

宁波玉健健康科技股份有限公司
与
国金证券股份有限公司

关于宁波玉健健康科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



（地址：成都市青羊区东城根上街 95 号）

《关于宁波玉健健康科技股份有限公司股票公开转让并挂牌 申请文件的审核问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司签发的《关于宁波玉健健康科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。根据问询函的要求，国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”或“主办券商”）会同宁波玉健健康科技股份有限公司（以下简称“玉健健康”或“公司”）、上海市通力律师事务所、中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问询函中所提问题进行了认真讨论与核查，本着勤勉尽责、诚实守信的原则就问询函所提问题逐条进行了回复，具体内容如下，请贵所予以审核。

除特别说明外，本问询函回复所用释义与《宁波玉健健康科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》保持一致。涉及公开转让说明书补充披露或修改的内容已在公开转让说明书中以楷体加粗方式列示。本问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
对公开转让说明书的修改与补充	楷体（加粗）

本问询函回复中，部分合计数与各分项数值之和在尾数上可能略有差异，为四舍五入原因造成。

目录

问题 1.关于境外客户	3
问题 2.关于主要供应商及存货	39
问题 3.关于业务合规性.....	64
问题 4.关于历史沿革.....	94
问题 5.关于特殊投资条款.....	111
问题 6.关于经营业绩.....	122
问题 7.关于应收账款.....	158
问题 8.关于固定资产及在建工程.....	166
问题 9.其他事项.....	178

问题 1.关于境外客户

根据申报材料，加拿大公司 INOVO 报告期各期均为公司第一大客户，销售占比超 50%；境外销售占比分别为 87.60%、81.79%、82.87%；销售模式主要为向贸易商销售。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充披露。

请公司说明：（1）主要客户 INOVO 的具体情况，包括实际控制人、成立时间、经营规模、终端客户情况、公司销售占 INOVO 采购的比例，INOVO 与公司业务合作的合作历史、合同签订周期及续签情况、具体模式、结算方式、定价依据，INOVO 的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期，进一步说明公司核心竞争优势，公司是否存在被替代的风险；（2）公司报告期内及期后新客户开拓情况，新客户合作稳定性，降低大客户依赖的具体措施；（3）公司 2023 年向 INOVO 收取大额赔偿金的具体情况，包括但不限于赔偿涉及事项、金额、原因、定价依据，是否存在其他利益安排，是否存在持续发生可能性，是否影响公司与 INOVO 的持续稳定合作，是否对公司持续稳定经营存在重大不利影响；（4）报告期各期除第一大客户以外的主要客户的具体情况，包括但不限于名称、金额及占比、客户类型、经营地区、注册资本、实际控制人、成立及开始合作时间、市场地位及经营规模、主要终端客户；公司客户集中度较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致；（5）公司主要向贸易商销售是否符合行业惯例，与同行业公司是否保持一致；公司是否直接发货给终端客户；贸易商是否囤货，如是，主要贸易商客户进销存情况、终端销售情况等，是否存在贸易商压货情形，是否存在通过贸易销售提前确认收入情形；报告期各期公司向生产型客户与贸易商客户的毛利率差异比较情况及原因分析。

请主办券商、律师、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充核查，并发表明确意见。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对主要客户采取的具体核查方

式、程序、比例、核查结论，说明针对贸易商终端客户采取的具体核查措施及有效性、比例、结论，对公司销售的真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【回复】

一、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充披露

公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”中对公司境外收入补充披露如下：

“（1）境外销售情况

①主要进口国和地区情况

报告期内，公司境外销售的具体进口国和地区分布情况如下：

单位：万元						
项目	2024 年 1 月—5 月		2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
加拿大	14,964.65	78.89%	19,071.67	72.51%	18,487.35	73.83%
美国	2,706.10	14.27%	5,466.45	20.78%	5,124.54	20.46%
澳大利亚	845.76	4.46%	524.07	1.99%	508.02	2.03%
新西兰	124.63	0.66%	247.46	0.94%	239.30	0.96%
其他地区	327.33	1.73%	992.57	3.77%	682.10	2.72%
外销收入合计	18,968.47	100.00%	26,302.21	100.00%	25,041.31	100.00%

注：外销收入包含主营业务收入及其他业务收入中来自境外的收入。

报告期内，公司以境外销售为主，主要销往加拿大、美国、澳大利亚、新西兰等国家和地区。

②境外主要客户情况

报告期内，公司各期前五大境外客户销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占营业收入比重	客户类型	所在国家或地区
2024 年 1-5 月					

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占营业收入 比重	客户类型	所在国家或地区
1	INOVOBIO LOGIC INC.	15,118.67	66.24%	贸易商客户	加拿大
2	H&M USA INC.	1,338.24	5.86%	贸易商客户	美国
3	Gorman Unlimited PtyLtd	443.20	1.94%	贸易商客户	澳大利亚
4	内蒙古昶辉生物科技股份 有限公司(注)	388.95	1.70%	贸易商客户	美国
5	IMCD	314.51	1.38%	贸易商客户	澳大利亚、加拿 大等
合计		17,603.57	77.13%	-	-

2023 年

1	INOVOBIO LOGIC INC.	18,788.16	58.50%	贸易商客户	加拿大
2	H&M USA INC.	3,507.05	10.92%	贸易商客户	美国
3	IMCD	455.02	1.42%	贸易商客户	澳大利亚、加拿 大等
4	Now Foods	346.81	1.08%	生产企业	美国
5	内蒙古昶辉生物科技股份 有限公司(注)	292.69	0.91%	贸易商客户	美国
合计		23,389.73	72.83%	-	-

2022 年

1	INOVOBIO LOGIC INC.	18,591.14	65.33%	贸易商客户	加拿大
2	H&M USA INC.	3,581.02	12.58%	贸易商客户	美国
3	ABEL NUTRACEUTICALS SRL	378.07	1.33%	生产企业	意大利
4	Naturex Inc	334.34	1.17%	生产企业	美国
5	NURA USA LLC	298.10	1.05%	贸易商客户	美国
合计		23,182.66	81.47%	-	-

注：公司产品销售给 KEB NUTRACEUTICAL USA INC，该客户为内蒙古昶辉生物科技股份有限公司的美国子公司。

报告期各期，公司前五大外销客户的收入金额占营业收入的比例分别为 81.47%、72.83%和 77.13%，客户集中度较高，主要系公司第一大客户 INOVOBIO LOGIC INC. 为外销客户。

③主要客户与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容

主要客户与公司不签订框架协议。当客户存在产品需求时向公司发送采购制式订单，订单中约定采购货物名称、产品要求、数量、总金额、到货时间等关键要素。公司根据制式订单的信息安排产品交付。

④境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等

报告期内，公司境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策情况如下：

境外销售模式	公司通常与外销客户签订订单式合同，约定采购货物名称、数量、总金额、到货时间等关键要素
订单获取方式	公司主要通过行业展会、网络推广、主动接洽等方式拓展客户
定价原则	公司主要以市场行情为基础，在市场价格基础上，结合产品成本、采购规模、供需状况、竞争策略等因素与客户协商定价
结算方式	公司外销客户结算方式以电汇支付货款为主
信用政策	针对境外销售公司一般会给予客户一定的信用期，信用期主要在60-90天，具体期限根据不同客户的要求而不同

⑤境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司分销售区域的毛利率情况如下：

项目	2024年1月—5月		2023年度		2022年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
内销	3,854.53	9.24%	5,812.26	11.18%	3,415.25	18.62%
外销	18,968.47	25.44%	26,302.21	20.57%	25,041.31	21.95%
总计	22,823.00	22.70%	32,114.46	18.87%	28,456.56	21.55%

报告期内，公司境内销售毛利率分别为18.62%、11.18%和9.24%，境外销售毛利率分别为21.95%、20.57%和25.44%，境外销售毛利率及收入均高于境内销售。

境外销售的毛利率整体高于境内销售，主要原因系：（1）国内国外主要销售的品种有所不同，外销产品通常为附加值较高、毛利率较高的产品；（2）国内为完全竞争市场，国内客户对国内市场了解较充分。国外客户一般为发达、较发达国家，对原材料价格的敏感性较低，整体国外市场价格高于国内价格，从而导致境外销售毛利率高于内销毛利率。

⑥汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司境外销售主要以美元、欧元等作为结算币种，美元、欧元等币种兑人民币汇率波动对公司业绩产生一定影响。报告期内，汇率波动及其对公司业绩的影响如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1 月—5 月	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（正数为损失， 负数为收益）	-89.44	-244.38	-959.73
利润总额	2,703.13	3,660.75	1,935.89
汇兑损益/利润总额	-3.31%	-6.68%	-49.58%

报告期内，公司汇兑收益占利润总额的比例分别为 49.58%、6.68%和 3.31%。2022 年汇兑收益占利润总额比例相对较大，主要系 2022 年美元兑人民币汇率升值幅度较大，相应产生较多的汇兑收益。

（2）出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

①出口退税等税收优惠的具体情况

根据财政部、国家税务总局的财税[2012]39 号《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》的规定，公司适用增值税退（免）税政策的出口货物劳务，实行增值税免抵退税或免退税办法。报告期内，公司出口产品享受增值税出口退税政策，根据出口商品类别分别适用 13%、9%的出口退税率。

②进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司外销收入主要来自加拿大、美国、澳大利亚等国家和地区，外销产品主要为膳食补充剂原料。在膳食补充剂原料行业，相关进口国家或地区的贸易政策、外汇政策以及与我国的经贸关系未发生重大不利变化，对公司产品不存在特殊的限制政策，对公司持续经营能力未产生重大不利影响。

（3）主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系，不存在与经营活动无关的资金往来。”

二、主要客户 INOVO 的具体情况，包括实际控制人、成立时间、经营规模、终端客户情况、公司销售占 INOVO 采购的比例，INOVO 与公司业务合作的合作历史、合同签订周期及续签情况、具体模式、结算方式、定价依据，INOVO 的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期，进一步说明公司核心竞争优势，公司是否存在被替代的风险

（一）主要客户 INOVO 的具体情况，包括实际控制人、成立时间、经营规模、终端客户情况、公司销售占 INOVO 采购的比例

客户名称	Inovo Biologic Inc.
实际控制人	Dawkin Mark William
股权结构	Dawkin Mark William 持股 100%
成立时间	2005/2/11
注册地址	3680 Bonneville Place, Unit 102 Burnaby, British Columbia V3N 4T5 Canada
企业类型	贸易商企业
主营业务	经官网介绍，Inovo Biologic Inc.提供解决方案以及独特成分，服务于天然健康、营养保健品和功能性食品行业。
经营规模	经访谈，Inovo 公司现有人员 50 人，预计 2024 年采购总额约 1 亿美元。
终端客户情况	未能提供下游客户信息。 经访谈，其终端业务范围主要辐射北美地区
公司销售占 INOVO 采购的比例	双方自 2009 年合作以来，建立了良好的合作关系。INOVO 成为公司的第一大客户，报告期各期销售占比均超过 50%。 经访谈，公司目前已成为 INOVO 的第一大供应商。

（二）INOVO 与公司业务合作的合作历史、合同签订周期及续签情况、具体模式、结算方式、定价依据，INOVO 的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期

1、INOVO 与公司业务合作的合作历史

公司成立于 2009 年，成立当年即与 INOVO 开展合作。公司在发展之初便采用大客户领先战略，集中公司全部资源，重点围绕大客户发展，满足大客户需求。

双方自 2009 年合作以来，建立了良好的合作关系。INOVO 成为公司的第一大客户，报告期各期销售占比均超过 50%。与此同时，INOVO 对公司的采购占其采购总额的比例不断提升。

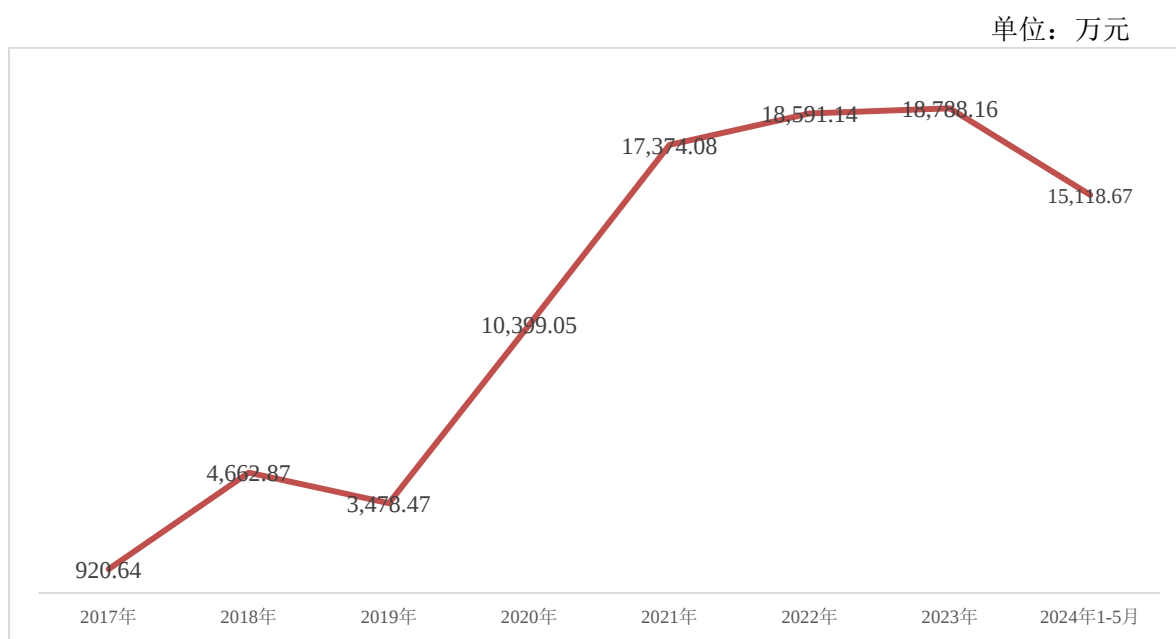
经访谈，公司目前已成为 INOVO 的第一大供应商。

2、合同签订周期及续签情况、具体模式、结算方式、定价依据

合同签订周期及续签情况	公司与 INOVO 签订的合同均为订单式合同，INOVO 在订单式合同中约定采购货物名称、数量、总金额、到货时间等关键要素，不存在签订框架协议或合同续签的情形。
具体模式	INOVO 通过邮件下达订单，公司确认后备货，通常在 INOVO 下单后 30-60 天能到货
结算方式	100%PP QC - when shipment received and tested.（货物收到并经过检测后支付）
定价依据	公司主要以市场行情为基础，在市场价格基础上，结合产品成本、采购规模、供需状况、竞争策略等因素与客户协商定价

3、INOVO 的采购需求变化情况

2017 年至今，公司与 INOVO 之间的业务规模阶段划分较为明显，初期合作规模绝对值较小，但增长迅速；自 2021 年开始，双方进入稳定合作阶段，合作规模增长幅度放缓但仍持续增长。具体情况如下：



注：2022 年至 2024 年 1-5 月数据为公司对 INOVO 的销售金额；2017-2021 年数据为 INOVO 对公司的回款金额（采用年度平均汇率计算）。

公司与 INOVO 公司紧密的合作关系主要系公司在发展之初便采用大客户领先战略，集中公司全部资源，重点围绕大客户发展，满足大客户需求。

4、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期

(1) 合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置

公司与 INOVO 签订的合同均为订单式合同，INOVO 在订单式合同中约定采购货物名称、数量、总金额、到货时间等关键要素，不存在签订框架协议或合同续签的情形。

(2) 报告期内公司与 INOVO 履约情况良好，合作较为稳定，在可预见的未来将继续合作

①报告期内公司与 INOVO 履约情况良好

公司早期经营规模有限，优先实施大客户战略，围绕 INOVO 公司等大型客户建立稳固合作关系，快速响应大型客户需求进而转化为销售订单。

报告期内，公司与 INOVO 履约情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-5 月/ 2024-5-31	2023 年度/ 2023-12-31	2022 年度/ 2022-12-31
收入	15,118.67	18,788.16	18,591.14
应收账款	11,491.86	7,249.32	8,645.41
应收账款期后回款率	98.23%	100.00%	100.00%

注：期后回款统计截至 2024 年 10 月 31 日。

②公司与 INOVO 公司的合作经历从验证到放量的过程，合作关系长期稳定

公司 2009 年与 INOVO 公司建立合作，双方合作经历了小批量验证到大规模放量的过程，一直保持良好的合作关系。公司产品在历次寄样检验和批量供货中品质优良，在 INOVO 公司建立了良好的口碑，INOVO 公司逐步增加对公司的采购规模，报告期内公司对 INOVO 公司销售的产品已多达 200 余种。经过长期的合作，公司与 INOVO 公司的业务黏性较强。

综上，公司与 INOVO 履约情况较好，合作较为稳定，公司与 INOVO 公司的业务黏性较强，在可预见的未来将继续合作。

（三）进一步说明公司核心竞争优势，公司是否存在被替代的风险

1、进一步说明公司核心竞争优势

与同行业公司相比，公司存在以下优势：

（1）技术研发优势

公司持续加大研发团队建设和研发投入规模。截至 2024 年 5 月末，公司研发团队共 25 人，占员工总数的 10.20%，专业背景涵盖食品工程、生物学、医药、化学等众多学科领域，其中硕士及以上学历研发人员达到 15 人。报告期内，公司各年度研发投入逐年递增，分别为 978.79 万元、1,047.60 万元和 603.82 万元。

公司通过自主研发形成了全自控连续提取技术、模拟移动床色谱分离技术、痕量有害物质定向脱除技术、多性状粉碎技术、剂型改良及生物利用度提高技术等核心技术，并持续拓展催化发酵等生物制造技术。凭借优秀的研发和技术创新能力，截至 2024 年 10 月 31 日，公司获得发明专利 8 项、实用新型专利 13 项，另有 8 项发明专利在申请中；获评国家高新技术企业、宁波市专精特新中小企业、宁波市重点实验室、宁波市企业技术研发中心、宁波市博士创新站、宁波市北仑区企业工程技术中心等荣誉。

（2）生产工艺优势

公司功能性植物提取物产品多达 200 余种，各类天然植物的属性及其含有的有效成分理化特性方面的差异较大，公司开发了完备的生产工艺，对生产工序进行模块化管理和流程设计，根据具体产品选定最适配的生产流程和生产工艺。公司在各模块化工序掌握的主要工艺如下：

生产工序	公司掌握的工艺
成分转化	酶催化、发酵、酸解、水解
提取	平转连续提取、逆流连续提取、超临界萃取、超声波提取、微波提取、罐式提取等
分离纯化	柱色谱分离、模拟移动床色谱分离、膜分离、结晶分离、液-液萃取、絮凝沉淀、高速离心等
干燥	真空干燥、热风干燥、热风-微波联合干燥、喷雾干燥、真空粉碎干燥一体化等
粉碎	超微粉碎、分级连续粉碎、气流粉碎、胶体磨粉碎、锤式粉碎、真空粉碎干燥一体化等

生产工序	公司掌握的工艺
制粒	干法制粒、湿法制粒、喷雾制粒等

通过工艺技术积累和开发，公司得以保证各类产品品质，并能够在不同产品间灵活切换。

（3）质量与检测优势

公司产品主要用作保健品、功能性食品等大健康领域产品原料，质量直接关系到使用者身体健康，是客户最为重视的指标，也是行业内企业竞争的关键。公司自成立起始终将产品质量定位为核心竞争力之一，建立了完善的质量管理体系，针对不同检测类型建立了标准质量检验方法库，将质量管理贯穿产品采购、生产、销售的全生命周期。

截至报告期末，公司质量管理团队共 36 人，占总员工数量的 14.69%，并配备气相色谱质谱联用仪、高效液相色谱仪、电耦合质谱联用仪等高端精密设备，为质量管理和产品品质提供了全方位的能力保障。公司目前具备 390 种有效成分含量测定、439 种农药残留限度检测、20 种重金属残留限度检测、24 种溶剂残留限度检测、16 种微生物限度检测、16 项多环芳烃限度检测、9 项塑化剂限度检测、8 项防腐剂限度检测、7 项真菌毒素限度检测等各类指标的检测控制能力，可以更好地满足客户个性化高标准产品的需求。同时加强质量与检测技术研发创新工作，取得授权发明专利“一种维生素 B2 中塑化剂的检测方法”。

（4）管理体系及产品认证优势

植物提取物行业除国内政策要求的食品生产许可等资质外，各类体系认证和产品认证对业务开拓具有重要意义，企业取得的认证范围广，有利于与客户尤其是大型客户建立合作。

公司取得了 FSSC22000（食品安全体系）、SMETA、美国 cGMP 等体系认证，以及 Kosher、HALAL、美国有机、欧盟有机等产品认证，在行业内认证资质较为齐全，具备一定优势。

（5）品牌优势

经过多年深耕行业，公司已形成较高的品牌知名度，产品远销加拿大、美国、

澳大利亚等国家和地区。公司直销客户涵盖华润三九、Now Foods（中文名诺奥，美国销量排名前三的膳食补充剂品牌）等，贸易商终端客户涵盖 Nestle（中文名雀巢，全球知名食品饮料品牌）、SWISSE（全球知名保健品品牌）等，均系国内外知名的保健食品、功能性食品等大健康领域品牌。

（6）全球采购优势

保健品生产商对其原材料的品质往往有较高要求。公司通过多种方式与国内外高品质原材料供应商取得合作并逐步深化合作关系，一方面丰富采购渠道，减少对单一供应商的依赖，另一方面形成了原材料的质量和价格优势，并降低采购质量和价格波动的影响。

2、公司短期内不存在被替代的风险

（1）INOVO 公司有一站式、个性化、高品质采购需求，公司经营策略与客户需求相契合

欧美发达国家保健食品、功能性食品经历多年发展，市场格局相对集中，头部品牌占据相当的市场份额。INOVO 公司作为欧美保健品品牌的重要供货方，一站式、个性化、高品质采购的需求较强，例如对产品溶剂残留、农残、多环芳烃、抗氧化值等检测内容较一般客户更多且限度要求高。

公司自成立起始终专注在保健品原材料领域打造多品类多规格的产品体系，依托较强的技术研发能力和质量检测能力，持续开发各类工艺技术，提供满足客户多品类、多规格需求的高质量产品。因此公司的经营策略与客户需求相契合，公司高效的生产能力、丰富的产品管线、优秀的品控和质检水平符合 INOVO 公司的产品采购需求。

（2）公司与 INOVO 公司的合作经历从验证到放量的过程，合作关系长期稳定

公司 2009 年与 INOVO 公司建立合作，双方合作经历了小批量验证到大规模放量的过程，一直保持良好的合作关系。公司产品在历次寄样检验和批量供货中品质优良，在 INOVO 公司建立了良好的口碑，INOVO 公司逐步增加对公司的采购规模，报告期内公司对 INOVO 公司销售的产品已多达 200 余种。

经过长期的合作，公司与 INOVO 公司的业务黏性较强，双方均为各自重要的合作伙伴。

（3）公司早期优先实施的大客户战略卓有成效

公司早期经营规模有限，优先实施大客户战略，围绕 INOVO 公司等大型客户建立稳固合作关系，快速响应大型客户需求进而转化为销售订单。

（4）互相依赖，短期内不存在被替代的风险

目前我国从事植物提取行业的企业超过 2,000 家，行业充分竞争，市场竞争格局分散，多数企业规模较小，技术及管理水平较低，生产销售的品种单一，而具备先进技术的规模以上企业较少。

根据中介机构与 INOVO 实际控制人现场交流，INOVO 针对供应商的选取策略为：建立并发展核心供应商体系，选择种类丰富、产品质量高、供应能力强的成熟企业，与之深度合作，共同发展。INOVO 供应商数量远低于与其规模相同的贸易商企业，保持在 40 家左右。

公司产品在以下几个方面具有优势：①丰富的产品种类②具有竞争力的价格③高质量的产品④良好的服务等，INOVO 对公司产品的认可度较高。

公司与 INOVO 合作时间较长，业务形成相互支持、相互促进、互相依赖的发展局面。

综上，公司在研发、生产、质检等核心环节具有优势，且与 INOVO 有着较长的合作历史和较强的业务黏性，短期内不存在被替代的风险。

三、公司报告期内及期后新客户开拓情况，新客户合作稳定性，降低大客户依赖的具体措施

（一）公司报告期内及期后新客户开拓情况，新客户合作稳定性

公司 2023 年、2024 年 1-5 月新增客户分别为 128 家、40 家，上述客户在 2023 年及 2024 年 1-5 月形成的销售收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月		2023 年度	
	收入金额	占当期收入的比例	收入金额	占当期收入的比例
2023 年新增客户	1,063.88	4.66%	3,980.00	12.39%
2024 年 1-5 月新增客户	682.27	2.99%	-	-

2024 年 6-10 月，公司新增客户 47 家，带来新增收入 171.48 万元。

综上，报告期内，公司持续开拓新客户，新客户与公司合作稳定，对公司收入具有持续的贡献，公司未来业绩具有可持续性。

（二）降低大客户依赖的具体措施

报告期内，公司在稳固现有大客户的基础上持续开拓新客户，同时加大研发投入，丰富产品系列，增强公司综合实力及市场竞争力，从而减少对大客户的依赖，具体如下：

1、持续发力积极拓展新客户

报告期内，公司持续发力积极拓展新客户，一方面，公司通过收集行业信息、参加国内外展会、跟踪客户需求等形式进一步扩大市场影响力，另一方面，公司不断深化和现有客户的合作，通过行业内推荐等方式开拓新客户。目前公司已与 IMCD Australia Pty Ltd（全球专业化学品和食品配料分销企业）、华润圣海健康科技有限公司（主板上市公司华润三九的控股子公司）等国内外知名企业建立合作。

2、在深耕现有产品的基础上，加大研发投入，丰富产品系列

公司在膳食补充剂原料领域持续深耕细作，迭代升级产品，满足不同客户的多样化需求，进一步深化合作。在创新研发方面，公司坚持客户至上、品质至上的研发理念，把客户的未来需求作为研发的第一要务，一方面，不断创新丰富工艺流程和产品种类，同时提高产品质量，强化公司的核心竞争力；另一方面，实现研发成果向生产力转化，开启新的增长曲线。

四、公司 2023 年向 INOVO 收取大额赔偿金的具体情况，包括但不限于赔偿涉及事项、金额、原因、定价依据，是否存在其他利益安排，是否存在持续发生可能性，是否影响公司与 INOVO 的持续稳定合作，是否对公司持续稳定经营存在重大不利影响

（一）公司 2023 年向 INOVO 收取大额赔偿金的具体情况，包括但不限于赔偿涉及事项、金额、原因、定价依据

公司 2023 年向 INOVO 收取大额赔偿金，系 INOVO 取消槐米提取物订单，经双方协商，其应向公司支付赔偿金。

槐米提取物有效成分为槲皮素、芦丁，主要功能是肺部保护。2020 年至 2021 年，因公共卫生事件影响，槐米提取物市场供不应求，槐米提取物及槐米原料价格也大幅上涨。INOVO 因槐米提取物产品价格居高位运行、销售前景良好，于 2021 年起向公司下达槐米提取物采购订单。

2022 年开始，随着公共卫生事件影响逐渐消减，槐米提取物市场需求疲软，产品价格持续下降，已低于 INOVO 与公司签订的槐米提取物订单价格。若继续履行该订单，INOVO 将承担产品价格下降的损失并面临产品价格继续下降的风险。因此，2022 年 7 月，受槐米提取物市场情况低迷的影响，INOVO 拟终止剩余未完成交易的采购订单。

公司以履行该订单所需的原材料为基础，计算原材料成本和原材料可变现净值之间的差额，由此得出因 INOVO 终止订单而产生的损失金额。经往来邮件协商，双方最终于 2023 年达成一致，确认 283.80 万美元（1,994.29 万人民币）赔偿款项。

（二）是否存在其他利益安排，是否存在持续发生可能性，是否影响公司与 INOVO 的持续稳定合作，是否对公司持续稳定经营存在重大不利影响

1、不存在其他利益安排，不存在持续发生可能性

公司 2023 年向 INOVO 收取大额赔偿金，系 INOVO 取消槐米提取物订单，经双方协商，其应向公司支付赔偿金，具有商业合理性，不存在其他利益安排。

INOVO 取消槐米提取物订单，系公共卫生事件影响下的产品需求和价格变

化所致，属于偶然情况，不存在持续发生可能性。

2、不影响公司与 INOVO 的持续稳定合作，对公司持续稳定经营不存在重大不利影响

（1）公司对 INOVO 的销售收入稳步增长

报告期内，公司与 INOVO 的销售金额分别为 18,591.14 万元、18,788.16 万元、15,118.67 万元，双方合作持续稳定。

（2）INOVO 回款情况良好

报告期内，公司对 INOVO 的收入及应收账款情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
收入	15,118.67	18,788.16	18,591.14
应收账款	11,491.86	7,249.32	8,645.41
应收账款期后回款率	98.23%	100.00%	100.00%

注：期后回款统计截至 2024 年 10 月 31 日。

综上，公司报告期内对 INOVO 的销售收入稳步增长、INOVO 回款情况良好，公司 2023 年向 INOVO 收取赔偿金不影响公司与 INOVO 的持续稳定合作，对公司持续稳定经营不存在重大不利影响。

五、报告期各期除第一大客户以外的主要客户的具体情况，包括但不限于名称、金额及占比、客户类型、经营地区、注册资本、实际控制人、成立及开始合作时间、市场地位及经营规模、主要终端客户；公司客户集中度较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致

（一）报告期各期除第一大客户以外的主要客户的具体情况，包括但不限于名称、金额及占比、客户类型、经营地区、注册资本、实际控制人、成立及开始合作时间、市场地位及经营规模、主要终端客户

1、报告期各期前五大客户的名称、金额及占比情况

单位：万元

2024 年 1-5 月					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	INOVO BIOLOGIC INC.	否	植物提取物、贸易产品等	15,118.67	66.24%
2	宁波知一营养科技有限公司	否	植物提取物、营养强化剂等	1,535.27	6.73%
3	H&M USA INC.	否	植物提取物等	1,338.24	5.86%
4	Gorman Unlimited Pty Ltd	否	植物提取物等	443.20	1.94%
5	南京海的女儿生物科技有限公司	否	营养强化剂等	440.62	1.93%
合计		-	-	18,876.00	82.71%
2023 年度					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	INOVO BIOLOGIC INC.	否	植物提取物、贸易产品等	18,788.16	58.50%
2	H&M USA INC.	否	植物提取物等	3,507.05	10.92%
3	会理鑫源益民中药材加工有限责任公司	否	植物提取物等	801.33	2.50%
4	南京海的女儿生物科技有限公司	否	营养强化剂等	644.07	2.01%
5	宁波知一营养科技有限公司	否	植物提取物等	458.61	1.43%
合计		-	-	24,199.22	75.35%
2022 年度					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	INOVO BIOLOGIC INC.	否	植物提取物等	18,591.14	65.33%
2	H&M USA INC.	否	植物提取物等	3,581.02	12.58%
3	宁波信泰机械有限公司	否	房屋租赁	436.37	1.53%
4	ABEL NUTRACEUTICALS SRL	否	植物提取物等	378.07	1.33%
5	Naturex Inc	否	植物提取物等	334.34	1.17%
合计		-	-	23,320.93	81.95%

2、报告期各期除第一大客户以外的主要客户的具体情况，包括客户类型、经营地区、注册资本、实际控制人、成立及开始合作时间、市场地位及经营规模、主要终端客户

客户名称	客户类型	经营地区	注册资本	实际控制人/控股股东	成立及开始合作时间	主营业务	市场地位及经营规模	主要终端客户
宁波知一营养科技有限公司	贸易商企业	江浙沪地区	300 万元	谢俊	成立：2021 年 合作：2021 年	食品添加剂销售;化工产品销售（不含许可类化工产品）;初级农产品收购;农副产品销售;食品销售（仅销售预包装食品）;保健食品（预包装）销售等	经访谈，现有员工 3 人，报告期内年销售额均在千万规模以上。	客户基于渠道保密，未能提供终端客户信息
H&M USA INC.	贸易商企业	美国东部	-	Michael Qiu	成立：2008 年 合作：2020 年	公司专注于为营养、食品和制药行业提供高质量的原料	经访谈，公司拥有 39 名员工，年采购额 1 亿美元左右；经查询官网，2016 年拥有 35,000 平方英尺的仓库，2019 年将办公和仓库扩大至 100,000 平方英尺	雀巢、Swisse
Gorman Unlimited PtyLtd	贸易商	澳大利亚	2 美元	100% owned	成立：2013 年	-	经访谈，现有员工 1	客户基于渠道

客户名称	客户类型	经营地区	注册资本	实际控制人/控股股东	成立及开始合作时间	主营业务	市场地位及经营规模	主要终端客户
	企业			by family Trust	合作：2014 年		人	保密，未能提供终端客户信息
南京海的女儿生物科技有限公司	贸易商企业	-	500 万元	郭秋生 90%，冯伟 10.00%	成立：2020 年 合作：2023 年	食品原料贸易	-	客户基于渠道保密，未能提供终端客户信息
会理鑫源益民中药材加工有限责任公司	生产 / 贸易商企业	-	300 万元	李会影 90%，郑兴明 10.00%	成立：2010 年 合作：2023 年	食用农产品初加工；初级农产品收购；中草药收购；地产中草药（不含中药饮片）购销；中草药种植；水果种植；花卉种植；农副产品销售；货物进出口。	经访谈，报告期年均销售额 1000 万元左右，员工人数 30 人左右	客户基于渠道保密，未能提供终端客户信息
宁波信泰机械有限公司	房屋租赁业务，不适用	浙江省宁波市	2734 万美元	展图（中国）投资有限公司 100%	成立：1999 年 合作：2020 年	汽车零部件制造	-	房屋租赁业务，不适用

客户名称	客户类型	经营地区	注册资本	实际控制人/控股股东	成立及开始合作时间	主营业务	市场地位及经营规模	主要终端客户
ABEL NUTRACEUTICALS SRL	贸易商企业	意大利	-	Cooperativa Sociale Arcobaleno	成立：2015 年 合作：2022 年	公司主要专长是设计提取工艺，并为膳食补充剂行业提供提取物	-	客户基于渠道保密，未能提供终端客户信息
Naturex Inc	生产商企业	美国、亚洲、欧洲	1078.25 万美元	GIVAUDAN S.A.（2018 年收购 Naturex Inc）	成立：1992 年 合作：2020 年	经访谈，公司从事香精香料的生产销售	经查询官网，公司在全球拥有 163 个办事处，其中包括 78 个生产基地。超过 16,260 名员工。	客户基于渠道保密，未能提供终端客户信息

（二）公司客户集中度较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致

1、公司客户集中度较高的原因及合理性

报告期内公司前五大客户收入占营业收入的比例如下：

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
INOVO BIOLOGIC INC.	66.24%	58.50%	65.33%
除 INOVO 以外的前五大客户	16.47%	16.85%	16.62%
前五大客户合计	82.71%	75.35%	81.95%

由上表可见，报告期内公司客户集中度较高主要系 INOVO 收入占比较高，公司对 INOVO 的销售收入占当期营业收入的比例分别为 65.33%、58.50%和 66.24%，均高于 50%。

第一大客户 INOVO 在报告期内收入占比较高系双方合作历史及战略选择导致，具备商业合理性，具体如下：

（1）INOVO 公司有一站式、个性化、高品质采购需求，公司经营策略与客户需求相契合

欧美发达国家保健食品、功能性食品经历多年发展，市场格局相对集中，头部品牌占据相当的市场份额。INOVO 公司作为欧美保健品品牌的重要供货方，一站式、个性化、高品质采购的需求较强，例如对产品溶剂残留、农残、多环芳烃、抗氧化值等检测内容较一般客户更多且限度要求高。

公司自成立起始终专注在保健品原材料领域打造多品类多规格的产品体系，依托较强的技术研发能力和质量检测能力，持续开发各类工艺技术，提供满足客户多品类、多规格需求的高质量产品。因此公司的经营策略与客户需求相契合，公司高效的生产能力、丰富的产品管线、优秀的品控和质检水平符合 INOVO 公司的产品采购需求。

（2）公司与 INOVO 公司的合作经历从验证到放量的过程，合作关系长期稳定

公司 2009 年与 INOVO 公司建立合作，双方合作经历了小批量验证到大规模

模放量的过程，一直保持良好的合作关系。公司产品在历次寄样检验和批量供货中品质优良，在 INOVO 公司建立了良好的口碑，INOVO 公司逐步增加对公司的采购规模，报告期内公司对 INOVO 公司销售的产品已多达 200 余种。

经过长期的合作，公司与 INOVO 公司的业务黏性较强，双方均为各自重要的合作伙伴。

(3) 公司早期优先实施大客户战略，快速响应大客户需求

公司早期经营规模有限，优先实施大客户战略，围绕 INOVO 公司等大型客户建立稳固合作关系，快速响应大型客户需求进而转化为销售订单。

2017 年至今，公司与 INOVO 之间的业务规模增长迅速，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
业务规模	15,118.67	18,788.16	18,591.14	17,374.08	10,399.05	3,478.47	4,662.87	920.64

注：2022 年至 2024 年 1-5 月数据为公司对 INOVO 的销售金额；2017-2021 年数据为 INOVO 对公司的回款金额（采用年度平均汇率计算）。

综上，公司客户集中度较高主要系第一大客户 INOVO 占比较高，为双方合作历史及战略选择导致，具备商业合理性。

2、是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致

报告期内，公司与同行业可比公司的前五大客户收入占比情况如下：

可比公司名称	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
欧康医药	47.56%	32.73%	46.19%
天然谷	未披露	22.20%	28.05%
康隆生物	未披露	27.42%	21.95%
同行业可比公司平均值	未披露	27.45%	32.06%
玉健健康	82.71%	75.35%	81.95%

注：欧康医药的前五大客户收入占比为 2024 年 1-6 月数据

据上表可知，公司前五大客户收入占比高于同行业可比公司，主要系公司在发展早期优先实施大客户战略，与 INOVO 建立了长期合作关系，通过丰富产品种类、提供优质服务等优势不断深化并巩固与 INOVO 的合作，报告期各期 INOVO 收入占比均超过 50%，同时公司也已成为 INOVO 的第一大供应商。因

此，公司客户集中度较高系因公司战略选择及与大客户合作历史而形成，具备合理性。

六、公司主要向贸易商销售是否符合行业惯例，与同行业公司是否保持一致；公司是否直接发货给终端客户；贸易商是否囤货，如是，主要贸易商客户进销存情况、终端销售情况等，是否存在贸易商压货情形，是否存在通过贸易销售提前确认收入情形；报告期各期公司向生产型客户与贸易商客户的毛利率差异比较情况及原因分析

（一）公司主要向贸易商销售符合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异

1、下游生产企业对于原料的采购具有多品种，数量弹性大的特点

膳食补充剂行业中，下游的生产企业生产不同的品种需要不同的原材料供应。据汤臣倍健招股说明书介绍：截至 2008 年，中国膳食补充剂产品数量已经达到了 25,000 种。

生产膳食补充剂产品时，由于配方和功效的不同，对各品种膳食补充剂原料的需求量亦有所不同。与此同时，各品种原料的需求总量与下游生产企业自身产品的生产及销售情况也有极大的关系。

综上，下游生产企业对于原料的采购具有多品种，数量弹性大的特点。

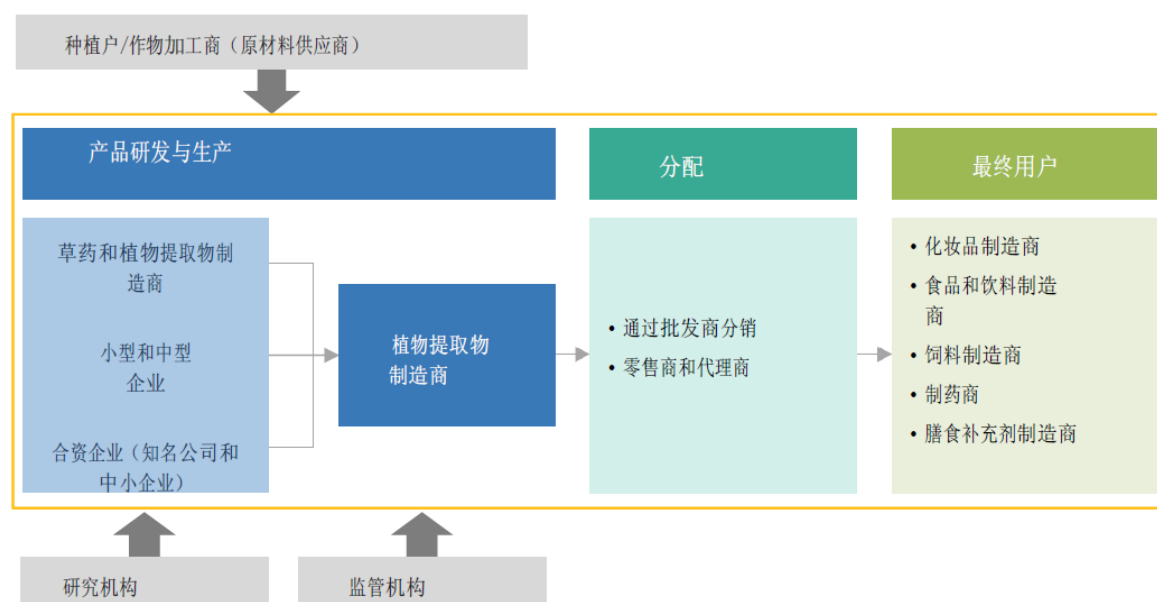
2、单一上游原料供应企业能够供应的原料数量及种类有限，无法满足下游生产企业的多样化的采购需求

单一上游原料供应企业基于自身技术和生产能力，一般来说仅能完成几十到数百种不同原料的供应。同时考虑到经济化、规模化生产的原因，其实际可生产品种会更少。

因此，单一上游原料供应企业能够供应的原料数量及种类有限，无法满足下游生产企业的多样化的采购需求。

3、基于下游生产企业的采购需求与上游原料供应企业的供给能力的不匹配，贸易商作为膳食补充剂供应链中的中间环节，具备商业合理性，符合行业惯例

由于下游生产企业的采购需求与上游原料供应企业的供给能力的不匹配，贸易商成为了膳食补充剂供应链中的中间环节，承担着连接供需双方作用。



贸易商作为中间环节，其作用主要体现在以下几个方面：

（1）品质控制：贸易商在采购和销售保健品原料时，需要对产品质量进行严格把关，确保符合国际或当地的市场标准。

（2）市场拓展：贸易商通过其广泛的销售网络和市場知识，帮助上游原料供应企业进入新的市场，特别是通过外贸渠道将产品推向国际市场。

（3）最大可能的一体化采购：贸易商根据自身实力及对后续市场的判断，可以实现最大种类、数量的备货，以满足下游生产企业的需 求。

因此，贸易商在膳食补充剂行业中扮演着关键的角色，他们不仅是产品流通的桥梁，也是行业发展和市场拓展的有利驱动力。

4、公司同行业可比公司客户亦以贸易商为主

公司同行业可比公司欧康医药的客户亦以贸易商为主，具体情况如下：欧康医药采取贸易商和生产厂家相结合的销售模式，其中以贸易商为主。2019 年、

2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，欧康医药通过贸易商模式实现的收入规模分别为 12,309.92 万元、14,425.02 万元、20,770.71 万元和 10,699.29 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 84.81%、75.49%、69.29%和 69.64%，占比较高。

综上所述，公司主要客户为贸易商具备商业合理性，符合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异。

（二）公司不直接发货给终端客户

公司对贸易商销售，由公司统一交由物流公司进行发货或由客户自提，将产品配送至贸易商指定地点或仓库，不直接发货给终端客户。

（三）贸易商是否囤货，如是，主要贸易商客户进销存情况、终端销售情况等，是否存在贸易商压货情形，是否存在通过贸易销售提前确认收入情形；

公司销售模式为直接销售，与客户签订买断式销售合同。公司未对贸易商客户的采购、销售、库存、定价等方面进行管理与控制，因此公司无法对贸易商客户的终端销售情况进行管理。

对于贸易商客户终端销售的核查，中介机构对主要贸易商客户进行访谈了解其下游客户信息，并实地考察其仓库运营情况。同时，中介机构要求贸易商提供下游销售订单、库存进销记录等支持性材料。然而，鉴于下游客户信息通常是贸易商的重要商业机密，而贸易商与公司之间可能存在一定竞争关系，多数情况下贸易商拒绝提供详细的进销存记录和终端销售情况。对此，中介机构采取替代措施，包括实地查看贸易商仓储情况、访谈客户、检查回款情况等，以验证终端销售的真实性。

