

关于四川德博尔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【2024】第 069 号

四川德博尔生物科技股份有限公司（德博尔）董事会、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）：

1、关于关联采购

你公司 2023 年年报显示，广汉市鑫述农副产品经营部、广汉市鑫叶农副产品经营部、广汉市鑫钰农副产品经营部、广汉鸿源达商贸有限公司（以下简称“广汉系列供应商”）为你公司 2023 年第二大供应商，2023 年度采购额 6,877,206.73 元、占当年采购比例 6.20%；广汉系列供应商和四川仙鹤生物技术有限公司（以下简称“仙鹤生物”）分别为你公司实控人表弟关鸿、实控人配偶邵磊控制的企业，你公司此前未规范披露上述关联关系。

你公司前五大供应商变化较大，近两年供应商仅青岛亚博生物科技有限公司、枣庄利瑞祥生物科技有限公司重合。

你公司主要产品酶类的毛利率呈现大幅波动趋势，2020 年-2023 年的毛利率分别为 45.07%、35.24%、42.66%、45.96%，你公司公告将酶类产品细分为胰酶、胃蛋白酶、胰激肽原酶、糜胰蛋白酶、胰蛋白酶、糜蛋白酶、弹性蛋白酶等，你公司解释毛利率的回暖主要系成本管控的提升。

请你公司：

（1）说明与广汉系列供应商、仙鹤生物关联采购的具体内容，

采购价格是否公允,与广汉系列供应商采购是否有健全的采购内部控制流程,是否有采购单、物流单、签收单、对账单、增值税专票等采购留痕;

(2) 生猪生物原料作为你公司重要生产原料,说明广汉系列供应商之前从未进入你公司前五大供应商的原因,是否未合并计算采购金额,是否系 2023 年新增供应商,列示你公司近三个会计年度生猪生物原料的采购情况,采购价格和采购对象是否存在大幅变动。

(3) 说明你公司主要供应商变动较大的原因及商业合理性,采购的生物原料或价格较低的基础化工产品是否有采购半径的成本问题,向部分注册地远离你公司的东部沿海企业采购是否具有经济性;

(4) 说明酶类产品整体毛利率呈现大幅变动的的原因,分拆列示主要酶类产品的成本结构(除直接人工、直接原料、制造费用外单独列示燃气费和运费),量化分析酶类产品毛利率近三年先降后升的底层原因。

请年审会计师:

(1) 说明针对关联交易尤其是上述关联采购所执行的审计程序,是否就关联交易的公允性获取了充分适当的审计证据,广汉系列供应商的账簿是否健全,针对此类个体工商实体采购循环的真实性是否可以获得充分的外部审计证据,包括但不限于检疫证、增值税专票、物流单等,是否发现公司存在其他未披露的直系亲属以外近亲属、前员工担任法定代表人的主要供应商或客户;

(2) 说明针对公司酶类产品毛利率变动所做的分析性审计程序

或访谈程序，是否就该项关键财务数据的变动获取充分的审计证据。

2、关于关联销售

你公司 2022 年、2023 年年报显示，BIOZYM（德国）为你公司关联方和近三年第一大客户，2023 年实现销售额 2,865.06 万元、占当年销售的比例为 12.02%，近三年的收入规模和收入占比总体稳定，应收账款 2023 年末余额 1,160.03 万元，对该客户的应收账款周转率高于你公司整体应收账款周转率。

你公司公开转让说明书和公开信息显示，BIOZYM（德国）与你公司同为德阳新诺赛制药有限公司（以下简称“新诺赛”）的股东，分别持股 30%和 70%。从历史来看，你公司实控人张革通过四川省德阳市生化制品有限公司（以下简称“德阳生化”）于 2009 年从常州千红生化制药股份有限公司（以下简称“千红制药”）购得新诺赛股权，千红制药为你公司同行业可比上市公司（002550.SZ），同时在 2019 年以前一直为你公司前五大客户。BIOZYM（德国）与你公司于 2010 年从德阳生化处购得新诺赛股权。新诺赛 2023 年实现收入 6,469.44 万元，实现净利润 1,398.48 万元，为你公司重要子公司。

你公司 2023 年年报显示，本年度外销收入同比增长 53.09%，外销占比高达 65.36%，外销收入增长主要系类肝素（你公司披露为多糖业务）自产业务销售量的增长，多糖业务毛利率再次增长 4.45%。千红药业为大型肝素钠生产企业，千红药业 2023 年年报显示，营业收入同比减少 21.24%，其中外销占比约为 31%，肝素原料药面临下

游企业去库存、需求大幅下滑而导致出口价格和数量均大幅下降，肝素行业整体受到较大的冲击，公司肝素原料药出口亦受此影响导致业绩下降。

你公司 2024 年 4 月 23 日披露的《前期会计差错更正公告》显示，你对 2021 年和 2022 年的类肝素粗品加工业务收入由总额法调整为净额法，CIF 销售价格中的运保费收入由净额法调整为总额法。

请你公司：

(1) 说明与 **BIOZYM**（德国）的商业合作模式、销售内容、销售定价原则，对 **BIOZYM**（德国）销售产品的毛利率及信用条件是否与其他客户存在明显差异，请量化对比 **BIOZYM**（德国）与其他客户销售同类产品的毛利率、客户信用期、应收账款周转率情况；

(2) 说明新诺赛具体负责的业务内容，与 **BIOZYM**（德国）的销售是否主要通过新诺赛进行，与前股东千红制药是否仍存在销售和采购活动，如有，相关交易价格是否公允，信用期是否与其他公司存在较大差异；

(3) 说明类肝素业务的商业模式，进一步说明会计差错更正从总额法调整为净额法的原因和会计依据，说明类肝素外销收入大幅增长且毛利率连续提高的原因，除收入确认政策调整外，从终端客户下游原料药需求、类肝素细分赛道的行业情况、类肝素原料价格变动等方面全面分析类肝素业务价量齐升的合理性。

3、关于不同销售模式的毛利率差异

你公司公开转让说明书显示，你公司 2020 年经销模式毛利率为 37.63%、非经销模式毛利率为 47.69%；2022 年 1-9 月经销模式毛利率为 40.86%、非经销模式毛利率为 48.69%；2021 年经销模式毛利率为 39.51%、非经销模式毛利率为 26.99%；公司 2021 年经销模式毛利率明显高于非经销模式毛利率，与 2020 年及 2022 年 1-9 月呈现相反情况。

你公司 2023 年年报和公开转让说明书显示，公司前五大客户中存在常州朗潇贸易有限公司（以下简称“朗潇贸易”）、保定飞思孚工贸有限公司（以下简称“飞思孚”）等商贸型公司。

请你公司：

（1）明确朗潇贸易、飞思孚等是经销模式还是贸易模式，列示 2022 年、2023 年各类销售模式的收入、成本、客户数量、平均销售金额和毛利率，简要说明与非直销客户的合作模式、定价原则和权责归属；

（2）结合 2021 年-2023 年财务数据分析不同销售模式毛利率存在差异且年度上存在较大波动的原因及合理性，请从不同销售模式的客户结构、产品结构、行业整体走势、折扣促销政策等方面量化分析主要单品价格和毛利率波动的原因。

请就上述问题做出书面说明，并在 2024 年 7 月 2 日前将有关说明材料报送我部（nianbao@neeq.com.cn），同时抄送监管员和主办券商；如披露内容存在错误，请及时更正。

特此函告。

挂牌公司管理一部

2024年6月18日