

关于河北橡一医药科技股份有限公司
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：中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号

二〇二五年九月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 7 月 14 日出具的《关于河北橡一医药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“审核问询函”）已收悉。橡一科技、民生证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及北京德恒律师事务所（以下简称“律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的审核问询进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见；涉及对《河北橡一医药科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）及其他相关申请文件进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函的要求进行了修改和补充。

如无特殊说明，本审核问询函回复中简称与《公开转让说明书》中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

项目	字体
审核问询函所列问题	黑体加粗
对审核问询函所列问题的回复	宋体（中文）、Times New Roman（西文）
涉及修改公开转让说明书等申请文件的内容	楷体加粗

在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

目录.....	2
一、关于收入真实性	3
二、关于采购与存货	69
三、关于固定资产与在建工程	104
四、关于公司控股股东与实际控制人	123
五、关于业务及其合规性	139
六、关于历史沿革	155
七、其他事项	166

一、关于收入真实性

根据申报文件，（1）2023 年、2024 年，公司分别实现营业收入 32,397.81 万元、35,683.88 万元，呈增长趋势，主要消费群体包括制药企业、医疗器械企业、其他药包材企业等。（2）公司客户集中度较低，前五大客户销售占比分别为 22.47%、25.93%；销售费用率分别为 2.55%、2.68%，规模较低，销售人员共计 29 人、占比 4.15%，人数较少。（3）公司主要销售模式为直销，部分采用贸易商销售，贸易商销售占比分别为 5.59%、8.06%。（4）公司境外销售占比分别为 30.89%、36.35%，较前次挂牌增长较多，公司通过聘请第三方拓展境外业务，公司存在向主要境外客户销售药用玻璃瓶等非公司产品的情况。（5）公司存在第三方回款，占比 4.94%、5.00%，其中，珠海市知汇进出口贸易有限公司替多家客户回款。

请公司：（1）按照制药企业、医疗器械企业、其他药包材企业，列示说明公司收入金额及占比、毛利率情况，不同客户毛利率、定价依据、信用政策等是否存在较大差异及原因。（2）结合公司原材料、产品平均价格波动及产能释放情况，说明收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、产品及订单情况；说明公司销售收入与下游行业景气度是否匹配，与可比公司经营业绩是否存在显著差异。（3）关于主要客户。①说明公司客户集中度较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；结合复购率、购买规模及购买频率的分布情况，说明公司销售的持续性、稳定性。②说明报告期内主要境内客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策；主要客户湖南乐福地医药包材科技有限公司破产重整对公司的影响情况。③结合公司销售人员具体分工、客户数量及分布情况，说明公司拓展客户的主要方式，客户相对分散的情况下销售人员较少的合理性，与同行业可比公司情况是否存在较大差异，公司是否具备独立的市场拓展能力。

（4）关于境外销售。①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况。②结合销售人员分工、境外客户的拓展方式，说明公司较前次挂牌境外销售大幅增长的合理性，列示公司聘请的主要居间服务商、对应的客户名称、销售规模、佣金金额、佣金比例，是否存在佣金比例明显异常、与公司存在关联关系或潜在关联关系的服务商。③列示说明主要境外客户情况，包括

但不限于名称、所属国家或地区、成立时间、经营规模、销售区域、销售产品类别、第三方回款方（如有）、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议。④列示说明境外应收账款规模及其占境外销售金额的比例，各期回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险。⑤说明公司多个境外客户通过珠海市知汇进出口贸易有限公司回款的原因及合理性，是否签署相关协议，销售是否真实；除此之外是否还存在其他多个客户通过同一第三方回款的情况，如有，说明具体情况。⑥结合公司境外应收账款的回款情况、已签订合同的实际执行情况，说明国际贸易政策对公司境外销售是否造成重大不利影响，必要时作重大事项提示。⑦说明公司销售费用中“出口业务保险费、辐照费”的具体核算内容，费用归集是否准确，出口业务保险费与公司境外销售收入是否匹配。（5）关于贸易商客户。①说明报告期内贸易商客户家数及其变动情况，公司与主要贸易商合作稳定性，各期主要贸易商的基本情况，是否存在实缴资本或参保人数较少、前员工设立或主要为公司服务的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务规模的匹配性。②说明贸易商客户与终端客户在销售合同条款、销售定价、回款周期、售后责任等方面的差异情况及原因，报告期各期主要贸易商的库存及终端销售情况。（6）关于收入确认。①补充披露公司境内销售收入确认的具体依据，并说明是否经客户验收，与合同约定的交付条款是否匹配。②根据国际贸易术语，补充披露公司境外销售收入确认具体依据及时点，控制权是否已经转移，收入确认时点及金额是否谨慎。③说明公司销售药用玻璃瓶等非公司产品的收入规模及对应占比，收入确认方式是总额法还是净额法，是否符合《企业会计准则》的规定，模拟测算对公司业绩的影响情况。（7）结合下游市场规模、行业发展趋势、竞争格局、业务拓展能力、技术门槛、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性；说明公司是否生产并销售覆膜胶塞，公司产品的核心竞争力，是否存在技术落后的风险。

请主办券商、会计师、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售发表明确意见。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，发表明确意见。（2）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明境外客户）及供应商的走

访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，说明对第三方回款的核查程序、比例及结论，并对报告期内收入真实、准确、完整发表明确意见。

【回复】

（一）按照制药企业、医疗器械企业、其他药包材企业，列示说明公司收入金额及占比、毛利率情况，不同客户毛利率、定价依据、信用政策等是否存在较大差异及原因

报告期内，公司的销售模式主要分为直销模式和贸易模式。贸易模式下公司的客户为贸易商，直销模式下公司的客户主要为制药企业、医疗器械企业、其他药包材企业等。报告期内，公司直销模式下，按照制药企业、医疗器械企业、其他药包材企业分类，对应的主营业务收入金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

客户类型	2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
制药企业	14,637.33	46.30%	32.42%	13,092.87	43.67%	28.91%
其他药包材企业	7,552.14	23.89%	34.68%	7,695.59	25.67%	31.65%
医疗器械企业	5,768.32	18.24%	26.24%	5,611.40	18.71%	25.88%
合计	27,957.79	88.43%	-	26,399.86	88.05%	-

报告期内，公司来自于制药企业的收入占公司直销模式下收入的比重分别为 43.67%和 46.30%，来自于其他药包材企业的收入占公司直销模式下收入的比重分别为 25.67%和 23.89%，来自于医疗器械企业的收入占公司直销模式下收入的比重分别为 18.71%和 18.24%，收入占比情况相对稳定。

报告期内，直销模式下，公司来自于制药企业客户分产品的主营业务收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年度			2023 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
丁基胶塞	9,112.64	6,265.28	31.25%	8,893.99	6,466.94	27.29%
医塑制品	3,106.97	1,897.64	38.92%	2,160.79	1,425.37	34.03%
其他产品	2,417.72	1,729.21	28.48%	2,038.09	1,415.98	30.52%

产品类别	2024 年度			2023 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
总计	14,637.33	9,892.12	32.42%	13,092.87	9,308.29	28.91%

报告期内，直销模式下，公司销售给制药企业的产品主要以丁基胶塞和医塑制品为主，占比分别为 84.43%和 83.48%。公司来自于制药企业客户的毛利率分别为 28.91%和 32.42%，略有上升，主要系丁基胶塞和医塑制品对应的毛利率升高所致。丁基胶塞毛利率的上升，主要是来源于输液胶塞和冻干胶塞的销售占比提高，由于输液胶塞和冻干胶塞具有相对更高的技术和工艺要求，毛利率因此相对较高。冻干胶塞主要用于冷冻干燥工艺制备的药物（如疫苗、蛋白质类药物），其胶塞结构相较其他胶塞更为复杂，脚部设计更长且会有两个或多个脚部分叉，且其需要适应冻干过程中的低温（-40℃~-80℃）和真空环境，防止胶塞硬化、漏气或变形，而且对胶塞本身的含水量有较高的要求，在生产工艺和配方设计上难度相对更大。输液胶塞由于接触的均为治疗性药品，而且是在输液瓶里长期接触，对胶塞的相容性要求会更高，技术难度也相对较高，因此冻干胶塞和输液胶塞的毛利率水平相对较高。医塑制品毛利率的上升，一方面是由于高毛利组合盖产品的销售占比提高；另一方面是医塑制品的主要原材料塑料粒子的市场采购价格在 2024 年有所下降，同时，医塑制品的产量 2024 年有所上升，规模效应使得单位人工和单位制费与 2023 年相比也有所下降，因此医塑制品 2024 年毛利率较 2023 年有所上升。

报告期内，直销模式下，公司来自于其他药包材企业客户的主营业务收入中，对应的产品主要是 PP 垫片和丁基胶塞，占比在 99%以上，上述两类产品对应的主营业务收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年度			2023 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
PP 垫片	5,532.54	3,722.73	32.71%	5,009.09	3,553.56	29.06%
丁基胶塞	2,018.12	1,208.35	40.13%	2,684.68	1,703.74	36.54%
总计	7,550.66	4,931.08	34.69%	7,693.76	5,257.29	31.67%

报告期内，直销模式下，公司来自于其他药包材企业客户的毛利率分别为 31.65%和 34.68%，有所上升，主要系 PP 垫片和丁基胶塞产品的毛利率升高所致。PP 垫片产品毛利率的上升，主要是由于高毛利率垫片产品销售占比的提高；同

时由于公司 PP 垫片的产量在 2024 年有所上升,规模效应使得单位制造费用等固定成本有所下降,因此 PP 垫片 2024 年毛利率较 2023 年有所上升。丁基胶塞毛利率的上升主要系公司改变了销售策略,针对口服液胶塞等低毛利产品,缩减其生产和销售规模,销售收入下降了一半以上,重点推广输液胶塞、丁基胶圈等高毛利产品的销售。该销售策略使得公司 2024 年度丁基胶塞产品的销售收入较 2023 年度有所下滑,但平均单价和毛利率均有所上升,帮助公司可以集中有限的资源进行最优化的配置。

报告期内,直销模式下,公司销售给医疗器械企业的产品主要以采血胶塞和 PET 试管为主,占比在 80%以上,来自于医疗器械企业客户的毛利率分别为 25.88% 和 26.24%,毛利率水平保持基本稳定。

报告期内,公司对制药企业、其他药包材企业、医疗器械企业等不同性质客户的毛利率存在差异,其中来源于制药企业和其他药包材企业客户的毛利率在 30%左右上下浮动,而来源于医疗器械企业客户的毛利率相对较低,主要是医疗器械企业客户的采购以采血胶塞和 PET 试管产品为主,整体技术难度不高,市场竞争较为激烈,因此毛利率相对较低。另外,由于公司与不同客户间的毛利率还会受到双方合作历史、采购规模、产品类别及具体规格、市场供求关系、原材料价格等多种因素的综合影响,因此公司对制药企业、其他药包材企业、医疗器械企业等不同性质客户的毛利率存在一定的差异。公司针对不同类型客户的定价依据不存在差异,均以成本加成定价原则为基础,综合考虑产品的市场供需情况、采购规模等因素与客户协商确定。公司针对不同类型客户的信用政策不存在显著差异,通常根据双方的合作历史、客户类型及实力、客户的采购规模等与客户协商确定,报告期内,公司给予主要客户的信用期以 60-90 天为主。

(二) 结合公司原材料、产品平均价格波动及产能释放情况,说明收入增长的原因及合理性,带动收入增长的客户、产品及订单情况;说明公司销售收入与下游行业景气度是否匹配,与可比公司经营业绩是否存在显著差异

1、结合公司原材料、产品平均价格波动及产能释放情况,说明收入增长的原因及合理性,带动收入增长的客户、产品及订单情况

报告期内,公司的主要原材料包括卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶、煅烧高岭

土、塑料粒子等，上述主要原材料的采购金额及平均采购价格情况如下所示：

单位：万元；元/公斤

原材料	2024 年度		2023 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
卤化丁基橡胶	4,590.81	15.93	4,899.17	15.84
异戊二烯橡胶	2,455.96	13.35	2,151.57	12.69
煅烧高岭土	612.58	2.45	622.41	2.34
塑料粒子	1,350.08	8.13	1,242.58	8.51

如上表所示，公司最主要的原材料卤化丁基橡胶在报告期内的平均采购价格分别为 15.84 元/公斤和 15.93 元/公斤，保持基本稳定。异戊二烯橡胶、煅烧高岭土的平均采购价格 2024 年较 2023 年上涨约 5%左右，塑料粒子的平均采购价格 2024 年较 2023 年下降约 5%左右，均在原材料价格的正常波动范围之内。综上，报告期内，公司的主要原材料平均采购价格相对稳定，维持在合理区间，为公司收入的增长提供了坚实的支撑。

报告期内，公司营业收入分别为 32,397.81 万元和 35,683.88 万元，主要来源于丁基胶塞、PP 垫片、医塑制品等产品收入，上述产品的平均价格波动情况如下：

单位：万元；元/万只

产品名称	2024 年度			2023 年度	
	金额	平均单价	价格变动	金额	平均单价
丁基胶塞	18,425.21	556.79	13.81%	18,011.58	489.21
PP 垫片	7,283.26	283.34	-1.33%	6,794.94	287.16
医塑制品	4,592.85	1,138.92	7.36%	3,477.95	1,060.88

如上表所示，报告期内，公司主要产品丁基胶塞的平均单价分别为 489.21 元/万只和 556.79 元/万只，上涨 13.81%，主要系公司输液胶塞和冻干胶塞的销售占比提高，由于输液胶塞和冻干胶塞具有相对更高的技术和工艺要求，因此产品价格相对较高；报告期内，公司主要产品 PP 垫片的平均单价分别为 287.16 元/万只和 283.34 元/万只，价格保持相对稳定；报告期内，公司主要产品医塑制品的平均单价分别为 1,060.88 元/万只和 1,138.92 元/万只，上涨 7.36%，主要系公司组合盖产品销售规模提升，且由于公司组合盖产品主要面向境外客户，因此平均单价有所提升。综上，公司产品结构的变化使得高单价产品占比上升，保证了

收入的增长。

报告期内，公司丁基胶塞和 PP 垫片的产能、产量及产能利用率情况如下：

单位：万只

期间	产品类别	产量	产能	产能利用率
2024 年	丁基胶塞	341,898.70	708,293.59	87.29%
	PP 垫片	276,405.64		
	合计	618,304.34		
2023 年	丁基胶塞	399,958.59	708,293.59	94.30%
	PP 垫片	267,939.57		
	合计	667,898.16		

注：公司药用合成聚异戊二烯垫片产品与丁基胶塞产品的生产流程较为一致，生产线共用，因此合并计算产能。

报告期内，公司丁基胶塞产量虽然有所下降，但对应的产品收入有所上涨，主要系公司主动缩减低附加值、低单价如口服液类产品的生产和销售，同时扩大高单价、高附加值产品如输液胶塞和冻干胶塞的生产与销售；公司 PP 垫片产品客户需求增加，因此产量也有所增加，与其收入的增长变动方向一致。

2024 年，带动公司收入增长的客户、产品及实际执行订单情况如下：

单位：万元

客户名称	产品	2024 年金额	2023 年金额	销售增长额
PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI	丁基胶塞、药用玻璃瓶等	2,319.98	1,742.26	577.72
Shahid Ghazi Pharmaceutical Co	组合盖（医塑制品）	513.76	25.06	488.70
PT SATORIA ANEKA INDUSTRI	组合盖（医塑制品）	1,972.10	1,509.08	463.02
PT SANBE FARMA	组合盖（医塑制品）、预灌封丁基胶塞	460.28	35.99	424.29
山东奥赛特医疗器械有限公司	丁基胶塞、PET 试管（医塑制品）	426.41	20.78	405.63
石家庄四药有限公司	PP 垫片	446.99	63.11	383.88
乐福地	PP 垫片	1,330.18	953.83	376.35
合计	-	7,469.71	4,350.11	3,119.59
营业收入	-	35,683.88	32,397.81	3,286.07

注：PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI 包括 PT BERNOFARM 和 PT ADYA ARTHA ABADI；Shahid Ghazi Pharmaceutical Co 包括 Shahid Ghazi Pharmaceutical Co 和 DAROOSAZI SHAHID GHAZI CO.；乐福地包括湖南乐福地医药包材科技有限公司和山东乐福地医药包材有限公司

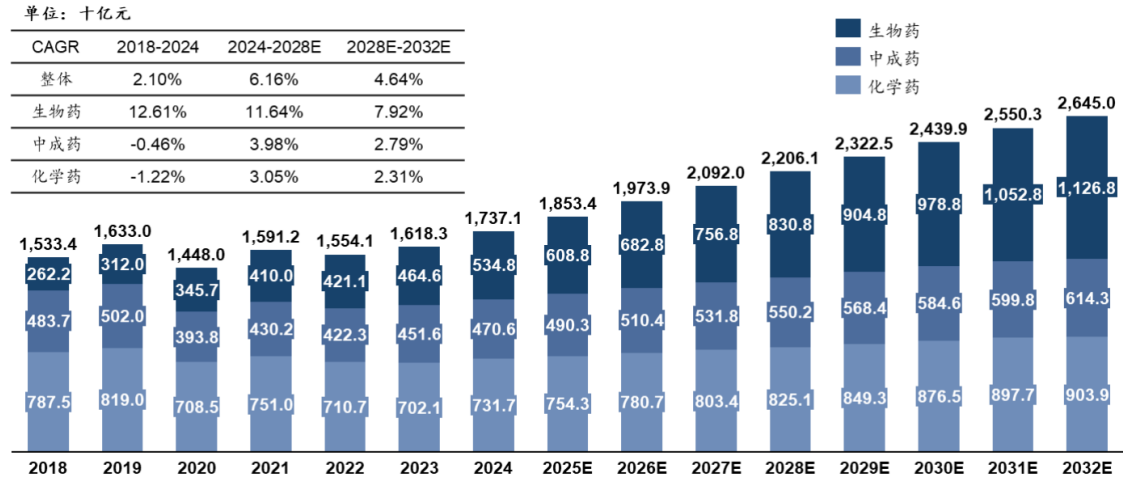
2024 年，带动公司收入增长的客户主要为 PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI、Shahid Ghazi Pharmaceutical Co、PT SATORIA ANEKA INDUSTRI、PT SANBE FARMA、山东奥赛特医疗器械有限公司、石家庄四药有限公司、乐福地等，对应的产品主要系丁基胶塞、药用玻璃瓶、组合盖、PP 垫片等，且增长以境外客户收入增长为主，主要得益于公司在境外市场开拓方面积累了丰富的经验，在印尼、伊朗等地区树立了良好的口碑，当地客户认可度提高，对境外市场的开拓力度不断加强。

2、说明公司销售收入与下游行业景气度是否匹配，与可比公司经营业绩是否存在显著差异

（1）说明公司销售收入与下游行业景气度是否匹配

报告期内，公司营业收入分别为 32,397.81 万元和 35,683.88 万元，增幅为 10.14%，与国内及全球医药行业的不断发展密不可分。中国医药市场主要由化学药、生物药以及中成药三个板块构成。在中国人口老龄化、医疗卫生支出增加和医疗鼓励政策等市场因素高速推动下，中国医药市场保持着快速增长。2020 年，由于公共卫生事件影响，中国医药市场总体规模下降，其中化学药和中药市场规模下降明显，2020 年后中国医药市场总体规模恢复平稳增长的趋势。2024 年中国医药市场规模约 1.74 万亿元，预计至 2028 年将以复合年增长率 6.16% 增长至 2.21 万亿元，并进一步以复合年增长率 4.64% 增长至 2032 年的 2.65 万亿元，具体如下图所示：

中国医药市场规模（2018-2032E）



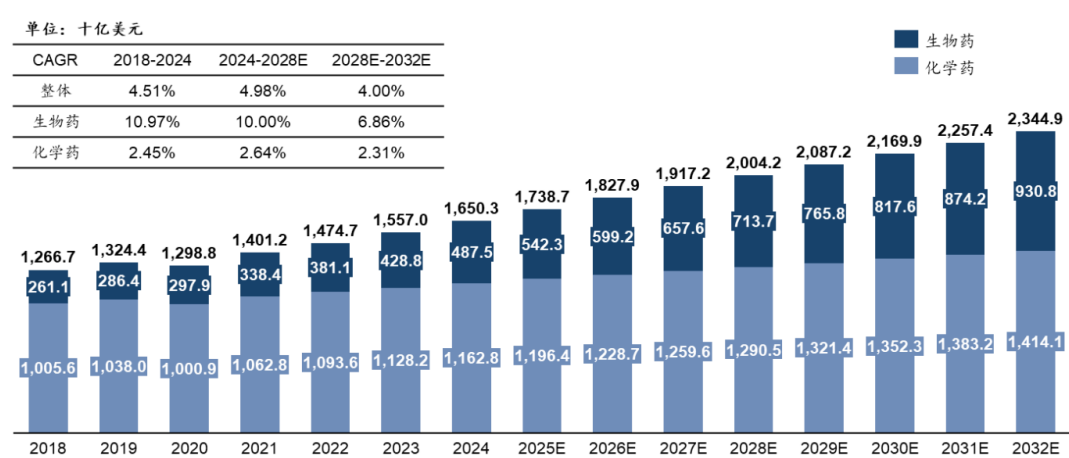
资料来源：弗若斯特沙利文

2019 年 7 月，国家药监局发布了《关于进一步完善药品关联审评审批和监管工作有关事宜的公告》，将原有的药包材独立审批制度修改为共同审评审批制度。在共同审评审批制度下，药品被视为原料、药用辅料、药用包装材料共同组成的整体；2025 年 1 月，国家药监局关于发布《药品生产质量管理规范（2010 年修订）》药用辅料附录、药包材附录的公告（2025 年第 1 号），进一步加强药用辅料、药包材的质量监管。在药品质量监管日趋严格以及公众对药品安全日益重视的背景下，药品生产企业对药用胶塞的质量和可靠性要求不断提升，在选择医用胶塞时将更加关注产品质量是否稳定、与药品的相容性等各项指标是否达标，更多的从成本导向转变为性能导向，以更加满足药品安全性和可靠性的监管要求。

公司作为中国医药包装协会药用胶塞专委会五家主任单位之一，在药用胶塞行业具有较高的行业地位及知名度，已成为药用胶塞行业内综合实力较强、技术和工艺水平领先的企业。公司凭借深厚的技术积累、优秀的产品性能、稳定的产品质量和规模化供应能力等优势，获得了大批行业知名客户的认可，促进了公司收入规模的增长。

另外，在全球人口老龄化进程加速，社会医疗卫生支出增加等因素的共同影响下，全球医药市场规模在过去也保持着稳定增长。2024 年全球医药市场规模为 1.65 万亿美元，预计至 2028 年将以复合年增长率 4.98% 增长至 2.00 万亿美元，并进一步以复合年增长率 4.00% 增长至 2032 年的 2.34 万亿美元。

全球医药市场规模（2018-2032E）



资料来源：弗若斯特沙利文

下游生物制药、化学制药等制药行业的不断发展促进了药包材行业的稳定增长。目前，虽然国外药包材行业龙头如美国西氏、瑞士德特威勒、法国 Stelmi、日本大协精工等在全球药包材领域占据着主要的市场份额，但随着橡一科技等国内行业龙头企业的技术实力、产品稳定性和规模化生产能力的不断提升，国内具备相对竞争优势的药用胶塞企业正加大国外市场的开拓，扩大出口规模，获得新的发展机会和商业回报。橡一科技正重点布局日韩、东南亚、南亚和中东市场，通过积极参加相关展会、社交媒体、客户口碑相传等方式加大品牌推广，提升品牌影响力，促进了公司收入规模的增长。

(2) 与可比公司经营业绩是否存在显著差异

报告期内，橡一科技与可比公司华兰股份、华强科技、山东药玻和博生医材对应药用胶塞产品的收入情况如下：

单位：万元

可比公司	2024 年度		2023 年度
	营业收入	增长率	营业收入
华兰股份	57,012.28	-6.63%	61,059.64
华强科技	33,486.92	0.78%	33,228.66
山东药玻	28,587.61	11.86%	25,557.59
博生医材	20,270.80	9.60%	18,495.93
平均	34,839.40	0.73%	34,585.46
橡一科技	25,708.46	3.64%	24,806.53

注：同行业可比公司的营业收入为药用胶塞口径，含覆膜胶塞

报告期内，公司药用胶塞的收入分别为 24,806.53 万元和 25,708.46 万元，高于博生医材，与山东药玻收入规模类似，低于华兰股份与华强科技，主要系华兰股份与华强科技存在覆膜胶塞的销售，覆膜胶塞单价较高，对收入的拉动作用较强。除华兰股份外，可比公司 2024 年度药用胶塞产品的收入规模较 2023 年度均有所增长，公司 2024 年度药用胶塞产品的收入规模增长率为 3.64%，处于同行业可比公司变动范围区间内，与同行业可比公司相比不存在显著差异。

（三）关于主要客户。①说明公司客户集中度较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；结合复购率、购买规模及购买频率的分布情况，说明公司销售的持续性、稳定性。②说明报告期内主要境内客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策；主要客户湖南乐福地医药包材科技有限公司破产重整对公司的影响情况。③结合公司销售人员具体分工、客户数量及分布情况，说明公司拓展客户的主要方式，客户相对分散的情况下销售人员较少的合理性，与同行业可比公司情况是否存在较大差异，公司是否具备独立的市场拓展能力

1、说明公司客户集中度较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；结合复购率、购买规模及购买频率的分布情况，说明公司销售的持续性、稳定性

（1）说明公司客户集中度较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，公司前五大客户占比分别为 22.47%和 25.93%，客户集中度较低，主要原因如下：

公司产品类型丰富，不仅拥有输液类、冻干类、粉针类、采血类、预灌封注射剂和笔式注射器等多种类别的药用丁基胶塞以及药用合成聚异戊二烯垫片等产品，同时还有 PET 试管、塑料组合盖等医塑制品，形成了丰富的产品矩阵，面向的客户群体不仅包括制药企业，还包括医疗器械企业、其他药包材企业（组合盖厂等）等，可以满足不同客户对不同药包材产品的采购需求。另外，公司是中国医药包装协会副会长单位，药用胶塞专委会主任单位，凭借深厚的技术积累、优秀的产品性能、稳定的产品质量和规模化供应能力等优势，得到了大批行业知名客户的认可，公司的客户数量较多；同时，公司产品单价较低，单一客户难以形成大规模采购，需要不断的拓展客户以提升业绩规模，公司销售区域也从境内向境外不断延伸。因此，公司客户集中度较低，具有合理性。

公司与可比公司的前五大客户收入占比情况对比如下：

可比公司	2024 年	2023 年
华兰股份	26.57%	27.00%

可比公司	2024 年	2023 年
华强科技	32.16%	20.69%
山东药玻	12.07%	12.97%
博生医材	77.37%	79.37%
公司	25.93%	22.47%

注：前五大客户销售占比数据来源于可比公司年报

从上表可以看出，公司前五大客户收入占比与华兰股份、华强科技不具有重大差异。山东药玻前五大客户收入占比远低于公司，主要由于收入规模及产品差异所致，山东药玻主要从事各种药用玻璃瓶产品的研发、生产、销售，丁基胶塞产品仅占其业务规模较小。博生医材前五大客户收入占比很高，主要其收入主要来源于石家庄四药有限公司和四川科伦药业股份有限公司，这两个公司均为其关联方，客户结构与公司存在差异。

综上所述，公司客户集中度较低符合行业特性，具有合理性。公司前五大客户收入占比与华兰股份、华强科技不具有重大差异，与山东药玻、博生医材存在差异具有合理原因，符合实际经营情况。

（2）结合复购率、购买规模及购买频率的分布情况，说明公司销售的持续性、稳定性

①客户复购率情况

报告期内，公司产品的复购情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
复购客户销售金额	34,038.48	30,905.14
当期营业收入	35,683.88	32,397.81
复购率	95.39%	95.39%

注 1：复购客户销售金额系前一期产生收入客户在当期销售金额之和；

注 2：上述客户收入按同控下合并口径计算

如上表所示，报告期各期，公司销售收入的复购比例均为 95.39%，整体维持在较高水平。由于药品和药包材实施共同审评审批制度，药品被视为原料、药用辅料、药用包装材料共同组成的整体，药品上市许可持有人成为药品质量管理体系的责任主体，因此，知名客户在选择药包材供应商时，通常对药包材供应商

有着非常严格的审计程序，对供应商的技术研发、生产组织、质量管控、快速响应能力等多个方面提出严格要求，通常会选择综合实力较强、技术和工艺水平领先、产品质量稳定、品牌知名度高的行业领先企业，并建立起长期、稳定的战略合作关系。

公司是中国医药包装协会副会长单位，药用胶塞专委会主任单位，拥有中国医药包装协会唯一的“胶塞培训基地”，并参与起草了多项协会标准，成功打造了橡一品牌，树立了良好的企业形象。公司凭借深厚的技术积累、优秀的产品性能、稳定的产品质量和规模化供应能力等优势，获得大批行业知名客户认可，建立了良好的行业口碑和品牌形象。客户的高复购率也印证了公司在市场响应能力、行业技术实力、订单交付保障等方面的综合竞争力已获得客户高度认可，并与核心客户形成了稳固的长期合作关系，客户黏性显著，流失风险较小。

②客户购买规模分布情况

公司长期致力于深化与核心优质客户的合作，充分关注客户需求，报告期内，客户购买规模分布情况如下：

单位：家、万元

销售金额	2024 年度			2023 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比
1,000 万元以上	5	9,251.87	25.93%	4	6,325.42	19.52%
500 万元-1000 万元 (含 1000 万元)	8	5,034.99	14.11%	9	6,308.16	19.47%
100 万元-500 万元 (含 500 万元)	69	14,766.33	41.38%	52	12,379.44	38.21%
100 万元以下 (含 100 万元)	583	6,630.69	18.58%	594	7,384.79	22.79%
合计	665	35,683.88	100.00%	659	32,397.81	100.00%

注：上述客户交易规模及数量均按同控下合并口径计算

从上表可以看出，公司规模以上（500 万元以上）的客户数量较少，但报告期内销售规模占比基本均在 40%左右，公司的核心客户深度开发策略初见成效；另外，由于公司一方面拥有输液类、冻干类、粉针类、采血类、预灌封注射剂和笔式注射器等多种类别的药用丁基胶塞以及药用合成聚异戊二烯垫片等产品，同时还有 PET 试管、塑料组合盖等医塑制品，形成了丰富的产品矩阵，因此公司年销售额 500 万元以下客户数量众多。公司对核心客户深度开发的销售策略使得

公司能够通过深度服务核心客户获得较高的销售额，同时，公司丰富的产品矩阵优势，又可以降低客户集中度，受单一客户影响较小，维持公司的生产经营稳定。

③客户购买频率分布情况

报告期内，客户购买频率分布情况如下：

单位：家、万元

订单数量	2024 年度			2023 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比
10 次以上	75	22,626.05	63.41%	70	21,332.44	65.85%
5-10 次（含 10 次）	110	6,390.80	17.91%	77	3,947.48	12.18%
1-5 次（含 5 次）	262	4,578.71	12.83%	277	5,358.05	16.54%
1 次	218	2,088.32	5.85%	235	1,759.84	5.43%
合计	665	35,683.88	100.00%	659	32,397.81	100.00%

注 1：上述客户交易规模及数量均按同控下合并口径计算；

注 2：订单数量是以期间内产生收入的订单数量计算

如上表所示，报告期内公司高购买频次（10 次以上）客户占营业收入比例维持在 60%以上的高位区间。主要客户高频次的采购，显著提升了公司整体收入结构的稳定性，降低了对单次或偶发性订单的依赖，这一持续性的高频复购现象，有力证明了公司销售的稳定性。

综上所述，公司高水平客户复购率、高购买频次客户贡献主要收入、单一客户依赖较小的特征，说明公司销售收入具有持续性和稳定性。

2、说明报告期内主要境内客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策；主要客户湖南乐福地医药包材科技有限公司破产重整对公司的影响情况

(1) 说明报告期内主要境内客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策

报告期各期，公司境内前五大客户的基本情况如下：

序号	同控名称	客户名称	成立时间	合作年限（开始合作时间）	合作背景	主要产品	经营规模与其交易规模是否匹配	结算模式	信用政策
1	雷诺丽特	雷诺丽特恒迅包装科技（北京）有限公司	2001 年	2015 年	主动拜访	雷诺丽特主要从事医用包装材料、医疗器械的生产、加工及销售	2024 年销售规模 6 亿元左右，与交易规模匹配	银 行 转 账、银行 承兑汇票	到货验收合格后 30 天付款
		雷诺丽特森星医药耗材（北京）有限公司	2005 年						
2	华北制药	华北制药股份有限公司物资供应分公司	2009 年	2012 年	主动拜访	华北制药属于医药制造行业，主要从事医药产品的研发、生产和销售等业务。主要产品涉及化学制药、现代生物技术药物、维生素及健康消费品、生物农兽药等领域，涵盖抗感染药物、生物技术药物、心脑血管及免疫调节剂、维生素及健康消费品等 700 多个品规	2024 年营业收入 98.70 亿元，与交易规模匹配	银 行 转 账、银行 承兑汇票	到货并经验收合格后 3 个月付款
		华北制药华胜有限公司	1995 年						
		华北制药集团动物保健品有限责任公司	2002 年						
		华北制药河北华民药业有限责任公司	2010 年						
		华北制药股份有限公司	1992 年						
		深圳华药南方制药有限公司	1987 年						
3	乐福地	湖南乐福地医药包材科技有限公司	2004 年	2012 年	主动拜访	乐福地主要从事药用包装材料的生产销售，主要产品为塑料输液容器用聚丙烯组合盖、接口等	2024 年度，湖南乐福地销售规模约 9600 万元；山东乐福地销售规模约 2300 万元；与交易规模匹配	银 行 转 账、银行 承兑汇票	到货次月 5 日前结清货款
		山东乐福地医药包材有限公司	2013 年					银 行 转 账、银行 承兑汇票	货到验收合格后 90 天付款，2024 年改为款到发货
4	河北鑫乐医疗器械	河北鑫乐医疗器械科技股份有限公司	2005 年	2014 年	主动拜访	公司是以血液标本采集类产品、专用检测类产品、智能采	2024 年营业收入 2.98 亿元，与交	银行转账	票到 4 个月付款

序号	同控名称	客户名称	成立时间	合作年限（开始合作时间）	合作背景	主要产品	经营规模与其交易规模是否匹配	结算模式	信用政策
	科技股份有限公司					血设备类产品、手术室耗材类产品的研发、生产和销售为一体的高新技术企业。主要产品包括一次性使用静脉血样采集容器、一次性使用采血针、一次性末梢采血针、一次性使用人体末梢血样采集容器、智能采血管理系统等	易规模匹配		
5	石药集团	石家庄欧意和医药销售有限公司	2013 年	2013 年	主动拜访	石药集团是一家集研发、生产和销售于一体的创新驱动型制药企业。主要产品包括成药（神经系统药物、抗脑瘤药物、抗感染药物等）、原料产品（维生素、抗生素等）、功能食品及其他	2024 年营业收入 290.09 亿元，与交易规模匹配	银 行 转 账、银行承兑汇票	票到 90 天付款，2024 年改为票到 120 天付款
		河北华荣制药有限公司	1999 年						
6	石家庄开发区石泵泵业有限公司	石家庄开发区石泵泵业有限公司	2004 年	2011 年	主动拜访	主要产品为渣浆泵	2024 年销售规模在 10,000 万元-15,000 万元，与交易规模匹配	银 行 转 账、银行承兑汇票	产品提走后，两个月内付清货款。
7	江苏康健医疗用品有限公司	江苏康健医疗用品有限公司	1993 年	2012 年	主动拜访	主要产品为采血管等	2024 年销售规模约 3.9 亿元，与交易规模匹配	银行转账	票到 90 天付款

注：数据来源上市企业公开数据、国家企业信用信息公示系统、访谈确认

公司主要客户的成立时间较早，公司通过业务人员的主动拜访或行业内推荐与客户建立了稳定的合作关系。报告期内，公司主要客户主要为行业内知名客户或者上市公司，经营规模普遍较大，经营规模与其向公司采购规模具有匹配性。

(2) 主要客户湖南乐福地医药包材科技有限公司破产重整对公司的影响情况

①湖南乐福地医药包材科技有限公司破产重整情况

湖南乐福地医药包材科技有限公司系湖南千山制药机械股份有限公司（千山药机，300216.SZ）子公司。根据千山药机公告及公司所提供资料梳理如下：

2020 年 11 月 10 日，申请人湖南融意通典当有限公司（以下简称“融意通公司”）、长沙高菱机电科技有限公司（以下简称“高菱公司”）、熊斐伟以被申请人湖南千山制药机械股份有限公司（以下简称“千山药机”）不能清偿其到期债务，且已严重资不抵债，但具有重整价值和可能为由，向湖南省衡阳市中级人民法院（以下简称“法院”）申请对千山药机进行重整。法院于 2020 年 11 月 11 日通知了千山药机，千山药机于次日向法院提交了一份《关于湖南千山制药机械股份有限公司的情况说明》，称公司经营困难，已资不抵债，无法偿还债务。法院受理融意通公司、高菱公司、熊斐伟对千山药机的重整申请。

2020 年 11 月 10 日，申请人熊斐伟以被申请人湖南乐福地医药包材科技有限公司（以下简称“湖南乐福地”）不能清偿其到期债务，且已严重资不抵债，但具有重整价值和可能为由，向法院申请对湖南乐福地公司进行重整，法院于 2020 年 11 月 11 日通知了湖南乐福地，湖南乐福地于次日向法院提交了一份《关于湖南乐福地医药包材科技有限公司的情况说明》，称公司资产小于负债，且资金流动性不足。法院认为湖南乐福地不能清偿到期债务，且明显缺乏清偿能力，具备破产原因，但公司有重整的意愿，拥有成熟的生产技术以及较为完备的市场营销网络，目前仍在继续经营，生产状态维持较好，具有较高的重整价值，法院受理熊斐伟对湖南乐福地的重整申请。

2021 年 7 月 1 日，法院根据申请，裁定千山药机、乐福地等共计七家企业适用关联企业实质合并重整方式审理，并于 2021 年 7 月 27 日指定湖南千山制药机械股份有限公司清算组担任千山药机等七家公司的管理人。

2022 年 7 月 26 日，湖南省衡阳市中级人民法院民事裁定书（2020）湘 04 破 7 号之四对 279 家债权人的债权予以确认。

②公司与湖南乐福地的交易情况

破产重整开始后，湖南乐福地仍在继续经营，经其与公司协商，交易仍在持续。湖南乐福地虽然为公司主要客户，但基于破产重整的背景，较公司其他主要客户，公司给予湖南乐福地的信用政策较为严格，为货到次月 5 日前需结清货款。报告期内，公司对湖南乐福地（不含湖南乐福地子公司山东乐福地）销售金额分别为 937.01 万元 1,324.84 万元，交易规模呈上涨趋势。报告期内，对湖南乐福地的回款正常，截至 2024 年末，公司对其应收账款余额全部为 2020 年及以前形成，公司已全额计提坏账准备。

综上所述，公司已对湖南乐福地破产重整前产生的应收账款全额计提坏账准备；破产重整后，公司通过严格信用政策，控制发货等措施控制相关风险，报告期内，公司与湖南乐福地的交易呈上涨趋势，且新产生交易回款正常，湖南乐福地破产重整对公司业务影响较小。

3、结合公司销售人员具体分工、客户数量及分布情况，说明公司拓展客户的主要方式，客户相对分散的情况下销售人员较少的合理性，与同行业可比公司情况是否存在较大差异，公司是否具备独立的市场拓展能力

报告期各期末，公司各部门的销售人员数量及具体分工如下：

单位：人

部门	销售人员人数		分工
	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	
市场计划部	4	2	负责公司年度产销计划的编制、实施与动态调整；负责统筹营销数据统计与分析；负责客户关系管理与维护，组织合同审核、档案管理及授信风险控制；负责市场调研与竞争分析；负责营销政策落实与业务培训。
国内贸易部	10	10	负责产品销售规划、价格政策的制定；负责制定并实施国内市场营销战略；负责客户管理及售后服务体系；负责市场调研与竞争分析；负责品牌推广与宣传活动；负责销售团队考核与培训。
泵业贸易部	7	6	负责泵类产品的市场拓展与销售管理；负责客户管理及售后服务；负责市场调研与竞争分析；负责品牌推广与宣传活动。
国际贸易部	8	8	负责产品销售规划、价格政策的制定；负责制定并实施国际市场营销战略；负责客户管理及售后服务体系；负责国际市场调研与竞争分析；负责国际品牌推广；负责销售团队考核与培训。
合计	29	26	-

截至 2024 年 12 月末，公司销售人员中，入职时间 3 年以上的为 26 人，占销售人员总数的 89.66%，其中 19 人入职公司时间在 5 年以上，占销售人员总数的 65.52%。上述人员均具备丰富的销售经验，并在日常工作中积累了一定客户资源，能够满足公司客户开发及维护需求。

公司客户数量及分布情况如下表所示：

单位：家、万元

区域	2024 年度			2023 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比
境内：						
华北	265	10,219.57	28.64%	270	9,934.06	30.66%
华东	141	5,975.11	16.74%	135	6,129.25	18.92%
华中	45	2,471.89	6.93%	44	1,862.18	5.75%
西南	21	1,549.62	4.34%	23	1,839.39	5.68%
华南	59	1,756.89	4.92%	79	1,855.13	5.73%
西北	12	436.11	1.22%	10	539.56	1.67%
东北	21	303.24	0.85%	14	230.74	0.71%
境外：						
亚洲	72	12,115.21	33.95%	66	9,283.55	28.65%
南美洲	6	405.38	1.14%	2	290.34	0.90%
北美洲	4	161.31	0.45%	3	153.44	0.47%
欧洲	11	149.89	0.42%	7	182.39	0.56%
非洲	8	139.65	0.39%	6	97.79	0.30%
合计	665	35,683.88	100.00%	659	32,397.81	100.00%

注 1：上述客户交易规模及数量均按同控下合并口径计算；

注 2：同控下存在多家主体分布在不同区域的，以交易金额最大的区域进行归属计算

从上表可以看出，公司境内客户主要集中在华北地区和华东地区，境外客户主要集中在亚洲，销售区域比较集中。另外，从复购率看，报告期内，公司销售收入的复购比例均为 95.39%，整体维持在较高水平。公司销售主要依靠老客户复购，公司销售部现有人员能够稳定维护与老客户的关系，并在此基础上拓展新客户。公司主要通过参与国内外行业展会、线上网络推广、主动拜访接洽、老客户推荐等形式进行客户开发和产品推广，客户相对分散的情况下销售人员较少符合公司实际情况。

同行业可比公司未披露其拓客方式及客户地区分布数量，对比公司与可比公司前五大客户销售占比及销售人员人数如下表所示：

单位：人；万元/人

项目	2024 年			2023 年		
	前五大客户销售占比	期末销售人员人数	单位人员实现销售收入	前五大客户销售占比	期末销售人员人数	单位人员实现销售收入
华兰股份	26.57%	56	1,047.17	27.00%	56	1,112.36
华强科技	32.16%	37	1,652.29	20.69%	38	1,507.24
山东药玻	12.07%	140	3,660.91	12.97%	144	3,459.86
博生医材	77.37%	18	2,053.08	79.37%	17	2,049.49
公司	25.93%	29	1,230.48	22.47%	26	1,246.07

注 1：前五大客户销售占比数据来源于可比公司年报；

注 2：单位人员实现销售收入=营业收入/期末销售人员人数

从上表可知，华兰股份、华强科技客户集中度与公司不存在较大差异，且单位人员实现销售收入水平相当，说明假设在同等业务规模下，所需业务人员数量不存在较大差异。山东药玻前五大客户占比远低于公司，但单位人员实现销售收入远高于公司，说明虽然其客户分散，在同等业务规模下，其销售人员数量更少。博生医材主要收入来源于关联方，在客户开拓方面与公司不具有可比性。

综上，公司客户相对分散的情况下销售人员较少的情况具有合理性，与可比公司不存在较大差异，公司具备独立的市场拓展能力。

（四）关于境外销售。①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况。②结合销售人员分工、境外客户的拓展方式，说明公司较前次挂牌境外销售大幅增长的合理性，列示公司聘请的主要居间服务商、对应的客户名称、销售规模、佣金金额、佣金比例，是否存在佣金比例明显异常、与公司存在关联关系或潜在关联关系的服务商。③列示说明主要境外客户情况，包括但不限于名称、所属国家或地区、成立时间、经营规模、销售区域、销售产品类别、第三方回款方（如有）、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议。④列示说明境外应收账款规模及其占境外销售金额的比例，各期回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险。⑤说明公司多个境外客户通过珠海市知汇进出口贸易有限公司回款的原因及合理性，是否签署相关协议，销售是否真实；除此之外是否还存在其他多个客户通过同一第三方回款的情况，如有，说明具体情况。⑥结合公

司境外应收账款的回款情况、已签订合同的实际执行情况，说明国际贸易政策对公司境外销售是否造成重大不利影响，必要时作重大事项提示。⑦说明公司销售费用中“出口业务保险费、辐照费”的具体核算内容，费用归集是否准确，出口业务保险费与公司境外销售收入是否匹配

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务、六、（二）、2、营业收入的主要构成、（2）按地区分类”补充披露如下：

“（1）境外销售业务的开展情况

①主要进口国和地区情况

报告期内，公司境外销售的产品主要包括丁基胶塞、医塑制品、PP 垫片等，所涉的主要国家和地区包括印度尼西亚、韩国、印度、伊朗等，主要国家和地区情况如下：

单位：万元

国家或地区	2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比
印度尼西亚	4,927.01	37.98%	3,517.22	35.15%
韩国	1,587.63	12.24%	1,094.22	10.93%
印度	1,100.06	8.48%	1,221.81	12.21%
伊朗	1,036.58	7.99%	685.85	6.85%
巴基斯坦	899.68	6.94%	885.69	8.85%
孟加拉	788.88	6.08%	565.68	5.65%
泰国	475.39	3.66%	158.88	1.59%
小计	10,815.23	83.38%	8,129.36	81.23%
其他	2,156.22	16.62%	1,878.14	18.77%
合计	12,971.44	100.00%	10,007.50	100.00%

报告期内，公司的境外收入规模分别为 10,007.50 万元和 12,971.44 万元，有所增长，主要来源于印度尼西亚、韩国、伊朗等地区的增长。

②主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期各期，公司境外前五大客户销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	金额	占比
2024 年度	1	PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI	2,319.98	17.89%
	2	PT SATORIA ANEKA INDUSTRI	1,972.10	15.20%
	3	NEWBON CO., LTD	838.98	6.47%
	4	MEDICAP HEALTHCARE LTD	806.50	6.22%
	5	AB MEDICAL CO., LTD	587.28	4.53%
	-	合计	6,524.84	50.30%
2023 年度	1	PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI	1,742.26	17.41%
	2	PT SATORIA ANEKA INDUSTRI	1,509.08	15.08%
	3	MEDICAP HEALTHCARE LTD	743.35	7.43%
	4	SEARLE GROUP	580.76	5.80%
	5	NEWBON CO., LTD	500.06	5.00%
	-	合计	5,075.51	50.72%

注：PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI 包括 PT BERNOFARM 和 PT ADYA ARTHA ABADI；SEARLE GROUP 包括 Searle IV SOLUTIONS (PRIVATE) Limited、SEARLE PAKISTAN LTD 和 THE SEARLE COMPANY LIMITED

报告期各期，公司境外前五大客户基本情况，与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容如下：

序号	客户名称	成立时间	所在地区	注册资本	是否签订框架协议	协议主要条款
1	PT BERNOFARM	1974 年	印尼	197,622,000,000 印尼盾	是	约定产品规格、单价、数量等
2	PT ADYA ARTHA ABADI	2021 年	印尼	93,000,000,000 印尼盾	是	约定产品规格、单价、数量等
3	PT SATORIA ANEKA INDUSTRI	2014 年	印尼	550,000,000,000 印尼盾	是	约定产品规格、单价、数量等
4	NEWBON CO., LTD	2017 年	韩国	100,000,000 韩元	是	约定产品规格、单价、数量等
5	MEDICAP HEALTHCARE LTD	2017 年	印度	245,000,000 印度卢比	是	约定产品规格、单价、数量等
6	AB MEDICAL CO., LTD	2012 年	韩国	3,247,000,000 韩元	否	根据需求下达订单，并约定数量、金额等信息
7	Searle IV SOLUTIONS (PRIVATE) Limited	2002 年	巴基斯坦	未提供	否	根据需求下达订单，并约定数量、金额等信息
8	SEARLE PAKISTAN LTD	2008 年	巴基斯坦	11,555,778,660 卢比	否	根据需求下达订单，并约定数

序号	客户名称	成立时间	所在地区	注册资本	是否签订框架协议	协议主要条款
						量、金额等信息

注：报告期内，THE SEARLE COMPANY LIMITED 与公司之间的交易额很小，因此 SEARLE GROUP 这一合并主体仅列示了 Searle IV SOLUTIONS (PRIVATE) Limited 和 SEARLE PAKISTAN LTD 两家公司的基本信息。公司与 AB MEDICAL CO., LTD、Searle IV SOLUTIONS (PRIVATE) Limited 和 SEARLE PAKISTAN LTD 基于之前的交易习惯通过订单进行交易，未签订框架协议，但合作时间较长且合作持续稳定

报告期各期，公司对境外前五大客户的定价原则为以成本加成定价原则为基础，综合考虑产品的市场供需情况、采购规模等因素与客户协商确定；公司对境外前五大客户的销售模式、订单获取方式、结算方式、信用政策如下：

序号	客户名称	销售模式	订单获取方式	结算方式	信用政策
1	PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI	直销	商务谈判	电汇	提单日期后 60 天
2	PT SATORIA ANEKA INDUSTRI	直销	商务谈判	信用证	2024.2 前为提单日 60 天，之后为提单日 90 天
3	NEWBON CO., LTD	贸易商	商务谈判	电汇	2023.3 之前为全款预付，之后为提单日起 10 天，2024.3 后为提单日 30 天
4	MEDICAP HEALTHCARE LTD	直销	商务谈判	电汇	30%预付、70%提单后 30 天
5	AB MEDICAL CO., LTD	直销	商务谈判	电汇	提单日后 30 天
6	SEARLE GROUP	直销	商务谈判	托收、信用证	提单日后 90 天

注：NEWBON CO., LTD 为公司贸易商客户，开始合作时为预付全款，双方建立信任关系后结算期有所延长

③境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司主营业务收入中，公司内销、外销的主营业务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率
内销	22,232.83	29.65%	21,962	28.12%
外销	12,208.33	38.13%	9,795	34.84%
合计	34,441.16	32.66%	31,757	30.19%

如上表所示，报告期内公司内销及外销毛利率相对稳定，外销毛利率高于内销毛利率，由于境外客户对于产品的可靠性要求更高，对产品价格的包容度

也更高，而公司作为老牌药用丁基胶塞生产厂家，产品质量可靠，在当地树立了一定的品牌知名度，对境外客户而言，橡一科技的产品与国外药包材行业龙头如美国西氏、瑞士德特威勒、法国 Stelmi、日本大协精工等相比具有更高的性价比优势，因此相对于内销，外销业务能够获得相对较高的毛利率水平。

④汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司外销以美元、欧元、人民币等币种进行结算。

报告期各期，公司汇兑损益分别为-41.80万元和-82.03万元（负数代表收益），占各期利润总额的比例分别为0.74%和1.17%，公司汇率波动与美元兑人民币汇率的变动方向保持一致，对公司业绩的影响较小。

（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

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策。公司出口货物根据“免、抵、退”办法申报增值税退税，报告期内，公司产品适用13%的出口退税率。国家对出口企业长期实行鼓励政策，出口退税相关政策预期相对稳定，故该项税收优惠预计将会持续增强公司的持续经营能力。

报告期内，如本题目“（1）境外销售业务的开展情况、①主要进口国和地区情况”表格所示，公司来自于印度尼西亚、韩国、印度、伊朗、巴基斯坦、孟加拉、泰国等国家或地区的收入占整个境外收入的比重分别为81.29%和83.38%，公司主要深耕于东南亚、东亚、南亚和中亚等亚洲市场。亚洲是当今世界人口最稠密、经济发展活跃度最高的区域之一，在居民人均可支配收入提升、人口老龄化进程加快的大背景下，对医药制品以及上游药包材的需求不断增加。另外，随着我国“一带一路”国家战略的实施（涵盖东南亚、南亚、中亚、西亚、中东欧等60多个国家和地区）以及中国、东盟、韩国、日本等《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）关于自由贸易协定的不断落地，中日韩、中国与东盟经贸关系将会日益紧密，未来亚洲市场仍然拥有巨大的市场潜力。

