

山东安华生物医药股份有限公司
与
民生证券股份有限公司
关于
山东安华生物医药股份有限公司股票公开转让并挂
牌申请文件的第二轮审核问询函的回复

主办券商



民生证券股份有限公司
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

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 21 日出具的《关于山东安华生物医药股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮审核问询函”）已收悉。山东安华生物医药股份有限公司（以下简称“公司”或“安华生物”）、民生证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）、公证天业会计师事务所（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《山东安华生物医药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。

字体	含义
黑体加粗	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体加粗	涉及修改公开转让说明书等申请文件的内容

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

问题 1.关于业绩下滑。	4
问题 2.关于股权变动及重大诉讼。	41
问题 3.关于销售真实性。	52
问题 4.关于研发。	79
问题 5. 其他事项。	97
问题 6. 其他补充说明事项。	111

问题 1.关于业绩下滑。

根据申报文件及问询回复，（1）2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-4 月，公司净利润分别为 1,248.82 万元、512.20 万元和 164.18 万元，2024 年大幅下滑；综合毛利率分别为 51.88%、40.00%和 34.73%，其中，核心产品透明质酸钠原料毛利率分别为 53.49%、46.49%和 35.59%，呈下滑趋势。（2）公司功能性护肤品毛利率分别为 46.32%、18.25%和 65.77%，波动较大；功能性护肤品采用委外生产模式，公司投入较多销售费用，但市场拓展情况不及预期。（3）公司医疗终端产品毛利率分别为 43.60%、22.68%和 24.59%，大幅下滑；2024 年公司医疗终端产品收入增加 1,174.51 万元，是带动收入增长的主要产品，2025 年 1-4 月医疗终端产品收入仅 465.60 万元。

请公司：（1）关于透明质酸钠原料业务。①结合透明质酸钠原料市场价格变化情况、成本结构变化情况，说明透明质酸钠原料的平均单价、平均成本、产能利用率，量化分析透明质酸钠原料毛利率大幅下滑的原因及合理性，透明质酸钠原料产品成本构成是否发生较大变化。②列示说明公司食品级、化妆品级等类型透明质酸钠原料的收入占比及毛利率、产能及产能利用率情况，说明同用途的原料产品毛利率公司与同行业可比公司是否存在差异，公司产品是否存在竞争力。③说明公司透明质酸钠原料产品的期后产品毛利率、销售单价是否持续下滑，相关不利因素是否扭转，公司的应对措施及有效性。④说明报告期各期外采透明质酸钠的金额、收入金额及占该产品收入的比例，结合公司透明质酸钠产品产能利用率，说明公司采购透明质酸钠的原因及合理性，与公司生产产品的差异情况；公司外采透明质酸钠后是否进行加工后销售，收入确认是总额法还是净额法的确认依据。⑤结合公司透明质酸钠的产能、产能利用率变化情况，说明公司年产 60 吨透明质酸（钠）扩产至年产 120 吨透明质酸（钠）项目建设的必要性，转固后的产能情况与实际产量、收入是否匹配。

（2）关于功能性护肤品。①说明公司功能性护肤品对应的销售费用明细与销售推广方式是否匹配；结合功能性护肤品平均成本、平均价格，量化说明报告期内功能性护肤品毛利率波动较大的原因及合理性。②说明委外生产模式的具体模式，公司各期向加工厂商支付的费用与公司功能性护肤品的收入规模

是否匹配，委托加工物资与委外生产规模是否匹配，公司的会计处理是否谨慎、恰当，委托加工费用计入料工费的情况及归集准确性。③列示说明主要加工厂商基本情况，与公司是否存在关联关系或异常资金往来；结合主要加工厂商的平均加工单价，量化说明与交易价格的公允性，是否存在为公司代垫成本费用情形。④说明目前公司对功能性护肤品的发展规划情况，是否持续投入销售费用开展推广，是否计划自建产能生产。

(3) 关于医疗终端产品。①补充披露公司医疗终端产品的产品用途、销售群体及销售方式、生产方式及采购模式，其中涉及医美产品的收入及占比情况，公司采取委托加工模式还是采购成品销售，相关收入采用总额法还是净额法及合理性。②结合公司产品及主要竞争产品销售单价变化情况，说明报告期内公司采取降价策略导致医疗终端产品毛利率大幅下滑的商业合理性，2025年1-4月医疗终端产品销售规模大幅下滑的合理性，期后产品毛利率、销售单价是否持续下滑，公司的应对措施及有效性。③说明公司报告期内采购医疗器械的具体情况，与公司销售医疗终端产品收入情况是否匹配。

(4) 结合公司及主要竞争对手产能利用率、产销率及扩产计划、各产品市场空间、议价能力、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）及与去年同期对比的情况，说明公司业绩是否具有持续性、稳定性，业绩下滑是否对公司持续经营能力造成重大不利影响。

(5) 说明公司2025年1-4月经营活动现金流量净额为负的原因及合理性，公司是否持续满足挂牌条件；2025年1-4月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动比例及原因。

(6) 结合公司研发项目具体情况、微整形注射制剂项目建设及产能情况，说明公司对医美业务的发展规划，未来发展前景、预计商业化时间及业务规模、市场拓展方式、资源投入情况，公司是否具备开展相关业务的核心关键资源。

请主办券商、会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见。(2) 对公司业绩是否存在持续下滑风险，公司盈利能力及持续经营能力是否存在重大不利因素发表明确意见。

【公司回复】

一、关于透明质酸钠原料业务。

(一) 结合透明质酸钠原料市场价格变化情况、成本结构变化情况，说明透明质酸钠原料的平均单价、平均成本、产能利用率，量化分析透明质酸钠原料毛利率大幅下滑的原因及合理性，透明质酸钠原料产品成本构成是否发生较大变化。

1、透明质酸钠原料市场价格变化情况

公开市场未查询到报告期内权威透明质酸钠原料市场公开价格变化情况。报告期各期，同行业可比公司透明质酸钠原料产品的平均销售价格变化情况如下：

单价：元/kg

项目	2024 年度			2023 年度		
	华熙生物	福瑞达	公司	华熙生物	福瑞达	公司
平均销售单价	3,058.78	204.61	874.61	2,937.45	101.93	984.84
平均单位成本	1,053.19	131.11	467.96	1,136.49	69.00	458.03
毛利率	65.57%	35.92%	46.49%	64.71%	32.31%	53.49%

注 1：福瑞达原料产品包含透明质酸钠原料、其他材料及食品添加剂，年度报告中未单独披露各类别产品的收入与数量信息；

注 2：同行业可比公司未披露 2025 年 1-4 月透明质酸钠原料产品的毛利率，天纵生物未披露透明质酸钠原料产品的毛利率。

2024 年同行业可比公司华熙生物、福瑞达透明质酸钠原料产品价格均呈上涨趋势，其中华熙生物同类产品单价从 2,937.45 元/kg 增长至 3,058.78 元/kg，福瑞达同类产品单价从 101.93 元/kg 增长至 204.61 元/kg，公司透明质酸钠原料产品的市场价格变动趋势与可比公司存在差异，主要原因为细分产品结构不一致。华熙生物的原料产品中高毛利率的医疗器械级占比较高，且其在生物活性物尤其透明质酸产业化规模上位居国际前列，是全球领先的透明质酸生产及销售企业，产品销售单价较高。福瑞达的原料产品包含衍生物及添加剂产品，销售单价较低，2024 年单价明显上涨，主要受经济环境影响，终端企业需求疲软，市场竞争激烈，单价较低的添加剂产品销量由 2023 年的 3,202 吨下降至 2024 年的 1,421 吨，降幅为 55.62%，占比大幅降低，相应的单价较高的透明质酸钠原料产品的占比由 2023 年的 7.08% 增至 2024 年的 15.16%，导致平均单价明显上涨。

同行业可比公司原料产品的毛利率未发生较大变动，2024 年度均呈现略高于 2023 年的态势，而公司原料产品的毛利率呈下滑趋势，主要原因为公司与同行业可比公司在细分产品上存在一定的差异，同时公司的生产销售规模低于同行业可比公司，报告期内公司毛利率的变动对于市场变化及固定费用增加较为敏感，导致公司毛利率的变化与同行业可比公司出现不同变动情况。

2、公司透明质酸钠原料成本结构变化情况，是否发生较大变化

报告期各期，公司透明质酸钠原料产品成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	169.90	6.16%	499.81	10.84%	459.88	11.55%
直接材料	825.04	29.91%	1,368.19	29.68%	1,414.23	35.53%
制造费用	1,128.86	40.92%	2,430.43	52.72%	1,656.01	41.60%
外采成本	635.06	23.02%	311.98	6.77%	450.64	11.32%
合计	2,758.86	100.00%	4,610.40	100.00%	3,980.76	100.00%

报告期各期，公司透明质酸钠原料产品的成本包括直接材料、直接人工、制造费用及库存短缺产品的直接外采成本，其中直接材料和制造费用合计占营业成本的 70% 以上，是营业成本的主要组成部分。

报告期内，制造费用占比分别为 41.60%、52.72% 和 40.92%，2024 年度呈增加趋势，主要系微整形项目相关的动力车间、原材仓库在 2023 年底陆续投入使用，导致折旧摊销费用明显增加，同时 2024 年新车间处于投产初期出品率不稳定，多次调试等原因导致燃料、电力等消耗量较大。2025 年 1-4 月，公司制造费用占比下降，主要原因是透明质酸钠原料市场形势较好，公司产品供不应求，公司部分规格的透明质酸钠原料因库存紧缺，向其他供应商采购后销售，导致外采成本占比上升，相应的制造费用占比下降。

公司透明质酸钠原料产品的成本构成未发生重大异常变化情形。

3、说明透明质酸钠原料的平均单价、平均成本、产能利用率，量化分析透明质酸钠原料毛利率大幅下滑的原因及合理性

报告期内，透明质酸钠原料产品的平均单价、平均成本、产能利用率如下：

单位：元/KG

年度	平均销售单价	平均单位成本	产能利用率	毛利率
----	--------	--------	-------	-----

2025年1-4月	736.67	474.49	133.25%	35.59%
2024年度	874.61	467.96	65.80%	46.49%
2023年度	984.84	458.03	68.72%	53.49%

注：公司2025年1-4月产能利用率系根据全年产能折算，整体产能仍在全年批复的产能之内。

报告期内，透明质酸钠原料产品的平均单价、平均成本具体变动情况如下：

单位：元/KG

项目	2025年1-4月			2024年			2023年
	单位金额	变动金额	变动比例	单位金额	变动金额	变动比例	单位金额
单位售价	736.67	-137.94	-15.77%	874.61	-110.23	-11.19%	984.84
单位成本	474.49	6.53	1.40%	467.96	9.93	2.17%	458.03
单位毛利	262.18	-144.47	-35.53%	406.65	-120.16	-22.81%	526.81
毛利率	35.59%	-	-10.90%	46.49%	-	-7.00%	53.49%

报告期内，公司透明质酸钠原料产品的平均销售单价分别为984.84元/kg、874.61元/kg、736.67元/kg，呈现下降趋势，主要原因为市场竞争加剧，公司通过降低销售价格的方式来维护及开拓客户，报告期内销售单价降幅分别为11.19%、15.77%，是导致毛利率降低的主要因素。

报告期各期，公司透明质酸钠原料产品的平均单位成本分别为458.03元/kg、467.96元/kg、474.49元/kg，变动幅度较小，2025年1-4月及2024年度较2023年度单位成本略微增加，主要原因是公司改扩建项目逐步投入生产产生的新增折旧引起的变动。报告期内单位成本的增加导致毛利率降低，但总体影响较小。

报告期各期，公司透明质酸钠原料产品的产能利用率分别为68.72%、65.80%、133.25%，2023年度、2024年度产能利用率处于中等水平，未达到最大产能。公司自年产60吨透明质酸（钠）扩产至年产120吨透明质酸（钠）项目建成以来，一直在着力优化生产线，随着销量的增加，产能逐步释放。

综上所述，报告期内公司透明质酸钠原料产品的成本构成未发生重大异常变化，透明质酸钠原料产品的毛利率下滑符合公司的实际经营情况，具备合理性。

（二）列示说明公司食品级、化妆品级等类型透明质酸钠原料的收入占比及毛利率、产能及产能利用率情况，说明同用途的原料产品毛利率公司与同行业可比公司是否存在差异，公司产品是否存在竞争力。

1、列示说明公司食品级、化妆品级等类型透明质酸钠原料的收入占比及毛利率、产能及产能利用率情况

报告期内，按用途分类列示的产品收入占比及毛利率、产能及产能利用率列示如下：

单位：万元、万 kg

年度	产品	收入	占比	毛利率	产量	产能利用率
2025年 1-4月	食品级透明质酸钠	1,499.23	35.00%	28.56%	2.43	133.25%
	化妆品级透明质酸钠	2,041.85	47.67%	42.83%	2.78	
	医疗器械级透明质酸钠	100.02	2.34%	75.78%	0.03	
	透明质酸钠衍生物	642.22	14.99%	27.29%	0.09	
	合计	4,283.32	100.00%	35.59%	5.33	
2024年	食品级透明质酸钠	2,182.99	25.33%	21.61%	2.82	65.80%
	化妆品级透明质酸钠	4,673.95	54.24%	49.89%	4.36	
	医疗器械级透明质酸钠	1,207.40	14.01%	81.16%	0.10	
	透明质酸钠衍生物	552.38	6.41%	40.36%	0.62	
	合计	8,616.72	100.00%	46.49%	7.90	
2023年	食品级透明质酸钠	2,070.17	24.19%	35.78%	3.92	68.72%
	化妆品级透明质酸钠	5,228.75	61.09%	62.23%	3.62	
	医疗器械级透明质酸钠	407.46	4.76%	77.36%	0.17	
	透明质酸钠衍生物	852.98	9.97%	31.92%	0.54	
	合计	8,559.37	100.00%	53.49%	8.25	

注：“占比”是指各类型原料产品占当期原料产品收入的比例。

公司透明质酸钠原料产品主要以食品级、化妆品级为主，两种产品各期的收入合计占比分别为 7,298.92 万元、6,856.94 万元和 3,541.08 万元，占原料产品收入比例分别为 85.27%、79.58%和 82.67%，这两种产品的毛利率较医疗器械级偏低。

公司透明质酸钠原料主要产品的毛利率呈下降趋势，主要原因为市场竞争加剧，公司通过降低销售价格的方式来维护及开拓客户。

2、说明同用途的原料产品毛利率公司与同行业可比公司是否存在差异，公司产品是否存在竞争力。

报告期内，同行业可比公司未披露按用途分类的原料产品的毛利率情况，按原料产品大类与可比公司毛利率对比情况如下：

年度	产品类别	毛利率		
		华熙生物	福瑞达	公司
2025年1-4月	透明质酸钠原料	未披露	未披露	35.59%
2024年	透明质酸钠原料	65.57%	35.92%	46.49%
2023年	透明质酸钠原料	64.71%	32.30%	53.49%

注 1：福瑞达原料产品包含透明质酸钠原料、其他材料及食品添加剂，年度报告中未单独披露各类别产品的毛利率信息；

注 2：同行业可比公司未披露 2025 年 1-4 月透明质酸钠原料产品的毛利率，天纵生物未披露透明质酸钠原料产品的毛利率。

报告期内，公司毛利率分别为 53.49%、46.49% 和 35.59%，呈下降趋势，而同行业可比公司同类产品毛利率 2024 年相比 2023 年增加，变动趋势不一致，且毛利率明显低于华熙生物。主要原因是公司主要以食品级、化妆品级透明质酸钠原料产品为主，两种主要产品各期的收入合计占比分别为 85.27%、79.58%、82.67%，这两种产品的毛利率较医疗器械级偏低。

可比公司华熙生物原料产品中医疗器械级的占比较高，如 2023 年华熙生物医药级透明质酸原料产品销售收入为 4.01 亿元，占原料产品收入比重为 35.52%，且毛利率高于食品级和化妆品级产品，因此拉高了其原料产品毛利率。同时因品牌影响力的原因，公司同类产品的销售单价亦低于可比公司华熙生物，导致公司原料产品的整体毛利率低于华熙生物。

公司毛利率 2023 年、2024 年均高于可比公司福瑞达同类产品。福瑞达的毛利率较低，主要其毛利率数据包括原料及衍生产品和添加剂业务，同时 2024 年毛利率增加主要系其根据市场环境变化积极调整销售策略，重点转向医药级方向，医药级透明质酸收入同比增长明显；同时聚焦优质客户，聚焦高端产品，收入与毛利率同时上升。

公司与可比公司原料产品因产品结构不同，定位上存在差异，但公司食品级、化妆品级的原料产品在市场上具有较强的市场地位，且产品品质及价格上有一定的优势，具备较强的竞争力。报告期内，公司单位产品成本较为稳定，未来随着公司销量的增加，产能逐步释放以及对生产工艺及配方优化等措施，将进一步有效降低原材料成本，增强产品竞争力。公司产品定价主要依据生产

成本、市场价格及供需情况等因素综合确定，产品单价及毛利率随着市场竞争情况有所波动，但短期内不存在竞争力大幅下滑风险。

综上，报告期各期公司主要原料产品与同行业可比公司因产品类别存在差异，毛利率亦存在一定的差异，且公司产品具备较强的竞争力。

（三）说明公司透明质酸钠原料产品的期后产品毛利率、销售单价是否持续下滑，相关不利因素是否扭转，公司的应对措施及有效性。

透明质酸钠原料产品期后毛利率、销售单价对比情况列示如下：

单位：元/kg

类别	2025年5-7月		2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价
透明质酸钠原料产品	45.30%	846.78	35.59%	736.67	46.49%	874.61	53.49%	984.84

报告期后，公司透明质酸钠原料产品的平均销售单价和毛利率有所回升，主要原因为：

（1）公司根据市场环境变化积极调整销售策略，重点转向化妆品级原料产品的销售，结合自身优势，将销售重点聚焦于毛利率较高的化妆品级原料产品，同时积极开拓高毛利率的医疗器械级原料产品客户，收入和毛利率得到了明显提升，公司采取的应对措施得到了有效执行，改善了透明质酸钠原料产品毛利率下滑的趋势，盈利能力明显提高。

（2）报告期后，公司原料产品的订单量持续增加，销售单价有所提升，2025年5-7月的平均销售单价为846.78元/kg，高于2025年1-4月的平均销售单价736.67元/kg，同时因产量的持续提升，2025年5-7月原料产品的平均单位成本略有下降，毛利率得到有效提升。

综上所述，公司透明质酸钠原料产品2025年1-4月毛利率较低是因公司内外因素影响暂时性的下滑，随着公司订单不断增加，高毛利率产品销量占比逐步提高，毛利率、销售单价不存在持续下滑的趋势。

（四）说明报告期各期外采透明质酸钠的金额、收入金额及占该产品收入的比例，结合公司透明质酸钠产品产能利用率，说明公司采购透明质酸钠的原因及合理性，与公司生产产品的差异情况；公司外采透明质酸钠后是否进行加工后销售，收入确认是总额法还是净额法的确认依据。

报告期内，透明质酸钠外采及销售情况如下：

单位：万元

年度	产品类别	采购金额	销售金额	收入占比
2025年 1-4月	化妆品级透明质酸钠	1,384.69	619.81	14.47%
	医疗器械级透明质酸钠	22.12	26.17	0.61%
	合计	1,406.81	645.98	15.08%
2024年 度	化妆品级透明质酸钠	112.86	156.58	1.81%
	医疗器械级透明质酸钠	199.12	284.91	3.31%
	合计	311.98	441.49	5.12%
2023年 度	化妆品级透明质酸钠	61.59	134.73	1.57%
	医疗器械级透明质酸钠	384.62	391.72	4.58%
	透明质酸钠衍生物	4.42	7.77	0.09%
	合计	450.63	534.23	6.24%

注：2025年1-4月采购的化妆品级透明质酸钠尚未全部卖出，导致采购金额大于销售金额。“收入占比”是指外采产品实现的销售收入占原料产品收入的比例。

报告期内，公司外采透明质酸钠的金额分别为 450.63 万元、311.98 万元、1,406.81 万元，外采产品主要为化妆品级、医疗器械级，外采原因为公司接到客户订单后会根据库存及生产周期进行排产发货，但存在客户要货时间短，考虑发货运输等因素，无法在约定的时间提供货物的情况，针对这种情况公司一般采取外采的方式来满足客户需求，以维持与客户的合作关系。报告期各期外采原料产品实现的销售收入分别为 534.23 万元、441.49 万元、645.98 万元，占该类产品收入比例分别为 6.24%、5.12%、15.08%，占比较小。

2025年1-4月公司结合自身生产计划及市场需求，对于生产相对复杂的化妆品级酶切寡聚透明质酸钠暂时不安排生产，采取外采的形式储备一定的库存，以满足后续的销售计划。

公司外采原料产品是根据客户需求及自身排产时间不足而发生的，外采原料产品与公司自产的产品除存在分子量不同外，无其他本质差异，采购后不再进行二次加工，仅对外购产品同自产产品根据客户需求的重量和包装要求进行包装、贴标处理。公司取得外采产品后有权对外采产品进行控制，如拆分后重新进行包装出售，且有权利决定对外出售价格和发货时间，实际已取得外采产品的控制权，根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，企业应当根据其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。公司在向客户转让商品前能够控制该商品，公司为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

综上所述，报告期各期公司外采原料产品是根据公司自身安排而发生的，符合公司的实际经营情况，具备合理性，公司已实际取得外采产品的控制权，按照总额法确认收入是恰当的。

（五）结合公司透明质酸钠的产能、产能利用率变化情况，说明公司年产 60 吨透明质酸（钠）扩产至年产 120 吨透明质酸（钠）项目建设的必要性，转固后的产能情况与实际产量、收入是否匹配。

2021 年 6 月，年产 60 吨透明质酸（钠）扩产至年产 120 吨透明质酸（钠）项目验收合格后，公司环评批复和验收产能为 120 吨。报告期内，透明质酸钠产量及产能利用率情况列示如下：

单位：吨

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	产量	产能利用率	产量	产能利用率	产量	产能利用率
透明质酸钠原料产品	53.30	133.25%	78.96	65.80%	82.47	68.72%

报告期各期，公司透明质酸钠原料产品的产量分别为 82.47 吨、78.96 吨、53.30 吨，均已超原年产 60 吨透明质酸（钠）的设计产能，原有设施生产能力已不能满足公司的销售与生产需求。公司为应对设计产能不足的情况，同时结合公司当时销售量逐年增加，国内外市场的有序开拓，预计销量将持续增加，所以申请将原年产 60 吨透明质酸（钠）扩产至年产 120 吨透明质酸（钠），是公司发展的必要需求。

报告期各期，透明质酸钠原料产品的产量与收入情况如下：

单位：吨、万元

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	产量	收入	产量	收入	产量	收入
透明质酸钠原料产品	53.30	4,283.32	78.96	8,616.72	82.47	8,559.37

扩产项目建成转固及时有效的解决了公司产能不足的情况，报告期各期的产能利用率分别为 68.72%，65.80%、133.25%，2023 年、2024 年存在产能不饱

和的情况，但随着销量的逐渐增加，产能的进一步释放，将逐步提高产能利用率。报告期各期，公司的产能情况与实际产量、收入具备匹配性。

二、关于功能性护肤品。

(一) 说明公司功能性护肤品对应的销售费用明细与销售推广方式是否匹配；结合功能性护肤品平均成本、平均价格，量化说明报告期内功能性护肤品毛利率波动较大的原因及合理性。

1、说明公司功能性护肤品对应的销售费用明细与销售推广方式是否匹配；

报告期内，公司功能性护肤品为自有品牌“姿可颜”系列产品，主要推广方式为电商直营、直播带货及流量推广，对应的销售费用明细为营销推广费和平台服务费，对应情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占收入比	金额	占收入比	金额	占收入比
营销推广费	4.00	4.60%	111.56	12.31%	345.42	59.55%
平台服务费	0.69	0.79%	4.32	0.48%	10.98	1.89%
合计	4.69	5.39%	115.88	12.79%	356.39	61.44%

注：“占收入比”是指占功能性护肤品收入的比例。

报告期各期，功能性护肤品推广费用分别为 356.39 万元，115.88 万元，4.69 万元，呈现快速下降趋势，主要原因为公司自 2022 年度开始经营自有品牌的系列化妆品，逐步在各电商平台开立店铺，同时加大自有品牌的宣传力度，初期进行了大量的流量推广，投入的推广费用较大。因销售情况未达预期，2024 年下半年开始，公司对功能性护肤品转入维持现状的经营模式，不再进行大规模的推广，推广费用明显下降，因此推广费用的变动符合公司实际经营情况，具备匹配性。

2、结合功能性护肤品平均成本、平均价格，量化说明报告期内功能性护肤品毛利率波动较大的原因及合理性。

报告期内，公司的功能性护肤品包含自有品牌“姿可颜”的喷雾、面霜、乳液、面膜、精华、洁面、眼霜、防晒等产品及少量代理的其他品牌的功能性护肤品。报告期各期功能性护肤品的平均售价及平均单位成本如下：

单位：万元、元元/盒

年度	类别	销售收入	平均销售单价	平均单位成本	毛利率
2025年1-4月	功能性护肤品	87.03	40.29	13.79	65.77%
2024年度	功能性护肤品	906.17	12.91	10.56	18.25%
2023年度	功能性护肤品	580.09	13.87	7.45	46.32%

报告期内，功能性护肤品的平均单价、平均成本具体变动情况如下：

单位：元/盒

项目	2025年1-4月			2024年			2023年
	单位金额	变动金额	变动比例	单位金额	变动金额	变动比例	单位金额
单位售价	40.20	27.29	211.39%	12.91	-0.96	-6.92%	13.87
单位成本	13.79	3.23	30.59%	10.56	3.11	41.74%	7.45
单位毛利	26.41	24.06	1023.83%	2.35	-4.07	-63.40%	6.42
毛利率	65.77%	-	47.52%	18.25%	-	-28.07%	46.32%

报告期各期，功能性护肤品的销售单价分别为 13.87 元/盒、12.91 元/盒和 40.29 元/盒，毛利率分别为 46.32%、18.25%、65.77%，呈波动变化，变化原因主要是公司销售的功能性护肤品具体产品结构变化所致。