通过上述核查手段，报告期各期前五大贸易商客户终端销售核查情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 1-5 月			2023 年			2022 年			核查/替代措施	主要终端客户名称	是否囤货，是否实现终端销售
	当期销售额	期末应收余额	期后回款比例	当期销售额	期末应收余额	期后回款比例	当期销售额	期末应收余额	期后回款比例			
INOVO BIOLOGIC INC.	15,118.67	11,491.86	98.23%	18,788.16	7,249.32	100%	18,591.14	8,645.41	100%	实地走访客户，了解终端销售信息；查看客户仓库，确认存货无积压；检查报关单和提单，确认产品直接发往境外。检查回款情况，客户期后回款比例较高。	未提供	根据访谈，90%以上采购均实现销售
H&MUSAI NC.	1,338.24	1,380.70	88.37%	3,507.05	1,260.29	87.31%	3,581.02	340.84	100.00%	实地走访客户，了解终端销售信息；查看客户仓库，确认存货无积压；检查报关单和提单，确认产品直接发往境外。检查回款情况，客户期后回款比例较高。	雀巢、Swisse	根据访谈，90%以上采购均实现销售
宁波知一营养科技有限公司	1,535.27	1,249.11	100.00%	458.61	100.03	100.00%	226.41	61.54	100.00%	实地走访客户，了解终端销售信息；查看客户仓库，确认存货无积压；检查回款情况，客户期后回款比例较高。	未提供	根据访谈，90%以上采购均实现销售
南京海的女儿生物科技有限公司	440.62	386.07	100.00%	644.07	305.22	100.00%	-	-	-	实地走访客户，了解终端销售信息；检查回款情况，客户期后	未提供	经访谈，2022 年至今，不存在要求对方加大采购的情

客户名称	2024 年 1-5 月			2023 年			2022 年			核查/替代措施	主要终端客户名称	是否囤货，是否实现终端销售
	当期销售额	期末应收余额	期后回款比例	当期销售额	期末应收余额	期后回款比例	当期销售额	期末应收余额	期后回款比例			
公司										回款比例较高。		形。
IMCD	314.51	3.04	100.00%	455.02	11.37	100.00%	283.21	78.03	100.00%	访谈客户，了解终端销售信息；检查报关单和提单，确认产品直接发往境外。检查回款情况，客户期后回款比例较高。	未提供	根据访谈，90%以上采购均实现销售，期末无库存
NURAUSA LLC	-	-	-	2.00	-	-	298.10	-	-	查看合同与回款情况，客户期后回款比例较高。	未提供	经查看销售回款，该客户期末无应收账款
Gorman Unlimited Pty Ltd	443.20	443.86	99.82%	-	-	-	-	-	-	访谈客户，了解终端销售信息；检查报关单和提单，确认产品直接发往境外。检查回款情况，客户期后回款比例较高。	未提供	经查看销售回款，该客户及时回款
湖南康隆生物科技股份有限公司	246.30	183.60	97.60%	379.07	119.38	100.00%	253.46	233.02	100.00%	访谈客户，了解终端销售信息；检查回款情况，客户期后回款比例较高。	未提供	经访谈，2022 年至今，不存在要求对方加大采购的情形。

注：期后回款统计截至 2024 年 10 月 31 日。

经核查，已访谈的主要贸易商客户 90%以上采购均实现销售，不存在压货情形，公司不存在通过贸易销售提前确认收入的情形。

（四）报告期各期公司向生产型客户与贸易商客户的毛利率差异比较情况及原因分析

报告期内，公司对贸易商客户与生产型客户的定价政策无明显差异，毛利率差异主要系产品结构的影响。

1、境外销售

报告期内，公司境外主营业务收入以贸易商客户为主，生产型客户销售额占比较小，收入占比与毛利率情况如下：

项目	2024 年 1 月—5 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
贸易商客户	96.44%	25.84%	93.51%	20.21%	93.85%	21.27%
生产企业	3.56%	15.00%	6.49%	24.95%	6.15%	29.41%
小计	100.00%	25.45%	100.00%	20.52%	100.00%	21.77%

公司植物提取物种类众多，根据有效成分将植物提取物分为黄酮类、生物碱类、多酚类、其他类等，其中每一类别的植物提取物均包含数十种具体产品，每种产品因原材料、含量成分及提取比例的不同，毛利率不同。

公司选取报告期内同时对贸易商客户与生产客户销售的主要产品的收入、毛利率的对比如下：

单位：万元

产品名称	客户类型	2024 年 1-5 月		2023 年		2022 年	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
蔓越莓提取物	贸易商	379.34	37.78%	674.86	42.65%	472.89	46.01%
	生产企业	-	-	72.6	37.49%	378.07	37.26%
红景天提取物	贸易商	686.6	13.61%	514.05	18.21%	134.38	20.29%
	生产企业	106	23.18%	182.09	16.73%	135.17	12.84%

（1）蔓越莓提取物

报告期生产型客户毛利率略低，主要系向两种客户销售的产品规格不同。

2022 年、2023 年生产型客户毛利率略低，主要系 2022 年、2023 年仅向生产型客户销售毛利率较低的 G0358251 规格产品，该规格产品毛利率稳定，2022 年、

2023 年毛利率分别为 37.26%、37.49%，向贸易商客户主要销售毛利率较高的 G0358071 规格产品，产品结构不同，导致两类客户毛利率差异。

(2) 红景天提取物

报告期内红景天提取物向两类客户销售毛利率波动较大，主要系产品结构及价格波动的影响。

2022 年贸易商客户毛利率较高，主要系红景天提取物不同月份价格波动，2022 年 4 月以较高价格实现 29.25 万元收入；2023 年两类客户毛利率接近；2024 年 1-5 月生产型客户的毛利率较高，主要系向其销售的毛利率较高的 G0238111 规格产品销售占比由 35.38%提升至 77.33%。

2、境内销售

报告期内，公司境内主营业务收入中贸易商客户与生产企业的收入占比及毛利率情况如下：

项目	2024 年 1 月—5 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
贸易商客户	68.60%	7.31%	45.50%	12.41%	13.14%	6.39%
生产企业	31.40%	7.42%	54.50%	3.95%	86.86%	12.85%
小计	100.00%	7.35%	100.00%	7.80%	100.00%	12.00%

植物提取物行业因原材料、含量成分及提取比例的不同，毛利率不同，报告期内，同时对贸易商客户与生产客户销售的主要产品的收入、毛利率的对比如下：

单位：万元

产品名称	客户类型	2024 年 1-5 月		2023 年		2022 年	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
蔓越莓提取物	贸易商	7.70	43.00%	239.99	11.01%	-	-
	生产企业	187.92	8.46%	225.95	37.32%	0.57	69.91%
野樱莓提取物	贸易商	110.62	54.29%	181.42	49.55%	0.85	41.58%
	生产企业	6.84	59.69%	64.31	32.47%	185.77	28.03%

(1) 蔓越莓提取物

报告期内向两类客户销售的毛利率均不同，主要系销售的产品结构不同导致。

2022 年生产型客户毛利率较高，系向其主要销售毛利率较高的 G0358341 规格产品，占比为 96.91%，毛利率为 69.17%；2023 年向生产型客户销售的毛利率较高，系向其主要销售毛利率较高的 G0358371 规格产品，占比为 91.85%，毛利率为 43.54%；2024 年 1-5 月向贸易商客户销售的毛利率较高，主要系向其销售毛利率较高的 G0358391 规格产品占比提升，由 4.35%提升至 84.48%。

（2）野樱莓提取物

报告期内向两类客户销售的毛利率均不同，主要系销售的产品结构不同导致。

2022 年生产型客户毛利率低于贸易商客户，主要系公司在 2022 年 7-8 月向生产型客户销售一批野樱莓提取物中间体，售价低于野樱莓提取物成品，使得生产型客户毛利率低于贸易商客户。2023 年贸易商毛利率高于生产型客户，主要系向生产型客户销售毛利率较低的 G0610101、G0610081 等型号占比较高所致。2024 年 1-5 月二者毛利率无重大差异。

综上，生产型客户与贸易商客户的毛利率差异主要系产品结构的影响。

七、中介机构核查程序及意见

（一）关于境外销售的核查程序及意见

1、核查程序

针对境外销售事项，根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求，主办券商、律师、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司对外贸易相关资质、许可证书。

（2）获取并查阅浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》、上海市公共信用信息服务中心出具的《经营主体专用信用报告（替代有无违法记录证明专用版）》、天津市公共信用中心出具的《企业专用公共信用报告（有无违法记录证明专用版）》。

（3）获取中华人民共和国杭州海关和中华人民共和国北仑海关出具的《企业信用状况证明》。

（4）查阅公司《审计报告》，公司报告期内不存在因行政处罚而向境外地区

支付的营业外支出。通过网络检索中国商务部官网、中国出口管制信息网、信用中国、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局网站的外汇行政处罚信息查询等第三方查询平台的公开查询；通过公开搜索引擎检索公司是否存在境外诉讼、处罚等，结合检索相关公开信息确认公司报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（5）查阅境外客户合同中的付款约定、公司银行流水，获取收付汇、结换汇等文件资料，了解公司与境外客户的结算方式主要通过电汇转账方式结算，资金通过银行电汇进行跨境资金流动，结换汇在相应银行系统中进行，查询相关法律法规，确认该等结算方式、跨境资金流动、结换汇是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

（6）通过访谈公司管理层，了解报告期内公司境外销售业务开展情况、境外销售业务模式、客户拓展方式、定价原则、结算方法、结换汇等情况；公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

（7）获取公司收入成本明细表，了解报告期内公司境外销售主要国家和地区、主要客户及变化情况，计算境内、外销售产品毛利率，并分析差异原因。

（8）对公司的销售及收款循环实施穿行测试和控制测试，评价内部控制制度建立和运行的有效性等。

（9）通过客户公开信息网站、中信保查询报告等了解外销客户的背景信息，核查公司与客户是否存在关联关系。

（10）查询商务部等公开网站，了解公司主要出口国家或地区的进口、外汇等政策及国际贸易关系等外贸环境变化情况。

（11）核对报关数据与境外收入数据，检查公司免抵退税申报明细表并与出口退税进行匹配，分析公司运费及保险费与公司境外收入的匹配性，确认数据的合理性，具体如下：

①海关报关数据匹配情况

单位：万美元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
海关出口金额（A）	2,799.04	4,084.30	3,851.86
境外销售收入（B）	2,672.13	3,708.69	3,823.11
差异金额（C）=A-B	126.91	375.61	28.74
差异率（D）=C÷B	4.75%	10.13%	0.75%

注：海关出口数据来自于中国电子口岸。

报告期内，按照年平均汇率折算为美元的境外销售收入金额与海关出口数据存在一定差异，差异原因主要系运保费差异、境外客户退货等。

②出口退税匹配情况

报告期内，公司境外销售收入与出口退税数据对比情况如下：

单位：万元

项目	编号	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
本期免抵金额	a	332.93	905.38	793.08
本期应退税额	b	1,531.64	1,964.90	2,697.27
本期免抵退税额	c=a+b	1,864.58	2,870.28	3,490.35
外销收入金额	d	18,666.03	25,948.45	24,398.64
加：上期确认收入本期申报退税金额	e	4,127.82	1,379.88	5,533.25
减：本期确认收入下期申报退税金额	f	6,615.66	4,127.82	1,379.88
减：视同内销收入	g	906.34	661.43	376.85
外销收入金额-调整后	h=d+e-f-g	15,271.85	22,539.09	28,175.16
免抵退税额占外销收入金额的比例	e=c/h	12.21%	12.73%	12.39%
出口退税率	--	13%、9%	13%、9%	13%、9%

注 1：外销收入为公司自中国境内向境外出口以 FOB 模式不含运保费的销售收入。

注 2：“视同内销收入”系红景天提取物等少部分产品属于“其他供人食用濒危植物”，退税率为 0

报告期内，公司外销收入与免抵退税申报表出口销售额具有匹配性。差异原因主要系进料深加工收入免税不退税差异、来料加工、质量扣款、样品、运费收入等综合影响。

③运费及保险费匹配情况

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	18,968.47	26,302.21	25,041.31
出口运保费	302.44	353.76	642.68
出口运保费占境外销售收入比	1.59%	1.34%	2.57%

2023 年度公司出口运费占比大幅下降的原因主要系国际海运费大幅下降所致。

综上，报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据存在一定差异，与出口退税、运费及保险费具有匹配性，差异原因真实合理。

（12）查阅境外销售合同、报关单、银行回单和销售发票等与销售相关的原始单据，核实收入确认的真实性和完整性等。

（13）对境外收入确认进行截止性测试，以评价收入是否确认在恰当的会计期间。

（14）对主要境外销售客户进行函证，并对未回函客户执行替代测试，确认收入的真实性和准确性。

主办券商具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
外销收入	18,968.47	26,302.21	25,041.31
发函金额	18,464.32	24,384.63	24,406.35
发函比例	97.34%	92.71%	97.46%
回函确认金额	17,317.67	23,636.92	24,035.58
回函确认比例	91.30%	89.87%	95.98%
替代测试确认金额	1,146.66	747.71	370.77
回函+替代测试确认金额占外销收入比例	97.34%	92.71%	97.46%

（15）对主要境外销售的客户进行实地访谈或线上视频访谈，了解双方业务背景、合作开始时间、是否存在关联关系，并获取被访谈人身份证明、访谈记录、视频录像等资料。

主办券商具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
外销收入	18,968.47	26,302.21	25,041.31
访谈客户对应的收入	17,615.12	23,235.06	23,113.73
访谈比例	92.87%	88.34%	92.30%

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司向主要出口国销售相关产品已经依法取得该等国家和地区从事相关业务所必需的资质、许可。

（2）报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（3）公司相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司向境外客户销售的交易真实发生，且准确、完整记录。公司的收入确认符合《企业会计准则》规定。

（2）公司境外销售收入与海关数据存在一定差异，与出口退税相匹配；运费及保险费均记录真实、准确，且变动趋势具备合理性。公司境外业务销售发展趋势对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

（二）对上述问题的核查程序及意见

1、核查程序

（1）访谈公司相关人员并查阅公司销售管理制度、主要客户销售合同，了解关键条款、持续履约情况；了解公司与贸易商的合作模式；查阅同行业可比公司公开披露信息，了解同行业可比公司的销售模式，并分析是否符合行业惯例。

（2）访谈主要客户，查阅主要客户中信保资信报告、官网网站，了解其经营地区、注册资本、实际控制人、成立时间、与公司开始合作时间、市场地位、业务规模及终端客户等情况。

（3）访谈公司相关人员，了解与 INOVO 合作历史、签约情况、合作模式、

向 INOVO 收取大额赔偿金的具体情况。

（4）获取收入成本明细表，了解公司新客户开拓情况，分析生产型客户与贸易商客户的毛利率情况。

（5）访谈公司相关人员，了解公司核心竞争优势、客户集中度较高的原因、降低大客户依赖的具体措施。

（6）访谈主要贸易商客户，了解贸易商客户的终端销售情况，核查其是否存在囤货情形。

（7）获取收入成本表，分析向生产型客户与贸易商客户的毛利率。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司与 INOVO 自成立起开始合作，履约情况良好，短期内不存在被替代的风险。

（2）公司在报告期内及期后不断开拓新客户，采取积极措施降低大客户依赖。

（3）公司 2023 年向 INOVO 收取大额赔偿金为取消订单的补偿金，不存在其他利益安排，不影响公司与 INOVO 的持续稳定合作，不会对公司持续稳定经营产生重大不利影响。

（4）报告期内，公司客户集中度较高主要系 INOVO 收入占比较高，INOVO 收入占比较高系双方合作历史及战略选择导致，具备商业合理性。

（5）公司主要向贸易商销售符合行业惯例，不存在贸易商压货情形，不存在通过贸易销售提前确认收入情形。

（6）报告期各期公司向生产型客户与贸易商客户的毛利率差异主要系产品结构的影响。

（三）说明针对主要客户采取的具体核查方式、程序、比例、核查结论，说明针对贸易商终端客户采取的具体核查措施及有效性、比例、结论，对公司销售的真实性、完整性、准确性发表明确意见

1、针对主要客户采取的具体核查方式、程序、比例、核查结论

针对主要客户，主办券商和会计师执行以下核查程序：

（1）对公司管理层进行访谈，了解公司与收入确认相关的关键内部控制。

（2）检查重要的销售合同，了解主要合同条款或条件，评价公司收入确认方法是否适当。

（3）通过查询天眼查、其他网络搜索等方式，了解主要客户基本情况，核查公司与主要客户之间是否存在关联关系或其他利益关系。

（4）获取并复核公司的收入成本明细表、并分析相关产品单价、毛利率变动的原因。

（5）执行销售收入的细节测试，检查与收入确认相关的销售订单、产品出库单、客户签收记录、报关单、提单等资料，核查公司收入确认的真实性、准确性。

（6）对收入执行截止测试，以核查收入确认是否记录在正确的会计期间。

（7）对报告期内销售金额较大的客户进行函证，并对未回函客户执行替代测试，确认收入的真实性和准确性。

报告期各期发函、回函及替代测试的情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
营业收入 A	22,823.00	32,114.46	28,456.56
发函金额 B	22,312.13	29,632.29	26,804.22
营业收入发函比例 $C=B/A$	97.76%	92.27%	94.19%
回函可确认金额 D	20,744.95	27,855.29	25,622.39
回函比例（占发函） $E=D/B$	92.98%	94.00%	95.59%
回函比例（占营业收入） $F=D/A$	90.89%	86.74%	90.04%

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
替代测试金额 G	1,567.17	1,777.00	1,181.83
替代测试比例 $H=G/A$	6.87%	5.53%	4.15%
回函金额+替代测试可确认金额占营业收入比例 $I=(G+D)/A$	97.76%	92.27%	94.19%

(8) 对公司主要客户执行走访程序，访谈内容包括客户基本情况、建立合作的时间和方式、合同签订、具体交易情况、信用政策、关联关系等。具体访谈金额、比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
营业收入 A	22,823.00	32,114.46	28,456.56
访谈客户对应的收入 B	20,166.37	26,040.45	23,969.93
访谈比例 $C=B/A$	88.36%	81.09%	84.23%

2、针对贸易商终端客户采取的具体核查措施及有效性、比例、结论

针对报告期主要贸易商客户，中介机构执行了终端核查程序，具体参见本题回复之“六/（三）贸易商是否囤货，如是，主要贸易商客户进销存情况、终端销售情况等，是否存在贸易商压货情形，是否存在通过贸易销售提前确认收入情形”。

3、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司收入确认真实、完整、准确，符合《企业会计准则》相关规定。

问题 2.关于主要供应商及存货

根据申报材料，公司供应商较分散，主要供应商湖州康植生物技术有限公司存在注册资本较小、未缴足、成立时间较短即与公司开展大额合作情形；公司存货 2023 年以来持续大幅增长。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

请公司说明：（1）供应商较分散的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致；公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况；按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额；按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、具体采购金额；报告期内持续合作的供应商金额及占比、新增供应商的金额及占比，是否存在大额增加的供应商；公司采购人员数量，与供应商数量是否匹配；（2）列表梳理主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少、成立时间较短即与公司开展大额合作的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性，公司是否存在与供应商人员、场地混同，是否存在大额预付、退款等异常资金往来，是否存在潜在关联关系或其他利益安排；（3）报告期末存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，报告期各期存货持续大幅增长的原因及合理性，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；（4）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效；（5）结合供应商的付款政策补充说明报告期内购买原材料支付的现金流金额较大的原因及合理性；支出的现金流与公司采购额、期末存货余额、结转成本金额、应付账款余额之间的勾稽关系，结合公司投入产出比、产能利用率、产销率等分析采购与销售是否匹配。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对供应商采购真实性采取的具体核查措施、金额、比例、有效性，结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对公司采购真实性及存货真实性发表明确意见。

【回复】

一、补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况

公司已在公开转让说明书“第四节/七/（一）/9/（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元					
项目	存货类别	1年以内	1-2年	2-3年	合计
2024年5月31日	原材料	8,427.12	1,000.33	201.83	9,629.28
	在途物资	712.52	-	-	712.52
	在产品	2,083.31	-	-	2,083.31
	半成品	3,220.67	122.56	174.65	3,517.88
	库存商品	4,175.35	385.48	37.06	4,597.89
	周转材料	50.52	2.20	1.20	53.92
	发出商品	1,120.93	-	-	1,120.93
	委托加工物资	57.27	-	-	57.27
	合计	19,847.68	1,510.56	414.75	21,772.99
	占账面余额比例	91.16%	6.94%	1.90%	100.00%
2023年12月31日	原材料	5,255.97	1,322.91	188.23	6,767.11
	在途物资	1,728.52	-	-	1,728.52
	在产品	1,624.09	-	-	1,624.09
	半成品	2,940.94	301.96	6.63	3,249.53
	库存商品	3,411.13	497.64	21.31	3,930.08
	周转材料	33.89	0.46	2.00	36.35
	发出商品	1,743.38	-	-	1,743.38
	委托加工物资	82.41	-	-	82.41
	合计	16,820.32	2,122.96	218.18	19,161.46
	占账面余额比例	87.78%	11.08%	1.14%	100.00%
2022年12月31日	原材料	3,540.45	910.30	-	4,450.75
	在途物资	152.80	-	-	152.80
	在产品	394.05	-	-	394.05
	半成品	2,990.06	58.44	-	3,048.50

	库存商品	2,733.39	255.05	-	2,988.44
	周转材料	11.43	9.57	-	21.00
	发出商品	628.48	-	-	628.48
	委托加工物资	15.76	-	-	15.76
	合计	10,466.42	1,233.35	-	11,699.77
	占账面余额比例	89.46%	10.54%	-	100.00%

报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的存货占总存货余额的比例分别为 89.46%、87.78%、91.16%，1 年以内存货占比较高，库龄结构整体良好。公司采取计划生产模式，根据客户订单和市场预期判断并结合常规产品库存、植物原料特点等综合因素制定生产计划，对常规产品安排生产一定的合理库存，不存在大额长库龄存货。

截至 2024 年 10 月 31 日，公司存货期后结转及销售情况如下：

单位：万元				
项目	存货类别	期末金额	期后结转及销售金额	期后结转及销售比例
2024年5月31日	原材料	9,629.28	5,041.04	52.35%
	在途物资	712.52	712.52	100.00%
	在产品	2,083.31	2,043.69	98.10%
	半成品	3,517.88	2,900.52	82.45%
	库存商品	4,597.89	3,042.16	66.16%
	周转材料	53.92	40.25	74.65%
	发出商品	1,120.93	1,120.93	100.00%
	委托加工物资	57.27	57.27	100.00%
	合计	21,772.99	14,958.38	68.70%
2023年12月31日	原材料	6,767.11	5,567.28	82.27%
	在途物资	1,728.52	1,728.52	100.00%
	在产品	1,624.09	1,616.79	99.55%
	半成品	3,249.53	2,812.84	86.56%
	库存商品	3,930.08	3,146.07	80.05%
	周转材料	36.35	32.91	90.54%
	发出商品	1,743.38	1,743.38	100.00%
	委托加工物资	82.41	82.41	100.00%

	合计	19,161.46	16,730.21	87.31%
2022年12月31日	原材料	4,450.75	3,824.22	85.92%
	在途物资	152.80	152.80	100.00%
	在产品	394.05	394.05	100.00%
	半成品	3,048.50	2,915.54	95.64%
	库存商品	2,988.44	2,777.50	92.94%
	周转材料	21.00	20.67	98.43%
	发出商品	628.48	628.48	100.00%
	委托加工物资	15.76	15.76	100.00%
	合计	11,699.77	10,729.02	91.70%

截至 2024 年 10 月 31 日，公司报告期各期末存货期后结转及销售比例分别为 91.70%、87.31%和 68.70%，期后结转及销售率较高。公司存货正常流转，不存在大规模积压或其他异常情形。”

二、供应商较分散的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致；公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况；按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额；按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、具体采购金额；报告期内持续合作的供应商金额及占比、新增供应商的金额及占比，是否存在大额增加的供应商；公司采购人员数量，与供应商数量是否匹配

（一）供应商较分散的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致

1、供应商较分散的原因及合理性

报告期内，公司前五大供应商的采购额占采购总额的比例分别为 26.34%、30.69%和 39.26%，供应商较为分散，主要原因系：

①公司多品类多规格的产品体系决定了采购的原材料种类较多，采购相对分散。公司主要产品为植物提取物、营养强化剂等，产品种类和规格较多，每种产品使用的原料及相关辅料种类、规格各不一致，报告期内，公司共采购约 1000 余种原材料。并且，部分原材料品种具有小批量、产地分散的特点，单一供应商能够供应的原材料数量及种类有限，公司需从不同的供应商处采购原材料，因此

导致供应商较为分散。

②公司通常基于所需采购产品种类，综合考虑采购单价、产品质量、交付能力等因素来选择供应商，因此随着原材料市场行情波动，公司可能更换或增加供应商数量，不断优化供应链体系，因此进一步导致公司供应商分散。

综上所述，公司多品类多规格的产品体系、单一供应商能够供应的原材料数量及种类有限以及公司择优选择合作供应商的策略使得公司供应商较为分散。

2、是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致

报告期内，同行业可比公司前五大供应商占比如下：

可比公司名称	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
欧康医药	未披露	51.15%	74.37%
天然谷	未披露	31.37%	24.13%
康隆生物	未披露	22.22%	27.83%
同行业可比公司平均值	未披露	34.91%	42.11%
本公司	39.26%	30.69%	26.34%

注：以上数据均来自可比公司公开信息。

结合上表分析，同行业可比公司中，欧康医药前五大供应商占比较高，与公司存在差异，主要系：欧康医药主要产品槐米类提取物占营业收入比重较高，且较为稳定，欧康医药与该类产品主要原材料供应商已形成长期合作关系，采购数量逐渐向稳定供应商集中。除欧康医药外，其他同行业可比公司前五大供应商采购占比均较低，与公司不存在显著差异。公司供应商较为分散的情况符合行业惯例。

（二）公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况

1、公司选择供应商的标准和具体方式

为加强采购质量，公司建立了《采购管理规程》等较为完善的管理制度，对供应商资质情况、企业规模、质量标准、产品品质等多方面进行综合评价，将审核合格的供应商纳入合格供应商清单，并每年进行考评和动态调整。同时，公司针对主要原材料与多家供应商保持长期合作，从而分散采购风险，确保主要原材料高效稳定的供应。

公司选择供应商的具体方式如下：

首先，由采购部采购人员对供应商进行初步筛选，常规产品将选择 1-3 家列入公司《合格供应商名录》内的供应商作为询价对象。新物料选择询价或采购的对象，将依照生产厂商、代理商、经销商之顺序选择。询价后，采购部至少选择两家以上供应商进行交互议价，综合考虑品质、交期及服务质量。询价、议价完成后，公司确定最终供货的供应商。

2、货源情况

公司主要采购的原材料包括植物原料、提取物和营养素等原料、各类化工辅料、贸易类产品等，其中植物天然原料主要是各类植物及同类植物不同部位，例如果实、果皮、茎叶等；提取物主要是经过常规提取但有效成分含量、粒度、剂型、生物利用度等无法满足客户要求的初级植物提取物。

公司植物天然原料货源主要来自境外供应商，初级植物提取物货源主要来自境内的植物提取物生产厂商和代理商。报告期内，公司供应商的货源情况稳定。为了确保原材料的稳定供应，公司会对每种主要原材料至少筛选 1-3 家供应商作为备选供应商。

（三）按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额

报告期内，公司供应商按照采购金额区间分类如下：

单位：万元

采购金额 区间	2024年1-5月			2023年度			2022年度		
	供应 商数 量	采购金额	采购金额 占比	供应 商数 量	采购金额	采购金额 占比	供应 商数 量	采购金额	采购金 额占比
900万以上	2	5,546.88	29.36%	6	10,579.76	34.17%	6	6,726.61	30.42%
300-900万	11	4,781.08	25.30%	18	10,241.93	33.07%	14	7,190.60	32.52%
100-300万	31	4,972.87	26.32%	35	6,321.30	20.41%	30	4,911.11	22.21%
100万以下	215	3,594.42	19.02%	239	3,823.17	12.35%	198	3,282.19	14.84%
合计	259	18,895.24	100.00%	298	30,966.17	100.00%	248	22,110.51	100.00%

报告期内，公司供应商在各采购金额区间内分布呈现出总体保持稳定、头部

数量较少且占比相对较高、尾部分布零散的特征，与公司业务情况具有匹配性。

（四）按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、具体采购金额

报告期内，公司供应商按照合作年限区间分类如下：

单位：万元

合作年限 区间	2024年1-5月			2023年度			2022年度		
	供应商 数量	采购金额	采购金额 占比	供应商 数量	采购金额	采购金额 占比	供应商 数量	采购金额	采购金 额占比
1年以内	66	2,168.85	11.48%	75	5,372.61	17.35%	44	3,455.71	15.63%
1-3年	47	2,424.46	12.83%	61	6,827.16	22.05%	33	1,900.32	8.59%
3年及以上	146	14,301.94	75.69%	162	18,766.39	60.60%	171	16,754.48	75.78%
合计	259	18,895.24	100.00%	298	30,966.17	100.00%	248	22,110.51	100.00%

由上表可见，公司与大部分供应商合作年限较长，且向合作年限长的供应商采购的总额较大。报告期内，公司合作年限 3 年及以上供应商的采购金额占比分别为 75.78%、60.60%和 75.69%，占比较高；合作年限 1 年以内的供应商的采购金额占比分别为 15.63%、17.35%和 11.48%，占比较低。

（五）报告期内持续合作的供应商金额及占比、新增供应商的金额及占比，是否存在大额增加的供应商

报告期内，公司持续合作、新增供应商情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-5月			2023年度			2022年度		
	供应商 数量	采购金额	采购金额 占比	供应商 数量	采购金额	采购金额 占比	供应商 数量	采购金额	采购金 额占比
持续合作 供应商	193	16,726.40	88.52%	174	19,290.80	62.30%	162	13,484.74	60.99%
新增合作 供应商	66	2,168.85	11.48%	124	11,675.37	37.70%	86	8,625.77	39.01%
合计	259	18,895.24	100.00%	298	30,966.17	100.00%	248	22,110.51	100.00%

由上表可见，报告期内，公司持续合作的供应商采购金额及占比较高，其中，2022 年、2023 年新增供应商较多，2024 年 1-5 月公司主要供应商均合作年限较长，故持续合作供应商采购金额占比较 2023 年进一步提升。

报告期内，公司存在大额增加的供应商。公司新增合作当年采购额达到 900 万元以上的供应商情况如下：

单位：万元

项目	供应商名称	采购内容	金额	占当期采购总额的比例	原因分析
2023 年度	ACPSC Yagody Karelii	植物天然原料	2,490.84	8.04%	2023 年，随着越橘提取物销售额的持续增长，公司冷冻越橘果采购额大幅增长。公司基于采购单价、有效成分含量等因素综合考虑后，供应商变更为 ACPSC Yagody Karelii、NORDTRIO OU。因此，2023 年公司对上述供应商采购额较高。
	NORDTRIO OU	植物天然原料	1,368.94	4.42%	
2022 年度	Olle Svenssons Partiaffar AB	植物天然原料	1,616.21	7.31%	2022 年，公司越橘提取物销售订单较多。因 Olle Svenssons Partiaffar AB 成立时间较早，系多年专业从事相关领域的公司，具备向公司提供大量植物天然原料的能力，公司选择其成为冷冻越橘果的主要供应商，因此 2022 年新增合作后采购金额较大。
	江西福美泰生物技术有限公司	贸易产品	1,226.19	5.55%	江西福美泰生物技术有限公司主要向公司供应牛明胶产品（贸易产品）。报告期内，INOVO 为公司牛明胶产品主要客户。2022 年，来自 INOVO 的牛明胶订单较多，公司选择江西福美泰生物技术有限公司作为牛明胶的主要供应商，故 2022 年向江西福美泰生物技术有限公司采购金额较大。
	成都市蒲江嘉禾银杏生物制品有限公司	提取物	916.81	4.15%	成都市蒲江嘉禾银杏生物制品有限公司主要向公司供应盐酸黄连素。盐酸黄连素为公司主要产品刺楸提取物的主要原料，货源较为紧缺。2022 年随着市场需求增加，客户 INOVO 向公司采购刺楸提取物金额较大，公司向供应商采购原材料盐酸黄连素规模相应增加。综合考虑价格及产品交付能力，公司选择成都市蒲江嘉禾银杏生物制品有限公司为盐酸黄连素主要供应商之一，故 2022 年新增合作后采购金额较大。

（六）公司采购人员数量，与供应商数量是否匹配

公司采购部主要负责公司原料、辅料、包材等采购，截至报告期末，公司共有采购人员 7 人。

报告期各期，公司供应商数量分别为 248 家、298 家和 259 家，但各期采购金额在 300 万元以上的供应商数量分别仅为 20 家、24 家和 13 家，采购金额占比

合计达到了 62.94%、67.24%和 54.66%，公司供应商分布呈现出头部数量较少且采购占比相对较高、尾部分布零散的特征，具体分布情况详见本题回复之“二/

（三）按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额”。因此，实际工作中，公司采购人员需多次、长期保持沟通的大额供应商数量较少，公司采购人员数量与供应商数量较为匹配。

三、列表梳理主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少、成立时间较短即与公司开展大额合作的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性，公司是否存在与供应商人员、场地混同，是否存在大额预付、退款等异常资金往来，是否存在潜在关联关系或其他利益安排

（一）列表梳理主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少、成立时间较短即与公司开展大额合作的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性

公司主要供应商的注册资本、实缴资本、参保人数、成立时间等相关情况如下：

序号	供应商名称	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	参保人数	成立时间	与公司 开始合 作年份
1	舟山新诺佳生物工程有限责任公司	2,631.58	2,500.00	112 人	2007-12-03	2022 年
2	西宝生物科技（上海）股份有限公司	1,612.48	1,612.48	93 人	2003-06-23	2020 年
3	晨光生物科技集团股份有限公司	53,277.40	53,277.40	679 人	2000-04-12	2020 年
4	湖州康植生物技术有限公司	200.00	-	1 人	2023-04-04	2023 年
5	长沙市惠瑞生物科技有限公司	5,000.00	5,000.00	119 人	2006-06-20	2020 年
6	江西福美泰生物技术有限公司	1,250.00	1,250.00	30 人	2012-10-19	2022 年
7	浙江圣氏生物科技有限公司	7,000.00	7,000.00	86 人	1998-04-10	2020 年
8	武汉远大弘元股份有限公司	5,000.00	5,000.00	217 人	2000-04-13	2020 年
9	成都市蒲江嘉禾银杏生物制品有限公司	500.00	500.00	6 人	2015-12-16	2022 年
10	FRESH RPRODUCE GROUP NZ LIMITED	30 万新西兰币	未公开	不适用	2010-01-11	2023 年
11	ACPSC Yagody Karelii	100 万卢布	未公开	不适用	2010-07-14	2023 年

序号	供应商名称	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	参保人数	成立时间	与公司 开始合 作年份
12	NORDTRIO OU	9,000 欧元	未公开	不适用	2011-01-14	2023 年
13	Olle Svenssons Partiaffar AB	未公开	未公开	不适用	1975-01-01	2022 年

注：上述信息来源于公开资料和访谈记录。境外公司均不适用参保信息，境外供应商网站具体如下：

1、FRESH RPRODUCE GROUP NZ LIMITED: <https://www.freshproducegroup.co.nz/fp-home>

2、ACPSC Yagody Karelii: <https://yagody.ru/>

3、NORDTRIO OU: <https://ariregister.rik.ee/eng/company/12042469/Nordtrio-O%C3%9C>

4、Olle Svenssons Partiaffar AB: <https://www.ollesab.com/>

由上表可见，公司主要供应商中，成都市蒲江嘉禾银杏生物制品有限公司注册资本及参保人数较少；湖州康植生物技术有限公司（以下简称“湖州康植”）存在注册资本较低、未缴足，且参保人数较少、成立时间较短即与公司开展大额合作的情形；4 家境外供应商未全部公开注册资本或实缴资本信息。上述公司实际控制人或控股股东、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等情况具体如下：

序号	供应商名称	实际控制人/ 控股股东	主要股东	经营规模	员工 人数	经营资质
1	成都市蒲江嘉禾银杏生物制品有限公司	唐林	唐林持股 100.00%	年 营 收 规 模 10,000 万元人民 币左右	30 人	营业执照
2	湖州康植生物技术有限公司	吴泽强	吴泽强持股 100.00%	年 营 收 规 模 2,300 万元人民 币左右	6 人	营业执照
3	FRESH RPRODUCE GROUP NZ LIMITED	Ross Douglas MOFFATT	Ross Douglas MOFFATT 等持股 33.33%，Russell William FAULKNER 等持股 33.33%，GT TRUSTEES 2012 LIMITED 持股 33.33%	年 营 收 规 模 1,800 万美 元 左 右	6 人	公司注册证，黑加仑、树番茄等 NZ HEA 出口许可证
4	ACPSC Yagody Karelii	Alexander Samokhvalov	Alexander Samokhvalov 持股 33.3%，Ivan Samokhvalov 持股 33.3%，Maxim Samokhvalov 持股 33.3%	年 营 收 规 模 1,340 万美 元 左 右	492 人	公司注册证，IOS 有机认证
5	NORDTRIO OU	Oksana Lun	Oksana Lun 持股 100.00%	年营收规模 600-800 万美元左右	15 人	公司注册证
6	Olle Svenssons Partiaffar AB	Profura Industri AB	Profura Industri AB 系主要股东	年 营 收 规 模 40,000 万瑞典克朗左右	41 人	公司注册证，BRC 认证，KOSHER 认证，ICB AG 认证

注1：上述信息来源于公开资料和访谈记录。

注2：NZ HEA即New Zealand Horticulture Export Authority，新西兰园艺出口管理局。

注3：IOAS即International Organic Accreditation Service，国际有机认可中心。

注4：BRC认证即BRC Global Standard for Food Safety，英国零售商协会（British Retail Consortium）食品安全认证。

注5：ICB AG认证即International Certification Bio Suisse AG，国际认证生态-瑞士协会有机认证。

由上表可知，成都市蒲江嘉禾银杏生物制品有限公司与 4 家主要境外供应商成立时间较长，并已具备一定的经营规模，公司向其采购具有合理性。湖州康植成立时间较短即与公司开展大额合作的原因如下：公司原主要向浙江圣氏生物科技有限公司采购盐酸黄连素，吴泽强系浙江圣氏生物科技有限公司的销售人员。2023 年 4 月，吴泽强创立湖州康植，基于之前良好的合作关系，公司亦向湖州康植采购部分盐酸黄连素，故湖州康植成立后即与公司开展大额合作，具有合理性。主办券商、律师已访谈湖州康植实际控制人吴泽强确认上述事项。

（二）公司是否存在与供应商人员、场地混同，是否存在大额预付、退款等异常资金往来，是否存在潜在关联关系或其他利益安排

公司主要供应商注册经营地、关联关系、预付账款等情况具体如下：

序号	供应商名称	注册经营地	是否存在场地、人员混同	是否存在潜在关联关系或其他利益安排	是否发生过大额退款或其他异常资金往来	预付账款余额（万元）		
						2024年5月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
1	舟山新诺佳生物工程有限责任公司	浙江省舟山市定海区干览镇兴业路1号A幢	否	否	否	-	-	-
2	西宝生物科技（上海）股份有限公司	中国（上海）自由贸易试验区毕升路299弄11号502室	否	否	否	-	-	0.31
3	晨光生物科技集团股份有限公司	河北省曲周县城晨光路1号	否	否	否	-	-	-
4	湖州康植生物技术有限公司	浙江省湖州市安吉县昌硕街道绕城南路801号（东方樾花园）45幢415室	否	否	否	108.19	18.70	-
5	长沙市惠瑞生物科技有限公司	湖南省长沙市芙蓉区隆平高科技园雄天路1号湖南金丹科技创业大厦B栋第5层505号房	否	否	否	-	-	-
6	江西福美泰生物技术有限公司	江西省九江市柴桑区沙城工业园发展大道9号	否	否	否	-	-	-
7	浙江圣氏生物科技有限公司	浙江省安吉县递铺镇康山工业园区	否	否	否	-	-	-
8	武汉远大弘元股份有限公司	湖北省武汉市东湖新技术开发区关山二路特一号国际企业中心3幢6层1号	否	否	否	-	-	-
9	成都市蒲江嘉禾银杏生物制品有限公司	四川省成都市蒲江县寿安镇七星村5组2号	否	否	否	-	-	-
10	FRESH RPRODUCE GROUP NZ LIMITED	新西兰	否	否	否	-	-	-
11	ACPSC Yagody Karelii	俄罗斯	否	否	否	-	-	-
12	NORDTRIO OU	爱沙尼亚	否	否	否	-	-	-
13	Olle Svenssons Partiaffar AB	瑞典	否	否	否	-	-	-

综上，公司不存在与主要供应商人员、场地混同的情形，不存在大额预付、退款等异常资金往来，不存在潜在关联关系或其他利益安排。

四、报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，报告期各期存货持续大幅增长的原因及合理性，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

（一）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，报告期各期存货持续大幅增长的原因及合理性，是否有在手订单相匹配

1、报告期内存货分类及结构与同行业可比公司比对情况

报告期各期末，公司存货分类及结构与同行业可比公司对比情况如下：

2024年6月30日/2024年5月31日					
项目	康隆生物	欧康医药	天然谷	平均值	本公司
原材料	0.20%	19.65%	10.61%	10.15%	44.23%
库存商品	94.49%	47.24%	70.16%	70.63%	21.12%
半成品	-	12.18%	-	4.06%	16.16%
小计	94.69%	79.06%	80.76%	84.84%	81.50%
在途物资	-	-	-	-	3.27%
周转材料	2.84%	0.81%	0.70%	1.45%	0.25%
委托加工物资	-	0.05%	-	0.02%	0.26%
在产品	-	12.26%	18.53%	10.26%	9.57%
发出商品	2.47%	7.82%	-	3.43%	5.15%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2023年12月31日					
项目	康隆生物	欧康医药	天然谷	平均值	本公司
原材料	0.57%	20.10%	20.30%	13.65%	35.32%
库存商品	95.05%	40.73%	64.74%	66.84%	20.51%
半成品	-	22.10%	-	7.37%	16.96%
小计	95.62%	82.93%	85.04%	87.86%	72.79%
在途物资	-	-	-	-	9.02%

周转材料	2.04%	0.77%	0.85%	1.22%	0.19%
委托加工物资	-	-	-	-	0.43%
在产品	-	12.09%	14.11%	8.73%	8.48%
发出商品	2.34%	4.21%	-	2.18%	9.10%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2022年12月31日

项目	康隆生物	欧康医药	天然谷	平均值	本公司
原材料	7.16%	16.97%	19.73%	14.62%	38.04%
库存商品	77.93%	33.24%	60.28%	57.15%	25.54%
半成品	-	32.83%	-	10.94%	26.06%
小计	85.10%	83.04%	80.01%	82.72%	89.64%
在途物资	10.04%	-	-	3.35%	1.31%
周转材料	1.53%	0.85%	0.70%	1.03%	0.18%
委托加工物资	-	0.02%	-	0.01%	0.13%
在产品	-	5.22%	19.29%	8.17%	3.37%
发出商品	3.33%	10.86%	-	4.73%	5.37%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注1：存货结构比例按照存货余额计算。

注2：以上数据均来自同行业可比公司公开信息，由于同行业公司未披露2024年5月末数据，故选用其2024年6月末数据进行比较。

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货均主要由原材料、半成品和库存商品构成，公司上述存货类别占比分别为 89.64%、72.79%和 81.50%，同行业可比公司上述存货类别平均占比分别为 82.72%、87.86%和 84.84%，公司与同行业可比公司不存在显著差异。

从具体存货结构来看，与同行业可比公司相比，公司原材料占比较高，主要系公司与同行业可比公司的生产采购模式、经营策略存在差异。同行业可比公司中，欧康医药 2024 年 7 月披露的《成都欧康医药股份有限公司关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告》中说明，其采取“以销定产、以产定采”为主的生产模式，即依据客户的订单要求及对市场的预期制定生产计划并组织生产，采购的原材料较快投入生产，且供应商货源主要来自国内，因此原材料储存规模较小。而公司采取“计划采购”模式，主要根据销售订单和生产计划确定采购需求，并会进一步结合市场价格走势和库存量制定采购计划。

因此，随着公司销售规模逐年增加，原材料需求随之增加，综合考虑到公司主要产品原材料，如冷冻越橘果、黑加仑等植物天然原料的货源主要来自境外供应商，存在一定采购周期，出于谨慎性考虑，公司增加上述原材料的备货，导致原材料存量高于同行业可比公司，具备合理性。

