



**关于舟山新诺佳生物工程股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复**

主办券商



（浙江省杭州市西湖区天目山路 198 号财通双冠大厦西楼）

二〇二五年十一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2025 年 10 月 21 日下发的《关于舟山新诺佳生物工程股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，财通证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）已按要求组织舟山新诺佳生物工程股份有限公司（以下简称“新诺佳”或“公司”）、浙江六和律师事务所（以下简称“律师”）及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函所列问题进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行书面说明，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及对《舟山新诺佳生物工程股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函要求进行了修改和补充，并已在公开转让说明书中以楷体加粗标明。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与公开转让说明书中的含义相同。

本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复、说明及核查意见
楷体（加粗）	对公开转让说明书进行补充披露、更新

本回复报告中若出现部分表格合计数与表格中单项数据加总数在尾数上有差异的情形，除特别说明外，均为四舍五入原因所致。

目录

1.关于销售方式	4
2.关于业绩波动	38
3.关于采购与存货	73
4.关于历史沿革	106
5.关于合法规范经营	118
6.关于公司独立性	136
7.其他事项	151
8.其他补充说明	173

1. 关于销售方式

根据申报文件，（1）报告期内，公司外销收入占比分别为 16.77%、24.19%、17.44%。（2）贸易商销售占比分别为 19.10%、33.92%、42.55%。（3）寄售销售占比分别为 18.22%、21.11%、26.33%。

请公司：（1）关于境外销售。①说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。②说明境内外销售毛利率差异的原因及合理性；各期末境外销售应收账款的期后回款情况；境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；说明公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响。（2）关于贸易商销售。①说明贸易商销售持续增加的原因及合理性，主要贸易商的基本情况，与公司及相关主体是否存在关联关系，是否存在异常客户情形，贸易商从公司采购产品及交易金额与其经营范围及业务规模是否匹配，是否存在专门或主要销售公司产品的贸易商。②说明贸易商销售的收入确认方法，公司与主要贸易商的合作原因及稳定性。③说明贸易商销售与直销毛利率差异及合理性。④说明贸易商的终端销售情况，销售业务是否真实发生；终端销售客户与直接客户是否存在重合，如是，说明具体情况，包括但不限于客户名称、金额、占比，形成原因及合理性，公司与贸易商客户向直销客户的销售产品价格是否存在差异。（3）关于寄售。①说明公司采用寄售模式销售的原因，是否符合行业惯例，涉及的主要客户，各期寄售和非寄售模式的收入金额及占比，毛利率水平是否存在差异。②说明公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如是，说明原因及合理性。③说明公司保证寄售模式销售金额准确性的依据、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式及依据是否与同行业可比公司存在差异，是否存在收入跨期的情况。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》说明境外销售的核查情况；说明对贸易商销售、寄售销售收入的核查情况；说明对销售收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限

于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况。

回复：

一、关于境外销售。①说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。②说明境内外销售毛利率差异的原因及合理性；各期末境外销售应收账款的期后回款情况；境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；说明公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响。

（一）说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

报告期内，公司境外业务前五大客户名称、销售收入及销售占比情况如下：

期间	客户名称	销售金额（万元）	销售占比
2025 年 1-4 月	玛鲁哈日鲁	857.17	6.48%
	REDOX LTD	519.22	3.92%
	HC CLOVER PRODUCTOS Y SERVICIOS	371.14	2.80%
	STAR COMBO AUSTRALIA PTY LTD	271.39	2.05%
	NUTRIS WE CARE ABOUT YOU	127.97	0.97%
	小计	2,146.89	16.22%
2024 年度	REDOX LTD	4,470.68	8.59%

	GMP Pharmaceuticals Ltd.	2,042.75	3.93%
	HC CLOVER PRODUCTOS Y SERVICIOS	1,631.44	3.14%
	玛鲁哈日鲁	1,071.42	2.06%
	STAR COMBO AUSTRALIA PTY LTD	956.42	1.84%
	小计	10,172.71	19.56%
2023 年度	玛鲁哈日鲁	2,047.92	5.26%
	REDOX LTD	1,794.55	4.61%
	HC CLOVER PRODUCTOS Y SERVICIOS	675.15	1.73%
	NUTRIS WE CARE ABOUT YOU	580.48	1.49%
	Prodym cc trading as System Dynamics	501.46	1.29%
	小计	5,599.56	14.38%

注：因其他业务收入里涉及的外销收入系确认的运保费，不涉及产品销售。为增加数据的可分析性，上述销售金额均为主营业务收入相关数据。

报告期内，公司境外前五大客户主营业务收入占营业收入比重分别为14.38%、19.56%和16.22%，总体占比较小，相对平稳。

公司境外销售前五大客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	经营规模	客户类型	合作年限	简介
玛鲁哈日鲁	1943年3月31日	200亿日元	无实际控制人	水产资源事业、加工食品事业、食材流通事业、物流事业、其他	年销售额10,786亿日元	生产商	5年以上	东京证券交易所上市公司，在全球水产行业龙头企业
REDOX LTD	1970年03月6日	2.40亿澳大利亚元	The Coneliano family	化学品、原料和配料的销售	年销售额12亿澳大利亚元	贸易商	5年以上	澳大利亚证券交易所上市公司，系全球领先的化工原料分销商
HC CLOVER PRODUCTOS Y SERVICIOS	2008年2月19日	579,459.00欧元	未查询到	食品补充剂、药品、营养化妆品和兽医产品等生产及销售	未查询到	生产商	5年以上	业务遍及45个国家/地区，有着一定国际影响力
STAR COMBO AUSTRALIA PTY LTD	2004年5月27日	未查询到	未查询到	开发、制造和分销一系列品牌维生素、膳食补充剂和护肤产品	年销售额2,500万美元	生产商	2年	是一家领先的澳大利亚营养产品企业，开发、制造和分销一系列品牌维生素、膳食补充剂和护肤产品，服务于海内外市场
NUTRIS WE CARE ABOUT YOU	1979年3月16日	未查询到	未查询到	食品和食品补充剂、医学营养和运动营养等保健产品	未查询到	贸易商	5年以上	主营食品补充剂、医学营养和运动营养等保健产品，系欧洲重要的营养保健品供应商
GMP Pharmaceuticals Ltd.	2001年7月18日	100股（无面值）	Qing (Karl) Ye	保健品（鱼油、片剂、软胶囊、硬胶囊）OEM	年销售额6,267万新西兰元	生产商	5年以上	澳大利亚的跨国制药企业，业务遍及全球
Prodym cc trading as System Dynamics	2003年	未查询到	未查询到	制药行业软胶囊的制造	未查询到	生产商	3年	软胶囊的领先制造商。拥有3条生产线，每天可生产100万粒软胶囊

报告期内，公司境外前五大客户基本为膳食补充剂、食品补充剂等相关行业的企业，在全球或者所在地区有着一定影响力，如玛鲁哈日鲁为东京证券交易所上市公司，系全球水产行业龙头企业；REDOX LTD 为澳大利亚证券交易所上市公司，系全球领先的化工原料分销商；HC CLOVER PRODUCTOS Y SERVICIOS 业务遍及 45 个国家或地区，有着一定国际影响力等。公司销售给境外主要客户的精制鱼油产品可满足其主营业务需求，同其主营业务相匹配。根据境外客户已知的经营规模，对部分境外销售客户的访谈以及相关境外销售客户销售金额占比情况，境外客户的经营规模与公司销售规模具有匹配性。

报告期内，公司合作的主要境外客户保持稳定，多数客户合作年限在 5 年以上，合作年限较短的 STAR COMBO AUSTRALIA PTY LTD 系公司依托行业经验及良好声誉，经其他客户介绍建立合作；Prodym cc trading as System Dynamics 合作年限虽然较短，但报告期内其对公司均有采购，双方保持稳定合作。

根据公司及其控股股东、董事和高级人员等关键人员的银行流水、调查表以及公司的确认，玛鲁哈日鲁为公司控股股东兴业集团的股东，持有兴业集团 35.00% 的股权，除此之外，公司及其控股股东、董事和高级管理人员等关键人员与其他境外主要客户之间不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。公司的实际控制人为舟山市财政局（舟山市国有资产监督管理委员会），不涉及与境外主要客户之间存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来的问题。

（二）说明境内外销售毛利率差异的原因及合理性；各期末境外销售应收账款的期后回款情况；境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；说明公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响

1、说明境内外销售毛利率差异的原因及合理性

报告期内，公司境内外销售毛利率情况如下：

区域	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
境内	7.11%	17.86%	26.77%
境外	22.16%	36.44%	34.09%

报告期各期，公司境内客户的销售毛利率分别为 26.77%、17.86%和 7.11%，境外客户的销售毛利率分别为 34.09%、36.44%和 22.16%，境外客户的销售毛利率高于境内客户，主要系公司境外客户多数为位于欧洲、澳洲、亚洲等区域的发达国家，其对价格的敏感度总体低于境内，导致同一产品境外客户的销售定价相较于境内客户更高。以公司主要产品 18/12TG 型精制鱼油和 36/24EE 型精制鱼油为例，对境内、境外客户的综合销售单价对比情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

产品类型	公司名称	2025年1-4月				2024年度				2023年度			
		金额	占收入比重	数量	平均单价	金额	占收入比重	数量	平均单价	金额	占收入比重	数量	平均单价
18/12TG 型精制鱼油	境内客户①	2,601.39	19.66%	537.51	4.84	10,437.67	20.06%	1,244.69	8.39	6,658.28	17.10%	1,144.79	5.82
	境外客户②	1,088.53	8.23%	207.10	5.26	8,766.99	16.85%	928.91	9.44	2,462.79	6.33%	343.52	7.17
	单价差异率③=(①-②)/①	-	-	-	-8.68%	-	-	-	-12.51%	-	-	-	-23.20%
36/24EE 型精制鱼油	境内客户①	1,996.82	15.09%	293.17	0.68	8,270.12	15.89%	646.77	1.28	5,634.96	14.48%	489.06	1.15
	境外客户②	121.87	0.92%	16.72	0.73	421.64	0.81%	32.68	1.29	961.28	2.47%	66.50	1.45
	单价差异率③=(①-②)/①	-	-	-	-7.01%	-	-	-	-0.90%	-	-	-	-25.46%

由上表可知，报告期内公司对境内、境外客户销售的 18/12TG 型精制鱼油和 36/24EE 型精制鱼油产品在产品平均售价上存在差异，对境外客户销售单价整体高于境内客户。对境内客户销售的 18/12TG 型精制鱼油的各期平均售价为 5.82 万元/吨、8.39 万元/吨和 4.84 万元/吨；对境外客户的各期平均售价为 7.17 万元/吨、9.44 万元/吨和 5.26 万元/吨，单价差异率分别为-23.20%、-12.51%和-8.68%。对境内客户销售的 36/24EE 型精制鱼油的各期平均售价为 1.15 万元/吨、1.28 万元/吨和 0.68 万元/吨；对境外客户的各期平均售价为 1.45 万元/吨、1.29 万元/吨和 0.73 万元/吨，单价差异率分别为-25.46%、-0.90%和-7.01%。