2024 年功能性护肤品毛利率由 2023 年的 46.32% 下降为 18.25%，下降 28.07%，降幅较大，主要是成本增加和销售单价下降所致。2024 年功能性护肤品单位成本由 2023 年的 7.45 元/盒增加为 10.56 元/盒，增加 3.11 元/盒，增幅为 41.74%，单位成本增加的原因是 2024 年自产透明质酸钠溶液类销售额为 524.73 万元，占功能性护肤品收入总额的 57.91%，该部分产品单位成本为 13.84 元/盒，毛利率为-1.73%，因包装材料成本较高，同时公司为增加销量及客户群体，采用降低商品价格的方式吸引客户，导致平均销售单价及毛利率较低。剔除该部分产品后 2024 年功能性护肤品单位成本为 6.53 元/盒，毛利率为 45.96%，与 2023 年的 46.32% 接近。

2024 年功能性护肤品单位售价由 2023 年的 13.87 元/盒下降为 12.91 元/盒，下降 0.96 元/盒，降幅为 6.92%，单位售价下降的原因是单价较低的姿可颜愈颜舒润次抛精华液 2024 年销售量较大，该产品 2024 年平均单价为 4.20 元/盒，销售量由 2023 年的 10.81 万盒增加至 2024 年的 21.52 万盒，拉低了 2024 年的平均单价。

2025 年 1-4 月功能性护肤品毛利率由 2024 年的 18.25% 增加至 65.77%，增

加 47.52%，增幅较大。公司经营的功能性护肤品投入市场初期，为尽快打开市场，公司推出了喷雾、面霜、乳液、面膜、精华、洁面、眼霜、防晒等多种产品，且公司投入了较大的市场推广力度。但因市场竞争激烈，在大量投入市场推广费用后，销售情况未达预期，未能形成规模销售。因此 2024 年下半年开始，公司对功能性护肤品转入维持现状的经营模式，不再进行大规模的推广，同时收缩产品类型，重点推广姿可颜日夜增效乳液面膜、姿可颜日夜增效双舱精华液、姿可颜水感沁润保湿面膜等个别单价、毛利率较高的产品。该产品 2024 年销售平均单价为 36.72 元/盒，毛利率为 79.01%，2025 年 1-4 月销售额为 40.17 万元，占当期功能性护肤品收入总额的 46.15%，因此 2025 年 1-4 月功能性护肤品毛利率明显增加，相应的由于业务收缩为单价、毛利率较高的产品，收入额明显下降。

综上所述，与功能性护肤品相关的销售费用明细与销售推广方式具备匹配性，因报告期内公司对功能性护肤品发展规划的变动，导致功能性护肤品的毛利率存在波动变化，符合公司的实际经营情况。

（二）说明委外生产模式的具体模式，公司各期向加工厂商支付的费用与公司功能性护肤品的收入规模是否匹配，委托加工物资与委外生产规模是否匹配，公司的会计处理是否谨慎、恰当，委托加工费用计入料工费的情况及归集准确性。

报告期内，公司委托生产模式采取由公司提供技术配方及包材，加工厂商负责生产的方式进行委外合作。加工厂商生产完毕后交付给公司，公司以购买功能性护肤品的方式与加工厂商进行结算，报告期各期公司采购与销售的委外加工产品情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
采购委外加工产品	-	169.40	258.07
销售委外加工产品	74.34	304.50	495.75
委外加工产品采销比	-	55.63%	52.06%

报告期内，公司功能性护肤品因市场消费低迷，竞争加剧，同时自身产品的市场影响力较弱，功能性护肤品销售与加工规模均较小。2023 年度、2024 年度委外产品的采购与委外产品的销售比例分别为 52.06%、55.63%，变动幅度较

小。2025 年 1-4 月因公司对功能性护肤品的发展规划逐步转入维持现状的运营模式，减少了委外加工的规模，2025 年 1-4 月未发生委外加工采购产品的事项，委外产品采购规模与销售规模符合公司的实际运营情况，具备匹配性。

报告期内，委托加工物资与委外生产规模匹配情况列示如下：

单位：万元

项目	标识	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
发出委托加工物资	A	-2.58	49.89	80.41
采购委外加工产品	B	-	169.40	258.07
物资与产品比例	C=A/B	-	29.45%	31.16%

注：发出委外加工物资为委外加工产品的包材。

2025 年 1-4 月未发生委外业务，发生额-2.58 是收回前期发出的委托加工物资。

2023 年度、2024 年度委托加工物资发生额均为公司向加工厂商提供的包装材料，占采购委外加工产品的比例分别为 31.16%、29.45%，未发生较大变化，委托加工物资与委外生产规模具备匹配性。

综上所述，公司委外加工是由公司提供配方及包装材料，通过购买加工厂商根据配方生产的功能护肤类产品内料来实现产品生产，委外加工采购的功能性护肤品内料是产品的主要组成部分，将委外加工产品采购成本归集计入产品成本的会计处理是谨慎、恰当的。

（三）列示说明主要加工厂商基本情况，与公司是否存在关联关系或异常资金往来；结合主要加工厂商的平均加工单价，量化说明与交易价格的公允性，是否存在为公司代垫成本费用情形。

报告期内，主要委外加工厂商基本情况及平均单价列示如下：

单位名称	注册地	注册资本	所属行业	是否存在关联关系	是否存在异常资金往来
广东贝诗特生物科技有限公司	云浮	500 万	科技推广和应用服务业	否	否
赫禧（广州）生物科技有限公司	广州	1,000 万	研究和试验发展	否	否
上海芊色生物科技有限公司	上海	2,000 万	专业技术服务业	否	否

单位名称	注册地	注册资本	所属行业	是否存在关联关系	是否存在异常资金往来
广州蜜妆生物科技有限公司	广州	2,000 万	化学原料和化学制品制造业	否	否
晟薇药业（上海）有限公司	上海	3,000 万	化学原料和化学制品制造业	否	否

序上表

单位名称	加工内容	平均加工单价			定价依据	是否存在代垫费用情形
		2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度		
广东贝诗特生物科技有限公司	次抛精华液		2.14	2.02	市场原则	否
赫禧（广州）生物科技有限公司	洁面乳、精华液、眼膜		4.29	3.94	市场原则	否
上海芊色生物科技有限公司	面膜、日霜		2.74		市场原则	否
广州蜜妆生物科技有限公司	净透乳、净透水		6.89		市场原则	否
晟薇药业（上海）有限公司	乳液面膜			5.31	市场原则	否

报告期内，公司根据功能性护肤品的产品特性，寻找具备生产资质的委外加工厂商，结合加工产品的类别及加工规模与加工厂商进行价格磋商，单批次加工数量越多，加工单价会变低，因 2024 年度委外加工数量较 2023 年度减少，加工单价略有升高。结算方式根据加工规模的大小由双方磋商确定，规模较大时选择预付部分款项进行加工，交付加工产品后支付剩余款项，规模较小时选择加工完毕后支付款项。

综上，报告期内公司与主要加工厂商不存在关联关系或异常资金往来，且根据对报告期内公司及其子公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水核查，公司与主要加工厂商无异常资金往来，交易价格随行就市，报告期内加工单价变动幅度不大，且均已按照合同约定进行结算，不存在为公司代垫成本费用情形。

（四）说明目前公司对功能性护肤品的发展规划情况，是否持续投入销售费用开展推广，是否计划自建产能生产。

公司自有品牌的功能性护肤品推向市场至今，因市场竞争激烈，自有品牌市场认可度低，未能打开销售局面，公司目前对功能性护肤品的发展规划以维持为主，产品销售以线上线下相结合的方式进行，线上主要为公司在各电商平台开立的直营店铺，线下主要为经销商代理销售；宣传及推广保持原有的合作渠道，不再进行大规模推广。

综上所述，公司目前对功能性护肤品的发展规划为维持现状，暂时不再大额投入销售费用开展推广，短期内亦无计划自建产能生产。

三、关于医疗终端产品。

(一) 补充披露公司医疗终端产品的产品用途、销售群体及销售方式、生产方式及采购模式，其中涉及医美产品的收入及占比情况，公司采取委托加工模式还是采购成品销售，相关收入采用总额法还是净额法及合理性。

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“(二) 主要产品或服务”补充披露医疗终端产品的产品用途等信息：

“公司目前尚未取得医疗终端产品注册批件，所经营医疗终端产品均采购自其他单位，主要包括注射用凝胶、胶原蛋白类、敷料类、骨骼填补颗粒类等透明质酸钠相关医疗器械产品，主要产品详情如下：

产品类型	产品用途	销售群体	销售方式	产品图片
注射用凝胶类	用于面部真皮组织中层至深层注射以纠正中重度鼻唇沟皱纹	医疗器械经销商、医疗美容机构	经销为主，直销为辅	
胶原蛋白类	适用于拔牙后伤口填充	医疗器械经销商、医疗机构	经销为主，直销为辅	

敷料类	适用于人体非慢性创面的护理，为浅表性创面、I度或浅II度的烧烫伤创面、激光手术后创面愈合提供微环境。	医疗器械经销商、个人消费者	直销为主，经销为辅	
骨骼填补颗粒类	适用于因创伤、整形、肿瘤切除所造成的颅面骨缺损填充手术，牙周手术，骨缺损性骨折外科手术，胫骨高位截骨术，脊椎融合术，颈椎融合手术(如颈椎前路椎间盘切除融合术)，关节造形术再重建。	医疗器械经销商、医疗机构	经销为主，直销为辅	

公司销售的医疗终端产品均为经销的其他公司产品，如武汉医佳宝生物材料有限公司、浙江景嘉医疗科技有限公司等。经销产品的采购主要由子公司负责，主要流程为：子公司根据市场情况及销售策略，测算各类产品的月度或季度需求量，制定相应采购计划，经公司综合部、财务部、子公司总经理及董事长审批后，采购部门向经销产品生产厂商发出月度或季度采购订单并落实后续采购工作。

公司医疗终端产品涉及医美产品的收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
医疗终端产品	465.60	1,728.05	553.54
其中：医美产品	336.65	1,397.69	473.36
占比	72.30%	80.88%	85.52%

公司经营的医疗终端产品均是通过采购成品后独立对外销售，其中自有品牌为殊羽、纽拉美斯等，沃柏林为代理的其他公司品牌产品。公司主要基于从事交易时的身份是否为主要责任人来判断按照总额法或净额法确认收入。公司代理产品主要以总额法确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条：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：①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格；（4）其他相关事实和情况。

根据上述总额法、净额法判断条件，公司代理产品收入确认方法为总额法，具体判断依据如下：

控制权的判断依据	具体合同约定及相关事实
公司承担了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，公司负责运输，需承担负责将商品交付至客户指定地点的主要责任。
公司在转让商品之前承担了该货物的存货风险	（1）在采购端：公司采用“基于订单加安全库存、按需采购”的采购模式。公司采购经审核批准后交物料部具体办理。供应商交货后，物料部负责组织货品的接货、质检等工作，货到后交检验部门对货品实施检验后入库。在货物交付给公司后，风险由公司承担。（2）在销售端：公司与客户按合同约定的质量标准在约定的时间及约定的地点向客户交付产品，公司承担向客户的交付义务，客户签收或未签收异议期满后，货物权属转移至客户，货物毁损及灭失等风险由客户承担。 综上，公司向客户交付货物前存货毁损灭失的风险由公司承担，交付后由客户承担。
公司有权自主决定所交易商品的价格	商品售价由公司根据采购价格、市场价格、产品规格、运费成本及市场需求等因素向客户报价，与客户双方协商确定最终价格，

公司具有完全的自主定价权并承担交易的价格风险。

由上述分析可知，公司与供应商、客户分别签订采购、销售合同，公司在向客户转让代理产品前拥有对相关产品及服务的控制权、向客户承担转让产品的主要责任，承担了商品实现销售前的存货风险且有权自主决定所交易商品的价格，满足企业会计准则对主要责任人的认定，采用总额法确认收入具有合理性，符合企业会计准则的规定。”

(二) 结合公司产品及主要竞争产品销售单价变化情况，说明报告期内公司采取降价策略导致医疗终端产品毛利率大幅下滑的商业合理性，2025年1-4月医疗终端产品销售规模大幅下滑的合理性，期后产品毛利率、销售单价是否持续下滑，公司的应对措施及有效性。

1、结合公司产品及主要竞争产品销售单价变化情况，说明报告期内公司采取降价策略导致医疗终端产品毛利率大幅下滑的商业合理性

报告期内公司医疗终端产品销售额分别为 553.49 万元、1,728.05 万元和 465.60 万元，主要为盒装的注射用交联透明质酸钠凝胶，报告期内销售额分别为 473.36 万元、1,397.69 万元和 336.65 万元，占公司医疗终端产品总销售额的比例分别为 85.52%、80.88%和 72.30%。公司注射用交联透明质酸钠凝胶销售量、销售单价如下：

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
销售额（万元）	336.65	1,397.69	473.36
销售量（万盒）	4.31	16.08	3.79
单价（元/盒）	78.11	86.92	124.90

报告期内，公司经销的注射用交联透明质酸钠凝胶单价分别为 124.90 元/盒、86.92 元/盒和 78.11 元/盒，呈下降趋势，主要原因系公司进入医疗终端产品的市场较晚，为了扩大公司自有品牌产品市场份额，扩充产品销售渠道，公司下调产品定价，相应的公司注射用交联透明质酸钠凝胶销售额大幅增加，从 2023 年的 473.36 万元增至 2024 年的 1,397.69 万元，增长 924.33 万元，增幅为 195.27%；价格下调后，公司医疗终端产品总体毛利率 2024 年和 2025 年 1-4 月分别为 22.68%和 24.59%，处于合理水平。

公司注射用交联透明质酸钠凝胶销售单价与同行业公司类似产品单价对比如下：

单位：元/支

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
华熙生物（医疗终端产品）	未披露	125.83	118.63
爱美客（凝胶类注射产品）	未披露	1,360.48	1,149.90
昊海生科（玻尿酸）	未披露	188.82	252.64

报告期内，公司经销的注射用交联透明质酸钠凝胶单价分别为 124.92 元/盒、86.94 元/盒和 78.17 元/盒，呈下降趋势，价格变动趋势与昊海生科（玻尿酸）一致，与华熙生物和爱美客价格走势不同，主要系产品市场定位及具体销售策略不同导致。华熙生物通过持续构建完整医美产品体系，稳步提升医美业务运营能力，强化医美品牌的市场认知度，2024 年润致系列产品收入同比大幅增长，具体产品结构有所变化。爱美客是国内领先的医疗美容创新产品提供商，是中国首家获得国家药品监督管理局批准的注射用透明质酸钠Ⅲ类医疗器械证书的企业，生产出中国首款商业化的基于透明质酸的皮肤填充剂、首款商业化的具有长效填充效果的皮肤填充剂等多项首款产品，在行业内处于领先地位，产品市场定位以高端医美领域为主。

综上，公司降低医疗终端产品销售价格具有商业合理性，同时价格走势与同行业公司昊海生科类似产品价格走势一致。

2、2025 年 1-4 月医疗终端产品销售规模大幅下滑的合理性，期后产品毛利率、销售单价是否持续下滑，公司的应对措施及有效性。

报告期内，公司医疗终端产品销售额分别为 553.49 万元、1,728.05 万元和 465.60 万元，2025 年 1-4 月销售额占 2024 年全年的 26.94%，低于三分之一，主要原因系公司所处行业季节性因素的影响以及公司经营策略的调整。透明质酸钠优良的保湿作用，秋、冬季使用量较大，而在春、夏季时，客户的需求量会明显下降，下半年销售收入明显高于上半年销售收入，尤其是医疗终端产品主要面向个人消费者，由于受“六一八”“双十一”、“双十二”影响，面向终端产品下半年销售量较大，同时 2025 年 1 月开始，公司因经营策略的调整逐步控制注射用交联透明质酸钠凝胶的业务规模。

公司医疗终端产品主要构成的注射用交联透明质酸钠凝胶期后毛利率、销售单价对比情况如下：

单位：元/盒

类别	2025年5-7月		2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价
注射用交联透明质酸钠凝胶	20.00%	87.95	17.94%	78.17	20.25%	86.94	47.07%	124.92

注：期后期间为2025年5-7月。

报告期后，公司注射用交联透明质酸钠凝胶的平均销售单价和毛利率分别为87.95元/盒和20.00%，有所回升，已达到2024年水平，主要原因为公司根据市场环境变化积极调整销售策略，逐步停止通过降价开拓市场的措施，产品价格逐步恢复，收入和毛利率得到了明显提升。

（三）说明公司报告期内采购医疗器械的具体情况，与公司销售医疗终端产品收入情况是否匹配。

报告期内公司采购医疗器械的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
采购额	761.37	1,711.71	529.46
销售额	465.60	1,728.05	553.54
采购额占销售额比例	163.52%	99.05%	95.65%
主要供应商	武汉医佳宝生物材料有限公司、河康生物科技(上海)有限公司、杭州协合医疗用品有限公司等	武汉医佳宝生物材料有限公司、河康生物科技(上海)有限公司、浙江景嘉医疗科技有限公司等	武汉医佳宝生物材料有限公司、浙江景嘉医疗科技有限公司等

报告期内，公司医疗终端产品采购额分别为529.46万元、1,711.71万元和761.37万元，占销售额比例分别为95.65%、99.05%和163.52%，与销售额接近，且2025年1-4月采购额高于销售额，2023年、2024年采购额与销售额接近主要原因系随着公司医疗终端产品业务规模的扩大，公司相应的扩大了库存规模，同期库存商品余额增加额分别为217.27万元、375.53万元。2025年1-4月采购额高于销售额主要系公司新增了骨骼填补颗粒产品，当期采购额较大，尤其是2025年4月采购230.31万元，尚未实现销售。

综上，公司报告期内采购医疗器械的具体情况与公司销售医疗终端产品收入情况匹配。

四、关于公司业绩。

(一) 结合公司及主要竞争对手产能利用率、产销率及扩产计划、各产品市场空间、议价能力、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）及与去年同期对比的情况，说明公司业绩是否具有持续性、稳定性，业绩下滑是否对公司持续经营能力造成重大不利影响。

1、公司及主要竞争对手产能利用率

报告期内，公司自产的产品主要为透明质酸钠原料产品，2021年6月，年产60吨透明质酸（钠）扩产至年产120吨透明质酸（钠）项目验收合格后，公司环评批复和验收产能为120吨。

报告期内，公司透明质酸钠原料产量和产能的对比以及同行业主要竞争对手产能利用率情况如下：

单位：吨

公司	项目	2025年1-4月	2024年	2023年
华熙生物	产量	未披露	431.60	384.40
	产能	未披露	770.00	770.00
	产能利用率	未披露	56.05%	49.92%
福瑞达	产量	未披露	226.00	218.00
	产能	未披露	420.00	420.00
	产能利用率	未披露	53.81%	51.90%
公司	产量	53.30	78.96	82.47
	产能	40.00*	120.00	120.00
	产能利用率	133.25%	65.80%	68.72%

注 1：同行业主要竞争对手数据来自于其年度报告，天纵生物未披露产能、产量数据；

注 2：公司 2025 年 1-4 月产能系根据全年产能折算。

报告期内，公司产品的产能利用率分别为 68.72%、65.80% 和 133.25%，2025 年 1-4 月的产量虽超过按照全年产能折算的数量，但整体产能仍在全年批复的产能之内，各年产量均在设计生产能力之内，不存在超批复产能生产的情形。

报告期内公司产能利用率略高于同行业可比公司水平，但总体利用率均较低，主要系透明质酸钠原料产品包括透明质酸钠原料、透明质酸衍生物等，规格型号较多，在每一批次生产时根据对应批次的销售情况，如果销量较小相应

批次储备存货就会较少，为了控制具体规格的库存量，相应的投料就会减少，导致具体批次生产时存在非满负荷生产的情形，导致实际产量明显低于设计标准产能。

2、公司及主要竞争对手产销率及扩产计划

报告期内，公司自产的产品主要为透明质酸钠原料产品，公司透明质酸钠原料产量和销量的对比以及同行业主要竞争对手产销率情况如下：

单位：吨

公司	项目	2025年1-4月	2024年	2023年
华熙生物	产量	未披露	431.60	384.40
	销量	未披露	404.12	350.61
	产销率	未披露	93.63%	91.21%
福瑞达	产量	未披露	226.00	218.00
	销量	未披露	254.00	244.00
	产销率	未披露	112.39%	111.93%
公司	产量	53.30	78.96	82.47
	销量	58.10	98.50	86.90
	产销率	109.01%	124.75%	105.37%

注：同行业主要竞争对手数据来自于其年度报告，天纵生物未披露产量、销量数据。

报告期内，公司产销率分别为 105.37%、124.75%和 109.01%，同行业竞争对手福瑞达 2023 年、2024 年产销率分别为 111.93%和 112.39%，与公司产销率均处于较高水平，主要原因系公司除了销售自产产品外，在部分规格产品库存短缺时，会向外采购以满足客户的即时性需求，如在 2025 年 1-4 月，公司对外采购了 13.36 吨透明质酸钠原料产品。

公司为扩大低分子透明质酸（钠）项目产能，2025 年初公司启动年产 60 吨低分子透明质酸（钠）项目建设，并于 2025 年 5 月 13 日取得滨州经济技术开发区行政审批服务局出具的《山东安华生物医药股份有限公司年产 60 吨低分子透明质酸(钠)项目环境影响报告表》（滨开审批环表[2025]8 号），截至本回复出具日，项目正处于正常建设中。

同行业竞争对手未披露具体扩产计划，华熙生物 2024 年年度报告关于原料产品披露：透明质酸钠产能达到 770 吨，无菌级透明质酸钠生产线已完成试产，正逐步推进后续验证注册工作有望进一步完善医药级产品结构。福瑞达 2024 年

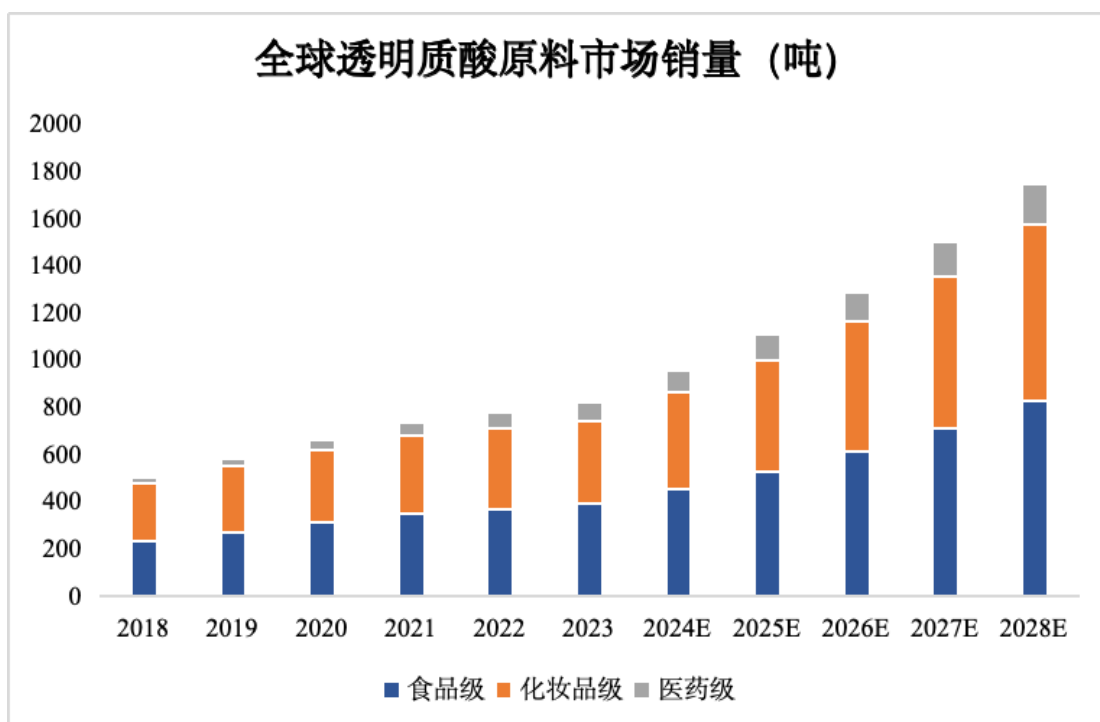
年度报告关于原料产品披露：报告期内，继续推进原料药注册认证等工作，滴眼液级玻璃酸钠顺利通过国内 GMP 符合性检查，玻璃酸钠原料药获得出口欧盟原料药证书，医疗器械用聚谷氨酸钠完成国内备案，积极调整销售战略，调整销售产品结构，加快向高端化转型，扩大食品级、化妆品级产品定制化服务，持续拓展品牌客户。

3、各产品市场空间

（1）透明质酸钠原料

透明质酸原料应用领域不断扩展与深化，行业制备技术不断精良进步。随着《关于推动原料药产业高质量发展实施方案的通知》《“十四五”生物经济发展规划》等政策相继出台，国家层面推动开展前沿生物技术创新，鼓励合成生物学技术创新，合成生物学迎来发展机遇。

具体的，得益于消费者对透明质酸认识与认可程度的不断深入、监管政策的持续开放以及市场需求的持续增长，近年来透明质酸原料的销量保持快速增长态势。根据研究机构 Frost&Sullivan 的分析，2023 年全球透明质酸原料销量达到了 820 吨，2018-2023 年复合增长率为 10.40%。预计未来五年将保持 16.30% 的高复合增长率，预计到 2028 年销量可增长至 1,750 吨。2023 年，食品级、化妆品级和医药级透明质酸原料的销量分别达到 390 吨、350 吨和 80 吨，2018-2023 年复合增长率分别为 11.14%、6.96%和 31.95%，预计 2028 年销量可分别增长至 830 吨、745 吨和 170 吨。

