公司向成立时间较短（两年以内）的供应商采购金额分别为 122.79 万元、278.57 万元、524.06 万元及 338.59 万元，占原材料采购总额的比例分别为 3.17%、4.92%、5.82%及 7.42%，占比较低。其中，2019 年度至 2021 年度公司向采购金额在 30 万元以下、2022 年 1-6 月采购金额在 15 万元以下的单个供应商的合计采购金额占报告期内各期原材料采购总额的比例均低于 2%。因此，下表列示 2019 年度至 2021 年度采购金额在 30 万元以上、2022 年 1-6 月采购金额在 15 万元以上的供应商，具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	采购时间	采购金额	占比	采购内容	合作背景
1	普罗名特流体控制（上海）有限公司	2019年	2022年1-6月	31.45	0.69%	隔膜计量泵、吸液总成、液位开关、药桶、背压阀等	承接关联方普罗名特贸易（大连）有限公司（2012年成立）与发行人的原有业务。
			2021年	79.28	0.88%		
			2020年	37.62	0.67%		
2	惠世(宁波)医药科技有限公司	2020年	2022年1-6月	24.07	0.53%	纯蒸汽发生器	作为宁波和信制药设备有限公司（2005年成立）的区域授权代理商承接原合作单位宁波和信制药设备有限公司（2005年成立）与发行人的原有业务。
			2021年	65.49	0.73%		
3	安徽赛德齐瑞生物科技有限公司	2017年	2022年1-6月	0.07	0.00%	配浆罐系统、气动搅拌罐、气动配浆罐等	经比较，该供应商的货期及价格更有优势，故建立合作关系。
			2020年	113.03	2.00%		
			2019年	47.27	1.22%		
4	SMC自动化有限公司上海分公司	2021年	2022年1-6月	72.08	1.58%	五通阀、传感器、接头、流量开关、气缸等	承接关联方SMC（中国）有限公司上海分公司（1996年成立）与发行人的原有业务。
			2021年	170.65	1.89%		
5	常州勤珂自动化科技有限公司	2018年	2022年1-6月	12.00	0.26%	气缸、管材、防爆位置开关等	经比较，该供应商的货期及价格更有优势，故建立合作关系。
			2021年	39.30	0.44%		
			2020年	17.15	0.30%		
			2019年	15.41	0.40%		
6	上海宥情自动化科技有限公司	2019年	2022年1-6月	11.41	0.25%	真空发生器、过滤器等	该供应商系瑞典派亚博（Piab）品牌的代理商，瑞典Piab成立于1951年，专门设计创新真空解决方案，改进能源效率、生产效率以及全球真空用户的工作环境。该品牌的真空发生器由经销商体系进行销售，故发行人经介绍向该经销商采购
			2021年	37.42	0.42%		
			2020年	31.24	0.55%		
			2019年	2.67	0.07%		
7	江苏盛明杰橡塑科技有限公司	2021年	2022年1-6月	16.70	0.37%	充气圈	该供应商主要业务负责人员前期与公司展开过相关业务合作，并且经比较，该供应商的货期及价格更有优势，故建立合作关系。
			2021年	18.76	0.21%		
8	山东锐诚制药设备有限公司	2021年	2022年1-6月	71.74	1.57%	包衣机锅体	经比较，该供应商的货期及价格更有优势，故建立合作关系。

序号	供应商名称	成立时间	采购时间	采购金额	占比	采购内容	合作背景
9	重庆力为康智能装备有限公司	2020年	2022年1-6月	52.62	1.15%	整粒机、筛网等	该供应商系公司长期合作供应商重庆力耘喷嘴有限公司的控股子公司，由于上述供应商内部业务版块调整，由重庆力为康智能装备有限公司承接整粒机、筛网等设备、零部件业务。

报告期内，公司与成立时间较短（两年以内）供应商的合作原因主要为：（1）相关供应商承接与之有关联关系或指定代理关系的原有供应商与公司的业务；（2）为进一步优化供应商体系、获得更有利的采购条件或因新产品提出不同需求，公司经对比货期、价格等条件后，与更具优势的新供应商建立合作关系。

综上，报告期内，公司与成立时间较短（两年以内）供应商采购具有商业合理性，且相关供应商的交易金额及占比均较小。发行人与大部分主要供应商保持长期稳定的健康合作关系，原材料供应较为稳定。

（四）同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异

报告期内，发行人采购的原材料细分品类较多，即使是同一品类的原材料也存在不同的规格、型号和品牌，因此公司向不同的供应商进行采购，采购价格也存在差异。此处选取各主要原材料中采购占比较高且有多个供应商的物料，对向不同供应商的采购单价进行比较，相关供应商占对应原材料采购金额的比例均超过 95%。

1、金属材料

报告期内，金属材料中存在多家供应商的原材料及其采购单价情况具体如下：

（1）304 钢材

报告期内，304 钢材占金属材料采购的比例分别为 34.64%、36.67%、36.46% 及 38.70%，公司向不同供应商采购 304 钢材的价格情况如下：

单位：元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常州茂发不锈钢有限公司	25.07	22.44	17.73	17.85
无锡双云不锈钢有限公司	25.12	20.49	14.55	14.34
无锡锦祥不锈钢有限公司	23.72	20.49	-	-

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江苏倍能钢铁有限公司	-	-	18.42	-
无锡力顺不锈钢制品有限公司	-	-	-	16.94

报告期内，公司向上述供应商采购 304 钢材的价格较为接近，且价格变化趋势基本一致。不同供应商的采购单价存在差异主要系其提供的 304 钢材在形状、尺寸、规格等方面存在差异。此外，根据钢材是否需要切割、贴膜等处理，其采购单价亦会发生变化。2021 年度，304 钢材的采购单价整体提高，主要系大宗商品价格有所增长。

2019 年度至 2021 年度，公司向常州茂发不锈钢有限公司采购的 304 钢材价格较高，主要系该供应商提供的钢材为异形料，需进行切割处理，且切割后损失部分余料，故价格较高。2022 年 1-6 月，304 钢材各月度价格波动幅度较大，向各供应商采购时点不同及要求不同，使无锡双云不锈钢有限公司与常州茂发不锈钢有限公司的平均采购单价较为接近。

（2）316 钢材

报告期内，316 钢材占金属材料采购的比例分别为 36.16%、35.95%、36.24% 及 41.03%，公司向不同供应商采购 316 钢材的价格情况如下：

单位：元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常州茂发不锈钢有限公司	38.79	31.53	26.15	26.02
无锡双云不锈钢有限公司	34.87	30.56	22.21	21.84

报告期内，公司向上述供应商采购 316 钢材的价格较为接近，且价格变化趋势基本一致。公司向常州茂发不锈钢有限公司采购的价格较高，主要系该供应商提供的钢材为异形料，需进行切割处理，且切割后损失部分余料。公司向无锡双云不锈钢有限公司采购的主要是常规不锈钢板材。因此，两家供应商价格存在差异。

2、泵及阀类

报告期内，泵及阀类中存在多家供应商的主要原材料及其采购单价情况具体如下：

（1）防爆阀

报告期内，防爆阀占泵及阀类采购的比例分别为 26.54%、35.28%、28.69% 及 38.50%，公司向不同供应商采购防爆阀的价格情况如下：

单位：万元/pcs

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
RICO Sicherheitstechnik AG	7.56	8.90	8.81	-
浙江小伦智能制造股份有限公司	2.21	2.10	1.78	-
上海荣宙贸易有限公司	-	-	9.15	8.12

瑞士 RICO 系知名防爆阀品牌，产品质量较好，整体单价较高。上海荣宙贸易有限公司系 RICO Sicherheitstechnik AG 防爆阀产品的国内代理商，因此上述两家供应商平均单价较为接近。2020 年起，发行人转为直接向生产厂商 RICO 进行采购，因此采购单价有所下降。由于产品规格型号及功能存在差异，公司向浙江小伦智能制造股份有限公司采购的防爆阀单价相对较低。

（2）气动卡式隔膜阀

报告期内，气动卡式隔膜阀占泵及阀类采购的比例分别为 6.72%、5.04%、6.13%及 5.36%，公司向不同供应商采购气动卡式隔膜阀的价格情况如下：

单位：元/pcs

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
长沙洁冠机电设备有限公司	-	2,398.70	-	-
浙江希伯伦自控工程科技有限公司	886.51	882.35	837.77	829.07

报告期内，公司采购上述不同供应商的气动卡式隔膜阀单价存在差异，主要原因因为品牌和规格型号不同。长沙洁冠机电设备有限公司是日本富士金（FCG）品牌的代理商，产品等级较高，质量较好，单价相对较高。

3、电气配件

报告期内，电气配件中存在多家供应商的主要原材料及其采购单价情况具体如下：

（1）控制模块

报告期内，控制模块占电气配件采购的比例分别为 17.44%、24.86%、25.22% 及 37.43%，公司向不同供应商采购控制模块的价格情况如下：

单位：元/pcs

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常州市亚利称重设备有限公司	-	9,764.01	-	-
江苏震旦电气科技有限公司	1,802.11	1,787.36	1,583.54	1,573.47
常州零点智能科技有限公司	917.37	-	-	-

报告期内，公司向上述供应商采购的控制模块单价差异较大，主要因为品牌以及功能、规格、型号等方面存在差异。其中，公司向常州市亚利称重设备有限公司采购的控制模块主要为瑞士梅特勒托利多（METTLER TOLEDO）品牌的称重模块，系知名品牌且称重模块较普通模块单价较高，故单价较高；向江苏震旦电气科技有限公司采购的控制模块主要为功率模块、CPU 模块、信号模块等，由于信号模块采购量较大且本身价格水平较低，因此平均单价整体较低，报告期内采购单价变动主要由于控制模块功能、规格型号差异所致；向常州零点智能科技有限公司采购的模块主要为分布式接口模块，单价较低。

（2）工控机

报告期内，工控机占电气配件采购的比例分别为 4.41%、7.20%、3.42% 及 13.86%，公司向不同供应商采购工控机的价格情况如下：

单位：万元/pcs

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江苏震旦电气科技有限公司	1.91	1.28	1.20	1.38
江苏汇巨电气有限公司	-	0.80	0.78	0.34

报告期内，公司向上述供应商采购的工控机单价存在差异主要由于采购的工控机在品牌、功能、规格、型号等方面存在差异。公司向江苏汇巨电气有限公司采购的主要为中国台湾省研华（Advantech）品牌工控机，向江苏震旦电气科技有限公司采购的主要为德国西门子（SIEMENS）品牌工控机，西门子工控机整体单价更高，同时向上述品牌采购的工控机规格型号不同，因此价格存在一定差异。同一供应商各期采购单价波动主要由于规格型号构成变化所致。

（3）传感器

报告期内，传感器占电气配件采购的比例分别为 8.52%、8.76%、7.07%及 4.74%，公司向不同供应商采购传感器的价格情况如下：

单位：元/pcs

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
上海朗瑞电子技术有限公司	2,334.39	2,287.71	2,193.30	1,822.26
兴化市苏玛电器仪表有限公司	100.44	96.13	93.89	94.63
上海晖筠自动化设备有限公司	-	-	2,477.88	-
江苏震旦电气科技有限公司	-	-	51.12	27.67

公司向江苏震旦电气科技有限公司和兴化市苏玛电器仪表有限公司采购的传感器分别主要为光电传感器和热电阻，单价较低；向上海晖筠自动化设备有限公司和上海朗瑞电子技术有限公司采购的主要为进口品牌的湿度、压力传感器，单价较高。

（4）触摸屏

报告期内，触摸屏占电气配件采购的比例分别为 3.97%、4.92%、6.59%及 4.71%，公司向不同供应商采购触摸屏的价格情况如下：

单位：元/pcs

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江苏震旦电气科技有限公司	5,767.30	6,239.21	4,688.61	5,293.69
江苏汇巨电气有限公司	1,866.35	1,280.06	1,080.87	1,277.72

报告期内，公司向上述供应商采购的触摸屏单价存在差异主要由于采购的触摸屏在品牌、尺寸、功能、规格、型号等方面存在差异。公司向江苏汇巨电气有限公司采购的主要为中国台湾省研华（Advantech）品牌触摸屏，向江苏震旦电气科技有限公司采购的主要为德国西门子（SIEMENS）品牌触摸屏，西门子触摸屏整体单价更高，同时向上述品牌采购的触摸屏规格型号不同，因此价格存在一定差异。同一供应商各期采购单价波动主要由于规格型号构成变化所致。

4、空气处理单元

报告期内，空气处理单元中存在多个供应商的原材料主要为转轮除湿机，占空气处理单元采购的比例分别为 50.25%、44.67%、35.06%及 53.11%，公司向不

同供应商采购转轮除湿机的价格情况如下：

单位：万元/pcs

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
上海坦信智能科技有限公司	-	16.75	15.83	-
上海衡蔓机电设备有限公司	-	15.34	-	-
杭州普瑞除湿设备有限公司	8.69	7.67	6.96	6.59
上海伴羽机电设备工程有限公司	-	-	-	13.19
蒙特空气处理设备（北京）有限公司	16.79	-	-	-
重庆湿维节能设备有限公司	19.12	-	-	-

报告期内，公司向上述供应商采购转轮除湿机的平均单价存在差异，主要由于向上述供应商采购的转轮除湿机在品牌、风量、除湿量、规格、型号等方面存在差异。其中，公司向上海伴羽机电设备工程有限公司采购的主要为荷迪思品牌，控制精度较高，因此单价较高；向上海衡蔓机电设备有限公司、上海坦信智能科技有限公司、重庆湿维节能设备有限公司、蒙特空气处理设备（北京）有限公司采购的主要为瑞典蒙特（Munters）品牌，产品控制精度高，因此单价较高。

5、机电配件

报告期内，机电配件中存在多家供应商的主要原材料及其采购单价情况具体如下：

（1）常规风机

报告期内，常规风机占机电配件采购的比例分别为 20.97%、18.26%、19.87% 及 22.70%，公司向不同供应商采购常规风机的价格情况如下：

单位：元/pcs

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
力握工业科技（上海）有限公司	53,787.61	57,751.33	31,221.24	-
上海通用风机股份有限公司	27,539.82	23,901.82	19,382.76	19,225.22
佛山市马留田机电设备有限公司	-	10,884.96	-	-
上海利懿电机科技有限公司	-	1,752.21	1,752.21	-
上海泛世制冷设备有限公司	-	845.13	-	-
常州扬航机电设备有限公司	-	238.94	221.24	220.52

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常州莉能机电有限公司	384.96	-	526.48	-

报告期内，公司向上述供应商采购常规风机的平均单价存在差异，主要由于常规风机在品牌、功率、风量、压力等方面存在差异，具体而言：①公司向佛山市马留田机电设备有限公司及力握工业科技（上海）有限公司采购的系意大利品牌不同规格型号的风机，单价较高，报告期内单价变动主要系风机功率变化；②公司向上海通用风机股份有限公司采购的是风量、功率等配置较高的风机，单价较高。

（2）减速机

报告期内，减速机占机电配件采购的比例分别为 18.74%、17.56%、14.04% 及 9.64%，公司向不同供应商采购减速机的价格情况如下：

单位：元/pes

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常州国茂福茂减速机有限公司	11,352.51	13,828.45	9,166.72	6,188.99
SEW-传动设备（苏州）有限公司	4,591.67	5,194.34	4,578.32	4,874.93
常州琴芸机电有限公司	917.24	794.68	940.27	669.45

报告期内，公司向上述不同供应商采购减速机的单价存在差异，主要由于采购的减速机在品牌、功率、扭矩等方面存在差异，具体而言：①公司向 SEW-传动设备（苏州）有限公司采购的减速机主要为德国赛威传动（SEW-EURODRIVE）品牌减速机，系知名品牌，单价较高；②公司向常州国茂福茂减速机有限公司采购的减速机单价较高，主要由于在该供应商处采购的主要为功率较高的大型减速机，报告期内平均单价持续增长主要由于各期采购的规格型号构成变化，以及各型号市场价格上涨；③公司向常州琴芸机电有限公司采购的是功率较低的小型减速机，因此单价整体较低。

（3）振动筛

报告期内，振动筛占机电配件采购的比例分别为 13.71%、4.89%、14.67% 及 1.27%，公司向不同供应商采购电机的价格情况如下：

单位：万元/pes

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
拉塞尔工业设备（上海）有限公司	-	35.10	13.10	34.05
新乡市高服机械股份有限公司	1.46	1.80	1.47	-

报告期内，公司向上述供应商采购振动筛的单价差异较大主要原因为向拉塞尔工业设备（上海）有限公司采购的系英国拉塞尔（Russell Finex）品牌，系知名品牌，故采购单价较高。振动筛主要根据客户定制化需求进行采购，因此报告期各期采购的振动筛规格型号、数量均存在一定程度差异，使报告期各期采购金额占比及采购单价均一定程度波动。

（4）电机

报告期内，电机占机电配件采购的比例分别为 7.35%、5.58%、4.78%及 4.45%，公司向不同供应商采购电机的价格情况如下：

单位：元/pes

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
南京鑫茂特机电设备有限公司	10,442.48	6,338.39	-	-
常州怡和机电物资有限公司	1,341.75	1,643.02	1,149.32	1,035.68
江苏震旦电气科技有限公司	6,396.46	-	-	-
常州琴芸机电有限公司	-	714.60	-	198.28

报告期内，公司向上述不同供应商采购的单价存在差异，主要由于采购的品牌、功率、转速等存在差异，具体而言：①公司向常州琴芸机电有限公司采购的电机功率较小，因此单价较低，报告期各期单价波动主要由于各期采购规格型号不同所致；②公司向常州怡和机电物资有限公司采购的电机功率较高，报告期内平均采购单价有所上升主要系各期采购的规格型号构成不同、金属材料价格上涨、能耗标准提高等；③公司向南京鑫茂特机电设备有限公司采购的主要为瑞典 ABB 品牌的电机，单价较高。

综上所述，发行人同种规格型号原材料有多个供应商的情况较少，供应商之间单价差异主要由于采购品牌、规格型号不同，价格差异及价格波动具备商业合理性，不存在同种原材料在不同供应商的采购价格差异较大且无合理原因的异常情况。

六、说明报告期内用电量变动幅度与销售收入变动幅度差异较大的原因及合理性

发行人生产所需的能源主要为电力。总体而言，受场地变化、厂区配套设施变化、产品规格型号变化等因素影响，电量主要与经营场地、各期生产情况相关，与销售收入相关性较弱。报告期内，发行人用电量及相关数据如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
用电量（千瓦时）	378,746.00	828,008.00	683,808.00	266,991.00
营业收入（万元）	12,810.91	20,942.78	12,575.53	11,977.56
用电量/营业收入（千瓦时/万元）	29.56	39.54	54.38	22.29
主要设备产量（台）	65	125	121	124
单台设备耗电量 ^注 （千瓦时/台）	5,826.86	6,624.06	5,651.31	2,153.15
实际总工时	165,907.00	340,745.00	278,400.00	247,796.00
每工时耗电量 ^注 （千瓦时/小时）	2.28	2.43	2.46	1.08

注：单台设备耗电量=用电量/主要设备产量；每工时耗电量=用电量/实际总工时

2020 年度，发行人用电量相比 2019 年度增加 416,817.00 千瓦时，主要系发行人在 2019 年底从租赁厂房搬迁至自建厂区，厂区建筑面积由原先的 4,692.00 平方米增加到 43,839.10 平方米，厂房及配套设施面积大幅增加，使得组织和管理生产而发生的电力耗用相应增加。

报告期内，发行人单台设备耗电量分别为 2,153.15 千瓦时/台、5,651.31 千瓦时/台、6,624.06 千瓦时/台及 5,826.86 千瓦时/台，整体提升。2020 年度，发行人单台设备耗电量较上年提升较多，主要原因为：（1）发行人在 2019 年底从租赁厂房搬迁至自建厂区，厂房及配套设施面积大幅增加，组织和管理生产而发生的电力耗用大幅增加；（2）发行人主要设备产量中，生产型设备的产销量有所增加。生产型设备通常设计产能更大、定制化程度较高，在切割、焊接、抛光等流程中耗用电量更多，使得单台设备耗电量升高。2021 年度，发行人生产型设备产销量进一步提高，使得单台设备耗电量较上年小幅增长。2022 年 1-6 月，受疫情影响，发行人整体生产时间减少，使得单台设备耗电量较上年小幅减少。

报告期内，发行人每工时耗电量分别为 1.08 千瓦时/小时、2.46 千瓦时/小时、2.43 千瓦时/小时及 2.28 千瓦时/小时，2019 年末厂房搬迁后，随着厂区建筑面积

的大幅扩大，公司生产及非生产部门的用电量均大幅上升，因此 2020 年每工时耗电量亦大幅上升。2022 年 1-6 月、2021 年度与 2020 年度公司厂区面积及固定资产投入未发生重大变化，因此每工时耗电量亦保持稳定。

综上，报告期内，公司用电量变动主要与场地面积、生产强度等因素相关，与销售收入的相关性较弱；公司用电量变动幅度与场地面积及生产强度的变化情况相符，具有合理性。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人采购交易真实性的核查方式、核查比例及核查结论

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、对发行人负责采购的主管人员及财务负责人进行访谈，了解与采购有关内部控制的设计与执行，并对相关内部控制进行了穿行测试和控制测试，评价内部控制设计的合理性和运行的有效性；

2、访谈发行人管理层、技术部及采购人员，了解公司材料采购情况、外协情况、核心零部件情况、成立时间较短（两年内）的供应商和发行人产生合作的原因及背景、是否存在“客户指定供应商”情形的采购以及是否存在外购原材料后直接对外出售的情形、报告期内供应商的结构特点，各主要供应商采购金额变化的原因及合理性；

3、查阅同行业可比公司招股说明书，了解同行业采购情况以及同类原材料采购单价；

4、查询百度爱采购、中国供应商网等公开网站信息，上市公司招股说明书、定期报告等公开信息以及获取其他供应商询价结果，检查主要原材料及服务的市场价格，对比是否存在异常；

5、分析报告期主要原材料和服务的用途、采购的价格及变动趋势；

6、查阅合同及明细，了解是否存在“客户指定供应商”情形的采购；

7、核查报告期各期发行人供应商数量、供应商采购金额分层特点、各期新增供应商等情况；

8、访谈主要供应商、获取主要供应商出具相关说明，确认合作背景、采购内容、单价变动情况以及是否与发行人存在关联关系；

9、获取外协厂商出具说明，了解外协加工类型以及其销售规模情况，确认是否存在员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形。报告期各期，向出具说明的外协厂商采购金额占外协采购总额的比例分别为99.42%、98.83%、100%及100%；

10、针对发行人采购交易真实性的核查方式如下：

（1）获取供应商名单及采购台账，对发行人董监高、控股股东、实际控制人及主要关联方报告期内的银行流水等进行核查；

（2）对报告期内主要供应商进行函证，核查公司当期采购金额的完整性和真实性，回函确认金额占采购总额的比例分别达到86.83%、81.93%、82.13%及81.52%；

（3）访谈报告期内主要供应商，了解其基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况等，了解主要供应商与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。报告期各期，访谈发行人供应商对应采购金额占采购总额的比例分别为70.64%、71.86%、72.45%及71.98%；

（4）通过国家企业信用信息公示系统、各境外工商局网站等网络公开信息渠道核查发行人供应商的注册地址、成立时间、主营业务、股权结构等基本信息，判断供应商业务与发行人采购物料的匹配关系以及与发行人是否存在关联关系；

（5）获取采购明细并执行细节测试，查阅采购订单及审批流程、记账凭证、入库单、发票等支持性凭证，检查采购入账是否真实、准确、完整。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司未披露的原材料主要为低值易耗品、采购占比低于5%的原材料以及采购频率较低的原材料；报告期内，公司低值易耗品、喷头及其配件、清洗系统、热熔挤出系统等原材料的采购价格具有公允性；

2、空气处理单元、上料输送系统、辅助设备等原材料存在少量客户指定采购的情况；除2台药物热熔挤出机以外，公司不存在外购原材料后直接作为制药

设备对外出售的情形；发行人报告期内原材料采购内容与同行业可比公司整体类似，差异主要系原材料分类方式不同以及各公司产品品类及布局存在差异；发行人不存在部分核心零部件依赖外购的情形，部分核心零部件外购对发行人制药设备产品竞争力不会产生重大不利影响；

3、公司报告期内向从事相同或类似业务供应商的采购价格具有公允性，采购背景及原因具备商业合理性；

4、报告期内，公司采购的外协加工服务主要为切割、冲孔、打磨等非核心工序；公司与外协工厂遵循市场化原则协商加工费用，采购价格具有公允性；不存在发行人员工或前员工设立的劳务加工厂商的情形；发行人采购占部分主要劳务加工厂提供同类产品或服务比例较高，主要系供应商产能有限，且与公司长期合作，形成了良好的合作关系，故优先为公司提供加工服务；

5、公司已说明各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；公司已说明新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；报告期内，成立时间较短（两年内）的供应商和发行人产生合作均具备商业合理性；报告期内，不存在同种原材料在不同供应商的采购价格差异较大且无合理原因的异常情况；

6、报告期内公司用电量变动主要与场地面积、生产强度等因素相关，与销售收入的相关性较弱；公司用电量变动幅度与场地面积及生产强度的变化情况相符，具有合理性；

7、发行人报告期各期采购交易金额具有真实性。

5. 关于主营业务成本

申报材料显示：

报告期内，发行人主营业务成本分别为 4,653.90 万元、5,207.77 万元和 8,919.53 万元，成本构成以直接材料为主，占比在 70%以上。

请发行人：

(1) 说明产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在将已交付验收产品对应成本计入其他未交付验收产品从而虚增利润和存货的情形，并说明相关的业务流程、内控措施、会计核算数据真实可靠性；

(2) 说明报告期内各主要产品的成本结构情况，分析直接材料、直接人工、制造费用占比波动的原因及合理性，结合可比公司相同或类似产品情况，说明发行人的成本结构是否符合行业特征；

(3) 说明报告期各期原材料耗用量与当期材料采购量、期末材料库存量的勾稽关系，采购、耗用主要材料与产品销售、库存之间的勾稽关系；

(4) 说明报告期内生产人员数量的具体变动情况，生产人员平均薪酬情况及与当地和同行业可比公司的对比情况，结合生产人员的数量、薪酬政策补充披露直接人工变动原因；

(5) 说明制造费用及其他的具体构成及占比，分析并披露其中波动较大的项目金额变动的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对营业成本的真实性、准确性、完整性采取的核查程序、核查比例、核查结论。

回复：

一、说明产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在将已交付验收产品对应成本计入其他未交付验收产品从而虚增利润和存货的情形，并说明相关的业务流程、内控措施、会计核算数据真实可靠性

（一）产品成本的核算流程和方法

公司主要以单个产品为核算维度归集和分配成本，每台制药设备均拥有唯一的产品序列号，产品成本包括直接材料、直接人工及制造费用等。

公司产品成本核算的主要流程及方法如下：1、财务部根据仓存管理系统统计的生产领料数据，归集直接材料成本，并分配至各个产品，领料数据包括物料名称、领用数量、领用金额、领料用途、领料单号、领料日期等关键信息；2、财务部根据人事部提供的薪酬数据及生产部门提供的工时统计表，将直接人工成本按各产品耗用的工时占总工时的比例进行分摊；3、财务部按实际发生金额归集制造费用，并按各产品耗用的工时占总工时的比例进行分摊；4、财务部根据当月产品完工入库情况，将产成品成本结转完工入库成本；5、对于符合收入确认条件的产品，财务部在确认收入的同时，结转产品销售成本。

报告期内，公司建立健全了与成本归集及分配相关的内部控制，财务部门设置专门成本核算岗位，对核算依据进行严格复核，并据此进行成本核算，确保产品成本核算的准确性、完整性。

报告期内，公司直接材料、直接人工、制造费用、加工费归集和分配的具体方法如下：

1、直接材料的归集与分配

公司产品的直接材料主要包括金属材料、泵及阀类、电气配件等原材料。公司使用仓存管理系统对原材料的出入库进行管理及核算。原材料以实际采购成本核算入库成本，领用时按照月末一次加权平均法核算材料领用成本。

实际领料时，生产车间根据领料需求填写领料单，领料单上载有产品序列号、物料名称、数量等关键信息，可以将直接材料与具体产品匹配对应。仓储部门根据领料单信息，在仓存管理系统中办理材料领用，并将领用的直接材料归集在对应序列号的产品中。月末，财务部根据仓存管理系统统计的生产领料数据归集当月直接材料金额，并将直接材料成本分配到具体对应的产品成本中。

2、直接人工的归集与分配

直接人工为直接参与生产活动的生产人员薪酬成本。人事部每月根据生产人

员的基本工资、考勤情况、加班情况等编制工资统计表，经审批后提交财务部归集，作为当月发生的直接人工成本。生产车间按月汇总各产品耗用的工时，经复核审批后提交财务部。财务部按照各设备当月实际耗用工时占当月总工时的比例对直接人工进行分配。

3、制造费用的归集与分配

制造费用主要包括生产管理人员及生产辅助人员薪酬、折旧摊销等间接费用。财务部以实际发生金额按月归集，按照各产品当月实际耗用工时占当月总工时的比例进行分摊。

4、加工费的归集与分配

公司将部分物料交由外协工厂根据公司要求进行加工，相关加工工序并非核心工序，不涉及关键技术。公司将外协厂商因完成上述工作而产生的加工费归集至所加工的具体物料，并按照物料实际领用情况结转至对应产品成本中。

5、产品发出及营业成本的结转

公司产品完工入库时，根据分配的生产成本结转至库存商品。库存商品发出时，公司根据产品成本，由库存商品转入发出商品。产品实现销售且符合确认收入条件时，公司将发出商品结转至营业成本。

（二）公司产品成本的核算流程和方法、产品成本结转方法符合《企业会计准则》的规定

1、公司产品成本的核算流程和方法符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 1 号-存货》规定，企业通过加工取得的存货成本由采购成本、加工成本及其他成本组成。其中，采购成本是由所使用或消耗的材料采购成本转移而来的；加工成本是由直接人工、制造费用和加工费构成，其本质是企业在进一步加工存货的过程中追加发生的生产成本。直接人工是指企业在生产过程中直接从事产品生产工人的职工薪酬；制造费用是指企业为生产产品而发生的各项间接费用；加工费是指企业委托外部供应商对原材料加工的费用。企业在加工存货过程中发生的直接人工、制造费用和加工费，如果能够直接计入有关成本核算对象，则应直接计入该成本核算对象。否则，应按照合理方法分配计

入有关成本核算对象。

公司对原材料、直接人工、制造费用以及加工费的归集和分摊均按照以上规则进行核算，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、公司产品成本的结转方法符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第1号-存货》规定，企业应当将已售存货的成本结转为当期损益，计入营业成本。企业应当按照先进先出法、加权平均法或者个别计价法确定发出存货的实际成本。对于不能替代使用的存货、为特定项目专门购入或制造的存货以及提供的劳务，通常采用个别计价法确定发出存货的成本。

公司主要以单个产品为核算维度归集和分配成本。在收入确认时，公司将对应产品的金额结转为营业成本。公司采用个别计价法确定发出存货的实际成本，产品成本结转方法符合《企业会计准则》的规定。

（三）公司不存在将已交付验收产品对应成本计入其他未交付验收产品从而虚增利润和存货的情形，相关的业务流程、内控措施、会计核算数据具备真实可靠性

发行人建立了较为完善的成本核算流程及内部控制措施，有效保证成本核算的准确性及完整性，相关成本数据真实可靠。报告期内，公司不存在将已交付验收产品对应成本计入其他未交付验收产品从而虚增利润和存货的情形。公司主要业务流程各环节对应的内控措施及会计核算情况如下：

序号	业务流程		内控措施	会计核算
1	材料采购及入库		1、采购部根据产品配置单查看物料库存情况，制定采购计划并进行采购，采购订单需经技术部、采购部负责人审批，采购物料名称、规格型号、数量、单价等关键信息由采购部门录入至采购管理系统采购订单模块； 2、物料送达后，仓储部对物料进行初步验收，复核到物料名称、规格型号、数量等信息，再由质量部进行质量检验； 3、物料经清点无误、检验合格后，由仓储部在采购管理系统的采购入库模块中办理入库。同时，仓储部每月对存货执行一次自盘； 4、财务部根据发票及送货单明细核对采购管理系统中记录的物料名称、规格型号、数量、单价等信息，确认无误后入账。	财务部门核对仓库采购入库无误后，记入原材料科目
2	产品生产	领用直接	1、生产车间根据产品配置单填写领料单，领料单上载有产品序列号、物料名称、数量等关键信息。领料单需由领	财务部根据仓存管理系统记录的材料出库

序号	业务流程	内控措施	会计核算
	材料	料部门负责人及仓储部复核审批； 2、领料单信息录入至仓储管理系统生产领料模块，由仓储部专员复核产品序列号、物料名称、数量等信息无误后，在仓储管理系统中办理材料领用，并将领用的直接材料归集在对应序列号的产品中。	数据，归集并分配当月直接材料
	耗用直接人工	1、生产人员根据各产品实际耗用的工时填写工时记录表，并由班组长复核。工时记录表中包括产品序列号、耗用工时、班组等关键信息。人事部将工时记录表与考勤记录进行比对复核。生产车间定期对工时进行总结分析并监督执行情况； 2、人事部每月根据员工考勤及加班情况编制生产人员工资统计表，经人事部负责人、总经理审批后提交财务部复核记账，由财务部归集作为当月发生的直接人工费用。	财务部根据工资统计表归集直接人工成本，并按各产品耗用的工时占当月总工时的比例分配直接人工成本
	制造费用归集	1、财务部依据审核无误的单据或计算表，将与生产相关的费用在制造费用科目中归集，并由成本核算岗位人员交叉复核费用金额； 2、人事部根据生产管理人员及生产辅助人员的考勤情况编制人员工资统计表，经人事部负责人、总经理审批后递交财务部，并通过制造费用科目归集。	财务部根据实际发生的成本归集制造费用，并按各产品耗用的工时占当月总工时的比例分配制造费用
3	产成品入库	产品生产完成，经质量检验和工厂测试（如需）通过后，生产车间编制入库单，入库单需记录产品品名、规格、序列号及数量等信息，并经仓储部核对相符后办理入库。	财务部根据各完工产品分配的生产成本结转库存商品
4	产品发运	销售部与客户沟通确定发货时间，并编制发货申请单，发货申请单记录产品品名、规格、序列号及客户名称等信息，并经仓储部、财务部、总经理等审批通过后办理出库。	财务部将库存商品结转至发出商品；运输费按月对账后，计入合同履约成本，并按具体产品归集
5	安装调试	1、生产车间结合安装调试要求、客户地域等安排安装调试工作。安装调试所发生的差旅费等，经生产车间、财务部、总经理审批后入账；若需采购第三方服务，则按照采购流程执行采购，安装结束后，财务部复核付款申请单、发票、合同等单据信息，确认无误后入账； 2、安装调试所领用的零星原材料，按直接材料领用流程，直接归集至具体发出商品。	财务部按照实际发生金额归集安装调试费用，并分配至对应产品。若无法直接对应，则作为制造费用核算并分摊
6	产品验收	验收合格后双方共同签署验收单。经仓储管理系统设置，已验收产品对应序列号领料功能关闭。	验收单签署后，财务部确认销售收入，并将发出商品、合同履约成本结转至主营业务成本

报告期内，公司在成本相关流程中执行上述内控措施，确保产品成本计量准确、完整，不存在将已交付验收产品对应成本计入其他未交付验收产品从而虚增利润和存货的情形，相关的业务流程、内控措施、会计核算数据具备真实可靠性。

二、说明报告期内各主要产品的成本结构情况，分析直接材料、直接人工、制造费用占比波动的原因及合理性，结合可比公司相同或类似产品情况，说明发

行人的成本结构是否符合行业特征

（一）报告期内各主要产品的成本结构情况，分析直接材料、直接人工、制造费用占比波动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务成本按产品类别构成如下：

单位：万元

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
制药设备	6,130.18	98.29%	8,652.52	97.01%	5,029.67	96.58%	4,514.56	97.01%
流化床系列	2,804.19	44.96%	4,269.51	47.87%	1,492.81	28.67%	2,610.93	56.10%
制粒生产线	2,575.87	41.30%	2,599.59	29.14%	2,168.18	41.63%	829.91	17.83%
湿法制粒系列	248.93	3.99%	547.11	6.13%	492.48	9.46%	525.04	11.28%
辅助整机系列	77.12	1.24%	652.22	7.31%	132.35	2.54%	295.26	6.34%
挤出制丸系列	189.39	3.04%	271.00	3.04%	718.28	13.79%	159.05	3.42%
干法制粒系列	68.76	1.10%	234.92	2.63%	-	-	50.08	1.08%
包衣系列	165.92	2.66%	78.17	0.88%	25.57	0.49%	44.29	0.95%
配件及服务	106.56	1.71%	267.01	2.99%	178.09	3.42%	139.33	2.99%
合计	6,236.74	100.00%	8,919.53	100.00%	5,207.77	100.00%	4,653.90	100.00%

报告期内，公司主要产品包括流化床系列、制粒生产线及湿法制粒系列，各主要产品的成本结构情况如下：

1、流化床系列

报告期内，公司流化床系列产品的成本结构如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	2,083.35	74.29%	3,111.86	72.89%	977.22	65.46%	1,835.53	70.30%
直接人工	351.98	12.55%	559.90	13.11%	224.20	15.02%	419.81	16.08%
制造费用	339.63	12.11%	555.86	13.02%	270.20	18.10%	355.59	13.62%
运输费	29.22	1.04%	41.89	0.98%	21.19	1.42%	-	-
合计	2,804.19	100.00%	4,269.51	100.00%	1,492.81	100.00%	2,610.93	100.00%

2020 年度，公司流化床系列产品销量有所减少，各类别成本随之出现下降，

但成本结构整体变化较小。2020 年度，流化床系列制造费用的降幅小于其他成本类别，占比较上年提升 4.48%，主要系公司 2019 年底搬迁至自建厂区后，新增厂房折旧等制造费用；同时，流化床系列中的生产型设备销量减少，需选配较大规格型号、较高单价零部件的设备数量随之减少，使得直接材料金额及成本占比亦有所下降。

2021 年度、2022 年 1-6 月，直接材料成本占比逐年上升，主要由于材料采购成本持续升高，加之生产型流化床销量提升，需选配较大规格型号、较高单价零部件的设备数量随之逐年增长。直接人工、制造费用成本占比受直接材料占比上升影响而下降。

2、制粒生产线

报告期内，公司制粒生产线的成本结构如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,899.25	73.73%	1,919.25	73.83%	1,550.41	71.51%	580.06	69.89%
直接人工	340.75	13.23%	328.64	12.64%	289.05	13.33%	125.10	15.07%
制造费用	322.19	12.51%	330.03	12.70%	314.53	14.51%	124.75	15.03%
运输费	13.67	0.53%	21.67	0.83%	14.19	0.65%	-	-
合计	2,575.87	100.00%	2,599.59	100.00%	2,168.18	100.00%	829.91	100.00%

报告期内，公司制粒生产线的成本结构整体变化较小，各类别成本随制粒生产线销售规模扩大而逐年增长。报告期内，公司销售的制粒生产线定制化属性不断增强，设计产能较高的制粒生产线销量逐年提升，公司根据制粒生产线具体功能需求，对规格型号更大、精度更高、自动化程度更高、功能更为多元化的零部件的配置数量增多，对各类辅助设备的配置也有所增加，直接材料金额及成本占比随之提升，直接人工、制造费用成本占比总体下降。

3、湿法制粒系列

报告期内，公司湿法制粒系列产品的成本结构如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	167.34	67.23%	370.31	67.68%	323.15	65.62%	362.28	69.00%
直接人工	39.37	15.82%	84.49	15.44%	76.75	15.58%	88.13	16.78%
制造费用	36.53	14.67%	84.96	15.53%	83.42	16.94%	74.64	14.22%
运输费	5.69	2.28%	7.36	1.34%	9.16	1.86%	-	-
合计	248.93	100.00%	547.11	100.00%	492.48	100.00%	525.04	100.00%

报告期内，公司湿法制粒系列直接材料成本占比分别为 69.00%、65.62%、67.68%及 67.23%，2020 年度占比有所下降，主要系厂房搬迁导致制造费用占比提高，以及该年度设计产能较高的湿法制粒系列产品销量少于其他年份，产品配置较其它年度有所差异所致。

（二）可比公司相同或类似产品成本结构情况

发行人主要产品包括流化床系列、制粒生产线及湿法制粒系列等药物固体制剂生产设备，均属于药物固体制剂生产过程中的核心工艺型设备。截至报告期期末，我国上市公司中仅有迦南科技、东富龙、楚天科技等少数几家覆盖固体制剂生产装备，上述公司公告文件中未披露流化床系列、制粒生产线及湿法制粒系列相同或类似产品营业成本的成本结构。因此，公司使用可比公司相同或相似业务的成本结构进行比较分析。

报告期内，发行人与同行业可比公司相似业务的成本结构对比分析如下：

公司	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东富龙	直接材料	-	76.36%	77.69%	78.88%
	直接人工	-	17.36%	16.42%	15.52%
	制造费用	-	6.28%	5.89%	5.60%
楚天科技	直接材料	-	77.43%	76.88%	76.60%
	直接人工	-	10.52%	12.49%	13.22%
	制造费用	-	12.05%	10.63%	10.18%
迦南科技	直接材料	-	68.99%	67.68%	68.52%
	直接人工	-	10.90%	10.30%	15.00%
	制造费用	-	20.11%	22.02%	16.48%

公司	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
迈得医疗	直接材料	-	83.17%	73.50%	70.90%
	直接人工	-	10.09%	16.63%	16.62%
	制造费用	-	6.74%	9.87%	12.48%
泰林生物	直接材料	-	52.57%	57.55%	65.47%
	直接人工	-	29.25%	22.82%	21.29%
	制造费用	-	18.18%	19.63%	13.24%
小伦智造	直接材料	70.73%	70.90%	68.39%	69.76%
	直接人工	21.24%	21.31%	22.14%	22.48%
	制造费用	8.03%	7.78%	9.46%	7.76%
平均值	直接材料	-	71.57%	70.28%	71.69%
	直接人工	-	16.57%	16.80%	17.36%
	制造费用	-	11.86%	12.92%	10.96%
创志科技	直接材料	74.82%	74.97%	70.20%	71.48%
	直接人工	12.41%	12.05%	13.34%	15.10%
	制造费用	11.88%	12.02%	15.41%	13.42%

数据来源：东富龙、楚天科技、迦南科技、迈得医疗、泰林生物及小伦智造披露的定期报告及招股说明书等公开披露文件，仅选取较为相关的制药装备行业。

注：东富龙、楚天科技、迦南科技、迈得医疗及泰林生物披露的定期报告未对 2022 年 1-6 月成本结构情况进行披露。

报告期内，公司成本结构与同行业可比公司相同或相似业务的成本结构较为接近。同行业可比公司相似业务的成本结构均呈现直接材料占比较高的特点，且平均值与发行人较为接近。公司直接人工、制造费用占比处于同行业可比公司平均值均相近区间，不存在重大差异。

三、报告期各期原材料耗用量与当期材料采购量、期末材料库存量的勾稽关系，采购、耗用主要材料与产品销售、库存之间的勾稽关系

（一）报告期各期原材料耗用量与当期材料采购量、期末材料库存量的勾稽关系

报告期各期，发行人主要原材料耗用量与当期材料采购量、期末材料库存量的勾稽关系，具体如下：

年度	原材料名称	单位	期初库存量	本期采购量	本期耗用量	期末库存量
2022 年	金属材料	kg	133,405.76	212,709.51	184,838.04	161,277.23

年度	原材料名称	单位	期初库存量	本期采购量	本期耗用量	期末库存量
1-6 月		pcs	748.00	2,135.00	1,612.00	1,271.00
	泵及阀类	pcs	691.00	1,379.00	1,319.00	751.00
	电气配件	pcs	1,021.00	3,899.00	3,524.00	1,396.00
	空气处理单元	pcs	1.00	73.00	72.00	2.00
	机电配件	pcs	507.00	573.00	583.00	497.00
	辅助配件	pcs	1,421.00	4,023.00	4,015.00	1,429.00
	上料输送系统	pcs	4.00	44.00	38.00	10.00
	辅助设备	pcs	10.00	31.00	24.00	17.00
	喷头及其配件	pcs	264.00	479.00	418.00	325.00
	清洗系统	pcs	-	16.00	16.00	-
	热熔挤出系统	pcs	-	1.00	1.00	-
2021 年度	金属材料	kg	99,580.04	566,152.33	532,326.61	133,405.76
		pcs	794.00	2,960.00	3,006.00	748.00
	泵及阀类	pcs	481.00	3,355.00	3,145.00	691.00
	电气配件	pcs	787.00	6,732.00	6,498.00	1,021.00
	空气处理单元	pcs	-	159.00	158.00	1.00
	机电配件	pcs	370.00	1,662.00	1,525.00	507.00
	辅助配件	pcs	1,278.00	10,425.00	10,282.00	1,421.00
	上料输送系统	pcs	7.00	75.00	78.00	4.00
	辅助设备	pcs	10.00	46.00	46.00	10.00
	喷头及其配件	pcs	193.00	1,023.00	952.00	264.00
	清洗系统	pcs	-	38.00	38.00	-
	热熔挤出系统	pcs	-	1.00	1.00	-
2020 年度	金属材料	kg	116,798.17	383,515.79	400,733.92	99,580.04
		pcs	788.00	1,907.00	1,901.00	794.00
	泵及阀类	pcs	436.00	2,202.00	2,157.00	481.00
	电气配件	pcs	494.00	5,770.00	5,477.00	787.00
	空气处理单元	pcs	-	89.00	89.00	-
	机电配件	pcs	234.00	1,461.00	1,325.00	370.00
	辅助配件	pcs	1,855.00	7,833.00	8,410.00	1,278.00
	上料输送系统	pcs	11.00	49.00	53.00	7.00
	辅助设备	pcs	12.00	45.00	47.00	10.00
	喷头及其配件	pcs	194.00	671.00	672.00	193.00