综上，公司与主要外销相关国家或地区保持着良好的关系，其进口、外汇

等政策未发生重大变化，与公司产品相关的国际经贸关系也未发生重大变化，公司的外销收入预计将会进一步增长。

(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，除与公司开展正常业务外，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联关系及资金往来。”

2、结合销售人员分工、境外客户的拓展方式，说明公司较前次挂牌境外销售大幅增长的合理性，列示公司聘请的主要居间服务商、对应的客户名称、销售规模、佣金金额、佣金比例，是否存在佣金比例明显异常、与公司存在关联关系或潜在关联关系的服务商

(1) 结合销售人员分工、境外客户的拓展方式，说明公司较前次挂牌境外销售大幅增长的合理性

①销售人员分工

销售人员分工详见本问询函回复“一、（三）、3、结合公司销售人员具体分工、客户数量及分布情况，说明公司拓展客户的主要方式，客户相对分散的情况下销售人员较少的合理性，与同行业可比公司情况是否存在较大差异，公司是否具备独立的市场拓展能力”的相关论述。

②境外客户的拓展方式

报告期内，公司主要通过销售人员参加国内外行业展会，网络推广，主动拜访接洽等方式拓展客户，具体形式如下：

拓展方式	具体形式
参加行业展会	公司积极参与境外有影响力的行业展会，展示自身产品矩阵和质量水平，扩大公司品牌知名度，结识潜在客户
线上网络推广	通过自身官方网站、谷歌等国外等媒体渠道进行宣传推广，积累品牌效应、拓展新客户
主动拜访接洽	公司销售人员通过行业咨询、互联网等渠道获取潜在客户信息，并通过电话、电子邮件、上门拜访等途径向客户进行推介，获取业务机会
老客户推荐	公司近些年在包材行业积累了丰富的客户群体和行业合作伙伴，基于公司的服务质量、行业口碑、品牌形象等，带动现有客户及合作伙伴向第三方的推荐及介绍

③说明公司较前次挂牌境外销售大幅增长的合理性

橡一科技前次挂牌系 2015 年申报，报告期为 2013 年、2014 年和 2015 年 1-6

月，并于 2015 年 12 月取得同意挂牌函，因此将本次申报报告期与前次申报报告期的最后一年即 2014 年进行对比，分析公司本次挂牌收入较前次挂牌收入增长的原因及合理性。

A、公司较前次挂牌销售增长整体情况

单位：万元

类别	2024 年度			2023 年度			2014 年度	
	收入金额	占比	较 2014 年增幅	收入金额	占比	较 2014 年增幅	收入金额	占比
境内	22,712.44	63.65%	-0.71%	22,390.31	69.11%	-2.12%	22,874.32	99.63%
境外	12,971.44	36.35%	15,258.09%	10,007.50	30.89%	11,748.80%	84.46	0.37%
合计	35,683.88	100.00%	55.43%	32,397.81	100.00%	41.11%	22,958.78	100.00%

随着公司产品类别不断丰富，由药用胶塞不断向组合盖、PET 试管等医塑制品协同发展，加之产品质量持续提升，公司销售重点逐渐向境外销售转移，带来了公司销售区域的拓展及客户数量的不断增加，因此，公司本次申报较前次申报整体收入大幅增长，其中 2024 年度较 2014 年度增加 12,725.10 万元，增幅比例 55.43%，2023 年度较 2014 年度增加 9,439.03 万元，增幅比例 41.11%。公司本次申报整体业绩较前次申报大幅增加主要系公司加大境外销售拓展，境外业务增长所致。

B、公司较前次挂牌境外销售增长整体情况

单位：家、万元

境外销售区域	本次申报境外销售情况				前次申报境外销售情况	
	2024 年度客户数量	2024 年度销售收入	2023 年度客户数量	2023 年度销售收入	2014 年度客户数量	2014 年度销售收入
印度尼西亚	7	4,927.01	9	3,517.22	-	-
韩国	5	1,587.63	3	1,094.22	-	-
伊朗	5	1,036.58	6	685.85	-	-
印度	8	1,100.06	5	1,221.81	-	-
巴基斯坦	11	899.68	12	885.69	-	-
孟加拉	10	788.88	8	565.68	-	-
越南	5	256.99	4	237.30	1	49.41
日本	1	58.85	1	39.12	1	35.05
其他	49	2,315.77	36	1,760.60	-	-
合计	101	12,971.44	84	10,007.50	2	84.46

随着公司产品技术水平、质量管理能力、产品稳定性和生产能力的不断提升，与国外药用胶塞企业相比在产品交付、灵活性、性价比等方面更具有优势，品牌知名度不断提高，公司本次申报期间 2023 年度和 2024 年度较前次申报 2014 年度期境外销售收入增幅金额分别为 9,923.05 万元和 12,886.99 万元，增幅比例分别达到 11,749.31%、15,258.74%。上述增长情况反映了公司产品在相应国家和地区的认可度不断提高，具有合理性。

C、本次申报期内境外前五大销售客户情况

2024 年境外前五大客户销售情况

单位：万元

客户名称	销售区域	销售产品类别	境外销售收入金额	占比	客户获取方式	客户合作年限
PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI	印度尼西亚	丁基胶塞、药用玻璃瓶等	2,319.98	17.89%	主动拜访接洽	2019 年
PT SATORIA ANEKA INDUSTRI	印度尼西亚	组合盖	1,972.10	15.20%	主动拜访接洽	2019 年
NEWBON CO.,LTD	韩国	丁基胶塞等	838.98	6.47%	参加行业展会	2018 年
MEDICAP HEALTHCARE LTD	印度	PP 垫片	806.50	6.22%	参加行业展会	2016 年
AB MEDICAL CO.,LTD	韩国	丁基胶塞等	587.28	4.53%	老客户推荐	2017 年
合计	-	-	6,524.84	50.30%	-	-

2023 年境外前五大客户销售情况

单位：万元

客户名称	销售区域	销售产品类别	境外销售收入金额	占比	客户获取方式	客户合作年限
PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI	印度尼西亚	丁基胶塞、药用玻璃瓶等	1,742.26	17.41%	主动拜访接洽	2019 年
PT SATORIA ANEKA INDUSTRI	印度尼西亚	组合盖等	1,509.08	15.08%	主动拜访接洽	2019 年
MEDICAP HEALTHCARE LTD	印度	PP 垫片	743.35	7.43%	参加行业展会	2016 年
SEARLE GROUP	巴基斯坦	丁基胶塞、组合盖等	580.76	5.80%	主动拜访接洽	2018 年
NEWBON CO.,LTD	韩国	丁基胶塞等	500.06	5.00%	参加行业展会	2018 年
合计	-	-	5,075.51	50.72%	-	-

在本次申报期内，公司境外前五大客户收入占比分别为 50.72%和 50.30%，整体较为稳定。公司与主要境外销售客户的合作年限均在 5 年以上，合作关系持

续稳固。

综上所述，公司本次申报整体业绩较前次申报大幅增加主要系随着公司知名度的不断提升、产品技术水平和产品稳定性的不断提高，销售重心向境外销售转移，加大境外销售拓展，公司境外业务增长所致，具有合理性。

（2）列示公司聘请的主要居间服务商、对应的客户名称、销售规模、佣金金额、佣金比例，是否存在佣金比例明显异常、与公司存在关联关系或潜在关联关系的服务商

报告期内，公司境外销售存在通过居间服务商拓展海外客户的情形，主要涉及印度尼西亚、孟加拉国、韩国和埃及等国家和地区。报告期内，公司通过居间服务商拓展的境外客户收入金额分别为 3,623.82 万元和 3,586.86 万元，占公司境外收入的比例分别为 36.21%和 27.65%。公司主要居间服务商为 PT INDEN BAKU PRIMA 和 ORBIT CORPORATION, 占报告期内的佣金比例分别为 98.89%和 96.28%，其拓展的客户收入金额分别为 3,498.82 万元和 3,384.60 万元，占居间服务商拓展的境外客户收入金额的比例为 96.55%和 94.36%。公司主要居间服务商涉及的境外客户、居间服务商及佣金费用如下：

单位：万元

居间商	国家或地区	客户名称	2024 年度			2023 年度		
			销售额	费率	佣金金额	销售额	费率	佣金金额
PT INDEN BAKU PRIMA	印度尼西亚	PT BERNOFARM	919.02	5.00%	36.67	1,458.09	5.00%	28.34
		PT SATORIA ANEKA INDUSTRI	1,972.10	5.00%	100.31	1,509.08	5.00%	65.61
		小计	2,891.12	-	136.98	2,967.17	-	93.95
ORBIT CORPORATION	孟加拉国	THE ACME LABORATORIES LTD	215.85	3.00%	6.62	157.61	3.00%	4.72
		RENATA LIMITED	140.67	5.00%	7.53	186.75	5.00%	9.62
		ESKAYEF PHARMACEUTICALS LIMITED	130.25	5.00%	6.65	122.46	5.00%	6.15
		NAVANA PHARMACEUTICALS LTD.	6.77	5.00%	0.34	20.43	5.00%	1.06
		BEACON PHARMACEUTICALS LIMITED	2.30	5.00%	0.12	4.73	5.00%	0.23

		ADVANCED CHEMICAL INDUSTRIES LTD.	-2.36	5.00%	-	39.67	5.00%	3.61
		小计	493.48	-	21.26	531.65	-	25.39

根据佣金协议约定，公司以当期实际回款额为基础计算并确认居间费用，结算时点为客户款项全部到账后，因此佣金金额与销售额对应的佣金费用之间会有一定的差异。因受不同国家佣金惯例、客户开拓难度、最终销售价格差异等因素影响，公司与主要居间服务商约定的佣金比例为 3%和 5%，报告期内，针对同一客户的佣金比例固定，且跟合同约定相符。

公司境外销售聘请居间服务商拓展业务，符合行业惯例。公司的居间服务商系相关境外销售区域具有丰富的医药包装产业资源的渠道商，能够为公司提供切入更多当地市场的业务机会，因此双方开始合作。公司与居间商合作均基于真实的业务合作背景，居间服务商均为当地行业内具有一定影响力的渠道商，与公司及其关联方不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

综上，公司佣金比例设定合理，公司与主要居间服务商不存在关联关系或潜在关联关系。

3、列示说明主要境外客户情况，包括但不限于名称、所属国家或地区、成立时间、经营规模、销售区域、销售产品类别、第三方回款方（如有）、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议

（1）列示说明主要境外客户情况

报告期各期，公司境外前五大客户基本情况如下：

序号	客户名称	国家/地区	成立时间	经营规模 (人民币)	销售区域	销售产品 类别	是否存在第 三方回款	第三方回款 单位	与公司合 作历史	与公司是否签 订长期合作协 议或框架协议
1.1	PT BERNOFARM	印度尼西亚	1974 年	12 亿	印度尼西亚	药品	否	无	2019 年	是
1.2	PT ADYA ARTHA ABADI	印度尼西亚	2021 年	2.5 亿	印度尼西亚	药品	否	无	2023 年	是
2	PT SATORIA ANEKA INDUSTRI	印度尼西亚	2014 年	3 亿	印度尼西亚	药品	否	无	2019 年	是
3	NEWBON CO.,LTD	韩国	2017 年	1700 万	韩国	药品包材	否	无	2018 年	是
4	MEDICAP HEALTHCARE LTD	印度	2017 年	9000 万	印度、东南 亚、南美、 中东	组合盖	是	HUILIAN IMPORING AND EXPORTING LIMITED	2016 年	是
5	AB MEDICAL CO.,LTD	韩国	2012 年	8800 万	韩国及北美 国家	医疗器械制 作、零售、塑 料注射成型、 房地产租赁	否	无	2017 年	是
6.1	Searle IV SOLUTIONS (PRIVATE) Limited	巴基斯坦	2002 年	2 亿人民币	巴基斯坦	药品	否	无	2018 年	否
6.2	SEARLE PAKISTAN LTD	巴基斯坦	2008 年	客户未透露	巴基斯坦	药品	否	无	2018 年	否

注：报告期内，THE SEARLE COMPANY LIMITED 与公司之间的交易额很小，因此 SEARLE GROUP 这一合并主体仅列示了 Searle IV SOLUTIONS (PRIVATE) Limited 和 SEARLE PAKISTAN LTD 两家公司的基本信息，公司与 AB MEDICAL CO.,LTD、Searle IV SOLUTIONS (PRIVATE) Limited 和 SEARLE PAKISTAN LTD 基于之前的交易习惯通过订单进行交易，未签订框架协议，但合作时间较长且合作持续稳定；MEDICAP HEALTHCARE LTD 前身为 MEDICAP INC，MEDICAP INC 成立时间为 2014 年，公司于 2016 年与 MEDICAP INC 进行合作

报告期内，在前五大境外客户中，公司与印度客户 MEDICAP HEALTHCARE LTD 的交易存在第三方回款，涉及的销售额、第三方付款机构及回款的基本情况如下所示：

单位：万元

客户名称	付款方	年度	销售额	回款金额
MEDICAP HEALTHCARE LTD	HUILIAN IMPORTING AND EXPORTING LIMITED	2024 年	806.50	733.27
		2023 年	743.35	738.37

MEDICAP HEALTHCARE LTD 与公司的交易流程如下：公司与 MEDICAP HEALTHCARE LTD 以及付款方 HUILIAN IMPORTING AND EXPORTING LIMITED 签订三方年度框架协议，约定交易的产品名称、规格型号、价格，并对买方、卖方以及付款方进行了约定，根据访谈了解，付款方为中国香港公司，是 MEDICAP HEALTHCARE LTD 在中国的长期合作伙伴，双方合作时间良久，建立了良好的信任关系，因此，在签订年度框架协议时，既约定了公司与 MEDICAP HEALTHCARE LTD 买卖双方之间的交易内容，也对付款方进行了约定，由其对 MEDICAP HEALTHCARE LTD 和公司的交易进行付款。公司在收到客户的具体订单后根据产品库存情况进行生产或安排发货，履行出口报关流程后发往客户所在的印度港口，报关单和提单的境外收货人均为 MEDICAP HEALTHCARE LTD，付款方根据合同约定进行付款。

4、列示说明境外应收账款规模及其占境外销售金额的比例，各期回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险

报告期各期末，公司境外应收账款占境外营业收入比重如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
境外应收账款余额	2,411.35	1,824.71
境外营业收入	12,971.44	10,007.50
境外应收账款占营业收入比重	18.59%	18.23%

由上表所示，报告期各期末，公司境外应收账款占境外营业收入比重分别为 18.23%和 18.59%，占比基本保持稳定。

截至 2025 年 7 月 31 日，公司各期末境外应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	境外应收账款期末余额	回款金额	回款比例
2024 年 12 月 31 日	2,411.35	2,224.79	92.26%
2023 年 12 月 31 日	1,824.71	1,770.79	97.05%

注：期后回款统计截止时间为 2025 年 7 月 31 日

报告期各期末，公司境外应收账款的账龄基本在一年以内，一年以内的账龄对应的应收账款金额分别为 1,763.89 万元和 2,339.68 万元，占境外应收账款期末余额的比例分别为 96.67%和 97.03%，占比较高。综上，报告期内公司境外应收账款占当期营业收入比例分别为 18.23%和 18.59%，占比较低且基本稳定。境外客户应收账款的账龄主要在 1 年以内且回款较好，截至 2025 年 7 月 31 日，报告期各期末的境外应收账款期后回款比例分别为 97.05%和 92.26%，境外应收账款回款风险较小。

5、说明公司多个境外客户通过珠海市知汇进出口贸易有限公司回款的原因及合理性，是否签署相关协议，销售是否真实；除此之外是否还存在其他多个客户通过同一第三方回款的情况，如有，说明具体情况

报告期内，公司伊朗客户由于外汇管制的原因会通过珠海市知汇进出口贸易有限公司（以下简称“珠海知汇”）进行回款，涉及 HAYAN MEDICINE TECH CO.、SHAHID GHAZI PHARMACEUTICAL CO 和 DAANA PHARMACEUTICAL CO.三家客户，具体情况如下：

单位：万元

期间	伊朗客户名称	销售额	珠海知汇回款金额
2024 年度	HAYAN MEDICINE TECH CO.	61.72	20.37
	SHAHID GHAZI PHARMACEUTICAL CO	513.76	540.28
2023 年度	DAANA PHARMACEUTICAL CO.	309.98	310.92
合 计		885.46	871.57

注：HAYAN MEDICINE TECH CO.销售额高于珠海知汇回款额，系除珠海知汇回款外，还有其他第三方回款公司

伊朗由于受到外汇管制的影响，客户与公司确认好产品需求后，公司业务人员制作形式发票（Proforma Invoice，以下简称“PI”）给到客户，客户获得 PI 等相关资料后向当地银行汇报进口需求并申请外汇额度，当地银行确定付款方之后会通知公司客户。因此，在当地银行通知客户之前，客户并不知晓对橡一科技

进行回款的具体第三方回款机构。由于当地银行在处理外汇方面有相应的经常合作机构，因此可能会出现同一家付款方为公司的不同客户回款的情形。客户待知悉珠海知汇作为伊朗客户付款方之后，由于珠海知汇为中国企业，进行收汇需要公司与珠海知汇签订代理出口合同，由珠海知汇代理报关，待珠海知汇收到伊朗客户回款后，珠海知汇通知公司发货，珠海知汇报关，报关单为双抬头，“境内发货人”为珠海知汇，“生产销售单位”为公司，并收取 2%的代理报关服务费。

除珠海知汇外，BLINCHE TRADING LIMITED（以下简称“BLINCHE”）在 2023 年度为 HAYAN MEDICINE TECH CO.和 FARZANEH ARMAN CO.两家伊朗客户回款，具体如下：

单位：万元

期间	伊朗客户名称	销售额	BLINCHE 回款金额
2023 年度	HAYAN MEDICINE TECH CO.	19.71	4.11
	FARZANEH ARMAN CO.	244.54	341.33
合 计		264.25	345.44

注：HAYAN MEDICINE TECH CO.销售额高于 BLINCHE 回款金额，系除 BLINCHE 外，还有其他第三方回款公司；FARZANEH ARMAN CO.销售额低于 BLINCHE 回款金额，系该回款金额中含有对部分订单的预付款。

公司与上述两家伊朗客户签订 PI 之后，客户向当地银行汇报进口需求并申请外汇额度，当地银行指定由 BLINCHE 向公司付款，由于 BLINCHE 为香港公司，付款币种为欧元，因此无需与 BLINCHE 签订代理报关合同，BLINCHE 可直接将客户货款支付给公司。

综上，同一第三方付款单位为不同客户进行回款的情形仅发生在伊朗地区，由于当地受到外汇管制，上述回款情形具有合理性。经核查公司向上述伊朗客户的 PI、客户向银行申请外汇的付款记录、发货单、报关单、代理报关合同（如有）、装箱单、提单、回款流水等资料，查阅公司与客户的邮件记录，对上述伊朗客户进行函证，取得伊朗客户对第三方付款的确认文件等，确认公司对上述伊朗客户为真实销售。

6、结合公司境外应收账款的回款情况、已签订合同的实际执行情况，说明国际贸易政策对公司境外销售是否造成重大不利影响，必要时作重大事项提示

报告期各期末，公司境外应收账款余额及截至 2025 年 7 月 31 日的期后回款

情况如下：

年 度	境外应收账款余额	回款金额	回款比例
2024 年 12 月 31 日	2,411.35	2,224.79	92.26%
2023 年 12 月 31 日	1,824.71	1,770.79	97.05%

截至 2025 年 7 月 31 日，报告期各期末，境外应收账款期后回款比例分别为 97.05%和 92.26%，境外回款情况较好。

报告期各期，公司境外销售所签订合同已实现和未实现销售收入情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
所签订合同金额	11,427.74	10,629.60
当期实现销售收入	10,395.87	8,509.68
期后实现销售收入	1,031.87	2,119.92
合计已实现销售收入	11,427.74	10,629.60
已实现销售收入占比	100.00%	100.00%
未实现销售收入	0.00	0.00
未实现销售收入占比	0.00%	0.00%

注：期后实现销售收入统计到 2025 年 7 月 31 日

报告期各期，公司已签署的合同总金额为 10,629.60 万元和 11,427.74 万元，截至 2025 年 7 月 31 日，已实现的销售收入金额为 10,629.60 万元和 11,427.74 万元，占比为 100.00% 和 100.00%，没有未实现的销售收入，公司已签订合同实际执行情况良好。

公司境外销售主要集中于印度尼西亚、韩国、印度、伊朗、巴基斯坦、孟加拉等国家和地区，公司主要出口国的经贸政策如下：

国别或地区	经贸政策
印度尼西亚	印度尼西亚与多个国家和地区签署了自由贸易协定，如东盟自由贸易区（AFTA）、中国-东盟自由贸易区（CAFTA）等，有利于促进国际贸易。此外，印尼对医疗产品的需求持续增长，政府支持医疗健康产业发展。
韩国	2015 年中韩自由贸易协定（FTA）签订以来，双边贸易持续发展。韩国医疗产业发达，在制药及医美方面颇有建树，同时也与世界知名药厂保持深度合作，前景良好。
伊朗	伊朗与中国签署了“25 年全面合作协议”为双边贸易提供了新的契机，特别是在医疗用品领域，伊朗对中国制造的高质量医用橡胶塞等包材有较高的需求。
巴基斯坦	巴基斯坦与中国有密切的经济合作关系，中巴经济走廊项目促进了两国之间的贸易往来。巴基斯坦对医疗用品的进口需求较大，政策相对开放。

国别或地区	经贸政策
印度	印度的医药产业发达，对高质量医用包材有较大需求。
孟加拉国	孟加拉的医疗市场正在快速发展，对进口医用材料的需求逐年增加。

公司主要深耕于东南亚、东亚、南亚和中亚等亚洲市场。亚洲是当今世界人口最稠密、经济发展活跃度最高的区域之一，在居民人均可支配收入提升、人口老龄化进程加快的大背景下，对医药制品以及上游药包材的需求不断增加。另外，随着我国“一带一路”国家战略的实施（涵盖东南亚、南亚、中亚、西亚、中东欧等 60 多个国家和地区）以及中国、东盟、韩国、日本等《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）关于自由贸易协定的不断落地，中日韩、中国与东盟经贸关系将会日益紧密，未来亚洲市场仍然拥有巨大的市场潜力。

目前，公司所销售的药包材类产品不属于当前国际地缘政治竞争的焦点，公司与主要外销相关国家或地区保持着良好的关系，其进口、外汇等政策未发生重大变化，与公司产品相关的国际经贸关系也未发生重大变化。另外，全球尤其是新兴市场对高质量医药产品及包装材料的需求预计将持续增长，公司的外销收入有望进一步增长。但如果出现国际贸易形势突然恶化的情形，将会对公司产品销售带来重大不利影响。公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”补充披露如下：“

境外销售风险

报告期内，公司境外市场开拓较好，营业收入中的外销收入金额分别为 10,007.50 万元和 12,971.44 万元，外销收入占比从 2023 年的 30.89% 增加至 2024 年的 36.35%。公司境外销售业务受国际贸易政策、各地整体经济环境、汇率波动等因素的影响，若国际贸易形势恶化、公司主要海外市场环境（包括但不限于政治、经济、贸易政策等）发生重大变化等情况，可能对公司的境外销售业务产生不利影响。”

7、说明公司销售费用中“出口业务保险费、辐照费”的具体核算内容，费用归集是否准确，出口业务保险费与公司境外销售收入是否匹配

（1）说明公司销售费用中“出口业务保险费、辐照费”的具体核算内容，费用归集是否准确

“出口业务保险费”核算的内容系公司为了降低出口风险，向中信保购买的短期出口信用保险中小企业综合保险，报告期内金额分别 0.00 万元和 44.83 万元。

“辐照费”是部分国外客户要求，对产品强制辐照灭菌所产生的费用，报告期内金额分别为 26.53 万元和 38.38 万元。

根据《企业会计准则》，销售费用主要是指企业在销售商品和材料、提供劳务过程中发生的各项费用，以及专设销售机构的相关支出。其中，出口业务保险费与信用风险直接相关，属于销售过程中发生的专项报销费用，将其列入销售费用归集符合企业会计准则规定；而辐照费实质上为履行合同所发生的必要灭菌处理成本，属于合同履约成本，应计入营业成本，公司已对其费用归集进行调整。

（2）出口业务保险费与公司境外销售收入是否匹配

报告期内，公司出口业务保险费金额为 0.00 万元和 44.83 万元。2024 年度，公司出口业务保险费增长主要系公司境外业务大幅增长，为加强了解国外客户，降低外贸风险而购买的中小企业出口综合信用保险。信用保险中小企业综合保险，按年收费，与公司境外销售收入不存在线性匹配关系。

（五）关于贸易商客户。①说明报告期内贸易商客户家数及其变动情况，公司与主要贸易商合作稳定性，各期主要贸易商的基本情况，是否存在实缴资本或参保人数较少、前员工设立或主要为公司服务的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务规模的匹配性。②说明贸易商客户与终端客户在销售合同条款、销售定价、回款周期、售后责任等方面的差异情况及原因，报告期各期主要贸易商的库存及终端销售情况

1、说明报告期内贸易商客户家数及其变动情况，公司与主要贸易商合作稳定性，各期主要贸易商的基本情况，是否存在实缴资本或参保人数较少、前员工设立或主要为公司服务的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务规模的匹配性

报告期内，公司贸易商模式对应的收入占比分别为 5.59%和 8.06%，占比较低。报告期内，公司贸易商客户数量分别为 44 家和 63 家，2024 年贸易商客户数量较 2023 年有所增加，同时贸易商收入也由 1,812.02 万元增加至 2,874.38 万元。报告期各期，公司前五大主要贸易商相对稳定，具体情况如下：

序号	贸易商名称	列入前五大期间	成立时间	开始合作时间	注册资本	实缴资本	员工人数	从公司采购额占其业务规模比重	与其业务规模是否匹配
1	NEWBON CO.,LTD	2023 年 2024 年	2017 年	2018 年	1,000,000,000 韩元	1,000,000,000 韩元	员工人数 10 人	30%-40%	是
2	GOLDSTAR CHEMICAL LTD.PART	2023 年 2024 年	2008 年	2019 年	2,000,000 泰铢	2,000,000 泰铢	员工人数 12 人	10%左右	是
3	湖南鸿格环球进出口贸易有限公司	2023 年 2024 年	2015 年	2019 年	200 万元	客户不方便透露	员工人数少于 50 人, 参保人数 8 人	20%以内	是
4	郑州赛斯生物科技有限公司	2024 年	2010 年	2017 年	500 万元	3 万元	员工人数 35 人, 参保人数 7 人	1%左右	是
5	PROHEALTH MANAGEMENT LIMITED	2023 年 2024 年	2011 年	2019 年	10,000 港币	10,000 港币	员工人数 8 人	5%以内	是
6	苏州聚鑫达商贸有限公司	2023 年	2012 年	2021 年	50 万元	50 万元	员工人数 10 人, 参保人数 3 人	10%-20%	是

注：客户业务规模数据来自于中信保、客户走访或者客户出具的确认函

报告期各期，公司前五大贸易商只有 6 家，不存在频繁更换的情形，与主要贸易商合作期限较长，合作较为稳定。公司前五大贸易商占公司贸易商模式收入的比例分别为 53.43%和 60.86%，销售占比也相对稳定。公司主要贸易商中存在部分实缴资本或参保人数较少的情形，主要与贸易商的经营模式相关，由于贸易商主要是利用自身在当地的渠道优势和客户资源赚取合理差价，不承担生产职能，无需购置长期资产，而且贸易交易周转较快，所以其注册资本、实缴资本与业务规模无直接对应关系，部分贸易商实收资本较少具有商业合理性。另外，在人员配置方面，贸易商只需配置销售人员及少量后勤保障人员，考虑到员工意愿及其内部管理等因素，部分贸易商员工人数及参保人数较少具有商业合理性。

报告期各期，公司主要贸易商不存在前员工设立或主要为公司服务的情形。公司主要贸易商从公司采购额占其业务规模比重大部分均在 20%以内，整体而言，贸易商从公司采购的金额与其业务规模具有匹配性。

2、说明贸易商客户与终端客户在销售合同条款、销售定价、回款周期、售后责任等方面的差异情况及原因，报告期各期主要贸易商的库存及终端销售情况

报告期内，公司贸易商客户与直销客户在销售合同条款、销售定价、回款周期、售后责任等方面对比情况如下：

项目	贸易商客户	直销客户
销售合同条款	均为买断式销售，均为产品购销合同，对交易产品规格、数量、价格、结算方式等进行了约定	
销售定价	均以成本加成定价原则为基础，综合考虑产品的市场供需情况、采购规模等因素与客户协商确定	
回款周期	贸易商建立合作时采用“先款后货”的信用政策；对于合作时间较长、信用较好的客户给予一定的信用期，一般在1个月左右。	对于大部分直销客户，公司结合客户资质、采购类别、采购规模、信用状况和以往订单履约情况等综合评定信用期，一般在30天-90天左右
售后责任	公司与贸易商签订的销售合同中对于售后责任条款多较为简单或未具体约定，执行时按照产品情况双方协商解决	公司与直销客户签订的合同条款比较详细，一般约定了若因产品检测不合格问题的处理方式以及违约条款

由此可见，公司对于贸易商和直销客户在销售合同条款、销售定价、售后责任等方面无明显差异，对于贸易商的信用政策较直销客户更为严格，公司与贸易商建立合作时一般采用“先款后货”的信用政策，对于合作时间较长、信用较好的贸易商客户给予一定的信用期，一般在1个月左右。

报告期各期，公司前五大主要贸易商的期末库存以及终端销售情况如下所示：

序号	客户名称	主要产品	库存情况	终端销售情况
1	NEWBON CO.,LTD	丁基胶塞	期末库存占比在15%左右	均为韩国客户，期后基本已全部实现终端销售
2	GOLDSTAR CHEMICAL LTD.PART	丁基胶塞	直接发往终端客户所在地港口，期末无库存	终端客户 General Hospital Product Public Co.,Ltd.占比95%以上，已实现终端销售
3	湖南鸿格环球进出口贸易有限公司	PET 试管	接到下游客户订单后才向橡一科技采购，橡一科技直接发往境内港口，由鸿格发往境外，期末无库存	终端客户包括 Setia Medika、JMI Group 等，均已实现终端销售
4	郑州赛斯生物科技有限公司	丁基胶塞	直接发往终端客户，期末无库存	终端客户牧原股份占比95%以上，均已实现终端销售
5	PROHEALTH MANAGEMENT LIMITED	丁基胶塞组合盖	直接发往终端客户所在地港口，期末无库存	PT NOVELL 为其终端客户，均已实现终端销售
6	苏州聚鑫达商贸有限公司	PP 垫片	直接发往终端客户，期末无库存	鑫康道医疗为其终端客户，均已实现终端销售

注：上表信息来源于客户出具的说明或者访谈纪要。

由上表可见，报告期内，除 NEWBON CO.,LTD 外，公司主要贸易商期末无库存，均已实现终端销售。NEWBON CO.,LTD 为公司在韩国的贸易商，其客户均为韩国客户，期末库存占比在 15%左右，报告期内货物基本均已实现终端销售。

（六）关于收入确认。①补充披露公司境内销售收入确认的具体依据，并说明是否经客户验收，与合同约定的交付条款是否匹配。②根据国际贸易术语，补充披露公司境外销售收入确认具体依据及时点，控制权是否已经转移，收入确认时点及金额是否谨慎。③说明公司销售药用玻璃瓶等非公司产品的收入规模及对应占比，收入确认方式是总额法还是净额法，是否符合《企业会计准则》的规定，模拟测算对公司业绩的影响情况

1、补充披露公司境内销售收入确认的具体依据，并说明是否经客户验收，与合同约定的交付条款是否匹配

关于公司境内销售收入确认的具体依据，公司已在公开转让说明书之“第四节、六、（二）、1、各类收入的具体确认方法”中补充披露如下：“

报告期内，公司境内收入确认方式、时点、具体依据如下：

项目	国内销售
收入确认方式	公司按照客户要求发出货物，在客户签收后，公司取得发货单回单，按合同或订单约定价格确认销售收入的实现
时点	取得客户签收单时
依据	客户签收单

”

同行业可比公司境内收入确认的具体方法如下：

同行业可比公司	收入确认的具体方法
华兰股份	国内销售：公司开出发货单，仓库发出货物，在客户签收后，公司取得发货单回执或客户验收入库通知单时，按合同或订单约定价格确认销售收入的实现。
华强科技	内销-民品（军品本表暂不列示，民品对应的客户为医药企业、贸易商客户，与公司具有可比性） 方法及时点：产品经公司质量管理部门检验合格后，送货并取得客户签收单后，确认收入。收入确认依据为客户签收单。
山东药玻	国内销售产品：公司将客户所需产品运至约定交货地点，购买方接受产品并在签收单上签收或已过验收期而未提出异议后，公司已收取货款或取得收款权利且相关经济利益很可能流入时确认收入。
博生医材	根据合同约定，本公司收入确认时点为根据销售合同或订单，将商品运抵至客户指定地点时并经客户签收时，确认收入。

从上表可见，公司报告期内境内收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异。

(2) 说明是否经客户验收，与合同约定的交付条款是否匹配

公司境内主要客户合同约定的交付条款如下：

客户名称	2024 年合同约定的交付条款	2023 年合同约定的交付条款
雷诺丽特	1.质量要求：买卖双方书面商定的标准。详见质量协议。 2.如买方发现交付的货物与合同约定的产品质量标准不符，或发现货物因包装破损引起的缺陷或使用不良的材料，卖方应接受买方无条件换货或退货要求，并且，卖方承担由此而产生的相关费用。 3.货到买方现场后，买方 15 个工作日内安排质检人员进行入厂抽样检验，如有质量异议，由卖方立即安排换货，卖方确保不能耽误买方生产使用。	1.质量要求：买卖双方书面商定的标准。详见质量协议。 2.如买方发现交付的货物与合同约定的产品质量标准不符，或发现货物因包装破损引起的缺陷或使用不良的材料，卖方应接受买方无条件换货或退货要求，并且，卖方承担由此而产生的相关费用。 3.货到买方现场后，买方 15 个工作日内安排质检人员进行入厂抽样检验，如有质量异议，由卖方立即安排换货，卖方确保不能耽误买方生产使用。
华北制药股份有限公司	1、需方自收货之日起 7 日内对数量和外包装验收，经检验不合格，供方应补货或换货，费用、风险供方承担。供方同意以需方验收结果为准 2、供方对产品质量负责，货随产品质量检验报告。经需方检验质量不符标准，供方随时无条件退换货并承担相关费用和风险。	1、需方自收货之日起 7 日内对数量和外包装验收，经检验不合格，供方应补货或换货，费用、风险供方承担。供方同意以需方验收结果为准 2、供方对产品质量负责，货随产品质量检验报告。经需方检验质量不符标准，供方随时无条件退换货并承担相关费用和风险。
湖南乐福地医药包装材料科技有限公司	需方企业按标准进行检验，如有异议应在收到货物的 12 个月内向供方以书面形式提出。	需方企业按标准进行检验，如有异议应在收到货物的 12 个月内向供方以书面形式提出。
河北鑫乐医疗器械科技股份有限公司	货物到达甲方后，按《质量协议》对采购产品进行检测（由于甲方的验收方式为抽测方式，因此在使用过程中发现货物异常均属产品质量问题），产品不符合甲方验收标准属乙方责任则由乙方承担相应费用，如因乙方产品质量问题造成甲方经济损失经双方确认后，甲方有权要求乙方承担相应的经济赔偿等法律责任。	货物到达甲方后，按《质量协议》对采购产品进行检测（由于甲方的验收方式为抽测方式，因此在使用过程中发现货物异常均属产品质量问题），产品不符合甲方验收标准属乙方责任则由乙方承担相应费用，如因乙方产品质量问题造成甲方经济损失经双方确认后，甲方有权要求乙方承担相应的经济赔偿等法律责任。
石药集团	1、供方确保向需方提供符合需方要求的产品，如规格型号、质量标准、有效期等。2、需方有权在任何时间向拥有相关检验资质的第三方检验机构申请检验，如检测结果满足本合同约定的全部质量标准，检测费用由需方承担，若不符合，检测费用由供方承担。	1、供方确保向需方提供符合需方要求的产品，如规格型号、质量标准、有效期等。2、需方有权在任何时间向拥有相关检验资质的第三方检验机构申请检验，如检测结果满足本合同约定的全部质量标准，检测费用由需方承担，若不符合，检测费用由供方承担。

注：上表同一控制下的客户均合并列示

《企业会计准则第 14 号-收入》应用指南“四、关于收入的确认（三）履行每一单项履约义务时确认收入 2.在某一时点履行的履约义务。（5）客户已接受该商品。……当企业能够客观地确定其已经按照合同约定的标准和条件将商品的控制权转移给客户时，客户验收只是一项例行程序，并不影响企业判断客户取得该商品控制权的时点。例如，企业向客户销售一批必须满足规定尺寸和重量的产品，合同约定，客户收到该产品时，将对此进行验收。由于该验收条件是一个客观标准，企业在客户验收前就能够确定其是否满足约定的标准，客户验收可能只是一项例行程序。……实务中，定制化程度越高的商品，越难以证明客户验收仅仅是一项例行程序。”

具体来说，公司产品为标准化产品，产品质量标准按照公司的数据手册或双方商定的技术标准执行，在产品出库之前，产品应符合约定技术和质量标准，公司需要执行交付前的质量检测，公司在产品出库时就能够确定产品是否满足约定的标准，公司在交付产品后无安装或其他剩余履约义务，给予客户一定期间的异议期，只是一项保护性约定，是要求公司对产品质量的承诺性保证。另外，报告期内，公司客户退货金额分别为 5.47 万元和 132.41 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.02%和 0.37%，占比较低，对公司收入确认不存在重大影响。

2、根据国际贸易术语，补充披露公司境外销售收入确认具体依据及时点，控制权是否已经转移，收入确认时点及金额是否谨慎

根据国际贸易术语，在不同外销贸易模式下，收入确认具体依据及时点，公司已在公开转让说明书之“第四节、六、（二）、1、各类收入的具体确认方法”中补充披露如下：“

根据国际贸易术语，在不同外销贸易模式下，公司收入确认具体依据及时点如下：

国际贸易术语	收入确认时点	收入确认依据	控制权是否已经转移
FOB	根据国际协定惯例以货物出口报关、提单确认控制权转移至客户，以提单的日期作为收入确认时点	在取得经海关审验的产品出口报关单和货代公司出具的货运提单后确认收入	是
CIF			
C&F			

EXW	公司根据合同约定在其所在地或其他指定地点将货物交付给客户或客户指定的代理人,并取得其确认的签收单时确认控制权转移至客户,以货物送达客户并经客户确认的签收日期作为收入确认时点	经客户或客户指定的代理人确认的签收单	是
-----	--	--------------------	---

根据《企业会计准则》，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。FOB、CIF、C&F 贸易模式下，货物在装运港被装上指定船时，风险即由卖方转移至买方。公司在货物报关出口取得报关单及提单确认销售收入符合《企业会计准则》的规定。

在 EXW 模式下，公司根据约定已将货物交付给客户指定承运人，商品所有权上的主要风险和报酬、控制权已转移，在商品交付给客户指定承运人时确认收入符合《企业会计准则》的规定。

公司不同外销贸易模式下，收入确认时点均已满足相应贸易术语下的控制权转移条件，收入确认金额以双方签订的合同或订单、出库单、报关单为依据，收入确认符合《企业会计准则》的规定，收入确认时点及金额谨慎。”

3、说明公司销售药用玻璃瓶等非公司产品的收入规模及对应占比，收入确认方式是总额法还是净额法，是否符合《企业会计准则》的规定，模拟测算对公司业绩的影响情况

(1) 说明公司销售药用玻璃瓶等非公司产品的收入规模及对应占比

公司主营业务为以药用胶塞为主的药用包装材料产品的研发、生产和销售，产品广泛应用于输液、冻干、粉针、采血、口服液、预灌封注射剂和笔式注射器等领域，保护药品的质量和安全。在与客户合作过程中，客户基于自身需求，需要采购药用玻璃瓶等产品与公司药用胶塞产品配套使用，或者需要采购公司未生产的其他药用包装材料。为满足客户需求，增加客户粘性，公司采购相应产品后销售给客户，具有合理的商业逻辑和背景。

报告期内，公司药用玻璃瓶等非公司产品的收入规模及收入占比情况如下：

单位：万元

产品名称	2024 年度	2023 年度
------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比
药用玻璃瓶	1,425.83	4.00%	1,011.25	3.12%
塑料组合盖	212.65	0.60%	106.74	0.33%
塑料接口	82.51	0.23%	-	-
软袋输液塞	80.51	0.23%	-	-
铝（塑）盖	78.88	0.22%	97.77	0.30%
PET 试管	34.78	0.10%	-	-
其他	47.30	0.13%	80.37	0.25%
合计	1,962.47	5.50%	1,296.13	4.00%

报告期内，公司贸易类业务收入分别为 1,296.13 万元和 1,962.47 万元，占公司营业收入的比例分别为 4.00%和 5.50%。

（2）收入确认方式是总额法还是净额法，是否符合《企业会计准则》的规定，模拟测算对公司业绩的影响情况。

报告期内，公司针对药用玻璃瓶等非公司产品的收入确认方式是总额法，符合《企业会计准则》的规定。

①公司开展贸易业务的具体流程

公司贸易类业务主要针对境外客户，公司境外贸易业务具体流程如下：

A、销售部门接收到客户需求后与客户就具体需求进行沟通；

B、采购部门就相关需求寻找合适的供应商并由供应商提供报价；

C、销售部门在供应商报价基础上考虑成本、利润等因素向客户报价并就商务条款进行协商；

D、公司与客户在价格等商务条款达成一致后，公司向客户提供样品，客户进行样品检测，样品检测无问题后向公司下订单；

E、采购部门向供应商下单，供应商安排供货；

F、供应商将货物运送到公司指定地点或公司上门提货后，公司安排报关出口；

G、公司按照分别与客户、供应商谈妥的结算条件进行结算（公司与供应商

和公司与客户之间的结算相互独立，依据各自签订的合同商务条款确定）。

②公司采用总额法进行会计处理符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第三十四条的规定：“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，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）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。

（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）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：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。”

根据公司开展贸易业务的具体流程以及公司与客户、供应商分别独立签署的销售或采购合同，公司在向客户转让商品前能够控制该商品，符合《企业会计准则》中关于主要责任人的认定条件，故采用总额法确认收入，具体判断情况如下：

相关规定	具体情况	是否符合总额法
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。对客户而言，公司需承担将商品报关出口的主要责任或将商品运输至指定地点的主要责任；若公司存在不能交付全部或部分货物或供货商品不符合约定等情况，公司需承担相应赔偿责任。	是
企业在转让商品之前或之后承担货物的存货风险	公司从供应商取得货物，在存货控制权转让之前，公司承担货物损毁、灭失的风险。	是

企业有权自主决定交易价格	销售价格由公司与客户基于市场化原则谈判确定，供应商不参与产品定价，无法影响销售价格；采购价格由公司供应商基于市场化原则谈判确定，客户不参与采购定价，无法影响采购价格。公司在销售和采购方面具有完全的自主定价权，获取全部经济利益，承担全部盈亏。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移至客户，公司承担价格变动风险。	是
其他相关事实和情况	公司承担从客户处收取货款的信用风险，即使客户无法支付货款，公司仍需向供应商支付采购价款；公司自主承担供应商未能按照约定交付货物的风险。公司客户不存在向公司供应商直接支付款项的情形。	是

如上表所示，公司在药用玻璃瓶等产品的贸易业务中拥有对商品的控制权，系主要责任人身份，采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）模拟测算对公司业绩的影响

若公司销售药用玻璃瓶等非公司产品按净额法确认收入，对公司主要财务数据的影响模拟测算如下：

单位：万元

期间	财务指标	申报财务报表 (总额法) ①	模拟测算 (净额法) ②	变化金额 ③=②-①	模拟测算对申 报财务报表的 影响比例 ④=③/①
2024 年度	营业收入	35,683.88	34,265.16	-1,418.72	-3.98%
	营业成本	23,880.88	22,462.16	-1,418.72	-5.94%
	毛利率	33.08%	34.45%	1.37%	4.14%
	净利润	6,165.93	6,165.93	-	-
	归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	6,016.31	6,016.31	-	-
	加权平均净资产收益率	13.92%	13.92%	-	-
	扣除非经常性损益后净资产收益率	13.58%	13.58%	-	-
2023 年度	营业收入	32,397.81	31,399.50	-998.31	-3.08%
	营业成本	22,503.06	21,504.75	-998.31	-4.44%
	毛利率	30.54%	31.51%	0.97%	3.18%
	净利润	4,945.94	4,945.94	-	-
	归属于母公司所有者的扣除非经常性	4,808.69	4,808.69	-	-

损益后的净利润					
加权平均净资产收益率	12.76%	12.76%	-	-	-
扣除非经常性损益后净资产收益率	12.41%	12.41%	-	-	-

报告期内，针对公司销售药用玻璃瓶等非公司产品，采用净额法进行模拟测算，对公司的净利润和加权平均净资产收益率无影响，对公司收入和成本的影响在 5%左右，影响较小，不会影响公司的挂牌条件。

综上所述，公司销售药用玻璃瓶等非公司产品的收入确认方式采用总额法，符合《企业会计准则》的规定，按照净额法模拟测算对公司业绩的影响较小。

（七）结合下游市场规模、行业发展趋势、竞争格局、业务拓展能力、技术门槛、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性；说明公司是否生产并销售覆膜胶塞，公司产品的核心竞争力，是否存在技术落后的风险

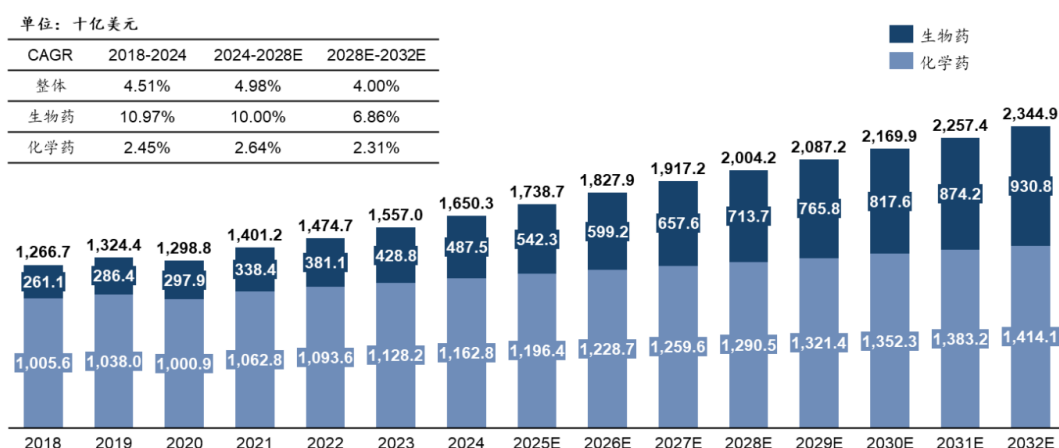
1、结合下游市场规模、行业发展趋势、竞争格局、业务拓展能力、技术门槛、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性

（1）公司的下游市场规模、行业发展趋势、竞争格局情况

①公司的下游市场规模情况

公司作为药包材生产企业，其下游行业主要面向各类医药企业。在全球人口老龄化进程加速，社会医疗卫生支出增加等因素的共同影响下，全球医药市场规模在过去也保持着稳定增长。2024 年全球医药市场规模为 1.65 万亿美元，预计至 2028 年将以复合年增长率 4.98%增长至 2.00 万亿美元，并进一步以复合年增长率 4.00%增长至 2032 年的 2.34 万亿美元。

全球医药市场规模（2018-2032E）

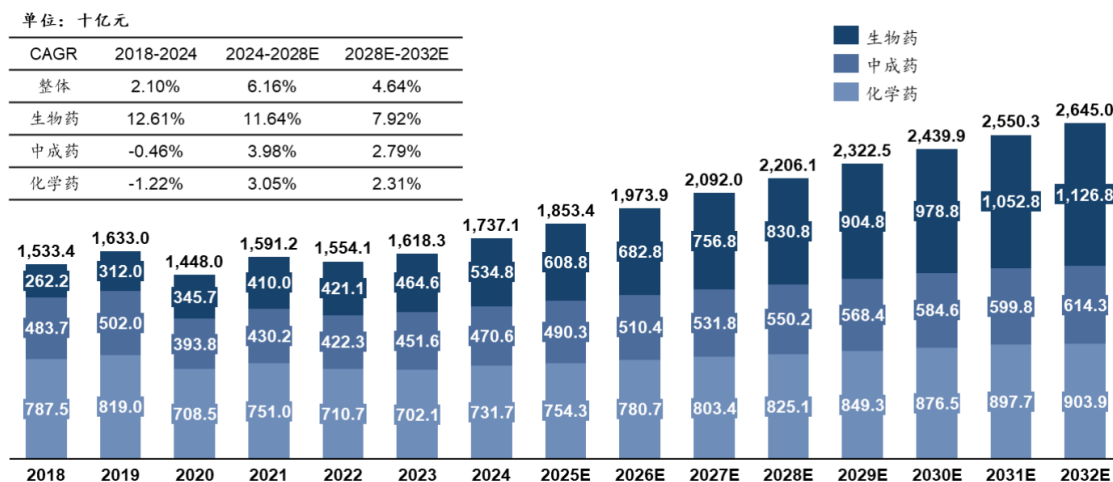


资料来源：弗若斯特沙利文

下游生物制药、化学制药等制药行业的不断发展促进了药包材行业的稳定增长。目前，虽然国外药包材行业龙头如美国西氏、瑞士德特威勒、法国 Stelmi、日本大协精工等在全球药包材领域占据着主要的市场份额，但随着像一科技等国内行业龙头企业的技术实力、产品稳定性和规模化生产能力的不断提升，国内具备相对竞争优势的药用胶塞企业正加大国外市场的开拓，扩大出口规模，获得新的发展机会和商业回报，促进公司收入规模的增长。

中国医药市场主要由化学药、生物药以及中成药三个板块构成。在中国人口老龄化、医疗卫生支出增加和医疗鼓励政策等市场因素高速推动下，中国医药市场保持着快速增长。2020 年，由于公共卫生事件影响，中国医药市场总体规模下降，其中化学药和中药市场规模下降明显，2020 年后中国医药市场总体规模恢复平稳增长的趋势。2024 年中国医药市场规模约 1.74 万亿元，预计至 2028 年将以复合年增长率 6.16% 增长至 2.21 万亿元，并进一步以复合年增长率 4.64% 增长至 2032 年的 2.65 万亿元，具体如下图所示：

中国医药市场规模（2018-2032E）



资料来源：弗若斯特沙利文

公司作为中国医药包装协会药用胶塞专委会五家主任单位之一，在药用胶塞行业具有较高的行业地位及知名度，已成为药用胶塞行业内综合实力较强、技术和工艺水平领先的企业。公司凭借深厚的技术积累、优秀的产品性能、稳定的产品质量和规模化供应能力等优势，获得了大批行业知名客户的认可，促进了公司收入规模的增长。

②药用胶塞行业发展趋势

A、药品质量监管趋严，对药用胶塞的安全性和可靠性提出了更高的要求

2019年7月，国家药监局发布了《关于进一步完善药品关联审评审批和监管工作有关事宜的公告》，将原有的药包材独立审批制度修改为共同审评审批制度。在共同审评审批制度下，药品被视为原料、药用辅料、药用包装材料共同组成的整体；2019年12月修订的《中华人民共和国药品管理法》规定，直接接触药品的包装材料和容器（药包材）必须符合药用要求及保障人体健康的安全标准；2025年1月，国家药监局关于发布《药品生产质量管理规范（2010年修订）》药用辅料附录、药包材附录的公告（2025年第1号），进一步加强药用辅料、药包材的质量监管。

