

证券代码：688026
转债代码：118010

证券简称：洁特生物
转债简称：洁特转债

公告编号：2025-043

广州洁特生物过滤股份有限公司

关于 2024 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

广州洁特生物过滤股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部出具的《关于广州洁特生物过滤股份有限公司的定期报告信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0242号），公司收到回函后高度重视，及时组织相关部门和中介机构就有关问题进行了认真分析与核查，现就相关问题具体恢复如下：

在本问询函相关问题的回复中，合计数与各分项数值相加之和可能存在尾数差异，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《广州洁特生物过滤股份有限公司 2024 年年度报告》一致。

鉴于公司回复内容中披露的部分信息涉及敏感信息，因此公司针对该部分内容进行豁免披露。

问题一、关于营业收入。

年报显示，2024 年公司实现营业收入 5.59 亿元，其中生物培养类收入 1.72 亿元，同比增长 9.08%，液体处理类收入 3.37 亿元，同比增长 22.64%。境外业务收入 3.51 亿元，占比 63%，同比增加 23.50%，毛利率 43.31%，高于境内业务的毛利率 37.54%，境外销售模式以 ODM 为主、经销和直销为辅。

请公司：（1）以表格形式列示不同类型产品的主要产品销售收入、销量、单价及同比变化情况，并结合同行业可比公司情况，分析生物培养类、液体处理类产品收入大幅增长的原因；（2）补充说明境内和境外、科研类和工业类、经销和直销各前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、主要销售产品、定价方式、销售收入、销售回款情况、是否存在关联关系、主要客户变动原因等；

(3) 境外收入与境外销售相关的第三方数据的验证及匹配情况，包括但不限于出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等；(4) 说明年审会计师对境外收入的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证与走访具体情况（包括函证比例、回函比例，走访形式、走访对象等）、针对未回函或回函不符合情况，会计师所履行的替代性程序及其有效性。

问题一回复：

一、以表格形式列示不同类型产品的主要产品销售收入、销量、单价及同比变化情况，并结合同行业可比公司情况，分析生物培养类、液体处理类产品收入大幅增长的原因；

1、公司 2024 年主要产品的销售收入、销量、单价及同比变化情况

(1) 公司 2024 年主要产品销售收入、销量、单价及同比变化情况如下：

单位：万元、万支、万个、元/支（个）

项目	细分	品名	2024 年				2023 年				销售额 增长
			销售额	占总收入比	销售量	单价	销售额	占总收入比	销售量	单价	
生物培养类	低值耗材	培养 A	4,685.01	8.39%	1,401.45	3.34	4,403.26	9.51%	1,331.69	3.31	281.75
		培养 B	4,420.92	7.91%	1,406.59	3.14	3,939.16	8.51%	1,251.33	3.15	481.76
		培养 C	2,442.10	4.37%	2,589.00	0.94	2,307.33	4.98%	2,406.02	0.96	134.77
		培养 D	854.06	1.53%	200.62	4.26	731.34	1.58%	172.35	4.24	122.72
	高值耗材	培养 E	1,462.85	2.62%	107.02	13.67	973.04	2.10%	75.64	12.86	489.81
		培养 F	756.03	1.35%	42.64	17.73	710.04	1.53%	43.55	16.30	45.99
		培养 G	523.10	0.94%	2.93	178.72	406.93	0.88%	2.25	180.58	116.17
	其他产品		2,027.66	3.63%	4,721.83	0.43	2,270.57	4.90%	5,158.42	0.44	-242.91
	合计		17,171.73	30.74%	10,472.08	1.64	15,741.67	33.99%	10,441.25	1.51	1,430.06
液体处理类	低值耗材	处理 A	10,710.47	19.17%	16,473.14	0.65	7,782.20	16.80%	12,099.77	0.64	2,928.27
		处理 B	7,350.20	13.16%	16,825.51	0.44	6,675.28	14.41%	14,990.06	0.45	674.92
		处理 C	1,685.18	3.02%	26,537.18	0.06	1,199.94	2.59%	24,232.02	0.05	485.24
		处理 D	2,454.03	4.39%	1,598.41	1.54	2,305.14	4.98%	1,545.50	1.49	148.89
	高值耗材	处理 E	2,712.10	4.85%	111.61	24.30	2,299.15	4.96%	93.12	24.69	412.95
		处理 F	513.78	0.92%	36.31	14.15	318.60	0.69%	24.05	13.25	195.18
		处理 G	1,092.34	1.96%	58.42	18.70	951.00	2.05%	51.49	18.47	141.34
	其他产品		7,132.71	12.77%	33,959.29	0.21	5,906.51	10.57%	32,036.95	0.18	1,226.20
	合计		33,650.81	60.24%	95,599.87	0.35	27,437.82	59.25%	85,072.96	0.32	6,212.99

注：仪器设备及其他类产品包含的产品种类繁多，且占总营业收入比较小，故未进行列

示

公司 2024 年主要产品销售收入较 2023 年增加了 7,643.05 万元。公司销售额增长的主要原因是行业内客户在 2023 年内充分消化前期因特殊社会环境大量囤积的产品库存，2024 年行业需求企稳向好，叠加 2024 年公司稳定部分产品价格，导致行业内客户在 2024 年内的采购量和采购单价均有所增加；另一方面，CGT（细胞与基因治疗）等新型医疗技术的突破以及其带来的研发需求也导致了生物实验耗材产品的市场需求增加。

（2）液体处理类产品是公司 2024 年营业收入增长的主要来源，其增加主要来自移液管产品

从公司产品结构来看，生物培养类产品的营业收入增加了 1,430.06 万元，液体处理类产品的营业收入增加了 6,212.99 万元，是公司 2024 年营业收入增长的主要来源。

公司液体处理类产品的营业收入增加主要来自移液管产品，该产品 2024 年营业收入较 2023 年增加了 2,928.27 万元，占公司液体处理类产品当年营业收入增加额的比重达到了 47.13%，占公司当年营业收入增加额的比重达到了 30.64%。2024 年公司移液管产品销售收入增长额前 10 的客户及销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年销售额	2023 年销售额	增长额	增长额占比
客户 1	851.39	-	851.39	29.07%
客户 2	632.16	249.53	382.63	13.07%
客户 3	1,066.23	771.38	294.86	10.07%
客户 4	315.77	22.58	293.20	10.01%
客户 5	1,205.34	965.22	240.13	8.20%
客户 6	470.50	238.36	232.14	7.93%
客户 7	218.94	56.66	162.28	5.54%
客户 8	174.58	84.61	89.97	3.07%
客户 9	138.29	50.82	87.47	2.99%
客户 10	127.04	50.71	76.33	2.61%
合计	5,200.25	2,489.84	2,710.40	92.56%

注：“增长额占比”为对应客户移液管销售增长额占移液管销售增长总额的比例

公司 2024 年移液管产品的销售收入增长幅度前 10 的客户均为海外客户，公

司移液管产品的收入增长主要系公司海外业务拓展顺利带来的结果。2023 年，国内因特殊社会环境导致对生物实验耗材的需求大幅回落。为了应对国内市场短期内的低谷，公司加大了对海外市场的开拓力度。2024 年，随着部分客户对公司产品以及供应商资质的认证完成，使得公司移液管产品的境外销售大幅增加，进而推动了公司营业收入的增加；此外，由于移液管产品相对简单，其试用和认证的周期也较短，因此公司移液管产品的销售业绩相较于公司其他产品更早出现显著增长。

（3）产品单价的增长原因主要为公司部分产品调涨以及液体处理类其他产品中高价值产品占比提升

在产品单价方面，公司 2024 年主要产品的平均销售单价较 2023 年提升了 5.99%，这主要是由于公司在 2024 年对部分产品进行调价以及公司液体处理类其他产品因高价值产品销售占比上升所导致的。

在公司的产品价格结构中，液体处理类其他产品在 2024 年内的单价较 2023 年提升了 13.92%，是公司 2024 年产品销售单价提升的主要原因之一，若不考虑液体处理类其他产品，公司 2024 年主要产品的平均销售价格较 2023 年的提升幅度将下降至 3.18%。

公司 2024 年液体处理类其他产品共实现销售额 7,132.71 万元，占公司同期营业收入的比重为 12.77%。在公司液体处理类其他产品的价格上涨一方面是由于公司 2024 年中部分高价值新产品实现了销售，如囊式过滤器销售单价为 102.07 元/个、离心管转移封闭系统的销售单价为 65.69 元/个等，相关高价值产品（单价在 5 元以上的产品）的价格显著高于公司主要产品 0.48 元/个的平均销售单价，且相关高价值产品在 2024 年实现销售收入达到了 1,408.84 万元，较 2023 年的 756.31 万元提升了 86.28%；另一方面，公司液体处理类其他产品中的培养液瓶、冻存管、低吸附吸头等主要产品在 2024 年内的销售价格进行了一次调涨，从而使得公司液体处理类其他产品的销售单价较 2023 年整体有所提升。公司 2024 年价格进行调涨的部分液体处理类其他产品具体情况如下：

单位：万元

产品名称	销售单价	销售价格变动	销售量	销售收入
处理类产品 1	0.17	13.33%	855.26	142.37

处理类产品 2	0.31	10.71%	2,945.44	917.11
处理类产品 3	8.08	11.29%	78.98	638.48
处理类产品 4	0.13	8.33%	9,963.49	1,313.66
处理类产品 5	4.11	6.48%	28.41	346.33
处理类产品 6	5.26	5.20%	85.96	452.05

除此以外，公司每年会根据市场需求和成本情况对公司产品进行调价。2024年，公司对除了液体处理类的其他产品以外共计多个品类的产品价格进行了调涨，价格的调节幅度在 3%至 5%之间，涨价产品的销售收入达到了 25,858.79 万元，占公司同期营业收入的比重达到了 59.19%，涨价产品占比较 2023 年提升了 2.16%，从而导致公司除液体处理类其他产品以外的主要产品销售价格较 2023 年提升了 3.37%。公司 2023 年及 2024 年涨价及未涨价产品的结构如下：

单位：万元

项目名称	销售收入	收入占比
涨价产品在 2024 年	25,858.79	59.19%
未涨价产品在 2024 年	17,821.40	40.79%
涨价产品在 2023 年	21,257.18	57.03%
未涨价产品在 2023 年	16,015.81	42.97%