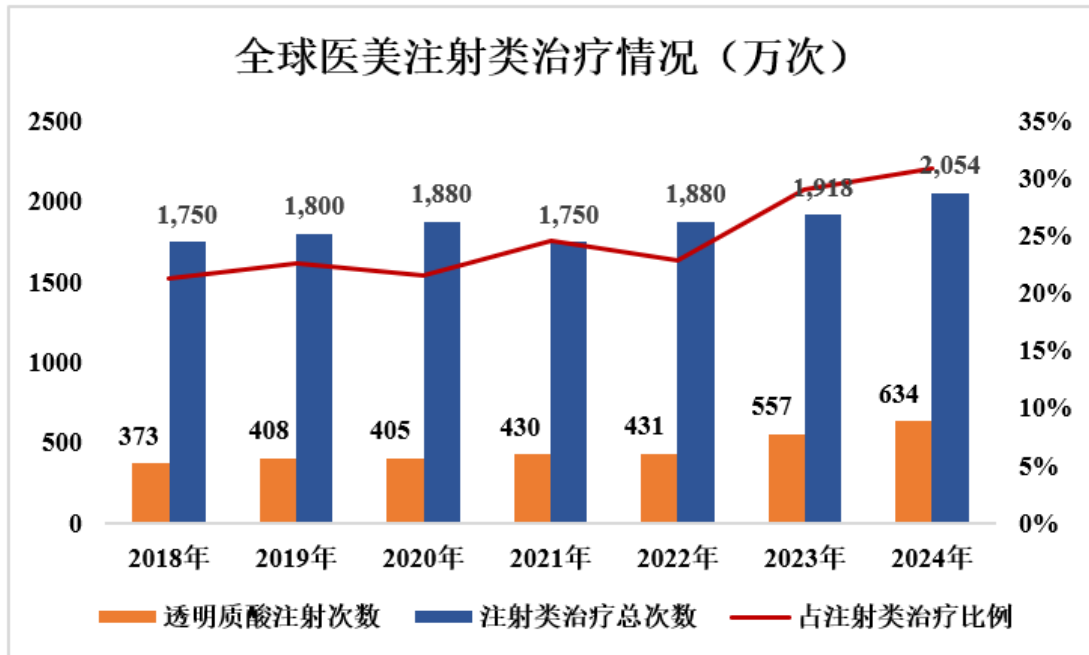


数据来源：Frost&Sullivan

（2）软组织填充应用领域

在过去的 20 年里，软组织填充领域经历了显著的发展和 innovation，主要表现在材料的改进、技术的提升和市场的扩大。2000 年代初，胶原蛋白是主要的软组织填充材料之一，但是胶原蛋白注射容易引起过敏反应，且效果维持时间较短；硅胶和液态硅虽然效果持久，但由于安全性问题和长期并发症，逐渐被淘汰。自 2000 年代中期起，交联透明质酸逐渐成为最受欢迎的填充材料，其出色的生物相容性和可降解性，以及注射后效果自然，目前被广泛应用于面部、唇部、手部等部位的填充，成为当前主流的填充材料。

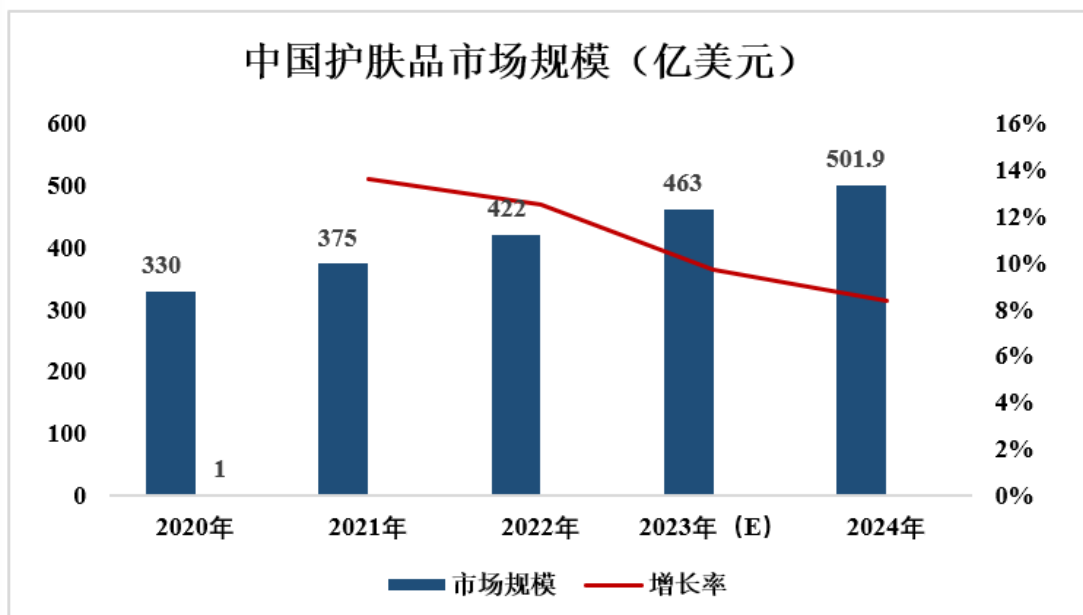
以透明质酸为填充剂材料的注射类项目一直受到市场的高度认可，根据全球美学整形外科学会（ISAPS）的资料，2024 年全球共进行整形注射类治疗项目 2,054 万例，其中透明质酸注射项目占约 634 万次，占整体注射类项目比例达 30.87%。



数据来源：ISAPS

（3）护肤品行业

护肤品为我国化妆品市场第一大品类，包括面部护理、护理套装、手部护理和身体护理四大品类，根据 IMARC Group 分析，2022 年全球护肤品市场规模约为 1,467 亿美元，市场规模持续扩张，预计将以 5.8% 的年均增长率，至 2028 年达到 2,000 亿美元的庞大市场规模。2024 年全球护肤品市场规模约为 1,663.5 亿美元，尤其是亚太地区，以中国为代表，2024 年中国护肤品市场容量为 501.9 亿美元，占全球总市场份额约 30.17%。根据 MARC 集团预计，到 2033 年，中国护肤品市场规模将达到 1,043.2 亿美元，2025 年至 2033 年的复合年增长率为 8.04%，已成为护肤品市场增长的主要动力源。



数据来源：IMARC Group

注：IMARC Group 未发布 2023 年中国护肤品市场规模的直接数据，此处援引其预测的 2023 年数据。

随着全球经济的复苏与发展、中产阶级的消费力崛起、居民生活水平的提高以及消费者对皮肤健康的重视，护肤品市场需求持续增长，尤其是消费者对中高端护肤品和有机天然产品的需求显著增加，市场需求已完成从低端向中高端升级的基本转换，中高端护肤品市场有望长期繁荣并保持高于大众市场的增长率。近年来，消费者愈发重视产品成分、安全性以及产品效果，追求通过特定成分针对性地解决肌肤问题，具有从成分、功效等辨别产品的能力，同时也愿意为高品质的护肤品支付溢价。

尽管市场规模庞大，但护肤品生产厂家及产品种类繁多，未来功能性护肤品行业的竞争将更加激烈。具备科技创新、品牌信任、高市场敏锐度和多元化渠道布局的企业将占据有利位置。产品方面，功效显著、个性化定制、天然有机和智能化的护肤品将引领市场潮流。企业需要不断创新、精准营销，满足消费者多样化和不断变化的需求，以在竞争中保持领先地位。

4、公司议价能力

公司产品销售价格是在公司内部销售定价的基础上与客户协商确定。

内部销售定价确定依据：主要基于原材料市场价格和生产成本的基础上，结合产品市场供求情况以及竞争对手的定价策略等，对各产品设置内部销售定价，并根据原材料市场价格波动和产品供需行情进行及时调整。

客户协商定价依据：结合客户类型、产品下游应用领域、采购规模、结算条件等实际因素，与客户进行商业谈判后确定销售价格。

公司产品主要为透明质酸钠原料，是下游客户产品配方中起到重要作用的关键材料，但添加量较小，占其成本的比例相对较低。一般来说，公司具有一定议价能力，针对不同产品和不同客户等情况，公司议价能力不尽相同。

具体影响因素如下：

(1) 具体产品类型：普通类型产品市场竞争较为充分，价格较为透明，针对该部分产品，公司议价空间相对有限；高附加值类产品，如医药级原料，由于其附加值较高、技术难度大、市场可替代产品较少，公司议价能力较强。

(2) 客户类型：一般来说，如客户或其下游客户为外资客户或合资客户，产品价格对标为国际同类产品，公司的议价空间较大；如客户为国内大型企业，公司为了与其进行长期和多品种的合作，可能会在个别品类上给予其一定价格优惠。

(3) 客户下游应用领域：一般来说，如客户下游应用领域是医药行业，其原料已经过质量验证无法轻易对原材料品牌和型号进行更换；如食品等行业，该类客户通常对价格敏感性相对较高，公司对该类客户议价能力相对较低。

(4) 采购规模：采购量较大的客户，公司一般会给予一定价格优惠。

(5) 结算条件：如果客户的付款时间具有优势，如款到发货等，公司会考虑该因素适当给予其一定价格优惠。

除上述主要影响因素外，宏观经济环境、下游市场需求情况、突发国际事件等亦可对公司与客户谈判的最终价格产生影响。

5、期末在手订单、期后签订合同

报告期各期末，公司在手订单、订单覆盖率如下：

单位：万元

项目	2025年4月末	2024年末	2023年末
期末在手订单	1,104.88	527.00	253.16
存货余额	6,286.39	5,045.77	4,506.82
在手订单覆盖率	17.58%	10.44%	5.62%

注：在手订单覆盖率=期末在手订单金额/存货余额

公司主要产品为透明质酸钠原料，公司与客户的销售合同通常约定在合同签订后 3-10 内公司完成发货，因此公司在手订单通常较少，在手订单覆盖率较

低。

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 253.16 万元、527.00 万元和 1,104.88 万元，覆盖率分别为 5.62%、10.44%和 17.58%，在手订单覆盖率较低，主要系由公司的销售模式和生产特点所决定；公司根据“订单+合理预测”的备货方式组织生产，公司透明质酸钠原料可细分为食品级、化妆品级、医药级等，根据分子量大小的不同，细分规格达百余种，产品定制化特征明显，为满足客户的即时性需求，公司需储备不同产品、不同规格的存货，导致公司存货余额较大，在手订单覆盖率较低。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单 1,286.35 万元，相比 2025 年 4 月 30 日进一步增加，公司经营情况继续向好发展。

报告期各期末，公司合同负债分别为 39.47 万元、342.24 万元和 446.17 万元，呈增加趋势，合同负债的增加也反应了公司市场拓展能力逐步增强，销售情况良好。

综上，公司订单规模明显小于存货规模主要是产品细分规格较多所致，存货规模与订单规模匹配。

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

报告期后，2025 年 5-6 月公司已实现营业收入 2,588.37 万元，收入呈现持续增加的态势。根据公证天业出具的苏公 W[2025]E1413 号《审阅报告》，2025 年上半年公司业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月 (审阅数)	2025 年 1-4 月 (审定数)	2024 年 1-6 月 (审阅数)	2024 年 (审定数)
营业收入	7,495.31	4,906.94	4,787.09	11,412.31
毛利率	37.61%	35.40%	43.51%	39.88%
净利润	780.38	164.18	132.80	512.20
扣除非经常性损益 后归属于母公司股 东净利润	750.00	162.92	-13.33	325.07
经营活动产生的现 金流量净额	689.74	-97.04	-370.78	1,734.90

公司 2025 年 1-6 月营业收入为 7,495.31 万元，相比 2024 年同期增加

2,708.22 万元，增幅为 56.57%，销售收入稳定增长，主要原因是公司加大海外市场拓展力度，外销收入增幅明显。2025 年 1-6 月公司营业收入占 2024 年全年的 65.68%，净利润明显超过 2024 年全年水平，相比去年同期净利润增加 647.58 万元。

公司 2025 年 5-6 月经营情况继续向好发展，在手订单充足，截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单 1,286.35 万元，相比 2025 年 4 月 30 日进一步增加。销售收入稳定增长，随着市场需求的不断增加，销售价格有所回升，同时随着产能逐步释放，产量增加，单位成本亦有所下降，毛利率有所增加，盈利能力增强。

公司报告期内收入持续增长，2025 年 1-6 月业绩明显好于去年同期，且公司期后订单呈增长态势。根据市场行情、在手订单、期后经营情况等预测 2025 年 1-9 月公司营业收入约 10,500.00 万元、净利润约 900.00 万元、经营活动产生的现金流量净额约 1,000.00 万元，营业收入、净利润相比去年同期明显增加，预计 2025 年全年收入增长趋势具有持续性。

综上所述，公司主要产品市场空间较大，公司业绩具有持续性、稳定性，业绩短期下滑对公司持续经营能力未造成重大不利影响。

五、关于业绩变动。

（一）说明公司 2025 年 1-4 月经营活动现金流量净额为负的原因及合理性，公司是否持续满足挂牌条件；

公司 2025 年 1-4 月经营活动现金流量净额为-95.52 万元，为负的原因具体如下：

1、当期利润规模较小

报告期内，公司净利润分别为 1,248.82 万元、512.20 万元、164.18 万元。2025 年 1-4 月，因国内市场竞争加剧，原料产品单价降幅明显，导致综合毛利率降低，相应的导致净利润规模较小。

2、备货占用经营活动现金流

随着公司新产线的投入使用，经营规模扩大，生产需求增加，产量不能满足销售需求；同时因市场形势较好，公司订单增加，公司从外部采购部分库存紧缺的产品进行备货以满足对客户供货的及时性需求，导致购买商品、接受劳

务支付的现金增加。报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 3,831.14 万元、7,459.53 万元、3,860.06 万元。报告期各期末，公司存货账面余额分别为 4,506.82 万元、5,045.77 万元、6,286.39 万元，其中 2025 年 1-4 月公司存货余额的增幅较大，增加 1,240.62 万元，对经营活动现金流形成一定占用。

综上所述，公司 2025 年 1-4 月经营活动现金流量净额为负主要受净利润规模较小和备货的影响，符合公司的实际运营情况，具备合理性。

报告期后，随着公司扩充备货期的结束以及盈利能力的增加，截至 2025 年 6 月 30 日，公司 2025 年 1-6 月经营活动现金流量净额为 689.74 万元。随着公司收入规模的不断扩大，预计经营活动现金流量净额将不断增大，持续符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十一条第二项标准“……最近两年营业收入平均不低于 5,000.00 万元且经营活动现金流量净额均为正”的规定。

(二) 2025 年 1-4 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动比例及原因。

2025 年 1-4 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年 1-4 月	变动比例
营业收入	4,906.94	2,907.89	68.75%
净利润	164.18	114.29	43.65%
毛利率	35.40%	44.34%	-8.94%
经营活动产生的现金流量净额	-97.04	-14.91	550.84%

注：2024 年 1-4 月数据未经审计。

2025 年 1-4 月营业收入较去年同期增加 1,999.05 万元，增幅为 68.75%，增加原因为海外市场形势较好，公司加大对海外市场客户的开拓力度，外销收入增幅明显，销售收入较去年同期显著增加。

2025 年 1-4 月净利润较去年同期增加 49.89 万元，增幅 43.65%，增幅原因为收入增加。

2025年1-4月毛利率较去年同期下降8.94个百分点，下降原因为市场竞争加剧，销售价格降低，同时公司扩产产能固定资产折旧增加导致制造费用增加所致。

2025年1-4月经营性现金流量净额较去年同期减少82.13万元，减少原因为2025年1-4月因备货增加支付的外采产品及材料款增加所致。

六、关于医美业务发展规划。

结合公司研发项目具体情况、微整形注射制剂项目建设及产能情况，说明公司对医美业务的发展规划，未来发展前景、预计商业化时间及业务规模、市场拓展方式、资源投入情况，公司是否具备开展相关业务的核心关键资源。

（一）公司研发项目具体情况、微整形注射制剂项目建设及产能情况

报告期内，公司研发投入具体情况如下：

单位：万元

研发项目	研发模式	2025年1月—4月	2024年度	2023年度
酸性酶解透明质酸制备的研究	自主研发	-	-	10.73
皮肤控油产品制备工艺开发	委托研发	-	-	88.00
美白保湿产品制备工艺开发	委托研发	-	-	72.00
HA及其衍生物的工艺开发与应用研究	自主研发	7.29	26.55	120.12
胶原贴敷料的研究与开发	委托研发	8.58	46.76	-
一种美容可注射交联透明质酸微球的制备方法及其应用	自主研发	7.17	25.33	-
二裂酵母的研发	自主研发	-	3.26	19.46
轻度交联透明质酸的研究	自主研发	-	-	24.51
医用透明质酸钠凝胶敷料	自主研发	9.44	52.50	8.74
HA促渗技术及活性物关系	自主研发	4.19	20.81	42.70
注射用透明质酸钠溶液制备的研究	合作研发	20.75	941.39	263.15
乙酰化透明质酸产品的研发	自主研发	9.98	24.21	30.92
医用敷料的研究与开发	自主研发	9.26	15.23	25.54
液体原料防腐挑战实验	自主研发	3.86	19.07	23.72
重组胶原蛋白生物修复组分的开发	自主研发	7.62	19.91	20.45
透明质酸衍生物合成工艺开发与应用研究	委托研发	38.83	38.83	-
注射用透明质酸酶制备工艺的	自主研发	6.14	34.98	6.59

开发及应用研究				
交联透明质酸凝胶应用的研究	委托研发	-	-	185.84
注射交联透明质酸凝胶制备的研究	委托研发	250.21	191.98	-
高表达糖醛酸裂解酶菌株及其发酵的研究与开发	委托研发	34.52	-	-
修护水凝胶的开发与应用	自主研发	22.28	11.91	20.39
其他项目	自主研发	6.12	13.37	95.97
合计	-	446.26	1,486.11	1,058.82
其中：资本化金额	-	-	-	-
当期研发投入占营业收入的比重	-	9.09%	13.02%	10.79%

公司微整形注射制剂项目建设及产能情况具体如下：

项目备案时间	建设内容	环评批复	产品及产能	最新建设进度	投产或计划投产时间
2018年12月14日	新增车间共4,000平方米（含溶解、交联、灌装、包装等），原材料仓库、新建动力车间一座，新建原材料仓库一座	2017年12月24日，滨州市环境保护局经济开发区分局出具《山东安华生物医药股份有限公司微整形注射制剂项目环境影响报告表》审批意见（滨开环建[2017]52号），同意该项目建设	注射用透明质酸钠溶液和注射用交联透明质酸钠凝胶，可用于医美领域，预计年生产100万支，年收入3,000-4,000万元	已建设完成	取得产品注册批件后投产（预计2027年上半年取得），项目完工后在所产医疗器械产品取得批件前，暂时用于生产透明质酸钠溶液产品

注：微整形注射制剂项目完工后在所产医美产品取得批件前，暂时用于生产透明质酸钠溶液产品。

（二）说明公司对医美业务的发展规划，未来发展前景、预计商业化时间及业务规模、市场拓展方式、资源投入情况，公司是否具备开展相关业务的核心关键资源

中国医美业务在技术革新与政策规范的多重驱动下，正经历从高速扩张向高质量发展的转型。2023年，国家市场监督管理总局等11部门联合印发《关于进一步加强医疗美容行业监管工作的指导意见》，明确规定医疗美容服务属于医疗活动，必须遵守卫生健康有关行业准入的法律法规。2025年，国家医保局编制印发《美容整形类医疗服务价格项目立项指南》，着力统一规范美容整形项目。医美行业的监管政策措施将促进正规的医疗器械产品的需求上升，有利于

规范医美领域医疗器械的生产经营，有利于合规的医疗器械生产企业获取更持续有序的经营环境，有利于行业内合规产品生产企业的发展。

国家医保局在《医保助力“美”好生活 美容整形类价格项目统一规范》中披露，2024 年我国美容整形市场规模近 3,000 亿元。中研普华产业研究院在《2025-2030 年整形美容产业深度调研及未来发展现状趋势预测报告》中进一步细化预测，认为 2025 年市场规模将落在 3,500 亿至 4,000 亿元区间。中国医美行业市场前景较为广阔，但随着整体宏观环境变化和市场行情波动，中小型机构的退出和市场集中度的提升，对行业内企业竞争既是机遇又是挑战，品牌效应和技术价值竞争将日益突出。

报告期内公司业务不涉及医疗美容服务，除经销的医美产品外，不涉及自产医美产品，根据项目进度，公司 2026 年年底前也不会开展自产医美产品业务，不会形成医美收入。公司在建项目中，微整形注射制剂项目预计年产 100 万支，年收入 3,000-4,000 万元；年产 3000 万支医疗器械制剂项目产能预计产能 3,000 万支，按产能测算收入约 2 亿元/年。公司在研医疗器械的资源投入情况、预计商业化时间参见本问询函回复“问题 4、（一）图示说明公司目前在研医疗器械的项目内容、目前研发进展、预计商业化时间情况等”之回复。

公司是国内少数几家具有医药级透明质酸钠原料生产资质的公司之一，未来，公司会继续通过客户信息搜集并对目标客户进行主动拜访、参加国内外行业展会和专业展会等的市场拓展方式进行客户开拓，同时公司会继续优化服务流程、提升服务质量、加强技术研发，不断提升公司的市场竞争力。

公司在原料产品的基础上向下游医疗终端产品延伸，打通了上游原料产品到下游终端产品的全产业链。公司拓展在研医疗器械业务相比竞争对手具有稳定的原料供应和规模化采购优势，可降低生产成本，提高利润空间。同时公司原料产品具有成熟的销售网络，新的医疗器械业务取得批件后，公司可借助现有网络快速铺货，降低市场推广成本。因此，公司将在未来市场竞争过程中具备更强的市场竞争力。

【主办券商和会计师回复】

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）对公司业绩是否存在持续下滑风险，公司盈利能力及持续经营能力是否存在重大不利因

素发表明确意见。

（一）核查上述情况发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅同行业可比公司年度报告，了解其收入、销量信息，访谈公司管理层，取得公司透明质酸钠原料产品收入、成本台账，了解收入、成本构成以及主要原材料、燃气、电力投入情况；

（2）获取公司期后透明质酸钠原料销售明细表，了解期后销售单价、毛利率情况；查阅外采透明质酸钠原料销售明细表，访谈公司管理层，了解外采的原因及合理性，了解公司收入确认具体政策，分析是否符合企业会计准则的规定；

（3）获取公司功能性护肤品对应的销售费用明细，并分析与销售推广方式的匹配性；结合功能性护肤品平均成本、平均价格，分析报告期内功能性护肤品毛利率波动较大的原因及合理性；

（4）访谈公司管理层，了解公司功能性护肤品的发展规划，是否持续投入销售费用开展推广，是否计划自建产能生产。

（5）取得公司产品说明书并访谈公司主要管理人员，了解医疗终端产品的产品用途、销售群体及销售方式、生产方式及采购模式；

（6）获取公司销售明细表，统计分析涉及医美产品的收入及占比情况，查阅销售、采购合同，了解公司收入确认具体政策，结合《企业会计准则第 14 号—收入》分析是否符合企业会计准则的规定；

（7）获取公司销售明细表并查阅主要竞品公司年度报告，统计分析报告期各期公司产品及主要竞争产品销售单价变化情况，期后产品毛利率、销售单价是否持续下滑，访谈公司主要管理人员了解报告期内公司采取降价策略导致医疗终端产品毛利率大幅下滑的商业合理性，2025 年 1-4 月医疗终端产品销售规模大幅下滑的合理性以及公司的应对措施及有效性；

（8）取得公司报告期内采购医疗器械明细账并与公司销售医疗终端产品收入情况对比，分析与医疗终端产品收入是否匹配；

（9）获取公司销售、生产明细表并查阅主要竞品公司年度报告，了解公司

及主要竞争对手产能利用率、产销率及扩产计划，获取公司期末在手订单、期后签订合同；

(10) 取得公司期后审阅报告，了解公司期后收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量净额，并与去年同期对比分析，了解公司业绩是否具有持续性、稳定性，业绩下滑是否对公司持续经营能力造成重大不利影响；

(11) 查阅国家市场监督管理总局等 11 部门联合印发《关于进一步加强医疗美容行业监管工作的指导意见》、国家医保局印发的《美容整形类医疗服务价格项目立项指南》，查阅中研普华产业研究院出具的《2025-2030 年整形美容产业深度调研及未来发展现状趋势预测报告》。

2、核查结论

(1) 透明质酸钠原料产品毛利率大幅下滑的原因主要是市场竞争加剧，销售单价下降，透明质酸钠原料产品的成本构成未发生异常变化。

(2) 可比公司未披露具体用途产品的毛利率，原料产品总体毛利率与同行业可比公司因产品结构差异，毛利率亦存在一定的差异，公司原料产品业务收入呈增长趋势，具备一定的竞争力。

(3) 公司透明质酸钠原料产品因产量的恢复以及产品结构的变动，高毛利率的化妆品级占比增加，期后产品毛利率、销售单价已逐步回升。

(4) 公司对外采购透明质酸钠的原因主要为透明质酸钠产品规格较多，在产能和库存不足时，为满足客户的即时性需求，公司会对外采购部分产品；公司外采透明质酸钠后会根据客户的需求变更包装规格后销售，收入确认采用总额法。

(5) 公司年产 60 吨透明质酸（钠）扩产至年产 120 吨透明质酸（钠）项目建设主要因公司生产需要，转固后的产能情况与实际产量、收入匹配，产能利用率与行业平均水平总体一致。

(6) 公司功能性护肤品对应的销售费用明细与销售推广方式匹配；报告期内功能性护肤品毛利率波动较大主要系产品结构调整所致。

(7) 公司各期向加工厂商支付的费用与公司功能性护肤品的收入规模匹配，委托加工物资与委外生产规模匹配，公司的会计处理谨慎、恰当，委托加工费用计入料工费的归集准确。

(8) 公司与主要加工厂商不存在关联关系或异常资金往来，与主要加工厂商的交易价格公允，不存在为公司代垫成本费用的情形。

(9) 公司已补充披露医疗终端产品的产品用途、销售群体及销售方式、生产方式及采购模式，其中涉及医美产品的收入及占比情况，公司采取采购成品的业务模式，相关收入主要采用总额法核算。

(10) 公司进入医疗终端产品的市场较晚，为了扩大公司自有品牌产品市场份额，公司下调产品定价，价格变动趋势与昊海生科（玻尿酸）价格走势一致，公司降低医疗终端产品销售价格具有商业合理性；2025 年 1-4 月医疗终端产品销售规模下滑主要原因系公司所处行业季节性因素的影响以及公司经营策略的调整；期后产品毛利率、销售单价未持续下滑。

(11) 公司报告期内采购医疗器械的具体情况与公司销售医疗终端产品收入情况匹配。

(12) 公司业绩具有持续性、稳定性，业绩短期下滑未对公司持续经营能力造成重大不利影响。

(13) 公司目前不存在医美产品的生产和经销业务，预计 2026 年底前也不会开展医美产品的生产和销售业务。公司在该领域具有稳定的原料供应和规模化采购优势，并拥有较低的市场推广成本，具有价格优势。此外，随着公司在研项目的进一步深入，将为公司在该领域带来较为突出的技术优势。

(二) 对公司业绩是否存在持续下滑风险，公司盈利能力及持续经营能力是否存在重大不利因素发表明确意见。

报告期内，公司业绩下滑主要受新产品开发投入较大、产品价格受供需因素的影响周期性波动以及扩产产能不饱和、资产折旧增加导致固定费用增加所致。公司已针对市场风险制定了切实可行的应对措施与发展规划，随着公司业务规模的扩大，产销量增加，2025 年上半年相较于 2024 年同期公司业绩已实现了明显好转。虽然公司业绩在短期内仍可能会出现下滑，但长期来看，持续下滑的可能性较低，不存在对公司盈利能力和持续经营能力构成重大不利影响的因素。