2、各类存货变化的具体原因，报告期各期存货持续大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司存货构成及增长变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年5月31日		2023年12月31日		2022年12月31日
	账面余额	变动情况	账面余额	变动情况	账面余额
原材料	9,629.28	42.30%	6,767.11	52.04%	4,450.75
在产品	2,083.31	28.28%	1,624.09	312.15%	394.05
库存商品	4,597.89	16.99%	3,930.08	31.51%	2,988.44
周转材料	53.92	48.33%	36.35	73.10%	21.00
在途物资	712.52	-58.78%	1,728.52	1031.23%	152.80
半成品	3,517.88	8.26%	3,249.53	6.59%	3,048.50
发出商品	1,120.93	-35.70%	1,743.38	177.40%	628.48
委托加工物资	57.27	-30.50%	82.41	422.91%	15.76
合计	21,772.99	13.63%	19,161.46	63.78%	11,699.77

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 11,699.77 万元、19,161.46 万元及 21,772.99 万元，呈增长趋势。公司存货持续大幅增长主要由于原材料、在产品、库存产品持续增长。公司各类存货变化原因具体分析如下：

（1）原材料

公司期末主要结存原材料为冷冻越橘果/冷冻越橘粗粉、银杏叶、黑加仑、冷冻蓝莓等植物天然原料。

2023 年末、2024 年 5 月末，公司原材料余额较上期末分别增长 52.04%、42.30%，主要原因系：①报告期内，公司营业收入金额分别为 28,456.56 万元、32,114.46 万元及 22,823.00 万元，增长较快，随着销售规模逐年增加、生产经营规模扩大，公司相应增加了原材料采购；②植物生长情况和市场供需情况等因

素影响植物原料供应量及供应价格，因此公司对生产需求量较大的植物原料，会进一步结合市场价格走势和库存量制定采购计划，进行适当备货；③公司主要产品原材料，如冷冻越橘果、黑加仑等植物天然原料的货源主要来自境外供应商，存在一定采购周期，出于谨慎性考虑，公司增加上述原材料的备货。因此，报告期内，公司原材料规模持续增长具备合理性。

（2）在产品

公司在产品主要系越橘提取物、蔓越莓提取物及银杏叶提取物等公司主要销售产品对应的在产品。

报告期各期末，公司在产品余额分别为 394.05 万元、1,624.09 万元及 2,083.31 万元，在产品金额持续增加，主要原因系：公司采取计划生产模式，2023 年末、2024 年 5 月末，公司上述主要产品下游客户需求增长、在手订单增加，公司相应增加车间排产，从而导致期末在产品余额增加。

（3）库存商品

2023 年末、2024 年 5 月末，公司库存商品余额较上期末分别增长 31.51%、16.99%，主要原因系：公司会结合销售趋势和生产工期安排对主要销售产品保持适度库存，随着公司销售规模的持续扩大，库存商品期末余额逐期增加。

（4）在途物资

在途物资主要系公司于境外采购的原材料，境外采购多使用 FOB 等贸易模式，公司根据国外供应商的提单确认在途物资，实际到货入库后确认原材料。2023 年末公司在途物资金额较 2022 年末大幅增长，主要系公司从境外采购的大量植物天然原料尚在运输途中。2024 年 5 月末，境外采购的在途原材料减少，在途物资金额有所下降。

（5）发出商品

发出商品主要系公司已发货但尚未经客户签收或尚未报关出口的在途商品。2023 年末公司发出商品金额较 2022 年末大幅增加，主要是公司境外出口销售增加所致。2024 年 5 月末，境外销售的在途商品减少，发出商品金额略有回落。

综上所述，公司结合销售趋势预测、原材料价格、采购周期以及生产工期安排等因素，来确定合理的存货库存水平，公司各类存货的规模、变动情况与公司业务模式、销售规模变动相匹配，报告期各期末存货持续增长具有合理性。

3、是否有在手订单相匹配

2023 年末，公司存货余额为 19,161.46 万元，较 2022 年末增长 63.78%。截至 2023 年 12 月 31 日，公司在手订单金额为 17,197.14 万元，对期末存货的覆盖率较高。

2024 年 5 月末，公司存货余额为 21,772.99 万元，较 2023 年末增长 13.63%。截至 2024 年 5 月 31 日，公司在手订单金额为 9,200.74 万元，较 2023 年末有所下降，但期后公司新增销售订单金额较大。截至 2024 年 10 月 31 日，公司期后新增销售订单金额为 17,603.60 万元，存货期后结转及销售率较高，公司存货余额与订单情况相匹配。

（二）结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

1、结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险

报告期内，公司存货库龄、期后存货结转及销售情况详见本题回复之“一、补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况”。

报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的存货占总存货余额的比例分别为 89.46%、87.78%、91.16%，1 年以内存货占比较高，不存在 3 年以上长库龄存货，库龄结构整体良好。

截至 2024 年 10 月 31 日，公司报告期各期末存货期后结转及销售比例分别为 91.70%、87.31%和 68.70%，期后结转及销售率较高。公司存货正常流转，且大部分有在手订单支撑，不存在大规模积压或滞销的风险。

2、存货跌价准备计提是否充分

报告期内，对于存货跌价准备，公司综合考虑在手订单情况、产品销售情

况等因素判断是否存在减值迹象，对于存在减值迹象的存货，按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。

报告期内，公司与同行业可比公司的存货跌价计提政策基本一致，公司与同行业可比公司存货跌价计提比例及金额具体如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-6 月 /2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
康隆生物	3,967.22	13.6	0.34%	4,692.34	18.62	0.40%	4,004.16	8.96	0.22%
欧康医药	7,905.92	245.77	3.11%	7,594.03	200.86	2.64%	7,599.58	99.32	1.31%
天然谷	8,198.37	250.73	3.06%	8,511.72	250.73	2.95%	8,674.84	178.94	2.06%
可比公司均值	6,690.50	170.03	2.17%	6,932.70	156.73	2.00%	6,759.53	95.74	1.20%
本公司	21,772.99	984.41	4.52%	19,161.46	600.99	3.14%	11,699.77	776.76	6.64%

注：以上数据均来自同行业可比公司公开信息，由于同行业公司未披露2024年5月末数据，故选用其2024年6月末数据进行比较。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，存货计提更加谨慎，存货跌价准备计提充足、合理。

五、公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效

报告期内，公司建立并完善了《仓库管理规定》《原辅料验收、入库、储存、发运管理规程》《成品验收、入库、储存、发运管理规程》《库存产品盘查管理规定》等存货管理制度，加强对公司存货的内部管理和控制，保证存货的验收入库、存储保管和领料出库业务的规范有序。公司存货相关的关键控制节点有入库管理、出库管理等，具体措施如下：

（一）入库管理

原材料入库管理：公司采购负责人与供应商签订采购合同后，按照合同清单安排供应商发货至厂房，仓储人员收到相应货物后，将实物的数量、包装、供应商等信息与收料通知单信息进行核对，仓库保管员根据收料通知单上的检测要求提交检验单，完成检验后下推采购入库单，并把货物放到对应的区域里，系统里标好库位。不合格产品进行让步接收、退货或销毁处理。

成品入库管理：仓库保管员凭“生产汇报单”，核对产品信息，包括品名、批号、编码、数量等，待质量部完成产品检测后，再由仓库保管员下推生产入库单，做好货物标识卡，ERP系统上调整对应库位。

（二）出库管理

原材料出库管理：领用部门应先在ERP系统上提交相应的单据，单据内容包括编码、品名、批号、数量等。仓管员根据单据找到对应原材料，与领料人员核对一致后，最终完成领用出库。

成品出库管理：业务员核对订单情况，并提交“发货通知单”，单证员与仓库保管员对接具体发货细节。仓库保管员须核对发货信息，包括品名、批号、规格、数量等，上述单据信息核对完成后，凭“发货通知单”安排成品出库，并填写“销售出库单”。

（三）库存盘点

财务部根据公司盘点制度相关规定，负责对仓库库存产品进行稽核；仓储部负责完成对仓库产品的盘点和检查。通过盘点，检查产品实存量与账、卡的数量是否相符，查找差异原因，经管理层审批后对存货盘盈盘亏进行相应的处理。

综上，公司针对存货管理建立了规范的内部控制管理制度并有效执行，相关内控健全有效。

六、结合供应商的付款政策补充说明报告期内购买原材料支付的现金流金额较大的原因及合理性；支出的现金流与公司采购额、期末存货余额、结转成本金额、应付账款余额之间的勾稽关系，结合公司投入产出比、产能利用率、产销率等分析采购与销售是否匹配

（一）结合供应商的付款政策补充说明报告期内购买原材料支付的现金流金额较大的原因及合理性

报告期内，各期前五大供应商给予信用政策情况如下：

公司	信用政策
舟山新诺佳生物工程有限公司	需方在签订合同后供方发货前2天内预付该次发

公司	信用政策
	货数量的50%的货款，尾款货到需方后30天内一次性付款
西宝生物科技（上海）股份有限公司	供方发货前预付部分货款，需方收到货并检测合格后30天内付清剩余货款
晨光生物科技集团股份有限公司	需方在收到货并检测合格后的50个工作日内凭供方增税发票一次性支付货款
FRESH RPRODUCE GROUP NZ LIMITED	100% L/C at sight of documents（即期信用证，见单据支付100%款项）
湖州康植生物技术有限公司	供方发货前付清货款
ACPSC Yagody Karelii	20% within in 7 working days after signed this contract and 80% late Nov/early Dec（签订合同后7个工作日内支付20%款项，再于协定时间点支付剩余80%款项）
NORDTRIO OU	100% T/T on delivery（收货后电汇100%款项）
长沙市惠瑞生物科技有限公司	需方收到货并检测合格后凭供方开具的13%的增值税专用发票30天内一次性付清全部货款
Olle Svenssons Partiaffar AB	90 days LC（90天即期信用证，见单据后于90天内支付100%款项）
江西福美泰生物技术有限公司	需方预付10%货款。每次发货前，需方检测船前样并通过后3个工作日内付清该次发货数量的90%的尾款，款到发货
浙江圣氏生物科技有限公司	签订合同后，供方发货前预付70%货款，需方收到货并检测合格后15天付清剩余尾款
武汉远大弘元股份有限公司	供方发货前付清货款
成都市蒲江嘉禾银杏生物制品有限公司	供方发货前付清货款

由上表可见，公司向供应商付款的账期较短，随着公司业务规模不断扩大，各类存货储备相应增加，致使报告期内购买原材料支付的现金流金额较大，具备合理性。

随着公司与供应商的采购金额及信用度不断增加，公司正积极地与供应商协商延长账期或使用票据结算。

（二）支出的现金流与公司采购额、期末存货余额、结转成本金额、应付账款余额之间的勾稽关系，结合公司投入产出比、产能利用率、产销率等分析采购与销售是否匹配

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 27,443.09 万元、35,662.11 万元及 22,721.92 万元，与当期采购总额进行匹配性分析如下：

单位：万元

项目	2024年1-5月	2023年度	2022年度
购买商品、接受劳务支付的现金	22,721.92	35,662.11	27,443.09
采购总额	18,895.24	30,966.17	22,110.51

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金额与采购总额变动整体保持一致，均呈稳步增长趋势。

报告期各期，公司购买商品、接受劳务支付的现金与期末存货余额、结转成本金额、应付账款余额的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2024年1-5月	2023年度	2022年度
营业成本	17,641.53	26,053.80	22,323.43
减：计入生产成本的折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销、职工薪酬等	1,042.14	1,852.89	1,397.03
加：应付账款-货款的减少（增加以“-”号填列）	-854.87	-2,893.54	1,973.52
应付票据的减少（增加以“-”号填列）	155.14	-360.24	-
预付账款的增加（减少以“-”号填列）	-118.86	356.66	-1,049.85
进项税额（不含固定资产等非经营性形成的进项税额）	4,104.69	6,549.00	3,040.58
存货的增加（减少以“-”号填列）	2,611.53	7,526.20	2,298.99
其他变动	224.91	283.12	253.46
购买商品、接受劳务支付的现金	22,721.93	35,662.11	27,443.10

由上表可见，公司购买商品、接受劳务支付的现金额与期末存货余额、结转成本金额、应付账款余额等项目匹配。

就投入产出比而言，公司报告期各期产成品种类众多，由于不同产成品所需原材料种类、数量差别较大，因而各类产成品的具体投料与产出比例存在较大差异，难以整体量化，故无法直接通过投入产出比数据对采购与销售匹配情况进行分析。报告期内，公司产能利用率分别为 96.88%、83.31%及 109.81%，产销率分别为 72.50%、99.21%及 83.64%，产能利用率、产销情况较好。

综上，报告期内，公司采购活动与销售活动相匹配。

七、中介机构核查程序及意见

（一）对上述问题的核查程序及意见

1、核查程序

（1）获取公司存货明细表，分析公司存货库龄、期后存货结转及销售情况。

（2）查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，了解同行业可比公司供应商集中情况、存货结构情况、存货跌价准备计提情况等。

（3）获取公司相关采购管理制度和存货管理制度，了解公司关于采购和存货管理的具体措施。

（4）获取公司采购明细表、公司花名册，了解公司原材料的货源情况、供应商情况及采购人员情况。

（5）通过企查查等公开网站，查询主要供应商的工商信息，核查供应商的真实性及与公司是否存在关联关系。

（6）访谈湖州康植生物技术有限公司实际控制人、公司财务负责人，了解公司与之开展合作的原因，分析公司与其开展大额合作的商业合理性及对公司经营产生的影响；获取公司与上述供应商的主要采购合同，检查交易真实性。

（7）查阅公司报告期内主要供应商预付款项情况，分析是否存在异常资金往来。

（8）访谈公司财务负责人，了解公司存货波动的原因，分析各类存货变动的合理性。

（9）查阅公司与主要供应商签订的采购合同，了解供应商付款政策，分析报告期内公司购买原材料支付的现金流金额较大的原因及合理性；获取公司在手订单明细，分析公司采购与销售的匹配情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司供应商较分散符合行业惯例，与同业可比公司保持一致；公司采

购人员数量与供应商数量匹配。

(2) 公司与主要供应商的合作具有商业合理性，公司不存在与供应商人员、场地混同，不存在大额预付、退款等异常资金往来，与供应商不存在潜在关联关系或其他利益安排。

(3) 报告期内，公司存货分类及结构与同行业可比公司不存在明显差异；公司存货的变动与销售规模的变动一致，存货持续增长具备合理性；公司存货库龄结构良好、期后结转及销售情况良好，存货正常流转，且大部分有在手订单支撑，不存在大规模积压或滞销的风险，存货跌价准备计提充分。

(4) 公司建立了《仓库管理规定》等存货管理制度，相关内控制度健全并有效执行。

(5) 公司向供应商付款的账期较短，随着公司业务规模不断扩大，各类存货储备相应增加，致使报告期内购买原材料支付的现金流金额较大，具备合理性，公司采购活动与销售活动相匹配。

(二) 说明针对供应商采购真实性采取的具体核查措施、金额、比例、有效性，结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对公司采购真实性及存货真实性发表明确意见

1、针对供应商采购真实性采取的具体核查措施、金额、比例、有效性

(1) 访谈公司管理层，了解和评价管理层采购与付款循环内部控制设计是否有效。

(2) 通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等方式，了解主要供应商的基本信息，包括成立时间、主要股东、主要人员、经营范围、员工人数、员工参保情况等，核查公司与主要供应商之间是否存在关联关系或其他利益关系。

(3) 对主要供应商进行访谈，了解公司与其交易背景、交易模式、结算方式及信用政策、与公司是否存在关联关系、其他利益安排情形等。报告期各期对主要供应商的访谈比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年	2022 年
采购金额	18,895.24	30,966.17	22,110.51
访谈供应商对应的金额	11,365.62	17,974.51	11,463.61
访谈比例	60.15%	58.05%	51.85%

(4) 对主要供应商执行函证程序，对于未回函或回函不符的供应商，执行回函调节、替代测试。报告期各期对主要供应商的函证比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
采购金额（含税）A	22,897.75	32,287.73	28,623.33
发函金额（含税）B	17,849.51	31,311.13	22,210.93
发函比例 C=B/A	77.95%	96.98%	77.60%
回函确认金额（含税）D	16,677.79	28,156.31	19,071.51
回函确认比例 E=D/A	72.84%	87.20%	66.63%
回函调节、替代测试金额（含税）F	1,171.72	3,154.83	3,139.42
回函+回函调节、替代测试确认金额占采购金额比例 G=（D+F）/A	77.95%	96.98%	77.60%

(5) 执行细节测试程序，抽查与采购相关的支持性文件，包括采购合同/采购订单、收料通知单、检验单、入库单、应付单等，核查采购的真实性。

(6) 取得报告期内公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的银行流水，经核查，公司及上述人员不存在与公司供应商发生异常资金往来的情形。

2、结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论

(1) 对公司财务负责人进行访谈，了解公司存货分类及结构情况、存货波动的原因，并分析各类存货波动的合理性。

(2) 检查存货管理制度，了解公司关于存货管理的具体措施。

(3) 对存货实施监盘程序，检查存货是否账实相符，存货质量状况是否异常，监盘比例及结果如下：

单位：万元

资产负债表日	2024 年 5 月 31 日
盘点时间	2024 年 9 月 6 日
盘点地点	公司车间、仓库
盘点人员	公司财务人员、资产管理人员
监盘人员	主办券商、会计师
监盘范围	原材料、半成品、库存商品
存货账面余额	17,745.05
存货监盘金额	17,745.05
存货监盘比例	100.00%
监盘差异情况及处理结果	监盘结果不存在重大差异，存货质量无异常情况。

主办券商和会计师于 2024 年 9 月 6 日对存货进行了监盘，并获取了公司存货进销存记录，将盘点日的存货倒推至 2024 年 5 月末，确认 2024 年 5 月末存货数量及金额不存在重大差异。

3、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内，公司采购真实，各期末存货真实、金额准确。

问题 3.关于业务合规性

根据申报材料，（1）公司所属行业为食品制造业，主营业务为膳食补充剂原料的研发、生产和销售。（2）公司食品生产许可、食品经营许可、排污许可等资质有效期未覆盖报告期，美国 FDA 企业注册、Kosher 认证等资质即将到期。（3）公司采购植物原料、提取物和营养素等原料，销售，销售植物提取物、营养强化剂等产品，产品主要用于保健品、功能性食品等的原料。（4）公司部分租赁房产已到期，无证房产主要用途为辅料配置、危废品仓库、设备用房、污水处理等，租赁宁波华住物业服务公司的土地用途为宾馆（酒店、公寓）。（5）公司未披露取得环评批复与验收的具体情况。

请公司：（1）关于资质许可。①说明食品生产许可、食品经营许可、排污许可等资质有效期未覆盖报告期的原因，是否存在未取得资质即生产经营的情况，如是，请说明是否构成重大违法违规；②说明美国 FDA 企业注册、Kosher 认证等资质的续期情况，是否存在无法续期的重大风险，如是，请说明是否对公司生产经营产生重大不利以影响；③说明报告期内供应商和客户是否具备相应的资质，公司的采购及销售活动是否合法合规；④说明境外销售产品是否均已按照相关国家法律法规规定，取得必要审批或认证，境外销售是否合法合规。（2）关于质量控制。①说明质量管理体系的建设及执行情况是否符合相关法律法规的规定；②说明是否存在因产品质量等问题遭受行政处罚、民事索赔或被客户移出供应商名录、被媒体负面报道的情况；③说明质量控制和管理措施的制定及执行情况，相关人员、技术、设备的配备情况，质量控制措施是否有效；④说明采购的贸易产品、植物原料、营养素、提取物等原材料的具体内容，采购的原材料与销售的产品的具体差别，公司在生产过程中承担的具体职能，通过植物原料生产植物提取物是否为通用技术，相比同行业可比公司的优劣势比较，是否具有核心技术工艺和核心竞争力。（3）关于房产。①补充披露租赁房产的续期情况，是否存在无法续期的情况，公司的解决措施及有效性；②说明公司现有土地上存在少量建筑未取得不动产权登记权属证书的形成原因及责任主体，公司是否构成重大违法违规；③说明租赁宁波华住物业服务公司的土地用途为宾馆（酒店、公寓）的原因，上述物业租赁收入占公司

营业收入的具体金额及占比情况，是否与公司主营业务相关，是否涉及房地产投资、开发或经营，实际使用用途与土地使用权用途存在不一致的形成原因及责任主体，公司是否构成重大违法违规；（4）关于环保事项。①以列表方式补充披露公司取得环评批复与验收的具体情况，是否存在未取得批复即建设或未取得验收即生产的情况，是否存在超产能生产的情况，如是，请说明是否构成重大违法违规；②说明业务环节涉危废品的具体环节，对危废品的具体处理方式，是否需要取得相应资质，是否合法合规。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，同时说明公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件。

【回复】

一、关于资质许可

（一）说明食品生产许可、食品经营许可、排污许可等资质有效期未覆盖报告期的原因，是否存在未取得资质即生产经营的情况，如是，请说明是否构成重大违法违规

1、食品生产许可证

公司主要从事膳食补充剂原料的研发、生产和销售，报告期内公司生产的主要产品为植物提取物、营养强化剂等，该等产品主要被境外终端生产商及部分境内终端生产商用作保健品、功能性食品的原料。

根据《中华人民共和国食品安全法》（以下简称“《食品安全法》”）的相关规定，在中国境内从事食品生产和加工等活动，应当遵守该法的规定。国家对食品生产经营实行许可制度，从事食品生产、食品销售、餐饮服务，应当依法取得许可。

公司及其前身玉健有限因拟生产食品类别、食品生产标准号、公司名称变更等原因申请变更了《食品生产许可证》，公司及其前身玉健有限取得的《食品生产许可证》情况具体如下：

持证人	有效期	品类
玉健有限	2021年11月3日至2026年11	饮料（固体饮料）

持证人	有效期	品类
	月 2 日	
玉健有限	2022 年 10 月 13 日至 2026 年 11 月 2 日	饮料（固体饮料）、保健食品（原料提取物）
玉健有限	2023 年 4 月 13 日至 2026 年 11 月 2 日	饮料（固体饮料、其他饮料）、保健食品（原料提取物）
玉健有限	2023 年 10 月 26 日至 2026 年 11 月 2 日	饮料（固体饮料、其他饮料）、保健食品（原料提取物）、其他食品（蓝莓花色苷）
玉健有限	2024 年 4 月 3 日至 2026 年 11 月 2 日	饮料（固体饮料、其他饮料）、保健食品（原料提取物）、其他食品（蓝莓花色苷）
玉健健康	2024 年 6 月 3 日至 2026 年 11 月 2 日	饮料（固体饮料、其他饮料）、保健食品（原料提取物）、其他食品（蓝莓花色苷）
玉健健康	2024 年 11 月 18 日至 2026 年 11 月 2 日	饮料（固体饮料、其他饮料）、保健食品（原料提取物）、其他食品（蓝莓花色苷）、食品添加剂（葡萄籽提取物）

在保健品原料领域，报告期内公司的相关产品主要系出口至境外使用，需遵守进口国/地区相关认证要求；自 2022 年 11 月起，公司存在部分产品作为境内生产的保健品原料的情形，就该部分业务，公司及其前身玉健有限在开展相关业务前已依法取得了食品类别包含“保健食品”的《食品生产许可证》。除前述主要产品外，报告期内公司亦存在生产饮料原料、少量植物提取物在中国境内被终端生产商用作其他食品原料的情形，公司及其前身玉健有限在开展相关业务前均已依法取得了食品类别包含“饮料”或“其他食品”的《食品生产许可证》。

综上，公司持有的《食品生产许可证》有效期已覆盖报告期，且公司在生产经营过程中，均在取得食品类别涵盖相关业务的《食品生产许可证》后再开展相关业务；公司不存在未取得《食品生产许可证》即开展相关生产经营的情况。

公司在公开转让说明书中披露的《食品生产许可证》有效期为公司截至 2024 年 10 月 31 日申领的最新证照的有效期，公司已经在公开转让说明书之“第二节/三/（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”中补充披露了报告期内的《食品生产许可证》信息。

2、食品经营许可证

截至本问询函回复出具日，公司及其前身玉健有限取得的《食品经营许可

证》情况具体如下：

持证人	有效期	经营项目
玉健有限	2023 年 5 月 26 日至 2028 年 5 月 25 日	热食类食品制售
玉健健康	2024 年 6 月 7 日至 2028 年 5 月 25 日	热食类食品制售

根据公司说明，公司办理《食品经营许可证》系用于公司员工食堂经营，不属于公司主营业务；公司前身玉健有限自 2022 年 8 月起开设员工食堂，开设之初因对政策法规的理解不足，未及时申领《食品经营许可证》，后玉健有限及时进行整改，于 2023 年 5 月补充取得了《食品经营许可证》，并持续持有至今。

根据宁波市北仑区市场监督管理局于 2024 年 7 月 22 日出具的《关于宁波玉健健康科技股份有限公司守法经营情况的证明》（仑市监证〔2024〕49 号），“经查询本局案件系统数据库，申请人宁波玉健健康科技股份有限公司（统一社会信用代码：913302066880422408）自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 5 月 31 日止无被本局行政处罚的记录。”

公司控股股东、实际控制人已出具承诺，如公司因报告期内未取得《食品经营许可证》开设食堂而受到主管部门行政处罚并因此遭受损失的，其将足额补偿公司受到的该等损失。

综上，公司报告期内存在未及时办理《食品经营许可证》而开设员工食堂的情形，但已及时整改，未能覆盖的报告期时间较短；报告期内，公司不存在因未取得《食品经营许可证》开设食堂而受到主管部门行政处罚的情形且公司实际控制人已作出了相关承诺，公司报告期内未取得《食品经营许可证》而开设食堂的行为不会对公司本次挂牌与转让造成重大不利影响。

3、排污许可证

截至本问询函回复出具日，公司的《排污许可证》和《固定污染源排污登记回执》取得情况如下：

证书名称	持证人	行业类别	证书编号	有效期
固定污染源排污登记回执	玉健有限	中成药生产	913302066880422408001W	2020 年 5 月 11 日至 2025 年 5 月 10 日

证书名称	持证人	行业类别	证书编号	有效期
排污许可证	玉健有限	保健食品制造、食品及饲料添加剂制造、锅炉	913302066880422408002U	2022年7月26日至2027年7月25日
排污许可证	玉健健康	保健食品制造、食品及饲料添加剂制造、锅炉	913302066880422408002U	2024年8月26日至2029年8月25日

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》《排污管理条例》等规定，不同行业分类的排污单位有着不同的管理要求。其中，行业分类为“中成药生产”、“保健食品制造”，且在车间等工业建筑中生产的排污单位实行排污登记管理，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表；而行业分类为“食品及饲料添加剂制造”的排污单位应当办理《排污许可证》。

根据公司的说明，2020年玉健有限植物提取物生产业务中以红景天、陈皮、当归、人参根等中药材原料进行加工生产的比例较高且计划发展中成药生产业务，因此玉健有限将自身的企业行业分类认定为“中成药生产”，并于2020年5月取得了《固定污染源排污登记回执》；2022年，玉健有限“年产3,000吨植物提取物技改项目”正式投产，企业产能增加，尽管玉健有限当时并未生产植物提取物用于食品或饲料添加剂，但考虑到未来公司有生产食品添加剂的计划，玉健有限于2022年7月主动按照“食品及饲料添加剂制造”的行业分类要求办理了《排污许可证》；此外，当时玉健有限有开展保健食品业务的计划，因此在办理《排污许可证》时亦同步在行业类别中添加了“保健食品制造”。

根据宁波市生态环境北仑分局于2024年8月19日出具的《宁波玉健健康科技股份有限公司的守法情况说明》，“宁波玉健健康科技股份有限公司位于浙江省宁波市北仑区春晓西子山路172号，经我局审查，从2022年1月1日至2024年5月31日，未因生态环境问题受到我局行政处罚。”

综上，公司已按照《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》《排污管理条例》等法律、法规要求办理了相应的排污资质并持有至今，不存在排污资质未覆盖报告期之情形。

（二）说明美国 FDA 企业注册、Kosher 认证等资质的续期情况，是否存在无法续期的重大风险，如是，请说明是否对公司生产经营产生重大不利以影响

截至本问询函回复出具日，公司及其控股子公司持有的美国 FDA 企业注册、Kosher 认证的续期情况如下：

序号	资质名称	资质编号	持证主体	发证单位	有效期至
1	美国 FDA 企业注册	17777972994	玉健健康	美国食品药品监督管理局（U.S.Food and Drug Administration）	2026.12.31
2	美国 FDA 企业注册	17474397868	衢州玉健	美国食品药品监督管理局（U.S.Food and Drug Administration）	2026.12.31
3	Kosher 认证（犹太洁食证书）	426M9-UR4GC	玉健健康	犹太教委员会	2025.12.31

公司及控股子公司已完成美国 FDA 企业注册、Kosher 认证续期，相关资质及认证持续有效，预计未来不存在无法续期的重大风险。

（三）说明报告期内供应商和客户是否具备相应的资质，公司的采购及销售活动是否合法合规

1、主要供应商是否具备相应的资质

报告期内，公司主要采购的产品分为原辅料、贸易类产品，其中包含少量危险化学品、易制毒化学品。

（1）原辅料及贸易类产品供应商是否具备相应的资质

报告期内，公司采购的原辅料用于公司的产品生产，包括植物原料、营养素、提取物等原辅料，公司采购的贸易类产品主要系结合境外下游客户需求采购鱼油、牛明胶等商品。

报告期内，公司存在向境内供应商采购原辅料、贸易品之情形。由于公司的自产产品及贸易类产品主要系出口至境外使用，需遵守进口国/地区相关认证要求，无需取得境内强制性许可或具备其他强制性资质，因此，相关原辅料和贸易类产品的境内供应商向公司销售产品无需取得境内强制性许可或具备其他强制性资质。

报告期内，公司存在向境外供应商采购原辅料、贸易品之情形，其中冷冻越橘果、冷冻蓝莓、黑加仑等属于食品。根据《食品安全法》《中华人民共和国进出口食品安全管理办法》之规定，向中国境内出口食品的境外出口商或者代理商应当向海关总署备案，向我国境内出口食品的境外食品生产企业应当经国家出入境检验检疫部门注册。因此，向公司出口食品的境外企业应当办理进口食品境外出口商备案或进口食品境外生产企业注册。

公司报告期各期前五大供应商中境外供应商的资质情况如下：

供应商名称	主要采购产品	资质情况
FRESH RPRODUCE GROUP NZ LIMITED	黑加仑	进口食品境外出口商备案
ACPSC Yagody Karelii	冷冻越橘果、冷冻蓝莓	进口食品境外出口商备案
NORDTRIO OU	冷冻越橘果、冷冻马基莓	进口食品境外出口商备案
Olle Svenssons Partiaffar AB	冷冻越橘果	进口食品境外出口商备案

（2）危险化学品、易制毒化学品供应商是否具备相应的资质

根据《安全生产许可证条例》《危险化学品生产企业安全许可证实施办法》《危险化学品经营许可证管理办法》《非药品类易制毒化学品生产、经营许可办法》《易制爆危险化学品治安管理办法》等法律、法规的规定，从事危险化学品生产、经营的企业，需依法办理安全生产许可、危险化学品经营许可；从事第二类、第三类易制毒化学品的生产、经营企业应当办理备案证明，生产、经营、储存、使用、运输及处置易制爆危险化学品的单位应当办理备案证明。

报告期内，公司危险化学品、易制毒化学品供应商取得的资质如下表所示：

序号	供应商名称	采购材料	证书名称	证书编号	有效期至
1	宁波昌远仪器有限公司	硝酸、高氯酸、丙酮、硫酸、盐酸等化学品	危险化学品经营许可证	甬市 G 安经（2023）0071	2026.8.30
			非药品类易制毒化学品经营备案证明	（浙）2J33021200053	2026.8.9
			易制爆危险化学品从业单位备案证明	91330204750366263E	-
2	浙江柠静医疗器械有限	乙醇	危险化学品经营许可证	甬 B 安经（2024）0015	2027.5.13

序号	供应商名称	采购材料	证书名称	证书编号	有效期至
	公司				
3	宁波市镇海临港化工有限公司	乙酸乙酯、冰醋酸、甲醇、正己烷、正庚烷等产品	危险化学品经营许可证	甬K安经（2024）0183	2027.11.23
4	宁波市北仑区华冠化工有限公司	丙酮、甲苯、硫酸、盐酸等产品	危险化学品经营许可证	甬市L安经（2022）0077	2025.12.18
			非药品类易制毒化学品经营备案证明	（浙）3J33020600102	2025.12.18
5	宁波樊玛化学科技有限公司	甲苯、丙酮	危险化学品经营许可证	甬K安经（2022）0036	2025.3.10
			非药品类易制毒化学品经营备案证明	（浙）3J33021110009	2025.3.10
6	宁波鄞州阿瑞斯科学仪器有限公司	硼氢化钠、硝酸等产品	危险化学品经营许可证	甬市G安经（2019）0011	2022.1.23

公司曾于 2022 年 1 月向宁波鄞州阿瑞斯科学仪器有限公司采购硼氢化钠、硝酸等产品，该等产品属于易制爆危险化学品，依法应取得易制爆危险化学品从业单位备案证明；公司与该企业已长时间不合作，因此公司暂无法从该企业取得前述资质。根据公司的说明，经公司查询浙江省危险化学品防控大数据平台公共安全子系统（易制爆危险化学品）的公示信息，在公司与该企业合作期间，该企业已于浙江省危险化学品防控大数据平台公共安全子系统（易制爆危险化学品）上进行了相关备案。

综上，上述报告期内涉及向公司销售危险化学品、易制毒化学品的供应商均已取得相应资质。

2、说明报告期内客户是否具备相应的资质

报告期内，公司销售的主要产品为植物提取物、营养补充剂等，该等产品主要被境外终端生产商及部分境内终端生产商用作保健品、功能性食品的原料。

报告期内，公司的客户主要为贸易型企业，该等贸易型客户不涉及保健品等产品的生产，因此不涉及生产资质。按销售额统计，公司的贸易型客户以境外贸易商为主，该等境外贸易商从事相关业务需遵守进口国/地区相关要求；公

公司的境内贸易型客户亦主要将从公司处采购的产品外销至境外，根据中介机构于商务部业务系统统一平台、中国海关企业进出口信用信息公示平台等第三方查询平台的公开查询，公司报告期内的主要境内贸易型客户均取得了出口相关产品所必须的资质。

3、公司的采购及销售活动是否合法合规

公司采购的产品主要为原辅料、贸易类产品，其中包含少量危险化学品、易制毒化学品；销售的产品主要为植物提取物、营养强化剂等。除特殊原辅料和产品外，我国对植物提取物行业的采购和销售无特定许可资质要求。

公司的采购及销售活动中存在涉及特殊业务资质的情形具体如下：

(1) 公司采购、销售濒危物种情况

报告期内，公司存在进口及出口《濒危野生动植物种国际贸易公约》限制进出口的濒危物种及其产品的情形，公司进口及出口的濒危物种为红景天、非洲李及其产品等。根据《中华人民共和国濒危野生动植物进出口管理条例（2019 修订）》第七条及第十二条、《中国濒危物种进出口管理办公室、海关总署关于调整<进出口野生动植物种商品目录>的通知》之规定，公司进出口红景天、非洲李应当获得国务院野生动植物主管部门批准并办理允许进出口证明书。根据公司提供的采购合同、销售合同、国务院野生动植物主管部门批准、允许进出口证明书并经公司确认，公司进出口红景天、非洲李及其产品等已依法获得了国务院野生动植物主管部门批准并办理了允许进出口证明书。

(2) 公司采购、使用危险化学品、易制毒化学品情况

报告期内，公司存在采购危险化学品、易制毒化学品的情形，公司在产品生产、研发过程中会使用到上述危险化学品、易制毒化学品，不涉及危险化学品、易制毒化学品的生产、包装、运输、销售的情形，仅涉及危险化学品、易制毒化学品的采购、使用及储存，公司采购危险化学品、易制毒化学品已根据《易制毒化学品管理条例》《易制爆危险化学品治安管理办法》的规定分别向浙江省宁波市公安局北仑分局禁毒大队、宁波市公安局北仑区分局春晓派出所办理相应备案手续。

（3）公司进口食品情况

报告期内，公司存在进口冷冻越橘果、冷冻黑加仑等食品的情形。根据《中华人民共和国食品安全法》第九十六条之规定，“向我国境内出口食品的境外出口商或者代理商、进口食品的进口商应当向国家出入境检验检疫部门备案。”公司已取得进口食品进口商备案。

综上所述，公司报告期内的主要供应商和客户具备相应的资质，公司的采购及销售活动合法合规。

（四）说明境外销售产品是否均已按照相关国家法律法规规定，取得必要审批或认证，境外销售是否合法合规

报告期内公司销售至境外的产品主要为公司自产或从第三方采购的植物提取物、营养强化剂等，该等产品的的主要出口国为加拿大、美国、澳大利亚等（以下简称“主要出口国”），产品在主要出口国最终主要被用作保健品、功能性食品的原料，因此需遵守该等主要出口国的相关认证要求。

公司及其控股子公司报告期内已取得的相应资质、认证等情况如下：

资质名称	编号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
进出口货物收发货人	-	玉健健康	北仑海关驻甬城办事处	2009年6月30日	长期
进出口货物收发货人	-	衢州玉健	衢州海关	2020年8月5日	长期
出口食品生产企业备案	3302/08049	玉健健康	北仑海关	2024年7月24日	长期
食品安全体系证书(FSSC22000)	CQC22FS0350ROM/3302	玉健健康	中国质量认证中心	2022年7月5日	2025年7月4日
美国FDA企业注册	17777972994	玉健健康	美国食品药品监督管理局(U.S. Food and Drug Administration)	2020年11月4日	2026年12月31日
美国FDA企业注册	17474397868	衢州玉健	美国食品药品监督管理局(U.S. Food and Drug Administration)	2022年12月6日	2026年12月31日
NSF GMP认证	C0619597-DS-4	玉健健康	NSF国际	2021年7月15	2025年

资质名称	编号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
				日	7月17日
HALAL认证(清真产品证书)	HP5801-CH	玉健健康	美国清真基金会	2024年4月23日	2027年4月22日
Kosher认证(犹太洁食证书)	AZDK5-BDRHV	玉健健康	犹太教委员会	2024年3月22日	2024年12月31日
Kosher认证(犹太洁食证书)	426M9-UR4GC	玉健健康	犹太教委员会	2024年12月3日	2025年12月31日
SMETA认证	ZAA600070505	玉健健康	Sedex(供货商商业道德信息交流)	2024年6月12日	长期

根据对公司主要出口国客户的访谈及公司的确认，报告期内公司向主要出口国销售产品未受到过所在国家/地区的调查或处罚，公司的相关销售行为已按照该等国家法律法规的规定取得了必要的审批或认证。

根据中华人民共和国宁波海关、中华人民共和国杭州海关分别出具的《企业信用状况证明》，国家税务总局宁波市北仑区（宁波经济技术开发区）税务局出具的《证明》、浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》、天津市公共信用中心出具的《天津市法人和非法人组织公共信用报告（无违法违规证明专用版）》、上海市公共信用信息服务中心出具的《经营主体专用信用报告（替代有无违法记录证明专用版）》及中介机构于商务部对外贸易管理、中国出口管制信息网、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局网站的外汇行政处罚信息查询等第三方查询平台的公开查询，报告期内，公司及控股子公司不存在产品出口所涉的处罚记录。

综上，公司向主要出口国销售产品已按照相关国家法律法规规定取得必要审批或认证，公司涉及主要出口国的销售业务合法合规。

二、关于质量控制

（一）说明质量管理体系的建设及执行情况是否符合相关法律法规的规定

公司建立了较为完善的产品质量控制体系和质量检验标准，按照产品质量管理制度和国家标准的要求依法经营。报告期内，公司已通过食品安全体系认证 22000（FSSC22000），取得了中国质量认证中心颁发的《食品安全体系证书》（证书编号：CQC22FS0350ROM/3302），有效期至 2025 年 7 月 4 日。公司始终

以产品质量为核心，在生产过程中公司严格把控产品各生产环节，按照食品安全体系进行生产，降低产品质量风险，公司质量管理体系建设及执行符合相关法律法规的规定。

（二）说明是否存在因产品质量等问题遭受行政处罚、民事索赔或被客户移出供应商名录、被媒体负面报道的情况

报告期内，公司存在 1 起因产品质量问题遭受民事索赔的情况，具体如下：

2021 年 8 月至 11 月，公司客户 INOVO 因采购韩国红参、西番莲提取物、番茄红素等产品向玉健有限陆续下发了 4 笔采购订单，其中采购番茄红素共 1,800 千克，番茄红素产品对应金额合计 335,600 美元。玉健有限按照前述订单的约定向 INOVO 发货，截至 2023 年 3 月，番茄红素相关订单已履行完毕。

2023 年 3 月，INOVO 告知玉健有限根据加拿大检测机构 Isura 的检测结果，玉健有限出口的上述番茄红素存在防腐剂，该等事宜与玉健有限出具的表明其未添加防腐剂的过敏原声明不符，INOVO 要求玉健有限就其出口的该批番茄红素向 INOVO 支付相应赔偿款。

经双方协商，玉健有限召回了上述番茄红素，并在综合考虑了订单金额、订单更换成本、运费成本、销售损失等因素后一致确认玉健有限应向 INOVO 支付 350,000 美元的赔偿款。公司已支付上述赔偿款，将上述赔偿款计入 2023 年度的营业外支出并计入非经常性损益。

根据公司的说明，公司及公司的供应商并未在相关原材料及产品中添加防腐剂，防腐剂系农户为防止番茄腐烂而自行添加，且农户未将其添加防腐剂的行告知公司供应商或公司，因此公司未在过敏原声明中进行注明。自上述情形发生后，公司修改了该等产品的规格单，增加了防腐剂相关检测项，公司的质量部将在相关产品发货前进行相应检测。

报告期内，除上述赔偿情况外，公司不存在其他因产品质量等问题遭受民事索赔的情况；报告期内，公司不存在因产品质量等问题遭受行政处罚或被客户移出供应商名录、被媒体负面报道的情况。

（三）说明质量控制和管理措施的制定及执行情况，相关人员、技术、设备的配备情况，质量控制措施是否有效

报告期内，公司建立了全面的质量管理制度并有效执行，涵盖采购、生产、研发、销售、质量保证等全流程，具体情况如下：

序号	环节	质量管理制度名称	主要内容	执行情况
1	采购	采购管理规程	1) 总则 2) 采购流程	有效
2	生产	生产管理制度	1) 总则 2) 人员 3) 生产体系规划 4) 生产组织和实施 5) 生产协调 6) 仪器、设备管理 7) 成本管理	有效
3	研发	研发管理制度	1) 新产品的定义 2) 新产品的研发流程 3) 仪器、设备管理	有效
4	销售	业务订单管理规程	1) 订单下达 2) 订单发货安排 3) 订单跟踪 4) 订单发出后的跟踪 5) 应收款的管理	有效
5	质量保证	质量管理体系	1) 质量方针 2) 质量目标 3) 构建质量管理体系 4) 主要的相关程序	有效
		质量监控管理规程	1) 对 QC 部的质量监督 2) 对生产部的质量监督 3) 对物流部、采购部的质量监督 4) 对业务部的质量监督 5) 对安全工程部的质量监督 6) 检查整改	有效

公司设立了质量部，截至报告期末，质量部员工共 35 名。质量部下设质量保证组（QA 组）和质量控制组（QC 组）。质量保证部负责质量管理文件的编写、修订与实施，对涉及产品质量活动全过程进行有效的监控等；质量控制部负责样品检测、环境监测、稳定性检测，具体包括制定和修订物料、中间产品和产品检验操作规程；制定检验用设备、仪器、试液等管理办法；负责产品分析方法的验证与确认等。

公司在全生产流程均设置产品检测环节，采用过筛、除铁、农药残留检测、

重金属监测、溶剂残留检测等技术手段以实现生产各环节质量控制，确保产品质量合格。设备方面，公司配备了干燥箱、色谱仪、浮游菌采集器和尘埃粒子计数器等设备，在过程质量控制、成品质量检测等方面确保公司产品质量。

综上，公司在采购、生产、研发、销售、质量保证等全流程的质量管理体系建设完善，执行情况良好，配备了质量控制相关人员、技术、设备，质量控制措施有效。

（四）说明采购的贸易产品、植物原料、营养素、提取物等原材料的具体内容，采购的原材料与销售的产品的具体差别，公司在生产过程中承担的具体职能，通过植物原料生产植物提取物是否为通用技术，相比同行业可比公司的优劣势比较，是否具有核心技术工艺和核心竞争力