注：收入占比的计算口径为对应产品/（主营业务收入-液体处理类其他产品），上表中未统计 2024 年新产品

综上所述，公司因在 2024 年对部分产品进行调价以及公司液体处理类其他产品中高价值产品销售占比上升，导致公司 2024 年主要产品的销售单价较 2023 年有所提升，从而进一步提升了公司 2024 年的销售收入。

（4）结论

公司 2024 年业绩增长主要来自液体处理类产品的销售增长。公司 2024 年液体处理类产品因海外市场拓展顺利，加之 2024 年行业内客户因特殊时期期间囤积的库存产品消耗殆尽，导致市场对公司液体处理类产品的需求量上升；同时，公司部分液体处理类产品在 2024 年对价格进行了调涨，且部分价值较高的新产品也在 2024 年实现了销售，从而推动了公司液体处理类产品的销售单价较 2023 年有所提高，上述因素共同推动了公司 2024 年销售收入的增长。

2、同行业可比公司收入的情况

2023 年及 2024 年，公司所属行业的同行业可比公司营业收入情况如下：

单位：万元

公司[注]	证券代码	项目	2024 年	2023 年	同比变动
安谱实验	832021	实验室耗材	25,729.32	23,631.56	8.88%
		试剂和标准品	30,793.75	26,932.72	14.34%
		实验室用仪器	1,927.39	1,249.49	54.25%
		小计	58,450.47	51,813.78	12.81%
硕华生命	874206	细胞培养类耗材	4,628.75	4,718.77	-1.91%
		体外诊断类耗材	3,509.01	3,095.44	13.36%
		微生物检测类耗材	1,218.36	872.79	39.59%
		生物样本库类耗材	1,132.96	1,137.32	-0.38%
		仪器	28.83	7.06	308.30%
		其他	227.90	298.78	-23.72%
		小计	10,745.82	10,130.16	6.08%
拱东医疗	605369	医疗检测类	46,692.80	34,678.15	34.65%
		血液收集类	29,005.71	28,615.21	1.36%
		采集类	19,012.51	15,038.86	26.42%
		药品包装类	4,670.87	5,951.34	-21.52%
		医用护理类	6,170.40	5,850.06	5.48%
		其他	4,466.31	5,427.42	-17.71%
		小计	110,018.60	95,561.04	15.13%
平均增长率					11.34%

注：数据均来源于上述公司年度报告数据。

由于同行业可比公司产品类型、产品结构及产品披露类别与公司存在差异，各公司各类型产品营业收入增长比例有所不同，但由上述信息可知，公司所处同行业可比公司在 2024 年内的业绩较 2023 年均有一定幅度的增长，平均增长比例为 11.34%，剔除试剂类、仪器类、采集类、护理类、包装类等与公司差异较大品类，其余品类的平均增长率为 15.70%，与公司生物培养类、液体处理类产品平均增长率 15.86%相差较小，增长趋势一致。

二、补充说明境内和境外、科研类和工业类、经销和直销各前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、主要销售产品、定价方式、销售收入、销售回款情况、是否存在关联关系、主要客户变动原因等；

1、境内前五大客户

2023 年及 2024 年境内前 5 大销售客户的具体情况如下：

单位：万元

年份	排序	客户名称	主要销售产品	定价方式	销售收入	销售回款
2024 年	1	客户 1.1	液体处理类、生物培养类	协议定价	964.12	964.12
	2	客户 1.2	液体处理类、生物培养类	协议定价	779.57	779.57
	3	客户 1.3	液体处理类、生物培养类	协议定价	658.80	658.80
	4	客户 1.4	液体处理类、生物培养类	协议定价	620.01	620.01
	5	客户 1.5	液体处理类、生物培养类	协议定价	575.69	575.69
	合计				3,598.19	3,598.19
2023 年	1	客户 1.1	液体处理类、生物培养类	协议定价	1,212.65	1,212.65
	2	客户 1.3	液体处理类、生物培养类	协议定价	708.57	708.57
	3	客户 1.2	液体处理类、生物培养类	协议定价	637.62	637.62
	4	客户 1.4	液体处理类、生物培养类	协议定价	537.45	537.45
	5	客户 1.6	液体处理类、生物培养类	协议定价	455.38	455.38
	合计				3,551.67	3,551.67

注：1、“协议定价”是指公司在综合考虑市场竞争情况和公司必要盈利之后，在产品生产成本的基础上增加一个必要的毛利率，并以此为基础与客户进行竞争性商业谈判后协商确定的销售价格；

2、销售回款金额为截至 2025 年 5 月 31 日的回款情况，下同。

如上表所示，公司 2023 年及 2024 年境内前五大客户无重大变化，新增第五大客户客户 1.5 自 2020 年始终与公司保持业务往来，公司近三年与该客户的业务规模保持稳定。公司 2024 年境内客户与公司均无关联关系，公司与境内客户主要通过协议定价的方式确定销售价格；截至 2024 年末，公司 2024 年境内前五大客户销售回款率达到了 72.58%，截至 2025 年 5 月 31 日公司境内前五大客户销售回款率已达 100%，回款情况良好。

2、境外前五大客户

2023 年及 2024 年境外前 5 大销售客户的具体情况如下：

单位：万元

年份	排序	客户名称	主要销售产品	定价方式	销售收入	销售回款
----	----	------	--------	------	------	------

2024 年	1	客户 2.1	液体处理类、生物培养类	招投标	10,668.44	10,602.69
	2	客户 2.2	液体处理类、生物培养类	协议定价	3,909.93	3,909.93
	3	客户 2.3	液体处理类、生物培养类	协议定价	3,581.63	3,086.19
	4	客户 2.4	液体处理类、生物培养类	协议定价	2,861.32	2,817.70
	5	客户 2.5	液体处理类、生物培养类	协议定价	958.99	958.99
	合计				21,980.31	21,375.50
2023 年	1	客户 2.1	液体处理类、生物培养类	招投标	9,403.89	9,403.89
	2	客户 2.3	液体处理类、生物培养类	协议定价	4,401.52	4,401.52
	3	客户 2.2	液体处理类、生物培养类	协议定价	3,162.50	3,162.50
	4	客户 2.4	液体处理类、生物培养类	协议定价	2,342.74	2,342.74
	5	客户 2.6	液体处理类	协议定价	992.97	992.97
	合计				20,303.62	20,303.62

如上表所示，公司 2023 年及 2024 年境外前五大客户无重大变化，新增第五大客户客户 2.5 自 2010 年始终与公司保持业务往来。2024 年，该客户与公司在原有产品的基础上，在储液槽、三角摇瓶等新产品上与公司开展了合作，使得其在 2024 年成为了公司第五大客户。公司 2024 年境外客户与公司均无关联关系，公司与境外客户主要通过公开招投标以及协议定价的方式确定销售价格。截至 2024 年末，公司 2024 年境外前五大客户销售回款率达到了 53.02%。公司 2024 年海外销售的回款率相对较低，主要是由于公司 2024 年海外销售的收款银行调整了其审核程序，导致公司海外业务的回款出现较大额度的挂账。截至 2025 年 5 月 31 日，公司前五大客户的回款率已经达到 97.25%。

3、工业类前五大客户

2023 年及 2024 年工业类前 5 大销售客户的具体情况如下：

单位：万元

年份	排序	客户名称	主要销售产品	定价方式	销售收入	销售回款
2024 年	1	客户 3.1	液体处理类、生物培养类	市场定价	320.93	320.93
	2	客户 3.2	液体处理类、生物培养类	市场定价	277.85	277.85
	3	客户 3.3	液体处理类、生物培养类	市场定价	205.63	153.52
	4	客户 3.4	液体处理类、生物培养类	市场定价	195.80	195.80

			类			
	5	客户 3.5	液体处理类、生物培养类	市场定价	175.65	175.65
	合计				1,175.86	1,123.75
2023 年	1	客户 3.1	液体处理类、生物培养类	市场定价	274.89	274.89
	2	客户 3.5	液体处理类、生物培养类	市场定价	151.98	151.98
	3	客户 3.2	液体处理类、生物培养类	市场定价	144.08	144.08
	4	客户 3.6	液体处理类	市场定价	123.47	123.47
	5	客户 3.7	液体处理类	市场定价	103.43	103.43
	合计				797.85	797.85

注：“市场定价”是指公司与客户共同以市场上已有的第三方竞争产品为参照价格确定的销售价格。

目前，公司对工业类客户的销售额相对较少，因此前五大客户变化相对较大。2024 年，公司工业类前五大客户新增了客户 3.3 以及客户 3.4。其中，客户 3.3 自 2022 年开始向公司采购生物培养类产品，2024 年内，该客户为避免公司因搬厂期间产能降低而选择提前下单囤积库存，导致其在 2024 年的采购量进入了公司工业类前五大客户；客户 3.4 自 2021 年起始终与公司开展业务合作，2024 年内因国产替代进程加速，该客户提高了对公司产品的采购量，使得其成为了公司 2024 年的前五大客户。截至 2024 年末，公司工业类前五大客户的回款比率为 70.61%，截至 2025 年 5 月 31 日，回款率已达 95.57%，回款情况良好；相关客户与公司均无关联关系。

4、科研类前五大客户

2023 年及 2024 年科研类前 5 大销售客户的具体情况如下：

单位：万元

年份	排序	客户名称	主要销售产品	定价方式	销售收入	销售回款
2024 年	1	客户 1.1	液体处理类、生物培养类	协议定价	964.12	964.12
	2	客户 4.1	液体处理类	协议定价	873.93	873.93
	3	客户 1.2	液体处理类	协议定价	779.57	779.57
	4	客户 1.3	液体处理类、生物培养类	协议定价	658.80	658.80
	5	客户 1.4	液体处理类、生物培养类	协议定价	620.01	620.01
	合计				3,896.43	3,896.43
2023 年	1	客户 1.1	液体处理类、生物培养类	协议定价	1,212.65	1,212.65
	2	客户 1.3	液体处理类、生物培养类	协议定价	708.57	708.57

			类			
	3	客户 1.2	液体处理类	协议定价	637.62	637.62
	4	客户 1.4	液体处理类、生物培养类	协议定价	537.45	537.45
	5	客户 1.6	液体处理类、生物培养类	协议定价	455.38	455.38
	合计				3,551.67	3,551.67

