

武汉九生堂生物科技股份有限公司

关于 2022 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

武汉九生堂生物科技股份有限公司（以下简称“九生堂”或“公司”）于 2023 年 9 月 12 日收到贵部出具的《关于对武汉九生堂生物科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 404 号）（以下简称“《问询函》”）。收到《问询函》后公司董事会及管理层高度重视，积极组织有关人员对《问询函》当中涉及的有关问题进行了核查并逐项落实，现将相关事项回复如下：

问题 1.关于主要客户供应商

根据 2022 年年报，你公司前五大客户销售金额合计 1,401.04 万元，占年度销售总额的 50.46%。第一、二大客户均为个人客户，销售金额占年度销售总额比例合计 33.28%，较 2021 年增长了 31.26 个百分点。其中，司建忠销售占比由 2.02%增长至 23.72%；广安华孝堂养老服务有限公司已于 2022 年 6 月更名为四川易和养老服务有限公司。另外，你公司前五大供应商采购金额合计 222.09 万元，占年度采购总额的 70.75%。

请你公司：

（1）说明公司与个人客户和个人供应商（如有）的交易情况，包括金额和业务类型等，对公司业务整体占比情况，是否具有商业合理性，个人客户和供应商与公司及其控股股东、实际控制人、主要股东、董监高、核心技术人员是否存在关联关系，个人客户及供应商（如有）相关业务结算模式及与前者的收入确认方式；

（2）结合主营业务采购模式及销售模式、行业特性等、产品竞争力、价格变动趋势、订单获取方式等，说明采购、销售集中度较高的原因，对司建忠销售占比大幅增长的合理性，是否对个别供应商或客户存在重大依赖，与同行业可比公司是否存在差异；

（3）更正主要客户“广安华孝堂养老服务有限公司”的名称为“四川易和养老服务有限公司”。

九生堂回复：（1）公司与个人客户的交易情况

个人客户名称	销售产品	销售金额	业务类型	占总收入比
司建忠	三九蛋白肽口服液	6,585,727.43	现款，款到发货	23.75%
徐凤	三九蛋白肽口服液	2,654,569.91	赊销	9.57%
陈志彪	三九蛋白肽口服液	403,539.81	现款，款到发货	1.46%
张燕贞	三九蛋白肽口服液	368,283.17	现款，款到发货	1.33%
华惠忠	三九蛋白肽口服液	265,486.73	赊销	0.96%

以上为主要个人客户的销售情况，其他零售的个人客户金额占比较小。公司与个人客户存在较大交易的商业合理性：与公司合作的个人客户通过线下方式进行销售，主要销售模式为线下门店销售，可以做到区域性的覆盖，更好的宣传公司产品，其线下合作的门店都是个人经营业主，属于终端市场销售，符合行业惯例。公司不存在向个人供应商发生大额采购情况。

个人客户和供应商与公司及其控股股东、实际控制人、主要股东、董监高、核心技术人员不存在关联关系；个人客户经销商，主要结算模式是以现款现货的方式进行结算，公司收到客户对公转款之后，按照约定进行发货，收入确认方式为货物发出时进行收入确认，部分涉及赊销的情况，收入确认方式为委托物流将货物发出时确认收入。2020年疫情出现后，整个市场消费低迷，为鼓励支持经销商能更好地维护市场，我公司根据经销商合作年限及资质、整体实力等分析，对部分经销商进行赊销的方式鼓励经销商更好地扩大市场。

（2）公司采购、销售集中度较高的原因：公司前五大供应商采购金额222.09万元，占年度采购总额的70.75%，公司产品包装构成为口服液包装盒、口服液瓶、口服液盖、塑托、吸管，公司前期选择好供应商之后，为保证产品质量，一般情况不会更换供应商，主要是双方长期合作建立了稳定的供需关系，双方都有一定的信任和默契度，能在预定的时间交付采购物资，保证公司正常稳定的生产，即使在公司突然增加订单时，也可以快速地订购包材，具有较大的灵活性。长期的合作，也可以保持一个相对稳定的价格，降低公司采购成本，所以对供应商不存在重大依赖。经销商前五大销售额合计1401.04万元，占年