在药品质量监管日趋严格以及公众对药品安全日益重视的背景下，药品生产企业对药用胶塞的质量和可靠性要求不断提升，在选择医用胶塞时将更加关注产品质量是否稳定、与药品的相容性等各项指标是否达标，更多的从成本导向转变

为性能导向，以更加满足药品安全性和可靠性的监管要求。

B、国内药用胶塞行业集中度将进一步加强

目前，药品和药包材实施共同审评审批制度，药品被视为原料、药用辅料、药用包装材料共同组成的整体，药品上市许可持有人成为药品质量管理体系的责任主体，是药品及药包材的第一责任人，承担药品全生命周期的质量管理责任。因此，为保证药品生产企业所研发生产的药品、制剂成功通过监管部门审核、注册并且在后续生产中不出现质量问题，药品上市许可持有人会强化供应商现场审核，在选择药用胶塞供应商时会倾向于综合实力较强、技术和工艺水平领先、产品质量稳定、品牌知名度高、具备规模化生产能力的行业领先企业。未来，技术水平较为落后、生产工艺不规范、产品质量不稳定、规模较小的药用胶塞企业将会逐步被市场淘汰，而行业内龙头企业将会利用其规模优势和可靠性优势抢占淘汰出局的同行业企业留下的供应商份额，同时，与药品生产企业形成良性循环和互动，不断提高技术工艺水平、扩大生产规模以满足药品生产企业日益严苛且丰富的药包材需求。因此，未来药用胶塞行业领先企业的市场地位将更加稳固，行业集中度将进一步提高。

C、国内行业领先企业逐步向高端领域扩张，并不断扩大海外市场份额

我国医药产业发展加速，“十三五”期间，生物医药产业已成为国家重点发展的战略性新兴产业。《“十四五”医药工业发展规划》指出，“十三五”期间，规模以上医药工业增加值年均增长 9.5%、高出工业整体增速 4.2 个百分点，占全部工业增加值的比重从 3.0%提高至 3.9%，龙头企业规模壮大，产业集中度提升，同时鼓励中国医药企业走出国门，迈向海外市场，打造国际知名的中国医药品牌。作为制药企业共同体的药用胶塞企业，随着政策监管体系和市场需求的不断加强，我国药包材行业已经进入规范化的良性发展阶段，行业龙头的技术实力和市场份额逐步提升，国产药用胶塞的产品质量、品牌美誉度及客户认可度均不断提高。目前，虽然国外行业龙头如美国西氏、瑞士德特威勒、法国 Stelmi、日本大协精工等在我国医用胶塞行业的高端领域仍占据较大的市场份额，但随着国内药用胶塞企业技术水平、质量管理能力和生产能力不断提升，与国外药用胶塞企业相比在产品交付、灵活性、性价比等方面更具有优势，国内药用胶塞领先企业有能力逐步实现对国外行业龙头的渗透，高端医用胶塞的国产化趋势逐渐增强。另外，

随着国内行业龙头的技术实力、产品稳定性和规模化生产能力的不断提升，国内具备相对竞争优势的药用胶塞企业也在积极拓宽销售地域，拓展海外市场，扩大出口规模，获得新的发展机会和商业回报。

③药用胶塞行业竞争格局情况

在国外，生物医药产业有着较为悠久的发展历史，作为与药品配套的药用胶塞行业，也有着较为深厚的技术积淀和丰富的生产经验。国外的药用胶塞行业起步较早，技术水平较高，规模化生产能力较强，市场竞争格局呈寡头垄断状态，药用胶塞市场主要被美国西氏、瑞士德特威勒、法国 Stelmi 和日本大协精工等四家企业垄断，行业集中度较高，美国西氏公司的市场份额超过 50%。由于四家寡头企业市场占有率高，其在产业链上具有较高的话语权和议价能力，产品价格较高。随着大量专利药的专利到期及市场竞争的加剧，国际制药企业对于生产成本的重视越发明显，对于高性价比的药用胶塞产品的需求也在不断增加，而国内药用胶塞行业龙头的技术实力、产品稳定性、规模化生产能力以及出海意愿正不断提升，在未来的国际竞争中将会占有一席之地。

与国际药用胶塞市场相比，目前我国药用胶塞生产企业众多，但企业规模通常较小，生产能力较弱，长期以来形成的药用胶塞企业多、小、散的结构性问题尚未得到根本解决，市场集中度较低。受技术水平和资金投入等方面的限制，国产药用胶塞产品多处于中低端领域，所处市场竞争激烈，产品的同质化还造成了行业普遍存在的盈利能力不足的现象。近年来，我国药用胶塞行业整体向规范化方向发展，而对工艺复杂、技术要求高、质量要求高的产品，行业内具备规模化稳定生产能力的企业数量则相对较少，国内具有技术积淀和市场竞争力的行业龙头企业如华兰股份、华强科技、山东药玻和橡一科技等，坚持自主研发，不断提高自身的技术水平和工艺能力，提高自身产品的可靠性和稳定性，促进自身收入规模提升的基础上引领了行业的发展，但在国内药用胶塞的市场占有率仍远低于国外龙头企业在全球市场的寡头垄断水平。未来，随着制药企业对药用胶塞的技术要求不断提升，行业内坚持自主研发、掌握核心技术的领先药用胶塞企业将逐步占领更多市场份额。

公司在药用胶塞行业具有较高的行业地位及知名度，公司是中国医药包装协会副会长单位，药用胶塞专委会主任单位，拥有国家级专精特新“小巨人”称号，

已成为药用胶塞行业内综合实力较强、技术和工艺水平领先的企业。根据中国医药包装协会出具的说明，2022-2024 年，橡一科技药用胶塞产品产销量在河北省内位列第一，在国内市场居行业前三。

（2）公司的业务拓展能力、技术门槛情况

公司营销中心设有国内贸易部和国际贸易部，分别负责国内市场和海外市场的销售业务。国内客户主要通过现场拜访、技术交流、展会营销等方式进行开拓；国外客户主要通过外贸营销部业务员参加国际展会、电子邮件、存量客户介绍等方式进行开拓。制药企业对药用包装材料的质量要求较高，因此其对供应商的选择具有严格的内控流程与较长的考察周期。另外，为快速开拓市场规模，利用贸易商的销售渠道，更好地满足当地客户需求，公司部分销售采用贸易商模式。未来，公司将拓宽公司现有的业务渠道，增强和稳固公司营收来源，提升盈利能力。

公司是中国医药包装协会副会长单位，药用胶塞专委会主任单位。凭借公司多年的技术积累，公司获得了“国家高新技术企业认定”、是国家级专精特新“小巨人”企业、河北省制造业单项冠军企业，并已成为省级“企业技术中心”、省级“技术创新中心”、河北省工业企业研发机构 A 级，创新能力和技术实力得到广泛认可。

产品配方和生产技术工艺是药用胶塞行业最核心的核心技术。药用胶塞整个生产工序中，胶料的混炼、硫化和清洗是最重要的环节。炼胶过程中密炼温度决定了混炼胶的焦烧和正硫化的效果；硫化过程中温度、压力和时间直接影响到产品的硫化程度；合理的清洗可将药用胶塞在生产流水线中造成的污染进行彻底清除。此外，药用胶塞的生产过程中除主要原材料卤化丁基橡胶外，还需要加入煅烧高岭土、稳定剂、防老剂及硫化剂等辅料。因此，产品配方（即各种原材料科学的配比）是影响产品质量的重要因素之一。优质配方的获得需要反复的试验与修正，才能找到最佳配比，使在该配方下生产的产品既可符合技术规格，又能控制成本、提高产品的质量与性能。同时，特定的配方还需要与相应的工艺（如时间、温度、压力等）相配套，而最佳工艺参数的取得，一定来源于依靠公司自身长期的生产经验与实践积累。

公司在生产工艺方面密切配合各项配方技术，使得各种配方技术能够在适宜

的加工环境与精准的工艺参数设定下充分发挥原材料的优良性能，从而生产出高品质的药用胶塞产品。在加大技术研发投入的同时，公司也注重对生产工艺和专用工装器具的改进。公司在设备、模具设计方面积累了丰富的技术经验，确保所采设备满足自身的工艺需求。同时，公司具备自主设计及加工模具的能力，在药用胶塞的加工、输送整理、清洗、模具等设备选型、配置及与之配套参数设定上，形成了多项核心生产工艺技术，并形成相应的专利，可及时响应客户对于药用胶塞产品的特定需求。

综上，公司一直聚焦于药用包装材料基础技术和基础工艺的研究，将药包材的材料配方和制造工艺作为公司核心研发方向，建立了完善的研发体制和专业的研发团队，具有多项核心技术，可规模化生产质量稳定的药用包装材料产品。另外，公司还根据客户需求和新型药品、药物特性对药包材的要求研制配方，形成了超纯药用胶塞生产配方工艺、新型给药装置设计开发及生产技术、覆膜胶塞配方及生产工艺等核心技术，能够为客户提供满足技术要求和功能性要求的产品，保证药品使用安全。

（3）期末在手订单、期后签订合同情况

截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单金额为 2,155.39 万元，2025 年 1-7 月，公司新签合同金额约 13,892.60 万元，未来随着公司经营规模进一步扩大，预计新签署的合同数量和订单金额将进一步增加。公司期末在手订单及期后新签合同较为充足。

（4）期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比情况

2025 年 1-6 月，公司经营业绩（未经审计）及与去年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月（未经审计）		2024 年 1-6 月（未经审计）
	金额	变动率	金额
营业收入	16,712.86	-10.92%	18,761.50
净利润	3,228.44	0.32%	3,218.27
毛利率	32.79%	降低 0.86 个百分点	33.65%
经营活动现金流量	3,590.27	28.52%	2,793.52

2025 年 1-6 月，由于市场需求波动及客户产品更新换代的影响，雷诺丽特及 PT SATORIA ANEKA INDUSTRI 等公司主要客户的收入有所下降，因此营业收入较去年同期略有下滑。2025 年 1-6 月，公司毛利率保持相对稳定，净利润与去年同期基本持平，主要系公司 2025 年初结清银行贷款节省利息支出、美元户结息以及美元升值带来的汇兑损益的影响，以及随着部分研发项目的结项，研发投入有所下降所致。

综上所述，公司所处药包材行业市场前景广阔，行业政策短期内不会对公司经营产生不利影响；公司在创新能力、技术实力以及规模化生产能力方面具有相对竞争优势，同时通过不断拓展产品矩阵和客户数量，市场份额有望进一步增加。公司在报告期末的在手订单稳定，且 2025 年 1-6 月的营业收入较去年同期相比保持基本稳定。在国内市场需求增长和国内药包材企业加强海外拓展的背景下，公司有望继续保持良好的收入增长态势，公司业绩具有持续性和稳定性。

2、说明公司是否生产并销售覆膜胶塞，公司产品的核心竞争力，是否存在技术落后的风险

公司已具备覆膜胶塞配方及生产工艺等核心技术，能够规模化生产并销售覆膜胶塞。公司目前的覆膜胶塞已形成规模化收入，报告期内，公司覆膜胶塞实现收入 125.18 万元和 306.49 万元，增长速度较快。

公司产品的核心竞争力主要包括两大方面：一方面为产品技术和工艺体系优势，公司一直聚焦于药用包装材料基础技术和基础工艺的研究，将药包材的材料配方和制造工艺作为公司核心研发方向，建立了完善的研发体制和专业的研发团队。公司长期专注于药用包装材料的研发和实践，凭借多年积累的技术经验，自主积累并掌握了一系列优质的配方和生产工艺技术，形成了公司特有的核心技术，如多维度协同控炼均质技术、硫化三要素动态精控技术、新型给药装置设计开发及生产技术、胶塞与组合盖的规模化开发及生产技术等。公司的“药用胶塞自动炼胶系统”项目和“药用胶塞工厂能源及水综合利用系统”分别荣获中国医药包装协会医药包装新产品新技术一等奖和二等奖。

另一方面，产品质量优势及丰富的产品矩阵是公司产品的核心竞争力之一。公司质量管理体系健全，已通过 ISO9001 质量体系认证、ISO15378 直接接触药

品包装材料质量管理体系认证等。公司的质量控制体系贯穿于原材料采购、产品生产及过程控制检测、产成品入库和售后服务等各个环节，以确保产品质量的稳定性和一致性。另外，公司不仅拥有输液类、冻干类、粉针类、采血类、预灌封注射剂和笔式注射器等多种类别的药用丁基胶塞以及药用合成聚异戊二烯垫片等产品，同时还有 PET 试管、塑料组合盖等医塑制品，形成了丰富的产品矩阵，可以满足客户对多种药包材产品的采购需求。同时，公司凭借自身研发实力以及多年规模化生产积累的生产技术经验，形成了一套成熟的配方体系，药用胶塞规格型号众多，可满足不同药企、不同药品的差异化需求，同时保证药品使用安全。

公司不存在技术落后的风险。产品配方和生产技术工艺是药用胶塞行业最核心的核心技术，公司建立了完善的研发体制和专业的研发团队，具有多项涵盖产品配方和工艺的核心技术，可规模化生产质量稳定的药用包装材料产品。另外，公司还根据客户需求和新型药品、药物特性对药包材的要求研制配方，形成了超纯药用胶塞生产配方工艺、新型给药装置设计开发及生产技术、覆膜胶塞配方及生产工艺等核心技术。

药用胶塞行业属于一类多学科交叉的产业，行业产品的研发创新、配方设计、生产质量控制通常涉及到药学、材料学、精细化学、包装工程、机械制造等多种学科和技术，且与下游药品的生产工艺和储存特性、疾病图谱、以及最终使用者的给药方式息息相关，行业新技术的应用需要经历长周期的技术研究、工艺完善、产品验证和市场培育。截至目前，药用胶塞行业尚未有突破性的新技术出现。

由于药包材企业主要为药厂等下游客户提供其需求的药包材产品，常规丁基胶塞作为性价比高、使用范围广的药用胶塞品种之一，在满足药品相容性和质量要求的条件下仍然被普遍使用在众多药品制剂中，因此，在未来的一段时间，常规丁基胶塞仍然会是公司的主要产品之一。另外，公司未来将加强呼吸给药装置、预灌封注射剂和笔式注射器等高附加值产品的技术研发和工艺研究，同时加强覆膜胶塞等其他药包材产品的销售和推广，支持企业持续创新、发展。

（八）请主办券商、会计师、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售发表明确意见

1、核查程序

针对境外销售，主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）访谈公司总经理及销售负责人，了解公司境外销售业务的开展情况，包括境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、合同签订情况，境外分支机构设立情况等；查阅《中华人民共和国海关法（2021 修正）》并查验公司《对外贸易经营者备案登记表》及《进出口货物收发货人备案》，核实公司开展境外销售业务是否符合规定；查询中国商务部外贸实务查询服务网站核实公司向主要境外客户所在国家或地区销售公司产品是否需要取得其他资质、许可；访谈公司总经理、销售负责人了解是否存在被相关国家或地区处罚或立案调查的情形，查阅公司报告期内营业外支出及大额管理费用支出明细，检索中国海关企业进出口信用信息公示平台、商务部网站等公开信息，核实公司是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

（2）访谈公司财务负责人和出纳，了解公司与境外客户的结算方式、资金支付及流动情况、结换汇情况；查询“信用河北”网站获取企业信用报告、查询国家企业信用信息公示系统并获取企业信用信息公示报告、查询国家外汇管理局网站外汇行政处罚信息、查阅石家庄海关出具的《企业信用状况证明》、税务机关出具的《纳税情况证明》等，核实公司是否存在因外汇及税务领域违法行为被实施行政处罚的情形；

（3）取得韩国、孟加拉国、伊朗、印度、印度尼西亚等国律师出具的法律意见书，确认公司向该等国家出口产品是否需取得必要审批或认证，是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

针对境外销售，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）检查主要境外客户的销售合同/订单，了解主要境外客户合同条款如信用政策、结算条款、退换货政策、与商品控制权转移相关的主要条款等，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；获取公司销售相关制度，了解公司销售相关内部控制制度及执行情况。对报告期内主要境外客户执行穿行测试及细节

测试，选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同/订单、销售发票、销售出库单、发货单、运输单、出口报关单、提单/目的地签收单、客户领用情况、回款凭证等，核实销售收入的真实性；

（2）访谈管理层及销售人员，了解销售人员分工及境外拓展方式，核查境外收入增长的合理性；检查境外销售佣金合同，访谈境外销售人员，核查佣金的真实性与合理性，核查是否存在异常情况；

（3）获取中信保提供的主要境外客户的信用报告，了解客户注册资本、注册地址、股东、管理层、销售规模等相关情况，检查销售合同，核查是否存在长期合作关系；

（4）获取公司报告期各期出口报关及出口退税申报数据，结合公司境外销售明细表，分析境外销售收入与出口报关数据的匹配性，与出口退税申报金额的匹配性，并核实差异原因，具体如下：

①海关数据分析

报告期内，公司境外销售金额与海关数据对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年			2023 年		
币种	人民币	美元	欧元	人民币	美元	欧元
境外销售金额 A	4,852.48	1,032.87	73.61	3,040.77	893.77	69.40
公司海关金额 B	4,220.83	1,035.08	67.27	2,648.78	894.14	69.40
代理出口金额 C	532.89	-	-	309.98	-	-
差异 D=A-B-C	98.76	-2.22	6.34	82.01	-0.37	-
差异率=D/A	2.04%	-0.21%	8.61%	2.70%	-0.04%	-

注：公司对部分伊朗客户的部分出口业务采用与珠海知汇签订代理出口合同的形式，由珠海知汇代理报关。

报告期内，公司境外收入金额与海关数据金额基本一致，差异率较低，主要系公司境外收入确认时间与报关时间存在一定的时间性差异所致。

②出口退税金额分析

报告期内，公司境外销售收入与出口退税金额与的差异情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
----	--------	--------

币种	人民币	美元	欧元	人民币	美元	欧元
出口退税申报境外收入 A	3,537.16	1,090.04	27.19	1,908.50	796.94	-
减: 本期申报上期出口退税收入 B	835.38	416.61	19.63	237.56	175.87	-
加: 下期申报本期出口退税收入 C	1,039.10	325.48	-	856.03	239.43	16.63
调节后出口退税申报境外收入 D=A-B+C	3,740.88	998.91	7.56	2,526.97	860.50	16.63
境外销售金额 E	4,852.48	1,032.87	73.61	3,040.77	893.77	69.40
差异 F=E-D	1,111.60	33.96	66.05	513.80	33.27	52.77

报告期内，公司境外销售金额与调节后出口退税申报金额有一定的差异，主要系公司出口退税由多个部门交叉负责，单据流转较慢，申报不及时所致。上表所示差异主要为尚未申报的出口退税，主要构成如下：

单位：万元

项目	2024 年			2023 年		
币种	人民币	美元	欧元	人民币	美元	欧元
差异总额	1,111.60	33.96	66.05	513.80	33.27	52.77
尚未申报金额	1,012.25	33.06	59.71	431.79	28.67	52.77
其中：单据已齐全待 本月提交金额	466.36	18.96	16.60	41.01	28.67	52.77
尚未回款待回款单据 齐全后提交金额	13.00	14.10	43.11	80.80	-	-
代理出口待提交金额	532.89	-	-	309.98	-	-
尚未申报金额占比	91.06%	97.34%	90.40%	84.04%	86.17%	100.00%

由上表可知，公司境外销售金额与出口退税申报金额的差异主要为尚未申报的出口退税，公司将于本月出口退税申报期结束前整理完备相关单据进行申报。

（5）获取公司报告期运保费明细，分析报告期内运保费的变动情况及与外销收入的匹配性。

报告期内，公司境外销售收入与境外销售运保费的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	12,971.44	10,007.50
境外收入运保费	151.51	101.69
运保费占比	1.17%	1.02%

报告期内，公司境外销售运保费金额占境外销售收入的比例分别为 1.02%和 1.17%，运保费占比相对稳定，不存在较大波动。由于公司境外销售主要以 FOB

模式为主，而 FOB 模式下，公司无需承担运保费。因此，公司的运保费金额与境外销售收入不具有显著的匹配关系。

（6）获取公司应收账款明细表及期后回款数据，分析境外销售应收账款期后回款情况；检索主要外销地的政治经济环境、外汇管理、贸易政策，了解境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响；对公司高管进行访谈，了解境外销售的主要进口国和地区的进口、外汇等政策变化、国际经贸关系、以及境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力的影响。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司境外销售业务模式主要为公司向境外客户直接销售商品，公司未在境外设立分支机构从事生产经营活动。公司在海关部门进行了备案登记，已取得从事境外销售所需的境内资质、许可，公司境外销售的产品在销售地所涉国家或地区无需取得其他资质、许可。公司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；

（2）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）报告期内，公司境外销售收入确认真实、完整、准确，收入确认符合《企业会计准则》规定；报告期内，公司境外收入与海关报关、出口退税数据具有匹配性，不存在重大差异，具备真实性；公司境外销售运保费金额占境外销售收入的比例相对稳定，公司境外销售主要以 FOB 模式为主，运保费金额与境外销售收入不具有显著的匹配关系；公司各期末境外销售应收账款期后回款良好，境外销售业务整体发展较为稳定，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

（九）请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，发表明确意见。（2）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明境外客户）及供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，说明对第三方回款的核查程序、比例及结论，并对报告期内收入真实、准确、完整发表明确意见

1、核查上述情况，发表明确意见

（1）核查程序

针对上述情况，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

①访谈销售部门相关人员，了解公司按照制药企业、医疗器械企业、其他药包材企业的毛利率情况，分析不同客户群体不同毛利率的合理性；查阅可比公司毛利率情况，分析与可比公司是否存在明显差异；检查主要客户的销售合同/订单，了解主要客户信用政策及结算条件的变动情况，分析各期末应收账款对应客户与前五大客户有所差异的原因；

②查阅公司报告期内采购明细表，了解报告期内各期公司总体采购的构成情况及金额占比；查询主要原材料的公开价格走势，与报告期内公司采购相似原材料的采购单价进行对比分析；访谈公司财务总监，了解公司的采购策略及供应商选择标准，了解不同供应商同类原材料的价格差异情况，采购价格和市场价格的价格差异情况及公司应对原材料波动风险的具体措施，了解公司同时通过代理商和生产厂家采购的原因，采购产品的内容等情况是否存在显著差别；获取公司收入、成本明细表；访谈公司销售工作负责人，结合市场情况、产品类型、销售价格变动情况、成本构成、采购价格变动情况、公司议价及成本管控能力对公司不同维度的毛利率变动原因进行分析；了解公司营业收入与下游行业景气度是否匹配，是否与可比公司存在显著异常；

③访谈公司总经理及销售人员，了解公司客户集中度较低的原因；查阅可比公司公开信息，将前五大客户的占比情况与公司进行比对，分析存在差异是否合理，是否符合行业惯例；访谈公司的销售人员，了解境内主要客户的基本情况，通过企查查等公开渠道，检查客户的成立时间、公司规模等是否与其采购额相匹配，获取主要客户的合同，检查结算模式、信用政策等分析是否符合行业惯例；

获取湖南乐福地的破产资料及销售情况、期后回款等，分析是否对公司经营产生影响；访谈公司总经理及销售人员，了解销售人员的具体分工、客户数量及分布情况，分析客户相对分散的情况下销售人员较少的合理性，与同行业进行对比，分析是否存在异常情况；

④针对境外销售的核查程序如下：

A.检查主要境外客户的销售合同/订单，了解主要境外客户合同条款如信用政策、结算条款、退换货政策、与商品控制权转移相关的主要条款等，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；获取公司销售相关制度，了解公司销售相关内部控制制度及执行情况；对报告期内主要境外客户，选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同/订单、销售发票、销售出库单、发货单、运输单、出口报关单、提单/目的地签收单、客户领用情况、回款凭证等，核实销售收入的真实性；

B.访谈管理层及销售人员，了解销售人员分工及境外拓展方式，核查境外收入增长的合理性；检查境外销售佣金合同，访谈境外销售人员，核查佣金的真实性与合理性，核查是否存在异常情况；

C.获取中信保提供的主要境外客户的信用报告，了解客户注册资本、注册地址、股东、管理层、销售规模等相关情况，检查销售合同，核查是否存在长期合作关系；

D. 访谈销售部门相关人员，了解公司境外收入变动趋势等情况，检查境外应收账款回款情况，分析境外应收账款回款是否存在风险；

E.获取公司银行对账单，核查公司第三方收款明细，访谈公司境外销售人员，逐项分析境外回款的合理性；

F.获取公司应收账款明细表及期后回款数据，分析境外销售应收账款期后回款情况；检索主要外销地的政治经济环境、外汇管理、贸易政策，了解境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响；

G.获取公司销售费用明细账，检查各费用要素核算的具体内容，检查账务处理是否符合企业会计准则规定；

⑤获取公司贸易商客户收入明细，分析各期变动情况；通过中信保等方式检查各贸易商的基本情况，分析贸易商的采购金额是否与其业务规模相匹配；获取主要贸易商客户与终端客户的销售合同，分析贸易商客户与终端客户的合同条款、回款周期、售后等方面是否存在差异情况；

⑥访谈公司财务总监，了解公司境内销售收入的确认方式，检查主要客户的具体合同规定，核查公司收入确认方式是否合理；获取公司非公司产品的明细账，检查销售合同，了解定价权等分析公司账务处理是否符合《企业会计准则》规定；

⑦了解公司所处行业情况，分析对公司的经营情况是否存在不利影响；了解公司的竞争优势，分析公司的未来市场情况；获取公司期末在手订单，分析公司业绩是否具有持续性与稳定性。

（2）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

①报告期内，公司对制药企业、其他药包材企业、医疗器械企业等不同性质客户的毛利率存在差异，其中来源于制药企业和其他药包材企业客户的毛利率在30%左右上下浮动，而来源于医疗器械企业客户的毛利率相对较低，主要是医疗器械企业客户的采购以采血胶塞和 PET 试管产品为主，整体技术难度不高，市场竞争较为激烈，因此毛利率相对较低。另外，由于公司与不同客户间的毛利率还会受到双方合作历史、采购规模、产品类别及具体规格、市场供求关系、原材料价格等多种因素的综合影响，因此公司对制药企业、其他药包材企业、医疗器械企业等不同性质客户的毛利率存在一定的差异。公司针对不同类型客户的定价依据不存在差异，均以成本加成定价原则为基础，综合考虑产品的市场供需情况、采购规模等因素与客户协商确定；

②2024 年，带动公司收入增长的客户主要为 PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI、Shahid Ghazi Pharmaceutical Co、PT SATORIA ANEKA INDUSTRI、PT SANBE FARMA、山东奥赛特医疗器械有限公司、石家庄四药有限公司、乐福地等，对应的产品主要系丁基胶塞、药用玻璃瓶、组合盖、PP 垫片等，且增长以境外客户收入增长为主，主要得益于公司在境外市场开拓方面积累了丰富的经验，在印尼、伊朗等地区树立了良好的口碑，当地客户认可度提高，

对境外市场的开拓力度不断加强；报告期内，公司正重点布局日韩、东南亚、南亚和中东市场，通过积极参加相关展会、社交媒体、客户口碑相传等方式加大品牌推广，提升品牌影响力，促进了公司收入规模的增长；报告期内，公司的收入规模增长率处于同行业可比公司变动范围区间内，与同行业可比公司相比不存在显著差异；

③报告期内，公司产品类型丰富、客户群体多元、客户数量较多，销售面向境内外客户群体，客户集中度较低具有合理性。公司前五大客户收入占比与华兰股份、华强科技不具有重大差异，与山东药玻、博生医材存在差异具有合理原因，符合实际经营情况；客户的高复购率也印证了公司在市场响应能力、行业技术实力、订单交付保障等方面的综合竞争力已获得客户高度认可，并与核心客户形成了稳固的长期合作关系，客户黏性显著，流失风险较小。报告期内，公司客户数量众多，客户集中度较低，受单一客户影响较小；

公司主要客户的成立时间较早，公司通过业务人员的主动拜访或行业内推荐与客户建立了稳定的合作关系。报告期内，公司主要客户主要为上市公司或上市公司的控股子公司，经营规模普遍较大，经营规模与其向公司采购规模具有匹配性；

公司已对湖南乐福地破产重整前产生的应收账款全额计提坏账准备；破产重整后，公司通过严格信用政策，控制发货等措施控制相关风险，报告期内，公司与湖南乐福地的交易呈上涨趋势，且新产生交易回款正常，湖南乐福地破产重整对公司业务影响较小；

报告期内，公司客户相对分散的情况下销售人员较少的情况具有合理性，与可比公司不存在较大差异，公司具备独立的市场拓展能力；

④按照已按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露境外销售情况；公司本次申报整体业绩较前次申报大幅增加主要系加大境外销售拓展，公司境外业务增长所致，具有合理性；报告期内，公司通过居间服务商拓展的境外客户占公司境外收入的比例分别为36.21%和27.65%；公司佣金比例不存在异常，公司与主要居间服务商不存在关联关系或潜在关联关系；公司已列示说明主要境外客户情况，前五大境外客户中，公司与印度客户MEDICAP HEALTHCARE LTD的交易存在第三方回款情形；报告期各期末，公司境外应收账款占境外营业收入

比重较低，占比基本保持稳定且账龄基本在一年以内，期后回款良好；公司多个境外客户通过珠海市知汇进出口贸易有限公司回款主要系伊朗客户由于外汇管制的原因所致，具有合理性，公司与珠海知汇签订代理出口合同，由珠海知汇代理报关，销售具有真实性；除珠海知汇外，BLINCHE TRADING LIMITED 在 2023 年度也存在为两家伊朗客户回款的情形；公司已在公开转让说明书补充披露境外销售风险；辐照费为履行合同所发生的必要灭菌处理成本，属于合同履约成本，应计入营业成本，公司已对其费用归集进行调整；出口业务保险费归集准确，与公司境外销售收入不存在线性匹配关系；

⑤报告期各期，公司主要贸易商不存在前员工设立或主要为公司服务的情形。公司主要贸易商从公司采购额占其业务规模比重大部分均在 20%以内，整体而言，贸易商从公司采购的金额与其业务规模具有匹配性；报告期内，公司对于贸易商和直销客户在销售合同条款、销售定价、售后责任等方面无明显差异，对于贸易商的信用政策较直销客户更为严格；

⑥报告期内，公司境内销售收入确认方式符合《企业会计准则》规定；报告期内，公司境外销售收入确认时点准确；报告期内，公司非公司产品的收入按照总额法确认，符合《企业会计准则》规定；

⑦报告期内，公司所处药包材行业市场前景广阔，行业政策短期内不会对公司经营产生不利影响；公司在创新能力、技术实力以及规模化生产能力方面具有相对竞争优势，同时通过不断拓展产品矩阵和客户数量，市场份额有望进一步增加。公司在报告期末的在手订单稳定，且 2025 年 1-6 月的营业收入较去年同期相比保持基本稳定。在国内市场需求增长和国内药包材企业加强海外拓展的背景下，公司有望继续保持良好的收入增长态势，公司业绩具有持续性和稳定性。

2、说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明境外客户）及供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，说明对第三方回款的核查程序、比例及结论，并对报告期内收入真实、准确、完整发表明确意见

（1）核查程序

针对业绩真实性，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

①访谈公司管理层和销售人员，获取销售合同，了解公司销售的业务流程和业务模式、定价原则、信用政策等；访谈公司财务总监，了解公司境内境外销售的收入确认政策及成本结转方式；

②访谈公司总经理，了解公司与主要客户的合作历史；查询主要客户的公开信息及工商登记资料，包括重要客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、主要人员等信息，检查客户的真实性，以及考虑是否存在未识别的关联方关系迹象；

③查阅与主要客户签订的框架协议、产品定点协议、销售订单等，了解产品销售模式、定价机制、信用政策、结算条件、结算方式等，了解公司是否存在对部分客户放松信用政策增加收入的情况；

④了解公司销售与收款的内部控制制度，执行穿行测试程序，检查销售合同或订单、销售发票、签收单等相关原始单据，核查内部控制制度设计的合理性及运行的有效性；

⑤查阅相关可比公司的公开转让说明书和年度报告，了解公司业务情况是否与行业整体趋势及可比公司趋势相一致；

⑥取得报告期内公司境内外销售收入明细表，分析境内外各地区销售金额、占比等情况；查阅境外各地区的政策变动情况，分析对公司境外经营业务可持续性的影响；

⑦针对境外销售，获取中信保提供的主要境外客户的信用报告，了解客户注册资本、注册地址、股东、管理层、销售规模等相关情况；登录中国电子口岸系统，获取公司报告期内海关出口销售数据，与公司外销收入对比，分析境外销售收入与出口报关数据的匹配性；对公司境外收入与出口退税进行测算，检查外销收入与出口退税是否匹配，并了解差异原因；获取公司报告期运保费明细，分析报告期运保费的变动情况及与外销收入是否存在匹配关系；

⑧对公司境内主要客户进行访谈，了解客户基本情况、建立合作的时间和方式、购买产品后的用途、合同签订、具体交易情况、信用政策、关联关系等，关注公司与主要客户业务往来的真实性、商业合理性，就客户基本信息、合作情况、交易金额、交易流程、关联关系等信息进行确认，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境内营业收入	22,712.44	22,390.31
境内走访收入金额	15,125.36	15,583.96
境内走访比例	66.60%	69.60%

对公司境外主要客户进行走访，了解客户基本情况、交易背景，与公司的交易情况等，确认客户与公司及其主要关联方是否存在关联关系或其他利益安排等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外营业收入	12,971.44	10,007.50
境外走访收入金额-实地	6,624.31	4,638.00
境外走访收入金额-视频	1,264.84	1,315.51
境外走访合计	7,889.15	5,953.51
境外走访比例	60.82%	59.49%

⑨对境内主要客户实施函证程序，函证的具体内容包括报告期内各期交易额、应收账款/预收账款期末余额，函证比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境内营业收入①	22,712.44	22,390.31
发函金额②	20,224.03	19,996.34
发函占比③	89.04%	89.31%
回函确认金额④	19,727.09	19,476.69
替代测试金额⑤	496.94	519.66
回函确认及替代测试金额占境内营业收入比例⑥=（④+⑤）/①	89.04%	89.31%

对公司境外客户实施函证程序，确认交易金额、期末余额的真实性、完整性、准确性，函证比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外营业收入①	12,971.44	10,007.50

发函金额②	11,233.72	8,645.13
发函占比③	86.60%	86.39%
回函确认金额④	9,505.64	7,358.34
替代测试金额⑤	1,728.08	1,286.79
回函确认及替代测试金额占 境外营业收入比例⑥= (④+⑤) /①	86.60%	86.39%

⑩获取公司序时账，实施收入的凭证测试程序；对于内销收入，选取项目检查相关支持性文件，包括经批准的销售合同或订单、出库单及客户签收记录、销售发票、银行回单等收款凭证等；对于出口收入，选取检查相关支持性文件，包括出口销售合同或形式发票、报关单及提单、出口退税相关备案单据、跨境收款凭证等；

⑪获取公司应收账款明细表及期后回款数据，并结合大额流水核查主要客户的销售回款情况，期后回款比例如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31	2023 年 12 月 31 日
应收账款	10,737.37	10,529.15
期后回款金额	7,989.27	8,870.30
期后回款比例	74.41%	84.25%

注：期后回款截至 2025 年 7 月 31 日

⑫获取公司内销收入明细账，执行收入截止性测试，在报告期期末前后一个月的销售明细中随机选取资产负债表日前后各十笔以上的样本进行截止性测试，核验收入确认期间是否准确；

⑬针对第三方回款执行了以下核查程序：

A.获取并查阅报告期内第三方回款统计表，核查涉及第三方回款客户的销售合同、销售订单、出库单、物流单及签收单以及客户对第三方回款的确认等。除 LABORATORIOS BIOGALENIC SA DE CV 基于支付习惯通过 XTRANSFER 支付平台进行付款外，其他境外客户均对第三方回款进行了确认，报告期的确认比例分别为 97.30%和 97.77%；

B.对公司银行流水进行大额流水核查，针对 10 万元以上的公司流水，检查银行交易对手方与记账凭证对应单位是否一致，以检查第三方回款的完整性；

C.核查合同、订单的签署方与付款方是否一致，复核第三方回款统计的准确性；

D.查询付款方与合同方之间的关系；获取并查阅第三方回款相关方出具的代付款协议及声明函等；

E.报告期内，公司的第三方回款基本均由境外交易产生，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
外汇管制	950.54	788.65
资金结算便利	733.27	738.37
基于支付习惯通过 XTRANSFER 支付平台付款	36.36	42.37
其他	2.07	-
合计	1,722.25	1,569.38
主营业务收入金额	34,441.16	31,757.00
第三方回款主营业务收入占比	5.00%	4.94%

报告期内，公司第三方回款所涉及销售业务的货物流转与业务单据流转一致，公司第三方回款相关交易均基于真实的销售业务开展，回款资金来源为基于外汇管制、交易习惯以及客户与第三方代付款方的自有资金安排，不存在资金来源于公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、及其近亲属或公司控制的其他关联方法人的情形，不存在虚构交易的情形。

（2）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

公司收入真实、准确、完整，不存在收入跨期的情况，公司与主要客户合作稳定，公司业绩增长具有持续性。

二、关于采购与存货。

根据申报文件，（1）公司供应商存在生产商、贸易商；经公开信息查询，广州鑫茂源新材料科技有限公司实缴资本为 0 且参保人数仅 5 人，山东昌润鑫进出口有限公司实缴资本及参保人数均为 0；公司前五大供应商中部分合作时间较短。（2）公司主要采购内容为卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶等，公司核心原材料卤化丁基橡胶境外采购占比分别为 83.12%、74.81%。（3）公司与河北先施

进出口贸易有限公司（以下简称河北先施）停止交易、且存在转贷，公司控股股东德盛集团及其他关联方曾多次向河北先施借款。（4）2023 年末、2024 年末，公司存货分别为 5,309.21 万元、5,005.94 万元，库存商品跌价准备计提比例分别为 10.76%、10.84%，比例较高，计提跌价准备后转销金额分别为 182.44 万元、377.01 万元，在产品未计提跌价准备。

请公司：（1）按照生产商、贸易商列示公司报告期内的采购金额及占比情况，说明同时期采购同产品价格是否存在较大差异，与市场价格是否存在偏离。

（2）关于主要供应商。①说明公司供应商选取标准，与上述供应商实缴资本或社保缴纳人数较少的原因及合理性，公司与上述供应商开展合作的原因及合理性，是否实质开展业务，与公司交易是否真实。②按照采购原材料的类型，分别说明境内外采购金额及占比、主要供应商的情况，包括但不限于名称、交易金额及占同类型原材料采购金额的比例、合作时间、交易规模与其经营规模是否匹配，是否存在关联关系及潜在关联关系，是否主要为公司服务。（3）说明公司报告期内境外采购金额及占比情况，列示主要境外供应商的名称、主营业务、成立时间、所属国家、与公司的合作期限、交易内容、定价原则、信用政策等；说明公司境外采购的必要性，是否存在其他国内可替代供应商；结合运费承担情况说明采购价格是否公允，出口国贸易政策是否对公司采购稳定性造成重大不利影响。（4）关于河北先施。①说明河北先施的成立时间、实际控制人、主营业务、与公司的合作期限，交易规模及占其收入规模的比例、交易内容及货源情况，说明河北先施是否主要为公司服务，交易规模与其经营规模是否匹配，公司停止向河北先施采购的原因及合理性。②结合公司与西布尔国际贸易（上海）有限公司及其他同期同产品供应商的交易价格，说明公司与河北先施交易的公允性。③说明公司控股股东及其他关联方与河北先施是否存在交易，存在较多借款的合理性，是否支付利息，是否存在最终流向公司或公司客户的情况。（5）关于存货。①结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明公司的存货余额是否与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况。②结合库龄情况说明公司库存商品规模较高且大幅计提跌价准备的合理性，说明是否存在滞销或相关型号不再应用的情形。③说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、

存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异。④说明公司各期末各类存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，内控管理制度的建立及执行情况。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，并说明存货的核查程序、比例及结论。

【回复】

（一）按照生产商、贸易商列示公司报告期内的采购金额及占比情况，说明同时期采购同产品价格是否存在较大差异，与市场价格是否存在偏离

1、按照生产商、贸易商列示公司报告期内的采购金额及占比情况

报告期内，公司向生产商、贸易商的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

类型	2024 年度		2023 年度	
	采购额	占比	采购额	占比
生产商	6,083.80	37.98%	5,135.16	34.78%
贸易商	9,934.23	62.02%	9,631.16	65.22%
合计	16,018.03	100.00%	14,766.32	100.00%

报告期内，公司向生产商采购的金额分别为 5,135.16 万元和 6,083.80 万元，向生产商的采购金额占比分别为 34.78%和 37.98%；公司向贸易商采购的金额分别为 9,631.16 万元和 9,934.23 万元，向贸易商的采购金额占比分别为 65.22%和 62.02%。报告期内，公司向贸易商采购的占比较高，主要基于以下三点原因：①部分原材料终端供应商通常不直接面向终端客户，而是通过代理商或者贸易商模式进行销售，因此公司选择从贸易商进行采购。②公司原材料采购种类较多，除采购卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶、煅烧高岭土、塑料粒子等主要原材料外，还会采购钛白粉、氧化锌、硫化剂、促进剂等多种辅料，通过贸易商采购，有利于通过一站式采购提高采购的效率和便利性。③通过贸易商采购，可以节约采购成本，压缩采购周期。报告期内，公司部分原材料采购金额较小，不具备直接向生产商采购的规模优势，而贸易商可以通过向生产商批量采购获得较低的采购价格，公司向贸易商采购可以节约部分采购成本；另外，贸易商一般都会建立常备库存，省去了生产环节，压缩了公司的采购周期。因此，公司部分原材料通过贸易商进

行采购具备合理性，符合行业特征。

2、说明同时期采购同产品价格是否存在较大差异，与市场价格是否存在偏离

(1) 生产商和贸易商同时期同产品采购价格对比

报告期内，公司采购原材料的类型、金额及占比情况如下：

单位：万元

类别	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
卤化丁基橡胶	4,590.81	28.66%	4,899.17	33.18%
异戊二烯橡胶	2,455.96	15.33%	2,151.57	14.57%
辅料	1,968.12	12.29%	1,900.64	12.87%
塑料粒子	1,350.08	8.43%	1,242.58	8.41%
其他橡胶	1,186.42	7.41%	917.77	6.22%
包装物	660.64	4.12%	756.51	5.12%
煅烧高岭土	612.58	3.82%	622.41	4.22%
其他	3,193.42	19.94%	2,275.67	15.41%
合计	16,018.03	100.00%	14,766.32	100.00%

报告期内，公司采购的主要原材料包括由卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶、塑料粒子、其他橡胶和煅烧高岭土等构成，占原材料采购金额的比例分别为 66.60% 和 63.65%。由于辅料、包装物和其他三种类别原材料包含的物料种类繁多，计价单位不同，且价格差异较大，汇总计算得出的平均单价会有所失真，因此以下对报告期内公司采购卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶、塑料粒子、其他橡胶和煅烧高岭土 5 类原材料的价格进行对比分析：

单位：万元、元/千克

原材料类别	类型	2024 年度		2023 年度	
		采购额	采购单价	采购额	采购单价
卤化丁基橡胶	贸易商	3,461.83	16.11	4,097.65	15.93
	生产商	1,128.98	15.40	801.51	15.37
异戊二烯橡胶	贸易商	2,455.96	13.35	2,151.57	12.69
	生产商	-	-	-	-
其他橡胶	贸易商	1,169.61	14.74	905.36	12.23
	生产商	16.81	28.24	12.41	21.46

煅烧高岭土	贸易商	376.99	2.58	386.29	2.47
	生产商	235.59	2.27	236.12	2.17
塑料粒子	贸易商	621.03	6.68	204.42	6.73
	生产商	729.05	9.97	1,038.17	8.98

由上表所示，报告期内，公司向生产商和贸易商采购的卤化丁基橡胶的平均采购单价不存在重大差异；公司的异戊二烯橡胶均向贸易商进行采购，无需进行价格对比；公司向生产商采购的其他橡胶的平均采购单价高于贸易商的平均采购单价，主要系产品类别不同所致，公司向生产商采购的其他橡胶采购金额较小，且主要以混炼胶为主，向贸易商采购的主要系天然胶、烟片胶、顺丁胶等，采购金额较大；公司向生产商采购的煅烧高岭土的平均采购单价与贸易商的平均采购单价不存在重大差异。公司向生产商采购的塑料粒子的平均采购单价高于贸易商的平均采购单价，主要系产品类别不同所致，公司向生产商采购的塑料粒子主要为改性聚丙烯，而向贸易商采购的塑料粒子主要为聚丙烯、PET 等常规塑料粒子，改性聚丙烯通过对聚丙烯进行改性可以增强其化学稳定性、力学性能和加工性能，因此比常规的聚丙烯、PET 等塑料粒子平均单价要高。

（2）报告期内，公司主要原材料采购价格与市场价格对比情况

报告期内，公司采购原材料的种类繁多，无法逐一查询到各类原材料的公开可比市场价格，卤化丁基橡胶和异戊二烯橡胶为公司最主要的两大原材料，占公司原材料采购的比例在 45%左右，公司上述两大原材料平均采购价格与市场价格的对比情况如下：

单位：万元、元/千克

原材料类别	2024 年度			2023 年度		
	采购额	采购单价	市场价格	采购额	采购单价	市场价格
卤化丁基橡胶	4,590.81	15.93	16.28	4,899.17	15.84	16.32
异戊二烯橡胶	2,455.96	13.35	13.27	2,151.57	12.69	11.78

注：卤化丁基橡胶市场价格来源于卓创资讯数据，异戊二烯橡胶市场价格来源于百川盈孚数据

如上表所示，报告期内，公司的卤化丁基橡胶和异戊二烯橡胶采购均价基本保持稳定，采购均价及其变动趋势与市场公开价格不存在重大差异，采购价格合理、公允。

（二）关于主要供应商。①说明公司供应商选取标准，与上述供应商实缴资本或社保缴纳人数较少的原因及合理性，公司与上述供应商开展合作的原因及合理性，是否实质开展业务，与公司交易是否真实。②按照采购原材料的类型，分别说明境内外采购金额及占比、主要供应商的情况，包括但不限于名称、交易金额及占同类型原材料采购金额的比例、合作时间、交易规模与其经营规模是否匹配，是否存在关联关系及潜在关联关系，是否主要为公司服务

1、说明公司供应商选取标准，与上述供应商实缴资本或社保缴纳人数较少的原因及合理性，公司与上述供应商开展合作的原因及合理性，是否实质开展业务，与公司交易是否真实

（1）公司供应商选取标准

为保证供应链的稳定性和可靠性，公司制定了供方评价管理程序等程序性文件，对供应商的开发和管理进行规范。

对于新供应商的开发和认证，公司对供应商的基本信息实施全面调查，并通过材料性能、质量、价格、交期、服务、响应、供应商规模等各方面的综合对比和评估考核其资质，对于主要材料供应商由技术研发部、质量部、采购部进行联合考核，考核通过的供应商列入《合格供应商名单》。在进行采购时，通过名录内多家供应商质量、价格、交付等指标综合比较后确定最终供应商，并签订采购合同，实施采购行为。

公司合格供应商的具体选择标准包括：

①供应商产品性能良好、质量稳定，价格具有市场竞争力；

②供应商响应及时，能快速对接订单、质量反馈、变更需求等事务，提供完善的售后支持，能适应企业的订单调整，具备一定的柔性供应能力；

③供应商的生产规模能满足企业的批量需求，有合理的库存策略，能保障原材料的持续供应，避免断供风险；

④供应商具备合法的经营资质，特殊行业的相关特许资质；

⑤供应商的行业口碑较好，无重大违约、欺诈等不良记录；

⑥供应商财务稳定，无严重债务问题。

公司根据以上标准选择合作供应商，并持续对供应商进行考核管理，通过生产能力、检验能力、设备设施能力、人员情况等方式对供应商进行评价。

(2) 与上述供应商实缴资本或社保缴纳人数较少的原因及合理性，公司与上述供应商开展合作的原因及合理性，是否实质开展业务，与公司交易是否真实

广州鑫茂源新材料科技有限公司和山东昌润鑫进出口有限公司均为公司的前五大供应商，其注册资本、实缴资本和参保人数情况如下：

单位：万元

供应商名称	开始合作时间	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数
广州鑫茂源新材料科技有限公司	2022 年	2019 年	1,000.00	0.00	5 人
山东昌润鑫进出口有限公司	2022 年	2022 年	300.00	66.00	1 人

上述两家供应商均为贸易类供应商，公司主要向其采购异戊二烯橡胶、卤化丁基橡胶、天然胶等大宗原材料，由于该类贸易商本身不从事生产性活动，主要依托客户资源、销售渠道开展业务，为轻资产运营模式，无需大额资金投入；另外，在人员配置方面，贸易商只需配置销售人员及少量后勤保障人员，因此上述两家贸易类供应商的注册资本、实缴资本及参保人数较少，具有合理性，符合行业特征。

公司与上述供应商开展合作的原因及合理性情况如下：

供应商名称	供应商性质	采购交易内容	供应商经营规模	开展合作的原因及合理性
广州鑫茂源新材料科技有限公司	贸易商	异戊二烯橡胶	2024 年含税 3.2 亿元左右	公司 2022 年之前与终端厂商广东鲁众华新材料有限公司进行合作，后续由于其销售政策发生改变，不直接面对终端客户，改由经销商进行分销，广州鑫茂源新材料科技有限公司作为广东鲁众华新材料有限公司的特约经销商，代理其生产的异戊二烯橡胶
山东昌润鑫进出口有限公司	贸易商	天然胶、卤化丁基胶等	2024 年 4700 万元左右	上海招鑫贸易有限公司原为公司贸易商，因西布尔在国内直接对接药用胶塞厂家，故其将业务重心转移至其他板块，其销售经理将采购渠道转移至山东昌润鑫进出口有限公司，通过山东昌润鑫进出口有限公司与公司继续进行合作，因此其成立伊始便与公司展开合作

上述供应商均主要从事橡胶行业原材料的销售，实质开展相关业务，能够满

足公司在产品性能、质量、价格、交付周期等多方面的综合要求，公司的采购规模与上述供应商的经营规模相匹配。中介机构通过实地走访上述供应商，了解双方的合作背景、合作模式，获取供应商的营业执照、代理资质，查看其主要经营场所；并通过对采购执行穿行测试，抽取上述供应商的采购合同、送货单、入库单、发票、付款凭证等，了解交易的真实性。经核查，上述供应商实质开展业务，与公司交易真实。

综上，上述供应商实缴资本、参保人数较低具有合理性，具备相应的履约能力，其自身经营规模与公司的采购规模相匹配，上述供应商均实质开展业务，与公司交易真实。

2、按照采购原材料的类型，分别说明境内外采购金额及占比、主要供应商的情况，包括但不限于名称、交易金额及占同类型原材料采购金额的比例、合作时间、交易规模与其经营规模是否匹配，是否存在关联关系及潜在关联关系，是否主要为公司服务

报告期内，除向 Power M Tech Co.采购消泡剂之外（报告期内采购金额分别为 2.66 万元和 7.29 万元），公司均面向国内的生产商或者贸易商进行采购，不存在直接向境外供应商采购的情形。以下关于原材料境内外采购的描述，均基于原材料的终端厂家维度，境外采购即原材料的终端厂家为境外。

如上题所述，报告期内，公司采购的主要原材料包括由卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶、塑料粒子、其他橡胶和煅烧高岭土等构成，公司按采购原材料类型的主要供应商情况如下：

（1）卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶和其他橡胶

报告期内，公司卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶和其他橡胶的境内、境外采购金额及占比情况如下：

单位：万元

原材料类别	来源	2024 年度		2023 年度	
		采购额	占比	采购额	占比
卤化丁基橡胶	境内	1,128.98	24.59%	801.51	16.36%
	境外	3,461.83	75.41%	4,097.65	83.64%
	合计	4,590.81	100.00%	4,899.17	100.00%

异戊二烯橡胶	境内	2,450.94	99.80%	2,105.29	97.85%
	境外	5.02	0.20%	46.28	2.15%
	合计	2,455.96	100.00%	2,151.57	100.00%
其他橡胶	境内	902.02	76.03%	723.98	78.88%
	境外	284.40	23.97%	193.79	21.12%
	合计	1,186.42	100.00%	917.77	100.00%