年度	原材料名称	单位	期初库存量	本期采购量	本期耗用量	期末库存量
	清洗系统	pcs	-	28.00	28.00	-
	热熔挤出系统	pcs	-	1.00	1.00	-
2019 年度	金属材料	kg	66,929.40	393,803.84	343,935.07	116,798.17
		pcs	583.00	2,116.00	1,911.00	788.00
	泵及阀类	pcs	197.00	1,719.00	1,480.00	436.00
	电气配件	pcs	565.00	4,163.00	4,234.00	494.00
	空气处理单元	pcs	-	81.00	81.00	-
	机电配件	pcs	91.00	1,174.00	1,031.00	234.00
	辅助配件	pcs	989.00	7,386.00	6,520.00	1,855.00
	上料输送系统	pcs	6.00	34.00	29.00	11.00
	辅助设备	pcs	8.00	58.00	54.00	12.00
	喷头及其配件	pcs	156.00	596.00	558.00	194.00
	清洗系统	pcs	-	14.00	14.00	-
	热熔挤出系统	pcs	-	-	-	-

如上表所示，报告期内，发行人主要原材料耗用量与当期材料采购量、期末材料库存量之间具备匹配关系。

（二）采购、耗用原材料金额与产品销售、库存之间的勾稽关系

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料期初余额 A	1,284.20	1,037.29	767.32	497.62
期初产成品、在产品、发出商品中原材料余额 B	4,436.99	2,741.69	1,224.78	1,017.73
原材料期初余额合计 C=A+B	5,721.19	3,778.98	1,992.10	1,515.35
原材料当期采购金额（包含外协）D	4,658.01	9,235.60	5,842.47	4,030.61
原材料期末余额 E	1,687.43	1,284.20	1,037.29	767.32
期末产成品、在产品、发出商品中原材料金额 F	3,705.55	4,436.99	2,741.69	1,224.78
原材料期末余额合计 G=E+F	5,392.98	5,721.19	3,778.98	1,992.10
原材料当期耗用金额 H=C+D-G	4,986.22	7,293.39	4,055.59	3,553.86
主营业务成本当期原材料金额 I	4,824.99	6,881.50	3,787.12	3,446.84
研发费用材料费用金额 J	127.97	254.65	161.71	49.18

固定资产领用存货金额 K	8.67	104.56	90.72	22.02
差异金额 L=H-I-J-K	24.59	52.68	16.03	35.82
差异率 M=L/H	0.49%	0.72%	0.40%	1.01%

报告期内，公司原材料耗用金额和销售成本中的原材料差异较小，差异原因主要为研发领用的原材料、固定资产领用存货、报告期各期末的存货余额中进入制造费用的原材料等。此外，销售费用、管理费用等其他用途亦存在领用少量原材料的情形，导致差异。总体而言，报告期内，公司原材料采购、耗用金额与产品销售、库存金额之间具有匹配关系。

四、说明报告期内生产人员数量的具体变动情况，生产人员平均薪酬情况及与当地和同行业可比公司的对比情况，结合生产人员的数量、薪酬政策补充披露直接人工变动原因

（一）报告期内生产人员数量变动及平均薪酬情况

报告期内，发行人生产人员数量与平均薪酬变动情况如下所示：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数量/金额	变动率	数量/金额	变动率	数量/金额	变动率	数量/金额
平均人数	137	9.60%	125	11.61%	112	16.97%	96
薪酬总额（万元）	786.91	9.81%	1,433.18	51.42%	946.50	19.37%	792.92
平均薪酬（万元/年/人）	11.49	0.19%	11.47	35.67%	8.45	2.05%	8.28

注：1、平均人数=各月末人数之和/当期月份数；2、薪酬总额变动率、平均薪酬金额计算使用的薪酬总额数据为简单年化后数据。

报告期内，公司生产人员人数分别为 96 人、112 人、125 人及 137 人，随业务规模提升而增长，与生产人员薪酬总额的变动趋势相匹配。2021 年度，伴随公司业务规模增长，公司生产人员人数、加班时长均随之增多，加之市场化调薪及企业社保阶段性减免政策到期，生产人员薪酬总额及平均薪酬均较上年增长较多。

（二）报告期内生产人员平均薪酬情况与当地和同行业可比公司的对比

报告期内，发行人生产人员的平均薪酬水平与当地和同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元/年/人

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
可比公司生产人员平均薪酬	东富龙	26.31	23.81	22.00	18.69
	楚天科技	17.71	21.39	18.36	-
	迦南科技	11.36	11.13	8.76	9.39
	迈得医疗	12.29	11.50	10.10	9.31
	泰林生物	12.14	14.06	12.47	10.85
	小伦智造	11.03	12.18	10.77	9.98
	可比公司均值	15.14	15.68	13.74	11.64
常州市城镇私营单位就业人员平均工资		-	7.36	6.89	6.43
发行人		11.49	11.47	8.45	8.28

注：东富龙、楚天科技、迦南科技、迈得医疗、泰林生物及小伦智造生产人员的平均薪酬，根据其披露的定期报告、招股说明书等公开资料中相关数据测算。2022 年 1-6 月数据为简单年化后平均薪酬数据。报告期内，发行人主要经营场所为江苏省常州市，故当地平均薪酬数据取至常州市统计局发布的《常州市城镇非私营单位和城镇私营单位就业人员年平均工资》，选取数据类别为私营单位就业人员年平均工资。

报告期内，公司生产人员平均薪酬水平低于同行业可比公司平均水平，主要系与可比公司所处地区薪酬水平、具体经营情况等存在一定差异所致。同行业可比公司中，东富龙、泰林生物分别主要于上海市、杭州市开展生产经营活动，平均工资水平相对更高；楚天科技于 2020 年将收购的德国 Romaco 纳入合并报表，德国 Romaco 主要生产经营地位于德国、意大利等欧洲国家，平均工资水平较高，带动楚天科技生产人员平均薪酬水平提升；迦南科技及小伦智造生产人员平均薪酬水平与公司较为接近。报告期内，发行人生产人员平均薪酬高于主要生产经营地平均工资水平，不存在生产用工成本低于当地水平的情况。

（三）结合生产人员的数量、薪酬政策补充披露直接人工变动原因

发行人已按要求在《招股说明书》“第八节、九、（二）、3、主营业务成本具体构成情况”中对相关情况进行了补充披露，具体如下：

“报告期内，公司主营业务成本分性质构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	4,666.48	74.82%	6,687.17	74.97%	3,655.82	70.20%	3,326.60	71.48%

直接人工	774.12	12.41%	1,075.20	12.05%	694.51	13.34%	702.93	15.10%
制造费用	741.21	11.88%	1,072.09	12.02%	802.65	15.41%	624.37	13.42%
运输费	54.93	0.88%	85.06	0.95%	54.79	1.05%	-	-
合计	6,236.74	100.00%	8,919.53	100.00%	5,207.77	100.00%	4,653.90	100.00%

公司主营业务成本由直接材料、直接人工和制造费用等构成，直接材料主要包括金属材料、泵及阀类、电气配件、空气处理单元等；直接人工主要由生产人员的薪酬组成；制造费用主要包括折旧及摊销、间接生产人员薪酬、水电费及安装费等。报告期内，公司营业成本的构成中直接材料占比较高，直接材料占主营业务成本的比重分别为71.48%、70.20%、74.97%及**74.82%**。

公司建立了较为完善的薪酬管理制度，生产人员薪酬主要包括基本工资、浮动工资、奖金及福利补贴等。其中，浮动工资主要与加班时长及月度绩效考核结果挂钩，奖金主要取决于当年度生产任务总量及完成情况。报告期内，公司生产人员平均人数分别为96人、112人、125人及137人，随业务规模提升而增长，与直接人工整体变动趋势一致。2020年度，公司生产人员人数有所增长，但受新冠疫情影响，国务院出台企业社保费阶段性减免政策，依据上述政策，公司承担的人工费用相应减少；此外，受疫情影响，公司当年部分订单的整体进度有所延缓，部分产品未在当年完成验收并确认销售，相关直接人工留存于当期尚未实现销售的发出商品等存货，未结转至主营业务成本，使得直接人工金额及占比较2019年度略有下降。2021年度，伴随公司业务规模增长，公司生产人员人数、加班时长均随之增多，加之市场化调薪及企业社保阶段性减免政策到期，直接人工金额增幅较大。此外，公司2019年底从租赁厂房搬迁至自建厂区，使得2020年度厂房折旧等费用大幅增加，制造费用总额及占比随之增加。2021年度，公司主要金属原材料、电气配件及空气处理单元的采购价格均出现上涨，导致直接材料占比上升，直接人工、制造费用占比相应下降。2020年度起，公司按新收入准则相关要求，将履行合同而发生的运输费在“营业成本”中核算。”

五、说明制造费用及其他的具体构成及占比，分析并披露其中波动较大的项目金额变动的原因

发行人已按要求在《招股说明书》“第八节、九、（二）营业成本分析”中对相关情况进行了补充披露，具体如下：

“4、制造费用具体构成情况

报告期内，公司主营业务成本中制造费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧及摊销	188.45	25.42%	288.74	26.93%	257.26	32.05%	20.84	3.34%
职工薪酬	197.78	26.68%	363.64	33.92%	254.19	31.67%	258.68	41.43%
材料费	158.51	21.39%	194.33	18.13%	131.30	16.36%	120.24	19.26%
安装及装卸费	78.98	10.66%	91.68	8.55%	46.39	5.78%	54.60	8.74%
差旅交通费	61.47	8.29%	66.15	6.17%	44.11	5.50%	47.02	7.53%
水电租赁费	30.72	4.14%	48.60	4.53%	47.65	5.94%	115.38	18.48%
修理加工费及其他	25.30	3.41%	18.95	1.77%	21.76	2.71%	7.61	1.22%
合计	741.21	100.00%	1,072.09	100.00%	802.65	100.00%	624.37	100.00%

报告期内，公司的制造费用金额分别为 624.37 万元、802.65 万元、1,072.09 万元及 741.21 万元，制造费用逐年增加，与公司的产销规模相匹配。

报告期内，公司折旧及摊销费用增幅较大，主要系公司在 2019 年底整体搬迁至新厂区后，厂房及设备折旧提升所致；相应地，公司完成搬迁后减少了原有厂房的租赁，故水电租赁费相较 2019 年下降较多。2020 年度，受新冠疫情影响，国务院出台企业社保费阶段性减免政策，依据上述政策，公司承担的人工费用下降，间接人工的工资薪酬及占比略微下降。报告期内，公司产销规模持续增长，低值易耗品等材料耗用随之增多，材料费逐年提升。此外，公司产品发送至客户现场后仍需进行安装、调试等工序，相应产生因聘请安装供应商发生的安装费用、生产人员现场安装或调试而发生的相关差旅交通费等，报告期内，安装及装卸费、差旅交通费整体随产销规模扩大而增长。”

六、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、访谈公司财务负责人及生产部门负责人，了解发行人的成本归集及核算方法，了解各成本类别的具体构成及占比情况，了解各期生产情况及各成本类别

波动原因及合理性，判断报告期内发行人成本核算体系与企业实际采购生产业务环节是否匹配；

2、查阅《企业会计准则》及相关规定，分析报告期内发行人成本核算方法是否符合准则与相关规定的要求；

3、针对是否存在将已交付验收产品对应成本计入其他未交付验收产品从而虚增利润和存货的情形，主要执行的核查程序如下：

（1）对发行人库存商品实施存货监盘程序，对期末发出商品余额实施函证程序，结合函证结果，分析发行人是否将应结转成本费用的存货继续列报于存货，确认当期成本的完整性。2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，监盘程序及函证程序对于公司 2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末存货的覆盖比例分别为 94.85%、96.58%及 94.96%，覆盖比例较高；

（2）获取公司报告期内的销售明细表及成本明细表，分析公司主要产品毛利率变化情况，分析是否存在异常波动情况；

（3）获取发行人报告期各期的存货收发存明细表，并对原材料及库存商品执行计价测试程序，以确认材料成本列报计价的准确性，报告期各期末测试比例分别为 81.89%、85.97%、88.39%及 85.40%，计价测试结果无重大异常；

（4）获取报告期内发行人制造费用明细表，复核制造费用的分摊计算过程，核查报告期各期制造费用列报的准确性，报告期各期复核比例均为 100%，分析报告期各项制造费用金额变动情况，核查费用入账是否完整，重点关注固定资产折旧、职工薪酬等大额制造费用的归集准确性；

（5）获取报告期内发行人员工花名册、生产人员工资表，了解生产人员薪酬归集及分配方法，复核各期人工成本归集情况、直接人工的分摊计算过程，检查报告期各期直接人工列报的准确性，报告期各期复核比例均为 100%；

（6）对报告期各期成本执行成本截止性测试，对资产负债表日前后的成本结转、归集执行截止测试，检查对应采购订单、领料单、收入确认时间、出库金额、结转成本金额，评价结转成本是否存在跨期。

4、获取发行人报告期内的成本明细表，分析主要产品成本构成、单位成本

变化情况，查阅同行业可比公司的公开信息，对比公司成本结构与同行业可比公司是否存在显著差异；

5、获取公司存货进销存明细表，对公司原材料采购和消耗量进行复核分析；

6、获取公司各期末存货明细，分析各期原材料采购、耗用金额与产品销售、库存金额之间的勾稽关系；

7、获取报告期内发行人薪酬管理制度、员工花名册、生产人员工资表，统计各期生产人员人数与平均薪酬，访谈公司人事部负责人，了解报告期内平均薪酬和生产人员数量波动原因，分析复核数据变动的合理性；

8、查阅同行业可比公司的公开信息、常州市统计局公开的人员工资统计数据，比对核查发行人生产人员薪酬与同行业可比公司平均生产人员薪酬以及发行人经营地平均薪酬水平是否存在显著差异；

9、获取报告期内发行人制造费用明细表，分析制造费用重要构成及占比波动的合理性；

10、针对营业成本的真实性、准确性、完整性，核查工作如下：

（1）访谈发行人管理层和财务负责人，了解成本核算方法及相关内部控制，并对公司采购与付款循环、工薪循环内部控制执行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计及运行有效性；

（2）获取发行人生产经营各环节成本核算方法和步骤的说明，了解发行人成本核算方法，包括各类存货计价方法、生产成本料工费归集分配方法，评价成本核算方法合理性；

（3）查询主要材料的公开市场价格，与发行人采购价格进行比较，分析发行人原材料采购价格变动的合理性；

（4）获取发行人报告期各期的存货收发存明细表，并对原材料及库存商品执行计价测试程序，以确认材料成本列报计价的准确性，报告期各期测试比例分别为 81.89%、85.97%、88.39%及 85.40%，计价测试结果无异常；

（5）对发行人报告期内主要供应商进行函证，以核实报告期内采购金额的真实性、准确性及完整性。报告期各期，函证确认采购金额占采购总额的比例分

别达到 86.83%、81.93%、82.13%及 81.52%；

（6）走访报告期内主要供应商，了解其基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况等，了解主要供应商与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。报告期各期，走访发行人供应商采购金额占采购总额的比例分别为 70.64%、71.86%、72.45%及 71.98%；

（7）针对发行人主要供应商采购执行细节测试，选取采购订单、记账凭证、入库单、发票等支持性凭证，检查采购入账是否准确、完整；

（8）对报告期各期成本执行成本截止性测试，对资产负债表日前后的成本结转、归集执行截止测试，检查对应采购订单、领料单、收入确认时间、出库金额、结转成本金额，评价结转成本是否存在跨期；

（9）获取报告期内发行人制造费用明细表，复核制造费用的分摊计算过程，确认报告期各期制造费用列报的准确性，报告期各期复核比例均为 100%，分析报告期各项制造费用金额变动情况，核查费用入账是否完整，重点关注固定资产折旧、职工薪酬等大额制造费用的归集准确性；

（10）获取报告期内发行人薪酬管理制度、员工花名册、生产人员工资表，了解生产人员薪酬归集及分配方法，复核各期人工成本归集情况，统计分析单位人员薪酬及变化情况，比对核查发行人生产人员薪酬与同行业可比公司平均生产人员薪酬以及发行人经营地平均薪酬水平是否存在显著差异；

（11）分析报告期内发行人主要产品成本变动的合理性，分析直接材料、直接人工及制造费用结构变动原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人产品成本的核算流程、归集分配方法、成本结转方法系基于企业实际生产经营模式制定，与企业业务特征相符，符合《企业会计准则》的相关规定，与成本核算相关的内控制度建立完善且得到有效执行，不存在将已交付验收产品对应成本计入其他未交付验收产品从而虚增利润和存货的情形，会计核算数据具有真实可靠性；

2、发行人已说明报告期内各主要产品的成本结构情况，报告期内，发行人各主要产品的直接材料、直接人工及制造费用占比波动具有合理性，发行人的成本结构与同行业可比公司相似业务的成本结构相似，符合行业特征；

3、报告期内，发行人主要原材料耗用量与当期材料采购量、期末材料库存量之间具备匹配关系；主要原材料采购、耗用金额与产品销售、库存金额之间具有勾稽关系；

4、报告期内，发行人生产人员人数逐步增长；生产人员平均薪酬水平高于当地平均水平，与同行业可比公司的差异具有合理解释；报告期内，发行人直接人工变动与公司生产人员数量变动及实际经营情况相匹配，变动具备合理性；

5、报告期内，发行人制造费用构成基本稳定，主要构成变动与发行人业务经营情况一致，不存在异常波动的制造费用项目；

6、发行人与成本相关的内部控制设计合理，且有效运行，报告期内营业成本核算真实、准确、完整。

6. 关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人辅助整机、挤出制丸、干法制粒等系列产品的毛利率整体呈现下降趋势；

（2）报告期内，发行人综合毛利率高于同行业可比公司的平均水平，与泰林生物、迈得医疗相对接近；而迈得医疗主要销售安全输注类产品，泰林生物主要销售微生物检测技术、灭菌技术及隔离技术产品，两家公司与发行人的主营业务差异较大。

请发行人：

（1）说明报告期内辅助整机、挤出制丸、干法制粒等系列产品的毛利率下降的原因及合理性；

（2）说明同行业可比公司选取的合理性，结合客户质量、核心技术、研发投入、具体应用工序等方面，对比发行人不同类别产品与同行业公司相同或相似产品的毛利率差异情况，并分析差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内辅助整机、挤出制丸、干法制粒等系列产品的毛利率下降的原因及合理性；

报告期内，公司辅助整机系列、挤出制丸系列及干法制粒系列销售收入合计分别为 1,162.88 万元、1,797.64 万元、1,851.58 万元及 631.61 万元，占同期主营业务收入的比重分别为 9.75%、14.34%、8.86%及 4.94%，收入及占比相对较低，非公司主要产品类别，上述产品收入及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
辅助整机系列	147.43	47.69%	1,010.61	35.46%	303.38	56.37%	581.80	49.25%
挤出制丸系列	369.31	48.72%	536.28	49.47%	1,494.26	51.93%	481.43	66.96%

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
干法制粒系列	114.87	40.14%	304.69	22.90%	-	-	99.65	49.74%

报告期内，辅助整机系列毛利率分别为 49.25%、56.37%、35.46%及 47.69%。

公司辅助整机系列包括各类在线检测设备、清洗设备、整粒设备以及称量系统等多种类型。报告期内，不同类型辅助整机的收入占比及毛利率存在差异，使得辅助整机系列毛利率波动较大。2021 年度，辅助整机中具有较高毛利率的整粒设备收入占比由 63.75%降低至 14.21%，主要系当年度客户采购其他制药设备时配套购买了较多其他辅助整机，且公司给与较多价格优惠，导致辅助整机系列毛利率较上年下降。

报告期内，挤出制丸系列毛利率分别为 66.96%、51.93%、49.47%及 48.72%。

公司挤出制丸系列主要包括立式挤出滚圆机及热熔挤出机。其中，热熔挤出机系公司近年来推出的新产品，公司制定了较为优惠的销售价格，加之热熔挤出机的重要系统来源于外购，因此整体毛利率较低。热熔挤出机 2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月（2019 年度未实现销售）销售收入占挤出制丸系列销售收入的比例为 38.44%、31.35%及 46.49%，毛利率为 15.52%、4.96%及 26.36%，收入占比相对较高而毛利率较低，导致挤出制丸系列整体毛利率出现下降。

2019 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，干法制粒系列的毛利率分别为 49.74%、22.90%及 40.14%。干法制粒系列系公司近年来推出的新产品，尚处于市场拓展阶段。由于制药装备领域客户对产品的选择需要经过较长时间的沟通和验证，发行人为进一步打开市场，根据竞争情况给与价格优惠，因此 2021 年度毛利率下降。

二、说明同行业可比公司选取的合理性，结合客户质量、核心技术、研发投入、具体应用工序等方面，对比发行人不同类别产品与同行业公司相同或相似产品的毛利率差异情况，并分析差异原因。

（一）同行业可比公司选取的合理性

制药装备行业具有细分领域较多，设备种类较复杂，具体应用领域各不相同等特点。根据《制药机械产品分类及编码》（GBT 28258-2012），制药机械可分

为 8 个产品类别，超过 3,000 多个设备种类。因此，截至本问询回复出具日，A 股已上市公司中不存在与公司在主营业务、产品种类、产品结构、业务模式等方面完全一致的上市公司。

为便于投资者更为全面地将公司与同行业公司进行比较分析，公司结合所属行业、产品种类、产品特点、产业链上下游情况、应用场景等因素，选取了五家制药及医疗器械装备领域的上市公司作为可比公司。具体比较情况如下：

公司名称	所属行业	主要业务及主要产品种类	主要产品特点	主要原材料及产业链上游情况	下游客户所处领域及应用场景	可比性分析
迦南科技	专用设备制造业	主要业务板块包括固体制剂智能工厂业务、生物制剂创新药用水设备及制药配液系统工程业务、智慧物流业务、医药研发服务业务等 4 大业务板块。 主要产品包括粉体工艺设备、固体制剂设备、中药提取设备、流体工艺设备、智能物流系统、医药研发一致性评价及检测服务等，其中固体制剂设备产品已基本覆盖固体制剂设备的整线生产工艺流程。	自设立以来一直致力于制药装备相关业务，可为制药企业提供专业化、定制化、集成化的制药装备整体解决方案。	主要的原材料为钢材、机电设备、电气设备、机械零部件及其他辅助材料等。	产品主要应用于制药行业，还可应用于保健品、食品等健康产业相关领域及快递物流等其他行业用户。主要制药企业客户包括：江苏康缘药业股份有限公司、江西青峰药业有限公司、长春金赛药业股份有限公司、信达生物制药（苏州）有限公司、昆明中药厂有限公司等。	迦南科技主要从事药物固体制剂装备生产，在所处行业、主要业务、主要产品、主要产品特点、产业链上下游情况等方面与发行人较为相似，具有可比性。
楚天科技	专用设备制造业	主要业务板块包括制药用水业务、生物工程业务、无菌制剂业务、固体制剂业务、检测后包业务、中药制剂业务、智能与信息化业务及 EPCMV 业务等 8 大业务板块。 主要产品包括水剂类药物设备、固体制剂设备、粉剂药物设备等，产品主要应用领域涵盖生物药、原料药、中成药、化学药等药物品种。	设备订单以定制化开发为主，不同客户对于设备及解决方案需求存在差异，同时由于包材形式、给药方式的变化，也会带来设备差异化需求。	原材料主要包括各类钢材、电器、泵阀类、标准件及其他材料。	产品主要应用于制药行业。主要制药企业客户包括：中国医药集团有限公司、哈药集团有限公司、石药控股集团有限公司、上海医药集团股份有限公司、扬子江药业集团有限公司、北京科兴生物制品有限公司、云南沃森生物技术股份有限公司等。	楚天科技主要业务与发行人存在一定差异，但与发行人均涵盖固体制剂制药装备业务，下游客户包含制药企业，在所处行业、主要产品特点、产业链上下游情况等方面与发行人较为相似，具有可比性。
东富龙	专用设备制造业	主要业务涵盖制药装备板块、医疗技术与科技板块、食品装备工程板块，其中制药装备板块包括原料药设备（化学药合成、中药提取、生物原液）及制剂设备（注射剂、口服固体制剂）。 主要产品包括冻干机、无菌隔离装置、自动进出料装置、灌装联动线、全自动配液系统、智能灯检机及检查包装设备、生物发酵罐及反应器、生物分离纯化及超滤系统、口服固体制剂制粒线、多功能流化床及物料周转系统等。	为制药企业提供非标定制化的整体解决方案及制药系统设计。	原材料主要包括泵、阀类、电气电控类、仪器仪表、钢材、板材及外协件、辅料等。	产品主要应用于生物制品、疫苗、血制品、抗生素、化学药品、诊断制剂、保健品、兽药、中药西制等药物制造领域。主要制药企业客户包括：哈药集团有限公司、石药控股集团有限公司、上海医药集团股份有限公司、扬子江药业集团有限公司等。	东富龙主要业务与发行人存在一定差异，但与发行人均涵盖固体制剂制药装备业务，下游客户包含制药企业，在所处行业、主要产品特点、产业链上下游情况等方面与发行人较为相似，具有可比性。
迈得医疗	专用设备制造业	主要从事医用耗材智能装备的研发、生产、销售和服务，有效整合医疗器械产品工艺、自动化、软件等方面的技术，为医用耗材生产企业提供自动化成套设备和软件服务整体式解决方案。 主要产品包括安全输注类、血液净化类等两	在提供产品与服务中，会根据客户的需求给出定制化的智能装备研发生产方案，不仅能帮助客户解决生产工艺问题，同时能提供硬	原材料主要包括气缸、电磁阀、传感器、电机、钢材等。	产品主要应用于医用耗材产业。典型客户包括：山东威高集团医用高分子制品股份有限公司、江西三鑫医疗科技股份有限公司、江西洪达医疗器械集团有限公司、上海康德莱企业发展集团股份有限公司等	迈得医疗与发行人均属于生物医药行业的装备生产企业，在主要产品的应用领域与发行人有所区别，但在主要产品特点、产业链上下游情

公司名称	所属行业	主要业务及主要产品种类	主要产品特点	主要原材料及产业链上游情况	下游客户所处领域及应用场景	可比性分析
		大类设备。安全输注类设备主要用于 COP 预灌封或安全自毁式注射器、预充式冲管注射器、胰岛素注射器、安全注射针、留置针、导尿管、输液器、中心静脉导管等医用耗材的组装、检测、包装等环节及帮助客户解决生产工艺难题；血液净化类设备主要用于血液透析器和透析管路的组装检测与包装、中空纤维膜纺丝线制丝等环节。	件加软件的综合服务，从设备、软件、生产工艺解决等方面使客户对公司有极强的粘附性。			况等方面与发行人较为相似，具有可比性。
泰林生物	专用设备制造业	主要业务包括微生物检测系统、环境生物污染控制装备及总有机碳分析仪器等产品的研发、生产和销售。 主要产品包括各类耗材、仪器和设备，可单独或组合应用于药品的研发、生产和质量控制。	根据客户的使用需求，主营业务生产的各系列产品可分为标准化产品和定制化产品两种。	原材料主要包括注塑原料、结构件、电子元器件、功能部件、辅料、包装原料等。	产品主要应用于下游医药行业，同时可以拓展的应用领域包括医疗卫生、生物安全、精准医疗、实验动物、食品安全、检验检疫和环境保护等大健康产业。典型客户包括：科伦药业、华润双鹤药业、重庆精准生物技术有限公司、江苏奥赛康药业有限公司等。	泰林生物与发行人均属于制药装备行业，下游客户均属于医药行业，在所处行业、主要产品特点、产业链上下游情况等方面与发行人较为相似，具有可比性。
小伦智造	专用设备制造业	主要从事固体制剂设备的研发、生产和销售，产品可广泛应用于医药、保健品等领域。主要产品包括包衣系列、制粒系列、混合系列等，囊括整条固体制剂生产线的核心设备。	始终聚焦于固体制剂设备，满足客户的定制化需求，致力于为客户提供具有国际先进水平的优质制药设备。	原材料主要包括钢材类、电子电气类、机电设备类、液压气动类、机械零件类及阀门管件类等。	产品可广泛应用于医药、保健品等领域。典型客户包括：括国药集团、扬子江药业、广药集团、恒瑞医药、华润医药、修正药业、复星医药、上药集团、齐鲁制药、石药控股等，并向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等全球知名制药厂商。	小伦智造主要从事固体制剂装备生产，在所处行业、主要业务、主要产品、主要产品特点、产业链上下游情况等方面与发行人较为相似，具有可比性。
发行人	专用设备制造业	主要从事药物固体制剂生产设备的研发、设计、生产和销售，并提供从工艺摸索、工艺优化到工艺升级的全套工艺支持服务。主要产品包括流化床系列、湿法制粒系列及制粒生产线等药物固体制剂生产设备，均属于药物固体制剂生产过程中的核心工艺型设备。	为制药企业提供药物固体制剂领域的全套定制化智能化解决方案。	原材料主要包括金属材料、泵及阀类、电气配件、空气处理单元等。	产品主要应用于下游制药企业的制粒工序，是药物固体制剂生产过程中重要的工艺型设备。 公司主要产品覆盖众多知名制药公司或其下属公司，包括华润医药控股有限公司、上海医药集团股份有限公司、上海复星医药产业发展有限公司、扬子江药业集团有限公司、中国医药集团有限公司、正大天晴药业集团股份有限公司、石药集团有限公司等。	-

注：数据来源为同行业可比公司披露的招股说明书、募集说明书等公开资料。

公司选取的同行业可比上市公司均属于专用设备制造业，主要产品均涵盖制药及医疗器械生产装备，且均具有定制化特点。虽然不同企业产品的所属细分领域、具体种类构成、应用领域存在一定差异，但在主要业务类型及主要产品种类、主要产品特点、产业链上下游情况等方面与公司存在一定的相似性和可比性。

此外，上述同行业公司在公开披露文件中选取的可比公司与发行人亦不存在重大差异。上述同行业公司选取的同行业可比公司具体如下：

公司	将发行人选取的上市公司作为同行业可比公司的情况
迦南科技	东富龙、楚天科技
楚天科技	东富龙
东富龙	楚天科技、迦南科技、泰林生物
迈得医疗	东富龙、楚天科技、迦南科技
泰林生物	东富龙
小伦智造	东富龙、楚天科技、迦南科技

数据来源：同行业可比公司披露的招股说明书、募集说明书等公开资料。

综上，发行人选取的同行业可比公司在所属行业、主要产品种类、主要产品特点、产业链上下游情况、应用场景等方面具有一定的可比性及相似性。因此，同行业可比公司选取具有合理性。

（二）结合客户质量、核心技术、研发投入、具体应用工序等方面，对比发行人不同类别产品与同行业公司相同或相似产品的毛利率差异情况，并分析差异原因

制药装备行业具有细分领域较多、设备种类较复杂、具体应用领域各不相同等特点，加之制药装备通常具有定制化属性，不同客户、不同工艺对于制药装备均可能提出不同要求。因此，制药装备企业的毛利率一般可比性较弱。

公司主要产品均属于药物固体制剂生产过程中的核心工艺型设备。截至报告期期末，我国上市公司及拟上市公司中仅迦南科技、东富龙及楚天科技等少数几家覆盖固体制剂生产装备的公司，上述公司公开文件中未披露与发行人主要产品相同或相似产品的毛利率数据。因此，公司主要通过对比同行业可比公司固体制剂生产装备业务的毛利率差异情况进行分析。

报告期内，公司制药设备毛利率与同行业可比公司相似业务的毛利率对比情况如下：

项目	业务类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东富龙	口服固体单机及系统	35.49%	42.67%	46.49%	-
楚天科技	固体制剂解决方案及单机	21.12%	25.92%	29.50%	26.87%
迦南科技	固体制剂设备	38.24%	42.01%	41.18%	48.61%
小伦智造	制药整机	46.50%	47.24%	46.89%	50.75%
平均值		35.34%	39.46%	41.02%	42.08%
发行人	制药设备	50.89%	56.55%	58.20%	60.57%

数据来源：东富龙、楚天科技、迦南科技及小伦智造公开披露的定期报告、独立财务顾问报告及审核问询函回复报告等文件。

注 1：东富龙 2019 年年度报告未对口服固体单机及系统毛利率数据进行披露；迦南科技 2022 年上半年将其固体制剂设备的核算口径调整为口服固体制剂设备及智能工厂业务；

注 2：报告期内，迈得医疗、泰林生物无固体制剂生产设备收入，故未进行对比。

报告期内，公司制药设备毛利率分别为 60.57%、58.20%、56.55%及 50.89%，高于同行业可比公司相似业务的平均水平，主要系发行人自设立以来便专注于药物固体制剂生产设备，主要产品均为制粒工序核心工艺型设备，且定位高端；而同行业可比公司业务范围相对较广，固体制剂生产设备的具体应用工序及核心技术等方面与发行人均存在差异。此外，公司技术研发高度聚焦于制粒工序，核心技术具备领先优势，因此公司产品价格及毛利率水平较高。由于公司产品主要为定制化设备，较难与同行业可比公司产品直接对比价格，且公开数据亦缺乏相同或相似产品价格信息，无法量化分析公司产品平均价格与同行业可比公司的差异情况。但根据中国制药装备协会及主要客户的访谈，公司产品价格整体高于其他同类型国产设备。

1、公司主要产品聚焦制粒工序，与同行业公司在应用工序上存在差异

制粒工序是固体制剂生产的第一步，是影响药品质量的核心生产环节，制粒质量的优劣将直接影响药品的装量差异、崩解时限、硬度、脆碎度和人体的生物利用度等，进而直接影响患者用药的安全性、有效性和可及性，且上述影响无法通过后续生产环节逆转或弥补。

根据吴司琪等人（教育部重点实验室成员）于《中国医药工业杂志》公开发表的学术论文《中药制粒工艺及其设备的研究概况》，制粒是颗粒剂、胶囊、片剂生产过程中所不可或缺的关键操作单元。根据迦南科技副总经理、工程师陈永兴（时任，现已离职）

公开发表的学术论文《固体制剂制备中制粒关键技术的发展》，制粒工序是固体制剂制备过程中关键基础的工序，制粒技术是固体制剂制备过程中最关键的技术。

因此，制粒工序是固体制剂制备过程中的关键核心环节，应用于制粒工序的工艺型设备作为制粒技术的最终实现主体，是技术含量及产业价值均较高的固体制剂生产设备。公司深耕药物固体制剂生产设备领域的研发、生产及销售，主要产品聚焦于制粒工序，并应用多项公司核心技术，是固体制剂制备过程中重要的工艺型设备。与同行业公司相比，公司固体制剂生产设备产品更聚焦于制粒工序，具备更高的业务聚焦度，具体情况如下：

公司	业务类别	主要产品	主要应用工序
迦南科技	固体制剂设备	湿法制粒机、沸腾制粒机、混合机、提升加料机、压片机、包衣机、包装整线、料斗等	物料前处理工序、制粒工序、成型工序、包装工序
东富龙	口服固体单机及系统	口服固体制剂制粒线、多功能流化床、物流周转系统等	物料前处理工序、制粒工序
楚天科技	固体制剂解决方案及单机	流化床制粒机、压片机、包衣机、铝塑泡罩包装线、软双铝及硬管装管线及自动装盒线等	制粒工序、成型工序、包装工序
小伦智造	制药整机	包衣系列、制粒系列、混合系列、辅助系列	成型工序、制粒工序
发行人	制药设备	流化床系列、制粒生产线、湿法制粒系列等	制粒工序

数据来源：东富龙、楚天科技、迦南科技及小伦智造公开披露的定期报告、独立财务顾问报告及审核问询函回复报告等公开披露文件或官方网站等公开渠道。

报告期内，公司主要产品均为制粒工序的重要工艺型设备，而同行业可比公司固体制剂生产设备的主要产品应用于制粒工序、成型工序及包装工序等多个工序，未在制粒工序这一关键工序上呈现较高的聚焦度或形成核心覆盖。公司主要产品作为制粒技术的最终实现主体，依托多项核心技术已形成差异化竞争优势，从而定价水平及毛利率水平较高。

2、公司掌握多项核心技术，具有较强技术优势，助力公司议价能力提升

（1）公司技术研发高度聚焦于制粒工序，并形成较高技术壁垒

经过多年发展，公司在流化床制粒与包衣、湿法制粒、干法制粒等领域积累了多项核心技术，并广泛应用于各项产品中。公司核心技术参见《招股说明书》“第六节、八、

（一）公司核心技术、技术来源、技术先进性及具体表征”。公司核心技术为固体制剂制备过程中关键技术，技术难度较高，公司核心技术难点参见本问询函回复之“第七题、五、（三）相关发明专利技术来源、形成过程的合法合规性”。

公司掌握多项核心技术，与同行业公司相比，公司拥有的发明专利主要集中在制粒工序核心工艺型设备，技术专注度较高。公司与同行业公司在发明专利数量、固体制剂装备发明专利数量、制粒工序工艺型装备发明专利数量及占比等方面的对比情况如下：

单位：件

公司	固体制剂生产设备核心技术来源	发明专利数量	固体制剂装备发明专利数量	制粒工序工艺型装备发明专利数量	制粒工序工艺型装备发明专利数量占比
东富龙	主要来源于 2015 年收购的上海涵欧制药设备有限公司	100	4	1	1.00%
楚天科技	主要来源于收购的德国 Romaco	440	2	2	0.45%
迦南科技	主要来源于自主研发，产品基本覆盖整线生产工艺流程	28	18	11	39.29%
小伦智造	主要来源于自主研发，核心产品为包衣系列	4	4	-	-
发行人	主要来源于自主研发，发行人自设立之初便专注于药物固体制剂生产设备	14	14	11	78.57%

数据来源：东富龙、楚天科技、迦南科技及小伦智造专利数据来自企查查、国家知识产权局。

注 1：同行业公司专利数据统计口径为截至 2022 年 8 月 2 日国内已授权发明专利。楚天科技专利数据为楚天科技、楚天飞云制药装备（长沙）有限公司、Romaco Holding GmbH（洛马克控股有限公司，德国 Romaco）、Romaco Pharmatechnik GmbH（洛马克医药技术有限公司，系德国 Romaco 子公司）、Romaco Kilian GmbH（洛马克克里安有限公司，系德国 Romaco 子公司）、Romaco Innojet GmbH（洛马克因诺杰特有限公司，系德国 Romaco 子公司）、Romaco s.r.l.（洛马克博洛尼亚公司，系德国 Romaco 子公司）作为专利权人的已授权发明专利合计数；东富龙专利数据为东富龙、上海涵欧制药设备有限公司作为专利权人的已授权发明专利合计数；

注 2：制粒工序工艺型装备为应用于制粒工序的工艺型装备，主要包括流化床系列、湿法制粒机及干法制粒机等工艺型装备。

综上，公司核心技术及发明专利均聚焦于制粒工序，制粒工序工艺型装备发明专利数量较多，且其占发明专利总数量比例高于迦南科技等同行业公司。高度聚焦的技术研发方向为公司带来技术领先优势，并形成较高的技术壁垒，增强公司产品的竞争优势。

（2）公司技术水平较为领先，具备复杂制剂制备能力，得到客户广泛认可

公司核心技术具备领先优势，主要产品能够有效降低药物生产时间、生产能耗、清洗时间，提高原辅料使用率，在提升药企生产质量及生产效率方面起到重要作用。此外，

公司主要产品能够制备缓控释等复杂固体制剂，客户认可度较高。根据对公司报告期各期前十大客户的访谈，共计 28 家客户认为创志科技的产品达到国内领先水平或者具备替代进口设备的能力，占前十大客户的比例为 82.35%，占比较高。

以复杂制剂制备能力为例，经过多年研发积累，公司主要产品流化床已经能够完成较高难度的微丸包衣作业，对于复杂固体制剂的制备具有重要意义。目前，公司已成功帮助多家药企制备多款复杂固体制剂且达到一致性评价标准，包括艾司奥美拉唑镁肠溶片、艾司奥美拉唑镁肠溶胶囊、盐酸坦索罗辛缓释胶囊、奥美拉唑肠溶胶囊及盐酸度洛西汀肠溶胶囊等过评数量较少的高难度品种。上述品种通过一致性评价及使用公司设备的情况如下：

序号	药品	取得批件药企家数	使用公司设备的家数
1	艾司奥美拉唑镁肠溶片	1	1
2	艾司奥美拉唑镁肠溶胶囊	3	1
3	盐酸坦索罗辛缓释胶囊	5	2
4	奥美拉唑肠溶胶囊	6	4
5	盐酸度洛西汀肠溶胶囊	8	4

注：上表统计截至 2021 年末，统计范围包括药品通过一致性评价的制药企业，以及按照化学药品新注册分类取得批件的制药企业。

复杂固体制剂通常指使用缓控释、肠溶、多颗粒系统等高难度制剂技术的药物品种。其成功制备的主要因素不仅仅在于是否掌握了准确的化学结构，制备流程及制备工艺同样会对于药物质量及疗效产生重大影响，包括生物等效性、溶出曲线、有效成分含量等。因此，复杂固体制剂通常具有制备难度较大、通过一致性评价难度较大等特点，对制药装备及制药工艺的要求较高，是衡量装备水平以及医药产业化技术水平的重要因素之一，通常无法使用中低端工艺型制药装备制备。目前，国产制药装备制备复杂固体制剂的能力仍然较弱。公司通过多年研发及生产经验形成了丰富的技术积累，主要产品技术水平较高，帮助客户解决了较多复杂固体制剂制备过程中的技术难题，得到客户广泛认可。

综上，公司主要产品已具备较高技术水平，客户认可度较高，在下游药企的生产经营中起到重要作用，因此销售定价水平及毛利率通常较高。

（3）公司主要产品性能与国际知名品牌差异较小，具有较高性价比优势

长期以来，我国制药装备市场、尤其是高端制药装备市场主要被国外厂商占据。国内大型制药企业更倾向于采购国际知名厂商的制药设备，主要原因系国际知名厂商拥有多年的技术积累和完整的产品系列，产品性能整体优于国内制药装备企业。虽然近年来我国制药装备行业在技术水平、产品质量、产品品种规格等各个方面发展迅速，但与国际一流品牌相比仍存在一定差距。

国外固体制剂生产设备制造商的代表企业包括德国 GLATT、德国 BOSCH、德国 GEA 等，其产品质量较高、工艺较为先进，长期以来在国内高端市场占据主导地位，是公司产品的主要对标企业。经过多年研发积累，公司主要产品在多项重要指标上已达到或超越国外品牌水平。根据下游制药企业提供的信息，公司流化床的主要技术指标与德国某知名制药装备制造商同类产品的比较情况如下：

主要技术指标	指标含义	发行人	德国某知名制药装备制造商
温度控制能力	流化床进风温度的精准控制能力	$\pm 1.0^{\circ}\text{C}$	$\pm 1.5^{\circ}\text{C}$
湿度控制能力	流化床进风湿度的精准控制能力	$\pm 0.3\text{g/m}^3$	$\pm 0.5\text{g/m}^3$
风量控制能力	流化床进风风量的精准控制能力	$\pm 4\%$	$\pm 5\%$
包衣上膜率	微丸包衣完成后的实际增重量与包衣液中总固含物的比值，也叫包衣粉利用率	$> 98.50\%$	95.00%
包衣成品率	微丸包衣完成后，通过相应筛网过筛，符合质量要求的丸芯与理论成品量的比值	$> 99.00\%$	95.00%

注：包衣上膜率及包衣成品率的比较系基于相同药物品种。

公司主要产品性能已达到或超过国际知名品牌水平，并凭借本土化和供应链优势，在销售定价上相比国际知名品牌更具性价比。同时，依托技术领先优势及较高的客户认可度，公司产品价格高于同类型国产设备，从而获得比同行业公司更高的毛利率水平。

3、发行人客户质量整体较高，与同行业可比公司不存在显著差异

（1）发行人客户质量整体较高

经过多年发展，公司积累了一批优质客户资源，与众多知名制药公司或其下属公司建立了良好的合作关系，包括华润医药、上海医药集团、复星医药、扬子江药业、中国医药集团、正大天晴、石药集团、浙江华海药业、广州白云山医药、常州四药、四川科伦药业、浙江康恩贝制药等。