综上所述，公司对境外客户的平均售价高于境内客户，导致境外客户的销售毛利率高于境内客户，公司境外与境内销售毛利率存在的差异具备合理性。

2、各期末境外销售应收账款的期后回款情况

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
境外应收账款余额	616.81	1,382.39	480.04
期后回款金额	616.81	1,382.39	480.04
期后回款金额占应收账款比例	100.00%	100.00%	100.00%

注：期后回款金额的统计时间口径为截至2025年9月30日。

根据公司给予境外客户的信用政策，一般为提货或者货物到港后1-3个月内进行付款。截至2025年9月30日，公司报告期各期末境外销售应收账款期后均已回款，境外应收账款期后回款情况良好。

3、境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

(1) 境外销售收入与报关收入核对情况

报告期内，公司的境外销售收入与报关收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
境外销售收入①	2,307.84	12,585.23	6,529.00
海关电子口岸的报关销售额②	2,643.51	12,249.99	6,528.31
时间性差异③[注]	-335.96	335.96	
差异④=①-②-③	0.29	-0.72	0.69
差异率=④/①	0.01%	-0.01%	0.01%

注：海关出口数据统计按出口结关日期进行统计，而公司境外销售收入以取得报关单、提单等相关单据的时点为收入确认时点。

如上表所示，报告期内，公司境外销售收入与报关收入数据差异率分别为0.01%、-0.01%、0.01%，整体差异较小，差异主要系收入确认时点与报关时点的汇率差异等因素影响所致。

(2) 境外销售收入与出口退税的匹配性

报告期内，公司外销收入与出口退税数据的对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
境外销售收入①	2,307.84	12,585.23	6,529.00
申报免抵退税出口货物销售额②	2,584.58	13,423.02	4,682.60
上一年度确认收入，当年申报③	780.69	1,676.11	537.87
当年确认收入，尚未申报④	490.28	780.69	1,676.11
当期免抵退出口货物销售额⑤=②-③+④	2,294.18	12,527.61	5,820.83
不予免抵退出口货物销售额⑥			675.17[注]
运保费⑦	13.59	57.69	33.02
差异⑧=①-⑤-⑥-⑦	0.07	-0.06	-0.03

注：因公司应客户要求修改商品出口代码，与常规代码不符，故相关销售不予免抵退。

如上表所述，报告期内公司的外销收入与出口退税差异较小。

(3) 境外销售收入与运保费的匹配性

报告期内，公司的外销收入与运保费的对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
运保费	13.59	57.69	33.02
境外销售收入	2,307.84	12,585.23	6,529.00
运保费占外销收入比例	0.59%	0.46%	0.51%

由上表所述，报告期内公司的运保费金额占外销收入的比重分别为 0.51%、0.46%、0.59%，占比较为稳定。

综上，报告期内，公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费相匹配。

4、说明公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响

公司境外收入按主要国家或地区进行区分的情况如下：

单位：万元

国家或地区	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
澳洲	793.40	34.38%	7,802.99	62.00%	1,979.03	30.31%
欧洲	553.65	23.99%	3,156.38	25.08%	1,711.81	26.22%
亚洲	865.98	37.52%	1,491.39	11.85%	2,246.39	34.41%
南非	94.81	4.11%	134.46	1.07%	506.52	7.76%
美洲	-	-	-	-	85.25	1.31%
合计	2,307.84	100.00%	12,585.23	100.00%	6,529.00	100.00%

公司境外销售的主要销售区域为欧洲、澳洲和亚洲，三者合计占境外销售收入的比例分别为 90.94%、98.93%和 95.89%。公司精制鱼油产品对应的国际通行的商品编码为 1504.20，主要国家或地区的贸易政策及关税政策情况如下：

(1) 主要国家或地区的贸易政策

1) 澳洲

公司澳洲出口国为澳大利亚和新西兰。中国分别是澳大利亚、新西兰两国最大的贸易伙伴和最大的出口目的地。在中美贸易摩擦的背景下，澳大利亚同中国曾有着一定的贸易壁垒，但随着澳大利亚对华贸易政策的改变，两国贸易关系正常化，重回务实合作。根据《中澳自由贸易协定》，澳大利亚自 2015 年协定生效起对中国产品实施分阶段降税，截至 2025 年 4 月，公司的精制鱼油产品的进口关税已降至零。对新西兰来说，新西兰同中国保持着长期稳定、持续深化全面的战略伙伴关系，双方共同签署在气候、旅游、食品安全及贸易等多方面的合作文件，继续在贸易便利化、绿色经济、数字经济等领域深化与中国的合作。我国与新西兰签署的《中国-新西兰自贸协定升级议定书》于 2022 年 4 月生效，双方在贸易领域对彼此开放范围更大、水平更高，公司的精制鱼油产品的进口关税已降至零。

2) 欧洲

公司产品在欧洲的主要出口国为西班牙。我国是西班牙在欧盟外第一大贸易伙伴，西班牙则是我国在欧盟内第五大贸易伙伴。2024 年双边贸易额 501 亿美元，同比增长 3.2%。其中中国出口 408 亿美元，同比增长 2.9%；中国进口 92 亿美元，同比增长 4.3%。2025 年 4 月，我国和西班牙共同制定了《关于加强全

面战略伙伴关系的行动计划（2025—2028年）》，根据该行动计划，双方同意重点加强经济、贸易和投资等领域的合作。随着该行动计划的落地实施，中西贸易有望从“规模扩张”转向“质量升级”，为中欧关系提供新的合作范式。根据WITS(World Integrated Trade Solution)网站查询结果显示，西班牙对中国进口的精制鱼油的关税税率为5.45%。由于中国未与欧盟签署自贸协定，且《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）对欧盟关税无直接影响，目前该税率保持稳定。

3) 亚洲

公司亚洲主要出口国为日本。中国是日本最大的贸易伙伴，双方贸易额占日本外贸总额的20%以上。同时，作为美国的盟友，日本在安全领域深受美国影响，时常面临美国要求其协调甚至配合对华施压的压力（例如在技术出口管制方面），导致日本对中国的贸易政策形成多边框架下的有限开放。日本在《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）框架下首次与中国建立双边关税减让机制，根据安排，RCEP将取消日本约91.5%的出口商品以及98.6%的进口商品关税。但日本在《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》（CPTPP）中发挥主导作用，更有意抢在其余协定（如中国积极推动的RCEP）之前，构建整个亚太地区的一体化组织，日本希望通过将符合自身利益的规则体系推广到整个亚太地区乃至全球，在未来经贸规则制订中占据主动，掌握主导权和话语权。预计日本在未来一段时间内会继续推行这种合作与防范间摇摆的对华贸易政策。

（2）主要国家或地区目前最新相关关税政策

国家	产品类别	进口关税政策
西班牙	精制鱼油	5.45%
新西兰	精制鱼油	一般为5%，因签署中国-新西兰自由贸易协定/澳大利亚-中国自由贸易协定，自中国进口的精制鱼油享受零关税待遇
澳大利亚	精制鱼油	
日本	精制鱼油	普通税率为10%，因签署区域全面经济伙伴关系协定（RCEP），适用协定税率：4.8%

报告期内，公司境外销售收入占营业收入比重分别为16.77%、24.19%和17.44%，总体占比不高。目前我国同公司主要出口国家的贸易政策整体保持平稳，虽然日本对我国后续的贸易政策将在合作与防范间进行，但公司出口日本的客户

均为公司间接股东玛鲁哈日鲁，其同公司一直保持着稳定、良好的合作关系，双方业务往来受日本对中国的贸易政策影响较小。

综上所述，我国同公司主要出口国家、地区的贸易政策整体保持平稳，公司产品出口不存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，贸易政策对公司业绩不存在重大不利影响。

二、关于贸易商销售。①说明贸易商销售持续增加的原因及合理性，主要贸易商的基本情况，与公司及相关主体是否存在关联关系，是否存在异常客户情形，贸易商从公司采购产品及交易金额与其经营范围及业务规模是否匹配，是否存在专门或主要销售公司产品的贸易商。②说明贸易商销售的收入确认方法，公司与主要贸易商的合作原因及稳定性。③说明贸易商销售与直销毛利率差异及合理性。④说明贸易商的终端销售情况，销售业务是否真实发生；终端销售客户与直接客户是否存在重合，如是，说明具体情况，包括但不限于客户名称、金额、占比，形成原因及合理性，公司与贸易商客户向直销客户的销售产品价格是否存在差异。

（一）说明贸易商销售持续增加的原因及合理性，主要贸易商的基本情况，与公司及相关主体是否存在关联关系，是否存在异常客户情形，贸易商从公司采购产品及交易金额与其经营范围及业务规模是否匹配，是否存在专门或主要销售公司产品的贸易商。

1、说明贸易商销售持续增加的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入占营业收入的比重分别为 99.36%、99.50%和 99.15%。主营业务收入中，公司贸易商客户对应的收入金额及占比情况如下表所示：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
贸易商收入金额（万元）	5,629.66	17,648.31	7,435.69
营业收入金额（万元）	13,231.47	52,033.12	38,928.27
贸易商收入占比	42.55%	33.92%	19.10%

注：本问询回复中关于贸易商的销售数据，均以主营业务相关数据为统计口径。

报告期内，公司贸易商客户对应的主营业务收入金额分别为 7,435.69 万元、17,648.31 万元和 5,629.66 万元，占营业收入比重分别为 19.10%、33.92%和 42.55%，

主要系公司主要贸易商客户宁波王健商贸有限公司（系宁波玉健健康科技股份有限公司（2025年3月27日挂牌，证券名称“玉健健康”、证券代码“874654.NQ”）主要从事原料采购的全资子公司）采购公司产品，用以满足玉健健康下游客户INOVO BIOLOGIC INC 公司（以下简称 INOVO 公司）对鱼油产品的需求。根据玉健健康公开转让说明书及相关挂牌问询回复文件披露，INOVO 公司为欧美保健品品牌的重要供货方，其与玉健健康已建立悠久的历史良好合作关系，受 INOVO 公司逐步增加对玉健健康鱼油产品的采购规模影响，公司对宁波王健商贸有限公司的销售收入金额也不断增加，报告期内对其实现销售金额分别为 3,019.82 万元、8,030.31 万元和 3,804.41 万元，这是报告期内公司贸易商销售持续增加、贸易商销售占比持续提升的主要原因。