如上表所示，公司 2023 年及 2024 年科研类前五大客户无重大变化，新增第二大客户客户 4.1 系公司新开发客户：公司自 2022 年起开始与该客户接触，目前公司已基本通过该客户的供应商认证，并于 2024 年内开始批量为该客户供应液体处理类产品。公司 2024 年科研类客户与公司均无关联关系，公司与科研类客户主要通过协议定价的方式确定销售价格；截至 2024 年末，公司 2024 年科研类前五大客户销售回款率达到了 65.95%，截至 2025 年 5 月 31 日回款率已达 100%，回款情况良好。

5、直销类前五大客户

2023 年及 2024 年直销类前 5 大销售客户的具体情况如下：

单位：万元

年份	排序	客户名称	主要销售产品	定价方式	销售收入	销售回款
2024 年	1	客户 3.1	液体处理类、生物培养类	市场定价	320.93	320.93
	2	客户 3.2	液体处理类、生物培养类	市场定价	277.85	277.85
	3	客户 3.3	液体处理类、生物培养类	市场定价	205.63	153.52
	4	客户 3.4	液体处理类、生物培养类	市场定价	195.80	195.80
	5	客户 3.5	液体处理类、生物培养类	市场定价	175.65	175.65
	合计				1,175.86	1,123.75
2023 年	1	客户 3.1	液体处理类、生物培养类	市场定价	274.89	274.89
	2	客户 3.5	液体处理类、生物培养类	市场定价	151.98	151.98
	3	客户 3.2	液体处理类、生物培养类	市场定价	144.08	144.08
	4	客户 3.6	液体处理类	市场定价	123.47	123.47
	5	客户 3.7	液体处理类	市场定价	103.43	103.43
	合计				797.85	797.85

如上表所示，公司 2023 年及 2024 年直销类前五大客户与工业类前五大客户相同，相关分析及变化原因请参见“问题一、关于营业收入”之“（二）补充说

明境内和境外、科研类和工业类、经销和直销各前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、主要销售产品、定价方式、销售收入、销售回款情况、是否存在关联关系、主要客户变动原因等”之“3、工业类前五大客户”。

6、经销类前五大客户

2023 年及 2024 年经销类前 5 大销售客户的具体情况如下：

单位：万元

年份	排序	客户名称	主要销售产品	定价方式	销售收入	销售回款
2024 年	1	客户 1.1	液体处理类、生物培养类	协议定价	964.12	964.12
	2	客户 1.2	液体处理类	协议定价	779.57	779.57
	3	客户 1.3	液体处理类、生物培养类	协议定价	658.80	658.80
	4	客户 1.4	液体处理类、生物培养类	协议定价	620.01	620.01
	5	客户 1.5	液体处理类、生物培养类	协议定价	575.69	575.69
	合计				3,598.19	3,598.19
2023 年	1	客户 1.1	液体处理类、生物培养类	协议定价	1,212.65	1,212.65
	2	客户 1.3	液体处理类、生物培养类	协议定价	708.57	708.57
	3	客户 1.2	液体处理类	协议定价	637.62	637.62
	4	客户 1.4	液体处理类、生物培养类	协议定价	537.45	537.45
	5	客户 1.6	液体处理类、生物培养类	协议定价	455.38	455.38
	合计				3,551.67	3,551.67

如上表所示，公司 2023 年及 2024 年经销类前五大客户与境内前五大客户相同，相关分析及变化原因请参见“问题一、关于营业收入”之“（二）补充说明境内和境外、科研类和工业类、经销和直销各前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、主要销售产品、定价方式、销售收入、销售回款情况、是否存在关联关系、主要客户变动原因等”之“1、境内前五大客户”。

7、ODM 前五大客户

除了直销和经销以外，公司对外销售的产品主要系通过 ODM 的模式实现销售。2023 年及 2024 年 ODM 前 5 大销售客户的具体情况如下：

单位：万元

年份	排序	客户名称	主要销售产品	定价方式	销售收入	销售回款
2024 年	1	客户 2.1	液体处理类、生物培养类	招投标	10,668.44	10,602.69

	2	客户 2.2	液体处理类、生物培养类	协议定价	3,909.93	3,909.93
	3	客户 2.3	液体处理类、生物培养类	协议定价	3,581.63	3,086.19
	4	客户 2.4	液体处理类、生物培养类	协议定价	2,861.32	2,817.70
	5	客户 2.5	液体处理类、生物培养类	协议定价	958.99	958.99
	合计				21,980.31	21,375.50
2023 年	1	客户 2.1	液体处理类、生物培养类	招投标	9,403.89	9,403.89
	2	客户 2.3	液体处理类、生物培养类	协议定价	4,401.52	4,401.52
	3	客户 2.2	液体处理类、生物培养类	协议定价	3,162.50	3,162.50
	4	客户 2.4	液体处理类、生物培养类	协议定价	2,342.74	2,342.74
	5	客户 2.6	液体处理类	协议定价	992.97	992.97
	合计				20,303.62	20,303.62

如上表所示，公司 2023 年及 2024 年 ODM 前五大客户与境外前五大客户相同，相关分析及变化原因请参见“问题一、关于营业收入”之“（二）补充说明境内和境外、科研类和工业类、经销和直销各前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、主要销售产品、定价方式、销售收入、销售回款情况、是否存在关联关系、主要客户变动原因等”之“2、境外前五大客户”。

三、境外收入与境外销售相关的第三方数据的验证及匹配情况，包括但不限于出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等；

1、出口退税的匹配情况

公司 2024 年出口退税单证与公司当年境外营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
免抵退税申报表申报出口收入(a)	34,870.06
境外收入(b)	35,104.17
差异 (c=a-b)	-234.11
差异率(d=c/a)	-0.67%

如上表所示，2024 年度公司免抵退税申报表申报出口收入与境外收入差异率为-0.67%，差异较小，两者基本匹配，差异主要为收入确认时点与申报出口退税

的时间差异以及汇率差异。

2、外管局收汇数据与境外销售收入匹配情况

公司 2024 年外管局收汇数据与公司当年境外营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
外管局收汇数据（a）[注]	35,750.80
实际境外收入（b）	35,104.17
差异（c=a-b）	646.63
差异率（d=c/b）	1.84%

[注]外管局收汇数据为在国家外汇管理局数字外管平台下载的当期收到的出口货款金额，按照年平均人民币汇率中间价折算

如上表所示，公司 2024 年度外管局收汇数据与境外销售收入差异率为 1.84%，差异额较小。公司外管局收汇数据与境外收入差异的主要原因为公司收入确认的时点与外管局收汇数据统计的时点存在差异：外管局收汇数据以收汇为统计时点，公司以提单日确认出口销售收入。

3、中信保数据与境外销售收入匹配情况

2024 年度，公司主要的境外客户大多为知名跨国企业，公司与其交易的风险较低，在考虑成本的情况下，并未在中国出口信用保险公司购买保险，故无中信保相关数据可查。

4、全关通数据与境外销售收入匹配情况

鉴于公司无中信保相关数据可查，作为替代核查手段，公司从第三方软件全关通获取了数据进行核对（全关通信息网是中国海关律师网旗下网站）。公司 2024 年在中国海关律师网“全关通”查阅的报关数据与公司当年境外营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
报关数据对应的境外收入（a）[注]	35,154.52
实际境外收入（b）	35,104.17
差异（c=a-b）	50.35
差异率（d=c/b）	0.14%

[注]报关数据为第三方软件下载的海关出口额，按照年平均人民币汇率中间价折算

如上表所示，公司 2024 年度报关数据对应的境外收入与实际境外销售收入差

异率为 0.14%，差异额较小。

综上所述，公司 2024 年度境外收入数据与其他第三方查验数据的差异率较低，公司 2024 年度的境外销售收入真实有效。

四、说明年审会计师对境外收入的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证与走访具体情况（包括函证比例、回函比例，走访形式、走访对象等）、针对未回函或回函不符合情况，会计师所履行的替代性程序及其有效性。

公司本期年审会计师对境外主要客户进行函证，函证比例达 91.49%，回函比例 46.34%，针对回函不符合的情况，会计师核实差异原因并进行调节；针对未回函的情况，会计师实施替代程序，具体回函情况如下：

单位：万元

项 目	营业收入 (A)	发函金额 (B)	发函比例 (C=B/A)	已回函确认 金额 (D)	回函比例 (E=D/A)	回函及替代 测试比例
境外客户收入	35,104.17	32,115.81	91.49%	16,266.48	46.34%	91.49%

除函证以外，会计师同时对公司境外收入客户实施了细节测试，通过获取出口报关单、货运提单、发票等进行检查，检查收入金额 25,032.09 万元，检查比例 71.31%。

五、年审会计师核查程序及核查结论

1、核查程序

(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

(2) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

(3) 按月度、产品、客户等对营业收入和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明原因；

(4) 获取公司出口退税系统中的免抵退税出口额数据，并与境外销售收入金额进行对比；

(5) 获取第三方软件下载的海关出口额数据及外管局收汇数据，并与境外收入

金额进行对比；

(6) 实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认；

(7) 选取项目检查相关支持性文件，包括销售订单、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件，检查金额占 2024 年度境外收入金额的 71.31%；

(8) 结合应收账款函证，选取主要境外客户实施函证程序，对未回函的客户实施替代测试。

2、核查结论

经核查，我们认为：

生物培养类、液体处理类产品收入大幅增长主要系部分产品技术升级带动产品售价提升，另因本期生命科学制品销售呈现恢复性增长，且公司积极拓展海外客户订单，公司产品销售量增加，从而带动各类产品收入增长。境外收入与境外销售相关的第三方数据基本匹配，无较大差异。我们对境外收入的审计程序具有充分性及有效性。

问题二、关于成本和毛利率变动。

年报显示，本期生命科学制品综合毛利率 41.35%，与上年相比增加 9.38 个百分点，主要是公司在稳定产品价格的同时，通过大批量采购原材料、优化包辅材供应渠道、投入自动化设备提高生产效率、生产精细化管理及收入增加带来的规模化效应等因素所致。请公司：（1）结合成本构成因素，按照直接成本、直接人工、制造费用，分析生物培养类、液体处理类、仪器设备及其他类业务毛利率增加的原因，变动趋势与同行业可比公司是否一致；（2）说明生物培养类、液体处理类的产品生产量、销售量均增加，但营业成本中直接人工和制造费用同比下降的合理性；（3）说明自动化设备投入在资产端的体现情况，并结合公司目前的产能规模、产能利用率、产销率等，分析自动化设备投入与毛利率变动的匹配情况。