根据中国医药工业信息中心发布的 2020 年度中国医药工业百强企业，报告期内，发行人制药装备客户覆盖百强企业中的 35 家企业，榜单前十名企业均为发行人客户。此外，根据米内网发布的 2021 年度中国医药工业百强榜，报告期内，发行人制药装备客户覆盖榜单企业中的 66 家企业。报告期内，公司制药装备客户百强榜企业产生的收入及占主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
制药设备客户中百强榜企业产生的收入	7,867.74	13,235.77	8,330.22	6,467.81
占主营业务收入的比例	61.51%	63.34%	66.45%	54.23%

注：制药设备客户中百强榜企业的统计范围为报告期内中国医药工业信息中心及米内网发布的各年百强企业。

报告期内，发行人前五大客户主要为上述百强榜企业或上市公司，客户质量较高。具体如下：

序号	客户名称	是否百强企业	是否上市公司或上市公司子公司	公司简介
1	成都倍特药业股份有限公司	是	否	成都倍特药业股份有限公司位列中国医药工业信息中心 2020 年度中国医药工业百强榜第 73 位； 成都倍特药业股份有限公司主要从事高端仿制药、创新药、原料药业务，拥有超过 210 个制剂产品和 60 个原料药产品的注册批件。2019 年度，公司销售收入为 32.36 亿元。
2	广州润霖医药科技有限公司	是	是	广州润霖医药科技有限公司系一品红药业股份有限公司（300723.SZ）的下属公司。一品红药业股份有限公司位列米内网 2021 年中国医药工业百强榜中国化药企业第 72 位 一品红药业股份有限公司是一家聚焦儿童药和慢病药领域的医药创新企业，多个产品入选《国家基本药物目录》、《国家医保目录》、十三五国家科技重大专项等。2021 年度，公司销售收入为 21.99 亿元。
3	福建广生堂药业股份有限公司	否	是	福建广生堂药业股份有限公司（300436.SZ）是国内深耕肝脏健康领域的创新药研发生产企业，是目前国内同时拥有五大核苷（酸）类抗乙肝病毒药物原料药及制剂注册批件的医药企业，并积极拓展了心血管、男性健康、抗新冠病毒领域产品。2021 年度，公司销售收入为 3.70 亿元。

序号	客户名称	是否 百强企业	是否上市 公司或上 市公司子 公司	公司简介
4	普洛药业股份有限公司	是	是	普洛药业股份有限公司（000739.SZ）位列中国医药工业信息中心 2020 年度中国医药工业百强榜第 40 位； 普洛药业股份有限公司主营业务涵盖原料药中间体、合同研发生产服务、制剂业务等 2021 年度，公司 6 个制剂产品相继通过一致性评价获得批件。2021 年度，公司销售收入为 89.43 亿元。
5	甘李药业股份有限公司	是	是	甘李药业股份有限公司（604087.SH）位列中国医药工业信息中心 2020 年度中国医药工业百强榜第 81 位； 甘李药业股份有限公司是一家主要从事胰岛素类似物原料药及注射剂研发、生产和销售的高新技术企业，是首家掌握产业化生产胰岛素类似物技术的中国企业，具备完整胰岛素研发管线。2021 年度，公司销售收入为 36.12 亿元。
6	上海现代制药股份有限公司	是	是	上海现代制药股份有限公司（600420.SH）系中国医药集团有限公司的下属公司。中国医药集团有限公司位列中国医药工业信息中心 2020 年度中国医药工业百强榜第 1 位； 上海现代制药股份有限公司是中国医药集团有限公司旗下化学药工业发展的统一平台。截至 2021 年末，公司拥有 1,456 个药品批准文号，过亿元产品（系列）29 个，核心产品具有较高市场占有率。2021 年度，公司销售收入为 139.45 亿元。
7	海南海灵化学制药有限公司	是	是	海南海灵化学制药有限公司系长江润发健康产业股份有限公司（002435.SZ）的下属公司，位列米内网 2021 年度中国医药工业百强榜中国化药企业第 59 位。 长江润发健康产业股份有限公司医药板块的代表性公司为海南海灵化学制药有限公司，主要专注于高质量抗感染药物的生产与销售，共有 130 多个品规，主要包括抗生素类、心血管类、肠胃类以及外用乳膏剂等多种类型的产品。近 3 年来，公司有 11 个品种、22 个品规通过了一致性评价；其中 5 个品种，9 个品规成功中标集采。2021 年度，公司销售收入 43.69 亿元。
8	广东逸舒制药股份有限公司	否	是	广东逸舒制药股份有限公司系广东众生药业股份有限公司（002317.SZ）的下属公司。 广东众生药业股份有限公司拥有较为丰富的产品管线，覆盖眼科、心脑血管、呼吸、消化、妇科等多种重大疾病领域。截至 2022 年 4 月，公司 12 个品种通过了仿制药一致性评价，部分产品属于首家过评，4 个国家集采中中选。2021 年度，公司销售收入为 24.29 亿元。
9	寿光富康制药有限公司	否	否	寿光富康制药有限公司创建于 1993 年，是国家重点高新技术企业、国家综合性新药研发技术大平台产业化示范企业。 寿光富康制药有限公司主要从事化学原料药、固体制剂、医药中间体、溴化物、纸张添加剂五大系列六十多个品种的研发、生产和销售。公司奥美拉唑、磺胺甲恶唑、盐酸二甲双胍等产品的产销量居全国前列。

序号	客户名称	是否百强企业	是否上市公司或上市公司子公司	公司简介
10	常州四药制药有限公司	是	否	常州四药制药有限公司位列米内网 2021 年度中国医药工业百强榜中国化药企业第 60 位。 常州四药制药有限公司专注消化类、心血管类、呼吸类、麻醉精神药品及专科药、老年药等新药研发。公司是国家高新技术企业，拥有发明专利 87 件，完成国家 863 及科技攻关项目 8 项，获得江苏省、上海市科技进步奖 5 项。
11	四川科伦药业股份有限公司	是	是	四川科伦药业股份有限公司（002422.SZ）位列中国医药工业信息中心 2020 年度中国医药工业百强榜第 17 位； 四川科伦药业股份有限公司的主要产品涵盖抗肿瘤、心脑血管、麻醉镇痛、精神、男性专科、糖尿病等多种疾病领域。截至 2021 年 12 月 31 日，公司拥有 598 个品种共 958 种规格的医药产品，其中 128 种药品进入 2018 年版基药目录。2021 年度，公司销售收入 172.77 亿元。
12	浙江康恩贝制药股份有限公司	是	是	浙江康恩贝制药股份有限公司（600572.SH）位列中国医药工业信息中心 2020 年度中国医药工业百强榜第 50 位； 浙江康恩贝制药股份有限公司多年来位居全国制药百强和中药十强，在消化系统、呼吸系统、心脑血管、泌尿系统、眼疾眼健康等中国药品市场最具规模和成长性的治疗领域，形成了较为完善的产品布局。2021 年度，公司销售收入 61.51 亿元。
13	浙江普利药业有限公司	是	是	浙江普利药业有限公司是海南普利制药股份有限公司（300630.SZ）子公司。海南普利制药股份有限公司位列米内网 2021 年度中国医药工业百强榜中国化药企业第 47 位。 海南普利制药股份有限公司的主导产品覆盖抗过敏类、非甾体抗炎类、抗生素类、消化类等众多领域。自仿制药改革以来，公司通过/视同通过一致性评价的品种达 11 个，其中 5 个为首家过评。目前，公司已成为中国上市公司科技创新百强企业、中国医药制剂国际化先导企业、国家工信部智能制造企业，已被国家工信部纳入 2016 年工业转型升级中国制造 2025 儿童药重点项目。2021 年度，公司销售收入 15.01 亿元。
14	赣州和美药业有限公司	否	否	赣州和美药业有限公司隶属于 Hemay 集团。Hemay 集团是一家致力于全球性创新药物研发的医药公司，在天津、美国、澳大利亚设立了运营、研发中心，在江西设立了原料药和制剂产业化中心，其核心团队拥有多年医药研发及生产历史，目前拥有多个创新药在研。
15	扬子江药业集团有限公司	是	否	扬子江药业集团有限公司位列中国医药工业信息中心 2020 年度中国医药工业百强榜第 2 位； 扬子江药业集团有限公司创建于 1971 年，是科技部命名的全国首批创新型企业，产品覆盖创新药、仿制药、高端制剂等众多领域。公司先后获国家科技进步二等奖 3 项，江苏科技进步一等奖 1 项，以及国家创新型企业、技术创新示范企业、中国医药研发产品线最佳工业企业等多项荣誉称号。

序号	客户名称	是否百强企业	是否上市公司或上市公司子公司	公司简介
16	宁波大红鹰药业股份有限公司	否	否	宁波大红鹰药业股份有限公司始创于 1956 年，是一家集药品制造、研发、销售于一体的综合性制药企业。 宁波大红鹰药业股份有限公司现持有 108 个药品生产批准文号，其中 80%以上进入国家医保目录，产品种类涵盖精神类、心血管类、消化系统类、抗生素类、内分泌类等，主导产品有苯磺酸氨氯地平片、复方甘草片、氯氮平片、氟哌啶醇片等多个品种已通过一致性评价，是“复方甘草片”国家定点生产企业。
17	广州绿十字制药股份有限公司	否	于 2022 年 6 月申报 IPO	广州绿十字制药股份有限公司是一家综合型制药企业，主要从事高端肠外营养制剂及多品类化学药品的研发、生产及销售。在化学仿制药领域，公司在抗菌类、消化系统类、心脑血管类、镇痛抗炎类、中枢神经类等多个领域进行拓展。目前，公司持有 25 个化学药品批文，主要在研项目近 50 个。2021 年度，公司销售收入 7.88 亿元。
18	江西山香药业有限公司	是	否	江西山香药业有限公司系青峰医药集团有限公司下属公司。青峰医药集团有限公司位列中国医药工业信息中心 2019 年度中国医药工业百强榜第 64 位。 青峰医药集团有限公司是一家集药品研发、生产与销售为一体的创新型医药企业集团，下辖十余家子公司，曾获得国家科技进步奖二等奖等重要荣誉。公司抗感染、抗乙肝、抗肿瘤、中枢神经系统等药物在国内市场名列前茅，主要产品包括艾司奥美拉唑片、喜炎平注射液、恩替卡韦分散片等。

综上，报告期内，发行人主要客户的知名度较高、业务规模较大，客户质量整体较高，未来合作前景较为广阔。

（2）公司主要客户质量与同行业公司相比无显著差异

报告期内，公司主要客户规模较大、知名度较高，主要客户质量与同行业公司相比无显著差异。具体对比情况如下：

项目	客户所处主要行业	代表性客户	客户经营规模及知名度
东富龙	制药行业	丽珠医药集团股份有限公司、中国医药集团有限公司及山东鲁发药业投资有限公司等	经营规模及知名度均较高
楚天科技	制药行业	扬子江药业集团有限公司、重庆药友制药有限责任公司及常州制药厂有限公司等	经营规模及知名度均较高
迦南科技	制药行业	国药集团药业股份有限公司、中国医药集团有限公司及云南白药集团股份有限公司等	经营规模及知名度均较高
小伦智造	制药行业	福安药业（集团）股份有限公司、北京四环科宝制药股份有限公司、植恩生物技术股份有限公司	经营规模及知名度均较高

项目	客户所处主要行业	代表性客户	客户经营规模及知名度
		及重庆华森制药股份有限公司等	
发行人	制药行业	成都倍特药业股份有限公司、上海现代制药股份有限公司、常州四药制药有限公司及扬子江药业集团有限公司等	经营规模及知名度均较高

注 1：报告期内，东富龙固体制剂生产设备收入占比较低，公开数据未披露其该领域代表客户，注射剂单机及系统业务为其优势业务，选取《关于东富龙科技集团股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复报告（修订稿）》中披露的注射剂单机及系统业务 2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-3 月各期第一大客户作为比较；

注 2：楚天科技药物固体制剂生产设备业务的主要收入来源于其收购的德国 Romaco，因此选取《关于楚天科技股份有限公司发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易之独立财务顾问报告（注册稿）》中披露的德国 Romaco 中国大区的主要客户数据比较；

注 3：报告期内，迦南科技未披露其固体制剂生产设备领域主要客户明细情况，选取其 2021 年度定期报告中披露的较知名国内客户比较。

报告期内，虽然公司与同行业公司的主要客户质量均较高，但不同公司客户购买的制药设备、具体应用工序、所制备药品的难度均有所区别，所能接受的销售定价亦随之不同。公司主要产品系制粒工序的核心工艺型设备，且具备一定技术领先优势，故产品定价及毛利率相对较高。同时，同行业公司经营模式差异亦会影响各自产品毛利率，楚天科技固体制剂生产设备收入主要来源于其并购的德国 Romaco，德国 Romaco 主要生产基地位于德国、意大利等欧洲国家，人员工资等生产成本较高；东富龙主要原材料采购中外协件比例较高，毛利率亦会受其影响偏低。

4、公司保持较高研发投入水平，持续推动制粒领域的技术研发

报告期内，公司研发费用率与同行业公司比较情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东富龙	6.24%	6.79%	5.77%	5.26%
楚天科技	8.09%	8.85%	7.45%	6.93%
迦南科技	6.41%	6.32%	4.94%	6.91%
小伦智造	4.86%	4.05%	4.39%	4.75%
平均值	6.40%	6.50%	5.64%	5.96%
本公司	6.74%	6.69%	6.67%	4.48%

数据来源：东富龙、楚天科技、迦南科技及小伦智造数据来自其公开披露的定期报告、独立财务顾问报告及审核问询函回复报告等公开披露文件。

报告期内，公司研发费用率分别为 4.48%、6.67%、6.69%及 6.74%，与同行业公司

平均研发费用率水平接近。报告期内，公司研发费用及研发费用率逐年提升，保持较高研发强度，并持续推动制粒领域的技术研发。

综上，公司主要产品及技术研发高度聚焦于制粒工序，主要产品作为制粒技术的最终呈现载体，已依托多项核心技术形成差异化竞争优势，产品性能已达到或超过国际知名品牌水平，具备较高的客户认可度，产品价格高于同类型国产设备，毛利率高于同行业公司水平。

三、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、获取公司报告期内的销售明细表及成本明细表，分析公司辅助整机、挤出制丸及干法制粒等系列产品毛利率变化情况；

2、查询 A 股制药装备行业上市公司 **以及在审企业** 在其招股说明书或再融资申请文件中选择的可比公司及选择标准；

3、访谈发行人主要客户，向其了解发行人同行业内的主要公司情况；

4、查询可比公司公开资料以及定期报告，了解其固体制剂设备业务相关情况；

5、通过公开信息查询，比较公司与同行业公司相似业务的主要产品构成、收入占比、主要应用工序、核心技术、研发投入及客户质量情况，分析公司毛利率高于同行业公司的具体原因；

6、访谈中国制药装备协会，了解制药装备行业的竞争格局、发展趋势，了解公司在行业中的竞争地位与市场份额信息；

7、访谈公司主要客户，了解客户向公司采购的主要产品内容及用途，了解公司的行业地位及主要产品的技术水平等情况；

8、查询国家药品监督管理局药品审评中心等官方网站，获取艾司奥美拉唑镁肠溶片等复杂固体制剂取得批件情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人辅助整机、挤出制丸、干法制粒等系列产品的毛利率变化情况符合公司实际经营情况，毛利率变化具有合理性；

2、发行人选取的同行业可比公司在所属行业、主要产品种类、主要产品特点、产业链上下游情况、应用场景等方面具有一定的可比性及相似性，与同行业可比公司选取的可比公司不存在重大差异，发行人选取的同行业可比公司具有合理性；公司制药设备毛利率高于同行业公司相似业务的平均水平，主要系公司与同行业公司在主要产品类别、具体应用工序、核心技术等方面存在差异，毛利率差异具有合理解释。

7. 关于期间费用

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人运输费分别为 82.46 万元、54.79 万元和 85.06 万元，占主营业务收入比例分别为 0.69%、0.44%、0.41%；居间服务费分别为 103.88 万元、78.52 万元及 64.51 万元；

(2) 报告期内，发行人销售费用率低于同行业可比公司的平均水平；根据可比公司楚天科技定期报告披露，楚天科技销售费用包括质保费，而发行人未计提质保费用；

(3) 报告期内，发行人的研发费用以职工薪酬为主，90%的发明专利为 2021 年取得，10%的发明专利为 2020 年取得；

(4) 报告期内，发行人期间费用中的职工薪酬增长迅速。

请发行人：

(1) 说明报告期各期运输费占主营业务收入比例逐期下降的原因，并对比同行业公司分析发行人运输费占主营收入比例的合理性；

(2) 说明报告期各期通过服务商获取的客户情况、实现的销售收入金额、居间服务费计提比例；发行人与居间服务商合作的途径、背景，通过居间服务商获取客户订单的必要性以及是否符合行业惯例；居间服务商的主营业务是否与发行人类似，并进一步分析居间服务商为发行人提供业务机会的商业合理性；

(3) 说明发行人报告期内销售费用的具体构成与同行业可比公司的对比情况并解释差异原因，发行人未计提质保费的原因及合理性，进一步分析发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因；

(4) 说明研发费用相关组成部分是否与研发活动直接相关，研发费用中职工薪酬涉及的人员是否为专职研发人员；研发投入的核算依据，所得税加计扣除、高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细的差异以及原因；

(5) 说明绝大多数发明专利为 2021 年度取得的原因，发行人报告期内主营业务收入涉及相关发明专利的金额、比例情况，相关发明专利技术来源、形成过程的合法

合规性；

(6) 说明销售费用、管理费用、研发费用中的职工薪酬与销售人员、管理人员、研发人员的人数、人均工资变动是否匹配，以及与当地和同行业平均薪酬水平的对比情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人期间费用完整性的核查方式、核查比例及核查结论。

回复：

一、说明报告期各期运输费占主营业务收入比例逐期下降的原因，并对比同行业公司分析发行人运输费占主营收入比例的合理性

公司于 2020 年执行新收入准则，将公司承担的销售运输费根据新收入准则计入“合同履约成本”，将与已确认收入对应的运输费调整入“营业成本”核算，未确认收入对应的运输费调整入“存货”核算。公司运输费主要受运输距离、设备体积、重量等因素影响，与设备价值的相关性较低，因此公司主营业务收入与运输费之间的匹配性通常较弱。报告期内，发行人主营业务收入及运输费情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
运输费总额	65.78	95.86	72.87	82.46
主营业务收入	12,791.50	20,895.84	12,535.29	11,927.62
运输费总额/主营业务收入	0.51%	0.46%	0.58%	0.69%

注：2019 年度运输费总额为销售费用中运输费金额，2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月运输费总额为营业成本及合同履约成本中运输费合计数。

报告期内，公司运输费总额分别为 82.46 万元、72.87 万元、95.86 万元及 65.78 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.69%、0.58%、0.46%及 0.51%，运输费总额占主营业务收入的比例整体下降。

报告期内，公司运输方式为第三方物流运输，运输费的主要影响因素包括运输距离、设备体积或重量，与设备价值的相关性较低。此外，公司设备具有定制化的特点，产品类别及各类别下具体产品型号均较多，不同设备的价格跨度较大。即使运输距离、产品种类、体积、重量均较为接近，若产品定制化程度不同导致产品价格不同，可能造成运

费占收入的比例出现较大差异。因此，公司运输费与主营业务收入并非简单线性关系。

报告期内，公司运输费总额与销售规模基本匹配。2020 年度，公司运输费总额较 2019 年度有所下降，主要系华东区域的收入占比增长较多，设备总体运输距离缩短，运输费总额及其占主营业务收入的比例均出现下降。2021 年度，公司单价较高的生产型设备销量及销售收入占比均增长，运费的增速低于营业收入的增速，使得运输费总额占主营业务收入的比例继续下降。2022 年 1-6 月，西南区域的收入占比增长较多，设备总体运输距离变长，运输费总额及其占主营业务收入的比例有所上升。

报告期内，公司运输费占主营业务收入比例与同行业公司比较情况如下：

公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东富龙	0.03%	0.01%	0.10%	0.11%
楚天科技	-	-	-	0.75%
迦南科技	-	-	-	0.86%
迈得医疗	0.18%	0.15%	0.72%	0.99%
泰林生物	-	-	1.59%	1.53%
小伦智造	1.51%	1.48%	1.43%	1.63%
发行人	0.51%	0.46%	0.58%	0.69%

数据来源：同行业公司披露的定期报告等公开资料。

注：东富龙、迈得医疗未披露营业成本及存货中运输费金额数据，运输费选取其销售费用中运输费；楚天科技、迦南科技及泰林生物未披露部分年度运输费金额数据。

由上表可见，发行人与同行业公司的运输费占主营业务收入的比例均较低，公司运输费占主营业务收入的比例处于同行业公司通常分布区间内，占比符合行业特征，具备合理性。

二、说明报告期各期通过服务商获取的客户情况、实现的销售收入金额、居间服务费计提比例；发行人与居间服务商合作的途径、背景，通过居间服务商获取客户订单的必要性以及是否符合行业惯例；居间服务商的主营业务是否与发行人类似，并进一步分析居间服务商为发行人提供业务机会的商业合理性

（一）报告期各期通过服务商获取的客户情况、实现的销售收入金额、居间服务费计提比例

报告期内，公司居间服务费分别为 103.88 万元、78.52 万元、64.51 万元及 73.95 万元，占营业收入的比例分别为 0.87%、0.62%、0.31%及 0.58%，金额及占比均较低，主要为居间服务商成功协助公司开发业务后，公司需向其支付的费用。

报告期内，公司通过居间服务商实现销售收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
通过居间服务商实现的收入	1,308.87	1,344.22	1,189.48	2,143.67
通过居间服务商实现的收入 占营业收入的比例	10.22%	6.42%	9.46%	17.90%
居间服务费	73.95	64.51	78.52	103.88
平均居间服务费率	5.65%	4.80%	6.60%	4.85%

报告期内，公司通过居间服务商实现的收入分别为 2,143.67 万元、1,189.48 万元、1,344.22 万元及 1,308.87 万元，占营业收入的比例分别为 17.90%、9.46%、6.42%及 10.22%，占比有所下降，主要系经过多年发展，公司销售团队不断完善、销售网络日益延展、市场竞争力持续提升，公司通过自主拓展获取的业务规模快速增长，居间服务商的业务拓展作用有所降低。报告期内，公司平均居间服务费率分别为 4.85%、6.60%、4.80%及 5.65%，变化较小。

报告期内，公司通过居间服务商获取的主要客户、对应收入金额、对应居间服务费及计提比例等情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月								
序号	客户名称	收入金额	占通过居间 商实现收入 的比例	居间服务商	居间 服务 费	占总居间 服务费的 比例	收费 模式	居间服 务费率 ¹
1	甘李药业山东有限公司	851.26	65.04%	天津乐科医药科技有限公司	48.10	65.04%	约定 费率	5.00%
2	北京华素制药股份有限公司	380.53	29.07%	天津乐科医药科技有限公司	21.50	29.07%	约定 费率	5.00%
3	石药集团欧意药业有限公司	41.42	3.16%	天津乐科医药科技有限公司	2.34	3.16%	约定 费率	5.00%
4	北京阳光诺和药物研究股份有限公司	35.66	2.72%	天津乐科医药科技有限公司	2.02	2.72%	约定 费率	5.00%
合计		1,308.87	100.00%	-	73.95	100.00%	-	-

2021 年度

序号	客户名称	收入金额	占通过居间商实现收入的比例	居间服务商	居间服务费	占总居间服务费的比重	收费模式	居间服务费率 ¹
1	浙江诺得药业有限公司	822.12	61.16%	上海卫元机械有限公司	26.42	40.95%	约定费率	3.00%
2	石家庄以岭药业股份有限公司	228.89	17.03%	天津乐科医药科技有限公司	12.93	20.05%	约定费率	5.00%
3	天津信诚康达药业有限公司	46.02	3.42%	天津乐科医药科技有限公司	2.60	4.03%	约定费率	5.00%
4	连云港万泰医药辅料技术有限公司	42.92	3.19%	天津乐科医药科技有限公司	2.43	3.76%	约定费率	5.00%
5	天津中新药业集团股份有限公司研究院分公司	42.74	3.18%	天津乐科医药科技有限公司	2.42	3.74%	约定费率	5.00%
合计		1,182.69	87.98%	-	46.80	72.53%	-	-

2020 年度

序号	客户名称	收入金额	占通过居间商实现收入的比例	居间服务商	居间服务费	占总居间服务费的比重	收费模式	居间服务费率 ¹
1	石药集团中诺药业（石家庄）有限公司	347.79	29.24%	天津乐科医药科技有限公司	19.65	25.03%	约定费率	5.00%
2	保诺生物科技（江苏）有限公司	300.18	25.24%	天津乐科医药科技有限公司	16.96	21.60%	约定费率	5.00%
3	石药集团恩必普药业有限公司	103.44	8.70%	天津乐科医药科技有限公司	5.84	7.44%	约定费率	5.00%
4	石家庄四药有限公司	82.74	6.96%	天津乐科医药科技有限公司	4.68	5.95%	约定费率	5.00%
				河北杰特盟科学器材有限公司	11.21	14.27%	约定费用	12.71%
5	天津红日药业股份有限公司	71.55	6.02%	天津乐科医药科技有限公司	4.15	5.29%	约定费率	5.00%
合计		905.70	76.16%	-	62.49	79.58%	-	-

2019 年度

序号	客户名称	收入金额	占通过居间商实现收入的比例	居间服务商	居间服务费	占总居间服务费的比重	收费模式	居间服务费率 ¹
1	深圳市众康源生物技术有限公司	441.59	20.60%	天津乐科医药科技有限公司	24.95	24.02%	约定费率	5.00%
2	四川海汇药业有限公司	430.09	20.06%	深圳凯谋医药技术咨询有限公司	14.58	14.03%	约定费用	3.18%
3	石药集团欧意药业有限公司	384.07	17.92%	天津乐科医药科技有限公司	21.70	20.89%	约定费率	5.00%
4	河北山姆士药业有限公司	115.04	5.37%	天津乐科医药科技有限公司	6.50	6.26%	约定费率	5.00%

5	石药集团维生药业有限公司	103.44	4.83%	天津乐科医药科技有限公司	5.84	5.63%	约定费率	5.00%
	合计	1,474.24	68.78%	-	73.57	70.83%	-	-

注 1：居间服务费率根据含税收入金额计算。

报告期内，居间服务商主要为公司提供业务开拓、客户沟通、客户关系维护及回款管理等服务。公司在综合考虑客户质量、未来合作空间、居间服务商贡献度及服务质量等因素的基础上，与居间服务商按照市场化原则协商确定居间服务费率或者服务费金额。报告期内，公司不存在与居间服务商签订产品销售合同并结算货款的情况，公司均直接与终端客户签订销售合同，并直接与终端客户结算货款。

报告期内，公司主要居间服务商为天津乐科医药科技有限公司（以下简称“天津乐科”），居间服务费以合同含税金额的 5%为基础，由公司与天津乐科协商确定。天津乐科主要业务为提供与医药相关的技术咨询推广服务、企业管理咨询服务、会议及展览服务、市场营销策划等服务。报告期内，天津乐科为公司促成了多单制药设备销售业务，并勤勉高效地协助公司进行日常客户关系维护、售前售后服务、项目回款管理工作等。基于天津乐科良好的服务品质，公司与天津乐科保持了长期稳定的合作关系。除天津乐科外，公司也与上海卫元机械有限公司、深圳凯谋医药技术咨询有限公司等居间服务商进行合作，平均居间费用率约为 3%左右，系市场化协商的结果。

2020 年度，在公司向石家庄四药有限公司销售制药设备的业务中，由天津乐科与河北杰特盟科学器材有限公司（以下简称“河北杰特盟”）共同为公司提供居间服务，主要系天津乐科初期通过河北杰特盟与石家庄四药有限公司接洽。公司在天津乐科与河北杰特盟的合作协助下与石家庄四药有限公司达成设备销售订单。其中，公司支付天津乐科的居间服务费仍以合同含税金额的 5%为基础协商确定，公司支付河北杰特盟的居间服务费为固定费用，系双方经商业谈判，并结合其在该单业务中为客户接洽、商务谈判及项目落地做出的贡献及服务质量确定。

（二）发行人与居间服务商合作的途径、背景，通过居间服务商获取客户订单的必要性以及是否符合行业惯例

1、发行人与居间服务商合作的途径及背景

公司通常在综合考虑居间服务商的主体资格、服务内容、专业能力、过往成功案例、

市场资源、费用水平等因素的基础上，选择合适的居间服务商。对于报告期内主要居间服务商，公司通常在日常业务拓展过程中与相关居间服务商的业务人员结识，经商务接洽后达成合作意向。

报告期内，公司与主要居间服务商的合作途径及背景如下：

序号	名称	合作途径及背景
1	天津乐科医药科技有限公司	天津乐科的主要业务包括提供与医药产业相关的技术咨询推广服务。伊莉为其主要股东。伊莉在业务交流中与公司管理层结识，随后双方开始合作关系。
2	河北杰特盟科学器材有限公司	河北杰特盟的主要业务包括仪器设备的销售。在公司市场拓展中，经天津乐科引荐与公司建立居间服务合作关系。
3	深圳凯谋医药技术咨询有限公司	深圳凯谋的主要业务包括协助药企进行医药科技领域的技术开发，在其业务开展过程中发现医药企业对于高端制药装备的需求，随后经他人引荐与公司建立居间服务合作关系。
4	上海卫元机械有限公司	上海卫元的主要业务包括医疗器械及设备的销售等，公司在业务拓展过程中与上海卫元的业务人员结识，随后建立居间服务合作关系。

2、公司通过居间服务商获取客户订单具有必要性

经过多年发展，公司已具备独立完整的销售体系，销售网络的覆盖范围也日益扩大。但由于我国幅员辽阔，制药企业分布于全国各地，且各地商务习惯有所不同，故公司销售团队现阶段较难对所有地区实现有效全面覆盖及渗透。考虑到居间服务商通常在当地具有客户资源优势及沟通优势，因此，公司将居间服务商作为自有销售渠道的补充，以提高客户开拓及市场渗透效率。此外，公司与居间服务商约定的服务内容中一般包括协助完成对所销售设备的验收工作、协助督促客户回款等服务，采购居间服务可以有效协助公司顺利完成项目落地、回款等工作。

综上，公司通过居间服务商获取客户订单具有必要性。但总体而言，由于制药装备的专业性较强、复杂度较高，故公司主要通过自有销售团队拓展市场，与客户直接沟通具体需求及技术方案，并最终签订销售合同。因此，报告期内，公司主要通过自主拓展获取订单，通过居间服务商获取订单的情况较少，居间服务商仅作为公司日常业务拓展渠道的补充。

3、公司通过居间服务商获取客户订单符合行业惯例

公司属于专用设备制造业。专用设备制造行业通过居间服务商获取订单的情况较为常见。根据公开披露信息，部分近年已上市或拟上市设备制造行业公司使用居间服务商的情况如下：

公司简称	所属行业	上市时间	居间服务商使用情况
美腾科技 (注册环节)	专用设备制造业	-	为进一步拓展市场、提高销售效率，公司与部分经销商或其他具有一定市场资源的公司或个体户建立了合作关系，由其为公司向潜在客户进行前期宣传、提供客户信息并促成双方交易。待公司向潜在客户实现销售后，公司根据与居间商签订的居间服务协议，向居间商支付相应的市场居间费
盛美上海 (688082.SH)	专用设备制造业	2021 年 11 月	代理商提供服务的业务实质为居间服务，其搭建公司与半导体制造企业的信任及商务关系。市场开拓早期，代理商主要与客户的技术、设备、工程部门进行沟通，以促使客户在技术上接受公司的产品，为公司首台产品提供生产线上的试用机会，并配合完成对公司产品的认证
华研精机 (301138.SZ)	专用设备制造业	2021 年 12 月	销售费用中的中介服务费系公司在代理直销业务发生时，服务代理商为公司提供居间服务，包括介绍业务机会、提供报价、售后服务等费用金额
德固特 (300950.SZ)	专用设备制造业	2021 年 3 月	为积极开拓境外市场和境外客户，公司与部分境外机构签订协议，由其为公司在境外区域的销售提供商务咨询、技术支持等居间服务，公司根据销售区域、产品的类别按约定的比例支付相应的销售佣金
森赫股份 (301056.SZ)	通用设备制造业	2021 年 9 月	公司向居间商支付居间费用，居间商通常会为公司提供客户资源对接及催收货款等居间服务

根据公开披露信息，同行业可比公司的销售费用中未单独列示居间服务或类似性质的费用支出，主要系同行业可比公司多为上市多年、发展较成熟的公司，已形成更为完善全面的销售体系及销售网络，使用居间服务商的需求相对较低。公司虽然存在使用居间服务商的情况，但通过居间服务商获取的收入占比较低，仅将其作为日常业务拓展渠道的补充，通过自主拓展获取订单始终是公司开展销售的主要方式，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

综上，装备制造行业通过居间服务商获取订单的情况较为常见，公司通过居间服务商获取客户订单符合行业惯例。

（三）居间服务商的主营业务是否与发行人类似，并进一步分析居间服务商为发行人提供业务机会的商业合理性

报告期内，公司主要居间服务商主要从事医疗器械、设备仪器相关的技术咨询、技术服务、营销策划及产品销售等服务型业务，而公司主要从事药物固体制剂生产设备的研发、设计、生产及销售。因此，相关居间服务商的主营业务与发行人主营业务差异较大。

经查询公开信息，公司报告期内主要居间服务商的主营业务情况如下：

序号	名称	主营业务	是否与发行人类似
1	天津乐科医药科技有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理咨询；会议及展览服务；市场营销策划；企业形象策划；咨询策划服务；组织文化艺术交流活动；业务培训（不含需取得许可的培训）；消毒剂销售（不含危险化学品）；药物检测仪器销售；玻璃仪器销售；光学仪器销售；仪器仪表销售；电子测量仪器销售；智能仪器仪表销售；机械零件、零部件销售；机械设备租赁；机械设备研发；机械设备销售；普通机械设备安装服务；电子、机械设备维护（不含特种设备）；健康咨询服务（不含诊疗服务）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	否
2	河北杰特盟科学器材有限公司	实验室设备销售及维修；办公设备、仪器仪表、机械设备（低速电动车除外）、通讯设备（地面卫星接收设备除外）、化工产品（不含许可类化工产品）、生物制品（凭许可证经营）、塑料制品（医用塑料制品除外）、橡胶制品（医用橡胶制品除外）、玻璃制品、电子产品的销售；生物制品技术研发、技术转让、技术咨询、技术服务；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否
3	深圳凯谋医药技术咨询有限公司	一般经营项目是：医药科技领域的技术开发；医药营销策划；医药技术推广（不含限制项目）；医药技术咨询、医疗设备（不含限制项目）、化工产品销售；进出口业务。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外；涉及行政许可的，须取得行政许可文件后方可经营），许可经营项目是：	否
4	上海卫元机械有限公司	许可项目：第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：机械设备的研发、销售，金属材料、五金产品、电力电子元器件、计算机软硬件及辅助设备、通讯设备、汽车零配件、摩托车及零配件、日用百货、建筑材料、橡胶制品、塑料制品、玻璃制品、包装材料及制品、办公设备、智能仓储装备、金属结构、电子元器件与机电组件设备的销售，软件开发，第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，货物进出口、技术进出口，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否

报告期内，公司的主要居间服务商与公司从事的主营业务差异较大，不存在居间商从事与公司相竞争业务的情况。报告期内，根据主营业务类型，公司主要的居间服务商可以分为两类，一类居间服务商主要在行业中从事居间服务，在日常从事居间业务过程中积累了丰富的市场推广、商务谈判、客户关系维护经验，使其可以高效协助制药设备供需双方完成交易；另一类居间服务商主要从事医疗器械、设备仪器有关的技术服务及设备销售等工作，其客户主要为区域内的制药企业，因此在日常业务过程中积累了较多的药企客户资源，且了解下游制药企业对制药设备的具体需求，前述条件使其有能力将行业中优质的设备供应商与下游药企相联系，并促成制药设备销售业务。综上，居间服务商为公司提供业务机会具备商业合理性。

三、说明发行人报告期内销售费用的具体构成与同行业可比公司的对比情况并解释差异原因，发行人未计提质保费的原因及合理性，进一步分析发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因

（一）发行人报告期内已按实际发生情况列支质保费

报告期内，公司销售费用中的质保费分别为 3.25 万元、5.01 万元、7.57 万元及 7.03 万元，占营业收入比例分别为 0.03%、0.04%、0.04%及 0.05%，占销售费用的比例分别为 0.33%、0.57%、0.60%及 1.18%。由于金额及占比均较低，故根据重要性原则，未在销售费用中单独列示披露，在销售费用的其他中合并计算。同行业可比公司中，迦南科技亦未在销售费用中单独列示质保费或类似费用。

报告期内，公司产品质量较高，在质保期内因产品质量问题发生维修的情况较少，亦未曾因产品质量问题发生退换货的情况。因此，公司质保费金额较低，且具有偶发性，相关质保义务的金额较难进行可靠计量。公司在质保费发生时，将其直接确认为当期损益，不计提预计负债。公司对于质保费的会计处理与同行业可比公司相比不存在重大差异。具体情况如下：

可比公司	是否就质保费计提预计负债	会计处理
迦南科技	否	未就质保义务计提预计负债，各期末预计负债均为零
小伦智造	否	未就质保义务计提预计负债，各期末预计负债均为零
迈得医疗	否	未就质保义务计提预计负债，预计负债余额系与未决诉讼相关

泰林生物	否	未就质保义务计提预计负债，各期末预计负债均为零
东富龙	是	就质保义务计提预计负债
楚天科技	是	就质保义务计提预计负债
创志科技	否	未就维保义务计提预计负债

综上，公司报告期内已按实际发生情况列支质保费。因公司产品质量较高，报告期内因质保问题发生的维修费用较低，相关质保义务的发生具有偶然性，金额较难可靠计量，故公司在质保费发生时，将其直接确认为当期损益，不计提预计负债，会计处理与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）说明发行人报告期内销售费用的具体构成与同行业可比公司的对比情况并解释差异原因，进一步分析发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因

1、公司报告期内销售费用的具体构成与同行业可比公司的差异比较

报告期内，公司销售费用的分类口径及具体构成与同行业可比公司相比不完全相同，但主要费用构成不存在重大差异。为便于比较，公司将同行业可比公司的销售费用按照公司口径进行重新归类。具体情况如下：

发行人销售费用构成	迦南科技	东富龙	楚天科技	迈得医疗	泰林生物	小伦智造
职工薪酬	职工薪酬	工资及福利	职工薪酬	职工薪酬	职工薪酬	职工薪酬
展览宣传费	业务宣传费	业务宣传费、会展费	会务费、广告宣传 and 展览费	展会费、广告宣传费	推广费、展览费	业务宣传费
差旅招待费	差旅费	差旅费	差旅费、业务招待费	差旅费、办公费、业务招待费	差旅费、业务招待费	差旅费、业务招待费
咨询服务费	-	-	-	-	-	-
折旧及摊销	-	折旧费	折旧摊销	-	-	折旧及摊销
运输费	运输费、包装费	运输包装费	-	运输费	装卸运输费	运输费
质保费	-	质量保证金	质保费	售后维修费用	售后服务费、维修费	售后服务费
其他	办公费、其他	办公费、图纸设计及技术提成费、中标费	办公费、电话费、车辆使用费、投标服务费、其他	其他	其他	其他、办公费

-	-	股权激励费用	-	-	-	股份支付费用
---	---	--------	---	---	---	--------

2、进一步分析发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因

报告期内，公司销售费用率分别为8.23%、7.05%、5.99%及4.66%，低于同行业可比公司平均水平，但处于同行业可比公司销售费用率的区间范围内。具体情况如下：

公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东富龙	4.51%	4.62%	5.50%	5.90%
楚天科技	11.19%	12.64%	11.31%	10.44%
迦南科技	7.12%	7.50%	6.99%	10.05%
迈得医疗	4.20%	5.39%	5.70%	6.34%
泰林生物	11.28%	13.82%	15.53%	14.26%
小伦智造	8.37%	8.56%	9.02%	11.31%
平均值	7.78%	8.76%	9.01%	9.72%
本公司	4.66%	5.99%	7.05%	8.23%
本公司与可比公司平均值的差异	-3.12%	-2.77%	-1.96%	-1.49%
其中：职工薪酬的平均差异	-1.42%	-1.44%	-1.84%	-1.27%
质保费的平均差异	-0.64%	-0.61%	-0.58%	-0.47%

报告期内，公司销售费用率低于同行业平均水平，主要系公司职工薪酬及质保费占营业收入的比重低于同行业可比公司平均水平。

（1）职工薪酬的差异分析

报告期内，公司销售费用中职工薪酬占营业收入的比重与同行业可比公司的比较情况如下：

公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东富龙	0.97%	1.08%	1.50%	1.45%
楚天科技	7.02%	8.99%	7.93%	5.95%
迦南科技	3.44%	3.46%	2.73%	3.39%
迈得医疗	1.75%	2.12%	2.20%	1.80%
泰林生物	6.44%	7.59%	10.55%	7.42%
小伦智造	5.92%	5.42%	6.03%	6.28%

公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
平均值	4.26%	4.78%	5.16%	4.38%
创志科技	2.84%	3.34%	3.32%	3.11%

报告期内，公司销售费用中职工薪酬占营业收入的比例低于同行业可比公司平均水平，主要系楚天科技及泰林生物的比例大幅高于其他同行业可比公司，拉高了同行业可比公司平均水平。报告期内，楚天科技及泰林生物销售费用中职工薪酬占营业收入的比例较高，主要系受客户集中度及销售地域等因素影响。

①客户集中度分析

报告期内，公司及同行业可比公司前五大客户的收入占比情况如下：

公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东富龙	-	26.98%	12.02%	12.62%
楚天科技	-	21.56%	8.28%	8.31%
迦南科技	-	20.42%	20.68%	22.89%
迈得医疗	-	54.11%	41.72%	55.52%
泰林生物	-	11.37%	7.27%	9.13%
小伦智造	25.89%	17.83%	14.23%	22.22%
平均值	-	25.38%	17.37%	21.78%
创志科技	41.16%	41.53%	42.07%	34.12%

注：根据公开信息查询，东富龙、楚天科技、迦南科技、迈得医疗及泰林生物 2022 年半年度报告中未披露前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例，小伦智造数据来源于其公开披露的招股说明书。

2019 年度至 2021 年度，楚天科技前五大客户的收入占比分别为 8.31%、8.28%及 21.56%，泰林生物前五大客户的收入占比分别为 9.13%、7.27%及 11.37%，整体低于公司及其他同行业可比公司。由于客户较为分散，客户的开拓及维护成本相应上升，对销售团队投入增加，导致楚天科技及泰林生物销售人员薪酬占营业收入的比例大幅高于公司及其他同行业可比公司。

②销售地域分析

报告期内，公司及同行业可比公司营业收入的地域分布情况如下：

公司	类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东富龙	国内	74.26%	75.20%	80.59%	75.26%
	国外	25.74%	24.80%	19.41%	24.74%
楚天科技	国内	75.18%	65.71%	56.46%	53.50%
	国外	24.82%	34.28%	43.54%	46.50%
迦南科技	国内	94.91%	95.12%	92.76%	94.28%
	国外	5.09%	4.88%	7.23%	5.72%
迈得医疗	国内	-	97.81%	94.10%	94.18%
	国外	-	2.19%	5.90%	5.82%
泰林生物	国内	-	95.57%	94.04%	94.12%
	国外	-	4.43%	5.96%	5.88%
小伦智造	国内	81.59%	90.38%	86.95%	87.13%
	国外	18.41%	9.62%	13.05%	12.87%
创志科技	国内	100.00%	100.00%	100.00%	99.99%
	国外	0.00%	0.00%	-	0.01%

注：数据来源于可比公司公开披露的定期报告、招股说明书，迈得医疗、泰林生物并未在 2022 年半年度报告中未披露 2022 年 1-6 月营业收入的地域分布情况。

报告期内，楚天科技境外收入占比较高，主要系其于完成对德国 Romaco 的并购交易，由于欧洲人工成本相对较高，因此楚天科技职工薪酬占营业收入比重较高。

东富龙境外收入占比亦较高，但其职工薪酬占营业收入比重相对较低，主要系东富龙的营销策略与其他同行业可比公司有所不同，2019 年度至 2021 年度，东富龙的销售费用中业务宣传费、会展费占营业收入比重明显高于可比公司平均水平，其更倾向于利用会议会展等方式进行市场推广，通过自身销售人员进行大面积客户拜访或营销推广力度相对较小，因此其销售人员数量也相对较少，职工薪酬占营业收入比重相应较低。