综上所述，报告期内公司贸易商销售持续增加主要系公司主要贸易商客户受其下游业务销售规模增加影响，对公司的采购规模增加，公司贸易商销售持续增加具有合理性。

2、主要贸易商的基本情况，与公司及相关主体是否存在关联关系，是否存在异常客户情形

报告期内，公司主要贸易商客户基本情况如下：

名称	成立日期	注册资本	实收资本	经营业务范围	经营规模	实际控制人	简介	是否为关联方
宁波王健商贸有限公司	2022-07-04	4,000 万元	4,000 万元	鱼油、植物提取物原料等贸易	2-3 亿	玉健健康（874654.NQ）的全资子公司，实际控制人为李杲及其配偶方燕	国内知名的植物提取物及营养强化剂供应商玉健健康的全资子公司	否
REDOX LTD	1970-03-06	-	2.40 亿澳大利亚元	化学品、原料和配料的销售	12 亿澳元	Coneliano family	澳大利亚证券交易所上市公司，全球领先的化工原料分销商	否
NUTRIS WE CARE ABOUT YOU	1979-3-16	-	未查询到	食品补充剂、医学营养和运动营养等保健食品	未查询到	未查询到	欧洲重要的营养保健品供应商	否
北京纽特生物技术开发有限公司	2010-01-08	100 万元	100 万元	食品添加剂贸易	未查询到	姚旭	国内食品添加剂贸易商	否
德阳交投物流有限公司	2021-03-25	5,000 万元	1,000 万元	交通运输(租船)、大宗贸易(铁、煤炭进口), 鱼油、合金等贸易	10 亿左右	德阳市国资委	鱼油业务较为集中的四川地区重要贸易商	否

报告期内，公司主要贸易商客户均为外部独立经营的第三方客户，与公司及相关主体不存在关联关系。

报告期内，公司主要贸易商客户宁波王健商贸有限公司系国内知名的植物提取物及营养强化剂供应商玉健健康的全资子公司，为玉健健康原材料的采购渠道；REDOX LTD 为澳大利亚证券交易所上市公司，系全球领先的化工原料分销商；NUTRIS WE CARE ABOUT YOU 主营食品补充剂、医学营养和运动营养等保健产品，系欧洲重要的营养保健品供应商；德阳交投物流有限公司为德阳市国资委控制的公司，主营业务涵盖鱼油产品的贸易，并且所处地区德阳市为全球具有影响力的精制鱼油生产基地之一，上述主要贸易商客户经营规模大，不存在异常情形。

北京纽特生物技术开发有限公司注册资本为 100 万元，相对于其他贸易商客户注册资本较低。根据公开信息查询，北京纽特生物技术开发有限公司成立于 2010 年，在食品添加剂行业经营期限已有十余年，产品和服务涉及食品配料、精细化工、生物技术等领域，与许多知名食品企业都建立了良好的合作关系，代理了国内外知名品牌产品，与大型食品加工企业建立了长期稳定合作关系。

综上所述，公司主要贸易商客户为营养保健品原料、食品添加剂等行业的重要参与者，与公司及相关主体不存在关联关系，不存在异常客户的情形。

3、贸易商从公司采购产品及交易金额与其经营范围及业务规模是否匹配，是否存在专门或主要销售公司产品的贸易商。

公司主要贸易商客户采购的产品及金额与其经营范围及业务规模的匹配情况如下：

名称	采购产品	2025年1-4月		2024年度		2023年度		经营范围	经营规模	自公司采购金额占其经营规模比重	专门或主要销售公司产品的贸易商
		交易金额	占贸易商收入比重	交易金额	占贸易商收入比重	交易金额	占贸易商收入比重				
宁波王健商贸有限公司	精制鱼油	3,804.41	67.58%	8,030.31	45.50%	3,019.82	40.61%	鱼油、植物提取物原料的购销	年销售额 2-3 亿元	10%-30%	否
REDOX LTD	精制鱼油	519.27	9.22%	4,470.67	25.33%	1,794.54	24.13%	化学品、材料和原料的购销	年销售额 12 亿澳元	1%左右	否
NUTRIS WE CARE ABOUT YOU	精制鱼油	127.97	2.27%	917.86	5.20%	580.48	7.81%	食品补充剂、医学营养和运动营养等保健食品	未查询到	未查询到	否
北京纽特生物技术开发有限公司	精制鱼油	185.80	3.30%	978.92	5.55%	250.80	3.37%	食品添加剂贸易	未查询到	未查询到	否
德阳交投物流有限公司	精制鱼油	555.61	9.87%	232.71	1.32%	-	-	交通运输(租船)、大宗贸易(铁、煤炭进口), 鱼油、合金等贸易	年销售额 10 亿左右	1%左右	否
小计		5,193.06	92.24%	14,630.47	82.90%	5,645.64	75.92%	-	-	-	-

公司主要贸易商客户经营内容涵盖食品添加剂、食品及原料、鱼油等相关产品的购销业务；根据获取到经营规模数据的主要供应商，其从公司采购的产品金额占其自身经营规模的比重不高，其从公司采购产品及交易金额与其经营范围及业务规模匹配；公司主要贸易商不存在专门或主要销售公司产品情况。

(二) 说明贸易商销售的收入确认方法，公司与主要贸易商的合作原因及稳定性。

1、贸易商销售的收入确认方法

公司和贸易商客户的销售均为买断式销售，贸易商销售的收入确认方法与生产商相同，具体方法如下：

(1) 国内销售收入确认原则

1) 普通销售：公司根据销售订单将产品运送至客户处，客户签收确认后签署货物签收确认单完成控制权的转移，以产品经客户确认签收时作为销售收入的确认时点。

2) 寄售模式：公司根据销售订单提前将产品运送至客户寄售仓，客户从寄售仓领用产品，双方每月进行对账，以对账单的产品领用时间作为收入确认时点。

(2) 国外销售收入确认原则

公司根据与客户签订的合同、订单等的要求，办妥报关手续，公司在取得报关单、提单等相关单据后确认销售收入。

2、公司与主要贸易商的合作原因及稳定性

(1) 公司与主要贸易商的合作原因

1) 贸易商具有资金及渠道优势，为行业主要市场参与者之一

行业内主要企业以生产精制鱼油为主，贸易商具有资金及渠道优势，能够有效的将精制鱼油销往下游客户，采购大批量的精制鱼油能够提高贸易商经济收益，推动行业内产业链有效发展。

2) 贸易商能满足下游客户更加多样化的采购需求

贸易商通常同时进行多种规格型号、不同含量的精制鱼油销售，能够满足下

游客户更加多样化的采购需求。

3) 贸易商与公司属于合作和竞争并存的业务关系

公司在与贸易商客户业务往来中有了解到部分贸易商客户存在同时向公司同行业可比公司进行采购的情况，公司同行业可比公司也存在贸易商客户，下游客户或者终端客户可以选择向贸易商采购，也可以选择向公司或者同行业可比公司采购，贸易商与行业内公司属于合作和竞争并存的业务关系。

4) 下游客户考虑其自身规模、资金实力、采购需求等，会考虑直接通过贸易商向公司采购；

5) 行业中普遍存在贸易商客户的情形，如可比公司中医诺生物、玉健健康、百龙创园贸易商客户占比大致分别为 25%、85%、50%，公司贸易商销售情况符合行业惯例。

综上，公司与主要贸易商的合作具备商业合理性，且符合行业惯例。

(2) 公司与主要贸易商的合作稳定性

报告期内，公司持续合作贸易商客户的数量及收入占比情况如下表所示：

单位：家、万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
持续合作客户数量	9	9	6
持续合作客户对营业收入的贡献①	5,401.43	14,770.06	5,360.65
对贸易商的销售收入总额②	5,629.66	17,648.31	7,435.69
占贸易商销售收入比重(%)①/②	95.95	83.69	72.09

注：持续合作客户数量指自初始合作后，报告期内均对其实现销售的客户。

报告期内，公司持续合作的贸易商客户收入占各期贸易商销售收入总额比重分别为 72.09%、83.69%和 95.95%。公司与主要贸易商客户的合作稳定。

综上所述，公司与贸易商客户建立了良好的合作关系，公司与主要贸易商客户的合作具有稳定性。

(三) 说明贸易商销售与直销毛利率差异及合理性

报告期内，公司贸易商客户和生产商客户的主营业务销售毛利率情况如下：

类型	2025年1-4月	2024年度	2023年度
生产商	12.94%	21.55%	26.62%
贸易商	4.09%	23.31%	33.20%

根据客户性质，公司销售客户可分为生产商和贸易商，且以生产商为主。报告期内，生产商的主营业务销售毛利率分别为 26.62%、21.55%和 12.94%，贸易商的主营业务销售毛利率分别为 33.20%、23.31%和 4.09%。公司采取随行就市的销售定价策略，公司对于生产商、贸易商在产品定价策略方面不存在重大差异，受产品价格波动影响，在具体定价金额上存在差异，生产商与贸易商的销售毛利率差异主要系产品销售结构及客户结构的差异。公司生产商与贸易商的主营业务收入销售结构情况如下：

产品结构	2025年1-4月				2024年度				2023年度			
	生产商		贸易商		生产商		贸易商		生产商		贸易商	
	金额(万元)	结构比重	金额(万元)	结构比重	金额(万元)	结构比重	金额(万元)	结构比重	金额(万元)	结构比重	金额(万元)	结构比重
EE型精制鱼油	4,116.44	54.96%	3,026.83	53.77%	15,290.16	44.81%	9,812.14	55.60%	17,270.51	55.28%	5,100.04	68.59%
其中：内销	4,116.44	54.96%	2,732.84	48.54%	15,214.20	44.59%	8,207.16	46.50%	16,521.52	52.88%	3,321.70	44.67%
外销	-	-	293.99	5.22%	75.96	0.22%	1,604.98	9.09%	748.99	2.40%	1,778.34	23.92%
TG型精制鱼油	2,287.40	30.54%	2,158.93	38.35%	15,368.39	45.04%	6,165.38	34.93%	9,687.81	31.01%	1,526.88	20.53%
其中：内销	895.19	11.95%	1,751.18	31.11%	9,440.57	27.67%	2,407.45	13.64%	6,954.80	22.26%	291.24	3.92%
外销	1,392.21	18.59%	407.75	7.24%	5,927.82	17.37%	3,757.93	21.29%	2,733.01	8.75%	1,235.64	16.62%
rTG型精制鱼油	202.77	2.71%	271.43	4.82%	415.56	1.22%	811.40	4.60%	200.76	0.64%	588.41	7.91%
其中：内销	2.52	0.03%	271.38	4.82%	66.10	0.19%	-	-	200.76	0.64%	588.41	7.91%
外销	200.25	2.67%	0.05	0.00%	349.46	1.02%	811.40	4.60%	-	-	-	-
副产品	883.35	11.79%	172.48	3.06%	3,048.11	8.93%	859.40	4.87%	4,084.33	13.07%	220.36	2.96%
其中：内销	883.35	11.79%	172.48	3.06%	3,048.11	8.93%	859.40	4.87%	4,084.33	13.07%	220.36	2.96%
外销	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	7,489.96	100.00%	5,629.66	100.00%	34,122.23	100.00%	17,648.31	100.00%	31,243.41	100.00%	7,435.69	100.00%

