

广州富诺健康科技股份有限公司  
挂牌申请文件反馈意见之回复报告



主办券商



新时代证券股份有限公司  
New Times Securities Co., Ltd

二〇一七年一月

# 广州富诺健康科技股份有限公司

## 挂牌申请文件反馈意见之回复报告

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司出具的《关于广州富诺健康科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下称“反馈意见”）已于 2017 年 01 月 04 日收悉，新时代证券股份有限公司作为主办券商，与广州富诺健康科技股份有限公司、律师、会计师对反馈意见所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审查。

## 说明

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。

二、有关律师、会计师的核查情况及意见详见后附的补充法律意见书、会计师的专项说明，本回复报告仅摘录律师、会计师发表的核查意见。

三、本回复报告中的字体代表以下含义：

- **宋体（加粗）：** 反馈意见所列问题
- 宋体（不加粗）： 对反馈意见所列问题的回复
- **楷体（加粗）：** 对《公开转让说明书》的补充披露

四、本回复报告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

## 一、公司特殊问题

1、主办券商及律师核查以下事项并发表明确意见：（1）公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，并对公司业务资质的齐备性、相关业务的合法合规性发表意见。（2）公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请核查公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，并对其是否构成重大违法行为发表意见。（3）公司是否存在相关资质将到期的情况，若存在，请核查续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请核查该事项对公司持续经营的影响。

### 【主办券商及律师回复】

#### （1）核查过程

主办券商及律师查阅了《食品安全法》、《食品经营许可证管理办法》、《保健食品管理办法》以及《保健食品注册与备案管理办法》等相关法律法规及规范性文件，查阅了公司的重大业务合同、查阅了审计报告、查阅了公司营业执照及取得的食品经营许可证、保健食品批准证书等资质文件，查阅了工商、国税、地税、环保等部门出具的证明公司无重大违法违规行为文件等。

#### （2）事实依据

《食品安全法》、《食品经营许可证管理办法》、《保健食品管理办法》以及《保健食品注册与备案管理办法》等相关法律法规及规范性文件，公司重大业务合同、审计报告，公司营业执照、食品经营许可证、保健食品批准证书等资质文件，查阅了工商、国税、地税、环保等部门出具的证明公司无重大违法违规行为等文件。

#### （3）分析过程

①公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，并对公司业务资质的齐备性、相关业务的合法合规性发表意见。

公司的主营业务为膳食营养补充剂和保健营养品的研发与销售、母婴产品的销售；子公司惠优喜及兰考富诺的核心业务为保健品、膳食营养补充剂的销售；子公司富诺营养正在筹建中，拟从事保健食品的生产及销售，截至目前尚未开展经营活动。

A. 根据《食品安全法》、《食品经营许可证管理办法》等法律、法规，在中华人民共和国境内，从事食品销售和餐饮服务活动，应当依法取得食品经营许可。公

公司及子公司食品经营许可情况如下：

序号	证件编号	经营项目	发证机关	持有人	发证日期	有效期至
1	JY144010 50001628	预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品），特殊食品销售（保健食品、特殊医学用途配方食品、婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品）	广州市海珠区食品药品监督管理局	富诺有限	2016.01.20	2021.01.19
2	JY144010 50001636	预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品），特殊食品销售（保健食品、特殊医学用途配方食品、婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品）	广州市海珠区食品药品监督管理局	惠优喜	2016.01.20	2021.01.19
3	JY141022 50000991	预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品），散装食品销售（不含冷藏冷冻食品，不含散装熟食销售），特殊食品销售（保健食品，婴幼儿配方乳粉）	兰考县食品药品监督管理局	兰考富诺	2016.03.14	2021.03.13

B. 根据《保健食品管理办法》、《保健食品注册与备案管理办法》等法律、法规，具有保健功能的食品必须经食品药品监督管理局审查确认，获得《保健食品批准证书》。

公司及子公司自有品牌保健食品批准情况如下：

序号	产品名称	批准文号	有效截止日期	持有人
1	藻油软胶囊	国食健字 G20141250	2019.10.30	惠优喜
2	昂力莱维生素 C 咀嚼片（甜橙味）	国食健字 G20150083	2020.01.28	富诺有限
3	惠优喜铁锌钙咀嚼片	国食健字 G20150235	2020.03.16	富诺有限
4	多维锌硒片（孕妇型）	国食健字 G20150503	2020.06.02	富诺有限
5	鳕因葆软胶囊	国食健字 G20150673	2020.07.12	富诺有限
6	维生素 D3 软胶囊	国食健字 G20150868	2020.10.08	惠优喜

7	昂力莱立达胶囊	国食健字 G20160189	2021.03.06	富诺有限
8	培安滋粉	国食健字 G20160391	2021.06.23	富诺有限
9	鳕鱼肝油软胶囊	国食健字 G20110773	2016.11.10	仙乐健康科技股份有限公司
10	多维多矿颗粒	国食健字 G20120460	2017.10.24	陕西仁康药业有限公司
11	赛尔软胶囊	国食健字 G20130199	2018.03.17	广州市赛健生物科技有限公司
12	铁加叶酸片	国食健字 G20130726	2018.11.05	广州市赛健生物科技有限公司
13	益生菌粉	国食健字 G20130912	2018.12.29	广州善元堂医药科技有限公司
14	维生素 AD 软胶囊	国食健字 G20080133	2019.04.13	仙乐健康科技股份有限公司
15	维生素 D 钙粉	国食健字 G20150170	2020.03.01	仙乐健康科技股份有限公司

注：针对上述表格中第 9 项产品《国产保健食品批准证书》已到期，证书持有人正在办理再注册手续，并已经取得当地省级食品药品监督管理局下发的《保健食品受理通知书》。根据国家食品药品监督管理总局于 2013 年 08 月 23 日发布的《关于进一步明确保健食品再注册有关事项的通告》（2013 年第 5 号），“申请人再注册申请已受理的，在产品再注册审查期间，原保健食品批准证书继续有效。”

上述表格中非公司及子公司所有的保健食品批文所对应的产品情况具体如下：

序号	证书名称	批准文号	产品名称	持有人	占公司销售收入比例 (%)			备注
					2014 年度	2015 年度	2016 年 1-7 月	
1	国产保健食品批准证书	国食健字 G20130726	铁加叶酸片	广州市赛健生物科技有限公司	0.89	0.44	2.20	公司“多维锌硒片”可替代
2		国食健字 G20130199	赛尔软胶囊	广州市赛健生物科技有限公司	0.59	10.64	27.71	公司“藻油软胶囊”可替代
3		国食健字 G20150170	维生素 D 钙粉	广东仙乐制药有限公司	0.17	0.30	0.13	已停产

序号	证书名称	批准文号	产品名称	持有人	占公司销售收入比例 (%)			备注
					2014年度	2015年度	2016年1-7月	
4		国食健字G20080133	维生素AD软胶囊	广东仙乐制药有限公司	1.50	1.23	0.44	已停产
5		国食健字G20110773	鳕鱼肝油软胶囊	仙乐健康科技股份有限公司	6.46	11.15	14.30	公司“鳕因葆”可替代
6		国食健字G20130912	益生菌粉	广州善元堂医药科技有限公司	0.79	1.56	4.44	暂无替代,公司正在申报批文
7		国食健字G20120460	多维多矿颗粒	陕西仁康药业有限公司	0.74	1.47	1.45	已停产
合计					11.14	26.79	50.67	--

上述产品均已取得批文所有者授权,且均在授权期限内,授权区域均为中国大陆地区。由于生产家和批文所有者为同一主体,公司委托生产厂家生产的,不再另行支付授权使用费,公司与批文所有者(生产厂家)之间权利义务划分明确,不存在潜在纠纷。根据《保健食品注册与备案管理办法》规定,保健食品的注册名称中应当包含商标名在内,上表中包含了公司所有商标的保健食品属于未注册的保健食品,但相关法律法规中仅就生产方的法律责任作出了规定,并未规定销售方的法律责任,不会对公司生产经营活动造成重大不利障碍。根据公司及子公司所在地工商、国税、地税、环保等部门出具的证明,公司生产经营过程中无重大违法违规行为。虽然公司销售前述保健食品未对公司合法合规经营带来不利影响,但公司实际控制人承诺,将逐步缩减贴牌产品的销售,如因此受到相关部门的处罚,由实际控制人承担相应责任。

公司的全资子公司富诺营养于2016年05月05日成立,计划建设完整的实验室及生产线,建设完成后富诺营养将拥有自主申报批文的研发能力和粉剂、颗粒、硬胶囊、片剂等多种剂型产品的生产能力,公司也将逐步削减对第三方批文及生产的需求。

公司及子公司代理销售保健食品批准情况如下:

序号	产品名称	批准文号	有效截止日期	持有人
----	------	------	--------	-----

1	深海鱼油软胶囊	卫食健字(1997)第014号	--	中外合资成都通联药业有限公司
2	绞谷牌绞股蓝茶	卫食健字(2000)第0165号	--	西安佳诚药业有限公司
3	氨基酸胶囊	卫食健字(2002)第0594号	--	广东威士雅保健品有限公司
4	大蒜油软胶囊	国食健字 G20050078	--	珠海市富海生物科技有限公司
5	大豆磷脂软胶囊	国食健字 G20050180	--	珠海市富海生物科技有限公司
6	天然维生素 E 软胶囊	国食健字 G20080437	2013.07.19	广州善元堂医药科技有限公司
7	大豆提取物软胶囊	国食健字 G20080647	2013.10.17	荣成百合生物技术有限公司
8	维妥立牌银杏磷脂软胶囊	国食健字 G20090040	2014.03.31	仙乐健康科技股份有限公司
9	褪黑素维 B6 软胶囊	国食健字 G20100261	2015.06.11	广州善元堂医药科技有限公司
10	螺旋藻片	国食健字 G20100273	2015.06.11	海南正康药业有限公司
11	维 C 咀嚼片	国食健字 G20100574	2015.09.06	广州善元堂医药科技有限公司
12	铁锌钙咀嚼片	国食健字 G20100750	2015.11.25	广州善元堂医药科技有限公司
13	灵芝孢子粉软胶囊	国食健字 G20110036	2016.01.27	广州善元堂医药科技有限公司
14	维妥立牌氨糖软骨素加钙片	国食健字 G20110012	2016.01.27	仙乐健康科技股份有限公司
15	银杏叶软胶囊	国食健字 G20110692	2016.11.10	广州善元堂医药科技有限公司
16	贝儿乐软胶囊	国食健字 G20110754	2016.11.10	广州善元堂医药科技有限公司
17	蜂胶软胶囊	国食健字 G20080247	2019.05.27	广州善元堂医药科技有限公司
18	富铬酵母生地软胶囊	国食健字 G20120062	2017.01.05	广州善元堂医药科技有限公司
19	正源软胶囊	国食健字 G20120475	2017.10.30	广州善元堂医药科技有限公司
20	辅酶 Q10 软胶囊	国食健字 G20120515	2017.12.04	广州善元堂医药科技有限公司
21	芊芊软胶囊	国食健字 G20120552	2017.12.16	广州善元堂医药科技有限公司
22	乐唱软胶囊	国食健字 G20130102	2018.02.17	广州善元堂医药科技

				有限公司
23	爽之宁片	国食健字 G20130135	2018.03.17	广州善元堂医药科技有限公司
24	倍乐舒软胶囊	国食健字 G20130379	2018.06.23	广州善元堂医药科技有限公司
25	蛋白质粉	国食健字 G20080139	2018.09.01	福建省力菲克药业有限公司
26	越橘维生素 A 软胶囊	国食健字 G20140106	2019.01.26	广州善元堂医药科技有限公司
27	钙加维生素 D 软胶囊	国食健字 G20080440	2019.05.08	广州善元堂医药科技有限公司
28	威士雅补充叶酸铁片	国食健字 G20140827	2019.05.20	广州善元堂医药科技有限公司
29	硫酸软骨素钙咀嚼片	国食健字 G20150151	2020.03.01	广州善元堂医药科技有限公司
30	钙铁锌咀嚼片	国食健字 G20150600	2020.06.23	广州善元堂医药科技有限公司
31	维生素 B 族软胶囊	国食健字 G20080083	2020.07.08	广州善元堂医药科技有限公司
32	维生素 D 钙软胶囊	国食健字 G20160195	2021.03.06	仙乐健康科技股份有限公司
33	多种维生素矿物质片	国食健字 G20100178	2021.05.26	广东威士雅保健品有限公司
34	百合康牌葡萄籽大豆提取物维生素 E 软胶囊	国食健字 G20080483	2020.08.17	广州善元堂医药科技有限公司

注：上表中第 1-5 项保健品系在 2005 年 07 月 01 日前取得批准证书，证书未载明有效期。国家食品药品监督管理总局于 2011 年 01 月 19 日发布《关于保健食品批准文号有效期的问题解答》，“根据国家食品药品监督管理局 2005 年 07 月 01 日起施行的《保健食品注册管理办法（试行）》第三十三条的规定，保健食品批准证书有效期为 5 年。而在 2005 年 07 月 01 日前批准的保健食品，其批准证书均未载明有效期。依据《行政许可法》的有关原则，上述未注明有效期的保健食品批准证书应当继续有效，不受现行批准证书 5 年有效期的约束。国家食品药品监督管理局将适时开展清理换证工作。”

针对上述表格中部分《国产保健食品批准证书》已经到期且首次注册日期在 2005 年 07 月 01 日之后的保健食品，证书持有人正在办理再注册手续，并已经取得当地省级食品药品监督管理局下发的《保健食品受理通知书》。根据国家食品药品监督管理总局保健食品化妆品监管司 2012 年 02 月 13 日下发的《关于保健食品再注册工作有关问题的通知》（食药监保化函[2012]48 号）：“申请人再注册申请已经受理的，在国家食品药品监督管理局未作出审批结论前，原产品批准证书继续有效。产品受理通知书可作为原产品批准证书继续有效的依据。”

上表中第 18 项保健品富铬酵母生地软胶囊已于 2017 年 01 月 05 日到期，根据公司说明，善元堂已提交了该项保健品的再注册申请，但尚未取得受理通知书。

### C. 其他

序号	证书名称	编号	持有人	内容	颁发单位	有效期
1	海关报关单位注册登记证书	4401963C2K	惠优喜	进出口货物收发人	中华人民共和国广州海关	--
2	自理报检企业备案登记证明书	4401613890	惠优喜	--	中华人民共和国广州出入境检验检疫局	--

注：公司自行采购进口产品的，均通过惠优喜采购。

D. 经核查，公司生产经营过程中不涉及特许经营权。

公司已取得生产经营所必须的全部经营资质、许可、认证，不存在特许经营权，其经营资质具有齐备性，生产经营符合相关法律法规的要求。

**②公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请核查公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，并对其是否构成重大违法行为发表意见。**

公司的经营范围为：生物技术开发服务；生物技术推广服务；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；货物进出口（专营专控商品除外）；玩具批发；贸易代理；生物技术咨询、交流服务；佣金代理；化妆品及卫生用品批发；婴儿用品批发；灯具零售；婴儿用品零售；五金零售；化妆品及卫生用品零售；米、面制品及食用油批发；预包装食品零售；非酒精饮料、茶叶批发；非酒精饮料及茶叶零售；乳制品批发；豆制品零售；预包装食品批发；糕点、糖果及糖批发；乳制品零售；酒类批发；酒类零售；保健食品制造。

公司在报告期内主要从事膳食营养补充剂和保健营养品的研发与销售、母婴产品的销售，没有超出其经核准的经营范围及经营方式。公司及其子公司销售的自有产品的《保健食品批准证书》均在有效期内；公司及其子公司所销售的第三方产品中，善元堂牌富铬酵母生地软胶囊的《保健食品批准证书》于2017年01月05日到期，善元堂已向国家食品药品监督管理总局申请再注册。善元堂并未在《保健食品批准证书》有效期届满六个月前申请再注册，构成未在规定时限内提交延续申请的情形，存在被国家食品药品监督管理总局不予延续注册的风险。根据《关于保健食品再注册工作有关问题的通知》（国食药监许[2010]300号），“不予再注册的产品应当自不予再注册通知书发布之日起停止生产，此前生产的产品允许销售至保质期结束。不符合安全要求的，应当立即停止生产销售。”公司已承诺：在善元堂牌富铬酵母生地软胶囊的再注册申请被受理前，公司仅会销

售在原批文有效期内生产且未过保质期的该项产品。

综上，公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况。

③公司是否存在相关资质将到期的情况，若存在，请核查续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请核查该事项对公司持续经营的影响。

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“三、与公司业务相关的关键资源要素”之“（三）业务许可及资质情况”披露了公司开展经营所需的业务资质，详见上文回复。

公司目前持有的业务资质距离有效期截止日均在6个月以上，不存在资质即将逾期失效的情况。

#### （4）结论意见

综上所述，主办券商及律师认为，公司具有经营业务和产品所需的全部资质、许可、认证，公司业务资质齐备、相关业务合法合规；公司不存在超越资质、经营范围、使用过期资质的情况；公司不存在相关资质将到期的情况，不存在无法续期的风险。

2、请公司披露：报告期初至反馈回复期间，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，若存在，请说明资金占用情况，包括但不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况。请主办券商、律师及会计师核查前述事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

#### 【公司回复】

报告期初至申报审查期间，公司存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，具体如下：

##### （1）2014 年度

单位：元

关联方	期初余额	拆出资金	笔数	收回资金	笔数	期末余额	备注
程彦	488,000.00	1,573,611.04	7	4,067,447.37	9	-2,005,836.33	提供资金
刘五容	55,000.00	--	-	--	-	55,000.00	资金占用
程鹏	-946,700.00	600,000.00	1	1,885,949.45	5	-2,232,649.45	提供

							资金
--	--	--	--	--	--	--	----

注：负数为公司欠关联方金额，下同

## (2) 2015 年度

单位：元

关联方	期初余额	拆出资金	笔数	收回资金	笔数	期末余额	备注
程彦	-2,005,836.33	10,196,651.93	21	9,408,818.72	23	-1,218,003.12	提供资金
刘五容	55,000.00	--	-	--	-	55,000.00	资金占用
程鹏	-2,232,649.45	14,180,176.65	23	13,270,952.37	26	-1,323,425.17	提供资金

