

关于对杭州博可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 449 号

杭州博可生物科技股份有限公司（博可生物）董事会：

我部在挂牌公司 2023 年年报审查中关注到以下情况：

1、关于业务模式和经营业绩

年报显示，你公司 2023 年实现营业收入 84,729,217.08 元，较去年同期增长 30.17%，实现毛利率 80.97%，较去年同期增加 0.92 个百分点。按产品看，保健食品、亮眼睛、麦绿素碱麦素系列分别实现毛利率 83.07%、71.72%、77.43%。你公司 2022、2021 年毛利率为 80.05%、82.37%。年报附注中披露了你公司对买断式经销模式、零售模式、网络销售三种不同销售模式下的收入确认方法。你公司未披露主要客户及供应商的具体名称。

请你公司：

（1）列示你公司主要产品的成本构成情况，列示报告期内买断式经销、零售、网络销售三种不同销售模式下各产品销售额及占比、渠道成本等情况，结合行业宏观发展、同行业可比公司、在手订单及期后销售情况、三种销售模式的销售逻辑等，说明你公司毛利率持续处于高位的原因及合理性，未来是否存在下降风险；

（2）按统一标识披露报告期内及上年同期主要客户，列示前五大客户收入变动情况，说明报告期内对新增客户的销售金额及占比，结合新签订单、执行订单、客户数量、下游需求说明营业收入大幅增

加的原因及合理性，营业收入增长趋势是否与出货量、运输费、销售回款金额等相匹配；

(3) 说明你公司买断式经销中是否存在销售退回的情况，是否约定了产品追溯的具体条款，相关不良事件发生时公司如何追溯产品信息及应对措施；说明公司对经销商是否存在考核管理等情况，列示主要经销商的销售金额、平均售价、向经销商提供商业折扣、代金券、返点等情况；

(4) 说明你公司零售模式与网络销售模式的区别，是否存在线下自营门店；列示你公司网络销售的主要渠道、平台中，各平台的销售额、各产品占比、用户量变化情况、复购率、平均客单价、推广 ROI 等，结合上述情况说明零售及网络销售收入是否具有可持续性，是否具备进一步增长潜力。

2、关于销售费用

报告期内，你公司发生销售费用 17,748,234.10 元，同比增长 48.45%，其中职工薪酬为 10,957,502.65 元，同比增加 2,761,317.81 元，业务宣传费为 4,601,990.07 元，同比增加 2,768,707.46 元，你公司解释为因销售收入增加所致。你公司期末销售人员共 29 人，较期初减少 4 人。你公司线上销售主要为公司自营的天猫、京东等电商平台旗舰店以及各平台大健康领域的达人主播等。

请你公司：

(1) 结合你公司在各电商平台的销售推广投放策略及费用情况、

相关内容账号的运营模式、主播合作情况、店播安排及效果、达人粉丝量分布、社群运营策略等，说明你公司报告期内线上销售费用的变动情况及原因；并结合线下市场开拓情况、客户获取渠道等，说明报告期内销售费用中业务宣传费大幅增长的原因及合理性；

(2) 结合销售人员薪资结构及绩效考核安排、人员变动等，说明销售费用中职工薪酬大幅增长的原因。

3、关于研发费用

你公司 2023 年发生研发费用 5,130,404.53 元，同比增长 37.42%，其中职工薪酬 3,190,955.87 元，与上年基本持平，主要增长为检验费和委托开发费。你公司期末研发人员合计为 12 人，较期初减少 8 人。

请你公司列示本期进行中及新增的研发项目详情，包括但不限于研发内容、研发进展、研发成果、预期收益、是否委外、人力投入、成本归集等，并结合项目实施生命周期、研发人员薪资情况、研发人员的认定标准，说明你公司是否存在研发人员与其他人员混同情形，研发工时等归集是否准确，说明报告期内研发人员大量减少的同时对应职工薪酬上升的原因。

4、关于差错更正

2024 年 4 月 26 日，你公司披露《会计差错更正公告》，对 2022 年财务数据进行更正，主要涉及对跨期收入，成本、费用归集分类等

进行更正。其中对跨期的销售积分、销售返利进行了调整。

请你公司：

（1）结合业务模式、合同安排、收入确认政策、销售积分返利的业务来源及逻辑等，详细说明收入跨期具体产生原因，以及报告期更正原因；

（2）结合更正原因、更正事项影响等，说明未能于有关事项发生当期发现并纠正有关问题的原因；你公司财务内控是否健全，是否能够有效预防、发现并纠正有关会计处理问题。

请就上述问题做出书面说明，并在 8 月 30 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 8 月 16 日