问题 2.关于股权变动及重大诉讼。

根据申报文件及问询回复，

(1) 三角洲集团根据《滨州市市级科技型中小企业风险投资基金管理办法》的规定退出公司。(2) 2024 年 12 月 19 日，公司股东济宁弘通、时合合伙作为原告，以未收到股东会通知导致未依法行使表决权为由向滨州经济技术开发区人民法院提请诉讼，请求确认公司 2024 年第一次临时股东会决议、2023 年年度股东会决议不成立。目前该案二审已开庭，尚未出具处理结果。(3) 公司 2024 年第三次临时股东会决议内容显示，反对股数为 2,015,515 股，股东济宁弘通、时合合伙未在决议签署页中签字盖章。

请公司：(1) 结合国资监管相关法律法规规定，说明三角洲集团是否属于科技型中小企业风险投资基金，是否适用《滨州市市级科技型中小企业风险投资基金管理办法》，退出时是否需要履行国资审批、评估及备案手续，是否存在国有资产流失情形，是否符合“股票转让行为合法合规”的挂牌条件。

(2) 按照《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求，结合公司 2024 年第一次临时股东会决议、2023 年年度股东会决议的具体内容，案件审理进度和基本案情，裁决结果及执行情况，公司可能承担的责任或损失，说明诉讼事项对公司经营、股权结构、财务状况、未来发展等可能产生的影响及公司采取的应对措施等，是否影响公司股权变动的合法合规性和有效性。

(3) 结合公司 2024 年第三次临时股东会决议的具体情况，说明反对股东是否为济宁弘通、时合合伙，济宁弘通、时合合伙未在决议签署页中签字盖章是否影响决议的真实有效性，是否存在其他未披露的纠纷或潜在纠纷。

(4) 说明济宁弘通、时合合伙持有公司股份情况、特殊投资条款签署情况、股东适格情况等事项的信息披露是否真实、准确、完整，股份权属是否明晰，办理股份登记是否存在实质性障碍。

请主办券商、律师：(1) 核查上述事项并发表明确意见；(2) 说明对济宁弘通、时合合伙持有公司股份情况、特殊投资条款签署情况、股东适格情况、股份权属等事项履行的核查程序及充分有效性。

【公司回复】

一、结合国资监管相关法律法规规定，说明三角洲集团是否属于科技型中小企业风险投资基金，是否适用《滨州市市级科技型中小企业风险投资基金管理办法》，退出时是否需要履行国资审批、评估及备案手续，是否存在国有资产流失情形，是否符合“股票转让行为合法合规”的挂牌条件。

1、结合国资监管相关法律法规规定，说明三角洲集团是否属于科技型中小企业风险投资基金，是否适用《滨州市市级科技型中小企业风险投资基金管理办法》

《滨州市市级科技型中小企业风险投资基金管理办法》（以下简称“《滨州市基金管理办法》”）的相关规定如下：

条款	事项	主要内容
第二条	风险投资基金和中小企业的定义	1.本办法所称滨州市市级科技型中小企业风险投资基金（以下简称“风险投资基金”）是政府出资设立并按市场化方式运作的支持科技型中小企业发展的政策性基金；2.本办法所指科技型中小企业主要是指本市行政区域内拟在全国中小企业股份转让系统挂牌的中小企业并经市级以上科技等部门认定的科技型中小企业。
第五条	投决会、市财政局、创发公司和基金管理公司的定位	1.市财政局、市科技局、市金融办是风险投资基金的主管部门，成立以市财政局、市科技局、市金融办负责人及相关人员组成的滨州市市级科技型中小企业风险投资基金决策委员会（以下简称“投决会”）；2.市财政局代表市政府履行风险投资基金出资人职责，山东黄河三角洲创业发展有限公司（以下简称“创发公司”）根据授权代行出资人职责；3.创发公司委托风险投资基金项目管理公司（以下简称“基金管理公司”）负责风险投资项目的具体管理。
第十五条	风险投资基金退出	1.风险投资基金通过到期清算、社会股东回购、股权转让、资本市场上市等方式退出。退出后的资金继续作为风险投资基金使用。2.风险投资通过股权转让、资本市场上市退出被投资企业时，参照证券交易市场或股份转让市场价格，按照大宗交易方式适时退出。
第十六条	风险投资基金项目的审批	1.根据基金管理公司出资建议，由投决会成员记名投票并超过五分之四以上成员同意后出具表决意见，项目审批通过；2.由基金管理公司根据投决会的表决意见并按照《中华人民共和国公司法》的相关规定，由创发公司以出资人身份、基金管理公司以委托管理人身份与被投资企业签订风险投资合同或协议。被投资企业据此办理参事事宜（包括修改公司章程、变更注册登记等），明确投资各方的权利、义务后，将资金注入被投资企业。

针对三角洲集团投资公司事宜，2016年8月22日，滨州市财政局出具《滨州市财政局关于同意山东黄河三角洲创业发展集团有限公司出资参股山东

安华生物医药股份有限公司的批复》（滨财国[2016]46号），明确：“根据市级科技型中小企业风险投资基金投资决策委员会 2016 年第二次会议意见，同意山东黄河三角洲创业发展集团有限公司对公司出资 1,000 万元，持股比例 4.67%”。

三角洲集团系根据《滨州市基金管理办法》的规定投资公司，根据滨州市财政局授权代行出资人职责。

因此，三角洲集团本身虽不属于《滨州市基金管理办法》规定的科技型中小企业风险投资基金，但该公司是以出资人的身份（被授权代行）并按照《滨州市基金管理办法》相关规定履行投资决策程序后投资了公司并持有相关股权。

2、退出时是否需要履行国资审批、评估及备案手续，是否存在国有资产流失情形，是否符合“股票转让行为合法合规”的挂牌条件

（1）三角洲集团系根据《滨州市基金管理办法》的规定退出安华生物

三角洲集团本身虽不属于《滨州市基金管理办法》规定的科技型中小企业风险投资基金，但其系根据《滨州市基金管理办法》相关规定投资公司。《滨州市基金管理办法》第十五条第三款规定，“风险投资通过股权转让、资本市场上市退出被投资企业时，参照证券交易市场或股份转让市场价格，按照大宗交易方式适时退出”。

三角洲集团本次退出系根据《滨州市基金管理办法》，按照大宗交易定价规则，通过大宗交易方式转让所持的公司股权。

另根据公司工商登记资料及相关股权转让协议，2021 年 4 月 28 日，三角洲集团与济南鲲元签订股权转让协议，约定三角洲集团将其持有公司 327.27 万股股份转让给济南鲲元，转让价格为每股 6 元。根据股转系统大宗交易公开信息，2021 年 4 月 29 日，公司 327.27 万股股票通过大宗交易方式，以 6 元/股价格售出。

（2）三角洲集团作为国有控股企业，其退出公司需要履行国资审批、评估及备案手续

《企业国有资产交易监督管理办法》第三条规定“本办法所称企业国有资产交易行为包括：（一）履行出资人职责的机构、国有及国有控股企业、国有实际控制企业转让其对企业各种形式出资所形成权益的行为（以下称企业产权转

让); ……”, 第七条规定“国资监管机构负责审核国家出资企业的产权转让事项。其中, 因产权转让致使国家不再拥有所出资企业控股权的, 须由国资监管机构报本级人民政府批准。”《企业国有资产评估管理暂行办法》第六条规定, “企业有下列行为之一的, 应当对相关资产进行评估: ……(五) 产权转让……”。《企业国有资产评估管理办法》第四条规定, “企业国有资产评估项目实行核准制和备案制。”“地方国有资产监督管理机构及其所出资企业的资产评估项目备案管理工作的职责分工, 由地方国有资产监督管理机构根据各地实际情况自行规定。”

虽然三角洲集团是根据《滨州市基金管理办法》相关规定投资并退出公司, 但三角洲集团本身并不属于科技型中小企业风险投资基金, 而是属于国有控股企业, 其退出公司需要适用《企业国有资产交易监督管理办法》《企业国有资产评估管理暂行办法》的上述相关规定, 履行国资审批、评估及备案手续。故三角洲集团退出公司未履行国资审批、评估及备案手续存在程序瑕疵。

(3) 上级国资管理部门已就本次退出事宜出具书面确认函

2020年2月, 三角洲集团的控股股东滨州市财金投资集团有限公司的实际控制人由滨州市财政局变更为滨州市国资委, 自此三角洲集团成为滨州市国资委下属企业。就三角洲集团转让所持公司股权事宜, 滨州市国资委于2025年9月5日出具书面确认函并确认“2021年4月, 山东黄河三角洲创业发展集团有限公司将其所持安华生物全部股份对外转让, 未构成违法违规, 未损害山东黄河三角洲创业发展集团有限公司的利益, 亦未造成国有资产流失”。

综上, 三角洲集团退出公司系根据《滨州市基金管理办法》规定进行的退出, 但作为国有控股企业, 根据《企业国有资产交易监督管理办法》《企业国有资产评估管理暂行办法》的相关规定, 其退出公司需要履行国资审批、评估及备案手续, 三角洲集团未履行前述手续存在程序瑕疵, 但本次退出事宜已取得了上级国资管理部门的确认。三角洲集团本次转让所持公司股权未造成国有资产流失, 并符合“股票转让行为合法合规”的挂牌条件。

二、按照《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的要求, 结合公司2024年第一次临时股东会决议、2023年年度股东会决议的具体内容, 案件审

理进度和基本案情，裁决结果及执行情况，公司可能承担的责任或损失，说明诉讼事项对公司经营、股权结构、财务状况、未来发展等可能产生的影响及公司采取的应对措施等，是否影响公司股权变动的合法合规性和有效性。

（一）公司 2024 年第一次临时股东会决议、2023 年年度股东会决议的具体内容

1、2024 年第一次临时股东会决议

2024 年 5 月 25 日，公司以邮件等即时通讯方式向全体股东发送《2024 年第一次临时股东大会通知》。2024 年 6 月 10 日，公司在公司会议室召开 2024 年第一次临时股东大会，会议召集人为公司董事会；出席会议的股东为韩秀云、韩鹏、诺凯信息，出席股东持有股份合计 4,978.25 万股，占公司表决权股份总数的 63.95%；会议主持人为公司董事长韩秀云。经出席本次股东大会的股东审议，以 100% 同意的方式审议通过《关于公司定向回购股份方案并减资的议案》《关于提请股东会授权董事会办理定向回购相关事项的议案》《关于定向回购股份减少注册资本并修改<公司章程>的议案》3 项议案。

2、2023 年年度股东会决议

2024 年 6 月 10 日，公司以邮件方式向除济宁弘通、时合合伙外的其他股东发送《2023 年年度股东大会通知》，因公司员工操作失误，本次股东大会遗漏通知了济宁弘通和时合合伙。后因议案名称变动，公司于 2024 年 6 月 25 日以邮件方式向含济宁弘通、时合合伙在内的全体股东发送《2023 年年度股东大会通知（更正）》。2024 年 6 月 30 日，公司在公司会议室召开 2023 年年度股东大会，会议召集人为公司董事会；出席会议的股东为韩秀云、韩鹏、诺凯信息，出席股东持有股份合计 4,978.25 万股，占公司表决权股份总数的 65.24%；会议主持人为公司董事长韩秀云。经出席本次股东大会的股东审议，以 100% 同意的方式审议通过《2023 年度董事会工作报告》《2023 年度监事会工作报告》《2023 年度财务决算报告》《2024 年度财务预算报告》《2023 年度利润分配预案》《关于续聘天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2024 年度审计机构的议案》《关于公司董事会换届的议案》《关于公司监事会换届的议案》8 项议案。

(二) 案件审理进度和基本案情，裁决结果及执行情况，公司可能承担的责任或损失，说明诉讼事项对公司经营、股权结构、财务状况、未来发展等可能产生的影响及公司采取的应对措施等，是否影响公司股权变动的合法合规性和有效性。

2024 年 12 月 19 日，公司股东济宁弘通、时合合伙作为原告，以未收到股东会通知导致未依法行使表决权为由向滨州经济技术开发区人民法院提请诉讼，请求确认公司 2024 年第一次临时股东会决议、2023 年年度股东会决议不成立。

2025 年 4 月 22 日，山东省滨州经济技术开发区人民法院出具（2025）鲁 1691 民初 189 号《民事判决书》，判决驳回原告济宁弘通、时合合伙的诉讼请求。

2025 年 8 月 12 日，滨州市中级人民法院作出（2025）鲁 16 民终 1985 号《民事判决书》，判决驳回上诉，维持原判。根据《中华人民共和国民事诉讼法》第一百八十二条的规定，“第二审人民法院的判决、裁定，是终审的判决、裁定”，因此，自二审判决作出之日起，该案判决已生效，案件最终结果为驳回济宁弘通、时合合伙的全部诉讼请求。

综上，上述案件不会使公司额外承担责任或损失（因本案产生的律师费除外），不会对公司的经营、股权结构、财务状况、未来发展产生重大不利影响，不影响公司股权变动的合法合规性和有效性。

三、结合公司 2024 年第三次临时股东会决议的具体情况，说明反对股东是否为济宁弘通、时合合伙，济宁弘通、时合合伙未在决议签署页中签字盖章是否影响决议的真实有效性，是否存在其他未披露的纠纷或潜在纠纷。

1、结合公司 2024 年第三次临时股东会决议的具体情况，说明反对股东是否为济宁弘通、时合合伙，济宁弘通、时合合伙未在决议签署页中签字盖章是否影响决议的真实有效性

2024 年 10 月 30 日，公司向含济宁弘通、时合合伙在内的所有 24 名股东发送《山东安华生物医药股份有限公司 2024 年第三次临时股东会会议通知》；2024 年 11 月 14 日公司召开 2024 年第三次临时股东会，审议《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》等与本次挂牌相关的议案。股东韩秀云、韩鹏、诺凯信息、济宁弘通及时合合伙出席本次股东会，

该等出席股东所持有表决权的股份为 5,179.81 万股，占公司股本总额的 67.88%。前述出席股东均在本次股东会股东登记签到表签到，并签署表决票，但其中济宁弘通、时合合伙就所有议案均投了反对票，且未签署本次股东会决议。

济宁弘通、时合合伙未在决议签署页中签字盖章不影响决议有效性，具体原因如下：

(1) 公司属于股份有限公司，《公司法（2023 修订）》第一百一十九条规定，股份有限公司“股东会应当对所议事项的决定作成会议记录，主持人、出席会议的董事应当在会议记录上签名。会议记录应当与出席股东的签名册及代理出席的委托书一并保存。”即，股份有限公司召开股东会时，未强制要求出席会议的股东在股东会决议上签署。

(2) 《中华人民共和国民法典》第一百三十条规定，“民事法律行为可以基于双方或者多方的意思表示一致成立，也可以基于单方的意思表示成立。法人、非法人组织依照法律或者章程规定的议事方式和表决程序作出决议的，该决议行为成立。”股东会决议是基于多方股东意思表示一致，依照法律或者公司章程程序作出的决议行为。根据公司当时有效的《公司章程》第八十一条之规定，“股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过”。公司 2024 年第三次临时股东会的召集、召开、表决程序均合法有效，所有议案同意股份 4,978.25 万股，占出席本次股东会股东所持有表决权股份的 96.11%，超过出席股东会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3，故即便济宁弘通、时合合伙就本次股东会全部议案投了反对票，相关议案也经本次股东会审议通过，无论济宁弘通、时合合伙是否签署本次股东会决议，均不影响本次股东会决议的有效性。

2、是否存在其他未披露的纠纷或潜在纠纷

根据公司的确认并经查询中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）、12309 中国检察网（<https://www.12309.gov.cn/>）、中国审判流程信息公开网

(<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww/>) (查询日期: 2025 年 9 月 9 日), 截止查询日, 除上述已完结的诉讼案件外, 公司与济宁弘通、时合合伙之间不存在其他未披露的诉讼纠纷或潜在纠纷。

四、说明济宁弘通、时合合伙持有公司股份情况、特殊投资条款签署情况、股东适格情况等事项的信息披露是否真实、准确、完整, 股份权属是否明晰, 办理股份登记是否存在实质性障碍。

1、说明济宁弘通、时合合伙持有公司股份情况、特殊投资条款签署情况、股东适格情况等事项的信息披露是否真实、准确、完整, 股份权属是否明晰

截至 2025 年 9 月 9 日, 济宁弘通、时合合伙及其持有的公司股份情况如下:

(1) 济宁弘通

企业名称	济宁弘通股权投资基金合伙企业(有限合伙)
统一社会信用代码	91370800MA3UA2LM3M
类型	有限合伙企业
执行事务合伙人	中民天合(天津)投资管理有限公司
成立日期	2020 年 11 月 2 日
合伙期限	2020 年 11 月 2 日至 2027 年 11 月 1 日
主要经营场所	山东省济宁北湖省级旅游度假区新城发展大厦 B 座 21 楼 2168 室
经营范围	一般项目: 以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动(须在中国证券投资基金业协会完成备案登记后方可从事经营活动);(以上项目未经金融监管部门许可不得从事吸收存款、融资、代客理财等金融业务)(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)

济宁弘通持有公司 195.68 万股股份, 持股比例为 2.56%, 未与公司或/或实际控制人签署特殊投资条款。经查询基金业协会公示信息(<https://www.amac.org.cn>, 查询日期: 2025 年 9 月 9 日), 济宁弘通已于 2020 年 12 月 31 日办理私募基金备案(基金编号: SNE553), 其管理人中民天合(天津)投资管理有限公司已于 2017 年 4 月 12 日办理私募基金管理人登记(登记编号: P1062328)。

(2) 时合合伙

企业名称	时合(海南)企业管理合伙企业(有限合伙)
统一社会信用代码	91460204MAA91XXH8U
类型	有限合伙企业
执行事务合伙人	迟超

成立日期	2021年9月10日
合伙期限	2021年9月10日至无固定期限
主要经营场所	海南省海口市龙华区滨海大道32号复兴城D2区1楼-509
经营范围	一般项目：企业管理；自有资金投资的资产管理服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）

时合合伙持有公司 5.87 万股股份，持股比例为 0.08%，未与公司 and/或实际控制人签署特殊投资条款。根据时合合伙的确认，其是由其合伙人以自有资金出资，不存在以非公开方式向合格投资者募集设立投资基金的情形，未委托基金管理人管理其资产，亦未受托成为基金管理人管理资产，不属于《中华人民共和国证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金登记备案办法》中规定的私募投资基金或私募基金管理人，无需办理私募基金/私募基金管理人备案/登记手续。

综上，济宁弘通、时合合伙均为在中国境内设立且有效存续的合伙企业，其中济宁弘通为私募基金，已办理私募基金备案手续，该等主体具有法律、法规、规章和规范性文件规定的成为公司股东的资格，未与公司 and/或实际控制人签署特殊投资条款。除本题第（二）问所涉诉讼外，不存在影响股份权属清晰的其他情形，公司股份权属清晰。

2.办理股份登记是否存在实质性障碍

（1）办理股份登记相关规定

《中国证券登记结算有限责任公司北京分公司全国股转系统证券发行人业务指南》（中国结算京业[2024]5 号）第二章 2.1.1 和 2.1.2 规定：发行人在取得全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具的同意挂牌函后，应通过网上业务平台申请办理股份初始登记业务。相关申请材料包括：（一）已披露的《公开转让说明书》；（二）发行人填写完整并签字盖章的《证券登记及服务协议》；（三）中国证监会同意注册的决定（如需）；（四）持有人股份挂牌前被质押登记或司法冻结的，需提供质押登记或司法冻结的相关材料。其中，质押登记的应提供质押登记申请书、双方签字的已生效的质押合同、质押双方有效身份证明文件、市场监督管理部门出具的股权出质设立登记通知书等材料；司法冻结的应提供协助执行通知书、裁定书、执法人员工作证件等材料；（五）涉及个人股东持有原始股的，需提供有关原始股成本原值的详细资料，以及会计师事务所

所或税务师事务所对该资料出具的鉴证报告；（六）本公司要求提供的其他材料。

第 2.1.4 规定：发行人在向本公司申请办理股份初始登记之前，应及早督促股东开立深圳市场 A 股证券账户并通过证券公司添加北京市场账户标识。

（2）办理股份登记预计不存在实质性障碍

根据上述规定可知，公司办理股份初始登记业务时，仅在股东持有的股份在挂牌前存在被质押登记或司法冻结的情形时，相关股东需按规定提供申请材料，除此之外，股东仅需开立深圳市场 A 股证券账户并通过证券公司添加北京市场账户标识。

济宁弘通、时合合伙持有的公司股份不存在被质押登记或司法冻结的情况，无需提供相关申请材料。公司将积极联系济宁弘通、时合合伙开立深圳市场 A 股证券账户并通过证券公司添加北京市场账户标识。

即使上述股东在股份登记前仍未完成相关工作，经咨询中证登北京分公司，公司可选择在股份登记时将济宁弘通、时合合伙所持股份登记在集中管理账户名下，做待确权股份处理。

综上，公司办理股份登记预计不存在实质性障碍。

【主办券商和律师回复】

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对济宁弘通、时合合伙持有公司股份情况、特殊投资条款签署情况、股东适格情况、股份权属等事项履行的核查程序及充分有效性。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和律师履行了以下核查程序：

（1）查阅《上市公司国有股权监督管理办法》、《滨州市市级科技型中小企业风险投资基金管理办法》、《滨州市市级科技型中小企业风险投资基金管理办法》等相关规则，访谈三角洲集团总经理，核查国有股东股权变动是否取得有权部门的审批，程序是否合法合规，是否存在国有资产流失的情况；

（2）查阅公司 2024 年第一次临时股东大会、2024 年 6 月 30 日 2023 年年度股东大会和 2024 年第三次临时股东会会议通知、签到表、表决票、会议决议和会议记录，了解公司股东大会召开情况；

(3) 审阅公司的工商登记材料、股东名册、济宁弘通及时合合伙与公司签署的《增资扩股协议》及相关出资凭证，确认济宁弘通、时合合伙持有公司股份情况、特殊投资条款签署情况；

(4) 访谈公司董事长、董事会秘书，核实济宁弘通、时合合伙是否与公司/或实际控制人签署特殊投资条款；

(5) 审阅济宁弘通、时合合伙填写的《山东安华生物医药股份有限公司机构股东调查表》（济宁弘通、时合合伙拒绝签署），核查济宁弘通、时合合伙持有公司股份情况、股东适格情况、股份权属情况及特殊投资条款签署情况；

(6) 查询企业公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、基金业协会公示信息（<https://www.amac.org.cn>），核查济宁弘通、时合合伙的股东适格情况及私募基金备案情况；

(7) 核查中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>），核查济宁弘通、时合合伙与公司之间是否存在其他诉讼纠纷；

(8) 审阅济宁弘通、时合合伙与公司之间诉讼案件的起诉状、判决书、裁定书等相关诉讼材料，核查济宁弘通、时合合伙与公司之间的争议问题所在；

(9) 查阅《中国证券登记结算有限责任公司北京分公司全国股转系统证券发行人业务指南》，了解办理股份登记需要的文件；咨询中证登北京分公司，了解特殊情形下股份登记办理。

（二）核查结论

(1) 三角洲集团不属于《滨州市基金管理办法》规定的科技型中小企业风险投资基金，其投资公司适用《滨州市市级科技型中小企业风险投资基金管理办法》。

(2) 三角洲集团退出公司需按照《企业国有资产交易监督管理办法》《企业国有资产评估管理暂行办法》的相关规定，履行国资审批、评估及备案手续。其退出存在的程序瑕疵不影响退出行为的有效性，公司符合“股票转让行为合法合规”的挂牌条件。

(3) 公司股东会决议效力案件不会使公司额外承担责任或损失，不会对公司的经营、股权结构、财务状况、未来发展产生重大不利影响，不影响公司股权变动的合法合规性和有效性。

(4) 济宁弘通、时合合伙未签署股东会决议不影响股东会决议的有效性。除因 2024 年第一次临时股东会决议、2023 年年度股东会决议导致的纠纷外，公司与济宁弘通、时合合伙之间不存在其他未披露的纠纷或潜在纠纷。

(5) 济宁弘通、时合合伙均为在中国境内设立且有效存续的合伙企业，其中济宁弘通为私募基金，已办理私募基金备案手续，该等主体具有法律、法规、规章和规范性文件规定的成为公司股东的资格，未与公司或公司实际控制人签署特殊投资条款。

(6) 在无法获取济宁弘通、时合合伙配合办理股份登记时，公司可选择在股份登记时将济宁弘通、时合合伙所持股份登记在集中管理账户名下，做待确权股份处理，办理股份登记预计不存在实质性障碍。

问题 3.关于销售真实性。

根据申报文件及问询回复，(1) 2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-4 月，公司贸易商销售占比分别为 66.70%、70.96%和 81.91%，占比较高且逐年增长，其中贸易商济南天锦生物科技有限公司 2025 年 1 月成立即成为公司前五大客户；广州国腾生物科技有限公司、山东嘉伟生物医药有限公司实缴资本为 0 或参保人数较少；广州国腾生物科技有限公司主要为公司服务。(2) 公司境外销售占比分别为 24.64%、27.44%、38.88%，未按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》披露境外销售中“主要客户情况”，境外销售毛利率呈下滑趋势。

(3) 公司线上收入较少，通过开设直营店铺销售“姿可颜 (SHICORE)”品牌系列产品。

请公司：(1) 关于贸易商销售。①说明济南天锦生物科技有限公司刚成立就与公司开展大额交易的原因及商业合理性；山东嘉伟生物医药有限公司、广州国腾生物科技有限公司实缴资本、参保人数较少的原因及合理性；公司与上述贸易商交易是否真实，交易规模与其经营规模是否匹配。②列示由在职员工、

前员工或其近亲属控制的、报告期内注销的、成立即开展合作的、主要为公司服务的、非法人主体的贸易商客户，逐项说明主体名称、异常情况、实际控制人、交易背景、交易金额及占比、与公司交易额占其收入的比例、信用政策，结合市场价格或第三方交易价格量化说明交易的公允性。③核实前次回复中“按销售模式列示的毛利率变动情况”数据的准确性，说明公司 2023 年贸易商客户原料产品、医疗终端产品毛利率显著高于终端客户的原因及合理性，说明带动毛利率的主要客户、合同金额情况，是否存在调节毛利率的情况。④结合公司贸易商客户的数量、报告期内增减变化情况、复购率情况，说明公司向贸易商交易是否具有持续性；按照省份列示公司境内销售收入金额及占比情况，与公司贸易商地区分布是否匹配，是否存在明显的地域集中特征。⑤说明 2025 年 1-4 月公司前五大客户与 2023 年、2024 年存在较大差异的原因及合理性，结合公司与相关客户各期的交易情况，说明公司客户是否稳定。⑥说明报告期内公司主要贸易商销售产品的最终流向，主要贸易商各期末库存具体情况、是否实现最终销售。