问题二回复：

一、结合成本构成因素，按照直接成本、直接人工、制造费用，分析生物培养类、液体处理类、仪器设备及其他类业务毛利率增加的原因，变动趋势与同行业可比公司是否一致；

公司 2024 年毛利率水平有较大幅度的上升，主要系公司通过引入自动化生产

工艺，使得公司在 2024 年度的生产效率得到较大幅度的提高；同时，公司 2024 年度业务规模较 2023 年有较大幅度增长，促使公司液体处理类产品的生产规模化效应得到充分发挥所致，具体分析如下：

1、公司毛利增长主要来自液体处理类产品

公司 2024 年的主要产品毛利及毛利率水平变动情况如下：

单位：万元

分产品名称	营业收入	营业成本	毛利	毛利率	营业收入变动	营业成本变动	毛利率变动
生物培养类	17,171.73	9,802.14	7,369.59	42.92%	9.08%	2.22%	3.83%
液体处理类	33,650.81	20,073.49	13,577.32	40.35%	22.64%	4.87%	10.11%
仪器设备及其他	2,259.68	1,254.54	1,005.14	44.48%	28.27%	-31.84%	48.96%
合计	53,082.23	31,130.16	21,952.07	41.35%	18.11%	1.83%	9.38%

如上表所示，公司各主要产品的毛利率水平较 2023 年均有一定程度的提升。其中，公司液体处理类产品在 2024 年的毛利水平达到了 13,577.32 万元，占公司当年主营业务毛利水平的比重达到了 61.85%，且公司该类产品的毛利率水平较 2023 年提高了 10.11%，是公司 2024 年整体毛利率水平上升的主要原因。

2、公司 2024 年度的产品销量显著上升的同时产品单位成本确有所下降

公司 2024 年及 2023 年主要产品的产品销量、产品单价及单位成本情况如下所示：

单位：万支、万个、元/支（个）

产品名称	2024 年			2023 年			同比增减		
	销量	单价	单位成本	销量	单价	单位成本	销量	单价	单位成本
生物培养类	10,472.08	1.64	0.94	10,441.25	1.51	0.92	0.30%	8.76%	1.92%
液体处理类	95,599.87	0.35	0.21	85,072.96	0.32	0.23	12.37%	9.14%	-6.68%
仪器设备及其他类	3,348.49	0.67	0.37	2,590.06	0.68	0.71	29.28%	-0.78%	-47.28%
合计	109,420.44	0.49	0.28	98,104.27	0.46	0.31	11.53%	5.90%	-8.71%

注：仪器设备及其他类产品包含小型实验仪器、试剂等，种类众多且毛利率差异较大，该行单位分别为：万元、万支/万个/万卷/万瓶/万套/万箱/万张/万次/万件/万台、元/支(个、卷、瓶、套、箱、张、次、件、台)等。

从单价上来看，公司 2024 年主要产品中，生物培养类产品和液体处理类产品的销售价格均较 2023 年有一定幅度的提升。这一方面是由于公司如过滤器等单价较高的新产品在 2024 年实现了销售；另一方面，公司在 2024 年对培养液瓶、冻

存管、低吸附吸头等部分销售额较高的产品销售价格进行了一次调涨，从而导致公司主要产品的销售单价有所提升。

从产品销量来看，公司液体处理类产品的海外销售市场开拓顺利，使得公司2024年液体处理类产品的销售量较由2023年提升了12.37%，同期公司液体处理类产品的产能利用率也因而提升了11.55%，从而使得公司规模化生产效应得以发挥，液体处理类每单位产品制造费用由2023年的0.09元减少至2024年的0.06元。公司2024年分产品成本构成情况如下所示：

单位：万元

分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
生物培养类营业成本构成	直接材料	5,078.64	51.81	4,627.70	48.26	9.74
	直接人工	1,046.03	10.67	1,058.56	11.04	-1.18
	制造费用	3,501.55	35.72	3,564.57	37.17	-1.77
	运费	175.92	1.79	338.61	3.53	-48.05
	小计	9,802.14	100.00	9,589.44	100.00	2.22
液体处理类营业成本构成	直接材料	11,802.44	58.80	8,889.21	46.44	32.77
	直接人工	1,817.58	9.05	2,222.03	11.61	-18.20
	制造费用	6,093.17	30.35	7,349.16	38.39	-17.09
	运费	360.30	1.79	681.74	3.56	-47.15
	小计	20,073.49	100.00	19,142.14	100.00	4.87
仪器设备及其他类营业成本	直接材料	716.60	57.12	566.23	30.77	26.56
	直接人工	118.45	9.44	269.13	14.62	-55.99
	制造费用	396.92	31.64	937.41	50.93	-57.66
	运费	22.57	1.80	67.71	3.68	-66.66
	小计	1,254.54	100.00	1,840.48	100.00	-31.84
	总计	31,130.16	/	30,572.06	/	1.83

从公司主要产品的成本结构来看，公司通过积极引入自动化生产流程以及降本增效措施，显著提高了公司的生产效率，使得单位员工的年产量由2023年的81.40万件提升到了2024年的99.29万件；同时，公司单位产品所耗费的人工由2023年的0.03694元下降至2024年的0.02666元，下降幅度达到了27.84%。

综上所述，公司因2024年液体处理类产品的产量和效率均因海外市场开展顺利而显著增加，从而提升了产能利用率，使得公司规模化生产效应得以发挥；同时，由于高价值新产品在2024年实现销售，以及部分销售额较高的产品在2024年价格调涨，使得公司主要产品的销售价格较2023年一定程度提升；最后，公司因积极引入自动化生产以及降本增效战略，使得公司的生产效率得以增加，减少了人工成本的投入，以上因素共同促使了公司2024年的毛利率水平较2023年有

一定程度的提升。

3、同行业企业的对比情况

公司与同行业可比公司的营业收入增长率、毛利率水平比较情况如下：

公司名称	证券代码	项目	2024 年	2023 年	主营业务
安谱实验	832021	营业收入同比增长	12.81%	2.18%	实验室耗材、试剂、仪器
		毛利率	39.56%	41.60%	
硕华生命	874206	营业收入同比增长	6.08%	-33.94%	细胞培养耗材及检测仪器
		毛利率	37.29%	34.05%	
拱东医疗	605369	营业收入同比增长	14.37%	-33.61%	医疗器械及低值医用耗材
		毛利率	32.79%	32.65%	
洁特生物		营业收入同比增长	20.63%	-24.06%	生命科学制品
		毛利率	41.41%	30.62%	

注：上述数据均来源于上述公司公开披露信息。

如上表所示，公司同行业可比公司在 2024 年的营业收入增长率均显著高于 2023 年的营业收入增长率，与公司的业务规模增长趋势一致，这主要是由于 2023 年在特殊时期结束后同行业企业的业务规模均出现了较大幅度的下滑，而 2024 年行业市场已经止跌企稳并逐步恢复。

在毛利率角度方面，同行业可比公司在 2023 年及 2024 年的毛利率水平变动不大，但洁特生物 2024 年的毛利率水平较 2023 年有较为显著的提高，这主要系公司通过引入自动化生产工艺，使得公司在 2024 年度的生产效率得到较大程度的提高；同时，公司 2024 年度业务规模较 2023 年有较大幅度增长，促使公司液体处理类产品的生产规模化效应得到充分发挥所致。

二、说明生物培养类、液体处理类的产品生产量、销售量均增加，但营业成本中直接人工和制造费用同比下降的合理性；

公司 2024 年生物培养类产品的产量、销量以及直接人工与制造费用与 2023 年相比无显著差异。公司 2024 年液体处理类产品在产量、销售量均增加的同时，营业成本中直接人工和制造费用同比下降主要是由于公司在相关产品的生产中引入了自动化生产工艺提高生产效率，同时相关产品在 2024 年产量和销量上升使得公司规模效应得以发挥所致。公司 2024 年分产品成本构成情况如下所示：

单位：万元

分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本	本期金额较上年同期变动比
-----	--------	------	-------------	--------	----------	--------------

					比例(%)	例(%)
生物培养类营业成本构成	直接材料	5,078.64	51.81	4,627.70	48.26	9.74
	直接人工	1,046.03	10.67	1,058.56	11.04	-1.18
	制造费用	3,501.55	35.72	3,564.57	37.17	-1.77
	运费	175.92	1.79	338.61	3.53	-48.05
	小计	9,802.14	100.00	9,589.44	100.00	2.22
液体处理类营业成本构成	直接材料	11,802.44	58.80	8,889.21	46.44	32.77
	直接人工	1,817.58	9.05	2,222.03	11.61	-18.20
	制造费用	6,093.17	30.35	7,349.16	38.39	-17.09
	运费	360.30	1.79	681.74	3.56	-47.15
	小计	20,073.49	100.00	19,142.14	100.00	4.87
仪器设备及其他类营业成本	直接材料	716.60	57.12	566.23	30.77	26.56
	直接人工	118.45	9.44	269.13	14.62	-55.99
	制造费用	396.92	31.64	937.41	50.93	-57.66
	运费	22.57	1.80	67.71	3.68	-66.66
	小计	1,254.54	100.00	1,840.48	100.00	-31.84
总计		31,130.16	/	30,572.06	/	1.83

公司生物培养类、液体处理类产品产销量情况如下表所示：

主要产品	单位	生产量	销售量	库存量	生产量比上年增减(%)	销售量比上年增减(%)	库存量比上年增减(%)
生物培养类	万支/万个	10,584.03	10,472.08	1,138.48	1.34	0.30	10.91
液体处理类	万支/万个	96,846.95	95,599.87	12,229.46	23.59	12.37	11.36

从上表可知，公司生物培养类的产品生产量 2024 年相比增加 1.34%、产品销售量同比增加 0.3%，营业成本中直接人工和制造费用同比下降 1.18%及 1.77%；公司生物培养类产品的产量、销量、直接人工及制造费用与 2023 年相比并无显著差异。

公司 2024 年液体处理类产品的直接人工和制造费用较 2023 年均有一定程度的下降，尤其制造费用较 2023 年减少了 1,255.99 万元，其在成本结构中的占比也较 2023 年下降了 8.04%。这一方面是由于公司实施了自动化产线升级改造提高了生产效率所致，同时在生产管理方面公司引入了降本增效激励方案，有力促进员工改善效率，提高产出；另一方面是公司 2024 年的业务规模较 2023 年有较大幅度的增长，公司液体处理类产品的产能利用率由 2023 年的 48.98%提升到了 2024 年的 60.53%，使得公司的生产规模化效应有较大幅度的提高。