2023 年度，贸易商的销售毛利率高于生产商毛利率，主要系当年度贸易商外销销售占比较大，外销销售占比为 40.54%，高于生产商的 11.15%。因境外客户的销售毛利率高于境内客户，在外销销售占比较大的情况下，进而拉高贸易商的销售毛利率；2024 年度受贸易商外销销售占比下降至 34.98%、生产商外销销售占比上升至 18.61%影响，导致当年度贸易商的销售毛利率接近但整体仍略高于生产商毛利率；2025 年 1-4 月，贸易商外销销售占比进一步下降至 12.46%、生产商外销销售占比则上升至 21.26%，叠加当期实现的境外贸易商客户销售产品结构中销售价格及毛利率更高的 TG 型精制鱼油和 rTG 型精制鱼油（较相同含量的 EE 型精制鱼油而言）的销售占比下降，两种因素综合影响导致 2025 年 1-4 月贸易商销售毛利率大幅低于生产商毛利率。

综上所述，受对贸易商客户与生产商客户所销售的客户结构和产品类型结构差异的影响，导致贸易商客户与生产商客户的毛利率存在一定的合理差异。

（四）说明贸易商的终端销售情况，销售业务是否真实发生；终端销售客户与直接客户是否存在重合，如是，说明具体情况，包括但不限于客户名称、金额、占比，形成原因及合理性，公司与贸易商客户向直销客户的销售产品价格是否存在差异。

1、说明贸易商的终端销售情况，销售业务是否真实发生

报告期各期，公司销售给主要贸易商客户所对应的终端销售情况如下：

名称	采购产品	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度		重叠终端客户
		交易金额	占贸易商收入比重	交易金额	占贸易商收入比重	交易金额	占贸易商收入比重	
宁波王健商贸有限公司	精制鱼油	3,804.41	67.58%	8,030.31	45.50%	3,019.82	40.61%	INOVO 公司
REDOXLTD	精制鱼油	519.27	9.22%	4,470.67	25.33%	1,794.54	24.13%	客户拒绝透露
NUTRISWECARE ABOUTYOU	精制鱼油	127.97	2.27%	917.86	5.20%	580.48	7.81%	客户拒绝透露
北京纽特生物技术开发有限公司	精制鱼油	185.80	3.30%	978.92	5.55%	250.80	3.37%	客户拒绝透露
德阳交投物流有限公司	精制鱼油	555.61	9.87%	232.71	1.32%	-	-	境内食品添加剂企业

由于终端客户信息系贸易商的重要客户资源，较为敏感。部分主要贸易商客户出于保护自身商业秘密的考虑，表示不能透露终端销售客户构成及销售的具体

情况。根据对主要贸易商客户的访谈或沟通，主要贸易商对能否实现终端销售进行了确认。

报告期内各期，公司主要贸易商客户除 3 家拒绝透露终端销售情况外，其余 2 家贸易商客户各期采购自公司产品的数量均实现了销售，报告期各期末均无库存，已实现终端销售。上述已确认终端销售的 2 家贸易商客户销售金额占公司报告期各期全部贸易商客户销售收入的比例分别为 40.61%、46.82%和 77.45%。

公司和贸易商的销售业务均系正常开展，所有交易均签署对应订单或合同，订单或合同内容明确交易双方的权利义务、产品规格、数量、价格、交货时间及付款方式等关键信息，所有的销售均为买断式销售。公司对于贸易商客户收入确认方式及定价政策与直接客户并无明显差异，公司主要贸易商客户报告期末通常不形成库存。公司也建立了完善的销售管理制度，确保货物按照双方约定的产品规格、数量、交货时间等进行发运，并由客户签收确认，公司向主要贸易商销售一般采用先款后货的结算方式且报告期内及期后，不存在贸易商向公司退货的情况，贸易商采购的公司的产品实现终端销售，销售真实。

2、终端销售客户与直接客户是否存在重合，如是，说明具体情况，包括但不限于客户名称、金额、占比，形成原因及合理性，公司与贸易商客户向直销客户的销售产品价格是否存在差异

(1) 终端销售客户与直接客户是否存在重合，如是，说明具体情况，包括但不限于客户名称、金额、占比，形成原因及合理性

在贸易商的终端销售客户和公司的直接客户中，存在贸易商客户德阳交投物流有限公司的下游客户与公司直接客户重合的情况。公司与德阳交投物流有限公司于 2024 年度开始合作，销售的产品均为 18/12TG 型精制鱼油，由公司直接交付给终端客户，具体情况如下：

类型	序号	客户名称	2025 年 1-4 月		2024 年度	
			收入(万元)	收入占比	收入(万元)	收入占比
直接客户	1	德阳交投物流有限公司	555.61	4.20%	232.71	0.45%
小计			555.61	4.20%	232.71	0.45%
重合的客户	1	奥德美生物科技（中山）有限公司	25.42	0.19%	585.91	1.13%

	2	晨光生物科技集团邯郸有限公司	-		470.55	0.90%
	3	德阳华太生物医药有限责任公司	-		411.95	0.79%
	4	维卓（嘉兴）营养品有限公司	86.63	0.65%	76.54	0.15%
	5	上海互众药业有限公司	-		7.06	0.01%
小计			112.05	0.84%	1,552.01	2.98%

注：上表统计的均为各客户向公司采购 18/12TG 型精制鱼油的金额。

报告期内，公司 2024 年度、2025 年 1-4 月销售给贸易商客户德阳交投物流有限公司的金额分别为 232.71 万元和 555.61 万元，占收入比重分别为 0.45%和 4.20%；重合的公司直接客户同类产品销售金额分别为 1,552.01 万元和 112.05 万元，占收入比重分别为 2.98%和 0.84%，整体销售金额较小，占收入比重均比较低。

德阳交投物流有限公司通过他人介绍，双方均为国有企业、信任度高，且公司提供的精制鱼油产品质量较好，双方于 2024 年开始合作。德阳交投物流有限公司所处地区德阳市为全球具有影响力的精制鱼油生产基地之一，其具有一定的下游客户渠道，存在对精制鱼油的采购需求，且其为国有企业，公司与其开展业务合作，有助于公司产品销售的进一步推广。

重合的客户考虑到自身的采购内容需求，为拓宽采购渠道并结合德阳交投物流有限公司具有的渠道及资源优势，也会向其进行采购。因此，贸易商的终端销售客户与公司的直接客户存在重合具有合理性。

（2）公司与贸易商客户向直销客户的销售产品价格是否存在差异

公司销售给德阳交投物流有限公司的 18/12TG 型精制鱼油的价格和直接销售给重合客户同产品的价格差异对比情况如下：

客户名称	2025 年 1-4 月				2024 年度			
	收入(万元)	收入占比	数量(吨)	单价(万元/吨)	收入(万元)	收入占比	数量(吨)	单价(万元/吨)
德阳交投物流有限公司	555.61	4.20%	113.24	4.91	232.71	0.45%	30.40	7.65
奥德美生物科技（中山）有限公司	25.42	0.19%	5.13	4.96	585.91	1.13%	92.53	6.33
晨光生物科技集团邯郸有限公司	-		-	-	470.55	0.90%	60.99	7.72

德阳华太生物医药有限责任公司	-	-	-	-	411.95	0.79%	49.40	8.34
维卓（嘉兴）营养品有限公司	86.63	0.65%	17.48	4.96	76.54	0.15%	14.06	5.44
上海互众药业有限公司	-	-	-	-	7.06	0.01%	1.14	6.19
合计	667.66	5.05%	135.85	-	1,784.72	3.43%	248.52	-

2023 年度公司尚未同德阳交投物流有限公司开始合作，2024 年度及 2025 年 1-4 月公司销售给德阳交投物流有限公司 18/12TG 型精制鱼油的平均单价分别为 7.65 万元/吨和 4.91 万元/吨。2025 年 1-4 月对德阳交投物流有限公司的销售单价较其他客户总体接近略低，价差较小。2024 年度公司销售给德阳交投物流有限公司的产品单价较其他客户的同类产品单价有一定差异，主要系公司销售给不同客户的销售时点存在差异，因产品市场价格波动影响，导致其他客户相互之间以及其他客户与德阳交投物流有限公司的单价均有差异。公司 2024 年度销售给德阳交投物流有限公司的 18/12TG 型精制鱼油的时间分别为 4 月和 11 月，以同月份的销售情况对比如下：

客户名称	2024 年 11 月			2024 年 4 月		
	收入 (万元)	数量 (吨)	单价 (万元/吨)	收入 (万元)	数量 (吨)	单价 (万元/吨)
德阳交投物流有限公司	87.43	15.20	5.75	145.27	15.20	9.56
奥德美生物科技(中山)有限公司	-	-	-	1.93	0.19	10.16
晨光生物科技集团邯郸有限公司	132.66	22.80	5.82	110.22	10.83	10.18
德阳华太生物医药有限责任公司	87.43	15.20	5.75	-	-	-
维卓（嘉兴）营养品有限公司	9.95	1.52	6.55	-	-	-
上海互众药业有限公司	7.06	1.14	6.19	-	-	-

根据上表可知，2024 年 4 月和 11 月公司销售给德阳交投物流有限公司的 18/12TG 型精制鱼油产品单价同其他客户对比，总体接近略微偏低，整体差价较小。德阳交投物流有限公司为德阳市国资委实际控制的公司，从事贸易类业务，营业收入规模接近 10 亿元，利润水平较低，其从公司采购的产品利润空间较小。

综上所述，公司与贸易商客户和向直销客户的销售产品价格存在小幅的合理差异。

三、关于寄售。①说明公司采用寄售模式销售的原因，是否符合行业惯例，涉及的主要客户，各期寄售和非寄售模式的收入金额及占比，毛利率水平是否存在差异。②说明公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如是，说明原因及合理性。③说明公司保证寄售模式销售金额准确性的依据、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式及依据是否与同行业可比公司存在差异，是否存在收入跨期的情况。

(一)说明公司采用寄售模式销售的原因，是否符合行业惯例，涉及的主要客户，各期寄售和非寄售模式的收入金额及占比，毛利率水平是否存在差异。

1、公司采用寄售模式销售的原因，是否符合行业惯例，涉及的主要客户

本公司仅对仙乐健康科技股份有限公司（以下简称仙乐健康，其证券代码为300791.SZ）采用寄售模式。对仙乐健康采用该模式主要系对方为公司主要大客户，我方为加深与客户的合作关系，保持公司竞争力，获取稳定订单，与对方达成一致协议，同意采用寄售模式。