## (3) 2016 年度 1-7 月份

单位：元

关联方	期初余额	拆出资金	笔数	收回资金	笔数	期末余额	备注
程彦	-1,218,003.12	1,449,118.44	4	361,370.00	3	-130,254.68	提供资金
刘五容	55,000.00	--	-	55,000.00	1	0.00	资金占用
肖克勇	--	69,043.80	2	69,043.80	2	0.00	备用金
杨培	--	340,591.64	11	340,591.64	11	0.00	提供资金
蒋俊群	--	22,820.00	1	22,820.00	1	0.00	备用金
程前鹏	--	40,000.00	2	40,000.00	2	0.00	备用金
周艳艳	--	87,464.26	14	87,464.26	14	0.00	备用金
程鹏	-1,323,425.17	1,323,425.17	20	511,056.04	17	-511,056.04	提供资金

有限公司阶段，公司内部规章制度不完善，未能就已经发生的关联交易、资金占用履行必要的审批程序，未约定相关资金占用费。

股份公司成立后，公司已经制定了完备的内部管理制度，包括但不限于《董事会议事规则》、《股东大会议事规则》、《关联交易决策制度》、《防范控股股东及其他关联方资金占用管理制度》等。同时，公司控股股东、实际控制人就避免对公司的资金或其他资产的占用出具相关承诺，承诺不会以委托管理、借款、代偿债务、代垫款项或者其他任何方式占用公司的资金或其他资产，不利用关联交易、利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益，不利用其控制地位损害公司和社会公众股股东的利益。自

该承诺出具之日，控股股东、实际控制人及其他关联方未发生过占用公司资金的情形，因此，不存在违反相应承诺的情况。

截至公开转让说明书签署日，关联方占用公司资金的情形已全部规范，截至本反馈意见回复出具日，公司不存在关联方占用资金的情形。

**【主办券商、律师及会计师回复】：**

**(1) 核查过程**

主办券商、律师及会计师查阅了公司相关会议资料、相关银行对账单、科目余额表，检查了公司与关联方的往来明细，取得公司股东、董事、监事、高级管理人员相关声明承诺，对公司资金占用情况是否符合挂牌条件进行了查验。

**(2) 事实依据**

公司相关会议资料、相关银行对账单、科目余额表、审计底稿、股东、董事、监事、高级管理人员声明承诺。

**(3) 分析过程**

有限公司阶段，公司尚未建立关联交易管理相关制度，在此阶段发生的资金占用未履行相关决策程序。股份公司设立后，公司已经制定了完备的内部管理制度，且相关制度已切实执行。公司控股股东、实际控制人就避免对公司的资金或其他资产的占用出具相关承诺，承诺不会以委托管理、借款、代偿债务、代垫款项或者其他任何方式占用公司的资金或其他资产，不利用关联交易、利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益，不利用其控制地位损害公司和社会公众股股东的利益。自该承诺出具之日，控股股东、实际控制人及其他关联方未发生过占用公司资金的情形。

截至本反馈意见回复出具日，关联方占用公司资金的情形已全部规范，截至本反馈意见回复出具日，公司不存在关联方占用资金的情形。

**(4) 结论意见**

综上所述，主办券商、律师及会计师认为，公司虽然在报告期内存在关联方占用公司资金情形，但截至本反馈意见回复出具日，前述占用资金均已归还，不存在损害公司及股东利益的情形。为防止控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产，公司已制定了完善的规章制度，该等制度具有可执行性。公司控股股东、实际控制人就避免对公司的资金或其他资产的占用出具相

关承诺，自承诺出具之日，控股股东、实际控制人及其他关联方未发生过占用公司资金的情形。公司治理机制健全，合法规范经营，符合《业务规则》第 2.1 条第（三）项规定，公司符合挂牌的条件。

3、请公司说明公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间是否存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，若存在的，请公司披露被列入名单、被惩戒的原因及其失信规范情况。请主办券商、律师核查前述事项，并说明核查方式，就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

### **【公司回复】**

自报告期初至本回复出具日，公司与子公司惠优喜、兰考富诺、富诺营养以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。

### **【主办券商及律师回复】**

#### **（1）核查过程**

主办券商及律师查阅了《关于加快推进失信被执行人信用监督、警示和惩戒机制建设的意见》、《最高人民法院关于公布失信被执行人名单信息的若干规定》、《关于对失信被执行人实施联合惩戒的合作备忘录》等相关法律法规等规范性文件，查询信用中国网站（<http://www.creditchina.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://shixin.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>），查阅了公司、子公司、公司法定代表人、控股股东、董事、监事、高级管理人员出具的相关说明和承诺，查阅了相关无犯罪证明、信用报告等文件。

#### **（2）事实依据**

查询信用中国网站、中国执行信息公开网、中国裁判文书网获取信息，相关主体出具的关于不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒情形的说明、关于不存在重大诉讼、仲裁及行政处罚情况的书面声明、关于诚信状况的书面说明、公司治理、合法合规的综合声明等。

#### **（3）分析过程**

主办券商通过查询信用中国、中国执行信息公开网及中国裁判文书网等网站获取信息，了解到公司与子公司惠优喜、兰考富诺、富诺营养以及公司的法定代

表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至今不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。

公司与子公司惠优喜、兰考富诺、富诺营养以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均出具了《关于不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒情形的说明》、《关于不存在重大诉讼、仲裁及行政处罚情况的书面声明》，同时根据公司董事、监事、高级管理人员出具的《诚信状况的书面声明》、相关人员的无犯罪证明及信用报告，公司、惠优喜、兰考富诺、富诺营养以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。

#### **(4) 结论意见**

综上所述，主办券商及律师认为，自报告期初至本反馈意见回复签署日，公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，符合挂牌条件。

#### **4、公司报告期内存在经销模式**

(1) 请公司披露报告期各期经销实现销售收入金额及占比情况，与经销商的合作模式、产品定价原则、交易结算方式，说明为买断销售或代理销售，相关退货政策，报告期是否存在销售退回的情形。

(2) 请公司披露报告期内经销商家数、地域分布情况、主要经销商名称、各期对其销售内容及金额，请主办券商核查报告期主要经销商与公司是否存在关联关系。

(3) 请公司披露经销收入确认的具体时点及具体原则，请会计师对报告期内收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》，公司报告期内是否存在利用经销模式提前确认收入的情形。

(4) 请主办券商对销售产品是否实现终端客户销售进行核查，说明核查程序，并对收入的真实性发表明确意见。

(1) 请公司披露报告期各期经销实现销售收入金额及占比情况，与经销商的合作模式、产品定价原则、交易结算方式，说明为买断销售或代理销售，相关退货政策，报告期是否存在销售退回的情形。

#### **【公司回复】**

关于公司报告期经销情况,已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(三)营业收入、利润、毛利率的重大变化及说明”之“3、营业收入的主要构成及毛利率情况”披露如下:

单位:元

产品名称	2016年1-7月		2015年度		2014年度	
	收入	比例(%)	收入	比例(%)	收入	比例(%)
<b>一、主营业务收入</b>	<b>33,414,029.17</b>	<b>100.00</b>	<b>32,840,285.96</b>	<b>100.00</b>	<b>21,535,500.40</b>	<b>100.00</b>
经销商销售	26,467,252.51	79.21	19,165,590.88	58.36	11,295,369.96	52.45
经销商销售 (代销清单)	6,245,082.05	18.69	10,883,270.76	33.14	8,883,393.92	41.25
电商销售	701,694.61	2.10	2,791,424.32	8.50	1,356,736.52	6.30
<b>二、其他业务收入</b>	--	--	--	--	--	--
其他收入	--	--	--	--	--	--
<b>合计</b>	<b>33,414,029.17</b>	<b>100.00</b>	<b>32,840,285.96</b>	<b>100.00</b>	<b>21,535,500.40</b>	<b>100.00</b>

公司产品销售模式分为经销商销售和电商销售。报告期内,经销商销售收入占营业收入均在90.00%以上。公司主要销售取得为经销商销售。

报告期内,经销渠道经销收入如下表:

单位:元

经销渠道	2016年1-7月		2015年度		2014年度	
	收入	比例(%)	收入	比例(%)	收入	比例(%)
母婴店销售	22,604,590.74	69.10	18,656,566.44	62.09	11,885,442.68	58.90
药店销售	10,107,743.82	30.90	11,392,295.20	37.91	8,293,321.20	41.10
<b>合计</b>	<b>32,712,334.56</b>	<b>100.00</b>	<b>30,048,861.64</b>	<b>100.00</b>	<b>20,178,763.88</b>	<b>100.00</b>

关于公司与经销商合作情况,在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、商业模式”之“(一)公司的商业模式”之“4、销售模式”部分补充披露如下:

**与经销商合作模式:**公司与经销商的合作方式分为传统业务销售和代理销售形式,传统销售按照公司商品定价销售给经销商,以经销商确认收货时点为

风险报酬转移时点。代理销售，公司以合同约定的供应折扣销售产品给经销商，经销商按照公司规定的标准零售价销售给消费者。公司根据不同的客户提供相应的促销支持。

产品定价原则：终端零售价的定价原则是基于市场定位、成本、费用、利润率要求等要素进行定价。经销商的供应价根据渠道规模、特性、促销支持以及合作模式的不同进行定价，主要代理商的供应折扣为40%左右。

交易结算方式：经销商销售（视同买断）方式，公司收到对方确认收货单后确认收入，按照框架协议约定的结算周期结算；经销商销售（代销清单）方式，公司在次月与经销商核对确认销货量后，依据代销清单确认收入，并在一个月内结算款项。

退货政策：经销商销售（视同买断）方式：公司为了维护商业信用对买断式销售的经销商允许对过期或者包装损坏的产品进行退货，若无正当理由不退货。经销商销售（代销清单）方式：公司按照实际销售量结算，不存在退货情形。

(2) 请公司披露报告期内经销商家数、地域分布情况、主要经销商名称、各期对其销售内容及金额，请主办券商核查报告期主要经销商与公司是否存在关联关系。

#### 【公司回复】

关于经销商情况，公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司的业务经营情况”之“(二) 公司主要客户情况”部分补充披露如下：

报告期内公司经销商情况如下：

单位：个

区域名称	2016年1-7月	2015年度	2014年度
华东	5	5	3
华中	36	29	28
华南	107	99	95
华北	13	11	10
东北	8	6	7
西北	6	6	4
西南	8	8	6
合计	183	164	153

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、报告期内主要会计数

据和财务指标的重大变化及说明”之“(三)营业收入、利润、毛利率的重大变化及说明”之“3、营业收入的主要构成及毛利率情况”之“(2)按区域分类明细如下”披露：

区域收入分布情况：

单位：元

区域名称	2016年1-7月		2015年度		2014年度	
	营业收入	比例(%)	营业收入	比例(%)	营业收入	比例(%)
华东	445,074.87	1.33	1,090,297.49	3.32	1,040,164.67	4.83
华中	4,695,539.86	14.05	3,216,377.61	9.79	990,633.02	4.60
华南	22,287,157.46	66.70	21,937,311.02	66.80	16,582,335.31	77.00
华北	1,368,605.22	4.10	1,199,327.24	3.65	1,213,525.45	5.64
东北	1,312,970.86	3.93	1,744,475.99	5.31	1,322,495.08	6.14
西北	1,101,560.30	3.30	1,253,842.12	3.82	188,220.27	0.87
西南	2,203,120.60	6.59	2,398,654.49	7.30	198,126.60	0.92
合计	33,414,029.17	100.00	32,840,285.96	100.00	21,535,500.40	100.00

公司产品销售方式主要为分布在各个省份母婴店与药店，公司营业收入按区域分类比较分散，公司不存在营业收入来源区域相对集中的风险。

报告期内主要经销商情况：

公司2016年1-7月主要经销商销售收入与占比情况如下：

序号	公司前五大客户	不含税销售额(元)	占营业收入比(%)
1	广州国盈医药有限公司	7,163,275.46	21.44
2	广东爱婴儿童百货股份有限公司	1,007,035.98	3.01
3	老百姓大药房连锁广东有限公司	900,656.41	2.70
4	大参林医药集团股份有限公司	861,161.73	2.58
5	广东壹号大药房连锁有限公司	665,131.93	1.99
	合计	10,597,261.51	31.72

公司2015年主要经销商销售收入与占比情况如下：

序号	公司前五大客户	不含税销售额(元)	占营业收入比(%)
1	广州国盈医药有限公司	6,950,559.97	21.16

2	大参林医药集团股份有限公司	4,595,101.66	13.99
3	老百姓大药房连锁广东有限公司	1,727,206.28	5.26
4	广州健民医药有限公司	1,554,939.69	4.73
5	广东壹号大药房连锁有限公司	1,434,086.29	4.37
	合计	16,261,893.89	49.52

公司 2014 年主要经销商销售收入与占比情况如下：

序号	公司前五大客户	不含税销售额（元）	占营业收入比（%）
1	广州国盈医药有限公司	6,614,317.69	30.71
2	老百姓大药房连锁广东有限公司	1,838,887.52	8.54
3	广州健民医药有限公司	1,665,636.62	7.73
4	大参林医药集团股份有限公司	1,596,194.32	7.41
5	广东爱婴儿童百货股份有限公司	1,253,850.64	5.82
	合计	12,968,886.79	60.22

2016 年 1-7 月、2015 年度和 2014 年度，公司主要经销商销售收入占比分别为 31.72%、49.52%和 60.22%，由于所处行业特性，主要经销商销售收入占总收入比例较高。公司主要销售客户为区域经销商和连锁药店，公司产品通过区域经销商和连锁药店终端销售给最终消费者，公司的区域经销商和连锁药店均为独立经营的企业。

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东均未在上述客户中占有权益。

### 【主办券商回复】

#### ①核查过程

主办券商对公司自然人股东、董事、监事、高管进行了问卷调查，在全国企业信息公示系统查询了主要经销商的工商登记信息，对主要经销商进行了访谈。

#### ②事实依据

关联方调查问卷、主要经销商的工商登记信息、访谈记录。

#### ③分析过程

主办券商获取了公司自然人股东、董事、监事、高管关于关联方情况的调差问卷，并且对主要经销商的工商登记信息进行查询比对，与主要经销商进行了访

谈，未发现公司与主要经销商存在关联关系。

#### ④结论意见

经核查，主办券商认为，报告期主要经销商与公司不存在关联关系。

(3) 请公司披露经销收入确认的具体时点及具体原则，请会计师对报告期内收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》，公司报告期内是否存在利用经销模式提前确认收入的情形。

#### 【公司回复】

关于公司不同销售模式收入确认时点情况，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“二、报告期内的主要会计政策、会计估计及其变更情况和影响”之“(十五) 收入”部分披露如下：

本公司产品按照销售渠道的不同，分为代理销售、直销和电子商务三种模式，其中：代理销售模式，以货物发出后进行结算时（取得代销清单时点）确认销售收入实现；直销模式，以收取货款或取得索取货款的凭据，并将货物提交给购买方时确认销售收入的实现；电子商务模式，通过电子平台，直接向终端消费者提供货物，终端消费者确认收货即确认收入。

#### 【会计师回复】

经核查公司代理销售模式下确认收入实现的原则是以取得代销清单时确认销售收入实现，公司代理销售模下的确认销售商品收入的确认时点符合业务特点，满足企业会计准则对收入确认的要求。

经核查公司直接销售模式下确认收入实现的原则是以收取货款或取得索取货款的凭据，并将货物提交给购买方时确认销售收入的实现，公司直接销售下的确认销售商品收入的确认时点符合业务特点，满足企业会计准则对收入确认的要求。

经核查公司经销模式下的成本结转与对应的销售商品的名称及数量，分别从库存商品中结出其加权平均成本价，算出总成本。

会计师组织具备专业胜任能力、独立性的审计团队，依据中国注册会计师审计准则、企业会计准则，针对公司报告期内经销收入确认、成本结转执行的核查程序如下：

①了解公司的销售模式和业务流程，测试与销售与收款循环相关内部控制是

否得到有效执行。

②实施实质性分析程序，分析是否存在重大异常波动。

③选取报告期内交易金额较大以及期末应收款项余额较大的经销商客户实施函证程序，获取函证结果相符。

④核查报告期内应收账款和主营业务收入明细账，针对交易金额较大的经销商客户，测试相关业务合同、订单、记账凭证、销售发票、代理销售结算清单、送货签收单以及资金收款的银行单据等支持其确认营业收入的相关证据，并将以上获取的资料进行匹配与核对。

⑤实施收入的截止测试。

⑥对主要客户的期后收款或期后发货进行测试。

⑦检查公司每月的销售成本计算凭证。

经实施以上核查，未发现公司报告期内存在利用经销模式提前确认收入的情形，成本的结转与收入相匹配。

综上所述，会计师认为公司报告期内收入确认、成本结转的条件、方法符合《企业会计准则》的相关要求，公司报告期内不存在利用经销模式提前确认收入的情形。

**(4) 请主办券商对销售产品是否实现终端客户销售进行核查，说明核查程序，并对收入的真实性发表明确意见。**

### **【主办券商回复】**

#### **① 核查程序**

项目组对公司经销商、直销客户的收入原始凭证（如合同、发票、结算单、银行回单等）进行了抽查，对包括主要经销商在内的报告期内各期前 10 名客户中的部分客户进行了实地走访，为弥补由于客户数量多，单个客户销售金额小，无法进行大范围核查，对合同回款情况做了调查，对应收账款回款情况做了统计，查阅了公司销售管理制度，查阅了会计师出具的审计报告。