1、采购的贸易产品、植物原料、营养素、提取物等原材料的具体内容

公司采购的贸易产品、植物原料、营养素、提取物等原材料的具体内容为：

原材料	内容	具体品种
贸易产品	各类贸易产品，用于直接对外销售	鱼油、牛明胶、维生素K2油等
植物原料	各类植物及同类植物不同部位，例如果实、果皮、茎叶等，用于生产植物提取物	冷冻越橘果、银杏叶、冷冻蔓越莓等
提取物	各类植物原料经提取后的初级提取物，用于生产植物提取物	盐酸黄连素、水飞蓟提取物、淫羊藿提取物等
营养素	各类维生素、矿物质，用于生产营养强化剂	维生素K2粉末、柠檬酸镁、甘氨酸镁等

2、采购的原材料与销售的产品的具体差别，公司在生产过程中承担的具体职能

公司采购的各类原材料与销售产品的具体差别以及公司在生产过程中承担的具体职能如下：

原材料	生产环节	对应的销售产品	具体差别	公司在生产过程中承担的具体职能
贸易产品	无	贸易产品	无差别	公司购买相关产品后，不做任何加工，直接销售给相关客户。
植物原料	提取+预处理	自产产品-植物提取物	从采购的植物原料提取并预处理后生产出满足客户要求的植物提取物	从植物原料生产出成品需要提取和预处理两个环节。 1、有效成分的提取：公司在购买植物原料后，将原料放入相关容器中，而后使用溶剂进行浸泡和加热，以获得原料中的有效成分

原材料	生产环节	对应的销售产品	具体差别	公司在生产过程中承担的具体职能
				。经过提取环节获得的提取物，由于其有效成分含量、粒度、剂型、生物利用度等无法满足客户要求，一般称为初级提取物。 2、初级提取物经过包埋、粉碎、过筛、成分复配、制粒等预处理环节后生产出满足客户要求的植物提取物。
提取物	预处理		对采购的初级提取物预处理后生产出满足客户要求的植物提取物	初级提取物经过包埋、粉碎、过筛、成分复配、制粒等预处理环节后生产出满足客户要求的植物提取物。
营养素	合成+预处理	自产产品-营养强化剂	对采购的营养素进行合成并预处理后生产出满足客户要求的营养强化剂	随着客户需求的不断发展，营养强化剂的应用需要不断的创新。例如，如何提高营养强化剂的生物利用度、如何确保在下游加工过程中营养强化剂的稳定性等。公司采购的营养素原料大多是通用营养素，需要经过高效包埋控释、超微细粉体加工、矿物质元素螯合等预处理环节，生产出满足客户要求的营养强化剂产品。

公司在生产过程中使用的具体工艺如下：

（1）植物提取物生产工艺

生产环节	工艺流程	工艺解释	生产设备
提取	原料处理	对原材料进行粗加工，使其达到可提取的状态	气流粉碎机组、吸尘粉碎机组木材粉碎机
	提取	将处理过的原材料放入提取器内，加入适当的溶剂，并采用浸渍、渗漉、煎煮、回流和连续提取等方法将原材料中的目标成分分离	连续逆流清洗提取生产线、连续逆流清洗烘脱生产线、提取罐
	离心、过滤	通过离心机、过滤器等的作用，将提取液中的杂质进行分离	卧式螺旋卸料沉降离心机、平板立式刮刀自动卸料离心机
	分离纯化	通过结晶、絮凝沉降、大孔树脂、硅胶等方法，对目标成分的杂质进行进一步分离	树脂柱、反应釜
	浓缩	在常压或负压状态下，通过浓缩器将料液中的溶剂蒸发，使得溶剂和目标物质分离	自动纯电低温双效浓缩模块、浓缩膜设备、外循环浓缩器
	干燥	给液体状或浸膏状的物料加强热，使其变成固态状	微波真空干燥机、电热鼓风干燥箱、喷雾干燥设备、风送干燥机
预处理	微囊包埋	以多种壁材为载体，把目标物质包覆在其中形成微粒分散系统，使其具有抗氧化、油溶性和水溶性等特性，以达到增强生物活性的目的	胶体磨均质机组
	粉碎	将目标物质加工粉碎，改变材料的	超微粉碎机、气流粉

		流动性	碎机组、无菌锤式粉碎机、吸尘粉碎机组
	过筛	将目标物质通过筛网，根据筛网不同孔径的大小，使目标物质呈现不同的粒径分布	三次元振动筛、超声波振动筛
	成分复配	对含量不同的同一个组分进行混合；或对不同的组分进行混合，以形成满足客户个性化需求的配方	二维运动混合机、三维混合机
	制粒	把粉末状的目标物质通过干法（物理压实）或者湿法（自身粘合性或粘合剂）制成颗粒，进一步增强流动性	干法制粒机、高效湿法制粒机
	包装	-	

（2）营养强化剂生产工艺

生产环节	工艺流程	工艺解释	生产设备
合成	合成	通过化学反应将原料（起始物）转化为目标化合物（产物）的过程。	反应釜、过滤器
预处理	微囊包埋	以多种壁材为载体，把目标物质包裹在其中形成微粒分散系统，使其具有抗氧化、油溶性和水溶性等特性，以达到增强生物活性的目的	胶体磨均质机组
	粉碎	将目标物质加工粉碎，改变材料的流动性	超微粉碎机、气流粉碎机组、无菌锤式粉碎机、吸尘粉碎机组
	过筛	将目标物质通过筛网，根据筛网不同孔径的大小，使目标物质呈现不同的粒径分布	三次元振动筛、超声波振动筛
	成分复配	对含量不同的同一个组分进行混合；或对不同的组分进行混合，以形成满足客户个性化需求的配方	二维运动混合机、三维混合机
	制粒	把粉末状的目标物质通过干法（物理压实）或者湿法（自身粘合性或粘合剂）制成颗粒，进一步增强流动性	干法制粒机、高效湿法制粒机
	包装	-	

3、通过植物原料生产植物提取物是否为通用技术，相比同行业可比公司的优劣势比较，是否具有核心技术工艺和核心竞争力

通过植物原料生产植物提取物的原理为：将植物原料放入相关容器中，而后使用溶剂进行浸泡和加热，以获得原料中的有效成分，相关技术为通用技术。根据公司说明，同行业可比公司也采用通用技术生产植物提取物，与公司不存在显著差异。

经过长期的技术积累和生产实践，公司在植物提取工艺和技术领域持续研发，目前拥有的核心技术工艺及其应用情况如下：

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术的具体应用及效果	是否实现规模化生产
1	全自控连续提取技术	传统的提取方法通常将原料放入提取罐中，使用溶剂进行浸泡和加热，以达到提取原料中有效成分的目的。 公司自主开发的逆流连续提取、平转连续提取技术采用将新鲜的提取溶剂从一端进入，而含有目标成分的溶剂则从另一端流出的逆流方式，使得溶剂在通过物料时始终保持较高的浓度梯度，有效提高提取率；通过对不同参数的切换和控制，实现对于同一原料中不同成分的针对性提取；采用两级式分段挤渣，使得废渣排出更加方便，避免提取液和有效成分的浪费，从而减少了溶剂的消耗；实现提取过程中工艺参数的自动控制，包括提取温度、流量、时间等关键工艺参数的精确调节，同时实现故障的自动识别，并及时报警，降低安全隐患。	自主研发	应用于银杏叶提取物、槐米提取物等生产中，针对原料中不同成分的浸出条件加以控制，在提高生产效率的同时，实现多组分分段浸出的效果。	是
2	生物制造技术	传统提取方法在成分转化方面会使用到有害的化学物质，或者转化条件比较苛刻，对环境造成负担。此外，化学转化的效率低，转化特异性不高，转化产物一般会有副反应杂质生成，后续分离纯化难度高。公司针对部分产品采用酶催化和发酵技术进行提取，一方面，避免了复杂的提取步骤和高昂的提取成本，提高了提取效率；另一方面，通常在温和条件下进行，可实现循环生产，减少了环境影响。	自主研发	应用于槐米提取物、维生素K2生产中。 通过酶催化工艺，在原料阶段就定向催化植物中的黄酮苷组分转化为黄酮或类黄酮等有效成分，降低后续转化的难度和成本。通过生物发酵技术，实现大肠杆菌、芽孢杆菌等微生物催化合成维生素K2。替代化学催化合成的途径，减少生产加工环节的损耗，并实现绿色生产。	否
3	色谱层析分离及多维联用技术	相较于传统的提纯分离方法，公司自主研发的色谱层析分离技术一般仅需要乙醇和水作为纯化溶剂，溶剂种类单一，便于回收再利用；能够有效地将复杂的混合物分离成单一或更少的组分，可以根据不同极性的物质选择相应的吸附固定相，提高了分离的适应性和选择性；固定相具有高机械强度、良好的再生能力和化学稳定性，对于产品几乎	自主研发	应用于野樱莓提取物、蓝莓提取物等生产中。利用层析分离技术分离纯化花青素是行业内的共识。长期以来，单维色谱分离的功效及分离程度达到了一定的瓶颈。通过多维色谱分离，使不同形态的花青素及其衍生物可以借助不同极性的色谱填料，选择	是

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术的具体应用及效果	是否实现规模化生产
		没有化学残留的危害。公司自主研发的多级色谱联用技术可以根据需要分离物质的性质选择合适的固定相，对于与目标产物性质相近的杂质进行分离，提高目标产物的纯度。		性地吸附及洗脱。利用该技术，公司在野樱莓、蓝莓提取物领域可以达到高于行业标准的纯化效果。	
4	膜分离技术	膜分离技术是一种利用半透膜的选择性透过性来实现不同物质组分的分离、浓缩和提纯的技术。花青素类产品由于热不稳定难以保持鲜果的原有风味，公司采用自主研发的膜浓缩技术，对花青素类产品的物料进行浓缩处理，保留花青素活性及鲜果风味。该技术的操作一般在常温下进行，能够保持被分离物质的原有性质，如食品的色、香、味等，以及热敏性物质的活性。	自主研发	应用于越橘提取物、蔓越莓提取物、蓝莓提取物、葡萄籽提取物、野樱莓提取物等生产中。这种膜工艺能够提高花青素的浓度，同时保持其生物活性。在膜分离过程中，减少与其他重金属离子、氧化剂等的作用，从而起到保护花青素的作用。	是
5	模拟移动床色谱分离技术	传统的固定床色谱分离不可避免地存在偏流、沟流等现象，使得树脂的利用效率较低。公司采用的模拟移动床色谱分离技术将原有固定床的吸附、水洗、解吸、再生等整合在整套连续离子交换系统内，大大提高了树脂利用率，同时还可以减少溶剂、水等的消耗量；连续生产不需要重复的设备，解吸不需要停止运行。相对固定床系统，树脂用量、解吸溶剂用量、洗涤水用量均有所减少。	自主研发	应用于银杏叶提取物生产中。银杏叶提取物主要成分黄酮类和内酯类，在同一层析分离填料中的移动速率不同，导致在生产过程中容易流失。利用模拟移动床技术，精确切换层析柱的移动运行，能够兼顾黄酮类和内酯类两种组分的高效同步纯化回收。	是
6	痕量有害物质定向脱除技术	针对植物提取物中的农药残留、塑化剂残留及曲霉毒素残留等问题，公司自主研发了痕量有害物质定向脱除技术，可依据植物提取过程中使用加工助剂和有害物质的物理化学特征参数，并综合考虑植物提取物的特性、成本效益，选择絮凝沉淀法、改性吸附剂吸附法、分子筛法相结合的方法进行处理，以降低成本、提升产品品质。	自主研发	应用于银杏叶提取物、生姜提取物、芹菜籽提取物等生产中。塑化剂、多环芳烃、重金属、农药残留是目前食品原料产业中，比较突出且集中的一些有害物质。其特性是种类繁多且量级极小，一般为ppm级别甚至是ppb级别。公司利用研发的痕量有害物质定向脱除技术，针对以上几种主要的有害物质，可以单独或者组合应用，以达到预期的脱除效果。	是
7	多性状粉碎技术	传统物料粉碎的粉碎粒度相对较粗、粒度分布较宽，且对于含有固体	自主研发	类胡萝卜素类本身是脂溶性的，易溶于油不溶于水	是

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术的具体应用及效果	是否实现规模化生产
		的油状物料，往往会造成油状物料中大颗粒分布不均匀。公司通过超微粉碎、胶体磨粉碎等技术手段，实现更细的粉碎效果和粒度分布，达到微米级别的粉体；充分使得油水混合，形成稳定的乳化液，解决了油水分离的问题。		。公司通过胶体磨粉碎技术使用高速剪切力使得油水混合，形成稳定的乳化液，解决了油水分离的问题。 来源于生姜、五味子等高油性原料的植物提取物，其外观特性在应用时存在易结块的缺陷。利用高速气流超微粉碎技术，使这种类型的物料在气流的冲击下发生碰撞、摩擦、剪切作用而破碎。实现更细的粉碎效果和粒度分布，达到微米级别的粉体，以提高粘性或油性物料的流动性。	
8	剂型改良及生物利用度提高技术	天然产物在实际应用中可能存在溶解性与稳定性差的问题。微囊包埋通常是利用水溶性的高分子化合物能够在水中形成稳定的膜，保护内部疏水性的芯材物质，从而提高其水溶性和稳定性。以天然高分子或其他合成材料作为活性物质的微型容器，提高天然活性物质的溶解性和稳定性并赋予其缓释及控释功能。微胶囊包埋通过在水溶液中形成连续分散的聚合物膜，以建立活性物质和外界环境的屏蔽作用，从而达到目标效果。	自主研发	应用于维生素K2、产品A、刺楸提取物、槐米提取物等生产中。生物碱和黄酮天然成分在水中溶解度很小。通过微囊包埋技术，利用水溶性的高分子化合物能够在水中形成稳定的膜的特性，将水不溶产品分子结构“包裹进”亲水膜内部，从而提高这类疏水性的“芯”的水溶性和稳定性。	是
9	精良鉴定与质量检测技术	公司建立了自有的标准数据库，结合高效薄层鉴别、显微鉴别、紫外光谱、红外光谱、液相色谱和气相色谱等技术对原料和成品的种源和结构进行快速鉴定，为筛选原料和工艺开发提供技术支持。通常植物提取物产品只检验有机磷类、有机氯类数十项农药残留，目前公司采用气相质谱和液相质谱技术，能够按照美国NOP和欧盟EU的标准进行农药残留400多项的检测，且在塑化剂、防腐剂、真菌毒素、多环芳烃、重金属元素分析和天然有效成分的含量测定方面有专有方法，通过对原辅料、成品的批批检验和生产过程的监控来保证产品质量。	自主研发	应用于银杏叶提取物、红景天提取物、刺楸提取物、水飞蓟提取物、越橘提取物、蔓越莓提取物等生产中，通过理化、微生物、光谱、色谱及质谱等检测方法和仪器设备，对入厂原辅料的验收、生产过程中数据监控和成品出厂时的质量控制有着重要意义。同时针对不同质量标准（中国药典、美国药典、欧洲药典、国标等）开发了相对应的检测方法，能够满足不同要求的出厂标准。	是

三、关于房产

(一) 补充披露租赁房产的续期情况，是否存在无法续期的情况，公司的解决措施及有效性

公司已在公开转让说明书“第二节/三/（五）/4、租赁”中补充披露如下：

“报告期内，公司对外出租的房产中存在一处不续租的情况，具体如下：

承租方	出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途
宁波禾泽包装有限公司	玉健健康	浙江省宁波市北仑区春晓街道西子山路172号（1号车间）	5,041.00	2021.6.10-2023.6.9	工业

上述租赁物业不续租系因承租方宁波禾泽包装有限公司要求提前结束租赁关系，双方确认该项租赁于2022年6月终止，且宁波禾泽包装有限公司已支付违约金120,984元；租赁合同终止后，公司已收回该等房产用于仓储用途。”

(二) 说明公司现有土地上存在少量建筑未取得不动产权登记权属证书的形成原因及责任主体，公司是否构成重大违法违规

截至本问询函回复出具日，公司现有土地上存在少量建筑未取得不动产权登记权属证书的情形，该等建筑主要为生产配套用房及设施，不属于公司主要生产经营用房，且其均坐落在公司已取得不动产权证书的土地上，该等建筑的面积合计约为1,059.29平方米，其中建筑物面积约为336.06平方米，构筑物面积约为723.23平方米，合计占公司所拥有的房屋总面积比例约为1.63%，占比较小。

根据公司的说明，公司因规划许可原因暂未就上述建筑办理不动产权登记手续，责任主体为公司。

公司已取得宁波市北仑区住房与城乡建设局于2024年7月23日出具的《证明》，确认自2022年1月1日至2024年5月31日，公司在北仑区未发生因违反建设工程领域、房地产管理方面相关法律、法规或规章而受到行政处罚情形。

根据宁波市自然资源和规划局北仑分局于 2024 年 7 月 25 日出具的《证明》，“未发现宁波玉健健康科技股份有限公司在其提供的北仑区域土地证范围内于 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 5 月 31 日期间有因土地违法行为受到我局行政处罚的情形。”

公司控股股东、实际控制人李杲及实际控制人方燕已出具承诺，若公司因上述未办理不动产权证事宜而被有关主管部门处罚或要求整改拆除的，其将及时以现金方式足额承担公司因此遭受的损失。

综上，公司未取得不动产权属证书的建筑面积占比较小，且该等无证建筑为生产配套用房及设施、可替代性较强，且该等无证建筑坐落在公司合法拥有土地使用权的土地之上，公司未因该等无证建筑受到相关主管政府部门的处罚，该等无证建筑不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

（三）说明租赁宁波华住物业服务有限公司的土地用途为宾馆（酒店、公寓）的原因，上述物业租赁收入占公司营业收入的具体金额及占比情况，是否与公司主营业务相关，是否涉及房地产投资、开发或经营，实际使用用途与土地使用权用途存在不一致的形成原因及责任主体，公司是否构成重大违法违规

1、说明租赁宁波华住物业服务有限公司的土地用途为宾馆（酒店、公寓）的原因，实际使用用途与土地使用权用途存在不一致的形成原因及责任主体

根据玉健有限与承租方宁波华住物业服务有限公司签署的《房屋租赁合同》，宁波华住物业服务有限公司租赁玉健有限拥有的北仑春晓 2 幢宿舍及附属设施（以下简称“华住租赁物业”），面积为 6,023 平方米，租赁期限为 2020 年 4 月 1 日至 2027 年 3 月 31 日，租赁用途为宾馆（酒店、公寓）。华住租赁物业所在土地使用权用途为工业用地，承租方租赁华住租赁物业后的租赁用途与土地使用权用途存在不一致。

华住租赁物业所在相关房地原系宁波龙德服装有限公司所有，玉健有限于 2020 年 4 月受让宁波龙德服装有限公司 100% 股权，并于 2020 年 10 月以吸收合并方式合并了已更名为玉健生物的宁波龙德服装有限公司，具体收购及吸收合并情况详见问题 4 之回复之“三、关于玉健生物吸收合并”。吸收合并完成后，

华住租赁物业所在相关房地属玉健有限所有。

鉴于玉健有限收购宁波龙德服装有限公司 100%股权时，宁波龙德服装有限公司已与承租人宁波华住物业服务有限公司就华住租赁物业签署了房屋租赁协议，租赁期限至 2027 年 3 月 31 日止，玉健有限完成对宁波龙德服装有限公司的股权收购后，考虑到未来将吸收合并且注销宁波龙德服装有限公司，由玉健有限承继其全部债权债务的计划，在与宁波华住物业服务有限公司沟通协商后，以玉健有限作为出租人与承租人就华住租赁物业重新签署了租赁协议，租赁期限至 2027 年 3 月 31 日止。根据公司的说明，上述华住租赁物业在租赁期限届满后将不再续约。

2、上述物业租赁收入占公司营业收入的具体金额及占比情况，是否与公司主营业务相关，是否涉及房地产投资、开发或经营

报告期内，华住租赁物业收入占公司营业收入的具体金额及占比情况如下表所示：

年度	租赁收入（万元）	租赁收入占公司营业收入的比例
2022 年	82.75	0.29%
2023 年	85.23	0.27%
2024 年 1-5 月	35.86	0.16%

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》第三十条规定，“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业。”根据《城市房地产开发经营管理条例》第二条规定，“房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为。”

公司主营业务为膳食补充剂原料的研发、生产和销售，其经营范围不包含房地产投资、开发、经营等相关内容，亦不具备从事前述业务的相关资质；报告期内上述物业租赁收入占公司营业收入的比重较低，对公司经营业绩影响较小，上述物业租赁业务不属于公司主营业务，公司不涉及房地产投资、开发或经营事项。

3、公司是否构成重大违法违规

根据《中华人民共和国土地管理法》的相关规定，建设单位使用国有土地的，应当按照土地使用权出让等有偿使用合同的约定或者土地使用权划拨批准文件的规定使用土地；确需改变该幅土地建设用途的，应当经有关人民政府自然资源主管部门同意，报原批准用地的人民政府批准。其中，在城市规划区内改变土地用途的，在报批前，应当先经有关城市规划行政主管部门同意；不按照批准的用途使用国有土地的，由县级以上人民政府自然资源主管部门责令交还土地，处以罚款。根据《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例(2020 修订)》的相关规定，土地使用者应当按照土地使用权出让合同的规定和城市规划的要求，开发、利用、经营土地。未按合同规定的期限和条件开发、利用土地的，市、县人民政府土地管理部门应当予以纠正，并根据情节可以给予警告、罚款直至无偿收回土地使用权的处罚；土地使用者需要改变土地使用权出让合同规定的土地用途的，应当征得出让方同意并经土地管理部门和城市规划部门批准，依照有关规定重新签订土地使用权出让合同，调整土地使用权出让金，并办理登记。

根据上述规定，若公司需要改变土地使用权出让合同规定的土地用途的，应当征得出让方同意并经土地管理部门和城市规划部门批准，依照有关规定重新签订土地使用权出让合同，调整土地使用权出让金，并办理登记；同时，公司也存在被有关主管部门处以警告、罚款、土地收回等处罚的风险。

根据浙江省信用中心于 2024 年 7 月 8 日出具的《企业专项信用报告》，自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 5 月 31 日止，公司无自然资源领域的违法违规情况。根据宁波市自然资源和规划局北仑分局于 2024 年 7 月 25 日出具的《证明》，“未发现宁波玉健健康科技股份有限公司在其提供的北仑区域土地证范围内于 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 5 月 31 日期间有因土地违法行为受到我局行政处罚的情形。”公司未因上述租赁物业的实际使用用途与土地使用权用途不一致事项被予以行政处罚。

公司控股股东、实际控制人李杲及实际控制人方燕已出具承诺，如公司因改变土地用途对外出租受到有关部门处罚并因此遭受损失的，其将足额补偿公

司所遭受的该等损失。

综上，公司的上述物业不规范情形不会对公司的业务经营构成重大不利影响，不构成本次挂牌及转让的法律障碍。

四、关于环保事项

（一）以列表方式补充披露公司取得环评批复与验收的具体情况，是否存在未取得批复即建设或未取得验收即生产的情况，是否存在超产能生产的情况，如是，请说明是否构成重大违法违规

1、以列表方式补充披露公司取得环评批复与验收的具体情况，是否存在未取得批复即建设或未取得验收即生产的情况，如是，请说明是否构成重大违法违规

根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》的相关规定，国家根据建设项目特征和所在区域的环境敏感程度，综合考虑建设项目可能对环境产生的影响，对建设项目的环境影响评价实行分类管理。建设单位应当按照该名录的规定，分别组织编制建设项目环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表。其中，营养食品制造、保健食品制造、无发酵工艺的食品及饲料添加剂制造、其他未列明食品制造的食品制造业依法应当编制环境影响报告表。

根据《浙江省人民政府办公厅关于全面推行“区域环评+环境标准”改革的指导意见》（2017年6月起实施）的规定，相关改革内容包括高质量完成区域规划环评、各类管理清单清晰可行的改革区域，对环评审批负面清单外且符合准入环境标准的项目，原要求编制环境影响报告表的，可以填报环境影响登记表。对按照国家建设项目环境影响评价分类管理名录要求，应当填报环境影响登记表的项目，由建设单位在项目建成并投入生产运营前，在线自行填报环境影响登记表办理备案手续。

根据《宁波梅山国际物流产业集聚区“区域环评+环境标准”改革实施方案》（甬梅物政办〔2018〕11号），公司的“宁波玉健医药有限公司生产配套用房”项目涉及“存储危险化学品”，属于环评审批负面清单项目，不在宁波梅山国际物流产业集聚区“区域环评+环境标准”改革范围内，依法应当编制环境影响报

告表；除前述项目以外，公司的其他项目在宁波梅山国际物流产业集聚区“区域环评+环境标准”改革范围内，不属于环评审批负面清单且符合环境准入条件，依法应当填报环境影响登记表并向有关部门办理备案。

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”之“（一）环保情况”中补充披露公司建设项目的环评审批情况：

“①生产配套用房项目

截至本公开转让说明书出具日，公司的建设项目“宁波玉健医药有限公司生产配套用房”尚未取得相关环评批复，公司存在未取得环评批复即建设、投入使用的情况。

根据《关于加强“未批先建”建设项目环境影响评价管理工作的通知》，“未批先建”违法行为自建设行为终了之日起二年内未被发现的，依法不予行政处罚。公司的建设项目“宁波玉健医药有限公司生产配套用房”建设完毕至今已超过两年，公司因“未批先建”行为被处罚的风险较小。

②其他建设项目

公司现有已建项目环境影响登记表备案情况如下表所示：

序号	主体	建设项目名称	环境影响登记表备案	
			备案单位	备案号
1	玉健健康	年产 3000 吨植物提取物技改项目	宁波市生态环境局北仑分局	仑梅环备[2022]005号
2		宁波玉健医药有限公司厂房扩建项目	宁波市生态环境局北仑分局	202433020600000216
3		玉健医药 300 吨高纯度植物提取物技改项目	宁波市生态环境局北仑分局	仑梅环备[2024]026号

因对政策法规的理解不足，玉健有限未及时办理建设项目环境影响登记表备案，因此公司上述项目存在在完成建设项目环境影响登记表备案前投入生产运营或使用之情形；之后玉健有限及时进行整改，“年产 3000 吨植物提取物技改项目”已于 2022 年 4 月补充取得了建设项目环境影响登记表备案，“宁波玉健医药有限公司厂房扩建项目”已于 2024 年 11 月补充取得了建设项目环境影响登记表备案，“玉健医药 300 吨高纯度植物提取物技改项目”已于 2024 年 12 月补充取得了建设项目环境影响登记表备案。

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第三十一条之规定，建设单位未依法备案建设项目环境影响登记表的，由县级以上生态环境主管部门责令备案，处五万元以下的罚款，因此公司存在被相关主管部门罚款的风险。

根据宁波市生态环境北仑分局于 2024 年 8 月 19 日出具的《宁波玉健健康科技股份有限公司的守法情况说明》，“宁波玉健健康科技股份有限公司位于浙江省宁波市北仑区春晓西子山路 172 号经我局审查，从 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 5 月 31 日，未因生态环境问题受到我局行政处罚。”

公司实际控制人已做出承诺，如公司因上述项目在取得环评批复、建设项目环境影响登记表备案前即建设、投入生产运营或使用等事宜受到有关部门处罚并因此遭受损失的，其将足额补偿公司所遭受的该等损失。

综上，公司上述建设项目未取得环评批复即建设、投入使用、以及部分项目在在完成建设项目环境影响登记表备案前投入生产运营或使用之情形不会对公司的业务经营构成重大不利影响，不构成本次挂牌及转让的法律障碍。”

2、公司是否存在超产能生产的情况，如是，请说明是否构成重大违法违规

报告期内，公司生产线的设计生产能力、产量和产能利用率情况如下：

年度	设计产能（吨）	实际产能（吨）	产量（吨）	产能利用率
2022 年	3,000.00	1,351.16	1,309.00	96.88%
2023 年	3,000.00	2,436.56	2,030.00	83.31%
2024 年 1-5 月	1,250.00	1,162.02	1,276.00	109.81%

注：产能利用率=产量/实际产能，实际产能系按新增产能投产时间加权计算。

如上表所示，2022 年、2023 年公司产品的产量均在设计生产能力之内，不存在超产能生产事项。2024 年 1-5 月，公司排产较多、产能利用率较高，但按排产计划预计，2024 年全年不存在超产能生产情况。

（二）说明业务环节涉危废品的具体环节，对危废品的具体处理方式，是否需要取得相应资质，是否合法合规

报告期内，公司生产、研发环节涉及危险废物的产生，主要产出的危险废物为实验室废液及废试剂瓶，公司存放、处置、储存、转移危险废物的具体措施如下：

序号	环节	具体措施
1	存放与储存	防渗透，防腐蚀，防泄漏，标识，消防
2	转移	签订协议，委托有资质第三方转移，执行联单制度
3	处置	交由有资质第三方收集处理

报告期内，公司根据《危险废物转移联单管理办法》《危险废物转移管理办法》等相关规定，委托有危险废物收集、贮存资质的第三方进行危险废物的无害化和合规化收集、贮存，具体情况如下：

序号	受托单位名称	资质情况	委托收集、贮存的主要危险废物类别
1	宁波驰通油脂有限公司北仑分公司	浙小危收集第00083号	实验室废液及废试剂瓶

公司现有危险废物仓库 1 间，用于暂存公司经营过程中产生的各类危险废物，厂区现有危险废物仓库暂存能力可满足需求。现有危险废物暂存间地面已完成硬化处理，具备防雨淋、防扬散、防渗漏功能，满足《危险废物贮存污染控制标准》（GB18597-2023）相关要求。危险废物仓库外部设有危险废物警示标识，内部根据危险废物性质进行分区存放；贮存间采用密闭结构。危险废物的转移和运输按照《危险废物转移联单管理办法》《危险废物转移管理办法》的规定由有资质的单位承运、处置。

综上，公司将危险废弃物交付给有资质单位转移、贮存符合《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》关于危险废物转移、贮存的相关规定。

五、中介机构核查程序及意见

（一）对上述问题的核查程序及意见

1、核查程序

（1）取得公司报告期内有效的食品生产许可、食品经营许可、排污许可等资质证书，核查公司是否存在未取得资质即生产经营的情况。

（2）取得公司续期后的 FDA 企业注册、Kosher 认证等资质证书。

（3）查阅相关法律法规，了解公司生产、销售、采购等活动应取得的资质或认证。

(4) 取得公司的质量管理制度文件，并对公司相关人员进行访谈，了解公司质量管理体系的建设及执行情况。

(5) 取得公司实际控制人就公司少量建筑未取得不动产权登记权属证书等事项而出具的承诺函。

(6) 取得公司建设项目相关的环境影响登记表备案，测算公司报告期内产能利用率，核查公司是否存在超产能生产的情形。

(7) 对公司相关人员进行访谈，了解公司业务环节涉危废品的具体环节，对危废品的具体处理方式。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司不存在未取得《食品生产许可证》即开展相关生产经营的情况；公司报告期内存在未及时办理《食品经营许可证》而开设员工食堂的情形，但已及时整改，未能覆盖的报告期时间较短；报告期内，公司不存在因未取得《食品经营许可证》开设食堂而受到主管部门行政处罚的情形且公司实际控制人已作出了相关承诺，公司报告期内未取得《食品经营许可证》而开设食堂的行为不会对公司本次挂牌与转让造成重大不利影响；公司已按照《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》《排污许可管理条例》等法律、法规要求办理了相应的排污资质并持有至今，不存在排污资质未覆盖报告期之情形；公司及控股子公司已完成美国 FDA 企业注册、Kosher 认证续期；公司报告期内的主要供应商和客户具备相应的资质，公司的采购及销售活动合法合规；公司向主要出口国销售产品已按照相关国家法律法规规定取得必要审批或认证，公司涉及主要出口国的销售业务合法合规。

(2) 公司质量管理体系的建设及执行情况符合相关法律法规的规定；报告期内，公司不存在因产品质量等问题遭受行政处罚或被客户移出供应商名录、被媒体负面报道的情况；通过植物原料生产植物提取物为通用技术，经过长期的技术积累和生产实践，公司已具备核心技术和核心竞争力。

(3) 公司未取得不动产权属证书的建筑面积占比较小，且该等无证建筑为

生产配套用房及设施、可替代性较强，且该等无证建筑坐落在公司合法拥有土地使用权的土地之上，公司未因该等无证建筑受到相关主管政府部门的处罚，该等无证建筑不会对公司的生产经营造成重大不利影响；报告期内公司对宁波华住物业服务有限公司的租赁收入占营业收入的比重较低，公司未因上述租赁物业的实际使用用途与土地使用权用途不一致事项被予以行政处罚，上述物业不规范情形不会对公司的业务经营构成重大不利影响，不构成本次挂牌及转让的法律障碍。

（4）公司存在建设项目未取得环评批复即建设、投入使用、以及部分项目在在完成建设项目环境影响登记表备案前投入生产运营或使用之情形，上述情形不会对公司的业务经营构成重大不利影响，不构成本次挂牌及转让的法律障碍；公司不存在超产能生产的情况；公司将危险废弃物交付给有资质单位转移、贮存符合《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》关于危险废物转移、贮存的相关规定。

（二）说明公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件

公司依法依规开展生产经营活动，具备开展业务所必需的资质、许可或特许经营权等。根据相关政府主管部门出具的证明，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员无犯罪记录证明，并经中介机构核查，公司及公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在以下情形：

（1）最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序行为被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕；

（2）最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为；

（3）最近 12 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取行政处罚；

（4）申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见；

（5）申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被列为失信联合惩戒对象且尚未消除；

（6）申请挂牌公司董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取证券市场禁入措施，或被全国股转公司认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员，且市场禁入措施或不适格情形尚未消除；

（7）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。

公司现任董事、监事和高级管理人员具备法律法规、部门规章或规范性文件、全国股转系统业务规则 and 公司章程等规定的任职资格。

截至报告期末，公司设有独立的财务部门，能够独立开展会计核算、作出财务决策；公司的会计基础工作规范，报告期内的财务报表的编制和披露符合企业会计准则及相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量。公司报告期内的财务报表已由中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具了标准无保留意见的审计报告。公司提交的财务报表截止日不早于股份有限公司成立日。公司内部控制制度健全且得到有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报表的可靠性。

公司业务、资产、人员、财务、机构完整、独立，与其控股股东、实际控制人及其控制的其他企业分开。

公司进行的关联交易依据法律法规、公司章程、关联交易管理制度等规定履行审议程序，相关交易公平、公允。

公司不存在资金、资产或其他资源被其控股股东、实际控制人及其控制的企业占用的情形，并采取了有效措施防范占用情形的发生。

经核查，主办券商、律师认为：公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

问题 4.关于历史沿革

根据申报材料，（1）2009 年，公司由李杲和瞿忠平共同出资设立，瞿忠平于 2013 年退出公司。（2）2024 年，李杲向关奇汉转让股权的价格为 13.00 元/出资额，低于 2022 年员工持股平台积雪草的前次增资价格 12.48 元/出资额。（3）2020 年，公司吸收合并玉健生物。吸收合并完成后，玉健生物注销，其全部债权、债务及担保均由合并后的公司继承。（4）公司存在通过员工持股平台积雪草实施股权激励的情形。

请公司：（1）结合瞿忠平的基本情况 & 职业经历，说明公司设立的背景，瞿忠平设立及退出公司的原因，退出后与公司是否存在纠纷或潜在纠纷。（2）结合关奇汉持股及任职情况，说明关奇汉入股背景、原因及合理性，2024 年关奇汉入股价格低于前次增资价格的原因及合理性，定价依据及公允性，是否涉及股份支付，是否涉及利益输送。（3）①说明玉健生物在被吸收合并前的基本情况、股权结构、经营情况、债权债务情况、资产情况；②从产品生产、销售渠道、人员管理、资金管理等方面说明吸收合并玉健生物的原因及必要性，决策程序，定价依据及公允性，是否合法合规，是否存在侵犯公司及公司股东利益的情况；③说明吸收合并前后公司和玉健生物在业务、资产、人员等方面的整合情况，玉健生物与公司在业务上的协同性，吸收合并后对公司业务开展及经营业绩的影响。（4）①说明员工持股平台设立的背景、过程，股权激励政策具体内容、实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；②说明激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，是否均为公司员工，是否存在财务资助或利益输送；③说明股权激励的具体会计处理方式及计算过程，股份支付公允价值的确认依据及合理性，会计处理及一次性分摊是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来公司经营业绩的影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。请主办券商、律师核查股权代持事项，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%

以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。（2）以列表形式说明历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性，结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。请主办券商、会计师核查上述事项（4）

③并发表明确意见。

【回复】

一、结合瞿忠平的基本情况 & 职业经历，说明公司设立的背景，瞿忠平设立及退出公司的原因，退出后与公司是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）瞿忠平的基本情况 & 职业经历

根据对瞿忠平的访谈，瞿忠平出生于 1978 年 10 月，中国国籍，无境外永久居留权。2000 年 7 月，瞿忠平从南通大学（南通工学院）毕业；2000 年 7 月至 2002 年 9 月，瞿忠平曾任江苏洋河酒厂销售员；2002 年 9 月至 2005 年 6 月，瞿忠平曾任浙江瑞康生物技术有限公司销售员；2005 年 6 月至 2009 年 6 月，瞿忠平曾任宁波汉方生物科技有限公司销售员；2009 年 6 月至 2012 年 8 月，瞿忠平曾任玉健有限执行董事；2012 年 8 月至 2013 年 3 月，瞿忠平曾任玉健有限总经理；2011 年 11 月至今，瞿忠平担任宁波九程医药科技有限公司执行董事兼总经理。

（二）公司设立的背景，瞿忠平设立及退出公司的原因

根据对瞿忠平以及公司实控人李杲的访谈，瞿忠平与李杲曾共同就职于宁波汉方生物科技有限公司，后因宁波汉方生物科技有限公司经营不善而离职，由于双方共同看好植物提取行业的发展，2009 年 6 月，李杲与瞿忠平共同出资设立玉健有限，二人分别持有玉健有限 50% 的股权。

根据对瞿忠平以及公司实控人李杲的访谈，玉健有限设立后主要从事植物提取物、医药中间体的出口贸易业务，瞿忠平主要负责玉健有限的销售及财务

等业务，李杲主要负责玉健有限的销售及研发等业务。后由于瞿忠平与李杲在公司治理方面理念不同，瞿忠平退出对玉健有限的投资，于 2013 年 3 月将其持有的玉健有限全部股权转让予李杲、李生伟及张斌，前述股权转让完成后瞿忠平不再持有玉健有限任何股权，亦不在玉健有限担任任何职务。

（三）瞿忠平退出后与公司是否存在纠纷或潜在纠纷

根据经浙江省宁波市甬城公证处于 2022 年 11 月公证的由瞿忠平签字的《确认函》及对瞿忠平的访谈，瞿忠平就其退出对玉健有限投资所涉的股权转让不存在任何异议或潜在争议，其退出对玉健有限的投资后与公司不存在任何纠纷或潜在纠纷。

二、结合关奇汉持股及任职情况，说明关奇汉入股背景、原因及合理性，2024 年关奇汉入股价格低于前次增资价格的原因及合理性，定价依据及公允性，是否涉及股份支付，是否涉及利益输送

（一）结合关奇汉持股及任职情况，说明关奇汉入股背景、原因及合理性

关奇汉入职玉健有限之前，曾任职上海华培数能科技（集团）股份有限公司（A 股上市公司，代码：603121）销售总监、董事会秘书、董事，宁波能之光新材料科技股份有限公司（新三板挂牌公司，代码：873715）董事会秘书、董事，具有丰富的企业上市和管理经验。

2022 年 6 月，关奇汉入职玉健有限，担任副总经理。为了引进人才，更好地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，且关奇汉本人也看好公司发展，2024 年 3 月，经双方协商，李杲将其所持玉健有限 1.10%的股权（对应 56.4233 万元出资额）以 733.5029 万元的价格转让给关奇汉，转让价格为 13.00 元/出资额。关奇汉入股玉健有限具有合理性。

（二）2024 年关奇汉入股价格低于前次增资价格的原因及合理性

关奇汉入股时的前次增资为见识材智、见识健材、积雪草增资入股，具体为：2022 年 7 月 5 日，玉健有限股东会作出决议，同意玉健有限的注册资本从 5,000 万元增加至 5,154.6392 万元，由见识材智、见识健材分别以 2,000 万元认购玉健有限新增注册资本 77.3196 万元，增资价格为 25.87 元/出资额。2022 年

11月11日，玉健有限召开股东会，同意玉健有限的注册资本从5,154.6392万元增加至5,206.7063万元，由积雪草出资650万元认购玉健有限新增注册资本52.0671万元，增资价格为12.48元/出资额。2022年11月21日，玉健有限办理了本次增资的工商变更登记。

前次新增股东中，见识才智、见识健材为已备案的私募基金，增资价格系按照其增资完成后玉健有限整体估值13.33亿元人民币经各方协商确认；积雪草为员工持股平台，增资价格低于前述基金股东的入股价格。关奇汉为玉健有限员工，入股价格（13.00元/出资额）与积雪草入股价格（12.48元/出资额）较为接近，具有合理性。

（三）定价依据及公允性，是否涉及股份支付，是否涉及利益输送

关奇汉入股价格系参考积雪草的入股价格、同行业公司估值水平，并经各方协商确定。

关奇汉入股价格公允，不涉及股份支付，也不涉及利益输送情形，具体分析如下：

由于同期公司并未进行外部融资，因此公司参考同行业公司估值确定该部分股权的公允价值。

同行业可比公司欧康医药（833230.BJ）截至2024年2月末市值为8.24亿元，按其2023年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润1,377.60万元计算，欧康医药市盈率为59.84倍；按其2023年末归属于母公司股东净资产39,320.94万元计算，欧康医药市净率为2.10倍。

同行业公司晨光生物（300138.SZ）截至2024年2月末市值为63.40亿元，按其2023年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润36,717.84万元计算，晨光生物市盈率为17.27倍；按其2023年末归属于母公司股东净资产347,046.78万元计算，晨光生物市净率为1.83倍。

关奇汉入股玉健有限估值为6.67亿元，按其2023年度扣除非经常性损益后净利润1,871.69万元计算，市盈率为35.64倍，按其2023年末归属于母公司股东净资产22,687.47万元计算，市净率为2.94倍，与同行业公司估值相比处于合

理区间内。因此关奇汉入股价格公允。

三、关于玉健生物吸收合并

（一）说明玉健生物在被吸收合并前的基本情况、股权结构、经营情况、债权债务情况、资产情况

玉健生物前身为“宁波龙德服装有限公司”，成立于 2010 年 1 月 14 日，由德兰集团（香港）控股有限公司投资设立，注册资本为 1,400 万美元，企业性质为台港澳侨投资企业，经营范围为服装、服装辅料的开发、制造、加工，自营和代理各类服饰的进出口。

2020 年 4 月，玉健有限与德兰集团（香港）控股有限公司签署《股权转让协议》，约定玉健有限受让德兰集团（香港）控股有限公司持有的宁波龙德服装有限公司 100% 股权，受让对价为人民币 9,400 万元。玉健有限收购前述股权时，宁波龙德服装有限公司实际未开展经营，主要资产为其拥有的土地使用权和房屋建筑物。

2020 年 8 月 13 日，宁波龙德服装有限公司完成上述股权转让的工商变更。股权转让完成后，宁波龙德服装有限公司成为玉健有限的全资子公司，并更名为玉健生物。2020 年 8 月 24 日，玉健有限支付了 9,400 万元股权转让款。

2020 年 9 月 3 日，玉健有限与玉健生物签署《公司合并协议》，约定采取吸收合并的方式，由玉健有限吸收玉健生物，玉健生物注销，合并基准日为 2020 年 8 月 31 日。

吸收合并前，玉健生物的基本情况、股权结构、经营情况为：

成立时间	2010年1月14日
住所	浙江省宁波市北仑区春晓西子山路172号
注册资本	9,097.331万元
实缴资本	9,097.331万元
股权结构	玉健有限持股100%
经营情况	实际未开展经营

根据宁波威远资产评估有限公司出具的《宁波玉健生物技术有限公司拟被吸收合并涉及公司股东全部权益价值的资产评估报告》（威远评报字[2020]265

号)，截至合并基准日，玉健生物的账面债权债务以及资产情况如下：

单位：万元

项目	金额
资产总计	5,881.10
其中：固定资产	4,707.68
无形资产	1,173.42
负债合计	491.24
其中：应付账款	461.88
应交税费	29.36
所有者权益合计	5,389.86