报告期内，公司向境外供应商采购的卤化丁基橡胶占比分别为 83.64%和 75.41%，占比较高，主要系卤化丁基橡胶最主要的下游应用领域为轮胎行业，主要产品包括无内胎轮胎的气密层、耐热内胎，同时也会应用在药用瓶塞、耐热软管、输送带、密封材料等其它橡胶制品。目前，国内卤化丁基橡胶虽然能够满足轮胎产业的生产标准，但是在药用胶塞领域，其性能、产品质量的稳定性与部分进口卤化丁基橡胶品牌相比尚有不足，公司为保证胶塞产品质量，满足下游医药企业对于药用胶塞的质量标准要求，通常以采购进口卤化丁基橡胶为主。

报告期内，公司的异戊二烯橡胶主要以境内采购为主，境内采购占比分别为 97.85%和 99.80%，主要系境内供应商生产的异戊二烯橡胶性能优异，质量稳定，能够满足公司的生产需求，境外采购的异戊二烯橡胶金额和占比很小，作为公司部分配方的有益补充。

报告期内，公司的其他橡胶主要以境内采购为主，境内采购占比分别为 78.88%和 76.03%，境外采购主要以烟片胶采购为主，主要系目前市场上主要的流通品种、性能和质量较好的烟片胶基本由泰国进口而来，具有更好的力学性能、耐老化性能和质量稳定性，为保证产品质量，满足客户对橡胶过流件产品的性能要求，因此公司的烟片胶全部向境外采购。

报告期内，公司卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶和烟片胶采购的主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占同类采购 原材料采购 比例	合作时间	供应商经营 规模	交易规模与 其经营规模 是否匹配	是否存在 关联关系	是否主要为 公司服务
卤化丁基橡胶								
2024 年度	西布尔国际贸易（上海）有限公司	1,631.98	35.55%	2023 年	约 85 亿元	是	否	否
	浙江信汇新材料股份有限公司	1,040.59	22.67%	2022 年	约 24 亿元	是	否	否
	上海杉能化工有限公司	939.22	20.46%	2023 年	约 10 亿元	是	否	否
	合计	3,611.79	78.67%	-	-	-	-	-
2023 年度	上海杉能化工有限公司	2,004.64	40.92%	2023 年	约 10 亿元	是	否	否
	西布尔国际贸易（上海）有限公司	903.93	18.45%	2023 年	约 56 亿元	是	否	否
	浙江信汇新材料股份有限公司	621.88	12.69%	2022 年	约 20 亿元	是	否	否
	山东昌润鑫进出口有限公司	453.73	9.26%	2022 年	约 4,200 万元	是	否	否
	合计	3,984.19	81.32%	-	-	-	-	-
异戊二烯橡胶								
2024 年度	广州鑫茂源新材料科技有限公司	2,344.81	95.47%	2022 年	约 3.2 亿元	是	否	否
2023 年度	广州鑫茂源新材料科技有限公司	1,854.87	86.21%	2022 年	约 2.6 亿元	是	否	否
其他橡胶								
2024 年度	山东昌润鑫进出口有限公司	712.11	60.02%	2022 年	约 4,700 万元	是	否	否
	衡水开泰橡胶贸易有限	382.53	32.24%	2020 年	约 7,000 万元	是	否	否

年度	供应商名称	采购金额	占同类采购 原材料采购 比例	合作时间	供应商经营 规模	交易规模与 其经营规模 是否匹配	是否存在 关联关系	是否主要为 公司服务
	公司							
	合计	1,094.64	92.26%	-	-	-	-	-
2023 年度	山东昌润鑫进出口有限公司	354.64	38.64%	2022 年	约 4,200 万元	是	否	否
	石家庄宽跃橡胶贸易有限公司	267.09	29.10%	2016 年	约 2,000 万元	是	否	否
	衡水开泰橡胶贸易有限公司	99.18	10.81%	2020 年	约 7,000 万元	是	否	否
	合计	720.90	78.55%	-	-	-	-	-

注 1：由于公司同类原材料供应商较为集中，主要供应商选取原则为合计占比在 80%左右的前几大供应商；

注 2：浙江信汇新材料股份有限公司包括浙江信汇新材料股份有限公司和盘锦信汇新材料有限公司；上海杉能化工有限公司包括上海杉能化工有限公司和上海鑫芥贸易有限公司

（2）塑料粒子和煅烧高岭土

报告期内，公司塑料粒子和煅烧高岭土的境内、境外采购金额及占比情况如下：

单位：万元

原材料类别	来源	2024 年度		2023 年度	
		采购额	占比	采购额	占比
塑料粒子	境内	1,333.78	98.79%	1,242.10	99.96%
	境外	16.30	1.21%	0.49	0.04%
	合计	1,350.08	100.00%	1,242.58	100.00%
煅烧高岭土	境内	558.13	91.11%	584.85	93.97%
	境外	54.45	8.89%	37.56	6.03%
	合计	612.58	100.00%	622.41	100.00%

报告期内，公司的塑料粒子主要以境内采购为主，境内采购占比分别为 99.96% 和 98.79%，主要系境内供应商生产的聚丙烯、改性聚丙烯、PET 等塑料粒子性能优异，质量稳定，能够满足公司的生产需求，境外采购的塑料粒子金额和占比很小，作为公司部分产品的有益补充。

报告期内，公司的煅烧高岭土主要以境内采购为主，境内采购占比分别为 93.97% 和 91.11%，主要系境内供应商生产的煅烧高岭土，质量稳定，性价比高，能够满足公司的日常生产需求；境外进口陶土由于质地细腻，塑形能力强，主要是在公司的丁基橡胶密封圈以及部分丁基胶塞中使用，以增强拉伸轻度，塑形能力，同时可以减少落屑的发生。

报告期内，公司塑料粒子和煅烧高岭土采购的主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占同类采购原材料采购比例	合作时间	供应商经营规模	交易规模与其经营规模是否匹配	是否存在关联关系	是否主要为公司服务
塑料粒子								
2024 年度	上海聚科塑料科技有限公司	477.56	35.37%	2022 年	约 1.5 亿元	是	否	否
	临沂润扬化纤有限公司	243.76	18.06%	2024 年	约 3-4 亿元	是	否	否
	嘉善塑来贸易有限公司	217.30	16.10%	2023 年	约 20-30 亿元	是	否	否
	远纺工业（上海）有限公司	166.75	12.35%	2023 年	约 600 亿元	是	否	否
	合计	1,105.38	81.88%	-	-	-	-	-
2023 年度	上海聚科塑料科技有限公司	366.25	29.47%	2022 年	约 1.5 亿元	是	否	否
	扬州三盛新材料科技有限公司	278.62	22.42%	2021 年	约 1.2 亿元	是	否	否
	扬州惠瑞新材料有限公司	117.37	9.45%	2023 年	约 1 亿元	是	否	否
	远纺工业（上海）有限公司	107.76	8.67%	2023 年	约 600 亿元	是	否	否
	合诚技术股份有限公司	100.44	8.08%	2021 年	约 18 亿元	是	否	否
	合计	970.44	78.10%	-	-	-	-	-
煅烧高岭土								
2024 年度	内蒙古铂铭商贸有限公司	322.54	52.65%	2015 年	约 8,500 万元	是	否	否
	河北皓亮新材料科技有限公司	172.76	28.20%	2020 年	约 2,000 万元	是	否	否
	合计	495.30	80.86%	-	-	-	-	-
2023 年度	内蒙古铂铭商贸有限公司	348.73	56.03%	2015 年	约 8,500 万元	是	否	否
	河北皓亮新材料科技有限公司	181.98	29.24%	2020 年	约 2,000 万元	是	否	否
	合计	530.70	85.27%	-	-	-	-	-

注 1：由于公司同类原材料供应商较为集中，主要供应商选取原则为合计占比在 80%左右的前几大供应商；

注 2：扬州惠瑞新材料有限公司包括仪征茂宏化纤贸易有限公司和扬州惠瑞新材料有限公司；

注 3：远纺工业（上海）有限公司所填列的经营规模为其母公司远东新世纪股份有限公司的经营规模

综上，除卤化丁基橡胶和其他橡胶中的烟片胶外，公司主要原材料均以境内采购为主，报告期内主要供应商无较大变化，供应商的交易规模与其经营规模相匹配，与公司不存在关联关系及潜在关联关系。

（三）说明公司报告期内境外采购金额及占比情况，列示主要境外供应商的名称、主营业务、成立时间、所属国家、与公司的合作期限、交易内容、定价原则、信用政策等；说明公司境外采购的必要性，是否存在其他国内可替代供应商；结合运费承担情况说明采购价格是否公允，出口国贸易政策是否对公司采购稳定性造成重大不利影响

1、说明公司报告期内境外采购金额及占比情况，列示主要境外供应商的名称、主营业务、成立时间、所属国家、与公司的合作期限、交易内容、定价原则、信用政策等

报告期内，除向 Power M Tech Co.采购消泡剂之外（报告期内采购金额分别为 2.66 万元和 7.29 万元），公司均面向国内的生产商或者贸易商进行采购，不存在直接向境外供应商采购的情形。以下关于原材料境内外采购的描述，均基于原材料的终端厂家维度，境外采购即原材料的终端厂家为境外。

公司报告期内境外采购金额及占比情况如下：

单位：万元

类型	2024 年度		2023 年度	
	采购额	占比	采购额	占比
境内	11,789.24	73.60%	9,989.80	67.65%
境外	4,228.79	26.40%	4,776.52	32.35%
合计	16,018.03	100.00%	14,766.32	100.00%

报告期内，公司通过国内贸易商从境外采购的金额分别为 4,776.52 万元和 4,228.79 万元，境外采购金额占比分别为 32.35%和 26.40%。

报告期内，公司主要境外供应商（均为国内贸易商）的基本情况如下：

（1）2024 年度境外前五大供应商

单位：万元

供应商名称	采购金额	境外 采购占比	主营业务	成立时间	原材料 来源地	开始 合作时间	交易内容	定价原则	信用政策
西布尔国际贸易（上海）有限公司	1,631.98	38.59%	货物进出口，橡胶制品、塑料制品、石油制品等销售	2010 年	俄罗斯	2023 年	卤化丁基橡胶	市场供需和大宗原材料价格走势	款到发货
上海杉能化工有限公司	939.22	22.21%	化工产品、橡胶制品、石油制品等销售	2019 年	俄罗斯	2023 年	卤化丁基橡胶	市场供需和大宗原材料价格走势	款到发货
上海韬峻贸易有限公司	587.54	13.89%	化工产品、橡胶制品、石油制品等销售	2023 年	俄罗斯	2024 年	卤化丁基橡胶	市场供需和大宗原材料价格走势	款到发货
衡水开泰橡胶贸易有限公司	284.40	6.73%	橡胶制品、化工产品、塑料制品、钢材、建材批发零售	2015 年	泰国	2020 年	烟片胶等其他橡胶	市场供需和大宗原材料价格走势	款到发货
山东德成宇新材料（集团）有限公司	184.92	4.37%	橡胶制品、塑料制品等的销售	2011 年	意大利、美国	2015 年	高苯乙烯、煅烧高岭土等	贸易商的采购成本、物流成本、订货批量等	款到发货
合计	3,628.06	85.79%	-	-	-	-	-	-	-

注：上海杉能化工有限公司包括上海杉能化工有限公司和上海鑫芥贸易有限公司；山东德成宇新材料（集团）有限公司包括济南英诚橡塑有限公司和济南和浦橡胶有限公司

（2）2023 年度境外前五大供应商

单位：万元

供应商名称	采购金额	境外 采购占比	主营业务	成立时间	原材料 来源地	开始 合作时间	交易内容	定价原则	信用政策
上海杉能化工有限公司	2,005.80	41.99%	化工产品、橡胶制品、石油制品等销售	2019 年	俄罗斯	2023 年	卤化丁基橡胶	市场供需和大宗原材料价格走势	款到发货

供应商名称	采购金额	境外 采购占比	主营业务	成立时间	原材料 来源地	开始 合作时间	交易内容	定价原则	信用政策
西布尔国际贸易 (上海)有限公司	907.40	19.00%	货物进出口, 橡胶制 品、塑料制品、石油 制品等销售	2010 年	俄罗斯	2023 年	卤化丁基橡胶	市场供需和大宗 原材料价格走势	款到发货
山东昌润鑫进出 口有限公司	453.73	9.50%	货物进出口, 橡胶制 品、金属材料、化工 产品等销售	2022 年	俄罗斯、 美国	2022 年	卤化丁基橡胶	市场供需和大宗 原材料价格走势	款到发货
河北先施进出口 贸易有限公司	402.28	8.42%	自营和代理各类商 品和技术的进出口 业务	1999 年	俄罗斯	2012 年	卤化丁基橡胶	市场供需和大宗 原材料价格走势	款到发货
江阴久川化工贸 易有限公司	345.68	7.24%	橡胶制品及其他化 工产品、金属材料、 纺织品、针织品、电 子产品、机械设备、 汽车零配件的销售	2012 年	俄罗斯、 美国	2016 年	卤化丁基橡胶、 异戊二烯橡胶	市场供需和大宗 原材料价格走势	款到发货
合计	4,114.89	86.15%	-	-	-	-	-	-	-

注：上海杉能化工有限公司包括上海杉能化工有限公司和上海鑫芥贸易有限公司

2、说明公司境外采购的必要性，是否存在其他国内可替代供应商

公司的主要原材料包括卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶、塑料粒子、其他橡胶和煅烧高岭土等。公司通过贸易商主要从境外采购卤化丁基橡胶、其他橡胶中的烟片胶和少量煅烧高岭土等。

报告期内，公司通过贸易商采购境外卤化丁基橡胶金额分别为 4,097.65 万元和 3,461.83 万元，占各期公司采购卤化丁基橡胶金额的比例分别为 83.64%和 75.41%，主要系国内卤化丁基橡胶虽然能够满足轮胎产业的生产标准，但是在药用胶塞领域，其性能、产品质量的稳定性、规模经济方面与部分进口卤化丁基橡胶品牌相比尚有不足，公司为保证胶塞产品质量，满足下游医药企业对于药用胶塞的质量标准要求，通常以采购进口卤化丁基橡胶为主。应用在药用胶塞领域的卤化丁基橡胶，国内已有可替代的供应商，主要以浙江信汇新材料股份有限公司为代表，且公司为保证供应的稳定性和安全性，公司已经向其进行采购，并成为公司前五大供应商，报告期内，公司向其采购的卤化丁基橡胶占卤化丁基橡胶采购额的比例分别为 12.69%和 22.67%。

报告期内，公司通过贸易商采购境外烟片胶金额分别为 171.75 万元和 282.66 万元，占各期公司采购烟片胶总金额的比例均为 100.00%，主要系目前市场上主要的流通品种、性能和质量较好的烟片胶基本由泰国进口而来，泰国的烟片胶具有更好的力学性能、耐老化性能和质量稳定性，为保证产品质量，满足客户对橡胶过流件产品的性能要求，因此公司的烟片胶全部向境外采购。国内企业中，烟片胶厂家主要以广东省广垦橡胶集团有限公司等公司为代表，可以替代使用，但由于全球烟片胶的主要生产厂家大部分集中在东南亚，相较于国内厂家更具备性价比优势，且中国与东南亚国家的贸易往来保持着良好的关系，因此仍以境外采购为主。

报告期内，公司通过贸易商采购境外煅烧高岭土金额分别为 37.56 万元和 54.45 万元，占各期公司采购煅烧高岭土金额的比例分别为 6.03%和 8.89%，占比较低，煅烧高岭土以境内采购为主，境外采购主要系公司部分产品的有益补充。

3、结合运费承担情况说明采购价格是否公允，出口国贸易政策是否对公司采购稳定性造成重大不利影响

由于公司的境内外采购均面向国内的生产商或者贸易商进行，运费均由供应商承担，采购价格中均已包含运费。报告期内，公司主要原材料中，主要从境外采购卤化丁基橡胶、其他橡胶中的烟片胶和少量煅烧高岭土等。上述境外原材料采购价格与境内采购价格对比如下：

单位：万元、元/千克

原材料类别	产地	2024 年度		2023 年度	
		采购额	采购单价	采购额	采购单价
卤化丁基橡胶	境外	3,461.83	16.11	4,097.65	15.93
	境内	1,128.98	15.40	801.51	15.37
其他橡胶-烟片胶	境外	282.66	16.77	171.75	12.36
煅烧高岭土	境外	54.45	8.68	37.56	6.83
	境内	558.13	2.29	584.85	2.25

报告期内，公司从境外采购的卤化丁基橡胶平均价格比较平稳，略高于境内的采购价格，主要系境外卤化丁基橡胶的性能、产品质量的稳定性等方面优于境内所致；公司烟片胶全部来自于境外采购，境外采购单价 2024 年较 2023 年有所上涨，主要系烟片胶属于大宗商品，受东南亚地区台风、洪水等自然灾害以及市场供需的共同影响，2024 年较 2023 年市场价格处于波动上行阶段。公司煅烧高岭土的境外采购价格高于境内，主要系进口陶土质地细腻，塑形能力强，且受异地运输与存储成本、关税成本、汇率波动等多个因素影响导致进口陶土价格有所上涨。因此，报告期内，公司主要原材料境内外采购价格的差异具有合理性，采购价格公允。

报告期内，公司通过贸易商采购的进口原材料主要来源地为俄罗斯、美国 and 泰国等，其中报告期内来源于俄罗斯的采购金额分别为 3,951.98 万元和 3,300.17 万元，占比分别为 82.74%和 78.04%；来源于美国的采购金额分别为 327.70 万元和 323.90 万元，占比分别为 6.86%和 7.66%；来源于泰国的采购金额分别为 171.75 万元和 282.86 万元，占比分别为 3.60%和 6.69%。中国与俄罗斯为全面战略协作伙伴关系，双方在贸易层面签署中俄自由贸易协定，贸易便利化程度不断提升，双方保持着良好的贸易关系；泰国为我国“一带一路”政策的重要沿线国家，随

着中国和东盟等国家《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）关于自由贸易协定的不断落地，中国与泰国的经贸关系正日益紧密，中国和泰国的经贸合作不断加深。虽然中国和美国的双边贸易局势较为紧张，美国政府宣布对进口自中国的商品将在现有关税基础上进一步加征，但公司原材料来源于美国的金额和占比较小，也不存在从美国进口受限的情况。因此，出口国的贸易政策不会对公司采购的稳定性造成重大不利影响。

（四）关于河北先施。①说明河北先施的成立时间、实际控制人、主营业务、与公司的合作期限，交易规模及占其收入规模的比例、交易内容及货源情况，说明河北先施是否主要为公司服务，交易规模与其经营规模是否匹配，公司停止向河北先施采购的原因及合理性。②结合公司与西布尔国际贸易（上海）有限公司及其他同期同产品供应商的交易价格，说明公司与河北先施交易的公允性。③说明公司控股股东及其他关联方与河北先施是否存在交易，存在较多借款的合理性，是否支付利息，是否存在最终流向公司或公司客户的情况

1、说明河北先施的成立时间、实际控制人、主营业务、与公司的合作期限，交易规模及占其收入规模的比例、交易内容及货源情况，说明河北先施是否主要为公司服务，交易规模与其经营规模是否匹配，公司停止向河北先施采购的原因及合理性

河北先施成立于 1999 年，实际控制人为陈良，陈良于 2003 年成为河北先施股东并于 2006 年获得河北先施 50%的股权成为河北先施的实际控制人，截至目前，陈良持有河北先施 99%的股权。河北先施的主营业务为溴化丁基橡胶的进口业务及国内经营。河北先施 2004 年开始与石家庄第一橡胶股份有限公司（以下简称“石家庄一橡”）进行合作后延续至橡一科技直至 2023 年，合作背景主要系当时药用胶塞行业主要以天然胶塞为主（以天然橡胶作为主要原材料），2004 年国家药监局出台政策明确淘汰天然胶塞，因此石家庄一橡需要进口的溴化丁基橡胶作为替代，而陈良于 1996 年至 2002 年在河北省进出口贸易公司工作，属于河北省属国有进出口贸易企业，负责对俄进出口业务，积累了丰富的经验，因此河北先施进入公司的供应体系。

橡一科技与河北先施的交易内容为溴化丁基橡胶，货源为全球知名卤化丁基橡胶厂家俄罗斯下卡姆斯克石油化工股份公司 Nizhnekamskneftekhim（以下简称

“俄罗斯 N 厂”）。陈良由于在河北省进出口贸易公司工作期间负责对俄业务，经验丰富，能够直接与俄罗斯 N 厂进行接洽，AMS AMEROPA（以下简称“亚美洛巴”，瑞士公司）是俄罗斯 N 厂在欧亚地区主要的贸易合作伙伴，因此作为俄罗斯 N 厂与河北先施的合作主体。后来由于欧洲与俄罗斯关系紧张（特别是俄乌战争），亚美洛巴与俄罗斯 N 厂进行切割，同时由于俄罗斯 N 厂于 2021 年并入西布尔集团，销售渠道也随之给到西布尔集团，因此在 2022 年下半年，河北先施向 SIBUR INTERNATIONAL GMBH 采购（西布尔维也纳公司）俄罗斯 N 厂的溴化丁基橡胶。

报告期内，公司与河北先施的交易规模及占其收入规模的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
交易规模	-	402.28
占其收入规模的比例	-	67%左右

注：公司 2024 年与河北先施停止合作。根据河北先施提供的资料，其 2023 年度收入规模为 600 余万元

由上表可见，公司与河北先施的交易规模与其经营规模相匹配。河北先施早先客户相对分散，但由于其人员较少，资金实力有限，而橡一科技作为河北地区最大的药用胶塞生产厂家，随着橡一科技需求量和采购规模不断扩大，双方合作具有稳定性和可持续性的预期，为集中资源做好原材料供应工作，因此河北先施主要为公司服务；而公司经过与河北先施的合作，其货源渠道质量高，产品供应稳定，双方公司距离较近沟通方便，服务响应及时，公司与其保持了良好的长期合作关系。因此，河北先施主要为公司服务具有商业合理性。2021 年，俄罗斯 N 厂并入西布尔集团，2023 年，由于西布尔的销售政策发生变化，直接与中国药用胶塞厂对接，因此河北先施与橡一科技交易规模下降直至停止与橡一科技的合作，由于原厂直接介入产品销售，河北先施暂时退出该行业的竞争。

2、结合公司与西布尔国际贸易（上海）有限公司及其他同期同产品供应商的交易价格，说明公司与河北先施交易的公允性

报告期内，公司向河北先施的采购内容为溴化丁基橡胶，河北先施与西布尔国际贸易及其他同期同产品供应商的交易价格对比如下：

单位：万元、千克、元/千克

供应商名称	货物类别	2023 年度		
		采购金额	采购数量	单价
河北先施进出口贸易有限公司	溴化丁基橡胶	402.28	248,400.00	16.19
西布尔国际贸易（上海）有限公司	溴化丁基橡胶	903.93	578,160.00	15.63
其他供应商	溴化丁基橡胶	2,697.62	1,741,046.00	15.49

注：公司 2024 年与河北先施停止合作，因此仅对比 2023 年溴化丁基胶的价格

如上表所示，相较于其他同产品供应商，河北先施 2023 年的采购单价偏高，主要系河北先施的采购时间主要集中在 2023 年 3 月，根据卓创资讯对大宗商品的的数据显示，2023 年溴化丁基橡胶的市场价格处于震荡下行的趋势。公司与西布尔国际贸易（上海）有限公司进行合作后，便停止了对河北先施的采购，因此双方的采购未在同一月份。2023 年 3 月，公司向其他供应商采购溴化丁基橡胶的平均单价为 16.11 元/千克，河北先施的采购单价与其他供应商同时期的采购均价不存在重大差异，采购价格合理公允。

3、说明公司控股股东及其他关联方与河北先施是否存在交易，存在较多借款的合理性，是否支付利息，是否存在最终流向公司或公司客户的情况

报告期内，公司控股股东及其他关联方与河北先施的交易情况如下：

单位：万元

序号	河北先施（A）	对方主体（B）	交易日期	金额（正数为 A 对 B 的收入，负数为 A 对 B 的支出）
1	河北先施进出口贸易有限公司	德盛投资集团有限公司	2023-3-14	454.57
2	河北先施进出口贸易有限公司	德盛投资集团有限公司	2023-12-29	62.34
3	河北先施进出口贸易有限公司	德盛投资集团有限公司	2024-7-16	100.00
4	河北先施进出口贸易有限公司	德盛投资集团有限公司	2024-7-16	100.00
5	河北先施进出口贸易有限公司	德盛投资集团有限公司	2024-7-16	40.00
6	河北先施进出口贸易有限公司	河北玖鼎贸易有限公司	2023-4-24	280.00
7	河北先施进出口贸易有限公司	河北盛翊建筑工程有限公司	2023-5-13	200.00
8	河北先施进出口贸易有限公司	河北盛翊建筑工程有限公司	2023-5-15	350.00
9	河北先施进出口	河北盛翊建筑工程	2023-12-28	-230.00

序号	河北先施（A）	对方主体（B）	交易日期	金额(正数为A对B的收入， 负数为A对B的支出)
	贸易有限公司	有限公司		
10	河北先施进出口贸易有限公司	河北盛翊建筑工程有限公司	2024-4-3	-175.00
11	河北先施进出口贸易有限公司	河北一川胶带集团有限公司	2024-4-12	800.00
12	河北先施进出口贸易有限公司	蠡县瑞友房地产经纪有限公司	2024-4-12	-800.00

序号 1-5 为河北先施与德盛集团之间的往来款，其中序号 1-2 是德盛集团对河北先施之前借款的还款，双方未约定利息，2023 年 12 月，德盛集团及其关联方与河北先施之间的往来款已全部清理完毕，余额为 0。序号 3-5 为河北先施向德盛集团的借款，2024 年 7 月，由于河北先施资金紧张，于是向德盛集团借款 240 万元用于资金周转，双方未约定利息，至今尚未归还，经核查河北先施银行流水，其中 135.37 万元归还河北先施自身银行借款，100 万元流向陈良账户，经与陈良访谈确认，系其本身日常资金需求。序号 6-10 为德盛集团关联企业与河北先施之间的往来款，目的是进行二级市场投资，双方未约定利息。序号 11-12 为河北先施作为河北一川胶带集团有限公司的银行贷款受托支付对象，河北先施在收到河北一川胶带集团有限公司的 800 万元银行贷款后转给其关联方蠡县瑞友房地产经纪有限公司，后经关联方将 800 万元银行贷款给回河北一川胶带集团有限公司。

综上所述，经核查报告期内河北先施银行流水、财务账套以及与其实际控制人陈良访谈确认，公司控股股东及其他关联方与河北先施的上述往来具有合理性，未发现最终流向橡一科技或橡一科技客户的情况。德盛集团旗下拥有多家房地产上下游企业，由于橡一科技和河北先施多年的合作关系，双方实际控制人逐渐成为朋友并作为民间借贷的互为对象，当一方有资金需求时，通过熟人关系便能够快速实现资金周转，解决对方的资金流转紧张问题，符合我国民间借贷融资的惯例，具有现实合理性。

(五) 关于存货。①结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明公司的存货余额是否与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况。②结合库龄情况说明公司库存商品规模较高且大幅计提跌价准备的合理性，说明是否存在滞销或相关型号不再应用的情形。③说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异。④说明公司各期末各类存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，内控管理制度的建立及执行情况

1、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明公司的存货余额是否与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况

(1) 结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明公司的存货余额是否与订单、业务规模相匹配

①合同签订

公司与主要客户签订框架协议或销售合同、订单等，结合客户需求、备货情况根据具体销售订单安排发货，单笔订单签订周期较短，根据客户下达订单指令一般一月多次签订。

②备货和发货周期

公司采取“以销定产、以产定采、合理备库”的生产管理模式，依据在手订单情况结合库存水平及主要材料市场价格波动和供应情况进行采购备货，具体政策为：以实际库存数量、已订购但未交付的数量等为基础，考虑材料价格的波动和供应情况调节采购量，结合实际已接客户订单信息，并参考生产实际/最大产能信息等进行合理的安全库存评估，同时结合对客户远期订单进行合理的预测评估，实行策略型采购备库。

药用胶塞方面，对于库存充足类产品，公司在接到客户订单后即可安排发货；对于库存短缺类产品，公司可在接到客户订单后 15 天内发货；内销客户从产品出库到客户签收一般为 7 天以内，外销客户订单完成周期视船期长短而定，海运外销客户从产品出库到装船一般为 7 天以内。

③订单完成周期

整体而言，公司的订单完成周期在 30 天内。其中，个别客户会结合自身的排产情况，对发货时间有特殊要求，该类客户的订单完成周期可能会延长。

公司根据上述合同签订、备货、生产和发货周期、订单完成周期等情况。公司采取“以产定购”和“安全库存”相结合的采购模式和“以销定产”为主，“预测生产”为辅的生产模式，会提前储备相应的存货；同时，公司会根据销售订单提前备货，再根据客户通知进行发货。综上，公司报告期各期末存在一定规模的存货。

④存货余额与公司的订单、业务规模是否匹配

报告期各期末，公司的存货余额与公司订单、业务规模情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
存货余额（A）	5,372.40	5,743.92
其中：库存商品（B）	2,740.26	3,219.40
期末在手订单对应成本金额（C）	1,934.98	2,774.08
存货在手订单覆盖率（D=C/A）	36.02%	48.30%
其中：库存商品在手订单覆盖率（E=C/B）	70.61%	86.17%
营业收入	35,683.88	32,397.81
存货余额/营业收入	15.06%	17.73%

注：期末在手订单对应成本金额=各产品期末在手订单数量*各产品期末结存单价

由上表所示，报告期各期末，库存商品在手订单覆盖率分别为 86.17%和 70.61%，整体覆盖率较高。公司遵循“以销定产、适当备货”的生产备货原则，为及时满足订单交付需求，公司在按订单备货的基础上，也会根据销售部门就未来一定期间客户需求的合理预测适当备货。公司在手订单相对充足，订单覆盖率高，存货余额与公司的订单具有匹配性。

公司存货余额占当期营业收入的比例分别为 17.73%和 15.06%，占比相对稳定，2023 年末存货余额占当期营业收入的比例较 2024 年末略高，主要系公司 2024 年度的销售业绩增长，同时，公司库存管理水平提高，存货周转率上升。

综上所述，报告期各期末，存货余额与公司订单、业务规模相匹配，符合公

司业务发展需求，具有合理性。

(2) 存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况

①存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期内，公司存货规模及占营业成本的比例与可比公司的比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	存货账面价值	占营业成本比例	存货账面价值	占营业成本比例
华兰股份	12,794.51	35.64%	9,457.49	26.01%
华强科技	21,637.86	42.30%	25,919.12	52.93%
山东药玻	127,868.37	36.54%	105,461.06	29.41%
博生医材	7,979.26	29.82%	7,321.01	29.00%
平均值	42,570.00	36.72%	37,039.67	31.58%
公司	5,005.94	20.96%	5,309.21	23.59%

从绝对规模来看，公司存货规模明显低于可比公司平均值，主要原因系公司目前业务规模相对较小。

从相对规模来看，报告期各期末公司存货占营业成本比例为 23.59%和 20.96%，与同行业基本相当。2024 年存货占营业成本比例较 2023 年下降，主要系随公司业绩的快速增长，公司存货周转率提高，期末库存数量减少，占营业成本比例降低。

综上，公司存货规模与同行业可比公司不存在重大差异。

②报告期各期末存货的期后结转情况

截至 2025 年 7 月 31 日，公司报告期各期末存货的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度			2023 年 12 月 31 日/2023 年度		
	账面余额	期后结转金额	结转比例	账面余额	期后结转金额	结转比例
原材料	1,544.77	1,217.35	78.80%	1,573.16	1,448.78	92.09%
在产品	1,087.38	1,011.69	93.04%	951.36	930.94	97.85%
库存商品	2,740.25	2,565.74	93.63%	3,219.40	3,021.82	93.86%

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度			2023 年 12 月 31 日/2023 年度		
	账面余额	期后结转金额	结转比例	账面余额	期后结转金额	结转比例
合计	5,372.40	4,794.78	89.25%	5,743.92	5,401.54	94.04%

由上表可知，报告期各期末存货的期后结转比例分别为 94.04%和 89.25%，整体结转情况较好。

综上，公司存货规模与同行业可比公司相比不存在较大差异；公司存货的期后结转情况良好。

2、结合库龄情况说明公司库存商品规模较高且大幅计提跌价准备的合理性，说明是否存在滞销或相关型号不再应用的情形

(1) 结合库龄情况说明公司库存商品规模较高且大幅计提跌价准备的合理性

报告期各期末，公司各类存货账面余额的库龄占比情况如下表所示：

单位：万元

日期	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2024 年末	原材料	88.66%	6.04%	1.51%	3.79%	100.00%
	在产品	97.38%	2.34%	0.11%	0.17%	100.00%
	库存商品	83.91%	7.03%	2.58%	6.48%	100.00%
	合计	88.00%	5.80%	1.78%	4.43%	100.00%
2023 年末	原材料	91.31%	2.95%	1.09%	4.65%	100.00%
	在产品	99.12%	0.63%	0.03%	0.21%	100.00%
	库存商品	84.79%	5.83%	6.55%	2.83%	100.00%
	合计	88.95%	4.18%	3.97%	2.89%	100.00%

报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的存货占比分别为 88.95%和 88.00%，为存货的主要构成部分。公司库龄在 1 年以上的存货主要由原材料和库存商品构成，主要受原料及成品备货的影响，公司产品毛利较高，存货跌价的风险较小。公司基于谨慎原则对于 2 年以上库龄的库存商品全额计提减值，故虽然期末库存商品跌价准备相对较大，但是具有合理性。

(2) 说明是否存在滞销或相关型号不再应用的情形

公司不存在滞销或相关型号不再应用的情形，1年以上的库存商品主要系公司根据客户订单备货的基础上，也会根据销售部门就未来一定期间客户需求的合理预测适当备货，对于该部分存货公司会优先进行销售；且公司库存商品期后结转情况较好，报告期内库存商品期后结转比例分别为 93.86%和 93.63%，故报告期内不存在滞销或相关型号不再应用的情形。

3、说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

（1）说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性

①存货账龄结构

单位：万元

日 期	项 目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合 计
2024 年末	原材料	1,369.59	93.33	23.35	58.50	1,544.77
	在产品	1,058.91	25.43	1.24	1.81	1,087.38
	库存商品	2,299.27	192.62	70.82	177.55	2,740.26
	合 计	4,727.77	311.38	95.41	237.85	5,372.40
2023 年末	原材料	1,436.51	46.42	17.14	73.10	1,573.16
	在产品	943.03	6.03	0.30	1.99	951.36
	库存商品	2,729.84	187.54	210.84	91.18	3,219.40
	合 计	5,109.38	240.00	228.28	166.26	5,743.92

②存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

A.公司与同行业公司的存货可变现净值的确定依据以及存货跌价准备具体计提方法如下：

项目	存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备具体计提方法
公司	（1） 存货跌价准备的确认标准和计提方法 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，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

项目	存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备具体计提方法			
	和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。			
	(2) 按组合计提存货跌价准备			
	组合类别	确定组合的依据	存货可变现净值的确定依据	
	原材料——库龄组合	库龄	基于库龄确定存货可变现净值	
	库存商品—库龄组合	库龄/售价 [注]	基于库龄确定存货可变现净值	
	发出商品-售价组合	售价	基于售价确定存货可变现净值	
	[注]：库存商品中的售价组合为库龄 2 年以内的库存商品库龄组合下，可变现净值的计算方法和确定依据			
	库 龄	原材料-化工原料可变现净值 计算方法	原材料-橡胶原料可变现净值 计算方法	库存商品可变现净值计算 方法
	1 年以内（含，下同）	账面余额的 100.00%	账面余额的 100.00%	-
	1-2 年	账面余额的 0.00%	账面余额的 100.00%	-
2-3 年	账面余额的 0.00%	账面余额的 0.00%	账面余额的 0.00%	
3 年以上	账面余额的 0.00%	账面余额的 0.00%	账面余额的 0.00%	
库龄组合可变现净值的确定依据：原材料-化工原料 1 年以内不存在跌价，1 年以上超过其有效期全额计提跌价；原材料-橡胶原料 2 年以内不存在跌价，2 年以上一般超过其有效期全额计提跌价；库存商品 2 年以内按照预计售价计提跌价准备，2 年以上全额计提跌价准备。				
华兰股份	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提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。			
华强科技	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货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			

项目	存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备具体计提方法					
	<p>用以及相关税费后的金额。</p> <p>产成品、库存商品和用于出售的材料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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>					
山东药玻	<p>资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：</p> <p>1) 产成品、商品和用于出售的材料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；</p> <p>2) 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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>					
博生医材	<p>资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。为生产而持有的原材料，其可变现净值根据其生产的产成品的可变现净值为基础确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。当持有存货的数量多于相关合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>（a） 按单项计提存货跌价准备</p> <p>按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。</p> <p>（b） 按库龄计提存货跌价准备</p> <p>可变现净值的计算方法和确定依据</p> <table><tr><th>库 龄</th><th>存货可变现净值计算方法</th></tr><tr><td>在途物资</td><td>账面余额的 100%</td></tr></table>		库 龄	存货可变现净值计算方法	在途物资	账面余额的 100%
库 龄	存货可变现净值计算方法					
在途物资	账面余额的 100%					

项目	存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备具体计提方法	
	1 年以内 （含，下同）	账面余额的 98%
	1 年到 2 年	账面余额的 90%
	2 年到 3 年	账面余额的 50%
	3 年以上	账面余额的 0%
	库龄组合可变现净值的确定依据：基于本公司的历史经验，同时结合同行业存货跌价计提政策。	

由此可见，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提具体方法与同行业不存在明显差异，确认依据以及计提方法具有合理性。

（2）报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备对比情况如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
华兰股份	2.13%	1.70%
华强科技	6.58%	5.54%
山东药玻	8.07%	6.90%
博生医材	5.29%	6.06%
平均值	5.52%	5.05%
公司	6.82%	7.57%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告

由上表可知，公司存货跌价计提比例略高于同行业平均水平，主要系公司对于存货跌价准备的计提较为谨慎，存货跌价准备计提充分。

报告期各期末，公司计提的存货跌价准备金额分别为 434.71 万元和 366.46 万元，占存货余额的比重分别为 7.57%以及 6.82%，报告期内较为平稳，未发生异常变动。

综上所述，公司的存货跌价准备计提充分，与可比公司不存在明显差异。

4、说明公司各期末各类存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，内控管理制度的建立及执行情况

公司各期末各类存货的盘点情况：

单位：万元

年度	存货类型	结存金额	盘点方式	盘点金额	盘点比例
2024 年末	原材料	1,544.77	抽盘	1,453.38	94.08%

年度	存货类型	结存金额	盘点方式	盘点金额	盘点比例
2023 年末	在产品	1,087.38	全盘	1,087.38	100.00%
	库存商品	2,740.26	全盘	2,740.26	100.00%
	原材料	1,544.77	抽盘	1,337.96	86.61%
	在产品	1,087.38	全盘	1,087.38	100.00%
	库存商品	2,740.26	全盘	2,740.26	100.00%

报告期内，公司存货盘点情况正常，不存在重大盘盈盘亏情况。盘点结束后由财务部负责汇总盘点结果，编制盘点报告，并组织各相关部门对盘点差异情况进行调查，核实差异原因，对盘盈或盘亏的存货作相关处理。

报告期内，公司已构建涵盖《材料库管理制度》《原材料收货管理流程》《成品库管理制度》等在内的多项存货管理制度，形成了较为完备的内部控制框架，各项存货管理内控制度均得到有效落地与严格执行，为存货管理的规范化、精细化提供了坚实保障。公司也高度重视库存实物的盘点，每月月末仓库保管员对存货进行盘点，每年期中期末财务部制定盘点计划，组织相关部门全面清点核对所有存货，盘点后由财务部门撰写盘点报告、汇总盘点差异并会同仓库管理部门查明差异原因。

（六）请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，并说明存货的核查程序、比例及结论

1、上述（1）-（4）问题的核查程序及核查结论

（1）核查程序

针对上述问题，主办券商及会计师履行了如下核查程序：

①获取报告期各期的采购明细表，针对原材料类型、具体供应商类型、采购金额、采购数量、单价、原材料可比市场价格等要素执行分析性程序；

②在国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询主要供应商信息，了解供应商成立日期、经营范围、注册资本、人员信息、股东情况信息，关注是否与公司存在关联关系；对公司报告期内的主要供应商进行走访、函证，获取了部分主要供应商关于实缴资本、员工人数、经营规模等问题的说明文件；实施穿行测试和控制测试，核查报告期内的大额采购，并追踪合同订单、采购入库单、

采购发票等原始单据，核对订单、签收入库、发票、记账、付款等信息，核实采购业务的真实性，同时对采购和付款业务流程中的内部控制情况执行控制测试；

③查阅公司境内、境外采购明细表及汇总表，了解公司主要供应商合作期限、定价原则、信用政策、交易及结算流程、采购价格形成机制等；对比分析主要原材料不同供应商的采购价格，并与可比市场价格进行对比分析；查阅同行业可比公司对主要原材料的境外采购情况，了解境外采购原材料是否受国际贸易政策影响；

④通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询河北先施的主要信息，对河北先施进行走访，了解其经营规模以及与公司合作及停止合作的原因；公司从河北先施处采购溴化丁基胶，对比报告期内公司从河北先施、西布尔国际贸易（上海）有限公司及其他同产品供应商处采购的交易价格；获取公司控股股东及其他关联方的流水，核查公司控股股东及其他关联方的资金流水情况，并通过实地走访了解借款形成的原因及背景。

（2）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

①报告期内，公司向生产商采购的金额分别为5,135.16万元和6,083.80万元，向生产商的采购金额占比分别为34.78%和37.98%；公司向贸易商采购的金额分别为9,631.16万元和9,934.23万元，向贸易商的采购金额占比分别为65.22%和62.02%。报告期内，公司通过贸易商进行采购具备合理性，符合行业特征。卤化丁基橡胶和异戊二烯橡胶为公司最主要的两大原材料，其采购均价及其变动趋势与市场公开价格不存在重大差异，采购价格合理、公允。

②公司供应商选取标准根据公司供方评价管理程序等程序性文件执行；广州鑫茂源新材料科技有限公司和山东昌润鑫进出口有限公司均主要从事橡胶行业原材料的销售，实缴资本或社保缴纳人数较少符合贸易商的运营特征，上述两家贸易商均实质开展相关业务，能够满足公司在产品性能、质量、价格、交付周期等多方面的综合要求，与公司交易真实。

报告期内，公司采购的主要原材料包括由卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶、塑料粒子、其他橡胶和煅烧高岭土等构成，且以境内采购为主，存在一定比例的境

外采购，主要为采购卤化丁基橡胶，境外采购占比分别为 83.64%和 75.41%，具有合理性。上述原材料的主要供应商与公司的交易规模与其经营规模相匹配，与公司不存在关联关系及潜在关联关系，不存在主要为公司服务的情况，与公司实质开展业务；

③报告期内，公司通过国内贸易商从境外采购的金额分别为 4,776.52 万元和 4,228.79 万元，境外采购金额占比分别为 32.35%和 26.40%。公司通过贸易商主要从境外采购卤化丁基橡胶、其他橡胶中的烟片胶和少量煅烧高岭土等，具有必要性，国内已存在可替代供应商；报告期内，公司主要原材料境内外采购价格的差异具有合理性，采购价格公允，出口国贸易政策不会对公司采购稳定性造成重大不利影响；

④公司与河北先施合作有合理的商业背景，与河北先施的交易规模占其收入规模的比例在 67.00%左右，交易规模与其经营规模相匹配，为集中资源做好原材料供应工作，河北先施主要为公司服务，2023 年，由于西布尔的销售政策发生变化，直接与中国药用胶塞厂对接，因此河北先施与橡一科技交易规模下降直至停止与橡一科技的合作；对比报告期内公司从河北先施、西布尔国际贸易（上海）有限公司及其他同产品供应商处采购的交易价格，公司与河北先施交易价格公允；公司控股股东及其他关联方与河北先施存在交易，存在较多借款为其本身资金需求，公司控股股东及其他关联方与河北先施的上述往来具有合理性，未发现最终流向橡一科技或橡一科技客户的情况，德盛集团旗下拥有多家房地产上下游企业，由于橡一科技和河北先施多年的合作关系，双方实际控制人逐渐成为朋友并作为民间借贷的互为对象，当一方有资金需求时，通过熟人关系便能够快速实现资金周转，解决对方的资金流转紧张问题，符合我国民间借贷融资的惯例，具有现实合理性。

2、存货的核查程序、比例及结论

（1）核查程序

针对存货，主办券商及会计师履行了如下核查程序：

①获取报告期各期末的存货明细表，查询同行业可比公司相关数据，分析公司存货分类、结构及变动情况与同行业可比公司相比是否存在较大差异；

②获取公司报告期各期末存货库龄明细表，了解存货库龄结构情况；结合生产工艺、生产周期、生产模式等因素对存货结构及库龄情况进行合理性分析；查阅各类存货的库龄分布情况，分析长库龄存货形成的原因，检查长库龄存货在报告期内的领用情况；

③了解公司可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法，分析是否符合企业会计准则的相关规定；查询同行业可比公司披露的公开信息，分析公司存货跌价准备计提情况是否与同行业可比公司存在明显差异，判断公司存货跌价准备计提是否充分；

④了解公司的存货具体形态、分布地点，获取公司存货盘点方案，评估盘点方案的合理性，获取盘点报告，了解盘点差异处理情况；了解与存货管理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的运行有效性；

⑤执行存货监盘。

我们对公司 2024 年 12 月末存货进行了监盘，存货监盘情况如下：

项目	2024 年度
监盘时间	2024 年 12 月 30 日
地点	公司各仓库、生产车间
监盘范围	原材料、在产品、库存商品
监盘人员	主办券商、会计师
抽盘金额合计（万元）	3,872.76
存货账面余额合计（万元）	5,372.40
监盘比例	72.09%
监盘结论	实物与账面记录不存在重大差异，期末存货数量真实准确

（2）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

①报告期内，公司存货规模增长与生产经营情况相匹配，符合行业特征。考虑到产品用途、市场环境、商业模式等方面的影响，公司期末存货分类、结构及变动情况与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性；

②报告期各期末，公司存货账龄情况较好，账龄在 1 年以内的存货占比分别为 88.95%和 88.00%；公司库存商品期后结转情况较好，报告期内库存商品期后结转比例分别为 93.86%和 93.63%，报告期内不存在滞销或相关型号不再应用的情形；

③公司存货可变现净值的确定依据和存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司无明显差异。公司存货跌价准备计提具有充分性。报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司存在差异，主要系公司存货跌价准备计提政策较为谨慎，对于 2 年以上库龄的库存商品全额计提跌价，差异原因具有合理性；

④公司存货盘点方案具有合理性，各期末盘点情况良好，公司存货盘点结果账实相符；存货内控管理制度执行有效。

三、关于固定资产与在建工程。

根据申报文件，2023 年末、2024 年末，公司固定资产分别为 13,632.65 万元、13,759.54 万元，规模较高，主要系专用设备增长；在建工程分别为 3,938.28 万元、5,630.81 万元，主要是医药包装新材料工业园项目和光伏发电 3 期项目建设施工等，存在部分项目转固。

请公司：（1）补充披露公司在建工程“资金来源”。（2）说明公司固定资产规模较高的原因及合理性，单位收入机器设备规模与同行业可比公司是否存在较大差异，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；公司各期末各地固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，内部控制设计是否健全并有效执行。（3）说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响；说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，对固定资产计提的减值准备是否充分。（4）结合公司各产品各期产能、产能利用率情况，说明各项在建工程的预计用途及必要性，与生产经营情况是否匹配，各项在建工程的预算金额、是否使用专门借款建设。（5）说明公司各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形；转固后的产品产能情况与实际收入变化是否匹配。（6）结合报告期内主要设备、工程供应商的情况，说明公司与其是

否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小、员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，前述供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明交易的真实性、定价公允性。（7）说明公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露公司在建工程“资金来源”

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务、七、（二）、9、在建工程、（1）在建工程情况”补充披露如下：“

①2024 年在建工程情况

单位：元

项目名称	2024 年 12 月 31 日								
	年初余额	本期增加	转入固定 资产	其他 减少	利息资本化 累计金额	其中：本年利息 资本化金额	本期利息 资本化率	资金来源	期末余额
医药包装新材料工业园项目	36,575,545.27	13,097,282.69	-	-	-	-	-	自有资金	49,672,827.96
光伏发电项目二期	2,806,679.30	292,630.53	3,099,309.83	-	-	-	-	自有资金	-
光伏发电项目三期	-	6,635,261.65	-	-	-	-	-	自有资金	6,635,261.65
200 吨泵用橡胶过流件技改 项目	-	5,968,112.47	5,968,112.47	-	-	-	-	自有资金	-
合计	39,382,224.57	25,993,287.34	9,067,422.30	-	-	-	-	-	56,308,089.61

②2023 年在建工程情况

项目名称	2023 年 12 月 31 日								
	年初余额	本期增加	转入固定 资产	其他 减少	利息资本化 累计金额	其中：本年利 息资本化金额	本期利息资 本化率	资金来源	期末余额
医药包装新材料工业园项目	31,045,483.94	5,530,061.33	-	-	-	-	-	自有资金	36,575,545.27
光伏发电项目二期	-	2,806,679.30	-	-	-	-	-	自有资金	2,806,679.30
合计	31,045,483.94	8,336,740.63	-	-	-	-	-	-	39,382,224.57

（二）说明公司固定资产规模较高的原因及合理性，单位收入机器设备规模与同行业可比公司是否存在较大差异，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；公司各期末各地固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，内部控制设计是否健全并有效执行

1、说明公司固定资产规模较高的原因及合理性，单位收入机器设备规模与同行业可比公司是否存在较大差异，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

（1）公司固定资产规模较高的原因及合理性

公司主要从事以药用胶塞为主的药用包装材料产品的研发、生产和销售，作为资本密集型企业，需要投入大量的厂房、机器设备以满足规模化生产的需要。此外，不同剂型、品种、规格的药品对医药包材的要求呈现较大的差异化特征，公司需要购置相应的模具和设备以满足多样化生产的需求。综上，固定资产规模相对较高具有合理性。

（2）单位收入机器设备规模与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司实现营业收入 32,397.81 万元和 35,683.88 万元，与生产经营情况密切相关的机器设备账面原值分别为 20,105.13 万元和 21,469.24 万元，机器设备账面原值与营业收入的比值分别为 0.62 和 0.60，占比基本稳定，具有匹配性。

报告期内，公司与同行业可比公司单位收入机器设备规模对比情况如下：

单位：万元

公 司	项 目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
华兰股份	固定资产账面原值	43,751.48	40,262.24
	营业收入	58,641.32	62,292.31
	单位收入机器设备规模	0.75	0.65
华强科技	固定资产账面原值	33,994.96	33,652.82
	营业收入	61,134.81	57,275.31
	单位收入机器设备规模	0.56	0.59
山东药玻	固定资产账面原值	209,866.19	165,837.47
	营业收入	512,527.06	498,219.82

公 司	项 目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
	单位收入机器设备规模	0.41	0.33
博生医材	固定资产账面原值	20,204.67	17,146.71
	营业收入	36,955.44	34,841.28
	单位收入机器设备规模	0.55	0.49
同行业平均	单位收入机器设备规模	0.56	0.51
橡一科技	固定资产账面原值	21,469.24	20,105.13
	营业收入	35,683.88	32,397.81
	单位收入机器设备规模	0.60	0.62

由上表可知，从固定资产规模来看，公司整体固定资产规模相对较小，与博生医材规模类似，整体低于同行业可比公司，主要系橡一科技为非上市公司，博生医材为新三板挂牌公司，融资渠道较为单一，固定资产投资规模相对较小。从单位收入机器设备规模来看，公司单位收入机器设备规模与华强科技和博生医材不存在重大差异；公司单位收入机器设备规模低于华兰股份，主要系华兰股份募投项目的持续投入，募投项目的部分设备设施陆续达到预定可使用状态，并逐步投入生产使用所致；公司单位收入机器设备规模高于山东药玻，主要系山东药玻主营业务为药用玻璃瓶的生产和销售，药用玻璃瓶平均单价远高于药用胶塞，且山东药玻的营业收入远高于公司，因此山东药玻的单位收入机器设备规模在同行业公司中处于最低水平。