三、说明自动化设备投入在资产端的体现情况，并结合公司目前的产能规模、产能利用率、产销率等，分析自动化设备投入与毛利率变动的匹配情况。

1、自动化设备投入在资产端的体现情况

公司对自动化产线的投入主要包括相关厂房建设、机器设备以及生产工具的采购和安装，相关投入在资产端的体现如下：

单位：万元

设备用途	备注说明	账面金额 (不含税)	截至 2024 年 12 月 31 日的账面余额
房屋建筑物	主要包括厂房的建设以及洁净化车间的装修。	8,329.97	8,119.35
机器设备	主要为生物培养类以及液体处理类产品的自动化生产设备。	2,284.89	2,082.59
生产工具	主要包括生产模具、生产车间及仓库内的智能仓储物流设备等。	1,354.90	887.37
合计		11,969.76	11,089.31

公司于 2021 年起开始实施自动化升级改造，由于本行业在国内无现有自动化产线模式可供借鉴，公司凭借多年积攒的生产经验，主动探索自动化升级改造方法。目前，公司主要采取引入配套辅助性设备对既有生产设备进行自动化生产改造的模式进行自动化改造，由于公司自动化改造需经多轮安装、调试、试运行等流程，相关设备转固进度较慢；截至本公告披露日，仍有部分自动化生产设备因处于调试中尚未转固。

2、公司毛利率水平与生产规模、产能利用率变动一致

公司 2024 年主要产品的生产规模、产能利用率、产销率以及毛利率情况具体如下：

单位：万支、万个

项目	指标	2024 年	2023 年
液体处理类	产量	96,846.95	78,362.85
	销量	95,599.87	85,072.96
	产能利用率	60.53%	48.98%
	产销率	98.71%	108.56%
	毛利率	40.35%	30.23%
生物培养类	产量	10,584.03	10,443.58
	销量	10,472.08	10,441.25
	产能利用率	75.60%	74.60%
	产销率	98.94%	99.98%
	毛利率	42.92%	39.08%

公司 2024 年的毛利增长主要来自液体处理类产品。如上表所示，随着公司对自动化产线的投入和建设，公司液体处理类产品的产能利用率从 2023 年的 48.98% 提升至 2024 年的 60.53%；同时，公司液体处理类产品的毛利率水平也较

2023 年提升了 10.11%，与产能利用率变动一致。

另一方面，公司液体处理类产品的产量也从 2023 年的 78,362.85 万支/个增加到了 2024 年的 96,846.95 万支/个，产量增幅达到了 23.59%，与液体处理类产品的毛利变动趋势一致。公司当年产量的增加以及自动化水平的提高，使得公司在大规模生产中的规模化效应得以发挥，进一步提高了公司产品的毛利水平。

四、年审会计师核查程序及核查结论

1、核查程序

(1) 获取公司收入成本明细表，了解公司产品的成本构成，分析毛利率变动原因及直接人工和制造费用同比下降的合理性；

(2) 获取同行业公司的营业成本、毛利率变化情况，分析公司毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致；

(3) 获取公司的自动化设备投入情况，结合产能规模、产能利用率、产销率通过对比变化情况来分析毛利率变动原因。

2、核查结论

经核查，我们认为：公司毛利率的变动趋势与同行业可比公司一致；营业成本中直接人工和制造费用同比下降具有合理性；自动化设备投入情况与毛利率变动趋势一致。

问题三、关于应收账款。

年报显示，公司 2024 年末应收账款账面余额 20,059.31 万元，累计计提坏账准备 1,212.31 万元，坏账计提比例为 6.04%。应收账款金额较上年增长 47.77%，高于营业收入增长速度。

请公司：（1）补充说明生物培养类、液体处理类、仪器设备及其他类业务的应收账款情况，公司应收账款增长幅度高于收入的原因及合理性；（2）补充说明应收账款前五大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、销售内容、金额、账龄、信用政策、期后回款情况、坏账准备计提情况等；（3）结合应收账款期后收回情况，未收回账款对应的客户及原因，说明坏账准备计提是否充分、审慎。

问题三回复：

一、补充说明生物培养类、液体处理类、仪器设备及其他类业务的应收账款情况，公司应收账款增长幅度高于收入的原因及合理性；

公司 2024 年应收账款增速超过收入主要是由于部分海外业务回款受收款银行对境外审核周期延长，导致公司大额国际回款长时间挂账所致；另一方面，公司由于原计划在 2025 年中期进行工厂搬迁，因此部分客户要求公司在搬厂前为其供应安全库存所需产品，使得公司在 2024 年末的应收账款有一定提高。

1、公司 2024 年应收账款主要来自液体处理类产品

公司 2024 年生物培养类、液体处理类、仪器设备及其他类业务的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	占比	销售额	占比
液体处理类	16,758.87	87.21%	33,650.81	63.39%
生物培养类	2,257.35	11.75%	17,171.73	32.35%
仪器设备及其他耗材类	201.00	1.04%	2,259.68	4.26%
合计	19,217.22	100.00%	53,082.23	100.00%

如上表所示，公司 2024 年的应收账款主要来自液体处理类产品，其在公司当年应收账款中的占比达到了 87.21%，且公司液体处理类产品的客户多为境外客户，公司液体处理类产品的销售收入中有 71.86%为海外销售收入。

2、公司应收账款增长幅度高于收入的原因及合理性

公司 2024 年应收账款增速超过收入主要是由于部分海外业务回款受收款银行对境外审核周期延长，导致公司大额国际回款长时间挂账所致。2024 年，公司来自海外业务的销售收入占公司当年销售收入的比重为 66.13%，由于国际政治形势等因素，公司在部分特殊地区的业务回款受阻，加上公司的国际回款收款行 2024 年第四季度改变审核方式，审核周期变长，大额国际回款长时间挂账，公司收到款项时间延长，导致期末应收余额有所增加。截至 2024 年 12 月 31 日公司存在 395.46 万美元（折合人民币约 2,842.69 万元）、37.19 万欧元（折合人民币约 279.84 万元）以及其他货币折合人民币 971.04 万元的挂账，前述挂账的应收账款余额大部分已在期后收回。截至 2025 年 5 月 31 日，公司在该回款账户上仍有 21.51 万美元、0.53 万欧元的回款流程仍在处理中。

另一方面，公司第四季度营业收入为 16,784.12 万元，占公司全年营业收入的比重达到了 30.04%。这主要是由于公司原计划于 2025 年中期进行工厂搬迁，为

了应对搬迁期间可能存在的产能不足问题，公司提前与各客户进行了沟通，在 2024 年四季度和 2025 年一季度提前为有需求的客户提供能保证其安全库存的产品供应，从而造成了公司在 2024 年末的应收账款发生较大幅度的增加。

二、补充说明应收账款前五大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、销售内容、金额、账龄、信用政策、期后回款情况、坏账准备计提情况等；

公司 2024 年应收账款前五大客户的具体情况如下：

单位：万元

单位名称	信用政策	销售内容	2024 年销售额	2024 年应收账款账面余额	账龄	应收账款坏账准备	期后 1-5 月回款情况
客户 1	收货后 75 天	液体处理类、生物培养类	10,668.44	4,978.54	1 年以内	248.93	4,912.80
客户 2	提单之日起 65 天	液体处理类、生物培养类	3,581.63	2,218.61	1 年以内	110.93	1,723.17
客户 3	收到提单后 30 天	液体处理类、生物培养类	2,861.32	1,668.16	1 年以内	83.41	1,624.54
客户 4	收货后 60 天	液体处理类、生物培养类	3,909.93	1,204.97	1 年以内	60.25	1,204.97
客户 5	收货后 60 天	液体处理类	873.93	475.67	1 年以内	23.78	475.67
合计			21,895.25	10,545.94	-	527.30	9,941.13

公司前五大客户的应收账款的账龄均在一年以内，前五大客户 2024 年应收账款账面余额为 10,545.94 万元，截至 2025 年 5 月 31 日，上述客户的期后回款金额占前五大客户 2024 年应收账款期末余额的 94.26%，回款比率较高。

三、结合应收账款期后收回情况，未收回账款对应的客户及原因，说明坏账准备计提是否充分、审慎。

1、应收账款期后收回情况

公司应收账款期末余额为 20,059.31 万元，2025 年 1-5 月回款金额为 17,109.15 万元，期末未回款金额 2,950.16 万元，期后回款金额占 2024 年应收账款期末余额的 85.29%，客户整体回款情况良好，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年
应收账款期末余额	20,059.31
期后 1-5 月回款金额	17,109.15

回款比例	85.29%
未回款金额	2,950.16

2、未收回账款主要系由于海外业务回款银行因审核程序变更，导致部分海外业务回款较晚

公司 2024 年未收回账款对应的客户及原因如下：

单位：万元

客户名称	应收账款年末余额	应收账款余额占比	2025 年 1-5 月回款金额	期后未回款金额	未回款原因
客户 1	2,218.61	11.06%	1,723.17	495.44	客户仍在付款流程中
客户 2	399.06	1.99%	37.43	361.62	收款银行审核流程调整导致挂账
客户 3	150.01	0.75%		150.01	对于款项支付情况存在争议
客户 4	110.11	0.55%	12.00	98.11	客户资金状况恶化[注 1]
客户 5	126.28	0.63%	42.13	84.15	客户仍在付款流程中
客户 6	80.35	0.40%		80.35	收款银行审核流程调整导致挂账
客户 7	77.90	0.39%		77.90	收款银行审核流程调整导致挂账
客户 8	87.76	0.44%	15.27	72.49	收款银行审核流程调整导致挂账
客户 9	4,978.54	24.82%	4,912.80	65.75	客户仍在付款流程中
客户 10	52.11	0.26%		52.11	客户仍在付款流程中
合计	8,280.73	41.29%	6,742.80	1,537.93	

注 1：该客户未回收账款账龄在 1 年以内，针对该客户未付货款，公司将通过司法诉讼的方式继续追回货款，目前，相关应收账款已全额计提坏账准备；

如上表所示，公司 2024 年尚未回收的应收账款主要系海外业务收款银行审核流程调整导致相关款项挂账所致；其次，部分客户因其付款流程相对较长，暂未能收回相应货款。该类客户属于长期合作客户，公司规模较大，经营情况较好，回款能力较强；部分客户存在因其现金状况恶化而回款困难的情形，公司已通过包括司法手段在内的多种途径继续催收货款，相关款项的金额较小，对公司的正常生产经营不存在重大不利影响。目前，公司已对相应的应收账款全额计提了坏账准备。