度销售总额的 50.52%，公司销售主要为经销商模式和自销模式，历年来公司主要依靠经销商销售为主，近三年前五大经销商销售占比为 51.60%、54.37%、50.52%，虽然前五大经销商销售占比较高，但是每年的前五大经销商都会有不同，不会对个别经销商有重大依赖。近几年，随着互联网电商直播业务的发展，公司也开始对互联网电商直播渠道进行发力，在各个互联网电商平台进行推广，扩大公司市场份额，提升公司整体实力，把公司自销平台做大，实现利润最大化。根据搜索与本公司有类似业务的可比挂牌和上市公司 2022 年度年报相比，汤臣倍健 2022 年度销售模式中，经销模式收入占比 75.78%，直营模式收入占比 23.80%，其他模式收入占比 0.42%，根据其年报公告的数据显示，其销售主要依靠经销模式，与我公司不存在差异；在采购方面，汤臣倍健前五大供应商采购额占年度采购总额的比例为 29.81%，与我公司存在差异，主要是汤臣倍健产品分为片剂、粉剂、胶囊、其他包括礼盒装产品及液体饮料、软糖等其他剂型产品，产品类型较多，采购供应商较为分散，我公司主要做肽类口服液，产品包装构成主要为口服液包装盒、口服液瓶、口服液盖、塑托、吸管，公司前五大供应商基本涵盖了产品的包装构成，因此前五大供应商采购额占年度采购总额比例较高。

(3) 主要客户“广安华孝堂养老服务有限公司”的名称为“四川易和养老服务有限公司”。由于公司财务账套中之前已经添加了经销商名称，经销商变更名称未能及时告知我公司，造成披露年报时名称发生不一致的情况，公司将及时更正该客户信息。

问题 2、关于经营业绩

根据 2022 年年报，你公司营业收入为 2,773.44 万元，同比下降 23.50%，主要原因系受宏观环境、市场消费低迷等外部因素的影响，销售订单减少所致。其中，肽口服液同比减少 24.17%，葛根肽饮品同比增长 45.22%。公司净利润为 675.93 万元，同比下降 57.60%，主要由于营业收入出现较大下滑；生产不饱和，固定成本较高致单位生产成本上升，加之部分产品促销降价，使得综合毛利率有所下降；促销活动使得销售费用有所增加；新办公楼装修费用摊销、发生存货损毁致管理费用增加。

你公司综合毛利率为 80.99%，同比下降了 2.12 个百分点。其中，肽口服液毛利率为 82.31%，葛根肽饮品毛利率为 9.40%。另外，你公司本期未对固定资产计提资产减值准备。

请你公司：

(1) 结合各细分业务产品竞争优势、产品成本及销售价格的变动趋势、业务模式、应用领域、同行业可比公司情况等，说明肽口服液毛利率较高但葛根肽饮品毛利率较低的原因及合理性，肽口服液毛利率与同行业可比公司毛利率是否存在较大差异；

(2) 结合同期同行业可比公司的生产情况说明生产不饱和的主要原因，是否属于行业惯例，是否存在产能过剩情况，并结合上述分析说明本期对固定资产计提资产减值准备的原因及合规性；

(3) 说明报告期内采用的促销方式（包括但不限于积分、赠送、返点、折扣等）、相关金额及会计处理方法；

(4) 说明报告期内存货损毁的原因，并结合存货减值测试过程说明报告期内未对存货计提减值准备的原因和合理性；

(5) 结合上述分析、主要客户合作年限、行业政策、未来经营计划、2021 年期末在手订单、期后新签订单、收入确认时点等，量化说明 2022 年营业收入、净利润均大幅下降的合理性，并论述截至目前公司为改善经营状况采取的措施及可行性。

九生堂回复：(1) 肽口服液毛利率较高但葛根肽饮品毛利率较低的原因及合理性：公司通过经销和自销进行销售，肽类口服液的经销毛利率为 74.52%，自销毛利率为 93.04%，综合毛利率为 80.99%。肽类口服液主要为母公司生产销售，自销模式主要通过电商等线上渠道销售，直接面向终端客户，定价基本在终端销售指导价（各平台统一零售价 330 元/盒）的基础上，根据季节及各大节日活动和各平台促销活动等因素综合确定；经销模式下，经销商主要是走线下模式进行销售，主要是门店、药房等方式，公司给予经销商预留相应的合理毛利空间，采取低于终端销售指导价的价格向经销商销售产品。葛根肽饮品毛利率较低，主要是葛根肽饮品为公司子公司湖北酶法葛根肽生物科技有限公司生产，该公司生产厂区位于湖北省革命老区麻城市木子店镇，该地区为山区，交通较为不方便，运输成本高，疫情后，整个市场消费需求下降，该公司生产的葛根肽饮品订单数量不多，生产不饱和，单位成本分摊较高，另葛根肽饮品定位为普通饮品，市场定价较低，销售的定位为经销商销售，因此葛根肽饮品毛利率相对较低。