基于公司与可比公司产品及业务结构、收入规模均有所差异，固定资产规模和单位收入机器设备规模介于可比公司之间，公司固定资产规模与业务发展相匹配，具有合理性。

（3）机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

公司生产的不同类型药用胶塞的生产工序大体相近，主要包括原材料的领用、配合、混炼和出型，硫化、冲切和清洗、包装以及入库前的测试和检验等工序。在药用胶塞的生产流程中，硫化工艺环节是影响公司产能的主要生产环节，所使用的设备数量及设备的开工率决定了所对应的有效产能。

报告期内，公司硫化设备固定资产原值与产能情况如下：

单位：万只、万元

项 目	2024 年	2023 年	变动率
硫化设备原值（万元）	2,504.12	2,471.38	1.32%
产能（万只）	708,293.59	708,293.59	0.00%

报告期内，公司硫化设备原值增加，但各期产能保持不变，主要系公司新增 1 台硫化设备为 2024 年 11 月底购置，结合设备开工率情况，当年尚未形成产能所致。

2、说明公司各期末各地固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，内部控制设计是否健全并有效执行

报告期各期末，公司固定资产、在建工程的盘点情况如下：

截至日期	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点地点	办公场所、生产车间	
盘点人员	使用部门、行政人员、财务人员	
盘点范围	在建工程、固定资产	
盘点方法	由账到实、由实到账双向盘点，计数确认	
盘点程序	<p>1、盘点前，组成在建工程/固定资产盘点小组，制定盘点计划，根据盘点计划明确各小组责任分工，包括盘点时间、参与部门与人员、盘点范围等；</p> <p>2、由设备使用部门、财务部门编制在建工程/固定资产盘点表，盘点表包括在建工程/固定资产账面原值、数量、资产编号、使用部门等信息，并分发至各厂区盘点人员；</p> <p>3、根据盘点计划，实施现场实地盘点，由财务人员监盘。盘点人员在盘点表上记录固定资产、在建工程实际盘点数量及状况，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明；盘点中如发现差异，由相应财务人员再次进行盘点，如确认差异，则予以记录并查明原因；</p> <p>4、盘点完毕后，各个部门参与盘点人员在盘点表上签字。实地盘点完成后，由使用部门与财务部门根据固定资产、在建工程盘点表，与固定资产、在建工程明细账逐项核对，如有盘盈盘亏情况，编制《盘盈、盘亏报告》，经使用部门负责人签字后，报总经理审批同意后提交财务部进行账务处理。</p>	
在建工程盘点比例	100.00%	100.00%
固定资产盘点比例	81.55%	62.13%
盘点结论	账实相符，未见其他异常情况	

报告期各期末，公司盘点结果与账面记录一致，账实相符。公司制定了固定资产的内部控制制度，对固定资产管理进行部门职责划分。其中由财务部门负责

组织和推动固定资产的管理工作，对固定资产的有效利用和安全保管进行全面监督，包括固定资产的会计核算、盘点清查、账务处理等；由使用部门对固定资产进行实物管理，定期记录使用、保养、修理等情况，并参与年末固定资产的盘点工作。根据公司的《资产管理制度》，对各项长期资产的购置、验收、处置、日常维护等都进行了规定，相关内部控制健全并得到有效执行。

（三）说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响；说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，对固定资产计提的减值准备是否充分

1、说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响

公司各类固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	项目	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
华兰股份	房屋及建筑物	年限平均法	20.00	3.00
	机器设备	年限平均法	4-10	3.00
	运输设备	年限平均法	4.00	3.00
	电子设备	年限平均法	3.00	3.00
	办公设备	年限平均法	5.00	3.00
	其他设备	年限平均法	5.00	3.00
华强科技	房屋及建筑物	年限平均法	5-10	3.00
	机器设备	年限平均法	2-20	3.00
	办公及电子设备	年限平均法	2-10	3.00
	运输工具	年限平均法	7-10	3.00
	其他设备	年限平均法	2-20	3.00
山东药玻	房屋及建筑物	年限平均法	20-30	3.00
	通用设备	年限平均法	5-16	3.00
	专用设备	年限平均法	2.5-12	3.00
	运输工具	年限平均法	6.00	3.00
博生医材	房屋及建筑物	年限平均法	20.00	5-10
	机器设备	年限平均法	10.00	5-10

公司名称	项目	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
	办公设备及其他设备	年限平均法	5-10	5-10
	运输工具	年限平均法	10.00	5-10
橡一科技	房屋及建筑物	年限平均法	20-30	5.00
	通用设备	年限平均法	2-14	0-5
	专用设备	年限平均法	1-25	0-5
	运输工具	年限平均法	1-4	5.00

由上表可知，公司与同行业可比公司的折旧方法均采用年限平均法，不存在差异；在折旧年限方面，公司的房屋及建筑物的折旧年限与山东药玻相同，通用设备和专用设备的折旧年限与华强科技类似，运输设备的折旧年限低于同行业可比公司。公司在不同类别的固定资产的折旧年限与同行业公司虽然略有不同，但属于合理范围之内，不存在显著差异。在残值率方面，公司根据自身固定资产的性质和实际使用情况，确定残值率为5%或0-5%，虽然低于博生医材5%-10%的残值率，但是普遍高于其他同行业公司3%的残值率水平。公司固定资产按照3%残值率对折旧进行模拟计算，2023年应补提折旧17.77万元，2024年应补提折旧16.42万元，对公司净利润的影响较小。

2、说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，对固定资产计提的减值准备是否充分

公司建立了完善的固定资产管理制度，定期对固定资产进行盘点，对固定资产的使用情况进行检查，报告期内，公司固定资产不存在闲置、损毁和减值的情形。对于淘汰或不能正常使用的固定资产及时进行报废和处置。报告期内，公司报废和处置的固定资产的账面价值分别为5.52万元和61.34万元，占各期末固定资产账面价值的比例分别为0.04%和0.45%，金额占比较小。

报告期各期末，公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定并结合盘点情况来判断固定资产是否存在减值迹象，如存在减值迹象，则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收回金额，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。

公司将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐

项进行比对，具体情况如下：

序 号	企业会计准则规定	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	公司固定资产均处于正常使用状态，资产的市价无大幅度下跌情况	否
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	公司产品市场较成熟且稳定，市场环境未发生重大不利变化	否
3	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，导致资产可收回金额大幅度降低	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司对资产及时进行更新换代，不存在陈旧过时的情形，公司对资产进行日常维保、盘点的过程中，将已经损毁的资产进行报废或处置，报告期末不存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的资产	否
6	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	固定资产使用情况良好，在建工程按计划正常进展，不存在已经或将闲置、终止使用的固定资产和在建工程	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	报告期内，公司收入稳定，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

公司对固定资产根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定进行减值测试，报告期内，公司固定资产的减值测试过程、方法以及减值迹象的判断符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定。报告期内，公司对固定资产进行日常维护和定期保养，相关资产运行状况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

报告期各期末，公司固定资产计提的减值准备情况如下：

单位：万元

资产类别	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	原值	减值准备	原值	减值准备
房屋及建筑物	7,485.58	-	7,365.11	-
通用设备	188.69	-	182.14	-

资产类别	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	原值	减值准备	原值	减值准备
专用设备	21,469.24	244.28	20,105.13	346.59
运输工具	672.92	-	678.90	-
合 计	29,816.43	244.28	28,331.29	346.59

报告期各期末，公司固定资产的减值准备计提金额来自于报告期之外，报告期内公司固定资产未发生减值迹象，无需计提减值准备。2024 年末，公司固定资产减值准备金额减少，主要系部分资产处置所致。

（四）结合公司各产品各期产能、产能利用率情况，说明各项在建工程的预计用途及必要性，与生产经营情况是否匹配，各项在建工程的预算金额、是否使用专门借款建设

报告期内，公司丁基胶塞和 PP 垫片的产能、产量及产能利用率情况如下：

单位：万只

期间	产品类别	产量	产能	产能利用率
2024 年	丁基胶塞	341,898.70	708,293.59	87.29%
	PP 垫片	276,405.64		
	合计	618,304.34		
2023 年	丁基胶塞	399,958.59	708,293.59	94.30%
	PP 垫片	267,939.57		
	合计	667,898.16		

注：公司药用合成聚异戊二烯垫片产品与丁基胶塞产品的生产流程较为一致，生产线共用，因此合并计算产能。

报告期内，公司丁基胶塞产量虽然有所下降，但对应的产品收入有所上涨，主要系公司主动缩减低附加值、低单价如口服液类产品的生产和销售，同时扩大高单价、高附加值产品如输液胶塞和冻干胶塞的生产与销售；公司 PP 垫片产品客户需求增加，因此产量也有所增加。

报告期各期末，公司在建工程具体情况如下：

单位：万元

工程名称	预算数	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	预计用途及必要性	是否使用专门借款
医药包装新材料工	9,200.00	4,967.28	3,657.55	该项目包含 5 条生产线，主要用于医药塑料组合盖、药用铝塑盖、PET	否

工程名称	预算数	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	预计用途及必要性	是否使用专门借款
业园项目				试管以及 PVC 硬片等的生产。公司现有厂区已经不能扩建，发展受到限制。为了顺应行业趋势，为下游客户提供更丰富的产品，获得新的盈利增长点，公司建设新车间，丰富产品结构，生产符合市场需求的药用包装产品。	
光伏发电项目 2 期	380.00	-	280.67	该项目主要是利用太阳能光伏发电，自发自用，节省电费支出。目前，公司月度用电量约 200 万度，光伏 1 期月度发电量约 10 万度，2 期建成投产后，月度发电量可增加 11 万度，节省月度电费支出约 8.00 万元，全年累计节省电费支出超 90.00 万元。	否
光伏发电项目 3 期	840.00	663.53	-	该项目主要是利用太阳能光伏发电，自发自用，节省电费支出。目前，公司月度用电量约 200 万度，光伏 1 期和 2 期月度发电量约 20 万度，3 期建成投产后，月度发电量可增加 25 万度，节省月度电费支出约 18.00 万元，全年累计节省电费支出超 200.00 万元。	否
200 吨泵用橡胶过流件技改项目	559.15	-	-	该项目主要用于大型渣浆泵等泵用橡胶过流件产品的生产，提高产品的工艺性能和质量。目前公司现有硫化机加工大型泵件产品的能力不够，不能满足生产需要，为了顺应市场需求，在大型泵件产品市场中获得市场份额，需要购建该项目。	否
合计	10,979.15	5,630.81	3,938.22	-	-

注：200 吨泵用橡胶过流件技改项目 2024 年 7 月开始建设，工期 5 个月，总投入 596.81 万元，于 2024 年 12 月验收转固，所以报告期各期末无余额

报告期内，公司在建工程主要系医药包装新材料工业园项目、200 吨泵用橡胶过流件技改项目两个产品项目及光伏发电项目。其中，医药包装新材料工业园项目和光伏发电项目 3 期尚未转固；200 吨泵用橡胶过流件技改项目于 2024 年 12 月转固，报告期内尚未形成实际产能；光伏发电项目 2 期于 2024 年 4 月转固，由于新光伏板需要并入旧光伏板一同发电，无法单独统计发电量，但转固后整体发电量显著增加。

报告期内，公司各项在建工程项目均是为满足市场需求、扩大生产以及增强公司盈利能力的需要而建设的。项目建成投产后，公司可以获取新的订单以实现

销售收入增长，以及通过使用光伏自发电节省电费成本，预计能给公司带来经济效益，各项在建工程具有必要性，与生产经营情况相匹配。

（五）说明公司各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形；转固后的产品产能情况与实际收入变化是否匹配

1、说明公司各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形

《企业会计准则第4号—固定资产》规定，“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，即当在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产”。

报告期内，公司相关在建工程转固时点及依据如下：

单位：万元

在建工程项目	转固金额	转固依据	转固时点
光伏发电项目2期	309.93	竣工验收单、工程结算单	2024年4月
200吨泵用橡胶过流件技改项目	596.81	竣工验收单、工程结算单	2024年12月
合 计	906.74		

公司在建工程转固时点均以在建工程是否达到预定可使用状态为判断标准，在工程项目达到预定可使用状态后，公司相关部门会对工程项目进行验收，并出具验收资料，财务部根据获取的相关资料进行在建工程转固的会计处理，相关会计处理恰当，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固的情形。

2、说明转固后的产品产能情况与实际收入变化是否匹配

（1）光伏发电项目2期

光伏发电项目2期于2024年4月并网发电，达到预定可使用状态，公司予以转固。2024年3月，光伏发电项目1期对应的光伏发电量为14.54万千瓦时，2024年4月，由于2期项目并网，光伏发电量增加至29.95万千瓦时，光伏发电项目2期转固后，光伏发电量实现明显增长。公司光伏发电在满足自用需求后，余电实时上网，所以光伏发电项目的收入不具有稳定性，与发电量没有必然的关系。

(2) 200 吨泵用橡胶过流件技改项目

200 吨泵用橡胶过流件技改项目于 2024 年 12 月试运行完成，达到预定可使用状态，公司予以转固。该项目主要用于大型渣浆泵等泵件用橡胶过流件产品的生产，转固后，公司成为国内拥有 9000 吨硫化平板生产能力厂家，提高了特大件产品的工艺性能和产品质量。2025 年 1-6 月，公司生产 650 护套 41 件，实现收入超 260 万元，转固后的产品产能与实际收入变化相匹配。

(六) 结合报告期内主要设备、工程供应商的情况，说明公司与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小、员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，前述供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明交易的真实性、定价公允性

2024 年度，公司增加固定资产原值 2,018.36 万元，其中固定资产购置新增 1,108.95 万元，在建工程转入 909.41 万元（光伏发电项目 2 期和 200 吨泵用橡胶过流件技改项目转入）；2023 年度，公司增加固定资产原值 1,159.28 元，全部为固定资产购置新增。报告期内，公司各期前五大设备供应商及采购情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	主要采购内容	采购金额
2024 年	青岛盈可润传动科技有限公司	硫化模具、冲刀模具等	272.70
	深圳市博来盛精密模具有限公司	采血管模具、拉环内外盖模具等	221.42
	石家庄博大模型厂	前板模具、后板模具、叶轮模具等	146.98
	山东创典智能科技有限公司	胶塞视觉检测机、塑料瓶视觉检测机	66.92
	天津昊瑞万维自动化技术有限公司	注塑机	55.75
	合计		763.78
	占比		37.84%
2023 年	青岛盈可润传动科技有限公司	硫化模具、冲刀模具等	309.95
	深圳市博来盛精密模具有限公司	双色贴膜盖模具、双折内盖模具等	147.79
	佛山市顺德区思创自动化机械有限公司	1/2 硬护套自动组装检查机	97.35
	上海亨廉科技有限公司	试管理管机	86.73
	佛山市顺德区森灿自动化机械有限公司	贴膜检测一体机	77.88
	合计		719.69
	占比		62.08%

注：因在建工程转入的固定资产在主要工程供应商中体现，本表格仅列示因购置新增的

固定资产前五大

上述供应商基本情况如下：

供应商	成立日期	注册资本 (万元)	经营范围	实际控制人	股东、董事、 监事、高级管 理人员	是否存 在关联 关系
青岛盈可润传动科 技有限公司	2016/ 06/06	3,000.00	精密传动设备的研发与制造；机械设备及配件、模具、机电配件及配件、电气设备及配件的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让及销售。	宋爱民	郑晨阳、宋爱民、宋拥军	否
深圳市博来盛精密 模具有限公司	2010/ 07/26	3,000.00	一般经营项目是：精密模具的研发、设计与销售；五金制品、塑胶制品的销售；精密塑胶产品的研发、设计与销售；国内贸易，货物及技术进出口。许可经营项目是：精密模具的生产；工装夹具、精密机械零的生产。	尹龙章	尹龙章、 唐薇薇	否
石家庄博大模型厂	2007/ 12/27	50.00	一般项目：模具制造；模具销售；非居住房地产租赁；机械设备租赁；金属切削加工服务。	张国卿	张国卿	否
山东创典智能科技 有限公司	2018/ 06/13	500.00	一般项目：智能控制系统集成；人工智能硬件销售；智能机器人销售；人工智能基础软件开发；人工智能理论与算法软件开发；人工智能应用软件开发；工业控制计算机及系统销售；工业机器人制造；工业机器人销售；工业机器人安装、维修；工业自动化控制系统装置制造；工业自动化控制系统装置销售；智能机器人的研发；电子元器件与机电组件设备制造；机械设备销售；机械设备研发；橡胶加工专用设备制造；橡胶加工专用设备销售。	刘初阳	刘初阳、盖星	否
天津昊瑞万维自动 化技术有限公司	2017/ 04/28	100.00	自动化设备、工矿设备、焊接设备、电气设备、机械设备、注塑机和挤压机及其辅助设备技术开发、技术服务；办公用品、电线电缆、电气设备、机械设备、化工原料（危险化学品及易制毒品除外）、小包装润滑油批发兼零售。	曹松山	曹松山、 王培兰	否
佛山市顺德区思创 自动化机械有限 公司	2005/ 08/25	200.00	一般项目：专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电子专用设备制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；模具制造；模具销售；机械零件、零部件销售；液压动力机械及元件销售；气压动力机械及元件销售。	伍健毅	伍健毅、 樊水芹	否
上海亨廉科技有限 公司	2017/ 06/05	100.00	一般项目：机械设备领域内的技术开发、技术咨询、技术转让，生产加工包装用自动化设备、电子产品、日用化学产品、导航终端、机械零件和零部件，销售公司自产产品。许可项目：货物进出口；技术进出口。	金龙泰	金龙泰、 裴贞华	否

供应商	成立日期	注册资本 (万元)	经营范围	实际控制人	股东、董事、 监事、高级管 理人员	是否存在关联 关系
佛山市顺德区森灿 自动化机械有限 公司	2010/ 07/01	500.00	研发、设计、制造：自动化机械设备（不含特种设备）及机械零配件；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。	彭振勇	彭振勇、 丘炳文	否

公司与主要设备供应商不存在关联关系，主要设备供应商不存在成立时间较短、员工或前员工及其亲属控制或设立的情况；石家庄博大模型厂注册资本较小主要系该供应商为个人独资企业，经实地走访确认，该供应商年销售额在 2000 万元左右，公司采购与其销售规模相匹配，经实地查看其生产车间，均在正常生产经营，具有相应的供应能力，与橡一科技之间的交易真实；经查阅公司及实际控制人控制的企业银行流水，上表所列供应商均与公司直接进行合同签订和设备结算，系双方的市场化交易行为，与公司及公司关联方不存在异常资金往来。

报告期内，公司新增在建工程 833.67 和 2,599.33 万元，公司各期前五大工程供应商及交易情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	主要工程服务内容	采购金额
2024 年	青岛祥杰橡胶机械制造有限公司	侧板式硫化机	424.78
	河北嘉鹏电力工程有限公司	光伏发电设计及施工	385.32
	中电精泰电子工程有限公司	车间装饰及净化	311.93
	正定顺恒装饰工程有限公司	土方供应、地表清理、开槽回填、绿化及外网工程	297.08
	河北金城消防科技有限公司裕华分公司	车间消防通风	168.17
	合计		1,587.27
	占比		61.06%
2023 年	河北鹏昊钢结构集团有限公司	钢结构维护板及屋面板施工	277.61
	保定大公铭建筑劳务分包有限公司	光伏发电工程施工	54.37
	河北大力岩土工程有限公司	强夯施工	38.83
	石家庄佳瑄市政工程有限公司	围挡施工	5.50
	河北能源工程设计有限公司	光伏发电设计	3.77
	合计		380.09
	占比		45.59%

注：2023 年度新增在建工程金额中涉及工程供应商较少，主要系当年领用工程物资 268.51 万元及土地摊销 119.58 万元所致

上述工程供应商基本情况如下：

供应商	成立日期	注册资本 (万元)	经营范围	实际控制人	股东、董事、 监事、高级管 理人员	是否存在 关联关系
青岛祥杰橡胶机械制造有限公司	2006/ 3/31	1,200.00	制造、销售：橡胶机械、海洋工程专用设备、水下作业机器人、环保机械、船舶设备及配件、水下系统作业装备、工程机械、结构性金属制品；货物及技术进出口；经营其它无需行政审批即可经营的一般经营项目。	柴寿锐	柴寿锐、 柴寿祥	否
河北嘉鹏电力工程有限公司	2013/ 06/20	3,500.00	许可项目：建设工程施工（除核电站建设经营、民用机场建设）；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；建筑劳务分包；建设工程设计；电气安装服务。一般项目：工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；工程管理服务；光伏设备及元器件销售。	李立伟	李立伟、黄帅	否
中电精泰电子工程有限公司	2021/ 06/04	10,000.00	一般项目：对外承包工程；环境卫生公共设施安装服务；工程管理服务；电子、机械设备维护（不含特种设备）；金属门窗工程施工；电子产品销售；普通机械设备安装服务；电子专用设备销售；通用设备修理；专用设备修理；机械设备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售。许可项目：房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；建设工程施工；建设工程设计；施工专业作业；特种设备安装改造修理。	孙国政	孙国政、许梦	否
正定顺恒装饰工程有限公司	2017/ 12/28	50.00	室内外装修装饰工程、水电暖安装工程、钢结构工程的施工；建筑工程劳务分包；建筑装饰材料、五金配件、电线电缆、钢材的销售；机械设备的租赁、安装、销售。	鲍彦敏	鲍彦敏、 安建立	否
河北金城消防科技有限公司裕华分公司	2016/ 05/30	5,100.00	消防工程、安防工程、建筑智能化工程施工；园林绿化工程；通风管道及设备安装；水电设备的销售；建筑消防设施的维修、保养、检测。	李海红	李海红	否
河北鹏昊钢结构集团有限公司	2011/ 08/12	6,800.00	一般项目：金属结构制造；环境保护专用设备制造；生活垃圾处理装备制造；金属结构销售；农村生活垃圾经营性服务（除依法须经批准的项目外，自主开展法律法规未禁止、未限制的经营活动）许可项目：建设工程施工。	李东宏	李东宏	否
保定大公铭建筑劳务分包有限公司	2022/ 08/10	1,000.00	许可项目：建筑劳务分包；建设工程施工（除核电站建设经营、民用机场建设）；电气安装服务。一般项目：对外承包工程；工程管理服务；普通机械设备安装服务；建筑材料销售；轻质建筑材料销售。	宋增强	宋增强、 宋牧谣	否
河北大力岩土工程有限公司	2002/ 08/14	2,000.00	许可项目：建设工程勘察；建设工程设计；建设工程施工；测绘服务；建设工程质量检测；建设工程监理；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；地质灾害危险性评估；地质灾害治理工程勘查；地质灾害治理工程施工；建筑劳务分	张杨怡	张杨怡、 张世英	否

供应商	成立日期	注册资本 (万元)	经营范围	实际控制人	股东、董事、 监事、高级管 理人员	是否存在 关联关系
			包。一般项目：工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；工程管理服务；工程造价咨询业务；土石方工程施工；机械设备租赁；建筑材料销售；住宅水电安装维护服务；园林绿化工程施工；土地整治服务；土地调查评估服务；水污染治理；水土流失防治服务。			
石家庄佳瑄 市政工程有 限公司	2019/ 01/17	200.00	市政工程、公路工程、建筑工程、室内外装饰装修工程、园林绿化工程、水利工程、防水防腐保温工程、机电设备安装工程、管道安装工程、水电工程的设计、施工；建筑物拆除（爆破除外）；渣土清运；装卸搬倒服务；清洁服务；会议及展览展示服务。	张猛	张猛、张诚	否
河北能源工 程设计有限 公司	2002/ 04/29	1,338.50	一般项目：一般项目：能源工程、新能源工程及送变电配套工程设计（凭资质）及咨询服务、技术服务，新技术及产品研究开发应用及其产品销售，电力行业、市政行业（给水工程、排水工程、热力工程）、建筑行业工程设计乙级及资质证书许可范围内相应的建设工程总承包（凭工程设计资质证书经营），工程勘测（凭资质证书经营），工程造价咨询，计算机软件开发。	单卫东	单卫东、孙园	否

注：河北金城消防科技有限公司裕华分公司注册资本所列金额为其母公司注册资本金额

公司与主要工程供应商不存在关联关系，主要工程供应商不存在成立时间较短、员工或前员工及其亲属控制或设立的情况；正定顺恒装饰工程有限公司注册资本为 50 万元，其主要为公司及当地企业提供土方供应、地表清理、开槽回填、绿化及外网工程等服务，与其经营范围相符，经实地访谈确认，其销售规模在 1000 万元左右，公司采购与其销售规模相匹配；经查阅公司及实际控制人控制的企业银行流水，上表所列供应商与公司直接进行合同签订和工程结算，系双方市场化交易行为，与公司及公司关联方不存在异常资金往来。

报告期内，公司与主要设备、工程供应商不存在关联关系，相关供应商经营状况正常且具备相关的业务能力，可以为公司提供相关的资产及工程服务，公司采购系根据自身业务需求进行，均签署了购销合同、完成实物验收、取得发票并支付相应价款，与供应商之间的交易存在真实性。公司与主要设备、工程供应商不存在关联关系，相关采购价格系根据供需情况并参考市场同类产品价格由双方协商确定，采购定价存在公允性。

报告期内，公司的主要供应商均具备相关机器设备和工程服务的供应能力，

公司与上述供应商之间的交易真实。对于报告期内新增的固定资产和在建工程，需求部门均需根据投资计划和当年的资本性支出预算进行采购，由相关部门提出购置申请，按照审批权限审批后方可执行。公司在采购过程中按照市场化原则，对于设备供应商，公司基于自身需求、对设备供应商的资质和设备生产能力的考察等协商确定最终采购价格，对于工程类供应商，公司一般与市场上具有丰富施工经验的工程商进行合作，通过招投标或者内部遴选选择合适的工程供应商，并按照工程进度以及工程结算单分阶段支付工程款，采购定价具有公允性。

（七）说明公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等项目变动的勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度
固定资产原值增加	2,018.36	1,159.28
加：在建工程余额增加	1,659.99	798.35
加：其他非流动资产增加	-83.37	-501.16
加：购买长期资产支付的进项税	227.75	222.40
减：应付长期资产款增加	590.21	-537.09
减：应收票据背书支付设备工程款	2,185.16	1,272.51
上述累计	1,047.36	943.45
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	1,047.36	943.45
勾稽	-	-

由上表可见，报告期内公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金与报表相关科目之间的勾稽一致。

（八）请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见

1、核查程序

针对上述情况，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）查阅在建工程可行性报告，了解在建工程项目建设背景、可行性及必

要性，查看项目工程结算单、支付凭证等相关资料，了解公司在建工程资金来源。

（2）查阅可比公司的公开披露信息，了解公司固定资产规模是否与同行业可比公司存在明显差异，分析固定资产规模是否与生产经营相匹配；对期末固定资产、在建工程实施监盘程序，实地查看公司厂房建设情况和设备安装状态，观察机器设备运行情况，核对资产数量，关注是否存在闲置、废弃或损毁的情况；查阅公司内控制度，了解与固定资产、在建工程相关的关键内部控制，评价这些控制是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（3）获取公司固定资产折旧政策，并与同行业可比公司固定资产相关的会计政策进行对比，分析固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等是否存在显著差异；

（4）了解公司各项在建工程项目的内容、用途、产能情况以及资金来源等信息，分析在建工程项目与生产经营情况是否匹配；

（5）检查在建工程转固相关的工程竣工验收资料，判断转固时点是否符合《企业会计准则》的规定、是否存在提前或推迟转固的情形；

（6）获取固定资产明细和在建工程明细，查询主要设备、工程供应商的工商信息，结合股权结构核查上述供应商及其主要人员与公司是否存在关联关系；查阅公司资金流水，了解公司对上述供应商的结算情况，分析是否存在异常资金往来；访谈公司设备采购人员，了解采购流程，结合内部控制制度执行情况分析定价的公允性；

（7）复核公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金与报表相关科目之间的勾稽关系。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司在建工程的资金来源均为自有资金；

（2）公司固定资产规模较高具有合理性，单位收入机器设备规模与同行业可比公司不存在较大差异，机器设备的价值变动与产能的变化趋势存在差异，主要系因为 2024 年 11 月底新购置的设备尚未形成产能；公司对报告期各期末固定

资产和在建工程执行了有效的盘点程序，盘点结果账实相符，内部控制设计健全并有效执行；

（3）公司固定资产使用寿命、折旧方法等与同行业可比公司不存在显著差异，残值率较可比公司偏高，但对公司净利润影响较小；公司报告期内固定资产不存在在闲置、废弃、损毁的情形，不存在明显减值迹象，未计提减值准备；

（4）公司各项在建工程均为生产经营所需，具有必要性，与生产经营情况是相匹配；

（5）公司各项在建工程转固的依据充分，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固的情形；

（6）报告期内主要设备、工程供应商与公司不存在关联关系，不存在成立时间较短、员工或前员工及其亲属控制或设立的情况；存在规模较小的供应商，但其具备相应业务能力，与公司之间的交易真实发生；前述供应商与公司及公司关联方不存在异常资金往来；公司与前述供应商交易具有真实性，采购价格公允；

（7）报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金与报表相关科目之间的勾稽一致。

四、关于公司控股股东与实际控制人。

根据申报文件及公开信息，（1）公司控股股东、实际控制人控制 48 家企业。

①部分企业存在从事与公司相同或类似业务的情形，经营范围包含医疗器械生产或销售、橡胶制品或橡塑合成制品制造等。②同合投资、河北长瑞、石家庄长瑞等多家企业从事房地产开发经营或投资，德盛融资担保公司主要从事借款担保、发行债券担保等融资担保业务。③上述企业中的河北长瑞、长垣县长瑞置业等企业存在多起诉讼，长垣县长瑞置业、承德长瑞存在被执行信息或被列入失信被执行人、限制高消费情形。（2）公司实际控制人张泽辉因在上市公司履职期间未采取有效措施确保业绩预告的准确性，于 2023 年 12 月被上海证券交易所公开谴责。（3）德盛集团、同合投资、王秀匣系公司实际控制人张泽辉、张宇澜的一致行动人。其中，公司实际控制人张泽辉之母王秀匣直接持有公司 0.60% 股份，并持有公司控股股东 30% 股权，未被认定为公司实际控制人。

请公司：（1）①结合公司控股股东、实际控制人目前控制的企业情况，说

明其控制较多企业的原因及合理性，是否与公司业务具有关联性或协同性，公司业务规模占控制企业总体规模的比重，未来是否有整合计划及实施安排；说明公司控股股东、实际控制人控制的企业，是否在负债、资产、人员、业务和财务方面与公司存在混同情形，是否影响公司独立性，德瑞康医疗、曼江实业、保定富润德橡塑是否与公司存在同业竞争情形，是否对公司构成重大不利影响，公司针对同业竞争的规范措施及其有效性。②说明公司控股股东、实际控制人在挂牌后是否可能将其控制的相关房地产企业、融资担保企业的相关资金、业务或资产注入公司，利用公司直接或间接从事房地产业务或融资担保业务，或利用公司为房地产业务、融资担保业务提供任何形式的帮助，并在《公开转让说明书》中补充披露相关公开承诺。③结合公司控股股东、实际控制人控制或参股的主要从事房地产开发经营或投资业务的相关企业的经营情况、资产负债情况、被执行信息、被列入失信被执行人或限制高消费等情况，说明其是否存在资不抵债的破产情形，说明公司控股股东、实际控制人或其近亲属是否存在重大诉讼或仲裁、重大对外担保或大额债务未清偿、股票质押或冻结等情形；如是，对公司财务独立性、控制权稳定、相关主体任职资格的影响。（2）说明公司实际控制人相关处罚对公司的影响，是否构成重大违法违规情形，是否对其任职资格产生重大不利影响，是否影响公司符合挂牌条件，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内是否存在其它受处罚情形，是否与公司存在关联性。（3）①说明德盛集团、同合投资、王秀匣与公司实际控制人之间是否存在一致行动协议；如有，请披露一致行动协议的签署时间、主体、有效期限、主要内容、纠纷解决机制等。②结合王秀匣历史在公司的持股、任职、参与日常经营管理决策、与公司实际控制人的亲属关系等相关情况，说明未将其认定为公司实际控制人的原因及合理性，是否存在规避同业竞争、关联交易、股份限售或挂牌条件等监管要求的情形。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

(一) ①结合公司控股股东、实际控制人目前控制的企业情况，说明其控制较多企业的原因及合理性，是否与公司业务具有关联性或协同性，公司业务规模占控制企业总体规模的比重，未来是否有整合计划及实施安排；说明公司控股股东、实际控制人控制的企业，是否在负债、资产、人员、业务和财务方面与公司存在混同情形，是否影响公司独立性，德瑞康医疗、曼江实业、保定富润德橡塑是否与公司存在同业竞争情形，是否对公司构成重大不利影响，公司针对同业竞争的规范措施及其有效性。②说明公司控股股东、实际控制人在挂牌后是否可能将其控制的相关房地产企业、融资担保企业的相关资金、业务或资产注入公司，利用公司直接或间接从事房地产业务或融资担保业务，或利用公司为房地产业务、融资担保业务提供任何形式的帮助，并在《公开转让说明书》中补充披露相关公开承诺。③结合公司控股股东、实际控制人控制或参股的主要从事房地产开发经营或投资业务的相关企业的经营情况、资产负债情况、被执行信息、被列入失信被执行人或限制高消费等情况，说明其是否存在资不抵债的破产情形，说明公司控股股东、实际控制人或其近亲属是否存在重大诉讼或仲裁、重大对外担保或大额债务未清偿、股票质押或冻结等情形；如是，对公司财务独立性、控制权稳定、相关主体任职资格的影响

1、结合公司控股股东、实际控制人目前控制的企业情况，说明其控制较多企业的原因及合理性，是否与公司业务具有关联性或协同性，公司业务规模占控制企业总体规模的比重，未来是否有整合计划及实施安排；说明公司控股股东、实际控制人控制的企业，是否在负债、资产、人员、业务和财务方面与公司存在混同情形，是否影响公司独立性，德瑞康医疗、曼江实业、保定富润德橡塑是否与公司存在同业竞争情形，是否对公司构成重大不利影响，公司针对同业竞争的规范措施及其有效性

(1) 结合公司控股股东、实际控制人目前控制的企业情况，说明其控制较多企业的原因及合理性，是否与公司业务具有关联性或协同性，公司业务规模占控制企业总体规模的比重，未来是否有整合计划及实施安排

公司实际控制人张泽辉直接和间接控制的企业共有 48 家，其控制较多企业的原因及合理性具体分析如下：

公司实际控制人张泽辉于 1989 年起开始创业，并于 1990 年创办兑坎庄帆布

厂，以帆布厂业务为起点，伴随我国改革开放及市场经济的繁荣发展，自身业务不断扩大，并于 2002 年设立河北一川胶带集团有限公司，2006 年参与石家庄第一橡胶股份有限公司的国企改制工作并获得了控制权。2007 年，基于对国内宏观经济环境的把握，张泽辉开始涉足房地产开发业务，启动蠡县核心区域城市综合体项目，并在后续抓住我国房地产发展的产业机遇，成为河北当地知名的房地产开发企业。2009 年，张泽辉成立德盛投资集团有限公司，以德盛集团为控股平台，旗下企业不断涉足房地产开发、物业服务、园林绿化、商业贸易、医药工业等多个业务板块，初步形成了以德盛集团为主体控制较多企业的局面。

综上，德盛集团及张泽辉控制较多企业，系张泽辉不断拓展创业和投资领域的结果，符合我国民营企业集团化、多元化发展的历史脉络，具备商业合理性。

公司控股股东德盛集团仅为集团控股平台，不开展经营性业务，不产生收入，其资产、收入等主要来自于德盛集团各子公司。公司业务规模占控股股东总体规模的比重情况，具体如下：

单位：万元

项目		2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度
橡一科技 (合并口径)	总资产	53,999.91	50,042.88
	营业收入	35,683.88	32,397.81
德盛集团（合并口径，未经审计）	总资产	233,825.42	293,828.03
	营业收入	129,448.74	179,236.65
橡一科技占比	总资产	23.09%	17.03%
	营业收入	27.57%	18.08%

报告期内，公司总资产规模占德盛集团的比例分别为 17.03%和 23.09%；公司营业收入规模占德盛集团的比例分别为 18.08%和 27.57%，占比不高。

由于公司部分资产、人员及业务承接自石家庄一橡，石家庄一橡系公司实际控制人张泽辉通过参与国企改制获得控制权，与德盛集团其他业务板块的经营主体相互分离、独立经营，与德盛集团其他业务板块在采购、销售、生产、研发等方面存在较大差异，除与同属医药工业板块的河北德瑞康医疗科技有限公司外（详见同业竞争处描述），德盛集团其他板块的业务与公司业务不具备显著的关联性或协同性，控股股东、实际控制人控制的其他企业目前与公司不存在整合计

划或安排。

(2) 说明公司控股股东、实际控制人控制的企业，是否在负债、资产、人员、业务和财务方面与公司存在混同情形，是否影响公司独立性，德瑞康医疗、曼江实业、保定富润德橡塑是否与公司存在同业竞争情形，是否对公司构成重大不利影响，公司针对同业竞争的规范措施及其有效性

①公司与控股股东、实际控制人控制的企业之间相互独立，不存在负债、资产、人员、业务和财务方面混同情形

公司为医药制造业，控股股东、实际控制人控制的其他企业多为地产开发、物业服务、园林绿化、商业贸易等业务板块，与公司所处行业不同，所涉及的资产设施、人员素质、机构设置、客户类型等均不相同，不存在负债、资产、人员、业务和财务方面混同情形。

公司资产权属清晰，具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、软件著作权等，具有独立的采购和销售系统，具备与经营有关的完整业务体系。公司对其所有资产具有完全的控制支配权，不存在与控股股东、实际控制人控制的其他企业资产混同的情形。

公司具有独立的劳动、人事、工资等管理体系及独立的员工队伍，公司员工的劳动、人事、工资报酬以及相应的社会保障完全独立管理。公司的董事、监事和高级管理人员均依据《公司法》《公司章程》的规定，不存在控股股东、实际控制人超越公司董事会和股东会作出人事任免决定的情况。公司高级管理人员、财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪，公司不存在与控股股东、实际控制人控制的其他企业人员混同的情形。

公司面向市场独立经营，拥有独立的原材料采购体系、产品研发体系、生产体系、产品销售体系等。公司业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争，以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

公司已建立健全内部经营管理机构、具有独立设置、调整各职能部门的权力，

并独立行使经营管理职权。公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业在办公机构和生产经营场所实现有效分离，不存在混合经营、合署办公等机构混同情况。

②德瑞康医疗、曼江实业、保定富润德橡塑与公司不存在同业竞争情形，不会对公司构成重大不利影响

德瑞康医疗系曼江实业全资子公司，曼江实业仅作为德瑞康医疗的持股公司，自身并未实际经营；保定富润德橡塑成立于 2004 年，公司成立之初拟开展输送带销售业务，后因经营策略调整，自成立以来始终未开展实际经营活动。

德瑞康医疗于 2023 年成立，自成立之日起至 2025 年 7 月，合计实现收入 262.86 万元（按开票确认收入），占橡一科技收入规模的比重低于 1%。德瑞康医疗主要从事真空采血管的生产和销售，处于公司下游产业链，通过销售给医疗器械经销商后销往医院等医疗机构。真空采血管由采血容器（如 PET 试管或玻璃）、塞子、添加剂等构成，在生产过程中形成真空负压使血液能自动流入管内从而完成血液采集。德瑞康医疗与公司在主营业务、主要产品、主要供应商、主要客户之间的差异如下：

公司名称	主营业务	主要产品	主要供应商	主要客户
德瑞康医疗	真空采血管的生产和销售	真空采血管	PET 试管、采血胶塞、采血帽及添加剂厂家	销售给医疗器械经销商后销往医院等医疗机构
橡一科技	以药用胶塞为主的药用包装材料产品的研发、生产和销售	丁基胶塞、PP 垫片、组合盖及 PET 试管等医塑制品	卤化丁基橡胶、异戊二烯橡胶、煅烧高岭土、塑料粒子等厂家	制药企业、医疗器械企业、其他药包材企业等

德瑞康医疗与公司一级行业分类相同，均为医药制造业，但其主要业务和产品与公司不同，双方的客户和供应商类别不同，所使用的主要机器设备不能通用，核心技术也不相同，不存在销售渠道、主要客户重叠等情况，与公司业务的关联性或协同性仅体现在业务上的上下游关系，双方业务不存在替代性、竞争性，不存在利益冲突，不构成同业竞争。

2、说明公司控股股东、实际控制人在挂牌后是否可能将其控制的相关房地产企业、融资担保企业的相关资金、业务或资产注入公司，利用公司直接或间接从事房地产业务或融资担保业务，或利用公司为房地产业务、融资担保业务提供任何形式的帮助，并在《公开转让说明书》中补充披露相关公开承诺

橡一科技的核心经营性资产集中于药用丁基胶塞的研发、生产及销售，橡一科技实际控制人关联的房地产企业从事住宅开发，关联担保公司则从事融资增信，几个业务板块在核心技术资源、终端客户群体、资金周转周期及监管许可范畴上均不存在兼容性，公司控股股东、实际控制人在挂牌后不会将其控制的相关房地产企业、融资担保企业的相关资金、业务或资产注入公司，不会利用公司直接或间接从事房地产业务或融资担保业务，亦不会利用公司为房地产业务、融资担保业务提供任何形式的帮助。

公司控股股东、实际控制人已出具书面承诺，公司已在公开转让说明书之“第六节、三、相关责任主体作出的重要承诺及未能履行承诺的约束措施”中补充披露如下：“

在橡一科技存续期间，本人及控制的全部企业绝不将任何房地产或融资担保类资产/业务注入该公司，不会利用该公司直接或间接从事房地产业务或融资担保业务，亦不会利用该公司为房地产业务、融资担保业务提供任何形式的帮助，所有关联交易均按市场化原则定价并履行披露及审批程序。若违反承诺，本人将承担橡一科技因此遭受的全部损失并自愿锁定所持股份。”

3、结合公司控股股东、实际控制人控制或参股的主要从事房地产开发经营或投资业务的相关企业的经营情况、资产负债情况、被执行信息、被列入失信被执行人或限制高消费等情况，说明其是否存在资不抵债的破产情形，说明公司控股股东、实际控制人或其近亲属是否存在重大诉讼或仲裁、重大对外担保或大额债务未清偿、股票质押或冻结等情形；如是，对公司财务独立性、控制权稳定、相关主体任职资格的影响

公司控股股东、实际控制人控制或参股的主要从事房地产开发经营或投资业务的相关企业共有 18 家，其中蠡县瑞盛房地产开发有限公司、长垣县长瑞置业有限公司、石家庄天瑞房地产开发有限公司、河北九段房地产开发有限公司未有实质经营业务，其他企业均正常经营，2024 年末，相关企业的资产负债情况如下：

单位：万元

序号	名称	资产总额	负债总额	资产负债率	负债主要构成	备注	是否被 执行人	是否被 列入失 信被执 行人	是否 被限制 高消费	是否存在资 不抵债的破 产情形
1	河北长瑞房地产开发有限公司	65,375.17	51,647.70	79.00%	主要为预收房款、车位款、地下室款以及应交税费；其他应付款为德盛集团体系内部往来款项	德盛集团体系内部往来款占比较大，外部债务主要为预收的房款，目前经营正常，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
2	石家庄长瑞房地产开发有限公司	36,821.96	10,042.93	27.27%	主要为预收房款、应付施工单位、供应商款项；其他应付款为德盛集团体系内部往来款项	资产负债率较低，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
3	长垣市锦城置业有限公司	24,931.99	26,688.41	107.04%	主要为预收房款和其他应付款，其他应付款为德盛集团体系内部往来款项	外部债务主要为预收的房款，目前经营正常，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
4	晋州德瑞房地产开发有限公司	54,242.56	48,406.52	89.24%	主要为预收房款以及应交税费；其他应付款为德盛集团体系内部往来款项，应付供应商款项占比较低	外部债务主要为预收的房款，目前经营正常，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
5	承德长瑞房地产开发有限公司	19,148.67	6,364.69	33.24%	主要为预收的房款；外部银行借款金额 950 万，占比较低	资产负债率较低，不影响控股股东偿债能力	是	否	否	否
6	蠡县锦瑞房地产开发有限公司	1,021.11	1,069.19	104.71%	主要为其他应付款，其他应付款主要内容为与德盛集团体系内部往来款项	主要负债为与德盛集团体系内部往来款，目前正常经营，不影响控股股东	否	否	否	否

序号	名称	资产总额	负债总额	资产负债率	负债主要构成	备注	是否被 执行人	是否被 列入失信被 执行人	是否 被限制 高消费	是否存在资 不抵债的破 产情形
						偿债能力				
7	蠡县瑞盛房地产开发有限公司	0.01	0.29	2340.22%	主要为其他应付款，其他应付款主要内容为与德盛集团体系内部往来款项	公司负债金额小，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
8	河北鼎原房地产开发有限公司	4,715.57	3,742.98	79.37%	主要为应付施工单位、供应商款项以及德盛集团体系内部往来款项	主要负债为与德盛集团体系内部往来款，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
9	长垣县长瑞置业有限公司	958.46	10,868.30	1133.93%	主要为其他应付款，其他应付款主要内容为与德盛集团体系内部往来款项	主要负债为与德盛集团体系内部往来款，不影响控股股东偿债能力	是	是	是	否
10	河北缙庭房地产开发有限公司	29,201.92	29,332.60	100.45%	主要为预收房款与其他应付款，其他应付款主要内容为与德盛集团体系内部往来款项	德盛集团体系内部往来款占比较大，外部债务主要为预收的房款，目前经营正常，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
11	石家庄天瑞房地产开发有限公司	1,833.88	978.18	53.34%	主要为其他应付款，其他应付款主要内容为与德盛集团体系内部往来款项	主要负债为与德盛集团体系内部往来款，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
12	河北九段房地产开发有限公司	314.42	50.03	15.91%	主要为其他应付款，其他应付款主要内容为与德盛集团体系内部往来款项	资产负债率较低，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
13	蠡县昌瑞房地产开发有限公司	14,417.87	15,434.74	107.05%	主要为预收房款、其他应付款以及银行借款，其他应付款主要内容为与德盛集团体系内部往来款项；银行借款 2450 万	外部债务主要为预收的房款和银行借款，德盛集团体系内部往来款占比较大，目前经营正常，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
14	同合投资	924.21	0.25	0.03%	主要为其他应付款，其他	资产负债率较低，不影响	否	否	否	否

序号	名称	资产总额	负债总额	资产负债率	负债主要构成	备注	是否被 执行人	是否被 列入失信被 执行人	是否 被限制高 消费	是否存在资 不抵债的破 产情形
					应付款主要内容为与德盛集团体系内部往来款项	控股股东偿债能力				
15	河北天润投资有限公司	3,308.78	13,058.12	394.65%	主要为其他应付款，其他应付款主要内容为与德盛集团体系内部往来款项	主要负债为与德盛集团体系内部往来款，不影响控股股东偿债能力。	否	否	否	否
16	无锡乐游投资企业（有限合伙）	2,865.26	0.00	0.00%	无	资产负债率为 0，偿债能力良好	否	否	否	否
17	北京长商昆仲投资合伙企业（有限合伙）	20,136.16	20,290.48	100.77%	参股公司未提供	为实际控制人参股公司，不影响控股股东偿债能力	否	否	否	否
18	北京臻云聚合管理咨询中心（有限合伙）	2,283.56	0.0024	0.00%	无	资产负债率为 0，偿债能力良好	否	否	否	否

由上表所示，控股股东、实际控制人控制或参股的主要从事房地产开发经营或投资业务的存在的大额负债主要为与德盛集团体系内部往来周转形成，对外负债相对较小，不存在到期无法清偿的情况。

根据公司提供的相关资料，承德长瑞房地产开发有限公司涉及多起执行案件，主要包括房屋买卖合同纠纷、物业服务合同纠纷、保险纠纷等类型，从案件进程来看，所有执行案件均已执行完毕，不存在被列为失信被执行人及限制高消费的情形。

长垣县长瑞置业有限公司为公司控股股东于 2018 年 2 月通过河北长瑞商品混凝土有限公司自第三方收购而来，当时企业名称为“长垣县海格汽车销售有限公司”（以下简称“海格公司”）。长垣县长瑞置业有限公司历史记录中涉及的失信被执行及限制高消费情形，源于 2018 年 2 月被收购及更名之前，因未能按时履行判决义务，海格公司被列为失信被执行人，关联对象被限制高消费。2018 年 2 月，海格公司股东魏国良、陈普光（甲方）与河北长瑞商品混凝土有限公司（乙方）签订《股权转让协议》，将海格公司全部股权转让予河北长瑞商品混凝土有限公司，并就该公司资产及负债情况约定如下：“……（2016）豫 0702 民初 417 号民事判决书所确定的担保债务本金 2,000 万元及利息等债务、（2015）长民二金初字第 61 号民事判决书所确定的担保债务本金 2,849,556.50 元及利息等债务、（2015）长民二金初字第 64 号民事判决书所确定的担保债务本金 2928250 元及利息等债务，上述债务在履行时经乙方努力债权人给与减免的偿还额度和甲方无关；由于海格公司原来有一处钢结构厂房和施工队有纠纷，此事由甲方负责处理，所有费用和乙方无关；本协议签订后若再出现协议中未列名的股权转让前的海格公司的债务，由甲方负责及时清偿，如果不能及时偿还造成乙方损失的，由甲方承担责任……”

由于海格公司仅系股东发生变更，作为独立法人，其相关债务仍需由其履行偿还义务。根据公司提供的《收据》，（2016）豫 0702 民初 417 号民事案件的执行款已向法院支付完毕；根据海格公司债权人中原银行股份有限公司长垣支行（甲方）与长垣县长瑞置业有限公司（乙方）就（2015）长民二金初字第 61 号及（2015）长民二金初字第 64 号民事判决书签订的《和解协议书》，“……乙方一次性支付给甲方 620 万元，不足部分甲方不再向乙方主张保证责任；乙方履行给付义务后，视为乙方已经履行完毕上述生效判决所确定的全部责任，甲方不再追究乙方任何责任，并解除对乙方的所有执行措施；对于涉案未结清部分的债权，甲方仍然继续向借款人和其他保证人行使继续追偿的权利。……”

经查询，长垣县长瑞置业有限公司现时股东未被列入失信被执行人或限制高消费情形，河北长瑞商品混凝土有限公司收购长垣县长瑞置业有限公司之后，长垣县长瑞置业有限公司已就其历史债务与债权人达成和解，且履行完毕相应的付款义务，不存在资不抵债的破产情形。

经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等网站公开信息及公司提供的相关资料，除为关联方银行流动资金借款提供担保/保证责任之外，公司控股股东、实际控制人及其近亲属不存在重大诉讼或仲裁、其他重大对外担保或大额债务未清偿、股票质押或冻结等情形。

上述情形对公司的影响如下：（1）财务独立性方面：公司与其控股股东、实际控制人控制或参股的上述企业之间已建立严格的资金隔离机制，橡一科技独立运营，与实际控制人关联的房地产开发经营或投资业务无产业链协同关系，财务核算及资金管理系统完全独立。报告期内公司的主要关联交易履行了相应的审批程序或补充确认程序，且公司控股股东、实际控制人已出具《关于不发生资金占用及非经营性资金往来的承诺函》。（2）控制权稳定性方面：公司控股股东德盛集团所持橡一科技股权权属清晰且未设置质押。经核查，实际控制人及其近亲属均未被列为被执行人，所持公司股份不存在冻结或强制执行风险。（3）任职资格合规性方面：公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员个人征信记录无不良记载，未被列入失信被执行人名单或限制高消费，上述关联企业的经营风险属于法人独立责任范畴，控股股东未因其投资上述关联企业发生可能影响公司利益的重大诉讼或仲裁，公司相关主体任职资格不会受到影响。

（二）说明公司实际控制人相关处罚对公司的影响，是否构成重大违法违规情形，是否对其任职资格产生重大不利影响，是否影响公司符合挂牌条件，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内是否存在其它受处罚情形，是否与公司存在关联性

公司实际控制人张泽辉受到上海证券交易所公开谴责属于证券交易所实施的纪律处分，其性质与法律效力显著区别于《证券法》规定的行政处罚。

《上海证券交易所纪律处分和监管措施实施办法（2023年8月修订）》第八条规定，“本所纪律处分包括：……（二）公开谴责，即在符合中国证监会规

定条件的媒体上或者通过其他公开方式对监管对象进行谴责……”