经查询公开信息，已选取的可比公司均未披露其是否采用寄售模式。但根据访谈情况，仙乐健康对其他主要供应商也普遍采用寄售模式进行采购，该模式并非仅针对新诺佳，而是仙乐健康基于自身经营特点所采用的供应链管理方式。

2、公司各期寄售和非寄售模式的收入金额及占比，毛利率水平是否存在差异

报告期内，公司寄售模式下的销售均为内销，为增强可比性，内销口径下寄售和非寄售模式的收入金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元、%

项目	2025年1-4月			2024年度			2023年度		
	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
寄售	3,483.88	31.89	6.24	10,985.44	27.85	16.88	7,090.60	21.89	18.24
非寄售	7,439.76	68.11	7.51	28,462.45	72.15	18.24	25,308.67	78.11	29.16
合计	10,923.63	100.00	7.11	39,447.89	100.00	17.86	32,399.27	100.00	26.77

报告期内，内销非寄售模式的销售毛利率分别为29.16%、18.24%和7.51%，

寄售模式的销售毛利率分别为 18.24%、16.88%和 6.24%。寄售模式的销售毛利率低于非寄售模式。公司内销以寄售和非寄售模式销售产品结构的情况如下：

单位：万元

销售模式	类型	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
寄售	EE型精制鱼油	2,894.48	83.08%	7,906.60	71.97%	4,390.58	61.92%
	TG型精制鱼油	589.40	16.92%	3,078.84	28.03%	2,700.02	38.08%
	小计	3,483.88	100.00%	10,985.44	100.00%	7,090.60	100.00%
非寄售	EE型精制鱼油	3,954.81	53.16%	15,514.77	54.51%	15,452.64	61.06%
	TG型精制鱼油	2,056.96	27.65%	8,769.19	30.81%	4,546.02	17.96%
	rTG型精制鱼油	273.90	3.68%	66.10	0.23%	789.17	3.12%
	其他	1,154.09	15.51%	4,112.40	14.45%	4,520.84	17.86%
	小计	7,439.76	100.00%	28,462.45	100.00%	25,308.67	100.00%

报告期内，公司寄售模式下的销售客户仅为仙乐健康，以寄售模式向仙乐健康公司主要销售EE型精制鱼油，各期销售占比分别为61.92%、71.97%和83.08%，总体占比较高且不断提升；非寄售模式下EE型精制鱼油的销售占比分别为61.06%、54.51%和53.16%，各期均低于寄售模式下的销售占比。相较同含量的TG型精制鱼油，EE型精制鱼油销售单价和毛利率较低，受低毛利率的EE型精制鱼油销售占比更高影响，寄售模式下的销售毛利率低于非寄售模式，该差异系合理差异。

(二)说明公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如是，说明原因及合理性。

本公司对仙乐健康公司采用寄售模式的同时，还存在少量非寄售模式的销售。报告期内，仙乐健康寄售和非寄售模式的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
寄售模式	3,483.88	94.33%	10,985.44	97.18%	7,090.60	95.50%
非寄售模式	209.50	5.67%	318.31	2.82%	334.35	4.50%
合计	3,693.38	100.00%	11,303.75	100.00%	7,424.95	100.00%

报告期内，仙乐健康寄售模式下收入占比分别为 95.50%、97.18%、94.33%。公司对仙乐健康存在寄售与非寄售销售模式并存的情形，其原因在于：仙乐健康公司出于资金规划与提货灵活性的考虑，要求对主要采购内容采用寄售模式；同时，为应对部分业务的灵活采购需求，仙乐健康在寄售模式外也会存在少量的传统订单模式。此种安排旨在响应客户多元化的业务场景，具备商业合理性。

（三）说明公司保证寄售模式销售金额准确性的依据、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式及依据是否与同行业可比公司存在差异，是否存在收入跨期的情况。

公司通过以下内部控制措施确保寄售收入准确无误：

（1）寄售商品发货和签收：公司根据客户需求将产品运送至指定地点，客户对货物的数量、规格、型号、外观包装等进行查验无误后在送货单上签字确认；

（2）寄售商品领用和对账：客户根据需求提取使用寄售产品并如实记录提取数量及库存数量，当月领用数据及未领用的月末库存表于次月 5 日前提供给公司作为结算依据，双方核对无误后，财务部门根据对账单确认收入，并确定未领用产品情况；

（3）寄售商品盘点：公司在不影响客户正常经营活动情况下经允许可以现场核实库存数量，客户需配合产品结算、盘库工作。

公司以对账单的产品领用时间作为收入确认时点，确认对应期间的销售收入。经公开信息查询，已选定的可比公司未披露其寄售业务的具体情况，因此无法进行直接、详细的对比。然而，本公司上述收入确认政策，符合《企业会计准则》的规定。公司收入确认时点与客户实际领用时间相匹配，不存在收入跨期的情形。

四、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》说明境外销售的核查情况；说明对贸易商销售、寄售销售收入的核查情况；说明对销售收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要实施了以下核查程序：

（1）获取公司收入成本明细表，询问公司销售人员、财务负责人，了解公司境内外主要客户、贸易商和生产商客户、不同产品、寄售和非寄售模式的收入金额及占比，分析不同模式下毛利率水平是否存在差异；

（2）统计境外销售应收账款的期后回款情况；

（3）获取报告期内公司出口免抵退税申报表、海关电子口岸系统出口数据、运保费明细，分析与公司境外销售收入的匹配性；

（4）通过公开信息、中国自由贸易区服务网等平台查阅公司产品主要进口国、地区的贸易政策、关税政策情况，分析该等贸易政策对公司业绩是否构成重大不利影响；

（5）查阅收入确认的相关会计准则，分析贸易商客户收入确认方式、确认时间及金额的合理性；

（6）获取公司持续合作贸易商客户的数量及收入占比情况，分析公司与贸易商客户合作的稳定性；查询主要贸易商客户公开信息，了解其自公司采购规模增加的具体原因，分析公司贸易商销售增加的合理性；

（7）通过对公司主要贸易商客户进行访谈或沟通，了解双方合作的情况和细节以及终端销售情况，询问其业务规模，分析贸易商从公司采购产品及交易金额与其经营范围及业务规模是否匹配，取得主要贸易商客户关于贸易产品终端销售情况确认说明；

（8）抽查公司销售业务的原始凭证，执行穿行测试与细节测试，检查报告期内主要贸易商客户的销售订单、发货通知单、出库单、签收单、回款凭证与发票等资料，查看交易产品、数量、价格、金额等是否与订单约定一致，签收单是否与销售记录相符，增值税发票的开具是否合规，收款情况是否与销售确认金额一致等。核对贸易商收入确认金额与上述单据的匹配性、收入确认期间与相关凭证日期是否匹配，验证公司贸易商收入确认的真实性和准确性；

（9）对主要贸易商客户进行函证，确认双方交易的金额和往来余额，确认贸易商销售收入的真实性；

(10) 查阅公司客户清单，询问公司销售人员，了解公司贸易商的终端销售客户和公司的直接客户的重合情况，分析公司与贸易商客户向直销客户的销售产品价格差异情况；

(11) 通过访谈公司相关销售人员，了解公司与部分客户采用寄售模式结算的原因，是否符合行业惯例；了解是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形；

(12) 了解公司寄售模式确认收入的依据，结合企业会计准则，分析寄售模式下收入确认时点是否准确，是否存在收入跨期的情况，与同行业可比公司是否存在差异。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 关于境外销售

1) 根据列示的境外客户情况和可获取经营规模信息的主要境外客户情况，其经营规模与公司销售规模具有匹配性。玛鲁哈日鲁为公司控股股东兴业集团的股东，持有兴业集团 35.00%的股权，除此之外，公司及其控股股东、董事和高级管理人员等关键人员与境外其他主要客户之间不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。公司的实际控制人为舟山市财政局（舟山市国有资产监督管理委员会），不涉及与境外主要客户之间存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来的问题；

2) 公司境内外销售毛利率差异主要是受到境外客户价格敏感度相对较低影响，具备合理性；各期末境外销售应收账款的期后均已回款；境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费相匹配；澳洲、欧洲和日本等国家或地区对公司产品不存在贸易政策限制，公司境外销售收入占营业收入的比例较低，贸易政策对公司业绩不存在重大不利影响。

(2) 关于贸易商销售

1) 公司贸易商销售持续增加主要系公司主要贸易商客户宁波王健商贸有限公司采购公司产品进行贸易业务，用以满足玉健健康下游客户 INOVO 公司对鱼油产品的需求。受 INOVO 公司采购规模增加影响，主要贸易商客户宁波王健商

贸有限公司对公司的采购规模增加，公司贸易商销售持续增加具有相关的合理性；

2) 公司主要贸易商客户为营养保健品原料、食品添加剂等行业的重要参与者，与公司及相关主体不存在关联关系，不存在异常客户的情形；

3) 公司主要贸易商客户经营内容涵盖食品添加剂、食品及原料、鱼油等相关产品的购销业务，从公司采购的产品金额占其自身经营规模的比重不高，贸易商客户从公司采购产品及交易金额与其经营范围及业务规模匹配，公司主要贸易商不存在专门或主要销售公司产品情况；

4) 报告期内，公司与贸易商客户的合作方式均为买断式销售，贸易商销售的收入确认方法与生产商相同，收入确认方法符合会计准则要求。公司与主要贸易商客户合作符合行业实际情况，合作关系具有稳定性；

5) 受对贸易商客户与生产商客户所销售的产品类型结构及客户结构的差异影响，导致贸易商客户与生产商客户的毛利率存在一定差异，但该差异具有合理性；

6) 公司和贸易商的销售业务均系正常开展，所有交易均签署对应订单或合同，对于贸易商客户收入确认方式及定价政策与直接客户并无明显差异，公司主要贸易商客户报告期末通常不形成库存。公司向主要贸易商销售一般采用先款后货的结算方式且报告期内及期后，不存在贸易商向公司退货的情况，贸易商采购的公司的产品均已实现终端销售，销售业务真实；

7) 在贸易商的终端销售客户和公司的直接客户中，存在贸易商客户德阳交投物流有限公司的下游客户与公司直接客户重合的情况。重合的客户考虑到自身的采购内容需求，为拓宽采购渠道并结合德阳交投物流有限公司具有的渠道及资源优势，也会向其进行采购，因此，贸易商的终端销售客户与公司的直接客户存在重合具有合理性；

8) 公司销售给贸易商客户的价格略低于销售给直销客户的价格，整体差价较小，贸易商客户从事贸易类业务，营业收入规模较大，利润水平较低，公司与贸易商客户和向直销客户的销售产品价格存在小幅差异，该差异具有合理性。