#### **②事实依据**

收入原始凭证、客户访谈记录、公司销售管理制度、审计报告

#### **② 分析过程**

项目组对前五大客户进行了访谈，现场核查，经核查经销商属于买断式销售，公司在因产品本身或包装存在问题时，及时补充货物外，其他的以客户实际签收

单，为风险报酬转移，公司经销商商主要是连锁药店，最终端销售者多为个人。  
经销商销售前五大情况如下：

报告期内，公司2016年1-7月前五大经销商销售收入与占比情况如下：

序号	公司前五大经销商	不含税销售额（元）	占营业收入比（%）
1	广州国盈医药有限公司	7,163,275.46	21.44
2	广东爱婴儿童百货股份有限公司	1,007,035.98	3.01
3	老百姓大药房连锁广东有限公司	900,656.41	2.70
4	大参林医药集团股份有限公司	861,161.73	2.58
5	广东壹号大药房连锁有限公司	665,131.93	1.99
	合计	10,597,261.51	31.72

报告期内，公司2015年度前五大经销商销售收入与占比情况如下：

序号	公司前五大经销商	不含税销售额（元）	占营业收入比（%）
1	广州国盈医药有限公司	6,950,559.97	21.16
2	大参林医药集团股份有限公司	4,595,101.66	13.99
3	老百姓大药房连锁广东有限公司	1,727,206.28	5.26
4	广州健民医药有限公司	1,554,939.69	4.73
5	广东壹号大药房连锁有限公司	1,434,086.29	4.37
	合计	16,261,893.89	49.52

报告期内，公司2014年度前五大经销商销售收入与占比情况如下：

序号	公司前五大经销商	不含税销售额（元）	占营业收入比（%）
1	广州国盈医药有限公司	6,614,317.69	30.71
2	老百姓大药房连锁广东有限公司	1,838,887.52	8.54
3	广州健民医药有限公司	1,665,636.62	7.73
4	大参林医药集团股份有限公司	1,596,194.32	7.41
5	广东爱婴儿童百货股份有限公司	1,253,850.64	5.82
	合计	12,968,886.79	60.22

项目组实地走访并访谈了公司的主要经销商：广东爱婴儿童百货股份有限公司、大参林医药集团股份有限公司、深圳市万泽医药连锁有限公司、广州国盈医药有限公司、老百姓大药房连锁广东有限公司、广东壹号大药房连锁有限公司、

广州健民医药有限公司，其与富诺健康合作期间并未出现退货情形。公司不存在将物品销售给某一经销商后再退货导致虚增收入和利润的情形。

主办券商核查了公司期后回款情况；对应收账款回款情况做了统计，具体如下：

单位：元

项目	2016年7月31日	2015年12月31日	2014年12月31日
应收账款账面余额	14,168,149.53	6,366,393.95	5,869,524.85
期后回款金额	13,826,212.26	6,273,030.34	5,121,457.18
期后回收金额占比	97.58%	98.53%	87.26%

经核查，公司收入确认及成本结转符合企业实际运营情况，符合会计准则的要求，符合收入成本配比原则，公司报告期内不存在利用经销模式提前确认收入的情形。根据公司与客户签订的合同及公司的退款政策，报告期内不存在退款情况。

按销售方式与销售渠道分类如下：

单位：元

产品名称	2016年1-7月		2015年度		2014年度	
	收入	比例(%)	收入	比例(%)	收入	比例(%)
一、主营业务收入	33,414,029.17	100.00	32,840,285.96	100.00	21,535,500.40	100.00
经销商销售	26,467,252.51	79.21	19,165,590.88	58.36	11,295,369.96	52.45
经销商销售 (代销清单)	6,245,082.05	18.69	10,883,270.76	33.14	8,883,393.92	41.25
电商销售	701,694.61	2.10	2,791,424.32	8.50	1,356,736.52	6.30
二、其他业务收入	--	--	--	--	--	--
其他收入	--	--	--	--	--	--
合计	33,414,029.17	100.00	32,840,285.96	100.00	21,535,500.40	100.00

#### ④结论意见

综上所述，主办券商认为报告期内公司销售收入真实。

5、根据公开转让说明书，广州富诺营养科技有限公司实缴注册资本为 300 万元，报告期末所有者权益为 937,110.83 万元，请公司结合子公司注册资本实

缴缴纳情况说明相关信息披露是否真实准确。

**【公司回复】**

广州富诺营养科技有限公司实缴注册资本为 300.00 万元，其中 2016 年 05 月实际缴纳 100.00 万元，2016 年 06 月实际缴纳 50.00 万元，2016 年 08 月实际缴纳 100.00 万元，2016 年 09 月份实际缴纳 50.00 万元，截止 2016 年 12 月 31 日，富诺营养注册资本 300.00 万元全部实缴。

截止 2016 年 07 月 31 日，富诺营养实缴注册资本 150.00 万元，公司 2016 年 05 月至 07 月经营亏损 52.69 万元，截止 2016 年 07 月 31 日富诺营养净资产为 93.71 万元。子公司富诺营养注册资本实缴缴纳情况披露真实准确。

公司在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“七、子公司、分公司基本情况”之“(一) 子公司基本情况”之“3、广州富诺营养科技有限公司”之“(2) 股本形成及变化情况”补充披露如下：

**截至公开转让说明书签署日，广州富诺营养科技有限公司实缴注册资本为 300.00 万元，其中 2016 年 5 月实际缴纳 100.00 万元，2016 年 6 月实际缴纳 50.00 万元，2016 年 8 月实际缴纳 100.00 万元，2016 年 9 月份实际缴纳 50.00 万元，截止 2016 年 12 月 31 日，富诺营养注册资本 300.00 万元全部实缴。**

综上，广州富诺营养科技有限公司实缴注册资本为 300 万元，报告期末所有者权益为 937,110.83 万元，原因系截止 2016 年 7 月 31 日，公司实缴注册资本为 150.00 万元，截止 2016 年 11 月 30 日（申报日）公司注册资本实缴 300.00 万元。

6、请公司结合业务实际，逐项详细补充分析说明报告期“主要会计数据及财务指标简表”各项财务指标变动的主要原因，以及报告期增资对经营业绩的影响。

**【公司回复】**

报告期内主要财务数据以及财务指标如下：

项目	2016 年 7 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
资产总计（元）	29,019,499.99	21,397,199.79	16,961,219.47
负债总计（元）	12,798,796.42	9,327,015.40	14,267,902.18
股东权益合计（元）	16,220,703.57	12,070,184.39	2,693,317.29

归属于申请挂牌公司股东权益合计（元）	16,220,703.57	10,475,986.48	2,294,201.46
每股净资产（元/股）	1.18	1.21	1.35
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	1.18	1.05	1.15
资产负债率（%）	44.10	43.59	84.12
流动比率（倍）	2.17	2.23	1.18
速动比率（倍）	1.48	1.13	0.44
<b>项目</b>	<b>2016年1-7月</b>	<b>2015年度</b>	<b>2014年度</b>
营业收入（元）	33,414,029.17	32,840,285.96	21,535,500.40
净利润（元）	3,086,092.18	-768,132.90	-674,705.02
归属于申请挂牌公司股东的净利润（元）	3,086,092.18	-890,714.98	-592,205.66
扣除非经常性损益后的净利润（元）	3,165,941.29	-809,293.13	-663,059.59
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	3,165,941.29	-931,875.21	-580,560.23
毛利率（%）	60.50	27.69	24.22
净资产收益率（%）	22.32	-32.53	-24.60
扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	22.90	-34.03	-24.11
基本每股收益（元/股）	0.27	-0.31	-0.30
扣除非经常性损益后每股收益（元/股）	0.27	-0.32	-0.29
稀释每股收益（元/股）	0.27	-0.31	-0.30
应收账款周转率（次）	3.43	5.66	5.11
存货周转率（次）	1.82	2.85	2.37
经营活动产生的现金流量净额（元）	-1,730,253.28	-4,463,036.58	-4,535,978.68
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.13	-0.45	-2.27

注：（1）每股净资产按照“期末净资产 / 期末总股本”计算

（2）资产负债率按照“期末负债 / 期末总资产”计算。

（3）流动比率按照“期末流动资产 / 期末流动负债”计算。

（4）速动比率按照“（流动资产期末余额 - 存货期末余额 - 预付账款期末余额 - 其他流动资产期末余额） / 流动负债”计算。

(5) 毛利率按照“(营业收入-营业成本) / 营业收入”计算。

(6) 净资产收益率按照“净利润 / 加权平均净资产”计算。

(7) 扣除非经常性损益后的净资产收益率按照“扣除非经常性损益的净利润 / 加权平均净资产”计算。

(8) 基本每股收益按照“当期净利润 / 发行在外的普通股加权平均数”计算。公司没有发行在外的稀释性潜在普通股，因此稀释每股收益与基本每股收益相同。

(9) 应收账款周转率按照“当期营业收入 / ((期初应收账款余额+期末应收账款余额) / 2)”计算。

(10) 存货周转率按照“当期营业成本 / ((期初存货余额+期末存货余额) / 2)”计算。

(11) 每股经营活动现金流量净额按照“当期经营活动产生的现金流量净额 / 期末总股本”计算。

### (1) 盈利能力分析

财务指标	2016年1-7月	2015年度	2014年度
毛利率(%)	60.50	27.69	24.22
净利润率(%)	9.24	-2.71	-2.75
加权平均净资产收益率(%)	22.32	-32.53	-24.60
加权平均净资产收益率(扣除非经常性损益)(%)	22.90	-34.03	-24.11
归属于申请挂牌公司股东的净利润(元)	3,086,092.18	-890,714.98	-592,205.66
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润(元)	3,165,941.29	-931,875.21	-580,560.23
每股收益	0.27	-0.31	-0.30
每股收益(扣除非经常性损益)	0.27	-0.32	-0.29

#### ① 毛利率变动分析

公司2016年1-7月、2015年度与2014年度毛利率分别为60.50%、27.69%和24.22%。公司2016年1-7月与2015年度主营业务收入毛利润增长率分别为122.27%与74.34%，毛利率增长主要原因是：A. 公司自2014年开始战略调整，将公司主要资源集中在膳食营养补充剂的研发和销售，2016年已形成规模效应，该类产品毛利率水平逐渐提高，毛利润增长幅度较大，2016年度毛利润年化增长率达到166.91%，该产品销售收入占比由50.79%(2015年度)增至87.53%(2016年1-7月)，增幅显著；B. 保健营养品类产品主要为公司代理销售善元堂等知名品牌的产品，毛利率水平居中，主要为满足客户对各类产品进货需求，因此随着公司销量增加毛利润相应增长，2016年度毛利润年化增长率为43.64%；C. 母婴用品主要为婴儿奶粉、纸尿裤，2016年度毛利润年化增长率为-75.89%，公司逐

步放弃了该类业务，2016年1-7月销售额为787,215.16元，占营业收入的比例为2.36%。

#### A. 膳食营养补充剂毛利率增长分析

单位：元

项目	销售数量 (盒)	主营业务收入	主营业务成本	单位收入	单位成本	毛利率 (%)
2016年1-7月	800,061.00	29,247,968.05	10,976,447.77	36.56	13.72	62.47
2015年	1,010,178.00	16,680,856.70	9,835,404.83	16.51	9.74	41.04
2014年	606,598.00	8,242,524.68	4,758,492.02	13.59	7.84	42.27

公司2016年1-7月，膳食营养补充剂毛利率增长原因主要是：a. 公司2015年和2014年为开拓市场，在市场价格的基础上给予较大幅度折让，快速拓展市场，从而使得2015年和2014年平均单价较低，2016年公司在市场销售价格上折让幅度降低，适当延长信用期，公司2016年平均售价增加较快，增幅较大；b. 公司2016年平均销售单价涨幅超过成本涨幅，从而使得毛利率增长较快；c. 公司2016年对该类产品市场价格进行上调。

#### B. 保健营养品毛利率增长分析

单位：元

项目	销售数量 (盒)	主营业务收入	主营业务成本	单位收入	单位成本	毛利率 (%)
2016年1-7月	114,337.00	3,378,845.96	1,694,208.68	29.55	14.82	49.86
2015年	180,746.00	4,424,762.35	3,251,927.16	24.48	17.99	26.51
2014年	94,862.00	3,091,508.74	2,362,462.84	32.59	24.90	23.58

公司2016年1-7月，保健营养品毛利率增长原因主要是：a. 公司2016年上调产品销售价格；b. 公司代理该类产品，与供应商建立良好合作关系，并且拥有一定的渠道，供应商给予公司在采购价格方面给予一定优惠，使得公司单位成本降低较大。

#### C. 母婴用品毛利率增长分析

单位：元

项目	销售数量 (件)	主营业务收入	主营业务成本	单位收 入	单位成 本	毛利率 (%)
2016 年1-7 月	5,107.00	787,215.16	527,570.11	154.14	103.30	32.98
2015 年	102,672.00	11,734,666.91	10,657,915.57	114.29	103.81	9.18
2014 年	106,859.00	10,201,466.98	9,197,852.00	95.47	86.07	9.84

公司2016年1-7月，母婴用品毛利率增长原因主要是：公司2016年单价上涨较快导致，公司决定逐步放弃该类业务，在该类业务上的价格折让活动下降，使得商品销售价格增长较快，成本变化较小，使得公司2016年该产品毛利率增长较快。

#### ②净利率变动分析

公司2016年1-7月、2015年度、2014年度净利率分别为：9.24%、-2.71%、-2.75%。公司2016年1-7月较2015年度大幅增长主要原因是：A.公司2016年1-7月公司提高主打膳食营养补充剂价格使得公司营业收入大幅增加；B.虽公司销售费用、管理费用均有所增加，但是增长幅度小于毛利增长幅度。公司2015年较2014年净利率变化幅度不大主要是因为：2015年公司毛利增长幅度与销售费用、管理费用增长幅度持平。

#### ③净资产收益率变动分析

公司2016年1-7月、2015年度、2014年度净资产收益率分别为：22.32%、-32.53%、-24.60%。公司2016年1-7月较2015年度大幅增长主要原因是：A.公司提高了产品销售价格，虽然公司销售费用、管理费用均有所增加，但是公司毛利增长幅度大于销售费用、管理费用增长幅度，使得公司净利润增加；B.公司股东增加投资，加权平均净资产高于2015年度，公司2016年1-7月净资产收益率绝对值小于2015年度。公司2015年度较2014年度大幅降低原因是：A.公司2015年度投入促销费用、增加销售人员、管理人员等增加相关费用，公司费用增加幅度略高于2015年度毛利增长幅度，2015年度净利润有所下降；B.公司2015年加权平均净资产增长幅度小于净利润增长幅度，导致净资产收益率2015年绝对值高于2014年度。

#### ④每股收益变动分析

公司 2016 年 1-7 月、2015 年度、2014 年度每股收益分别为 0.27、-0.31、-0.30。公司 2016 年 1-7 月每股收益较 2015 年度增长较快主要原因是：A. 公司提高了产品销售价格，虽然公司销售费用、管理费用均有所增加，但是公司毛利增长幅度大于销售费用、管理费用增长幅度，使得公司净利润增加；B. 公司 2016 年股东进行增资，加权平均流通股较 2015 年度有所增加，每股收益绝对值低于 2015 年度。公司 2015 年度每股收益与 2014 年度基本持平。

## (2) 偿债能力分析

指标	2016 年 7 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
资产负债率 (%)	44.10	43.59	84.12
流动比率 (倍)	2.17	2.23	1.18
速动比率 (倍)	1.48	1.13	0.44

注：为方便与可比公司的资产负债率进行对比，此处资产负债率以合并负债总额/合并资产总额计算得出。

报告期内，公司资产负债率呈下降趋势，流动比率和速动比率呈上升趋势，公司长短期偿债能力较强且呈持续增强趋势，财务风险较低。

公司率 2016 年 07 月 31 日资产负债率、流动比率、速动比率较 2015 年 12 月 31 日变动幅度较小。2015 年 12 月 31 日资产负债率、流动比率、速动比率较 2014 年 12 月 31 日变化较大，主要是因为公司 2015 年度通过货币资金增资，增加公司流动资金，增强公司偿债能力。

报告期内，公司资产负债率、流动比率与速动比率指标值较好，经营性应收款项相互对应且主要客户商业信誉较高，账期很短，公司财务风险较低。

## (3) 营运能力分析

财务指标	2016 年 1-7 月	2015 年度	2014 年度
应收账款周转率 (次)	3.43	5.66	5.11
存货周转率 (次)	1.82	2.85	2.37

注：2016 年 1-7 月的应收账款周转率及存货周转率未经年化计算。

公司 2014 年和 2015 年应收账款周转率与存货周转率相对稳定，但 2016 年 1-7 月均出现明显下降。

应收账款周转率明显下降主要原因是：①公司大部分销售合同为一年一签，信用期限定在当年年内，年底对应收账款余额进行统一催收或清理，因此年末应

收账款余额较低；②2016年07月31日尚未到销售合同约定的信用期截止日，余额较高，导致2016年1-7月应收账款周转率明显下降。

存货周转率明显下降主要原因为：①公司膳食营养补充剂销售金额占总销售额的比例由2015年度的50.79%增加至2016年1-7月的87.53%，膳食营养补充剂销售比重增加，代销产品增加；②膳食营养补充剂相比保健营养品与母婴用品增加生产环节，流动周期加长；导致公司存货周转率明显下降。

#### （4）获取现金能力分析

单位：元

财务指标	2016年1-7月	2015年度	2014年度
经营活动产生的现金流量净额	-1,730,253.28	-4,463,036.58	-4,535,978.68
投资活动产生的现金流量净额	-1,135,738.25	-808,711.97	--
筹资活动产生的现金流量净额	3,155,575.06	9,105,073.04	4,063,130.34
现金及现金等价物净增加额	289,583.53	3,833,324.49	-472,848.34

公司2016年1-7月、2015年度和2014年度的现金及现金等价物净增加额分别为289,583.53元、3,833,324.49元与-472,848.34元。各项目的变化及具体分析如下：