《证券法》第一百九十七条规定，“……信息披露义务人报送的报告或者披露的信息有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的，责令改正，给予警告，并处以一百万元以上一千万元以下的罚款；对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告，并处以五十万元以上五百万元以下的罚款。……”

《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》关于重大违法行为的规定如下：“最近24个月内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。”“有以下情形之一且主办券商、律师出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”

张泽辉未涉及任何行政处罚（如警告、罚款）或刑事追责，其行为不属于重大违法违规行为，未对其任职资格产生重大不利影响，不影响公司符合挂牌条件。

除上述情况外，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内不存在其他受处罚情形。

(三) ①说明德盛集团、同合投资、王秀匣与公司实际控制人之间是否存在一致行动协议；如有，请披露一致行动协议的签署时间、主体、有效期限、主要内容、纠纷解决机制等。②结合王秀匣历史在公司的持股、任职、参与日常经营管理决策、与公司实际控制人的亲属关系等相关情况，说明未将其认定为公司实际控制人的原因及合理性，是否存在规避同业竞争、关联交易、股份限售或挂牌条件等监管要求的情形

1、说明德盛集团、同合投资、王秀匣与公司实际控制人之间是否存在一致行动协议；如有，请披露一致行动协议的签署时间、主体、有效期限、主要内容、纠纷解决机制等

德盛集团、同合投资、王秀匣与公司实际控制人之间未签署一致行动协议。公司实际控制人张泽辉持有德盛集团 70%的股权，为德盛集团的控股股东、实际控制人，德盛集团持有同合投资 100%的股权，王秀匣系张泽辉母亲，根据《非上市公司收购管理办法》第四十三条“本办法所称一致行动人、公众公司控制权及持股比例计算等参照《上市公司收购管理办法》的相关规定”及《上市公司收购管理办法》第八十三条之规定，张泽辉与德盛集团、同合投资、王秀匣存在法定的一致行动关系，因此未签署一致行动协议具有合理性。

2、结合王秀匣历史在公司的持股、任职、参与日常经营管理决策、与公司实际控制人的亲属关系等相关情况，说明未将其认定为公司实际控制人的原因及合理性，是否存在规避同业竞争、关联交易、股份限售或挂牌条件等监管要求的情形

王秀匣为公司实际控制人张泽辉的母亲，公司设立时直接持有公司 1%的股份，2012 年公司增资导致其直接股权比例稀释至 0.63%，2020 年公司进一步增资导致其直接股权比例进一步稀释至 0.60%。截至本问询回复出具之日，王秀匣直接持有公司 0.60%股份，通过德盛集团间接持有公司 25.64%股份，合计持有公司 26.24%的股份。

自公司设立至今，王秀匣从未在公司担任董事、高级管理人员职务以及其他职务，亦未参与公司的经营管理决策，且目前王秀匣已是 80 岁高龄，精力有限，无法参与公司的正常生产经营决策，因此未认定其为公司共同实际控制人。另外，

由于王秀匣直接持股比例仅为 0.60%，主要系通过德盛集团间接持有公司大部分股份，在履行股东权利时主要通过德盛集团进行，而德盛集团的控股股东为张泽辉，因此未认定王秀匣为公司共同实际控制人。公司已将王秀匣纳入关联方并进行披露，报告期初至今，王秀匣不存在控制或者担任董事、高级管理人员的企业，不存在与公司同业竞争的情形。王秀匣已作出与实际控制人相同的股份锁定及减持的承诺、规范及减少关联交易的承诺，不存在规避同业竞争、关联交易、股份限售或挂牌条件等监管要求的情形。

综上，自公司成立之初，张泽辉一直担任公司董事长，对公司重大经营事务、日常经营管理事务拥有决定权。张泽辉之女张宇澜，于 2018 年 7 月至 2020 年 7 月，担任公司副总经理，2020 年 7 月至 2023 年 7 月，担任公司董事、副总经理；2023 年 7 月至今，担任公司董事、总经理。张宇澜通过泽源宇正间接持有公司 1.53%股份，历任公司副总经理、总经理、董事，在经营决策和运营管理等方面发挥着重大作用，与张泽辉二人共同构成公司的决策核心，实际支配公司行为，能够对公司的持续发展产生控制性影响，因此，张宇澜持有公司股份虽未达到 5%，但是其担任公司总经理、董事，并在公司经营决策中发挥重要作用，因此与张泽辉认定为公司共同实际控制人；而张泽辉母亲王秀匣主要由于其系通过持有控股股东德盛集团股权而间接持有公司股份，同时从未参与过公司生产经营管理，因此未将其列为公司共同实际控制人，具有合理性。

（四）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）通过“企查查”等网络检索控股股东及实际控制人控制的企业情况，查阅控股股东、实际控制人控制企业的《信用报告》、工商档案、财务报表；查阅控股股东、实际控制人出具的关于其控制企业情况的说明文件；

（2）访谈公司实际控制人，了解其创业历程及控制较多企业的原因及合理性，与公司之间是否具有关联性或协同性；实地查看德瑞康产线及相关设施，并访谈相关负责人；

（3）取得公司控股股东、实际控制人控制的企业关于公司独立性的情况说明；

取得公司控股股东、实际控制人出具的关于公司业务经营范围的《承诺函》；

(4) 查询中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、中国人民银行征信中心动产融资统一登记公示系统、上海证券交易所等网站；

(5) 查阅《上海证券交易所纪律处分和监管措施实施办法（2023 年 8 月修订）》《上市公司信息披露管理办法（2021 修订）》《证券法》《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》《非上市公众公司收购管理办法》《上市公司收购管理办法》等相关法律法规；

(6) 取得公司出具的情况说明、提供的被执行案件相关诉讼资料；

(7) 访谈公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员并取得其填写的《调查问卷》等；

(8) 访谈公司实际控制人，了解是否与德盛集团、同和投资、王秀匣签署一致行动协议，了解王秀匣是否在公司任职；查阅公司工商底档，了解王秀匣的持股变动情况；查阅王秀匣签署的关于股份锁定及减持的承诺、规范及减少关联交易的相关承诺。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司实际控制人创业多年，已发展出房地产开发、物业服务、园林绿化、商业贸易、医药工业等多个业务板块，因此控制较多企业具有合理性，除与同属医药工业板块的河北德瑞康医疗科技有限公司存在上下游关系外，德盛集团其他板块的业务与公司业务不具备显著的关联性或协同性，公司总资产和营业收入规模占德盛集团的比例不高，控股股东、实际控制人控制的其他企业目前与公司不存在整合计划或安排；公司与控股股东、实际控制人控制的其他企业之间相互独立，不存在负债、资产、人员、业务和财务方面混同情形；德瑞康医疗、曼江实业、保定富润德橡塑与公司不存在同业竞争情形，不会对公司构成重大不利影响；

(2) 公司控股股东、实际控制人在挂牌后不会将其控制的相关房地产企业、

融资担保企业的相关资金、业务或资产注入公司，不会利用公司直接或间接从事房地产业务或融资担保业务，亦不会利用公司为房地产业务、融资担保业务提供任何形式的帮助；

（3）除承德长瑞房地产开发有限公司、长垣县长瑞置业有限公司外，公司控股股东、实际控制人控制或参股的主要从事房地产开发经营或投资业务的其他企业不存在被执行信息、被列入失信被执行人或限制高消费等情况，不存在资不抵债的破产情形；除为关联方银行流动资金借款提供担保/保证责任之外，公司控股股东、实际控制人及其近亲属不存在重大诉讼或仲裁、其他重大对外担保或大额债务未清偿、股票质押或冻结等情形；

（4）公司实际控制人张泽辉受到公开谴责的情况不属于重大违法违规行为，不会对其任职资格产生重大不利影响，亦不影响公司符合挂牌条件。除此之外，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内不存在其他受处罚情形；

（5）张泽辉与德盛集团、同合投资、王秀匣存在法定的一致行动关系，未签署一致行动协议具有合理性；自公司设立至今，王秀匣从未在公司担任董事、高级管理人员职务以及其他职务，亦未参与公司的经营管理决策，其直接持有公司股份比例仅为 0.60%，主要系通过德盛集团间接持有公司大部分股份，在履行股东权利时主要系通过德盛集团进行，因此未认定王秀匣为公司共同实际控制人，不存在规避同业竞争、关联交易、股份限售或挂牌条件等监管要求的情形。

五、关于业务及其合规性。

根据申报文件及公开信息，（1）公司主要从事以药用胶塞为主的药用包装材料产品的研发、生产和销售，主要产品丁基胶塞因属于产业政策中的限制类而无法新建产能。（2）公司经营范围包含“医疗器械的生产和销售”，并于 2025 年注销医疗器械生产许可证；公司《排污许可证》《全国工业产品生产许可证》等资质未完整覆盖报告期。

请公司：（1）结合公司主营业务内容及国家产业政策相关要求、行业监管规定，说明公司是否存在其他产业政策禁止或限制的产品或业务；结合公司丁基胶塞产品报告期内的收入金额及占比、产能利用率，说明公司现有主营业务

及未来技术路线是否符合国家产业政策或行业监管要求，产能扩充受限对公司主营业务的具体影响，公司业务是否具备可持续性，并在《公开转让说明书》中细化相关重大事项提示。（2）①结合公司主营业务内容及所处行业现行有效的相关法律、法规及主管部门规定，说明公司应取得的相关审批、许可、注册、备案及登记等业务资质情况，公司未取得药包材产品注册相关资质的原因及合法性，药包材产品是否均已取得关联审评审批，公司是否已取得业务所需的全部资质，是否符合行业监管要求。②说明公司注销《医疗器械生产许可证》的原因及合理性，是否对公司相关业务产生重大不利影响；公司报告期内是否存在医疗器械产品相关收入，若是，请说明公司生产、销售的各类医疗器械是否依法办理研发、生产、销售所需要的注册、备案或许可手续，是否存在应取得但未取得医疗器械生产许可证、医疗器械注册证等情形，如存在，说明公司的规范措施、有效性以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。③说明公司《排污许可证》《全国工业产品生产许可证》等资质未完整覆盖报告期的原因，是否存在未取得相应业务资质或超出资质范围从事相关业务的情形。④说明公司的质量管理体系及实施情况，公司是否存在产品不良事件的处理、再评价或召回情形，是否存在医疗事故或医疗纠纷相关纠纷、产品召回、投诉或行政处罚，如是，是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性；说明公司保障产品安全、有效的内部控制制度、质量管理措施及其有效性、可执行性。

请主办券商、律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

（一）结合公司主营业务内容及国家产业政策相关要求、行业监管规定，说明公司是否存在其他产业政策禁止或限制的产品或业务；结合公司丁基胶塞产品报告期内的收入金额及占比、产能利用率，说明公司现有主营业务及未来技术路线是否符合国家产业政策或行业监管要求，产能扩充受限对公司主营业务的具体影响，公司业务是否具备可持续性，并在《公开转让说明书》中细化相关重大事项提示

1、结合公司主营业务内容及国家产业政策相关要求、行业监管规定，说明公司是否存在其他产业政策禁止或限制的产品或业务

根据《产业结构调整指导目录》及配套政策文件，与公司药用胶塞业务相关的产业政策限制及禁止规定为限制类：新建、改扩建药用丁基橡胶塞、二步法生产输液用塑料瓶生产装置。

公司主要产品包括丁基胶塞、药用合成聚异戊二烯垫片（PP 垫片）、组合盖和 PET 试管等医塑制品。

丁基胶塞可进一步区分为常规丁基胶塞以及新型药用包装材料类丁基胶塞。常规丁基胶塞又可以细分为粉针胶塞、输液胶塞、采血胶塞、冻干胶塞、丁基胶圈、口服液胶塞等。除采血胶塞外，常规胶塞中的其他胶塞均属于《产业结构调整指导目录》中的限制类产品，因行业产能过剩、低水平重复建设问题被纳入限制范围，禁止通过新建或扩建生产线增加产能；采血胶塞用途属医疗器械范畴，不受药用丁基胶塞产能限制政策约束，属于允许类产品；新型药用包装材料类丁基胶塞包括覆膜胶塞、超纯胶塞、笔式注射器用胶塞、预灌封注射器用胶塞等，属于国家鼓励类产品中“新型包装给药系统及给药装置”，政策支持其开发与生产。

药用合成聚异戊二烯垫片（PP 垫片）、组合盖和 PET 试管等医塑制品未列入限制或淘汰目录，属于政策允许类产品。

2、结合公司丁基胶塞产品报告期内的收入金额及占比、产能利用率，说明公司现有主营业务及未来技术路线是否符合国家产业政策或行业监管要求，产能扩充受限对公司主营业务的具体影响，公司业务是否具备可持续性，并在《公开转让说明书》中细化相关重大事项提示。

报告期内，公司丁基胶塞产品的收入金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
丁基胶塞	18,425.21	51.63%	18,011.58	55.60%
粉针胶塞	6,868.65	19.25%	7,522.08	23.22%
输液胶塞	4,359.78	12.22%	3,255.30	10.05%
采血胶塞	3,838.70	10.76%	3,570.93	11.02%
冻干胶塞	2,063.47	5.78%	1,730.31	5.34%
丁基胶圈	664.42	1.86%	612.43	1.89%
口服液胶塞	630.18	1.77%	1,320.52	4.08%
PP 垫片	7,283.26	20.41%	6,794.94	20.97%
医塑制品	4,592.85	12.87%	3,477.95	10.74%
其他	4,139.85	11.60%	3,472.53	10.72%
主营业务收入	34,441.16	96.52%	31,757.00	98.02%
其他业务收入	1,242.73	3.48%	640.81	1.98%
合计	35,683.88	100.00%	32,397.81	100.00%

报告期内，公司丁基胶塞产品收入分别为 18,011.58 万元和 18,425.21 万元，丁基胶塞产品中的采血胶塞用途属医疗器械范畴，不受药用丁基胶塞产能限制政策约束，不属于限制类产品；丁基胶塞中的覆膜胶塞、超纯胶塞、笔式注射器橡胶组件类产品和预灌封注射器橡胶组件类产品属于鼓励类产品，报告期内丁基胶塞产品中非限制类及限制类的收入金额及营业收入占比情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比
非限制类	采血胶塞	3,838.70	10.76%	3,570.93	11.02%
	覆膜胶塞	306.49	0.86%	125.18	0.39%
	超纯胶塞	356.81	1.00%	322.68	1.00%

	预灌封注射器、笔式注射器橡胶组件类产品	181.01	0.51%	71.64	0.22%
非限制类丁基胶塞合计		4,683.01	13.12%	4,090.43	12.63%
限制类合计		13,742.20	38.51%	13,921.15	42.97%
丁基胶塞合计		18,425.21	51.63%	18,011.58	55.60%

公司现有主营业务为以药用胶塞为主的药用包装材料产品的研发、生产和销售，产品包括丁基胶塞、PP 垫片、组合盖和 PET 试管等医塑制品等。常规药用丁基胶塞产品被《产业结构调整指导目录》列为限制类产品，不得新建产能，但不影响公司产品生产及销售，相关产业政策不会对公司产生重大不利影响。由上表所示，报告期内，公司限制类丁基胶塞产品的收入分别为 13,921.15 万元和 13,742.20 万元，占公司营业收入的比重分别为 42.97%和 38.51%，比例低于 50%且呈下降趋势。由于药包材企业主要为药厂等下游客户提供其需求的药包材产品，常规丁基胶塞作为性价比高、使用范围广的药用胶塞品种之一，在满足药品相容性和质量要求的条件下仍然被普遍使用在众多药品制剂中，因此，在未来的一段时间，常规丁基胶塞仍然会是公司的主要产品之一。

另外，公司在药用胶塞行业具有较高的行业地位及知名度，公司是中国医药包装协会副会长单位，药用胶塞专委会主任单位，拥有国家级专精特新“小巨人”称号，已成为国内药用胶塞行业内综合实力较强、技术和工艺水平领先的企业。公司凭借多年积累的技术经验，掌握了一系列优质的配方和生产工艺技术，可规模化生产质量稳定的药用包装材料产品。公司还根据客户需求和新型药品、药物特性对药包材的要求研制配方，在技术路线上，形成了超纯药用胶塞生产配方工艺、新型给药装置设计开发及生产技术、覆膜胶塞配方及生产工艺等核心技术。报告期内，公司非限制类丁基胶塞产品特别是覆膜胶塞、超纯胶塞、预灌封注射器胶组件类和笔式注射器橡胶组件类产品的收入正在逐年增长，公司业务具备可持续性。

报告期内，公司丁基胶塞和 PP 垫片的产能、产量及产能利用率情况如下：

单位：万只

期间	产品类别	产量	产能	产能利用率
2024 年	丁基胶塞	341,898.70	708,293.59	87.29%
	PP 垫片	276,405.64		

	合计	618,304.34		
2023 年	丁基胶塞	399,958.59	708,293.59	94.30%
	PP 垫片	267,939.57		
	合计	667,898.16		

注：公司药用合成聚异戊二烯垫片产品与丁基胶塞产品的生产流程较为一致，生产线共用，因此合并计算产能

根据石家庄市环境保护局出具的环境影响报告书的批复，公司可建设年产 100 亿只药用橡胶密封制品项目（未区分丁基胶塞及 PP 垫片）。如上表所示，报告期内，公司丁基胶塞产量在 40 亿只以内（未剔除非限制类丁基胶塞产品），相较于 100 亿只的产能上限，当前产量仍存在较大差距，因此不得新建产能的限制对公司实际影响较小，公司业务具备可持续性。

公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”部分补充披露如下：“

自 2004 年我国明确淘汰天然橡胶塞，并要求使用丁基胶塞作为药用胶塞以来，我国药品胶塞市场得到了快速发展，但同时也造成了市场的无序竞争和产能过剩。为引导行业有序发展，国家发改委在发布的《产业结构调整指导目录》将“新建、改扩建药用丁基橡胶塞、二步法生产输液用塑料瓶生产装置”列为限制类。公司限制类丁基胶塞产品的收入分别为 13,921.15 万元和 13,742.20 万元，占公司营业收入的比重分别为 42.97%和 38.51%，比例低于 50%且呈下降趋势。当前药包材市场，常规丁基胶塞作为性价比高、使用范围广的药用胶塞品种之一，在满足药品相容性和质量要求的条件下仍然被普遍使用在众多药品制剂中，因此是公司报告期内的主要产品之一。公司虽然已经形成关于覆膜胶塞、超纯胶塞、新型给药装置等国家鼓励类产品的核心技术，但对应产品收入占比相对较低，如若未来国家宏观产业政策发生调整，或加大对丁基胶塞的限制，则将对公司未来丁基胶塞业务的发展造成一定程度的不利影响。

根据环评批复，公司可建设年产 100 亿只药用橡胶密封制品项目（未区分丁基胶塞及 PP 垫片），报告期内，公司丁基胶塞产量在 40 亿只以内（未剔除非限制类丁基胶塞产品），相较于 100 亿只的产能上限，当前产量仍存在较大差距，目前产能扩充受限对公司主营业务影响较小，若随着公司限制类丁基胶塞销量的不断提升逐渐达到产能上限，则会对公司主营业务造成不利影响。”

（二）①结合公司主营业务内容及所处行业现行有效的相关法律、法律及

主管部门规定，说明公司应取得的相关审批、许可、注册、备案及登记等业务资质情况，公司未取得药包材产品注册相关资质的原因及合法性，药包材产品是否均已取得关联审评审批，公司是否已取得业务所需的全部资质，是否符合行业监管要求。②说明公司注销《医疗器械生产许可证》的原因及合理性，是否对公司相关业务产生重大不利影响；公司报告期内是否存在医疗器械产品相关收入，若是，请说明公司生产、销售的各类医疗器械是否依法办理研发、生产、销售所需要的注册、备案或许可手续，是否存在应取得但未取得医疗器械生产许可证、医疗器械注册证等情形，如存在，说明公司的规范措施、有效性以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。③说明公司《排污许可证》《全国工业产品生产许可证》等资质未完整覆盖报告期的原因，是否存在未取得相应业务资质或超出资质范围从事相关业务的情形。④说明公司的质量管理体系及实施情况，公司是否存在产品不良事件的处理、再评价或召回情形，是否存在医疗事故或医疗纠纷相关纠纷、产品召回、投诉或行政处罚，如是，是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性；说明公司保障产品安全、有效的内部控制制度、质量管理措施及其有效性、可执行性

1、结合公司主营业务内容及所处行业现行有效的相关法律、法律及主管部门规定，说明公司应取得的相关审批、许可、注册、备案及登记等业务资质情况，公司未取得药包材产品注册相关资质的原因及合法性，药包材产品是否均已取得关联审评审批，公司是否已取得业务所需的全部资质，是否符合行业监管要求

（1）结合公司主营业务内容及所处行业现行有效的相关法律、法律及主管部门规定，说明公司应取得的相关审批、许可、注册、备案及登记等业务资质情况

根据公司主营业务及现行行业监管框架，结合国家药品监督管理局、国家药品监督管理局药品审评中心及相关法律法规要求，公司应取得及已取得的业务资质与合规情况如下：

①基础行政许可：公司已取得《全国工业产品生产许可证》（许可证号（冀）XK16-204-01979）、排污许可证（许可证号 9113010069468360XA001Q）及质量

管理体系认证证书（ISO 9001、ISO 15378:2017、ISO 13485:2016）。公司已取得上述许可，覆盖生产资质、环保合规及药品包材专项质量体系。

②药包材关联审评登记

2017 年 11 月，国家食品药品监督管理总局发布《关于调整原料药、药用辅料和药包材审评审批事项的公告》（国家食品药品监督管理总局公告 2017 年第 146 号）明确“自本公告发布之日起，各级食品药品监督管理部门不再单独受理原料药、药用辅料和药包材注册申请，国家食品药品监督管理总局药品审评中心建立原料药、药用辅料和药包材登记平台与数据库，有关企业或者单位可通过登记平台按本公告要求提交原料药、药用辅料和药包材登记资料，获得原料药、药用辅料和药包材登记号，待关联药品制剂提出注册申请后一并审评”。2019 年 12 月，《中华人民共和国药品管理法》开始实施，进一步明确：“国务院药品监督管理部门在审批药品时，对化学原料药一并审评审批，对相关辅料、直接接触药品的包装材料和容器一并审评，对药品的质量标准、生产工艺、标签和说明书一并核准。”

截止 2025 年 6 月，公司共有六十多个产品在国家药品监督管理局药品审评中心平台进行登记，其中 17 项核心产品（包含卤化丁基胶塞、覆膜胶塞、PP 垫片、药用密封圈等）激活为 A 状态，能够满足公司的日常经营需要。

③补充资质

公司涉及出口业务的《对外贸易经营者备案》、海关报关登记等均已完备。

（2）公司未取得药包材产品注册相关资质的原因及合法性

公司未持有“药包材注册证”系政策主动废止所致。2015 年 8 月，国办发布《国务院关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》（国发〔2015〕44 号）启动关联审批改革，提出实行药品与药用包装材料、药用辅料关联审批，将药用包装材料、药用辅料单独审批改为在审批药品注册申请时一并审评审批。2017 年 10 月，中共中央办公厅、国务院办公厅发布《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》（厅字〔2017〕42 号），提出原料药、药用辅料和包装材料在审批药品注册申请时一并审评审批，不再发放原料药批准文号，经共同审评审批的原料药、药用辅料和包装材料及其质量标准在指定平台公示，供

相关企业选择。

因此，2017 年后公司无法也无需申请药包材注册证，只需在国家药品监督管理局药品审评中心平台完成登记。

(3)药包材产品均已取得关联审评审批，公司已取得业务所需的全部资质，符合行业监管要求

根据公司提供的资料并经查询国家药品监督管理局药品审评中心（<http://www.cde.org.cn/>）公开信息，公司 17 项核心药包材产品均已取得关联审评审批，公司已取得业务所需的全部资质，符合行业监管要求。

2、说明公司注销《医疗器械生产许可证》的原因及合理性，是否对公司相关业务产生重大不利影响；公司报告期内是否存在医疗器械产品相关收入，若是，请说明公司生产、销售的各类医疗器械是否依法办理研发、生产、销售所需要的注册、备案或许可手续，是否存在应取得但未取得医疗器械生产许可证、医疗器械注册证等情形，如存在，说明公司的规范措施、有效性以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为

根据公司提供的资料，公司曾取得的医疗器械生产许可及备案情况如下：

序号	持证主体	证书名称	证书编号/备案编号	发证单位	生产范围/产品名称	备案日期/有效期	注销时间
1	橡一科技	《医疗器械生产许可证》	冀食药监械生产许20210094号	河北省药品监督管理局	2002 分类目录 II 类：6864-2 敷料、护创材料 2017 分类目录 II 类：14-13 手术室感染控制用品；14-14 医护人员防护用品	2021.10.26-2026.10.25	2025.4.24
2	橡一科技	《第二类医疗器械经营备案凭证》	冀石食药监械经营备20200994号	石家庄市行政审批局	2002 年分类目录：6864； 2017 年分类目录：14	2020.5.14	2025.4.9
3	橡一科技	《医疗器械注册证》	冀械注准20212140668	河北省药品监督管理局	一次性使用医用外科口罩	2021.10.12-2026.10.11	2025.4.15
4	橡一科技	《医疗器械注册证》	冀械注准20212140669	河北省药品监督管理局	一次性使用医用口罩	2021.10.12-2026.10.11	2025.4.15
5	橡一科技	《医疗器械注册证》	冀械注准20212140670	河北省药品监督管理局	一次性使用无菌医用口罩	2021.10.7-2026.10.6	2025.4.15
6	橡一科技	《医疗器械注册证》	冀械注准20212140671	河北省药品监督管理局	一次性使用无菌医用外科口罩	2021.10.7-2026.10.6	2025.4.15
7	橡一科技	《第一类医疗器械备案凭证》	冀石械备20220223	石家庄市行政审批局	一次性使用病毒采样管	2022.4.27	2023.9.26

8	橡一科技	《第一类医疗器械备案凭证》	冀石械备20220222	石家庄市行政审批局	一次性使用采样器	2022.4.27	2023.9.26
---	------	---------------	--------------	-----------	----------	-----------	-----------

根据公司业务调整方向，即明确终止口罩、敷料、护创材料、手术室感染控制用品及医护人员防护用品的生产活动，主动注销《医疗器械生产许可证》等上述证书，具有合理性：首先，市场需求结构性萎缩导致相关产品失去持续生产的经济价值。例如，医用口罩产能严重过剩，多地企业因订单锐减、价格倒挂而主动退出市场；其次，监管政策持续收紧加速低附加值产品退出。国家药监局近年重点整顿“械字号”产品滥用问题，冷敷贴、液体敷料等品类因成分违规或临床价值不足被列为清理对象。公司停产的敷料、防护用品恰属监管重点关注领域，主动注销可规避因政策变动导致的被动处罚风险。再次，公司选择主动注销而非被动吊销，体现了对合规责任的履行。对于已停产产品，维持许可证需承担年检、飞检合规成本，注销实质是优化资源配置的理性选择。

注销《医疗器械生产许可证》等上述证书未对公司核心业务产生重大不利影响，反而有助于聚焦高价值领域。一方面，停产产品多为低毛利、强替代性的防疫关联品类（如口罩、普通防护用品），而公司主营的药用胶塞、新型预灌封系统等产品不受此许可制约，其生产依托国家药品监督管理局药品审评中心关联审评登记号及《全国工业产品生产许可证》，产销体系保持完整；另一方面，注销后公司可释放原用于合规维护的人力资源，转向覆膜胶塞、笔式注射器胶塞等政策鼓励类产品研发，符合《产业结构调整目录》对新型给药系统的扶持导向。

因此，公司基于市场衰退与监管合规的双重考量注销医疗器械生产许可证、医疗器械注册证等证书，是战略收缩非核心业务的正常举措，且现有资质体系完全覆盖药用胶塞主业需求，不影响持续盈利能力与监管符合性，对公司相关业务不会产生重大不利影响。

根据公司提供的业务合同等资料，公司报告期内医疗器械产品相关收入为118.11万元和0万元，以一次性口罩收入为主，不存在应取得但未取得医疗器械生产许可证、医疗器械注册证等情形。

3、说明公司《排污许可证》《全国工业产品生产许可证》等资质未完整覆盖报告期的原因，是否存在未取得相应业务资质或超出资质范围从事相关业务的情形

(1) 《排污许可证》

公司《公开转让说明书》披露的主要业务资质和证书以尚在有效期内为标准，根据公司的提供的资料，公司相继取得的《排污许可证》可完整覆盖报告期，具体情况如下：

序号	持证主体	证书名称	证书编号	行业类别	发证单位	有效期
1	橡一科技	《排污许可证》	9113010069468360XA001Q	日用及医用橡胶制品制造，其他橡胶制品制造	正定县行政审批局	2020.7.29-2023.7.28
2	橡一科技	《排污许可证》	9113010069468360XA001Q	日用及医用橡胶制品制造，其他橡胶制品制造	正定县行政审批局	2021.10.28-2026.10.27
3	橡一科技	《排污许可证》	9113010069468360XA001Q	日用及医用橡胶制品制造，其他橡胶制品制造	石家庄市行政审批局	2023.12.27-2028.12.26

《排污许可证》2021 年度换证源于生态环境部推行排污许可制度改革，依据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》及《排污许可管理办法（试行）》相关规定，全国统一启用新版国家编码许可证（证书编号维持 9113010069468360XA001Q），取代原有省级排污许可证，以实现排污许可管理全国统一编码及数据联网，此系政策强制性版本迭代。2023 年度换证则因为企业生产规模扩增触发管理类别变更，根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》之“二十四、橡胶和塑料制品业，纳入重点排污单位名录的实行排污许可重点管理”，公司管理类别由简化管理升格为重点管理，故由正定县行政审批局移交至石家庄市行政审批局重新核发许可证，同步强化环境监管要求。

(2) 《全国工业产品生产许可证》

公司取得的《全国工业产品生产许可证》具体情况如下：

序号	持证主体	证书名称	证书编号	产品名称	发证单位	发证日期/有效期
1	橡一科技	《全国工业产品生产许可证》	（冀）XK16-204-01979	食品用塑料包装容器工具等制品	石家庄市行政审批局	2024.4.1-2029.3.31

根据公司提供的说明及相关业务合同，该证书未完整覆盖 2023 年至 2024 年报告期，系因公司在取得此生产许可前，未实际从事该证书项下“食品用塑料包

装容器工具等制品”的生产活动。公司报告期内未持有该证系当时经营活动范围未涉及食品包装领域，不存在规避监管或违规生产之情形。

因此，公司不存在未取得相应业务资质或超出资质范围从事相关业务的情形。

4、说明公司的质量管理体系及实施情况，公司是否存在产品不良事件的处理、再评价或召回情形，是否存在医疗事故或医疗纠纷相关纠纷、产品召回、投诉或行政处罚，如是，是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性；说明公司保障产品安全、有效的内部控制制度、质量管理措施及其有效性、可执行性

（1）公司的质量管理体系及实施情况

公司建立了一套完整且运行有效的质量管理体系，确保产品安全可靠。该体系严格遵循 ISO 9001:2015 通用质量管理标准、ISO 13485:2016 医疗器械专项规范及 ISO 15378:2017 药品包装材料 GMP 要求，且通过了 ISO14001 环境管理体系认证、ISO45001 职业健康安全管理体系认证、美国 FDA 认证及清真认证，质量管理体系健全。

公司共有 23 项产品在美国 FDA 进行登记备案，并取得美国 FDA DMF 登记号，具体情况如下：

序号	DMF 号	产品英文名称	产品中文名称	类型	状态	登记日期
1	28894	BROMINATED BUTYL RUBBER STOPPER FOR INJECTION	注射液用溴化丁基橡胶塞	III	A	2024.11.18
2	28895	BROMINATED BUTYL RUBBER STOPPER FOR INJECTION STERILE POWDER	注射用无菌粉末用溴化丁基橡胶塞	III	A	2024.11.18
3	29007	INJECTION OF BROMINATED BUTYL RUBBER STOPPER WAS DRIED BY FREEZE	注射用冷冻干燥用溴化丁基橡胶塞	III	A	2024.11.18
4	36583	CHLORINATED BUTYL RUBBER STOPPER WITH TETRAFLUOROETHYLENE-HEXAFLUOROPROPYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTION	注射液用覆四氟乙烯-六氟丙烯共聚物薄膜氯化丁基橡胶塞	III	A	2022.3.20
5	36584	CHLORINATED BUTYL RUBBER STOPPER WITH ETHYLENE-TETRAFLUOROETHYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTION	注射液用覆乙烯-四氟乙烯共聚物薄膜氯化丁基橡胶塞	III	A	2022.3.21

序号	DMF 号	产品英文名称	产品中文名称	类型	状态	登记日期
6	36585	BROMINATION BUTYL RUBBER STOPPER WITH ETHYLENE - TETRAFLUOROETHYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTION	注射液用覆乙烯-四氟乙烯共聚物薄膜溴化丁基橡胶塞	III	A	2022.3.18
7	36586	BROMINATION BUTYL RUBBER STOPPER WITH TETRAFLUOROETHYLENE-HEXAFLUOROPROPYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTION	注射液用覆四氟乙烯-六氟丙烯共聚物薄膜溴化丁基橡胶塞	III	A	2022.3.21
8	36587	CHLORINATED BUTYL RUBBER STOPPER FOR FREEZE DRYING WITH TETRAFLUOROETHYLENE-HEXAFLUOROPROPYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTION	注射用冷冻干燥用覆四氟乙烯-六氟丙烯共聚物薄膜氯化丁基橡胶塞	III	A	2022.3.21
9	36588	BROMINATED BUTYL RUBBER STOPPER FOR FREEZE DRYING WITH TETRAFLUOROETHYLENE-HEXAFLUOROPROPYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTION	注射用冷冻干燥用覆四氟乙烯-六氟丙烯共聚物薄膜溴化丁基橡胶塞	III	A	2022.4.20
10	36589	BROMINATED BUTYL RUBBER STOPPER FOR FREEZE DRYING WITH ETHYLENE-TETRAFLUOROETHYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTION	注射用冷冻干燥用覆乙烯-四氟乙烯共聚物薄膜溴化丁基橡胶塞	III	A	2022.4.20
11	36590	CHLORINATED BUTYL RUBBER STOPPER WITH TETRAFLUOROETHYLENE-HEXAFLUOROPROPYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTABLE STERILE POWDER	注射用无菌粉末用覆四氟乙烯-六氟丙烯共聚物薄膜氯化丁基橡胶塞	III	A	2022.4.22
12	36591	CHLORINATED BUTYL RUBBER STOPPER FOR FREEZE DRYING WITH ETHYLENE-TETRAFLUOROETHYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTION	注射用冷冻干燥用覆乙烯-四氟乙烯共聚物薄膜氯化丁基橡胶塞	III	A	2022.4.22
13	36592	BROMINATED BUTYL RUBBER STOPPER WITH ETHYLENE-TETRAFLUOROETHYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTABLE STERILE POWDER	注射用无菌粉末用覆乙烯-四氟乙烯共聚物薄膜溴化丁基橡胶塞	III	A	2022.3.22
14	36593	BROMINATED BUTYL RUBBER STOPPER WITH TETRAFLUOROETHYLENE-HEXAFLUOROPROPYLENE	注射用无菌粉末用覆四氟乙烯-六氟丙烯共聚物薄膜溴	III	A	2022.4.22

序号	DMF 号	产品英文名称	产品中文名称	类型	状态	登记日期
		COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTABLE STERILE POWDER	化丁基橡胶塞			
15	36594	CHLORINATED BUTYL RUBBER STOPPER WITH ETHYLENE-TETRAFLUOROETHYLENE COPOLYMER FILM COATED FOR INJECTABLE STERILE POWDER	注射用无菌粉末用覆乙烯-四氟乙烯共聚物薄膜氯化丁基橡胶塞	III	A	2022.4.22
16	36815	POLYISOPRENE-HALOGENATED (BROMOBUTYL/CHLOROBUTYL) RUBBER LINERS FOR PEN-INJECTORS	笔式注射器用聚异戊二烯-卤化（溴化/氯化）丁基橡胶垫片	III	A	2022.3.28
17	36816	HALOGENATED (BROMOBUTYL/CHLOROBUTYL) RUBBER PLUNGERS AND LINERS FOR PEN-INJECTORS	笔式注射器用卤化（溴化/氯化）丁基橡胶活塞和垫片	III	A	2022.3.29
18	36817	HALOGENATED (BROMOBUTYL/CHLOROBUTYL) RUBBER PLUNGERS FOR PREFILLED SYRINGES	预灌封注射器用卤化（溴化/氯化）丁基橡胶活塞	III	A	2022.3.29
19	36818	COMBINATIONAL CLOSURES OF PP FOR PLASTIC INFUSION CONTAINERS	塑料输液容器用聚丙烯组合盖	III	A	2022.3.30
20	36819	POLYISOPRENE RUBBER CAPS FOR PREFILLED SYRINGE NEEDLES	预灌封注射器用聚异戊二烯橡胶针头护帽	III	A	2022.3.30
21	36820	HALOGENATED (BROMOBUTYL/CHLOROBUTYL) RUBBER CAPS FOR PREFILLED SYRINGE NEEDLES	预灌封注射器用卤化（溴化/氯化）丁基橡胶针头护帽	III	A	2022.3.30
22	38877	ELASTOMERIC CLOSURE FOR DEEP DRAWN ALUMINIUM CONTAINERS FOR SOLID ACTIVE PHARMACEUTICAL INGREDIENTS	原料药铝桶用弹性橡胶盖（圈）	III	A	2023.11.27
23	38888	CHLOROBUTYL RUBBER STOPPERS FOR INJECTION (POWDER/LIQUID/FREEZE DRIED)	药用氯化丁基橡胶塞	III	A	2023.11.17

公司质量、安全、环境管理体系运行正常，产品质量符合国家法律法规和公司质量文件规定，公司各部门贯彻执行公司质量、安全、环境体系文件，重点加强胶塞质量管理、确保安全、降本降耗，生产过程及产品符合管理体系要求，公司质量管理体系运行充分、有效。

（2）公司不存在产品不良事件的处理、再评价或召回情形，不存在医疗事故或医疗纠纷相关纠纷、产品召回、投诉或行政处罚

根据公司提供的说明，并经查询河北省药品监督管理局网站（<https://yj.j.hebei.gov.cn/hbpda/>）等网站，公司不存在因产品质量问题引至的产品不良事件处理、再评价或召回情形，不存在医疗事故或医疗纠纷相关纠纷、产品召回、投诉或行政处罚。

（3）公司保障产品安全、有效的内部控制制度、质量管理措施及其有效性、可执行性

公司拥有健全的质量管理体系，包括原材料采购、生产、产品检验的全过程监控，保证每一个环节都能够达到预期的质量要求。公司采取了如下措施以保障产品安全、内部控制及质量管理措施的有效性及可执行性：

①建立原材料取样及标准操作规程和生产过程中的产品工艺规程，包括生产操作规范、产品质量标准检测技术要求等，确保从原材料入厂到生产过程中每个工序都有明确的操作指导和标准要求。

②建立完善的设备维护和保养制度，定期对生产设备进行检查和保养，确保设备运行稳定，避免因设备故障导致的生产质量问题。

③加强员工培训和技能提升，提高员工的专业水平和操作技能，增强员工的操作规范性和质量意识，有效减少人为因素对产品质量的影响。

④建立完善的过程监控与反馈机制，对生产过程中产生的数据进行实时监控和分析，及时发现并处理生产过程中可能存在的问题，确保产品的合格率。

⑤加强产品质量检验和抽检工作，对生产出的产品进行全面检测和抽样检验，确保产品的质量符合标准要求。

通过以上措施的有效执行，公司实现从生产过程控制到产品质量控制的全面管理，确保产品的质量稳定、可靠，提高生产效率和产品竞争力，获得客户和市场的认可与信赖。

（三）请主办券商、律师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）查询国家药品监督管理局药品审评中心、国家药品监督管理局官网召

回专栏、国家药品监督管理局药品评价中心/国家药品不良反应检测中心、河北省药品监督管理局网站、械企查、国家市场监督管理总局缺陷产品召回技术中心、石家庄市市场监督管理局、正定县人民政府网站、中国裁判文书网等网站；

(2) 核查公司提供的相关证书；

(3) 取得公司提供的相关说明；

(4) 访谈公司质量部负责人；

(5) 取得正定县市场监督管理局出具的证明。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司主要产品包括丁基胶塞、药用合成聚异戊二烯垫片（PP 垫片）、组合盖和 PET 试管等医塑制品。丁基胶塞可进一步区分为常规丁基胶塞以及新型药用包装材料类丁基胶塞，除采血胶塞外，常规胶塞中的其他胶塞均属于《产业结构调整指导目录》中的限制类产品；新型药用包装材料类丁基胶塞属于国家鼓励类产品中“新型包装给药系统及给药装置”；

(2) 报告期内，公司限制类丁基胶塞产品的收入占公司营业收入的比重分别为 42.97%和 38.51%，比例低于 50%且呈下降趋势，由于药包材企业主要为药厂等下游客户提供其需求的药包材产品，常规丁基胶塞作为性价比高、使用范围广的药用胶塞品种之一，在未来的一段时间，常规丁基胶塞仍然会是公司的主要产品之一。除常规胶塞外，在技术路线上，公司形成了超纯药用胶塞生产配方工艺、新型给药装置设计开发及生产技术、覆膜胶塞配方及生产工艺等核心技术。报告期内，公司非限制类丁基胶塞产品特别是覆膜胶塞、超纯胶塞、预灌封注射器胶组件类和笔式注射器橡胶组件类产品的收入正在逐年增长，公司业务具备可持续性；报告期内，公司丁基胶塞产量在 40 亿只以内（未剔除非限制类丁基胶塞产品），相较于 100 亿只的产能上限，当前产量仍存在较大差距，因此不得新建产能的限制对公司实际影响较小，公司业务具备可持续性。公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”部分进行细化补充披露；

(3) 公司未持有“药包材注册证”系因国家政策调整，主动注销该证书所

致，公司 17 项核心药包材产品均已取得关联审评审批，公司已取得业务所需的全部资质，符合行业监管要求；

（4）公司基于市场衰退与监管合规的双重考量注销医疗器械生产许可证、医疗器械注册证等，是战略收缩非核心业务的正常举措，且现有资质体系完全覆盖药用胶塞主业需求，对公司相关业务不会产生重大不利影响；公司报告期内存在医疗器械产品相关收入；不存在应取得但未取得医疗器械生产许可证、医疗器械注册证等情形；

（5）公司披露的主要业务资质和证书以尚在有效期内为标准，公司相继取得的《排污许可证》可完整覆盖报告期；公司《全国工业产品生产许可证》未完整覆盖报告期，系因公司在取得此生产许可前未实际从事该证书项下“食品用塑料包装容器工具等制品”的生产活动；公司不存在未取得相应业务资质或超出资质范围从事相关业务的情形。

（6）公司不存在因产品质量问题所引致的产品不良事件处理、再评价或召回情形，不存在医疗事故或医疗纠纷相关纠纷、产品召回、投诉或行政处罚。公司已采取了一系列措施保障产品安全、内部控制及质量管理措施的有效性及可执行性。

六、关于历史沿革。

根据申报文件，（1）2009 年 9 月，公司由德盛集团等公司部分现有股东与石家庄一橡共同设立，后石家庄一橡于 2010 年 10 月转让股权退出；石家庄一橡历史上进行国有企业改制后，部分安置人员进入公司且石家庄一橡仍对其存在安置义务，石家庄一橡现对公司实际控制人控制的天润投资负有相应负债。（2）公司设立时，徐日华、王微替德盛集团代持公司股东同合投资股权，并于 2014 年将所代持股权分别无偿转让予李志远、张进中，后于 2024 年 6 月李志远、张进中与德盛集团解除代持。（3）2020 年 12 月，泽源宇正、木羽企管以 4 元/股价格增资入股公司，木羽企管后于 2025 年 4 月以 4.78 元/股价格向嘉兴启程转让股权退出。

请公司：（1）①结合石家庄一橡改制时的职工安置、债务承继情况，说明石家庄一橡是否存在债务解决或人员安置等方面的未决事项，是否存在或潜在

相应纠纷或争议；如是，相关纠纷对公司的影响。②结合公司设立及石家庄一橡参与设立公司不久后转让股权退出的背景、过程，及股权转让价格的公允性、协议签署情况，说明相关股权转让的真实性、合法性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在股权代持情形。（2）结合代持关系的形成背景、各代持人及被代持人的关联关系，说明公司设立时相关代持的形成原因，徐日华、王微将所代持的同合投资股权分别无偿转让予李志远、张进中的原因及合理性，代持的解除是否经过全体代持人与被代持人的确认，是否存在或潜在争议，公司是否存在其他未披露的股权代持情形。（3）结合泽源宇正、木羽企管、嘉兴启程的入股或退出背景、入股价格及其公允性、资金来源、入股价格与退出价格的差异，以及与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、股东、主要客户或供应商的关联关系等，说明木羽企管退出公司的原因及合理性，相关入股或退出的股东是否存在代持或利益输送情形。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；（2）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；（3）公司历史沿革是否存在穿透后股东人数超 200 人情形。

【回复】

（一）①结合石家庄一橡改制时的职工安置、债务承继情况，说明石家庄一橡是否存在债务解决或人员安置等方面的未决事项，是否存在或潜在相应纠纷或争议；如是，相关纠纷对公司的影响。②结合公司设立及石家庄一橡参与设立公司不久后转让股权退出的背景、过程，及股权转让价格的公允性、协议签署情况，说明相关股权转让的真实性、合法性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在股权代持情形

1、结合石家庄一橡改制时的职工安置、债务承继情况，说明石家庄一橡是否存在债务解决或人员安置等方面的未决事项，是否存在或潜在相应纠纷或争议；如是，相关纠纷对公司的影响

（1）结合石家庄一橡改制时的职工安置情况，说明石家庄一橡是否存在人员安置等方面的未决事项，是否存在或潜在相应纠纷或争议；如是，相关纠纷对公司的影响

经核查，石家庄一橡改制方案关于职工安置的规定如下：

“（一）、企业改制时，职工自愿或企业与职工协商一致解除劳动关系的，企业按规定支付职工安置费或经济补偿金，并按规定为职工办理自谋职业或失业手续。

但对距法定退休年龄不足五年的职工不得解除劳动合同，可实行内部退养，并依法变更劳动合同，合同签至法定退休年龄。

（二）、对留用职工依法变更劳动合同，予提职工安置准备金，不发经济补偿金，但改制时计算的经济补偿金在职工劳动合同中予以明确。企业改制后，留用职工未达到退休年龄前非职工本人原因，企业与职工解除劳动合同时，按有关规定向职工支付经济补偿金，经济补偿金按改制时计算的数额和改制后企业应支付的经济补偿金合并计算；终止劳动合同的，在企业改制时计算的经济补偿金如数发给职工；职工退休时不再支付经济补偿金。

改制后，合同期内职工本人提出解除劳动合同，经双方协商一致的，一个月内可将改制时的经济补偿金退还本人。

改制后，职工在合同期内非因工死亡的，其改制时的经济补偿金可按法定继承人顺序领取。”

根据石家庄一橡于 2025 年 7 月 21 日出具的情况说明，2006 年改制时职工 1,477 人中，留用 945 人，解除劳动合同且已支付经济补偿金 532 人；留用职工未达到退休年龄前非职工本人原因，企业与职工解除或终止劳动合同时，由石家庄一橡按有关规定向职工支付经济补偿金，职工退休时不再支付经济补偿金。截至本说明出具日，有关石家庄一橡职工安置事宜不存在或潜在纠纷或争议。

截至上述说明出具之日，石家庄一橡改制时在人员安置方面不存在或潜在相应纠纷或争议。

（2）结合石家庄一橡改制时的债务承继情况，说明石家庄一橡是否存在债务解决方面的未决事项，是否存在或潜在相应纠纷或争议；如是，相关纠纷对公司的影响

2006 年 3 月 27 日，石家庄市人民政府国有资产监督管理委员会出具《关于同意石家庄第一橡胶股份有限公司国有股转让的批复》（市国资[2006]74 号），同意石家庄一橡 60%的国有股权转让给河北一川胶带集团有限公司；石家庄一橡经评估确认的资产总额 13,442.45 万元（不含土地评估价值），负债总额 17,154.94 万元，净资产-3,712.49 万元。按国有股在石家庄一橡中所占的比例 60%计，在石家庄一橡中国有净资产为-2,227.49 万元，用土地评估价值 3,816.95 万元抵顶负债资产后，石家庄一橡国有净资产为 1,589.46 万元；石家庄一橡的职工安置费用为 2,843.75 万元，用石家庄一橡国有净资产 1,589.46 万元支付后，尚有 1,254.29 万元的缺口，石家庄一橡 60%的国有股份以零价格转让，职工安置费用的缺口由国有企业改革专项资金补齐；国有股权转让后，由河北一川胶带集团有限公司与其他股东重组石家庄一橡，重组后的石家庄一橡总股本仍为 1,010 万股，其中河北一川胶带集团有限公司持有 606 万元，占总股本的 60%，法人股持有 378.75 万股，占总股本的 37.5%，自然人持有 25.25 万股，占总股本的 2.5%；石家庄一橡国有股实施转让后，其全部债权债务由重组后的石家庄一橡承接，石家庄一橡国有划拨土地变更为出让用地。

根据石家庄一橡于 2025 年 7 月 31 日出具的情况说明，石家庄一橡 2006 年改制完成后，其债务根据《关于同意石家庄第一橡胶股份有限公司国有股转让的批复》的规定，由改制后的石家庄一橡承继。石家庄一橡改制时经评估的负债总额为 17,154.94 万元，其中对银行等金融机构的大部分债务在改制前由原债权人

中国银行、中国信达资产管理公司石家庄办事处（后于 2006 年 12 月将该等债权转让予 GL.Asia Mauritius ILtd.）、东方资产管理公司石家庄办事处（后于 2005 年 11 月将该等债权转让予石家庄市国有资产监督管理委员会、于 2006 年 2 月转让予河北国信投资股份有限公司）及石家庄市国有资产监督管理委员会等持有，石家庄一橡改制后，上述债权经多轮转让后由公司实际控制人控制的河北天润投资有限公司予以收回。除上述情形外，石家庄一橡改制时的其他债务均由其自身承继，且存在所负债务未全部清偿的情形，部分债务处于诉讼执行阶段，由石家庄一橡承担相应责任，部分债务的诉讼时效期间已届满，且不存在诉讼时效中断的情形。

就石家庄一橡 2006 年改制前形成的债务，根据当时适用的《中华人民共和国民事诉讼法》第一百三十五条“向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为二年，法律另有规定的除外”、第一百三十八条“超过诉讼时效期间，当事人自愿履行的，不受诉讼时效限制”及现行《中华人民共和国民法典》第一百八十八条“向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为三年。法律另有规定的，依照其规定。诉讼时效期间自权利人知道或者应当知道权利受到损害以及义务人之日起计算。法律另有规定的，依照其规定。但是，自权利受到损害之日起超过二十年的，人民法院不予保护，有特殊情况的，人民法院可以根据权利人的申请决定延长。”、第一百九十二条“诉讼时效期间届满的，义务人可以提出不履行义务的抗辩。……”、第一百九十五条“有下列情形之一的，诉讼时效中断，从中断、有关程序终结时起，诉讼时效期间重新计算：（一）权利人向义务人提出履行请求；（二）义务人同意履行义务；（三）权利人提起诉讼或者申请仲裁；（四）与提起诉讼或者申请仲裁具有同等效力的其他情形。”之规定，石家庄一橡改制时所负债务的诉讼时效期限早已届满，同时，石家庄一橡亦书面说明上述债务不存在《中华人民共和国民事诉讼法》及《中华人民共和国民法典》规定诉讼时效中断情形。据此，石家庄一橡改制时存在所负债务未全部清偿的情形，部分债务处于诉讼执行阶段，由石家庄一橡承担相应责任，部分债务的诉讼时效期间已届满，在不存在诉讼时效中断的情形下，债权人通过法院强制石家庄一橡履行债务的风险比较小。

综上，根据石家庄一橡改制时国资监管部门的批复，石家庄一橡全部债权债务由重组后的石家庄一橡承接，除对银行等金融机构的大部分债务经多轮转让后

由河北天润投资有限公司收回外，石家庄一橡改制时的其他债务均由其自身承继，且该等债务未全部清偿，部分债务处于诉讼执行阶段，由石家庄一橡承担相应责任，部分债务的诉讼时效期间已届满，在不存在诉讼时效中断的情形下，债权人通过法院强制石家庄一橡履行债务的风险比较小；截至本问询回复出具日，石家庄一橡与公司之间不存在股权及债权债务关系，其作为独立的企业法人，石家庄一橡上述债务由其自身承担，不会对公司造成实质性影响。