(2) 关于境外销售。①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售中“主要客户情况”，列示公司前五大客户中涉及的境外客户基本情况，包括但不限于名称、所属国家或地区、销售区域、成立时间、合作期限、主营业务、经营规模、采购产品类型与客户业务是否匹配、是否存在第三方回款、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容。②说明公司 2025 年 1-4 月前两大客户 Lehmann&Voss&Co. KG、INGRETECH 是否为公司新开发客户，交易条款、毛利率与其他客户是否存在明显差异，公司获取客户的方式及途径。③结合平均单价、平均成本情况，说明公司境外销售毛利率逐年下滑的原因及合理性，公司是否具备议价能力。④说明公司国内贸易商出口和直接外贸出口是否均纳入境外销售分类中，结合两种交易模式说明披露的准确性。

(3) 关于线上销售。①补充披露报告期内线上、线下销售毛利率、销售产品情况，是否存在较大差异，公司线上销售是否均通过直营店铺。②说明公司线上销售收入确认时点是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；按照销售渠道说明报告期内退换货的金额及占

销售金额的比例，对比同行业可比公司退换货比例，说明公司退换货是否存在异常及其原因，公司对退换货具体的会计处理方式。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况发表明确意见。（2）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。（3）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明贸易商客户）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，说明对贸易商是否实现终端销售的核查程序及比例，对报告期内收入真实、准确、完整发表明确意见。

【公司回复】

一、关于贸易商销售。

（一）说明济南天锦生物科技有限公司刚成立就与公司开展大额交易的原因及商业合理性；山东嘉伟生物医药有限公司、广州国腾生物科技有限公司实缴资本、参保人数较少的原因及合理性；公司与上述贸易商交易是否真实，交易规模与其经营规模是否匹配。

1、说明济南天锦生物科技有限公司刚成立就与公司开展大额交易的原因及商业合理性

济南天锦生物科技有限公司（以下简称“天锦生物”）成立于 2025 年 1 月，主要开展透明质酸钠原料相关产品的贸易，该客户实际控制人深耕行业多年，在业内拥有较为广泛的上下游渠道及人脉优势。公司经展会与其结识后开始合作，与该公司的合作有利于公司开拓市场，丰富产品销售渠道。天锦生物成立后，基于实际控制人前期积累的上下游渠道及人脉优势，并通过积极参与展会等拓展业务，经营规模增长较快，有较大的相关产品采购需求。天锦生物基于市场原则选择产品供应商，2025 年 1-4 月采购公司产品 238.08 万元，占公司 2025 年 1-4 月总收入的 4.85%，主要原因是公司产品价格相对同行业其他公司价格较低且能满足其客户需求，从而向公司采购。因此天锦生物成立不久就与公司开始合作是基于自身发展需求开展，具备商业合理性。

2、山东嘉伟生物医药有限公司、广州国腾生物科技有限公司实缴资本、参保人数较少的原因及合理性

山东嘉伟生物医药有限公司（以下简称“山东嘉伟”）、广州国腾生物科技

有限公司（以下简称“国腾生物”）注册资本、员工人数情况如下：

客户	注册资本	员工人数*	经营范围
山东嘉伟	300万 (实缴资本0)	7-8人	第三类医疗器械经营等
国腾生物	300万 (实缴资本0)	4人	商品批发贸易、化妆品零售等

注：员工人数为访谈确认。

山东嘉伟、国腾生物属于贸易商，主要经营活动为取得下游客户订单后自供应商采购商品后对外销售，无需较大规模的资本性投入和生产人员的投入，主要采用轻资产经营的模式。行业内对透明质酸钠原料贸易商注册资本及实缴资本的大小无特殊要求，其选择暂未实缴出资符合当时公司法的规定。贸易类公司员工人数较少，且专业技能要求较低，人员流动性较强，山东嘉伟、国腾生物员工数量分别为7-8人、4人，因其员工放弃或其关联方代缴社保等原因导致参保人数较少。

综上，山东嘉伟、国腾生物实缴资本、参保人数较少符合贸易商的特点，具有合理性。

3、公司与上述贸易商交易是否真实，交易规模与其经营规模是否匹配

上述贸易商的主营业务及经营规模情况如下：

单位：万元

名称	2025年1-4月	2024年	2023年	主营业务	经营规模	交易规模与其经营规模是否匹配
天锦生物	238.08	-	-	透明质酸钠原料贸易	-（成立不足一年）	是
山东嘉伟	3.37	207.52	245.76	透明质酸钠原料贸易	700-800万元	是
国腾生物	211.33	34.78	-	透明质酸钠原料贸易	约300万元	是

公司与上述贸易商建立了稳定的合作关系，其中天锦生物、国腾生物因经营规模小或者设立初期，目前来自公司的业务占比较高；山东嘉伟长期深耕透明质酸钠原料销售市场，来自公司的贡献较低。

报告期内，公司与上述贸易商不存在关联关系，相关交易真实，交易规模与其经营规模相匹配，不存在利益输送的情形。

(二) 列示由在职员工、前员工或其近亲属控制的、报告期内注销的、成立即开展合作的、主要为公司服务的、非法人主体的贸易商客户，逐项说明主体名称、异常情况、实际控制人、交易背景、交易金额及占比、与公司交易额占其收入的比例、信用政策，结合市场价格或第三方交易价格量化说明交易的公允性。

1、由在职员工、前员工或其近亲属控制的贸易商客户

报告期内，公司不存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的贸易商客户。

2、报告期内注销的贸易商客户

报告期内，公司与报告期内注销（含期后）的贸易商客户交易金额分别为 0.07 万元、21.86 万元和 0 万元，交易金额较小，占销售收入比例较低。其中交易额超过 5 万元的注销贸易商客户为广州闰骨医疗科技有限公司，公司与其交易情况如下：

单位：万元

主体名称	异常情况	实际控制人	交易背景	2024 年		与公司交易额占其收入的比例	信用政策	交易价格的公允性
				交易金额	占比			
广州闰骨医疗科技有限公司	2025 年 7 月 22 日注销	张泽昂	通过展会接触达成合作意向	17.70	0.16%	未获取占比信息	现款	公允

公司向广州闰骨医疗科技有限公司销售产品为纽拉美斯注射用交联透明质酸钠凝胶，交易量为 2,000.00 盒，不含税单价 88.50 元/盒，当期公司该产品平均销售单价为 92.98 元/盒，因其单笔采购量较大，定价略低于平均单价，价格公允。

3、成立即开展合作的贸易商客户

报告期各期，公司与成立即开展合作的贸易商客户交易金额分别为 0 万元、152.99 万元和 238.84 万元，交易金额较小，占销售收入比例较低。其中交易额超过 5 万元的成立即开展合作的贸易商客户与公司交易情况如下：

单位：万元

主体名称	异常情况	实际控制人	交易背景	成立当年/当期交易金额	占当年/当期收入比例	与公司交易额占其收入的比例	信用政策	交易价格的公允性
------	------	-------	------	-------------	------------	---------------	------	----------

济南天锦生物科技有限公司	于 2025 年 1 月 26 日 成立	凌磊	该公司成立后积极参与展会拓展业务，有较大的相关产品采购需求	238.08	4.85%	50%左右	预付 30%，发货当日或次日结清	公允
优缇丝（北京）生物科技有限公司	于 2024 年 9 月 10 日 成立	李曼曼	该公司成立后积极拓展业务，与医美机构合作有较大相关产品采购需求	104.92	0.92%	15%	签订合同日起 6 个月内结清	公允
广州联大医疗科技有限公司	于 2024 年 4 月 12 日 成立	陈传克	该公司成立后与医美机构整形医院合作，有相关产品采购需求	26.55	0.23%	8%	款到发货	公允
广州闰鑫医疗科技有限公司	于 2024 年 8 月 14 日 成立	张学瑶	该公司成立后积极拓展业务有相关产品采购需求	13.27	0.12%	5%	款到发货	公允

2025 年 1-4 月，公司向天锦生物销售产品主要为 0.5-0.8MDa 分子量段食品级透明质酸钠，交易量为 4,364.00kg，不含税单价 498.31 元/kg，当期公司该规格产品平均销售单价为 557.85 元/kg，因其采购量较大，定价略低于平均单价，价格公允。

2024 年，公司向优缇丝（北京）生物科技有限公司销售胶原蛋白基质，交易量为 4,939.00 盒，不含税单价 424.78 元/盒，当年公司胶原蛋白基质产品平均销售单价为 468.10 元/盒，因其采购量较大，定价低于平均单价，价格公允。

2024 年，公司向广州联大医疗科技有限公司、广州闰鑫医疗科技有限公司销售纽拉美斯注射用交联透明质酸钠凝胶，交易量分别为 3,000.00 盒、1,500.00 盒，不含税单价均为 88.50 元/盒，当年公司纽拉美斯注射用交联透明质酸钠凝胶产品平均销售单价为 95.06 元/盒，差异率均为-7.42%，价格公允。

4、主要为公司服务的贸易商客户

公司主要贸易商客户（中介机构访谈口径：报告期内贸易商访谈金额分别为 4,178.24 万元、3,596.17 万元和 2,239.32 万元，占比分别为 63.86%、44.41% 和 55.71%，且包括各期前五大贸易商客户）中，业务来自公司占比较高的贸易

商客户为天锦生物，公司与其交易情况详见本题“3、成立即开展合作的贸易商客户”回复。

5、非法人主体的贸易商客户

报告期内，公司与非法人主体的贸易商客户交易金额分别为 0.66 万元、4.13 万元和 0.55 万元，交易金额较小，占销售收入比例较低，且不存在交易额超过 5 万元的非法人主体贸易商客户。

（三）核实前次回复中“按销售模式列示的毛利率变动情况”数据的准确性，说明公司 2023 年贸易商客户原料产品、医疗终端产品毛利率显著高于终端客户的原因及合理性，说明带动毛利率的主要客户、合同金额情况，是否存在调节毛利率的情况。

1、核实前次回复中“按销售模式列示的毛利率变动情况”数据的准确性

前次回复中“按销售模式列示的毛利率变动情况”数据更正如下：

单位：万元

产品类别	项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
		收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
原料产品	终端客户	741.28	45.00%	2,547.87	52.44%	2,209.59	57.21%
	贸易商	3,542.04	33.62%	6,068.86	43.77%	6,349.72	52.20%
功能性护肤品	终端客户	74.80	68.77%	335.06	38.09%	520.74	62.70%
	贸易商	12.23	47.42%	571.11	9.06%	59.35	-97.39%
医疗终端产品	终端客户	0.61	-103.45%	270.09	15.73%	420.21	56.88%
	贸易商	465.00	24.76%	1,457.97	23.96%	133.33	1.76%
其他业务收入	终端客户	70.97	11.47%	161.36	0.95%	116.24	0.50%
	贸易商						
合计	终端客户	887.66	44.22%	3,314.37	45.49%	3,266.78	52.02%
	贸易商	4,019.28	32.64%	8,097.94	37.76%	6,542.40	51.81%
	-	4,906.94	34.73%	11,412.31	40.00%	9,809.18	51.88%

报告期内，公司贸易商客户收入分别为 6,542.40 万元、8,097.94 万元和 4,019.28 万元，毛利率分别为 51.81%、37.76%和 32.64%，收入呈现增长态势，但毛利率呈现下滑的趋势，且原料产品的贸易商毛利率均低于终端客户毛利率，主要因贸易商大多以贸易为主业，客户资源丰富，议价能力强，公司为开拓、维护客户，产品溢价率较低，而且公司自有终端客户因无经销商环节通常毛利率较高。

2、说明公司 2023 年贸易商客户原料产品、医疗终端产品毛利率显著高

于终端客户的原因及合理性，说明带动毛利率的主要客户、合同金额情况，是否存在调节毛利率的情况

更正后，公司 2023 年贸易商客户原料产品、医疗终端产品毛利率低于终端客户，不存在调节毛利率的情况。

(四) 结合公司贸易商客户的数量、报告期内增减变化情况、复购率情况，说明公司向贸易商交易是否具有持续性；按照省份列示公司境内销售收入金额及占比情况，与公司贸易商地区分布是否匹配，是否存在明显的地域集中特征。

1、结合公司贸易商客户的数量、报告期内增减变化情况、复购率情况，说明公司向贸易商交易是否具有持续性

报告期内，公司贸易商客户数量及增减变动情况如下：

单位：个

项目	2025 年 1-4 月		2024 年		2023 年
	数量	变动幅度	数量	变动幅度	数量
客户家数	398	-41.64%	682	-16.52%	817
其中：贸易商	248	-37.06%	394	50.96%	261

注：客户数量为当期发生交易的客户。

由上表可知，2024 年公司贸易商客户数量 394 家，增幅 50.96%，贸易商在市场开拓等方面具有优势，公司在 2024 年与较多贸易商进行了合作，故当年贸易商客户数量增长较大。2025 年 1-4 月客户数量较少，主要原因系 2025 年 1-4 月相比全年时间较短，发生交易的客户数量相对较少。

报告期内，公司贸易商客户复购率情况如下：

单位：个

项目	2025 年 1-4 月		2024 年		2023 年
	数量	变动幅度	数量	变动幅度	数量
老客户	192	13.61%	169	25.19%	135
客户数量	248	-37.06%	394	50.96%	261
复购率	77.42%	-	42.89%	-	51.72%

注：老客户的统计口径从 2022 年起算。

报告期内，公司贸易商客户复购率分别为 51.72%、42.89% 和 77.42%。公司产品透明质酸钠在终端客户的采购需求中占比较小，因此就单个贸易商客户而言，其单次采购量可能满足其终端客户较长时间的使用需求，因此会出现贸易商暂时性减少对公司的产品采购，甚至某一个会计年度未发生采购，但贸易

商仍与公司保持合作关系。

综上，报告期内公司和客户合作稳定。

2、按照省份列示公司境内销售收入金额及占比情况，与公司贸易商地区分布是否匹配，是否存在明显的地域集中特征

公司按照省份列示境内销售收入金额及占比情况如下：

单位：万元

省份	2025年1-4月		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
山东省	801.21	26.71%	2,425.34	29.29%	3,426.39	46.35%
广东省	618.96	20.64%	1,322.69	15.97%	775.91	10.50%
上海市	330.43	11.02%	844.41	10.20%	585.39	7.92%
江苏省	294.91	9.83%	501.98	6.06%	316.80	4.29%
浙江省	219.76	7.33%	670.49	8.10%	794.02	10.74%
河南省	137.66	4.59%	330.21	3.99%	43.36	0.59%
安徽省	130.45	4.35%	550.37	6.65%	404.49	5.47%
湖南省	94.53	3.15%	241.09	2.91%	168.76	2.28%
陕西省	84.86	2.83%	216.12	2.61%	130.06	1.76%
北京市	77.07	2.57%	322.72	3.90%	223.37	3.02%
河北省	72.98	2.43%	395.86	4.78%	126.65	1.71%
其他	136.42	4.55%	459.40	5.55%	396.51	5.36%
合计	2,999.24	100.00%	8,280.69	100.00%	7,391.72	100.00%

公司境内销售存在地域集中特征，主要集中于山东省内、长三角、珠三角地区省份。

公司主要产品为透明质酸钠，目标市场是医药、化妆品、食品等行业的生产企业，其中，以化妆品生产企业为主要下游流向。我国化妆品生产企业集中于珠三角、长三角区域，排名前五名分别为广东、浙江、江苏、上海和山东。这些地区原料和配套产业供应充足，产业发展较快。因此公司作为化妆品原材料供应商，销售区域与上述化妆品产业发达区域重合度较高，具有商业合理性。

公司贸易商客户按照省份分布情况如下：

单位：个

省份	2025年1-4月		2024年		2023年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
山东省	21	15.00%	42	17.43%	23	15.03%
上海市	20	14.29%	23	9.54%	17	11.11%

陕西省	18	12.86%	25	10.37%	33	21.57%
江苏省	16	11.43%	26	10.79%	25	16.34%
广东省	14	10.00%	22	9.13%	11	7.19%
浙江省	12	8.57%	19	7.88%	9	5.88%
其他	39	27.86%	84	34.85%	35	22.88%
境内合计	140	100.00%	241	100.00%	153	100.00%
境外	108	-	153	-	108	-
合计	248	-	394	-	261	-

公司贸易商客户大部分分布于山东省、上海市、陕西省、江苏省、广东省和浙江省，公司贸易商客户按照省份分布情况与公司销售区域分布基本匹配。

(五) 说明 2025 年 1-4 月公司前五大客户与 2023 年、2024 年存在较大差异的原因及合理性，结合公司与相关客户各期的交易情况，说明公司客户是否稳定。

公司各期前五大客户在报告期内销售情况如下：

1、2025 年 1-4 月前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 1-4 月		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	Lehmann&Voss&Co. KG	551.27	11.23%	134.56	1.18%	6.73	0.07%
2	INGRETECH	310.15	6.32%	35.97	0.32%	13.16	0.13%
3	青岛保税区鲁联国际贸易有限公司	295.45	6.02%	1,433.88	12.56%	2,729.32	27.82%
4	济南天锦生物科技有限公司	238.08	4.85%	-	-	-	-
5	广州国腾生物科技有限公司	211.33	4.31%	34.78	0.30%	-	-
	合计	1,606.27	32.73%	1,639.19	14.36%	2,749.21	28.02%

2、2024 年前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 1-4 月		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	青岛保税区鲁联国际贸易有限公司	295.45	6.02%	1,433.88	12.56%	2,729.32	27.82%
2	珀莱雅化妆品股份有限公司湖州分公司	168.54	3.43%	552.17	4.84%	567.08	5.78%
3	广州市云雾精细化工有限公司	190.10	3.87%	480.34	4.21%	152.10	1.55%

4	上海名流卫生用品股份有限公司	37.17	0.76%	332.39	2.91%	396.37	4.04%
5	上海博烁实业有限公司	134.81	2.75%	326.68	2.86%	273.73	2.79%
合计		826.06	16.83%	3,125.46	27.39%	4,118.59	41.99%

3、2023 年前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 1-4 月		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	青岛保税区鲁联国际贸易有限公司	295.45	6.02%	1,433.88	12.56%	2,729.32	27.82%
2	珀莱雅化妆品股份有限公司湖州分公司	168.54	3.43%	552.17	4.84%	567.08	5.78%
3	上海名流卫生用品股份有限公司	37.17	0.76%	332.39	2.91%	396.37	4.04%
4	ROI GREEN INTERNATIONAL LTD	61.73	1.26%	134.62	1.18%	363.67	3.71%
5	House of Ingredients NV	61.56	1.25%	112.60	0.99%	334.68	3.41%
合计		624.44	12.73%	2,565.67	22.48%	4,391.12	44.77%

2025 年 1-4 月公司前五大客户与 2023 年、2024 年存在较大差异的原因主要为 2025 年以来欧洲市场需求激增，公司 2025 年 1-4 月 Lehmann&Voss&Co. KG、INGRETECH 两家客户分别为德国、法国的贸易商客户，且该等客户并非 2025 年新客户，报告期前期已经存在销售。公司对 2023 年、2024 年的前五大客户在报告期各期均存在销售。

综上所述，前五大客户变动主要系新开拓的客户以及原前五大客户采购额波动所致，不存在前五大客户流失的情况，公司客户基本稳定。

（六）说明报告期内公司主要贸易商销售产品的最终流向，主要贸易商各期末库存具体情况、是否实现最终销售。

1、报告期内公司主要贸易商销售产品的最终流向

公司产品主要为透明质酸钠原料，产品的使用主体主要为医药、化妆品、食品等行业的生产企业。公司终端客户及贸易商销售产品的最终流向主要为上述流向，但不同贸易商各有其优势销售渠道与客户资源。

2、主要贸易商各期末库存具体情况、是否实现最终销售

中介机构取得了主要贸易商出具的期末库存情况说明，取得说明的贸易商

收入额分别为 4,148.07 万元、3,260.95 万元和 2,249.60 万元，占贸易商收入比例分别为 63.40%、40.27%和 55.97%。根据说明，各期末主要贸易商采购公司产品库存具体情况如下：

客户	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
青岛保税区鲁联国际贸易有限公司	-	-	-
上海博烁实业有限公司	-	-	-
广州市云雾精细化工有限公司	-	-	-
济南天锦生物科技有限公司	-	-	-
山东嘉伟生物医药有限公司	-	-	-
广州国腾生物科技有限公司	480.00kg	95.00kg	-
广州恒滔贸易有限公司	320.00kg	300.00kg	100.00kg
浙江欣语生物科技有限公司	-	-	-
南京贝诺医药有限公司	-	-	-
苏州瑞廷化工有限公司	-	-	-
Lehmann&Voss&Co. KG	-	-	-
ROI GREEN INTERNATIONAL LIMITED	-	-	-
INGRETECH	-	-	-
Barentz Italia S.p.A.	-	-	-

因公司主要产品透明质酸钠原料保存环境要求较高，贸易商客户通常获取下游客户订单后再向公司进行采购，其自身一般不囤货。根据贸易商客户出具的库存情况说明和访谈，除上述个别贸易商存在少量期末库存外，贸易商采购公司产品均已实现最终销售。

广州国腾生物科技有限公司、广州恒滔贸易有限公司报告期各期末库存合计分别为 100.00kg、395.00kg 和 800.00kg，占当期向公司采购量的比例分别为 38.18%、13.14%和 17.27%，期末库存较少，占比较低，其中 2023 年末占比略高，主要系合作初期，客户销量较小，同时又存在一定的备货需求。

二、关于境外销售。

(一) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售中“主要客户情况”，列示公司前五大客户中涉及的境外客户基本情况，包括但不限于名称、所属国家或地区、销售区域、成立时间、合作期限、主营业务、

经营规模、采购产品类型与客户业务是否匹配、是否存在第三方回款、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“4、其他事项”补充披露境外销售主要客户情况：“报告期内，公司前五大客户中涉及的境外客户基本情况如下：

序号	名称	所属国家/地区	销售区域	成立时间	合作期限	主营业务	经营规模	采购产品类型与客户业务是否匹配	是否存在第三方回款	与公司是否签订长期合作协议或框架协议	主要条款内容
1	Lehmann&Voss&Co. KG	德国	欧洲、美国、中国	1894年	2022年至今	化学、矿产和塑料特种产品的分销、贸易和生产	4.5 亿欧元 (2024)	是	否	否	不适用
2	INGRETECH	法国	比荷卢经济联盟、巴西、法国、德国、北欧和波兰等	2013年	2021年至今	化妆品原料分销	不便透露	是	否	是，代理协议	协议签署之日起24个月内安华生物指定INGRETECH为其化妆品级透明质酸在法国的独家代理商
3	ROI GREEN INTERNATIONAL LTD	中国香港	日本、韩国	2016年	2017年至今	保健品原料进出口	约 500 万美元 (2023)	是	否	否	不适用
4	House of Ingredients NV	比利时	欧洲	1992年	2020年至今	营养保健品和营养化妆品成分	净利润约 10 万欧元 (2023)	是	否	否	不适用

(二) 说明公司 2025 年 1-4 月前两大客户 Lehmann&Voss&Co. KG、INGRETECH 是否为公司新开发客户，交易条款、毛利率与其他客户是否存在明显差异，公司获取客户的方式及途径。

1、说明公司 2025 年 1-4 月前两大客户 Lehmann&Voss&Co. KG、INGRETECH 是否为公司新开发客户

报告期内，公司与 Lehmann&Voss&Co. KG、INGRETECH 交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-4 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
Lehmann&Voss&Co. KG	551.27	11.23%	134.56	1.18%	6.73	0.07%
INGRETECH	310.15	6.32%	35.97	0.32%	13.16	0.13%

公司对 2025 年 1-4 月前两大客户 Lehmann&Voss&Co. KG、INGRETECH 在 2023 年、2024 年均存在销售收入，非公司新开发客户。

2、交易条款、毛利率与其他客户是否存在明显差异，公司获取客户的方式及途径

公司与 2025 年 1-4 月前两大客户交易条款、毛利率、公司获取客户的方式及途径情况如下：

客户	交易条款	获取客户方式及途径	毛利率		
			2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年
Lehmann&Voss&Co. KG	定价原则：在市场价格基础上与客户协商定价； 结算方式：电汇； 信用政策：发货后 30 天支付货款	通过展会采用商务谈判方式取得	30.84%	20.93%	49.01%
INGRETECH	定价原则：在市场价格基础上与客户协商定价； 结算方式：电汇； 信用政策：款到发货/发货后 60 天支付货款/预付 50%，发货后 30 天支付 50%		34.54%	37.97%	36.71%
其他外销客户	定价原则：在市场价格基础上与客户协商定价； 结算方式：电汇； 信用政策：一般为款到发货/发货后 30 天支付货款		36.03%	34.03%	42.05%

由上表可知，公司 2025 年 1-4 月前两大客户 Lehmann&Voss&Co. KG、

INGRETECH 在信用政策方面由于是老客户因而获得了一定信用期。Lehmann&Voss&Co. KG 在 2024 年的毛利率低于公司整体外销毛利率，主要由于 2024 年该客户产品需求较大的 0.2-0.5MDa 分子量段化妆品级透明质酸钠采购额 86.23 万元、0.8-1.5MDa 分子量段化妆品级透明质酸钠采购额 48.21 万元，上述分子段均为该客户首次，采购价格给予优惠，毛利率分别为 22.08% 和 18.95%。除上述情况外，在交易条款、毛利率与其他客户不存在明显差异。

(三) 结合平均单价、平均成本情况，说明公司境外销售毛利率逐年下滑的原因及合理性，公司是否具备议价能力。

报告期内，公司外销毛利率及外销平均单价、平均成本情况如下：

项目	2025 年 1-4 月		2024 年		2023 年
	项目	变动	项目	变动	项目
毛利率	36.03%	2.00%	34.03%	-8.02%	42.05%
平均单价 (元/kg)	821.46	2.75%	799.47	-0.47%	803.27
平均成本 (元/kg)	525.48	5.06%	500.15	7.61%	464.77