(3) 关于寄售

公司采用寄售销售的业务模式主要为加深与客户的合作关系，满足客户需求；报告期内，公司存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，符合实际情况，具有合理性；受低毛利率的 EE 型精制鱼油销售占比更高影响，寄售模式下的销售毛利率低于非寄售模式，该差异系合理差异；寄售模式下，公司根据客户实际领用情况确认对应期间的销售收入，符合企业会计准则的规定，公司收入确认时点与客户实际领用时间相匹配，不存在收入跨期的情形。

(二) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》说明境外销售的核查情况

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、会计师针对境外销售执行了以下核查程序：

(1) 了解公司与收入确认相关的内部控制制度，评价相关内部控制制度设计的合理性，执行控制测试程序，测试相关内部控制制度运行的有效性；

(2) 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；

(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；

(5) 实施截止测试，获取记账凭证、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，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；

(6) 执行收入细节测试，取得公司报告期内收入明细表，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，获取记账凭证、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；

(7) 获取报告期内公司出口免抵退税申报表，分析出口免抵退税销售额与境外销售收入的匹配性；

(8) 获取报告期内公司海关电子口岸系统出口数据，并与公司境外收入进行对比，核查是否存在较大差异；

(9) 查阅境外销售对应的运保费明细，分析其与境外销售收入的匹配性；

(10) 对境外主要客户应收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。报告期各期境外客户函证金额、发函比例和回函比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
外销收入金额①	2,307.84	12,585.23	6,529.00
外销收入发函金额②	2,201.49	11,390.00	5,440.53
发函比例③=②/①	95.39%	90.50%	83.33%
回函确认金额④	2,146.94	11,090.58	5,281.74
回函比例⑤=④/①	93.03%	88.12%	80.90%
执行替代测试金额⑥	54.55	299.42	158.79
执行替代测试占比⑦=⑥/①	2.36%	2.38%	2.43%

(11) 实地走访或线上视频问询主要境外客户，了解公司基本情况、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。报告期各期境外客户访谈金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
外销收入金额	2,307.84	12,585.23	6,529.00
访谈境外客户收入金额	1,385.25	7,757.62	4,052.21
访谈境外客户收入金额占外销收入比例	60.02%	61.64%	62.06%

(12) 核查境外销售应收账款期后回款情况，截至2025年9月30日，公司报告期各期期末境外销售应收账款期后均已回款，境外应收账款期后回款情况良好。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 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；

(2) 报告期内公司境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运保费等相匹配；

(3) 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) 说明对贸易商销售、寄售销售收入的核查情况

1、对贸易商销售收入的核查程序

(1) 对公司管理人员进行访谈，了解贸易商销售业务的具体情况；

(2) 取得公司贸易商销售收入成本明细表，分析贸易商收入、成本及毛利情况等；

(3) 获取报告期内公司与主要贸易商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；

(4) 实施截止测试，获取记账凭证、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，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，取得公司报告期内收入明细表，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，获取记账凭证、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) 对主要贸易商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。报告期各期贸易商函证金额、发函比例和回函比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
贸易商营业收入金额①	5,629.66	17,648.31	7,435.69
贸易商收入发函金额②	5,412.96	16,303.33	6,064.44
发函比例③=②/①	96.15%	92.38%	81.56%
回函确认金额④	5,271.79	15,637.66	5,905.65
回函比例⑤=④/①	93.64%	88.61%	79.42%

执行替代测试金额⑥	141.18	665.67	158.79
执行替代测试占比⑦=⑥/①	2.51%	3.77%	2.14%

(7) 访谈主要贸易商客户，了解公司基本情况、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。报告期各期贸易商客户访谈金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
贸易商收入金额	5,629.66	17,648.31	7,435.69
访谈贸易商客户收入金额	4,879.28	12,733.69	4,814.37
访谈贸易商客户收入金额占营业收入比例	86.67%	72.15%	64.75%

(8) 核查贸易商销售应收账款期后回款情况，截至2025年9月30日，公司报告期各期末贸易商销售应收账款期后均已回款，贸易商销售应收账款期后回款情况良好。

2、对寄售销售收入的核查程序

(1) 对公司管理人员进行访谈，了解公司寄售客户情况及采用寄售模式的原因；

(2) 获取报告期各期寄售模式销售金额和占比、涉及的主要客户、对应金额、占比情况；

(3) 取得公司与寄售客户的对账邮件、纸质对账单等单据，并结合对应业务合同、签收单、发票、银行回单等支持单据，核查寄售收入金额准确性及收入跨期情况；

(4) 对寄售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。报告期各期寄售收入函证金额、发函比例和回函比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
寄售收入金额①	3,483.88	10,985.44	7,090.60

寄售发函金额②	3,483.88	10,985.44	7,090.60
发函比例③=②/①	100.00%	100.00%	100.00%
回函确认金额④	3,483.88	10,985.44	7,090.60
回函比例⑤=④/①	100.00%	100.00%	100.00%

(5) 访谈唯一寄售客户仙乐健康，了解寄售模式的背景，并进行现场监盘，监盘情况详见本问询回复 3/十一/（一）/2 之相关说明。

3、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内，公司贸易商销售、寄售销售收入真实、准确、完整，符合实际情况。

(四) 说明对销售收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层，了解公司所属行业、产品类型及主要应用领域、客户结构、销售模式、销售政策、主要业务流程，了解公司经营模式、收入确认方法等；

(2) 了解并查阅公司收入确认时点及依据，实施截止测试，比对确认收入的记账凭证与签收、提单、报关日期，核查公司是否存在提前或跨期确认收入的情形；

(3) 了解公司与收入确认相关的内部控制制度，评价相关内部控制制度设计的合理性，执行控制测试程序，测试相关内部控制制度运行的有效性；

(4) 获取公司收入明细表，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，抽取公司的合同或订单、销售出库单、销售发票、签收单、报关单、提单、银行回单等原始单据，核实收入的真实性和准确性；

(5) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询主要境内客户的

基本情况，包括注册地、注册资本和实缴资本、股东、股权结构、经营范围、成立时间等基本信息；

(6) 对公司报告期内主要客户执行函证程序，核查收入金额及应收账款余额的真实性、准确性和完整性，报告期各期函证金额、发函比例和回函比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入金额①	13,231.47	52,033.12	38,928.27
收入发函金额②	12,550.01	48,142.18	33,738.17
发函比例③=②/①	94.85%	92.52%	86.67%
回函确认金额④	11,861.43	45,067.44	32,751.25
回函比例⑤=④/①	89.65%	86.61%	84.13%
执行替代测试金额⑥	688.58	3,074.74	986.92
执行替代测试占比⑦=⑥/①	5.20%	5.91%	2.54%

(7) 对公司报告期内主要客户进行实地走访或线上视频问询，了解公司主要客户的基本情况、经营场所、与公司的合作历史、销售情况及与公司的关联关系等情况，报告期各期走访金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入金额	13,231.47	52,033.12	38,928.27
访谈客户收入金额	10,714.98	40,483.66	30,373.51
其中：实地走访	10,195.71	33,804.82	28,394.47
视频问询	519.27	6,678.84	1,979.03
访谈客户收入金额占营业收入比例	80.98%	77.80%	78.02%

(8) 了解公司境外销售的销售模式，获取并查阅公司海关报关数据、运保费数据、出口退税数据，核查境外收入与海关报告数据、运保费、出口退税的匹配性。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内，公司营业收入真实、准确、完

整。

五、请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况。

律师已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况，核查程序及核查结论详见补充法律意见书。

2. 关于业绩波动

根据申报文件，（1）报告期内，公司营业收入分别为 38,928.27 万元、52,033.12 万元、13,231.47 万元。（2）公司净利润分别为 7,567.45 万元、3,383.46 万元、654.07 万元，毛利率分别为 28.00%、22.35%、9.73%。（3）报告期内，公司前五大客户以宁波王健商贸有限公司、仙乐健康科技股份有限公司为主；主要客户宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社、奥德美生物科技（中山）有限公司存在参保人数较少、实缴资本较少等情形。

请公司：（1）结合公司所属行业发展情况、核心竞争优势、市场占有率、主要产品及原材料等价格变动情况、价格传导机制、原材料供应和下游需求变动情况等因素，分析报告期内营业收入增加的原因及合理性，净利润大幅下降的原因及合理性，说明营业收入和净利润变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。（2）结合公司在手订单、主要产品的市场份额、市场竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）等，说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑的风险。（3）关于毛利率变动。①说明原材料粗制鱼油是否具有市场参考价格，说明公司采购价格的确定依据，公司是否具有议价能力，报告期内公司采购价格波动是否与市场价格波动一致、是否与同行业公司采购价格波动一致，公司报告期内向不同供应商的采购价格波动是否一致，进一步量化分析采购价格对毛利率波动的影响，分析报告期内公司毛利率大幅下降的合理性，是否存在未来持续下降的风险。②结合产品成本构成和单价、粗制鱼油的海产鱼种类型及产地、下游客户细分类型和领域等因素，按照产品类型，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。③说明公司同类产品向不同客户的销售毛利率是否存在显著差异及原因，报告期内同类产品向同一客户的销售毛利率是否存在显著差异及原因。

(4) 说明销售费用较少的原因及合理性，与营业收入变动情况是否匹配；分析报告期内销售费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性，是否显著低于可比公司，是否存在股东或客户为公司承担费用的情形。(5) 结合公司在主要客户宁波王健商贸有限公司、仙乐健康科技股份有限公司同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性；结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性。(6) 结合主要客户宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社、奥德美生物科技(中山)有限公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响，此外是否存在其他异常客户情况。(7) 说明公司销售收入是否存在季节性特征，如是，请按季度详细列示报告期内收入构成情况，说明季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请论证合理性；说明公司是否存在12月份集中确认收入的情形，如是，请补充披露公司各期12月份收入确认金额及占比，列示提供相关服务或产品销售收入确认时点及相关依据，并就公司每年12月份集中确认收入作重大风险事项提示。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合公司所属行业发展情况、核心竞争优势、市场占有率、主要产品及原材料等价格变动情况、价格传导机制、原材料供应和下游需求变动情况等因素，分析报告期内营业收入增加的原因及合理性，净利润大幅下降的原因及合理性，说明营业收入和净利润变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。

(一) 结合公司所属行业发展情况、核心竞争优势、市场占有率、主要产品及原材料等价格变动情况、价格传导机制、原材料供应和下游需求变动情况等因素，分析报告期内营业收入增加的原因及合理性，净利润大幅下降的原因及合理性