①公司2016年1-7月、2015年度和2014年度经营活动产生的现金流量净额分别为-1,730,253.28元、-4,463,036.58元和-4,535,978.68元，报告期内公司经营活动现金流量均为负。2014年度与2015年度公司经营活动现金流量净流出主要是因为公司销售主要品类为保健营养品与母婴用品（2015年度和2014年度两类产品销售额合计数占营业收入比率分别为49.21%和61.73%），但毛利率较低，即销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金净流入较少，同时公司支付研发、促销费用较大，导致经营活动产生的现金流量净额为负；2016年1-7月公司销售主要品类为膳食营养补充剂，占比增至87.53%，毛利率为62.47%，高毛利率产品销量一定程度缓解了2016年1-7月经营性活动产生的现金流量净额为负的状况，但是公司在2016年上半年举行了经销商订货会，订货会期间给予经销商适当的信用期，使得销售回款周期延长，经营性现金流量净额仍然为负。

②公司2016年1-7月、2015年度和2014年度投资活动产生的现金流量净额分别为-1,135,738.25元、-808,711.97元和与0.00元。公司投资活动主要为购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，2016年1-7月投资流出包括预付

给金奇仕（广州）生物科技有限公司购买生产设备100.00万元款项。公司2016年1-7月较2015年度投资流出金额变化较小。

③公司2016年1-7月、2015年度和2014年度筹资活动产生的现金流量净额分别为3,155,575.06元、9,105,073.04元和4,063,130.34元。报告期内，公司筹资活动产生现金流量主要为银行借款及增资带来现金净流入，具体如下表：

单位：元

项目	2016年1-7月	2015年度	2014年度
吸收投资产生的现金净额	4,214,427.00	10,145,000.00	355,000.00
银行借款产生的现金净额	313,896.50	87,906.25	1,529,294.01

注：银行借款产生的现金净额是指取得借款收到的现金扣除偿还债务支付的现金以及利息。

吸收投资产生的现金净额主要是母公司广州市富诺生物科技有限公司与子公司广州市惠优喜生物科技有限公司增资带来的现金流入。

#### （5）报告期增资对经营业绩的影响

2015年06月，富诺有限注册资本由200.00万元增加至450.00万元，新增部分由程彦、刘五容按其持股比例实缴。

2015年11月，富诺有限注册资本由450.00万元增加至1,000.00万元，其中程彦认缴440.00万元，刘五容认缴110.00万元。

公司2015年度增资，补充公司流动资金，为公司产品推广提供资金支持，使得公司2015年度促销费、销售人员工资等增幅较大，公司2015年亏损-768,132.90元，但2015年公司收入较2014年度增加11,304,785.56元，增幅52.49%。

公司2016年4月增资公司的注册资本由1,000.00万元增加至1,374.62万元。新增注册资本374.62万元由新股东梦思创、肖克勇及张笑认缴。梦思创出资297.73万元，其中，264.65万元计入注册资本，33.08万元计入资本公积，肖克勇出资77.32万元，其中，68.73万元计入注册资本，8.59万元计入资本公积，张笑出资46.39万元，其中，41.24万元计入注册资本，5.15万元计入资本公积；每股价格为1.125元。

公司2016年增资，补充公司流动资金，为公司产品推广提供资金支持，公司2016年1-7月公司盈利3,086,092.18元，较2015年度增幅较大。

综上，公司增资对公司业绩产生积极影响。

#### 7、报告期公司经营活动现金流量净额持续为负。

(1) 请公司结合应收应付、预收预付科目和业务实际等，从日常经营和特殊事项处理等角度，对报告期经营活动现金流量净额持续为负的原因进行同比分析。

(2) 请公司结合市场行情、公司产品竞争力、公司经营管理能力、对关联方资金依赖等，对未来经营活动现金流情况进行分析，并说明是否存在资金短缺风险及拟如何应对，是否会影响公司的持续经营能力。

(3) 请主办券商、会计师核查公司的经营活动现金流，并就经营活动现金流及明细项目的真实性、准确性、完整性，及是否符合持续经营能力挂牌条件发表意见。

**【公司回复】**

(1) 请公司结合应收应付、预收预付科目和业务实际等，从日常经营和特殊事项处理等角度，对报告期经营活动现金流量净额持续为负的原因进行同比分析。

报告期内公司相关科目及经营活动现金流量列示如下：

单位：元

项目	2016年7月31日	2015年12月31日	2014年12月31日
应收账款	13,448,184.09	6,048,074.25	5,563,907.06
预付款项	2,902,648.79	1,584,874.51	2,495,540.29
应付账款	747,839.06	154,993.50	5,187,444.46
预收款项	3,056,406.89	222,028.57	629,991.75

(续)

项目	2016年1-7月	2015年度	2014年度
销售商品、提供劳务收到的现金	34,077,036.87	31,936,728.57	21,911,140.78
收到的税费返还	--	--	--
收到其他与经营活动有关的现金	5,584.27	4,642.54	3,332.37
经营活动现金流入小计	34,082,621.14	31,941,371.11	21,914,473.15
购买商品、接受劳务支付的现金	15,984,392.93	27,744,023.85	20,118,179.77
支付给职工以及为职工支付的现金	5,328,624.48	3,760,144.18	2,995,181.31
支付的各项税费	6,067,021.74	1,143,154.78	397,139.06

支付其他与经营活动有关的现金	8,432,835.27	3,757,084.88	2,939,951.69
经营活动现金流出小计	35,812,874.42	36,404,407.69	26,450,451.83
经营活动产生的现金流量净额	-1,730,253.28	-4,463,036.58	-4,535,978.68

公司 2016 年 1 月-7 月应收账款账面余额较 2015 年末增加了 7,400,109.84 元，2016 年 1 月-7 月预付款项账面余额较 2015 年末增加了 1,317,774.28 元，2016 年 1 月-7 月应付账款账面余额较 2015 年末增加了 592,845.56 元，2016 年 1 月-7 月预收款项账面余额较 2015 年末增加了 2,834,378.32 元，受市场定位的影响，公司采取了“宽松赊销”的竞争策略，产品销售回款比率不高，使得“销售商品、提供劳务收到的现金”发生额偏低、“应收账款”期末余额偏高；公司在原材料采购、委托加工时未能向供应商争取宽松的赊购期间，使得“购买商品、接受劳务支付的现金”发生额偏高、“应付账款”期末余额偏低、“预付账款”期末余额偏高。受竞争策略的影响，公司在 2016 年上半年举行了经销商订货会，预收款项发生额较大、期末余额也较大。

报告期内，公司经营活动现金流量净额持续为负主要原因：2014 年度与 2015 年度公司经营活动现金流量净流出主要是因为公司销售主要品类为保健营养品与母婴用品（2015 年度和 2014 年度两类产品销售额合计数占营业收入比率分别为 49.21%和 61.73%），但毛利率较低，即销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金净流入较少，同时公司支付研发、促销费用较大，导致经营活动产生的现金流量净额为负；2016 年 1-7 月公司营业收入结构出现较大的调整，膳食营养补充剂类产品销售收入占比达到 87.53%。毛利率为 62.47%，高毛利率产品销量一定程度缓解了 2016 年 1-7 月经营性活动产生的现金流量净额为负的状况，但是公司在 2016 年上半年举行了经销商订货会，订货会期间给予经销商适当的信用期，使得销售回款周期延长，经营性现金流量净额仍然为负。相对保健营养品与母婴用品，膳食营养补充剂类产品不再是简单的产品经销或代理，需要运用自有品牌及批文（自有或取得授权），并组织原料采购、委托加工等环节后再进行销售，因此存货库存量、经营性应付与应收项目均相应增加。

**(2) 请公司结合市场行情、公司产品竞争力、公司经营管理能力、对关联方资金依赖等，对未来经营活动现金流情况进行分析，并说明是否存在资金短缺风险及拟如何应对，是否会影响公司的持续经营能力。**

①市场行情。母婴保健市场的需求，其发展与全面实施普通二孩政策、市场容量密切相关。2013年10月国务院发布关于促进健康服务业发展的若干意见[国发(2013)40号]，提及到2020年，健康服务业总规模达到8万亿以上。我国现阶段医疗保健支出占GDP比例仅为2.9%，而美国为17.6%，日本为9.23%，随着人均GDP的增长及医疗保健支出比例的提高，保健类食品会快速大幅的提升销售额；当人均GDP达到1500美元时，消费者开始关注健康，购买营养补充剂产品，当人均GDP达到3000美元时，消费者对于健康需求加强，而我国2014年人均GDP就达到7595美元，同时，膳食营养补充剂行业也得到快速的发展。2016年保健食品行业规模可达4800亿，国内目前正处于快速发展的时期，蕴含着巨大的机会。但孕妇至青少年儿童的营养（简称：婴童营养）补充剂细分市场属于发展初期，产品创新力不够、研发技术投入不足、品牌集中度不高，多是区域性品牌，没有全国性品牌。随着，2015年10月1日新的《食品安全法》实施，明确了相关的法律法规（第九十三条 同一企业不得生产不同品牌的特殊医学用途配方食品、保健品；同一注册证书或者备案号的保健食品应当使用同一商标），2016年7月1日起，将实施国家食品药品监督管理总局第22、24号令《保健食品注册与备案管理办法》《特殊医学用途配方食品注册管理办法》，《保健食品注册与备案管理办法》的新规明确表示，备案主体必须是生产企业，不允许保健品贴牌生产，新规第六十条“同一企业不得使用同一配方注册或者备案不同配方的保健品；不得使用同一名称注册或者备案不同配方的保健品。这些法律法规都将大大提升行业的准入门槛，规范行业市场；这将为我们打造全国性婴童营养品牌，提供了良好的时机。随着消费者孕育健康理念的升级，品牌、商家对市场的教育，母婴保健市场的规模始终保持较高的增速，公司的销售规模也伴随着市场行情的增长以更高的速度增长。

②公司产品竞争力。为了抓住行业发展的战略机遇期，尽快落实市场定位转型的发展战略，2015年公司与暨南大学建立了联合实验室，随着自有工厂的筹备完成并验收通过，自有的实验室也同步完成了建设，公司的研发实力得到极大提升，这些方面都将公司产品奠定了市场竞争优势。公司2016年投资建设了具有较高生产水平的生产线，对公司新的生产工艺流程布置图、流水线进行了设计，利用较高水平的生产线，保证产品的生产质量、效率和规模。公司从最初的贴牌

生产到目前拥有 8 个自主批文（母婴保健品行业领先），如核心产品 DHA 类除了自有批文外还有独家贴牌批文一个，自有配方进口产品 1 个。其他主要产品将由自有批文逐步进行替代。为了尽快落实市场定位转型的发展战略，公司利用行业资源不断开拓高端优质客户渠道。随着市场推广的扩展与深入，消费者对公司产品的认知度与认可度逐渐提高，优势市场逐渐地建立，如广东、河南、四川、重庆、吉林、辽宁、黑龙江等。综上，未来期间，随着新的规模化先进生产线投入生产，公司产品的整体质量将获得提升、产品的生产成本将有所下降。随着高品质的主营产品投入市场，公司的客户层次将会优化、产品的销售价格将有所上升。高品质、低成本的主营产品将会增强公司主营产品的市场竞争力，增加公司主营产品的盈利能力，有利于改善目前公司经营活动现金流的状况。

③经营管理能力。经过多年的业务经营，公司不断地梳理、优化并规范其业务流程，建立了研发、采购、生产、销售、财务、物流等业务流程，制定了配套的管理制度，提高了其经营管理能力。公司在股份公司改制时对治理机制进行了规范，对组织架构进行了优化，为后续规范、有序经营管理夯实了基础。随着市场定位转型发展战略的逐步落实和销售部门、人员组建完成，公司将加强销售回款的管理和采购付款的结算，合理统筹安排经营性收、付款的预算。综上，未来期间，随着公司经营管理能力的不断提升，公司能够合理配置经营管理资源，做好“开源节流”工作，有利于改善目前公司经营活动现金流的状况。

④关联方资金依赖：在规模化生产进一步降低单位产品生产成本和高端客户提高单位产品销售价格双重因素的影响下，公司的销售规模将快速增加、盈利能力将会明显改善。股份公司改制后，公司加强了经营管理，从业务流程梳理、治理制度建设、组织架构优化等方面整合。在销售规模增加、盈利能力增强的前提下，公司将加强应收账款管理，不断改善经营活动现金流，并借助于其他有效方式，持续改善资本架构，消除对关联方的资金依赖。

⑤未来经营活动现金流情况进行分析：根据行业未来发展趋势，全面实施二孩政策母婴保健市场需求将保持稳步增长的态势，为国内母婴生产厂商提供了一次历史性发展机遇。为此，公司及时调整了市场定位，逐步舍弃了原先的中低端市场，渐次开拓了高端的优质客户市场。为了满足高端客户的产品需求，公司投资建设了具有较高水平的生产线，实现了生产的自动化、数字化，保证了产品的生产质量、效率和规模。同时，公司还增强了高端产品的研发投入。随着新的生

产线投产运营和新产品的持续推向市场，公司的高端客户资源将更加丰富，届时客户数量将会快速增加。在规模化生产进一步降低单位产品生产成本和高端客户提高单位产品销售价格双重因素的影响下，公司的销售规模将快速增加、盈利能力将会明显改善。股份公司改制后，公司加强了经营管理，从业务流程梳理、治理制度建设、组织架构优化等方面整合。在销售规模增加、盈利能力增强的前提下，公司将加强应收账款管理，不断改善经营活动现金流，并借助于其他有效方式，持续改善资本架构，消除对关联方的资金依赖，为公司的持续经营做好资金链管理。综上，公司报告期内经营活动现金流量净额持续为负不会对公司持续经营能力产生实质性的影响；公司对关联方资金不会存在依赖，也不会对公司的持续经营能力构成影响。故，公司不存在资金短缺的风险。

**(3) 请主办券商、会计师核查公司的经营活动现金流，并就经营活动现金流及明细项目的真实性、准确性、完整性，及是否符合持续经营能力挂牌条件发表意见。**

#### **【主办券商、会计师回复】**

##### **① 核查过程**

A. 主办券商、会计师核查了解公司现金流量表的编制情况，询问编制方法，获取编制底稿，经了解公司财务人员能够掌握现金流量表的编制方法，有独立的复核人员定期对相关的凭证及账簿资料进行复核，主办券商、会计师认为公司现金流量表的编制值得信赖。

B. 检查现金流量表编制工作底稿，将其中的数据与报表数据进行核对，将现金流量表与工作底稿中的数据进行核对，与各会计科目勾稽相符。

C. 检查对现金及现金等价物的界定是否符合规定，界定范围在前后期会计期间是否保持一致，公司现金及现金等价物符合现金流量的定义，前后会计期间一致。

D. 复核了“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”、“收到的其他与经营活动有关的现金”、“支付的其他与经营活动有关的现金”、等现金流量表项目的编制过程，与相关报表项目勾稽关系合理。同时，现金流量变动也符合公司的业务特点，与公司生产经营状况相吻合。

##### **②事实依据**

现金流量表编制底稿、银行对账单、公司货币资金日记账等

### ③分析过程

经分析公司报告期内的经营活动产生的现金流量净额与净利润的情况如下：

单位：元

补充资料	2016年1-7月	2015年度	2014年度
1、将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	3,437,842.18	-768,132.90	-674,705.02
加：资产减值准备	426,644.51	11,427.02	313,396.55
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	60,548.12	8,098.53	18,613.89
无形资产摊销			
投资性房地产折旧及摊销			
长期待摊费用摊销	7,254.33	12,435.94	29,102.64
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）			
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）			
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）			
财务费用（收益以“-”号填列）	86,103.50	263,251.01	100,787.20
投资损失（收益以“-”号填列）			
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-685,283.71	-2,856.76	-78,349.14
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）			
存货的减少（增加以“-”号填列）	2,759,118.74	-594,029.82	-1,507,255.80
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-9,706,860.71	1,110,981.23	-5,854,660.52
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	851,631.32	-5,292,044.04	5,555,927.85
其他			
经营活动产生的现金流量净额	-2,763,001.72	-5,250,869.79	-2,097,142.35

由上表可知，报告期公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润差异主要是受经营性应收项目、经营性应付项目及存货变动影响而发生相应变化，具体分析如下：

A. 2014年度公司实现净利润-674,705.02元，经营活动产生的现金流量净额为-2,097,142.35元，扣除资产减值准备、固定资产折旧、无形资产摊销、递延所得税资产变动外，本年度经营活动产生的现金流量净额与当期净利润差异的主要原因系本期经营性应收应付项目与存货的变动所致。随着公司2014销售收入

同比增加了 29.27%，导致存货、应收款项与应付款项相应增加。

B. 2015 年度公司实现净利润-768,132.90 元，经营活动产生的现金流量净额为-5,250,869.79 元。扣除资产减值准备、固定资产折旧、无形资产摊销、递延所得税资产变动外，影响本年度经营活动产生的现金流量净额与当期净利润差异的主要为经营性应付款项减少所致。主要是公司 2015 年压缩了母婴用品类产品的代销业务，陆续去库存并清偿了采购该类产品应付款项。

C. 2016 年 1-7 月公司实现净利润 3,437,842.18 元，经营活动产生的现金流量净额为-2,763,001.72 元。扣除资产减值准备、固定资产折旧、递延所得税资产变动外，影响本年度经营活动产生的现金流量净额与当期净利润差异主要系随经营性应收应付项目款项及存货增加所致，2016 年 1-7 月公司营业收入结构出现较大的调整，膳食营养补充剂类产品销售收入占比达到 87.53%。相对保健营养品与母婴用品，膳食营养补充剂类产品不再是简单的产品经销或代理，需要运用自有品牌及批文（自有或取得授权），并组织原料采购、委托加工等环节后再进行销售，因此存货库存量、经营性应付与应收项目均相应增加。

#### ④结论意见

综上所述，公司报告期内经营活动现金流虽然持续为负，但是在 2016 年 1-7 月有所好转，另外公司 2017 年后半年加大应收账款催款力度保证公司资金回流。

主办券商、会计师认为公司的经营活动现金流明细项目的真实、准确、完整。公司符合持续经营能力挂牌条件。

#### 8、公司存在外协加工。请公司补充说明并披露：

- (1) 外协厂商的名称（含促销方案受托商）；
- (2) 外协厂商与公司、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况；
- (3) 外协产品、成本的占比情况；
- (4) 外协产品的质量控制措施；
- (5) 公司对外协厂商是否存有依赖。