注：平均单价及平均成本不包含溶液类原料产品。

报告期内，公司境外销售毛利率分别为 42.05%、34.03% 和 36.03%，2024 年毛利率降幅较大，主要由于 2024 年外销市场竞争加剧，为与 Lehmann&Voss&Co. KG 建立深度合作关系，公司对 Lehmann&Voss&Co. KG 首次采购的两个规格产品给予较低的价格，与其交易的毛利率在 2024 年出现较大幅度下降，由 2023 年的 49.01% 下降至 20.93%。2024 年公司对该客户首次采购的 0.2-0.5MDa 分子量段化妆品级透明质酸钠销售额 86.23 万元、0.8-1.5MDa 分子量段化妆品级透明质酸钠销售额 48.21 万元，毛利率分别为 22.08% 和 18.95%。Lehmann&Voss&Co. KG 占外销收入比重较大，因此导致外销整体毛利率呈下滑趋势。

(四) 说明公司国内贸易商出口和直接外贸出口是否均纳入境外销售分类中，结合两种交易模式说明披露的准确性。

公司境内外销售分类系根据客户工商注册地是否在中国大陆为标准进行划分，按照上述原则，国内贸易商的销售均划分至境内销售，与直接外贸出口不存在重合情形。

三、关于线上销售。

(一) 补充披露报告期内线上、线下销售毛利率、销售产品情况，是否存在较大差异，公司线上销售是否均通过直营店铺。

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“1、销售模式”补充披露报告期内线上、线下销售毛利率、销售产品情况，是否存在较大差异，公司线上销售是否均通过直营店铺等信息：

“报告期内，公司线上、线下销售情况如下：

单位：万元

销售渠道	产品类别	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
		营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
线上销售	功能性护肤品	16.68	75.97%	58.36	75.54%	334.11	60.44%
线下销售	原料产品	4,283.32	35.59%	8,616.72	46.49%	8,559.32	53.49%
	功能性护肤品	70.35	65.77%	847.81	18.25%	245.98	46.32%
	医疗终端产品	465.60	24.59%	1,728.05	22.68%	553.54	43.60%
	其他业务收入	70.97	11.47%	161.36	0.95%	116.24	0.50%
合计	-	4,906.94	34.73%	11,412.31	40.00%	9,809.18	51.88%

报告期各期，公司主要以线下销售方式进行产品的销售，线上销售产品主要为功能性护肤品，各期线上销售收入占总营收的比例分别为 3.41%、0.51%、0.34%，销售规模较小，线上销售功能性护肤品通过公司在电商平台开设的直营店铺进行销售，相对毛利率较高，线下销售功能性护肤品通过经销商对外销售，相对毛利较低。

报告期各期线上销售均通过公司在天猫、抖音及快手等电商平台开设的直营店铺对外销售。”

(二) 说明公司线上销售收入确认时点是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；按照销售渠道说明报告期内退换货的金额及占销售金额的比例，对比同行业可比公司退换货比例，说明公司退换货是否存在异常及其原因，公司对退换货具体的会计处理方式。

报告期内公司线上销售主要是指公司通过京东和拼多多等平台开设自营店铺，向终端消费者销售产品，消费者通过线上平台下单付款，公司收到订单后安排向客户发货，在客户主动确认收货或确认收货期结束后确认收入。天猫、抖音和快手都执行七天无理由退货，电商平台在客户确认收货或确认收货期结束时将款项结转到公司账户，公司线上销售收入确认政策为消费者在电商平台

点击“确认收货”，或电商平台自动确认收货，公司收到货款后确认相关收入，其确认时点已考虑相关的退换货情况。

报告期内，按销售渠道发生的退换货金额及占销售金额的比例列示如下：

单位：万元

年度	销售渠道	退换货金额	收入金额	退换货比例
2025年1-4月	天猫店	0.15	4.27	3.56%
	抖音平台	0.28	2.27	12.32%
	快手店	0.52	7.87	6.62%
	拼多多等其他	0.10	2.27	4.51%
	合计	1.06	16.68	6.33%
2024年度	天猫店	0.86	22.59	3.80%
	抖音平台	2.49	10.82	23.03%
	快手店	1.15	21.47	5.37%
	拼多多等其他	0.00	3.48	0.03%
	合计	4.50	58.36	7.72%
2023年度	天猫店	0.80	178.51	0.45%
	抖音平台	3.88	39.63	9.79%
	快手店	8.17	98.4	8.30%
	拼多多等其他	0.90	17.57	5.11%
	合计	13.74	334.11	4.11%

报告各期退换货比例分别为 4.11%和 7.72%和 6.33%，退换货比例呈波动变化，主要原因为报告期内公司线上销售规模较小，销售尚未形成规模，退换货比例未能形成稳定趋势。线上销售渠道中抖音平台退换货比例较高的原因为直播带货存在冲动消费的情况及平台退款流程便捷，从而导致退换货比例较高。

经查询同行业可比公司披露的招股说明书、定期报告等文件，同行业可比公司均未披露其退换货比例情况，结合其他电商公司的退换货比例的情况，公司退换货不存在异常情况。公司线上销售模式下关于退换货的具体会计处理方式如下：

销售模式	会计处理方式
线上销售	(1) 发货后未确认收入的订单，退货不做会计处理，冲减发出商品
	(2) 发货后已确认收入的订单，按实际退货金额冲减当期收入、成本

【主办券商和会计师回复】

请主办券商、会计师：(1) 核查上述情况发表明确意见。(2) 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。(3) 说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明贸易商客户）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，说明对贸易商是否实现终端销售的核查程序及比例，对报告期内收入真实、准确、完整发表明确意见。

(一) 核查上述情况发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

(1) 获取公司与济南天锦、山东嘉伟、国腾生物的交易合同、发票、运输单据等，访谈公司管理层，了解合作背景、交易情况，分析公司与上述贸易商交易是否真实；

(2) 通过企查查等查询济南天锦、山东嘉伟、国腾生物的工商登记信息，访谈济南天锦、山东嘉伟、国腾生物负责人员，了解济南天锦刚成立就与公司开展大额交易，山东嘉伟、国腾生物实缴资本、参保人数较少的原因及合理性，是否存在利益输送等事项，交易规模与其经营规模是否匹配；

(3) 获取公司员工名册、客户清单，通过企查查等查询由在职员工、前员工或其近亲属控制的、报告期内注销的、成立即开展合作的、主要为公司服务的、非法人主体的贸易商客户；

(4) 访谈上述交易额较大的异常情形客户，了解交易背景、与公司交易额占其收入的比例；取得交易合同，了解信用政策，结合公司与第三方交易价格分析交易的公允性；

(5) 复核前次回复中“按销售模式列示的毛利率变动情况”数据的准确性，并了解修改情况及具体修改原因，对比修改后公司 2023 年贸易商客户与终端客户原料产品、医疗终端产品毛利率；

(6) 获取公司主要贸易商情况明细表，分析贸易商客户数量变动情况及合作稳定性；查看按照省份列示的公司境内销售收入金额及占比情况，与公司贸易商地区分布对比分析，了解是否匹配，是否存在明显的地域集中特征；

(7) 取得公司前五大客户名单，访谈公司管理层，了解 2025 年 1-4 月公司前五大客户与 2023 年、2024 年存在较大差异的原因及合理性，公司客户是

否稳定；

(8) 访谈公司管理层、主要贸易商客户，了解公司主要贸易商销售产品的最终流向，取得主要贸易商出具的期末库存情况说明，分析是否实现最终销售；

(9) 查看《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的规定，分析补充披露的境外销售“主要客户情况”是否符合规定；

(10) 访谈公司管理层，了解 Lehmann&Voss&Co. KG、INGRETECH 是否为公司新开发客户，公司获取客户的方式及途径；获取公司收入、成本明细表，复核公司境外销售平均单价、平均成本情况，并访谈公司管理层了解公司境外销售毛利率下滑的原因及合理性，公司是否具备议价能力以及公司境内外销售分类情况；

(11) 结合《企业会计准则》、公司线上销售收入确认方法、客户退换货情况，分析公司线上销售收入确认时点是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；

(12) 复核公司按照销售渠道统计的退换货金额及占销售金额的比例，并与同行业可比公司退换货比例对比，了解公司退换货是否存在异常及其原因。

2、核查结论

(1) 天锦生物实际控制人深耕行业多年，在业内拥有较为广泛的渠道及人脉优势，成立后积极参与展会拓展业务，有较大的相关产品采购需求，与公司开展大额交易的原因合理。

(2) 山东嘉伟、国腾生物属于贸易商，主要经营活动为取得下游客户订单后自供应商采购商品后对外销售，无需较大规模的资本性投入和生产人员的投入，实缴资本、参保人数较少的原因合理。

(3) 公司与天锦生物、山东嘉伟、国腾生物的相关交易真实，交易规模与其经营规模相匹配，不存在利益输送的情形。

(4) 公司不存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的贸易商客户，与非法人主体的贸易商客户交易额较小，与报告期内注销的、成立即开展合作的、主要为公司服务的贸易商客户交易合理、定价公允。

(5) 前次回复中“按销售模式列示的毛利率变动情况”数据披露错误，已修改，修改后公司 2023 年贸易商客户原料产品、医疗终端产品毛利率低于终

端客户。

(6) 公司在 2024 年与较多贸易商进行了合作，当年贸易商客户数量增加较多，2025 年 1-4 月相比全年时间较短，发生交易的客户数量相对较少，公司与主要贸易商交易具有持续性；公司按照省份列示公司境内销售收入金额及占比情况与公司贸易商地区分布整体匹配，收入存在地域集中的特征。

(7) 公司前五大客户变动主要系客户采购额波动所致，不存在前五大客户流失的情况，公司主要客户基本稳定。

(8) 公司主要贸易商销售产品的最终流向为下游医药、化妆品、食品等行业的生产企业以及医疗机构、零售商或个人消费者，除个别贸易商存在少量期末库存外，贸易商采购公司产品均已实现最终销售。

(9) 公司已在公开转让说明书按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》要求补充披露境外销售中“主要客户情况”。

(10) 公司 2025 年 1-4 月前两大客户 Lehmann&Voss&Co. KG、INGRETECH 非公司新开发客户，交易条款、毛利率与其他客户不存在明显差异，公司通过展会获取两个客户。

(11) 公司境外销售毛利率下滑受单价、成本变动综合因素影响；针对不同产品和不同客户等情况，公司议价能力不尽相同，整体公司具有一定议价能力。

(12) 公司按地区分类的销售情况系按照客户注册地为标准进行划分，按照上述原则，国内贸易商的销售均划分至境内销售，与直接外贸出口不存在重合情形。

(13) 公司已在公开转让说明书补充披露报告期内线上、线下销售毛利率、销售产品情况，毛利率差异原因合理，公司线上销售均通过直营店铺。

(14) 公司线上销售收入确认时点已充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；公司退换货不存在异常，对退换货具体的会计处理符合企业会计准则的规定。

(二) 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

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

(1) 对公司管理人员进行访谈，了解报告期内公司境外销售业务开展情况，公司产品境外销售所需的业务许可和资质，主要进口国对公司产品有无限制政策和贸易壁垒、主要进口国的进口和外汇政策变化等；了解公司与境外客户的结算方式、资金支付及流动情况、结换汇情况等；

(2) 登录海关、税务、外汇、市场监督等主管部门官方网站、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等公开网站，对公司进行检索，了解公司是否存在境外诉讼或赔偿相关的支出，是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；

(3) 查阅公司境外销售收入成本明细表，核查主要境外客户的区域分布等情况、境外销售主要产品、收入、成本及毛利情况等；分析境外销售收入对公司经营是否存在重大影响；

(4) 获取报告期内公司与主要境外客户签订的销售订单等相关协议，了解双方合作的主要约定条款等内容，判断公司的收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定；

(5) 执行收入细节测试，取得公司收入明细表，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，获取销售订单、销售出库单、销售发票、报关单、提单、回款凭证等文件，核实收入的真实性和准确性；

(6) 获取公司出口免抵退税申报表，分析出口免抵退税与境外销售收入的匹配性；报告期内，公司境外销售收入与出口退税申报销售额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
外销收入 (A)	1,907.70	3,131.62	2,417.41
披露口径认定外销，不负责报关收入 (B)	97.59	217.33	240.50
调整后外销收入 (C=A-B)	1,810.10	2,914.29	2,176.92
免抵退税收入 (D)	1,684.18	2,737.40	2,171.27
上期确认收入本期退税 (E)	167.43	0.16	-
本期确认收入下期退税 (F)	289.85	167.43	0.16
申报退税与确认收入时间差 (G=E-F)	-122.42	-167.27	-0.16
调整后免抵退税收入 (H=D-G)	1,806.60	2,904.67	2,171.43
差异额 (I=C-H)	3.51	9.62	5.49

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
差异率 (J=I/C)	0.19%	0.33%	0.25%

注：B项为由客户负责报关，公司负责运输至目的港的境外收入及境外运费收入。

报告期各期，外销收入与免抵退税收入存在申报退税的时间性差异影响，剔除上述影响后，报告期内外销收入与出口退税数据总体差异率较小，公司外销收入金额与出口退税数据相匹配。

(7) 获取海关报关出口数据，并与公司境外收入进行对比，核查是否存在较大差异；报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
外销收入 (A)	1,907.70	3,131.62	2,417.41
披露口径认定外销，不负责报关收入 (B)	97.59	217.33	240.50
调整后外销收入 (C=A-B)	1,810.10	2,914.29	2,176.92
海关出口数据 (D)	1,887.38	2,916.22	2,175.57
上期报关本期确认收入 (E)	-	-	5.52
本期报关下期确认收入 (F)	80.25	-	-
出口时间与确认收入时间差 (G=F-E)	80.25	-	-5.52
调整后海关出口数据 (H=D-G)	1,807.13	2,916.22	2,181.09
差异 (I=C-H)	2.97	-1.93	-4.17
差异率 (J=I/C)	0.16%	-0.07%	-0.19%

报告期内，外销收入与海关出口数据存在出口与收入确认时间性差异，剔除上述影响后，报告期内境内主体外销收入与海关出口数据总体差异率较小，公司外销收入金额与海关报关数据相匹配。

(8) 查阅境外销售对应的运费、保险费明细，分析其与境外销售收入的匹配性；报告期内，公司境外销售收入与运保费匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
外销物流运输费用	67.83	148.93	99.01
境外销售收入	1,907.70	3,131.62	2,417.41
外销物流运输费用占境外销售收入的比例	3.56%	4.76%	4.10%

报告期内，公司外销物流运输费用占境外销售收入比例分别为 4.10%、4.76% 和 3.56%，波动幅度较小，与公司境外销售收入相匹配。

(9) 对境外主要客户往来款余额及销售收入执行函证程序，确认其交易及往来款余额的真实性、准确性；主办券商和会计师对报告期内公司主要境外客户的销售收入进行了函证确认，具体发函及回函确认情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
外销收入	1,907.70	3,131.62	2,417.46
发函金额	1,545.55	2,265.36	1,839.73
发函比例	81.02%	72.34%	76.10%
回函确认金额	911.38	1,173.22	1,056.93
未回函实施替代程序金额	634.17	1,092.14	782.80
回函及实施替代程序金额合计比例	81.02%	72.34%	76.10%

(10) 访谈主要境外客户，了解其基本情况、经营场所、与公司的合作历史、经营模式、销售情况及与公司的关联关系等情况。主办券商和会计师对报告期内公司主要境外客户具体访谈金额及比例统计如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
境外销售额	1,907.70	3,131.62	2,417.46
实地或视频访谈收入	1,034.71	663.86	631.92
实地或视频访谈占外销收入比例	54.24%	21.20%	26.14%

(11) 执行截止性测试，获取截止日前后境外收入记账凭证、公司报关单、货运提单等资料，核查收入确认时点是否准确，是否存在跨期情况。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司在境外销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可；公司境外销售结算方式、跨境资金流动、结换汇均符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

(2) 公司报告期内不存在境外诉讼或赔偿相关的支出，公司及子公司不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；公司不存在因境外销售业务受到税务、海关、外汇等主管部门行政处罚的情形。

(3) 报告期，公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业

会计准则》规定。

(4) 报告期内，境外销售收入与海关报关数据差异较小及差异原因合理，境外销售收入与海关报关数据、出口退税、运费和保险费相匹配。

(5) 公司境外销售业务发展较为稳定，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

(三) 说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户（单独说明贸易商客户）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，说明对贸易商是否实现终端销售的核查程序及比例，对报告期内收入真实、准确、完整发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

(1) 了解公司销售与收款、采购与付款循环相关的内部控制制度，评价控制制度设计的合理性，实施穿行测试和控制测试，确定其是否得到执行及运行的有效性；

(2) 访谈公司销售、采购负责人，查阅公司与主要客户、供应商签署的业务合同或订单等文件，了解公司与主要客户、供应商的业务合作情况、交易内容、合同主要条款；

(3) 了解公司收入确认时点、依据，获取了公司关于收入确认政策、各项业务及产品采用的收入确认具体方法的说明；

(4) 对公司收入确认、采购进行穿行测试、细节性测试，获取收入和采购明细表，按订单金额从大到小排序，选取全年交易较大的订单并随机抽取部分金额较小的订单，获取销售/采购合同/订单、出库单、出口报关单、装箱单、发票等单据进行核对，检查销售和采购的真实性；

(5) 核查企业海关出口数据、出口退税金额、物流运输记录、出口运保费数据等，评估其是否与境外销售收入相匹配；

(6) 获取公司销售明细表，分析报告期各期营业收入增长的原因及合理性；查阅销售合同，了解公司收入确认具体政策，分析是否符合企业会计准则的规定；

(7) 对公司主要客户、供应商进行函证，核查公司收入、采购数据的准确性，函证情况具体如下：

A.客户函证

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
营业收入	4,906.94	11,412.31	9,809.18
发函金额	3,901.77	8,486.63	7,451.96
发函比例	79.52%	74.36%	75.97%
回函确认金额	2,955.94	6,824.72	5,982.78
回函确认比例	60.24%	59.80%	60.99%
未回函实施替代程序金额	945.84	1,661.91	1,469.18
回函及实施替代程序金额合计比例	79.52%	74.36%	75.97%

B.供应商函证

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
采购金额	4,840.01	8,332.40	10,398.90
其中：构建固定资产类采购	1,202.89	2,614.61	5,813.68
发函金额	4,102.30	7,760.66	9,072.94
发函比例	84.76%	93.14%	87.25%
回函确认金额	2,531.46	4,886.65	7,320.96
回函确认比例	52.30%	58.65%	70.40%
未回函实施替代程序金额	1,570.84	2,874.02	1,751.98
回函及实施替代程序金额合计比例	84.76%	93.14%	87.25%

(8) 对公司主要客户、供应商进行访谈，了解公司主要客户、供应商的基本情况、经营场所、与公司的合作历史、经营模式及与公司的关联关系等情况，具体访谈情况如下：

A.客户走访

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
销售额	4,906.94	11,412.31	9,809.18
实地或视频访谈收入	2,524.71	4,473.88	5,155.55
实地或视频访谈占外销收入比例	51.45%	39.20%	52.56%

B. 供应商走访

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
采购总额	3,637.12	5,717.79	4,585.22
走访供应商金额	2,144.36	4,433.80	2,607.16
走访比例	58.96%	77.54%	56.86%

注：采购总额不包含构建固定资产类的采购。

(9) 核查报告期内各期末应收账款的期后回款情况，判断是否存在逾期情况，分析应收账款的可收回性。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月末	2024年末	2023年末
应收账款余额	2,147.15	2,036.15	2,182.69
期后回款金额	714.85	1,564.35	2,178.63
期后回款比例	33.29%	76.83%	99.81%

注：期后回款金额为截至2025年6月30日的回款情况。

(10) 实施收入截止性测试，抽样核查公司在资产负债表日前后一个月的销售情况，取得并查阅了销售合同、订单、出库单、客户签收单据、记账凭证、销售发票等，检查是否存在提前或延迟确认收入的情况。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年		2023年	
	2025年4月	2025年5月	2024年12月	2025年1月	2023年12月	2024年1月
截止测试月份营业收入（万元）	1,913.84	1,484.57	2,089.71	743.07	1,042.41	576.66
截止测试金额（万元）	1,435.50	995.20	1,294.49	486.86	671.10	379.50
截止测试比例	75.01%	67.04%	61.95%	65.52%	64.38%	65.81%

(11) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站查询报告期内主要客户、供应商的工商信息，了解其设立时间、注册资本、经营范围、主要股东、负面报道等信息，分析其成为公司主要客户、供应商的合理性，核查与公司发生的交易是否具有商业合理性以及该等客户、供应商是否与公司存在关联关系等；

(12) 获取报告期内公司及其子公司、实际控制人、董事、监事、高级管

理人员的银行流水，核查上述主体是否与客户、供应商或其关联方存在异常资金往来情形。

(13) 针对贸易商是否实现终端销售，主办券商和会计师除履行上述核查程序外，还通过访谈了解贸易商的下游客户、期末库存情况以及取得贸易商出具的库存说明了解其终端销售情况。具体核查情况如下：

A. 贸易商访谈

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
访谈贸易商收入额	2,239.32	3,596.17	4,178.24
贸易商收入总额	4,019.28	8,097.94	6,542.40
访谈比例	55.71%	44.41%	63.86%

B. 取得贸易商出具的期末库存说明

单位：万元

项目	2025年4月末	2024年末	2023年末
取得期末库存说明贸易商收入额	2,249.60	3,260.95	4,148.07
贸易商收入总额	4,019.28	8,097.94	6,542.40
取得比例	55.97%	40.27%	63.40%

2、核查结论

报告期内，公司业绩真实，除个别贸易商保留少量库存外，主要贸易商采购公司产品均已实现最终销售，公司收入真实、准确、完整。

问题 4. 关于研发。

根据申报文件及问询回复，(1) 2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-4 月，公司研发费用分别为 1,058.82 万元、1,486.11 万元和 446.26 万元，其中，委外研发费用占比分别为 64.29%、70.65%、71.49%。(2) 公司在研的四个产品均属于三类医疗器械，包括注射用交联透明质酸钠凝胶（含利多卡因）、交联透明质酸钠凝胶应用的研究、注射用透明质酸钠溶液制备的研究、注射交联透明质酸钠凝胶制备的研究，均由劭迪可可提供 CRO 服务，累计合同金额 4,215.00 万元。

请公司：（1）关于研发项目。①图示说明公司目前在研医疗器械的项目内容、目前研发进展、预计商业化时间情况等。②结合竞争对手技术突破情况、与公司产品同类型或同应用领域市场产品获批证书及市场占有率情况，说明公司在研产品进展是否符合预期，是否具有市场竞争力，是否存在因研发进度缓慢或竞争激烈导致在研产品丧失获取市场份额的风险，是否存在打开市场困难的风险。③结合在研产品预计仍需投入的研发费用金额、预计商业化及形成收入的时间、上市后的市场空间情况，说明新产品研发的高投入是否存在无法收回成本的风险，是否会对公司业绩及持续经营能力造成重大不利影响。（2）关于劬迪可可。①结合与劬迪可可各合作研发项目注册检验、临床试验及后续注册申请的预计工作量，说明与劬迪可可合作的定价依据，与项目复杂程度、受试者数量是否匹配，与市场价格是否存在较大差异。②说明公司 4 个医疗器械在研产品均选择劬迪可可作为 CRO 的原因及合理性，供应商的选取标准，公司与劬迪可可是否存在异常资金往来。③说明与劬迪可可合作的不同项目之间合同金额是否公允、合作内容是否独立，是否构成一揽子交易。（3）关于研发费用。①说明研发投入的材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》的相关规定。②说明向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性。③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生产成本混同的情形。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-19 研发投入”的相关要求，对公司研发投入进行核查，说明核查程序、比例，对研发费用归集准确性、相关会计处理的恰当性和内控制度是否健全且得到有效执行发表明确意见。

【公司回复】

一、关于研发项目。

（一）图示说明公司目前在研医疗器械的项目内容、目前研发进展、预计商业化时间情况等。

公司目前在研医疗器械的项目内容、目前研发进展、预计商业化时间情况

等如下：

序号	项目	适应症	目前研发进展	预计商业化的时间
1	注射交联透明质酸凝胶制备的研究	适用于面部真皮组织中层至深层注射以纠正中重度鼻唇沟皱纹。	临床试验阶段	2028 年上半年
2	注射用透明质酸钠溶液制备的研究	用于注射到面部真皮层，主要通过所含透明质酸钠等材料的保湿、补水等作用，改善皮肤状态。	已完成临床试验，正在出具临床报告	2027 年上半年
3	注射用交联透明质酸钠凝胶(含利多卡因)	适用于面部真皮组织中层至深层注射以纠正中重度鼻唇沟皱纹。	目前为受理补正阶段	2027 年上半年
4	交联透明质酸凝胶应用的研究	适用于在进行盆腔内粘连松解术、卵巢囊肿切除术、内膜异位症手术治疗、子宫肌瘤切除术的腔镜手术术后隔离组织表面辅助减少组织器官与其周围其他组织器官之间粘连的发生。	注册检验阶段	2027 年下半年

(二) 结合竞争对手技术突破情况、与公司产品同类型或同应用领域市场产品获批证书及市场占有率情况，说明公司在研产品进展是否符合预期，是否具有市场竞争力，是否存在因研发进度缓慢或竞争激烈导致在研产品丧失获取市场份额的风险，是否存在打开市场困难的风险。

1、竞争对手技术突破情况

公司在研医疗器械主要包括填充和防粘连两类，主要竞争对手包括华熙生物、爱美客、昊海生科，各竞争对手主要产品和技術情况如下：

华熙生物 2012 年，“润百颜®”注射用修饰透明质酸钠凝胶作为国内首款获得 NMPA 批准文号的国产交联透明质酸软组织填充剂批准上市；2016 年，含利多卡因的注射用修饰透明质酸钠凝胶率先通过 NMPA 认证；2019 年，推出国内首款自主研发的单相含麻透明质酸软组织填充剂；2020 年下半年，推出“润致娃娃针”，含有利多卡因的微交联透明质酸产品，适用于面部真皮组织浅层到中层注射除皱；2022 年，陆续推出专注医美术后修复的品牌“润致臻活®”，涵盖修护精华液次抛、喷剂敷料、皮肤修护贴和修护乳等产品；2024 年，推出“润致·格格”（注射用透明质酸钠复合溶液）与“润致·斐然”（注射用交联

透明质酸钠凝胶)。

目前，华熙生物产品主要有“润百颜”和“润致”两个品牌，其中核心品牌润致以分层抗衰的理念相继推出多款针对不同皮肤层次需求的矩阵式产品——润致 Natrual、2号、3号、5号、格格针、斐然针，以及微交联赛道针对皮肤年轻化、长效解决方案的产品——润致娃娃针等，同时润致臻活®以术后护肤方式进行市场推广。