综上，报告期内，公司销售费用中职工薪酬占收入比重低于同行业可比公司平均水平，主要系楚天科技及泰林生物因自身经营特点、销售区域分布、销售人员构成等原因拉高了可比公司平均水平。剔除楚天科技及泰林生物后，公司职工薪酬占营业收入比例不存在低于可比公司平均水平的情况。

（2）质保费的差异分析

报告期内，公司销售费用中质保费占营业收入的比重与同行业可比公司的比较情况如下：

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东富龙	0.27%	0.29%	0.34%	0.25%
楚天科技	0.63%	0.60%	0.67%	0.64%
迦南科技	-	-	-	-
迈得医疗	0.57%	0.51%	0.73%	-
泰林生物	2.41%	2.26%	1.82%	1.95%
小伦智造	0.30%	0.21%	0.16%	0.14%
平均值	0.70%	0.65%	0.62%	0.50%
创志科技	0.05%	0.04%	0.04%	0.03%

注：根据公开信息查询，迦南科技未在销售费用中单独列示质保相关费用。

报告期内，公司销售费用中质保费用占营业收入比重低于同行业可比公司平均水平，主要系公司高度重视产品质量，产品质量及性能水平均较高，在质保期内因产品质量问题发生维修的情况较少。报告期内，公司不存在因产品质量问题发生退换货的情况。因此，公司质保费较少，占营业收入比重与同行业可比公司相比较低，符合公司自身实际经营特点。

四、说明研发费用相关组成部分是否与研发活动直接相关，研发费用中职工薪酬涉及的人员是否为专职研发人员；研发投入的核算依据，所得税加计扣除、高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细的差异以及原因

（一）说明研发费用相关组成部分是否与研发活动直接相关，研发投入的核算依据

报告期内，公司研发费用具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	638.26	73.95%	953.09	68.01%	545.60	65.06%	380.94	70.91%
材料费用	127.97	14.83%	254.65	18.17%	161.71	19.28%	49.18	9.15%

折旧及摊销	52.80	6.12%	110.39	7.88%	87.76	10.47%	60.25	11.22%
其他	44.02	5.10%	83.35	5.95%	43.52	5.19%	46.82	8.72%
合计	863.05	100.00%	1,401.48	100.00%	838.59	100.00%	537.18	100.00%

报告期内，公司研发费用主要包括研发人员的职工薪酬、研发领用的材料成本、研发用设备的折旧摊销及其他零星费用，相关费用均与研发活动直接相关。

公司根据《企业会计准则》等相关规定明确了研发费用的核算范围，并建立健全了研发相关内控制度，对研发活动的日常管理、物料领用、费用归集等方面进行了规范。报告期内，公司研发费用相关组成部分的核算内容及核算依据具体如下：

序号	项目	核算内容	核算依据
1	职工薪酬	公司研发人员的工资薪金、五险一金等薪酬性支出	研发人员每月根据实际工作情况填写考勤表，经研发项目组长及研发部负责人审批后，提交人事部。 人事部根据考勤表编制工资表，经人事部负责人审批后，将工资表的汇总结果提交财务部。财务部根据工资表汇总结果对研发人员薪酬进行归集，并计入研发费用中的职工薪酬。
2	直接材料	研发活动领用的材料成本	研发人员根据用料需要填写领料单，并提交研发项目组长审批。领料单上需注明用途为研发。 仓库根据领料单提供材料，并在存货系统中做出库处理。存货系统中的领料用途标记为研发。 财务部每月根据存货系统统计的研发领料数据，归集研发材料成本，并计入研发费用中的直接材料。
3	折旧与摊销	用于研发活动的资产的折旧摊销	报告期内，用于研发活动的资产主要为研发专用资产，与其他部门共用固定资产的情况较少。研发活动相关的固定资产清单由财务部维护，并定期与研发部门沟通确认是否需要调整。财务部每月根据系统计算的相关资产折旧摊销金额及固定资产使用情况归集并分摊研发费用的折旧摊销费。
4	其他	主要包括与公司研发活动相关的差旅费、咨询费等	财务部根据实际发生费用的合同、报销单、发票等单据归集费用并计入研发费用中的其他。

（二）研发费用中职工薪酬涉及的人员是否为专职研发人员

报告期内，公司研发费用中职工薪酬涉及的人员主要为专职研发人员，兼职研发人员的薪酬占比较低。公司专职研发人员指研发部门中专职从事研究工作的员工，相关人

员日常主要从事制药装备相关机械原理、自动化工程、软件及智能化、药品生产工艺等方面的研究工作，其职工薪酬均作为研发费用进行核算。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
专职研发人员薪酬	601.72	94.27%	873.89	91.69%	495.28	90.78%	327.68	86.02%
兼职研发人员薪酬	36.54	5.73%	79.20	8.31%	50.32	9.22%	53.26	13.98%
其中：贺志真	15.33	2.40%	30.62	3.21%	21.37	3.92%	23.14	6.08%
贺辰阳	7.38	1.16%	19.24	2.02%	9.35	1.71%	8.14	2.14%
张俊	13.83	2.17%	29.35	3.08%	19.61	3.59%	21.97	5.77%
合计	638.26	100.00%	953.09	100.00%	545.60	100.00%	380.94	100.00%

报告期内，贺志真、贺辰阳及张俊等 3 人系兼职研发人员，其归属于研发费用的职工薪酬合计金额分别为 53.26 万元、50.32 万元、79.20 万元及 36.54 万元，占研发费用的比例分别为 9.91%、6.00%、5.65%及 4.23%，占比较低。除上述 3 人外，报告期内，公司研发费用中职工薪酬涉及的人员均为专职研发人员。上述 3 人兼职参与研发活动的背景原因如下：

姓名	主要职务	兼职参与研发活动的背景原因
贺志真	董事长、总经理、核心技术人员	贺志真作为公司董事长、总经理及核心技术人员，统筹公司日常经营管理，并兼职参与研发活动。主要负责拟定研发规划、牵头研发活动开展、为研发活动提供技术支持、资源调配等工作，在实际工作中参与研发项目立项、技术难题讨论，听取并指导研发人员在项目中的技术开发进展。
贺辰阳	董事、副总经理、董事会秘书	贺辰阳作为公司董事、副总经理、董事会秘书，日常主要负责公司治理、资本运作、信息披露、公司规范运作等相关事务。在负责公司部分经营管理事务的同时，深度参与了部分研发项目的立项、论证、技术探讨、资源调配等工作。
张俊	技术部经理	张俊为公司技术部经理、核心技术人员，主要负责公司产品生产制造相关的技术方案及质量标准制定等工作。因其工作内容技术含量较高，且其个人专业水平较强，张俊兼职参与公司研发活动，主要包括部分研发项目的技术方案设计、技术标

姓名	主要职务	兼职参与研发活动的背景原因
		准制定、协助研发人员进行实验数据分析评估并提出调整建议等。

报告期内，兼职研发人员每月根据参与研发活动的时间填写研发考勤表。考勤表经研发项目组长及研发部负责人审批后，提交人事部。人事部根据考勤情况编制工资表，并根据兼职研发人员参与研发活动的工时占其当月总工时的比例，计算其归属于研发费用的薪酬金额，经人事部负责人审批后，将工资表汇总结果提交财务部。财务部取得汇总的工资表后，将兼职研发人员参与研发活动对应的薪酬计入研发费用中的职工薪酬。

（三）所得税加计扣除、高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细的差异以及原因

1、所得税加计扣除的研发费用明细与财务报表中研发费用明细的差异情况

报告期内，公司研发费用全部系母公司的研发活动产生，全资子公司创志上海主要职能为产品销售，不从事研发活动。2019 年度至 2021 年度，公司所得税加计扣除明细与母公司财务报表中研发费用明细不存在差异，具体对比情况如下：

单位：万元

类别	2021 年度			
	所得税加计扣除金额	母公司财务报表金额	差异	主要差异原因
职工薪酬	953.09	953.09	-	-
直接材料	254.65	254.65	-	-
折旧与摊销	110.39	110.39	-	-
其他	83.35	83.35	-	-
合计	1,401.48	1,401.48	-	-
类别	2020 年度			
	所得税加计扣除金额	母公司财务报表金额	差异	主要差异原因
职工薪酬	545.60	545.60	-	-
直接材料	161.71	161.71	-	-
折旧与摊销	87.76	87.76	-	-
其他	43.52	43.52	-	-
合计	838.59	838.59	-	-

类别	2019 年度			
	所得税加计扣除金额	母公司财务报表金额	差异	主要差异原因
职工薪酬	380.94	380.94	-	-
直接材料	49.18	49.18	-	-
折旧与摊销	60.25	60.25	-	-
其他	46.82	46.82	-	-
合计	537.18	537.18	-	-

注：2022 年上半年企业所得税申报表中无所得税加计扣除数据。

2、高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细的差异情况

公司于 2020 年 12 月 2 日通过高新技术企业认定复审，高新技术企业申报材料中的财务数据期间为 2017 年度至 2019 年度，与申报财务报表的重合期间为 2019 年度。根据公司申请高新技术企业时提交的研究开发费用专项审计报告，公司高新技术企业申报的研发费用明细与申报财务报表研发费用明细的差异情况如下：

单位：万元

类别	2019 年度			
	高新技术申报金额	申报财务报表金额	差异	主要差异原因
职工薪酬	491.30	380.94	110.36	人工费用重分类。申报财务报表出于谨慎性考虑，对研发费用中部分职工薪酬进行重分类调整。
直接材料	49.18	49.18	-	-
折旧与摊销	60.25	60.25	-	-
其他	28.26	46.82	-18.56	零星跨期及重分类调整
合计	628.99	537.18	91.81	-

如上表所示，公司高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细存在差异，主要系核算口径差异，不影响高新技术企业认定结果。

五、绝大多数发明专利为 2021 年度取得的原因，发行人报告期内主营业务收入涉及相关发明专利的金额、比例情况，相关发明专利技术来源、形成过程的合法合规性

（一）绝大多数发明专利为 2021 年度取得的原因

发行人主要通过独立研发积累、生产经验总结以及对药物固体制剂生产工艺的深度

理解形成独特的产品设计及工艺方案，并最终成为公司的核心技术。相关技术是对行业通用技术的创新性改良及深度优化。因此，发行人主要产品所涉及核心技术的基础原理具有行业通用性，若过早申请发明专利，可能造成部分技术诀窍、解决思路或关键参数被公开，不利于发行人商业秘密的保护。

为平衡公司对于商业秘密保护与知识产权保护之间的需要，发行人制定了技术秘密与专利申请并行的基本方针，并采用了“研发一批、布局一批、申请一批”的技术保护策略，即（1）发行人根据业务需要及行业前沿技术发展趋势，确定研发方向，通过持续研发投入，完成研发目标，形成具有竞争力的非专利技术；（2）在新技术研发成功的初期，发行人不急于进行专利申请，而是根据行业发展及自身判断，对新技术进行持续迭代优化，并积极布局创新技术，在保护研发成果的同时，保证自身在产品技术上的持续领先；（3）当技术迭代及创新技术布局取得阶段性成果，可以基本确保公司技术持续领先的情况下，发行人才会考虑有序安排已有成熟技术的专利申请工作。

报告期内，公司业务规模快速增长，研发项目顺利推进并取得了阶段性成果。为了避免不必要的侵权纠纷，使核心技术得到更加安全切实的保护，同时基于向外界宣传展示自身技术实力的考虑，发行人于 2020 年至 2021 年陆续提交了发明专利的申请，并在 2021 年集中取得。

（二）发行人报告期内主营业务收入涉及相关发明专利的金额、比例情况

发行人已将拥有的发明专利应用到大部分产品中。报告期内，发行人主营业务收入涉及相关发明专利的金额、比例情况，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发明专利涉及产品收入	12,038.72	18,428.89	11,156.16	10,768.78
主营业务收入	12,791.50	20,895.84	12,535.29	11,927.62
发明专利对应产品收入占比	94.12%	88.19%	89.00%	90.28%

（三）相关发明专利技术来源、形成过程的合法合规性

发行人主要通过独立研发积累、生产经验总结以及对固体制剂的深度理解形成独特的设计及工艺方案，并最终成为公司的核心技术。截至本问询函回复出具日，发行人拥

有 14 项发明专利，均通过发行人自主研发取得，技术来源及形成过程具有合法合规性。

相关发明专利与发行人核心技术的对应关系、技术来源、形成过程、主要研发人员情况如下：

序号	核心技术	对应的发明专利	核心技术的研发过程	技术来源	主要研发人员
流化床系列					
1	流化床内环境动态控制技术	1、一种流化床用输送系统（ZL202111025007.5） 2、一种流化床用输送系统（ZL202111036499.X） 3、追踪颗粒与喷雾运动的流化床综合监测系统及方法（ZL202110498152.9）	发行人于 2004 年开始研究流化床内部环境的监测及控制技术，使流化床可以根据物料特性，对流化床内的温度、湿度及风量进行精准动态调整，以达到最佳运行状态。发行人于 2008 年掌握了对流化床内部温度及风量进行监测的能力，并初步掌握了对温度、湿度及风量的调整及控制能力；发行人通过进一步的研究与实验，于 2012 年掌握了对进风湿度的在线监测能力；为了达到对于设备工艺参数的动态控制能力，发行人在 2011 年至 2012 年期间自主开发了控制器软件算法，初步实现对流化床内部温度、湿度及风量的精细化调整及动态平衡。2012 年至今，发行人对该项技术进行持续迭代升级。	自主研发	贺志真、刘伟男
2	流化床气流结构及分布优化技术	追踪颗粒与喷雾运动的流化床综合监测系统及方法（ZL202110498152.9）	发行人于 2004 年开始研发流化床结构及分布技术，于 2008 年初步确定了流化床内部的气流结构及气流分布方案，并应用于第一代实验型流化床；2009 年，第二代实验型流化床推出，发行人对气流分布方案及相关零配件进行了优化，可有效减少物料黏连及碰撞，进而提高同种物料的生产效率，并适用于更多物料生产；2009 年至 2012 年，发行人通过设备实验积累以及生产经验总结，逐步掌握了放大设备产能并同步调整气流分布的设计能力。2012 年，应用新一代气流分布技术的生产型流化床诞生并成功投入市场，标志着该技术基本成熟。2012 年至今，发行人对该项技术进行持续迭代升级。	自主研发	贺志真、刘伟男
3	喷液精细化控制技术	追踪颗粒与喷雾运动的流化床综合监测系统及方法（ZL202110498152.9）	发行人于 2004 年开始研发喷液控制技术。2008 年，发行人通过手动调节蠕动泵转速控制喷液精度，并应用于第一代实验型流化床；2009 年，发行人提升设备自动化水平，实现蠕动泵自动化控制，可按照配方进行自动化喷液程序，使流化床初步具备自动化及精细化的喷液控制能力，并应用于第二代实验型流化床；2009 年至 2015 年，发行人进一步调整喷液控	自主研发	贺志真、刘伟男

序号	核心技术	对应的发明专利	核心技术的研发过程	技术来源	主要研发人员
			制方式,优化喷液控制技术,用精密传感器监测喷枪速率,使设备可更精确的控制喷液量,并通过自主研发的控制器软件算法,实现喷液的精细化调整。2015 年至今,发行人对该项技术进行持续迭代升级。		
4	一步制粒技术	一种使用密封结构的搅拌检测机构 (ZL202110222917.6)	发行人于 2004 年开始研发一步制粒技术。通过多年研发技术积累以及生产经验总结,于 2008 年完成流化床一步制粒技术的理论积累,并陆续完成在实验型流化床上的验证;此后,开始设备制作及生产实验,于 2012 年,该技术完成并成功应用于生产型流化床,能够为客户提供高质量高效的一步制粒方案。2012 年至今,发行人对该项技术进行持续迭代升级。	自主研发	贺志真、刘伟男
5	先进底喷包衣技术	一种药品包衣检测机构 (ZL202110222915.7)	发行人于 2004 年开始研发包衣技术。2008 年,根据流化床运行气流结构及分布方案,发行人确定了底喷包衣技术路线,并应用于第一代实验型流化床;2009 年,发行人依据流化床气流结构及分布方式优化了底喷包衣技术方案,并应用于第二代实验型流化床,可以有效提高流化床包衣质量;2009 年至 2012 年,发行人通过设备实验积累以及生产经验总结,掌握了放大设备产能的能力,并通过调整喷枪方案及优化筒体结构,改善药物颗粒运动轨迹,进一步提高包衣均匀性及干燥效率,并成功应用于生产型流化床。2012 年具备底喷包衣功能的生产型流化床诞生并成功投入市场,标志着该技术基本成熟。2012 年至今,发行人对该项技术进行持续迭代升级。	自主研发	贺志真、刘伟男

湿法制粒系列

6	高效搅拌桨及其一体化加工技术	传动轴用密封结构及工作方法 (ZL202010780760.4)	发行人于 2006 年开始该技术的研发工作,于 2007 年确定“Z”字型搅拌桨设计方案,并探索出搅拌桨一体化加工技术,成功应用于实验型湿法制粒机;此后,根据客户对于设备工艺放大的需求,经过反复物料试生产试验,发行人于 2013 年将该技术应用于生产型湿法制粒机并成功推向市场;2013 年至 2017 年,发行人进一步优化搅拌桨焊接及变形方式,改善其加工工艺,从而提升湿法制粒机的混合效率,对该技术进行了进一步完善。	自主研发	贺志真、刘伟男
7	锅体一体化	1、传动轴用密封结构及	发行人于 2006 年开始该技术的研发工	自主	贺志

序号	核心技术	对应的发明专利	核心技术的研发过程	技术来源	主要研发人员
	设计及加工技术	工作方法 (ZL202010780760.4) ; 2、一种端面密封结构及其安装方法 (ZL202110032766.8)	作,于 2007 年确定独特的卧式圆筒结构,并探索出锅体一体化的设计及精密加工方案,成功应用于实验型湿法制粒机;此后,根据客户对于设备工艺放大需求,经过反复物料试生产试验,发行人于 2013 年将该技术应用于生产型湿法制粒机并成功推向市场;2013 年至 2017 年,发行人进一步完善加工工艺,提升装备精度,进而有效提升物料混合均匀性,对该技术进行了进一步完善。	研发	真、刘伟男
8	物料高效混合技术	1、传动轴用密封结构及工作方法 (ZL202010780760.4) 2、一种密封结构及使用其的制粒机双层密闭隔离装置 (ZL202110348399.2)	发行人于 2006 年开始该技术的研发工作,基于对设备工作原理的理解、设备机械结构及设备加工方式的确定,形成了物料混合的技术路线,并于 2007 年将物料混合技术应用于实验型湿法制粒机;2007 年至 2013 年,依据客户对于工艺放大的需求,发行人经过反复的物料试验、设备疲劳强度及耐受性等测试,确定具体的配件选择方案及设备运行参数,并于 2013 年将物料混合技术应用于生产型湿法制粒机;此后,发行人自主开发控制器软件算法,使设备具备精细化喷液调整能力,于 2015 年完成对该技术的进一步优化。2015 年至今,发行人对该项技术进行持续迭代升级。	自主研发	贺志真、刘伟男

干法制粒系列

9	高效送料及排气技术	一种物料输送排气机构及其工作方法 (ZL202011546961.4)	发行人于 2015 年开始探索干法制粒机的工作原理及设备结构,对送料方式、液压压轮、冷却方案、破碎方式及整粒方案进行研发。发行人经过深入研究,于 2017 年成功研发出送料及排气技术,该技术主要通过进料内置搅拌及真空排气,控制物料密度恒定,有效降低了成品的细粉含量,并通过陶瓷机械密封与压缩空气密封结合的方式,提升密封效果,延长使用周期,并应用于第一代干法制粒机;此后,发行人进一步提升设备自动化水平,并自主研发控制器软件算法,对送料系统实现自动化调节,对机械系统进行精准控温,形成了高效送料及排气技术,于 2018 年成功应用于第二代干法制粒机。2018 年至今,发行人对该项技术进行持续迭代升级。	自主研发	贺志真、刘伟男、张俊
---	-----------	--	--	------	------------

挤出制丸系列

序号	核心技术	对应的发明专利	核心技术的研发过程	技术来源	主要研发人员
10	低孔径控温挤出技术	一种密封结构及使用该密封结构的挤出滚圆机（ZL202110222916.1）	发行人于 2015 年开始探索挤出制丸系列产品的工作原理及设备结构，对挤出机头、滚圆机、传动件及电气进行研发，并确定设备立式结构方案。发行人于 2017 年成功研发出低孔径控温挤出技术，并应用于第一代挤出滚圆机；此后，发行人对于设备的送料、挤出、下料及滚圆速度进行持续优化，并调整筛网的设计加工及温度控制方案，以适用于小粒径物料生产。2019 年，发行人进一步完善该技术，并应用于第二代挤出滚圆机。2019 年至今，发行人对该项技术进行持续迭代升级。	自主研发	贺志真、张俊、赵晓东
包衣系列					
11	高效一体化包衣技术	1、一种密封压紧装置（ZL202110032740.3） 2、一种旋转支撑机构及其工作方法（ZL202110132348.6） 3、一种密封结构以及使用该密封结构的制粒机（ZL202210619808.2）	发行人于 2019 年开始探索高效包衣机的工作原理及设备结构，对包衣机机架、传动方式、包衣锅结构、进出风系统及清洗方案进行研发，并确定鲨鱼鳍形式桨叶挡板及其焊接方案。发行人于 2020 年形成高效一体化包衣技术，并成功应用于第一代包衣机；此后，发行人进一步优化设备结构，优化摆臂的传动方式及包衣锅门的密封方式，提升设备操作的便捷性及设备的密封性，并于 2022 年成功应用于第二代包衣机。发行人对该项技术仍在进行持续迭代升级。	自主研发	贺志真、张俊、刘伟男、杜小浪

根据发行人高级管理人员及核心技术人员的确认，并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网，截至本问询函回复出具日，发行人相关发明专利均通过自主研发并原始取得，相关发明专利技术来源、形成过程合法合规，不存在争议或潜在纠纷。

六、说明销售费用、管理费用、研发费用中的职工薪酬与销售人员、管理人员、研发人员的人数、人均工资变动是否匹配，以及与当地和同行业平均薪酬水平的对比情况

（一）销售费用、管理费用、研发费用中的职工薪酬与销售人员、管理人员、研发人员的人数、人均工资变动的匹配关系

报告期内，公司销售费用、管理费用、研发费用中的职工薪酬，销售人员、管理人员、研发人员的平均人数，以及人均薪酬情况如下：

费用类型	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	----	--------------	---------	---------	---------

销售费用	职工薪酬（万元）	363.96	698.49	417.23	372.29
	平均人数（人）	22	20	21	23
	人均薪酬（万元/年）	33.09	34.92	19.87	16.19
管理费用	职工薪酬（万元）	487.16	788.05	513.26	451.41
	平均人数（人）	45	38	31	26
	人均薪酬（万元/年）	21.65	20.74	16.56	17.36
研发费用	职工薪酬（万元）	638.26	953.09	545.60	380.94
	平均人数（人）	52	41	30	24
	人均薪酬（万元/年）	24.55	23.25	18.19	15.87

注：平均人数=各月末人数之和/当期月数；2022 年 1-6 月人均薪酬经年化处理。

1、销售费用中的职工薪酬、员工数量、人均薪酬的匹配性分析

报告期内，公司销售费用中职工薪酬持续增长，主要系随着公司盈利水平提升，销售人员平均薪酬相应增长，以及公司优化销售团队结构，聘请了更多薪酬水平较高的资深员工，职工薪酬变化情况与销售人员数量及人均薪酬的变动相匹配。

2020 年度，公司销售人员人数减少主要系公司为优化销售团队，精简了部分资历较浅且业绩未达预期的销售人员。2020 年度，公司销售人员人均薪酬有所增长，一方面系当年离职的销售人员因资历较浅或业绩未达预期，其薪酬水平较低，另一方面系公司为销售人员正常涨薪。

2021 年度，公司销售人员人均薪酬增幅较大，一方面系公司持续优化销售团队，为进一步提高销售人员市场拓展效率，获取更多优质客户，聘请了行业资历较深、销售经验及资源更丰富的销售人员，相关人员薪酬水平较高；另一方面，随着公司当年经营业绩业务规模扩大、盈利水平提升，销售人员薪酬水平相应增长。2021 年度，公司销售人员人数变化较小。

综上，报告期内，公司销售费用中的职工薪酬与销售人员人数、人均工资的变动具有匹配性。

2、管理费用中的职工薪酬、员工数量、人均薪酬的匹配性分析

报告期内，随着公司经营规模不断扩大，日常经营管理事务持续增加，公司聘请了更多管理部门员工。因此，公司管理费用中的职工薪酬、管理人员数量及平均薪酬水平

相应增长。2020 年度，公司管理人员人数有所增加，但人均薪酬水平小幅下降，主要系公司当年新增部分行政专员及后勤人员的级别较低，薪酬水平相对较低，故 2020 年度平均薪酬水平有所下降。2021 年度，公司管理人员人均薪酬有所增长，主要系管理人员薪酬水平随公司业绩增长而增长。

综上，报告期内，公司管理费用中的职工薪酬与管理人员数量、人均工资的变动具有匹配性。

3、研发费用中的职工薪酬、员工数量、人均薪酬的匹配性分析

报告期内，公司研发费用中的职工薪酬持续增长，与研发人员数量及平均薪酬的变化情况相匹配，主要系公司为保持竞争优势不断增加研发投入和研发项目，招聘了更多研发人员。2022 年 1-6 月，公司研发人员增长主要系公司为开展新业务、开发新产品新技术而招聘了更多研发人员。公司坚持研发创新，注重吸纳和保留研发人才，为研发人员提供具有竞争力的薪酬待遇，故报告期内公司研发人员人数及研发人员平均薪酬水平均持续增长。

（二）公司各类型员工平均薪酬水平与当地和同行业平均薪酬水平的对比情况

报告期内，发行人销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬水平与同行业可比公司和发行人所在地职工平均工资的对比情况如下：

单位：万元/年

项目	公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售人员 平均薪酬	东富龙	-	33.82	36.79	24.56
	楚天科技	-	47.34	44.14	43.12
	迦南科技	-	16.63	13.60	13.28
	迈得医疗	-	17.57	17.00	11.63
	泰林生物	-	21.82	25.60	18.14
	小伦智造	23.02	25.22	22.78	17.99
	平均值	-	27.07	26.65	21.45
	平均值（剔除东富龙及楚天科技）	-	20.31	19.75	15.26
	发行人	33.09	34.92	19.87	16.19
管理人员	东富龙	-	32.13	36.79	41.99

项目	公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
平均薪酬	楚天科技	-	38.36	36.02	39.75
	迦南科技	-	20.05	18.69	17.74
	迈得医疗	-	20.44	18.54	23.31
	泰林生物	-	9.94	8.04	7.45
	小伦智造	18.97	18.58	16.25	16.47
	平均值	-	23.25	22.39	24.45
	平均值（剔除东富龙及楚天科技）	-	17.25	15.38	16.24
	发行人	21.65	20.74	16.56	17.36
研发人员 平均薪酬	东富龙	-	25.46	21.12	16.51
	楚天科技	-	23.04	18.07	21.04
	迦南科技	-	13.89	10.53	12.84
	迈得医疗	-	15.82	12.76	12.74
	泰林生物	-	17.34	14.65	12.49
	小伦智造	13.16	13.37	13.98	13.88
	平均值	-	18.15	15.19	14.92
	平均值（剔除东富龙及楚天科技）	-	15.11	12.98	12.99
	发行人	24.55	23.25	18.19	15.87
常州市人均工资		-	7.36	6.89	6.43

注：可比公司薪酬数据根据公开的定期报告、招股说明书、问询函回复等信息计算；常州市人均工资数据来源于常州市统计局发布的《常州市城镇非私营单位和城镇私营单位就业人员年平均工资》，选取数据类别为私营单位就业人员年平均工资；发行人 2022 年 1-6 月平均工资已经年化处理。

报告期内，公司销售人员及管理机构的平均薪酬均高于公司主要生产经营地人均工资水平，处于同行业可比公司平均薪酬区间内，整体低于同行业可比公司平均水平。

同行业可比公司中，东富龙、楚天科技已上市多年，且其业务规模较大，可以为员工提供更有吸引力的薪酬待遇。此外，楚天科技境外收入占比较高，因海外人工成本相对较高，因此楚天科技销售人员薪酬水平较高；东富龙的主要生产经营地位于上海，当地薪酬水平较高。因此，东富龙及楚天科技销售人员的薪酬水平较高，大幅拉高了同行业可比公司销售人员及管理机构的平均薪酬水平。

剔除东富龙及楚天科技后，2019 年度至 2021 年度，同行业可比公司销售人员的平

均薪酬分别为 15.26 万元/年、19.75 万元/年及 20.31 万元/年，管理人员的平均薪酬分别为 16.24 万元/年、15.38 万元/年及 17.25 万元/年，与公司 2019 度及 2020 年度销售人员及管理人员平均薪酬较为接近。2021 年度，公司销售人员及管理人员平均薪酬水平高于同行业可比公司平均水平，主要系当年公司业务规模及盈利水平大幅增长，销售人员及管理人员薪酬水平相应增长。

2019 年度至 2021 年度，公司研发人员的平均薪酬分别为 15.87 万元/年、18.19 万元/年及 23.25 万元/年，高于公司主要生产经营地人均工资水平，处于同行业可比公司平均薪酬区间内，整体高于同行业可比公司平均水平。报告期内，公司坚持研发创新，注重吸纳和保留研发人才，并为研发人员提供具有竞争力的薪酬待遇，故公司研发人员平均薪酬水平高于同行业可比公司平均值，与东富龙及楚天科技较为接近。

七、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、访谈公司主要物流供应商，了解运输费计费的主要标准、报告期内公司运输费的变动情况；

2、查询同行业公司定期报告等公开资料，了解其运输费占主营业务收入比例的变化情况，分析公司运输费占主营业务收入比例是否符合行业特征；

3、对主要居间服务商执行走访、函证程序，了解居间服务的合作情况，核实居间服务的真实性；报告期各期，通过函证予以核查的居间服务费比例分别为 100.00%、100.00%、84.21%及 100.00%，报告期各期通过访谈予以核查的居间服务费比例均达到 100.00%、100.00%、84.21%及 100.00%；

4、对居间服务费实施细节测试，获取主要居间服务商的居间合同及发票等资料，查阅主要合同条款，分析其所提供居间服务内容及居间费用的商业合理性，报告期各期，通过细节测试予以核查的居间服务费用占比均达到 100.00%；

5、访谈公司销售部门负责人，了解公司与报告期内主要居间服务商展开业务合作的途径、背景等信息；

6、通过企查查检索报告期内主要居间服务商的经营状况、主营业务等信息，分析其主营业务是否与公司相似；

7、在走访主要客户的过程中，向其核实对应的居间服务商及相关居间服务情况；

8、访谈公司财务负责人，了解公司产品质保期内维修费用发生情况、构成情况及相关会计处理，并评估合理性；

9、通过公开信息查询同行业可比公司质保费发生情况及其会计处理，并与可比公司相关会计处理进行对比；

10、通过公开信息查询可比公司销售费用结构，并与公司销售费用结构进行对比，分析差异及原因；

11、访谈公司财务负责人及研发部门负责人，了解研发相关内部控制制度、研发项目管理及相关会计处理；

12、抽查公司研发部门及兼职研发人员考勤表，分析其工时在研发项目的分布情况，检查相应人员审批情况；

13、查阅公司报告期各期所得税纳税申报表及申报高新技术企业的研发费用明细，并对比与公司申报财务报表中研发费用明细是否存在差异；

14、查阅了发行人的发明专利权利证书，并通过国家知识产权局网站查询发行人拥有专利情况；

15、通过访谈发行人的实际控制人及核心技术人员，了解发行人拥有的专利及非专利技术，核查核心技术的取得方式、技术来源及使用情况，了解是否存在纠纷或潜在纠纷及侵犯他人知识产权的情形，了解相关专利及核心技术与主要产品的对应情况并了解发行人核心技术保护策略；

16、查阅发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的调查表，了解相关人员的从业经历；

17、查询了中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息，了解相关发明专利技术来源、形成过程是否合法合规，是否存在争议或潜在纠纷；

18、获取公司报告期内的薪酬明细表，分析公司员工及薪酬的变化情况；

19、查阅报告期内同行业可比公司公开披露的定期报告，获取其管理人员、销售人员及研发人员的数量、薪酬情况及占收入的比例，将公司管理人员、销售人员及研发人员数量、薪酬情况及占收入的比例与同行业可比公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

20、通过公开信息查询公司主要经营场所所在地职工平均薪酬，与公司员工平均薪酬进行比较，分析差异原因及合理性。

21、除上述核查程序外，对公司期间费用完整性执行的其他核查程序及核查比例如下：

（1）了解、评价发行人与期间费用相关的内部控制设计的有效性，并测试相关内部控制执行的有效性；

（2）对期间费用执行截止测试，检查费用是否记录在恰当的会计期间；

（3）抽取公司期间费用中大额项目进行检查，主要包括相关合同、发票、会计凭证等支持性文件；

（4）对报告期各期研发领料实施细节测试，核查研发费用发生的原始凭证及相关依据，关注是否存在研发费用与其他成本费用混同的情况，报告期各期，对研发领料实施细节测试的比例分别为 50.22%、53.50%、52.81%及 52.98%；

（5）审阅、核查公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要自然人的银行账户资金流水，关注是否存在未入账的期间费用，具体核查情况请参见本问询函回复之“问题 11、关于资金流水核查”有关内容。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司运输费主要受运输距离、设备体积或重量等因素影响，运输费高低与设备价值并不存在简单线性关系；报告期内，公司运输费占主营业务收入比例有所下降主要受设备整体运输距离变化、高单价生产型设备销量增多等因素影响，使得运费的增速低

于营业收入的增速，具备合理性；公司运输费占主营业务收入的比例处于同行业公司通常分布区间内，与同行业可比公司平均水平不存在重大差异，具备合理性；

2、报告期内，公司主要通过自主拓展获取订单，通过居间服务商实现的销售占比较低；公司通常在日常业务拓展过程中与居间服务商业务人员结识并展开合作；公司通过居间服务商获取客户订单具有必要性，符合装备制造行业惯例；公司主要居间服务商的主营业务与公司存在差异，居间服务商为公司提供业务机会具有商业合理性；

3、报告期内，公司销售费用的各项具体构成与同行业可比公司相比不存在重大差异；公司已按实际发生情况列支质保费；公司销售费用率低于同行业平均水平，主要系公司职工薪酬及质保费占营业收入的比重低于同行业可比公司平均水平，主要受销售区域、客户集中度、产品质量等因素不同的影响；

4、报告期内，公司研发费用主要包括职工薪酬、材料费用、折旧摊销及其他组成，相关费用均与研发活动直接相关；公司研发费用中职工薪酬涉及的人员主要为专职研发人员，兼职研发人员占比较低；公司所得税加计扣除、高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细不存在重大差异；

5、发行人主营业务相关的大部分发明专利于 2021 年取得，主要受公司技术保护策略、业务发展阶段、公司经营需要等多种因素影响，具有合理性；发行人相关专利技术均通过自主研发取得，相关发明专利技术来源、形成过程合法合规；

6、报告期内，公司销售费用、管理费用、研发费用中的职工薪酬与销售人员、管理人员、研发人员的人数、人均工资变动相匹配，高于当地平均薪酬水平，处于同行业可比公司平均薪酬区间内；

7、报告期内，公司期间费用具有完整性。

8. 关于应收账款及合同资产

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人账龄 1 年以上的应收账款占比分别为 33.19%、56.62%、44.74%；2020 年末及 2021 年末，公司合同资产净值分别为 1,375.17 万元及 1,939.54 万元，均为应收产品质保金；

(2) 发行人按照账龄组合法对应收账款及合同资产计提坏账准备，但招股说明书未披露合同资产原值及坏账准备计提情况。

请发行人：

(1) 说明报告期各期末账龄 1 年以上的应收账款占比较高的合理性，账龄 1 年以上应收账款对应的主要客户情况、长期未回款原因；结合应收账款的逾期金额、比例、期后回款以及同行业可比公司账龄结构，进一步分析发行人应收账款坏账准备计提的充分性；

(2) 说明报告期各期合同资产原值及坏账准备计提情况，结合设备质保约定期限，分析报告各期末应收质保金与销售收入的匹配性，并说明是否存在到期后未能收回质保金的情形；

(3) 对比同行业可比公司的应收账款坏账计提政策，分析发行人仅按账龄组合法对应收账款及合同资产计提坏账准备的合理性，应收账款及合同资产对应客户的生产经营、资信情况是否出现恶化迹象，如存在，请说明未对其计提单项应收账款减值准备的原因；

(4) 说明报告期各期应收账款前五大客户与收入前五大客户的差异及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内应收账款坏账准备计提充分性的核查方式、核查比例、核查结论。

回复：

一、说明报告期各期末账龄 1 年以上的应收账款占比较高的合理性，账龄 1 年以上应收账款对应的主要客户情况、长期未回款原因；结合应收账款的逾期金额、比例、期

后回款以及同行业可比公司账龄结构，进一步分析发行人应收账款坏账准备计提的充分性

（一）报告期各期末账龄 1 年以上的应收账款占比较高的合理性，账龄 1 年以上应收账款对应的主要客户情况、长期未回款原因

1、报告期各期末账龄 1 年以上的应收账款占比较高的合理性分析

报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	原值	比例	原值	比例	原值	比例	原值	比例
1 年以内	3,017.09	54.10%	2,241.55	55.26%	1,453.61	43.38%	3,592.81	66.81%
1-2 年	1,554.07	27.87%	1,070.20	26.38%	1,287.55	38.43%	1,402.53	26.08%
2-3 年	535.08	9.59%	398.05	9.81%	361.61	10.79%	156.71	2.91%
3 年以上	470.77	8.44%	346.55	8.54%	247.80	7.40%	225.79	4.20%
合计	5,577.01	100.00%	4,056.36	100.00%	3,350.57	100.00%	5,377.84	100.00%

报告期各期末，公司 1 年以上应收账款占比分别为 33.19%、56.62%、44.74%及 45.90%，占比较高，主要由 1-2 年账龄的应收账款组成。由于公司下游客户主要为大中型制药企业，其业务规模较大、内部审批较严格、付款流程较复杂，且部分情况下需根据厂房或产线的整体工程进度安排付款，导致付款周期相对较长。此外，由于公司通常给予客户 1 年左右的质保期，若客户在质保期满后未能及时在约定时间内支付尾款，则质保金将由合同资产直接转入账龄大于 1 年的应收账款。

公司在回款管理中重点关注账龄 1 年以上的应收账款，并由相关业务人员通过电话、邮件、函件等方式积极催收。虽然公司报告期各期末 1 年以上账龄的应收账款占比较高，但公司整体回款情况良好，历史上并未出现主要客户违约导致大额货款无法收回的情况。此外，公司的客户一般规模较大、信用较好、资金实力雄厚，货款无法收回的风险较低。

报告期各期末，同行业可比公司 1 年以上账龄应收账款的平均占比分别为 33.67%、51.35%、39.64%及 37.13%，与公司 1 年以上应收账款占比不存在重大差异。公司账龄结构符合行业特征。具体如下：

账龄	2022.6.30							
	东富龙	楚天科技	迦南科技	迈得医疗	泰林生物	小伦智造	平均值	创志科技
1 年以内	53.78%	61.62%	46.27%	76.99%	78.48%	60.10%	62.87%	54.10%
1 至 2 年	20.37%	18.56%	28.65%	14.05%	13.72%	21.16%	19.42%	27.87%
2 至 3 年	12.59%	7.16%	11.46%	2.26%	3.33%	8.80%	7.60%	9.59%
3 年以上	13.26%	12.66%	13.63%	6.71%	4.47%	9.94%	10.11%	8.44%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
账龄	2021.12.31							
	东富龙	楚天科技	迦南科技	迈得医疗	泰林生物	小伦智造	平均值	创志科技
1 年以内	44.36%	57.28%	49.49%	71.53%	85.45%	54.04%	60.36%	55.26%
1 至 2 年	25.30%	20.16%	21.50%	15.47%	6.91%	24.87%	19.03%	26.38%
2 至 3 年	13.82%	8.21%	14.81%	6.56%	3.65%	10.62%	9.61%	9.81%
3 年以上	16.51%	14.35%	14.21%	6.44%	3.99%	10.47%	11.00%	8.54%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
账龄	2020.12.31							
	东富龙	楚天科技	迦南科技	迈得医疗	泰林生物	小伦智造	平均值	创志科技
1 年以内	41.78%	55.75%	42.63%	41.96%	61.50%	48.29%	48.65%	43.38%
1 至 2 年	28.41%	19.93%	29.69%	41.51%	26.92%	30.01%	29.41%	38.43%
2 至 3 年	12.84%	9.61%	15.15%	13.90%	8.58%	12.41%	12.08%	10.79%
3 年以上	16.97%	14.71%	12.53%	2.63%	3.00%	9.29%	9.86%	7.40%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
账龄	2019.12.31							
	东富龙	楚天科技	迦南科技	迈得医疗	泰林生物	小伦智造	平均值	创志科技
1 年以内	63.29%	56.57%	54.11%	74.55%	81.19%	68.29%	66.33%	66.81%
1 至 2 年	17.96%	22.51%	25.39%	18.04%	16.39%	19.75%	20.01%	26.08%
2 至 3 年	12.54%	8.56%	13.40%	3.51%	1.67%	7.20%	7.81%	2.91%
3 年以上	6.21%	12.36%	7.10%	3.89%	0.75%	4.76%	5.85%	4.20%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

综上，报告期各期末，公司账龄 1 年以上应收账款的占比较高主要受客户内部付款流程影响，具有合理性；公司应收账款的账龄结构与同行业可比公司相比不存在重大差异，符合行业特征。

2、账龄 1 年以上应收账款对应的主要客户情况、长期未回款原因

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的应收账款中，前五大客户的占比分别为 61.08%、52.11%、40.46%及 55.05%，对应的客户情况、长期未回款原因如下所示：

单位：万元

2022.6.30					
序号	客户名称	1 年以上 应收账款 原值	占期末 1 年以上应 收账款原 值的比例	期后回 款金额	长期未回款原因
1	上海现代制药股份有限公司	600.00	23.44%	-	主要系相关项目为车间工程整体建设项目，需按照工程进度统一审批支付采购款。受 2022 年上半年上海区域疫情等因素影响，工程进度有所延缓，尚未达到付款审批条件，故暂未支付设备采购款。
2	海南海灵化学制药有限公司	228.80	8.94%	0.69	已于 2022 年 9 月全部收回。
3	常州四药制药有限公司	208.26	8.14%	207.10	主要货款已于期后收回
4	湖南科伦制药有限公司 岳阳分公司	197.80	7.73%	-	主要系相关项目为车间工程整体建设项目，需按照工程进度统一审批支付采购款。由于工程方案出现调整，工程进度尚未达到付款审批条件，故暂未支付设备采购款
5	山东步长制药股份有限公司	174.40	6.81%	130.80	余款为质保金，在正常回款流程中
合计		1,409.26	55.05%	338.59	-
2021.12.31					
序号	客户名称	1 年以上 应收账款 原值	占期末 1 年以上应 收账款原 值的比例	期后回 款金额	长期未回款原因
1	湖南科伦制药有限公司 岳阳分公司	245.60	13.53%	47.80	主要系相关项目为车间工程整体建设项目，需按照工程进度统一审批支付采购款。由于工程方案出现调整，工程进度尚未达到付款审批条件，故暂未支付设备采购款
2	石药集团中诺药业（石家庄）有限公司	157.20	8.66%	117.90	期后已收回部分货款，余款为质保金。客户内部相关经办人员变更频繁，以致需要重新履行内部付款审批流程，拖慢了付款进度
3	山东步长制药股份有限公司	130.80	7.21%	130.80	已于期后全部收回

4	寿光富康制药有限公司	103.46	5.70%	56.20	因公司内部付款审批流程较长，付款延迟
5	四川海汇药业有限公司	97.20	5.36%	97.20	已于期后全部收回
合计		734.26	40.46%	449.90	-

2020.12.31

序号	客户名称	1年以上 应收账款 原值	占期末1 年以上应 收账款原 值的比例	期后回 款金额	长期未回款原因
1	石药集团欧意药业有限公司	274.96	15.15%	274.96	已于期后全部收回
2	广州绿十字制药有限公司	230.00	12.67%	230.00	已于期后全部收回
3	四川海汇药业有限公司	194.40	10.71%	194.40	已于期后全部收回
4	广州朗圣药业有限公司	126.69	6.98%	95.52	因公司内部付款审批流程较长，付款延迟
5	烟台荣昌制药股份有限公司	119.60	6.59%	119.60	已于期后全部收回
合计		945.65	52.11%	914.48	-