肽口服液毛利率与同行业可比公司毛利率差异不大，因为公司主打产品是做肽类口服液，目前在行业为独一家，根据检索了解到，汤臣倍健、江中药业这两家企业中涉及部分肽类产品。根据汤臣倍健及江中药业公司 2022 年度报告中，汤臣倍健境内线上毛利率 71.46%，江中药业的主营业务毛利率为 64.93%，结合该两家企业相近产品毛利率情况，我公司毛利率不存在较大差异。

(2) 公司生产不饱和的主要原因：2020 年疫情年后，整个市场消费低迷，不管自销还是经销都相应地受到冲击，市场消费能力下降，造成公司销量、经销商订单有所下降，2022 年全年受疫情影响，企业所在园区出现疫情情况，防疫指挥部对我公司所在生产厂区进行封禁管控，这是生产不饱和的主要原因，不存在产能过剩情况。公司报告期内，未对固定资产计提资产减值准备，主要是公司的相关生产设备一直正常投入使用，会持续为公司带来经济效益。

(3) 报告期内公司采取的促销方式为国家节假日对产品进行折扣活动，针对每一个节假日、纪念日进行不一样的折扣力度。2022 年为疫情最后一年，也是疫情防控的关键一年，公司主打产品三九蛋白肽口服液具有免疫调节、抗辐射功能，公司为普及全民免疫、群体免疫常态化，公司针对武汉市全市民举行全民免费免疫行动，免费免疫门店遍布武汉三镇，对我市群体免疫起到了积极作用。对于赠送的产品，公司按照视同销售进行账务处理，计提税费，本年涉及赠送计入销售费用的金额为 69,835.81 元，公司不存在搭售产品，对于节假日、纪念日等活动为了鼓励消费者多买，公司会给予一定的价格折扣，对于商品折扣的收入确认，按照购买者扣减平台活动及商业折扣以后的价款确认收入和销项税。

(4) 报告期内存货损毁的原因，主要是公司产品保质期为两年，有部分产品销售保质期期限到了进行报废处理，另外有销售期间部分消费者退回的货物，因不能再二次销售公司也将一并进行报废处理，还有部分临期存货公司按照要求计提了存货减值。公司在报告期末进行了存货的减值测试，对账龄在 1-2 年销售不理想的肽类产品如苦瓜多肽口服液、大豆寡肽口服液按 50%计提存货跌价准备，对超过 2 年的 660ml 肽酒按 100%计提了存货跌价准备。

(5) 公司收入、成本费用、利润对比情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	增减比率
营业收入对	经销商	18,052,304.54	24,339,120.27	-25.83%

比	自销	9,682,058.93	11,916,934.33	-18.75%
	合计收入	27,734,363.47	36,256,054.60	-23.50%
成本费用对比	营业成本	5,272,402.73	6,124,619.51	-13.91%
	税金及附加	1,992,617.50	825,241.16	141.46%
	销售费用	2,389,192.93	1,899,610.97	25.77%
	管理费用	8,742,924.61	7,054,950.71	23.93%
	研发费用	2,154,737.17	2,176,560.81	-1.00%
	财务费用	441,249.01	652,230.50	-32.35%
净利润对比	净利润	6,759,318.80	15,941,225.35	-57.60%

公司主要客户的合作年限均在2年以上，由于公司所属行业为大健康产业，公司主要产品是保健食品，在做产品宣传推广同时都会受到限制，我公司与客户签订合同明确注明，不能做违法经营、传销等违法手段来销售产品，如发现其违法违规售卖产品，公司将立即停止其经销商资格，并对其作出相应的处罚。未来我公司秉着敞开心思维，接纳全国各地优质的客户团队，作为我公司后续增长的突破点。

公司2021年期末及本期受疫情及市场大环境影响，销量订单、新签订单有所减少，使得公司收入下降，其中主要经销商销售情况下降较为明显，经销商客户青花鱼（北京）健康产业科技有限公司的销售收入由2021年度的6,460,778.75元减少至2022年度的1,770,435.40元，减少72.60%，经销商客户广安华孝堂养老服务有限公司（后更名为四川易和养老服务有限公司）销售收入由2021年度的4,284,566.36元减少至2022年度的1,769,557.52元，减少58.70%。成本费用的增加主要是本期在建工程完工，开始费用摊销，相应的物业水电费增加，另外公司前期厂房未能办理产权证书，在本期办理了产权证书，缴纳了房产税、土地使用税，使得税金及附加较上年同期增加。