爱美客目前已成功实现基于透明质酸钠的系列皮肤填充剂、基于聚乳酸的皮肤填充剂以及聚对二氧环己酮面部埋植线的产业化。

以“嗨体”为核心的透明质酸钠填充剂在颈纹修复领域具有显著优势，产品自2016年上市以来其安全性、有效性得到下游医疗机构与终端消费者的充分认可，以“濡白天使”为核心的聚乳酸填充剂，作为我国首款获III类医疗器械认证的含左旋乳酸-乙二醇共聚物微球的皮肤填充剂，在市场上具有较强的竞争力。同时，注重品牌建设和市场推广，通过持续的产品方案和优质的客户服务，树立了良好的品牌形象，成为消费者心目中值得信赖的医美品牌。

通过多年来持续的研发投入，建立了多种生物医用材料的产品技术转化平台，拥有多组分复合仿基质水凝胶、固态渐变互穿交联、水密型微球悬浮制备、组织液仿生技术、恒水精准切割技术等核心技术，致力于将实验室打造成拥有核心技术、国内领先、具有国际研究水平的生物可降解新材料科研机构。

在商业转化方面，爱美客是中国首家获得国家药品监督管理局批准的注射用透明质酸钠III类医疗器械证书的企业，生产出中国首款商业化的基于透明质酸的皮肤填充剂、首款商业化的具有长效填充效果的皮肤填充剂、首款商业化的含有利多卡因的皮肤填充剂，首款含有L-肌肽和氨基酸的皮肤填充剂、首款含有 PLLA 微球的皮肤填充剂。

昊海生科通过自主研发手段掌握了单相交联、低温二次交联、线性无颗粒化交联以及有机交联等交联工艺。第一代玻尿酸产品“海薇”是国内首个获得国家药监局批准的单相交联注射用透明质酸钠凝胶，主要定位于大众入门型玻尿酸。第二代玻尿酸产品“姣兰”主要市场定位为中高端玻尿酸，主打动态填充功能的特性，此外，“姣兰”在原有鼻唇沟注射的适应症的基础上，还增加了唇部填充适应症，进一步扩大临床应用场景。第三代玻尿酸产品“海魅”具有

线性无颗粒特征，市场定位为高端玻尿酸，主打“精准雕饰”功能。于2024年7月获批的第四代玻尿酸产品“海魅月白”具有更好的远期安全性、更长效、可刺激局部胶原蛋白增长等特性。“海魅月白”将延续“海魅”系列的品牌基因，与“海魅”、“海魅韵”共同组成玻尿酸高端产品系列矩阵。

2、与公司产品同类型或同应用领域市场产品获批证书及市场占有率情况

公司主要竞争对手与公司产品同类型或同应用领域市场产品获批证书及市场占有率情况如下：

序号	产品类型	竞争对手	主要产品	获批证书	市场份额
1	填充类	华熙生物	润百颜、润致等	注射用透明质酸钠复合溶液、注射用交联透明质酸钠凝胶、注射用修饰透明质酸钠凝胶、含利多卡因注射用透明质酸钠溶液等十一个产品	约16%-20%
2		爱美客	嗨体、逸美、濡白天使	注射用透明质酸钠复合溶液、注射用修饰透明质酸钠凝胶、医用透明质酸钠-羟丙基甲基纤维素凝胶等七个产品	约20%-25%
3		昊海生科	海薇、姣兰	注射用修饰透明质酸钠凝胶、注射用交联透明质酸钠凝胶、注射用氨基酸交联透明质酸钠凝胶等六个产品	约5%-8%
4	防粘连类	昊海生科	海魅	医用透明质酸钠凝胶等四个产品	25%左右

注1：获批证书数据来自于国家药品监督管理局网站，截至2025年8月12日；

注2：市场份额根据Frost&Sullivan的披露的中国市场总额及各竞争对手年报数据测算。

3、说明公司在研产品进展是否符合预期，是否具有市场竞争力，是否存在因研发进度缓慢或竞争激烈导致在研产品丧失获取市场份额的风险，是否存在打开市场困难的风险。

公司在研医疗器械的注册进度情况如下：

序号	项目	注册计划	实际进展是否符合预期
1	注射交联透明质酸凝胶制备的研究	1、签订注册检验委托服务合同：2024年下半年 2、取得临床组长单位及全部研究中心伦理批件：2025年上半年	是

序号	项目	注册计划	实际进展是否符合预期
		3、完成最后一例受试者入组：2025 年下半年 4、取得临床试验报告：2026 年下半年 5、取得 NMPA 电子受理通：2027 年上半年 6、获得医疗器械注册证：2028 年上半年	
2	注射用透明质酸钠溶液制备的研究	1、签订注册检验委托服务合同：2023 年上半年 2、取得临床组长单位及全部研究中心伦理批件：2023 年下半年 3、完成最后一例受试者入组：2024 年上半年 4、取得临床试验报告：2025 年上半年 5、取得 NMPA 电子受理通知书：2025 年上半年 6、获得医疗器械注册证：2026 年下半年	否，因临床试验样本量增加，导致临床环节推迟半年左右
3	注射用交联透明质酸钠凝胶(含利多卡因)	1、医疗器械同品种临床评价报告：2025 年上半年 2、取得 NMPA 电子受理通知书：2026 年上半年 3、NMPA 发补通知不要求开展国内临床试验（2026 年下半年） 4、获得医疗器械注册证：2027 年下半年	否，受理补正阶段需要补充检测，导致进展推迟
4	交联透明质酸钠凝胶应用的研究	1、医疗器械同品种临床评价报告：2026 年上半年 2、取得 NMPA 电子受理通知书：2026 年下半年 3、NMPA 发补通知不要求开展国内临床试验（2026 年下半年） 4、获得医疗器械注册证：2027 年下半年	是

截至本回复出具日，注射用透明质酸钠溶液制备的研究、注射用交联透明质酸钠凝胶(含利多卡因)两个项目分别因临床试验和补充检测导致项目略微推迟外，整体进度符合项目注册计划，不存在大幅延期的情形。

公司依托微生物发酵、（超）低分子量及寡聚透明质酸酶切法以及（超）高分子量透明质酸交联三大技术平台，以及持续研发积累的透明质酸修饰技术、阳离子络合技术等，已实现从化妆品级、食品级至医药级的全系列覆盖，从酶切超低分子至注射级超高分子，从常规 HA 产品至交联 HA、乙酰化 HA、4D-HA 以及阳离子 HA 产品的透明质酸钠原料。公司是国内少数几家具有医药级

透明质酸钠原料生产资质的公司之一，公司在原料产品的基础上向下游医疗终端产品延伸，打通了上游原料产品到下游终端产品的全产业链。

主要竞争对手除华熙生物自产透明质酸钠相关医疗器械核心原料外，其他均为外购，因此公司拓展在研医疗器械业务相比竞争对手具有稳定的原料供应和规模化采购优势，可降低生产成本，提高利润空间。同时公司原料产品具有成熟的销售网络，新的医疗器械业务取得批件后，公司可借助现有网络快速铺货，降低市场推广成本。因此，公司将在未来市场竞争过程中具备更强的市场竞争力。

但由于医疗器械注册周期较长，且注册和监管法规处于不断调整过程中，存在个别产品未来不能及时注册的可能性，导致相关产品存在不能上市销售的风险。同时注册完成后还需一段时间的市场拓展，产品销售才能进入稳定阶段，如果未来市场环境、客户需求发生重大变化或者竞争激烈存在在研产品丧失获取市场份额或者打开市场困难的风险。

公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”补充或完善披露：

“新产品注册风险

国家对医疗器械实行分类注册制度，医疗器械必须经过质量管理体系考核和注册审批等阶段，才能获得国家药品监督管理局等监管部门颁发的产品注册证书。由于医疗器械注册周期较长，监管法规处于不断调整过程中，时间周期及最终审批结果均存在着不确定性，存在未来个别产品不能及时注册的可能性，进而导致相关产品不能上市销售的风险。”

“新产品市场风险

公司自发展医疗器械产品以来，陆续开发、申报注册了透明质酸钠溶液（预灌封注册器包装）、注射用交联透明质酸钠凝胶、注射用交联透明质酸钠凝胶（含利多卡因）等多款产品。报告期内公司投入了金额较大的产品开发、产品注册费用以及前期市场拓展费用。如果未来市场环境、客户需求发生重大变化、市场竞争激烈或者出现更为先进的革新原料或产品，而公司无法及时推出适应市场需要的新产品、新技术，将存在在研产品丧失获取市场份额或者打开市场困难的风险，导致公司前期投入无法收回，新产品布局带来大幅亏损的情形。”

(三) 结合在研产品预计仍需投入的研发费用金额、预计商业化及形成收入的时间、上市后的市场空间情况，说明新产品研发的高投入是否存在无法收回成本的风险，是否会对公司业绩及持续经营能力造成重大不利影响。

公司主要在研产品预计仍需投入的研发费用金额、预计商业化及形成收入的时间情况如下：

序号	项目	双方对于产品未能成功注册的费用约定	未来注册费预计投入情况(含税)	预计商业化及形成收入的时间
1	注射交联透明质酸凝胶制备的研究	如因 NMPA 法规变化、产品检测不合格、NMPA 审评进度滞后等不可抗力，公司原因或者临床试验出现不良事件、重大安全问题、申请材料弄虚作假等导致注册不成功，服务商不退还已经收取的费用；如因服务商重大责任、出现过失或者未尽协议项下的有关义务导致产品注册失败，公司有权要求服务商退还已经收取的费用。	2025 年下半年 264.00 万元、2026 年下半年 176.00 万元、2027 年上半年 25.50 万元、2028 年上半年 34.00 万元	2028 年上半年
2	注射用透明质酸钠溶液制备的研究	如因 NMPA 法规变化、产品检测不合格、NMPA 审评进度滞后等不可抗力，公司原因或者临床试验出现不良事件、重大安全问题、申请材料弄虚作假等导致注册不成功，服务商不退还已经收取的费用；如因服务商重大责任、出现过失或者未尽协议项下的有关义务导致产品注册失败，公司有权要求服务商退还已经收取的费用。	2025 年下半年 273.00 万元、2026 年上半年 25.50 万元、2027 年上半年 34.00 万元	2027 年上半年
3	注射用交联透明质酸钠凝胶(含利多卡因)	如因 NMPA 法规变化、产品检测不合格、NMPA 审评进度滞后等不可抗力或者公司原因导致注册不成功，服务商不退还已经收取的费用；如因服务商重大过失导致产品注册失败，公司有权要求服务商退还已经收取的费用。	2026 年上半年 500.00 万元、2026 年下半年 400.00 万元、2027 年上半年 40.00 万元	2027 年上半年
4	交联透明质酸凝胶应用的研究	如因 NMPA 法规变化、产品检测不合格、NMPA 审评进度滞后等不可抗力或者公司原因导致注册不成功，服务商不退还已经收取的费用；如因服务商重大责任、出现过失或者未尽协议项下的有关义务导致产品注册失败，公司有权要求服务商退还已经收取的	2026 年下半年 210.00 万元、2027 年上半年 255.00 万元、2027 年下半年 125.00 万元	2027 年下半年

		费用。		
--	--	-----	--	--

中国透明质酸钠填充市场近年来呈现爆发式增长，根据弗若斯特沙利文数据，2023年市场规模已达约120亿元，占全球市场份额的35%以上。随着产品的迭代加速和向下沉市场扩张，据头豹研究院测算，2024-2030年中国透明质酸钠填充市场将保持18.5%的年均复合增长率，2030年规模有望突破400亿元。随着竞争格局变化，国产化率持续提升，国内企业前景广阔。

报告期内，公司上述在研项目研发投入金额（含税，下同）分别为498.50万元、1,020.50万元和264.00万元，占当期毛利的比例分别为15.49%、18.50%和9.80%，后续2025年下半年、2026年、2027年预计投入金额分别为537.00万元、1,311.50万元和479.50万元，投入整体保持稳定，占毛利比例预计仍会保持较低水平，对公司业绩及持续经营能力不会造成重大不利影响。

由于医疗器械注册周期较长，且注册和监管法规处于不断调整过程中，存在个别产品未来不能及时注册的可能性，导致相关产品存在不能上市销售的风险。同时注册完成后还需一段时间的市场拓展，产品销售才能进入稳定阶段，如果未来市场环境、客户需求发生重大变化或者竞争激烈存在在研产品丧失获取市场份额或者打开市场困难的风险。因此在极端情形，存在新产品研发的高投入无法收回成本的风险。

二、关于劬迪可可。

（一）结合与劬迪可可各合作研发项目注册检验、临床试验及后续注册申请的预计工作量，说明与劬迪可可合作的定价依据，与项目复杂程度、受试者数量是否匹配，与市场价格是否存在较大差异。

公司与劬迪可可各合作研发项目注册检验、临床试验及后续注册申请的主要工作如下：

序号	项目	被委托方	合同金额	注册检验	临床试验	注册申请
1	注射交联透明质酸凝胶制备的研究	宁波劬迪可可	965.00	性能检验、生物学评价、有效期验证等	预估临床试验 样本量：256 例 研究中心：4-5 家	研究资料、 检验报告、 质量管理体系等文件编制
2	注射用透明质	苏州	1,450.00	性能检验、生	预估临床试验	研究资料、

序号	项目	被委托方	合同金额	注册检验	临床试验	注册申请
	酸钠溶液制备的研究	励迪可可		物学评价、有效期验证等	样本量：470例 研究中心：6家	检验报告、质量管理体系等文件编制
3	注射用交联透明质酸钠凝胶(含利多卡因)	宁波励迪可可	1,000.00	性能检验、生物学评价、有效期验证等	同品种临床数据分析、等同器械临床试验数据分析等	研究资料、检验报告、质量管理体系等文件编制
4	交联透明质酸钠凝胶应用的研究	宁波励迪可可	800.00	性能检验、生物学评价、有效期验证等	同品种临床数据分析、等同器械临床试验数据分析等	研究资料、检验报告、质量管理体系等文件编制

结合产品创新性、服务商人员成本、是否需要临床、临床服务量、批件取得难度等并考虑适当的利润水平，参考市场类似医疗器械注册服务价格，双方协商确定。

公司开发的医疗器械产品不同项目含注册费支出在 800.00 万元-1,500.00 万元之间，单个项目费用与行业水平不存在重大差异，处于合理区间。

公司与励迪可可签订协议前，公司向其他 CRO 公司进行了询价，具体报价情况如下：

单位：万元

序号	项目	其他 CRO 公司	报价
1	注射用交联透明质酸钠凝胶项目	H	950.63
2	注射用透明质酸钠溶液	S	1,653.32
3	注射用透明质酸钠溶液	T	1,241.28

注：因涉及其他公司商业秘密，报价公司名称以字母代替。

同行业公司华熙生物类似产品研发费用（主要为临床及注册服务支出）如下：

单位：万元

序号	项目	产品类型	预算	截至 2024 年末所处阶段	截至 2024 年末累计发生研发支出
1	交联玻璃酸钠注射液的开发—注射用透明质酸钠复合溶液	医疗美容产品	2,500.00	取证	2,488.14

2	交联玻璃酸钠注射液的开发-HAFG-M	医疗美容产品	1,800.00	注册	1,601.68
3	透明质酸钠凝胶—交联透明质酸钠凝胶研究开发	医疗器械	800.00	中止	535.04
4	透明质酸钠凝胶—护眼用透明质酸钠凝胶贴研究开发	医疗器械	500.00	取证	453.60

注：数据来自于华熙生物年度报告。

综上，公司与劬迪可可各合作研发项目定价结合注册检验、临床试验及后续注册申请的预计工作量及市场价格确定，与项目复杂程度、受试者数量匹配，与市场价格不存在较大差异。

（二）说明公司 4 个医疗器械在研产品均选择劬迪可可作为 CRO 的原因及合理性，供应商的选取标准，公司与劬迪可可是否存在异常资金往来。

公司注射交联透明质酸钠凝胶制备的研究等四个医疗器械产品的注册服务商均为劬迪可可，主要原因是劬迪可可专注医疗器械注册及临床 CRO，拥有一支 200 余人的专业服务团队，团队具有丰富的医疗器械注册与临床试验、临床评价、医疗器械市场准入的服务经验。劬迪可可每年出证 150 个以上，且 80% 以上系高风险 III 类产品，已累计协助上千家客户取得医疗器械注册证。涉及案例包括注射用透明质酸、手术机器人、骨科植入物、牙科种植体、能量手术平台设备、体外诊断试剂等。公司与劬迪可可签订协议前，劬迪可可已协助细基生物株式会社、菲欧曼实验室公司、吉诺斯株式会社和华熙生物等国际知名公司取得玻尿酸填充剂相关的医疗器械注册证书或者申报，在玻尿酸填充剂相关注册代理领域处于行业领先地位。

公司供应商选择时考虑供方基本情况、质量保证能力、技术保证能力、资金实力、所处地区以及经营情况等，对于 CRO 的选择，公司尤其重视其服务经验、在相关领域的成功案例、人员综合素质等。在供应商审核过程中，综合考虑其资质条件、信誉、价格、服务期、服务质量等因素，并通过询比价等方式确定合作的供应商。

报告期内公司除与劬迪可可存在委托 CRO 服务资金往来外，公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上自然人股东及公司其他主要人员与劬迪可可不存在其他资金往来。

(三) 说明与励迪可可合作的不同项目之间合同金额是否公允、合作内容是否独立，是否构成一揽子交易。

公司与励迪可可之间签订的注册服务合同情况如下：

序号	项目	被委托方	合同金额	签订时间
1	注射交联透明质酸凝胶制备的研究	宁波励迪可可	965.00	2024年5月6日
2	注射用透明质酸钠溶液制备的研究	苏州励迪可可	1,450.00	2023年7月27日
3	注射用交联透明质酸钠凝胶(含利多卡因)	宁波励迪可可	1,000.00	2023年8月8日
4	交联透明质酸凝胶应用的研究	宁波励迪可可	800.00	2023年11月23日

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第五十一条相关规定，“一揽子交易”的判断标准如下：（1）这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；（2）这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；（3）一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；（4）一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

公司与励迪可可合作的不同项目之间不构成一揽子交易，主要原因如下：

1、合同签订时未考虑彼此的影响

公司与励迪可可的合同均基于公司业务发展的实际需要独立签订，互相不为前提和结果，在相关合同中，也不存在以其他交易发生为前提或结果的附条件生效的合同条款。

2、交易之间并非整体才能达成一项完整的商业结果

公司根据各个医疗器械项目注册的需要，分别与励迪可可签订，各合同均对应一项完整的商业结果。

3、一项交易的发生不取决于另一项交易

公司在进行各合同签订时，均为独立谈判形成的商业结果，任何一个合同的签订不以其他合同为前提，不取决于另一项交易。

4、各交易单独考虑均是经济合理的

各个合同交易作价具有公允性和独立性，且并未彼此影响，交易对各方来说是经济的。因此，公司各医疗器械委托注册协议单独考虑均是经济合理的。

因此，公司与励迪可可合作的不同项目合同均分别签订，不构成一揽子交

易。

三、关于研发费用。

(一) 说明研发投入的材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》的相关规定。

报告期内，公司的研发活动主要包括透明质酸钠原料系列产品生产工艺改进、发酵菌种迭代筛选、生产参数优化及透明质酸衍生物新产品开发，优化产品结构和丰富公司产品条线，研发过程中领用的材料主要包括粉末或溶液透明质酸钠、实验试剂及部分生产用原材料，测试产品的参数、稳定性及优化生产工艺，所领用材料投入使用后以液体的形式进行排污处理，不存在可收回再利用的情况；因公司所研发的产品为食品级、医药级等产品，该类产品未经检测或许可不能对外销售，报告期内公司不存在研发样品对外销售的情况。

(二) 说明向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性。

报告期内，各期研发费用发生额与加计扣除研发费用金额对比情况如下：

单位：万元

年度	研发费用发生金额	研发费用加计扣除金额	差额
2025年1-4月	446.26	244.25	202.01
2024年度	1,486.11	488.54	997.57
2023年度	1,058.82	496.70	562.12

报告期各期申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额存在差异，具体差异情况列示如下：

单位：万元

差异事项	2025年1-4月	2024年度	2023年度
研发房屋建筑物折旧	0.59	1.77	1.77
不满180天研发人员费用		14.12	
委托研发费用的20%	13.77	17.05	32.00
三类医疗器械注册服务费	187.65	964.63	528.36
合计	202.01	997.57	562.12

上述差异形成的原因是根据税收优惠政策的相关规定将不允许加计扣除的研发费用剔除，剔除后的加计扣除金额与实际发生的研发费用金额匹配。

（三）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生产成本混同的情形。

报告期内，公司以“按工时分配”及“按受益项目”两种方式统计归集研发费用至对应的研发项目，符合按项目归集研发费用的标准，具有合理性。公司根据《企业会计准则》的有关规定，制定了《研发投入核算管理制度》等研发管理相关制度，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。

公司的研发领料均通过研发领料单完成，领用申请经研发主管负责人审批后到仓库领用，仓库管理员签字确认后的出库单按月交给财务部门，财务部门按出库单载明的研发项目，归集列入各个研发项目一直接材料中，不存在研发材料成本与其他成本费用混同的情形；研发人员每日记录各项目研发工时，并每月由研发主管负责人及人事签字审核，不存在研发人员薪酬与生产人员薪酬混同的情形。

综上，公司研发相关内部控制制度合理、有效，研发费用与生产成本可明确区分，不存在混同的情形。

【主办券商和会计师回复】

请主办券商、会计师：**（1）**核查上述情况并发表明确意见。**（2）**对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-19 研发投入”的相关要求，对公司研发投入进行核查，说明核查程序、比例，对研发费用归集准确性、相关会计处理的恰当性和内控制度是否健全且得到有效执行发表明确意见。

（一）核查上述情况并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司研发负责人，了解在研医疗器械项目内容、研发进展、预计商业化时间、与励迪可可的定价依据、选择励迪可可的原因等；

(2) 访谈励迪可可了解其基本情况、研发项目的内容、研发进度、后续研发计划等，进一步确认研发项目进展、项目各阶段工作量等；

(3) 取得并查阅了在研医疗器械研发投入明细、委外研发合同、阶段性成果文件及付款凭证，核查委外研发项目的进展及委外研发具体内容；

(4) 查阅竞争对手年度报告等了解其技术突破、同类型产品研发投入金额和销售情况；查阅国家药品监督管理局网站了解与公司同类型产品获批证书情况；查阅 Frost&Sullivan 披露的数据，了解中国市场总额及未来前景，并测算竞争对手与公司同应用领域产品市场占有率情况；

(5) 查看与励迪可可的合同，了解合作内容是否独立，定价是否公允；结合《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》关于“一揽子交易”的判断标准分析是否构成一揽子交易；

(6) 获取各项目研发投入明细，评估其用途、性质是否合理，结合用途了解材料使用后是否可收回再利用；

(7) 测算公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性。

(8) 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，核实公司是否按照项目归集研发费用，结合财务处理分析是否存在研发费用与生产成本混同的情形。

2、核查结论

(1) 公司已说明在研医疗器械的项目内容、目前研发进展、预计商业化时间情况等。

(2) 公司在研产品除个别项目因临床试验、补充检验导致略微延迟外，整体进展符合预期；公司自产主要在研产品的核心原料，相比竞争对手将在未来市场竞争过程中具备更强的市场竞争力。

(3) 因医疗器械注册监管严格、且周期较长，公司存在因研发进度缓慢或竞争激烈导致在研产品丧失获取市场份额或者打开市场困难的风险；在极端情形，存在新产品研发的高投入无法收回成本的风险。

(4) 公司与励迪可可各合作研发项目结合产品创新性、服务商人员成本、是否需要临床、临床服务量、批件取得难度等并考虑适当的利润水平，参考市

场类似医疗器械注册服务价格，双方协商确定，与市场价格不存在较大差异。

(5) 公司医疗器械在研产品均选择励迪可可主要系其专注医疗器械注册及临床 CRO，具有丰富的医疗器械注册服务经验，且签订协议前其已协助多家知名公司完成同类产品注册，公司与励迪可可不存在异常资金往来。

(6) 公司与励迪可可合作的不同项目之间合同金额公允、合作内容独立，不构成一揽子交易。

(7) 公司研发投入的材料使用后不可收回再利用、不存在研发样品对外销售的情况。

(8) 公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与实际发生的研发费用金额匹配。

(9) 公司按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度有效，不存在研发费用与生产成本混同的情形。

(二) 对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-19 研发投入”的相关要求，对公司研发投入进行核查，说明核查程序、比例，对研发费用归集准确性、相关会计处理的恰当性和内控制度是否健全且得到有效执行发表明确意见。

报告期内，公司各研发项目研发总投入金额分别为 1,058.82 万元、1,486.11 万元和 446.26 万元，对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-19 研发投入”的相关要求，主办券商和会计师对公司主要研发项目进行了核查，核查金额分别为 962.85 万元、1,472.74 万元和 440.14 万元，核查比例分别为 90.94%、99.10%和 98.63%。具体核查情况如下：

序号	相关要求	核查程序	核查意见
1	是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性	查阅公司研发活动相关内控制度、研发项目立项资料、结题报告和研发成果，了解是否建立项目跟踪系统及技术可行性评估机制	公司已建立规范的项目跟踪系统，能够有效监控和记录研发项目的进展情况，并合理评估技术可行性
2	是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制	查阅公司花名册，了解公司研发人员构成、职责分工，了解研发活动相关内控制度设计的有效性，并对研发活动关键控	公司已建立与研发项目相对应的人财物管理机制