2、结合公司设立及石家庄一橡参与设立公司不久后转让股权退出的背景、过程，及股权转让价格的公允性、协议签署情况，说明相关股权转让的真实性、合法性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在股权代持情形

（1）石家庄一橡参与设立公司不久后转让股权退出的背景、过程

根据公司实际控制人的确认，公司设立后拟承接石家庄一橡部分资产及人员从事公司产品的生产、销售，考虑到石家庄一橡入股公司有利于公司业务开展及人员稳定，因此 2009 年 9 月公司设立时，石家庄一橡作为发起人之一参与公司设立。

2010 年 10 月石家庄一橡转让公司股份，主要是实际控制人控制的企业之间的股权安排，为使德盛集团获得公司 50%的股份，实现其对公司的控股。

（2）股权转让价格的公允性、协议签署情况，说明相关股权转让的真实性、合法性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在股权代持情形

根据公司实际控制人确认及德盛集团、石家庄一橡出具的情况说明，石家庄一橡本次股份转让的价格为每股 1 元，由双方协商确定，主要系公司当时尚处于建设过程中未实际开展经营业务，参考实缴出资定价，定价公允。根据公司实际控制人确认及德盛集团、石家庄一橡出具的情况说明，本次股份转让不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在股权代持情形。

（二）结合代持关系的形成背景、各代持人及被代持人的关联关系，说明公司设立时相关代持的形成原因，徐日华、王微将所代持的同合投资股权分别无偿转让予李志远、张进中的原因及合理性，代持的解除是否经过全体代持人与被代持人的确认，是否存在或潜在争议，公司是否存在其他未披露的股权代持情形

通过与各代持人的访谈确认，徐日华与公司实际控制人张泽辉系朋友关系，帮忙代持；王微、李志远及张进中在受托代持同合投资股权时，均系德盛集团当

时控股子公司河北一川胶带集团有限公司员工，该等人员均系根据德盛集团的安排代持同合投资股权。

根据德盛集团出具的情况说明及与张泽辉的访谈，公司设立时，德盛集团作为公司控股股东，日后拟以同合投资作为持股平台持有公司股份，并在合适时机通过同合投资层面开展员工股权激励，考虑到通过自然人股东授予激励股权操作比较便捷，遂决定委托自然人徐日华、王微代持同合投资股权，之后又委托李志远、张进中代持。

经徐日华、王微、李志远、张进中访谈确认，由于该等人员均系受德盛集团委托代持同合投资股权，因此，同合投资设立时，徐日华、王微未缴纳出资，在将所持股权转让予李志远、张进中时，亦未收取任何对价。2024年6月27日，李志远、张进中分别与德盛集团签署《股权转让协议》及补充协议，分别将所持同合投资股权转让予德盛集团，并明确其所持同合投资股权系代德盛集团持有且未实际出资，双方确认代持关系已解除。项目组通过与各代持人访谈确认，就同合投资股权代持事宜，各代持人与德盛集团及其他代持人不存在任何争议或潜在争议。

除同合投资层面的股权代持情形外，公司不存在其他未披露的股权代持情形。

（三）结合泽源宇正、木羽企管、嘉兴启程的入股或退出背景、入股价格及其公允性、资金来源、入股价格与退出价格的差异，以及与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、股东、主要客户或供应商的关联关系等，说明木羽企管退出公司的原因及合理性，相关入股或退出的股东是否存在代持或利益输送情形

1、泽源宇正入股背景、入股价格及其公允性、资金来源，以及与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、股东、主要客户或供应商的关联关系等

根据公司出具的情况说明，泽源宇正入股主要系为进一步完善公司法人治理结构，吸引和留住公司核心管理、技术和业务人才，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。

根据公司本次增资前 52,000 万元的估值，泽源宇正于 2020 年 12 月以每股 4 元的价格认购公司新增股份数 343 万股。因部分人员退休或离职，经过多次合伙

份额转让，泽源宇正目前合伙人共有 27 名。

经与泽源宇正全体合伙人访谈，并经核查该等合伙人出资前后 3 个月的银行卡资金流水，该等合伙人的出资均系其自有资金或自筹资金；泽源宇正 27 名合伙人中：张宇澜系公司共同实际控制人之一、总经理；高林燕为公司副总经理、董事会秘书；杨哲、陈红霞为公司监事；刘武杰、齐强为公司副总经理；李国庆为公司董事、财务负责人，除上述情形外，泽源宇正其他合伙人与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、股东、主要客户或供应商不存在关联关系。

2、木羽企管入股或退出背景、入股价格及其公允性、资金来源、入股价格与退出价格的差异，以及与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、股东、主要客户或供应商的关联关系等，说明木羽企管退出公司的原因及合理性，相关入股或退出的股东是否存在代持或利益输送情形

（1）木羽企管入股背景

木羽企管（即河北木羽）系王金 100%控股公司，经与王金访谈，其做生意时通过朋友介绍和张泽辉认识，对张泽辉本人比较认可，也了解到橡一科技在胶塞行业有一定的市场地位和知名度，当时 IPO 审核进度也比较快，所以就投资了橡一科技；2025 年 4 月，木羽企管转让橡一科技股份，主要原因是现在港股的二级市场比较活跃，王金想把资金拿出来进行二级市场投资，且认为橡一科技的 IPO 进度较原预期明显延迟，未来上市时间表及结果存在不确定性，因此进行了转让。

（2）木羽企管入股价格及其公允性、资金来源、入股价格与退出价格的差异

经核查木羽企管本次增资的股东大会决议、木羽企管退出的股份转让协议、资金流水凭证，并经访谈木羽企管实际控制人王金，木羽企管系根据公司本次增资前 52,000 万元的估值，以每股 4 元的价格认购橡一科技新增股份 250 万股，认购金额 1,000 万元，认购资金来源于其本人自有的经营积累。2025 年 4 月，木羽企管将其所持橡一科技股份转让予嘉兴启程，转让价格是 1,195 万元，收益 195 万元。

（3）木羽企管与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、股东、主要客户或供应商的关联关系等

根据与木羽企管实际控制人王金的访谈，木羽企管与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、股东、主要客户或供应商不存在关联关系。

3、嘉兴启程入股背景、入股价格及其公允性、资金来源，以及与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、股东、主要客户或供应商的关联关系等

嘉兴启程主营业务为实业投资、投资管理。经访谈确认，其执行事务合伙人委派代表杨宏伟经朋友介绍与转让方木羽企管的实际控制人王金认识，双方基于对橡一科技未来发展前景的认可进行了接触和协商。嘉兴启程入股的主要目的是进行财务投资，其看好橡一科技的经营状况、所处行业及未来的成长潜力，认为此次受让股权是一个有价值的投资机会，预期能通过橡一科技的成长和未来可能的资本运作获得投资回报。双方协商一致，嘉兴启程受让木羽企管持有的橡一科技全部股权。股权转让价格参照橡一科技的公司估值、经营状况、未来发展前景等因素综合确定，最终定价为 1,195 万元。该价格是基于双方独立商业谈判达成的，符合市场商业逻辑，具有公允性。

嘉兴启程用于本次股权受让的资金来源于其合伙人的出资。根据与嘉兴启程执行事务合伙人委派代表杨宏伟的访谈，嘉兴启程与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、股东、主要客户或供应商不存在关联关系。

综上，木羽企管退出公司的原因具有合理性，不存在代持或利益输送情形。

（四）请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；（2）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；（3）公司历史沿革是否存在穿透后股东人数超 200 人情形。

1、请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

①查阅石家庄市人民政府国有资产监督管理委员会出具《关于同意石家庄第一橡胶股份有限公司国有股转让的批复》《石家庄第一橡胶股份有限公司国有股权转让成交确认书》《关于企业改制职工安置方案》、橡一科技及石家庄一橡分别出具的关于员工安置和债务承继的说明；

②通过中国裁判文书、中国执行信息公开网、信用中国等公开途径，查询橡一科技是否存在与石家庄一橡员工安置、债务承继相关的纠纷或争议；

③查阅同合投资工商资料、股权代持及代持解除的相关协议、资金凭证，并对各代持人与被代持人进行访谈确认，确认公司历史上股权代持已在申报前解除；

④查阅石家庄一橡的资产负债表、长期借款明细账等资料；

⑤查阅公司设立至今的全套工商资料、验资报告、入股协议、会议文件、公司股东历次实缴出资的出资凭证、公司股东填写的调查问卷及承诺等资料，了解公司是否存在影响股权明晰的问题；

⑥查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及直接持股 5%以上的自然人股东、员工持股平台合伙人的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证，以及相关主体出资卡前后三个月的资金流水，确认股权代持核查程序是否充分有效；

⑦查阅公司设立以来历次增资、股权转让相关的董事会决议、股东（大）会决议、增资/股权转让相关协议、工商变更登记资料及历次出资、增资所涉及的款项支付凭证，并对相关股东进行了访谈，取得股东签字确认的访谈笔录、确认函，了解股东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；

⑧查阅公司股东出具的调查问卷、承诺函，并通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道核查，确认公司不存在股权纠纷或潜在争议。

（2）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

（1）石家庄一橡改制时在人员安置方面不存在或潜在相应纠纷或争议；其

作为独立的企业法人，改制前债务均由改制后的石家庄一橡自身承担，不会对公司造成实质性影响；石家庄一橡参与设立公司不久后转让股权退出，其股权转让真实、合法，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在股权代持情形；

（2）公司股权代持的解除经过了全体代持人与被代持人的确认，不存在争议或潜在争议，公司不存在其他未披露的股权代持情形；

（3）木羽企管退出公司的原因具有合理性，不存在代持或利益输送情形；

（4）公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效；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纠纷；公司历史沿革中不存在穿透后股东人数超 200 人情形。

2、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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况

（1）公司控股股东、实际控制人、持股的董事、监事、高级管理人员、员工以及持股 5%以上的自然人股东入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、资金流水的核查情况

经核查，公司控股股东、实际控制人、持股的董事、监事、高级管理人员、员工以及持股 5%以上的自然人股东涉及的持股主体为德盛集团、张泽辉和王秀匣。上述股东入股协议、决议文件、支付凭证及出资前后的资金流水情况如下：

序号	主体	入股时间	与公司的关系	取得方式	入股协议、决议文件、支付凭证、流水核查情况	是否存在代持
1	德盛集团	2009 年 9 月 2010 年 10 月 2011 年 9 月 2012 年 12 月 2014 年 8 月	控股股东	出资设立公司、股份转让、增资	已核查公司创立大会决议、发起人协议书，历次股份转让及增资的股东大会决议，历次出资的验资报告、出资凭证，历次股份转让协议、股份转让价款支付凭证及工商登记档案、出资前后的资金流水，并通过股东调查问卷、股东访谈核查	否
2	张泽辉	2009 年 9 月 2012 年 12 月 2014 年 8 月	实际控制人、董事	出资设立公司、增资	已核查公司创立大会决议、发起人协议书、《验资报告》、出资凭证及工商登记档案、出资前后	否

序号	主体	入股时间	与公司的关系	取得方式	入股协议、决议文件、支付凭证、流水核查情况	是否存在代持
					的资金流水，并通过股东调查问卷、股东访谈核查	
3	王秀匣	2009年9月 2014年8月	合计持股5%以上的自然人股东	出资设立公司、增资	已核查公司创立大会决议、发起人协议书、《验资报告》、出资凭证及工商登记档案、出资前后的资金流水，并通过股东调查问卷、股东访谈核查	否

(2) 对员工持股平台入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、资金流水的核查情况

截至本问询回复出具日，泽源宇正共有 27 名合伙人。经核查上述合伙人的合伙人协议、合伙人会议决议、出资凭证及出资卡前后 3 个月的银行流水，及对全体合伙人的访谈，泽源宇正合伙人出资均来源于自有资金或自筹资金，不存在代持情况。

综上，公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

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

截至本问询回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项；根据公司股东出具的调查问卷、承诺函及访谈提纲，并经本所经办律师通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道查询，公司不存在股权纠纷或潜在纠纷。

4、公司历史沿革是否存在穿透后股东人数超 200 人情形

经核查公司全套工商登记资料及公司股东确认，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询，公司历史沿革中不存在穿透后股东人数超 200 人情形。

七、其他事项。

(一) 关于毛利率。

根据申报文件，公司综合毛利率分别为 30.62%、33.18%，各类产品毛利率

均有一定增长；公司毛利率变化趋势与同行业可比公司华兰股份、华强科技不同。请公司：①按照输液胶塞、冻干胶塞等细分产品列示说明公司各类丁基胶塞的收入金额、占比及毛利率情况，量化分析公司丁基胶塞毛利率增长的合理性。②列示说明公司医塑制品的主要构成及对应毛利率，说明其毛利率增长但总体低于丁基胶塞、PP 垫片产品的合理性。③说明公司毛利率变化趋势与同行业可比公司华兰股份、华强科技不同的原因及合理性，按照同类产品比较公司与同行业可比公司毛利率情况。请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

【回复】

1、按照输液胶塞、冻干胶塞等细分产品列示说明公司各类丁基胶塞的收入金额、占比及毛利率情况，量化分析公司丁基胶塞毛利率增长的合理性

报告期内，公司各类丁基胶塞的收入金额、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度		
	金额	收入占比	毛利率	金额	收入占比	毛利率
丁基胶塞	18,425.21	100.00%	32.66%	18,011.58	100.00%	29.59%
粉针胶塞	6,868.65	37.28%	28.19%	7,522.08	41.76%	26.93%
输液胶塞	4,359.78	23.66%	42.20%	3,255.30	18.07%	40.57%
采血胶塞	3,838.70	20.83%	22.19%	3,570.93	19.83%	21.37%
冻干胶塞	2,063.47	11.20%	44.02%	1,730.31	9.61%	38.31%
丁基胶圈	664.42	3.61%	45.41%	612.43	3.40%	46.60%
口服液胶塞	630.18	3.42%	28.69%	1,320.52	7.33%	20.64%

报告期内，公司丁基胶塞的毛利率分别为 29.59%和 32.66%，2024 年较 2023 年增长 3.07 个百分点。公司丁基胶塞可分为粉针胶塞、输液胶塞、采血胶塞、冻干胶塞、丁基胶圈和口服液胶塞 6 种类别，其中：报告期内，公司粉针胶塞在各类丁基胶塞的收入占比最高，在 40%左右，毛利率分别为 26.93%和 28.19%，保持相对稳定；公司采血胶塞的收入占比分别为 19.83%和 20.83%，毛利率分别为 21.37%和 22.19%，收入占比和毛利率均保持相对稳定；丁基胶圈的收入占比分别为 3.40%和 3.61%，毛利率分别为 46.60%和 45.41%，收入占比和毛利率均保持相对稳定。报告期内，公司口服液胶塞的收入分别为 1,320.52 万元和 630.18

万元，毛利率分别为 20.64%和 28.69%，由于公司调整销售策略，减少对低毛利产品的销售，所以口服液胶塞的收入下降幅度较大，但同时也提升了相应的毛利率水平，但由于在丁基胶塞中收入占比较低，因此对丁基胶塞产品的毛利率水平影响有限。

公司丁基胶塞的毛利率 2024 年较 2023 年增长 3.07 个百分点，主要系输液胶塞、冻干胶塞和口服液胶塞的收入占比及毛利率水平影响。

报告期内，公司输液胶塞的收入占比分别为 18.07%和 23.66%，毛利率分别为 40.57%和 42.20%，收入占比和毛利率水平均有所提升；公司冻干胶塞的收入占比分别为 9.61%和 11.20%，毛利率分别为 38.31%和 44.02%，收入占比和毛利率水平均有所提升，输液胶塞和冻干胶塞的收入占比及毛利率水平提升是公司丁基胶塞毛利率上升的主要因素。

由于输液胶塞和冻干胶塞具有相对更高的技术和工艺要求，毛利率因此相对较高。冻干胶塞主要用于冷冻干燥工艺制备的药物（如疫苗、蛋白质类药物），其胶塞结构相较其他胶塞更为复杂，脚部设计更长且会有两个或多个脚部分叉，且其需要适应冻干过程中的低温（-40℃~-80℃）和真空环境，防止胶塞硬化、漏气或变形，而且对胶塞本身的含水量有较高的要求，在生产工艺和配方设计上难度相对更大。输液胶塞由于接触的均为治疗性药品，而且是在输液瓶里长期接触，对胶塞的相容性要求会更高，技术难度也相对较高，因此冻干胶塞和输液胶塞的毛利率水平相对较高。

报告期内，公司输液胶塞收入的增长主要来源于境外收入的增长，境外收入由 1,596.01 万元增加至 2,514.81 万元，输液胶塞境外收入的增长主要系公司加强海外市场开拓，来自与 NEWBON CO.,LTD、GOLDSTAR CHEMICAL LTD.PART、FARMARIN INDUSTRIA E COMERCIO LTDA 和 PT SANBE FARMA 等境外客户的需求增加所致。报告期内，公司冻干胶塞收入的增长主要来源于山东北大高科华泰制药有限公司、哈尔滨珍宝制药有限公司和山东罗欣药业集团股份有限公司等，13-D-2 等高单价、高毛利产品收入占比提高，因此带来冻干胶塞收入占比和毛利率水平的提升。

2、列示说明公司医塑制品的主要构成及对应毛利率，说明其毛利率增长但总体低于丁基胶塞、PP 垫片产品的合理性

报告期内，公司医塑制品由组合盖和 PET 试管构成，其主营业务收入金额、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度		
	金额	收入占比	毛利率	金额	收入占比	毛利率
医塑制品	4,592.85	100.00%	24.12%	3,477.95	100.00%	19.64%
组合盖	3,130.64	68.16%	38.69%	2,179.60	62.67%	34.49%
PET 试管	1,462.20	31.84%	-7.17%	1,298.35	37.33%	-5.39%

报告期内，公司组合盖产品毛利率水平与丁基胶塞和 PP 垫片不存在重大差异，且由于公司组合盖产品主要销往境外，其境外销售占比分别为 97.94%和 96.52%，由于境外客户对于产品的可靠性要求更高，对产品价格的包容度也更高，因此毛利率水平相对较高。

公司 PET 试管产品主要面向医疗器械客户，整体技术难度不高，市场竞争较为激烈，价格相对降低，且公司模具等固定资产折旧成本较高，因此拉低了医塑制品的毛利率水平，医塑制品毛利率增长但总体低于丁基胶塞、PP 垫片产品具有合理性。

3、说明公司毛利率变化趋势与同行业可比公司华兰股份、华强科技不同的原因及合理性，按照同类产品比较公司与同行业可比公司毛利率情况

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

公司	2024 年度	2023 年度
华兰股份	23.17%	27.11%
华强科技	23.07%	25.63%
山东药玻	35.46%	24.55%
博生医材	47.46%	42.98%
同行业平均	32.29%	30.07%
公司	32.66%	29.59%

注 1：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告；
 注 2：公司产品口径为丁基胶塞、华兰股份产品口径为常规胶塞、华强科技产品口径为药用丁基胶塞、山东药玻产品口径为丁基胶塞系列、博生医材产品口径为丁基胶塞。

报告期内，公司丁基胶塞的毛利率分别为 29.59%和 32.66%，处于同行业公司的平均值附近，低于博生医材，高于华兰股份和华强科技。

报告期内，公司胶塞产品毛利率高于华兰股份常规胶塞毛利率，主要系公司市场竞争策略所致。一方面，公司加大对外销客户的拓展，报告期内，公司实现外销收入 10,007.50 万元和 12,971.44 万元，根据华兰股份 2023 年度和 2024 年度报告，其境外收入为 6,676.80 万元和 9,495.22 万元。由于境外客户对于产品的可靠性要求更高，对产品价格的包容度也更高，因此能够获得相对较高的毛利率水平；另一方面，作为老牌药用丁基胶塞生产厂家，公司产品质量可靠，公司在营销策略上压缩国内销售战线，筛选优质客户，在竞争策略上向采购规模较大、实力较强的药用胶塞客户领域集中。另外，由于丁基胶塞包括输液类、粉针类、冻干类、采血类等多种类型，不同类型的丁基胶塞的毛利率也不尽相同，不同的产品结构也会对公司的毛利率水平有一定的影响。同时，随着华兰股份募投项目的持续投入，募投项目的部分设备设施陆续达到预定可使用状态，并逐步投入生产使用，致使报告期内的折旧、摊销金额增长，致使生产成本有所提升，综合毛利率有所下降。

报告期内，公司丁基胶塞产品毛利率高于华强科技，主要系报告期内华强科技受产品结构及市场价格等因素的影响，毛利率有所下降。根据华强科技 2024 年发布的投资者关系活动记录表，华强科技正积极拓展兽药用胶塞和化妆品用胶塞，这两块市场需求比较大，对胶塞性能要求较低，客户希望以更低成本入手，导致公司丁基胶塞销量和收入增加，但毛利润下降。另外，华强科技在报告期内的境外收入分别为 1,033.93 万元和 1,111.51 万元，远低于橡一科技的 10,007.50 万元和 12,971.44 万元，由于境外客户对于产品的可靠性要求更高，对产品价格的包容度也更高，因此能够获得相对较高的毛利率水平。综上，公司丁基胶塞产品毛利率水平高于华强科技具有合理性。

4、请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

（1）核查程序

针对上述情况，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

①访谈公司管理层，了解丁基胶塞的分类，不同种类丁基胶塞的特点和技术

门槛、进入壁垒、市场行情等；

②查阅公司收入成本明细表，分析公司报告期内主要产品类别收入金额、销量、单价、变动情况；

③访谈公司销售负责人，了解公司销售和市场竞争策略，查阅公司与主要客户签署的合同、订单，访谈公司主要客户，了解公司对下游客户的议价能力，分析公司报告期内不同种类丁基胶塞的收入占比及产品单价变动的原因；

④访谈公司采购负责人和财务负责人，查阅公司收入成本明细表和采购明细表，查阅公司与主要供应商签署的合同、订单，查阅卤化丁基橡胶等大宗原材料市场价格信息，访谈公司主要供应商，了解公司产品产量情况、单位成本变动情况、成本构成等；

⑤查阅同行业可比公司的定期报告，了解同行业公司主营业务、主要产品及毛利率等情况，将相关产品的毛利率与公司产品的毛利率进行对比分析，分析毛利率差异及波动原因及合理性。

（2）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

①报告期内，输液胶塞和冻干胶塞的收入占比及毛利率水平提升是公司丁基胶塞毛利率上升的主要因素，输液胶塞和冻干胶塞具有相对更高的技术和工艺要求，毛利率因此相对较高，从而导致公司丁基胶塞毛利率增长，具有合理性；

②报告期内，公司医塑制品由组合盖和 PET 试管构成，组合盖产品毛利率水平与丁基胶塞和 PP 垫片不存在重大差异，PET 试管产品主要面向医疗器械客户，整体技术难度不高，市场竞争较为激烈，价格相对降低，因此拉低了医塑制品的毛利率水平，医塑制品毛利率增长但总体低于丁基胶塞、PP 垫片产品具有合理性；

③公司胶塞产品毛利率高于华兰股份常规胶塞毛利率，主要系公司加大对外销客户的拓展及压缩国内低毛利产品的市场竞争策略所致，产品结构及华兰股份募投项目的投入使用也是影响双方毛利率差异的重要因素，公司丁基胶塞产品毛利率水平高于华强科技具有合理性；公司丁基胶塞产品毛利率高于华强科技，主

要系报告期内华强科技受产品结构及市场价格等因素的影响，毛利率有所下降，同时华强科技的境外收入远低于公司，公司丁基胶塞产品毛利率水平高于华强科技具有合理性。

（二）关于应收账款。

根据申报文件，2023 年末、2024 年末，公司应收账款分别为 9,115.20 万元、8,319.05 万元，单项计提坏账准备的应收账款占比分别为 3.75%、16.37%。请公司：①补充披露公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因。②说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，主要客户的信用政策是否发生变化。③说明公司存在较多单项计提坏账准备的原因及合理性，截至目前各报告期末应收账款的回款情况，说明公司应收账款内控制度的有效性。请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

【回复】

1、补充披露公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因

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“（4）各期应收账款余额分析”披露如下：“

（1）公司应收账款占营业收入比重与同行业可比公司对比如下：

公司简称	2024 年度			2023 年度		
	应收账款	营业收入	占比（%）	应收账款	营业收入	占比（%）
华兰股份	17,333.52	58,641.32	29.56	17,555.05	62,292.31	28.18
华强科技	60,392.60	61,134.81	98.79	63,424.29	57,275.31	110.74
山东药玻	95,471.96	512,527.06	18.63	97,011.54	498,219.82	19.47
博生医材	10,287.64	36,955.44	27.84	11,015.70	34,841.28	31.62
同行业可比公司平均数	45,871.43	167,314.66	43.71	47,251.65	163,157.18	47.50
橡一科技	8,319.05	35,683.88	23.31	9,115.20	32,397.81	28.14

从上表可以看出，公司应收账款占营业收入比重与同行业平均水平不存在

重大差异。

公司应收账款占营业收入比重远低于华强科技，主要系华强科技为防化军工企业，其主营业务产品不仅包括医药包装及医疗器械，还有特种防护装备，其下游客户与公司有所不同；公司应收账款占营业收入比重略高于山东药玻，山东药玻主要产品为药用玻瓶，包括模制瓶、棕色玻璃药瓶等，与公司药用胶塞产品有所不同，因此在与下游药企的商务合作方面会有所差异。公司的应收账款占营业收入比重与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业特征。

(2) 公司应收账款周转率与同行业可比公司对比如下：

单位：次/年		
项 目	2024 年度	2023 年度
华兰股份	3.36	3.48
华强科技	0.99	0.90
山东药玻	5.33	5.41
博生医材	3.47	3.03
平均	3.31	3.22
橡一科技	4.09	3.26

从上表可以看出，公司应收账款周转率与同行业平均水平不存在重大差异。

公司应收账款周转率高于华强科技，主要系华强科技为防化军工企业，其主营业务产品不仅包括医药包装及医疗器械，还有特种防护装备，其下游客户与公司有所不同；公司应收账款周转率略低于山东药玻，山东药玻主要产品为药用玻瓶，包括模制瓶、棕色玻璃药瓶等，与公司药用胶塞产品有所不同，因此在与下游药企的商务合作方面会有所差异。公司的应收账款周转率与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业特征。”

2、说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，主要客户的信用政策是否发生变化

(1) 说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配

①报告期各期末，公司应收账款占营业收入变动如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	变动	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
应收账款账面价值	8,319.05	-8.73%	9,115.20
营业收入	35,683.88	10.14%	32,397.81
应收账款占营业收入比重	23.31%	-4.83%	28.14%

2023 年末和 2024 年末应收账款账面价值分别为 9,115.20 万元和 8,319.05 万元，2024 年度，在公司营业收入增长的情况下，2024 年末应收账款账面价值较 2023 年末减少了 8.73%，主要系公司加强应收账款管理，收回部分长账龄款项所致。报告期内，公司保持一贯的信用政策，不存在重大变化，应收账款余额波动符合企业的实际经营情况，不存在通过放宽信用政策增加业务收入的情形。

②报告期各期末，公司应收账款周转率如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
应收账款周转率（次/年）	4.09	3.26

公司主要客户应收账款信用期为到货/提单日后 1 个月到 3 个月不等，报告期各期，公司应收账款周转率为 3.26 次/年和 4.09 次/年，应收账款周转率与公司执行的信用政策相匹配。

（2）主要客户信用政策情况

公司前五大客户信用政策如下：

单位：万元

项目	排名		交易额		信用政策	
	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年
PT BERNOFARM & PT ADYA ARTHA ABADI	1	2	2,319.98	1,742.26	提单日后 60 天	提单日后 60 天
雷诺丽特	2	1	2,150.13	1,813.25	到货验收合格后 30 天付款	到货验收合格后 30 天付款
PT SATORIA ANEKA INDUSTRI	3	3	1,972.10	1,509.08	2024 年 2 月之前为提单日 60 天，2024 年 2 月至 2024 年 9 月期间，提单日 60 天与提单日 180 天并用，2024 年 9 月之后改为提单日 90 天	提单日后 60 天

华北制药股份有限公司	4	4	1,479.48	1,260.83	到货并经验收合格后 3 个月付款	到货并经验收合格后 3 个月付款
湖南乐福地医药包材科技有限公司	5	5	1,330.18	953.83	其中：湖南乐福地到货次月 5 日前结清货款；山东乐福地款到发货	其中：湖南乐福地到货次月 5 日前结清货款；山东乐福地货到验收合格 90 天付款，2024 年改为款到发货
合计			9,251.87	7,279.25		

注：上表同一控制下的客户均合并列示

从上表可以看出，报告期内，公司前五大客户信用政策未发生重大变化，公司不存在放宽应收账款信用政策刺激收入增长的情形。不同客户的信用政策存在差异，主要原因系公司与客户销售谈判过程中，双方结合具体产品、数量、价格、交货期、历史合作情况等协商确定结算条款，导致不同客户结算条款有所不同。

3、说明公司存在较多单项计提坏账准备的原因及合理性，截至目前各报告期末应收账款的回款情况，说明公司应收账款内控制度的有效性

（1）说明公司存在较多单项计提坏账准备的原因及合理性

公司对应收账款单项计提坏账准备的原因为：如公司有证据表明某项应收款的信用风险较大，预计无法收回，则对该应收款项单独计提坏账准备。具体的选取依据包括：客户破产重组或注销停业等状态；经销售部门多次催收，客户回款能力不足，未来回款可能性较低的情形，公司对其单项计提坏账准备具有合理性。

报告期各期末，公司单项计提坏账准备的应收账款情况列示如下：

2024 年 12 月 31 日单项计提的应收账款情况如下：

单位：万元

序号	应收账款内容	账面金额	坏账准备	计提比例	单项计提依据	账龄
1	蠡县卫生健康局	424.11	424.11	100.00%	因公共卫生事件形成，经销售部门多次催收，未来回款可能性较低	2-3 年
2	湖南乐福地医药包材科技有限公司	377.69	377.69	100.00%	破产重整	4-5 年
3	河北省南宫市卫生健康局	221.30	221.30	100.00%	因公共卫生事件形成，经销售部门多次催收，未来回款可能性较低	2-3 年
4	保定市竞秀区妇幼保健院	246.80	246.80	100.00%	因公共卫生事件形成，经销售部门	2-3 年

					多次催收,未来回款可能性较低	
5	正定县科学技术和工业信息化局	181.56	181.56	100.00%	因公共卫生事件形成,经销售部门多次催收,未来回款可能性较低	2-3 年
6	其他	306.03	306.03	100.00%	因公共卫生事件形成,经销售部门多次催收,未来回款可能性较低	2-3 年
合计		1,757.49	1,757.49			

注：上表按直接交易的客户进行统计，未进行同控合并

2023 年 12 月 31 日单项计提的应收账款情况如下：

序号	应收账款内容	账面金额	坏账准备	计提比例	单项计提依据	账龄
1	湖南乐福地医药包装材料科技有限公司	394.79	394.79	100.00%	破产重整	3-4 年

注 1：上表按直接交易的客户进行统计，未进行同控合并；

注 2：2023 年 12 月 31 日，公司对湖南乐福地医药包装材料科技有限公司的应收账款账面余额为 413.53 万元，其中 394.79 万元为 2020 年以前形成，款项收回困难，已全额计提坏账准备；另有 18.74 万元为当期形成，款项回收正常，按照账龄组合计提坏账准备

（2）截至目前各报告期末应收账款的回款情况

截至 2025 年 7 月 31 日，公司各期末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例
应收账款余额	10,737.37		10,529.15	
回款金额	7,989.27	74.41%	8,870.30	84.25%
未回款金额	2,748.10	25.59%	1,658.85	15.75%

注：期后回款统计截止时间为 2025 年 7 月 31 日

报告期各期，截至 2025 年 7 月 31 日，公司应收账款期后回款比例为 84.25% 和 74.41%，剔除因 2022 年及之前因公共卫生事件销售检测试管所形成的应收款项影响外，公司期后回款回款比例为 96.04%和 84.58%，回款比例较高。

（3）说明公司应收账款内控制度的有效性

公司一直注重应收账款的管理，制定了《应收账款管理制度》并得到有效执行。针对销售回款，公司的内控制度如下：1）财务部月初从金蝶 K3 系统导出截至上月底的应收账款余额表并发送业务员，并导出应收账款账龄分析表发给销

售内勤；2）业务员收到余额表与客户对账并催收货款，业务员通过不定期拜访等方式持续关注客户经营情况，对超约定期限的应收账款进行电话催收；3）销售内勤收到账龄分析表计算超期应收账款考核数据，销售内勤发货前检查超期情况，根据实际情况控制发货。报告期内，公司前述内控制度运行情况良好，公司与客户一直保持联络并持续催收。

4、请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

（1）核查程序

针对上述情况，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

①获取公司收入台账及应收账款明细表，分析报告期内应收账款账龄情况、应收账款周转率情况、应收账款占营业收入比例与同行业可比公司是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；

②访谈销售部门相关人员，了解公司收入变动趋势等情况，分析 2024 年末公司应收项目有所下降的原因；查阅可比公司应收账款周转天数，分析与可比公司是否存在明显差异；检查主要客户的销售合同/订单，了解主要客户信用政策及结算条件的变动情况，分析各期末应收账款对应客户与前五大客户有所差异的原因；

③获取公司应收账款账龄统计及逾期情况明细表，统计应收账款逾期余额及逾期期限；访谈公司销售负责人及财务总监，了解应收账款逾期的原因，分析其是否存在无法收回的风险，了解公司采取的催款措施及执行有效性；获取报告期各期末应收账款期后回款情况明细表，对销售回款进行检查；查阅可比公司应收账款结构，分析与可比公司是否存在明显差异；了解公司销售收款循环的内部控制制度，并进行穿行测试，测试销售收款内部控制的有效性

（2）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司的应收账款占营业收入比重与同行业可比公司不存在较大差异；公司的应收账款周转率与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业特征。

②报告期内，公司主要客户的信用政策、结算条件等未发生重大变动；2024

年公司应收账款有所下降主要公司加强应收账款管理，收回部分长账龄款项所致，具有合理性；相较于可比公司，公司的应收账款周转天数更短，回款情况良好。

③报告期各期末，公司主要应收账款逾期客户逾期原因主要有：① 客户回款安排的影响；② 政府单位统一收支安排影响。除因公共卫生事件销售检测试管所形成的应收款项余额，公司主要客户逾期款项在期后已陆续回款，整体回款风险较小。截至 2025 年 7 月 31 日，公司期后回款情况良好，采取的催款措施执行有效，应收账款的内控制度健全且能够有效执行。

综上，公司应收款项期末余额真实、准确，坏账准备计提充分，相关内控制度已经建立健全并得到有效执行。

（三）关于研发费用。

根据申报文件，2023 年、2024 年，公司研发费用分别为 1,331.50 万元、1,357.07 万元，占营业收入比重分别为 4.11%和 3.80%；华北制药存在“预付关联评审费”，并计入研发费用。请公司：①说明公司关联评审费的商业背景，公司存在关联评审费的客户、金额、对应产品，公司将关联评审费计入研发费用的原因及合理性。②说明公司研发人员数量、主要职能定位及分工，研发人员的认定标准；结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目匹配，认定标准是否合理，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况。③说明公司专职、非专职研发人员的数量，说明非专职研发人员的工时管理流程，是否存在工时分摊不准确的情况；对比说明报告期公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因。④说明研发领料与生产领料是否相互独立，研发领料使用后是否可收回再利用、是否存在研发样品对外销售的情况，如有，说明客户、金额等具体情况及其会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。⑤说明公司是否按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与其他成本费用混同的情形。请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

【回复】

1、说明公司关联评审费的商业背景，公司存在关联评审费的客户、金额、对应产品，公司将关联评审费计入研发费用的原因及合理性

（1）关联评审费的商业背景

2016 年、2017 年，国家药品监督管理局陆续发布《总局关于药包材药用辅料与药品关联评审有关事项的公告》、《总局关于调整原料药、药用辅料和药包材审评审批事项的公告》，对原料药、辅料和药用包材提出了更高的质量要求，实行药品与药用包装材料、药用辅料关联审批，将药用包装材料、药用辅料单独审批改为在审批药品注册申请时一并审评审批。

2019 年 7 月 16 日，国家药监局发布了《国家药监局关于进一步完善药品关联审评审批和监管工作有关事宜的公告》（2019 年第 56 号），明确指出，药品制剂注册申请与已登记原辅包进行关联，药品制剂获得批准时，即表明其关联的原辅包通过了技术审评，登记平台标识为“A”；未通过技术审评或尚未与制剂注册进行关联的标识为“I”。

在共同审评审批制度的要求下，制药企业的试错成本将显著提高。公司虽然研发出来了药用胶塞产品，如果没有药企进行关联验证，则该产品也无法上市销售。所以，公司会尽可能的配合药厂进行各项试验研究，以完成关联评审，多数药企对评审过程中的研发费用选择自行承担，少部分药企会将部分费用转嫁给被关联企业。

（2）公司存在关联评审费的客户、金额、对应产品，公司将关联评审费计入研发费用的原因及合理性

①报告期内公司存在关联评审费的客户、金额、对应产品情况如下：

单位：万元

序号	产品名称	登记状态	转 A 时间	关联药厂（客户）	关联药品	费用
1	塑料输液容器用聚丙烯组合盖	A	20230529	石家庄四药有限公司	氯化钠注射液	90.00
2	注射液用覆乙烯-四氟乙烯共聚物薄膜氯化丁基橡胶塞	A	20240130	重庆圣华曦药业股份有限公司	利奈唑胺葡萄糖注射液	
3	注射用无菌粉末用卤化丁基橡胶塞（氯化）	A	20240329	河北东圣科宇医药科技有限公司	注射用哌拉西林钠	
4	注射液用卤化丁基橡胶塞	A	20240520	北京北陆药业股	碘海醇注	

	(氯化)			份有限公司	注射液	
5	注射用冷冻干燥用覆乙烯-四氟乙烯共聚物薄膜氯化丁基橡胶塞	A	20240515	山东北大高科华泰制药有限公司	注射用奥美拉唑钠	
6	注射用无菌粉末用覆乙烯-四氟乙烯共聚物薄膜溴化丁基橡胶塞	A	20240621	华北制药河北华民药业有限责任公司	头孢曲松	100.00
7	注射用无菌粉末用覆乙烯-四氟乙烯共聚物薄膜氯化丁基橡胶塞	A	20240711	齐鲁安替制药有限公司	头孢噻肟	

报告期内公司共有 7 类产品和药品制剂关联审评后，登记状态由 I 状态成为 A 状态，意味着这 7 类胶塞已经通过了国家药品监督管理局药品审评中心的技术审评，并获得了国家药品监督管理局的批准。其中，华北制药河北华民药业有限责任公司、石家庄四药有限公司关联审评过程产生的研究开发经费及注册审评费用，由双方公司协商后共同承担，公司承担费用分别为 100 万元、90 万元。其它公司的关联审评费，由其自行承担。

②公司将关联评审费计入研发费用的原因及合理性

该类费用为新产品量产、上市前所发生，且产品注册申报是否通过关联评审具有一定不确定性，实质上属于公司产品是否研发成功的外部验证，计入研发费用符合实际情况，具有合理性。在关联审评进程中，如药厂通过胶塞与药品的相容性试验发现产品匹配不适宜，公司将依据药厂的试验数据，系统分析其根本原因系胶塞配方欠妥还是生产工艺存在缺陷。基于此分析，公司将协同客户赴其生产现场进行技术沟通，共同研拟改进方案。方案确立后，公司将对产品实施优化与创新，并重新提样送交相容性复验。鉴于药品特性的复杂性，此优化迭代流程可能需反复进行，直至产品完全满足制剂企业的质量标准并通过关联审评。

鉴于上述审评环节所产生的费用与产品的研发改进及创新活动高度相关，根据企业会计准则研发费用归集核算要求，公司将此类支出归集于研发费用项下。

公司关联评审费属于与产品的研发改进及创新活动高度相关，计入研发费用符合企业会计准则规定。

2、说明公司研发人员数量、主要职能定位及分工，研发人员的认定标准；结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目匹配，认定标准是否合理，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

(1) 说明公司研发人员数量、主要职能定位及分工，研发人员的认定标准

①研发人员数量

时 间	研发人员数量（人）
2024 年末	71
2023 年末	53

②主要职能定位及分工

研发岗位	具体职能分工
技术研发总监、技术研发部负责人	根据公司的发展战略规划，制定预研技术发展规划，制定预研技术研发的总体计划，有组织地安排和监督项目落地，为公司预研新产品和新工艺负责。
技术研发部主管工程师、核心研发人员	掌握项目总体的研发方向、制定项目实施计划、掌握实施进度，对项目研发过程中出现的问题，提供解决方向和思路。
骨干研发人员	进行项目可行性报告，立项相关资料的准备、试产过程中对配方和工艺的技术改进，各种相关产品检验，汇总试验数据，完成项目相关的各项资料整理。
一般研发人员	服从项目开展阶段的工作安排，参与试产工作和各种相关检验，整理相关资料。

《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》规定：研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。

公司以员工所在部门、岗位、工作职责及内容作为研发人员的认定标准，研发人员能够明确划分。公司研发人员的具体认定标准如下：①具有与公司研发方向相关的专业背景或具备与公司研发项目相匹配的专业胜任能力；②工作职责为从事公司研发活动，工作内容为参与项目研发或者研发项目管理和支持。公司研发人员认定标准符合企业会计准则及相关法律法规的规定，研发人员认定准确。

(2) 结合研发人员经历经验、学历水平、年龄分布，说明研发人员是否与研发项目匹配，认定标准是否合理，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情

况

①主要研发人员经历经验

序号	姓名	现任职务	主要经历经验
1	刘武杰	副总经理、副总工程师、技术研发总监	1993 年 12 月至 2012 年 12 月，历任石家庄第一橡胶厂、石家庄第一橡胶股份有限公司技术员、研究所所长；2012 年 12 月至 2020 年 7 月，担任公司技术研发部部长、副总工程师；2020 年 7 月至 2023 年 12 月，担任公司董事、技术研发部部长、副总工程师；2023 年 12 月至今，担任公司副总经理、副总工程师、技术研发总监。
2	闫礼	技术研发部负责人	2014 年 7 月入职于橡一科技历任技术员、技术研发部副部长职务，现任技术研发部负责人职务。
3	马瑞欣	技术研发部主管工程师	1998 年 7 月至 2012 年 9 月任石家庄第一橡胶股份有限公司制品车间技术员、助理工程师、工程师；2012 年 10 月至今任橡一科技技术研发部工程师、主管工程师

上述核心研发人员与公司业务相关的研究成果如下：

序号	姓名	与公司业务相关研究成果
1	刘武杰	作为发明人参与了公司 14 项相关专利的研发工作，其中发明专利 3 项，实用新型 11 项；主导多个项目分别获得中国医药包装协会评选的新技术项目一等奖和二等奖、河北省科技成果和石家庄市人民政府评选的科技项目二等奖；2014 年入选石家庄市“十百千人才工程”，获得“创新技术人才”称号；曾获得中共正定县委正定县人民政府评选县管拔尖人才、“十大科技领军人物”等荣誉称号。
2	闫礼	作为发明人参与了公司 20 项相关专利的研发工作，其中发明专利 8 项，实用新型 12 项；发表多篇行业论文，参与项目药用超纯溴化丁基橡胶塞的研发与应用获得“河北省科学技术成果奖”。
3	马瑞欣	近三十年行业经验，作为发明人参与了公司 16 项相关专利的研发工作，其中发明专利 7 项，实用新型 9 项；带领团队研发出多款新产品。

②研发人员学历及年龄分布情况

截至 2024 年末，公司研发人员学历情况如下：

学 历	人数（人）	占比
本科	14	19.72%
专科	26	36.62%
高中及以下	31	43.66%
合计	71	100.00%

截至 2024 年末，公司研发人员年龄分布如下：

学历	人数	占比
----	----	----

50 岁以上	9	12.68%
41-50 岁	24	33.80%
31-40 岁	29	40.85%
21-30 岁	9	12.68%
合计	71	100.00%

2024 年末，公司研发团队专科及以上人员平均比重 56.34%，专业背景以橡胶、化工、生物等相关学科为主。公司一直聚焦于药用包装材料基础技术和基础工艺的研究，将药包材的材料配方和制造工艺作为公司核心研发方向，建立了完善的研发体制和专业的研发团队，积累了丰富的技术经验，对业务持续拓展形成强有力的支撑。

③报告期各期，公司研发人员和研发项目匹配关系如下：

报告期内，公司研发投入的具体方向包括①基于药用胶塞性能提升和优化的方向②基于下游客户提出的需求，在客户研发新品的早期介入，快速精准研发符合客户应用需求的药包材产品。公司研发人员均系专职从事产品和技术开发活动的相关人员，包括研发试验员、研发工程师、检测工程师等，其专业背景以橡胶、化工、生物等相关学科为主，并根据细分的研发领域各自下设多个小组，由此研发人员可以聚焦某一领域的研发活动。研发人员专业背景、岗位职责与研发活动及研发项目相匹配。

项 目	2024 年度/末	2023 年度/末
在研研发项目数量（个）	11	9
研发人员数量（人）	71	53
研发人员数量/在研项目数量	6.45	5.89

报告期各期，公司研发人员数量/在研项目数量分别为 5.89 和 6.45，该比值的意义为，每个研发项目平均分摊到的研发项目人员数量，不同规模研发项目根据实际需求匹配相应数量和背景的研发人员，研发人员与研发项目匹配。

④是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

报告期内，公司研发人员均专职从事研发工作，不存在同时参与生产经营等其他活动或与其他岗位人员混同的情况。

综上所述，研发人员认定标准符合相关规定对研发人员的定义。公司专职研发人员有明确的岗位职责分工，不存在与其他人员混同的情形。

3、说明公司专职、非专职研发人员的数量，说明非专职研发人员的工时管理流程，是否存在工时分摊不准确的情况；对比说明报告期公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因

（1）说明公司专职、非专职研发人员的数量，说明非专职研发人员的工时管理流程，是否存在工时分摊不准确的情况

报告期内，公司研发人员均专职从事研发工作，不存在非专职研发人员，不存在工时分摊不准确的情况。

（2）对比说明报告期公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因

报告期内公司研发人员数量占比、研发人员平均薪酬、研发费用率与同行业公司对比情况如下：

单位：万元			
项 目	公司名称	2024 年末/度	2023 年末/度
研发人员数量占比	华兰股份	15.91%	13.55%
	华强科技	20.51%	19.83%
	山东药玻	10.23%	10.76%
	博生医材	12.59%	12.92%
	公司	10.17%	8.02%
研发人员平均薪酬	华兰股份	12.30	14.37
	华强科技	15.90	23.76
	山东药玻	12.73	11.44
	博生医材	9.82	9.03
	公司	10.72	11.55
研发费用率	华兰股份	6.74%	5.81%
	华强科技	9.26%	9.03%
	山东药玻	2.96%	2.77%
	博生医材	4.07%	3.47%

项 目	公司名称	2024 年末/度	2023 年末/度
	公司	3.80%	4.11%

注 1：研发人员数量占比=报告期各期末研发人员数量/报告期各期末员工总数*100%

注 2：研发人员平均薪酬=研发费用中职工薪酬金额/研发人员平均人数，基于数据可得性，研发人员平均人数=（报告期初研发人员数量+报告期末研发人员数量）/2

注 3：研发费用率=研发费用/营业收入*100%

由上表可知，报告期各期末公司研发人员数量占比、平均薪酬、研发费用率与同行业可比公司不存在明显差异，整体位于同行业可比公司区间范围内。

4、说明研发领料与生产领料是否相互独立，研发领料使用后是否可收回再利用、是否存在研发样品对外销售的情况，如有，说明客户、金额等具体情况及其会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

（1）说明研发领料与生产领料是否相互独立，研发领料使用后是否可收回再利用

公司研发部门与生产部门相互独立，研发领料与生产领料的流程相互独立。

①研发领料的过程

A.研发人员根据研发项目的实际要求，填写研发领料单，领料单中注明领料部门、研发项目名称、领用日期、研发阶段、物料名称、规格型号、申请数量及重量单位等信息，并作为仓库管理人员发料和研发人员领料的依据。

B.领料单据确认后，仓库管理员核对后发料。

C.仓库管理员根据研发领料单据进行发料，研发领料人员核对材料实物与领料单一致后，将材料领出。

D.财务部门各月末根据当月研发领料单核算研发领料情况。

②生产领料过程

A.公司制定生产计划，并将制定的生产计划分解成若干生产订单。

B.生产订单确认后，生产部根据生产计划向仓库领取相关物料。

C.领料时生产部领料人员和仓库管理员一同核对发料实物与生产调拨单发料信息，核对无误后将物料领出。仓库管理员按照调拨单，于实际发料后，在金蝶系统中审核确认物料出库信息。

D.生产部根据当天实际生产情况，录入生产领料单并审核确认。

E.财务部门各月末根据当月金蝶系统记录的生产领料单核算生产领料情况。

③研发领料使用后是否可收回再利用

报告期内，公司研发投入的材料使用后通常会形成研发样品或研发废弃物，并以研发废弃物为主，研发废弃物主要为研发过程中产生的废料、废弃样品等，无利用价值，不存在研发废弃物回收再利用的情况。

综上，报告期内，公司研发部门与生产部门相互独立，研发领料与生产领料的流程相互独立，可以准确区分；不存在研发领料使用后回收再利用的情况。

（2）是否存在研发样品对外销售的情况，如有，说明客户、金额等具体情况及其会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

报告期内，公司研发样品主要用于客户寄样及展会展示等，不存在研发样品对外销售的情况。

5、说明公司是否按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与其他成本费用混同的情形

公司专门制定了《研发立项管理制度》《项目投入核算财务管理制度》《研发绩效考核制度》《科技人员培训制度》等多项研发相关的内控制度，从部门岗位职责、管理流程及管理，研发流程管理、研发费用的归集、研发账务处理等方面对研发内控措施进行了全方位的覆盖，对研发项目投入形成合理管控，相关内控制度在报告期内运行有效。报告期内，各个研发项目产生的职工薪酬、直接投入等费用严格按照实际发生情况进行归集，研发费用与生产成本可明确区分，不存在研发费用与生产成本混同的情形。

6、请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

（1）核查程序

针对上述情况，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

①访谈公司研发人员，了解研发内控制度设计及执行情况，研发项目投入与产品的关系，研发材料投入与研发项目的匹配性，研发领料的内控流程，研发样品、废料的产生、处置情况，研发部部门设置、各岗位工作内容、研发人员认定

情况、从事研发活动的情况等；了解关联评审制度，获取公司报告期内存在关联评审的产品、客户、金额等情况，分析关联评审费计入研发费用的原因及合理性；

②访谈公司财务人员，了解研发内控制度设计及执行情况，各类研发费用的归集和核算情况；

③查阅公司研发相关的制度及研发活动相关资料，了解公司研发活动相关的内部控制制度的建立和执行情况；

④获取并查阅报告期各期公司员工花名册、研发人员简历，了解研发人员数量、学历分布及专业等情况，分析与公司研发活动的匹配性；

⑤查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书，了解同行业可比公司研发人员占比、研发人员薪酬费用占比、研发费用率等情况，并与公司进行对比分析；

⑥查阅公司报告期内研发项目清单及研发费用明细表，抽查研发费用的相关凭证，核查公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，检查研发费用归集方法是否存在重大差异。并分析公司研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引—发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定；

（2）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司将关联评审费计入研发费用具有合理性；

②公司研发人员的人数、职责分工、经历经验、学历和年龄与研发项目匹配，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发人员、研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定；

③公司研发人员均为专职从事研发工作，不存在兼职研发人员的情况，不存在工时分摊不准确的情况；公司与同行业公司在研发人员数量、研发人员人均薪酬、研发费用率等不存在显著差异；