2019.12.31

序号	客户名称	1年以上 应收账款 原值	占期末1 年以上应 收账款原 值的比例	期后回 款金额	长期未回款原因
1	石药集团欧意药业有限公司	435.40	24.39%	435.40	已于期后全部收回
2	湖南科伦制药有限公司 岳阳分公司	259.20	14.52%	191.20	主要系相关项目为车间工程整体建设项目，需按照工程进度统一审批支付采购款。由于工程方案出现调整，工程进度尚未达到付款审批条件，故暂未支付设备采购款
3	正大青春宝（德清）药业有限公司	158.60	8.89%	158.60	已于期后全部收回
4	江西青峰药业有限公司	156.00	8.74%	156.00	已于期后全部收回
5	山东裕欣药业有限公司	81.10	4.54%	-	相关项目系车间工程整体建设项目，需按照工程进度统一审批支付采购款，由于工程方案出现调整，工程进度尚未达到付款审批条件，故暂未支付设备采购款
合计		1,090.30	61.08%	941.20	-

注：期后回款金额的统计截止时点为 2022 年 8 月 31 日

（二）结合应收账款的逾期金额、比例、期后回款以及同行业可比公司账龄结构，进一步分析发行人应收账款坏账准备计提的充分性

报告期各期末，公司逾期应收账款的占比分别为 32.23%、60.36%、48.71% 及 45.70%，主要由逾期 1 年以内的应收账款组成，逾期时间较短，且期后回款情况良好。报告期各期末，公司应收账款的账龄结构与同行业可比公司相比不存在重大差异，符合行业特征。报告期内，公司按账龄划分组合的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司相比亦不存在重大差异，不存在通过降低坏账计提比例减少坏账准备计提金额的情况。综上，报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提充分。

1、公司应收账款逾期金额、比例及期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款的逾期金额、比例、期后回款情况如下所示：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款原值	5,577.01	4,056.36	3,350.57	5,377.84
逾期的应收账款原值	2,548.85	1,975.79	2,022.49	1,733.03
其中：逾期 1 年以内	1,753.26	1,133.32	1,539.27	1,196.68
逾期 1 年以上	795.58	842.46	483.22	536.35
逾期应收账款占比	45.70%	48.71%	60.36%	32.23%
逾期应收账款期后回款金额	602.14	823.62	1,626.66	1,440.07
逾期应收账款期后回款比例	23.62%	41.69%	80.43%	83.10%

注：期后回款金额的统计截止时点为 2022 年 8 月 31 日

报告期各期末，公司逾期应收账款原值分别为 1,733.03 万元、2,022.49 万元、1,975.79 万元及 2,548.85 万元，占报告期各期末应收账款原值的比例分别为 32.23%、60.36%、48.71%及 45.70%。其中，逾期 1 年以内的应收账款占报告期各期末逾期应收账款的比例分别为 69.05%、76.11%、57.36%及 68.79%，是逾期应收账款的主要组成部分。公司应收账款逾期时间通常较短。

报告期内，公司客户主要为大中型制药企业，内部付款审批流程较复杂，且部分情况下需根据厂房或产线的整体工程进度安排付款，导致付款周期相对较长，应收账款回款出现逾期。但上述客户一般规模较大、信用较好、资金实力雄厚，且历史上未出现主要客户违约导致大额应收账款无法回收的情况发生，因此，公

司应收账款无法回收的风险较低。截至 2022 年 8 月 31 日，公司报告期各期末逾期应收账款的期后回款比例分别为 83.10%、80.43%、41.69%及 23.62%。公司 2019 年末及 2020 年末逾期应收账款的期后回款比例较高。公司 2021 年末逾期应收账款期后回款比例较低，一方面系下游客户内部审批较严格、付款流程较复杂，另一方面，受 2022 年上半年疫情影响，下游客户付款有所延迟，公司本身货款催收效果亦受到疫情的影响。

2、公司应收账款账龄结构与同行业可比公司的比较情况

报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在 2 年以内，2 年以内账龄的应收账款占报告期各期末应收账款原值的比例分别为 92.89%、81.81%、81.64%及 81.97%，同行业可比公司 2 年以内应收账款的平均占比分别为 86.34%、78.06%、79.39%及 82.29%，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司相比不存在重大差异，符合行业特征，不存在长账龄应收账款的占比大幅高于同行业可比公司平均水平的情况。公司应收账款账龄结构与同行业可比公司的比较情况具体请参见本问询函回复之“第八题、一、（一）、1、报告期各期末账龄 1 年以上的应收账款占比较高的合理性分析”有关内容。

3、公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司的比较情况

报告期内，公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异。具体情况如下所示：

2022.6.30							
账龄	发行人	楚天科技	东富龙	迦南科技	迈得医疗	泰林生物	小伦智造
1 年以内	5.00%	4.76%	9.51%	-	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	11.82%	17.83%	-	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	50.00%	26.20%	31.40%	-	30.00%	20.00%	30.00%
3-4 年	100.00%	47.73%	59.83%	-	50.00%	30.00%	50.00%
4-5 年	100.00%	65.69%	59.83%	-	100.00%	50.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	85.53%	59.83%	-	100.00%	100.00%	100.00%
2021.12.31							
账龄	发行人	楚天科技	东富龙	迦南科技	迈得医疗	泰林生物	小伦智造
1 年以内	5.00%	5.32%	9.11%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%

1-2 年	10.00%	11.58%	18.64%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	50.00%	26.71%	30.03%	20.00%	30.00%	20.00%	30.00%
3-4 年	100.00%	46.09%	58.38%	50.00%	50.00%	30.00%	50.00%
4-5 年	100.00%	64.08%	58.38%	50.00%	100.00%	50.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	85.82%	58.38%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2020.12.31

账龄	发行人	楚天科技	东富龙	迦南科技	迈得医疗	泰林生物	小伦智造
1 年以内	5.00%	6.39%	7.29%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	14.34%	13.80%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	50.00%	30.98%	25.04%	20.00%	30.00%	20.00%	30.00%
3-4 年	100.00%	51.47%	52.17%	50.00%	50.00%	30.00%	50.00%
4-5 年	100.00%	71.33%	52.17%	50.00%	100.00%	50.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	85.48%	52.17%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2019.12.31

账龄	发行人	楚天科技	东富龙	迦南科技	迈得医疗	泰林生物	小伦智造
1 年以内	5.00%	4.95%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	11.99%	20.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	50.00%	27.06%	50.00%	20.00%	30.00%	20.00%	30.00%
3-4 年	100.00%	48.80%	100.00%	50.00%	50.00%	30.00%	50.00%
4-5 年	100.00%	68.08%	100.00%	50.00%	100.00%	50.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	94.78%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：迦南科技未披露 2022 年 6 月 30 日的应收账款坏账计提比例。

4、公司应收账款坏账准备余额占应收账款原值的比例与同行业可比公司的比较情况

报告期各期末，公司坏账准备余额占应收账款原值的比例与同行业可比公司较为接近，不存在重大差异。具体比较情况如下：

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
东富龙	21.06%	23.10%	19.44%	22.37%
楚天科技	14.70%	16.41%	18.75%	15.12%
迦南科技	16.48%	17.24%	16.77%	13.02%
迈得医疗	10.03%	11.24%	12.08%	10.20%

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
泰林生物	10.40%	9.30%	13.24%	6.39%
小伦智造	14.55%	15.20%	15.51%	10.77%
平均值	14.54%	15.41%	15.97%	12.98%
创志科技	18.73%	18.85%	18.80%	11.60%

综上，报告期各期末，公司逾期应收账款主要由逾期 1 年以内的应收账款组成，逾期时间较短，且期后回款情况良好；公司应收账款的账龄结构与同行业可比公司相比不存在重大差异，符合行业特征；报告期内，公司应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司相比亦不存在重大差异。报告期各期末，公司坏账准备余额占应收账款原值的比例与同行业可比公司相比不存在重大差异。因此，报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提充分。

二、说明报告期各期合同资产原值及坏账准备计提情况，结合设备质保约定期限，分析报告期各期末应收质保金与销售收入的匹配性，并说明是否存在到期后未能收回质保金的情形

（一）报告期各期合同资产原值及坏账准备计提情况

自 2020 年 1 月 1 日起，公司执行新收入准则，公司将已向客户转让商品或提供服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时间流逝之外的其他因素）列示为合同资产。

2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司合同资产净值分别为 1,375.17 万元、1,939.54 万元及 2,362.34 万元，均为应收产品质保金。具体如下：

单位：万元

账龄	2022.6.30		
	账面原值	坏账准备	预期信用损失率
1 年以内	2,326.69	116.33	5.00%
1-2 年	168.87	16.89	10.00%
2-3 年	-	-	50.00%
3 年以上	-	-	100.00%
合计	2,495.56	133.22	5.34%
账龄	2021.12.31		
	账面原值	坏账准备	预期信用损失率

1 年以内	1,840.26	92.01	5.00%
1-2 年	164.32	16.43	10.00%
2-3 年	86.8	43.4	50.00%
3 年以上	-	-	100.00%
合计	2,091.38	151.84	7.26%
账龄	2020.12.31		
	账面原值	坏账准备	预期信用损失率
1 年以内	1,081.72	54.09	5.00%
1-2 年	386.16	38.62	10.00%
2-3 年	-	-	50.00%
3 年以上	-	-	100.00%
合计	1,467.88	92.71	6.32%

2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司合同资产原值分别为 1,467.88 万元、2,091.38 万元及 2,495.56 万元，2021 年末合同资产原值较 2020 年末增加，主要系随着业务规模的扩大，公司应收质保金相应增长。

2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司合同资产坏账准备计提比例分别为 6.32%、7.26%及 5.34%，与同行业可比公司平均计提比例较为接近。具体比较情况如下：

可比公司	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31
东富龙	13.05%	11.20%	11.15%
楚天科技	5.36%	6.11%	6.78%
迦南科技	5.99%	5.70%	5.00%
迈得医疗	5.00%	5.00%	5.28%
泰林生物	5.40%	5.27%	6.36%
小伦智造	5.27%	5.31%	5.98%
平均值	6.68%	6.43%	6.76%
创志科技	5.34%	7.26%	6.32%

（二）结合设备质保约定期限，分析报告期各期末应收质保金与销售收入的匹配性

报告期内，公司与客户约定的质保期通常为 1 年，质保金通常占合同金额的 5%-10%。自 2020 年 1 月 1 日起，对于未到期质保金，公司将其作为合同资产核

算；对于到期质保金，公司将其由合同资产转入应收账款进行核算。

报告期各期末，公司未到期质保金占当期主营业务收入的比例分别为 10.94%、11.71%、10.01%及 9.75%，占比较为稳定，与公司质保金的约定比例及期限较为接近，公司未到期质保金与销售收入具有匹配性。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月 /2022.6.30	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31
未到期质保金	2,495.56	2,091.38	1,467.88	1,304.45
主营业务收入	12,791.50	20,895.84	12,535.29	11,927.62
占比	9.75%	10.01%	11.71%	10.94%

注：由于到期质保金对应的收入通常至少在 1 年前确认，为提高数据可比性，避免重复计算，故上表不包含到期质保金；上表中 2022 年 6 月末未到期质保金占当年 1-6 月主营业务收入比例已年化处理。

（三）到期后未能收回质保金的情形

报告期各期末，公司应收质保金原值分别为 2,211.89 万元、2,431.21 万元、3,271.53 万元及 3,887.07 万元。其中，到期质保金原值分别为 907.44 万元、963.33 万元、1,180.15 万元及 1,391.50 万元，占应收质保金原值的比例分别为 41.03%、39.62%、36.07%及 35.80%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
未到期质保金	2,495.56	64.20%	2,091.38	63.93%	1,467.88	60.38%	1,304.45	58.97%
到期质保金	1,391.50	35.80%	1,180.15	36.07%	963.33	39.62%	907.44	41.03%
其中：期后回款金额	217.18	-	726.16	-	747.61	-	799.80	-
合计	3,887.07	100.00%	3,271.53	100.00%	2,431.21	100.00%	2,211.89	100.00%

注：期后回款金额的统计截止时点为 2022 年 8 月 31 日

公司产品质量较高，报告期内，公司未出现因产品质量问题与客户存在纠纷进而导致到期质保金无法收回的情形。报告期内，公司存在部分到期质保金尚未收回的情形，主要系公司下游客户通常为规模较大的制药企业，付款审批周期较长，故存在延期付款的情况。但公司的主要客户信用良好，报告期内未出现因主要客户违约导致大额账款无法收回的情形。因此，整体而言，公司质保金到期后无法收回的风险较低。截至 2022 年 8 月 31 日，报告期各期末到期质保金的回款

比例分别为 88.14%、77.61%、61.53%及 15.61%，回款比例整体较高。

报告期内，辅仁药业集团有限公司（以下简称“辅仁药业”）及开封制药（集团）有限公司（以下简称“开封制药”）因自身经营原因分别于 2019 年及 2020 年成为失信被执行人。报告期各期末，上述两家公司到期后未能收回的质保金合计余额分别为 58.48 万元、53.48 万元、53.48 万元及 53.48 万元，占到期质保金余额的比例分别为 6.44%、5.55%、4.53%及 3.84%，金额及占比均较小。具体情况如下：

单位：万元				
客户	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
辅仁药业集团有限公司	30.68	30.68	30.68	35.68
开封制药（集团）有限公司	22.80	22.80	22.80	22.80
原值合计	53.48	53.48	53.48	58.48
坏账准备	53.48	53.48	50.49	50.04
坏账计提比例	100.00%	100.00%	94.41%	85.56%

报告期各期末，公司对于辅仁药业及开封制药到期质保金坏账准备的计提比例分别为 85.56%、94.41%、100.00%及 100.00%，计提比例较高。其中，对于开封制药到期质保金坏账准备的计提比例均为 100.00%。对于辅仁药业到期质保金坏账准备的计提比例分别为 76.34%、90.25%、100.00%及 100.00%，计提比例较高。未单项 100%计提坏账，主要系虽然辅仁药业已成为失信被执行人，但其仍在开展日常经营活动，并在 2020 年度及 2021 年度与公司发生业务往来，公司对其不含税销售金额分别为 2.89 万元及 110.27 万元，合计 113.16 万元，折合含税金额为 125.27 万元。截至 2021 年末上述交易已回款 113.07 万元（含税），回款比例 90.26%，回款情况良好。同时，根据公司与辅仁药业的沟通情况，其沟通态度良好，不存在不愿还款的情形。因此，经综合考虑，公司按照账龄组合对辅仁药业到期质保金计提坏账准备，各期末尚未计提坏账准备的应收账款原值分别为 8.44 万元、2.99 万元、0 万元及 0 万元，占公司报告期内利润总额的比例均不足 0.5%，金额及占比均较小，不存在对公司经营业绩造成重大不利影响的情形。

三、对比同行业可比公司的应收账款坏账计提政策，分析发行人仅按账龄组合法对应收账款及合同资产计提坏账准备的合理性，应收账款及合同资产对应客户的生产经营、资信情况是否出现恶化迹象，如存在，请说明未对其计提单项

应收账款减值准备的原因

(一) 对比同行业可比公司的应收账款坏账计提政策，分析发行人仅按账龄组合法对应收账款及合同资产计提坏账准备的合理性

1、发行人应收账款坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，公司应收账款的坏账计提政策分为按组合计提坏账及按单项计提坏账，应收账款坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。具体对比情况如下所示：

项目	应收账款坏账计提政策	
	按组合计提	按单项计提
发行人	对于因销售产品或提供劳务而产生的应收款项及合同资产，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备； 除单独评估信用风险的应收款项外，本公司根据信用风险特征将其他应收款项划分为若干组合，包括账龄组合和合并范围内关联方组合，在组合基础上计算预期信用损失。	单独评估信用风险的应收款项，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。
楚天科技	除了单项评估信用风险的应收账款和合同资产外，基于其信用风险特征，将其划分为账龄组合、合并范围内关联方及境外子公司应收账款组合。	“……除了单项评估信用风险的应收账款和合同资产外，基于其信用风险特征，将其划分为账龄组合、合并范围内关联方及境外子公司应收账款组合。”除此之外，会计政策中未明确描述单项计提坏账具体政策。
东富龙	本公司以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）和财务担保合同等的预期信用损失进行估计； 本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。	如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。
迦南科技	当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，确定组合的依据为账龄。	“……当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期

项目	应收账款坏账计提政策	
	按组合计提	按单项计提
		信用损失，确定组合的依据为账龄。”除此之外，会计政策中未明确描述单项计提坏账具体政策。
迈得医疗	公司以单项应收账款及合同资产或应收账款及合同资产组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以应收账款及合同资产组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。确定组合的依据为账龄，计量预期信用损失的方法为参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表（对于合同资产，则通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率），计算预期信用损失。	对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备。
泰林生物	公司以单项应收账款及合同资产或应收账款及合同资产组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以应收账款及合同资产组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。确定组合的依据为账龄，计量预期信用损失的方法为参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款及合同资产的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备。
小伦智造	对于因销售产品或提供劳务而产生的应收款项及合同资产，本公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备；当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，确定组合的依据为账龄。	“……当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，确定组合的依据为账龄。”除此之外，会计政策中未明确描述单项计提坏账具体政策。

根据上表，报告期内，公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。

2、公司仅按账龄组合法对应收账款及合同资产计提坏账准备的合理性

根据公司应收账款坏账准备计提政策，对于公司与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项、已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等，公司对相关应收账款及合同资产单项评估信用风险。报告期内，公司应收账

款及合同资产对应客户中，不存在上述情况。因此，报告期内，公司仅按账龄组合法对应收账款及合同资产计提坏账准备，具有合理性。

根据公开信息，报告期内，辅仁药业及开封制药存在被列为失信被执行人的情况，公司未对其计提单项坏账准备主要系报告期内公司与相关方仍存在业务往来，且回款情况良好，以及相关款项的坏账计提比例已较高。具体情况请参见本问询函回复之“第八题、二、（三）到期后未能收回质保金的情形”。

报告期内，公司应收账款坏账准备的计提比例及坏账准备余额占应收账款原值的比例均与同行业可比公司相比不存在重大差异，具体情况请参见本问询函回复之“第八题、一、（二）、3、公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司的比较情况”相关内容。

综上，公司应收账款坏账计提政策及同行业可比公司不存在重大差异；公司报告期各期末仅按账龄组合法对应收账款及合同资产计提坏账准备主要系公司不存在与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项、已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项，未单项计提坏账具有合理性。

（二）应收账款及合同资产对应客户的生产经营、资信情况是否出现恶化迹象，如存在，请说明未对其计提单项应收账款减值准备的原因

保荐机构及申报会计师通过公开渠道对报告期各期末主要应收账款及合同资产客户的资信情况进行查询。重点关注客户是否与公司存在诉讼事项，是否存在破产清算以及因客户自身经营问题导致的失信被执行情况。除辅仁药业及开封制药外，公司主要客户不存在生产经营、资信情况出现明显恶化的迹象。关于辅仁药业及开封制药未计提单项应收账款减值准备的具体原因请参见本问询函回复之“第八题、二、（三）到期后未能收回质保金的情形”。

综上，报告期内，除辅仁药业及开封制药外，公司主要客户经营状况和资信情况未出现明显恶化迹象，还款能力未发生重大不利变化。

四、说明报告期各期应收账款前五大客户与收入前五大客户的差异及原因

报告期各期末，公司应收账款前五大客户与收入前五大客户存在一定差异，主要系不同客户的销售实现时间、回款速度、约定的付款安排等因素不同。总体而言，若销售收入在上半年实现、付款审批流程较快、大部分货款在发货前支付，

则当期销售收入前五大客户在当期末成为应收账款前五大客户的可能性较低。

(一) 2022 年 6 月末应收账款前五大客户与当期收入前五大客户的差异分析

公司 2022 年 6 月末应收账款前五大客户与当期收入前五大客户存在一定差异，具体情况如下：

单位：万元

2022 年 6 月末应收账款前五大客户					
客户	应收账款原值	应收账款占比	应收账款原值排名	是否为收入前五名	是否一致/不一致原因
上海现代制药股份有限公司及其关联公司	639.12	11.46%	第一名	否	应收账款余额主要系以前年度销售形成
成都倍特药业股份有限公司	465.17	8.34%	第二名	是	一致
寿光富康制药有限公司	448.21	8.04%	第三名	否	应收账款余额主要系以前年度销售形成
康宝莱（江苏）保健品有限公司	342.30	6.14%	第四名	否	应收账款余额主要系以前年度销售形成
普洛药业股份有限公司及其关联公司	301.07	5.40%	第五名	是	一致
合计	2,195.87	39.37%	-	-	-
2022 年 1-6 月销售收入前五大客户					
客户	收入金额	收入占比	销售收入排名	是否为应收账款前五名	是否一致/不一致原因
成都倍特药业股份有限公司	1,566.58	12.23%	第一名	是	一致
广州润霖医药科技有限公司	1,065.49	8.32%	第二名	否	合同约定发货前付款比例需达到 80%，验收款和质保金比例较低，分别为 10%，其中 10%的质保金作为合同资产核算，因此年末尚未收回的货款比例较低，
福建广生堂药业股份有限公司	899.33	7.02%	第三名	否	相关产品主要于 2022 年 2 月确认收入，且客户付款较为及时，截至 2022 年 6 月末，大部分货款已经收回

普洛药业股份有限公司及其关联公司	888.60	6.94%	第四名	是	一致
甘李药业股份有限公司及其关联公司	852.54	6.65%	第五名	否	合同约定发货前付款比例需达到 90%，因此，年末尚未收回的货款比例较低，且作为合同资产核算
合计	5,272.53	41.16%	-	-	-

（二）2021 年末应收账款前五大客户与当期收入前五大客户的差异分析

公司 2021 年末应收账款前五大客户与当期收入前五大客户存在一定差异，具体情况如下：

单位：万元

客户	应收账款原值	应收账款占比	应收账款原值排名	是否为收入前五名	是否一致/不一致原因
上海现代制药股份有限公司及其关联公司	489.12	12.06%	第一名	是	一致
寿光富康制药有限公司	474.41	11.70%	第二名	是	一致
成都倍特药业股份有限公司	406.20	10.01%	第三名	是	一致
康宝莱（江苏）保健品有限公司	342.30	8.44%	第四名	否	系当年第六大销售客户，相关产品于 2021 年末确认收入，因此期末应收账款余额较高
四川科伦药业股份有限公司及其关联公司	324.58	8.00%	第五名	否	应收账款余额主要系以前年度销售形成
合计	2,036.61	50.21%	-	-	-

2021 年度销售收入前五大客户

客户	收入金额	收入占比	销售收入排名	是否为应收账款前五名	是否一致/不一致原因
上海现代制药股份有限公司及其关联公司	2,763.56	13.20%	第一名	是	一致
海南海灵化学制药有限公司	2,046.94	9.77%	第二名	否	相关产品于 2021 年上半年确认收入，且客户付款较为及时，截至 2021 年末，大部分货款已经收回
成都倍特药业股份有限公司	1,574.43	7.52%	第三名	是	一致

广东逸舒制药股份有限公司	1,209.73	5.78%	第四名	否	合同约定发货前付款比例需达到 90%，因此，年末尚未收回的货款比例较低，且作为合同资产核算
寿光富康制药有限公司	1,102.21	5.26%	第五名	是	一致
合计	8,696.88	41.53%	-	-	-

（三）2020 年末应收账款前五大客户与当期收入前五大客户的差异分析

公司 2020 年末应收账款前五大客户与当期收入前五大客户存在一定差异，具体情况如下：

单位：万元

2020 年末应收账款前五大客户					
客户	应收账款原值	应收账款占比	应收账款原值排名	是否为收入前五名	是否一致/不一致原因
石药集团欧意药业有限公司及其关联公司	427.93	12.77%	第一名	否	系当年第七大销售客户，且应收款账款余额主要系以前年度销售形成
扬子江药业集团有限公司及其关联公司	389.10	11.61%	第二名	否	应收账款余额主要系以前年度销售形成
广州绿十字制药股份有限公司及其关联公司	236.33	7.05%	第三名	否	应收账款余额全部系以前年度销售形成
四川科伦药业股份有限公司及其关联公司	234.53	7.00%	第四名	是	一致
浙江普利药业有限公司	226.25	6.75%	第五名	是	一致
合计	1,514.15	45.19%	-	-	-

2020 年度销售收入前五大客户					
客户	收入金额	收入占比	销售收入排名	是否为应收账款前五名	是否一致/不一致原因
常州四药制药有限公司	1,949.25	15.50%	第一名	否	合同约定发货前付款比例需达到 90%，因此，年末尚未收回的货款比例较低，且作为合同资产核算
四川科伦药业股份有限公司及其关联公司	1,253.79	9.97%	第二名	是	一致

浙江康恩贝制药股份有限公司及其关联公司	887.79	7.06%	第三名	否	相关合同约定发货前付款比例达到 70%-80%，因此，年末尚未收回的货款比例较低
浙江普利药业有限公司	615.04	4.89%	第四名	是	一致
赣州和美药业有限公司	584.07	4.64%	第五名	否	合同约定发货前付款比例需达到 95%，因此，年末尚未收回的货款比例较低，且作为合同资产核算
合计	5,289.94	42.07%	-	-	-

(四) 2019 年末应收账款前五大客户与当期收入前五大客户的差异分析

公司 2019 年末应收账款前五大客户与当期收入前五大客户存在一定差异，具体情况如下：

单位：万元

2019 年末应收账款前五大客户					
合并客户	应收账款原值	应收账款占比	应收账款原值排名	是否为收入前五名	是否一致/不一致原因
石药集团欧意药业有限公司及其关联公司	653.89	12.16%	第一名	否	系当年第六大销售客户，且应收款账款余额主要系以前年度销售形成
扬子江药业集团有限公司及其关联公司	497.95	9.26%	第二名	是	一致
宁波大红鹰药业股份有限公司	434.00	8.07%	第三名	是	一致
江西青峰药业有限公司及其关联公司	394.45	7.33%	第四名	是	一致
四川科伦药业股份有限公司及其关联公司	332.04	6.17%	第五名	否	系当年第十二大销售客户，且应收款账款余额主要系以前年度销售形成
合计	2,312.33	43.00%	-	-	-
2019 年度销售收入前五大客户					
客户	收入金额	收入占比	销售收入排名	是否为应收账款前五名	是否一致/不一致原因
扬子江药业集团有限公司及其关联公司	1,252.01	10.45%	第一名	是	一致

常州四药制药有限公司	979.54	8.18%	第二名	否	合同约定发货前付款比例需达到 90%，因此，年末尚未收回的货款比例较低
宁波大红鹰药业股份有限公司	756.93	6.32%	第三名	是	一致
广州绿十字制药股份有限公司及其关联公司	551.72	4.61%	第四名	否	系当年应收账款第七名客户，未成为当年末应收账款前五大客户，主要系其他客户应收账款余额较高
江西山香药业有限公司	546.72	4.56%	第五名	是	一致
合计	4,086.93	34.12%	-	-	-

注：公司 2019 年度收入第五大客户江西山香药业有限公司系江西青峰药业有限公司之子公司。2019 年末，江西青峰药业有限公司及其关联公司均为公司的收款对象。2019 年度，公司仅对江西山香药业有限公司实现销售收入，未对江西青峰药业有限公司控制的其他主体实现销售收入。

根据上表，报告期内，公司报告期各期末前五大应收账款客户与收入前五大客户存在一定差异，主要受不同客户的销售实现时间、回款速度、约定的付款安排等因素影响。

五、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、获取应收账款账龄明细表，分析报告期各期末账龄结构，关注账龄 1 年以上应收账款对应的主要客户，向销售部门及下游客户相关人员询问账龄较长的原因，并了解相关客户期后回款情况；

2、获取应收账款逾期统计表，分析主要客户逾期原因及合理性，了解期后回款情况；

3、通过公开信息查询同行业可比公司账龄结构、应收账款坏账计提比例、坏账准备余额占应收账款原值比例、坏账计提政策等信息，与发行人情况进行对比并分析，评估发行人应收账款账龄结构合理性及坏账准备计提的充分性；

4、获取合同资产及坏账准备计提明细表及报告期内主要销售合同，分析报告期各期末合同资产原值及坏账准备变动情况，以及应收质保金与销售收入的匹

配性；

5、询问财务负责人及相关销售人员是否存在预计难以收回质保金的情形，了解具体原因，核查相关销售合同、验收单据、回款记录等；

6、通过公开信息对报告期各期末公司主要应收账款客户及长账龄应收账款对应客户的资信情况进行查询，重点关注相关客户是否与公司存在诉讼事项，是否存在破产清算以及因自身经营问题导致的失信被执行情况；

7、获取报告期内主要客户的销售情况及应收账款明细，对比并分析报告期各期应收账款前五大客户与收入前五大客户的差异及原因；

8、除上述核查程序外，针对公司报告期内应收账款坏账准备计提充分性的其他核查程序及核查比例如下：

（1）了解与应收账款坏账准备计提相关的内部控制，评价其设计的有效性，并测试关键内部控制运行的有效性；

（2）对报告期内主要客户进行走访，了解公司与其合作情况、信用约定情况，是否存在纠纷诉讼事项等，报告期内，对应收账款及合同资产的走访比例为 67.99%、71.35%、69.15%及 70.40%；

（3）获取报告期各期末公司应收账款账龄结构明细表、坏账准备计提情况、预期信用损失率计算表，并执行复核、重新计算程序；

（4）结合应收账款历史坏账及期后回款情况，评估分析报告期末坏账准备计提的充分性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司账龄 1 年以上应收账款的占比较高主要受客户内部付款流程、资金支付安排等因素影响；公司应收账款账龄结构、应收账款坏账计提比例与同行业可比公司不存在重大差异；报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提充分；

2、公司已说明报告期各期末合同资产原值及坏账准备计提情况；报告期各期末，公司应收质保金与销售收入具有匹配性；报告期各期末，公司未出现因产

品质量问题与客户存在纠纷进而导致到期质保金无法收回的情形；

3、公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司相比不存在重大差异，公司仅按账龄组合法对应收账款及合同资产计提坏账准备，具备合理性；除发行人已经说明的情况外，报告期各期末，应收账款及合同资产对应主要客户的生产经营、资信情况不存在出现恶化的迹象；

4、报告期各期末，公司应收账款前五大客户与收入前五大客户存在一定差异，主要系不同客户的销售实现时间、回款速度、约定的付款安排等因素不同，具备合理性；

5、报告期内，公司应收账款坏账准备计提较为充分。

9. 关于存货

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人的存货以原材料、在产品、发出商品为主，库龄 1 年以上存货占比分别为 38.57%、19.95%、25.93%；

（2）发行人采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式，截至 2022 年 3 月 31 日，发行人 2021 年末的在产品订单覆盖率为 81.14%。

请发行人：

（1）结合库龄 1 年以上存货占比较高的情况，说明长时间或超过合同约定期限未交付验收存货的金额、对应客户、未交付验收的原因、可能承担的违约责任以及是否存在存货跌价风险；

（2）说明在产品定制化程度较高的情况下，发行人报告期末约 20%的在产品未获取订单即先行生产的合理性，发行人采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式是否符合行业惯例；

（3）说明期后各类存货的结转成本情况，并结合同行业可比公司报告期内的存货跌价计提比例，进一步分析发行人存货跌价计提的充分性；

（4）说明发行人 2021 年末在产品同比增加而发出商品同比减少的原因及合理性，发行人发出商品的主要存放地点以及发行人对发出商品的管控手段及有效性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘范围、各类存货的监盘比例及监盘结果，是否存在异常情形。

回复：

一、结合库龄 1 年以上存货占比较高的情况，说明长时间或超过合同约定期限未交付验收存货的金额、对应客户、未交付验收的原因、可能承担的违约责任以及是否存在存货跌价风险

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货原值分别为 953.38 万元、973.44 万元、1,910.81 万元及 1,841.27 万元。其中，库龄 1 年以上的在产品原值分别为 753.35 万元、709.63 万元、1,694.41 万元及 1,457.02 万元，占 1 年以上存货原值

比例为 79.02%、72.90%、88.67%及 79.13%，为库龄 1 年以上存货的主要组成部分。

报告期各期末，公司库龄 1 年以上在产品的基本情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
有合同对应的部分	690.01	47.36%	1,130.20	66.70%	367.65	51.81%	464.09	61.60%
其中：未超过合同约定期限	216.36	14.85%	842.51	49.72%	343.67	48.43%	340.75	45.23%
超过合同约定期限	473.65	32.51%	287.69	16.98%	23.98	3.38%	123.34	16.37%
无合同对应的部分	767.01	52.64%	564.20	33.30%	341.98	48.19%	289.27	38.40%
合计	1,457.02	100.00%	1,694.41	100.00%	709.63	100.00%	753.35	100.00%

注：上表中订单对应情况的统计时点为 2022 年 8 月 31 日

报告期各期末，公司库龄 1 年以上且有合同对应的在产品中，未超过合同约定交付期限在产品余额分别为 340.75 万元、343.67 万元、842.51 万元及 216.36 万元，库龄较长主要系：（1）合同未约定具体交付时间，仅约定交付条件，例如收到预付款后的约定时间内交付、设计图纸确定后的约定时间内交付等。由于客户预付款支付时间较晚或设计图纸沟通时间较长，导致相关在产品库龄较长；（2）合同签订后，公司在前期预投产品的基础上继续生产加工，相关预投产品本身库龄较长。

（一）有合同对应，但超过合同约定交付期限在产品

报告期各期末，公司库龄 1 年以上且有合同对应的在产品中，超过合同约定期限尚未交付验收的存货金额分别为 123.34 万元、23.98 万元、287.69 万元及 473.65 万元，主要系因客户推迟支付发货款或要求延期发货而导致，不存在因公司未能及时完成生产任务而无法交付验收的情形。

公司与客户在合同中约定的产品交付期限通常系合同签订时双方的预期交付期限。由于制药设备通常是客户厂房或产线建造的组成部分，制药设备的交付、安装及验收时间在很大程度上受到客户整体工程进度、现场配套设施建造情况等外部因素影响。因此，设备实际交付时间存在超过合同约定时间的可能性，公司

需在生产过程中与客户持续沟通交付安排，并根据客户要求的时间交付设备。此外，公司通常与客户约定明确的发货款安排，除非经过内部审批，否则必须在客户支付发货款后方可安排产品发运。若因客户原因延期支付发货款，也可能导致实际交付时间晚于合同约定时间。由于产品实际交付时间主要基于公司与客户协商，因此双方通常不会就产品交付时间超过合同约定时间产生纠纷，公司报告期内亦不存在因产品延期交付而与客户产生诉讼纠纷的情况。

针对有合同对应的在产品跌价测试，公司以合同价格减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额作为可变现净值进行跌价测试。由于公司产品毛利率通常较高，因此，有合同对应的在产品出现存货跌价的可能性较低。此外，报告期内，公司亦不存在因合同金额变更而出现亏损合同，导致存货出现跌价的情况。

综上，报告期各期末，对于库龄超过 1 年且有合同对应的在产品，公司超过合同约定期限未交付验收主要系受客户整体工程进度、现场配套设施建造情况、未收到约定的发货款等因素影响，并非公司单方面原因导致，公司承担违约责任的风险较低。报告期内，公司在收到客户通知且收到发货款后，及时按照约定时间交付设备，不存在因延期交付而与客户产生诉讼或纠纷的情形；相关存货出现跌价的风险较低。

（二）库龄 1 年以上且有合同对应在产品的主要客户情况

报告期各期末，公司库龄 1 年以上且有合同对应的在产品中，原值前五名客户对应的在产品金额、产品类型、合同约定的交付条款、长时间未交付验收原因如下：

单位：万元

2022.6.30					
序号	客户名称	主要在产品类型	在产品余额	占库龄 1 年以上且有合同对应在产品原值的比例	长期未交付原因
1	天地恒一制药股份有限公司	流化床、湿法制粒机、辅助整机等	195.14	28.28%	受客户生产线建造进度影响，经双方协商延迟发货。
2	广州朗圣药业有限公司	流化床、湿法制粒机	102.22	14.81%	截至 2022 年 8 月 31 日，未收到发货款。2022 年 9 月份收到发货款后发

					货。
3	浙江恒康药业股份有限公司	流化床	99.40	14.41%	未收到发货款，尚未达到合同约定的定发货条件。
4	上海玫笛睿实业有限公司	流化床、辅助整机等	52.27	7.58%	双方就产品及技术方案仍在持续磋商中，买方尚未要求验收设备，未达到合同约定的发货条件。
5	上海博志研新药物研究有限公司	湿法制粒机	47.59	6.90%	未收到发货款，尚未达到合同约定的定发货条件。
合计			496.61	71.97%	-

2021.12.31

序号	客户名称	主要在产品类型	在产品余额	占库龄 1 年以上且有合同对应在产品原值的比例	长期未交付原因
1	广州润霖医药科技有限公司	流化床、湿法制粒机	457.94	40.52%	受客户生产线建造进度影响，经双方协商延迟发货，且尚未收到发货款；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。
2	天地恒一制药股份有限公司	流化床、湿法制粒机、辅助整机等	190.40	16.85%	受客户生产线建造进度影响，经双方协商延迟发货。
3	浙江昂利康制药股份有限公司	流化床、湿法制粒机	130.35	11.53%	未达到合同约定交货日期，使用预投产品加工，故库龄较长；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。
4	浙江恒康药业股份有限公司	流化床	126.61	11.20%	未收到发货款，尚未达到合同约定的定发货条件。
5	上海玫笛睿实业有限公司	流化床、辅助整机等	52.27	4.62%	双方就产品及技术方案仍在持续磋商中，买方尚未要求验收设备，未达到合同约定的发货条件。
合计			957.57	84.73%	-

2020.12.31

序号	客户名称	主要在产品类型	在产品余额	占库龄 1 年以上且有合同对应在产品原值的比例	长期未交付原因
1	广东一方制药有限公司	干法制粒机、流化床	67.26	18.30%	预投设备，故库龄较长；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。

2	上海玫笛睿实业有限公司	流化床、清洗站等	50.84	13.83%	双方就产品及技术方案仍在持续磋商中，买方尚未要求验收设备，未达到合同约定的发货条件。
3	福安药业集团烟台只楚药业有限公司	干法制粒机	35.37	9.62%	预投设备，故库龄较长；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。
4	甘李药业山东有限公司	干法制粒机、流化床	28.92	7.87%	预投设备，故库龄较长；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。
5	天地恒一制药股份有限公司	干法制粒机	24.70	6.72%	预投设备，故库龄较长；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。
合计			207.09	56.33%	-

2019.12.31

序号	客户名称	主要在产品类型	在产品余额	占库龄 1 年以上且有合同对应在产品原值的比例	长期未交付原因
1	浙江康恩贝制药股份有限公司	流化床	123.34	26.58%	预投设备，故库龄较长；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。
2	四川科伦药业股份有限公司安岳分公司	流化床	89.00	19.18%	预投设备，故库龄较长；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。
3	常州四药制药有限公司	挤出滚圆机、流化床	61.36	13.22%	预投设备，故库龄较长；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。
4	广东一方制药有限公司	干法制粒机	47.92	10.33%	预投设备，故库龄较长；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。
5	天地恒一制药股份有限公司	干法制粒机	24.55	5.29%	预投设备，故库龄较长；截至 2022 年 8 月 31 日已发货。
合计			346.17	74.60%	-

注：上表中订单对应及交付情况的统计时点为 2022 年 8 月 31 日

根据上表，报告期各期末，公司尚未向库龄 1 年以上在产品的主要客户交付设备的原因，主要系受客户整体工程进度、现场配套设施建造情况、未收到发货款等因素影响。报告期内，公司在收到客户通知且收到发货款后，及时按照约定时间交付设备。

（三）无订单对应的在产品

报告期各期末，公司库龄 1 年以上且无订单对应的在产品金额分别为 289.27

万元、341.98 万元、564.20 万元及 767.01 万元，主要由公司预投的干法制粒系列、流化床系列、挤出制丸系列、包衣系列等构成。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
干法制粒系列	358.15	46.69%	267.00	47.32%	223.10	65.24%	217.80	75.29%
流化床系列	179.51	23.40%	103.89	18.41%	65.47	19.14%	29.48	10.19%
包衣系列	67.30	8.77%	67.15	11.90%	-	-	1.63	0.56%
挤出制丸系列	38.57	5.03%	53.19	9.43%	5.41	1.58%	-	-
连续制粒机	25.47	3.32%	25.47	4.52%	24.01	7.02%	23.52	8.13%
湿法制粒系列	43.70	5.70%	17.14	3.04%	15.89	4.65%	-	-
其他	54.31	7.08%	30.35	5.38%	8.11	2.37%	16.84	5.82%
合计	767.01	100.00%	564.20	100.00%	341.98	100.00%	289.27	100.00%

1、公司进行产品预投的商业背景及合理性分析

报告期内，公司主要采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式。对产品进行预投生产主要系为缩短交货周期、增强市场竞争力、充分利用规模效应等原因。预投生产的内容主要为公司产品中标准化程度较高的构件及部分定制化程度较低的产品。在销售合同正式签订后，生产车间再根据具体生产图纸对预投产品做进一步加工处理。

（1）公司产品具备预投生产的可行性

虽然公司主要产品具有定制化程度较高的特点，需要根据不同项目要求进行产品设计、零部件采购及加工等，但产品中存在标准化程度较高的构件及模块，例如整体金属框架、法兰件、筒体等。相关构件的生产加工与产品定制化设计的关联度较低，且部分构件加工周期较长，因此具备预投生产的可行性及必要性。少数情况下，在部分定制化程度较低的产品（如干法制粒系列）研发成功后，公司出于小范围试推广、缩短交货周期、利用生产规模效应等考虑，对相关产品进行小批量预投。综上，公司产品具备预投生产的可行性。

（2）公司进行产品预投的商业合理性分析

公司进行产品预投的商业动机主要包括缩短交付周期以增强市场竞争力，以

及小批量预投新产品进行市场推广、降低生产成本等。

设备交付时间是公司产品销售中重要的影响因素之一，更短的交付周期可以为公司提供更强的市场竞争力，有利于公司业务拓展。根据历史经验，部分客户因自身项目进度需要，在采购设备时要求公司在较短周期内完成设备生产及交付。若无法满足客户要求，可能导致公司无法取得订单或者因延迟交付而损害商业信誉。因此，产品预投在公司业务拓展中发挥了重要作用。

产品创新是公司提高核心竞争力的重要手段之一。由于制药装备的特殊性，若新产品在研发成功后直接进行大规模市场推广，易对产品口碑及公司品牌造成较大不利影响。因此，公司在新产品研发成功后通常先进行小范围推广，并收集用户反馈进行持续完善。针对不同定制化程度的新产品，公司在推广阶段采取了不同的生产方案。对于定制化程度较高的新产品，公司仅预投标准化构件，在与客户达成合作意向后，再根据客户要求进一步加工处理。对于定制化程度较低的新产品（如干法制粒系列），公司考虑到采购和生产的规模效应，故通常进行小批量生产。报告期各期末，公司库龄 1 年以上且无订单对应的干法制粒机金额分别为 217.80 万元、244.17 万元、300.06 万元及 358.15 万元，占比较高，主要系上述原因形成。

（3）预投产品库龄较长的原因分析

报告期各期末，公司库龄 1 年以上且无订单对应的在产品主要由干法制粒系列和流化床系列组成，合计金额分别为 247.28 万元、288.56 万元、370.89 万元及 537.66 万元，占比为 85.48%、84.38%、65.74%及 70.10%。上述预投产品库龄较长的原因如下：

①干法制粒系列

报告期各期末，公司库龄 1 年以上且无订单对应的干法制粒系列金额分别为 217.80 万元、223.10 万元、267.00 万元及 358.15 万元，占 1 年以上且无订单对在产品的比例分别为 75.29%、65.24%、47.32%及 46.69%，占比较高。余额增长一方面系部分产品库龄由 1 年内转为 1 年以上，另一方面系公司对 1 年以上的在产品继续加工完善。

干法制粒系列系公司 2018 年新开发的产品，目前仍在市场开拓过程中。由

于干法制粒系列定制化程度较低，考虑到采购及生产的经济性，公司于 2018 年研发成功后，小批量预投了多台干法制粒系列产品，用于市场推广，并根据客户反馈情况持续完善。

②流化床系列

报告期各期末，公司库龄 1 年以上且无订单对应的流化床系列分别为 29.48 万元、65.47 万元、103.89 万元及 179.51 万元，主要系预投的部分型号生产型流化床未在预计时间内实现销售。公司对相关产品保持密切关注，将在签订产品规格类似的销售合同后，进一步加工处理并向客户销售。

（4）预投产品的盘点情况及存货跌价风险

2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，针对所有在产品实施了盘点程序，盘点覆盖比例为 100%，相关在产品均真实存在，公司不存在通过虚构在产品调减成本、调增利润的情况。

针对库龄较长且无订单对应的预投在产品，公司对其存货跌价风险予以重点关注，并根据同类产品近期销售价格或市场价格减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额作为可变现净值进行跌价测试。报告期各期末，公司库龄较长且无订单对应的在产品主要由于干法制粒系列、流化床系列等组成，上述产品在报告期内均实现销售且毛利率较高，存货跌价风险较小。

综上，公司库龄 1 年以上且无订单对应的在产品主要为预投在产品；对相关产品进行预投具有可行性、必要性及商业合理性；预投产品库龄较长主要系市场仍在拓展中或产品未在预计时间内实现销售；相关产品存货跌价风险较低，不存在通过恶意虚增存货从而调减成本、调增利润的情况。