#### 【公司回复】

##### (1) 外协厂商的名称

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、商业模式”之“（一）公司的商业模式”之“2、生产模式”补充披露如下：

外协厂商名称如下：

序号	外协厂商的名称	加工内容	与本公司关系
1	广州市赛健生物科技有限公司	保健食品	非关联方
2	仙乐健康科技股份有限公司	保健食品	非关联方
3	广州善元堂健康科技股份有限公司	保健食品	非关联方
4	陕西仁康药业有限公司	保健食品	非关联方

#### (2) 外协厂商与公司、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、商业模式”之“(一) 公司的商业模式”之“2、生产模式”补充披露如下：

公司及其控股股东、实际控制人、持股 5.00%以上股东、董事、监事、高级管理人员与外协厂商及其控股股东、实际控制人、持股 5.00%以上股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

#### (3) 外协产品、成本的占比情况

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、商业模式”之“(一) 公司的商业模式”之“2、生产模式”补充披露如下：

项目	外协产品销售收入	占比 (%)	外协产品成本	占比 (%)
2016 年 1-7 月	3,378,845.96	10.11%	1,694,208.68	12.84%
2015 年	4,424,762.35	13.47%	3,251,927.16	13.70%
2014 年	3,091,508.74	14.36%	2,362,462.84	14.48%

#### (4) 外协产品的质量控制措施

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、商业模式”之“(一) 公司的商业模式”之“2、生产模式”进行披露。

为整合有利资源，达到成本最优化，公司会把一些产品委外加工生产。这种生产模式下，公司对生产商进行筛选，在签订合同前对生产商进行现场审核、资质审核，挑选出拥有相关资质且制造工艺精良的企业，向它们下达订单。

藻油软胶囊和赛尔软胶囊的原材料藻油DHA由公司严格甄选、采购，并交予生产商，由原材料供应商发货至生产商，货到生产商之后由生产商进行检测，检测合格后公司方才支付货款；若检测有瑕疵，公司将委托第三方专业机构继续进行检测，若确有质量问题，则依照合同约定办理退货，其余产品由生产商自行采购原材料进行生产。所有产品入库前公司指派质控专员按照一定产品质量标准统一进行抽样检测，取样数量为每批1.00‰个单位（瓶、盒、罐），如合格，通知仓库入库，如出现异常时，再进行5.00‰单位抽样，如再有发现异常，及时通知仓库停止入库及发货，并将详细情况报告公司总经理，及时反馈到对应工厂。同

时，质控专员对于异常产品设立专案项目，对工厂进行追踪，要求工厂提供原因分析及预防措施，提供品质改善方案。

(5) 公司对外协厂商是否存有依赖。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、商业模式”之“(一) 公司的商业模式”之“2、生产模式”补充披露如下：

公司出于就近服务客户、丰富产品线、降低生产成本、提升利润率等方面因素考虑，将少量产品委托外部企业进行生产。但同时，公司及子公司拥有藻油软胶囊（国食健字 G20141250）、昂力莱维生素 C 咀嚼片（甜橙味）（国食健字 G20150083）、惠优喜铁锌钙咀嚼片（国食健字 G20150235）、多维锌硒片（孕妇型）（国食健字 G20150503）、鳕因葆软胶囊（国食健字 G20150673）、维生素 D3 软胶囊（国食健字 G20150868）、昂力莱立达胶囊（国食健字 G20160189）、培安滋粉（国食健字 G20160391）8 个保健品批文，公司的全资子公司富诺营养已于 2016 年 05 月 05 日成立，计划建设完整的实验室及其生产线，届时富诺营养将拥有自主申报批文的研发能力和粉剂、颗粒、硬胶囊、片剂等多种剂型产品的生产能力，公司也将逐步削减对第三方生产的需求。公司对外协厂商不存在依赖。

9、关于营业收入和毛利率。

(1) 请公司结合市场行情和同行业竞争对手发展状况，从公司的经营管理能力、产品市场竞争力与结构、市场定位和营销策略、量价因素等方面，详细分析说明报告期营业收入、毛利率变动的的原因。

(2) 请公司结合后续经营形势和产品定位等，说明营业收入和毛利率是否稳定，是否会影响公司持续经营能力。

(3) 请公司详细补充分析说明报告期净利润等业绩指标改善的原因、报告期增资对业绩改善的影响，结合期后经营情况说明业绩是否稳定及可持续。

(4) 请主办券商、会计师结合同行业和上下游产业情况，细化比较分析公司营业收入水平和毛利率，就公司营业收入和毛利率的真实性、合理性和可持续性，及是否存在调节毛利率情况发表意见。

**【公司回复】**

(1) 请公司结合市场行情和同行业竞争对手发展状况，从公司的经营管理能力、产品市场竞争力与结构、市场定位和营销策略、量价因素等方面，详细

分析说明报告期营业收入、毛利率变动的原因。

①与行业竞争对手相比：

公司 2016 年 1-7 月实现营业收入 3,341.40 万元，较 2015 年 1-7 月同期增长率了 120.24%，2016 年 1-7 月实现毛利率 60.50%，较 2015 年增长率了 122.27%。

报告期内，公司与行业内可比挂牌公司的盈利能力对比分析如下：

公司名称	毛利率 (%)			净利率 (%)			净资产收益率 (%)		
	2016 年 1-6/7 月	2015 年度	2014 年度	2016 年 1-6/7 月	2015 年度	2014 年度	2016 年 1-6/7 月	2015 年度	2014 年度
善元堂	58.78	49.95	50.89	2.95	5.67	-0.45	8.58	39.39	-4.24
博远欣绿	71.20	65.25	47.29	-38.02	-10.66	13.81	-16.75	-16.62	43.95
九生堂	80.69	75.23	73.74	54.24	38.02	26.03	22.44	41.59	29.06
老来寿	61.72	57.35	71.51	-19.36	12.97	3.47	-2.96	7.61	2.2
平均值	68.10	61.95	60.86	-0.05	11.50	10.72	2.83	17.99	17.74
公司	60.50	27.69	24.22	9.24	-2.71	-2.75	22.32	-32.53	-24.60

注：平均值为四家可比公司各指标值的简单平均值，各相关指标取自己公开披露的年报或半年报数据，公司 2016 年各指标为 1-7 月值。

产品	2016 年 1-7 月		2015 年度		2014 年度	
	营业收入占 比 (%)	毛利率 (%)	营业收入 占比 (%)	毛利率 (%)	营业收入占 比 (%)	毛利率 (%)
膳食营养补充剂	87.53	62.47	50.79	41.04	38.27	42.27
保健营养品（代理类）	10.11	49.86	13.47	26.51	14.36	23.58
母婴用品（贸易类）	2.36	32.98	35.73	9.18	47.37	9.84
保健营养品与母婴用品汇总	12.46	46.67	49.20	13.92	61.73	13.03

注：代理类与贸易类汇总中的营业收入占比为合计值，毛利率为平均值。

公司所处的行业毛利率水平较高，平均值在 60.00% 以上。由于公司 2014 年与 2015 年销售产品中保健营养品和母婴用品类（产品占比分别为 61.73% 与 49.20%。公司对保健营养品和母婴用品类产品仅做销售，不参与该两类产品的研发、生产，因此这两类产品毛利率远低于膳食营养补充剂毛利率水平，降低了公司 2014 年度和 2015 年度整体毛利率水平，使得公司盈利能力关键指标 2014 年度和 2015 年度低于可比公司平均值。

公司在膳食营养补充剂类产品上的经营模式主要是使用自主品牌、采购原材料、提供配方、控制生产并主导销售，因此利润较高（2016 年 1-7 月为 60.50%）。

作为公司未来战略性产品类别，膳食营养补充剂2016年1-7月营业收入（年化）与2015年度增长率分别为200.58%与102.38%，营业收入占比由2014年度38.27%提高到2016年1-7月的87.53%，成为公司营业收入与利润主要来源，因此提高公司2016年1-7月整体毛利率水平，使其接近行业68.10%的毛利率平均水平。

2016年1-7月，公司盈利能力关键指标不低于可比公司平均值。主要是因为公司在产品结构调整、销售策略调整的效果得到释放，使得膳食营养补充剂销售收入明显增加（2016年1-7月销售收入较2015年全年增加了75.34%），同时销售收入占比也增加到87.53%。因此，公司2016年1-7月相对2014年度与2015年度整体毛利率水平得到明显提高，进而使得净利润与净资产收益水平得到相应改善。膳食营养补充剂为自有品牌产品，毛利率较高，而保健营养品与母婴用品是公司利用母婴店与连锁药店的销售网络代理销售善元堂等其他公司产品，毛利率较低。报告期内，公司实施了扩张自有品牌产品，维持保健营养品产品，缩减母婴用品产品的销售策略，使得毛利率增长较快。

2016年1-7月与2015年度主营业务收入毛利润增长率分别为122.27%与74.34%，毛利率增长主要原因是：A. 公司自2014年开始战略调整，将公司主要资源集中在膳食营养补充剂的研发和销售，2016年已形成规模效应，该产品毛利率水平逐渐提高，毛利润增长幅度较大，2016年度毛利润年化增长率达到166.91%，该产品销售收入占比由50.79%（2015年度）增至87.53%（2016年1-7月），增幅显著；B. 保健营养品类产品主要为公司代理销售善元堂等知名品牌的产品，毛利率水平居中，主要为满足客户对各类产品进货需求，因此随着公司销量增加毛利润相应增长，2016年度毛利润年化增长率为43.64%；C. 母婴用品主要为婴儿奶粉、纸尿裤，2016年度毛利润年化增长率为-75.89%，公司逐步放弃了该类业务，2016年1-7月销售额为787,215.16元，占营业收入的比例为2.36%。

## ②公司的经营管理能力

富诺健康从事保健品开发与销售近十年，充分发挥多年积累所形成的产品研发、资源整合、渠道控制等优势，专注膳食营养补充剂领域，大力开发新型高端保健营养品。经过多年的经营发展，公司建立了人力资源部、财务部、市场部、销售部、运营支持部、客服部、电子商务部（电商部）、研发部、供应部九大部门各部门各司其职、分工配合，组成精简、高效、专业化的团队。经过多年的发展，公司的管理团队具备丰富的管理经验和行业经验，对行业和市场具有深刻的

理解，对市场发展趋势具有前瞻把握能力，从而保障公司持续健康稳定地发展。

### ③产品市场竞争力与结构

公司的主营业务为膳食营养补充剂和保健营养品的研发与销售、母婴产品的销售，报告期内公司的主要产品分为膳食营养补充剂、保健营养品、母婴用品三个部分。

公司自2007年成立至今，一直致力于健康产业产品的研发和销售，惠优喜品牌曾获得中国优生优育协会“关爱母婴健康倡导诚信经营示范单位”和“消费者最信赖质量放心品牌”的荣誉称号。公司目前具有8个自主知识产权的保健食品生产批文，在营产品品种共计48个，满足了细分市场不同人群的消费需求。

公司主要产品为膳食营养补充剂，该领域主要运用了生物医药技术。产品的配方涉及生物医药技术、食品营养学、临床医学、中医药理论、化学等多个专业，产品配方还需考虑不同地区居民饮食习惯、生活方式的差异，各类人群对膳食营养补充剂的需求也存在不同。膳食营养补充剂配方的适用性、针对性、功效性是该领域企业的核心竞争力。

公司一直以来非常重视技术研发和产品创新，通过与暨南大学生命科学技术学院建立联合实验室，提高产品和技术的创新研发能力，同时，约定研发成果归属于公司。根据业务发展规划，公司未来期间将更加注重研发团队建设，进一步优化流程体系，探索更优的激励机制，保证新产品、新技术的研发经费投入，尽可能保证先进的、强大的研发能力。目前公司已经与多家全国性的母婴连锁用品店建立了长期的战略合作关系，公司的产品具有良好的口碑，形成了较强的品牌优势。

### ④市场定位和营销策略

公司产品自有品牌成立之初即定位于中高端，以让孕育远离营养失衡为使命；公司主要的销售渠道为母婴连锁与医药连锁，在这些渠道公司产品具有专业的母婴保健品形象与定位，相较于食品、成人保健品品牌具有较高的议价能力；公司逐渐调整与客户的合作模式，由底价供货让客户自主促销更改为提价供货公司主导促销活动的合作模式为主；公司加大了品牌宣传方面的投入，如世界脑力锦标赛等。

### ⑤量价因素

随着市场规模提升采购量的增加、自有批文产品销售的快速提升，都较好的

压缩了成本比例。在规模化生产进一步降低单位产品生产成本和高端客户提高单位产品销售价格双重因素的影响下，公司的销售规模将快速增加、盈利能力将会明显改善。股份公司改制后，公司加强了经营管理，从业务流程梳理、治理制度建设、组织架构优化等方面整合。

报告期内销量情况如下：

①膳食营养补充剂毛利率增长分析

单位：元

项目	销售数量（盒）	主营业务收入	主营业务成本	单位收入	单位成本	毛利率（%）
2016年1-7月	800,061.00	29,247,968.05	10,976,447.77	36.56	13.72	62.47
2015年	1,010,178.00	16,680,856.70	9,835,404.83	16.51	9.74	41.04
2014年	606,598.00	8,242,524.68	4,758,492.02	13.59	7.84	42.27

公司2016年1-7月，膳食营养补充剂毛利率增长原因主要是：（1）公司2015年和2014年为开拓市场，在市场价格的基础上给予较大幅度折让，快速拓展市场，从而使得2015年和2014年平均单价较低，2016年公司在市场销售价格上折让幅度降低，适当延长信用期，公司2016年平均售价增加较快，增幅较大；（2）公司2016年平均销售单价涨幅超过成本涨幅，从而使得毛利率增长较快；（3）公司2016年对该类产品市场价格进行上调。

②保健营养品毛利率增长分析

单位：元

项目	销售数量（盒）	主营业务收入	主营业务成本	单位收入	单位成本	毛利率（%）
2016年1-7月	114,337.00	3,378,845.96	1,694,208.68	29.55	14.82	49.86
2015年	180,746.00	4,424,762.35	3,251,927.16	24.48	17.99	26.51
2014年	94,862.00	3,091,508.74	2,362,462.84	32.59	24.90	23.58

公司2016年1-7月，保健营养品毛利率增长原因主要是：（1）公司2016年上调产品销售价格；（2）公司代理该产品，与供应商建立良好合作关系，并且拥有一定的渠道，供应商给予公司在采购价格方面给予一定优惠，使得公司单

位成本降幅低较大。

### ③母婴用品毛利率增长分析

单位：元

项目	销售数量 (件)	主营业务收入	主营业务成本	单位收 入	单位成 本	毛利率 (%)
2016 年 1-7 月	5,107.00	787,215.16	527,570.11	154.14	103.30	32.98
2015 年	102,672.00	11,734,666.91	10,657,915.57	114.29	103.81	9.18
2014 年	106,859.00	10,201,466.98	9,197,852.00	95.47	86.07	9.84

公司2016年1-7月，母婴用品毛利率增长原因主要是：公司2016年单价上涨较快导致，公司决定逐步放弃该类业务，在该类业务上的价格折让活动下降，使得商品销售价格增长较快，成本变化较小，使得公司2016年该产品毛利率增长较快。

综上，在母婴保健品行业的快速发展、竞争对手尚未具备领先优势的情况下，公司近十年的经营管理的积淀和市场耕耘、聚焦而且功能领先的产品结构配合已经形成市场知名度和认可度、自有批文优势和研发大投入的加持、中高端市场定位和营销策略的调整都为报告期营业收入和毛利率的快速增长提供了强大的动力，故毛利率呈现一定程度的上升。

**(2) 请公司结合后续经营形势和产品定位等，说明营业收入和毛利率是否稳定，是否会影响公司持续经营能力。**

①市场拓展方面：公司 2016 年以来更加专注于中高端的母婴保健品、营养品领域，销售渠道主要集中在母婴连锁店、医药连锁店等，销售网点与客户数量自 2016 年以来都得到了较大增加，公司产品的市场覆盖得到明显提升。未来期间，公司将利用丰富的行业资源、产品优势以及市场营销策略加快空白市场的拓展，成为市场更具影响力的品牌。

②成本控制方面：随着公司新的生产线的陆续投入生产，将提高公司生产的自动化程度从而提高生产效率，降低生产成本，提升产品品质，伴随着产能的进一步释放，单位固定成本将得到进一步的下降。同时，随着销售的增长公司将优化整合现有的原材料供应商，优化采购、生产流程，合理利用批量采购优势有效降低原材料采购成本。加强生产现场管理，充分利用公司现有的技术优势对现有

的工艺、生产流程持续优化，以有效降低成本。

③研发方面：公司利用现有的技术、根据客户的需求有针对性地研发出新的产品。研发产品通过了试生产、质量检验等流程后，按照合同约定向客户供货。

④产品定位：公司的定位于中高端的母婴保健品、营养品，其行业特点具有较高毛利率。

随着公司的销售规模的持续扩大，产品结构持续优化和自有批文产品销售占比提升，公司毛利率有可提升的空间，公司具有可持续经营能力。

综上，公司当前营业收入和毛利率水平是稳定的，上升趋势是可持续的，不会对公司持续经营产生影响。

**(3) 请公司详细补充分析说明报告期净利润等业绩指标改善的原因、报告期增资对业绩改善的影响，结合期后经营情况说明业绩是否稳定及可持续。**

#### **①业绩指标改善的原因**

为了抓住行业发展的战略机遇期，尽快落实市场定位转型的发展战略，2015年公司与暨南大学建立了联合实验室，随着自有工厂的筹备完成并验收通过，自有的实验室也同步完成了建设，公司的研发实力得到极大提升，这些方面都将公司产品奠定了市场竞争优势。公司2016年投资建设了具有较高生产水平的生产线，对公司新的生产工艺流程布置图、流水线进行了设计，利用较高水平的生产线，保证产品的生产质量、效率和规模。公司从最初的贴牌生产到目前拥有8个自主批文（母婴保健品行业领先），如核心产品DHA类除了自有批文外还有独家贴牌批文一个，自有配方进口产品1个。其他主要产品将由自有批文逐步进行替代。为了尽快落实市场定位转型的发展战略，公司利用行业资源不断开拓高端优质客户渠道。随着市场推广的扩展与深入，消费者对公司产品的认知度与认可度逐渐提高，优势市场逐渐地建立，如广东、河南、四川、重庆、吉林、辽宁、黑龙江等。综上，未来期间，随着新的规模化先进生产线投入生产，公司产品的整体质量将获得提升、产品的生产成本将有所下降。随着高品质的主营产品投入市场，公司的客户层次将会优化、产品的销售价格将有所上升。高品质、低成本的主营产品将会增强公司主营产品市场竞争力，增加公司主营产品的盈利能力，同时也会提升公司在商务谈判时的话语权，有利于改善目前公司经营活动现金流的状况。