（二）从产品生产、销售渠道、人员管理、资金管理等方面说明吸收合并玉健生物的原因及必要性，决策程序，定价依据及公允性，是否合法合规，是否存在侵犯公司及公司股东利益的情况

1、吸收合并玉健生物的原因及必要性

吸收合并前，玉健生物拥有的资产为土地使用权和房屋建筑物，无人员、资金及生产销售活动。由于玉健生物实际并未开展生产经营，为了减少管理成本，玉健有限与玉健生物合并，具体方式为玉健有限吸收合并玉健生物，玉健有限存续，玉健生物注销。

2、吸收合并玉健生物的决策程序，定价依据及公允性，是否合法合规，是否存在侵犯公司及公司股东利益的情况

2020年9月3日，玉健有限作出股东会决议、玉健生物作出股东决定，同意玉健有限和玉健生物采用吸收合并方式进行合并，吸收合并完成后，玉健有限存续，玉健生物注销。同日，玉健有限与玉健生物签署《公司合并协议》，约定合并基准日为2020年8月31日，合并后合并各方原有的债权、债务及其他相关的权利、义务由合并后存续的玉健有限承继。同日，玉健有限和玉健生物在《宁波晚报》刊登合并公告。

2020年10月13日，宁波威远资产评估有限公司出具了《宁波玉健生物技术有限公司拟被吸收合并涉及公司股东全部权益价值的资产评估报告》（威远评报字[2020]265号），截至2020年8月31日，玉健生物净资产评估值为8,040.15

万元。

2020年10月19日，宁波市北仑区市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》，准予玉健生物因吸收合并而注销。

综上，玉健有限吸收合并玉健生物已履行了必要的程序，吸收合并过程合法合规。玉健有限吸收合并玉健生物相关的资产负债已经评估机构评估，定价公允，不存在侵犯公司及公司股东利益的情况。

（三）说明吸收合并前后公司和玉健生物在业务、资产、人员等方面的整合情况，玉健生物与公司在业务上的协同性，吸收合并后对公司业务开展及经营业绩的影响

吸收合并前，玉健生物拥有的资产为土地使用权和房屋建筑物，无人员及业务。吸收合并后，玉健有限取得了原玉健生物所有的土地使用权和房屋建筑物，相关不动产权登记证书的权利人变更为玉健有限；玉健有限与玉健生物在业务、人员等方面不存在需要整合的情况。

玉健生物系玉健有限的全资子公司，玉健有限吸收合并玉健生物对公司业务开展及经营业绩不构成影响。

四、关于员工持股平台

（一）说明员工持股平台设立的背景、过程，股权激励政策具体内容、实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

1、员工持股平台设立的背景、过程

为进一步健全和完善公司的法人治理结构与激励约束机制，增强公司核心经营团队以及骨干员工对公司持续、健康发展的责任感、使命感，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，公司决定由部分骨干员工设立员工持股平台，并由员工持股平台对公司进行增资，让骨干员工能够共享公司的发展成果。

2022年10月28日，经宁波市北仑区市场监督管理局核准，公司骨干员工

设立了员工持股平台积雪草，认缴出资额为 650 万元。

2022 年 11 月 11 日，玉健有限召开股东会，同意玉健有限的注册资本从 5,154.6392 万元增加至 5,206.7063 万元，由积雪草出资 650 万元认购玉健有限新增注册资本 52.0671 万元，增资价格为 12.48 元/出资额。

2、股权激励政策具体内容、实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

公司未制定具体的股权激励政策。公司确定了激励对象的选定标准和入股价格，由符合标准的激励对象自行选择认购，以此实施股权激励。最终选择认购的员工及出资情况如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例
1	方燕	305	46.92%
2	张小波	62	9.54%
3	安树亮	60	9.23%
4	史冬燕	45	6.92%
5	义利	31	4.77%
6	刘玲	30	4.62%
7	李成	30	4.62%
8	陈良斌	22	3.38%
9	张吉期	20	3.08%
10	方金香	20	3.08%
11	张玉竹	15	2.31%
12	陈建栋	10	1.54%
	合计	650	100.00%

公司股权激励员工签署了《宁波市积雪草健康科技合伙企业（有限合伙）合伙协议》，股权激励实施过程中不存在纠纷争议，目前股权激励已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。

（二）说明激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，是否均为公司员工，是否存在财务资助或利益输送

经公司管理层研究决定，公司确定激励对象的选定标准为在公司工龄满一

年且担任公司主管及以上职位的员工。

公司股权激励实际参加人员均符合前述标准，股权激励实施时均为公司员工，不存在财务资助或利益输送的情形。

（三）说明股权激励的具体会计处理方式及计算过程，股份支付公允价值的确认依据及合理性，会计处理及一次性分摊是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来公司经营业绩的影响

1、股权激励的具体会计处理方式及计算过程，股份支付公允价值的确认依据及合理性

公司就此次股权激励确认了股份支付，股份支付费用总额的计算过程如下：

授予价格（A）	12.48 元/出资额
公允价值（B）	25.87 元/出资额
授予股份数量（C）	52.0671 万股
股份支付总额（D=（B-A）*C）	697.18 万元

上表中公允价值的确认依据为参考外部投资者 2022 年 7 月增资价格 25.87 元/出资额确定。2022 年 11 月，经玉健有限股东会同意，由积雪草出资 650 万元认购玉健有限新增注册资本 52.0671 万元，增资价格为 12.48 元/出资额。积雪草增资时间与外部投资者增资时间较为接近，以外部投资者增资价格作为公允价值具有合理性。

根据股权激励员工签署的《合伙协议》，员工持有合伙企业份额不存在服务期限约定。因此，公司将股份支付费用一次性确认，即在 2022 年度将股份支付费用 697.18 万元分别计入管理费用和资本公积。

2、会计处理及一次性分摊是否符合《企业会计准则》相关规定

《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，授予后立即可行权的为换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具

授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

鉴于此次股权激励员工所持股份立即授予完成且没有明确约定服务期等限制条件，公司在授予日将股份支付费用一次性确认成本费用，并相应增加资本公积符合《企业会计准则》的相关规定。

3、对当期及未来公司经营业绩的影响

报告期内，公司因股权激励确认的股份支付费用情况如下：

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
确认的股份支付费用（万元）	-	-	697.18

公司因股权激励在 2022 年度确认了“管理费用-股份支付费用”697.18 万元，计入当年非经常性损益。由于股份支付费用一次性确认，此次股权激励对未来公司经营业绩不构成影响。

五、中介机构核查程序及意见

（一）对上述问题的核查程序及意见

1、核查程序

（1）对瞿忠平进行访谈，并取得其出具的确认函，了解其职业经历、设立及退出公司的原因、退出后与公司是否存在纠纷或潜在纠纷。

（2）查阅关奇汉曾任职公司公开披露的招股说明书、年度报告等资料，了解关奇汉的职业经历，分析关奇汉入股的合理性。

（3）对相关人员进行访谈，了解关奇汉入股的背景及定价依据。

（4）与同行业上市公司的估值水平进行比较，分析关奇汉入股价格的公允性。

（5）取得玉健生物的工商登记资料，了解玉健生物的设立情况、股权演变和注销情况。

（6）查阅吸收合并玉健生物相关的财务报表和评估报告，了解玉健生物的资产负债状况和经营情况。

(7) 取得积雪草的工商登记资料、公司与股权激励相关的决策文件，了解股权激励的实施情况。

(8) 复核公司股份支付费用的计算过程，与《企业会计准则》进行对照，分析股权激励会计处理的合规性。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 瞿忠平设立及退出公司的原因合理，退出后与公司不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 2024 年关奇汉入股价格公允，不涉及股份支付，不涉及利益输送。

(3) 玉健生物拥有的资产为土地使用权和房屋建筑物，实际并未生产经营。玉健有限吸收合并玉健生物合法合规，不存在侵犯公司及公司股东利益的情况。

(4) 公司股权激励实施过程中不存在纠纷争议，目前已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划；股权激励实际参加人员均符合选定标准，入股时均为公司员工，不存在财务资助或利益输送。

经核查，主办券商、会计师认为：公司股份支付公允价值的确认依据合理，股权激励的会计处理及一次性分摊符合《企业会计准则》相关规定。

(二) 关于股权代持事项的核查程序及意见

1、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

中介机构已对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东对公司入股相关的入股协议、决议文件、支付凭证和完税凭证进行了核查，并就上述主体出资时点前后的资金流水情况核查如下：

股东	入股时间	入股情况	出资形式	出资款/转让价款（万元）	流水核查范围	资金来源
李杲	2009.06	设立公司，李杲出资	货币	25	现金出资，不涉及银行流水	经访谈当事人、查看现金存款回单、验资报告等，系自有资金
	2013.03	李杲受让瞿忠平股权	货币	14.5	李杲以现金支付股权转让款，不涉及银行流水	经访谈当事人、查看公证书等，系自有资金
	2014.04	李杲向公司增资	货币	276.5	现金出资，不涉及银行流水	经访谈当事人、查看现金缴款单、验资报告等，系自有资金
	2019.09	李杲向公司增资	货币	3,634（其中612.25万元出资额对应股权转让给方飞，李杲实际出资3,021.75万元）	已核查对应账户2020.11-2021.06期间银行流水	经访谈当事人、查看记账凭证、银行入账回单、验资报告等并取得当事人的承诺函，系自有或自筹资金
方燕	2024.03	方燕受让李杲股权	-	1,025.8773	李杲转让予方燕的部分股权，系夫妻间共同财产安排，未实际付款，不涉及银行流水	-
方飞	2020.07	方飞受让李杲股权	货币	612.25	该部分股权系未实缴股权，方飞以0元受让该部分股权后再向公司支付出资款，已核查对应账户2020.11-2021.06期间银行流水	经访谈当事人、查看记账凭证、银行入账回单、验资报告等并取得当事人的承诺函，系自有或自筹资金
		方飞受让张斌股权	货币	92.75		
张斌	2013.03	张斌受让瞿忠平股权	货币	7.5	张斌以现金支付股权转让款，不涉及银行流水	经访谈当事人、查看公证书等，系自有资金
	2014.04	张斌向公司增资	货币	52.5	现金出资，不涉及银行流水	经访谈当事人、查看现金缴款单、验资报告等，系自有资金
	2019.09	张斌向公司增资	货币	690（其中92.75万元出资额对应股权转让给方	已核查对应账户2020.11-2021.06期间	经访谈当事人、查看记账凭证、银行收款回单、

股东	入股时间	入股情况	出资形式	出资款/转让价款（万元）	流水核查范围	资金来源
				飞，23.5 万元出资额对应股权转让给义利，张斌实际出资 573.75 万元）	银行流水	验资报告等并取得当事人的承诺函，系自有或自筹资金
李生伟	2013.03	李生伟受让瞿忠平股权	货币	3	李生伟以现金支付股权转让款，不涉及银行流水	经访谈当事人、查看公证书等，系自有资金
	2014.04	李生伟向公司增资	货币	21	现金出资，不涉及银行流水	经访谈当事人、查看现金缴款单、验资报告等，系自有资金
	2019.09	李生伟向公司增资	货币	276（其中 46.5 万元出资额对应股权转让给方飞，李生伟实际出资 229.5 万元）	已核查对应账户 2020.11-2021.06 期间银行流水	经访谈当事人、查看记账凭证、银行收款回单、验资报告等并取得当事人的承诺函，系自有或自筹资金
关奇汉	2024.03	关奇汉受让李杲股权	货币	733.5029	已支付 430 万元，已核查对应账户 2022.01-2024.05 期间银行流水	经访谈当事人、查看股权转让款支付凭证等，系自有或自筹资金
积雪草	2022.11	积雪草向公司增资	货币	650	已穿透核查合伙人对应账户出资前后三个月的银行流水	参考积雪草的入股价格、同行业公司估值水平，并经各方协商确定

经核查前述人员的出资流水、验资报告、出具的确认文件，并结合相关主体出资时的入股协议、决议文件、支付凭证、涉及的完税证明、相关工商变更登记文件，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

2、以列表形式说明历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性，结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

经核查，公司历次增资、股权转让的具体情况如下：

序号	入股时间及入股形式	转让方	增资方/受让方	认缴/转让出资额（万元）	增资/转让金额（万元）	入股背景和原因	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据
1	2009年6月设立	-	李杲	25	25	共同出资设立玉健有限	自有资金	货币	1元/1元注册资本	按注册资本平价出资
			瞿忠平	25	25					
2	2013年3月第一次股权转让	瞿忠平	李杲	14.5	14.5	瞿忠平因与李杲在公司治理方面理念不同而计划退出对玉健有限的投资	自有资金	货币	1元/1元注册资本	各方协商确定，按注册资本平价转让
		瞿忠平	张斌	7.5	7.5					
		瞿忠平	李生伟	3	3					
3	2014年4月第一次增资增至400万元	-	李杲	276.5	276.5	为满足玉健有限发展经营所需，股东进行增资	自有资金	货币	1元/1元注册资本	各方协商确定，按注册资本平价出资
			张斌	52.5	52.5					
			李生伟	21	21					
4	2019年9月第二次增资增至5,000万元	-	李杲	3,634	3,634	为满足玉健有限发展经营所需，股东进行增资	自有或自筹资金	货币	1元/1元注册资本	各方协商确定，按注册资本平价出资
			张斌	690	690					
			李生伟	276	276					
5	2020年7月第二次股权转让	李杲	方飞	612.25	0	本次股权转让为人才引进，同时方飞和义利也看好公司发展	-	-	0元	截至本次股权转让时，玉健有限前次增资至5,000万元的新增注册资本尚未实缴。由于本次方飞、义利受让的股权尚未实缴出资，因此股权转让为零对价。方飞、义利受让股权
		张斌	方飞	92.75	0					
		张斌	义利	23.5	0					
		李生伟	义利	46.5	0					

序号	入股时间及入股形式	转让方	增资方/受让方	认缴/转让出资额（万元）	增资/转让金额（万元）	入股背景和原因	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据
										后，按注册资本平价实缴出资
6	2022年11月第三次增资增至5,206.7063万元	-	见识材智	77.3196	2,000	见识材智、见识健材系作为财务投资人，看好玉健有限的发展，决定通过增资扩股方式投资入股玉健有限	基金募集资金	货币	25.87元/1元注册资本	参考本次投资完成后玉健有限整体估值13.33亿元人民币，并由各方友好协商确定
			见识健材	77.3196	2,000					
			积雪草	52.0671	650	公司对员工实施股权激励，看好公司发展的员工自愿通过积雪草间接入股玉健有限	自有资金		12.48元/1元注册资本	各方协商确定
7	2024年3月第三次股权转让	李杲	方燕	1,025.8773	1,025.8773（注）	李杲转让予方燕的部分股权，系夫妻间共同财产安排；李杲转让予关奇汉的部分股权，系为人才引进，同时关奇汉也看好公司发展	-	-	1元/1元注册资本	夫妻间共同财产安排，按注册资本平价转让
		李杲	关奇汉	56.4233	733.5029		自有或自筹资金	货币	13元/1元注册资本	参考积雪草的入股价格，并经各方协商确定

注：李杲及方燕之间的股权转让系夫妻间共同财产安排，方燕未就本次股权转让实际向李杲支付相关股权转让款，且暂无后续付款安排。

截至本问询函回复出具日，公司共有股东 9 名，其中自然人股东 7 名、机构股东 2 名。公司股东不存在法律法规规定的不得作为挂牌公司股东的情形。综上，公司股东不存在法律法规规定的不得作为挂牌公司股东的情形，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

由上表所示，公司股东入股具有合理背景、入股价格不存在明显异常情形、资金来源正常，结合公司股东的确认，公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

3、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。公司股权明晰，符合《挂牌规则》的要求。

问题 5.关于特殊投资条款

根据申报材料，（1）2022 年 7 月 5 日，见识材智、见识健材与李杲、方飞、张斌、李生伟、义利及公司签署《股东协议》，约定了特殊投资条款。（2）2023 年 7 月，公司减资，见识健材根据《股东协议》所享有的股东特殊权利终止。（3）除李杲作为对赌相关方的条款终止并附恢复条款外，其他以公司作为对赌相关方的条款已经全部自始无效。

请公司：（1）说明各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格、定价依据及其公允性，公司及股东间是否存在未披露的其他特殊投资条款。（2）说明见识材智与见识健材是否存在关联关系，见识健材退出公司的原因，退出价格及公允性，退出后已终止的特殊投资条款是否存在附条件恢复的情形，减资是否履行公司内部审议程序，是否合法合规，是否侵害公司及其债权人、股东合法权益，是否存在争议或潜在纠纷。（3）说明是否存在现行有效的全部特殊投资条款，如是，请以列表形式列示。（4）说明已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响。（5）说明变更或终止特殊投资条款是否真实有效，是否存在附条件恢复的条款，如存在，以列表形式列示附条件恢复的条款的具体内容，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态、效力恢复条件等，并说明恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定。（6）结合回购条款详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时是否对公司产生重大不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格、定价依据及其公允性，公司及股东间是否存在未披露的其他特殊投资条款

（一）各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格、定价依据及其公允性

公司历史沿革中曾涉及特殊投资条款的股东为见识材智与见识健材，均为私募投资基金。前述特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格、定价依据及其公允性具体如下：

1、入股的背景原因

根据对见识材智、见识健材的访谈，2022 年度，玉健有限为进一步增强资金实力，有意引入外部投资者入股；见识材智与见识健材因看好公司未来发展前景，决定增资入股，并于 2022 年 7 月与李杲、方飞、张斌、李生伟、义利及玉健有限签署了《增资协议》。

2、入股价格、定价依据及其公允性

见识材智、见识健材的入股价格、定价依据及其公允性具体情况如下：

增资方	认缴出资额（万元）	出资金额（万元）	入股价格（元/1 元注册资本）	定价依据
见识材智	77.3196	2,000	25.87	双方按照公司整体投后估值 13.33 亿元人民币协商确定，入股价格公允
见识健材	77.3196	2,000	25.87	

（二）公司及股东间是否存在未披露的其他特殊投资条款

截至本问询函回复出具日，除已在公开转让说明书中披露的与见识材智、见识健材间签署的相关协议涉及的特殊投资条款外，公司及股东间不存在未披露的其他特殊投资条款。

二、说明见识材智与见识健材是否存在关联关系，见识健材退出公司的原因，退出价格及公允性，退出后已终止的特殊投资条款是否存在附条件恢复的情形，减资是否履行公司内部审议程序，是否合法合规，是否侵害公司及其债权人、股东合法权益，是否存在争议或潜在纠纷

（一）见识材智与见识健材是否存在关联关系

根据对见识材智、见识健材的访谈，见识材智、见识健材均属于见识资本旗下基金，执行事务合伙人均为浙江见识创业投资管理有限公司，存在关联关系。

（二）见识健材退出公司的原因，退出价格及公允性，退出后已终止的特殊投资条款是否存在附条件恢复的情形

根据对见识健材的访谈，见识健材因财务资金安排等原因于 2023 年退出对玉健有限的投资。见识健材本次退出系按照其入股时的原始出资额 2,000 万元人民币的价格进行减资退股，玉健有限减少注册资本 77.3196 万元；该退出价格经各方协商确定，具有公允性。

见识健材退出后不再作为公司股东，不再享有任何股东特殊权利，已终止的特殊投资条款不存在附条件恢复的情形。

（三）减资是否履行公司内部审议程序，是否合法合规，是否侵害公司及其债权人、股东合法权益，是否存在争议或潜在纠纷

就前述见识健材减资事项，玉健有限履行了如下程序：

玉健有限股东会于 2023 年 5 月 30 日作出决议，同意玉健有限的注册资本从 5,206.7063 万元减少至 5,129.3867 万元，由见识健材按照原始出资额 2,000 万元减资退出，玉健有限减少注册资本 77.3196 万元。

2023 年 6 月 12 日，公司在国家企业信用信息公示系统上刊登了减资公告。

2023 年 7 月 31 日，玉健有限就上述减资事项完成工商变更登记手续。

上海永诚会计师事务所有限公司于 2024 年 11 月 19 日出具了永诚验[2024]第 0075 号《验资报告》，根据该《验资报告》，2023 年 11 月 17 日，玉健有限减少注册资本合计 77.3196 万元，其中：见识健材减少实收注册资本 77.3196 万元。

综上所述，见识健材减资事项已履行公司内部必要的审议程序，相关程序合法合规。见识健材减资事项未侵害公司及其债权人、股东合法权益，不存在争议或潜在纠纷。

三、说明是否存在现行有效的全部特殊投资条款，如是，请以列表形式列示

截至本问询函回复出具日，公司不存在现行有效的特殊投资条款。

四、说明已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响

（一）已履行完毕的特殊投资条款的履行情况，履行过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响

自 2022 年 7 月 5 日《宁波玉健医药有限公司股东协议》（以下简称为“《股东协议》”）签订之日起，见识材智及见识健材未向公司及/或任何其他方主张履行过《股东协议》中约定特殊投资条款，前述特殊投资条款未实际履行。

（二）已终止的特殊投资条款的终止情况，终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响

1、以见识健材为权利主体的特殊投资条款终止情况

根据对见识健材的访谈，见识健材自 2023 年 7 月退出对玉健有限的投资后，其根据《股东协议》所享有的特殊投资条款已彻底终止，终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，对公司经营未产生不利影响。

2、以见识材智为权利主体的特殊投资条款终止情况

见识材智根据《股东协议》所享有的特殊投资条款的终止情况如下：

2024 年 10 月 17 日，见识材智与李杲、方飞、张斌、李生伟、义利及公司签订《关于宁波玉健医药有限公司股东协议之补充协议》（以下简称“《补充协议》”），各方约定自《补充协议》签署之日起，《股东协议》第 1 条“优先认购权”、第 2 条“股权转让限制和优先购买权”、第 3 条“优先出售权”、第 4 条“反摊薄保护权”、第 5.4 条“业绩承诺”、第 7 条“知情权”、第 8 条“优先投

资权”、第 10.3.4 条效力终止且应被视为自始无效，且在任何条件下不再恢复其法律效力；自《补充协议》签署之日起，《股东协议》第 5.1 条、第 5.2 条、第 5.3 条（约定了以玉健健康实际控制人李杲为赎回义务主体的赎回权）效力终止且应被视为自始无效，若玉健健康放弃或终止新三板挂牌计划，或玉健健康申请新三板挂牌的申请被有权部门（中国证监会/全国股转公司）不予受理/终止审核/不予注册，或玉健健康自行撤回新三板挂牌申请，或玉健健康放弃或终止公开发行人股票并上市（以下简称“首发上市”）计划，或玉健健康向中国证监会/证券交易所申请首发上市的申请被有权部门（中国证监会/证券交易所）不予受理/未获得上市委审核通过/不予注册，或玉健健康自行撤回首发上市申请的，则自前述事项发生之日起，《股东协议》第 5.1 条、第 5.2 条和第 5.3 条（约定了以玉健健康实际控制人李杲为赎回义务主体的赎回权）恢复效力。

上述特殊投资条款终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，对公司经营未产生不利影响。

五、说明变更或终止特殊投资条款是否真实有效，是否存在附条件恢复的条款，如存在，以列表形式列示附条件恢复的条款的具体内容，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态、效力恢复条件等，并说明恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定

（一）变更或终止特殊投资条款是否真实有效

根据对见识健材、见识材智的访谈，公司终止特殊投资条款系各方真实意思表示，真实有效，各方就此不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）是否存在附条件恢复的条款，如存在，以列表形式列示附条件恢复的条款的具体内容，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态、效力恢复条件等，并说明恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定

见识材智根据《股东协议》所享有的特殊投资条款存在附条件恢复条款，具体如下：

2024 年 10 月 17 日，见识材智与李杲、方飞、张斌、李生伟、义利及公司签订《补充协议》，各方约定自《补充协议》签署之日起，《股东协议》第 5.1

条、第 5.2 条、第 5.3 条（约定了以玉健健康实际控制人李杲为赎回义务主体的赎回权）效力终止且应被视为自始无效，若玉健健康放弃或终止新三板挂牌计划，或玉健健康申请新三板挂牌的申请被有权部门（中国证监会/全国股转公司）不予受理/终止审核/不予注册，或玉健健康自行撤回新三板挂牌申请，或玉健健康放弃或终止公开发行股票并上市（以下简称“首发上市”）计划，或玉健健康向中国证监会/证券交易所申请首发上市的申请被有权部门（中国证监会/证券交易所）不予受理/未获得上市委审核通过/不予注册，或玉健健康自行撤回首发上市申请的，则自前述事项发生之日起，《股东协议》第 5.1 条、第 5.2 条和第 5.3 条（约定了以玉健健康实际控制人李杲为赎回义务主体的赎回权）恢复效力。

《股东协议》第 5.1 条、第 5.2 条、第 5.3 条的具体内容如下：

协议签订时间	2022 年 7 月 5 日
签订主体	见识材智、见识健材（以下合称“投资方”）与李杲、方飞、张斌、李生伟、义利、玉健有限
义务承担主体	公司实际控制人李杲
主要内容及触发条件	第 5.1 条约定，若公司在完成合格上市前出现以下情况（“赎回事件”），则投资方有权要求实际控制人赎回该投资方所持有公司的全部或者部分股权： A、公司未能在 2026 年 12 月 31 日前实现合格上市； B、因受到政府主管部门行政处罚、公开谴责、被吊销信用评估许可资质等原因，导致公司信誉以及业务受到严重损害，无法在约定的期限内满足合格上市要求的； C、创始人从公司离职或未能为公司继续提供服务与支持、退出股权或因其他原因无法正常履行职责； D、在 2026 年 12 月 31 日前因股权转让、股权质押、委托持股等原因导致公司实际控制人发生变化的； E、公司的生产经营、业务范围发生实质性调整并且未取得股东（大）会审议批准或追认的； F、公司或现有股东中一方和/或多方的原因造成公司股东（大）会或董事会无法正常召开连续超过 12 个月以上；或者现有股东之间因无法形成一致意见或达成一致行动造成公司董事会及/或股东（大）会无法正常决策，且该等情况已影响公司正常运营的； G、投资方有证据表明公司发生未经股东（大）会审议批准的对公司生产经营产生重大不利影响的对外担保；或者投资方有证据表明公司发生违反公司章程规定或创始人与投资方向的其他约定进行民间借贷，年累计金额超过 500 万元的；或者公司向其股东提供借款，借款金额累积超过人民币 500 万元且未经股东（大）会审议批准的； H、在投资方提出要求后，公司持续 6 个月以上不按照约定向该投资方提供相关资料的； I、公司或者现有股东严重违反增资协议、本协议，导致投资方实现投资目的存在重大不利影响的。 第 5.2 条约定，若出现上述赎回事件，赎回价格为各投资方要求赎回的

	股权按比例所对应的投资款加上每年 7%的年化单利。 第 5.3 条约定，若有多个回购权人要求共同行使赎回权而实际控制人的资金或资产不足以向所有要求行权的回购权人支付赎回价格，实际控制人应按照所有要求行权的回购权人所持公司股权的相对比例向该等回购权人支付赎回价格。
效力状态	自《补充协议》签署之日起，《股东协议》第 5.1 条、第 5.2 条和第 5.3 条效力终止且应被视为自始无效
效力恢复条件	若玉健健康放弃或终止新三板挂牌计划，或玉健健康申请新三板挂牌的申请被有权部门（中国证监会/全国股转公司）不予受理/终止审核/不予注册，或玉健健康自行撤回新三板挂牌申请，或玉健健康放弃或终止公开发行股票并上市（以下简称“首发上市”）计划，或玉健健康向中国证监会/证券交易所申请首发上市的申请被有权部门（中国证监会/证券交易所）不予受理/未获得上市委审核通过/不予注册，或玉健健康自行撤回首发上市申请的，则自前述事项发生之日起，《股东协议》第 5.1 条、第 5.2 条和第 5.3 条恢复效力。

经逐条比对《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-8 对赌等特殊投资条款”中有关“公司应当清理”的情形，如上述赎回权条款恢复，其约定的回购义务承担主体为公司实际控制人李杲，不存在公司作为特殊投资条款的义务或责任承担主体的情形；相关条款未限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；未强制要求公司进行权益分派或不能进行权益分派；未对公司未来再融资事项进行约定；未规定相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，派驻的董事对公司经营决策不享有一票否决权；不存在不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款的情形；触发条件未与公司市值挂钩；不存在其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

综上所述，公司股东见识才智根据《股东协议》所享有的特殊投资条款存在附条件恢复条款，恢复后亦符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，不存在应当清理的情形。

六、结合回购条款详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时是否对公司产生重大不利影响

（一）结合回购条款详细说明回购触发的可能性

见识才智根据《股东协议》第 5.1 条、第 5.2 条和第 5.3 条所享有的以实际控制人李杲为义务承担主体的赎回权现已效力终止且应被视为自始无效，该赎回权存在附条件恢复情形，根据《股东协议》及《补充协议》的约定，赎回权的效力恢复条件及触发条件如下：

（1）效力恢复条件：若玉健健康放弃或终止新三板挂牌计划，或玉健健康申请新三板挂牌的申请被有权部门（中国证监会/全国股转公司）不予受理/终止审核/不予注册，或玉健健康自行撤回新三板挂牌申请，或玉健健康放弃或终止公开发行股票并上市（以下简称“首发上市”）计划，或玉健健康向中国证监会/证券交易所申请首发上市的申请被有权部门（中国证监会/证券交易所）不予受理/未获得上市委审核通过/不予注册，或玉健健康自行撤回首发上市申请的，则自前述事项发生之日起，《股东协议》第 5.1 条、第 5.2 条和第 5.3 条恢复效力。

（2）效力恢复后的赎回权触发条件：可分为两大类：①上市承诺：公司未能在 2026 年 12 月 31 日前实现合格上市；②其他股东严重违约或发生严重影响公司合格上市或日常经营的情况。具体触发条件详见本题回复之“五/（二）是否存在附条件恢复的条款，如存在，以列表形式列示附条件恢复的条款的具体内容，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态、效力恢复条件等，并说明恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定”。

截至本问询函回复出具日，上述效力恢复条件及赎回权触发条件均未达成。根据公司的说明，目前公司正在按照挂牌公司及非上市公众公司规范治理要求积极完善公司治理，并制定了合理的资本市场运作计划，但鉴于公司挂牌及上市事宜受外部宏观环境、行业竞争环境、上市监管审核政策、自身经营情况等诸多因素影响，相关回购条款仍存在触发的可能性。

（二）回购方所承担的具体义务

根据《股东协议》第 5.1 条约定，如触发《股东协议》第 5.1 条所约定的“赎回事件”，则见识才智有权要求实际控制人李杲赎回见识才智所持有公司的所有或部分股权。

（三）结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时是否对公司产生重大不利影响

1、结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力

根据《股东协议》第 5.2 条约定，赎回价格为各投资方要求赎回的股权按比例所对应的投资款加上每年 7% 的年化单利，计算公式为： $P=M \times (1+7\% \times T) - N$ 。其中，P 为赎回价款，M 为拟赎回股权按比例所对应的实际投资款，T 为自交割日至各投资方分别执行选择赎回权并且赎回价款全部支付之日的自然天数除以 365，N 为各投资方持有公司股权期间取得的公司税后现金分红总额。

自见识才智持有公司股权之日起至本问询函回复出具日，公司未曾进行分红。

以见识才智要求李杲赎回全部股权、赎回价款全部支付时间为 2026 年 12 月 31 日进行测算，李杲需向见识才智合计支付回购款 $2,000 \times [1+7\% \times (1,800/365)] - 0 = 2,690.4110$ 万元。

根据公司实际控制人李杲、方燕所提供的股票账户资料等可支配资产资料及李杲、方燕出具的相关承诺，李杲及方燕夫妻共同财产预计可覆盖上述股份赎回价款，在必要时可以自筹资金等方式满足股份赎回的资金需求，具备独立支付的能力。

根据李杲提供的个人征信报告、无犯罪记录证明及填写的调查问卷，并经查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、信用中国等公开披露信息，截至本问询函回复出具日，李杲信用状况良好，不存在重大失信行为，不存在被列为失信联合惩戒对象的情形，李杲具备独立履行回购义务的能力。

2、是否可能因回购行为影响公司财务状况

根据《股东协议》约定，公司并非赎回权的义务承担主体，在回购过程中公司无需承担回购义务或连带责任，不会因回购行为影响公司财务状况。

3、触发回购条款时是否对公司产生重大不利影响

如上所述，公司并非赎回权的义务承担主体，由公司实际控制人李杲承担回购义务；李杲具备独立履行回购义务的能力。

公司已制定了完善的治理制度，依法建立健全了有效运作的股东大会、董事会、监事会及高级管理人员组成的公司治理架构，因此公司治理、经营事项不会因赎回条款的触发而受到重大不利影响。

综上所述，李杲具备独立支付能力，回购行为不会影响公司财务状况，如触发回购条款时不会对公司治理及经营事项造成重大不利影响。

七、中介机构核查程序及意见

1、核查程序

（1）对见识材智、见识健材进行访谈，了解其投资/退出公司的原因、价格及定价依据。

（2）查阅公司与股东签署的股东协议、解除特殊权利条款的协议。

（3）查阅公司工商登记资料，核查公司减资是否已履行必要的程序，是否存在侵害公司及其债权人、股东合法权益的情形。

（4）计算回购条款涉及的资金金额，取得公司实际控制人提供的资产资料，分析回购义务人是否具备支付能力。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）截至本问询函回复出具日，除已披露的特殊投资条款外，公司及股东间不存在未披露的其他特殊投资条款。

（2）见识健材退出后不再享有任何股东特殊权利，已终止的特殊投资条款不存在附条件恢复的情形；见识健材减资已履行公司内部审议程序，未侵害公

司及其债权人、股东合法权益，不存在争议或潜在纠纷。

（3）公司不存在现行有效的特殊投资条款。

（4）公司特殊投资条款未实际履行，终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，对公司经营未产生不利影响。

（5）公司终止特殊投资条款真实有效，特殊投资条款存在附条件恢复条款，恢复后符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定。

（6）回购条款存在触发的可能性，公司并非赎回权的义务承担主体，由公司实际控制人李杲承担回购义务；李杲具备独立履行回购义务的能力，回购行为不会影响公司财务状况，如触发回购条款时不会对公司治理及经营事项造成重大不利影响。

问题 6.关于经营业绩

根据申报材料，2022 年、2023 年、2024 年 1-5 月，公司营业收入分别为 28,456.56 万元、32,114.46 万元、22,823.00 万元；净利润分别为 1,874.74 万元、3,215.51 万元、2,390.32 万元，扣非净利润分别为 2,529.36 万元、1,871.69 万元、2,228.07 万元；毛利率分别为 21.55%、18.87%、22.70%；公司存在贸易业务收入。

请公司说明：（1）公司报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、扣非净利润、净利润及变化情况，量化分析公司 2023 年营业收入及净利润增长、扣非净利润反而下降的原因及合理性；（2）报告期各期自产业务中植物提取物（黄酮类、生物碱类、多酚类、其他类）、营养强化物、其他产品的单价、数量变化情况及原因；结合细分产品所属行业及下游终端产品所在行业发展情况进一步说明公司收入波动的合理性，是否与同业可比公司保持一致，如不一致说明合理性；（3）公司开展贸易业务的具体情况，包括但不限于具体品种、金额、占比、开展原因，自产与贸易毛利率对比情况及差异合理性，是否涉及同类产品既有自产又有外购的情况，如是，请说明原因；贸易收入涉及的主要客户、供应商及具体金额占比，是否存在客户指定供应商的情况；结合贸易模式下权利及义务条款、权利及义务转移的时点及依据，说明认定外购产品销售属于买断式的具体依据，外购产品销售收入确认是否符合《企业会计准则》规定；（4）其他业务收入核算的具体内容、金额、占比；（5）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性，业绩是否存在下滑风险；（6）报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明主要明细产品报告期各期毛利率波动的原因及合理性；（7）细化说明公司产品与可比公司的具体差异及毛利率差异原因，进一步说明康隆生物毛利率相对较高、天然谷毛利率相对较低的合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，说明对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【回复】

一、公司报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、扣非净利润、净利润及变化情况，量化分析公司 2023 年营业收入及净利润增长、扣非净利润反而下降的原因及合理性

（一）公司报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、扣非净利润、净利润及变化情况

报告期各期，公司营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、扣非净利润变化具体情况如下表所示：

单位：万元					
项目	2024 年 1-5 月		2023 年		2022 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	22,823.00	70.56%	32,114.46	12.85%	28,456.56
营业成本	17,641.53	62.51%	26,053.80	16.71%	22,323.43
——主营业务成本	17,490.00	63.10%	25,735.77	16.70%	22,053.68
其中：直接材料	16,140.71	63.97%	23,625.49	16.89%	20,212.54
直接人工	283.27	99.29%	341.13	-0.49%	342.80
制造费用	1,066.03	44.61%	1,769.15	18.07%	1,498.33
——其他业务成本	151.53	14.35%	318.03	17.90%	269.75
毛利	5,181.47	105.18%	6,060.66	-1.18%	6,133.13
期间费用合计	1,867.71	15.90%	3,867.39	21.58%	3,180.96
其中：销售费用	235.30	11.24%	507.65	42.29%	356.76
管理费用	801.29	-6.48%	2,056.41	-12.96%	2,362.63
研发费用	603.82	38.33%	1,047.60	7.03%	978.79
财务费用	227.30	113.32%	255.74	-149.44%	-517.22
净利润	2,390.32	78.41%	3,215.51	71.52%	1,874.74
扣除非经常性损益后的净利润	2,228.07	185.70%	1,871.69	-26.00%	2,529.36

注：2024 年 1-5 月的变动率已年化处理。

报告期内，公司营业收入、营业成本整体呈现增长趋势，营业收入年化后增长率分别为 12.85%、70.56%，营业成本年化后增长率分别为 16.71%、62.51%，与营业收入变化趋势一致。随着营业收入的增长，公司期间费用、净

利润也保持了增长趋势。

（二）量化分析公司 2023 年营业收入及净利润增长、扣非净利润反而下降的原因及合理性

2023 年，公司营业收入为 32,114.46 万元，较 2022 年增长 12.86%，主要原因为：（1）公司产能持续提升，产品品类规格日益丰富，推动自产收入规模持续增长；（2）客户需求变动导致贸易收入进一步增长。

2023 年，公司净利润为 3,215.51 万元，较 2022 年增长 71.52%，增速快于营业收入的增速，主要系资产减值损失减少和营业外收入增加的影响。具体分析如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动额	变动原因
毛利	6,060.66	6,133.13	-72.47	受部分产品市场价格变化和收入结构变化的影响，公司 2023 年毛利率下降，具体分析详见问题 9 之回复之“二/（一）对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响”
财务费用	-255.74	517.22	-772.96	2023 年财务费用增加，主要系 2022 年受美元对人民币汇率持续走高的影响公司获得的汇兑收益较多，2023 年汇率波动较小，汇兑收益减少，财务费用增加。
资产减值损失 （损失以“-”号填列）	111.26	-527.59	638.85	2023 年资产减值损失减少，主要系 2022 年公司客户 INOVO 取消槐米提取物订单，公司对槐米提取物相应存货进行单项计提跌价准备导致资产减值损失较高。
营业外收入	2,007.15	13.27	1,993.88	2023 年营业外收入较高，主要系因公司客户 INOVO 取消槐米提取物订单，公司获取的赔偿收入。
净利润	3,215.51	1,874.74	1,340.77	受上述主要项目变动的的影响，2023 年公司净利润较 2022 年增长 1,340.77 万元。

注：为保持此处数据对净利润影响方向一致，财务费用与审计报表中方向相反

2023 年，公司扣除非经常性损益后的净利润为 1,871.69 万元，较上年下降 657.67 万元，主要系受 2023 年获取大额赔偿收入等非经常性事项影响，公司非

经常性损益较上年增长较多所致。具体分析如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动额	变动原因
净利润	3,215.51	1,874.74	1,340.77	-
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-697.18	697.18	2022 年公司一次性确认的股份支付费用
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	1,660.56	11.90	1,648.67	2023 年营业外收入较高，主要系因公司客户 INOVO 取消槐米提取物订单，公司获取的赔偿收入。
非经常性损益净额合计	1,343.81	-654.62	1,998.44	-
扣除非经常性损益后的净利润	1,871.69	2,529.36	-657.67	-

综上，公司 2023 年营业收入增长，毛利下降，受营业外收入增加影响，净利润增长，扣除营业外收入影响后，扣非后净利润与毛利变动方向一致，均为下降趋势。由此公司 2023 年营业收入及净利润增长、扣非净利润反而下降具有合理性。

二、报告期各期自产业务中植物提取物（黄酮类、生物碱类、多酚类、其他类）、营养强化物、其他产品的单价、数量变化情况及原因；结合细分产品所属行业及下游终端产品所在行业发展情况进一步说明公司收入波动的合理性，是否与同业可比公司保持一致，如不一致说明合理性

（一）报告期各期自产业务中植物提取物（黄酮类、生物碱类、多酚类、其他类）、营养强化物、其他产品的单价、数量变化情况及原因

1、植物提取物的单价、数量变化情况及原因分析

公司植物提取物种类众多，根据有效成分将植物提取物分为黄酮类、生物碱类、多酚类、其他类，其中每一类别的植物提取物均包含数十种具体产品；同时每一具体产品有若干种规格，不同规格产品的有效成分含量不同，因此单价差异较大。报告期内，虽然植物提取物行业整体处于上升周期，但受下游膳食补充剂潮流变化驱动，某些具体产品的销量和售价可能出现较大波动。为应对行业具体产品的波动，公司设置了丰富的产品名录，以满足不同客户的不同需求。

报告期各期，公司植物提取物按有效成分划分的收入、销量、平均单价情

况如下表所示：

单位：万元、kg、元/kg

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	销量	平均单价	收入	销量	平均单价	收入	销量	平均单价
植物提取物	11,449.80	465,523.36	245.96	18,428.20	613,415.81	300.42	18,071.39	659,645.90	273.96
其中：黄酮类	4,412.76	168,497.26	261.89	8,296.32	308,884.05	268.59	9,557.19	281,229.85	339.84
生物碱类	2,612.52	48,888.30	534.39	4,605.60	92,369.20	498.61	3,004.77	63,567.03	472.69
多酚类	1,296.34	67,358.50	192.45	1,260.63	73,958.20	170.45	1,428.32	61,300.20	233.00
其他类	3,128.17	180,779.30	173.04	4,265.65	138,204.36	308.65	4,081.11	253,548.82	160.96

由上表可知，公司植物提取物 2023 年销量较 2022 年略微下降，2024 年 1-5 月销量较上年同期增加；报告期内，公司植物提取物平均单价有所波动，分别为 273.96 元/kg、300.42 元/kg、245.96 元/kg，具体分析如下：

（1）黄酮类产品

公司黄酮类产品主要为越橘提取物、水飞蓟提取物、蔓越莓提取物、槐米提取物及银杏叶提取物。

报告期内，上述主要产品的收入变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度	变动率	2022 年度
黄酮类	4,412.76	27.65%	8,296.32	-13.19%	9,557.19
其中：越橘提取物	749.16	-24.34%	2,029.27	62.81%	1,246.38
水飞蓟提取物	1,450.62	1,132.73%	1,221.70	30.40%	936.88
蔓越莓提取物	574.96	87.59%	1,213.40	42.50%	851.53
槐米提取物	132.38	-81.12%	1,034.99	-64.70%	2,932.29
银杏叶提取物	578.96	159.82%	563.61	-31.07%	817.68

注：2024 年 1-5 月变动率为与上年同期相比的变动率

报告期内，上述产品的销量变动情况如下表所示：

单位：kg

项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度	变动率	2022 年度
黄酮类	168,497.26	30.92%	308,884.05	9.83%	281,229.85
其中：越橘提取物	6,108.75	25.33%	10,626.90	86.38%	5,701.80

项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度	变动率	2022 年度
水飞蓟提取物	57,025.00	1,359.93%	72,487.00	23.54%	58,675.00
蔓越莓提取物	46,987.50	166.39%	67,285.70	27.77%	52,663.20
槐米提取物	5,028.00	-71.97%	30,606.70	-33.46%	45,995.60
银杏叶提取物	14,731.00	7.23%	23,667.40	7.31%	22,055.00

注：2024 年 1-5 月变动率为与上年同期相比的变动率

2023 年、2024 年 1-5 月，公司黄酮类销量增加主要是水飞蓟提取物、蔓越莓提取物销量增加带动，销量增长的原因系客户需求增加，其中，水飞蓟提取物被证实对保护肝脏有一定功效，全球市场规模增加。随着下游需求市场持续增长，公司对主要客户销量有所增加；蔓越莓提取物销量增加，主要系公司将该产品作为主要品种进行推广，拓展已有客户如华润圣海健康科技有限公司新增对该品种的采购，同时开拓新客户 Sunnyway Health product Inc 等，均使得蔓越莓提取物销量逐年增加。