1、报告期内营业收入增加的原因及合理性

公司主营业务为 Omega-3 精制鱼油相关产品的研发、生产和销售，处于鱼油产业链的中游，即鱼油精炼与浓缩。

近年来，中国鱼油精炼及浓缩行业市场规模逐年扩大，下游膳食补充剂、功能性食品、药品等领域需求旺盛，拉动了行业整体扩容；公司拥有丰富的产品线、成熟的生产工艺、严格的质量控制、丰富的原料渠道、完备的资质认证，为营收增长构筑了坚实基础；根据灼识咨询报告，以中国食品级鱼油精炼及浓缩行业规模估算，2023 年度、2024 年度，公司 Omega-3 精制鱼油及相关产品的市场占有率分别为 12.88%、14.10%，具有一定的行业影响力。受全球厄尔尼诺现象影响，2023 年下半年公司主要原材料粗制鱼油价格快速上涨，2024 年上半年整体价格处于相对高位，随着 2024 年年中秘鲁鳀鱼供应逐步恢复，粗制鱼油价格在 2024 年下半年开始明显下滑，原材料的价格变动引起公司产品的销售价格同向变动（2023 年和 2024 年公司主要产品精制鱼油的平均单价分别为 8.05 万元/吨和 8.95 万元/吨）。2024 年公司主要产品精制鱼油的平均单价较 2023 年有所上涨，带动了 2024 年收入的增长。

前述因素是报告期内公司营业收入增加的主要因素，报告期内公司营业收入增加具有合理性。

2、报告期内净利润大幅下降的原因及合理性

公司的主要原材料为粗制鱼油，报告期内粗制鱼油采购金额分别为 27,043.84 万元、39,098.70 万元和 5,966.05 万元，分别占当期采购总额的 91.48%、90.62%和 80.69%，占比较大。因此，粗制鱼油的价格波动将在很大程度上影响公司的采购成本，进而影响公司的净利润水平。

公司主要原材料为自鳀鱼、沙丁鱼、金枪鱼等鱼种中提取的粗制鱼油，而粗制鱼油原料供应具有高度地理依赖性，核心产区集中于秘鲁、智利、摩洛哥等渔业资源丰富的地区。秘鲁作为全球鱼粉鱼油的主产地，因其优质的产品质量和较稳定的产量，是全球 Omega-3 领域企业的首选原料产地，秘鲁的鱼粉和鱼油产量约占全球总产量的 20%，秘鲁鱼油的价格也一直是全球鱼油市场价格的风向标。粗制鱼油来源于海洋渔业资源，其供应量和价格受季节、气候、自然灾害、

当地政府配额等多种因素影响。例如，2023 年全球厄尔尼诺现象引发的气候异常扰乱秘鲁海域洋流系统，导致渔业资源结构失衡，幼鱼比例异常增高，鱼油出油率骤降，全年产量同比锐减约 85%，市场呈现极度供不应求态势。2023 年年末、2024 年上半年，受全球厄尔尼诺现象影响，公司的主要原材料粗制鱼油的价格大幅上涨；2024 年年中开始，受秘鲁鳀鱼大丰收影响，粗制鱼油价格大幅下滑，并且随着 2024 年第二捕捞季（2024 年 11 月至 2025 年 1 月）开始，粗制鱼油价格相较于第一捕捞季（2024 年 4 月至 7 月）时进一步降低。

报告期内，公司采购的粗制鱼油价格波动情况如下：

单位：万元、元/千克

原材料	2025 年 1-4 月			2024 年			2023 年		
	金额	平均单价	占比	金额	平均单价	占比	金额	平均单价	占比
粗制鱼油	5,966.05	17.05	80.69%	39,098.70	38.49	90.62%	27,043.84	36.31	91.48%
其中：沙丁鱼油	2,374.28	14.77	32.11%	27,797.52	38.05	64.43%	15,306.07	35.02	51.77%
鳀鱼油	3,321.36	19.70	44.92%	9,900.92	45.68	22.95%	9,972.67	40.23	33.73%
金枪鱼油	270.41	13.18	3.66%	1,400.27	20.44	3.25%	1,765.11	29.57	5.97%
采购总额	7,394.06	-	100.00%	43,145.93	-	100.00%	29,563.22	-	100.00%

注：采购金额与平均单价均不含税。

公司基于原材料成本、产品规格、客户技术指标要求等综合成本，以及客户采购批量、市场供需关系、汇率变动等市场情况，与客户协商后确定产品的售价。原材料价格变动是影响销售价格商定的重要因素，公司可以在一定程度上将原材料价格波动传导至同客户的销售定价中，但公司采购粗制鱼油的时点受鱼类捕捞季及当期价格走势的判断综合影响，采购原材料频率相对成品销售频率较低，采购原材料时点同成品销售时点存在相应时间差，原材料价格变动与销售价格调整之间存在滞后周期。例如，虽然自 2024 年年中开始，粗制鱼油市场价格走势开始波动下跌并带动精制鱼油成品市场价格的下跌，但高价位大量采购的粗制鱼油储量存在一定的消耗周期，导致 2024 年度生产成本仍处于高位。

前述因素是报告期内公司净利润大幅波动的主要原因，与原材料等价格变动情况、价格传导机制、原材料供应等情况相匹配，具有合理性。

（二）说明营业收入和净利润变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差

异及原因

报告期内，公司营业收入变动趋势与同行业公司的对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025年1-4月		2024年度		2023年度
	营业收入 [注 1]	变动率 [注 2]	营业收入	变动率	营业收入
玉健健康	17,189.31	5.56%	48,851.59	52.12%	32,114.46
医诺生物	27,814.46	17.86%	70,797.66	8.65%	65,162.10
百龙创园	43,279.16	12.74%	115,165.23	32.64%	86,825.97
嘉必优	20,448.81	10.42%	55,559.34	25.19%	44,380.31
行业平均	27,182.93	12.34%	72,593.46	27.09%	57,120.71
公司	13,231.47	-23.71%	52,033.12	33.66%	38,928.27

数据来源：同行业可比公司定期报告

注 1：同行业可比公司 2025 年 1-4 月的营业收入系按照其 2025 年半年报数据折算得出，2025 年 1-4 月的营业收入=2025 年半年度金额/6*4。

注 2：2025 年 1-4 月同比 2024 年度变化幅度中基期数据按照时间加权平均计算，变化幅度=（2025 年 1-4 月金额-2024 年度金额/12*4）/（2024 年度金额/12*4）。

报告期内，公司净利润变动趋势与同行业公司的对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025年1-4月		2024年度		2023年度
	归母净利润 [注 1]	变动率 [注 2]	归母净利润	变动率	归母净利润
玉健健康	1,718.71	-5.13%	5,434.69	69.02%	3,215.51
医诺生物	3,947.61	44.60%	8,190.02	3.19%	7,936.93
百龙创园	11,318.78	38.26%	24,559.85	27.26%	19,299.57
嘉必优	7,196.73	73.82%	12,421.27	35.94%	9,137.42
行业平均	6,045.46	43.35%	12,651.46	27.83%	9,897.36
公司	654.07	-42.01%	3,383.46	-55.29%	7,567.45

数据来源：同行业可比公司定期报告

注 1：同行业可比公司 2025 年 1-4 月的归母净利润系按照其 2025 年半年报数据折算得出，2025 年 1-4 月归母净利润=2025 年半年度金额/6*4。

注 2：2025 年 1-4 月同比 2024 年度变化幅度中基期数据按照时间加权平均计算，变化幅度=（2025 年 1-4 月金额-2024 年度金额/12*4）/（2024 年度金额/12*4）。

2024 年度、2025 年 1-4 月，同行业可比公司营业收入平均变动率分别为 27.09%和 12.34%，归母净利润平均变动率为 27.83%和 43.35%；公司营业收入变

动率为 33.66%和-23.71%，归母净利润变动率分别为-55.29%和-42.01%。

报告期内，公司营业收入和净利润变动趋势与同行业可比公司存在一定差异，主要归因于以下方面：公司核心产品为以粗制鱼油为原料精炼加工而成的精制鱼油，其原料主要来源于鳀鱼、沙丁鱼及金枪鱼等海洋鱼类，在产品原料方面与同行业公司具有明显差异。受粗制鱼油供应波动及相应价格变动的影响，公司利润空间受到阶段性挤压，导致营业收入及净利润出现下滑。相比之下，同行业可比公司的生产流程与产品配方对鱼油原料的依赖度较低，因此受本轮鱼油价格波动的冲击较小，整体经营业绩保持相对稳定。

此外，公司在细分应用领域、客户结构等方面亦与同行业公司存在差异。在上述多方面因素的共同作用下，公司营业收入及净利润的波动情况与同行业可比公司出现不一致。

公司与同行业公司在原材料、主营产品、产品细分应用领域、客户结构等方面的差异如下：

可比公司	原材料	主营产品	细分应用领域	客户结构
玉健健康	植物原料	植物提取物、营养强化剂等	广泛应用于保健品、功能性食品、医药等大健康领域产品原料	内销 20%、外销 80%
医诺生物	淀粉乳、中链甘油三酯、万寿菊、雨生红球藻等农产品及其加工制品	氨基酸、营养脂质、类胡萝卜素、维生素等	应用于膳食补充剂、运动营养、特医食品、功能食品、医药、个人护理品及动物营养等领域	内销 50%、外销 50%
百龙创园	淀粉、淀粉糖浆、蔗糖、葡萄糖、结晶果糖等	主要产品定位中高端，主要包括低聚异麦芽糖、低聚果糖、低聚半乳糖等益生元系列产品，以及抗性糊精和聚葡萄糖等膳食纤维系列产品	应用在食品、饮料、保健品等领域	内销 40%、外销 60%
嘉必优	葡萄糖、酵母粉、乳糖、玉米糖浆等	不同菌种通过微生物发酵技术生产的不饱和脂肪酸类花生四烯酸（ARA）产品以及藻油二十二碳六烯酸（DHA）产品，相对于鱼油 DHA，藻油 DHA 采用微生物发酵方式，	广泛应用于婴幼儿配方奶粉、大健康食品、动物营养、个人护理及美妆等领域	内销 60%、外销 40%

		资源供应更为充足		
公司	从鳀鱼、沙丁鱼及金枪鱼等海洋鱼类中提取的粗制鱼油	高纯度、高含量的Omega-3精制鱼油	应用于膳食补充剂、功能性食品和医药等不同领域	内销 80%、外销 20%

根据禹王生物营养有限公司 2025 年 10 月向港交所提交的上市申请材料，该公司作为食品级精制鱼油及其制品供应商，其营业收入与净利润在报告期内呈现出较为一致的变动趋势。具体来看，在 2023 年、2024 年及 2025 年上半年，禹王生物的营业收入分别为 6.61 亿元、8.32 亿元和 3.43 亿元，其中精制鱼油产品对应的营业收入分别为 2.03 亿元、2.58 亿元和 0.90 亿元，均呈先增后降趋势，与公司营业收入变动趋势一致；上述期间，禹王生物精制鱼油的毛利率分别为 23.00%、18.20%和 8.30%，整体变动趋势与公司不存在重大差异。

综上，受原材料构成、产品结构、细分应用领域及客户群体等因素影响，报告期内公司营业收入、净利润变动趋势与同行业公司存在一定差异，但与主营业务包含精制鱼油的港股申报企业禹王生物的同类产品营业收入、毛利的变动趋势基本一致。