截至目前公司为改善经营状况采取了相关措施：一是从销售模式上，自销团队由以前的线上（天猫、淘宝、京东等），2023年新增加与第三方合作的短视频营销、直播带货营销，针对抖音、快手、小红书等目前主流媒体进行推广，

扩大我公司在短视频营销的短板。二是经销商方面，公司面向全国招募优质的团队客户作为我公司新代理商，为公司后期增长提供源源不断的动力。

问题 3、关于收入确认及销售模式

根据 2022 年年报，你公司销售模式分为经销及网销平台销售。经销模式下，在商品已经出售，发货时确认销售收入，同时根据所销售商品的对应存货价值结转主营业务成本；网络平台直销模式下，在商品已经出售，网络平台销售规定的退货期满时确认销售收入。其中，本期经销收入占比 65.09%，经销毛利率为 74.52%；网销平台收入占比 34.91%，网销平台毛利率为 93.04%。经查询你公司官网，公司除经销、网络平台销售外，还通过公司官网销售电话及实体店进行销售，但并未在年报中列明。另外，你公司销售费用为 238.92 万元，同比增长 25.77%，同期收入同比减少 23.50%。其中，网络服务费同比增长 27.40%，网络平台销售收入同比减少 18.75%。

请你公司：

(1) 结合各项业务类型以及合同条款关于风险承担的具体约定情况、销售和采购合同条款中关于产品定价权、存货风险责任承担、信用风险承担等情况，说明相关收入的会计处理是否符合企业会计准则的规定，经销模式未规定退货期满即确认收入的原因，是否存在跨期确认收入的情况，以及该模式下产品质量相关纠纷、投诉或诉讼的情况；

(2) 说明经销、网销平台销售模式下产品种类、销售金额及占比、定价策略、结算方式、相关内部控制的关键环节，并分析网销平台毛利率高于经销模式的原因及合理性；

(3) 说明报告期内公司是否通过官网销售电话、实体店实现销售，如有请就年报进行更正；

(4) 结合销售费用具体构成、产品销售政策、主要营销活动、同行业公司费率情况等，说明销售费用变动趋势与营业收入不一致的原因及合理性，销售费用占比与同行业对比是否存在显著差异；并结合网络服务费的收取政策、网络服务收入等，量化说明网络服务费与网络服务收入是否匹配。

九生堂回复：(1) 公司销售模式分为经销商销售及依托网销平台等进行自销。经销模式下，在商品已经出售，发货时确认销售收入，同时根据所销售商品的对应存货价值结转主营业务成本；网络平台直销模式下，在商品已经出售，

网络平台销售规定的退货期满时确认销售收入。经销商销售及公司直销销售都约定了产品的市场价格、存货的风险责任承担等，在经销商模式下，公司按照客户订单要求，在约定时间内发出产品，违约承担相应损失，除非产品质量与要求不符，经具有检验资质部门检验认可后，公司将按要求退换产品。公司对于经销模式下，未规定退货期满即确认收入的原因：主要是公司根据历年经销商销售情况来看，公司将产品发出后，未出现过退货的情况，因此公司会对这种退货的可能性作出合理估计，对发出商品后，公司按照不会退货的情况进行收入确认。另外公司规定产品发出对方签收后，除非产品质量与要求不符，且经具有检验资质部门检验认可等情形，否则不允许退货，不存在跨期确认收入的情况。公司与经销商在合同中约定了，其在进行相关宣传时，必须合法合规，否则造成的后果由其自行承担，相关质量纠纷、投诉等公司会配合经销商进行解决，在经销商模式下未出现过大的产品质量纠纷、投诉等情况，主要是一些经销商的产品售后问题，比如消费者购买的产品在运输过程中会出现部分破损或者部分消费者对于产品的口感等会作出一些反馈的情况，公司会及时和经销商一起解决消费者的相关问题。自销销售模式下，由于相关网上销售平台（京东、淘宝、天猫等）规定了七天无理由退换货的要求，因此公司按照平台要求在退货期满确认销售，自销产生的相关纠纷、投诉等由公司及相关售后人员与消费者进行沟通处理。