3、应收账款坏账准备计提充分、审慎

（1）公司应收账款按照坏账准备的计提比例充分

公司 2024 年应收账款按照账龄组合计提坏账准备的比例如下：

单位：元

账 龄	期末数		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1 年以内	195,488,618.98	9,774,430.95	5.00
1-2 年	1,812,081.98	362,416.40	20.00
2-3 年	2,612,420.49	1,306,210.45	50.00
3 年以上	399,325.01	399,325.01	100.00
小 计	200,312,446.46	11,842,382.81	5.91

公司 2024 年年末应收账款 1 年以内的账面余额为 195,488,618.98 元，占应收账款余额的比例为 97.59%，针对账龄 1-2 年、2-3 年及 3 年以上的应收账款，公司分别按 20%、50%及 100%的坏账比例计提，计提比例充分。

（2）应收账款的后续回收情况良好

截至 2025 年 5 月 31 日，公司 2024 年末的应收账款回收率已经达到 85.29%，回收情况良好，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年
应收账款期末余额	20,059.31
期后 1-5 月回款金额	17,109.15
回款比例	85.29%
未回款金额	2,950.16

（3）对于回收存在较大风险的应收账款已充分计提坏账准备

公司针对持续经营能力存疑、因合同纠纷、诉讼或仲裁导致收回存在重大不确定性、长期拖欠且有证据表明其无还款意愿或能力的应收款项，会单独进行减值测试，并考虑按 100%的计提比例进行计提坏账。报告期内，客户 1 的应收账款，由于长期未能收回且收回可能性很小，公司单独进行减值测试后全额计提了坏账，具体如下：

单位：元

单位名称	期末数		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
客户 1	280,672.66	280,672.66	100.00

综上所述，公司 2024 年应收账款按照账龄进行了充分计提，期后回款情况良好，对于部分回收存在困难的应收账款已进行了单独测试并充分计提了坏账准备；因此，公司的应收账款坏账准备计提充分、审慎。

四、年审会计师核查程序及核查结论

1、核查程序

(1) 获取公司客户应收账款期后回款明细表，与期后银行流水进行交叉比对，就未收回账款对应的客户及原因询问公司销售人员；

(2) 获取 2023 年和 2024 年公司对客户的信用政策，分析对比变化情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：

公司应收账款增长幅度高于收入主要系本期第一大客户与公司友好磋商后，公司将账期由 2023 年度的 60 天延长至 75 天，属于正常的业务要求，不存在放宽信用政策来换取收入的增加。另受境外回款银行审核时间变长影响，公司收到款项时间推迟，公司应收账款增长幅度高于收入具有合理性。客户应收账款未收回账款主要系信用期较长、敏感地区回款较慢以及客户付款流程较慢所致。期后客户整体回款情况较好，坏账准备计提充分。

问题四、关于存货。

年报显示，截至 2024 年末，公司存货余额 15,926.35 万元，较期初增长 41.32%，其中，原材料余额 10,600.95 万元，较期初增长 72.06%；库存商品余额 4,185.74 万元，较期初增长 4.95%；在产品期末余额 557.63 万元，较期初增长 117.78%；发出商品余额 582.02 万元，较期初下降 32.66%。公司 2024 年营业收入同比增加 20.63%，公司原材料跌价准备计提比例为 20.26%，同比下降 13.16 个百分点。

请公司：（1）列示原材料、在产品、库存商品、发出商品的具体构成、金额、库龄等；（2）存货增速高于营业收入且部分细分科目同比变化较大的原因；（3）存货跌价准备计提的方法，原材料跌价准备计提比例大幅下滑的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分。

问题四回复：

一、列示原材料、在产品、库存商品、发出商品的具体构成、金额、库龄等；
公司 2024 年存货结构具体情况如下：

单位：万元

存货类别	物料名称	期末余额	库龄
------	------	------	----

			1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	PP 料	5,060.59	5,057.41	3.18	
	口罩纳米纤维过滤膜	1,264.80			1,264.80
	GPPS 料	1,071.66	1,071.64		0.02
	滤膜	699.31	599.13	56.45	43.73
	N95 口罩材料	541.46			541.46
	HDPE 料	325.32	325.32		
	添加剂	60.64	60.64		
	涂胶空白卷纸	52.56	52.56		
	其他	1,524.61	1,054.33	164.00	306.28
	小 计	10,600.95	8,221.03	223.63	2,156.29
在产品	在制产品	557.63	531.66	3.67	22.30
	小 计	557.63	531.66	3.67	22.30
库存商品	液体处理类	1,998.06	1,922.11	63.51	12.45
	生物培养类	1,148.08	1,118.85	28.90	0.33
	防护用品类	380.08			380.08
	仪器设备及其他耗材类	659.52	157.62	270.97	230.92
	小 计	4,185.74	3,198.58	363.38	623.78
发出商品	液体处理类	394.55	394.55		
	生物培养类	156.17	156.17		
	仪器设备及其他耗材类	31.30	31.30		
	小 计	582.02	582.02		
合 计		15,926.35	12,533.29	590.68	2,802.37

由上表可知，公司存货主要以液体处理类、生物培养类、仪器设备及其他耗材类和防护用品类产品及其相关原材料、在制品为主。2024 年末存货库龄以 1 年以内为主，占比 78.70%。库龄 2 年以上的存货占比 17.60%，该部分存货主要系子公司拜费尔公司的口罩和一次性防护服等滞销货物，公司已对相应原材料及库存商品全额计提跌价准备。

二、存货增速高于营业收入且部分细分科目同比变化较大的原因；

1、原材料库存增长是存货增长的主要原因

公司 2024 年末的存货余额有较大幅度的上涨是由于原材料余额较 2023 年有较大幅度的上涨。公司 2024 年末存货变动情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年账面余额	2023 年账面余额	变动额
原材料	10,600.95	6,161.31	4,439.64
在产品	557.63	256.05	301.58
库存商品	4,185.74	3,988.15	197.59
发出商品	582.02	864.31	-282.29
合计	15,926.35	11,269.83	4,656.52

由上表可知，2024 年末存货较期初增加 4,656.52 万元，其中金额增加较大的主要是原材料，期末较期初增加 4,439.64 万元。原材料大额增长主要系公司 2024 年度实行战略备货所致。此外，由于公司计划于 2025 年中期实施工厂搬迁事宜，导致搬迁期间可能存在产能下降的情形，公司因此提前通知客户在 2025 年第一季度及以前尽早备货以保持其库存水平。2024 年下半年内，公司、客户均开展备货，导致公司 2024 年末在产品、库存商品均发生一定程度的增长。

2、对 PP 料的战略性采购和备货导致了原材料库存增加

公司 2024 年末主要原材料库存及年度变化情况如下：

原材料名称	期末余额 (万元)	期初余额 (万元)	期末数量 (千克)	较期初增加金额 (万元)	2024 年 采购单 价 (元)	2023 年 采购单 价 (元)	采购单 价变动 比例 (%)
PP 料	5,060.59	1,188.43	421.14	3,872.16	11.49	13.54	-15.17
GPPS 料	1,071.66	837.56	111.85	234.10	9.42	9.23	1.99
合 计	6,132.25	2,025.99	532.99	4,106.26	-	-	-

PP 料（聚丙烯）颗粒是生产的重要原材料之一。2023 年内，国际市场的 PP 料颗粒的价格波动较大。为平抑原材料价格波动的风险，公司于 2024 年 5 月与供应商进行战略谈判并以低于市场价 11.89% 的价格（以美元计价）向该供应商采购了 PP 料颗粒约 4,000 吨，该批采购材料已于 2024 年下半年陆续到货，2024 年内到货的原材料对应采购成本 616.88 万美元，折合人民币约 4,500 万元，从而

导致公司 2024 年末存货余额价格有较大幅度的上涨。此外，GPPS 料期末余额亦有小规模上涨，主要系公司为应对提前备货、第四季度订单而产生的常规采购。

综上所述，客户的提前备货以及公司对部分原材料的战略性采购储备导致公司 2024 年末的存货余额较 2023 年有较大幅度的增长。

三、存货跌价准备计提的方法，原材料跌价准备计提比例大幅下滑的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分。

1、公司主要存货及存货跌价准备具体情况

2024 年末、2023 年末、2022 年末公司主要存货及存货跌价准备具体情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	跌价比例	账面余额	存货跌价准备	跌价比例	账面余额	存货跌价准备	跌价比例
原材料	10,600.95	2,147.27	20.26%	6,161.31	2,508.95	40.72%	9,515.21	2,080.91	21.87%
在产品	557.63			256.05			334.65		
库存商品	4,185.74	797.08	19.04%	3,988.15	762.13	19.11%	4,673.15	529.37	11.33%
发出商品	582.02			864.31	0.61	0.07%	568.42		
合 计	15,926.35	2,944.35	18.49%	11,269.83	2,821.69	25.04%	15,091.42	2,610.28	17.30%

2、公司存货跌价准备的计提方法

公司存货跌价准备的计提方法如下：期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低计提或调整存货跌价准备。库存商品和发出商品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；相关估计按照现时市场条件以及以往售出类似商品的经验作出。

3、原材料跌价准备计提比例大幅下滑的原因及合理性

与 2023 年相比，存货跌价准备计提比例减少 6.55 个百分点，其中原材料跌价准备计提比例下降最为显著，达 20.47 个百分点，在产品、库存商品及发出商品跌价准备计提比例与 2023 年基本持平。本期原材料跌价准备计提比例下降显著

是由于本期对原材料 PP 料进行低价采购战略储备导致原材料库存增长所致，对该项材料已按存货的成本与可变现净值孰低原则进行减值测试，未发现可变现净值低于存货成本的情况。

4、公司存货跌价准备的具体计算过程及依据

公司存货主要为原材料、在产品、库存商品、发出商品，各类存货项目减值测试的具体计算过程及依据如下：

（1）原材料

原材料减值测试的具体过程及依据：原材料主要为根据在手销售订单、安全库存等生产活动所用，采购的原辅料、包材等，均为需要经过加工的材料存货。公司对该类材料库存的可变现净值进行核查判断，结合产品订单销售价格扣除完工时估计将要发生的成本、预计销售费用及税金后按照可变现净值与成本孰低计算存货跌价准备。期末根据在手订单进行采购的材料结合对应订单形成产品销售价格扣除预计完工所需成本及预计销售费用及税金后计算可变现净值；根据安全库存进行备货的材料为常用材料，考虑这部分材料对应生产出的产品期末销售价格及报价情况扣除预计完工所需成本及预计销售费用及税金后计算可变现净值。