经过多年的业务经营，公司不断地梳理、优化并规范其业务流程，建立了研发、采购、生产、销售、财务、物流等业务流程，制定了配套的管理制度，提高了其经营管理能力。公司在股份公司改制时对治理机制进行了规范，对组织架构进行了优化，为后续规范、有序经营管理夯实了基础。随着市场定位转型发展战略的逐步落实和销售部门、人员组建完成，公司将加强销售回款的管理和采购付款的结算，合理统筹安排经营性收、付款的预算。综上，未来期间，随着公司经营管理能力的不断提升，公司能够合理配置经营管理资源，做好“开源节流”工作，有利于改善目前公司经营活动现金流的状况。

报告期内，公司与行业内可比挂牌公司的盈利能力对比分析如下：

公司名称	毛利率 (%)			净利率 (%)			净资产收益率 (%)		
	2016年 1-6/7月	2015 年度	2014 年度	2016年 1-6/7月	2015 年度	2014 年度	2016年 1-6/7月	2015年 度	2014年 度
善元堂	58.78	49.95	50.89	2.95	5.67	-0.45	8.58	39.39	-4.24
博远欣绿	71.20	65.25	47.29	-38.02	-10.66	13.81	-16.75	-16.62	43.95
九生堂	80.69	75.23	73.74	54.24	38.02	26.03	22.44	41.59	29.06
老来寿	61.72	57.35	71.51	-19.36	12.97	3.47	-2.96	7.61	2.2
平均值	68.10	61.95	60.86	-0.05	11.50	10.72	2.83	17.99	17.74
公司	60.50	27.69	24.22	9.24	-2.71	-2.75	22.32	-32.53	-24.60

注：平均值为四家可比公司各指标值的简单平均值，各相关指标取自己公开披露的年报或半年报数据，公司2016年各指标为1-7月值。

产品	2016年1-7月		2015年度		2014年度	
	营业收入占 比 (%)	毛利率 (%)	营业收入 占比 (%)	毛利率 (%)	营业收入占 比 (%)	毛利率 (%)
膳食营养补充剂	87.53	62.47	50.79	41.04	38.27	42.27
保健营养品（代理类）	10.11	49.86	13.47	26.51	14.36	23.58
母婴用品（贸易类）	2.36	32.98	35.73	9.18	47.37	9.84
保健营养品与母婴用品汇总	12.46	46.67	49.20	13.92	61.73	13.03

注：代理类与贸易类汇总中的营业收入占比为合计值，毛利率为平均值。

从上表看，公司所处的行业毛利率水平较高，平均值在60.00%以上。公司2014年与2015年毛利率偏低主要是因为：2014年与2015年销售毛利率较低的保健营养品和母婴用品类产品（产品占比分别为61.73%与49.20%）。公司对保健营养品和母婴用品类产品仅做销售，不参与该两类产品的研发、生产，因此这两类产品

品毛利率远低于膳食营养补充剂毛利率水平，降低了公司2014年度和2015年度整体毛利率水平，使得公司盈利能力关键指标2014年度和2015年度低于可比公司平均值。

公司在膳食营养补充剂类产品上的经营模式主要是使用自主品牌、采购原材料、提供配方、控制生产并主导销售，因此利润较高（2016年1-7月为60.50%）。作为公司未来战略性产品类别，膳食营养补充剂2016年1-7月营业收入（年化）与2015年度增长率分别为200.58%与102.38%，营业收入占比由2014年度38.27%提高到2016年1-7月的87.53%，成为公司营业收入与利润主要来源，因此提高公司2016年1-7月整体毛利率水平，使其接近行业68.10%的毛利率平均水平。

2016年1-7月，公司盈利能力关键指标不低于可比公司平均值。主要是因为公司在产品结构调整、销售策略调整的效果得到释放，使得膳食营养补充剂销售收入明显增加（2016年1-7月销售收入较2015年全年增加了75.34%），同时销售收入占比也增加到87.53%。因此，公司2016年1-7月相对2014年度与2015年度整体毛利率水平得到明显提高，进而使得净利润与净资产收益水平得到相应改善。

## ②报告期增资对业绩改善的影响

2015年06月，富诺有限注册资本由200.00万元增加至450.00万元，新增部分由程彦、刘五容按其持股比例实缴。

2015年11月，富诺有限注册资本由450.00万元增加至1,000.00万元，其中程彦认缴440.00万元，刘五容认缴110.00万元。

公司2015年度增资，补充公司流动资金，为公司产品推广提供资金支持，使得公司2015年度促销费、销售人员工资等增幅较大，公司2015年亏损-768,132.90元，但2015年公司收入较2014年度增加11,304,785.56元，增幅52.49%。

公司2016年4月增资公司的注册资本由1,000.00万元增加至1,374.62万元。新增注册资本374.62万元由新股东梦思创、肖克勇及张笑认缴。梦思创出资297.73万元，其中，264.65万元计入注册资本，33.08万元计入资本公积，肖克勇出资77.32万元，其中，68.73万元计入注册资本，8.59万元计入资本公积，张笑出资46.39万元，其中，41.24万元计入注册资本，5.15万元计入资本公积，每股价格为1.125元。

公司2016年增资，补充公司流动资金，为公司产品推广提供资金支持，公司2016年1-7月公司盈利3,086,092.18元，较2015年度增幅较大。

综上，公司增资对公司业绩产生积极影响。

### ③期后经营情况

单位：元

项目	2016 年度	2016 年 1-7 月	2015 年度
营业收入	66,598,941.31	33,414,029.17	32,840,285.96
营业利润	10,797,366.67	4,887,477.47	-426,007.47
净利润	9,039,227.74	3,437,842.18	-768,132.90

注，2016 年年度数据为未经审计数据。

公司报告期后 2016 年度营业收入较 2016 年 1-7 月增长 33,184,912.14 元，增幅 99.31%，2016 年度营业利润较 2016 年 1-7 月增长 5,909,889.20 元，增幅 120.92%，2016 年度净利润较 2016 年 1-7 月增长 5,601,385.56 元，增幅 162.93%。公司报告期后保持高速增长。2016 年 8-12 月保持高速增长原因：（1）国家政策要求对无生产产品的公司，不得贴牌生产销售，公司已经申请生产，竞争者减少。（2）公司在 2017 年第一季度为生产淡季，所以商品铺货在 2016 年第四季度完成，发给经销商，

综上，公司的业绩在持续增长期，具有良好的稳定性的基础，具有稳定及可持续。

（4）请主办券商、会计师结合同行业和上下游产业情况，细化比较分析公司营业收入水平和毛利率，就公司营业收入和毛利率的真实性、合理性和可持续性，及是否存在调节毛利率情况发表意见。

#### 【主办券商、会计师回复】

##### ①核查过程

主办券商、会计师核查《2015 年我国保健品行业发展趋势分析》、《保健品行业前景分析》公司所处行业的情况、查询了解保健食品行业上下游情况、查找同行业公司公开转让说明书等。

##### ②事实依据

2015 年我国保健品行业发展趋势分析、保健品行业前景分析、公开转让说明书。

##### ③分析过程

经核查公司报告期内与行业内可比挂牌公司的盈利能力对比分析如下：

公司简称	毛利率 (%)			净利率 (%)			净资产收益率 (%)		
	2016年1-6/7月	2015年度	2014年度	2016年1-6/7月	2015年度	2014年度	2016年1-6/7月	2015年度	2014年度
善元堂	58.78	49.95	50.89	2.95	5.67	-0.45	8.58	39.39	-4.24
博远欣绿	71.20	65.25	47.29	-38.02	-10.66	13.81	-16.75	-16.62	43.95
九生堂	80.69	75.23	73.74	54.24	38.02	26.03	22.44	41.59	29.06
老来寿	61.72	57.35	71.51	-19.36	12.97	3.47	-2.96	7.61	2.2
平均值	68.10	61.95	60.86	-0.05	11.50	10.72	2.83	17.99	17.74
公司	53.95	27.69	24.22	10.29	-2.34	-3.13	24.55	-32.53	-24.60

注：平均值为四家可比公司各指标值的简单平均值，各相关指标取自己公开披露的年报或半年报数据，公司2016年各指标为1-7月值。

公司所处的行业毛利率水平较高，平均值在60.00%以上。由于公司2014年与2015年销售产品中成人营业品及母婴用品类产品占比分别为61.73%与49.21%，公司在这两类产品上定位为代理销售，不参与产品的研发、生产及品牌，因此这两类产品平均毛利率分别为13.03%与13.92%，远低于膳食营养补充剂毛利率水平，因此拉低了公司2014年与2015年整体毛利率水平，使得公司盈利能力关键指标2014年与2015年远低于可比公司平均值。

经核查公司在膳食营养补充剂类产品上的经营模式主要是使用自主品牌、采购原材料、提供配方、控制生产并主导销售，因此利润率空间相对较大（2016年1-7月达到59.33%）。作为公司未来战略性产品类别，膳食营养补充剂2016年1-7月营业收入（年化）与2015年度增长率分别达到200.58%与102.38%，营业收入占比由2014年38.27%提高到2016年1-7月的87.53%，成为公司营业收入与利润主要来源，因此也提高公司2016年1-7月整体毛利率水平，使其接近到行业68.10%的平均水平。

产品	2016年1-7月		2015年度		2014年度	
	营业收入占比 (%)	毛利率 (%)	营业收入占比 (%)	毛利率 (%)	营业收入占比 (%)	毛利率 (%)
膳食营养补充剂	87.53	59.33	50.79	41.04	38.27	42.27
保健营养品（代理类）	10.27	50.65	13.47	26.51	14.36	23.58
母婴用品（贸易类）	2.19	36.31	35.73	9.18	47.37	9.84

保健营养品与母婴用品汇总	12.46	48.13	49.21	13.92	61.73	13.03
--------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

注：上表中，代理类与贸易类汇总中的营业收入占比为合计值，毛利率为平均值。

公司 2016 年 1-7 月的盈利能力关键指标齐平于或高于可比公司平均值。主要是因为公司在产品结构调整、销售策略调整的效果得到释放，使得膳食营养补充剂销售收入明显增加(2016 年 1-7 月销售收入较 2015 年全年增加了 75.34%)，同时销售收入占比也增加到 87.53%。因此，公司 2016 年 1-7 月相对 2014 年度与 2015 年度整体毛利率水平得到明显提高，进而使得净利润与净资产收益水平相应得到改善。

公司所在行业上游主要为营养元素生产（原料）、成品加工等行业，分别提供了原料的供应和成品的加工生产和包装等。原料采购的范围主要是成品中核心关键原料，具有货值高、技术含量高等特点，通常需要由特定供应商提供。经核查公司主要供应商为广东善元堂保健品有限公司、广州市赛健生物科技有限公司、长沙佳科生物科技有限公司等，部分供应商已在三板挂牌或在 IPO 辅导中，供应商的管理相对规范。

公司所在下游主要是零售商和配送商，零售商主要由母婴店和药店，配送商作为中间商向零售商提供配送服务，再由零售商向消费者提供产品。经核查公司客户主要为广州国盈医药有限公司、大参林医药集团股份有限公司等大中型医药公司为主，客户相对规范。

公司最近两年一期的收入成本构成情况列示如下：

单位：元

项目	2016 年 1-7 月		2015 年度		2014 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
一、主营业务小计	33,414,029.17	13,198,226.56	32,840,285.96	23,745,247.56	21,535,500.40	16,318,806.86
膳食营养补充剂	32,626,814.01	12,670,656.45	21,105,619.05	13,087,331.99	11,334,033.42	7,120,954.86
母婴用品	787,215.16	527,570.11	11,734,666.91	10,657,915.57	10,201,466.98	9,197,852.00
合计	33,414,029.17	13,198,226.56	32,840,285.96	23,745,247.56	21,535,500.40	16,318,806.86

经核查公司报告期内主营业务收入按产品类别划分为膳食营养补充剂、保健营养品与母婴用品销售收入，2016 年、2015 年销售增长率分别为 74.42%（年化）与 52.49%。具体如下表：

项目	2016 年营业收入增长率 (年化, %)	2015 年营业收入增长率 (%)
一、主营业务小计	74.42	52.49
膳食营养补充剂	200.58	102.38
保健营养品	33.01	43.13
母婴用品	-89.29	15.03

经核查公司报告期内膳食营养补充剂增幅最大, 保健营养品稳步增长, 母婴用品逐步减少。主要是因为膳食营养补充剂为自有品牌产品, 毛利率空间大, 而保健营养品与母婴品是公司利用母婴店与连锁药店的销售网络代理销售善元堂等其他公司产品, 毛利率空间较小, 因此公司逐步推进自有品牌产品, 维持保健营养品产品, 缩减母婴用品产品的销售。

我们经对公司主营业务收入及主营业务成本变动分析, 分析情况如下:

单位: 元

产品名称	2016 年 1-7 月					
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	毛利额	毛利占比 (%)	毛利变动率 (%)
一、主营业务收入	33,414,029.17	15,387,487.09	53.95	18,026,542.08	100.00	239.77
膳食营养补充剂	29,247,968.05	13,226,487.20	54.78	16,021,480.85	88.88	301.22
保健营养品	3,433,176.22	1,694,208.68	50.65	1,738,967.54	9.64	154.18
母婴用品	732,884.90	466,791.21	36.31	266,093.69	1.48	-57.64
合计	33,414,029.17	15,387,487.09	53.95	18,026,542.08	100.00	239.77

(续)

产品名称	2015 年度					
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	毛利额	毛利占比 (%)	毛利变动率 (%)
一、主营业务收入	32,840,285.96	23,745,247.56	27.69	9,095,038.40	100.00	74.34
膳食营养补充剂	16,680,856.70	9,835,404.83	41.04	6,845,451.87	75.27	96.48
保健营养品	4,424,762.35	3,251,927.16	26.51	1,172,835.19	12.90	60.87
母婴用品	11,734,666.91	10,657,915.57	9.18	1,076,751.34	11.84	7.29
合计	32,840,285.96	23,745,247.56	27.69	9,095,038.40	100.00	74.34

(续)

产品名称	2014 年度				
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	毛利额	毛利占比 (%)
一、主营业务收入	21,535,500.40	16,318,806.86	24.22	5,216,693.54	100.00
膳食营养补充剂	8,242,524.68	4,758,492.02	42.27	3,484,032.66	66.79
保健营养品	3,091,508.74	2,362,462.84	23.58	729,045.90	13.98
母婴用品	10,201,466.98	9,197,852.00	9.84	1,003,614.98	19.24
合计	21,535,500.40	16,318,806.86	24.22	5,216,693.54	100.00

注：2016 年 1-7 月毛利变动率 (%) 中 2016 年 1-7 月毛利额为年化值。

报告期内，公司 2016 年 1-7 月与 2015 年度主营业务收入毛利增长率分别为 239.77% 与 74.34%。主要原因是：A. 膳食营养补充剂类产品毛利水平高且为公司自有主打品牌产品，毛利增长幅度最为明显，年均增长率达到 104.50%；B. 成人营养类产品主要为公司代理销售善元堂等知名品牌的产品，毛利率水平居中，主要是满足客户对各类产品进货需求，因此随着公司销量增加毛利润相应增长，毛利年均增长率为 49.82%；C. 母婴用品主要为婴儿奶粉或纸尿裤等母婴用品，报告期内毛利率平均值仅为 11.55%，因此逐步放弃了该类业务，2016 年销售额仅剩 732,884.90 元，因此营业收入与毛利额都呈明显下降趋势。

经核查公司 2016 年 1-7 月毛利率增长较快，主要是因为公司自 2014 年开始战略调整，膳食营养补充剂 2016 年 1 月取消 2014-2015 年实现的买赠销售政策，同时公司集中主要资源在膳食营养补充剂的研发、生产与销售，2016 年已经逐步形成规模，该类产品本身毛利率较高，其营业收入占比由 2014 年度的 38.27%，2015 年度的 50.79%，增长至 2016 年 1-7 月的 87.53%。该类产品对 2014 年、2015 年、2016 年 1-7 月的毛利贡献率分别为 66.79%、75.27%、88.88%，呈逐年上升的趋势所以 2016 年 1-7 月毛利率上升较快。

#### ④结论意见

主办券商、会计师认为公司报告期内的营业收入和毛利率是真实、合理且可持续的，公司不存在调节毛利率的情况。

10、关于现金流。请公司补充分析说明最近一期“支付的各项税费、支付的其他与经营活动有关的现金、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金、收到其他与筹资活动有关的现金、支付其他与筹资活动有关的现金”

大幅增加的原因。请主办券商、会计师核查公司现金流量项目，结合业务实际和经营性应收应付项目、长期资产变动等，就其真实性、准确性、完整性发表意见。

**【公司回复】**

现金流量表简表：

单位：元

项目	2016年1-7月	2015年度	2014年度
支付的各项税费	6,067,021.74	1,143,154.78	397,139.06
支付的其他与经营活动有关的现金	8,432,835.27	3,757,084.88	2,939,951.69
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,135,738.25	808,711.97	--
收到其他与筹资活动有关的现金	1,227,171.26	9,408,818.72	4,067,447.37
支付其他与筹资活动有关的现金	2,599,919.70	10,536,651.93	1,888,611.04