(2) 经销和自销模式销售情况对比

序号	销售模式	销售产品种类	销售金额	销售占比	结算方式	毛利率
1	经销商	三九蛋白肽口服液	17,548,570.03	63.27%	现款、赊销	76.39%
		葛根肽凉茶饮料	503,734.51	1.82%	现款	9.40%
		小计	18,052,304.54	65.09%	-	74.52%
2	自销	三九蛋白肽口服液	9,495,863.74	34.24%	现款	93.20%
		调脂康口服液	4,069.91	0.01%	现款	90.51%

	苦瓜多肽口服液	35,674.79	0.13%	现款	86.50%
	大豆多肽口服液	108,734.42	0.39%	现款	83.99%
	海参多肽饮品	35,379.79	0.13%	现款	86.92%
	九生堂蛋白肽饮品	2,336.28	0.01%	现款	90.49%
	小计	9,682,058.93	34.91%	-	93.04%
	合计	27,734,363.47	-	-	-

公司自销销售毛利高于经销商销售毛利，主要是自销销售通过电商、电话等渠道进行销售，主要面向终端个人消费者，自销时公司产品涉及的中间流转环节较少，公司具有较大的定价空间，而经销模式下，经销商向公司买断产品后，通过门店、分销等销售渠道自行负责销售，经销商承担了产品推广、客户服务、运输等销售环节的大部分费用，公司的定价需要对经销商预留相应的合理毛利空间。

(3) 报告期内公司有通过官网销售电话实现销售，未进行实体店销售，公司将对年度报告进行更正。

(4) 销售费用变动趋势与营业收入不一致的原因及合理性，主要是公司为了在疫情后快速恢复销售，在 2022 年增加了网上平台的宣传推广的力度，同时在线下开展免费免疫活动增加了产品宣传投入 6.98 万元，增加新销售办公场所产品宣传 18.83 万元，另外公司 2022 年初入住的新销售办公场所的物业、水电费用较上年同期增加较多。附销售费用对比表。

项目	本期发生额	上期发生额	变动比率
工资福利费	1,071,211.58	1,007,527.26	6.32%
社保	138,222.83	163,513.77	-15.47%
住房公积金	21,225.60	26,669.60	-20.41%
办公费	108,711.08	104,137.39	4.39%
差旅费	24,462.66	17,679.66	38.37%

招待费	0.00	10,442.88	-100.00%
网络服务费	357,815.54	280,849.61	27.40%
业务宣传费	282,455.71	87,138.35	224.15%
物业水电费	304,491.57	77,663.47	292.07%
折旧费	79,016.36	122,308.98	-35.40%
修理费	1,580.00	1,680.00	-5.95%
合计	2,389,192.93	1,899,610.97	25.77%

公司销售费用构成主要为销售人员工资福利、相关宣传推广费用及固定开支，销售费用占收入的比为 8.61%，相比于同行业占比较小，主要是公司的宣传推广比较少，目前主要是集中各个网上平台的精准推广（天猫的直通车、京东的京准通等、百度推广、抖音短视频等）。其中计入销售费用中的网络服务费明细如下：

网络服务费构成		
序号	项目	金额
1	官网、各店铺插件	5,299.75
2	800 呼系统服务费、短信群发	17,403.77
3	各网站、域名主机续费	6,362.00
4	天猫直通车推广费用	44,846.80
5	京东京准通推广费用	24,624.47
6	淘宝天猫服务费	88,841.16
7	京东平台使用费、服务费	134,650.63
8	微信商城平台使用费、服务费	35,680.85

9	拼多多费用	106.11
	合计	357,815.54

其中各个平台的除了每年的固定平台使用费外，还包括各平台按照店铺销售额的比率收取的服务费，收取的标准按照各平台规定的费率收取，网络服务费的增长与通过网络销售收入变动是相匹配的。

问题 4、关于向同一主体投资理财并进行借款

根据 2022 年年报，你公司交易性金融资产为 5,161.84 万元，均为公司购买的银行理财产品。其中，3,887.25 万元为募集资金存入至汉口银行光谷金融服务中心的协定存款。公司将账面价值为 2,178.99 万元的中建光谷之星写字楼向汉口银行光谷金融服务中心抵押借款，长期借款期末余额为 530.84 万元。

请你公司：

(1) 逐一说明报告期末理财产品投资的具体内容，包括不限于发行方名称、购买渠道、理财金额、期限、收益率水平、收益金额、资金最终流向，是否存在公开市场报价，是否存在收回的风险；