2024 年末依据测试结果对原材料计提存货跌价准备 2,147.27 万元，公司原材料存货跌价准备计提充分，公司 2024 年原材料的前十大品类的跌价准备计算过程如下：

单位：万元

产品名称	结存金额	估计售价	减:将要发生的成本/销售费用及相关税费	可变现净值	跌价准备	计提原因
PP 料	5,060.59	5,147.73	-	5,147.73	-	-
口罩纳米纤维过滤膜	1,264.80	-	-	-	1,264.80	库龄两年以上呆滞存货
GPPS 料	1,071.66	1,045.92	-	1,045.92	25.74	根据期后价格波动趋势预计售价下降
滤膜	699.31	628.14	-	628.14	71.17	
N95 口罩材料	541.46	-	-	-	541.46	库龄两年以上呆滞存货
HDPE 料	325.32	325.38	-	-	-	-
添加剂	60.64	60.68	-	-	-	-
涂胶空白卷纸	52.56	84.97	-	-	-	-
PC 料	42.09	42.16	-	-	-	-

三牙冻存管 盖垫圈	37.51	37.51	-	-	-	-
合计	9,155.94	7,372.49	-	6,821.79	1,903.17	-

(2) 在产品

在产品减值测试的具体过程及依据：公司在产品为根据生产安排，将原材料投入生产后、尚未最后完工的产品。公司主要根据在产品对应订单的销售价格扣除完工时估计将要发生的成本、预计销售费用及税金后按照可变现净值与成本孰低计算存货跌价准备。

在产品跌价准备计提的充分性：2024 年末公司在产品均可继续生产并预计能够实现对外销售，公司按照成本与可变现净值进行减值测试未发现可变现净值低于存货成本的情况，公司在产品存货跌价准备计提充分，公司 2024 年在产品的前十大品类的跌价准备计算过程如下：

单位：万元

产品名称	规格	结存金额	估计售价	减:将要发生的 成本/销售费用 及相关税费	可变现净值	跌价准备	计提原因
防护用品类产品		380.08	-	-	-	380.08	库龄两年以上呆滞存货
一次性移液管	10ml, 有刻度,1/10ml,拉伸管嘴,橙色,双环印黑色,灭菌,单支(纸/塑),200支/箱	46.62	68.97	4.58	64.39	-	-
一次性细胞培养瓶	250ml,贴壁型,表面处理,滤膜盖,灭菌,5/包,100/箱	39.23	70.24	4.67	65.57	-	-
一次性移液管	10ml, 有刻度,1/10ml,橙色,灭菌,单支(纸/塑料),50支/包,200支/箱	39.19	49.65	3.3	46.35	-	-
一次性离心管	50ml,圆锥底,灭菌,25支/包,500支/箱	33.9	64.84	4.31	60.53	-	-
一次性移液管	5ml, 有刻度,1/10ml,蓝色,灭菌,单支(纸/塑料),200支/箱	33.66	68.05	4.52	63.53	-	-
纯水机	超纯水系统,一	31.42	-	-	-	31.42	库龄两年以

	级 水 二 级 水,20L/小时						上呆滞存货
离心机	D1016R,1 套/箱	31.41	-	-	-	31.41	库龄两年以上呆滞存货
一次性细胞培养板	24 孔,平底,贴壁型,纸袋,灭菌,1/包,200/箱	31.06	69.67	4.63	65.04	-	-
一次性离心管	15ml,圆锥底,无DNA/RNA, 无热源,灭菌,25支/包,500 支/箱	30.28	63.71	4.24	59.47	-	-
合计	-	696.85	455.13	30.25	424.88	442.91	-

（3）库存商品及发出商品

库存商品及发出商品减值测试的具体过程及依据：对于有在手订单对应的库存商品及发出商品，公司根据库存商品及发出商品对应的订单价格，并根据当年公司各产品年度销售费用率和收入与税费之比，确定扣除的销售费用及税费，计算相关存商品及发出商品的可变现净值。对于公司为保持安全库存而备货的库存商品，公司在期末根据同类产品的销售价格或客户报价单，在扣除销售费用率以及税费率后计算可变现净值

库存商品及发出商品跌价准备计提的充分性：2024 年末对库存商品可变现净值进行测试发现存在可变现净值低于存货成本的情况，依据测试结果对库存商品计提存货跌价准备 797.08 万元，对于发出商品按照成本与可变现净值进行减值测试，未发现可变现净值低于存货成本的情况，公司库存商品及发出商品存货跌价准备计提充分，公司 2024 年在产品的前十大品类的跌价准备计算过程如下：

单位：万元

产品名称	规格	结存金额	估计售价	减:将要发生的成本/销售费用及相关税费	可变现净值	跌价准备	计提原因
过滤片	#939+Foam Black,放干燥剂,20000 个 / 包,20000 个/箱	17.92	19.04	1.12	17.92	-	-
一次性离心管	50ml, 圆 锥 底 , 灭 菌,25 支/包,500 支/箱	13.44	25.54	1.70	23.84	-	-
一次性移液管	10ml,有刻度,拉伸管嘴,橙色,灭菌,单支 (纸 / 塑 料),50 支 / 包,200 支/内箱,4 内	12.84	19.79	1.32	18.47	-	-

	箱/外箱						
一次性移液管	5ml,有刻度,1/10ml,灭菌,蓝色,单支(纸/塑料),100支/袋,400支/箱	9.72	21.71	1.44	20.27	-	-
一次性移液管	25ml,有刻度,2/10ml,灭菌,红色,单支(纸/塑料),50支/袋,150支/箱	8.52	16.38	1.09	15.29	-	-
一次性移液管	10ml,有刻度,1/10ml,拉伸管嘴,灭菌,橙色,单支(纸/塑料),100支/袋,400支/箱	7.99	12.92	0.86	12.06	-	-
一次性离心管	15ml,圆锥底,无DNA/RNA,无热源,灭菌,25支/包,500支/箱	7.91	16.18	1.08	15.11	-	-
一次性针头过滤器	13mm,PTFE,0.45μm,白色,不灭菌,100个/包,1000个/箱	7.18	7.36	0.18	7.18	-	-
一次性细胞培养皿	10cm,贴壁生长,表面处理,灭菌(10块/袋,300块/箱)	6.72	9.72	0.65	9.08	-	-
一次性移液管	50ml,有刻度,5/10ml,灭菌,紫色,单支(纸/塑料),50支/袋,100支/箱	6.66	12.52	0.83	11.69	-	-
合计		98.90	161.16	10.27	150.91	-	-

四、年审会计师核查程序及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序

(1) 获取并查阅了原材料、在产品、库存商品和发出商品的具体构成及变动原因，分析了库龄情况，分析存货余额增长的原因；

(2) 了解公司备货策略，获取公司截至 2024 年末存货对应的在手订单；

(3) 获取存货呆滞、毁损、陈旧过时等相关资料，检查前期成本结转的完整与准确性；

(4) 对比同行业数据，分析存货周转天数是否合理，分析周转天数增加的原因及合理性；

(5) 了解公司关于存货减值的会计政策，复核并分析其计算过程、计算依据

的合理性，分析存货跌价准备计提的充分性。

2、检查结论

经核查，我们认为，公司存货增长原因具有合理性，对于存在呆滞、毁损、陈旧过时等情形的原材料及库存商品已全额计提减值，前期成本结转完整准确；存货周转天数处于合理水平，周转天数增加原因具有合理性；存货跌价准备计提充分合理。

问题五、关于其他。

（1）年报显示，公司可转债募投项目截至 2024 年末累计投入 1.13 亿元。其中，“生物实验室耗材产线升级智能制造项目”募集资金投入比例为 13.70%，“生物实验室耗材新产品研发项目”募集资金投入比例为 38.44%，请公司说明上述募投项目进展较慢的原因，以及是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定。（2）根据年报及前期公告，公司部分货币资金因诉讼财产保全被冻结，请公司补充说明未针对相关诉讼计提预计负债的合理性。

问题五回复：

一、年报显示，公司可转债募投项目截至 2024 年末累计投入 1.13 亿元。其中，“生物实验室耗材产线升级智能制造项目”募集资金投入比例为 13.70%，“生物实验室耗材新产品研发项目”募集资金投入比例为 38.44%，请公司说明上述募投项目进展较慢的原因，以及是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定。

1、募投项目资金使用进展情况

截至 2024 年末，公司可转债募集资金投资项目资金使用进展情况如下：

单位：万元

募集资金总额			43,249.15		报告期内投入募集资金总额			1,670.39	
变更用途的募集资金总额			/		已累计投入募集资金总额			11,332.53	
变更用途的募集资金总额比例			/						
投资项目	已变更项目，含部分变更	募集资金承诺投入金额	截至本期末累计投入金额	截至期末投入进度	项目达到预定可使用状态日期	本报告期实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化	
生物实验室耗材产线升级智能制造项目	是（增加实施主体和地点、调整计划竣工时间）	35,000.00	4,794.83	13.70%	2026 年 12 月	-	-	否	
生物实验室耗材	是（增加实施主体和地点、调整	4,000.00	1,537.70	38.44%	2025 年 12 月	-	-	否	

新产品研发项目	计划竣工时间)							
补充流动资金	否	5,000.00	5,000.00	100.00%	不适用	-	-	否
合计	-	44,000.00	11,332.53	25.76%	-	-	-	-

截至 2025 年 5 月 31 日，公司可转债募集资金已累计投入总额 16,551.10 万元，投入金额的进度为 37.62%。

2、公司前期募投项目进展较慢的原因

公司前期募投项目进展较慢，主要是由于自动化产线的建设和调整周期较长，以及新建厂房的施工建设及后续车间的洁净施工等工作周期较长所致。

(1) 自动化产线的建设和调整周期较长

公司自 2023 年开始推动建设主要产品的自动化生产线。作为国内同行业中最早一批引入自动化产线的企业，公司在自动化产线的建设和改造过程当中并没大量的技术及工程案例可供参考，公司需要自行设计、摸索和调整自动化改造的方案；同时，公司在自动化产线改造过程中所需使用的自动化生产设备也多为定制化非标产品，相关产品的设计、生产和调试也需要花费较长时间。