2、发行人采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式符合行业惯例

公司采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式符合行业惯例。同行业可比公司中，东富龙在公开文件中披露其在产品于 2021 年末的订单覆盖率 86.98%，与公司 2021 年末在产品订单覆盖率较为接近，且其产品同样具有非标定制化特点，生产模式为订单式生产，与公司较为相似。除东富龙外，其他可比公司的公开信息中并未披露相关生产模式及在产品订单覆盖率信息。

公司属于专用设备制造业，根据公开信息显示，采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式在专用设备制造业中较为常见。部分专用设备制造业上市公司或拟上市公司情况如下：

公司简称	所属行业	相关生产模式描述
高测股份 (688556.SH)	专用设备制造业	公司实施“以销定产、以产定购”的计划型采购模式。对于设备产品的原材料采购，公司通过 ERP 系统根据在手销售订单生成原材料采购订单，根据采购订单安排各类原材料的采购工作，以保证原材料供应；针对采购周期较长的原材料，公司根据市场订单预测和在手订单情况提前实施采购。 另外，为了缩短设备产品签单后的交付时间、满足客户对交期的要求，公司会适当进行少量产品预投，即根据预计签单情况提前安排生产计划，提前组织原材料备货。
亚光科技 (审核中)	专用设备制造业	公司根据“以销定产”的生产模式来进行制药设备的生产。以销售部门签订的合同为依据，技术部门按照客户需求进行产品设计和开发，编制工艺路线。生产部门根据合同约定的交付日期制定生产计划，安排生产能力组织生产。 对其中的标准组件，以市场预测及历史同期订单趋势为依据，进行适度预投产。
德石股份 (301158.SZ)	专用设备制造业	钻具事业部产品的生产模式主要采用订单式与储备式相结合的方式，前期销售部门根据市场销售状况制定预投计划，钻具事业部根据预投计划生产产品配件，待接到客户订单后一部分产品直接进行组装销售，一部分产品根据订单进行生产。
中科美菱 (835892.BJ)	专用设备制造业	公司采取“以销定产”和“适当库存”相结合的生产管理模式，年初公司将根据当年的订单预计情况制定预投计划，执行过程中根据实际订单取得情况及时进行预投计划更新。
亚联机械 (审核中)	专用设备制造业	公司主要采用“以销定产”的生产模式，依据客户订单组织生产。对于加工周期较长的部分产品部件，公司可以在谈订单和市场预测为依据，进行适度预投产。

综上，发行人采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式符合行业惯例。

二、说明在产品定制化程度较高的情况下，发行人报告期末约 20%的在产品未获取订单即先行生产的合理性，发行人采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式是否符合行业惯例

报告期期末，公司无订单对应在产品金额为 1,276.69 万元。其中，库龄 1 年以上的在产品金额为 767.01 万元，系无订单对应在产品的主要组成部分。

报告期内，公司出于缩短交货周期、增强市场竞争力、充分利用规模效应等原因对部分产品进行预投生产，具有合理性。具体情况请参见本问询函回复之“第九题、一、（三）、1、公司进行产品预投的商业背景及合理性分析”相关内容。

2021 年末，东富龙在产品的订单覆盖率为 86.98%，与公司同期订单覆盖率较为接近。“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式在专用设备制造业中较为常见，公司采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式符合行业惯例。具体情况请参见本问询函回复之“第九题、一、（三）、2、发行人采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式符合行业惯例”相关内容。

三、说明期后各类存货的结转成本情况，并结合同行业可比公司报告期内的存货跌价计提比例，进一步分析发行人存货跌价计提的充分性

（一）期后各类存货的结转成本情况

公司报告期各期末存货在期后结转成本的比例较高，存货周转情况较好，不存在产品大量滞销的情况。具体情况如下：

单位：万元

2022.6.30/2022 年 1-6 月			
项目	账面原值	期后结转成本金额	结转成本比例
在产品	4,628.48	215.50	4.66%
库存商品	28.37	1.52	5.36%
发出商品	860.72	301.34	35.01%
合计	5,517.57	518.36	9.39%
2021.12.31/2021 年度			
项目	账面原值	期后结转成本金额	结转成本比例
在产品	4,899.63	2,807.87	57.31%
库存商品	22.80	6.43	28.21%
发出商品	1,162.86	1,100.92	94.67%
合计	6,085.29	3,915.22	64.34%
2020.12.31/2020 年度			
项目	账面原值	期后结转成本金额	结转成本比例
在产品	2,425.86	1,852.71	76.37%
库存商品	83.30	75.17	90.24%

发出商品	1,332.52	1,332.52	100.00%
合计	3,841.68	3,260.41	84.87%
2019.12.31/2019 年度			
项目	账面原值	期后结转成本金额	结转成本比例
在产品	1,608.20	1,260.49	78.38%
库存商品	71.36	64.07	89.79%
发出商品	24.76	24.76	100.00%
合计	1,704.32	1,349.32	79.17%

注：期后结转成本情况的统计时点为截至 2022 年 8 月 31 日

（二）结合同行业可比公司报告期内的存货跌价计提比例，进一步分析发行人存货跌价计提的充分性

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价计提比例的对比情况如下：

公司名称	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
东富龙	2.16%	2.63%	3.34%	2.95%
楚天科技	2.73%	3.07%	6.81%	6.87%
迦南科技	1.35%	1.68%	0.91%	0.99%
泰林生物	0.69%	0.88%	0.58%	0.64%
迈得医疗	2.27%	5.10%	7.10%	-
小伦智造	1.48%	1.20%	1.32%	1.39%
平均值	1.78%	2.43%	3.34%	2.14%
发行人	1.53%	0.72%	1.39%	2.34%

报告期内，公司存货跌价准备计提比例分别为 2.34%、1.39%、0.72%及 1.53%，整体低于行业平均水平。同行业可比公司中，楚天科技及迈得医疗存货跌价计提比例较高，拉高了同行业可比公司平均值。其中，楚天科技 2017 年度至 2019 年度存货跌价准备计提比例平均仅为 0.67%，收购德国 Romaco 后，楚天科技在其 2020 年年报中对 2019 年度财务数据进行重溯调整，2019 年度存货跌价准备计提比例由 0.91%调整为 6.87%，因此，楚天科技存货跌价准备计提比例较高主要受其境外主体经营情况影响，可比性较弱。迈得医疗在 2017 年度至 2019 年度，存货跌价准备余额均为 0.00 元。2020 年度，因国内疫情逐步稳定，迈得医疗对其口罩机计提存货跌价准备，其存货跌价具有特定背景，可比性较弱。

剔除楚天科技及迈得医疗后，同行业可比公司存货跌价准备计提比例平均值

为 1.49%、1.54%、1.60%及 1.42%，与公司计提比例较为接近。2021 年末，公司存货跌价准备计提比例为 0.72%，相对较低，主要系公司于报告期内逐步加强存货管理，并清理报废了一批库龄较长的原材料，使得原材料跌价准备相比 2020 年末减少 38.96 万元。

综上，报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平存在一定差异，主要受业务结构不同、经营情况不同等因素影响。剔除相关因素影响后，公司报告期内存货跌价准备计提比例与同行业可比公司较为接近，存货跌价准备计提较为充分。

四、说明发行人 2021 年末在产品同比增加而发出商品同比减少的原因及合理性，发行人发出商品的主要存放地点以及发行人对发出商品的管控手段及有效性

（一）说明发行人 2021 年末在产品同比增加而发出商品同比减少的原因及合理性

2021 年末，公司在产品及发出商品相比 2020 年末的变化情况如下：

单位：万元			
项目	2021.12.31	2020.12.31	变动额
在产品	4,899.63	2,425.86	2,473.77
其中：库龄 1 年以上的在产品	1,694.41	709.63	984.76
发出商品	1,162.86	1,332.52	-169.66
第四季度平均验收周期	1-3 个月	1-3 个月	-

2021 年末，公司在产品原值同比增长，而发出商品原值同比减少，主要系部分客户因自身项目进度原因，与公司协商延期发货，使得在产品长期未能交付。2020 年第四季度及 2021 年第四季度，公司制药设备的平均验收周期均为 1-3 个月，未发生显著缩短的情况。

（二）发行人发出商品的主要存放地点以及发行人对发出商品的管控手段及有效性

1、发出商品存放地点

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 24.76 万元、1,332.52 万元、1,162.86 万元及 860.72 万元，均存放于客户生产经营场所内。公司通常根据客户要求将

商品发送至指定地点，具体地点主要为客户厂区内。报告期各期末，公司发出商品对应的主要客户、发出商品金额、占比及存放情况如下：

单位：万元

2022.6.30			
客户名称	发出商品原值	占比	存放地点
石家庄四药有限公司	226.53	26.32%	石家庄市 客户厂区内
正大天晴药业集团股份有限公司	189.87	22.06%	连云港市 客户厂区内
哈尔滨珍宝制药有限公司	154.12	17.91%	哈尔滨市 客户厂区内
康宝莱（江苏）保健品有限公司	45.15	5.25%	南京市 客户厂区内
西交利物浦大学	39.84	4.63%	苏州市 客户厂区内
合计	655.51	76.17%	-
2021.12.31			
客户名称	发出商品原值	占比	存放地点
福建广生堂药业股份有限公司	317.29	27.29%	福州市 客户厂区内
重庆博腾药业有限公司	202.93	17.45%	重庆市 客户厂区内
扬子江药业集团南京海陵药业有限公司	190.39	16.37%	南京市 客户厂区内
江西青峰药业有限公司	151.15	13.00%	赣州市 客户厂区内
昆药集团股份有限公司	82.78	7.12%	昆明市 客户厂区内
合计	944.54	81.23%	-
2020.12.31			
客户名称	发出商品原值	占比	存放地点
海南海灵化学制药有限公司	498.82	37.43%	海口市 客户厂区内
广州白云山光华制药股份有限公司	238.00	17.86%	广州市 客户厂区内
正大天晴药业集团股份有限公司	138.51	10.39%	连云港市 客户厂区内
江西国药有限责任公司	121.58	9.12%	南昌市 客户厂区内
石家庄以岭药业股份有限公司	102.39	7.68%	石家庄市 客户厂区内
合计	1,099.29	82.48%	-
2019.12.31			

客户名称	发出商品原值	占比	存放地点
四川科伦药物研究院有限公司	6.67	26.93%	成都市 客户厂区内
江苏黄河药业股份有限公司	6.06	24.48%	盐城市 客户厂区内
浙江华海药业股份有限公司	2.83	11.43%	台州市 客户厂区内
上海上药中西制药有限公司	2.54	10.26%	上海市 客户厂区内
宜昌人福药业有限责任公司	2.23	9.01%	宜昌市 客户厂区内
合计	20.33	82.11%	-

针对报告期各期末公司的发出商品,执行了函证程序,并对 2021 年末及 2022 年 6 月末公司的发出商品进行了盘点,公司发出商品不存在重大异常。具体情况如下:

单位: 万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
发出商品	860.72	1,162.86	1,332.52	24.76
监盘金额	632.42	717.51	-	-
监盘比例	73.47%	61.70%	-	-
函证金额	792.31	1,102.14	1,286.90	9.59
函证比例	92.05%	94.78%	96.58%	38.73%

2、发行人对发出商品的管控手段及有效性

报告期内,公司针对发出商品建立健全了相关内部管理制度,覆盖了发出商品的主要环节,包括发货环节、运输环节、签收环节和签收后管理等环节,实现了对发出商品的有效管控。具体情况如下:

序号	主要环节	管控手段
1	发货环节	1、收到客户发货通知后,销售部填写《发货申请单》,由质量部及生产部确认后,提交财务部,由财务部审批确认是否需要支付发货款以及是否已经收到合同约定比例的发货款 2、发货申请通过后,销售部门填写《销售出库单》,并提交仓库及车间审批,审批无误后,办理产品出库及打包 3、车间根据《发货申请单》《销售出库单》对产品进行装箱打包,并制作《托运单》,《托运单》需经过车间主任审批复核 4、物流公司与公司确认《托运单》信息,并与《运输协议》中的托运信息进行核对,信息确认无误后,将产品装车发运 5、设备出厂时,由工厂门卫检查《销售出库单》《运输协议》等单据

2	运输环节	货物运出后，销售部负责跟踪产品运输动态，确保产品及时安全到达客户指定地点。若运输途中发生意外，立即向销售部领导反馈，要求物流公司查明原因，并做好客户沟通工作
3	签收环节	销售部根据《运输协议》中约定的到达时间，与物流公司确认产品签收情况，并与客户进行核实；若客户或物流公司反馈签收环节存在形式或数量异常的情况，则由对接销售人员协调处理
4	签收后管理	1、发出商品的跟踪 销售部设置销售台账，及时记录项目进度、收款及验收情况，并由相关销售人员对合同执行情况进行定期跟踪及反馈。设备调试完成后，销售部及时回收经客户确认的验收单 2、发出商品年末盘点 每年年末，财务部根据年末发出商品明细编制《发出商品盘点表》，并交由销售部，由销售部负责安排销售人员协调客户配合公司盘点工作并留档

报告期内，公司严格按照上述流程，在发货环节、运输环节、签收环节及签收后环节对发出商品进行管控，相关管控手段具备有效性。

五、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、获取公司存货清单及库龄明细，分析库龄变化情况，结合公司生产、经营模式评估库龄超过1年存货的形成原因及合理性；

2、获取报告期各期末在产品的订单对应清单，查阅相关销售合同对于产品交付及收款的约定情况；

3、访谈公司销售人员，了解存货长时间或超过合同约定期限未交付验收的原因，以及是否存在因延期交付与客户发生纠纷或潜在纠纷等情况；

4、访谈长库龄在产品对应的主要客户，了解长时间未通知发货的原因，是否存在因延期交付与发行人发生纠纷或潜在纠纷等情况；

5、查阅公司所在地市场监督管理部门出具的合规证明，登录中国法院裁判文书网、中国执行信息公开网等网站上查询发行人诉讼信息；

6、查阅存货跌价准备计算表，复核报告期各期末在产品存货跌价测试结果；

7、访谈公司生产部门相关负责人，了解公司预投产品的相关流程；

8、查阅同行业公司公开披露的资料，比较发行人与同行业公司生产模式的差异，分析“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式是否符合行业惯例；

9、通过查询公开信息，对比同行业可比公司存货跌价准备计提比例与公司的差异情况，并分析原因；

10、访谈公司销售负责人及财务负责人，了解 2021 年末与 2020 年末在产品与发出商品的变动原因；

11、获取并复核报告期各期末公司在产品、库存商品、发出商品期后结转成本信息；

12、查阅发行人对发出商品管理各环节有关内控制度，结合函证、盘点程序评估对发出商品的管控是否有效；

13、对报告期各期末的发出商品执行函证程序，对 2021 年末及 2022 年 6 月末的发出商品进行了盘点，查阅 2019 年末及 2020 年末公司对于在产品的盘点记录；

14、对报告期内存货实施的监盘程序、监盘范围、各类存货的监盘比例及监盘结果如下：

2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，对公司存货实施监盘程序，监盘金额占当期末存货原值的比例分别为 68.47%、91.36%及 92.74%。同时，对 2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末的发出商品执行了函证程序，监盘程序及函证程序对于公司 2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末存货的覆盖比例分别为 94.85%、96.58%及 94.96%，覆盖比例较高。针对 2019 年末的存货，取得并复核了公司 2019 年末盘点资料并对期末发出商品执行了函证程序。具体监盘程序及监盘范围如下所示：

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31
监盘地点	公司仓库、客户的设备存放处	公司仓库、客户的设备存放处	公司仓库
监盘范围	原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品
监盘方法	现场监盘		
主要程序	1、获取公司存货存放地点明细、查看费用明细中是否存在租赁费，以判断公司存货存放地点是否均已列示；2、与公司相关人员讨论并制定存货盘点计划；3、实施监盘程序：从盘点清单中选取存货核对至实物，同时选取部分实物核对至盘点清单，以测试账面存货的完整性；4、在监盘的同时关注存货外观状态、摆放，判断是否存在呆滞、损毁的迹象；5、针对存货盘点日至资产负债表日间的出现		

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31
	的存货变动，获取变动明细，并抽样检查相关领料单、出入库单等单据，核实变动真实性、准确性。		

报告期内，对各类存货的监盘比例及监盘结果如下所示：

单位：万元

2022.6.30							
存货类型	账面原值①	监盘金额②	监盘比例③ =②/①	回函确认 金额④	未回函执 行替代测 试金额⑤	函证确认 金额流程 ⑥=④+⑤	函证及监盘 确认比例⑦ =(⑥+②)/①
原材料	1,687.43	1,400.47	82.99%	-	-	-	82.99%
库存商品	28.37	20.41	71.96%	-	-	-	71.96%
发出商品	860.72	632.42	73.47%	792.31	-	792.31	92.05%
在产品	4,628.48	4,628.48	100.00%	-	-	-	100.00%
合计	7,204.99	6,681.78	92.74%	792.31	-	792.31	94.96%
2021.12.31							
存货类型	账面原值①	监盘金额②	监盘比例③ =②/①	回函确认 金额④	未回函执 行替代测 试金额⑤	函证确认 金额流程 ⑥=④+⑤	函证及监盘 确认比例⑦ =(⑥+②)/①
原材料	1,284.20	1,092.91	85.10%	-	-	-	85.10%
库存商品	22.80	22.78	99.92%	-	-	-	99.92%
发出商品	1,162.86	717.51	61.70%	1,102.14	-	1,102.14	94.78%
在产品	4,899.63	4,899.63	100.00%	-	-	-	100.00%
合计	7,369.48	6,732.83	91.36%	1,102.14	-	1,102.14	96.58%
2020.12.31							
存货类型	账面原值①	监盘金额②	监盘比例③ =②/①	回函确认 金额④	未回函执 行替代测 试金额⑤	函证确认 金额流程 ⑥=④+⑤	函证及监盘 确认比例⑦ =(⑥+②)/①
原材料	1,037.29	835.91	80.59%	-	-	-	80.59%
库存商品	83.30	78.82	94.62%	-	-	-	94.62%
发出商品	1,332.52	-	-	1,286.90	-	1,286.90	96.58%
在产品	2,425.86	2,425.86	100.00%	-	-	-	100.00%
合计	4,878.97	3,340.59	68.47%	1,286.90	-	1,286.90	94.85%

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司库龄 1 年以上的在产品存在较长时间或超过合同约

定期限未交付验收的情况，主要系客户因自身原因与公司协商延期发货；报告期内，公司不存在因延期交付与客户发生纠纷或潜在纠纷的情况；相关存货跌价风险较低；

2、报告期期末，公司约 25%的在产品未获取订单即先行生产主要系公司为缩短交货周期、增强市场竞争力、充分利用规模效应等，具有合理性；公司采用“以销定产”及“适度预投”相结合的生产模式符合行业惯例；

3、2019 年末至 2021 年末，公司存货在期后结转成本的比例较高；2022 年 6 月末，公司存货在期后结转成本的比例较低主要系期后统计期间较短以及受疫情影响，产品发货、安装、客户支付发货款等进度放缓；公司报告期各期末存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平存在一定差异，主要系公司与可比公司相比具体业务结构不同、各自经营情况发生变化等原因。剔除相关因素影响后，公司存货跌价准备计提比例与可比公司较为接近，存货跌价准备计提较为充分；

4、2021 年末，公司在产品同比增加而发出商品同比减少，主要系受部分客户生产线、生产车间建造进度及状态的影响，客户与公司协商一致延后发货；报告期各期末，公司发出商品的主要存放地点通常为客户生产经营场所；报告期内，公司在产品发货环节、运输环节、签收环节及签收后环节等主要环节设置对发出商品的管控手段并严格执行，相关管控手段具备有效性；

5、根据执行的监盘、函证等核查程序，公司管理层的盘点程序得到有效执行、盘点人员准确地记录存货的数量和状况，账实相符，未见重大异常，账面真实反映了存货的实际情况。

10. 其他财务问题

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人购建长期资产支付现金的合计金额为 6,183.97 万元；

(2) 报告期各期末，发行人预收款项及合同负债的余额分别为 1,869.57 万元、5,261.40 万元及 5,589.70 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期内长期资产购建的主要内容、具体成本构成、采购价格的公允性、供应商情况，长期资产成本归集是否准确，是否存在其他无关成本费用混入长期资产的情形，相关资金流向是否存在异常；

(2) 说明各期预收款项及合同负债的主要对应客户名称、账龄、具体构成明细以及订单支持情况，报告期内预收货款占订单金额的比例约定情况，不同客户的约定比例是否存在差异及差异原因，实际收取是否与订单、合同收取约定一致，报告期内预收货款余额变动幅度与销售收入不一致的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内长期资产购建的主要内容、具体成本构成、采购价格的公允性、供应商情况，长期资产成本归集是否准确，是否存在其他无关成本费用混入长期资产的情形，相关资金流向是否存在异常

(一) 报告期内长期资产购建的主要内容、具体成本构成、采购价格的公允性、供应商情况

报告期内，公司购建的长期资产主要包括固定资产、在建工程及长期待摊费用等，主要内容包括新厂区办公楼、厂房、厂区道路建设、生产设备等。报告期内，公司主要长期资产购建情况如下：

单位：万元

科目	资产类型	主要内容	2022 年 1-6 月	2021 年 度	2020 年 度	2019 年 度
----	------	------	-----------------	-------------	-------------	-------------

科目	资产类型	主要内容	2022 年 1-6 月	2021 年 度	2020 年 度	2019 年 度
固定 资产	房屋建筑物	车间、办公楼、道路等	-	-	2.29	7,916.27
	机器设备	起重机、设备基础、机加工设备等	27.73	150.38	236.40	454.63
	运输设备	公务用车	24.64	40.44	11.63	90.87
	电子及其他设备	中央空调、家具、电梯等	61.72	146.16	28.95	662.51
长期待摊费用	厂区绿化、紧急避险区工程、新厂区零星工程	厂区绿化、紧急避险区工程、新厂区零星工程	15.13	-	-	248.27
合计			129.22	336.98	279.27	9,372.55

注：报告期内新购建固定资产的增加方式包括购置及在建工程转固；因报告期各期末在建工程余额较小，大部分已经转固作为固定资产核算，未免重复计算，故上表未将各期新增在建工程纳入计算

报告期内，公司长期资产购建的具体成本构成主要包括工程建造相关成本、设备采购成本等。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
土建工程	15.13	-	-	3,649.51
钢结构工程	-	-	-	2,232.03
装修工程	-	-	-	1,181.27
电子及其他设备	61.72	146.16	28.95	662.51
厂区配套工程	-	-	-	527.90
机器设备	27.73	150.38	236.40	454.63
建设规费	-	-	-	339.72
运输设备	24.64	40.44	11.63	90.87
监理费	-	-	-	49.06
设计费	-	-	-	36.81
资本化利息	-	-	-	28.35
测绘费	-	-	-	21.47
水电费	-	-	-	17.84
安装费	-	-	-	13.16
消防工程	-	-	-	11.82
其他零星	-	-	2.29	55.61
总计	129.22	336.98	279.27	9,372.55

（二）公司报告期内长期资产购建价格具有公允性

报告期内，公司购建的长期资产主要为大型工程项目。针对大型工程项目，公司履行了招投标程序，通过招投标确定各工程项目的供应商，按照招投标结果确定价格，并与供应商签订采购合同。项目完成后，公司按照合同约定或工程结算情况向供应商直接支付工程款。针对非工程类项目，公司按照市场化原则与供应商协商确定采购价格。报告期内，公司长期资产的供应商中不存在公司关联方。综上，报告期内，公司长期资产购建价格具有公允性。

报告期内，公司长期资产的主要供应商、合同内容、价格确定方式、合同金额、占报告期内长期资产合计购建金额的比例等情况如下：

单位：万元

序号	主要供应商	主要采购内容	价格确定方式及公允性	合同金额 (不含税)	占比	收款单位是否与合同签订方一致	是否存在关联关系
1	常州市二建建设有限公司	新厂区土建工程	价格根据招投标结果确定，并经工程结算审计，具有公允性	2,539.94	25.10%	是	否
2	无锡赛特钢结构安装有限公司	车间吊车梁工程	价格根据市场化谈判确定，并经工程结算审计，具有公允性	1,158.75	11.45%	是	否
3	江苏赛特钢结构有限公司	车间钢结构工程	价格根据招投标结果确定，并经工程结算审计，具有公允性	1,073.28	10.61%	是	否
4	常州同济居家装饰工程有限公司	办公楼及车间、食堂、门卫装饰工程	价格根据市场化谈判确定，并经工程结算审计，具有公允性	691.03	6.83%	是	否
5	常州市神州建设有限公司	厂区道路、雨污管网、车间地坪及零星工程	价格根据市场化谈判确定，并经工程结算审计，具有公允性	620.76	6.14%	是	否
小计				6,083.76	60.13%	-	-

（三）主要长期资产供应商情况

报告期内，公司长期资产供应商主要为建筑工程类供应商，其经营状况正常，不存在成立时间较短、注册资本较小等异常情况，与公司不存在关联关系。具体情况如下：

序号	主供应商	成立时间	注册资本	主营业务	股东情况
1	常州市二建建设有限公司	1985/12/24	30,286.12 万元	普通货运。房屋建筑工程施工总承包，建筑装修装饰工程、钢结构工程、消防设施工程、机电设备安装工程、起重设备安装工程专业承包，建筑机械设备维修、租赁，钢模脚手架租赁，货物起重，锯木、木制品、水泥预制构件、金属加工，金属门窗及栏栅制造。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	何良官(持股比例 44.8323%)、蒋林红（持股比例 5.1720%）
2	无锡赛特钢结构安装有限公司	2009/8/25	1,500 万元	钢结构的制作及安装；建筑工程咨询、建筑防水工程咨询；装饰装潢服务（不含资质）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	江苏老铁智能科技有限公司（持股比例 100.00%）
3	江苏赛特钢结构有限公司	1998/9/24	57,000 万元	彩钢瓦、钢结构的制作、安装；建筑钢结构专业设计、建筑装饰专业设计；全装配式新型墙体材料的研发、生产；建筑幕墙工程设计、施工；节能环保设备的制造、销售；按壹级资质从事钢结构工程专业承包业务（前述范围涉及专项审批的凭有效资质证书经营）。	全杰控股有限公司（持股比例 100.00%）
4	常州同济居家装饰工程有限公司	2010/8/19	1,000 万元	建筑装饰工程、防水工程、土木工程、市政工程、园林绿化工程设计、施工。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	史良贵（持股比例 40.60%）、李朝久（持股比例 40.60%）、汪我俊（持股比例 18.80%）
5	常州市神州建设有限公司	2002/3/6	30,158 万元	各类工程建设活动；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；文物保护工程施工；地质灾害治理工程施工；工程造价咨询业务；建设工程监理；建设工程设计；施工专业作业；公路管理与养护（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：园林绿化工程施工；体育场设施工程施工；土石方工程施工；金属门窗工程施工；建筑工程机械与设备租赁；室内装饰装修；金属结构制造；门窗制造；园艺产品种植；花卉种植；专业保洁、清洗、消毒服务；城市绿化管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	朱锡荣（持股比例 60.00%）、周玉芳（持股比例 40.00%）

注：上表数据来源为企业查询。

（四）报告期内公司长期资产成本归集准确，不存在将无关费用混入长期资产的情形，相关资金流向不存在异常情况

1、公司为购建长期资产所发生的成本均为与长期资产相关的必要支出

报告期内，公司长期资产购建的主要内容包括新厂区办公楼、厂房、厂区道路建设及设备采购等，公司为购建长期资产所发生的成本均为与长期资产相关的必要支出，主要工程类项目决算价格均经过了工程造价审计，相关长期资产的成本构成情况具体请见本问询函回复之“第十题、一、（一）报告期内长期资产购建的主要内容、具体成本构成、采购价格的公允性、供应商情况”相关内容。

2、公司建立健全了与长期资产购建相关的内控制度，长期资产成本归集准确

报告期内，公司制定并完善了《固定资产管理制度》《在建工程管理制度》《采购管理制度》《资金计划管理制度》及《财务制度》等相关的内控制度，对长期资产的购建流程进行了规范，包括立项审批流程、供应商筛选流程、公开招投标流程、在建项目管理、竣工验收等。财务部根据采购合同、竣工结算报告、工程结算审计结果、发票等支持性文件进行财务处理，确保长期资产的成本费用核算真实、准确、完整，相关资产账实一致。

3、相关资金流向不存在异常情况

报告期内，公司向主要长期资产供应商支付的款项均系该等供应商为公司提供购建长期资产及相关服务产生的，具有真实的交易背景，公司付款单位与合同签订方相一致。具体请参见本问询函回复之“第十题、一、（二）公司报告期内长期资产购建价格具有公允性”。

综上，报告期内，公司已建立并健全了长期资产相关内控制度并严格执行，长期资产成本归集准确，不存在将其他无关费用混入长期资产的情形，相关资金流向不存在异常。

二、说明各期预收款项及合同负债的主要对应客户名称、账龄、具体构成明细以及订单支持情况，报告期内预收货款占订单金额的比例约定情况，不同客户的约定比例是否存在差异及差异原因，实际收取是否与订单、合同收取约定一致，报告期内预收货款余额变动幅度与销售收入不一致的原因

（一）各期预收款项及合同负债的主要对应客户名称、账龄、具体构成明细以及订单支持情况，报告期内预收货款占订单金额的比例约定情况，不同客户的约定比例是否存在差异及差异原因，实际收取是否与订单、合同收取约定

一致

报告期内，公司预收账款及合同负债主要为销售制药设备产生的预收货款。公司主要采用根据合同进度分阶段收款的结算方式，收款节点一般包括合同签订款（一般为30%至50%）、发货款（一般为30%至60%）、验收款（一般为20%-40%）及质保金（一般为5%-10%）等。其中，合同签订款、发货款通常在设备发货前收取并作为预收账款及合同负债核算。报告期内，公司与不同客户约定的收款比例有所不同，主要系公司根据行业收款习惯、合作历史、客户资信状况、订单金额、项目难易度等情况，与客户按市场化原则谈判的结果。

报告期各期末，公司预收账款及合同负债前五大客户的具体情况如下：

单位：万元

2022.6.30							
序号	客户名称	合同负债余额	账龄	具体构成明细	是否有订单支持	收款进度及比例约定情况	实际收款是否与约定一致
1	江西艾施特制药有限公司	389.38	1年以内	合同签订款	是	合同签订后支付40%；发货前支付50%发货款	是
2	石家庄四药有限公司	337.53	1年以内	合同签订款、发货款	是	合同签订后支付30%；发货前支付60%发货款	是
3	苏州二叶制药有限公司	162.48	1年以内	合同签订款	是	合同签订后支付30%；工厂测试验收完成后支付30%发货款	是
		96.90	1年以内	合同签订款	是	合同签署后支付30%；工厂测试验收完成后支付50%发货款	是
		42.48	1年以内	合同签订款	是	合同签署后支付30%；工厂测试验收完成后支付30%发货款	是
		19.91	1年以内	合同签订款	是	合同签署后支付30%；工厂测试验收完成后支付50%发货款	是
	小计	321.77	-	-	-	-	-
4	江西山香药业有限公司	196.30	1年以内	合同签订款	是	合同生效后支付30%；视设备类型，于设备制造完成、工厂自检后支付60%-70%	是

		107.79	1 年以内	合同签订款	是	合同生效后支付 30%；设备制造完成，工厂自检测试合格后支付 60%	是
		6.91	1 年以内	合同签订款、发货款	是	合同签订后支付 30%；发货前支付 60%发货款	是
	小计	311.00	-	-	-	-	-
5	正大天晴药业集团股份有限公司	269.73	1 年以内	合同签订款	是	合同签订后，支付 20%预付款；发货前支付 40%发货款	是

2021.12.31

序号	客户名称	合同负债余额	账龄	具体构成明细	是否有订单支持	收款进度及比例约定情况	实际收款是否与约定一致
1	福建广生堂药业股份有限公司	693.81	1 年以内	合同签订款、发货款	是	签订后支付 10%；货前支付 70%	是
		20.35	1 年以内	合同签订款	是	签订后支付 100%	是
	小计	714.16	-	-	-	-	-
2	成都倍特药业股份有限公司	516.88	1 年以内	合同签订款	是	签订后支付 30%；发货前支付 30%	是
3	扬子江药业集团南京海陵药业有限公司	334.26	1 年以内	合同签订款、发货款	是	合同签订后支付 30%；工厂测试合格后支付 50%	是
4	广州润霖医药科技有限公司	274.17	1-2 年	合同签订款	是	合同签订后预付款 30%；发货前支付 50%	是
		13.27	1-2 年	合同签订款	是	合同签订后预付款 30%；发货前支付 50%	是
	小计	287.45	-	-	-	-	-
5	浙江普洛康裕制药有限公司	263.40	1 年以内	合同签订款	是	合同签订后支付 30%；工厂测试合格后支付 30%	是

2020.12.31

序号	客户名称	合同负债余额	账龄	具体构成明细	是否有订单支持	收款进度及比例约定情况	实际收款是否与约定一致
1	海南海灵化学制药有限公司	1,214.87	1 年以内	合同签订款、发货款	是	合同签订后支付 30%；工厂测试合格后支付 30%	是
2	上海现代制药股份有限公司	884.96	1 年以内	合同签订款	是	第一期款 40%；发货前支付 40%	是
3	广州润霖医	318.58	1 年以内	合同签订款	是	预付款 30%；发货	是

	药科技有限公司					前支付 50%	
		13.27	1 年以内	合同签订款	是	预付款 30%；发货前支付 50%	是
	小计	331.86	-	-	-	-	-
4	天地恒一制药股份有限公司	310.35	1 年以内	合同签订款、发货款	是	合同签订后支付 30%；工厂测试合格后支付 30%	是
5	康宝莱（江苏）保健品有限公司	302.92	1 年以内	合同签订款	是	合同签订后预付款 30%；工厂测试合格后支付 30%发货	是

2019.12.31

序号	客户名称	预收款项余额	账龄	具体构成明细	是否有订单支持	收款进度及比例约定情况	实际收款是否与约定一致
1	四川科伦药业股份有限公司安岳分公司	215.40	1 年以内	合同签订款	是	合同签订后支付 30%；发货前支付 30%	是
2	赣州和美药业有限公司	175.22	1 年以内	合同签订款	是	合同签订后支付 30%；发货前支付 65%	是
3	寿光富康制药有限公司	134.73	1 年以内	合同签订款	是	合同签订后支付 30%；工厂测试验收完成后支付 30%	是
4	兰晟生物医药（苏州）有限公司	133.65	1 年以内	合同签订款	是	合同签订后支付 30%；发货前支付 60%	是
5	山东步长制药股份有限公司	130.80	1 年以内	合同签订款	是	合同签订后支付 30%；设备生产完毕，工厂测试验收合格货到现场后，支付总价的 30%	是

（二）报告期内预收货款余额变动幅度与销售收入不一致的原因

报告期各期末，公司预收账款及合同负债与当期营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30/ 2022 年 1-6 月		2021.12.31/ 2021 年度		2020.12.31/ 2020 年度		2019.12.31/ 2019 年度	2019 年至 2021 年年 均复合增长率
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	
预收账款及合同负债	4,215.27	-24.59%	5,589.70	6.24%	5,261.40	181.42%	1,869.57	72.91%
营业收入	12,810.91	-	20,942.78	66.54%	12,575.53	4.99%	11,977.56	32.23%
存货（除原材料）	5,517.57	-9.33%	6,085.29	58.40%	3,841.68	125.41%	1,704.32	88.96%

2019 年末至 2021 年末，公司预收货款金额分别为 1,869.57 万元、5,261.40 万元 5,589.70 万元，公司预收货款的变动幅度分别为 181.42%及 6.24%，与营业收入的变动幅度存在差异，主要系公司产品生产交付周期较长，预收货款时点与收入确认时间间隔周期较长。此外，公司一般分阶段收款，收款阶段不同亦导致期末预收账款金额变动。因此，公司预收货款与营业收入变动幅度的相关性较弱。

2019 年末至 2021 年末，公司除原材料以外的存货原值分别为 1,704.32 万元、3,841.68 万元及 6,085.29 万元，变动幅度为 125.41%及 58.40%，与预收账款变动幅度更为接近，但也存在一定差异，主要受设备交付周期、期末收款阶段等各类因素影响。2019 年末至 2021 年末，公司预收货款的年均复合增长率为 72.91%，存货（除原材料）的年均复合增长率为 88.96%，整体较为匹配。

综上，报告期内，公司预收货款余额变动幅度与销售收入存在差异，主要系预收货款时点与收入确认时点不一致，二者相关性较弱，具备合理性。

三、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

- 1、查看公司固定资产、在建工程等长期资产采购相关内部控制制度；
- 2、查看报告期内主要工程类项目的招投标相关文件；
- 3、通过公开信息渠道查询报告期内主要长期资产供应商的基本信息和经营状况，包括成立时间、注册资本、主营业务及股权关系等，关注其与公司是否存在关联关系；
- 4、抽查报告期内公司向主要长期资产供应商大额付款的凭证，核查相关资金流向是否存在异常；
- 5、查阅报告期各期末主要预收款项客户的销售合同、收款凭证，核查合同收款条款与实际收款比例是否存在较大差异；
- 6、查阅公司在手订单，分析报告期内公司预收货款与销售收入及在手订单金额的变动关系。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司购建的长期资产主要为工程类项目，公司长期资产供应商主要为建筑工程类供应商，采购价格具有公允性；相关长期资产成本归集准确，不存在其他无关费用混入长期资产的情形，相关资金流向不存在异常情况；

2、报告期内，公司预收款项及合同负债的主要客户均存在订单支持，公司与不同客户约定的收款比例有所不同，主要系公司根据行业收款习惯、合作历史、客户资信状况、订单金额、项目难易度等情况，与客户按市场化原则商务谈判的结果，具备商业合理性；实际收取与订单、合同约定一致；报告期内，公司预收货款余额变动幅度与销售收入不一致，主要系预收货款时点与收入确认时点不一致，具备合理性。

11. 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师说明：

(1) 对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等；

(2) 实际控制人所得分红款的去向；实际控制人及其关联方、董监高、关键岗位人员是否存在与发行人客户、供应商及其关联方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用情形；

(3) 核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实；

(4) 结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》“问题54、资金流水核查”的要求逐条核查并发表明确结论。

回复：

一、对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（一）资金流水核查的范围及核查账户数量

根据中国证监会《首发业务若干问题问答（2020年6月修订）》问题54的相关要求，保荐机构和申报会计师对发行人、控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及相关人员配偶等开立或控制的银行账户的资金流水进行了核查。相关资金流水核查范围及核查账户数量的具体情况如下：

1、法人主体

保荐机构、申报会计师共获取发行人银行账户23个，具体情况如下：

序号	主体	与发行人关系	银行账户数量（个）
1	创志科技	发行人	21
2	创志上海	发行人子公司	2
合计			23

报告期内，除发行人及其子公司外，公司控股股东及实际控制人不存在控制其他公司的情形，不存在担任其他公司董事或高级管理人员的情形。

2、自然人主体

保荐机构、申报会计师共获取发行人控股股东、实际控制人、发行人董事（独立董事除外）、监事（外部监事除外）、高级管理人员、关键岗位人员以及相关人员配偶的银行账户249个，具体情况如下：

序号	姓名	主要身份	银行账户数量（个）
1	贺志真	发行人控股股东、实际控制人、董事长、总经理	14
2	贺辰阳	发行人控股股东、实际控制人、董事、副总经理、董事会秘书	12
3	周宇红	贺志真配偶、贺辰阳母亲	7
4	吴叶	贺辰阳配偶	10
5	贺达胜	贺志真父亲、过去12个月曾担任发行人董事	2
6	姜琴芳	贺志真母亲、贺达胜配偶	1
7	蒋知秋	董事、持有发行人5%以上股份或表决权的主要股东	12
8	张俊	监事会主席、技术部经理	6

序号	姓名	主要身份	银行账户数量 (个)
9	陶一飞	职工代表监事、研发部总监	9
10	钱莺伟	财务负责人	14
11	刘伟男	副总经理	6
12	杨大力	副总经理	7
13	秦留大	持有发行人5%以上股份或表决权的主要股东、过去12个月曾担任发行人董事	15
14	秦金玉	持有发行人5%以上股份或表决权的主要股东、过去12个月曾担任发行人监事	20
15	周宇明	采购负责人、贺志真配偶之兄弟	4
16	刘建荠	出纳	14
17	王晓燕	销售经理、过去12个月曾担任发行人监事	9
18	王丽萍	销售人员	11
19	闻静	销售人员	8
20	章轲越	蒋知秋之子、持股5%以下股东	1
21	池林梅	秦留大配偶	7
22	蒋梓力	秦金玉配偶	8
23	章洪方	蒋知秋配偶	8
24	刘成权	钱莺伟配偶	6
25	蒋莉婵	周宇明配偶	2
26	蒋敏	刘建荠配偶	3
27	陈勇	刘伟男配偶	8
28	张倩	张俊配偶	2
29	郭庆莲	杨大力配偶	8
30	钱福平	王晓燕配偶	5
31	聂咏梅	陶一飞配偶	10
合计			249

(二) 取得资金流水的方法及核查完整性

1、取得资金流水的方式

(1) 法人主体

保荐机构及申报会计师亲自陪同公司财务部员工前往各开户银行，现场取得

报告期内所有银行账户的资金流水。

（2）自然人主体

针对公司控股股东、实际控制人及其配偶、董事（独立董事除外）、监事（外部监事除外）、高级管理人员、关键岗位人员，由保荐机构及申报会计师亲自陪同其前往各开户银行，现场取得报告期内所有银行账户的资金流水。除实际控制人的配偶，其他重要自然人的配偶由其自行前往各开户银行调取资金流水。

2、完整性核查

（1）法人主体

①取得《企业信用报告》和《已开立银行结算账户清单》，核对已获取银行账户的完整性；

②查看发行人财务系统中的银行账户信息及货币资金日记账记录，与已获取的资金流水及开立户清单进行比对，识别是否存在未取得的其他银行账户；

③查阅已取得的银行流水明细并进行交叉比对，通过分析发行人各账户之间的转账情况识别是否存在缺漏账户；

④执行银行函证程序，根据回函信息核查银行账户的完整性；

⑤取得发行人出具的关于完整提供银行账户的承诺函。

（2）自然人主体

①陪同相关自然人前往各开户银行，取得所有银行账户的资金流水及开户清单，将取得的银行流水及开户清单进行双向核对，确保账户完整性；

②通过“云闪付”等互联网渠道查询相关自然人在中国银行、农业银行、工商银行、建设银行、招商银行、交通银行、邮储银行、兴业银行、浦发银行、中信银行、平安银行、光大银行、江苏银行及江南农村商业银行等 14 家国内及当地主要银行的开户情况，并与已取得的银行账户进行比对；

③查阅已取得的自然人银行流水明细并进行交叉比对，根据个人账户间互转及与他人转账情况进行核查，识别是否存在遗漏账户的情形；

④取得相关自然人签署的关于银行账户完整性的承诺。

（三）核查金额重要性水平

针对发行人及其子公司，保荐机构及申报会计师选取单笔超过 50 万或连续多笔累计超过 50 万的资金流水；或者虽然单笔或连续多笔累计未超过 50 万，但交易对象存在发行人员工、发行人关联方等非常规交易对象的资金流水。

针对自然人主体，保荐机构及申报会计师选取单笔超过 5 万或连续多笔累计超过 5 万的资金流水；或者虽然单笔或连续多笔累计未超过 5 万，但交易对象存在发行人关联方、发行人主要客户、发行人主要供应商、发行人员工等非常规交易对象的资金流水。

（四）核查程序、异常标准及确定程序

1、核查程序

针对发行人及其子公司的资金流水，保荐机构及申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）陪同发行人财务人员前往发行人各开户银行，现场取得发行人各主体的银行流水及开立户清单，与发行人财务核算系统中的银行账户信息进行比对；

（2）将取得的银行流水与发行人账面资金流水记录进行双向核查，确认银行流水明细与发行人账载数据是否一致；

（3）查阅已取得的银行流水明细并进行交叉比对，通过分析发行人各账户之间的转账情况识别是否存在缺漏账户；

（4）取得发行人出具的关于提供银行账户完整性的承诺函；

（5）访谈公司财务负责人及出纳，了解公司资金管理相关内控制度，执行穿行测试及内部控制测试，评估资金管理相关内控制度的完善性及执行情况；

（6）执行银行函证程序，函证内容包括银行账户情况、银行存款余额、借款情况、担保情况等，发函及回函比例均为 100%；

（7）根据确定的核查标准，逐笔摘录梳理公司大额资金流水，并查询发行人报告期内主要客户、主要供应商、关联方的工商信息，将其实际控制人或主要股东以及其他重要人员信息与发行人大额银行流水的交易对手方进行比对，核查发行人是否与主要客户、主要供应商、关联方等主体的实际控制人以及其他重要