报告期内，上述产品的销量占比、平均单价及变动情况如下表所示：

单位：元/kg

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度	
	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价
黄酮类	100.00%	261.89	-2.49%	100.00%	268.59	-20.97%	100.00%	339.84
其中：越橘提取物	3.63%	1,226.37	-35.78%	3.44%	1,909.56	-12.64%	2.03%	2,185.95
水飞蓟提取物	33.84%	254.38	50.93%	23.47%	168.54	5.55%	20.86%	159.67
蔓越莓提取物	27.89%	122.37	-32.15%	21.78%	180.34	11.53%	18.73%	161.69
槐米提取物	2.98%	263.28	-22.14%	9.91%	338.16	-46.96%	16.36%	637.51
银杏叶提取物	8.74%	393.02	65.04%	7.66%	238.14	-35.77%	7.84%	370.74

报告期内，公司黄酮类植物提取物平均单价分别为 339.84 元/kg、268.59 元/kg 及 261.89 元/kg，呈现下降趋势，主要系产品结构变化及主要产品平均单价下降所致。

产品结构变化的影响：2023 年单价高于黄酮类平均单价的槐米提取物产品销量占比不断下降，由 16.36%下降为 2.98%，同时单价低于黄酮类平均单价的水飞蓟提取物、蔓越莓提取物销量占比提升，导致 2023 年黄酮类产品平均单价下降；2024 年 1-5 月平均单价与上年相比变动不大。

主要产品单价下降的影响：①报告期各期，公司槐米提取物平均单价呈现持续下降趋势，分别为 637.51 元/kg、338.16 元/kg 及 263.28 元/kg，主要系随着公共卫生事件结束，以祛痰、止咳、保护肺功能为主要功效的槐米提取物主要成分槲皮素的供需关系发生变化所致。②报告期各期，公司越橘提取物单价下降，主要系两方面原因，其一，越橘提取物有众多规格，受规格结构的影响单价下降，其中单价较低的 G0641181 规格销量占比提升，由 2023 年的 9.56% 提升至 39.29%；其二，原材料价格下降向下游传导，越橘提取物的主要原材料冷冻越橘果的采购价格由 2022 年 26.84 元/kg 下降为 20.83 元/kg。

（2）生物碱类产品

公司生物碱类产品主要是刺槲提取物及产品 A。

报告期内，上述主要产品的收入变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度	变动率	2022 年度
生物碱类	2,612.52	36.14%	4,605.60	53.28%	3,004.77
其中：刺槲提取物	1,506.23	239.94%	4,102.06	73.67%	2,361.97
产品 A	642.08	3,506.61%	121.40	168.98%	45.13

注：2024 年 1-5 月变动率为与上年同期相比的变动率

报告期内，上述产品的销量变动情况如下表所示：

单位：kg

项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度	变动率	2022 年度
生物碱类	48,888.30	27.02%	92,369.20	45.31%	63,567.03
其中：刺槲提取物	24,450.00	245.58%	65,718.20	69.92%	38,675.60
产品 A	1,143.30	4,473.20%	169.00	152.24%	67.00

注：2024 年 1-5 月变动率为与上年同期相比的变动率

由上表可知，公司生物碱类提取物 2023 年销量增长主要系刺槲提取物的销量增长带动，销量增长的原因系客户需求增加。刺槲提取物有效成分为盐酸黄连素，有降血压、降血脂、抗动脉粥样硬化，抗衰老及强壮作用。根据欧康医药（833230.BJ）《2023 年年度报告》中表示：黄连素销量同比增加 2 倍致收入同比增加 2 倍，原因为美国媒体报道将该产品用在体重管理方面具有非常显著效果，

致使产品热销。

公司生物碱类提取物 2024 年 1-5 月销量增长主要系主要系①INOVO BIOLOGIC INC.、华润圣海健康科技有限公司增加对 L-茶氨酸的需求，整体销量由去年同期的 1,248.00kg 增加为 7,558.00kg；②当期开拓了新客户 Gorman Unlimited PtyLtd 并对其形成产品 A 的销售 837.50kg，使得当期公司产品 A 销量较 2023 年有大幅提升。

报告期内，上述产品的销量占比、平均单价及变动情况如下表所示：

单位：元/kg

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度	
	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价
生物碱类	100.00%	534.39	7.18%	100.00%	498.61	5.48%	100.00%	472.69
其中：刺楸提取物	50.01%	616.04	-1.30%	71.15%	624.19	2.21%	60.84%	610.71
产品 A	2.34%	5,616.06	-21.82%	0.18%	7,183.42	6.64%	0.11%	6,736.42

报告期内，公司生物碱类产品平均单价分别为 472.69 元/kg、498.61 元/kg、534.39 元/kg，平均单价逐年上涨，主要系单价较高的产品 A 销量占比不断提升，使得生物碱类产品整体平均单价上升。

（3）多酚类产品

公司多酚类产品主要是葡萄籽提取物及郁金提取物。

报告期内，上述主要产品的收入变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度	变动率	2022 年度
多酚类	1,296.34	146.80%	1,260.63	-11.74%	1,428.32
其中：葡萄籽提取物	577.79	135.54%	727.13	129.38%	317.00
郁金提取物	608.57	913.07%	220.92	-57.14%	515.41

注：2024 年 1-5 月变动率为与上年同期相比的变动率

报告期内，上述产品的销量变动情况如下表所示：

单位：kg

项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度	变动率	2022 年度
多酚类	67,358.50	118.58%	73,958.20	20.65%	61,300.20

其中：葡萄籽提取物	44,417.00	140.65%	51,807.30	166.38%	19,448.50
郁金提取物	18,053.00	789.57%	7,532.40	-53.99%	16,370.60

注：2024 年 1-5 月变动率为与上年同期相比的变动率

由上表可知，公司多酚类提取物 2023 年销量增长主要系葡萄籽提取物的销量增长带动。葡萄籽提取物销量由 2022 年的 19,448.50kg 增加至 51,807.30kg，增长幅度为 166.38%，销量增长的原因系公司将该产品作为主要品种进行推广，拓展已有客户 INOVO、陕西源邦生物技术有限公司、天然谷对该产品的采购，同时开发湖南天下康生物科技有限公司等新客户。2024 年 1-5 月销量增长主要系郁金提取物销量增加，主要系客户 H&M USA INC.加大采购量，由 25.00kg 增加至 6,175.00kg。

报告期内，上述产品的销量占比、平均单价及变动情况如下表所示：

单位：元/kg

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度	
	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价
多酚类	100.00%	192.45	12.91%	100.00%	170.45	-26.85%	100.00%	233.00
其中：葡萄籽提取物	65.94%	130.08	-7.32%	70.05%	140.35	-13.89%	31.73%	162.99
郁金提取物	26.80%	337.10	14.94%	10.18%	293.30	-6.84%	26.71%	314.84

报告期内，多酚类产品的平均单价波动主要系单价较高的郁金香提取物收入变动所致。2023 年郁金香提取物受下游膳食补充剂市场供需变化影响，销量占比由 26.71%下降为 10.18%，拉低了公司多酚类产品的平均单价。2024 年 1-5 月，随着 H&M USA INC.等客户对郁金提取物的需求增加，该产品销量占比提升为 26.80%，带动整体多酚类产品的平均单价提升。

（4）其他类产品

报告期内，公司其他类植物提取物主要系不属于黄酮类、生物碱类及多酚类的植物提取物，包含 141 种成分品类，各品类销售较为分散，主要产品为红景天提取物、万寿菊提取物、产品 B、加纳籽提取物。

报告期内，上述主要产品的收入变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度	变动率	2022 年度
----	--------------	-----	---------	-----	---------

项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度	变动率	2022 年度
其他类	3,128.17	76.00%	4,265.65	4.52%	4,081.11
其中：红景天提取物	806.44	70.75%	905.62	110.77%	429.67
万寿菊提取物	100.90	-77.77%	1,239.00	124.51%	551.87
产品 B	448.44	5,126.50%	21.04	-95.31%	448.41
加纳籽提取物	345.13	89.64%	391.13	588.24%	56.83

注：2024 年 1-5 月变动率为与上年同期相比的变动率

报告期内，上述产品的销量变动情况如下表所示：

单位：kg					
项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度	变动率	2022 年度
其他类	180,779.30	213.93%	138,204.36	-45.49%	253,548.82
其中：红景天提取物	11,160.25	37.32%	17,942.25	59.73%	11,233.20
万寿菊提取物	1,000.00	-90.05%	28,705.00	121.23%	12,975.00
产品 B	73,590.00	7,259.00%	3,005.00	-95.65%	69,100.00
加纳籽提取物	5,880.70	131.25%	6,070.00	459.19%	1,085.50

注：2024 年 1-5 月变动率为与上年同期相比的变动率

其他类产品在报告期内的销售表现为 2023 年销量减少，主要原因是受需求变化影响，其中，产品 B 销量减少较多，由 2022 年的 69,100kg 下降至 2023 年的 3,005kg，下降幅度达 95.65%，主要系 INOVO BIOLOGIC INC.对该产品的需求变动影响；2024 年 1-5 月，其他类产品销量上升，主要系 INOVO BIOLOGIC INC 恢复对产品 B 的需求，带动整体销量上升。

报告期内，上述产品的销量占比、平均单价及变动情况如下表所示：

单位：元/kg								
项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度	
	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价
其他类	100.00%	173.04	-43.94%	100.00%	308.65	91.76%	100.00%	160.96
其中：红景天提取物	6.17%	722.60	43.16%	12.98%	504.74	31.96%	4.43%	382.50
万寿菊提取物	0.55%	1,009.04	133.77%	20.77%	431.63	1.48%	5.12%	425.33
产品 B	40.71%	60.94	-12.98%	2.17%	70.02	7.91%	27.25%	64.89
加纳籽提取物	3.25%	586.89	-8.92%	4.39%	644.37	23.08%	0.43%	523.54

由上表可知，2023 年其他类植物提取物平均单价上升主要系产品结构变动

影响。受市场需求波动，2023 年度单价较高的红景天提取物、万寿菊提取物销量占比提升，带动整体平均单价上升。2024 年 1-5 月平均单价下降，主要系单价较低的公司产品 B 销量上升至 73,590kg，销量占比提升，同时单价较高的万寿菊提取物销量占比下降，使得 2024 年 1-5 月其他类产品平均单价下降。

2、营养强化剂的单价、数量变化情况及原因分析

报告期各期，公司营养强化剂产品的收入、销量、平均单价情况如下表所示：

单位：万元、kg、元/kg

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	销量	平均单价	收入	销量	平均单价	收入	销量	平均单价
矿物质	1,000.90	229,750.00	43.56	1,727.69	347,426.00	49.73	959.96	50,981.00	188.30
维生素	1,494.27	81,502.00	183.34	2,297.46	85,965.25	267.25	2,133.30	86,670.00	246.14
合计	2,495.17	311,252.00	80.17	4,025.16	433,391.25	92.88	3,093.26	137,651.00	224.72

由上表可知，报告期内公司营养强化剂产品销量有所增长；报告期内，公司营养强化剂产品平均单价持续下降。

报告期内，公司营养强化剂产品中的甘氨酸镁（矿物质类产品）、维生素 K2（维生素类产品）销量大幅增加，带动营养强化剂产品总体销量上涨，上述产品的销量变动主要系公司主要客户 INOVO 对上述产品的需求增加。具体变动情况如下：

单位：kg

项目	2024 年 1-5 月	增长率	2023 年度	增长率	2022 年度
甘氨酸镁	92,000.00	636.00%	252,000.00	1,192.31%	19,500.00
维生素 K2	6,052.00	184.80%	10,125.00	153.13%	4,000.00

注：2024 年 1-5 月变动率为与上年同期相比的变动率

报告期内，上述产品的销量占比、平均单价及变动情况如下表所示：

单位：元/kg

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度	
	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价
矿物质	73.81%	43.56	-12.39%	80.16%	49.73	-73.59%	37.04%	188.30

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度	
	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价	变动率	销量占比	平均单价
其中：甘氨酸镁	29.56%	35.43	-19.76%	58.15%	44.16	-32.97%	14.17%	65.87
柠檬酸钠	32.13%	40.76	-	-	-	-	-	-
维生素	26.19%	183.34	-31.40%	19.84%	267.25	8.58%	62.96%	246.14
其中：维生素 K2	1.94%	837.58	-0.41%	2.34%	841.05	-40.70%	2.91%	1,418.39
生物素	1.29%	44.06	-79.52%	5.10%	215.16	112.33%	8.32%	101.33
营养强化剂整体	100.00%	80.17	-13.69%	100.00%	92.88	-58.67%	100.00%	224.72

报告期内，公司营养强化剂产品平均单价持续下降，2023 年度平均单价下降主要系单价较低的甘氨酸镁销量占比上升，由占比 14.17%上升为 58.15%，拉动整体单价下降；2024 年 1-5 月平均单价下降主要系①产品结构影响，其中单价较低的柠檬酸钠实现销售，销量占比提升至 32.13%，拉低了整体单价；②产品价格下降。其中维生素 K2、生物素等因市场供给增加，单价下降，甘氨酸镁受上游原材料价格波动的影响，单价下降。

3、其他产品的单价、数量变化情况及原因分析

报告期各期，公司其他产品的收入、销量、平均单价情况如下表所示：

单位：万元、kg、元/kg									
项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	销量	平均单价	收入	销量	平均单价	收入	销量	平均单价
其他产品	1,919.17	166,488.60	115.27	2,355.04	223,230.10	105.50	2,689.79	215,654.01	124.73

报告期内，公司其他产品平均单价较为稳定；2022-2023 年，其他产品销量呈现增长趋势，主要系公司主要客户 H&M USA INC.公司需求增加，使得其他产品中的植物精粉销量增加。

（二）结合细分产品所属行业及下游终端产品所在行业发展情况进一步说明公司收入波动的合理性

报告期内，公司主营业务收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
自产收入	15,864.14	70.28%	24,808.40	78.67%	23,854.44	85.72%
1、植物提取物	11,449.80	50.72%	18,428.20	58.44%	18,071.39	64.94%
（1）黄酮类	4,412.76	19.55%	8,296.32	26.31%	9,557.19	34.34%
（2）生物碱类	2,612.52	11.57%	4,605.60	14.60%	3,004.77	10.80%
（3）多酚类	1,296.34	5.74%	1,260.63	4.00%	1,428.32	5.13%
（4）其他类	3,128.17	13.86%	4,265.65	13.53%	4,081.11	14.66%
2、营养强化剂	2,495.17	11.05%	4,025.16	12.76%	3,093.26	11.12%
3、其他	1,919.17	8.50%	2,355.04	7.47%	2,689.79	9.67%
贸易收入	6,708.75	29.72%	6,727.74	21.33%	3,975.15	14.28%
主营业务收入	22,572.89	100.00%	31,536.14	100.00%	27,829.59	100.00%

公司主要产品为植物提取物及营养强化剂。报告期各期，上述两类产品占收入的比例均在 60%以上，其中，植物提取物收入占比分别为 64.94%、58.44% 及 50.72%，是公司主营业务收入的主要组成部分。

全球植物提取物行业有较为明显的分工。从地区结构来看，亚太地区是植物提取物的主要生产地区，欧美地区是植物提取物下游产品的主要消费地区。我国植物提取物是典型的外向型行业，产业化发展历程与国际市场息息相关。目前，我国已成为全球最重要的植物提取物的生产国和出口国之一，出口金额常年占行业总产值 80%以上。从进出口贸易情况来看，2016-2022 年植物提取物行业出口额波动式增长，2022 年出口额达到 35.28 亿美元，同比增长 16.79%，2016-2022 年复合年均增长率为 10.60%。

虽然 2023 年受产品结构和海外客户消化库存的影响，我国植物提取物出口金额同比出现短暂下降，但将时间维度拉长来看，随着全球范围内消费者对植物提取物认识的不断提高以及保健食品、功能性食品、化妆品对植物提取物需求的增加，全球植物提取物市场将稳步增长，我国植物提取物出口将再创新高。根据 Markets and Markets 数据，2022 年全球植物提取物市场规模为 344 亿美元，到 2028 年将达到 656 亿美元，年均复合增长率为 11.36%。

报告期内，公司主要产品植物提取物及营养强化剂的下游终端产品主要系膳食补充剂（保健品）。

科学调查研究及实验结果显示，消费者可通过摄取膳食营养补充剂补充身体所需营养，从而保障身体健康。近年来，全球越来越多的消费者使用相关产品提高自身免疫力，辅助抵抗病毒及疾病。同时，越来越多的年轻人加入养生大军，成为膳食营养补充剂市场上的一股新生力量，带动市场扩容。受人口老龄化、养生年轻化等因素驱动，行业增长强劲，多元化的消费新趋势也带动行业各细分领域的快速增长，行业进入创新发展新周期。

提升免疫力的方法和产品一直是消费者感兴趣的领域，免疫健康也是热门健康趋势。目前，免疫类膳食营养补充剂的主要成分是维生素、植物提取物等，所涉及剂型是软凝胶或胶囊、片剂、粉末、液体等。据《2023 年免疫保健品全球市场报告》，全球免疫类膳食营养补充剂市场规模预计将从 2022 年的 549.5 亿美元增长到 2023 年的 613.4 亿美元，复合增长率（CAGR）为 11.6%。据 Innova Market Insights2022 年健康与营养调查显示，2/3 的美国成年人服用与免疫力相关的膳食营养补充剂；加拿大总人口为 4000 万人，据加拿大联邦卫生部健康产品与食品总局数据显示，加拿大境内拥有一定规模及品牌沉淀的膳食营养补充剂生产厂家约 300 家。从健康消费意识及习惯看，加拿大居民自我保健意识强，广泛使用天然健康产品，许多人选择维生素、矿物质、膳食纤维和鱼油等产品来补充饮食中摄入营养物质的不足。相比我国膳食营养补充剂在 2018 年透率仅为 20%左右，人均消费金额 117 元而言，加拿大人对于维生素等天然健康产品的服用率相对高，人均消费金额达到约 896 元。

根据 Nutrition Business Journal、中国医保商会数据，全球膳食营养补充剂 2022 年销售额为 1,761.7 亿美元，行业发展态势良好，将继续保持增长，预计 2025 年市场规模接近 2,000 亿美元。

综上，近年来，无论是植物提取物还是膳食补充剂行业，均在快速增长区间。报告期内，公司主要服务于加拿大及美国客户，上述地区对膳食补充剂消费能力强劲、对植物提取物的需求旺盛；同时，公司自成立起始终专注在膳食补充剂原料领域打造多品类多规格的产品体系，依托较强的技术研发能力和质量检测能力，持续开发各类工艺技术，提供满足客户多品类、多规格需求的高质量产品，因此公司收入增长具有合理性。

（三）公司收入波动情况与同行业可比公司是否保持一致，如不一致说明合理性

1、2022-2023 年收入变动对比分析

2022-2023 年，公司主营业务收入变动情况及同行业可比公司上述指标变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	变动率	金额
欧康医药	23,754.33	-11.13%	26,730.70
天然谷	16,142.67	19.99%	13,452.80
康隆生物	14,168.97	18.83%	11,923.23
本公司	31,536.14	13.32%	27,829.59

由上表可知，2023 年度，天然谷、康隆生物主营业务收入均有所增长，且增长率高于公司；欧康医药主营业务收入出现下降。

具体分析如下：

天然谷主要从事植物提取物、固体饮料和保健食品等产品的研发、生产及销售。根据 2023 年年报，天然谷 2023 年主营业务收入增长主要是报告期内公共事件全面放开，其生产发货趋于正常，加之公共卫生事件后大家重视健康保健，抓紧时间抢占市场加大产品销售。

康隆生物定位于膳食补充剂原料的主流供应商，集植物提取物研发、生产和销售为一体，以市场为导向，向欧洲、美洲、东南亚为主的客户群体提供广泛多样、销量灵活、高品质的植物提取物产品，并提供完善的售后服务与技术支持，从而获得相应的收益和利润，其 2023 年销售收入增加主要来源于境外收入的增加。

欧康医药主要产品分为槐米系列及枳实系列，其主营业务收入较上年同期减少 11.13%。根据其年度报告，主要因为槐米系列主要产品槲皮素产品因市场疲软、客户清库减缓采购等原因致需求减少，欧康医药为争取市场采取降价策略，致使价格同比下降 41.93%，从而引起收入同比下降 51.67%。公司与其可比产品槐米提取物（槲皮素）2023 年销售收入同比下降 64.70%，与欧康医药的

趋势相同；公司产品种类丰富，槐米提取物销售收入大幅下降对公司的影响相对欧康医药较小，因此 2023 年主营业务收入实现增长。

综上，公司主营业务收入增长趋势与天然谷、康隆生物较为一致，受部分产品收入下降的影响，增长率不及天然谷和康隆生物。与同行业可比公司相比，公司收入增长具有合理性。

2、2024 年 1-5 月（1-6 月）收入变动对比分析

2024 年上半年（公司为 1-5 月），公司主营业务收入变动情况及同行业可比公司上述指标变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月/ 2024 年 1-5 月	2023 年 1-6 月/ 2023 年 1-5 月	同比变动率
欧康医药	13,227.61	11,206.57	18.03%
天然谷	7,556.39	6,457.78	17.01%
康隆生物	6,338.39	7,561.51	-16.18%
本公司	22,572.89	8,294.80	172.13%

注1：康隆生物未披露主营业务收入，故上表数据为营业收入。

注2：由于同行业公司未披露2024年1-5月数据，故选用其2024年1-6月数据进行比较；公司2023年1-5月数据未经审计。

由上表可知，相较于 2023 年上半年，欧康医药、天然谷 2024 年上半年主营业务收入均有所增长，康隆生物主营业务收入同比下降，公司主营业务收入增长幅度较大。产生上述差异的主要原因是公司部分产品受供需关系影响，2024 年 1-5 月销售规模有较大幅度增长。具体分析如下：

（1）鱼油

报告期内，公司鱼油销售具体情况如下：

单位：万元

产品	2024 年 1-5 月	2023 年 1-5 月
鱼油	4,594.30	350.65

注：2023 年 1-5 月数据未经审计。

秘鲁系全球重要的鱼油出口国之一。2023 年开始，受厄尔尼诺现象增强的影响，秘鲁（南美地区）鱼油产量有所下降，2022-2024 年度秘鲁鱼油产量如下表所示：

单位：万吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
产量	120	114	128

注：2024 年度产量为预计数量。

2023 年开始，受秘鲁鱼油产量下降的影响，海外客户更多转向中国进行采购，2023 年，海关总署数据显示鱼油出口 6.89 万吨，同比增长 109%。

综上，受市场供给变化影响，自 2023 年下半年开始，公司鱼油销售收入快速增长，2024 年 1-5 月收入达到 4,594.30 万元，相较于 2023 年 1-5 月的 350.65 万元（未经审计）增长幅度达 1,210.22%。

（2）维生素 K2 油

报告期内，公司维生素 K2 油销售具体情况如下：

单位：万元

产品	2024 年 1-5 月	2023 年 1-5 月
维生素 K2 油	1,452.13	-

注：2023 年 1-5 月数据未经审计。

2024 年 1-5 月，公司维生素 K2 油收入增长明显，主要系客户宁波知一营养科技有限公司自 2023 年末开始向公司采购维生素 K2 油。宁波知一营养科技有限公司为贸易商，通过 TIKTOK 平台接洽，经商务谈判后成功获取维生素 K2 油销售订单。宁波知一营养科技有限公司作为初创期企业，公司员工主要由销售/业务人员构成。考虑到公司具有丰富优质的采购渠道、良好的品控能力，因此，宁波知一营养科技有限公司选择公司作为合作伙伴，采购维生素 K2 油。

（3）刺槲提取物

刺槲提取物有效成分为盐酸黄连素，有降血压、降血脂、抗动脉粥样硬化，抗衰老及强壮作用。

报告期内，公司刺槲提取物销售具体情况如下：

单位：万元

产品	2024 年 1-5 月	2023 年 1-5 月
刺槲提取物	1,506.23	443.09

注：2023 年 1-5 月数据未经审计。

由上表可知，公司刺槲提取物 2024 年 1-5 月实现收入 1,506.23 万元，较

2023 年 1-5 月大幅增加，主要系产品海外需求旺盛，自 2023 年下半年起，公司产品销量由上半年的 14 吨大幅增加至约 52 吨，且 2024 年 1-5 月延续该趋势，销量为约 25 吨。根据欧康医药（833230.BJ）《2023 年年度报告》：黄连素销量同比增加 2 倍致收入同比增加 2 倍，原因为美国媒体报道将该产品用在体重管理方面具有非常显著效果，致使产品热销。

因此，公司 2024 年 1-5 月刺槲提取物销售收入较 2023 年 1-5 月的 443.09 万元大幅增长，具有合理性。

（4）水飞蓟提取物

水飞蓟提取物的活性成分是水飞蓟素，主要功效为保护肝脏、抗氧化以及降血脂等。

报告期内，公司水飞蓟提取物销售具体情况如下：

单位：万元		
产品	2024 年 1-5 月	2023 年 1-5 月
水飞蓟提取物	1,450.62	117.68

注：2023 年 1-5 月数据未经审计。

据上表可知，公司水飞蓟提取物 2024 年 1-5 月实现收入 1,450.62 万元，较 2023 年 1-5 月大幅增长，主要系需求增加所致。根据美国植物委员会（ABC）发布的《美国 2023 年年度草药补充剂市场报告》中显示：在美国 2023 年草药补充剂畅销原料榜单中，水飞蓟提取物位列 22 名，销售额为 20,937,232 美元，较上年增长 10.10%。此外，晨光生物（300138.SZ）《2023 年年度报告》中表示：水飞蓟素销量继续保持高增长，连续四年实现翻番。因此，受上述市场需求增长的影响，公司水飞蓟提取物销售规模有所增长。

综上，公司 2024 年 1-5 月收入同比变动与同行业可比公司存在较大差异，主要系产品结构差异导致，具有合理性。

三、公司开展贸易业务的具体情况，包括但不限于具体品种、金额、占比、开展原因，自产与贸易毛利率对比情况及差异合理性，是否涉及同类产品既有自产又有外购的情况，如是，请说明原因；贸易收入涉及的主要客户、供应商及具体金额占比，是否存在客户指定供应商的情况；结合贸易模式下权利及义务条款、权利及义务转移的时点及依据，说明认定外购产品销售属于买断式的具体依据，外购产品销售收入确认是否符合《企业会计准则》规定

（一）公司开展贸易业务的具体情况，包括但不限于具体品种、金额、占比、开展原因，自产与贸易毛利率对比情况及差异合理性，是否涉及同类产品既有自产又有外购的情况，如是，请说明原因

1、公司开展贸易业务的具体情况，包括但不限于具体品种、金额、占比、开展原因

报告期内，公司贸易业务的具体品种、金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
鱼油	4,594.30	68.48%	3,940.03	58.56%	-	-
牛明胶	-	-	1,109.58	16.49%	1,192.59	30.00%
维生素 K2 油	1,437.97	21.43%	19.51	0.29%	-	-
甘油	128.38	1.91%	200.29	2.98%	696.97	17.53%
龙血竭提取物	-	-	801.33	11.91%	-	-
维生素 E 醋酸酯	-	-	-	-	706.76	17.78%
琉璃苣油	-	-	69.18	1.03%	295.32	7.43%
月见草籽提取物	-	-	-	-	358.25	9.01%
维生素 E	-	-	-	-	337.23	8.48%
精制鱼油	125.61	1.87%	181.91	2.70%	-	-
其他	422.49	6.30%	405.91	6.03%	388.03	9.76%
合计	6,708.75	100.00%	6,727.74	100.00%	3,975.15	100.00%

报告期内，公司贸易产品收入金额分别为 3,975.15 万元、6,727.74 万元及 6,708.75 万元，占营业收入的比重分别为 13.97%、20.95%及 29.39%。

报告期内，公司贸易业务的客户主要为 INOVO，公司开展贸易业务的主要目的是满足客户多样化及一站式采购需求，提高客户粘性。

2、自产与贸易毛利率对比情况及差异合理性

报告期内，公司自产与贸易业务毛利率情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
自产产品	15,864.14	27.13%	24,808.40	19.37%	23,854.44	21.43%
贸易产品	6,708.75	11.60%	6,727.74	14.78%	3,975.15	16.72%
主营业务收入	22,572.89	22.52%	31,536.14	18.39%	27,829.59	20.75%

报告期内公司自产产品毛利率分别为 21.43%、19.37%及 27.13%，贸易产品毛利率分别为 16.72%、14.78%及 11.60%，自产产品毛利率高于贸易产品毛利率，由于自产产品均需公司进一步加工以满足客户需求，因此毛利率较高，符合行业惯例，具备商业合理性。

3、是否涉及同类产品既有自产又有外购的情况，如是，请说明原因

公司同类产品既有自产又有外购的收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月		2023 年		2022 年	
	贸易	自产	贸易	自产	贸易	自产
维生素 K2 油	1,437.97	14.16	19.51	18.41	-	-
维生素 K2	-	506.90	-	851.56	31.51	567.36
槐米提取物	-	132.38	2.62	1,034.99	-	2,932.29
锯叶棕提取物	-	10.18	0.21	-	2.19	-
葡萄籽提取物	-	577.79	-	727.13	0.04	317.00
合计	1,437.97	1,241.40	22.35	2,632.10	33.74	3,816.64

公司产品种类众多，销售的植物提取物可达数百种，每一种具体产品又有若干种规格，故存在少量产品既有自产又有外购的情形。

（二）贸易收入涉及的主要客户、供应商及具体金额占比，是否存在客户指定供应商的情况

1、贸易收入涉及的主要客户及具体金额占比

报告期内，公司贸易业务客户比较集中，涉及的主要客户具体情况如下：

单位：万元

序号	客户	收入金额	收入占比（%）	贸易产品
2024 年 1-5 月				
1	INOVO BIOLOGIC INC.	5,294.60	78.92	鱼油、二甲基砒等
2	宁波知一营养科技有限公司	1,414.15	21.08	维生素 K2 油
合计		6,708.75	100.00	
2023 年度				
1	INOVO BIOLOGIC INC.	5,889.99	87.55	鱼油、牛明胶等
2	会理鑫源益民中药材加工有 限责任公司	801.33	11.91	龙血竭提取物
合计		6,691.33	99.46	
2022 年度				
1	INOVO BIOLOGIC INC.	3,966.00	99.77	牛明胶、维生素 E 醋酸酯、甘油等
合计		3,966.00	99.77	

2、贸易收入涉及的主要供应商及具体金额占比

报告期内，公司贸易业务涉及的主要供应商具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购金额	采购占比（%）	贸易产品
2024 年 1-5 月				
1	舟山新诺佳生物工程有限责任 公司	4,180.67	66.35	鱼油
2	西宝生物科技（上海）股份有 限公司	1,366.21	21.68	维生素 K2 油
3	Integreat Pte.Ltd.	271.23	4.30	辛癸酸甘油酯
4	湖南安森生物科技有限公司	194.34	3.08	二甲基砒
5	金华倍奥生物科技有限公司	100.08	1.59	维生素 E 油
合计		6,112.53	97.01	
2023 年度				
1	舟山新诺佳生物工程有限责任 公司	3,019.82	55.19	鱼油
2	15MAYKHEAUHAMDUSTEXT RACTIONFACTORYSOLECO, LTD	742.00	13.56	龙血竭提取物
3	江西福美泰生物技术有限公司	696.46	12.73	牛明胶
4	山东禹王制药有限公司	455.33	8.32	鱼油
5	天津欣融汇进出口有限公司	173.45	3.17	甘油

合计		5,087.06	92.98	
2022 年度				
1	江西福美泰生物技术有限公司	1,226.19	36.41	牛明胶
2	陕西海斯夫生物工程有限公司	893.77	26.54	维生素 E 醋酸酯等
3	辽宁晟麦实业股份有限公司	568.51	16.88	琉璃苣油、月见草油
4	天津欣融汇进出口有限公司	410.58	12.19	甘油
5	舟山新诺佳生物工程有限责任公司	181.59	5.39	鱼油
合计		3,280.65	97.40	

3、不存在客户指定供应商的情况

目前我国从事植物提取行业的企业超过 2,000 家，市场竞争格局分散，是一个充分竞争的市场，由于公司出色的产品品质控制能力，结合产品丰富的特点，客户经对比后向公司下单采购。

主要产品的客户及供应商情况如下：

单位：万元，%

年度	产品	收入	占比	客户	产品供应商
2024 年 1-5 月	鱼油	4,594.30	68.48	INOVO BIOLOGIC INC.	舟山新诺佳生物工程有限责任公司
	维生素 K2 油	1,437.97	21.43	宁波知一营养科技有限公司 INOVOBIOLOGIC INC.	广东倍能生物科技有限公司 宁波康荃生物科技有限公司 西宝生物科技（上海）股份有限公司
2023 年	鱼油	3,940.03	58.56	INOVO BIOLOGIC INC. Advanced Pharma Care	山东禹王制药有限公司 舟山新诺佳生物工程有限责任公司
	牛明胶	1,109.58	16.49	INOVOBIOLOGIC INC.	江西福美泰生物技术有限公司
	龙血竭提取物	801.33	11.91	会理鑫源益民中药材加工 有限责任公司	15MAY KHEAUHAM DUST EXTRACTIONFACTORY SOLE CO,LTD
2022 年	牛明胶	1,192.59	30.00	INOVOBIOLOGIC INC.	江西福美泰生物技术有限公司
	甘油	696.97	17.53	INOVOBIOLOGIC INC.	天津欣融汇进出口有限公司
	维生素 E 醋酸酯	706.76	17.78	INOVOBIOLOGIC INC.	陕西海斯夫生物工程有限公司

注：收入占比为占该产品收入当年贸易收入的比重

报告期内，公司独立与客户签订销售合同，确定销售产品的种类、规格、数量及价格，并结合自身货源、成本等多方面考虑，自主确定供应商、具体产品、数量，公司亦独立向供应商采购，具有自主定价权，不存在客户指定供应

商的情况。

（三）结合贸易模式下权利及义务条款、权利及义务转移的时点及依据，说明认定外购产品销售属于买断式的具体依据，外购产品销售收入确认是否符合《企业会计准则》规定

除辛酸甘油酯贸易业务因海外供应商直接发往客户，公司无法取得控制权而采用净额法外，其他贸易业务公司根据业务实质采用总额法确认贸易业务收入，符合《企业会计准则》的规定。

1、辛酸甘油酯贸易业务净额法调整

单位：万元			
项目	总额法—收入	总额法—成本	净额法调整后收入
2024 年 1-5 月	318.57	271.23	47.34
2023 年	53.17	46.74	6.43

辛酸甘油酯贸易业务因海外供应商直接发往客户，公司无法取得控制权，已采用净额法进行调整。

2、《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（1）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；（2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；（3）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格；

(4) 其他相关事实和情况。

3、公司系主要责任人，应以总额法确认贸易业务收入

(1) 企业承担向客户转让商品的主要责任

公司与客户、供应商分别签订销售、采购合同，公司与客户、供应商三方之间的责任义务能够有效区分。在销售给客户过程中，公司是销售合同的首要义务人，对于销售商品中产生的数量短缺、质量缺陷、运输毁损等问题，客户首先根据合同追究公司责任。

(2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

销售合同和采购合同中的价格条款均已明确约定，公司无法将采购价格变动的风险动态转嫁给客户，承担价格变动风险。

①在采购端：自公司签收后，商品的存货风险转移至公司。②在仓储端：公司承担商品灭失和毁损的存储风险。③在销售端：控制权转移前，商品相关存货质量风险由公司承担。

(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格

商品售价由公司根据商品规格、性能及市场价格等因素与客户协商确定，具有自主定价权。

(4) 其他相关事实和情况

公司承担从客户收取款项的信用风险，不存在公司客户直接向公司供应商支付货款的情形。

综上所述，公司贸易业务相关的采购与销售相互独立，公司与供应商、客户分别签订采购、销售合同，各方的权利义务通过采购、销售合同予以区分。公司承担向下游客户转让商品的主要责任，在转让商品之前承担了该商品的存货风险，有权自主决定所交易商品的价格。因此，公司贸易业务符合“企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形”，贸易业务收入确认适用总额法，符合《企业会计准则》的规定。

四、其他业务收入核算的具体内容、金额、占比

报告期各期，公司其他业务收入核算的具体内容、金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
租金收入	139.05	55.60%	330.93	57.22%	348.87	55.64%
代加工收入	77.70	31.06%	141.98	24.55%	117.59	18.76%
材料收入	14.06	5.62%	50.28	8.69%	116.46	18.57%
水电费收入	19.30	7.72%	55.13	9.53%	44.05	7.03%
合计	250.11	100.00%	578.32	100.00%	626.97	100.00%

报告期内，公司租金收入主要系对外出租的房屋租金，占比在 50%以上；其次为代加工收入，主要为公司帮客户代加工收取的加工费用，上述两类收入为其他业务收入的主要来源。

五、结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性，业绩是否存在下滑风险

（一）期后经营情况

2024 年 1-10 月，公司主要经营指标如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-10 月	2024 年 1-5 月	2023 年度	变动率（年化）
营业收入	41,109.97	22,823.00	32,114.46	53.61%
净利润	4,473.99	2,390.32	3,215.51	66.97%
毛利率	20.63%	22.70%	18.87%	-1.99%
扣非后净利润	4,157.38	2,228.07	1,871.69	166.54%
经营活动产生的现金流量净额	684.87	-5,667.83	-203.60	503.66%

注：2024 年 1-10 月数据未经审计，变动率以 2024 年 1-10 月数据年化计算。

2024 年 1-10 月，公司实现营业收入 41,109.97 万元，较 2023 年增长 53.61%（年化），净利润较 2023 年增长 66.97%（年化），扣非后净利润增长 166.54%。报告期后公司经营状况良好，业务保持较快增长，盈利能力较强。同时，随着

公司应收账款持续回收、管理能力不断增强，2024 年 1-10 月经营活动产生的现金流量净额已经转负为正。

（二）在手订单情况

公司订单的履约周期通常在两个月之内，截至 2024 年 10 月末，公司在手订单金额为 6,068.52 万元，在手订单情况良好。

综上，公司 2024 年 1-10 月营业收入已超过 2023 年全年，收入规模和盈利能力不断增强；公司截至 2024 年 10 月末的在手订单情况良好，且公司凭借丰富的产品种类、高质量的产品、良好的服务等优势具备不断获得新订单的能力，随着行业规模不断扩大，预计公司业绩仍将保持稳定增长。因此，公司业绩具有可持续性。

六、报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明主要明细产品报告期各期毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入中各类产品的收入及占比情况如下：

单位：万元						
项目	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
自产-植物提取物	11,449.80	50.72%	18,428.20	58.44%	18,071.39	64.94%
其中：黄酮类	4,412.76	19.55%	8,296.32	26.31%	9,557.19	34.34%
生物碱类	2,612.52	11.57%	4,605.60	14.60%	3,004.77	10.80%
多酚类	1,296.34	5.74%	1,260.63	4.00%	1,428.32	5.13%
其他类	3,128.17	13.86%	4,265.65	13.53%	4,081.11	14.66%
自产-营养强化剂	2,495.17	11.05%	4,025.16	12.76%	3,093.26	11.12%
自产-其他	1,919.17	8.50%	2,355.04	7.47%	2,689.79	9.67%
贸易收入	6,708.75	29.72%	6,727.74	21.33%	3,975.15	14.28%
主营业务收入	22,572.89	100.00%	31,536.14	100.00%	27,829.59	100.00%

由上表可知，报告期内，公司各类产品中，收入占比较高的产品主要为植物提取物中的黄酮类产品、生物碱类产品、其他类产品，以及营养强化剂和贸易产品。上述各类产品的毛利率波动原因具体分析如下：

（一）黄酮类产品

报告期各期，公司自产黄酮类产品的毛利率分别为 13.74%、14.27%及 14.52%，整体较为稳定。其主要产品的毛利率及毛利率贡献情况如下表所示：

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
水飞蓟提取物	32.87%	19.52%	6.42%	14.73%	21.16%	3.12%	9.80%	28.26%	2.77%
蔓越莓提取物	13.03%	33.69%	4.39%	14.63%	35.09%	5.13%	8.91%	37.57%	3.35%
其他 56 种产品	54.10%	6.87%	3.71%	70.65%	8.52%	6.02%	81.29%	9.37%	7.62%
总计	100.00%	14.52%	14.52%	100.00%	14.27%	14.27%	100.00%	13.74%	13.74%

注：某种产品的毛利率贡献=该种产品的收入占比×该种产品的毛利率，下同。

1、2023 年较 2022 年变动分析

由上表可知，公司黄酮类产品 2023 年毛利率较 2022 年略有上升，主要系产品结构变化所致。2023 年毛利率较高的蔓越莓提取物、水飞蓟提取物的收入占比提升，分别由 9.80%提升至 14.73%，8.91%提升至 14.63%。

水飞蓟提取物 2022-2023 年的收入成本结构分析如下：

单位：元/kg			
项目	2023 年度	变动率	2022 年度
平均单价	168.54	105.55%	159.67
单位成本	132.88	116.00%	114.55
其中：单位直接材料	125.30	117.82%	106.35
单位直接人工	1.51	83.38%	1.81
单位制造费用	6.08	95.00%	6.39

由上表可知，公司水飞蓟提取物 2023 年平均单价较 2022 年变动 105.55%，单位成本变动 116.00%，单位成本变动略高于平均单价，使得毛利率略有下降，由 28.26%下降为 21.16%，变动不大。

蔓越莓提取物 2022-2023 年的收入成本结构分析如下：

单位：元/kg			
项目	2023 年度	变动率	2022 年度
平均单价	180.34	111.53%	161.69

项目	2023 年度	变动率	2022 年度
单位成本	117.05	115.95%	100.95
其中：单位直接材料	95.35	109.94%	89.70
单位直接人工	4.34	236.56%	1.90
单位制造费用	17.37	191.94%	9.36

由上表可知，公司蔓越莓提取物 2023 年平均单价较 2022 年变动 111.53%，单位成本变动 115.95%，单位成本变动略高于平均单价，使得毛利率略有下降，由 37.57%下降为 35.09%，变动不大。

2、2024 年 1-5 月较 2023 年变动分析

2023 年至 2024 年 1-5 月，公司黄酮类产品毛利率较为稳定。

（二）生物碱类产品

报告期各期，公司自产生物碱类产品的毛利率分别为 20.15%、16.43%及 34.99%，呈现先下降后上升趋势。其主要产品的毛利率及毛利率贡献情况如下表所示：

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
刺楸提取物	57.65%	10.24%	5.91%	89.07%	15.24%	13.57%	78.61%	14.84%	11.67%
产品 A	24.58%	94.07%	23.12%	2.64%	90.67%	2.39%	1.50%	97.16%	1.46%
褪黑素	7.88%	10.67%	0.84%	2.12%	-34.28%	-1.28%	7.44%	26.05%	2.23%
其他 16 种产品	9.89%	51.83%	5.12%	6.17%	19.32%	1.75%	12.45%	40.88%	4.80%
总计	100.00%	34.99%	34.99%	100.00%	16.43%	16.43%	100.00%	20.15%	20.15%

1、2023 年较 2022 年变动分析

2023 年，公司生物碱类产品毛利率由 2022 年的 20.15%下降至 16.43%，下降了 3.72 个百分点，主要原因为：褪黑素毛利率由正转负，导致其毛利率贡献由 2.23%下降至-1.28%，下降了 3.51 个百分点。

褪黑素 2022-2023 年的收入成本结构分析如下：

单位：元/kg

项目	2023 年度	变动率	2022 年度
平均单价	552.50	-46.00%	1,023.10
单位成本	741.88	-1.95%	756.63
其中：单位直接材料	716.68	-3.28%	741.01
单位直接人工	2.66	17.18%	2.27
单位制造费用	22.54	68.84%	13.35

由上表可知，公司褪黑素产品 2023 年平均单价较 2022 年有较大幅度减少，由 2022 年的 1,023.10 元/kg 下降至 552.50 元/kg，下降幅度为 46.00%，系毛利率下降的主要因素。褪黑素价格下降主要受下游需求变化影响。

2、2024 年 1-5 月较 2023 年变动分析

2024 年 1-5 月，公司生物碱类产品毛利率由 2023 年的 16.43%大幅上涨至 34.99%，上升了 18.56 个百分点，主要原因为：产品 A 的毛利率提升叠加收入占比提升，导致其毛利率贡献由 2.39%上升至 23.12%，上升了 20.73 个百分点。