公司2016年1-7月、2015年度、2014年度支付各项税费分别为6,067,021.74元、1,143,154.78元、397,139.06元。2016年1-7月较2015年度增加4,923,866.96元，主要原因是：（1）2016年1-7月富诺健康与惠优喜、兰考富诺之间关联交易较多，增值税纳税申报存在时差导致公司支付增值税为3,987,958.85元；（2）公司2016年1-7月销售收入较2015年度增幅较大，相应的增值税、附加税、所得税也有所增加；（3）2016年1-7月公司上缴所得税1,507,043.85元，是公司销售价格提高，利润增长较快，导致所得税增长较快。公司2015年较2014年度增长746,015.72元，主要是因为公司2015年营业收入较2014年增长快，增值税和所得税有所增加。

公司2016年1-7月、2015年度、2014年度支付支付的其他与经营活动有关的现金分别为8,432,835.27元、3,757,084.88元、2,939,951.69元。2016年1-7月较2015年度支付增加4,675,750.39元，主要是（1）2016年1-7月支付2015年下半年以及2016年办公地租赁费；（2）公司2016年1-7月举办促销活动，促销费用较2015年度增加3,670,348.70元。2015年度较2014年度增加817,133.19元，主要原因是（1）公司2015年度投入研发费用较2014年度增加497,657.53元；（2）公司业务增长较快，公司办公费用较2014年度增加497,657.53元。

公司 2016 年 1-7 月、2015 年度、2014 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 1,135,738.25 元、808,711.97 元、0 元。2016 年 1-7 月主要为子公司广州富诺营养科技有限公司购买生产设备的预付支出；2015 年主要为公司购建办公用固定资产支出。

公司 2016 年 1-7 月、2015 年度、2014 年度收到其他与筹资活动有关的现金分为 1,227,171.26 元、9,408,818.72 元、4,067,447.37 元。主要为股东为公司业务发展提供资金。

公司 2016 年 1-7 月、2015 年度、2014 年度支付其他与筹资活动有关的现金分别为 2,599,919.70 元、10,536,651.93 元、1,888,611.04 元，主要为公司归还股东借款。

### 【主办券商、会计师回复】

#### (1) 核查过程

主办券商、会计师核查公司现金流量表编制底稿、股东往来凭证、货币资金日记账、银行对账单、纳税申报表等

#### (2) 事实依据

现金流量表编制底稿、货币资金日记账、银行对账单、缴税凭证、纳税申报表等

#### (3) 分析过程

公司实际缴税情况如下：

单位：元

项目	广州富诺	惠忧喜	兰考富诺	合计
增值税	2,306,279.07	1,200,153.89	481,525.89	3,987,958.85
所得税	895,311.71	497,260.73	114,471.41	1,507,043.85
印花税	8,852.05	1,659.74	6,190.45	16,702.24
教育附加	69,188.39	36,004.62	14,445.77	119,638.78
个税	43,929.36	3,598.67	32,685.55	80,213.58
地方教育附加	46,125.57	24,003.07	9,630.52	79,759.16
城建税	161,439.55	84,010.76	30,254.97	275,705.28
<b>合计</b>	<b>3,531,125.70</b>	<b>1,846,691.48</b>	<b>689,204.56</b>	<b>6,067,021.74</b>

(续)

项目	2016 年 1-7 月	2015 年度	2014 年度
支付的各项税费（元）	6,067,021.74	1,143,154.78	397,139.06
应交税费余额（元）	1,871,898.36	763,176.20	352,048.76

公司 2015 年度比 2014 年度支付的各项税费增加 746,015.72 元，主要原因系收入增加 11,304,785.56 元，对应的应交增值税费及附加增加。2016 年 1-7 月较 2015 年度增加 4,923,866.96 元，主要原因是：①2016 年 1-7 月富诺健康与惠优喜、兰考富诺之间关联交易较多，增值税纳税申报存在时差导致公司支付增值税为 3,987,958.85 元；②公司 2016 年 1-7 月销售收入较 2015 年度增幅较大，相应的增值税、附加税、所得税也有所增加；③2016 年 1-7 月公司上缴所得税 1,507,043.85 元，是公司销售价格提高，利润增长较快，导致所得税增长较快。

公司报告期内支付的其他与经营活动有关的现金情况如下：

项目	2016 年 1-7 月	2015 年度	2014 年度
支付其他与经营活动有关的现金（元）	8,432,835.27	3,757,084.88	2,939,951.69
其中：租赁费（元）	1,129,655.82	243,647.98	129,110.50
运输费（元）	358,794.84	171,356.42	90,390.68
促销费（元）	4,379,518.16	709,169.46	690,721.39
办公费（元）	678,357.77	621,895.43	88,146.82
差旅费（元）	639,399.58	123,946.30	50,381.90
业务招待费（元）	94,053.53	7,214.90	14,510.00
研发费（元）	1,062,212.26	1,751,036.91	1,253,379.38
其他（元）	90,843.31	128,817.48	623,311.02

公司 2015 年度比 2014 年度支付其他与经营活动有关的现金增加 817,133.19 元，主要原因系办公费及研发费用的支出增加导致。

公司 2016 年 1-7 月比 2014 年度支付其他与经营活动有关的现金增加 4,675,750.39 元，主要原因系收入增加导致的市场推广的促销费用支出增加 3,670,348.70 元，新增办公及仓库租赁场所的租赁费用支出增加 886,007.84 元，

公司报告期内购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金情况如下：

项目	2016 年 1-7 月	2015 年度	2014 年度
报告期内购建固定资产、无形资产和其他长期资产（元）	1,135,738.25	808,711.97	--

公司 2015 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金主要系公司购建办公用固定资产支出。

公司 2016 年 1-7 月购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金主要系子公司广州富诺营养科技有限公司购买生产设备的预付支出。

公司报告期内收到或支付的其他与筹资活动有关的现金情况如下：

项目	2016年1-7月	2015年度	2014年度
收到其他与筹资活动有关的现金(元)	1,227,171.26	9,408,818.72	4,067,447.37
其中：收到股东代垫款(元)	1,227,171.26	9,408,818.72	4,067,447.37
支付其他与筹资活动有关的现金(元)	2,599,919.70	10,536,651.93	1,888,611.04
其中：银行承兑汇票保证金(元)	340,000.00	340,000.00	260,000.00
支付股东代垫款(元)	2,259,919.70	10,196,651.93	1,628,611.04

公司报告期内收到或支付的其他与筹资活动有关的现金主要系股东为公司无偿提供资金导致的资金往来。

综上主办券商、会计师通过检查现金流量表编制工作底稿，将其中的数据与报表数据进行核对，将现金流量表与工作底稿中的数据进行核对，与各会计科目勾稽相符。

#### (4) 结论意见

综上所述，主办券商、会计师认为公司“支付的各项税费、支付的其他与经营活动有关的现金、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金、收到其他与筹资活动有关的现金、支付其他与筹资活动有关的现金”大幅增加的原因是真实、准确、完整的。

11、关于票据。请公司补充说明已背书、质押、贴现未到期的票据是否存在追偿风险，并结合已背书未到期的票据的追偿条款补充说明会计处理是否准确。请主办券商核查公司是否有开具不存在真实交易背景的票据的行为，公司内部会计控制制度是否完善。

#### 【公司回复】

应收票据明细情况

单位：元

种类	2016年7月31日	2015年12月31日	2014年12月31日
银行承兑汇票	50,000.00	--	--
合计	50,000.00	--	--

截至2016年7月31日已背书或贴现但尚未到期的应收票据金额为5,293,606.37元，均为银行承兑汇票，票据交易具有真实经济交易事项。

截至2016年7月31日已背书或贴现但尚未到期的主要应收票据明细：

序	出票公司	出票日期	到期日	金额(元)	是否	备注
---	------	------	-----	-------	----	----

号					背书	
1	广州国盈医药有限公司	2016/7/14	2017/1/14	4,000,000.00	否	2016/7/25 贴现 3,944,278.66元
2	湖北育安商贸有限责任公司	2016/4/29	2016/10/29	100,000.00	否	2016/7/13 贴现 99,048.93元
3	大参林医药集团股份有限公司	2016/5/23	2016/8/23	84,388.12	否	2016/6/8 贴现 83,872.85元。
4	大参林医药集团股份有限公司	2016/6/1	2016/9/1	70,789.68	否	2016/7/6 贴现 70,448.10元
5	大参林医药集团股份有限公司	2016/6/17	2016/9/17	58,799.94	否	2016/7/6 贴现 58,430.08

截至本反馈回复之日，公司已背书、质押、贴现未到期的票据不存在追偿风险。公司不存在已背书未到期的附追加条款的票据。

### 【主办券商回复】

#### (1) 核查过程

主办券商、会计师核查票据、业务合同、票据背书情况、销售发票等

#### (2) 事实依据

业务合同、发票、应收票据台账、应收票据凭证。

#### (3) 分析过程

主办券商通过核查应收票据台账，逐笔核查截至报告期期末已经背书转让或贴现票据，截至2016年07月31日已背书或贴现但尚未到期的主要应收票据明细：

序号	出票公司	出票日期	到期日	金额（元）	是否背书	备注
1	广州国盈医药有限公司	2016/7/14	2017/1/14	4,000,000.00	否	2016/7/25 贴现 3,944,278.66元
2	湖北育安商贸有限责任公司	2016/4/29	2016/10/29	100,000.00	否	2016/7/13 贴现 99,048.93元
3	大参林医药集团股份有限公司	2016/5/23	2016/8/23	84,388.12	否	2016/6/8 贴现 83,872.85元。
4	大参林医药集团股份有限公司	2016/6/1	2016/9/1	70,789.68	否	2016/7/6 贴现 70,448.10元
5	大参林医药集团股份有限公司	2016/6/17	2016/9/17	58,799.94	否	2016/7/6 贴现 58,430.08

主办券商通过核查应收票据台账中登记的发票、抽查对应的合同、发票，公司应收票据、合同、发票一致，未发现公司存在不真实交易背景的应收票据。

公司有限公司阶段对应收票据台账存在信息记录不完善，股份公司成立后公司制定相应的制度规范了票据管理，加强了内部控制，公司内部控制得到有效执行，内部控制规范。

**(4) 结论意见**

综上所述，主办券商认为公司无开具不存在真实交易背景的票据的行为，公司内部会计控制制度完善。

12、最近一期应收账款、应收票据等应收性项目比上年大幅增加。请公司结合营业收入和经营活动现金流入项目，详细补充分析说明应收项目大幅增加的原因。请主办券商、会计师核查上述事项，就其真实性、准确性、完整性发表专业意见。

**【公司回复】**

公司应收性质项目明细如下：

单位：元

项目	2016年1-7月 /2016年12月31日	2015年度/2015 年12月31日	2014年度/2014 年12月31日
营业收入	33,414,029.17	32,840,285.96	21,535,500.40
销售商品、提供劳务收到的现金	34,077,036.87	31,936,728.57	21,911,140.78
应收账款	13,448,184.09	6,048,074.25	5,563,907.06
应收票据	50,000.00	--	--

公司应收票据 2016 年 1-7 月较 2015 年度增加 50,000.00 元，主要是公司在收到客户的票据时，公司在短时间内贴现，所以公司应收票据余额较小。

公司2016年07月31日、2015年12月31日和2014年12月31日应收账款分别为13,448,184.09元、6,048,074.25元和5,563,907.06元。应收账款余额呈上升趋势，且2016年07月31日余额较2015年末增长122.35%。主要是因为：（1）公司2016年1-7月营业收入较2015年全年营业收入增长了1.75%，营业收入增加主要是因为膳食营养补充剂营业收入增长了75.24%。国家食品药品监督管理总局第22、24号令《保健食品注册与备案管理办法》等法律法规禁止了贴牌保健食品的生产。公司以前年度销售的膳食营养补充剂产品大部分为贴牌生产，为避免新的法律法规对公司营业收入造成冲击，已经获得8个保健品批文。并且为了增加自有产品（自有批文、自有品牌）的市场影响力，公司在2016年上半年举行了经销商订货

会并且给予经销商相对6至9个月不等的信用期，导致公司2016年07月31日应收账款余额明显增长；②公司销售合同多为一年一签，经销商大部分在年末清偿应收款项，因此2016年07月31日因未到年末而导致应收账款余额相对较大。

与同行业可比公司的应收账款、营业收入比较数据如下表：

单位：元

项目	指标	2016年1-6/7月	2015年度	2014年度
善元堂	应收账款	5,603,227.34	6,783,230.54	3,860,623.29
	营业收入	30,989,781.67	60,957,669.88	30,891,209.14
	应收账款占营业收入比重	18.08%	11.13%	12.50%
博远欣绿	应收账款	127,807.61	169,822.53	373,215.45
	营业收入	3,176,270.52	13,040,848.05	28,676,051.62
	应收账款占营业收入比重	4.02%	1.30%	1.30%
九生堂	应收账款	2,468,436.69	251,033.70	2,335,317.55
	营业收入	22,042,671.31	17,412,766.76	9,386,825.00
	应收账款占营业收入比重	11.20%	1.44%	24.88%
老来寿	应收账款	30,754.97	169,582.45	267,822.10
	营业收入	24,690,776.67	56,077,609.59	31,653,457.49
	应收账款占营业收入比重	0.12%	0.30%	0.85%
<b>平均水平</b>		<b>10.17%</b>	<b>5.00%</b>	<b>6.80%</b>
富诺健康	应收账款	13,448,184.09	6,048,074.25	5,563,907.06
	营业收入	33,414,029.17	32,840,285.96	21,535,500.40
	应收账款占营业收入比重	40.25%	18.42%	25.84%

注：上表中，可比公司2016年为1-6月或6月末数据，公司为1-7月或7月末数据。

从上表可以看出，公司报告期内应收账款占营业收入比重明显高于行业平均水平，但是公司应收账款账龄95.00%以上在1年以内，且从公司应收账款的回款情况看，回款比例较高，不存在呆账或烂账的情形。

应收账款期后回款情况

单位：元

项目	2016年7月31日	2015年12月31日	2014年12月31日
应收账款账面余额	14,168,149.53	6,366,393.95	5,869,524.85

期后回款金额	13,826,212.26	6,273,030.34	5,121,457.18
期后回收金额占比	97.58%	98.53%	87.26%

注：2014 年末期后回款计算期间为 2015 年 1-6 月；2015 年末期后回款计算期间为 2016 年 1-6 月；2016 年 07 月 31 日期后回款的计算期间为 2016 年 8-12 月。

### 【主办券商、会计师回复】

#### (1) 核查过程

主办券商及会计师函证应收账款、检查期后公司应收账款交易记录、银行进账单等

#### (2) 事实依据

应收账款、营业收入函证、银行进账单。

#### (3) 分析过程

##### ①应收账款确认金额

单位：元

项目	2016 年 7 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
应收账款余额	14,168,149.53	6,366,393.95	5,869,524.85
函证及替代确认金额	9,129,728.50	4,683,119.39	4,369,861.25
确认金额占比	64.44%	73.56%	74.45%

主办券商及会计师通过函证，未发现异常，公司应收账款余额真实、准确。

主办券商及会计师通过公司销售业务单据追查至应收账款明细账，未发现公司存在少计业务的情形，公司应收账款完整。

##### ②应收账款期后发生额

单位：元

2016 年 7 月 31 日	借方发生额	贷方发生额	2016 年 12 月 31 日
14,168,149.53	36,356,374.44	31,412,283.13	19,112,240.84

公司 2016 年 08 至 12 月应收账款回款 31,412,283.13 元，回款良好。

公司 2016 年 07 月 31 日的应收票据余额为 50,000.00 元，比 2015 年 12 月 31 日余额增加 50,000.00 元。公司 2016 年 07 月 31 日的应收账款余额为 14,168,149.53 元，比 2015 年 12 月 31 日余额增加 7,801,755.58 元。

公司 2016 年 1-7 月收入为 33,414,029.17 元，2015 年度收入为 32,840,285.96 元，2016 年 1-7 月收入已经超过 2015 年度的全年收入。

公司报告期内的应收账款周转率，公司 2014 年度应收账款周转率为 5.11，

公司 2015 年度应收账款周转率为 5.66，公司 2016 年 1-7 月应收账款周转率为 3.43。公司最近一期的应收账款周转率明显降低。公司最近一期的应收账款、应收票据增加的原因主要系最近一期收入增加导致。

公司 2016 年 7 月 31 日应收款项截止到 2016 年 12 月 31 日已收回 13,286,256.52 元。

#### **(4) 结论意见**

综上所述，主办券商、会计师核认为公司应收账款真实、准确、完整。

13、请公司补充说明 2015 年所有者权益变动表“(二) 股东投入和减少资本-股东投入的普通股-少数股东权益 1,072,500.00”的具体业务背景及会计处理情况。请主办券商、会计师核查上述事项，就其真实性、准确性、完整性，相关会计处理及报表列报是否符合《企业会计准则》要求发表意见。

#### **【公司回复】**

2016 年 03 月 07 日，广州市惠优喜生物科技有限公司(以下简称“惠优喜”)召开股东会，全体股东一致同意，程鹏将其持有出资额 105.00 万元(占注册资本 35.00%)、刘五容将其持有出资额 150.00 万元(占注册资本 50.00%)、肖克勇将其持有出资额 45.00 万元(占注册资本 15.00%)全部转让给广州富诺健康科技股份有限公司(以下简称“富诺健康”)。

惠优喜与富诺健康系共同控制人刘五容、程彦夫妇控制下的公司，2016 年富诺健康收购惠优喜全部股权，为同一控制下企业合并。该收购在报告期内追溯至报告期期初(2014 年 1 月 1 日)。截至 2015 年 12 月 31 日，惠优喜共收到实缴注册资本 2,145,000.00 元，其中刘五容持有惠优喜 50.00%的股权。公司 2015 年度模拟合并产生少数股东权益 1,072,500.00 元，公司列示在 2015 年所有者权益变动表“(二) 股东投入和减少资本-股东投入的普通股-少数股东权益 1,072,500.00 元”。公司会计处理合理。