④公司研发领料与生产领料相互独立，研发领料使用后形成研发废弃物，无法收回再利用；公司研发样品用于客户寄样、展会等情况，不存在研发样品对外销售的情况；

⑤公司已明确研发费用的开支范围及归集方法、标准、审批程序等，公司按

照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度得到有效执行，不存在研发费用与生产成本混同的情形。

（四）关于二次申报。

根据申报文件,2016年1月至2019年3月,公司股票在全国股转系统挂牌;前次申报挂牌的主办券商为平安证券。请公司说明:①本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性;如存在重大差异,公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因,并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性;②前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款,如存在,请说明相关情况,公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况,相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况;③前次终止挂牌异议股东权益保护措施的内容、后续执行情况、是否存在侵害异议股东权益的情形或纠纷;④摘牌期间的股权管理情况,是否委托托管机构登记托管,如否,摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议;⑤公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因。

请会计师核查事项①并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项,并对以下事项并发表明确意见:①公司与前次申报挂牌及挂牌期间披露一致性及差异情况;②公司摘牌后股权管理及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议,并说明确权核查方式的有效性;③摘牌期间信访举报及受罚情况。

【回复】

1、本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性;如存在重大差异,公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因,并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

经全国股转公司《关于同意河北橡一医药科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》(股转系统函〔2015〕8698号)同意,公司股票自2016年1月20日起在全国股转系统挂牌;经全国股转公司《关于同意河北橡一医药科技股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》(股转系统函〔2019〕780号)同意,公司股票自2019年3月14日起终止在全国股转系统挂牌。

公司前次申报的《公开转让说明书》所涵盖的报告期为 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-6 月，公司本次申报的《公开转让说明书》所涵盖的报告期为 2023 年度、2024 年度，由于公司本次申报与前次申报及挂牌期间的财务数据所涉期间不存在重合情况，因此财务数据相关信息披露不存在可比性。除本次挂牌申请补充披露公司设立初期（前次挂牌前）股东同合投资层面曾存在的股权代持情况外，本次申报披露的信息与前次申报挂牌披露的信息不存在重大差异；股权结构、主要资产等方面存在的差异，主要系两次申报时间间隔较长，报告期不一致所致，差异情况合理。本次申报披露信息与前次申报挂牌披露的信息主要差异情况如下：

差异事项	前次申报	本次申报	差异原因
报告期	2013 年至 2015 年 1-6 月	2023 年至 2024 年	申报基准日不同
重大事项提示	披露了国家政策限制抗生素使用带来的市场风险、税收政策优惠变动风险、市场竞争加剧及被新产品替代的风险、房屋所有权证办理周期较长的风险、占用关联方资金未付利息，影响利润的风险	披露了质量管控风险、下游市场需求变化的风险、公司丁基胶塞产品产能扩大受国家政策限制的风险、原材料价格波动风险、市场竞争加剧风险、技术泄密及创新风险、税收优惠风险、应收账款回收风险、房屋建筑物未取得产权证书风险、实际控制人不当控制的风险和境外销售风险	根据公司实际经营过程中可能存在的风险事项进行细化调整
公司历史沿革	挂牌期间未披露历史沿革过程中公司股东同合投资层面曾存在的股权代持情形	针对公司股东同合投资层面曾存在的股权代持情形进行了披露	公司实际控制人对间接股东层面相关情况信息披露要求认知不足
主要产品	丁基胶塞和药用合成聚异戊二烯垫片	丁基胶塞、药用合成聚异戊二烯垫片和塑料组合盖、PET 试管等医塑制品	公司根据市场和客户需求丰富产品品类
销售地区	境内销售及境内销售金额	境内销售、境外销售及各自销售金额占比	公司调整销售策略，加强海外销售，海外销售金额及占比增长较快
关联方及关联交易	披露了关联方及报告期内关联交易	披露了关联方及报告期内关联交易	根据公司最新情况，更新披露了关联方及关联交易

综上，除本次挂牌申请补充披露公司设立初期（前次挂牌前）曾存在的股权代持情况外，本次申请挂牌披露信息与前次申请挂牌/挂牌期间披露信息不存在实质或重大差异。关于公司历史沿革过程中公司股东同合投资层面曾存在的股权代持情形，详见本问询回复“六、（二）结合代持关系的形成背景、各代持人及被代持人的关联关系，说明公司设立时相关代持的形成原因，徐日华、王微将所

代持的同合投资股权分别无偿转让予李志远、张进中的原因及合理性，代持的解除是否经过全体代持人与被代持人的确认，是否存在或潜在争议，公司是否存在其他未披露的股权代持情形。”

公司已严格按照《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《治理规则》制定并完善了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《投资者关系管理制度》等一系列内部控制制度和信息披露相关制度。在日常经营管理中，公司及董事、监事、高级管理人员严格按照《公司法》、全国股转系统的相关规则及公司内部控制制度执行，不断提高公司规范运作能力和水平，进一步加强内部控制及信息披露事务管理，使投资者依法享有获得公司信息的权利，保障投资者知情权，确保公司内部控制制度及信息披露管理机制运行有效。

2、前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况

根据公司前次申报披露的《公开转让说明书》、法律意见书等相关文件以及公司挂牌期间的公告文件，并经公司主要股东确认，公司前次申报及挂牌期间按照全国股转系统相关业务规则以及《企业会计准则》的相关规定并且结合公司实际情况，真实准确的披露了关联交易情况，不存在未披露的关联交易。

公司股东同合投资层面曾存在股权代持情况，具体详见本问询回复“六、（二）结合代持关系的形成背景、各代持人及被代持人的关联关系，说明公司设立时相关代持的形成原因，徐日华、王微将所代持的同合投资股权分别无偿转让予李志远、张进中的原因及合理性，代持的解除是否经过全体代持人与被代持人的确认，是否存在或潜在争议，公司是否存在其他未披露的股权代持情形。”。根据公司实际控制人出具的说明并经公司确认，公司前次挂牌期间，公司实际控制人对间接股东层面相关情况信息披露要求认知不足，亦未将存在同合投资股权存在代持情况告知前次申报期间的主办券商，导致未能及时披露。除实际控制人知悉该等股权代持事项外，公司其他时任董事、监事和高级管理人员不知悉上述涉及的股权代持情形。同合投资层面的上述股权代持于2024年6月解除并还原，公司实

际控制人和管理层已充分认识内部控制及信息披露的重要性，并积极进行规范，在本次申报文件中严格按照中国证监会、全国股转公司及相关法律法规的要求进行信息披露，保证本次申请文件中披露的信息真实、准确、完整。

除上述未披露的股权代持事项外，公司前次申报及挂牌期间不存在其他未披露的代持、关联交易或特殊投资条款情况。

3、前次终止挂牌异议股东权益保护措施的内容、后续执行情况、是否存在侵害异议股东权益的情形或纠纷

2019年1月17日，公司召开第四届董事会第一次会议，审议通过了《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌》《关于申请公司股票终止挂牌对异议股东权益保护措施》等相关议案，并于次日在全国股转系统中披露了本次董事会决议公告、《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的提示性公告》及《关于申请公司股票终止挂牌对异议股东权益保护措施公告》。

2019年2月21日，公司召开2019年第一次临时股东大会，出席和授权本次股东大会的股东共4人，持有表决权的股份总数130,000,000股，占公司总股本的100.00%，出席本次股东大会的全体股东对于上述议案均无异议，公司于当日在全国股转系统中披露了本次股东大会决议公告。

根据公司已披露的《关于申请公司股票终止挂牌对异议股东权益保护措施公告》，公司对前次终止挂牌异议股东权益保护措施的内容如下：

事项	具体内容
回购对象需同时满足如下条件	1.公司2019年第一次临时股东大会股权登记日登记在册的股东； 2.未参加公司审议终止挂牌相关议案的股东大会或参加股东大会但未投赞成票的股东； 3.不存在损害公司利益情形的股东； 4.异议股东所持公司股票不存在质押、司法冻结等限制自由交易的情形。 满足前述所有条件的股东可以要求回购股份的数量以2019年第一次临时股东大会的股权登记日其持有的股份数量为准。
回购价格	异议股东持有公司股份的回购价格原则上不低于公司经审计2018年度报告中每股净资产金额，具体价格及回购方式由双方友好协商确定。
回购有效期限	自公司2019年第一次临时股东大会作出终止挂牌决议之日起7个工作日内，为本次申请股份回购的有效期限。异议股东应当在上述有效期限内将书面申请材料寄送至公司（以快递签收时间为准），并同时发送电子邮件。回购申请材料包含异议股东取得该部分股份的交易流水单、股份数量、异议股东的有效联系方式等必要信息。若异议股东未在上述有效期限内提交

其申请材料的，则视为同意继续持有公司股份，本人或本人指定的第三方不再承担股份收购义务。

根据公司 2019 年第一次临时股东大会相关决议文件，公司出席本次股东大会的全体股东全票通过关于终止挂牌的相关议案。在回购申请有效期内，公司未收到异议股东的股份回购申请，且公司在全国股转系统终止挂牌后至本问询回复出具日，公司亦未收到异议股东的股份回购申请。公司及控股股东严格执行了异议股东权益保护措施，不存在侵害异议股东权益的情形或纠纷。

综上，公司摘牌时，关于异议股东权益保护措施充分合理，公司按照全国股转系统的要求履行了相关内部决策程序和对于投资者的保护程序，不存在违反承诺的情形，不存在侵害异议股东权益的情形或其他纠纷的情况。

4、摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议

公司股票自 2019 年 3 月 14 日起终止在全国股转系统挂牌。终止挂牌后公司股东未超 200 人，公司未在符合规定的区域性股权市场或托管机构登记托管股份，公司股权由公司根据《公司法》等相关规定自行管理。

经核查公司历次股份变更相关的增资协议、股份转让协议、相关价款支付凭证，获取公司现有股东出具的调查问卷，并访谈公司实际控制人，公司摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议。

综上，公司摘牌期间未委托托管机构登记托管公司股权，摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议。

5、公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因

公司前后两次申报中介机构的变化情况及变化原因如下表：

中介机构	前次申报	本次申报	是否变化	变化原因
主办券商	平安证券有限责任公司	民生证券股份有限公司	是	公司经评估主办券商市场口碑及执行团队项目经验、专业程度、人员配备等因素选聘
会计师事务所	中喜会计师事务所（特殊普通合伙）	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	是	公司经评估会计师事务所市场口碑及执行团队项目经验、专业程度、人员配备等因素选聘
律师事务所	北京德恒律师事务所	北京德恒律师事务所	否	-

6、摘牌期间信访举报及受罚情况

根据公司确认并经登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书、中国执行信息公开网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台等网站检索查询，自2019年1月启动终止挂牌至2019年3月完成终止挂牌的摘牌期间，公司不存在受到信访举报及因信访举报事项受到行政处罚的情形。

7、请会计师核查事项①并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项，并对以下事项并发表明确意见：①公司与前次申报挂牌及挂牌期间披露一致性
及差异情况；②公司摘牌后股权管理及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争
议，并说明确权核查方式的有效性；③摘牌期间信访举报及受罚情况。

（1）核查程序

针对事项①，主办券商、会计师、律师履行了如下核查程序：

①查阅前次申报时的公开转让说明书等挂牌申请材料、查阅前次挂牌期间公司在股转系统披露的公告文件，查阅本次申报挂牌公开转让说明书及全套材料，核对本次申报材料与前次申报材料的差异。

针对事项②-⑤，主办券商、律师履行了如下核查程序：

①查阅公司报告期内的三会文件以及公司治理相关制度文件，了解公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性；

②查阅公司摘牌时的全体证券持有人名册等材料，摘牌后的工商变更登记资料、股份转让协议、增资协议及补充协议、股份转让款及增资价款支付凭证，确认公司增资、股份转让的合法有效性；

③访谈公司主要股东并查阅股东填写的调查问卷，确认公司历次股权变动是否系其真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷；确认公司股东所持公司股权权属是否清晰、是否存在信托持股、委托持股、股权质押、冻结或其他任何形式的转让受限情形，是否存在权属争议或纠纷；

④查阅公司的全套工商档案资料及历次股东（大）会、董事会及监事会会议文件、增资协议、验资报告、股份转让协议、付款凭证、股东出具的调查表等文件，核查公司摘牌后历次股本变动情况并查阅相关协议，对公司相关股东进行访

谈，核查股权转让的真实性、确认股权代持形成原因和股权代持解除的有效性；

⑤查阅公司股东名册及股东的身份证明文件，了解公司股东是否与公司就公司摘牌后股权管理及股权变动存在争议或纠纷；

⑥登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、国家企业信用信息公示系统、证券期货市场失信记录查询平台等网站进行查询，检索公司及主要股东是否存在股权质押、冻结或其他任何形式的转让受限情形，确认是否存在与公司股权相关的争议、诉讼纠纷记录，公司摘牌期间是否存在信访举报及受处罚的情况记录；

⑦查阅相关主管部门出具的合法合规文件、公司信用报告；

⑧取得公司出具的关于本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息是否存在差异的说明、前次申报及挂牌期间是否存在未披露的股权代持、关联交易或特殊投资条款等情形、两次申报挂牌的中介机构变化情况的说明、摘牌后股权管理是否存在纠纷或争议的情形、摘牌期间是否存在信访举报以及是否受到行政处罚等书面说明；

⑨与公司实际控制人了解前次挂牌期间关于间接股东股权代持的信息披露情况并取得其出具的情况说明。

（2）核查结论

经核查，针对事项①，主办券商、会计师、律师认为：

①公司本次申报与前次申报及挂牌期间的财务数据所涉期间不存在重合情况，财务数据相关信息披露不存在可比性。除公司股东同合投资层面曾存在股权代持情况外，本次申请挂牌披露信息与前次申请挂牌/挂牌期间披露信息不存在实质或重大差异，股权代持解除还原情况已经在《法律意见书》及《公开转让说明书》中予以披露；

针对事项②-⑤，主办券商、律师认为：

①除未披露股权代持事项外，公司前次申报及挂牌期间不存在其他未披露的代持、关联交易或特殊投资条款情况；

②公司摘牌时，关于异议股东权益保护的措施充分合理，公司按照全国股转

系统的要求履行了相关内部决策程序和对于投资者的保护程序，不存在违反承诺的情形，不存在侵害异议股东权益的情形或其他纠纷的情况；

③公司在股转系统终止挂牌后由于股东人数未超 200 人，无需在股权托管或登记场所进行股权托管，公司股权由公司根据《公司法》等相关规定自行管理。公司摘牌后的股权变动已履行必要的法律程序，符合相关法律法规的规定，股权变动合法、合规，摘牌后公司股权管理不存在纠纷或争议；

④公司摘牌后股权管理及股权变动合法合规，不存在纠纷或争议，通过相关确权核查方式，可以有效确认公司股东持有公司股份的权属情况；

⑤公司前后两次申报的中介机构存在变化，公司鉴于市场口碑、团队经验及专业实力等因素综合评估，更换了主办券商及会计师事务所，律师事务所未发生变更；

⑥摘牌期间，公司不存在受到信访举报及因信访举报事项受到行政处罚的情形。

（五）其他事项。

请公司：①说明公司 2024 年货币资金大幅增长的原因及合理性；2023 年财务费用与公司借款规模的匹配性。②说明公司长期待摊费用中“服务费”的核算内容，会计处理是否谨慎。③说明公司其他应付款中与周莹莹、陈莹莹等自然人“应付暂收款”的形成背景，账龄拉长的原因，期后是否付款，是否存在异常资金往来。④说明公司 2024 年待抵扣进项税额大幅增长的原因及合理性，与公司销售、采购情况是否匹配。⑤列示说明公司资金占用的对象、金额、利息、借款期间、资金来源及用途，是否存在最终流向客户、供应商的情况，借款本金及利息科目归集是否准确，会计处理是否合理。⑥说明公司退休返聘人员较多、社保未缴纳人数 2024 年明显增加的原因及合理性，人工成本核算是否真实、准确、完整，分摊是否合理。⑦补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。⑧补充披露公司已建、在建项目的环评批复及环保验收情况。⑨说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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挂牌公司治理

规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 114 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。⑩结合公司股东、董事、监事、高管之间的亲属关系，说明公司实际控制人及其亲属就公司股权是否存在纠纷或潜在纠纷，公司董事、监事、高管人员任职是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关要求，公司董事会、监事会、股东会的运行是否符合《公司法》《公司章程》等相关规定，公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务、业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求。请主办券商、会计师核查上述事项①至⑦并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项⑧至⑩并发表明确意见。

【回复】

1、说明公司 2024 年货币资金大幅增长的原因及合理性；2023 年财务费用与公司借款规模的匹配性

(1) 公司 2024 年货币资金大幅增长的原因及合理性

单位：万元

项 目	2024 年	2023 年	变动金额	变动比率
银行存款	7,001.67	3,044.39	3,957.28	129.99%
营业收入	35,683.88	32,397.81	3,286.07	10.14%
应收账款	8,319.05	9,115.20	-796.14	-8.73%
经营活动产生的现金流量净额	7,474.18	5,764.47	1,709.70	29.66%
投资活动产生的现金流量净额	-468.30	-935.10	466.80	-49.92%
筹资活动产生的现金流量净额	-3,048.02	-3,222.75	174.73	-5.42%

公司货币资金全部系银行存款。2024 年末公司货币资金余额较 2023 年末增长较多，主要有以下几点原因：①2024 年度，公司经营活动产生的现金净流量为 7,474.18 万元，相比去年增加了 1,709.70 万元，主要系 2024 年营业收入相较于 2023 年增加了 3,286.07 万元，另外，2024 年公司应收账款余额较 2023 年减少 796.14 万元，销售规模扩大的同时应收账款回款情况较好，使得公司货币资

金余额有所增加；②2024 年末货币资金的增加与 2024 年投资活动产生的现金流量减少有关，2024 年公司投资活动产生的现金流量净额较 2023 年减少 466.80 万元。综上，公司货币资金变动受经营活动、投资活动等综合影响，2024 年货币资金期末余额增加。

(2) 2023 年财务费用与公司借款规模的匹配性

①短期借款

2023 年公司短期借款期初余额为 3,082.89 万元,本期新增借款金额 1,818.92 万元，本期减少金额 3,950.71 万元,期末余额 951.10 万元。本期发生短期借款利息费用 138.57 万元，与借款金额匹配，利息测算过程如下：

单位：万元

贷款银行	借款金额	年/月利率	利息测算起始日	利息测算截止日	计息天数	应计利息
中国农业银行股份有限公司石家庄分行	300.00	4.10%	2023/1/1	2023/5/24	143.00	4.89
中国农业银行股份有限公司石家庄分行	950.00	3.80%	2023/6/8	2023/12/31	207.00	20.76
中国光大银行股份有限公司石家庄中山路支行	478.39	4.10%	2023/1/1	2023/8/9	220.00	11.99
中国光大银行股份有限公司石家庄中山路支行	400.11	3.95%	2023/1/1	2023/8/9	220.00	9.66
中国光大银行股份有限公司石家庄中山路支行	580.59	3.95%	2023/1/1	2023/9/8	250.00	15.93
中国光大银行股份有限公司石家庄中山路支行	240.91	3.95%	2023/1/1	2023/9/8	250.00	6.61
兴业银行股份有限公司石家庄胜利北大街支行	124.89	3.90%	2023/1/1	2023/10/10	282.00	3.82
中国建设银行股份有限公司石家庄和平西路支行	958.00	4.00%	2023/1/1	2023/10/27	299.00	31.83
中国建设银行股份有限公司石家庄和平西路支行	820.00	4.00%	2023/1/3	2023/12/22	353.00	32.16
中信银行股份有限公司石家庄分行会计部	47.81	3.90%	2023/5/22	2023/11/21	183.00	0.95
合 计	4,900.71	-	-	-	-	138.57

②长期借款

2023 年公司长期借款加一年内到期长期借款的期初余额为 3,150.00 万元，本期新增借款金额 2,352.67 万元,本期减少借款金额 3,150.00 万元，2023 年末公司长期借款加一年内到期长期借款余额 2,352.67 万元，公司账面本期发生长期借款利息费用 101.76 万元，利息费用测算金额为 102.05 万元，差异金额为 0.28 万

元，差异率为 0.28%，因差异较小，与借款金额匹配，拟不予调整，以下为利息费用测算明细：

单位：万元

贷款 银行	借款金额	计息日		期初余额	利率	计息 天数	应计 利息	还本金额
		起息日	归还日期/利 息测算截止日					
中国农 业银行	1,500.00	2023/1/1	2023/3/8	1,100.00	5.65%	66.00	11.39	100.00
		2023/3/8	2023/5/24	1,000.00	5.65%	77.00	12.08	1,000.00
中国农 业银行	1,600.00	2023/1/1	2023/5/16	1,200.00	3.95%	135.00	17.78	100.00
		2023/5/16	2023/11/16	1,100.00	3.95%	184.00	22.21	1,100.00
中国农 业银行	2,000.00	2023/9/26	2023/12/31	2,000.00	3.20%	97.00	17.24	-
兴业 银行	1,000.00	2023/1/1	2023/3/6	850.00	4.55%	64.00	6.88	300.00
		2023/3/6	2023/3/21	550.00	4.55%	15.00	1.04	50.00
		2023/3/21	2023/9/21	500.00	4.55%	184.00	11.63	50.00
		2023/9/21	2023/10/10	450.00	4.55%	19.00	1.08	450.00
中国农 业银行	350.00	2023/12/9	2023/12/31	350.00	3.20%	23.00	0.72	-
合 计	6,450.00						102.05	3,150.00

综上，根据对短期借款和长期借款利息的测算，2023 年度财务费用与短期借款、长期借款规模呈现合理匹配关系。

2、说明公司长期待摊费用中“服务费”的核算内容，会计处理是否谨慎

长期待摊费用中“服务费”的核算内容系互联网推广技术服务费，具体包括门户设计服务、外贸网站搜索引擎推广服务等。

根据《企业会计准则》，长期待摊费用科目核算企业已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在 1 年以上的各项费用。

公司以合同约定的服务期 5 年作为摊销期限，按照直线法在收益期内平均摊销，相关会计处理谨慎，符合企业会计准则要求。

3、说明公司其他应付款中与周莹莹、陈莹莹等自然人“应付暂收款”的形成背景，账龄拉长的原因，期后是否付款，是否存在异常资金往来

陈莹莹、周莹莹等自然人为公司（前）员工，该“其他应付款”之“应付暂收款”的形成背景主要系公司应支付但尚未支付给员工的生育津贴，由于相关部

门内部管理疏忽仅支付了产假工资，导致账龄拉长，截至本问询回复出具之日，上述其他应付款均已支付，不存在异常资金往来。

4、说明公司 2024 年待抵扣进项税额大幅增长的原因及合理性，与公司销售、采购情况是否匹配

（1）说明公司 2024 年待抵扣进项税额大幅增长的原因及合理性

报告期各期末，公司待抵扣进项税明细如下：

单位：万元		
项 目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
待抵扣进项税额	741.39	67.93
其中：橡一科技	603.43	3.15
橡一贸易	132.55	62.34
橡一泵业	4.63	0.15
待开票内部交易进项税	0.78	2.29

2024 年待抵扣进项税额大幅增长的原因主要是 2024 年度公司新增工程建设及设备采购，导致购买长期资产产生的待抵扣进项税额增加。

对 2024 年末待抵扣进项税额期后情况进行检查，该部分待抵扣进项税额在 2025 年 1-4 月的经营过程中已抵扣完毕。

（2）与公司销售、采购情况是否匹配

公司待抵扣进项税与销售、采购的匹配关系如下：

单位：万元		
项 目	2024 年度	2023 年度
存货采购金额 A	15,953.52	17,479.32
长期资产采购金额 B	2,912.87	2,402.17
服务费用采购金额 C	322.08	313.22
采购金额合计 D=A+B+C	19,188.48	20,194.71
本期纳税申报进项税抵扣金额 E	2,353.50	2,545.36
测算本期采购平均进项税率 F=E/D	12.27%	12.60%
本期国内销售收入金额 G	24,210.50	22,906.54
本期纳税申报增值税销项税金 H	3,069.74	2,968.98
测算本期销售平均销项税率 I=H/G	12.68%	12.96%

报告期内，公司各期销项税与进项税税额适用税率情况如下：

类 型	适用税率	2024 年度	2023 年度
进项税	采购存货	13%	13%
	采购固定资产	1%、3%、6%、9%、13%	1%、3%、6%、9%、13%
	接受服务	6%、9%、13%	6%、9%、13%
	税率上限	13%	13%
	税率下限	1%	1%
销项税	销售商品	13%	13%
	提供服务	6%、9%	6%、9%
	税率上限	13%	13%
	税率下限	6%	6%

报告期各期，公司采购平均进项税率和收入平均销项税率均处于当期税率上限及下限之间，因此，公司销项税额和进项税额与销售收入和采购额相匹配。

综上所述，报告期各期末待抵扣进项税额大幅波动具有合理性。

5、列示说明公司资金占用的对象、金额、利息、借款期间、资金来源及用途，是否存在最终流向客户、供应商的情况，借款本金及利息科目归集是否准确，会计处理是否合理

报告期前公司存在向控股股东、实控人控制的公司等关联方进行资金拆借的情形，上述所涉占用资金及利息已于 2024 年末全部清偿完毕，上述资金拆借不存在相关纠纷事项。资金占用具体信息如下：

单位：万元

资金占用对象	金额	利息	借款起始日	借款终止日	资金来源	用途	是否最终流向客户、供应商
河北玖鼎贸易有限公司	138.91	12.78	2022/6/14	2024/12/30	自有资金	集团内房地产公司支付房地产开发工程款	否
德盛投资集团有限公司	359.01	57.12	2020/9/9	2024/12/30	自有资金	集团内房地产公司支付房地产开发工程款	否

截至 2024 年底，资金占用本金和利息已全部收回。

其他应收款科目核算企业除存出保证金、买入返售金融资产、应收票据、应收账款、预付账款、应收股利、应收利息、应收代位追偿款、应收分保账款、应

收分保合同准备金、长期应收款等以外的其他各种应收及暂付款项。公司账面其他应收款科目主要核算备用金，押金保证金，拆借款，其他各种应收、暂付款项等内容。公司账面将借款本金和利息在其他应收款科目核算，具体会计处理如下：

① 支付拆借款本金时：

借：其他应收款

贷：银行存款

② 计提拆借款利息时：

借：其他应收款

贷：投资收益

③ 收回拆借款本金及利息时：

借：银行存款

贷：其他应收款

综上，科目归集准确，会计处理合理。

6、说明公司退休返聘人员较多、社保未缴纳人数 2024 年明显增加的原因及合理性，人工成本核算是否真实、准确、完整，分摊是否合理

①公司退休返聘人员较多、社保未缴纳人数 2024 年明显增加的原因及合理性

报告期内，公司退休返聘人员分别为 17 人和 19 人，主要系公司部分员工在达到退休年龄后，仍有较强的工作意愿，而公司本身也需要经验丰富的生产、技术和管理人员，因此对部分员工进行返聘，以满足日常生产经营需要。公司退休返聘人员的最高年龄为 62 岁，且主要集中在 50 岁-60 岁之间，其体力和精力能够适应岗位需求；另外，公司退休返聘人员也主要集中在车间和技术等对实践经验有较高要求的岗位，具有合理性。2024 年末的未缴纳社保人数明显增多，其主要原因系部分员工在 2023 年度同时缴纳居民社保和职工社会保险，2024 年社保系统升级，居民社保和职工社会保险只能选择一种险种缴纳，该部分员工结合缴纳成本和工作年限综合考虑，选择放弃职工社保，选择自己缴纳居民保险。

②人工成本核算是否真实、准确、完整

A.报告期内，公司人员情况与相应的职工薪酬情况如下：

分 类	项 目	2024 年度	2023 年度
生产人员	生产人员薪酬（万元）	3,328.30	3,534.45
	年平均人数（人）	524	554
	年平均薪酬（万元/人）	6.35	6.38

注：年平均人数=（年初生产人员数量+年末生产人员数量）/2

报告期内，公司员工薪酬总额和年平均薪酬比较平稳，无较大波动。2024年公司业务规模扩大、业绩增加，公司薪酬总额整体呈现上涨趋势，薪酬变动具有合理性。

B.公司与可比公司人员平均薪酬对比情况如下：

单位：万元

人员类型	平均薪酬	2024 年度	2023 年度
生产人员	华兰股份	8.66	8.65
	山东药玻	9.79	8.87
	博生医材	7.23	6.96
	华强股份	7.83	6.67
	可比公司平均值	8.38	7.79
	橡一科技	6.35	6.38

注：可比公司各报告期的年报中并未直接披露生产人员的工资总额数据，因此上述可比公司的生产人员平均薪酬的计算方式为：（各报告期应付职工薪酬本期增加数-计入销售费用、管理费用、研发费用的职工薪酬）/（（年报披露的年初生产人员数量+年末生产人员数量）/2）计算得出

报告期内，公司员工平均薪酬低于可比公司平均水平。一是可比公司山东药玻、华兰股份上市时间较早，具有规模优势、资金优势和人员优势，薪酬激励更加完善，薪资水平较高。二是地区差异导致，公司位于河北省石家庄市正定县正定镇，可比公司主要位于江苏省无锡市、江苏省泰州市、湖北省宜昌市等经济较为发达地区，总体薪资水平较高，因此公司员工平均薪酬略低于可比公司水平，具有合理性。

C.与当地人均薪酬水平的对比情况

报告期内，公司生产人员人均薪酬与河北省石家庄市人均薪酬水平对比如下

表所示：

项 目	2024 年度	2023 年度
生产人员人均薪酬（万元）	6.35	6.38
河北省石家庄市人均薪酬（万元）	未披露	5.31

注：河北省石家庄市人均薪酬为河北省统计局统计的城镇私营单位从业人员年平均薪酬报告期内，公司经营业绩良好，员工人均薪酬高于河北省石家庄市城镇私营单位就业人员平均工资，具有合理性。

综上所述，公司人工成本核算真实、准确、完整。

（2）分摊是否合理

公司员工薪酬支出具体包括工资、奖金、福利费、社会保险金和公积金等。

报告期内，公司员工岗位职责分工明确，行政中心负责计算各部门员工薪酬，财务部根据员工所在部门及承担的工作职责将员工薪酬支出分别计入生产成本、制造费用、销售费用、管理费用、研发费用，具体情况如下：

核算科目	部门
生产成本	泵业车间、炼胶车间、医塑事业部、制品车间、装备车间

综上，公司员工薪酬分摊依据明确的部门和岗位归属，确保各成本费用科目准确反映员工职能相关的支出，人工成本分摊合理。

7、补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

（1）补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准

公司编制和披露财务报表遵循重要性原则，本财务报表附注中披露事项涉及重要性标准判断的事项及其重要性标准确定方法和选择依据如下：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”披露如下：“

涉及重要性标准判断的披露事项	重要性标准确定方法和选择依据
重要的单项计提坏账准备的应收账款	单项金额超过资产总额×0.3%
重要的在建工程项目	单项工程投资总额超过资产总额×0.3%

重要的投资活动现金流量	单项金额超过资产总额×5%
重要的账龄超过1年的预付款项	单项金额超过资产总额×0.3%
重要的账龄超过1年的应付账款	单项金额超过资产总额×0.3%
重要的账龄超过1年的其他应付款	单项金额超过资产总额×0.3%
重要的账龄超过1年的合同负债	单项金额超过资产总额×0.3%
重要的子公司、非全资子公司	利润总额超过集团利润总额的15%

公司在本节披露的与财务会计信息相关的重要事项判断标准主要从项目的性质和金额两方面考虑。在判断项目性质的重要性时，主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断事项金额的重要性时，公司主要考虑该事项金额占资产总额、净资产、营业收入、利润总额等直接相关项目金额的比重。

2. 审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

选取基准（经常性业务的税前利润）	2024 年度	2023 年度
基准金额（元）	69,910,480.15	56,510,350.66
经验百分比（%）	5.00	5.00
重要性（元）	3,495,524.01	2,825,517.53
财务报表整体的重要性（取整，元）	3,490,000.00	2,820,000.00

综合以上计算，我们暂定财务报表层次重要性水平 2023 年金额为 282.00 万元、2024 年金额为 349.00 万元。实际执行中注意重要性具有数量和性质两方面的特征，注意小金额错报和漏报的累计金额，并对尚未更正错报汇总数的影响进行评价，对该重要性水平金额必要时按审计后的财务报表予以修订重估。”

8、补充披露公司已建、在建项目的环评批复及环保验收情况

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”之“4、环评批复与验收情况”中披露取得环评批复与验收的具体情况，具体内容如下：“

公司已建、在建项目的环评批复及环保验收情况如下：

（1）药用橡胶密封制品搬迁改造工程项目环评批复及环保验收

2009 年 9 月 8 日，石家庄市环境保护局出具《关于河北橡一医药科技股份

有限公司药用橡胶密封制品搬迁改造工程项目环境影响报告书的批复》（石环保[2009]372号），确认该项目符合国家产业政策、选址符合正定县建设规划要求，从环境保护角度分析，同意橡一科技按环境影响报告书所列内容进行项目建设。

2013年5月24日，石家庄市重点河流环境保护督查中心出具《河北橡一医药科技股份有限公司药用橡胶密封制品搬迁改造工程项目竣工环境保护验收组意见》（石环督查字[2013]125号），认为该项目符合环境保护竣工验收条件，同意该项目通过竣工环境保护验收。

2013年6月18日，正定县环境保护局出具“同意通过验收”的验收意见。

（2）医药包装新材料工业园项目环评批复及环保验收

2022年4月24日，中国（河北）自由贸易试验区正定片区管理委员会出具《中国（河北）自由贸易试验区正定片区管理委员会关于河北橡一医药科技股份有限公司医药包装新材料工业园项目环境影响报告表的批复》（自正政服环评批复[2022]4号），原则同意该项目按照评审复核后的环境影响报告表所列内容进行建设。

截至本问询回复出具日，由于该项目尚未竣工，故未进行竣工环境保护验收。”

9、说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；说明申报文件2-2及2-7是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第114号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

（1）说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件

2025 年 4 月，公司召开 2025 年第一次临时股东大会，根据自 2024 年 7 月 1 日施行的《公司法》对《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等进行了修改，公司依据自身实际情况，选择设置监事会作为公司内部监督机构，并在《公司章程》《监事会议事规则》等制度中明确了监事会的监督职责。

为完善公司挂牌后的法人治理结构，规范公司挂牌后的运作，橡一科技根据《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等相关规定，修订了《公司章程（草案）》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《承诺管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》等内部制度并拟于公司股票挂牌后生效实施，上述治理制度修订已经 2025 年 6 月橡一科技 2024 年年度股东会审议通过，修订程序、修订内容合法合规，无需在问询回复时上传修订后的文件。

（2）说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 114 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

经逐项核对，申报文件 2-2《主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议》及 2-7《主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表》符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 114 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

10、结合公司股东、董事、监事、高管之间的亲属关系，说明公司实际控制人及其亲属就公司股权是否存在纠纷或潜在纠纷，公司董事、监事、高管人员任职是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关要求，公司董事会、监事会、股东会的运行是否符合《公司法》《公司章程》等相关规定，公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务、业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求

（1）结合公司股东、董事、监事、高管之间的亲属关系，说明公司实际控

制人及其亲属就公司股权是否存在纠纷或潜在纠纷

经核查，公司现有股东中，除王秀匣与张泽辉系母子关系、张泽辉与间接股东张宇澜系父女关系外，公司其他股东之间不存在亲属关系；公司现任董事、监事、高级管理人员中，公司董事长张泽辉与董事、总经理张宇澜系父女关系，除此之外，公司其他董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。

公司实际控制人为张泽辉、张宇澜父女二人。经核查，截至本问询回复出具日，张泽辉直接持有公司 1,300 万股股份，占公司股份总数的 9.56%，通过持有德盛集团 70.00%股权间接控制公司 11,618.75 万股股份（其中 3,900.00 万股股份系同合投资持有，同合投资系德盛集团全资子公司），张泽辉直接和间接合计控制公司 95.04%的股份；王秀匣直接持有公司 81.25 万股股份，占公司股份总数的 0.60%，通过持有德盛集团 30.00%股权间接持有公司 3,485.63 万股股份；张宇澜通过泽源宇正间接持有公司 1.5346%的股份。公司实际控制人及其亲属直接或间接持有的公司股份明晰，不存在股份代持及纠纷或潜在纠纷的情形。

（2）公司董事、监事、高管人员任职是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关要求

根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求主要涉及如下规定：

序号	规则名称	具体要求
1	《公司法》	第一百七十八条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）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，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年； （五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。 违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的，该选举、委派或者聘任无效。

序号	规则名称	具体要求
		董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务。
2	《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	<p>第四十八条 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。</p> <p>挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：</p> <p>（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；</p> <p>（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；</p> <p>（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；</p> <p>（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。</p> <p>财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。</p>
3	《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》	<p>1-10 公司治理之“二、董事、监事、高级管理人员”：</p> <p>申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。</p> <p>申请挂牌公司应当在挂牌时向全国股转公司报备董事、监事和高级管理人员的任职、职业经历和持有公司股票的情况，并确保报备信息与披露信息保持一致。</p>
4	《公司章程》	<p>第九十一条 公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事：</p> <p>（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；</p> <p>（二）被中国证券监督管理委员会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；</p> <p>（三）被全国中小企业股份转让系统有限责任公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；</p> <p>（四）法律、行政法规或部门规章规定的其他情形。</p> <p>违反本条规定选举、委派董事的，该选举、委派或者聘任无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司解除其职务。</p> <p>第一百三十三条 本章程第九十一条关于不得担任董事的情形，同时适用于高级管理人员。</p> <p>本章程第九十三条关于董事的忠实义务和第九十四条第（四）项、（五）项、（六）项关于勤勉义务的规定，同时适用于高级管理人员。</p> <p>第一百四十三条 本章程第九十一条关于不得担任董事的情形同时适用于监事。</p> <p>董事、总经理和其他高级管理人员不得兼任监事。</p>

经核查，截至本问询回复出具日，公司董事、监事、高级管理人员不存在《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形，任职符合上述任职资格和任职要求的规定。

(3) 公司董事会、监事会、股东会的运行是否符合《公司法》《公司章程》等相关规定

根据橡一科技现行《公司章程》，橡一科技设立股东会、董事会、监事会等组织机构，法人治理结构健全：

①橡一科技股东会为公司的权力机构，由公司全体股东组成，按照《公司法》及《公司章程》的规定行使权力。

②橡一科技董事会为公司的经营决策机构，向股东会负责并报告工作。橡一科技董事会由五名董事组成，其中独立董事二名，董事任期为三年，可连选连任；董事会设董事长一名。董事会下设审计委员会、战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会。

③橡一科技监事会负责监督公司的经营管理、财务状况，对董事、总经理和其他高级管理人员执行公司职务进行监督，维护公司和股东的利益。橡一科技监事会由三名监事组成，设监事会主席一名；监事由股东代表和公司职工代表担任，股东代表监事由股东会选举和更换，公司职工代表监事由公司职工民主选举产生和更换；目前由公司职工代表担任的监事一名，不少于监事人数的三分之一；监事任期三年，可连选连任。

根据橡一科技提供的报告期内历次股东（大）会、董事会、监事会的材料，橡一科技的股东（大）会、董事会、监事会在召集时间、召开次数等方面与其《公司章程》规定的一致，其决议内容及签署均符合有关规定，报告期内历次股东（大）会或董事会的授权或重大决策等行为合法、合规、真实、有效。据此，公司董事会、监事会、股东会的运行符合《公司法》《公司章程》等相关规定。

(4) 公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务、业务独立

公司已制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等制度文件，依法选举了董事、监事，聘任了总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员，并根据公司生产经营业务需求设置了相关的职能部门，具备健全且运行良好的组织机构。

公司根据《公司法》的规定设置董事会，董事会由五名董事组成，其中独立董事二名。报告期初至本问询回复出具日，公司共召开 12 次董事会会议，均按照《公司章程》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》等相关制度独立行使经营管理职权，公司独立董事按照《公司章程》的规定参加了全部董事会会议，并按照《公司章程》及《独立董事工作制度》等内部治理规定授予的职权范围及履职要求，对需要披露的关联交易等事项进行独立判断后发表独立意见，充分发挥了独立董事专业建议及监督的作用；涉及关联交易事项的，关联董事按照前述内部制度的规定履行了相应的回避表决程序。公司董事会在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律法规和《公司章程》的规定，切实保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

综上，公司拥有健全的治理结构和完善的内部制度，公司董事会已采取切实措施保障公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

（5）公司监事会是否能够独立有效履行职责

公司已制定《监事会议事规则》，监事会参与制定上述内部制度。

公司根据《公司法》的规定设置监事会，监事会由三名监事组成，包括一名职工代表监事和二名股东代表监事组成，不存在公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形。

报告期初至本问询回复出具日，公司共召开 10 次监事会，监事会审议相关议案时按照《公司章程》《监事会议事规则》的规定履行其职权，对公司财务、关联交易、董事及高级管理人员执行公司职务的行为等重大事项进行监督，保障股东权益、维护公司合法权益，能够独立有效履行职责。

（6）公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求

经核查，公司已根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规定的要求，制定了公司挂牌后适用的《公司章程（草案）》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司治理、内控管理及信息披露管理等相关制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。公司已建立了股东会、

董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理架构,形成了良好的公司治理结构。

自报告期初至本审核问询函回复出具日,公司共召开 9 次股东(大)会会议、12 次董事会会议、10 次监事会会议,历次股东(大)会、董事会、监事会均按照《公司章程》、三会议事规则以及其他相关制度的规定履行程序并形成决议,股东(大)会、董事会、监事会运作规范,董事、监事严格审慎履职。公司治理有效、规范,能够适应公众公司的内部控制要求。

综上,橡一科技公司章程、议事规则、内控管理及信息披露管理等内部控制制度完善,公司治理有效、规范、健全,能够适应公众公司的内部控制要求。

11、请主办券商、会计师核查上述事项①至⑦并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项⑧至⑩并发表明确意见。

(1) 核查程序

针对事项①-⑦,主办券商、会计师履行了如下核查程序:

①亲自去银行打印开立户清单,并对所有账户进行银行函证,流水双向核对,从现金流量表层面对公司货币资金的变化实施分析程序;获取公司短期借款,长期借款的借款合同与借款台账,按照合同约定期限和利率结合银行函证回函的结果重新计算短期借款与长期借款的利息费用,并复核公司账面计提的利息费用。

②获取长期待摊费用摊销明细及相关合同,了解核算的具体内容,查阅长期待摊费用会计处理相关政策,对账面摊销进行复核;

③获取其他应付款明细表,访谈财务总监与行政经理,了解形成背景,检查期后付款情况;

④访谈公司财务负责人、税务会计,了解公司及各子公司报告期各期末待抵扣进项税变动情况和原因;获取报告期各期公司纳税申报表,并将销项税额、进项税额、已交税金等科目与纳税申报表进行核对;

⑤获取公司与河北玖鼎贸易有限公司和德盛集团签订的借款协议及资金拆借明细,对计提利息进行测算复核,并对借款归还相关的记账凭证、银行流水进行抽查;

⑥获取公司员工花名册,获取报告期各月工资表、年终奖发放清单等,核查

人工成本与员工人数的匹配情况，复核公司人员薪酬情况并与可比公司、石家庄市平均工资比较分析。

⑦判断相关项目的重要性，主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；判断事项金额的重要性，公司主要考虑该事项金额占资产总额、净资产、营业收入、利润总额等直接相关项目金额的比重。

针对事项⑧-⑩，主办券商、律师履行了如下核查程序：

①查阅了公司全部在建、已建项目环评批复文件、环保竣工验收文件；

②对公司相关负责人进行了访谈；

③对公司在建项目进行了实地查看；

④查阅了公司出具的相关说明；

⑤查阅《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等相关法律法规文件相关规定；

⑥查阅《公司章程》及三会议事规则等内部控制制度文件，董事会、监事会、股东会会议材料，核查公司内部制度建设情况和公司治理情况；

⑦取得公司报告期内历次三会会议文件，了解公司针对公司章程与内控制度制定情况，及其履行程序、制度内容合法合规性；取得公司章程与内控制度等文件，并将公司章程、内控制度与《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等规定比对分析，确认相关内容符合法规要求；

⑧项目组将申报文件 2-2 及 2-7 与《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 114 号——申报与审核》附件及官网模板进行比对分析，确认无需更新；

⑨查阅股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷及橡一科技、非自然人股东的工商登记资料，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询公司实际控制人与其亲属的持股情况；

⑩查阅董事、监事、高级管理人员的《个人征信报告》、无犯罪记录证明文

件及其填写的调查问卷，并通过中国执行信息公开网、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、上海证券交易所、深圳证券交易所、全国股转系统官方查询相关公开信息；

⑪查阅橡一科技《公司章程》《股东（大）会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》、报告期内历次三会相关会议文件及独立董事发表的独立意见，了解公司董事会、监事会、股东（大）会审议相关议案的具体程序，确认相关主体在审议关联交易、关联担保等事项时是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》；

⑫查阅《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》关于公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求的规定，确认公司董事、监事、高级管理人员不存在《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形；

⑬查阅公司董事会、监事会会议文件及相关内部制度文件，确认公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等相关内控制度。

（2）核查结论

经核查，针对事项①-⑦，主办券商、会计师、律师认为：

①2024 年公司货币资金的增长具有合理性，2023 年公司财务费用与借款规模具有合理匹配性；

②长期待摊费用中“服务费”的会计处理谨慎，符合企业会计准则的要求；

③公司已在期后对相关自然人的产假工资予以发放，不存在异常资金往来；

④公司报告期各期末待抵扣进项税额的波动具有合理性；

⑤关联方资金拆借不存在最终流向客户、供应商的情况，借款本金及利息科目归集准确，会计处理合理；

⑥经核查，公司退休返聘人员主要系为满足公司日常生产经营需要，符合公

司生产经营实际以及员工个人意愿，具有合理性；2024 年末未缴纳社保人数增多主要系 2024 年社保系统升级，居民社保和职工社会保险只能选择一种险种缴纳，部分员工选择放弃职工社保所致，具有合理性；报告期各期，公司人工成本核算真实、准确、完整，分摊合理。

⑦经检查，公开转让说明书中补充量化披露了与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准。

经核查，针对事项⑧-⑩，主办券商、律师认为：

①公司已建项目已办理了环评批复及环保竣工验收等程序，不存在未验先投情形，也不存在被行政处罚的情况；公司在建项目已办理了其现阶段应当办理的环评批复程序，目前项目尚未竣工，待竣工后办理环评验收，不存在实质性障碍；

②公司章程及内部制度已按照《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等规定完成修订，修订程序、修订内容合法合规，无需在问询回复时上传修订后的文件；

③申报文件 2-2 及 2-7 符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 114 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新；

④公司现有股东中，除王秀匡与张泽辉系母子关系、张泽辉与间接股东张宇澜系父女关系外，公司其他股东之间不存在亲属关系；公司现任董事、监事、高级管理人员中，公司董事长张泽辉与董事、总经理张宇澜系父女关系，除此之外，公司其他董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系；公司实际控制人及其亲属直接或间接持有的公司股份明晰，不存在股份代持及纠纷或潜在纠纷的情形；

⑤公司董事、监事、高级管理人员任职符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关要求；

⑥公司董事会、监事会、股东大会的运行符合《公司法》《公司章程》等相关规定，公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务、业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，橡一科技公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等制度完善，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

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，请予以补充说明；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。

公司、主办券商、律师、会计师已对照《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》等规定进行了核查，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，公司已就《公开转让说明书》签署日至本次问询函回复签署日中更新的相关事项进行了更新。公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，距离《公开转让说明书》签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，具体如下：“

1、财务报告审计截止日后 6 个月主要财务信息

公司 2025 年 1-6 月未经会计师事务所审计和审阅的财务数据情况如下：

项目	2025 年 6 月 30 日
资产总计（万元）	57,558.04
股东权益合计（万元）	50,620.52
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	50,620.52
每股净资产（元）	3.72
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	3.72
资产负债率	12.05%
项目	
营业收入（万元）	16,712.86
净利润（万元）	3,228.44
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	3,228.44

扣除非经常性损益后的净利润（万元）	3,117.72
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	3,117.72
毛利率	32.79%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	3,590.27
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.26
研发投入金额（万元）	504.37
研发投入占营业收入比例	3.02%

公司 2025 年 1-6 月未经会计师事务所审计和审阅的非经常性损益项目及金额如下：

项目	2025 年 1-6 月
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	36.75
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	7.16
单独进行减值测试的应收款项、合同资产减值准备转回	75.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-2.74
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-
非经常性损益总额	116.17
减：所得税影响	5.46
少数股东权益影响额（税后）	-
非经常性损益净额	110.71

公司 2025 年 1-6 月主要经营情况与上年同期对比情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月
营业收入（万元）	16,712.86	18,761.50
营业成本（万元）	11,233.39	12,448.23
毛利率	32.79%	33.65%
净利润（万元）	3,228.44	3,218.27
经营活动产生的现金流量净额（万元）	3,590.27	2,793.52
研发投入金额（万元）	504.37	741.57
研发投入占营业收入比例	3.02%	3.95%

注：以上数据均未经会计师事务所审计和审阅。

报告期后 6 个月内，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化，公司主要经营模式等未发生重大变化，主要财务数据与上年同期相比未发生较大变化，由于市场需求波动的影响，公司营业收入较去年同期略有下滑，毛利率保持相对稳定，净利润与去年同期基本持平，主要系公司 2025 年初结清银行贷款节省利息支出、美元户结息以及美元升值带来的汇兑损益的影响，另外，随着 2025 年上半年部分研发项目的结项，研发投入有所下降所致。

2、公司报告期后订单获取情况

公司通过持续的研发投入和优异的产品质量，凭借技术和工艺体系优势、产品质量优势、品牌优势和规模化稳定生产优势，订单情况良好。2025 年 6 月末，公司在手订单充足，为 1,881.92 万元，涵盖公司主要客户，公司与前述客户业务开展顺利，合作良好。

3、公司报告期后主要原材料的采购规模

2024 年 1-6 月，公司未经审计和审阅的原材料的不含税采购金额合计为 7,934.77 万元，公司采购的主要原材料种类未发生重大变化，原材料采购规模与公司生产、销售规模相匹配。

4、公司报告期后主要产品的销售规模

2025 年 1-6 月，公司未经审计和审阅的主要产品的不含税销售金额合计为 16,712.86 万元，具体情况如下：

产品或业务	2025 年 1-6 月	
	金额（万元）	占营业收入比重
主营业务收入	15,639.42	93.58%
丁基胶塞	9,299.94	55.65%
PP 垫片	2,926.18	17.51%
医塑制品	1,522.18	9.11%
其他	1,891.12	11.32%
其他业务收入	1,073.43	6.42%
合计	16,712.86	100.00%

2025 年 1-6 月，公司销售的主要产品种类未发生重大变化，主要产品保持稳定，不存在异常情形。

5、公司报告期后关联交易情况

2025 年 1-6 月，公司未发生关联交易，关联方应收款项余额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	款项性质
(1) 应收款项	-	-	-
河北德瑞康医疗科技有限公司	57.86	101.86	货款
合计	57.86	101.86	-

6、公司报告期后重要资产及董监高变动情况

2025 年 6 月末，公司重要资产未发生重大变动。报告期后 6 个月内，公司董事、监事、高级管理人员不存在变动情况。

7、公司报告期后对外担保情况

报告期后 6 个月内，公司不存在对外担保情况。

8、公司报告期后债权融资情况

公司报告期后 6 个月未有新增债权融资情况。

9、公司报告期后新增对外投资情况

报告期后 6 个月内，公司不存在新增对外投资的情况。

10、公司报告期后重要研发项目进展

报告期后 6 个月，公司研发项目正常推进，不存在需要披露的重大研发项目进展情况。”

同时，主办券商已在《民生证券股份有限公司关于推荐河北橡一医药科技股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的推荐报告》之“十、全国中小企业股份转让系统要求的其他内容”中补充披露审计截止日后的主要经营情况及财务信息。

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。

截至本问询回复签署日，公司已向河北证监局申请辅导备案，辅导备案登记的拟上市板块为创业板，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，中介机构暂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。

(本页无正文,为河北橡一医药科技股份有限公司《关于河北橡一医药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》之签字盖章页)

法定代表人(签字):



张泽辉

河北橡一医药科技股份有限公司



2025年 9 月 5 日

（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于河北橡一医药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》之签字盖章页）

项目负责人（签字）：王德昌
王德昌

项目小组成员（签字）：

谢柯
谢柯

汪柯
汪柯

葛顺
葛顺

刘景哲
刘景哲

刘子杰
刘子杰

江元祥
江元祥



民生证券股份有限公司

2015年9月5日