产品 A2023 年、2024 年 1-5 月的收入成本结构分析如下：

单位：元/kg

项目	2024 年 1-5 月	变动率	2023 年度
平均单价	5,616.06	-21.82%	7,183.42
单位成本	332.95	-50.34%	670.45
其中：单位直接材料	276.42	-52.89%	586.79
单位直接人工	8.72	-46.99%	16.45
单位制造费用	47.81	-28.86%	67.21

（1）产品 A 的毛利率提升：公司产品 A2024 年 1-5 月毛利率由 2023 年度的 90.67%提升至 94.07%，上升 3.40 个百分点，毛利率提升主要系单位成本下降影响。单位成本下降主要得益于原材料采购价格下降，由 111.93 元/kg 下降至 84.35 元/kg，下降幅度为 24.64%；平均单价下降，主要受上游原材料采购价格传导及下游需求变化影响，公司产品 A 平均单价由 2023 年的 7,183.42 元/kg 下降至 5,616.06 元/kg。

（2）产品 A 的收入占比提升：2024 年 1-5 月公司产品 A 客拓效果较为明

显，由于成功开发新客户使得销量大幅增长，由 2023 年的 169.00kg 大幅增加至 2024 年 1-5 月的 1,143.30kg，收入占比由 2.64%提升至 24.58%。

（三）其他类产品

报告期各期，公司自产其他类产品的毛利率分别为 26.93%、18.47%及 39.70%，呈现先下降后上升趋势。由于其他类产品包含的产品种类众多，不存在单一产品对毛利率贡献较高的情形，因此筛选其中对毛利率变动影响较大的产品，该产品的毛利率及毛利率贡献情况如下表所示：

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
产品 B	14.34%	74.35%	10.66%	0.49%	47.35%	0.23%	10.99%	48.55%	5.33%
红景天提取物	25.78%	14.89%	3.84%	21.23%	13.42%	2.85%	10.53%	14.64%	1.54%
其他 139 种产品	59.88%	42.08%	25.20%	78.28%	19.65%	15.38%	78.48%	25.55%	20.05%
总计	100.00%	39.70%	39.70%	100.00%	18.47%	18.47%	100.00%	26.93%	26.93%

由上表可知，产品 B 的毛利率贡献变动情况与自产其他类产品整体毛利率变动趋势一致，为毛利率变动的主要因素。

报告期内，产品 B 的收入成本及销量情况如下表所示：

单位：元/kg、kg

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
平均单价	60.94	70.02	64.89
单位成本	15.63	36.87	33.38
其中：单位直接材料	8.38	25.64	26.06
单位直接人工	1.35	2.23	1.14
单位制造费用	5.91	8.99	6.18
销量	73,590.00	3,005.00	69,100.00

2023 年，公司产品 B 毛利率贡献较 2022 年下降 5.10 个百分点。由上表可知，2023 年公司产品 B 平均单价及单位成本变动趋势一致，毛利率较为稳定，其毛利率贡献下降主要系全年销量大幅减少导致收入占比下降较多。

2024 年 1-5 月，公司产品 B 毛利率贡献较 2023 年上升 10.43 个百分点，主要原因为：（1）2024 年 1-5 月，公司改进了产品 B 的生产工艺，使得其材料成

本有较大幅度下降，使得产品 B 毛利率由 2023 年的 47.35%提升至 74.35%；（2）由于客户需求回暖，销量回升，产品 B 收入占比上升。产品 B 毛利率提升和收入占比上升共同促进其毛利率贡献大幅提高。

（四）营养强化剂

报告期各期，公司自产营养强化剂产品的毛利率分别为 34.06%、27.00%及 27.58%，2023 年较 2022 年有所下降，2024 年 1-5 月与 2023 年基本持平。报告期各期，公司营养强化剂产品的收入成本情况如下表所示：

单位：元/kg、kg

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
平均单价	80.17	92.88	224.72
单位成本	58.06	67.80	148.18
其中：单位直接材料	50.71	61.18	135.54
单位直接人工	1.76	1.42	2.21
单位制造费用	5.59	5.19	10.43

2023 年，公司营养强化剂毛利率较 2022 年下降 7.06 个百分点。由上表可知，2023 年营养强化剂毛利率下降主要系平均单价降幅大于单位成本降幅。其中，平均单价由 224.72 元/kg 下降至 92.88 元/kg，下降幅度为 58.67%，单位成本由 148.18 元/kg 下降至 67.80 元/kg，下降幅度为 54.25%。产生上述变动的原因系主要产品甘氨酸镁、维生素 K2 在 2023 年销售价格均出现较大幅度的下降。

（五）贸易产品

报告期内，公司贸易产品毛利率分别为 16.72%、14.78%及 11.60%，呈现下降趋势，主要系主要贸易产品鱼油受全球减产影响采购价格有所上升，且部分贸易产品（如维生素 K2 油等）毛利率较低，其销量上升使得综合毛利率下降。

七、细化说明公司产品与可比公司的具体差异及毛利率差异原因，进一步说明康隆生物毛利率相对较高、天然谷毛利率相对较低的合理性

（一）细化说明公司产品与可比公司的具体差异及毛利率差异原因

报告期内，公司产品与可比公司的产品、应用领域、销售区域差异情况如

下：

对比项	公司	欧康医药	天然谷	康隆生物
企业定位	专注大健康领域功能性植物提取物，打造多品类多规格产品布局	专注天然维生素 P 类化合物	专业植物提取物企业，以贸易+自有产品双轮驱动	膳食补充剂原料供应商
产品种类	产品结构分散，包括植物提取物、营养强化剂等数百种多系列多规格产品	产品结构集中，主要为槲皮素、芦丁等 20 余种	产品结构分散，销售的植物提取物产品多达 200 余种，其余包括固体饮料、保健食品等	产品结构分散，销售的植物提取物产品有 400 余种
应用领域	保健品为主，其余包括功能性食品等大健康领域	保健品为主，其余包括食品、药品、化妆品等	保健品为主，其余包括食品、化妆品等	保健品为主
销售区域	以外销为主	终端销售客户主要是海外	2023 年外销收入占比 46.31%	以外销为主

可比公司均以植物提取物为主要产品，报告期内，可比公司毛利率具体情况如下：

公司	2024 年 1-6 月 /2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
康隆生物	28.79%	28.23%	24.76%
欧康医药	20.82%	16.25%	22.51%
天然谷	17.28%	18.48%	15.90%
同行业可比公司平均值	22.30%	20.99%	21.06%
玉健健康	22.70%	18.87%	21.55%

注：以上数据均来自同行业可比公司公开信息，由于同行业公司未披露2024年1-5月数据，故选用其2024年1-6月数据进行比较。

报告期内，公司的毛利率与可比公司平均水平不存在显著差异，略低于康隆生物，略高于天然谷，与欧康医药毛利率较为接近。

（二）公司毛利率略低于康隆生物、略高于天然谷具有合理性

公司与天然谷、康隆生物的毛利率差异主要系产品结构和客户结构差异所致，具体分析如下：

1、产品结构差异

公司、天然谷、康隆生物的产品均以植物提取物为主，但植物提取物多达数百种，每一种具体产品又有若干种规格，不同规格产品的有效成分含量不同，售价和毛利率存在差异。

天然谷年度报告中披露，2022 年度销售收入排名前三的植物提取物分别为淫羊藿提取物、刺蒺藜提取物、红景天提取物，收入占营业收入的比例分别为 19.38%、4.44%、1.36%，毛利率分别为 4.86%、43.00%、4.79%。与公司相比，天然谷销售的主要品种差异较大，且天然谷第一大品种淫羊藿提取物的毛利率较低，导致天然谷整体毛利率相对较低，具有合理性。

康隆生物年度报告中未披露其主要产品及毛利率，根据其公开转让说明书及官网披露信息，康隆生物产品结构分散，主要产品包括虎杖提取物、淫羊藿提取物、东革阿里提取物等。康隆生物销售的主要品种与公司差异较大，因此毛利率与公司存在差异具有合理性。

2、客户结构差异

公司与天然谷、康隆生物的客户结构如下：

公司						
项目	2024 年 1-5 月		2023 年		2022 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境内	16.89%	9.24%	18.10%	11.18%	12.00%	18.62%
境外	83.11%	25.44%	81.90%	20.57%	88.00%	21.95%
总计	100.00%	22.70%	100.00%	18.87%	100.00%	21.55%
天然谷						
项目	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境内	39.30%	16.71%	46.31%	17.72%	42.51%	15.23%
境外	60.70%	17.66%	53.69%	19.14%	57.49%	16.40%
合计	100.00%	17.28%	100.00%	18.48%	100.00%	15.90%
康隆生物						
项目	2017 年 1-2 月		2016 年		2015 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境内	0.27%	33.21%	1.82%	35.02%	4.20%	31.63%
境外	99.73%	40.97%	98.18%	38.86%	95.80%	40.55%
合计	100.00%	40.95%	100.00%	38.79%	100.00%	40.17%

注1：公司、天然谷收入占比为占营业收入比重，康隆生物收入占比为占主营业务收入比重。

注2：康隆生物年度报告中未披露其收入的地区分布情况，但其客户群体以欧洲、美洲、东南亚客户为主，与公开转让说明书中无较大变动。故此处以康隆生物公开转让说明书中披露的客户结构进行比较。

由上表可知，公司、天然谷、康隆生物均呈现境外销售毛利率高于境内销售的特点。报告期内，公司境外收入占比分别为 88.00%、81.90%、83.11%，天然谷境外收入占比分别为 57.49%、53.69%、60.70%；康隆生物境外收入占比分别为 95.80%、98.18%、99.73%，康隆生物境外收入占比高于公司、天然谷境外收入占比低于公司。因此，康隆生物毛利率相对较高、天然谷毛利率相对较低具有合理性。

八、中介机构核查程序及意见

（一）对上述问题的核查程序及意见

1、核查程序

（1）获取公司财务报表，分析主要财务数据的变动情况及合理性。

（2）访谈公司相关人员，了解公司产品的价格波动情况、产品的毛利率变动情况、与同行业可比公司的变动差异及原因、开展贸易业务的原因等。

（3）查阅同行业可比公司数据，分析公司收入变动、毛利率变动与同行业可比公司是否存在重大差异及差异原因。

（4）获取公司收入成本明细表，分析自产与贸易业务毛利率的差异是否合理。

（5）查验公司与主要客户、主要供应商签订的合同，识别与商品控制权转移相关的条款，结合公司会计政策，评价公司贸易业务收入确认是否符合企业会计准则的要求。

（6）获取公司采购明细表，了解公司贸易业务主要供应商的基本情况，分析贸易业务合理性。

（7）获取公司期后财务报表及在手订单明细，分析公司业绩的持续性。

（8）结合各类产品的销售价格、材料、人工、制造费用等变动情况，分析公司毛利率变动原因及合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司 2023 年营业收入及净利润增长、扣非净利润反而下降与公司经营情况相匹配，具备合理性。

（2）公司植物提取物种类众多，受下游膳食补充剂潮流变化驱动，某些具体产品的销量和售价可能出现较大波动；2024 年 1-5 月，公司营业收入增长较快，主要系鱼油、维生素 K2 油、刺楸提取物、水飞蓟提取物等产品受供需关系影响销售收入大幅增长所致。

（3）报告期内，公司自产产品毛利率高于贸易产品毛利率，具备商业合理性；公司贸易业务不存在客户指定供应商的情况，贸易业务收入确认符合《企业会计准则》的规定。

（4）报告期内，公司其他业务收入主要为对外出租的房屋租金、代加工收入等。

（5）公司 2024 年 1-10 月营业收入已超过 2023 年全年，收入规模和盈利能力不断增强；公司截至 2024 年 10 月末的在手订单情况良好，且公司凭借丰富的产品种类、高质量的产品、良好的服务等优势具备不断获得新订单的能力，随着行业规模不断扩大，预计公司业绩仍将保持稳定增长。因此，公司业绩具有可持续性。

（6）公司各品类及主要产品报告期各期毛利率波动具备合理性。

（7）公司与可比公司毛利率存在差异主要系产品结构和客户结构差异所致，具备合理性。

（二）说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，说明对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

1、核查程序

（1）对公司管理层进行访谈，了解公司与收入确认相关的关键内部控制。

（2）检查重要的销售合同，了解主要合同条款或条件，评价公司收入确认

方法是否适当。

(3) 通过查询天眼查、其他网络搜索等方式，了解主要客户基本情况，核查公司与主要客户之间是否存在关联关系或其他利益关系。

(4) 获取并复核公司的收入成本明细表、并分析相关产品单价、毛利率变动的原因。

(5) 执行销售收入的细节测试，检查与收入确认相关的销售订单、产品出库单、客户签收记录、报关单、提单等资料，核查公司收入确认的真实性、准确性。

(6) 对收入执行截止测试，以核查收入确认是否记录在正确的会计期间。

(7) 对报告期内销售金额较大的客户进行函证，并对未回函客户执行替代测试，确认收入的真实性和准确性。

报告期各期发函、回函及替代测试的情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
营业收入 A	22,823.00	32,114.46	28,456.56
发函金额 B	22,312.13	29,632.29	26,804.22
营业收入发函比例 $C=B/A$	97.76%	92.27%	94.19%
回函可确认金额 D	20,744.95	27,855.29	25,622.39
回函比例（占发函） $E=D/B$	92.98%	94.00%	95.59%
回函比例（占营业收入） $F=D/A$	90.89%	86.74%	90.04%
替代测试金额 G	1,567.17	1,777.00	1,181.83
替代测试比例 $H=G/A$	6.87%	5.53%	4.15%
回函金额+替代测试可确认金额占营业收入比例 $I=(G+D)/A$	97.76%	92.27%	94.19%

(8) 对公司主要客户执行走访程序，访谈内容包括客户基本情况、建立合作的时间和方式、合同签订、具体交易情况、信用政策、关联关系等。具体访谈金额、比例情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
营业收入 A	22,823.00	32,114.46	28,456.56

访谈客户对应的收入 B	20,166.37	26,040.45	23,969.93
访谈比例 C=B/A	88.36%	81.09%	84.23%

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司营业收入真实、完整、准确。

问题 7.关于应收账款

根据申报材料，2022 年末、2023 年末、2024 年 5 月末公司应收账款余额分别为 9,808.87 万元、9,788.37 万元、16,838.52 万元，最近一期大幅增长。

请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况，第一大客户 INOVO 的逾期及回款情况单独披露。

请公司说明：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、最近一期大幅增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致；（2）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（3）1 年期以上应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况，第一大客户 INOVO 的逾期及回款情况单独披露

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”中对应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况补充披露如下：

“（1）应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 5 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	17,840.77	10,489.50	10,583.95
其中：逾期应收账款余额	2,735.95	3,190.87	8,865.43
逾期应收账款占比	15.34%	30.42%	83.76%

其中，公司第一大客户 INOVO 的应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 5 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	11,491.86	7,249.32	8,645.41
其中：逾期应收账款余额	850.06	2,252.62	8,337.07
逾期应收账款占比	7.40%	31.07%	96.43%

报告期各期末，公司逾期应收账款占应收账款余额的比例分别为 83.76%、30.42%和 15.34%，自 2023 年以来，公司加强了对应收账款的催收工作，逾期应收账款占比持续大幅下降。

(2) 应收账款期后回款情况

截至 2024 年 10 月 31 日，公司报告期各期末的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 5 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	17,840.77	10,489.50	10,583.95
期后回款金额	17,298.41	10,291.75	10,583.95
期后回款比例	96.96%	98.11%	100.00%

其中，公司第一大客户 INOVO 的应收账款期后回款情况如下：

项目	2024 年 5 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	11,491.86	7,249.32	8,645.41
期后回款金额	11,288.22	7,249.32	8,645.41
期后回款比例	98.23%	100.00%	100.00%

截至 2024 年 10 月末，公司报告期各期末应收账款的回款比例分别为 100.00%，98.11%和 96.96%，公司应收账款期后回款情况良好，不存在大额应收账款无法回收的风险。”

二、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、最近一期大幅增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致

（一）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、最近一期大幅增长的原因及合理性

1、公司信用政策和结算方式

公司报告期各期前五大客户的信用政策和结算方式具体情况如下：

公司	信用政策	结算方式	报告期内是否发生变化
INOVO BIOLOGIC INC.	NET 50 DAYS（货到 50 天）	银行转账	否
宁波知一营养科技有限公司	货到 45 天内付款	银行转账	否
H&M USA INC.	NET 60 days（货到 60 天）	银行转账	否
Gorman Unlimited Pty Ltd	On Account 30 days（货到 30 天）	银行转账	否
南京海的女儿生物科技有限公司	合同签订后，甲方向乙方支付合同总金额货款的 30%；产品每批次验收合格后 30 天内，甲方给付乙方当批交付货物总金额的 70%剩余	银行转账	否
会理鑫源益民中药材加工有限责任公司	发货前需方付清全款	银行转账	否
宁波信泰机械有限公司	收到发票的条件下 30 日付款	银行转账	否
ABEL NUTRACEUTICALS SRL	50% -in advance,at shipment datedefinition 50% -30 days from invoice date（发货前预付 50%，收到发票的条件下 30 日内付款 50%）	银行转账	否
Naturex Inc	90 days after B/L date（提单日 90 天）	银行转账	否

报告期内，公司与主要客户的信用政策、结算方式均未发生变化。

2、公司应收账款余额较高、最近一期大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-5月/2024年5月31日	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日
营业收入	22,823.00	32,114.46	28,456.56
应收账款余额	17,840.77	10,489.50	10,583.95
应收账款余额占营业收入的比例	32.57%	32.66%	37.19%

注：2024年1-5月应收账款余额占营业收入的比例已年化处理。

报告期各期，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 37.19%、32.66% 和 32.57%，整体较为稳定。公司产品以外销为主，第一大客户 INOVO 的信用政策为货到验收后 50 天付款，考虑到海运时长，INOVO 的回款周期通常在三个月。因此，公司应收账款余额占营业收入的比例与公司的信用政策相匹配，具有合理性。

2024 年 5 月末，公司应收账款余额为 17,840.77 万元，较 2023 年末增长较快，主要系公司销售规模扩张，营业收入增长所致。2024 年 1-5 月，公司营业收入较上期增长 70.56%（已年化），应收账款余额与营业收入的变动趋势一致，具有合理性。

（二）同行业可比公司对比情况

公司与同行业可比公司应收账款余额占当期营业收入的比例对比情况如下：

证券简称	2024 年 1-6 月 /2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
欧康医药	24.76%	25.69%	21.88%
天然谷	35.38%	32.93%	37.14%
康隆生物	23.88%	16.60%	13.00%
同行业可比公司平均值	28.01%	25.07%	24.01%
本公司	32.57%	32.66%	37.19%

注：以上数据均来自同行业可比公司公开信息，由于同行业公司未披露2024年1-5月数据，故选用其2024年1-6月数据进行比较。

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例略高于同行业可比公司，主要系公司产品以外销为主，而同行业可比公司以内销为主，公司回款周期略长于同行业可比公司。自 2023 年以来公司加强了对应收账款的催收工作，应收账款余额占营业收入的比例下降，与同行业可比公司的差异逐渐缩小。

三、公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

报告期各期末，公司应收账款逾期比例分别为 83.76%、30.42%和 15.34%。2022 年末公司应收账款逾期比例较高，主要系公司当时应收账款催收制度不完善，未及时对应收账款进行催收导致出现了较多逾期的情形。自 2023 年以来，公司完善催收制度，加强了对应收账款的催收工作，逾期应收账款占比持续大幅下降。

公司通常会在销售合同或订单中约定付款时限或付款进度安排，报告期内公司与主要客户的信用政策详见本题回复之“二/（一）/1、公司信用政策和结算方式”。报告期内，公司与主要客户的信用政策未发生变化，不存在宽信用促收入情形。

公司部分销售合同中约定了客户延期付款的违约责任。鉴于公司客户与公司保持了长期的良好合作关系，回款信用较高，公司并未实际追究客户延期付款的违约责任。对于逾期应收账款，公司主要通过加强与客户的沟通，以友好协商的方式进行催收。截至 2024 年 10 月 31 日，公司报告期各期末应收账款的期后回款比例分别达到 100.00%、98.11%和 96.96%，应收账款回款情况良好，不存在回款障碍。

四、1 年期以上应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性

（一）1 年期以上应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施

报告期各期末，公司 1 年期以上应收账款占比情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 5 月末	2023 年末	2022 年末
1 年期以上应收账款	429.82	883.89	1,400.15
应收账款余额	17,840.77	10,489.50	10,583.95

项目	2024 年 5 月末	2023 年末	2022 年末
1 年期以上应收账款占比	2.41%	8.43%	13.23%

公司 1 年期以上应收账款的形成原因主要系客户资金安排影响和部分客户资金紧张等。报告期各期末，公司 1 年期以上的应收账款占比较低，且持续减少。公司 1 年期以上的应收账款陆续回款，不存在重大回收风险。

公司已制定了合理且运行有效的应收账款管理制度，对逾期应收账款和长账龄应收账款进行管理。公司持续关注合同约定的回款时点，通过公开渠道关注客户是否存在潜在的违约风险；针对已达到合同付款约定且尚未收回的应收账款，公司通过电话、邮件、微信、实地拜访等方式与客户保持联络，对逾期款项进行催收，以降低坏账损失的风险、加快企业资金的良性运转。

（二）公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性

报告期内，公司应收账款不存在单项计提坏账准备的情况，公司根据信用风险特征按组合计提坏账准备。

报告期内，公司与同行业可比公司坏账准备计提比例的对比情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
欧康医药	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
天然谷	0.50%	5.00%	10.00%	50.00%	50.00%	100.00%
康隆生物	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
本公司	5.00%	20.00%	50.00%	70.00%	70.00%	100.00%

注：以上数据均来自于可比公司公开信息。

由上表可知，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，公司应收账款坏账准备计提比例设置合理。

报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，占比分别为 86.77%、91.57%以及 97.59%，账龄分布较为合理，应收账款坏账风险较低，应收账款坏账准备计提充分。

五、中介机构核查程序及意见

1、核查程序

（1）获取公司应收账款明细表，结合客户信用政策分析逾期应收账款情况，核查应收账款期后回款情况。

（2）查阅公司与主要客户签订的合同或订单，核查公司是否存在放宽信用政策的情形，并结合公司与主要客户的信用政策分析公司应收账款余额的合理性。

（3）查阅同行业可比公司数据，分析公司应收账款规模、坏账准备计提比例是否与同行业可比公司存在显著差异。

（4）访谈公司财务负责人，查阅公司应收账款管理制度，了解公司逾期应收账款和长账龄应收账款的形成原因，以及公司的针对措施。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司应收账款余额占营业收入的比例与公司的信用政策相匹配，具有合理性；2024年5月末，公司应收账款余额增长较快，主要系公司销售规模扩张，营业收入增长所致，应收账款余额与营业收入的变动趋势一致，具有合理性。

（2）2022年末公司应收账款逾期比例较高，主要系公司当时应收账款催收制度不完善，未及时对应收账款进行催收导致出现了较多逾期的情形。自2023年以来，公司完善催收制度，加强了对应收账款的催收工作，逾期应收账款占比持续大幅下降；报告期内，公司与主要客户的信用政策未发生变化，不存在宽信用促收入情形。公司应收账款的期后回款比例较高，不存在重大回收风险。

（3）报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

问题 8.关于固定资产及在建工程

根据申报材料，报告期内公司固定资产及在建工程余额较大，占资产比重较高。

请公司说明：（1）结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产余额水平较高、2023 年大幅增长的原因及合理性，固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定；（2）报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理；（3）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；（4）报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；（5）报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产余额水平较高、2023 年大幅增长的原因及合理性，固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定

（一）结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产余额水平较高、2023 年大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司固定资产余额变动情况如下：

项目	2024年5月31日		2023年12月31日		2022年12月31日
	账面余额	变动情况	账面余额	变动情况	账面余额
房屋及建筑物	5,503.39	-	5,503.39	34.51%	4,091.39
机器设备	6,249.73	8.55%	5,757.36	25.75%	4,578.59

项目	2024年5月31日		2023年12月31日		2022年12月31日
	账面余额	变动情况	账面余额	变动情况	账面余额
运输工具	206.99	-9.53%	228.80	-	228.80
电子设备及其他	722.56	0.78%	716.98	41.40%	507.06
合计	12,682.66	3.90%	12,206.53	29.78%	9,405.85

2023 年末，公司固定资产余额大幅增加，主要系房屋及建筑物、机器设备账面余额增加所致：①2023 年，公司综合楼投入使用，转固金额为 1,239.43 万元，系房屋及建筑物账面余额增加的主要原因；②2023 年，公司提取车间 6 号车间管道设备、干燥设备系统、三重串联四级杆液相质谱联用仪、K2 设备等价值较高的生产设备投入使用，致使机器设备账面余额增长较快；③电子设备相关固定资产金额增加，主要系随着综合楼投入使用，空调系统等投入相应增加所致。

报告期内，公司产能利用率情况如下：

单位：吨

年度	设计产能（吨）	实际产能（吨）	产量（吨）	产能利用率
2022 年	3,000.00	1,351.16	1,309.00	96.88%
2023 年	3,000.00	2,436.56	2,030.00	83.31%
2024 年 1-5 月	1,250.00	1,162.02	1,276.00	109.81%

注1：实际产能和产能利用率系按新增产能投产时间加权计算。

注2：2024年1-5月，公司排产较多、产能利用率较高，但按目前排产计划预计，2024年全年不存在超产能生产情况。

报告期内，公司产能利用率分别为 96.88%、83.31%和 109.81%，公司产能利用率较高；公司的营业收入分别为 28,456.56 万元、32,114.46 万元以及 22,823.00 万元，营业收入增长较快。公司固定资产与生产经营直接相关，拥有的房屋及建筑物系公司主要生产经营场所，拥有的生产设备主要用于公司生产经营。随着公司生产、销售规模的不断扩大，公司产能利用率已趋于饱和，因此公司通过购买、自建等方式新增固定资产，以解决产能紧张的问题，固定资产余额水平较高且持续增长具有合理性。

根据 Markets and Markets 数据，全球保健品领域植物提取物市场规模未来将持续高速增长，预计市场规模将由 2022 年的 78.99 亿美元增长至 2027 年的 143.27 亿美元，期间复合增长率达到 12.65%，未来市场仍会有较大增长空间，

因此公司稳步加大固定资产和在建工程投入以改善生产经营条件、提升公司生产效率、提高公司整体竞争力。

综上，公司报告期内固定资产余额水平较高、固定资产大幅增长具有合理性。

（二）固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司固定资产从达到预定可使用状态的次月起，采用年限平均法在使用寿命内计提折旧。各类固定资产的折旧方法、折旧年限、预计净残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5	4.75-9.50
机器设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
运输工具	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75
电子设备及其他	年限平均法	3-15	5	6.33-31.67

注：预计净残值是指假定固定资产预计使用寿命已满并处于使用寿命终了时的预期状态，本公司从该项资产处置中获得的扣除预计处置费用后的金额。

由上表可见，公司根据固定资产的性质和使用情况，确定各类固定资产的使用寿命和预计净残值，进而确定各类资产的折旧年限；根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式选择年限平均法计提折旧，符合《企业会计准则第4号——固定资产》的相关规定。

二、报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

报告期内，公司在资产负债表日，根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，对固定资产是否存在减值迹象进行判断。对于判断存在减值迹象的固定资产，按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值两者中的较高者确定为可回收金额，若固定资产的可回收金额低于其账面价值，则按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

报告期内，公司结合业务经营、固定资产使用情况以及《企业会计准则第8号—资产减值》关于减值迹象的规定，对固定资产是否存在减值迹象进行了

分析，具体说明如下：

序号	会计准则关于减值迹象规定	公司具体分析	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复	报告期各期，除2024年1-5月公司考虑光伏设备市价下跌计提68.67万元固定资产减值外，公司其他资产市价均不存在大幅下跌情况	除2024年1-5月公司考虑光伏设备市价下跌计提68.67万元固定资产减值外，不存在其他减值迹象
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期各期，公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可回收金额大幅度降低的迹象	报告期各期，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否
4	固定资产预计使用方式发生重大不利变化，如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务、提前处置资产等情形，从而对企业产生负面影响；资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司主营业务未发生重大变化，对主要生产设备的需求一致，不存在闲置、终止使用或计划提前处置的固定资产	否
5	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	报告期各期末，根据公司盘点情况，均未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等情况	报告期内，公司收入稳定增长，无证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期	否
7	其他有可能表明资产已发生减值的情况	不存在其他表明资产可能发生减值的迹象	否

综上，报告期内，公司定期对固定资产使用情况进行监控，对已不能正常使用的固定资产及时进行报废或处置；公司经营所处的经济、技术、法律或市场等因素未发生重大变化，业务较为稳定，收入持续增长，公司的固定资产均能产生较好的经济效益。2024 年 1-5 月，公司考虑光伏设备市价下跌，故计提 68.67 万元固定资产减值准备。除此之外，公司报告期内不存在其他减值迹象。公司判断减值迹象和进行减值测试的方法符合《企业会计准则》规定，具有谨慎性、合理性。

三、固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

报告期各期末，公司对固定资产情况进行了盘点，具体情况如下：

单位：万元

资产负债表日	2024年5月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2024年9月5日	2023年12月28日	2022年12月29日
盘点地点	公司车间、仓库、办公场所		
盘点人员	公司财务人员、资产管理人员		
监盘人员	主办券商、会计师	/	/
固定资产账面原值	12,682.66	12,206.53	9,405.85
盘点金额	10,553.90	11,891.30	9,113.19
监盘金额	10,553.90	/	/
盘点比例	83.22%	97.42%	96.89%
监盘比例	83.22%	/	/
盘点结果	经监盘，公司固定资产账实相符、状况良好，不存在长期闲置的资产，不存在盘点差异。	经公司盘点，不存在盘点差异	经公司盘点，不存在盘点差异
盘点差异原因及处理措施	无差异	无差异	无差异

报告期各期末，经公司盘点，固定资产不存在盘点差异。

主办券商和会计师对截至报告期末固定资产盘点情况进行了监盘，经监盘，公司固定资产账实相符、状况良好，不存在长期闲置的资产。

四、报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

报告期内，公司在建工程按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的实际成本计量。在建工程在达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产并自次月起开始计提折旧。

报告期内，公司在建工程项目的转固情况具体如下：

序号	项目	转固时点	转固依据	转固金额 (万元)	是否存在提前或推迟结转固定资产的情形
1	废水处理工程	2022 年 1 月	达到预定可使用状态，经审批的在建工程转固申请表	622.29	否
2	屋顶光伏系统	2022 年 7 月	达到预定可使用状态，经审批的在建工程转固申请表	493.44	否
3	管道设备	2022 年 12 月	达到预定可使用状态，经审批的在建工程转固申请表	439.27	否
4	树脂柱	2022 年 12 月	达到预定可使用状态，经审批的在建工程转固申请表	26.55	否
5	隧道式蒸汽流水线、冷风线	2023 年 1 月	达到预定可使用状态，经审批的在建工程转固申请表	13.72	否
6	提取车间 6 号车间管道设备	2023 年 2 月	达到预定可使用状态，经审批的在建工程转固申请表	309.47	否
7	综合楼	2023 年 3 月	达到预定可使用状态，经审批的在建工程转固申请表	1,239.43	否
8	6#车间配电箱	2023 年 3 月	达到预定可使用状态，经审批的资产使用确认单	26.99	否
9	K2 设备	2023 年 5 月	达到预定可使用状态，经审批的资产使用确认单	52.40	否
10	污水站二期	2023 年 9 月	达到预定可使用状态，经审批的在建工程转固申请表	172.57	否
11	自动化纯电低温单效浓缩模块（防爆）	2024 年 3 月	达到预定可使用状态，经审批的资产使用确认单	199.82	否
合计				3,595.95	-

如上表所列，公司在建工程相关资产达到预定可使用状态时，经公司相关部门验收后，填写并提交《在建工程转固申请表》或《资产使用确认单》，审批通过后由财务部进行转固处理。

综上所述，报告期内公司当在建工程达到预定可使用状态时转入固定资产核算，符合《企业会计准则》的相关规定，在建工程的转固时点、依据及相关会计处理恰当，公司不存在提前或延迟转固的情形。

五、报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

（一）报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司在建工程采购的具体内容主要系废水处理工程、屋顶光伏系统、综合楼等项目的工程施工及建筑装修，以及管道设备、自动化纯电低温单效浓缩模块等项目的设备采购。公司在建工程的主要供应商情况如下表所示：

单位：万元

序号	供应商类别	供应商名称	采购内容	2024 年 1-5 月		2023 年		2022 年		是否通过第三 方间接 采购	与公司及其实际 控制人是否存在 关联关系或异常 资金往来或其他 利益安排
				采购金额	占当期新 增在建工 程比例	采购金额	占当期新 增在建工 程比例	采购金额	占当期新 增在建工 程比例		
1	工程类 供应商	宁波明辰装饰工程有限公司	建筑装饰	-	-	270.28	21.76%	30.28	1.55%	否	否
2		苏州市鹏月环保工程有限公司	工程施工	-	-	160.64	12.93%	-	-	否	否
3		宁波市柴桥建筑安装工程有限公司	工程施工	-	-	87.64	7.06%	671.56	34.36%	否	否
4		浙江清粼环境工程有限公司	工程施工	-	-	11.93	0.96%	83.49	4.27%	否	否
5		宁波绿光能源集团有限公司	工程施工	-	-	23.34	1.88%-	468.40	23.96%	否	否
6		宁波云亚建筑装饰工程有限公司	建筑装饰	-	-	-	-	67.57	3.46%	否	否
7	设备类 供应商	蓝旺节能科技（浙江）有限公司	自动化纯电低温单效 浓缩模块、200型FCD 连续真空干燥模块	163.35	49.70%	179.84	14.48%	-	-	否	否
8		江苏久吾高科技股份有限公司	陶瓷膜系统	108.41	32.99%	-	-	-	-	否	否
9		温州德正机械有限公司	树脂柱等	-	-	60.18	4.84%	26.55	1.36%	否	否
10		郑州华辰仪器有限公司	K2设备等	-	-	40.87	3.29%	-	-	否	否
11		宁波立得克工业技术有限公司	角钢、不锈钢管等	-	-	29.62	2.38%	152.32	7.79%	否	否
12		杭州双恒阀门有限公司	阀门、龙头等	-	-	25.61	2.06%	44.02	2.25%	否	否
13		宁波明洲电缆有限公司	电缆等	-	-	10.96	0.88%	29.35	1.50%	否	否
合计				271.75	82.69%	900.90	72.53%	1,573.53	80.50%	-	-

如上表所示，公司主要设备供应商为蓝旺节能科技（浙江）有限公司、江苏久吾高科技股份有限公司等。报告期内，公司不存在通过第三方间接采购设备的情况。

公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系。公司规范执行采购流程，公司及其实际控制人与上述建造方或供应商除正常合作关系外，不存在异常资金往来或其他利益安排。

（二）定价依据及公允性

报告期内，公司以市场价格为核心依据，结合市场供给情况、服务质量等因素综合评估，主要通过商务磋商、询比价等方式，确定供应商与采购价格。

报告期内，公司采购金额在 100 万元以上的设备定价依据及公允性如下：

单位：万元

设备名称	设备供应商名称	合同金额	定价依据	公允性
自动化纯电低温单效浓缩模块（防爆）	蓝旺节能科技（浙江）有限公司	225.80	商务磋商	江西百神药业股份有限公司双效纯电低温浓缩（2000L/H）资产原值为 159.29 万元，市场价格可比，具备公允性。
200 型 FCD 连续真空干燥模块	蓝旺节能科技（浙江）有限公司	180.00	商务磋商	江西百神药业股份有限公司 FCD 干燥模块资产原值为 200.00 万元，市场价格可比，具备公允性。
陶瓷膜系统	江苏久吾高科技股份有限公司	175.00	商务磋商	石药集团新诺威制药股份有限公司（300765.SZ）陶瓷膜系统资产原值为 159.02 万元，市场价格可比，具备公允性。

注1：江西百神药业股份有限公司资产原值数据来自《江西百神药业股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》；石药集团新诺威制药股份有限公司资产原值数据来自《石药集团新诺威制药股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》。

注2：“合同金额”为含税金额，“公允性”中其他公司资产原值为购买、制造或自行建造而取得固定资产的成本，通常包括不含税购入价、运输费、安装费等直接相关的费用。

上述主要设备供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	法定代表人	股权结构	经营范围
1	蓝旺节能科技（浙江）有限公司	2017-07-11	3,000.00	张维豪	张维豪持股 70.00%，杨红霞持股 30.00%	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；特种设备销售；节能管理服务；通用设备制造（不含特种设备制造）；制冷、空调设备制造；机械设备销售；制冷

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	法定代表人	股权结构	经营范围
						、空调设备销售；机械设备研发；机械设备租赁；软件开发；软件销售；人工智能行业应用系统集成服务；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）（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）。许可项目：特种设备设计；特种设备制造；特种设备安装改造修理；电气安装服务（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，具体经营项目以审批结果为准）。
2	江苏久吾高科技股份有限公司	1997-12-22	12,264.20	党建兵	主要股东系上海德汇集团有限公司持股 25.60%，南京工业大学资产经营有限公司持股3.17%	膜、膜组件、膜分离设备、水处理设备、气体分离设备、湖泊净化器和过程工业产品及设备的开发、制造、销售，设备安装及技术服务，电子计算机及配件、软件的开发、销售，高、低压成套设备的设计、制造、销售，自营和代理各类商品及技术的进出口业务，市政公用工程、工业污水处理工程、饮用水和纯水处理工程、水环境治理工程、固体废弃物处理工程、大气环境治理工程、机电设备安装工程的技术开发、设计、总承包、技术服务、投资，环保及水务设施的运营管理，水资源管理，自有房屋租赁、物业管理。（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）

如上表所示，公司主要设备供应商成立时间较早，注册资本较大，系多年专业从事相关领域的公司，具备向公司供应设备的能力。公司主要设备采购价格以市场价格为核心依据，与供应商通过商务磋商确定，定价具备公允性。

六、中介机构核查程序及意见

1、核查程序

针对上述事项，以及针对固定资产和在建工程，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司固定资产明细、产能利用率等相关情况，核查公司固定资产规模与生产经营的匹配性。

（2）访谈公司财务人员，了解公司固定资产减值测试的执行过程及依据，复核固定资产减值准备计提是否充分、合理。

（3）获取公司报告期各期末的长期资产盘点表等相关资料，了解公司的盘点过程和核对结果。

（4）查阅报告期内公司主要新增在建工程的转固申请表、资产使用确认单等，获取在建工程转固资料，核查在建工程转固时点的准确性。

（5）查阅供应商访谈记录及企查查信用信息，了解供应商的基本信息；获取公司主要设备采购合同、发票及凭证，查找市场公开可比价格，分析复核定价公允性；获取报告期内公司及其实际控制人的银行流水，核查是否与前述供应商之间存在异常资金往来或其他利益安排。

（6）对公司固定资产、在建工程执行监盘程序，在实施监盘过程中核对账实是否相符，观察公司固定资产、在建工程状况，判断相关资产是否存在减值迹象。报告期各期末对固定资产及在建工程监盘情况、比例及差异情况具体如下：

单位：万元	
资产负债表日	2024年5月31日
盘点时间	2024年9月5日
盘点地点	公司车间、仓库、办公场所
盘点人员	公司财务人员、资产管理人员
监盘人员	主办券商、会计师
固定资产账面原值	12,682.66
固定资产监盘金额	10,553.90
固定资产监盘比例	83.22%
在建工程账面余额	308.65
在建工程监盘金额	308.65
在建工程监盘比例	100.00%
监盘结果	账实相符，无异常情况

注：公司主要在建工程项目均于报告期内陆续转固，不存在进度长期未发生变化的在建工程，也不存在提前或推迟转固的情形，详见本题回复之“四/（二）在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性”。

经监盘，公司固定资产及在建工程账实相符，公司固定资产和在建工程状况良好，不存在毁损、闲置等情形；主要在建工程项目均于报告期内陆续转固，不存在进度长期未发生变化的在建工程，也不存在提前或推迟转固的情形。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司固定资产余额水平较高、2023 年大幅增长具有合理性，固定资产折旧计提符合《企业会计准则》规定。

（2）报告期内，公司对固定资产进行减值测试的具体方法合理有效，公司固定资产减值准备的计提符合《企业会计准则》的规定，具有谨慎性及合理性。

（3）报告期各期末，公司固定资产盘点不存在重大差异。

（4）报告期内，公司在建工程的转固时点、依据、相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形。

（5）报告期内，公司主要设备采购价格公允，公司及其实际控制人与主要设备供应商不存在关联关系、异常资金往来和其他利益安排。

（6）报告期各期末，公司固定资产和在建工程真实、准确。

问题 9.其他事项

(1) 关于信息披露。根据申报材料，乔君、张斌、刘德新、李生伟、关奇汉的职业经历披露不完整。请公司完整披露上述主体的职业经历。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(2) 关于其他财务事项。请公司：①对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；②说明销售费用率与收入是否匹配，销售佣金支付对象、比例、销售佣金与销售及回款的匹配性；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；③说明公司投资性房地产核算的具体内容、会计处理、定价公允性；④说明个人卡事项涉及的个人卡数量及注销情况、具体规范时点、措施、承诺、期后情况；⑤结合具体业务情况详细说明公司报告期各期经营现金流量净额持续为负、最近一期明显较低的原因及合理性；⑥说明公司曾持有安徽玉健农业开发有限公司 60%股权，未对其实际控制的原因及合理性，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定；⑦说明公司报告期各期借款的具体情况，包括但不限于借款方（是否均为银行）、期限、利率、到期时间、偿还安排，公司对外借款较大，是否具备充足偿债能力。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、根据申报材料，乔君、张斌、刘德新、李生伟、关奇汉的职业经历披露不完整。请公司完整披露上述主体的职业经历。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）完整披露上述主体的职业经历

公司已在公开转让说明书中完整披露了上述主体的职业经历，具体如下：

序号	姓名	职业（创业）经历
1	乔君	2011年3月至2016年12月，任山东省食品发酵工业研究设计院（现齐鲁工业大学）工艺工程师；2017年1月至2017年9月，任山东诚创医药技术开发有限公司研发主管； 2017年9月至2021年12月，江南大学攻读博士学位；2022年1月至2022年3月，待业； 2022年4月至今，任北京大学宁波海洋药物研究院生物技术药物研究中心副主任；2024年5月至今，任玉健健康独立董事。
2	张斌	2001年8月至2012年10月，任金光食品（宁波）有限公司检验员；2012年11月至2024年5月，任玉健有限监事；2024年5月至今，任玉健健康监事会主席。
3	刘德新	2008年7月至2009年7月，任安徽民扬律师事务所实习律师；2009年8月至2010年5月任安徽泉河律师事务所律师；2010年5月至2016年10月，任浙江金众律师事务所律师；2016年11月至今，任浙江金道（宁波）律师事务所律师；2024年5月至今任玉健健康监事。
4	李生伟	2001年7月至2003年11月，任宁波通达食品有限公司品管科副科长；2003年11月至2005年2月，任浙江海通食品集团股份有限公司生产技术部部长助理；2005年3月至2012年11月，历任菲尔创纳特种纤维产品（宁波）有限公司生产主管、技术主管；2012年11月至2024年5月， 历任玉健有限生产部负责人、采购部负责人、总经理、副总经理； 2024年5月至今，任玉健健康副总经理。
5	关奇汉	2006年1月至2008年12月，任北京屹海互动信息技术有限公司副总经理； 2009年1月至2009年11月，待业； 2009年12月至2012年4月，任北京银达润和科技发展有限公司总监；2012年5月至2013年11月，任中汇电子支付有限公司总监；2013年11月至2020年9月，历任上海华培动力科技股份有限公司销售总监、董事会秘书、董事；2020年9月至2022年12月，任上海华培数能科技（集团）股份有限公司（曾用名：上海华培动力科技股份有限公司）董事；2020年9月至2022年6月，任宁波能之光新材料科技股份有限公司董事会秘书、董事；2022年6月至2023年8月，任宁波能之光新材料科技股份有限公司董事；2022年6月至2024年5月，任玉健有限副总经理；2024年5月至今，任玉健健康副总经理、董事会秘书。

（二）中介机构核查程序及意见

1、核查程序

（1）取得了相关人员填写的调查表，核对其职业经历的完整性。

（2）对于曾任上市公司董监高的人员，查阅公开披露信息，核对相关人员填写的职业经历是否与公开披露信息一致。

（3）通过查阅任职单位官网等公开信息，核对相关人员现任职务的准确性。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：公司已完整披露上述主体的职业经历。