由于上述原因，公司目前“生物实验室耗材产线升级智能制造项目”的建设过程慢于预期。截至 2024 年末，仍只有“液体处理类产品”的自动化产线基本改造完成，而“生物培养类”及其他部分产品的产线改造仍处于建设过程中。

(2) 新建厂房的施工建设及后续车间的洁净施工等工作周期较长

为有效整合公司及下属子公司内部资源以更加合理地利用公司的技术、人才等优势，并更好地推进募投项目“生物实验室耗材产线升级智能制造项目”和“生物实验室耗材新产品研发项目”的实施，公司增加了全资子公司洁特生命科学（广州）有限公司（简称“洁特生命广州”）作为募投项目的实施主体，洁特生命广州位于广州市增城区经济技术开发区的场地作为实施地点，新增上述实施主体及实施地点经过公司 2023 年 4 月 26 日召开的第三届董事会第二十七次会议审议通过。

上述实施地点位于公司于 2022 年新购置地块，公司全资子公司洁特生命广州在该地块上新建厂房以便实施募投项目，由于该厂房的施工建设及后续车间的洁净施工等工作周期较长，故公司前期募投项目进展相对较为缓慢。

3、公司募投项目延期事项均履行了相关审议程序

2023年10月30日，公司召开第四届董事会第三次会议、第四届监事会第二次会议，审议通过了《关于可转债募投项目延期的议案》，同意公司对募投项目“生物实验室耗材产线升级智能制造项目”达到预计可使用状态的时间由原计划的2024年6月延长至2025年6月，募投项目“生物实验室耗材新产品研发项目”达到预计可使用状态的时间由原计划的2023年12月延长至2024年12月。

2024年12月30日，公司召开了第四届董事会第十六次会议、第四届监事会第九次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，由于洁特生命广州位于广州市增城区经济技术开发区的厂房主体需要完成建设以及相应的配套投入等方可投入项目运营，公司对募投项目“生物实验室耗材产线升级智能制造项目”达到预计可使用状态的时间延期至2026年12月，募投项目“生物实验室耗材新产品研发项目”达到预计可使用状态的时间延期至2025年12月。

4、公司符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定

公司的募集资金存放与实际使用严格按照有关规定及公司募集资金管理制度执行，公司对募集资金进行专户存储和专项使用，针对募投项目新增实施主体和实施地点以及延期等事项均按规定履行了相关审议程序，并按规定履行相关信息披露义务。公司募集资金使用情况与公司已披露情况一致，不存在变相改变募集资金用途和损害股东利益的情况，也不存在违规使用募集资金的情形。

二、根据年报及前期公告，公司部分货币资金因诉讼财产保全被冻结，请公司补充说明未针对相关诉讼计提预计负债的合理性。

截至2024年末，公司存在两笔金额分别为11,473,149.78元和9,800,000元的诉讼财产保全冻结资金，分别对应与深圳市合盛医疗科技有限公司（以下简称“合盛医疗”）的模具采购合同纠纷、与山东大荣新材料有限公司（以下简称“山东大荣”）买卖合同纠纷。

1、关于与合盛医疗的模具采购合同纠纷

因与合盛医疗的模具采购合同纠纷，公司于2022年8月向广州市黄埔区人民法院提起诉讼，诉讼请求为：①判令解除原被告签订的九份《模具采购合同》；②判令被告退还原告已经支付的货款共计10,340,829.00元；③判令被告赔偿原告损失共计644,911.00元；④本案诉讼费用由被告承担。合盛公司向法院提起反诉，反诉请求为：①判令公司向合盛公司支付双方签订的《模具采购合同》欠付已交付合同价款共计8,829,329.00元；②判令公司向合盛公司支付损失暂计

1,909,866.07 元[包含：公司应返还合盛公司 5 套模具的本金 1,511,500 元，以及逾期付款利息损失（以 1,511,500 元为本金，从 2022 年 10 月 8 日起按照 LPR 利率计算至返还 1,511,500 元之日止）]；③本案诉讼费用由公司承担。

2023 年 3 月，公司收到广州市黄埔区人民法院的《民事判决书》((2022)粤 0112 民初 28266 号)，判决结果如下：①解除公司与合盛医疗公司签订的合同编号为 CGB-202011-014、CGB-202011-025、CGB-202011-026、CGB-202011-027、CGB-202011-034、GCB-202011-019、GCB-202011-022、GCB-202012-011、CGB-202101-010 的九份《模具采购合同》；②合盛医疗公司应当在本判决生效后十日内向公司退还货款 10,340,829.00 元；③合盛医疗公司应当在本判决生效后十日内向公司赔偿损失（损失计算方法，详见判决文件）；④驳回合盛医疗公司的反诉讼请求。

2023 年 4 月 9 日，合盛医疗公司不服广州市黄埔区人民法院作出的《民事判决书》[(2022)粤 0112 民初 28266 号]，依法向广州市中级人民法院提起上诉，上诉请求：一是撤销判决书第一、二、三、四项，改判驳回公司全部诉讼请求，支持合盛医疗公司反诉请求或发回重审；二是判决一审、二审诉讼费、保全费由公司承担。2024 年 3 月 29 日，公司收到广州市中级人民法院下达的《民事裁定书》((2023)粤 01 民终 11288 号))，裁定结果为：①撤销广东省广州市黄埔区人民法院(2022)粤 0112 民初 28266 号民事判决；②本案发回广东省广州市黄埔区人民法院重审。2024 年 7 月 23 日，公司收到广州市黄埔区人民法院的《受理案件通知书》((2024)粤 0112 民初 9861 号)。

2024 年 9 月 27 日，公司收到合盛公司的《变更反诉请求申请书》[(2024)粤 0112 民初 9861 号]，合盛公司申请对合同纠纷发回重审一案的反诉请求予以变更，变更后的反诉请求如下：①对于公司已接收的 31 套模具，判令公司向合盛医疗支付剩余未支付的 8,829,329 元合同价款及逾期付款利息损失（以 8,829,329 元为本金，从 2022 年 8 月 31 日起按照 2022 年 8 月 31 日中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率的 1.5 倍计算，计算至未付合同价款实际清讫；损失暂计至 2024 年 8 月 29 日为 966,811.53 元）；②对于合盛医疗已生产但公司未接收的 5 套模具，判令公司履行合同义务接受模具，并向合盛医疗支付剩余未支付的 1,511,500 元合同价款及逾期付款利息损失（以 1,511,500 元为本金，从 2022 年 8 月 31 日起按照 2022 年 8 月 31 日中国人民银行授权全国银

行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率的 1.5 倍计算，计算至未付合同价款实际清讫；损失暂计至 2024 年 8 月 29 日为 165,509.25 元），以上两项暂小计为 11,473,149.78 元；③判令本案案件受理费、财产保全费等费用由公司承担。合盛医疗据此对公司资金 11,473,149.78 申请财产保全。

截至目前，关于本案公司仍存在 11,473,149.78 元资金冻结，该案件处于重审暂未开庭状态。由于法院在一审判决中已支持公司诉求，虽然目前处于重审状态，但该案件后续产生赔偿义务的可能性较小，因此未相应计提预计负债。

2、关于与山东大荣的买卖合同纠纷

因与山东大荣的买卖合同纠纷，涉及（2024）粤民申 2817 号案件与（2024）鲁 0321 民初 4013 号案件，其中拜费尔为（2024）粤民申 2817 号案件再审申请人（一审原告，二审上诉人、被上诉人），（2024）鲁 0321 民初 4013 号案件被告。（2024）粤民申 2817 号案件为拜费尔诉山东大荣，经一审、二审流程，法院终审判决山东大荣向拜费尔退还货款 7,962,686.40 元及资金占用利息损失（以 7,962,686.40 元为基数，自 2021 年 8 月 10 日至实际清偿之日止，按照同期全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率计付），后因山东大荣无可供执行财产，拜费尔追加大荣公司股东山东森荣新材料股份有限公司（以下简称“森荣公司”）、荣茂森、荣芳妃、荣伟杰为被执行人，并向法院申请对森荣公司价值 9,443,028.48 元财产进行查封、冻结、扣押保全。（2024）鲁 0321 民初 4013 号案件为山东大荣在未执行前期判决结果的情况下起诉拜费尔及公司，并申请财产保全，其诉讼材料中仅涉及双方合同纠纷的情况，没有说明山东大荣产品存在质量问题的事实。公司判断该案件不会产生赔偿义务，因此未相应计提预计负债。

截至目前，山东大荣已就前述两项诉讼案件与公司及拜费尔达成和解，签署《和解协议》并向拜费尔退回 6,470,000 元；山东省桓台县人民法院已于 2025 年 5 月 14 日就（2024）鲁 0321 民初 4013 号案件出具《民事裁定书》，准许山东大荣撤诉；广东省高级人民法院已于 2025 年 6 月 4 日就（2024）粤民申 2817 号案件出具《民事裁定书》，准许拜费尔、山东大荣撤回再审申请。山东大荣也正在向法院申请解除相应的财产保全 9,800,000 元。截至本公告披露日，该笔 9,800,000 元财产保全已解除冻结。

三、年审会计师核查程序及核查结论

1、核查程序

(1) 查阅公司募集资金管理制度，分析募集资金的使用是否符合募集资金管理制度；

(2) 获取公司募集资金投资项目投资明细台账，了解募集资金投资项目的募集资金投入进度；

(3) 获取并查阅募集资金专户的银行对账单；

(4) 询问公司管理层，了解募投项目进展缓慢的原因、投入进度是否符合计划；

(5) 获取了案件诉讼、仲裁相关资料，核实诉讼、仲裁案件进度，分析判断公司未计提预计负债的合理性；

(6) 就案件诉讼向经办律师进行了发函，了解经办律师对于诉讼案件结果的估计。

2、核查结论

经核查，我们认为：

公司增加了全资子公司洁特生命广州作为募投项目的实施主体项目，洁特生命广州在该地块上新建厂房以便实施募投项目，由于该厂房的施工建设及后续车间的洁净施工等工作周期较长，故公司前期募投项目进展相对较为缓慢，募集资金使用符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定；根据《企业会计准则》和公司相关会计政策，结合未决诉讼事项的进展情况，公司未计提预计负债的会计判断及相关会计处理具有合理性。

特此公告。

广州洁特生物过滤股份有限公司董事会

2025年7月5日