#### **【主办券商、会计师回复】**

##### **(1) 核查过程**

主办券商、会计师核查惠优喜工商档案、股东会决议、价款支付凭证、会计账簿、询问财务总监、复核公司合并底稿、富诺健康股东决议等。

##### **(2) 事实依据**

惠优喜工商档案、股东会决议、银行支付凭证、合并底稿。

### **(3) 分析过程**

主办券商及会计师通过核查惠优喜公司档案、股东会决议、富诺健康股东会决议，富诺健康在 2016 年 03 月收购惠优喜 100.00%股权，收购以 2015 年 12 月 31 日为收购基准日。

惠优喜截至 2015 年 12 月 31 日实缴出资为 2,145,000.00 元，其中刘五容持有惠优喜 50.00%的股权，程鹏、肖克勇合计持有 50.00%股权。由于刘五容与程彦系夫妻关系，同时为惠优喜和富诺健康的实际控制人，故富诺健康收购惠优喜为同一控制下企业合并。

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第三十八条 母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司以及业务，应当将该子公司以及业务合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表，同时应当对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。公司对 2015 年进行合并，产生少数股东权益。列示在 2015 年所有者权益变动表“(二) 股东投入和减少资本-股东投入的普通股-少数股东权益 1,072,500.00 元”。公司会计处理合理。

### **(4) 结论意见**

综上所述，公司在 2015 年所有者权益变动表“(二) 股东投入和减少资本-股东投入的普通股-少数股东权益 1,072,500.00 元”，是真实、准确、完整的，相关会计处理及报表列报符合《企业会计准则》。

14、关于收入确认。根据公开转让说明书，“电子商务模式，通过电子平台，直接向终端消费者提供货物，终端消费者确认收货即确认收入。”请主办券商、会计师核查公司收入确认方法，结合销售模式（尤其是电商退货期等因素），就公司收入确认方法是否符合《企业会计准则》要求发表意见。

### **【主办券商、会计师回复】**

#### **(1) 核查过程**

主办券商及会计师核查公司电子销售平台运作模式、了解平台运作流程、检查电子商务模式下公司退货情况的等。

#### **(2) 事实依据**

电子平台运作流程、公司退货统计表。

#### **(3) 分析过程**

经核查公司在天猫平台自行开设店铺经营，消费者通过天猫平台下单，公

司收到订单信息后组织发货，消费者对产品点击收货或者消费者 10 天未点击收货平台默认收货时款项转入公司支付宝账户，公司确认收入。

经核查，公司在天猫平台的直营店铺，按照天猫平台规定消费者享有从签收商品之时 7 天无理由退货的权利，天猫对其规定为：

“淘宝商城七天无理由退换货”是指由淘宝商城的商户（下称“商家”）使用淘宝提供的技术支持及服务向其买家提供的一种售后服务。具体为用户（以下简称“买家”）通过支付宝服务付款购买商户的商品后，从签收商品物流之时起计 7 天内（如有准确签收时间的，以该签收时间后的 168 小时为 7 天；如签收时间仅有日期的，以该日后的第二天零时为起算时间，满 168 小时为 7 天），未进行商品使用、未破坏原包装并不影响商家二次销售的情况下（存在质量问题的商品不受此限），商家应无条件配合买家退换货的申请。

公司天猫直营店在确认收入后客户有极少退货。由于公司主要销售的是保健品，客户收货后要经过半月以上的时间才能知道产品的效果，故客户在电商退货期内退货的可能性少，经统计报告期内退货情况如下表：

年度	总销售收入 (元)	网络销售收 入(元)	网络销售退 货金额(元)	退货占网络 销售收入比	退货占总销 售收入比
2014 年度	21,535,500.40	1,356,736.52	57,047.47	4.20%	0.26%
2015 年度	32,840,285.96	2,791,424.32	53,454.95	1.91%	0.16%
2016 年 1-7 月	33,414,029.17	701,694.61	15,598.68	2.22%	0.05%
合计	87,789,815.53	4,849,855.45	126,101.10	2.60%	0.14%

公司退货主要分在收货平台默认收货前退货和客户签收后退货，公司退货的金额占公司销售收入的万分之一以下，故对报告期内的销售收入的确认不构成影响。公司电子商务模式情况下确认销售商品收入的时点符合业务特点，满足企业会计准则对收入确认的要求。

主办券商及会计师针对公司收入的真实性、完整性、准确性执行的核查程序如下：①了解公司的销售模式和业务流程，测试与销售与收款循环相关内部控制是否得到有效执行；②实施实质性分析程序，分析是否存在重大异常波动；③选取报告期内交易金额较大以及期末应收款项余额较大的客户实施函证程序。④核查报告期内应收账款和主营业务收入明细账，针对交易金额较大的客户，测试相关业务合同、订单、记账凭证、销售发票、送货签收单以及资金收款的银行单据等支持其确认营业收入的相关证据，并将以上获取的资料进行匹配与核对；⑤实

施收入的截止测试；⑥对主要客户的期后收款或期后发货进行测试。

#### (4) 结论意见

综上所述，主办券商及会计师认为，电子商务模式，通过电子平台，直接向终端消费者提供货物，终端消费者确认收货即确认收入符合会计准则。

15、关于其他应收款。“2016年07月31日、2015年12月31日、2014年12月31日其他应收款余额分别为630,052.80元、135,077.44元与155,867.21元，余额呈上升趋势，主要是新设立的兰考子公司员工占用了较多的备用金所致。”但公司其他应收款明细项目中未见“备用金”项目。请主办券商、会计师核查上述项目，就其真实性、准确性、完整性，相关会计处理及报表列报是否符合《企业会计准则》要求发表意见。

#### 【主办券商、会计师回复】

##### (1) 核查过程

主办券商及会计师核查其他应收款明细账、款项性质、用途，期后报销情况等。

##### (2) 事实依据

其他应收款明细账、其他应收款记账凭证、借款单、支付凭证、报销发票等。

##### (3) 分析过程

其他应收款按款项性质分类情况

单位：元

款项性质	2016年7月31日	2015年12月31日	2014年12月31日
押金及保证金	347,868.50	10,000.00	10,000.00
关联方往来	--	55,000.00	55,000.00
其他往来	282,184.30	70,077.44	90,867.21
其中：备用金	281,140.30	--	--
合计	630,052.80	135,077.44	155,867.21

公司将备用金列示在其他往来明细中披露，公司列报披露未明确备用金，公司已经补充明确。该部分备用金为公司员工为开展业务所借款项，查看期后报销情况，公司不存在未报销挂账情形。

主办券商及会计师通过函证、检查其他应收款账目、核对原始凭证与记账凭证，检查期后报销单据等，未发现公司其他应收款存在异常。

#### (4) 结论意见

综上所述，主办券商及会计师认为，其他应收款是真实、准确、完整的，相关会计处理及报表列报符合《企业会计准则》。

16、“由于公司固定资产均日常行政办公工具或设备，并不涉及到研发与生产，成新率不会对公司的生产经营产生重大影响。”请公司结合公司生产模式、同行业情况补充说明并披露无生产设备的原因，报告期产品是否全部依赖委外生产，是否影响公司生产经营稳定性。请主办券商、会计师核查公司生产模式，结合同行业情况，就公司生产经营是否独立真实发表明确意见。

### 【公司回复】

#### 公司生产模式

为整合有利资源，达到成本最优化，公司会把一些产品委外加工生产。这种生产模式下，公司对生产商进行筛选并抽样检测，挑选出合格的生产商之后向它们下达订单。

藻油软胶囊和赛尔软胶囊的原材料藻油 DHA 由公司严格甄选、采购，交予生产商，原材料供应商发货至生产商，生产商进行检测，检测合格后公司方才支付货款；若检测有瑕疵，公司将委托第三方专业机构继续进行检测，若确有质量问题，则依照合同约定办理退货。

其余产品由生产商自行采购原材料进行生产，产成品入库前公司指派质控专员按照一定产品质量标准统一进行抽样检测，取样数量为每批 1.00% 个单位（瓶、盒、罐），如合格，通知仓库入库，如出现异常时，再进行 5.00% 单位抽样，如再有发现异常，及时通知仓库停止入库及发货，并将详细情况报告公司总经理，及时反馈到对应工厂。同时，质控专员对于异常产品设立专案项目，对工厂进行追踪，要求工厂提供原因分析及预防措施，提供品质改善方案。

公司与利用本公司自有批文生产的生产商均签订了产品配方保密协议，以保证公司产品配方不外泄。

同行业情况：与公司具有较高可比性的广州善元堂健康科技股份有限公司，也存在委外加工情况。广州善元堂公司与本公司一样，针对市场上有需求但是公司目前并不生产的部分产品品类选择优质的生产商（行业上质量过硬的，口碑好的企业）代工生产，与生产厂家签订贴牌加工合同，约定双方各自的权利和义务。

无生产设备的原因：为整合有利资源，达到成本最优化，公司将产品委外加工生产。2016 年 5 月 5 日，公司出资 1,000,000.00 元设立全资子公司广州富诺

营养科技有限公司，并于当年 6 月追加投资 500,000.00 元，广州富诺营养科技有限公司主要承担生产功能。截至反馈日，广州富诺营养科技有限公司所有生产资质均经相关部门审批通过，广州富诺营养科技有限公司可以正式进行产品生产。

### **【主办券商、会计师回复】**

#### **(1) 核查过程**

主办券商及会计师询问公司员工生产模式、了解同行业的生产模式、核实公司与委外生产商的合作模式、检查公司董监高是否与生产商存在关联关系等。

#### **(2) 事实依据**

访谈记录、同行业公开转让说明书、生产商全国企业信用信息公示系统查询结果。

#### **(3) 分析过程**

公司对生产商进行筛选并抽样检测，挑选出合格的生产商之后向它们下达订单。公司产品藻油软胶囊和赛尔软胶囊的原材料藻油 DHA 由公司严格甄选、采购，交予生产商，原材料供应商发货至生产商，生产商进行检测，检测合格后公司方才支付货款；若检测有瑕疵，公司将委托第三方专业机构继续进行检测，若确有质量问题，则依照合同约定办理退货。公司除藻油软胶囊和赛尔软胶囊之外的产品由生产商自行采购原材料进行生产，产成品入库前公司指派质控专员按照一定产品质量标准统一进行抽样检测，取样数量为每批 1.00% 个单位（瓶、盒、罐），如合格，通知仓库入库，如出现异常时，再进行 5.00% 单位抽样，如再有发现异常，及时通知仓库停止入库及发货，并将详细情况报告公司总经理，及时反馈到对应工厂。同时，质控专员对于异常产品设立专案项目，对工厂进行追踪，要求工厂提供原因分析及预防措施，提供品质改善方案。公司与利用本公司自有批文生产的生产商均签订了产品配方保密协议，以保证公司产品配方不外泄。

查询全国企业信用信息公示系统，询问公司董监高，未发现公司与委外生产商存在关联关系。公司委外生产具有独立性。

经对同行业进行了解，依照全国中小企业股份转让系统有限责任公司发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，与富诺健康同处于一个细分行业的新三板挂牌公司共有 14 家，依照全国中小企业股份转让系统有限责任公司发布的《挂牌公司投资型行业分类指引》与富诺健康同处于一个细分行业的新三板挂牌公司共有 69 家，同行业可比公司大部分同时存在自己加工生产和委外加工生产两种生

产方式。

公司为了解决报告期内委托生产的情形，已于 2016 年 05 月 05 日出资 1,000,000.00 元设立全资子公司广州富诺营养科技有限公司，并于当年 06 月追加投资 500,000.00 元，广州富诺营养科技有限公司主要承担生产功能。截至本反馈回复日，广州富诺营养科技有限公司已经完成 SC 认证，预计 2017 年 03 月正式进行产品生产。

#### (4) 结论意见

综上所述，主办券商、会计师认为，报告期内公司虽依赖外部工厂加工，但截至本反馈回复提交之日，公司已拥有自己的生产设备，其生产资质均取得相关部门审批通过，报告期内生产经营否独立、真实。

17、请公司详细补充说明并披露已确认的递延所得税资产“关联交易未实现收益的影响”的具体业务背景情况及会计处理。请主办券商、会计核查上述项目，结合业务实际就其真实性、准确性、完整性，相关会计处理及报表列报是否符合《企业会计准则》要求发表意见。

#### 【公司回复】

递延所得税资产

单位：元

项目	2016 年 7 月 31 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	751,468.08	187,867.02	324,823.57	81,205.90	313,396.55	78,349.14
关联交易未实现收益的影响	2,208,234.75	552,058.69	--	--	--	--
预计赔偿的诉讼款	106,255.60	26,563.90	--	--	--	--
合计	3,065,958.43	766,489.61	324,823.57	81,205.90	313,396.55	78,349.14

关联交易未实现收益的影响主要纳入合并的公司之间未实现的内部交易，公司按照会计准则计提递延所得税资产。公司在编制合并报表时会计处理如下：

借：递延所得税资产 552,058.69 元

贷：递延所得税费用 552,058.69 元

公司已在公转书之“第四节 公司财务”之“四、主要资产及重大变化分

析”之“（十）递延所得税资产”中将“关联交易未实现收益的影响”修正为“内部交易未实现收益的影响”

### **【主办券商、会计师回复】**

#### **（1）核查过程**

主办券商及会计师核查公司合并表底稿、内部交易明细表、重新计算递延所得税资产、《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》等。

#### **（2）事实依据**

合并底稿、内部交易明细表、递延所得税资产计算表。

#### **（3）分析过程**

2016 年 1-7 月公司向全资子公司兰考富诺生物科技有限公司出售商品，未实现对外销售内部交易为 2,208,234.75 元，合并报表时需抵消子公司存货账面值 2,208,234.75 元。2016 年 1-7 月富诺健康将未实现内部交易 2,208,234.75 元全额计入应纳税所得额，计算缴纳当期应缴所得税额。兰考富诺生物科技有限公司在后期实现对外销售时才能实时结转抵消的存货账面值 2,208,234.75 元，并同时在计算应纳税所得额时全额扣除。

2016 年 1-7 月公司内部销售未实现内部损益 2,208,234.75 元在合并层面确认递延所得税资产 552,058.69 元，同时调整合并利润表的所得税费用 552,058.69 元。

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第三十条（五）因抵销未实现内部销售损益导致合并资产负债表中资产、负债的账面价值与其在所属纳税主体的计税基础之间产生暂时性差异的，在合并资产负债表中应当确认递延所得税资产或递延所得税负债，同时调整合并利润表中的所得税费用，但与直接计入所有者权益的交易或事项及企业合并相关的递延所得税除外。

#### **（4）结论意见**

综上所述，主办券商、会计师认为公司内部交易未实现收益的影响确认递延所得税资产事项真实、准确、完整，相关会计处理及报表列报符合《企业会计准则》。

### **二、中介机构执业质量问题**

无。

### **三、申请文件的相关问题**

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申请文件中包括但不限于以下事项：

(1) 中介机构事项：请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因；请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形。

**【公司及中介机构回复】**

公司自报告期初至申报时的期间不存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形。

(2) 多次申报事项：请公司说明是否曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌，若有，请公司说明并请主办券商核查下述事项：是否存在相关中介机构更换的情形；前次申报与本次申报的财务数据、信息披露内容存在的差异；前次申报时公司存在的问题及其规范、整改或解决情况。

**【公司和中介机构回复】**

公司不存在曾申报IPO或向全国股转系统申报挂牌的情形。

(3) 申报文件形式事项：为便于登记，请以“股”为单位列示股份数；请检查两年一期财务指标简表格式是否正确；历次修改的文件均请重新签字盖章并签署最新日期；请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

**【公司和中介机构回复】**

已按要求列式。

(4) 信息披露事项：请公司列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误；请公司按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类；请公司披露挂牌后股票转让方式，如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息；申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露；请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

### 【公司和中介机构回复】

已按要求列式。

(5) 反馈回复事项：请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请；存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

### 【主办券商回复】

已按要求完成。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

### 【公司和中介机构回复】

① 公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与公司业务相关的关键资源要素”之“（三）业务许可及资质情况”之“3、公司及子公司代理销售的保健食品批准情况如下：”补充披露如下：

上述表格第18项保健食品善元堂牌富铬酵母生地软胶囊的《保健食品批准证书》于2017年01月05日到期，善元堂已向国家食品药品监督管理总局申请再注册。善元堂并未在《保健食品批准证书》有效期届满六个月前申请再注册，构成未在规定时间内提交延续申请的情形，存在被国家食品药品监督管理总局不予延续注册的风险。根据《关于保健食品再注册有关问题的通知》（国食药监许[2010]300号），“不予再注册的产品应当自不予再注册通知书发布之日起停止生产，此前生产的产品允许销售至保质期结束。不符合安全要求的，应当立即停止生产销售。”根据公司的承诺，在善元堂牌富铬酵母生地软胶囊的再注册申请被受理前，公司仅会销售在原批文有效期内生产且未过保质期的该产品。

② 公司已在《公开转让说明书》“第三节 公司治理”之“三、最近两年内有关处罚以及诉讼的情况”之“（三）最近两年一期诉讼、仲裁的情况”补充披露如下：

惠优喜与张宝辉就诉讼相关事项达成和解，并于2016年12月29日签署《协议书》，约定惠优喜以现金或转账形式向张宝辉支付人民币20,016.00元，自协议生效之日，双方之间的所有诉讼及纠纷全部解决，惠优喜已向张宝辉支付完毕上述和解款项，双方不存在纠纷。

除上述问题外，公司不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页以下无正文，为广州富诺健康科技股份有限公司关于《广州富诺健康科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见之回复报告》的签字盖章页）

广州富诺健康科技股份有限公司

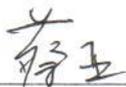
法定代表人：

  
程彦

2017年1月23日

(本页以下无正文,为新时代证券股份有限公司关于《广州富诺健康科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见之回复报告》之签字盖章页)

内核专员:



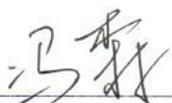
蔡亚

项目小组负责人:

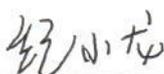


冯森

项目小组成员:



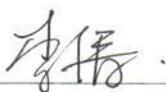
冯森



纪小龙



杨铜



李涛