二、其他财务事项

(一) 对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响

1、营业收入补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“(1) 按产品（服务）类别分类”中补充披露如下楷体加粗内容：

报告期内，公司收入结构稳定，主营业务突出，公司营业收入 97%以上来自于膳食补充剂原料销售产生的主营业务收入。公司其他业务收入主要系房屋租赁收入、材料收入、加工费收入及废料收入，占比较低。

公司**主营业务**通过自产和贸易产品共同促进的方式，满足客户的多样化需求。报告期内，公司主营业务收入以自产收入为主，报告期各期收入占比均在69%以上，自产产品主要包括植物提取物、营养强化剂等。与此同时，公司部分产品以贸易方式进行销售。

报告期内，公司营业收入整体呈现增长趋势，营业收入年化后增长率分别为12.85%、70.56%，**主要系自产收入和贸易收入增加。**

具体分析如下：

①公司产能持续提升，产品品类规格日益丰富，推动收入规模持续增长

公司凭借多年经营积累，逐步形成了多品类多规格的产品体系，积累了良好的客户资源和行业口碑。报告期内，公司产能持续提升，进一步丰富了公司的产品体系，更好地吸引并满足客户需求，推动收入规模持续增长。

②**贸易收入增长**助力公司收入进一步增长

报告期内，公司贸易收入占比不断上升，占比分别为 13.97%、20.95%、29.39%。贸易产品主要为鱼油、牛明胶等产品，占比上升主要系鱼油等贸易产品收入增加。

单位：元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
鱼油	45,942,986.19	39,400,259.51	-
其他	21,144,483.16	27,877,168.61	39,751,538.34
合计	67,087,469.35	67,277,428.12	39,751,538.34

公司鱼油贸易收入增长，主要系供需结构影响。秘鲁系全球重要的鱼油出口国之一。2023 年开始，受厄尔尼诺现象增强的影响，秘鲁（南美地区）鱼油产量有所下降，海外客户更多转向中国进行采购，2023 年海关总署数据显示鱼油出口 6.89 万吨，同比增长 109%。

2、毛利率补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

报告期内，公司各产品毛利率、收入占比及毛利率贡献率情况如下：

项目	2024 年 1—5 月			2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
主营业务	98.90%	22.52%	22.27%	98.20%	18.39%	18.06%	97.80%	20.75%	20.30%
1、自产	69.51%	27.13%	18.86%	77.25%	19.37%	14.96%	83.83%	21.43%	17.96%
（1）植物提取物	50.17%	24.74%	12.41%	57.38%	15.76%	9.04%	63.51%	18.52%	11.76%
-黄酮类	19.33%	14.52%	2.81%	25.83%	14.27%	3.69%	33.59%	13.74%	4.61%
-生物碱类	11.45%	34.99%	4.01%	14.34%	16.43%	2.36%	10.56%	20.15%	2.13%
-多酚类	5.68%	2.80%	0.16%	3.93%	13.98%	0.55%	5.02%	23.08%	1.16%
-其他类	13.71%	39.70%	5.44%	13.28%	18.47%	2.45%	14.34%	26.93%	3.86%
（2）营养强化剂	10.93%	27.58%	3.01%	12.53%	27.00%	3.38%	10.87%	34.06%	3.70%
（3）植物精粉等	8.41%	40.81%	3.43%	7.33%	34.58%	2.54%	9.45%	26.43%	2.50%
2、贸易	29.39%	11.60%	3.41%	20.95%	14.78%	3.10%	13.97%	16.72%	2.34%
其他业务	1.10%	39.42%	0.43%	1.80%	45.01%	0.81%	2.20%	56.98%	1.26%
合计	100.00%	22.70%	22.70%	100.00%	18.87%	18.87%	100.00%	21.55%	21.55%

注：毛利率贡献=毛利率×收入占比

如上表所示，公司综合毛利率变动主要受业务结构及各业务毛利率变化的共同影响，其中植物提取物对毛利率变动影响较大。

(1) 2023 年度综合毛利率较 2022 年度变动分析

公司 2023 年度综合毛利率较 2022 年度下降 2.68 个百分点，主要系植物提取物中黄酮类产品和其他类产品的影响，具体分析如下：

产品名称	2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
黄酮类	25.83%	14.27%	3.69%	33.59%	13.74%	4.61%
其中：槐米提取物	3.22%	-25.31%	-0.82%	10.30%	-1.64%	-0.17%
其他类	13.28%	18.47%	2.45%	14.34%	26.93%	3.86%
其中：产品 B	0.07%	47.35%	0.03%	1.58%	48.55%	0.77%

市场价格变化导致毛利率下降：槐米提取物因市场环境变化发生亏损，槐米提取物有效成分为槲皮素、芦丁，主要功能是肺部保护。受公共卫生事件影响，该品种销售价格、原材料采购价格在飞速上涨后出现回落。销售价格大幅下降叠加前期原材料采购成本过高，使得 2023 年槐米提取物发生亏损，毛利率为负，导致公司 2023 年黄酮类产品整体毛利率略有下降，叠加黄酮类收入占比下降的影响，导致 2023 年度综合毛利率较 2022 年度下降。

收入结构变化导致毛利率下降：产品 B 受市场需求影响，销售收入占比由 1.58% 下降至 0.07%，因公司产品 B 毛利率整体高于公司综合毛利率，其收入占比下降导致公司 2023 年毛利率出现下降。

(2) 2024 年 1-5 月综合毛利率较 2023 年度变动分析

2024 年 1-5 月公司综合毛利率较 2023 年度增长 3.83 个百分点，主要系植物提取物中生物碱类产品和其他类产品的影响，具体分析如下：

产品名称	2024 年 1-5 月			2023 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
生物碱类	11.45%	34.99%	4.01%	14.34%	16.43%	2.36%
其中：产品 A	2.81%	94.07%	2.65%	0.38%	90.67%	0.34%

其他类	13.71%	39.70%	5.44%	13.28%	18.47%	2.45%
其中：产品 B	1.96%	74.35%	1.46%	0.07%	47.35%	0.03%

收入结构变化导致毛利率上升：（1）2024 年 1-5 月，公司开拓了新客户 Gorman Unlimited PtyLtd 并对其形成产品 A 的销售 443.20 万元，使得当期公司产品 A 销售收入较 2023 年有大幅提升。（2）2024 年 1-5 月，主要客户 INOVO BIOLOGIC INC. 对产品 B 的需求增加。因前两类产品毛利率整体高于公司综合毛利率因而 2024 年 1-5 月毛利率提升。

工艺提升导致毛利率上升：2024 年 1-5 月，公司调整了产品 B 的生产配方，在保证品质不变的前提下，有效降低了产品的材料成本，毛利率提升。

3、偿债能力补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中补充披露如下：

报告期内，公司资产、负债及资产负债率情况如下：

单位：元			
项目	2024-5-31	2023-12-31	2022-12-31
资产总额	684,636,063.65	500,063,924.83	394,953,823.59
负债总额	432,518,146.37	273,189,215.82	185,394,192.61
其中：短期借款和长期借款	342,304,953.28	184,743,868.85	130,312,508.36
应付账款	53,083,161.53	48,018,683.13	17,916,109.29
资产负债率	63.17%	54.63%	46.94%

报告期各期末，公司资产负债率分别为 46.94%、54.63%和 63.17%，流动比率分别为 1.78、1.44 和 1.31，速动比率分别为 0.97、0.64 和 0.78。报告期各期末公司资产负债率有所增加，流动比率和速动比率有所降低，主要由于（1）随着公司业务规模的不断增加，应收账款、存货规模增长，为了满足流动资金需求，公司大幅增加了银行借款。（2）随着采购规模的快速增加，公司应付账款余额上升，该情形符合公司经营实际情况，具有合理性。

报告期内，公司资产负债率、流动比率、速动比率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	资产负债率			流动比率（倍）			速动比率（倍）		
	2024年6月末/2024年5月末	2023年末	2022年末	2024年6月末/2024年5月末	2023年末	2022年末	2024年6月末/2024年5月末	2023年末	2022年末
欧康医药	9.02%	13.18%	11.40%	6.54	5.27	8.04	4.27	3.95	6.44
天然谷	43.96%	39.67%	41.73%	2.85	3.90	2.16	1.53	1.85	1.03
康隆生物	49.93%	52.49%	54.63%	1.47	1.39	1.25	0.90	0.75	0.63
可比公司平均值	34.30%	35.11%	35.92%	3.62	3.52	3.82	2.23	2.18	2.70
玉健健康	63.17%	54.63%	46.94%	1.31	1.44	1.78	0.78	0.64	0.97

报告期各期末，公司流动比率、速动比率低于同行业可比公司的平均水平，资产负债率高于同行业可比公司平均水平，主要系报告期内随着生产规模的不断扩大，公司经营性资金需求也在不断扩大。同时，公司融资渠道有限，主要通过短期借款等债务融资方式满足公司经营性资金需求，导致资产负债率较高、偿债能力减弱。同行业可比公司除了债务融资渠道外，可通过股权融资方式取得大量资金，降低了资产负债率。

4、营运能力补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露如下：

（1）应收账款周转率

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.75 次/年、3.05 次/年和 3.87 次/年，公司应收账款周转率不断提高。一方面，报告期内，公司业务规模持续增长，同时账期较长的外销占比略有下降；另一方面，公司加强应收账款管理，控制应收账款规模，积极催收回款。

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2024 年 1—6 月 /2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
欧康医药	4.03	3.86	4.88
天然谷	2.60	2.82	2.44
康隆生物	4.43	6.75	7.51
同行业可比公司平均值	3.69	4.47	4.94
玉健健康	3.87	3.05	2.75

报告期内，公司应收账款周转率低于同行业可比公司平均值，主要系欧康医药和康隆生物应收账款周转率较高，随着公司规模增长和应收账款管理能力加强，应收账款周转率逐步接近同行业可比公司平均值。

（2）存货周转率

报告期内，公司存货周转率分别为 2.12 次/年、1.69 次/年和 2.07 次/年。公司存货周转率略有下降，主要是为满足日益增长的销售需求，公司存货规模相应扩大。

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2024 年 1—6 月 /2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
欧康医药	2.70	2.68	2.78
天然谷	1.58	1.54	1.28
康隆生物	2.08	2.34	2.57
同行业可比公司平均值	2.12	2.18	2.21
玉健健康	2.07	1.69	2.12

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司平均值差异不大。

（3）总资产周转率

报告期内，公司总资产周转率分别为 0.79 次/年、0.72 次/年和 0.92 次/年，公司总资产周转率整体较为稳定，2024 年 1-5 月总资产周转率提升，主要得益于公司经营业绩的提升。

5、针对现金流量补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露如下：

（1）经营活动产生的现金流量

报告期内，公司经营活动现金流量情况如下：

单位：元			
项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	181,714,399.76	363,113,985.28	272,858,372.27
收到的税费返还	14,097,008.69	21,165,435.42	30,154,316.58
收到其他与经营活动有关的现金	3,037,634.72	21,186,297.46	1,126,723.77
经营活动现金流入小计	198,849,043.17	405,465,718.16	304,139,412.62
购买商品、接受劳务支付的现金	227,219,243.95	356,621,118.83	274,430,896.79
支付给职工以及为职工支付的现金	14,571,434.61	24,847,639.41	19,442,799.70
支付的各项税费	6,978,488.61	8,940,557.79	11,535,744.19
支付其他与经营活动有关的现金	6,758,139.44	17,092,437.63	14,535,082.95
经营活动现金流出小计	255,527,306.61	407,501,753.66	319,944,523.63
经营活动产生的现金流量净额	-56,678,263.44	-2,036,035.50	-15,805,111.01

报告期内，公司的经营活动现金流量净额与净利润的差异具体情况如下：

单位：元			
补充资料	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
一、将净利润调节为经营活动现金流量			
净利润	23,903,208.27	32,155,078.03	18,747,372.21
加：资产减值准备	4,520,879.09	-1,112,583.01	5,275,948.82
信用减值损失	2,826,210.83	461,395.06	3,250,025.87
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	4,719,871.12	10,027,863.57	7,154,178.19
使用权资产摊销	-	-	-
无形资产摊销	497,017.55	1,192,842.12	1,147,559.07
长期待摊费用摊销	1,483,873.89	2,797,903.01	2,414,137.78

补充资料	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
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）	-501,503.98	-	-72,541.91
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	-	-	4,567.29
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	2,340,904.55	2,601,046.62	-5,173,898.18
投资损失（收益以“－”号填列）	-4,307.37	2,426,695.86	713,024.00
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-1,334,487.60	907,132.88	-1,573,828.29
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	884,494.42	2,066,160.36	2,185,318.99
存货的减少（增加以“－”号填列）	-26,115,295.44	-75,262,017.63	-22,989,896.62
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-73,259,048.25	-2,889,618.44	-9,727,605.12
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	3,359,919.48	22,592,066.07	-24,131,257.80
其他	-	-	6,971,784.69
经营活动产生的现金流量净额	-56,678,263.44	-2,036,035.50	-15,805,111.01

上表可知，报告期内公司净利润持续增长，但经营活动产生的现金流量净额持续为负数，主要系存货增加以及经营性应收应付项目的变动所致。具体分析如下：

2022 年经营活动产生的现金流量净额为负，主要原因为：（1）2022 年公司年产 3000 吨植物提取物技改项目建设，公司产能扩大，2022 年末存货较期初增加 2,298.99 万元导致经营活动现金流出；（2）公司 2021 年末现金及现金等价物余额为 214.93 万元，资金较为紧张，对于部分经常合作的供应商的款项于 2022 年结清，2022 年末经营性应付项目较期初减少 2,413.13 万元导致经营活动现金流出。

2023 年经营活动产生的现金流量净额为负，主要原因为：公司订单增加，库存商品、在产品等增长，同时公司主要产品原材料，如冷冻越橘果、黑加仑等植物天然原料的货源主要来自境外供应商，存在一定采购周期，为应对下游

客户需求增长，公司增加上述原材料的备货。受此影响，2023 年末存货较期初增加 7,526.20 万元导致经营活动现金流出。

2024 年 1-5 月经营活动产生的现金流量净额为负，且与净利润差额增加，主要原因为：2024 年 1-5 月贸易产品鱼油的销售额大幅增长，公司与供应商舟山新诺佳生物工程有限责任公司的结算方式为“需方在签订合同后供方发货前 2 天内预付该次发货数量的 50%的货款，尾款货到需方后 30 天内一次性付款”，而公司与客户 INOVO 的信用期基本为 90 天，2024 年 1-5 月公司支付鱼油采购款 4,216.48 万元，而截至 2024 年 5 月末尚有 4,344.03 万元鱼油货款未收回，公司采购付款和销售收款的时间性差异导致 2024 年 1-5 月经营活动产生的现金流量净额进一步减少。

（二）说明销售费用率与收入是否匹配，销售佣金支付对象、比例、销售佣金与销售及回款的匹配性；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

1、销售费用率与收入是否匹配

报告期内，公司销售费用率情况如下：

项目	2024 年 1-5 月	2023 年	2022 年
营业收入（万元）	22,823.00	32,114.46	28,456.56
销售费用（万元）	235.30	507.65	356.76
销售费用率	1.03%	1.58%	1.25%

报告期内，公司销售费用率分别为 1.25%、1.58%及 1.03%，相对较为稳定。销售费用与营业收入的变动同步，销售费用与营业收入匹配。

2、销售佣金支付对象、比例、销售佣金与销售及回款的匹配性

报告期内，公司销售佣金的具体情况如下：

销售佣金支付对象	年份	销售数量	销售金额 (万元)	佣金金额 (万元)	佣金比例	佣金政策
TR CORPORATION	2023 年 度	25KG	6.82	0.34	5.00%	每销售给 RENATA LIMITED 25kg 越橘提取物，佣 金按销售金额计 提 5%

报告期内，公司按照约定的佣金政策执行，销售佣金按照相应客户的销售数量或销售金额计提，公司销售佣金与销售情况相匹配。

3、研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

报告期内，公司研发人员的数量与薪酬水平情况如下：

项目	2024 年 5 月 31 日 /2024 年 1-5 月		2023 年 12 月 31 日 /2023 年度		2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	
	数量 (人)	薪酬(万 元/人)	数量 (人)	薪酬(万 元/人)	数量 (人)	薪酬(万 元/人)
研发人员	25	18.24	23	12.96	12	12.66

注：2024年1-5薪酬数据已做年化处理。

报告期内公司研发人员平均薪酬增加，主要系随着公司研发项目增多，自2023年6月以来不断引入高薪酬研发人员。

报告期内，公司与同行业可比公司研发人员薪酬水平具体情况为：

单位：万元

公司	2023 年度	2022 年度
欧康医药	11.45	10.39
天然谷	10.42	10.52
康隆生物	22.41	19.67
同行业可比公司平均值	14.76	13.53
玉健健康	12.96	12.66

注1：数据来源为可比公司年度报告，2024年1-5月份可比公司相关数据未披露。

注2：同行业可比公司薪酬=研发支出中的职工薪酬金额/各期相关人员数量。

2022 年及 2023 年公司研发人员薪资水平与同行业可比公司平均值较为接近不存在重大差异，具备合理性。

4、说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

报告期内，公司研发费用分别为 978.79 万元、1,047.60 万元和 603.82 万元，整体呈上升趋势。随着公司持续加大研发投入，积极拓展新产品、新技术的研发，公司在拓宽产品布局的同时提升了自身产品的核心竞争力。

报告期内，公司主要研发项目与技术创新、产品储备匹配情况如下：

项目名称	报告期内研发投入（万元）	研发模式	技术创新点	研发成果（专利成果）
蓝莓资源特殊营养物质的研发	472.62	自主研发	1、用弱酸连续逆流提取花青素，保证花青素的稳定，减少花青素降解，提高提取率。 2、逆流提取可实现连续化生产，缩短生产周期，提高生产效率。	实用新型专利： ZL20222273369.2 一种便于取样检测通堵的浓缩器连通结构 ZL202321540371.X 一种往复式萃取机
花青素类天然成分的提取分离研发	309.21	合作研发	1、加大天然产物细胞的粉碎力度，优化酸水作用条件，提高天然色素的提取率。 2、优化料液比、浸提温度和时间等提取工艺条件。	发明专利： ZL202411197679.8 一种基于蔓越莓果渣提取原花青素的方法 实用新型专利： ZL202321540365.4 一种用于颗粒物料运输的冷却式鼓风机箱
银杏叶提取莽草酸及循环套用提取工艺的开发	280.26	自主研发	1、应用离子交换树脂吸附技术，根据莽草酸可以解离成阴离子的性质进行富集。 2、用结晶的方法进一步纯化莽草酸，并通过洗晶的方法除去杂质，从而获得高纯度莽草酸产品。	发明专利： ZL202410035957.3 一种超声逆流提取设备捞渣机装置
维生素 K2（七烯甲萘醌）的合成工艺研究开发	266.32	合作研发	1、合成中间体的萃取分离、柱层析纯化技术，提高中间体纯度，提升了后续反应的收率，提高整体合成产率。 2、微量杂质追踪技术，根据检测到的微量杂质，可回溯问题反应步骤，及时发现并解决生产过程中遇到的问题。	发明专利： ZL202310752359.3 一种砷基化合物还原脱砷的方法
黄酮醇及其苷	194.04	自主研发	1、逆流提取生产工艺过程中采用超声辅助提取法，	发明专利： ZL202311726780.3 高

项目名称	报告期内研发投入 (万元)	研发模式	技术创新点	研发成果（专利成果）
类化合物的提取分离研发			提取黄酮类化合物，保证黄酮类化合物的稳定，减少黄酮降解，提高提取率。 2、通过纳米化和微囊化技术，黄酮类化合物的稳定性可以得到极大的保护，其生物利用度也可以得到提升，从而可以拓宽黄酮类的适用范围和应用前景。	含量水飞蓟提取物生产方法 实用新型专利： ZL202321540378.1 一种颗粒物料的蒸煮箱 实用新型专利： ZL202321540383.2 一种颗粒物料的投料设备
槐米中槲皮素的提取分离及结晶工艺研发	176.05	自主研发	1、运用醇提法对槲皮素进行提取，用酸水解法水解芦丁成槲皮素。 2、水洗除杂，重结晶纯化、提高了功能成分的含量，产品功效好，生产成本低。	实用新型专利： ZL20222289351.1 一种快速混合控温的配液管道
高抗氧化力的红景天提取物工艺研发	142.11	自主研发	1、与传统相比，将抗氧化值列为主要目标成分；产品抗氧化值指标要求达到了1000~2000。 2、运用超滤技术处理，提取工艺清洁且便捷，既节约了资源，又提高了效率，保证产品质量指标。	实用新型专利： ZL20222273569.8 一种药材物料的搅拌式运输车 ZL202222316561.5 一种药材残渣装车的伸缩运输架
合成生物学法从槐米中提取槲皮素的技术开发	129.20	自主研发	1、应用合成生物学技术，开发一套合成生物学酶法生产槲皮素的创新工艺。 2、提高槐米综合利用价值，开发系列产品：槲皮素、芦丁、山奈酚等。	发明专利： ZL202311508100.0 槲皮素的提取和纯化方法 实用新型专利： ZL20222273560.7 一种恒定进料的防堵料仓

报告期内，公司研发项目与公司的主营业务和经营计划相匹配。公司研发项目主要系植物提取物、营养强化剂的工艺研发和改进，以及生物合成功效活性物质的研发，具有技术创新性，研发成果广泛应用于蔓越莓提取物、水飞蓟提取物、银杏叶提取物等主要产品中，对公司营业收入的贡献较大。

5、研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异

单位：万元

证券简称	2024 年 1-6 月 /2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度		
	研发费用	营业收入	研发费用率	研发费用	营业收入	研发费用率	研发费用	营业收入	研发费用率
欧康医药	440.82	13,230.92	3.33%	1,350.96	24,281.02	5.56%	1,300.47	26,943.60	4.83%
天然谷	127.95	7,986.70	1.60%	253.61	16,210.19	1.56%	353.45	13,519.65	2.61%
康隆生物	212.35	6,338.39	3.35%	407.66	14,168.97	2.88%	186.34	11,923.23	1.56%
同行业可比公司平均值	260.38	9,185.34	2.76%	670.74	18,220.06	3.34%	613.42	17,462.16	3.00%
本公司	603.82	22,823.00	2.65%	1,047.60	32,114.46	3.26%	978.79	28,456.56	3.44%

注：以上数据均来自同行业可比公司公开信息，由于同行业公司未披露2024年1-5月数据，故选用其2024年1-6月数据进行比较。

报告期内，公司研发费用率分别为 3.44%、3.26%和 2.65%，与同行业可比公司平均值较为接近，公司研发费用率与同行业可比公司不存在明显差异。

6、研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司研发费用与加计扣除数比较如下：

项目	2024年1-5月	2023年度	2022年度
研发费用	603.82	1,047.60	978.79
研发加计扣除金额	未申报加计扣除	890.42	890.76
差异金额	-	157.18	88.03
其中：未加计扣除的折旧摊销	-	91.85	70.97
未加计扣除的其他费用	-	65.34	17.06

2022 年、2023 年，公司研发费用与向税务机关申请加计扣除优惠政策的研发费用之间差额分别为 88.03 万元、157.18 万元，主要系根据研发费用税前加计扣除相关要求，剔除实验室装修相关长期待摊费用、房屋及建筑物折旧、维保费等所致。

（三）说明公司投资性房地产核算的具体内容、会计处理、定价公允性

1、公司投资性房地产核算的具体内容

报告期内，公司投资性房地产核算的内容为公司对外出租的房屋建筑物，具体如下：

承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平米)	租赁期限	租赁用途	租金
宁波华住物业服务 有限公司	玉健健康	浙江省宁波市北仑区春晓街道西子山路 172 号 (2 幢宿舍及附属设施)	6,023.00	2020.4.1-2027.3.31	宾馆 (酒店、公寓)	第一至三年租金为 0.40 元/平方米/日, 第四至六年 0.42 元/平方米/日, 第七年 0.43 元/平方米/日。
宁波信泰机械有限 公司	玉健健康	浙江省宁波市北仑区春晓街道西子山路 172 号 (2 号车间)	15,120.00	2021.2.27-2026.3.8	厂房	第一、二年租金为 0.47 元/平方米/日, 第三、四年租金为 0.50 元/平方米/日, 第五年租金为 0.52 元/平方米/日

2、公司投资性房地产的会计处理

公司投资性房地产核算的是已出租的建筑物，符合投资性房地产核算内容规定。公司将自用建筑物停止自用改为出租，与租户签订租赁合同，公司有确凿证据表明房地产用途发生改变，将固定资产转换为投资性房地产。公司将自用建筑物停止自用改为出租的转换日定为租赁期开始日。

投资性房地产的初始计量：公司将自用房屋建筑物转换为以成本模式计量的投资性房地产，按照该项房屋建筑物在转换日的原值、累计折旧，分别转入“投资性房地产”、“投资性房地产累计折旧”科目。

投资性房地产的后续计量：公司按照与房屋建筑物一致的政策计提投资性房地产折旧，计入“其他业务成本”；投资性房地产取得的租金收入计入“其他业务收入”。

3、定价公允性

通过查询安居客网站，春晓工业厂房租金区间为 0.5 元/平方米/日-0.8 元/平方米/日。公司出租给宁波信泰机械有限公司的房屋共有 3 层，1 层用于生产，2-3 层主要用于仓储，因此租金处于市场价格区间的下限水平，租金定价公允。公司出租给宁波华住物业服务股份有限公司的房屋共有 5 层，单层面积较小，因此租金略低于标准厂房，租金定价公允。

（四）说明个人卡事项涉及的个人卡数量及注销情况、具体规范时点、措施、承诺、期后情况

报告期内，公司个人卡收付金额及占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-5月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
个人卡收款	-	-	3.94	0.010%	-	-
个人卡付款	-	-	-	-	-	-

2023 年度，公司个人卡收款金额为 3.93 万元，系员工使用个人账户代收废料处置收入后转入公司账户，涉及个人卡 1 张。该卡系员工个人所有，目前未注销，自 2023 年末起公司已停止通过上述个人卡收取废料处置收入的行为。除此之外，报告期内公司不存在其他个人账户收款的情形。报告期内，公司个人账户收款金额占当年经营活动现金流入金额的比例较小，对公司业务经营不构成重大影响。

针对上述个人卡事项，公司采取了如下整改措施：

1、完善《资金管理及费用制度》，加强对款项收支和货币资金的规范性管理，禁止将公司收入的资金以个人名义存入银行或将公司支出的资金通过个人账户支出，要求销售收款、采购付款交易均应通过本公司的对公银行账户进行结算；

2、对于已发生的上述情形，公司如实进行会计处理，使得公司财务核算能够完整的反映公司真实的经营情况；

3、加强内部培训，提高规范意识，要求公司人员严格执行公司财务相关内控制度。

针对个人卡事项，公司出具了承诺函，承诺报告期内，除上述个人卡收付款情形外，公司及其子公司不存在其他个人卡收付款行为，并承诺期后杜绝个人卡收付款情形。

综上，公司已对个人卡收付款情况进行了规范，涉及公司业务的款项均已在公司账目中如实反映，期后未再发生不规范行为，整改后的内控制度合理且

有效运行。

（五）结合具体业务情况详细说明公司报告期各期经营现金流量净额持续为负、最近一期明显较低的原因及合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额和净利润的关系如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
净利润	2,390.32	3,215.51	1,874.74
加：资产减值准备	452.09	-111.26	527.59
信用减值损失	282.62	46.14	325.00
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	471.99	1,002.79	715.42
无形资产摊销	49.70	119.28	114.76
长期待摊费用摊销	148.39	279.79	241.41
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）	-50.15	-	-7.25
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	-	-	0.46
财务费用（收益以“－”号填列）	234.09	260.10	-517.39
投资损失（收益以“－”号填列）	-0.43	242.67	71.30
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-133.45	90.71	-157.38
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	88.45	206.62	218.53
存货的减少（增加以“－”号填列）	-2,611.53	-7,526.20	-2,298.99
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-7,325.90	-288.96	-972.76
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	335.99	2,259.21	-2,413.13
其他			697.18
经营活动产生的现金流量净额	-5,667.83	-203.60	-1,580.51
经营活动产生的现金流量净额与净利润差额	-8,058.15	-3,419.11	-3,455.25

上表可知，报告期内公司净利润持续增长，但经营活动产生的现金流量净额持续为负数，主要系存货增加以及经营性应收应付项目的变动所致。具体分析如下：

2022 年经营活动产生的现金流量净额为负，主要原因为：（1）2022 年公司

年产 3000 吨植物提取物技改项目建设，公司产能扩大，2022 年末存货较期初增加 2,298.99 万元导致经营活动现金流出；（2）公司 2021 年末现金及现金等价物余额为 214.93 万元，资金较为紧张，对于部分经常合作的供应商的款项于 2022 年结清，2022 年末经营性应付项目较期初减少 2,413.13 万元导致经营活动现金流出。

2023 年经营活动产生的现金流量净额为负，主要原因为：公司订单增加，库存商品、在产品等增长，同时公司主要产品原材料，如冷冻越橘果、黑加仑等植物天然原料的货源主要来自境外供应商，存在一定采购周期，为应对下游客户需求增长，公司增加上述原材料的备货。受此影响，2023 年末存货较期初增加 7,526.20 万元导致经营活动现金流出。

2024 年 1-5 月经营活动产生的现金流量净额为负，且与净利润差额增加，主要原因为：2024 年 1-5 月贸易产品鱼油的销售额大幅增长，公司与供应商舟山新诺佳生物工程有限责任公司的结算方式为“需方在签订合同后供方发货前 2 天内预付该次发货数量的 50%的货款，尾款货到需方后 30 天内一次性付款”，而公司与客户 INOVO 的信用期基本为 90 天，2024 年 1-5 月公司支付鱼油采购款 4,216.48 万元，而截至 2024 年 5 月末尚有 4,344.03 万元鱼油货款未收回，公司采购付款和销售收款的时间性差异导致 2024 年 1-5 月经营活动产生的现金流量净额进一步减少。

综上，公司经营活动现金流量净额持续为负、最近一期明显较低具备合理性。

（六）说明公司曾持有安徽玉健农业开发有限公司 60%股权，未对其实际控制的原因及合理性，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定

2017 年 1 月 6 日，安徽玉健农业开发有限公司（以下简称“安徽玉健”）成立，注册资本为 2,000 万元人民币，住所为安徽省临泉县滑集镇靳桥村民委员会闫庄西头 45 号，法定代表人为陈强，经营范围为银杏、国槐种植、销售、开发、中草药资源开发、经营、进出口业务。

截至 2020 年 5 月末，公司对安徽玉健的投资额合计 360 万元，安徽玉健的

股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	玉健有限	1,200	60%
2	李德龙	200	10%
3	王浩宇	200	10%
4	单德武	200	10%
5	陈强	200	10%
-	合计	2,000	100%

自安徽玉健设立以来，公司未对其实际控制，具体原因为：安徽玉健属于种植行业，主要项目为银杏的种植，与公司经营业务差异较大，因此公司仅对安徽玉健进行投资，安徽玉健的现场生产管理由其他四位个人股东负责。

根据《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》，合并财务报表的合并范围应以控制为基础予以确定。控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。公司无法利用表决权实际拥有对被投资方安徽玉健的权利，不满足《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》中关于控制的规定，具体表现如下：

序号	事项	公司实际情况	公司是否拥有对被投资方安徽玉健的权利
1	投资方能否任命或批准被投资方的关键管理人员	自安徽玉健设立以来，安徽玉健的现场生产管理由其他四位个人股东负责，玉健有限并未派驻管理人员参与实际经营。	不满足
2	投资方能否出于其自身利益决定或否决被投资方的重大交易	根据公司与四位个人股东签订的种植合作协议，2017-2019年度由四位个人股东共同与玉健有限合作经营，2020年度起由四位个人股东分别独立与玉健有限合作经营，现场管理运营分为四部分，由四位个人股东分别负责，玉健有限不予干涉。	不满足
3	投资方能否掌控被投资方董事会等类似权力机构成员的任命程序，或者从其他表决权持有人手中获得代理权	安徽玉健《公司章程》规定，公司不设董事会，设执行董事一人，执行董事为公司法定代表人。安徽玉健设立时执行董事为四位个人股东之一的陈强，玉健有限未掌控安徽玉健董事会等类似权力机构成员的任命程序。	不满足
4	投资方与被投资方的关键管理人员或董事	安徽玉健的关键管理人员和执行董事均为其他股东，与玉健有限不存在关联关系。	不满足

序号	事项	公司实际情况	公司是否拥有对被投资方安徽玉健的权利
	会等类似权力机构中的多数成员是否存在关联方关系		
5	特殊关系	安徽玉健的关键管理人员和执行董事均为其他股东，与玉健有限不存在特殊关系。	不满足

综上，公司虽曾持有安徽玉健 60%股权，但无法对安徽玉健实施控制，公司未将安徽玉健纳入合并报表范围的处理符合《企业会计准则》的规定。

（七）说明公司报告期各期借款的具体情况，包括但不限于借款方（是否均为银行）、期限、利率、到期时间、偿还安排，公司对外借款较大，是否具备充足偿债能力

1、2024 年 1-5 月公司借款情况

借款方	合同借款日期	合同约定还款日期	利率	贷款金额（万元）	偿还安排
浦发银行	2024/3/29	2025/3/29	3.30%	500.00	按期偿还
浦发银行	2024/4/8	2025/4/8	3.30%	1,000.00	按期偿还
浦发银行	2024/4/11	2025/4/11	3.30%	1,000.00	按期偿还
浦发银行	2024/1/17	2024/8/2	2.95%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2024/2/4	2024/9/30	2.95%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2024/2/7	2024/10/14	2.95%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2024/3/7	2024/12/20	2.95%	500.00	按期偿还
浦发银行	2024/3/12	2024/12/5	2.90%	600.00	已按期偿还
浦发银行	2024/3/15	2024/6/20	2.90%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2024/3/20	2025/1/8	2.90%	600.00	按期偿还
浦发银行	2024/4/15	2024/12/2	2.90%	550.00	已按期偿还
浦发银行	2024/4/18	2024/11/7	2.90%	550.00	已按期偿还
浦发银行	2024/4/23	2024/9/13	2.90%	590.00	已按期偿还
浦发银行	2024/5/7	2025/1/6	2.90%	1,000.00	按期偿还
浦发银行	2024/5/14	2024/11/5	2.90%	1,000.00	已按期偿还
浦发银行	2024/5/23	2024/11/14	2.90%	590.00	已按期偿还
浦发银行	2024/2/23	2024/8/23	贴现 1.93%	1,000.00	已按期偿还
浦发银行	2024/4/2	2024/10/2	贴现 1.65%	1,000.00	已按期偿还

借款方	合同借款日期	合同约定还款日期	利率	贷款金额 (万元)	偿还安排
浦发银行	2024/3/22	2025/3/17	3.00%	1,000.00	按期偿还
浦发银行	2024/4/25	2025/4/21	2.60%	1,000.00	按期偿还
浦发银行	2024/5/10	2025/5/6	2.60%	1,000.00	按期偿还
浦发银行	2024/5/15	2025/5/12	2.60%	1,000.00	按期偿还
建设银行	2024/1/23	2025/1/23	3.20%	400.00	已提前偿还
建设银行	2024/3/7	2024/7/5	贴现 2.25%	800.00	已按期偿还
建设银行	2024/3/26	2024/7/24	贴现 2.30%	800.00	已按期偿还
建设银行	2024/1/24	2025/1/17	2.50%	300.00	按期偿还
中信银行	2024/1/17	2024/8/22	2.95%	900.00	已按期偿还
北京银行	2024/1/8	2025/1/4	3.05%	500.00	已提前偿还
北京银行	2024/1/11	2025/1/10	3.05%	500.00	已提前偿还
工商银行	2024/3/6	2025/3/5	3.00%	500.00	按期偿还
兴业银行	2024/5/23	2025/5/22	2.87%	2,000.00	按期偿还

注：公司借款偿还安排情况统计至本问询函回复出具日。

2、2023 年公司借款情况

借款方	合同借款日期	合同约定还款日期	利率	贷款金额 (万元)	偿还安排
浦发银行	2023/6/14	2024/4/20	3.50%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2023/6/20	2024/4/1	3.50%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2023/11/21	2024/11/20	3.00%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2023/11/27	2024/11/26	3.00%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2023/6/2	2023/11/27	3.00%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2023/6/9	2023/12/6	3.00%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2023/8/3	2024/1/30	2.90%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2023/9/15	2024/3/13	2.90%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2023/11/29	2024/8/23	2.92%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2023/12/5	2024/9/20	2.95%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2023/5/23	2023/11/23	贴现 1.70%	850.00	已按期偿还
浦发银行	2023/8/9	2024/2/9	贴现 1.20%	1,000.00	已按期偿还
浦发银行	2023/3/2	2024/2/26	3.4075%	500.00	已按期偿还
农业银行	2023/5/8	2024/5/7	3.30%	500.00	已按期偿还

借款方	合同借款日期	合同约定还款日期	利率	贷款金额 (万元)	偿还安排
农业银行	2023/5/29	2024/5/19	3.40%	500.00	已按期偿还
农业银行	2023/6/13	2024/6/12	3.40%	500.00	已按期偿还
农业银行	2023/7/21	2024/7/19	3.30%	500.00	已按期偿还
交通银行	2023/2/27	2024/2/14	3.30%	500.00	已按期偿还
交通银行	2023/4/17	2024/4/12	3.10%	324.00	已按期偿还
交通银行	2023/9/27	2024/4/19	3.00%	676.00	已按期偿还
建设银行	2023/6/9	2024/6/9	3.40%	500.00	已按期偿还
建设银行	2023/7/24	2024/7/24	3.40%	500.00	已按期偿还
建设银行	2023/6/8	2023/12/7	贴现 2.00%	800.00	已按期偿还
建设银行	2023/7/25	2024/1/25	贴现 1.38%	1,000.00	已按期偿还
建设银行	2023/12/21	2024/12/13	2.80%	700.00	已按期偿还
宁波银行	2023/1/13	2024/8/12	3.50%	740.00	已按期偿还
中信银行	2023/9/7	2024/9/6	2.88%	1,062.85	已按期偿还
中信银行	2023/10/18	2024/10/16	2.85%	1,000.50	已按期偿还
北京银行	2023/10/23	2024/10/19	3.05%	500.00	已按期偿还
北京银行	2023/11/2	2024/11/1	3.05%	500.00	已按期偿还
北京银行	2023/12/1	2024/11/28	3.05%	500.00	已按期偿还
北京银行	2023/12/11	2024/12/10	3.05%	500.00	已按期偿还

注1：公司与宁波银行签订的最高额贷款合同，贷款总金额为740万元。自2023年1月13日起，分10笔发放，每月发放贷款74万元。每笔贷款还款期限为自贷款发放日起十个月后一次性偿还。

注2：公司借款偿还安排情况统计至本问询函回复出具日。

3、2022 年公司借款情况

借款方	合同借款日期	合同约定还款日期	利率	贷款金额 (万元)	偿还安排
浦发银行	2020/8/12	2027/8/12	4.65%	5,600.00	已按期偿还 5,000 万元
浦发银行	2022/5/20	2023/5/19	4.65%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2022/5/25	2023/5/24	4.65%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2022/6/2	2022/12/1	4.65%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2022/6/14	2023/6/13	4.65%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2022/6/20	2023/6/19	4.65%	990.00	已按期偿还
浦发银行	2022/8/18	2023/8/17	3.60%	500.00	已按期偿还
浦发银行	2022/8/24	2023/3/23	3.60%	900.00	已按期偿还

借款方	合同借款日期	合同约定还款日期	利率	贷款金额 (万元)	偿还安排
浦发银行	2022/9/7	2023/9/6	3.60%	700.00	已按期偿还
浦发银行	2021/11/15	2022/3/15	1.85%	99.00 万美元	已提前偿还
浦发银行	2021/11/29	2022/3/29	1.85%	75.00 万美元	已提前偿还
浦发银行	2021/12/20	2022/4/19	1.95%	50.00 万美元	已按期偿还
浦发银行	2022/1/13	2022/5/13	1.95%	90.00 万美元	已按期偿还
浦发银行	2022/2/28	2022/7/28	2.05%	50.00 万美元	已按期偿还
浦发银行	2022/3/21	2022/8/18	2.80%	50.00 万美元	已按期偿还
浦发银行	2022/6/21	2022/12/20	贴现 1.80%	1,086.00	已按期偿还
浦发银行	2022/8/12	2023/8/12	贴现 1.40%	1,000.00	已按期偿还
农业银行	2021/8/24	2022/2/19	0.90%	79.00 万美元	已提前偿还
农业银行	2021/12/27	2022/6/26	1.54%	75.00 万美元	已提前偿还
农业银行	2022/3/9	2022/9/8	1.98%	80.00 万美元	已提前偿还
农业银行	2022/3/30	2022/9/26	2.49%	179.90 万美元	已按期偿还
农业银行	2022/4/12	2023/4/11	4.15%	500.00	已按期偿还
农业银行	2022/4/25	2023/4/20	4.05%	660.00	已按期偿还
农业银行	2022/5/11	2023/5/10	4.15%	990.00	已提前偿还
农业银行	2022/12/9	2023/6/7	3.40%	990.00	已按期偿还
交通银行	2022/12/8	2023/12/5	3.50%	176.00	已提前偿还
建设银行	2022/12/9	2023/12/9	3.50%	500.00	已提前偿还

注1：包括报告期前未履行完毕的借款。

注2：公司借款偿还安排情况统计至本问询函回复出具日。

报告期内，公司不存在逾期偿还借款本金和利息的情形。截至报告期末，公司资产负债率为 63.17%，流动比率和速动比率分别为 1.31 倍和 0.78 倍，公司流动性状况较好，具备良好的偿债能力。

（八）中介机构核查程序及意见

1、核查程序

（1）获取公司销售费用明细表，计算销售费用率，进行分析，核查公司销售费用率是否合理。

（2）获取公司与销售佣金相关的凭证，分析销售佣金与公司销售情况是否

匹配。

(3) 访谈公司相关人员，了解公司主要研发项目的技术创新点，研发成果与公司现有产品生产经营的关系。

(4) 查阅公司纳税申报表，分析研发费用加计扣除情况与公司财务报表中研发费用列示的差异原因。

(5) 获取公司投资性房地产明细表，了解公司投资性房地产核算的具体内容及其具体会计处理。

(6) 通过安居客网站查询等方式，获取公司房屋出租租金的市场价格，分析公司租金是否公允。

(7) 访谈公司财务负责人，了解个人卡事项的具体情况、规范措施和期后情况。

(8) 获取公司投资和处置安徽玉健农业开发有限公司相关的协议、资金凭证，查询安徽玉健农业开发有限公司的基本信息，判断公司未将安徽玉健纳入合并报表范围的处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(9) 获取公司借款台账、相关借款合同，核查公司是否存在逾期还款等违约情形。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司已在公开转让说明书相应段落针对营业收入分析、毛利率分析、偿债能力指标分析、营运能力指标分析、现金流量分析进行了补充细化。

(2) 报告期内，公司销售费用与营业收入匹配；销售佣金与销售情况相匹配；公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果广泛应用于蔓越莓提取物、水飞蓟提取物、银杏叶提取物等主要产品中，对公司营业收入的贡献较大；公司研发费用率与同行业可比公司不存在明显差异；公司研发费用与加计扣除金额不存在重大差异。

(3) 公司投资性房地产核算公司对外出租的房屋建筑物，公司租金定价公

允。

(4) 报告期内，公司个人卡收款金额较小，公司已对个人卡收付款情况进行了规范，期后未再发生不规范行为。

(5) 公司报告期各期经营现金流量净额持续为负、最近一期明显较低具备合理性。

(6) 公司虽曾持有安徽玉健农业开发有限公司60%股权，但无法对其实施控制，公司未将安徽玉健农业开发有限公司纳入合并报表范围的处理符合《企业会计准则》的规定。

(7) 报告期内，公司不存在逾期偿还借款本金和利息的情形。公司流动性状况较好，具备良好的偿债能力。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、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，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、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需要补充说明的情况。

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 5 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月，无需补充披露、核查和更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

截至本问询函回复出具日，公司尚未向当地证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求，中介机构无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

（本页无正文，为宁波玉健健康科技股份有限公司《关于宁波玉健健康科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：


李 杲



宁波玉健健康科技股份有限公司

2024年12月19日

（本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于宁波玉健健康科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人： 唐蕾
唐 蕾

项目组成员： 孙秀利 冯雨
孙秀利 冯 雨

赵士博 柳泰川
赵士博 柳泰川

李爽 姜博强
李 爽 姜博强