人员存在资金往来；

（8）获取发行人的员工花名册，并将发行人银行流水交易对手方信息与员工花名册进行比对，核查除工资薪酬、报销款和备用金等用途之外，是否存在其他资金往来；

（9）获取发行人现金日记账，与银行流水进行比对，并对大额现金存取进行核查；

（10）对识别出可能存在异常的流水，通过抽取凭证、查看支持性文件、访谈等方式，核实业务真实性及合理性。

针对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要自然人的银行账户资金流水，保荐机构及申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）陪同相关自然人前往各开户银行，现场取得银行流水及开户清单，将已取得的银行流水与开立户清单进行比对，核实是否存在遗漏；

（2）选取国内主要银行及地方常用银行，通过“云闪付”功能进行银行账户信息核查，识别是否存在遗漏银行账户；

（3）按照“闭环原则”，分析自然人银行账户之间的转账情况，识别是否存在遗漏的银行账户；

（4）取得自然人主体签署的关于提供银行账户完整性的承诺函；

（5）根据确定的核查标准，逐笔摘录梳理自然人大额资金流水，并与当事人进行访谈确认，了解交易背景、资金流向及合理性；对于其中金额较大或交易内容、过程存在疑问的流水，要求当事人提供支持性文件进行佐证，并取得其签署的大额资金用途专项说明；

（6）查询发行人报告期内主要客户、主要供应商、关联方的工商信息，并将其实际控制人以及其他重要人员信息与相关自然人大额银行流水的交易对手方进行比对，核查相关自然人是否与公司主要客户、主要供应商、关联方，前述主体的实际控制人以及其他重要人员存在资金往来；

（7）获取发行人的员工花名册，并将相关自然人的大额银行流水交易对手

方与员工花名册进行比对，核查上述核查对象和发行人员工是否存在资金往来。

2、异常标准及确定程序

保荐机构及申报会计师对异常标准确定如下：

（1）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

（2）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

（3）发行人与控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要自然人等是否存在异常大额资金往来；

（4）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

（5）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

（6）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

（7）控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要自然人是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

（8）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要自然人与发行人主要客户、供应商、关联方是否存在异常大额资金往来；

（9）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，保荐机构及申报会计师对相关资金流水逐笔进行核查，核查资金流水的交易背景、合理性、相关账户的实际归属等。

（五）受限情况及替代措施

1、独立董事及外部监事未提供银行流水的情况

任永平及石建春系公司独立董事，金异系公司外部投资人委派的监事。上述3人均自2021年12月起担任发行人相关职务。因任职时间较短，且并不参与公司的实际经营管理，基于个人隐私考虑，上述3人未提供其银行资金流水。针对上述情况，保荐机构及申报会计师采取了如下替代措施：

（1）在核查发行人资金流水的过程中，重点关注发行人与上述人员及其控制的法人之间是否存在大额异常资金往来；

（2）在核查发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要自然人银行账户资金流水的过程中，重点关注是否存在与上述人员及其控制的法人之间的大额异常资金往来；

（3）获取上述人员出具的承诺函，确认其与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、发行人其他员工、发行人客户或供应商及其实际控制人之间不存在大额异常资金往来。

2、自然人未能现场调取银行流水的情况

2011年至2020年间，章轲越因在加拿大留学生活，存在使用海外账户的情况，主要用于海外留学及生活的相关开支。该账户目前无法通过登陆境外银行网站调取流水。受疫情影响，章轲越暂时无法出国现场调取银行流水。根据章轲越出具的说明，其使用境外银行账户期间，基本均在海外留学及生活，较少回国，且期间亦未直接或间接参与发行人的生产经营。

此外，王晓燕持有1个江西银行账户，需前往江西现场调取银行流水，但受疫情影响，无法前往江西，因此通过网络银行获取报告期内的银行流水。

针对上述情况，保荐机构及申报会计师采取了以下替代措施：

（1）在核查发行人资金流水的过程中，重点关注发行人与上述人员及其控制的法人之间是否存在大额异常资金往来；重点关注章轲越及其父母银行账户的跨境资金往来情况，确认上述人员报告期内不存在向章轲越境外账户进行跨境转账的情况；

（2）在核查发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要自然人银行账户资金流水的过程中，

重点关注是否存在与上述人员及其控制的法人之间的大额异常资金往来；

(3) 获取上述人员出具承诺函，确认其银行账户的完整性及真实性，相关账户与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、发行人其他员工、发行人客户或供应商及其实际控制人之间不存在大额异常资金往来；

(4) 亲自陪同相关人员通过网络银行获取相关银行账户的资金流水。

二、实际控制人所得分红款的去向；实际控制人及其关联方、董监高、关键岗位人员是否存在与发行人客户、供应商及其关联方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用情形；

(一) 实际控制人所得分红款去向

报告期内，公司向实际控制人进行现金分红的金额分别为 1,412.17 万元、654.73 万元、1,684.97 万元及 0 万元，具体情况如下：

单位：万元

姓名	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
贺志真	-	1,155.77	449.10	968.65
贺辰阳	-	529.20	205.63	443.52
合计	-	1,684.97	654.73	1,412.17

报告期内，公司实际控制人取得分红款后，主要用于借予公司、购房、投资理财及家庭日常支出等，不存在分红款流向发行人主要客户、供应商及其关联方的情况，不存在为发行人分担成本费用情形。

(二) 实际控制人及其关联方、董监高、关键岗位人员是否存在与发行人客户、供应商及其关联方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形

2021 年度，公司采购负责人周宇明与公司主要金属材料供应商无锡双云不锈钢有限公司（以下简称“无锡双云”）的第一大股东顾志洪存在资金往来。根据周宇明个人资金流水、访谈记录、周宇明与顾志洪签署的说明，2021 年 2 月至 3 月，周宇明因临时个人资金周转需要，向顾志洪借款 12.50 万元，并已于 2021 年 3 月全部归还。

上述情况属于周宇明与顾志洪个人往来，且相关借款已经全部归还，具有合

理背景，不存在为公司分担成本费用的情形。除上述情况以外，报告期内，公司实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在与公司客户、供应商及其关联方的资金往来，不存在为公司分担成本费用的情形。

针对周宇明与顾志洪的资金拆借，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈周宇明，了解借款背景、借款时间及借款原因；

2、走访无锡双云，与顾志洪访谈确认借款背景、借款时间及还款情况，核实该笔资金往来的真实性与合理性；取得无锡双云的无关联关系声明；

3、查询公司报告期内从无锡双云采购原材料的价格变化情况，分析价格公允性；

4、取得周宇明与顾志洪双方签署、加盖无锡双云公章的资金往来事项确认函，确认该资金往来为个人借贷行为，与发行人业务无关。双方除上述情况以外，不存在其他任何形式的资金往来或交易情况，顾志洪亦不存在向周宇明进行商业贿赂的情况。周宇明、顾志洪及无锡双云不存在向发行人利益输送的情况，不存在为发行人承担成本费用或通过直接或间接的方法向发行人客户、供应商及个人输送经济利益的情形。

三、核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实；

（一）发行人及其子公司的资金流水核查情况

保荐机构及申报会计师根据确定的核查标准，对公司大额银行流水进行核查，核对交易金额、交易对手方是否与账面记录一致，核查交易对手方是否与公司存在关联关系，相关资金流水是否具有真实交易背景等，重点关注是否存在大额取现的情况，并抽查相关合同、银行水单等支持性文件。

经核查，公司存在转贷及关联方资金拆借的情况。公司已对转贷及关联方资

金拆借进行了积极整改，并加强了内部管理。具体情况请参见《招股说明书》“第七节、十、（三）偶发性关联交易”及《招股说明书》“第七节、四、（三）报告期内存在的财务内控不规范情形及其整改情况”的相关内容。

除上述情况外，报告期内，发行人大额资金流水不存在重大异常情况，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配，与其主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人不存在其他异常交易情形。

（二）发行人控股股东、实际控制人的资金流水核查情况

1、是否存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人之间的大额频繁资金往来

报告期内，发行人控股股东、实际控制人不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人之间发生大额频繁资金往来的情况。

2、是否存在与发行人股东、董事、监事、高管、关键岗位人员、发行人其他员工或其他关联自然人之间的大额频繁资金往来

报告期内，发行人控股股东、实际控制人不存在与发行人股东、董事、监事、高管、关键岗位人员、发行人其他员工或其他关联自然人发生大额频繁资金往来的情况，但存在少量大额资金往来。

报告期内，贺志真与部分员工存在资金往来，各期往来资金净额分别为支出 2.75 万元、支出 7.00 万元、支出 82.82 万元、支出 9.00 万元，往来对象主要为销售经理王晓燕、生产人员赵晓东、研发人员徐兵、行政人员苏南春等。资金往来原因主要系上述人员因购房、短期资金周转等需要而向贺志真借款及还款。此外，贺志真存在向王晓燕归还代垫差旅费的情况，主要系少数情况下为便于结算，出差期间由王晓燕先行统一支付差旅费后，贺志真向其归还费用。

2020 年度，贺辰阳与采购负责人周宇明存在大额资金往来，资金支出及收入金额均为 15 万元，主要系二人为满足最低投资门槛而共同投资。投资结束后，周宇明将资金全额返还。

针对上述情况，保荐机构及申报会计师履行的核查程序主要包括：

1、对交易对象进行访谈，了解资金往来发生的时间、背景，确认往来发生的合理性；

2、取得双方签署的资金往来事项确认函或原始借据，确认往来发生的真实性。

经核查，申报会计师认为，上述大额资金往来不存在重大异常，相关个人账户的实际归属于持卡人不存在差异，不存在实际控制人为发行人体外承担成本费用情形，可以通过客观证据予以核实。

3、其他大额收付、大额取现情形

报告期内，公司控股股东、实际控制人不存在大额取现的情形，大额收付主要包括购房支出、朋友往来、家庭成员间转账、取得公司分红、与公司资金拆借、工资奖金、本人账户间互转、理财产品申购赎回、股票账户银证转账等情况。

其中，朋友往来主要为朋友因资金周转向公司实际控制人借款及还款往来以及合作投资等事项。保荐机构及申报会计师取得了交易双方签署的资金往来事项确认函或原始借据，确认了资金往来的真实性和合理性。

（三）发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、持股 5%以上股东及其他重要自然人的资金流水核查情况

1、是否存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人的大额频繁资金往来

报告期内，公司采购负责人周宇明与公司主要供应商的主要股东存在大额资金往来。具体情况如下：

单位：万元

姓名	交易对象	资金往来原因	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出
周宇明	顾志洪 (主要供应商的主要股东)	朋友往来	-	-	12.50	12.50	-	-	-	-

2021 年度，公司采购负责人周宇明与公司主要金属材料供应商无锡双云的第一大股东顾志洪存在资金往来，主要为资金借款与还款，双方借款已于 2021 年全部结清，相关资金往来具有真实性，不存在为公司分担成本费用的情形。具

体情况请参见本问询函回复之“问题 11、二、（二）实际控制人及其关联方、董监高、关键岗位人员是否存在与发行人客户、供应商及其关联方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形”。

除上述情况以外，报告期内，发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、持股 5%以上股东及其他重要自然人不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人发生大额频繁资金往来的情况。

2、是否存在与发行人股东、董事、监事、高管、关键岗位人员、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来

报告期内，发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、持股 5%以上股东及其他重要自然人不存在与发行人主要股东、董事、监事、高管、关键岗位人员、发行人其他员工或其他关联自然人发生大额频繁资金往来的情况，但存在少量大额资金往来，主要为借款往来、共同投资、房屋购置、家庭成员日常转账等情况。

2019 年度至 2021 年度，公司为贺辰阳、贺达胜进行个人税收筹划，通过其他员工代为领取薪酬后，再向上述二人转账支付薪酬的方式降低个人所得税负，各期含税金额分别为 70.69 万元、24.87 万元及 33.31 万元。上述代为领取的薪酬均已在公司当期职工薪酬中予以核算并计提费用，不存在公司体外费用未入账的情形。公司已针对上述事项进行整改，并主动向主管税务机关申报补缴个人所得税。截至本问询函回复出具日，发行人、贺辰阳及贺达胜不存在因上述事项而受到税务部门行政处罚的情形。针对上述情况，贺辰阳及贺达胜出具承诺，“若本人未来因前述代领薪酬事项被税务部门追究法律责任或处以行政处罚，并由此给公司造成处罚或任何经济损失，本人将代公司及时、无条件、全额承担相关罚款、赔偿款项，以及因上述事项而产生的由公司支付的或应由公司支付的所有相关费用”。

除上述情况以外，报告期内，与发行人股东、董事、监事、高管、关键岗位人员、发行人其他员工或其他关联自然人的大额资金往来主要为资金拆借、共同投资、房屋购置、家庭成员日常转账等，具有合理性。

3、其他大额收付、大额取现情形

报告期内，发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、持股 5%以上股东及其他重要自然人的其他大额收付及取现主要系取得公司分红、与公司资金拆借、工资奖金、本人账户间互转、理财产品申购赎回、股票账户银证转账、家庭成员往来、购买房产及出售房产、与本人或家庭成员投资企业发生的资金往来及经营性收支等情况。其中，部分人员资金往来情况较为复杂或者出现报告期各期收入或支出连续较大的情况。具体如下：

单位：万元

姓名	资金往来原因	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度		重点说明事项索引号
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
秦留大	与本人或家庭成员投资企业的资金往来及经营性收支	240.00	580.00	730.00	380.00	380.00	580.00	506.00	657.85	-
	不良资产投资	1,329.00	985.59	1,055.59	362.00	2,294.32	3,281.00	1,382.38	600.60	3-1
	废旧金属交易款	77.59	150.99	5,429.67	3,963.72	4,287.28	1,818.19	6,571.03	2,216.61	3-2
	住宅装修款付款及结余	-	-	31.18	35.30	10.00	66.00	-	58.27	-
	家庭成员往来	130.00	10.00	100.00	600.00	-	68.00	25.00	699.43	-
	朋友往来，主要为借款或还款	20.00	672.50	986.05	569.58	883.00	600.00	468.50	1,005.12	-
	亲属往来，主要为借款或还款	120.00	125.70	30.00	603.47	400.00	523.00	30.80	768.79	-
	日常消费	-	38.28	-	106.19	-	75.97	-	137.46	-
	厂房拆迁款及保证金	110.00	100.00	-	-	-	-	-	-	-
	其他	-	-	15.00	-	5.00	-	13.45	-	-
	现金存取	-	55.07	-	291.00	-	715.00	-	695.00	3-3
池林梅	与本人或家庭成员投资企业的资金往来及经营性收支	1,176.00	680.00	760.00	-	-	260.00	-	-	-
	银行贷款及还贷	260.00	501.17	-	260.10	260.00	-	-	-	-
	购买保险	-	8.95	-	-	-	17.89	-	8.95	-
	家庭成员往来	10.00	130.00	30.00	100.00	-	-	55.00	-	-
	朋友往来，主要为借款或还款	-	300.00	232.50	425.00	10.00	-	65.50	-	-

姓名	资金往来原因	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度		重点说明事项索引号
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	亲属往来，主要为借款或还款	-	-	240.00	200.00	-	-	10.00	-	-
	日常消费	-	11.37	-	4.60	-	5.02	-	25.75	-
	现金存取	-	40.00	-	20.00	-	11.00	-	-	3-3
秦金玉	与本人或家庭成员投资企业的资金往来及经营性收支	615.10	330.68	1,340.12	1,792.93	1,162.25	1,087.75	787.43	991.52	-
	银行贷款及还贷	52.90	26.03	59.87	-	22.00	-	178.96	-	-
	购买保险及保单贷款	13.01	26.47	20.45	15.30	31.10	15.28	-	5.00	-
	家庭成员往来	-	5.00	520.00	15.00	43.00	8.40	551.43	50.00	-
	朋友往来，主要为借款或还款	101.74	52.10	226.00	215.03	430.00	283.00	52.00	15.00	-
	亲属往来，主要为借款或还款	-	-	-	-	-	-	-	10.00	-
	日常消费	-	6.76	-	50.38	-	18.87	-	69.42	-
	房屋出租款	13.13	-	28.54	-	10.00	-	-	-	-
	现金存取	-	25.00	-	103.00	-	90.00	8.00	30.80	3-4
杨大力	家庭成员往来	-	-	-	5.00	-	13.00	1.00	-	-
	亲属往来，主要为借款或还款	35.00	15.00	-	-	-	-	-	-	-
	现金存取	-	-	-	47.90	-	26.90	24.40	38.00	3-5
郭庆莲	银行贷款及还贷	-	27.00	120.00	100.36	120.00	62.90	-	-	-
	购车支出	-	-	-	-	-	28.98	-	-	-
	家庭成员往来	-	-	23.00	18.00	13.00	-	-	-	-
	亲属往来，主要为借款或还款	-	-	16.00	16.00	-	-	-	-	-
	购买保险	34.98	22.00							
	现金存取	20.38	-	53.60	-	51.68	-	20.80	12.00	3-5

除亲朋往来、装修支出、银行贷款、与本人或家庭成员投资企业的资金往来、日常消费等事项以外，针对报告期各期收入或支出均超过 20 万元的资金往来及

现金存取，申报会计师重点说明如下：

索引号	核查对象	交易类型	情况说明														
3-1	秦留大	不良资产投资	1、基本情况 报告期内，秦留大存在从事不良资产投资（主要为债权投资）的情形，交易金额较大，资金往来对象包括资产管理公司、债权转让人、人民法院等，亦存在秦留大向朋友汇款以便共同投资不良资产的情形。 2、核查情况及核查结论 针对上述情况，保荐机构及申报会计师执行的主要核查程序包括：（1）取得并查看相关债权购买合同，核查覆盖比例占报告期内不良资产投资累计收入的 80%及累计支出的 79%。（2）查询报告期内主要客户和供应商的工商信息，并将其实际控制人以及其他重要人员信息与秦留大银行流水的交易对手方信息进行了比对，核查秦留大是否与发行人重要客户和供应商的实际控制人以及其他重要人员存在资金往来；（3）取得秦留大关于资金使用情况的说明。 经核查，申报会计师认为，秦留大的不良资产投资具有真实性、合理性，不存在向发行人利益输送的情况，不存在为发行人承担成本费用或通过直接或间接的方法向发行人主要客户、供应商及其他关联方输送经济利益的情形。														
3-2	秦留大	废旧金属交易款	1、基本情况 报告期内，秦留大存在使用个人名义开展废旧金属买卖业务，并通过个人银行卡支付及收取废旧金属交易款的情况，交易金额较大，资金往来对象主要为经营废旧金属买卖的自然人及再生资源企业。 2、核查情况及核查结论 针对上述情况，保荐机构及申报会计师执行的主要核查程序包括：（1）取得交易双方签署的确认函、查看相关收据和发票、查看秦留大与交易对手方签署的合同协议等，核查覆盖比例占报告期内废旧金属交易款累计收入的 90%及累计支出的 77%；（2）查询报告期内主要客户和供应商的工商信息，并将其实际控制人以及其他重要人员信息与秦留大银行流水的交易对手方信息进行了比对，核查秦留大是否与发行人重要客户和供应商的实际控制人以及其他重要人员存在资金往来；（3）取得秦留大关于资金使用情况的说明。 经核查，申报会计师认为，秦留大的废旧金属交易不存在向发行人利益输送的情况，不存在为发行人承担成本费用的情况，不存在通过直接或间接方式向发行人主要客户、供应商及其他关联方输送经济利益的情形。														
3-3	秦留大、池林梅	现金存取	1、基本情况 报告期内，秦留大存在频繁大额取现的情况，主要系在其开展废旧金属买卖业务过程中，部分交易对象要求使用现金进行结算。因此，秦留大对于现金具有较高储备需求，且使用频率较高。除用于废旧金属买卖业务外，秦留大取现用于支付公司员工年终奖、日常家庭及个人开支、亲戚朋友借款等。其配偶池林梅存在取现配合上述交易的情况，故合并统计等。具体取现情况如下： 单位：万元 <table><tr><th>项目</th><th>2022 年 1-6 月</th><th>2021 年度</th><th>2020 年度</th><th>2019 年度</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>					项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度					
项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度													

索引号	核查对象	交易类型	情况说明				
			支付废旧金属收购款	-	165.00	225.00	155.00
			支付实控公司员工奖金	80.00	70.00	215.00	150.00
			家庭开支及个人消费	15.07	76.00	66.00	50.00
			亲朋借款	-	-	220.00	340.00
			合计	95.07	311.00	726.00	695.00
			取现次数(次)	4	12	30	26
			2、核查情况及核查结论 针对上述情况,保荐机构及申报会计师执行的主要核查程序包括:(1)现场访谈要求现金交易的废旧金属买卖对手方,核实交易的真实性,访谈覆盖现金交易总金额比例的75%;(2)取得秦留大及交易对手方签署的确认函,覆盖现金交易总金额比例的100%,确认交易真实性,且双方不存在为发行人垫付费用、代发行人收付款项、向发行人下游客户及其关联方、上游供应商及其关联方支付或收取款项、与发行人客户(或供应商)及其关联方存在关联关系及利益安排的情形;(3)取得秦留大实际控制公司出具的确认函,确认现金发放员工奖金的真实性;(4)取得秦留大实际控制公司的奖金名单,抽样访谈公司员工,确认现金发放年终奖的真实性;(5)取得秦留大现金借款的相关凭证,对借款人进行访谈,了解借款原因、归还情况、是否存在替发行人代垫费用、输送利益等情形,覆盖现金借款比例的100%。 经核查,申报会计师认为,报告期内,秦留大存在频繁大额取现的情况,主要用于其个人业务经营、家庭及个人开支、亲朋借款等,具有合理性,不存在向发行人利益输送的情况,不存在为发行人承担成本费用的情况,不存在通过直接或间接方式向发行人主要客户、供应商及其他关联方输送经济利益的情形。				
3-4	秦金玉	现金存取	1、基本情况 报告期内,秦金玉存在大额现金取现的情况,主要系其实控公司叁零陆(常州)电气有限公司业务需要,取现用于购买二手设备、原材料等。其中,2020年取现主要用于购买原材料及二手设备,应对手方要求以现金结算;2021年取现主要用于支付其实控公司的厂房租金,应对手方要求以现金结算。				
			2、核查情况及核查结论 针对上述情况,保荐机构及申报会计师执行的主要核查程序包括:(1)取得秦金玉与现金交易对手方签署的资金往来事项确认函,确认现金交易的背景、流向及真实性;(2)取得租房合同,确认租金结算方式及结算金额与秦金玉大额取现时间、金额相符。 经核查,申报会计师认为,报告期内,秦金玉存在大额取现的情况,主要用于其实控公司的经营性用途,具有合理性,不存在向发行人利益输送的情况,不存在为发行人承担成本费用的情况,不存在通过直接或间接方式向发行人主要客户、供应商及其他关联方输送经济利益的情形。				
3-5	杨大力、郭庆莲	现金存取	1、基本情况 报告期内,杨大力及其配偶郭庆莲存在频繁现金支取及存入的情况,主要系(1)杨大力江南农商行工资卡转账不便,在每月发				

索引号	核查对象	交易类型	情况说明
			放工资后，以小额多笔的方式取现，交至配偶郭庆莲处，郭庆莲再将所得现金存入个人账户中用于投资理财及家用开支；（2）2022年，郭庆莲将子女周岁所得礼金存入银行账户。 2、核查情况及核查结论 保荐机构及申报会计师核对了杨大力取现与郭庆莲存现的金额及时间，基本一致且符合逻辑；通过对双方访谈，了解杨大力夫妻现金存取的合理性及真实性。 经核查，申报会计师认为，报告期内，杨大力夫妇存在频繁现金支取及存入的情况，主要系工资卡转账不便，采取取现存现的方式向配偶上交工资用于家用，具有合理性，不存在向发行人利益输送的情况，不存在为发行人承担成本费用的情况，不存在通过直接或间接方式向发行人主要客户、供应商及其他关联方输送经济利益的情形。

（四）核查结论

经核查，申报会计师认为，除上述已说明情况外，发行人的控股股东、实际控制人、持有公司 5%以上股份的主要股东、发行人的主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要自然人不存在利用个人账户与发行人主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人发生大额频繁资金往来的情形，不存在异常大额取现、大额收付的情形。

四、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

（一）发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

保荐机构及申报会计师就发行人是否存在资金闭环回流、是否体外资金循环形成销售回款或承担成本费用主要履行了以下核查程序：

1、核查发行人及其子公司、实际控制人及直系亲属、董事（独立董事除外）、监事（外部监事除外）、高级管理人员、关键岗位人员等持有的银行账户的流水，确认其不存在异常情形；查询报告期内重要客户和供应商的工商信息，并将其实

际控制人以及其他重要人员信息与核查对象银行流水的交易对手方信息进行比对,核查上述核查对象是否与发行人重要客户和供应商的实际控制人以及其他重要人员存在资金往来。

2、对报告期内主要客户进行函证,核查发行人对客户所销售金额的真实性,函证确认金额占营业收入的比例分别达到 87.33%、94.35%、94.74%及 93.87%;

3、访谈报告期内主要客户,了解其基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况等,了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。报告期各期,访谈发行人客户对应收入占营业收入的比例分别为 77.29%、77.21%、78.53%及 76.60%;

4、对报告期内主要供应商进行函证,核查公司当期采购金额的完整性和真实性,函证确认金额占采购总额的比例分别达到 86.83%、81.93%、82.13%及 81.52%;

5、访谈报告期内主要供应商,了解其基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况等,了解主要供应商与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。报告期各期,访谈发行人供应商对应采购金额占采购总额的比例分别为 70.64%、71.86%、72.45%及 71.98%;

6、执行银行函证程序,函证内容包括银行存款余额、借款情况、担保情况等,发函及回函比例均为 100%。

经核查,申报会计师认为,发行人不存在资金闭环回流,不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

(二) 发行人是否存在股份代持

保荐机构及申报会计师就发行人是否存在股份代持主要执行了以下核查程序:

1、核查报告期内控股股东、实际控制人及其配偶、主要股东、董事(独立董事除外)、监事(外部监事除外)、高级管理人员和关键岗位人员的银行流水,分析是否存在大额异常资金往来,是否存在与发行人股东的大额往来,并结合大额资金流水的用途等情况,核查是否存在股份代持情形;

2、获取并查阅了发行人股东出资时点前后三个月的银行流水，核查股东的出资来源，关注是否存在与其他股东或发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的大额异常资金往来；

3、查阅了发行人的工商档案、公司章程、股东名册、历次股权变动的相关增资协议、股权转让协议、交易价款支付凭证、验资报告等文件；

4、与发行人股东进行访谈确认，取得发行人股东出具的承诺；

5、查阅中国证监会江苏证监局反馈的证监会系统离职人员信息查询比对结果；

6、取得发行人出具的股东信息披露专项承诺；

7、对报告期内主要客户及供应商进行实地访谈，确认发行人的关联自然人及其亲属是否通过代持等方式直接、间接持有该公司股权、在该公司任职，或以其他方式控制该公司的情形，客户访谈确认对应收入占营业收入的比例分别为77.29%、77.21%、78.53%及76.60%，供应商访谈确认采购金额占采购总额的比例分别为70.64%、71.86%、72.45%及71.98%。

经核查，申报会计师认为，发行人不存在股份代持的情况。

（三）实际控制人是否存在大额未偿债务

保荐机构及申报会计师就发行人实际控制人是否存在大额未偿债务主要执行了以下核查程序：

1、核查实际控制人的银行流水，了解大额银行流水的背景，获取并查阅了实际控制人的个人征信报告；

2、对实际控制人进行访谈，在董事、监事、高级管理人员及核心技术人员基本情况调查表中确认其不存在大额未偿债务。

经核查，申报会计师认为，除购房贷款外，公司实际控制人不存在大额未偿债务。

（四）发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险

根据《公司法》《证券法》《会计法》《企业内部控制基本规范》的相关要求，发行人建立健全了企业内部控制制度，制定了《关联交易决策制度》《对外投资制度》《资金计划管理制度》《采购管理制度》《销售制度》等多项内部制度，并严格按照相关内部控制要求进行日常管理。

经核查，申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

12. 关于期后业绩

请发行人：

(1) 说明 2022 年 1-6 月的经营状况及主要财务信息，是否与 2021 年同期存在较大变化，如是，请说明变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险（如有）；

(2) 结合在手订单、疫情对生产及物流的影响等因素说明发行人业绩是否存在下滑的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明 2022 年 1-6 月的经营状况及主要财务信息，是否与 2021 年同期存在较大变化，如是，请说明变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险（如有）

（一）2022 年 1-6 月经营状况及主要财务信息分析

公司 2022 年 1-6 月主要财务信息与 2021 年同期比较情况如下所示：

单位：万元

项目	2022.6.30/ 2022 年 1-6 月	2021.12.31/ 2021 年 1-6 月	变动额	变动幅度
资产总额	44,093.56	43,354.08	739.48	1.71%
所有者权益	27,741.87	24,223.18	3,518.69	14.53%
营业收入	12,810.91	10,196.02	2,614.89	25.65%
净利润	3,518.69	3,238.54	280.15	8.65%
归属于母公司所有者的净利润	3,518.69	3,238.54	280.15	8.65%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,211.02	3,159.59	51.43	1.63%

2022 年 1-6 月，公司各项生产经营活动正常开展，虽然因疫情反复导致公司生产、差旅、物流等受到一定影响，但公司通过各类措施积极应对缓解疫情影响，并取得了较好的效果，不存在因疫情原因导致长期停工停产或采购销售活动受到重大不利影响的情况。

公司 2022 年 1-6 月的营业收入为 12,810.91 万元，相比 2021 年同期增加

2,614.89 万元，增幅 25.65%；公司 2022 年 1-6 月的净利润为 3,518.69 万元，相比 2021 年同期增加 280.15 万元，增幅为 8.65%。2022 年 1-6 月，公司净利润增幅小于营业收入增幅主要受原材料采购价格上涨、人工成本上涨、产品配置变化等因素影响，公司生产成本有所上升，加之疫情反复，公司综合考虑市场环境、下游客户长期合作情况，给与部分客户一定价格优惠，导致公司销售毛利率下降。

公司已经在《招股说明书》之“重大事项提示、一、（四）毛利率下降的风险”及“第四节、三、（六）新型冠状病毒肺炎疫情对公司经营造成不利影响的风险”对上述风险予以提示。

（二）2022 年全年业绩预计情况

公司 2022 年全年业绩情况及与 2021 年对比情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	变动幅度
营业收入	24,600.00- 26,700.00	20,942.78	3,657.22- 5,757.22	17.46%-27.49%
归属于母公司所有者的净利润	6,800.00- 7,500.00	6,283.96	516.04- 1,216.04	8.21%-19.35%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,400.00- 7,000.00	6,145.52	254.48- 854.48	4.14% -13.90%

公司预计 2022 年的营业收入区间为 24,600 万元至 26,700 万元，相比 2021 年增长 3,657.22 万元至 5,757.22 万元，增幅为 17.46%至 27.49%，收入增长的主要原因系下游市场需求增长的同时，公司依托较强的技术及产品优势不断获取新的订单；预计 2022 年归属于母公司所有者的净利润区间为 6,800 万元至 7,500 万元，相比 2021 年度增长 516.04 万元至 1,216.04 万元，增幅为 8.21%至 19.35%。2022 年度，公司预计净利润增幅小于营业收入增幅，主要受原材料采购价格上涨、人工成本上涨、产品配置变化等因素影响，公司生产成本有所上升，加之疫情反复，公司综合考虑市场环境、下游客户长期合作情况，未同步提高产品价格，导致公司销售毛利率下降。

上述 2022 年度的主要财务信息系公司初步测算数据，未经申报会计师审计或审阅，不代表公司对于未来的盈利预测，亦不代表公司未来业绩承诺。

二、结合在手订单、疫情对生产及物流的影响等因素说明发行人业绩是否存在

下滑的风险

（一）公司在手订单充足

截至 2022 年 6 月 30 日，公司在手订单金额约为 15,821 万元，其中 2022 年 1-6 月新增订单金额约为 11,483 万元，在手订单金额水平较高。总体而言，公司在手订单充足，下游市场对公司产品需求较为旺盛，为公司业务规模增长提供了稳固的基础。

（二）疫情对公司生产、物流等的影响

公司主要生产、经营地位于江苏省常州市。报告期内，为便于充分利用自身区域优势，同时受区位因素、交通物流便利程度等的影响，公司位于华东地区的客户、供应商相对较多。

2022 年 1-6 月，华东地区部分省市疫情出现反复情况。上海、常州等地均曾实施封闭管控，对当地企业采购、销售、生产等日常经营活动造成了一定影响。虽然公司主要业务区域也受到一定程度的疫情影响，但公司目前生产运营正常，并未因疫情发生长期停工停产或物流无法流转的情形。尽管国内的疫情状况已经得到有效控制，但若公司主要生产经营地、主要客户或供应商所在地局部疫情出现反复，仍可能对公司未来日常经营及业务发展产生一定不利影响。

对于疫情等因素对公司经营造成的潜在影响，公司已在《招股说明书》之“第四节、三、（六）新型冠状病毒肺炎疫情对公司经营造成不利影响的风险”及“第四节、五、（六）经营业绩波动及下滑的风险”中予以提示。

三、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

- 1、对比 2022 年 1-6 月主要财务信息，关注是否与 2021 年同期存在较大变化，询问公司销售部门负责人及主要财务人员相关变化的原因；
- 2、获取公司截至 2022 年 6 月 30 日的在手订单情况，分析在手订单、疫情对生产及物流的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2022 年上半年，公司各项生产经营活动正常开展，公司营业收入及净利润均同比增长；公司已在《招股说明书》之“重大事项提示”中披露市场竞争加剧、毛利率下降等相关风险；

2、2022 年上半年，公司在手订单充足、生产活动正常开展、物流不存在长期停滞的情况；若未来疫情出现反复，则公司业绩可能存在下滑风险；公司已在《招股说明书》中披露相关风险。

16. 关于关联方与关联交易

申报材料显示：

报告期内，公司存在向股东拆入资金用于日常资金周转的情况，截至 2020 年末，公司已将前述股东借款全部归还，2021 年度未新增股东借款。

律师工作报告显示：

发行人报告期内曾经存在的关联方有常州武新制药有限公司、常州市东吴医药化工技术开发有限公司等。

请发行人说明：

（1）向股东拆入资金余额较大的原因及合理性，利息的计算标准及公允性，发行人对股东是否存在较大依赖，是否存在影响发行人独立性的情形；

（2）关联方的筛选标准及完整性，是否存在业务竞争或利益冲突，是否与发行人及其客户、供应商存在资金或业务往来、关联关系，或其他对发行人独立性构成重大不利影响的情形；

（3）关联方注销或转让前的主营业务、最近一期的主要财务数据，转让或注销的原因，是否涉及违法违规行为，是否存在破产清算的情形，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明中介机构对关联交易是否充分识别。

回复：

一、向股东拆入资金余额较大的原因及合理性，利息的计算标准及公允性，发行人对股东是否存在较大依赖，是否存在影响发行人独立性的情形

（一）拆入资金余额较大的原因及合理性

报告期内，公司向股东拆入资金及归还的情况如下：

单位：万元				
项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期初余额	-	-	1,709.40	676.44

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
本期新增	-	-	1,028.70	1,059.22
本期减少	-	-	2,738.09	26.28
期末余额	-	-	-	1,709.40

报告期各期末，公司向股东拆入资金的余额（含应付利息）分别为 1,709.40 万元、0 万元、0 万元及 0 万元，主要系公司报告期初大量购建长期资产后，对资金需求出现阶段性增长，为支持公司发展，增强公司抗风险能力，由股东为公司提供资金支持。相关借款均已按照约定利率或同期银行贷款利率计提利息。

2018 年度至 2019 年度，公司为扩大生产经营规模，投入大量资金购建土地、厂房、设备等长期资产，总投入超过 1 亿元。截至 2019 年末，公司土地使用权购置成本约为 2,576.84 万元，各类厂房、设备等长期资产购建成本约为 9,372.56 万元。由于公司报告期初经营规模较小，可用于抵押借款的固定资产较少，公司通过银行借款的融资规模受到一定限制。因此，为满足公司日常经营周转需求，公司向股东拆入资金。随着公司收入规模的增长及盈利水平的提升，公司已于 2020 年向股东归还所有借款本息。公司具备独立经营能力，对股东不存在较大依赖。

公司已与股东就相关股东资金拆借事项签订借款协议，相关借款已经第三届董事会第三次会议和 2021 年年度股东大会审议通过，确认上述关联交易为公司日常经营周转需要，关联交易价格遵循了公允性原则，符合公司和全体股东的最大利益，不存在任何损害公司和其他股东利益的情形；关联董事、关联股东对该等事项已回避表决，公司独立董事就公司报告期内关联交易情况分别发表了独立意见。

综上，报告期内，公司向股东拆入资金主要系公司大量购建长期资产后，产生阶段性资金需求，且缺乏其他融资途径，具有合理性。相关借款均已按照约定利率或同期银行贷款利率计提利息，并已经董事会决议和股东大会决议审议。

（二）利息的计算标准及公允性

报告期内，公司与相关股东按照合同约定或同期银行贷款利率确定借款利率，并根据实际借款时间计算借款利息，借款利息具有公允性。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期初借款本金	-	-	1,660.00	660
期末借款本金	-	-	-	1,660.00
加权平均借款本金 ¹	-	-	1,893.99	1,276.74
当期计提利息	-	-	78.70	59.22
平均利率	-	-	4.16%	4.64%
同期银行贷款利率 ²	-	-	4.01%	4.26%
差异	-	-	0.15%	0.38%

注 1：加权平均借款本金=每笔借款的本金*该笔借款在当期实际占用的天数/当期天数

注 2：同期贷款利率为全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率

2019 年度及 2020 年度，公司股东资金拆借产生的利息分别为 59.22 万元及 78.70 万元，平均利率为 4.64%及 4.16%，与同期银行贷款利率不存在重大差异，利率具有公允性。

（三）发行人对股东是否存在较大依赖，是否存在影响发行人独立性的情形

2019 年度及 2020 年度，公司向股东拆入资金主要系公司大量购建长期资产后，对资金需求出现的阶段性增长，不存在因经营性现金流长期为负导致经营困难而向股东拆入资金的情形。公司已于 2020 年底向股东偿还所有借款本息。2021 年起，公司主要通过银行借款、引入外部投资者等方式获得资金支持、扩充资本规模。

报告期内，公司营业收入分别为 11,977.56 万元、12,575.53 万元、20,942.78 万元及 12,810.91 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 3,651.41 万元、6,680.89 万元、4,304.75 万元及 1,488.21 万元，业务规模持续增长，盈利水平不断提升，经营活动产生的现金流情况良好，公司持续经营能力较强。公司在资产、人员、财务、机构、业务等方面均与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业相互独立，具有完整的业务体系及直接面向市场独立经营的能力

综上，公司对股东不存在较大依赖，不存在影响发行人独立性的情形。

二、关联方的筛选标准及完整性，是否存在业务竞争或利益冲突，是否与发行人及其客户、供应商存在资金或业务往来、关联关系，或其他对发行人独立性

构成重大不利影响的情形

（一）关联方的筛选标准及完整性

公司根据《公司法》《企业会计准则》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规则对关联方进行认定，关联方认定完整。相关规则对于关联方的认定标准如下：

法规名称	内容
《公司法》	第二百一十六条 本法下列用语的含义： ……（四）关联关系，是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系。
《企业会计准则第 36 号——关联方披露》	第四条 下列各方构成企业的关联方： （一）该企业的母公司。 （二）该企业的子公司。 （三）与该企业受同一母公司控制的其他企业。 （四）对该企业实施共同控制的投资方。 （五）对该企业施加重大影响的投资方。 （六）该企业的合营企业。 （七）该企业的联营企业。 （八）该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者。 （九）该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员。 （十）该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。
《企业会计准则解释第 13 号》	一、关于企业与其所属企业集团其他成员企业等相关的关联方判断该问题主要涉及《企业会计准则第 36 号——关联方披露》（财会〔2006〕3 号，以下简称第 36 号准则）等准则。 除第 36 号准则第四条规定外，下列各方构成关联方，应当按照第 36 号准则进行相关披露：（一）企业与其所属企业集团的其他成员单位（包括母公司和子公司）的合营企业或联营企业；（二）企业的合营企业与企业的其他合营企业或联营企业。 除第 36 号准则第五条和第六条规定外，两方或两方以上同受一方重大影响的，不构成关联方。 第 36 号准则中所指的联营企业包括联营企业及其子公，合营企业包括合营企业及其子公司。
《深圳证券交易所创业板股票上市规则》	7.2.2 上市公司的关联人包括关联法人和关联自然人。 7.2.3 具有下列情形之一的法人或者其他组织，为上市公司的关联法人： （一）直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织； （二）由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子

法规名称	内容
	公司以外的法人或者其他组织； （三）由本规则第 7.2.5 条所列上市公司的关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织； （四）持有上市公司 5%以上股份的法人或者一致行动人； （五）中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的法人或者其他组织。 7.2.4 上市公司与本规则第 7.2.3 条第二项所列法人受同一国有资产管理机构控制而形成第 7.2.3 条第二项所述情形的，不因此构成关联关系，但该法人的董事长、经理或者半数以上的董事属于本规则第 7.2.5 条第二项所列情形者除外。 7.2.5 具有下列情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人： （一）直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人； （二）上市公司董事、监事及高级管理人员； （三）直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员； （四）本条第一项至第三项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母； （五）中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人。 7.2.6 具有下列情形之一的法人或者自然人，视同为上市公司的关联人： （一）因与上市公司或者其关联人签署协议或者作出安排，在协议或者安排生效后，或者在未来十二个月内，具有本规则第 7.2.3 条或者第 7.2.5 条规定情形之一的； （二）过去十二个月内，曾经具有第 7.2.3 条或者第 7.2.5 条规定情形之一的。

发行人已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联关系”披露根据上述规则识别出的主要关联方。为确保发行人报告期内关联方、关联交易识别的完整性，保荐机构、发行人律师和申报会计师所采取如下核查程序：

1、获取并核查发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，了解个人及其关系密切的家庭成员情况，以及对外投资与对外兼职情况；

2、通过登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询上述人员的对外投资及对外兼职情况，进一步查验关联企业的法定代表人、股权结构、管理人员等基本信息，查验是否存在关联关系；

3、获取并核查发行人机构股东的工商资料、营业执照、合伙协议/公司章程；

4、访谈发行人主要客户、主要供应商，确认发行人及其董事、监事、高级管理人员是否与发行人主要客户、主要供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员存在关联关系；

5、登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询了发行人主要客户、主要供应商的工商登记情况，查询是否与发行人存在关联关系；

6、核查了发行人及子公司报告期内银行账户流水及相关账务资料；

7、访谈发行人控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等，了解公司主要关联方及关联交易情况；

8、对发行人关联方进行了核查和筛选，并将核查结果与发行人认定的关联方进行比对。

经核查，申报会计师认为，发行人已根据《公司法》《企业会计准则》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规则对关联方进行认定，关联方认定完整。

（二）发行人关联方与发行人是否存在业务竞争或利益冲突，是否与发行人及其客户、供应商存在资金或业务往来、关联关系，或其他对发行人独立性构成重大不利影响的情形

1、发行人关联方与发行人不存在业务竞争或利益冲突

报告期内，发行人关联方企业不存在从事制药设备研发、设计、生产及销售的情况，与发行人不存在业务竞争或利益冲突的情况。发行人主要关联方的主营业务情况具体如下：

序号	关联方名称	主营业务	是否存在业务竞争或利益冲突
1	常州荣恒达创业投资有限公司	创业投资	否
2	常州市大林物资回收利用有限公司	废旧物资、废金属的收购、加工、拆旧及销售	否
3	常州市大林物资有限公司	金属结构件加工，金属材料、建筑材料、五金、交电销售	否
4	常州福满鑫创业投资合伙企业(有限合伙)	创业投资	否

序号	关联方名称	主营业务	是否存在业务竞争或利益冲突
5	常州市全中环卫服务有限公司	环卫服务	否
6	常州腾协机械厂	金属结构件加工，金属材料销售	否
7	叁零陆（常州）电气有限公司	电机核心零部件制作，金属材料销售	否
8	常州常磐科技有限公司	新型电机铁芯制作及电机总成制作	否
9	帕森（常州）电气有限公司	新型电机铁芯制作及电机总成制作	否
10	杰弗里（常州）电气有限公司	电机核心零部件制作，金属材料销售	否
11	上海赛越文化创意有限责任公司	商业广告制作	否
12	常州聚川文化传媒有限公司	商业广告制作	否
13	常州启龙制帽有限公司	缝制帽、棉布服装、踏花被、劳保用品、箱包的制作	否
14	常州新区顺平劳保用品有限公司	劳保用品、百货、纺织品、五金、交电、化工原料（除危险品）的零售、批发	否
15	常州金簿会计服务有限公司	代理记账、财务咨询、税务咨询、企业注册登记代理	否
16	天宁区茶山隆冠百货经营部	日用百货零售	否
17	钟楼区五星普天茶行	预包装食品兼散装食品批发与零售	否
18	常州制药厂	药品及原料药生产与销售	否
19	常州上药东建实业投资有限公司	自有资金从事投资活动、物业管理、非居住房地产租赁	否
20	常州东建房地产有限公司	房地产开发经营、自有房屋租赁、建筑装饰和装修业、物业管理	否
21	常州武新制药有限公司	医药原料药及医药中间体制造	否
22	常州市立中建材经营部	民用建材零售	否
23	南京常溧农机配件有限责任公司	农业机械产品、机电产品及零配件销售、维修服务	否
24	江苏正大富通股份有限公司	商用车后市场零部件流通零售服务	否
25	江苏唯达水处理技术股份有限公司	城镇自来水设施的安全供水技术与装备、城镇污水设施提标改造技术与装备的研发、组装、销售	否
26	上海天地岛川停车设备制造有限公司	停车设备制造	否
27	青岛朗夫科技股份有限公司	散装流体包装的研发、设计、生产、销售	否