(2) 说明将协定存款列为交易性金融资产而非银行存款的原因及合理性，以及上述协定存款是否受限；

(3) 补充说明长期借款的具体情况，包括借款方、借款利率、借款期限、剩余归还期限、还款计划、资金来源；

(4) 结合上述分析，说明同时向汉口银行光谷金融服务中心投资理财并抵押借款的原因及合理性。

九生堂回复：

(1) 公司在不影响公司经营需求的前提下，为了提高资金利用效率，增加投资收益，向汉口银行科技金融服务中心购买结构性存款。公司于 2019 年 6 月 11 日与汉口银行科技金融服务中心签订单位协定存款合同，合同账号为 005091000000343。合同内容为：在汉口银行开立协定存款账户，其基本存款额度为人民币壹佰伍拾万元，按季度结息，基本存款额度以内的存款按结息日中国人民银行公布的活期存款利率计息，超过基本存款额度的存款按结息日中国人民银行公布的协定存款利率计息，合同有效期一年。合同期满，双方均未

书面提出终止或者修改合同，本合同自动延期，其协定存款账户继续使用。本合同不得质押。截至本次年报回复日，本合同仍继续执行。

以上协定存款理财不存在风险，就是本公司在汉口银行开立的一般银行存款账户，资金可以随时支取。

(2) 将协定存款列为交易性金融资产而非银行存款的原因及合理性：取得交易性金融资产的目的主要是为了近期内出售或者回购、赎回，企业持有的目的是短期性的，即为了短期获利，一般不超过一年。根据交易性金融资产的特点，公司购买的一年期的短期理财相关产品，以获取银行利息为目的，利息收入计入当期损益，因此财务报表列示为交易性金融资产。该存款存于本公司银行账户，不存在质押等情形，该笔资金使用不受限。

(3) 长期借款的具体情况：

借款方	借款期限	借款利率 (%)	剩余归还 期限	还款计划	资金来源
汉口银行 科技金融 服务中心	60个月	5.46%	27个月	每月支付 本金和利 息	自有资金

2020年11月4日，本公司与汉口银行科技金融服务中心签订固定资产借款合同，以中建光谷之星写字楼房产作为抵押，合同期限60个月，贷款人（乙方）为汉口银行股份有限公司科技金融服务中心，借款利率以贷款发放日前一日全国银行间同业拆借中心5年期以上贷款市场报价利率（LPR）为基准利率，在该利率基础上加点81个基点。在定价的基准利率发生调整的，本合同项下执行的利率于贷款期限内每年1月1日作出调整。截至2023年8月21日，剩余归还期限为27个月，采取等额本息的偿还方式，由公司每月用自有资金偿还本金及利息。

(5) 同时向汉口银行光谷金融服务中心投资理财并抵押借款的原因及合理性：2020年新增长期借款12,550,000.00元，是公司购买武汉市东湖高新区中建光谷之星写字楼，向汉口银行光谷金融服务中心抵押借款所增加。由于公司资产负债率较低，考虑到后期企业有上市的需要，适当地通过银行借款来提高企业的资产负债率，以扩大生产经营，开拓市场，增强企业活力。另外由于募集资金属于专款专用，在确保资金安全、不影响公司正常经营的前提下，公司

利用暂时闲置资金购买短期保本理财产品，以增加资金收益，提高闲置资金使用效率，为公司及股东获取更多的回报。公司在 2019 年进行理财选择的过程中，通过多方对比最终选择存款利率相对较高的汉口银行科技金融服务中心进行理财。另外在汉口银行同时进行抵押借款，主要是在 2016-2017 年间与汉口银行有过贷款方面的合作，因此从授信额度、利率等方面考虑，公司继续与汉口银行进行合作。

问题 5、关于在建工程

根据 2022 年年报，你公司在建工程期初余额为 266.42 万元，期末余额为 0。其中，重要在建工程项目本期变动情况中显示中建光谷之星办公楼装修工程预算数为 320 万元，转固金额为 286.19 万元，但未填列工程进度。

请你公司：说明中建光谷之星办公楼装修工程是否已完工，如是，请更正工程进度相关表述，如否，请列示在建工程期末余额。

九生堂回复：本公司中建光谷之星办公楼装修工程在 2022 年 2 月已经完成了最后的消防验收，也通过了中建科技产业园物业管理服务中心的复验。项目已完工，转固金额 2,861,944.36 元，已于当期开始分摊。财务报表附注中列示的重要在建工程项目本期变动情况的完工进度应为已完工，公司将对年度报告进行更正。

武汉九生堂生物科技股份有限公司

2023 年 10 月 9 日