		制的有效性进行测试	
3	是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行	了解研发费用管理制度，评价费用归集口径与标准是否具备合规性；抽查研发费用入账凭证，核查研发支出费用核算标准是否得到有效执行	公司已明确研发支出开支范围和标准，并有效执行
4	报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形	获取各项目研发投入明细，评估其用途、性质是否合理，结合研发费用抽查记录，核查是否存在将研发不相关的支出计入研发投入的情形	报告期内公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关费用在研发支出中核算的情形
5	是否建立研发支出审批程序	查阅研发费用相关内控制度、研发费用台账、研发工时审核记录、研发领料单等，确认研发支出审批是否按照公司相关制度执行	公司已建立规范研发支出审批程序，并按照相关制度执行
6	研发投入的认定与组成：研发投入为企业研究开发活动形成的总支出。研发投入通常包括研发人员工资费用、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、自行研发的无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。本期研发投入为本期费用化的研发费用与本期资本化的开发支出之和。	获取报告期内研发费用明细账、研发项目资料，评价研发投入的组成是否适当、完整，研发投入核算是否具备合规性，数据来源和基础资料是否完备，研发投入的各项披露是否真实、准确、完整	公司研发投入核算范围合规、会计核算方式合理、数据来源及基础资料明确，不存在将与研发活动无关的支出计入研发费用的情形，研发投入的认定与组成披露准确
7	研发投入事项的披露：申请挂牌公司报告期内存在研发投入的，应当披露研发投入金额、明细构成，相关研发项目名称及进展；研究阶段与开发阶段划分的界限点、标准、依据，开发支出结转为无形资产的具体时点和依据。	查阅研发项目明细账和研发台账，比对研发项目支出情况和研发进度情况，确认是否存在研发支出与项目阶段明显不匹配的情形，核对披露内容的完整性和合规性	公司已按规定披露各研发项目的项目名称、投入金额、研发模式等情况。公司不存在开发支出结转为无形资产的情形。
8	研发支出资本化的披露：申请挂牌公司报告期内存在研发支出资本化的，应	经核查，报告期内公司不存在研发费用资本化情形	不适用

	<p>当披露与资本化相关研发项目的成果、完成时间（或预计完成时间）、经济利益产生方式（或预计产生方式）、当期和累计资本化金额、主要支出构成；与研发支出资本化相关的无形资产的预计使用寿命、摊销方法、减值等情况以及开发支出的减值情况；结合研发项目推进和研究成果运用时可能发生的内外部不利变化、与研发支出资本化相关的无形资产规模等因素，说明相关无形资产的减值风险及其对公司未来业绩可能产生的不利影响。</p>		
9	<p>合作研发的披露：申请挂牌公司报告期内存在合作研发的，应当披露项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况、合作方是否为关联方等，以及合作研发对核心技术的贡献、是否对合作研发存在依赖等。</p>	<p>访谈研发负责人，了解合作研发背景、合作进展情况及研发成果；获取合作研发协议、研发成果及其他资料，结合访谈分析合作研发内容、双方权利义务、知识产权归属、是否对合作研发存在依赖等情形</p>	<p>公司已按规定披露合作研发的相关情况，公司不存在对合作研发的重大依赖</p>
10	<p>研发投入事项的核查：研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、与公司的技术创新及产品储备是否匹配，并从技术上的可行性，预期产生经济利益的方式，技术、财务资源和其他资源的支持等方面核查研发支出资本化以及结转无形资产的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》规定，并对公司研发相关内控制度是否健全且被有效</p>	<p>获取报告期内研发相关内控制度、研发工时表，材料出库单、研发项目资料，结合研发负责人访谈及研发支出核查记录，分析研发投入研发内控是否健全，会计核算是否规范、数据来源是否合规等</p>	<p>公司研发投入归集准确，相关数据来源及计算合规，能够与公司技术创新和主营业务匹配；报告期内公司不存在研发费用资本化情形。</p>

	执行		
--	----	--	--

综上，报告期内公司研发投入归集准确，会计核算在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定，研发费用相关内控制度已建立健全并得到有效执行，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-19 研发投入”的相关要求。

问题 5. 其他事项。

(1) 关于销售费用。

根据申报文件及问询回复，2023 年、2024 年，公司销售人员平均薪酬分别为 24.41 万元、21.51 万元，研发人员平均薪酬为 9.03 万元、9.23 万元，管理人员平均薪酬为 13.15 万元、13.70 万元，销售人员薪酬远高于研发人员、管理人员。请公司：说明销售人员薪酬较高的原因及合理性，按照平均薪酬分层列示公司销售人员人数、对应岗位情况，列示说明基本工资、绩效等销售人员工资明细，与公司薪酬管理体系是否相符，是否存在最终流向客户、供应商等异常情况。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明销售人员薪酬较高的原因及合理性，按照平均薪酬分层列示公司销售人员人数、对应岗位情况，列示说明基本工资、绩效等销售人员工资明细，与公司薪酬管理体系是否相符，是否存在最终流向客户、供应商等异常情况。

(一) 说明销售人员薪酬较高的原因及合理性，

报告期内，公司销售人员数量及相应平均薪酬费用的情况如下：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年
销售人员数量（人）	32.5	30	27
销售人员薪酬总额（万元）	213.16	645.43	659.10
销售人员平均薪酬（万元/人）	6.56	21.51	24.41

注：员工数量=（期初人数+期末人数）/2；平均薪酬=总薪酬/员工数量。

报告期各期，公司销售人员数量分别为 27 人、30 人和 32.5 人，2024 年和 2025 年 1-4 月分别增加 3 人、2.5 人，主要原因为公司经营规模扩大引入销售方面人员所致。报告期各期，公司销售人员薪酬总额略微下降，主要原因系公司调整姿可颜业务，优化了部分工资较高的销售人员。

报告期期内，公司销售人员平均薪酬分别为 24.41 万元、21.51 万元和 6.56 万元，2024 年公司销售人员平均薪酬下降主要系随着公司原料产品业务销售规模的增加，公司在 2024 年末新增了基层销售人员，同时调整姿可颜业务，优化了部分销售人员，该子公司经营地在杭州，工资水平较高，导致平均工资下降。

报告期内，公司销售人员平均薪酬与管理人员、研发人员对比如下：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年
销售人员平均薪酬（万元/人）	6.56	21.51	24.41
管理人员平均薪酬（万元/人）	4.29	13.70	13.15
研发人员平均薪酬（万元/人）	3.52	9.23	9.03

报告期内，公司销售人员平均薪酬明显高于管理人员和研发人员，主要原因为：①销售人员的薪酬结构与其他人员有所差异，销售人员薪酬由基本工资、绩效工资和奖金组成，绩效工资跟个人业绩直接相关，当业绩不断增长时，销售人员绩效收入也会相应地增加，在基本工资差异不大的情形下，其他人员工资中绩效工资明显低于销售人员；②公司主要生产经营场所在滨州，而销售人员办公地主要在济南、杭州，工资水平相对较高，且存在多名海外销售人员，销售人员综合素质要求较高，导致其薪酬水平高于其他员工。

（二）按照平均薪酬分层列示公司销售人员人数、对应岗位情况，列示说明基本工资、绩效等销售员工资明细，与公司薪酬管理体系是否相符，

1、按照平均薪酬分层列示公司销售人员人数、对应岗位情况，

报告期内，按照平均薪酬分层列示公司销售人员人数、对应岗位情况如下：

单位：人

薪酬区间	项目	2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年
30 万元以上	人数	-	7	5
	占比	-	14.00%	7.25%
	岗位	-	主管销售副总经	主管销售副总经

			理、销售海外总监、销售部部长、华南区经理、济南安华总经理	理、销售部部长、济南安华总经理
20-30 万元	人数	-	3	3
	占比	-	6.00%	4.35%
	岗位	-	姿可颜销售总监、销售经理	销售海外总监、销售部部长、华东区经理、华南区经理
10-20 万元	人数	5	9	11
	占比	12.82%	18.00%	15.94%
	岗位	主管销售副总经理、销售海外总监、销售经理、销售部部长、济南安华总经理	华东区经理、销售经理、品牌设计、媒介主管、店铺运营	客服部负责人、济南安华市场部经理、电商运营总监、销售经理、品牌设计、媒介主管
10 万以下	人数	34	31	50
	占比	87.18%	62.00%	72.46%
	岗位	销售经理、销售员、品牌设计、新媒体运营等岗位	销售员、新媒体运营等岗位	销售员、新媒体运营等岗位
合计		39	50	69

报告期内，公司销售人员领取工资的总人数分别为 69 人、50 人和 39 人，明显高于报告期内销售人员平均人数 27 人、30 人和 32.5 人，主要原因是 2023 年和 2024 年子公司杭州姿可颜和济南安华设立初期新招聘人员较多，且销售人员因考核要求等导致人员流动性较大，如杭州姿可颜 2023 年、2024 年在职期间短于三个月的人数分别为 17 人、5 人，2023 年末济南安华在职的 8 名销售人员中 6 名为当年新招聘人员。

报告期内，销售人员薪酬低于 10 万元的人数分别为 50 人、31 人、34 人，占比分别为 72.46%、62.00%、87.18%，占比较高，其中 2023 年、2024 年销售人员薪酬低于 10 万元的人数较多，主要系子公司杭州姿可颜和济南安华设立初期，领取工资的销售人员在职时间短于一年的人数较多；2025 年 1-4 月销售人员薪酬低于 10 万元的人数较多主要系领取薪酬期间较短。

2、列示说明基本工资、绩效等销售人员工资明细，与公司薪酬管理体系是否相符

公司销售人员基本工资、绩效等销售人员工资明细如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
基本工资	118.82	55.74%	348.66	54.02%	363.47	55.15%
绩效工资、奖金	63.33	29.71%	209.63	32.48%	194.13	29.45%
社保、公积金	24.96	11.71%	72.27	11.20%	77.86	11.81%
补贴等其他工资	6.05	2.84%	14.87	2.30%	23.64	3.59%
合计	213.16	100.00%	645.43	100.00%	659.10	100.00%

根据公司薪酬管理制度，销售人员薪酬主要包括基本工资、绩效工资及奖金、社保及公积金和补贴等其他工资，工资构成以基本工资为主，报告期内占比分别为 55.15%、54.02% 和 55.74%。

报告期内，公司建立了《人力资源管理制度》《员工考勤管理办法》等。针对人员薪酬核算，月末人力资源部门工资核算人员根据员工考勤情况，由人力资源部门根据公司薪酬管理制度编制月度工资表，根据员工职能及考勤等情况，计提工资、福利费、所属费用类别等，经财务人员复核，报公司总经理审批后发放。人员薪酬由人力资源部、财务部、管理层审批后确认入账，并按照所属部门和职能进行归集。

（三）销售人员薪酬是否存在最终流向客户、供应商等异常情况。

根据对销售人员花名册及员工薪酬明细表、报告期内银行流水核查以及公司主要客户、供应商和人力负责人的访谈，公司销售人员薪酬符合公司薪酬管理体系的规定，不存在最终流向客户、供应商等异常情况。

【主办券商和会计师回复】

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

（1）查看公司销售人员花名册及员工薪酬明细表，与公司综合管理部门负责人进行访谈，核查薪酬变动的合理性；

(2) 查阅公司薪酬管理制度，了解公司销售人员薪酬构成，并核对工资明细表信息，了解具体薪酬是否与薪酬管理制度相符；

(3) 取得公司销售前端人员及中后台销售管理人员报告期内银行流水，查看是否存在流向客户、供应商等异常情况；

(4) 对公司主要客户、供应商进行访谈，了解与包括公司销售人员及其他关联方等是否存在资金往来。

(二) 核查结论

(1) 销售人员薪酬较高的原因主要系销售人员薪酬结构与其他人员有所差异以及主要生产场所在滨州，而销售人员办公地主要在济南、杭州，工资水平相对较高，且存在多名海外销售人员，销售人员综合素质较高。

(2) 销售人员工资水平与对应岗位匹配，基本工资、绩效等销售人员工资明细与公司薪酬管理体系相符，不存在最终流向客户、供应商等异常情况。

(2) 关于公司治理。

请公司：①在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；②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》《股票挂牌规则》《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；③说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 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。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置

是否符合《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；

截至本回复出具之日，公司内部监督机构为监事会，未在董事会下设审计委员会，不存在监事会和审计委员会同时存在的情况。公司监事会由 3 名监事组成，其中职工代表监事 1 名，公司已制定《公司章程》《监事会议事规则》明确了监事会作为内部监督机构的职责，以及监事会会议召集、召开、表决等程序，规范了监事会的运行机制，监事会按照《公司章程》《监事会议事规则》的规定履行职权。

综上所述，公司内部监督机构的相关设置符合《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，无需制定调整计划。

公司已在《公开转让说明书》之“第三节 公司治理”之“一、公司股东大会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”之“(五)公司三会的建立健全及运行情况”中补充披露如下：

“公司内部监督机构为监事会，未在董事会下设审计委员会，不存在监事会和审计委员会同时存在的情况。公司监事会由 3 名监事组成，其中职工代表监事 1 名，公司已制定《公司章程》《监事会议事规则》明确了监事会作为内部监督机构的职责，以及监事会会议召集、召开、表决等程序，规范了监事会的运行机制，监事会按照《公司章程》《监事会议事规则》的规定履行职权。公司设置监事会作为公司的内部监督机构，相关设置符合《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等的规定。”

二、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》《股票挂牌规则》《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；

根据 2024 年 7 月 1 日施行的《公司法》及 2025 年 3 月 27 日修订的《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准则》等规定，公司对其《公司章程》及相关内部制度予以修订，具体如下：

2025年8月5日，公司召开第四届董事会第五次会议，审议通过《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司章程（草案）〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司股东会议事规则〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司董事会议事规则〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司对外担保管理制度〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司对外投资管理制度〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司关联交易决策制度〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司信息披露管理制度〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司总经理工作细则〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司董事会秘书工作细则〉的议案》。

同日，公司召开第四届监事会第五次会议，审议通过《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司章程（草案）〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司股东会议事规则〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司监事会议事规则〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司对外担保管理制度〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司对外投资管理制度〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司关联交易决策制度〉的议案》《关于修订〈山东安华生物医药股份有限公司信息披露管理制度〉的议案》。

2025年8月20日，公司召开2025年第一次临时股东会，审议通过上述关于修订《公司章程（草案）》及内部制度的相关议案。

综上，公司已根据现行有效的法律、法规和规范性文件的要求完成了对《公司章程》及内部制度的修订，修订后的《公司章程》及相关内部制度符合现行《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。

三、说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 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。

经比对申报文件与《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 1 号——申报与审核》附件及官网模板，其中公司申报文件《2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议》不是全国股转公司官网最新模板，公司与主办券商已根据最新模板重新拟定协议并签署，将于提交问询回复时同步上传更新后的文件。公司申报文件《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》中的受理关注要点落实情况表已按照《全国中小企业股份转让系统股票公开转让挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件要求更新，审核关注要点落实情况表符合最新模板要求，无需更新。

【主办券商和律师回复】

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和律师履行了以下核查程序：

（1）取得并查阅公司组织结构图、《公司章程》《监事会议事规则》，了解公司内部监督机构的设置情况；

（2）审阅公司第四届董事会第五次会议、第四届监事会第五次会议、2025 年第一次临时股东会相关会议文件，将《公司章程》及内部制度与《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》的规定进行比对，确定《公司章程》及内部制度是否符合规定、是否需要修订；

（3）将申报文件 2-2 及 2-7 与《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板进行比对，确定申报文件 2-2 及 2-7 是否需要更新。

（二）核查结论

（1）公司内部监督机构的相关设置符合《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，无需制定调整计划；

（2）公司已根据现行有效的法律、法规和规范性文件的要求完成了对《公司章程》及内部制度的修订，修订后的《公司章程》及内部制度符合现行《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《股票挂牌规则》

《挂牌公司治理规则》的规定；

(3) 申报文件 2-2 及 2-7 已按照《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板的最新要求进行更新。

(3) 其他财务问题。

请公司：①于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值，说明与同行业可比公司是否存在明显差异。②详细披露公司前五大客户的销售内容，剔除公司前五大供应商中宁波励迪可可医药科技有限公司，补充披露与公司主营业务相关的前五大供应商。③说明公司员工中有两人在其他单位缴纳社保、公积金的原因，是否存在第三方代垫公司人工费用的情形。④修改“根据合同对供应商的罚没收入”等不当表述。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值，说明与同行业可比公司是否存在明显差异。

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”中补充披露如下：

项目	重要性标准
财务报表层面的重要性水平	报告期平均税前利润的 5%
重要的单项计提坏账准备的应收款项	金额大于等于 400.00 万元人民币
重要的单项计提坏账准备的其他应收款	金额大于等于 100.00 万元人民币
重要的应付款项	金额大于等于 400.00 万元人民币

关于重要性水平的选择，公司财务报表层面的重要性水平选择以报告期税前利润平均值的 5% 计算，公司所选的可比公司华熙生物、福瑞达和天纵生物均未披露其财务报表层面的重要性水平，无法与公司进行分析和对比，上述三家公司仅披露了部分具体事项的重要性水平，内容如下：

可比公司	项目	重要性标准
------	----	-------

华熙生物	重要的单项计提坏账准备的应收款项	附注三、11
	本期重要的应收款项核销	金额 \geq 资产总额 0.3%
	重要的在建工程	金额 \geq 资产总额 0.5%
	重要的非全资子公司	综合考虑相关主体资产占合并报表总资产的比例、净利润占合并报表净利润的比例、相关主体是否为上市公司等因素
	重要的投资活动项目	金额 \geq 资产总额 0.5%
	重要的未决诉讼	涉案金额超过 1000 万元, 且占公司最近一期经审计总资产或者市值 1%以上
福瑞达	重要的单项计提坏账准备的应收款项	单项计提金额占各类应收款项坏账准备总额的 10%以上且金额大于 1000 万元
	重要的应收款项坏账准备收回或转回	单项收回或转回金额占各类应收款项总额的 10%以上且金额大于 1000 万元
	重要的应收款项实际核销	单项核销金额占各类应收款项坏账准备总额的 10%以上且金额大于 500 万元
	合同资产账面价值发生重大变动	合同资产账面价值变动金额占期初合同资产余额的 30%以上
	账龄超过一年的重要合同负债	单项账龄超过 1 年的合同负债占合同负债总额的 10%以上且金额大于 2000 万元
	合同负债账面价值发生重大变动	合同负债账面价值变动金额占期初合同负债余额的 30%以上
	重要的应付账款、其他应付款	单项账龄超过 1 年的应付账款/其他应付款占应付账款/其他应付款总额的 10%以上且金额大于 2000 万元
	重要的在建工程	单个项目的预算大于 2 亿元
	重要的资本化研发项目	单个项目期末余额占期末余额 20%以上
	重要的外购在研项目	单项占研发投入总额的 10%以上
	重要的合同变更	变更/调整金额占原合同额的 30%以上, 且对本期收入影响金额占本期收入总额的 5%以上
	重要投资活动	单项投资活动占收到或支付投资活动相关的现金流入或流出总额的 10%以上且金额大于 1 亿元
	重要的合营企业或联营企业	对单个被投资单位的长期股权投资账面价值占集团净资产的 1%以上且金额大于 1 亿元, 或长期股权投资权益法下投资损益占集团合并净利润的 20%以上
重要子公司	子公司净资产占集团净资产 10%以上, 且子公司净利润占集团合并净利润的 10%以上	
天纵生物	重要的单项计提坏账准备的应收款项	单项金额超过 500 万元

重要的或有事项和期后事项	单项金额超过人民币 500 万元
重要的非全资子公司	子公司收入、净资产分别占公司最近一期经审计收入、净资产的 10%以上，且绝对金额超过人民币 500 万元

本公司在确定与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平判断标准时，结合自身所处的行业、发展阶段和经营状况，具体从性质和金额两个方面来考虑。从性质来看，主要考虑该事项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，以平均税前利润的 5%作为基础确定财务报表层面重要性水平。公司与可比公司相比，在重要性项目和标准存在一定差异，是由于经营规模、发展阶段等不同所致。

二、详细披露公司前五大客户的销售内容，剔除公司前五大供应商中宁波励迪可可医药科技有限公司，补充披露与公司主营业务相关的前五大供应商。

1、详细披露公司前五大客户的销售内容

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“1、报告期内前五名客户情况”中补充披露如下内容：“

2025 年 1-4 月前五大客户的销售内容如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比例
1	Lehmann&Voss&Co. KG	化妆品级透明质酸钠	551.27	11.23%
2	INGRETECH	化妆品级透明质酸钠	310.12	6.32%
		阳离子透明质酸	0.04	0.001%
3	青岛保税区鲁联国际贸易有限公司	化妆品级透明质酸钠	279.27	5.69%
		食品级透明质酸钠	15.93	0.32%
		其他	0.25	0.01%
4	济南天锦生物科技有限公司	食品级透明质酸钠	238.08	4.85%
5	广州国腾生物科技有限公司	食品级透明质酸钠	211.33	4.31%
合计	-	-	1,606.27	32.73%

2024 年度前五大客户的销售内容如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比
----	------	------	----	--------

				例
1	青岛保税区鲁联国际贸易有限公司	化妆品级透明质酸钠	1,374.46	12.04%
		食品级透明质酸钠	56.00	0.49%
		其他	3.43	0.03%
2	珀莱雅化妆品股份有限公司湖州分公司	化妆品级透明质酸钠	552.17	4.84%
3	广州市云雾精细化工有限公司	医药级透明质酸钠	286.97	2.51%
		透明质酸钠溶液	118.74	1.04%
		化妆品级透明质酸钠	74.63	0.65%
4	上海名流卫生用品股份有限公司	化妆品级透明质酸钠	332.39	2.91%
5	上海博烁实业有限公司	化妆品级透明质酸钠	325.55	2.85%
		4D透明质酸钠	1.13	0.01%
合计	-	-	3,125.46	27.39%

2023年度前五大客户的销售内容如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比例
1	青岛保税区鲁联国际贸易有限公司	化妆品级透明质酸钠	2,659.03	27.11%
		食品级透明质酸钠	70.29	0.72%
2	珀莱雅化妆品股份有限公司湖州分公司	化妆品级透明质酸钠	567.08	5.78%
3	上海名流卫生用品股份有限公司	化妆品级透明质酸钠	396.37	4.04%
4	ROI GREEN INTERNATIONAL LTD	食品级透明质酸钠	347.68	3.54%
		化妆品级透明质酸钠	15.99	0.16%
5	House of Ingredients NV	食品级透明质酸钠	334.68	3.41%
合计	-	-	4,391.12	44.77%

”

2、剔除公司前五大供应商中宁波励迪可可医药科技有限公司，补充披露与公司主营业务相关的前五大供应商

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”中补充披露如下内容：“

2025年1月—4月前五名供应商情况

单位：万元

业务类别	采购原辅材料
------	--------

序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	滨州中油燃气有限责任公司	否	燃气	689.08	14.24%
2	济南天锦生物科技有限公司	否	透明质酸钠	449.06	9.28%
3	武汉医佳宝生物材料有限公司	否	医疗器械	190.27	3.93%
4	海南竹策生物科技有限公司	否	透明质酸钠	184.16	3.80%
5	青岛三阳化工贸易有限公司	否	透明质酸钠	179.47	3.71%
合计	-	-	-	1,692.03	34.96%

2024 年度前五名供应商情况

单位：万元

业务类别		采购原辅材料			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	滨州中油燃气有限责任公司	否	燃气	1,099.05	12.61%
2	武汉医佳宝生物材料有限公司	否	医疗器械	936.92	10.75%
3	河康生物科技（上海）有限公司	否	医疗器械	435.18	4.99%
4	国网山东省电力公司滨州供电公司	否	电力	386.25	4.43%
5	济南同舟科贸有限公司	否	原材料	350.68	4.02%
合计	-	-	-	3,208.07	36.81%

2023 年度前五名供应商情况

单位：万元

业务类别		采购原辅材料			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	滨州中油燃气有限责任公司	否	燃气	970.31	19.10%
2	国网山东省电力公司滨州供电公司	否	电力	326.70	6.43%
3	山东嘉隆新能源股份有限公司	否	原材料	284.34	5.60%
4	济南同舟科贸有限公司	否	原材料	200.71	3.95%
5	武汉医佳宝生物材料有限公司	否	透明质酸钠凝胶	119.25	2.35%
合计	-	-	-	1,901.32	37.43%

”

三、说明公司员工中有两人在其他单位缴纳社保、公积金的原因，是否存在第三方代垫公司人工费用的情形。

截至 2025 年 4 月 30 日，公司存在两名员工在其他单位缴纳社保、公积金的情况。其中一名员工万思伟由于其在老家缴纳新农合，因而公司无法为其缴纳社保、公积金，如要求该员工参加职工基本养老保险和职工基本医疗保险，不仅增加其当期负担，而且根据现行相关政策，参加新农合、新农保的人员，不能重复享受职工基本养老保险和职工基本医疗保险的待遇，员工万思伟在公司缴纳社保的意愿较低，自愿放弃在公司缴纳。另一名员工为顾永进，其与公司签署《聘用协议》，非正式劳动合同，系公司外聘的兼职人员，主要为公司提供销售顾问服务，且已在《聘用协议》中明确其正式劳动合同签署单位，并约定无需由公司为其缴纳社保和公积金。

综上，公司员工中有两人在其他单位缴纳社保、公积金具备合理性，不存在由第三方代垫公司人工费用的情形。

四、修改“根据合同对供应商的罚没收入”等不当表述。

已修改为“违约金收入”。

【主办券商和会计师回复】

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

（1）查询同行业可比公司审计报告，获取可比公司部分具体事项的重要性水平；

（2）获取公司报告期内材料采购明细表，筛选除宁波励迪可可医药科技有限公司以外的前五大供应商；

（3）获取公司报告期收入成本明细表，筛选前五大客户并检查具体销售内容；

（4）取得公司报告期各期末的员工花名册；

（5）取得万思伟与公司签署的《劳动合同》，顾永进与公司签署的《聘用

协议》。

（二）核查结论

（1）公司已补充披露总体重要性水平，制定的重要性水平是基于所处市场环境及资产规模确认，依据充分且合理；公司与可比公司相比，在重要性项目和标准存在一定差异，是由于经营规模、发展阶段等不同所致。

（2）公司已详细补充披露公司前五大客户的销售内容及与主营业务相关的前五大供应商。

（3）公司员工中有两人在其他单位缴纳社保、公积金具备合理性，不存在由第三方代垫公司人工费用的情形。

问题 6. 其他补充说明事项。

（1）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。

【公司回复】

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》等规定进行了审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，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。


公司本次申请文件中财务报告截止日为 2025 年 4 月 30 日，至公开转让说明书签署日未超过 7 个月，不适用需补充披露、核查并更新推荐报告的情形。

(2) 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。

【公司回复】

截至本审核问询函回复出具日，公司尚未申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《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》的相关要求出具专项核查报告的情形。

(本页无正文，为山东安华生物医药股份有限公司《关于山东安华生物医药股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人 (签字): 
韩云

山东安华生物医药股份有限公司 (盖章)
2025 年 9 月 15 日



(本页无正文,为民生证券股份有限公司《关于山东安华生物医药股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人(签字): 牛亚东
牛亚东

项目小组成员(签字):

牛亚东
牛亚东
黄立言
黄立言

刘娜
刘娜

王禹潼
王禹潼

赵小帅
赵小帅


民生证券股份有限公司
2025年9月15日