序号	关联方名称	主营业务	是否存在业务竞争或利益冲突
28	南京埃森环境技术股份有限公司	环境智能监测仪器和关键部件的自主研发、生产、销售及运维服务	否
29	杭州安脉盛智能技术有限公司	工业设备智能维护系统开发	否
30	芯三代半导体科技(苏州)有限公司	半导体外延设备及配件的研发、生产、销售和技术服务	否
31	常州韦斯佰瑞电子科技有限公司	低功耗高性能可重构微控制芯片供应商	否
32	江苏嘉轩智能工业科技股份有限公司	低速及高速大功率永磁直驱电机、基于机器深度学习的在线诊断系统、散装物料输送系统的研发、生产、销售、服务	否
33	常州市东吴医药化工技术开发有限公司	医药及医药中间体、精细化学技术开发	否
34	常州市凯飞化工技术有限公司	化工技术研发、化工销售	否
35	常州金一丰医药科技有限公司	医药技术研发	否
36	常州厚生投资有限公司	对外实业投资，投资管理及咨询服务	否

2、发行人关联方与发行人及其客户、供应商的资金或业务往来、关联关系，或其他对发行人独立性构成重大不利影响的情形

（1）发行人关联方与发行人资金或业务往来情况，或其他对发行人独立性构成重大不利影响的情形

除在《招股说明书》“第七节、九、关联方及关联关系”及“第七节、十、关联交易”中已披露的关联关系及关联交易外，发行人关联方与发行人不存在其他资金或业务往来、关联关系，或其他对发行人独立性构成重大不利影响的情形。

（2）发行人关联方与发行人客户、供应商的资金或业务往来、关联关系，或其他对发行人独立性构成重大不利影响的情形

报告期内，常州制药厂与常州四药制药有限公司、浙江普利药业有限公司、广州绿十字制药股份有限公司存在资金或业务往来，上述公司系发行人客户。常州制药厂主要向该等公司销售原料药产品，报告期各期销售金额占常州制药厂销售收入的比例极低，均不足其各期销售收入的 0.01%，累计交易金额约 445 万，主要为销售氢氯噻嗪 372 万元，平均交易价格为 1,055 元/公斤至 1,062 元/公斤，处于市场价格范围内。上述公司不属于常州制药厂主要客户。

报告期内，常州制药厂与南通贝特医药机械有限公司、常州艾尔科空调设备有限公司、赛默飞世尔科技（中国）有限公司、重庆力耘喷嘴有限公司存在资金或业务往来，上述公司系发行人供应商。报告期内，常州制药厂向南通贝特医药机械有限公司、常州艾尔科空调设备有限公司、重庆力耘喷嘴有限公司采购配件材料，向赛默飞世尔科技（中国）有限公司采购色谱仪等仪器，报告期各期采购金额占常州制药厂采购金额的比例极低，均不足其各期采购总额的 0.01%，累计交易金额不足 50 万元，主要为各类配件。上述公司不属于常州制药厂主要供应商。

报告期内，发行人与上述重叠客户、供应商（以下简称“重叠客户、供应商”）的交易通过招投标或市场化竞争谈判达成，定价公允。具体交易情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	定价依据及公允性
常州四药制药有限公司	16.23	293.77	1,949.25	979.54	主要通过招投标、商务谈判确定交易价格，具有公允性
浙江普利药业有限公司	8.34	21.46	615.04	-	
广州绿十字制药股份有限公司	0.33	50.78	-	495.69	
供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	定价依据及公允性
南通贝特医药机械有限公司	281.45	515.49	483.37	151.35	主要通过商务谈判确定交易价格，具有公允性
常州艾尔科空调设备有限公司	124.42	341.82	198.76	159.84	
重庆力耘喷嘴有限公司	14.03	180.91	137.41	191.38	
赛默飞世尔科技（中国）有限公司	125.66	159.29	376.99	-	

根据常州制药厂出具的确认函，常州制药厂与上述发行人主要客户、供应商之间的业务往来系基于常州制药厂主营业务开展的正常购销经营活动，具有商业合理性，交易价格按照市场化原则协商确定。

常州制药厂具有独立购销体系，该等重叠客户、供应商均通过正常商业途径独立建立合作关系。常州制药厂不存在通过与创志科技的重叠客户、供应商之间的业务往来向创志科技输送利益的情形，亦不存在通过重叠客户、供应商规避关联交易的情形。常州制药厂与该等重叠客户、供应商的交易占比较低，对常州制

药厂与创志科技之间的客户、供应商独立性不存在重大不利影响。

除上述情况外，发行人其他关联方与发行人主要客户、供应商不存在其他资金或业务往来、关联关系的情形，或其他对发行人独立性构成重大不利影响的情形。

三、关联方注销或转让前的主营业务、最近一期的主要财务数据，转让或注销的原因，是否涉及违法违规行为，是否存在破产清算的情形，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性

（一）关联方注销或转让前的主营业务、最近一期的主要财务数据

发行人报告期内不存在转让的关联方，报告期内注销的关联方共 5 家，分别为常州东建房地产有限公司、常州武新制药有限公司、常州市立中建材经营部、常州市东吴医药化工技术开发有限公司及常州市凯飞化工技术有限公司。前述关联方注销前的主营业务，最近一期的主要财务数据具体情况如下：

单位：万元

序号	关联方名称	关联关系	注销/转让前的 主营业务	注销或转让前 最近一期财务数 据期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
1	常州东建房地产有限公司	公司股东及董事蒋知秋的配偶章洪方曾担任董事的企业，已于 2020 年 9 月注销	房地产开发经营，物业管理，自有商业房屋租赁服务，建筑装饰和装修业	2020 年 4 月 30 日 /2020 年 1-4 月	435.97	435.97	80.19	111.45
2	常州武新制药有限公司	股东及董事蒋知秋的配偶章洪方曾担任董事的企业，已于 2021 年 8 月注销	硫酸双胍嘧啶原料药的生产销售	2021 年 8 月 12 日 /2021 年 5 月 1 日 -8 月 12 日	5,870.25	5,870.25	2,340.49	1,769.85
3	常州市立中建材经营部	股东秦留大妹妹的配偶曾作为工商个体户经营，已于 2020 年 12 月注销	民用建材零售	-	个体工商户，未编制财务数据			
4	常州市东吴医药化工技术开发有限公司	监事陶一飞持股 38%，并担任执行董事兼总经理的企业，已于 2021 年 4 月注销	医药及医药中间体、精细化学技术开发	-	2012 年后未实际经营，注销前未编制财务报表，故无法取得截至注销前最近一期的财务数据			
5	常州市凯飞化工技术有限公司	监事陶一飞持股 34.38%并担任执行董事兼总经理的企业，已于 2021 年 4 月注销	化工技术研发、化工销售	-	2003 年后未实际经营，注销前未编制财务报表，故无法取得截至注销前最近一期的财务数据			

（二）转让或注销的原因，不涉及违法违规行为，不存在破产清算的情形，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性

序号	关联方名称	注销/转让原因	报告期内是否涉 及违法违规行为	是否存在破产 清算的情形	注销后资产、业务、人员的 去向	注销程序及债务处置的 合规性
1	常州东建房地产有限公司	因项目需要，注销此公司并新设项目公司常州上药东建实业投资有限公司（曾用名：常州上药东建房地产有限公司）	否	否	资产、业务、员工已全部转移至常州上药东建实业投资有限公司	已就注销事项履行了相应注销程序，债权债务已清理完毕

序号	关联方名称	注销/转让原因	报告期内是否涉及违法违规行	是否存在破产清算的情形	注销后资产、业务、人员的去向	注销程序及债务处置的合规性
2	常州武新制药有限公司	该公司住所地所在的常州滨江经济开发区因响应“长江大保护”国家战略，要求园区部分化工企业“关停并转”。	2018 年因未按照《企业信息公示暂行条例》规定的期限公示年度报告，被列入经营异常企业名录；2021 年因通过登记的住所或者经营场所无法联系，被列入经营异常企业名录。 2021 年 8 月，该公司因注销自动移出经营异常名录。	否	资产由股东常州制药厂收回；人员部分安置就业、部分依法解除劳动合同；业务由常州制药厂全资子公司南通常佑药业科技有限公司继续开展	已就注销事项履行了相应注销程序，债权债务已清理完毕
3	常州市立中建材经营部	原场所拆迁而注销	否	否	资产即经营者个人资产，业务不再经营，无员工，不涉及员工安置	已就注销事项履行了相应注销程序，债权债务已清理完毕
4	常州市东吴医药化工技术开发有限公司	因未按规定办理年检自 2012 年 12 月 28 日被吊销营业执照，自吊销之日起，未开展实际经营活动	否	否	注销前无实际生产经营，无资产、无员工，不涉及资产处置、员工的安置问题	已就注销事项履行了相应注销程序，债权债务已清理完毕
5	常州市凯飞化工技术有限公司	因未按规定办理年检自 2003 年 12 月 5 日被吊销营业执照，自吊销之日起，未开展实际经营活动	2017 年 7 月、2018 年 7 月因未依照规定的期限公示年度报告被列入经营异常名录。 2020 年 12 月，该个体工商户因注销自动移出经营异常名录。	否	注销前无实际生产经营，无资产、无员工，不涉及资产处置、员工的安置问题	已就注销事项履行了相应注销程序，债权债务已清理完毕

报告期内，除常州武新制药有限公司、常州市立中建材经营部在其注销前存在曾被列入经营异常企业名录的情形外，上述已注销的关联方不存在因违法违规而注销或受到行政处罚的情形，不存在破产清算的情形，注销后资产、业务、人员未流向发行人，相关注销程序已经依法合规完成，债权债务已清理完毕。

四、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

- 1、获取并查阅相关股东借款协议、银行回单、发行人财务费用明细账等资料，分析合同条款的合理性、资金的借出与归还情况、利息的计提情况等；
- 2、查阅了审议通过股东借款相关的三会文件等；
- 3、获取并核查发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，了解个人及其关系密切的家庭成员情况，以及对外投资及对外兼职情况；
- 4、通过登录国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站查询上述人员的对外投资及对外兼职情况，进一步查验关联企业的法定代表人、股权结构、管理人员等基本信息，查验是否存在关联关系；
- 5、获取并核查发行人机构股东的工商资料、营业执照、合伙协议；
- 6、访谈发行人主要客户、主要供应商，通过访谈方式确认发行人及其董事、监事、高级管理人员是否与发行人主要客户、主要供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员存在关联关系；
- 7、登录国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站查询了发行人主要客户、主要供应商的工商登记情况，查询是否与发行人存在关联关系；
- 8、核查了发行人及其子公司报告期内银行账户流水及相关账务资料；
- 9、访谈发行人控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等，了解公司主要关联方及关联交易情况；
- 10、查阅《公司法》《企业会计准则》和《创业板上市规则》，筛查并确认

发行人关联方认定完整性；

11、访谈相关关联自然人及关联方的相关人员，了解主要关联企业的基本情况 & 关联企业在资产、人员、技术、客户、供应商等方面与发行人的关系，与发行人是否存在业务竞争或利益冲突，是否与发行人及其客户、供应商存在资金或业务往来、关联关系，或其他对发行人独立性构成重大不利影响的情形，并取得其出具的确认函；

12、查询报告期内注销关联方的工商登记文件，了解其基本工商信息并取得企业信用信息报告、清税证明，取得并查阅报告期内转让及注销的关联方注销前最近一期的财务资料；

13、访谈报告期内注销关联方的相关人员了解相关主体注销的原因、涉及的资产处置和人员的安置情况，已注销企业生产经营和注销过程的合法合规性；

14、根据关联方清单识别发行人报告期内的关联交易，获取并审阅报告期内关联交易合同等资料；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司向股东拆入资金，主要系公司大量购建长期资产后，产生阶段性资金需求，且缺乏其他融资途径，具有合理性；相关股东借款均已按照约定利率或同期银行贷款利率计提利息，相关利率与同期银行贷款利率不存在重大差异，利息计算标准具有公允性；公司对股东不存在较大依赖，不存在影响发行人独立性的情形；

2、发行人已根据《公司法》《企业会计准则》和《创业板上市规则》等相关规则对关联方进行筛选，关联方认定完整；报告期内，发行人关联方与发行人不存在业务竞争或利益冲突；除《招股说明书》已披露及本问询函回复已说明的情况外，发行人关联方与发行人及其主要客户、供应商不存在其他资金或业务往来、关联关系，或其他对发行人独立性构成重大不利影响的情形；发行人关联方常州制药厂与发行人主要客户、供应商之间的业务往来系基于常州制药厂主营业务开展的正常购销经营活动，具有商业合理性，交易价格按照市场化原则协商确定，对常州制药厂与创志科技之间的独立性不存在重大不利影响。

3、发行人报告期内不存在转让的关联方，报告期内注销的关联方在注销前的主营业务与发行人之间不存在竞争关系，注销具有合理原因；除常州武新制药有限公司、常州市立中建材经营部在其注销前存在曾被列入经营异常企业名录的情形外，报告期内注销的关联方不存在因违法违规而注销或受到行政处罚的情形，不存在破产清算的情形，注销后资产、业务、人员未流向发行人，相关注销程序已经依法合规完成，债权债务已清理完毕。

（三）中介机构关于对关联交易是否充分识别的说明

发行人已根据《公司法》《企业会计准则》和《创业板上市规则》等相关规则对关联方进行认定，具体情况参见本问询函回复之“第十六题、二、（一）”相关内容。

通过查阅发行人收入明细表、采购明细表、往来科目明细、费用明细、与关联方之间的相关合同协议、资金往来、客户供应商访谈、函证、管理层访谈等方法，对关联交易进行识别及核查。

经核查，申报会计师认为，已根据相关法律法规对发行人关联交易进行核查，对发行人报告期内的关联交易进行了充分识别。

20. 关于财务规范性

申报材料显示：

报告期内，公司存在转贷、将公司资金存放于个人卡并使用、关联方资金拆借等情形。

请发行人说明内部控制不规范情形的信息披露是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25、26 相关规定。

请保荐人、发行人律师和申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25、26 相关规定发表明确意见。

回复：

一、内部控制不规范情形的信息披露是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25、26 相关规定

（一）发行人对照《审核问答》问题 25、26 相关规定对内部控制不规范情形的信息披露情况

公司已对照《审核问答》问题 25、26 相关规定，对财务不规范问题进行了逐条核查，除“转贷”、将公司资金存放于个人卡并使用、关联方资金拆借、部分销售回款由第三方代客户支付事项外，公司不存在《审核问答》问题 25、26 相关规定所述其他财务不规范情形。具体情况如下：

《审核问答》问题序号	序号	《审核问答》列明的财务不规范情形	发行人情况
问题 25	1	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）。	报告期内，公司存在“转贷”行为，相关事项已在《招股说明书》之“第七节、四、（三）、1、转贷情况”中按照《审核问答》第 25 题相关要求进行了充分披露，公司已完成对相关事项的整改。
	2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资。	发行人不存在该等情形
	3	与关联方或第三方直接进行资金拆借。	报告期内，公司存在与关联方或第三方直接进行资金拆借的情况，相关事项已在《招股说明书》之“第七节、十、（三）偶发性关联交易”中按照《审核问答》

《审核问答》问题序号	序号	《审核问答》列明的财务不规范情形	发行人情况
			第 25 题相关要求进行了充分披露，公司已完成对相关事项的整改
	4	通过关联方或第三方代收货款。	发行人不存在该等情形
	5	利用个人账户对外收付款项。	报告期内，公司存在利用个人账户对外收付款项的情况，相关事项已在《招股说明书》之“第七节、四、（三）、2、将公司资金存放于个人卡并使用的情况”中按照《审核问答》第 25 题相关要求进行了充分披露，公司已完成对相关事项的整改。
	6	出借公司账户为他人收付款项。	发行人不存在该等情形
	7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等。	发行人不存在该等情形
问题 26	8	部分销售回款由第三方代客户支付的情形。	报告期内，公司存在部分销售回款由第三方代客户支付的情形，相关事项已在《招股说明书》之“第八节、九、（一）、6、第三方回款情况”中按照《审核问答》第 26 题相关要求进行了充分披露，公司已完成对相关事项的整改。

（二）发行人内部控制不规范的具体情况、后续影响的承担机制、整改措施、相关内部控制建立及运行情况

1、转贷情况

（1）具体情况

2019年度及2020年度，为满足银行受托支付要求，公司在无真实业务背景的情况下，通过全资子公司上海创志取得银行贷款（以下简称“转贷”），金额分别为5,000.00万元及8,000.00万元，相关转贷资金均用于公司日常经营。截至2021年末，公司已全额归还相关贷款，不存在逾期还款或拖欠利息的情况。具体情况如下：

单位：万元

银行	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	--------------	---------	---------	---------

江苏江南农村商业银行	-	-	7,000.00	3,500.00
南京银行	-	-	-	500.00
兴业银行	-	-	1,000.00	1,000.00
总计	-	-	8,000.00	5,000.00

（2）违反有关法律法规具体情况及后果、后续影响的承担机制

2019年度及2020年度，公司取得的转贷金额分别为5,000.00万元及8,000.00万元。公司前述转贷行为不符合《贷款通则》的相关规定，但相关转贷资金均用于公司日常经营，不存在因违反《贷款通则》而被提前收回贷款或承担赔偿责任的情形；不存在违反《流动资金贷款管理暂行办法》规定用于固定资产、股权投资，或用于国家禁止生产、经营的领域和用途的情形；不存在违反《中华人民共和国刑法》规定，以转贷牟利为目的，套取金融机构信贷资金高利转贷他人的情况。此外，相关贷款合同均已履行完毕，发行人已按期偿还本金及利息，不存在逾期还款的情形。

根据江苏江南农村商业银行常州市天宁支行、南京银行常州分行及兴业银行常州分行出具的《确认函》，相关借款合同已履行完毕，公司已按时还本付息，与上述银行不存在诉讼或纠纷。根据中国银行保险监督管理委员会常州监管分局于2022年5月18日出具的《关于创志科技（江苏）股份有限公司相关说明的复函》，上述贷款已按期全部归还，未对银行资金造成损失，该分局未对相关银行的上述贷款行为进行处罚。

针对上述情况，公司实际控制人贺志真及贺辰阳已出具承诺，若公司及其子公司因转贷行为受到有权机构处罚、被要求承担任何其他责任或任何经济损失，则均将由承诺人以自有资产承担该等损失或赔偿责任或给予公司同等的经济补偿，保证公司及其股东利益不会因此遭受任何损失。

（3）整改措施、相关内部控制建立及运行情况

截至2021年末，公司已全额归还相关贷款，不存在逾期还款或拖欠利息的情况，后续未发生转贷行为。

为规范贷款行为，公司已进一步完善内部控制制度，建立健全了《筹资管理制度》，明确禁止以不规范方式取得银行借款。此外，公司已组织高级管理人员

及主要财务人员深入学习《贷款通则》《中华人民共和国刑法》等法律法规及公司内控制度的规定，确保不再发生转贷行为。

综上，公司报告期内取得的转贷资金均用于日常生产经营，并且已按期全额归还，不存在逾期还款或拖欠利息的情况；公司未因上述转贷行为受到行政处罚；公司已通过完善内控制度、加强员工教育等方式积极整改。

2、关联方资金拆借

（1）具体情况

报告期内，公司存在向股东拆入资金用于日常资金周转的情况，具体如下：

单位：万元

2020 年度						
拆出方	期初余额	本期增加		本期减少		期末余额
		本金	利息	本金	利息	
贺志真	698.12	440.00	33.17	1,120.00	51.28	-
贺辰阳	372.03	180.00	17.23	540.00	29.26	-
蒋知秋	185.96	100.00	7.35	280.00	13.31	-
刘伟男	51.49	-	2.09	50.00	3.58	-
秦留大	185.90	100.00	8.68	280.00	14.58	-
秦金玉	185.90	100.00	8.63	280.00	14.53	-
陈嘉惠	30.00	30.00	1.54	60.00	1.54	-
合计	1,709.40	950.00	78.70	2,610.00	128.09	-
2019 年度						
拆出方	期初余额	本期增加		本期减少		期末余额
		本金	利息	本金	利息	
贺志真	246.12	440.00	23.45	-	11.45	698.12
贺辰阳	164.10	200.00	13.26	-	5.32	372.03
蒋知秋	81.96	100.00	6.63	-	2.63	185.96
刘伟男	20.49	30.00	1.79	-	0.79	51.49
秦留大	81.90	100.00	6.63	-	2.63	185.90
秦金玉	81.88	100.00	6.67	-	2.66	185.90
陈嘉惠	-	30.00	0.80	-	0.80	30.00
合计	676.44	1,000.00	59.22	-	26.28	1,709.40

（2）违反有关法律法规具体情况及后果、后续影响的承担机制

根据《贷款通则》第二条第一款的规定：“本通则所称贷款人，系指在中国境内依法设立的经营贷款业务的中资金融机构……本通则中所称贷款系指贷款人对借款人提供的并按约定的利率和期限还本付息的货币资金。”发行人不属于金融机构，因此其与关联方之间在报告期内发生的资金拆借不适用《贷款通则》的规定。

根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》第十三条的规定：“具有下列情形之一的，人民法院应当认定民间借贷合同无效：（一）套取金融机构贷款转贷的；（二）以向其他营利法人借贷、向本单位职工集资，或者以向公众非法吸收存款等方式取得的资金转贷的；（三）未依法取得放贷资格的出借人，以营利为目的向社会不特定对象提供借款的；（四）出借人事先知道或者应当知道借款人借款用于违法犯罪活动仍然提供借款的；（五）违反法律、行政法规强制性规定的；（六）违背公序良俗的。”发行人与股东之间的资金拆借事项不存在前述规定的借贷合同无效的情形。

报告期内，公司不存在因前述资金拆借行为受到有关部门的处罚的情况。针对报告期内存在的股东资金拆借情况，公司已于 2021 年年度股东大会审议通过了《关于确认公司 2019 年至 2021 年关联交易的议案》，关联股东在股东大会审议该议案时回避表决，独立董事对该事项发表了同意的独立意见，相关程序符合法律法规的规定。

针对上述情况，公司实际控制人贺志真及贺辰阳已出具承诺，若创志科技及子公司因资金拆借事宜而导致诉讼、纠纷或行政处罚的，本人将承担创志科技及子公司因相关事宜产生的全部费用、罚款或其他经济损失。

（3）整改措施、相关内部控制建立及运行情况

截至 2020 年末，公司已完成前述资金拆借的整改，已将相关股东借款全部归还，并按照约定利率或同期银行贷款利率计提利息，后续未新增股东借款，前述事项未对公司造成资金损失或其他重大不利影响。

公司已组织相关股东、董事、监事及高管等人员深入学习《公司法》《证券法》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规，提高规范运

作意识。报告期内，公司持续完善治理架构，建立健全了内审制度、独立董事制度等相关制度，不断加强内控建设与执行监督，并进一步完善了外部监督机制。此外，公司持续完善《公司章程》《关联交易决策制度》等有关内控制度，相关内部控制运行情况良好。

公司控股股东、实际控制人、其他持股 5%以上股东、董事、监事及高级管理人员已出具相关承诺函，承诺尽可能避免和减少与公司的关联交易。

3、将公司资金存放于个人卡并使用

(1) 具体情况

2019 年度，公司存在出纳人员将公司资金取出后存放于其个人银行卡的情况，发生额为 28.00 万元，金额较小，主要为便于日常小额资金使用。报告期内，出纳人员将公司资金存入其个人银行卡后，主要用于支付部分职工薪酬、零星报销款、发放红包等，金额分别为 23.43 万元、4.10 万元、0.05 万元及 0.00 万元。

(2) 违反有关法律法规具体情况及后果、后续影响的承担机制

公司上述行为属于《审核问答》问题 25 中所列财务内控不规范的情形，但相关资金均用于公司正常经营活动，不存在主观故意或恶意行为，且涉及金额较小，不会对公司日常经营及资金管理造成重大不利影响。截至 2021 年 5 月，出纳人员已终止上述行为，后续不存在将公司资金存入个人银行卡并使用的情况。报告期内，公司不存在因上述行为而导致的诉讼、仲裁或行政处罚。

(3) 整改措施、相关内部控制建立及运行情况

截至 2021 年 5 月，出纳人员已终止使用个人银行卡对外支付公司费用的行为，并将剩余资金 0.43 万元取出存放于公司保险箱，后续不存在将公司资金存入个人银行卡并使用的情况。此外，公司已将相关个人卡注销，并建立健全了资金使用管理制度，加强员工教育工作以及对收付款的内部控制，相关内部控制运行情况良好。

4、部分销售回款由第三方代客户支付的情形

(1) 具体情况

报告期内，公司存在少量第三方回款的情况，金额分别为 0.00 万元、40.11 万元、427.60 万元及 0.00 万元，占营业收入比例分别为 0.00%、0.32%、2.04% 及 0.00%，金额及占比均较低，主要系合同签订方通过其员工或同一控制下的其他企业支付货款。具体情况如下：

单位：万元

合同签订方	实际回款方	关系	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
辅仁药业集团有限公司	刘*香	刘*香系辅仁药业集团有限公司的员工	-	0.60	40.11	-
寿光富康制药有限公司	山东瑞康精化有限公司	同一家族控制的两家企业	-	400.00	-	-
浙江诺坦药业有限公司	上海药坦药物研究开发有限公司	同一实际控制人控制的两家企业	-	27.00	-	-
第三方回款金额合计			-	427.60	40.11	-
营业收入			12,810.91	20,942.78	12,575.53	11,977.56
第三方回款金额占营业收入的比例			-	2.04%	0.32%	-

报告期内，辅仁药业集团有限公司因银行账户受限，导致付款不便，因此委托其员工刘*香使用个人账户代为付款。报告期内，出于资金调拨便利考虑，寿光富康制药有限公司委托受同一家族控制的山东瑞康精化有限公司付款，浙江诺坦药业有限公司委托受同一实际控制人控制的上海药坦药物研究开发有限公司付款。上述第三方回款均具有真实合理的业务背景，回款金额与相关销售合同具有匹配性。

（2）违反有关法律法规具体情况及后果、后续影响的承担机制

公司上述行为属于《审核问答》问题 26 中所列财务内控不规范的情形。报告期内，公司第三方回款主要系合同签订方根据自身情况通过员工或同一控制下的其他企业支付货款，第三方回款金额及占收入的比例均较低，相关交易均具有真实业务背景，不存在虚构交易或调节账龄的情形，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，相关行为未对公司日常经营及资金管理造成损失。公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。报告期内，公司不存在因第三方回款事项导致的诉讼、仲裁或行政处罚。

（3）整改措施、相关内部控制建立及运行情况

为进一步加强财务内控建设，避免第三方回款的发生，公司已建立并健全了《第三方回款管理制度》，加强客户回款管理，并在客户档案管理、业务合同签订及款项回收等阶段加强对第三方回款事项的识别、审批。自 2022 年开始，公司无新增第三方回款的情况，相关内部控制运行情况良好。

二、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、访谈公司财务负责人，了解公司财务内控制度、内控执行情况，并询问是否存在财务内控不规范的情况、相关不规范行为的发生原因、财务处理及整改情况等，并了解是否存在第三方回款情况及其原因和商业合理性；

2、取得公司关联方清单，并通过网络检索及查阅发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员填写的调查表等方式，核查关联方的完整性，并分析关联交易的必要性及合理性；

3、查阅发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员等关键自然人以及发行人的资金往来，分析是否存在重大异常；

4、取得公司销售明细及采购明细，抽查大额销售及采购的合同订单、验收单据、银行回单等，分析是否存在重大异常情况；

5、取得并查阅公司报告期内与转贷相关的借款合同、入账凭证、银行回单、等，复核转贷的资金流向、使用用途、归还情况及整改方式等情况；

6、取得转贷所涉及银行出具的《确认函》及取得中国银行保险监督管理委员会常州监管分局出具的《关于创志科技(江苏)股份有限公司相关说明的复函》；

7、获取并查阅相关股东借款协议、银行回单、发行人财务费用明细账等资料，分析合同条款的合理性、资金的借出与归还情况、利息的计提情况等；

8、抽查主要客户及重要销售合同的合同签订方与实际回款方，检查是否存在第三方回款；

9、查看第三方回款相关的销售合同、运输单、验收单和银行回单等资料，核查相关收入确认与回款的真实性，资金流、实物流与合同约定及商业实质的一致性，关注是否存在期后异常款项退回的情况；

10、取得第三方回款支付方及合同签署方出具的情况说明，了解委托付款的原因、委托付款方与实际付款方间的关系及相关交易的真实性，以及是否因第三方回款导致纠纷；

11、通过网络查询，核查公司与相关客户及第三方回款的支付方是否存在诉讼、纠纷；

12、查阅第三方回款相关客户及实际支付方的工商信息及公开资料，并与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方进行比对，核查是否存在关联关系；

13、对第三方回款的业务合同签订方实施函证程序，核实相关交易及往来余额的真实性、准确性、完整性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司报告期内转贷、关联方资金拆借、将公司资金存放于个人卡并使用等财务内控不规范情形的信息披露符合《审核问答》问题 25、26 相关规定；

2、报告期内公司财务内控不规范行为不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规，不存在被处罚情形，不构成本次发行的实质性障碍；

3、公司报告期内财务内控不规范行为的财务核算真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况不存在重大异常，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形；

4、针对报告期内的财务内控不规范情形，公司已经通过归还资金、纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式进行积极整改；

5、报告期内公司财务内控不规范情形后续对公司日常经营不存在重大不利影响，不存在重大风险隐患；

6、报告期内，公司第三方回款占营业收入比例较低，相关交易均具有真实

业务背景，不存在虚构交易或调节账龄情形；报告期内，公司第三方回款主要系客户因自身经营需要及资金调拨安排，通过员工或受同一控制的其他企业支付货款而产生，具备合理性和必要性；公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；报告期内，公司第三方回款不涉及境外销售；报告期内，公司与客户之间不存在因第三方回款导致货款归属纠纷的情况；公司第三方回款不存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情况；报告期内，公司第三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

21. 关于产能与募投项目

申报材料显示：

（1）报告期内，公司产能利用率分别为 107.12%、102.89%及 112.83%，产能利用率较高；

（2）募投项目包括高端制药装备产业化建设项目、研发中心建设项目、补充流动资金。

请发行人：

（1）结合市场增速、发行人预计市场份额变化情况、产能利用率、客户开拓、在手订单等，量化说明发行人募投项目产能消化的可行性，预计未来市场占有率及可实现性；

（2）说明募投项目建成投产后每年新增折旧摊销费及占发行人最近一年经审计净利润的比例，并提示相关风险；

（3）结合发行人产品制造过程及瓶颈工序、生产场所要求、设备投入金额及投产时间要求、操作人员经验要求等情况说明报告期内发行人产能能够实现快速扩张及产能利用率超过 100%的合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合市场增速、发行人预计市场份额变化情况、产能利用率、客户开拓、在手订单等，量化说明发行人募投项目产能消化的可行性，预计未来市场占有率及可实现性

（一）制药装备行业市场持续增长，为发行人募投项目产能消化提供良好基础

发行人所处行业为制药装备行业，行业增速主要受下游医药制造业发展情况影响。2019 年以来，受益于国家对药品质量以及制药装备行业的进一步重视、一致性评价以及“带量采购”等制药行业相关产业政策的陆续出台、居民对于药品需求的持续提升等因素，下游制药企业对于生产线的新建及升级更新需求不断增长，促进制药装备行业的销售额逐步提升。此外，近年疫苗及生物药行业发展

较快，生物药制药装备的需求增长对制药装备行业销售规模增长也产生较大影响。

根据国家统计局的统计结果，2019 年度至 2021 年度，我国医药制造业固定资产投资完成额从 6,748.67 亿元增长至 9,583.81 亿元，复合增长率为 19.17%，增速较高。随着未来行业监管政策的不断趋严以及我国药品需求持续增长，我国医药行业预计将继续保持增长，带动医药制造业对固定资产的投资需求进一步提高，为制药装备行业增长提供了广阔的空间。根据国信证券 2021 年 8 月发布的制药装备行业深度报告《替代正当时，龙头最受益》，国内制药装备市场未来有望继续保持 14%左右的行业增速。固体制剂生产装备作为制药装备的重要细分领域，预计亦将保持较高增速。

得益于行业增长及发行人竞争力的不断提升，2019 年度至 2021 年度，发行人主营业务收入的年均复合增长率达到 32.36%，在手订单金额的年均复合增长率达到 61.11%，业务规模逐步扩大。发行人本次募投项目计划建设周期为 3 年，项目对应产能在满产后，预计产生销售收入 44,268.35 万元。

假设本次募投项目于 2024 年开始建设，于 2026 年开始投产，并于 2028 年达到满产状态。考虑到 2021 年度我国固体制剂装备市场的测算规模为 148 亿元至 200 亿元，发行人的市场占有率为 1.05%至 1.41%，而同行业可比公司同期的市场占有率为 1%至 3%。因此，假设 2021 年固体制剂装备的市场规模为 174 亿元为基础，固体制剂装备市场规模未来增长率为 13%至 15%、发行人市场占有率提升为 1.6%至 2.0%。对发行人 2028 年市场份额的测算如下：

发行人 2028 年市场份额 (亿元)		2022 年至 2028 年固体制剂装备市场的增长率		
		12%	13%	14%
发行人市场占有 率	1.60%	6.55	6.97	7.41
	1.80%	7.37	7.84	8.33
	2.00%	8.19	8.71	9.26

根据上述测算，发行人 2028 年市场份额为 6.55 亿元至 9.26 亿元，高于发行人 2021 年度及募投项目满产后的合计收入金额 65,164.19 万元，发行人募投项目产能消化的可行性较高。

综上，发行人所处行业近年来市场增速较高，预计未来市场容量将保持较高增速，为发行人消化本次募投项目新增产能提供良好基础。

（二）制药装备行业市场集中度预计提升，发行人市场份额相应增长

由于我国固体制剂制药装备行业主要呈现行业分散度较高、高端市场主要由进口厂商占主导地位、中低端市场竞争较为激烈等特点，发行人现阶段的市场份额较低。由于缺乏固体制剂制药装备市场容量的公开信息，因此使用医药制造业固定资产投资完成额进行测算，结果为报告期内发行人市场份额自 0.018%增长至 0.022%，市场份额有所增长，但占比较低。

随着我国制药装备行业技术水平的持续提升，行业监管的不断趋严，具有较强竞争力的制药装备企业将依托技术、质量、品牌等方面的优势不断提升市场份额，而缺乏竞争优势的中小企业将被逐步淘汰，预计未来行业集中度将有所提升，发行人的市场份额亦将相应增长。

综上，发行人所处制药装备行业集中度较低，预计未来行业集中度将有所提升，发行人的市场份额相应增长，发行人本次募投项目的新增产能为未来订单增长产生的生产需求提供切实保障。

（三）发行人产能利用率较高

报告期内，发行人产能利用率较高，具体如下：

单位：小时				
项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
理论总工时	165,921	302,000	270,592	231,332
实际总工时	165,907	340,745	278,400	247,796
产能利用率	99.99%	112.83%	102.89%	107.12%

报告期内，公司业务规模快速增长，产能利用率较高，生产能力基本处于饱和状态。未来，随着市场规模的持续增长、发行人新技术及新产品的推出，发行人现有生产能力将较难满足客户对于发行人产品的需求。本次募投项目建成后，将大幅提高发行人生产能力，有效缓解公司现阶段饱和生产的状态，提高公司的订单消化能力，促进公司提升业务规模。

（四）客户开拓及在手订单情况

发行人拥有独立销售团队，通过参加国内外行业展会、监管政策宣传推广活动、优质售前售后服务等方式，不断挖掘存量客户需求，积极与新客户建立合作

关系，取得了良好成果，客户开拓能力较强。2019 年度至 2021 年度，发行人主营业务收入由 11,927.62 万元增长至 20,895.84 万元，年均复合增长率达到 32.36%，业务规模持续增长，客户开拓情况良好。2019 年末至 2021 年末，发行人在手订单金额由 7,234.67 万元增长至 18,779.04 万元，年均复合增长率达到 61.11%，发行人在手订单充足，且持续增长。截至 2022 年 6 月 30 日，公司在手订单为 15,821 万元，其中 2022 年 1-6 月新增订单金额约为 11,483 万元，在手订单金额水平较高。本次募投项目的投入将为公司未来客户拓展及订单增长起到良好的支撑作用。具体情况参见本问询函回复之“第 3 题、二、（三）发行人如何确保主营业务的可持续发展”相关内容。

综上，发行人所处行业持续增长，发行人市场份额预计将随着行业集中度的提高而提高，发行人业务增长空间充足；发行人产能利用率在报告期内已较为饱和，需新增产能满足未来生产需求；发行人客户开拓能力较强，报告期各期末在手订单较为充足且持续增长，因此，发行人本次募投项目产能消化具有可行性，预计未来市场占有率提升具有可实现性。

二、说明募投项目建成投产后每年新增折旧摊销费及占发行人最近一年经审计净利润的比例，并提示相关风险

本次募集资金主要投向高端制药装备产业化建设项目及研发中心建设项目，募投项目建成投产后每年新增折旧摊销费模拟测算如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	新增折旧摊销费	新增折旧摊销占最近一年经审计净利润的比例
1	高端制药装备产业化建设项目	42,612.00	2,340.46	37.25%
2	研发中心建设项目	7,411.40	443.33	7.05%
合计		50,023.40	2,783.79	44.30%

由上表可知，募投项目全部建成投产后每年新增折旧摊销费为 2,783.79 万元，占 2021 年发行人净利润 6,283.96 万元的 44.30%。

募投项目建成满产后，发行人预计新增销售收入 44,268.35 万元，预计净利润为 11,688.15 万元，可以弥补新增折旧摊销费用。具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度	募投项目收益情况
营业收入	20,942.78	44,268.35
折旧摊销	875.06	2,783.79
折旧摊销占比	4.18%	5.29%
净利润	6,283.96	11,688.15
净利率	30.01%	26.40%

根据上表，本次募投项目建成满产后，募投项目收益预计可以弥补新增折旧摊销费用。考虑到未来我国制药装备行业将保持较高增速，发行人凭借其竞争优势进一步提升市场占有率，实现营业收入的持续增长等因素，本次募投项目收益的实现预期较高，具体分析请参见本问询函回复之“第 21 题、一、结合市场增速、发行人预计市场份额变化情况、产能利用率、客户开拓、在手订单等，量化说明发行人募投项目产能消化的可行性，预计未来市场占有率及可实现性”的相关内容。

发行人已在《招股说明书》“重大事项提示、一、（七）募集资金投资项目风险”以及“第四节、八、募集资金投资项目风险”中对相关风险进行了补充提示，具体如下：

“.....

此外，本次募投项目全部建成投产后，公司预计每年将新增折旧摊销费合计 2,783.79 万元，占 2021 年度公司净利润的 44.30%。若本次募投项目建成后未能按计划达产或者项目实施后实际效益不及预期，则公司存在新增折旧摊销额对当期净利润影响较大的风险。”

三、结合发行人产品制造过程及瓶颈工序、生产场所要求、设备投入金额及投产时间要求、操作人员经验要求等情况说明报告期内发行人产能能够实现快速扩张及产能利用率超过 100%的合理性

报告期内，发行人产能及产能利用率的变化情况如下：

单位：小时

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
理论总工时（产能）	165,921	302,000	270,592	231,332
实际总工时（产量）	165,907	340,745	278,400	247,796
产能利用率	99.99%	112.83%	102.89%	107.12%

注：理论工时=Σ 当月生产人员数量*月均标准工作天数*日均标准工作时间 8 小时

报告期内，发行人产能及产能利用率整体增长，主要原因系发行人通过扩大生产场地、提高瓶颈工序生产效率、增加设备投入、新增熟练员工并通过培训提升员工技能及经验等方式增加产能、提高生产效率。

（一）扩大生产场地

报告期内，发行人业务规模持续增长，原有厂房已无法满足发行人生产需要。因此，发行人于 2019 年底从原厂房搬迁至新建厂区，厂区建筑面积由原先的 4,692.00 平方米增加到 43,839.10 平方米。生产场地面积的大幅提升为发行人优化车间布局、增加生产设备、规范物料摆放及物料流转线路、提高工序流转效率提供了必要的场地空间，进而为产能提升创造基础。

（二）提高瓶颈工序生产效率

发行人的主要生产环节包括切割、钣金、焊接、抛光、机加工以及装配等。其中抛光及装配工序是影响产能的主要因素。

抛光是对外设备的内外面进行精细化加工，使设备达到避免滋生细菌、便于清洁、减小运行过程中的风量阻力、降低表面与物料的摩擦等效果。该工序对于设备及人员操作熟练度要求较高，若设备投入、人员配备、员工熟练度等资源不足，将限制公司整体产能。报告期内，发行人通过优化抛光工序提高生产效率，具体措施包括：1、通过购置机器设备，提高抛光工序的自动化程度，减少人工抛光工作，有效提升该工序的生产效率；2、通过优化生产工艺，减少其他工序产生的部件表面毛糙度，从而减少抛光工序的工作量；3、通过增加抛光工序的操作人员数量，定期培训以提升操作人员的熟练度，有效提升了该环节的生产效率。

装配工序对生产作业场地、大型装配设备及操作人员熟练程度要求较高，是制约产能的瓶颈工序之一。发行人通过优化装配工序提高生产效率，具体措施包括：1、于 2019 年底搬入新厂房，大幅增加了装配工序的作业面积，并通过优化生产场地布局，有效提升了装配环节的生产效率；2、于 2021 年购置了多台行车，用于转移、吊装大型设备部件，有效减少了各工序彼此等待行车的情况，进一步提高了装配环节的生产效率；3、发行人通过增加装配工序的操作人员数量，按照产品分为专业化的总装班组以便专业化管理，并加强操作人员的熟练度。

（三）增加设备投入

2018 年末至 2021 年末，发行人机器设备原值由 527.69 万元增加至 1,255.58 万元，复合增长率为 33.50%，机器设备增幅较大。同时，为满足下游客户快速增长的订单需求，发行人根据订单及交货周期情况组织一线生产人员加班，日均工作时间大于 8 小时，生产时间进一步增长，使得整体的产能利用率超过 100%，一定程度上带动了产能的提升。

（四）增加生产人员数量，提升人员经验及熟练度

报告期内，发行人生产人员平均人数分别为 96 人、112 人、125 人及 137 人，生产人员逐年提升，使得整体产能逐年增加。此外，发行人在新员工招聘时以有经验员工优先。新员工入职后，发行人组织技术培训，对产品及生产工艺进行介绍，对工段、工序的操作技能进行培训，全面提升生产人员操作经验和熟练度，进而提升生产效率。

综上，报告期内发行人通过提高瓶颈工序生产效率、扩大生产场地、增加设备投入、增加生产人员数量，提升人员经验及熟练度等方式提升效率并扩张产能，产能实现快速扩张及产能利用率超过 100%具有合理性。

四、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

- 1、查阅公开信息、取得发行人在手订单、访谈发行人实际控制人及销售负责人等方式，核查发行人募投项目产能消化的可行性、预计未来市场占有率及可实现性；
- 2、与发行人实际控制人及生产负责人访谈，了解公司生产环节的瓶颈工序、生产场所、设备投入及投产时间、操作人员要求、报告期内改善情况等情况；
- 3、实地查看公司生产场地，了解场地使用及产能利用情况；
- 4、获取发行人固定资产清单，分析机器设备原值变动情况是否与产能变化匹配。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人本次募投项目产能消化具有可行性，预计未来市场占有率提升具有可实现性；

2、募投项目全部建成投产后每年新增折旧摊销费为 2,783.79 万元，占 2021 年发行人净利润的 44.30%。发行人已在《招股说明书》“重大事项提示、一、（七）募集资金投资项目风险”以及“第四节、八、募集资金投资项目风险”中对相关风险进行了补充提示；

3、报告期内，发行人通过扩大生产场地、提高瓶颈工序生产效率、增加设备投入、新增熟练员工并通过培训提升员工技能及经验等方式提升生产效率并扩张产能，产能实现快速扩张及产能利用率超过 100%具有合理性。

此页无正文，为公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）《关于创志科技（江苏）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的回复》签章页



中国注册会计师
(项目合伙人)

朱佑敏



中国注册会计师

孙杰



中国注册会计师

武战威



2022年12月7日