二、结合公司在手订单、主要产品的市场份额、市场竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）等，说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑的风险。

公司经营具有稳定性及可持续性，业绩持续下滑的风险较小，具体情况如下：

（一）在手订单

单位：万元

产品	2025 年 4 月末			2024 年末			2023 年末	
	金额	占比	变动率	金额	占比	变动率	金额	占比
Omega-3 精制鱼油	8,383.94	99.01%	187.56%	2,915.51	95.56%	24.32%	2,345.15	88.44%
其中：精制鱼油 EE 型	4,904.46	57.92%	182.32%	1,737.20	56.94%	26.90%	1,368.99	51.63%
精制鱼油 TG 型	3,322.46	39.24%	181.98%	1,178.26	38.62%	20.72%	976.02	36.81%
精制鱼油 rTG 型	157.02	1.85%	347,128.50%	0.05	0.00%	-68.06%	0.14	0.01%
副产品	68.32	0.81%	-49.55%	135.43	4.44%	-55.80%	306.43	11.56%
其他	15.61	0.18%	-	-	-	-	-	-
合计	8,467.87	100.00%	177.55%	3,050.94	100.00%	15.06%	2,651.58	100.00%

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 2,651.58 万元、3,050.94 万元和 8,467.87 万元，呈稳步增长趋势。其中，Omega-3 精制鱼油在手订单金额分别为 2,345.15 万元、2,915.51 万元和 8,383.94 万元，分别占当期期末在手订单总额的 88.44%、95.56%和 99.01%。2025 年 4 月末的 Omega-3 精制鱼油在手订单相比于 2024 年末增长 187.56%，主要系宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社和仙乐健康股份有限公司等客户新增订单。因此，公司目前在手订单充足，预计将为公司未来业绩增长提供有力的订单支撑。

（二）主要产品的市场份额、市场竞争力

公司主要产品为 Omega-3 精制鱼油，在国内具有一定的市场份额，在产品类型、生产工艺、质量控制、原料渠道、资质认证等方面具有竞争力，具体分析详见本题回复之“一/（一）/1、报告期内营业收入增加的原因及合理性”相关内容。

（三）期后经营情况

2025 年 1-9 月公司经营情况及变动如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	年化后变动比例
收入	29,854.65	52,033.12	-23.50%
净利润	2,986.03	3,383.46	17.67%
毛利率	14.44%	22.18%	-7.74 个百分点
经营活动现金流净额	2,148.46	5,164.49	-44.53%

注：2025 年 1-9 月财务数据未经会计师审计或审阅。

2025 年 1-9 月，公司营业收入、毛利率及经营活动现金流净额等核心指标均较 2024 年存在一定幅度的下滑，年化降幅分别为 23.50%、7.74 个百分点及 44.53%，这一变动与全球鱼油行业价格下行周期高度相关，但净利润年化后较上年有所增长，增幅为 17.67%，主要原因系 2024 年末公司存在前期高价位采购的原料及相应的产成品，故计提的资产减值损失金额较大，2025 年度的销售价格逐渐回落并趋于平稳，同时原料采购成本下降较大，计提的资产减值损失金额减少，导致净利润有所增长。

2024 年起，秘鲁等主产区捕鱼配额增加，推动粗制鱼油供给上升，价格持续回落。公司主要产品的销售单价自 2024 年下半年起开始下跌，导致收入规模持

续收缩。同时，由于原材料成本占销售成本的比例较高，公司在产品售价下降前已经形成一定规模的高价原料库存，导致成本未能同步随售价下调，导致毛利率大幅降低，同时导致经营活动现金流随之同步下滑。

从业绩稳定性与可持续性来看，尽管业绩仍受前期价格下行影响，但 2025 年二季度起公司精制鱼油售价、毛利率下跌趋势已趋于平缓，2025 年 5-9 月的经营数据如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2025 年 1-4 月	2025 年 5-9 月
主营业务收入	29,643.51	13,119.62	16,523.89
主营业务成本	25,362.02	11,920.37	13,441.65
毛利率	14.44%	9.14%	18.65%
净利润	2,986.03	654.07	2,331.96

注：2025 年 1-9 月财务数据未经会计师审计或审阅。

由上表可知，2025 年 5-9 月的经营数据较 2025 年 1-4 月已有所改善，2025 年 1-9 月毛利率已回升至 14.44%，相较 2025 年 1-4 月的 9.14%提升了 5.30 个百分点。因此，公司精制鱼油销售价格快速下跌的因素已经在一定程度上得到缓解，期后业绩持续下滑的风险较低，对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

公司经营业绩受到宏观环境、原材料行情波动、市场竞争情况等外部因素影响。其中，报告期内的业绩波动主要与全球厄尔尼诺现象引发的粗制鱼油价格大幅震荡有关。为应对原材料价格大幅波动带来了业绩波动风险，公司将采取以下措施：

①公司将通过加大采购业务评价力度，提升业务人员主动作为的积极性，提高采购对生产成本降低的贡献度，减少原材料行情波动给公司带来的风险；

②在价格低位时，公司将适当增加原材料储备以锁定低成本，同时平衡库存成本与未来生产需求，避免过度囤积导致资金占用风险；

③公司还将持续跟踪原材料价格走势、市场供需变化及宏观经济因素，以便及时调整采购策略，应对原材料价格大幅上涨时，原材料供应紧张的情形。

综上，公司在手订单充足，主要产品市场份额稳固，市场竞争力较强，期后经营业绩虽有下降，但公司将采取积极的应对措施，未来经营预期稳定、可持续，

业绩持续下滑的风险较小。

三、关于毛利率变动。①说明原材料粗制鱼油是否具有市场参考价格，说明公司采购价格的确定依据，公司是否具有议价能力，报告期内公司采购价格波动是否与市场价格波动一致、是否与同行业公司采购价格波动一致，公司报告期内向不同供应商的采购价格波动是否一致，进一步量化分析采购价格对毛利率波动的影响，分析报告期内公司毛利率大幅下降的合理性，是否存在未来持续下降的风险。②结合产品成本构成和单价、粗制鱼油的海产鱼种类型及产地、下游客户细分类型和领域等因素，按照产品类型，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。③说明公司同类产品向不同客户的销售毛利率是否存在显著差异及原因，报告期内同类产品向同一客户的销售毛利率是否存在显著差异及原因。

（一）说明原材料粗制鱼油是否具有市场参考价格，说明公司采购价格的确定依据，公司是否具有议价能力，报告期内公司采购价格波动是否与市场价格波动一致、是否与同行业公司采购价格波动一致，公司报告期内向不同供应商的采购价格波动是否一致，进一步量化分析采购价格对毛利率波动的影响，分析报告期内公司毛利率大幅下降的合理性，是否存在未来持续下降的风险

1、说明原材料粗制鱼油是否具有市场参考价格，说明公司采购价格的确定依据，公司是否具有议价能力，报告期内公司采购价格波动是否与市场价格波动一致、是否与同行业公司采购价格波动一致，公司报告期内向不同供应商的采购价格波动是否一致

（1）原材料粗制鱼油的市场参考价格

秘鲁作为全球鱼粉鱼油的主产地，因其优质的产品质量和较稳定的产量，是全球 Omega-3 领域企业的首选原料产地，秘鲁的鱼粉和鱼油产量约占全球总产量的 20%，秘鲁鱼油的价格也一直是全球鱼油市场价格的风向标，公司亦将秘鲁产高纯度粗制鱼油（EPA+DHA≥30%）市场价格作为采购参考价格。高纯度粗制鱼油的市场价格变动趋势详见本题回复之“三/（一）/1/（4）公司采购价格波动与市场价格波动的一致性”。

除秘鲁产的鳀鱼粗制鱼油外，公司亦从其他产地采购沙丁鱼、金枪鱼粗制鱼油，但其他产地粗制鱼油规模相对有限，缺乏公开的市场参考价格，公司主要通

过多方询比价后协商确定最终采购价格。

(2) 公司采购价格的确定依据

报告期内，公司与粗制鱼油供应商主要基于市场供需关系、市场参考价格、品质指标（如 EPA+DHA 含量、酸值、过氧化值、杂质含量等）、预计成本、付款条件等因素进行商务谈判并确定具体采购价格。

(3) 公司的议价能力

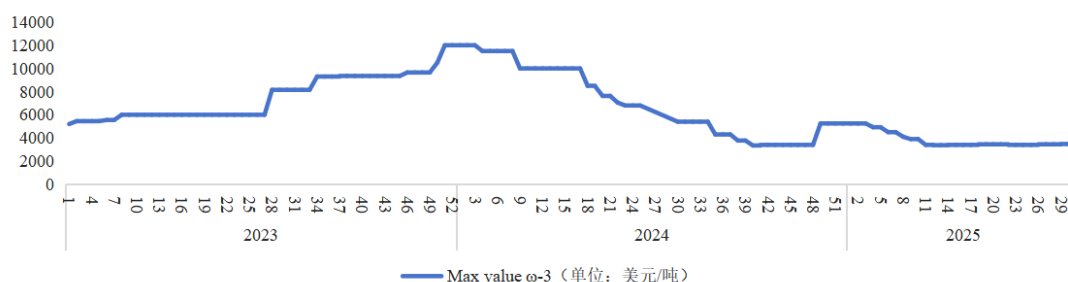
秘鲁产粗制鱼油为公司主要原材料来源，且有多家秘鲁公司作为公司供应商来源。公司在优先采购秘鲁产粗制鱼油的基础上，也会根据不同产地的渔获情况和市场供需情况，灵活调整采购布局，从多家供应商中选取价格合适的进行合作。例如，为应对 2023 年厄尔尼诺现象对秘鲁产量与品质造成的严重冲击，公司于 2024 年上半年迅速拓展了其他产区货源，向 MALAYAN FISH OIL SDN BHD 采购摩洛哥产粗制鱼油，并向中海海洋（荣成）健康产业有限公司采购独联体国家生产的粗制鱼油，以保持自身议价能力。

(4) 公司采购价格波动与市场价格波动的一致性

报告期内，公司向主要供应商采购粗制鱼油的价格系随行就市确定，与市场价格波动基本一致。

根据 IFFO 统计的粗制鱼油平均离岸价，受秘鲁鱼油产量与品质下降影响，高纯度粗制鱼油（EPA+DHA \geq 30%）平均价格从 2023 年初的 5,200 美元/吨飙升至 2023 年末的 12,000 美元/吨。2024 年，秘鲁渔业生产逐渐复苏，高纯度粗制鱼油平均价格逐渐回落，至 2024 年 11 月（2024 年第二个捕捞季初）已恢复 3,400 美元/吨的正常水平。2025 年 1-4 月，高纯度粗制鱼油平均价格保持平稳。

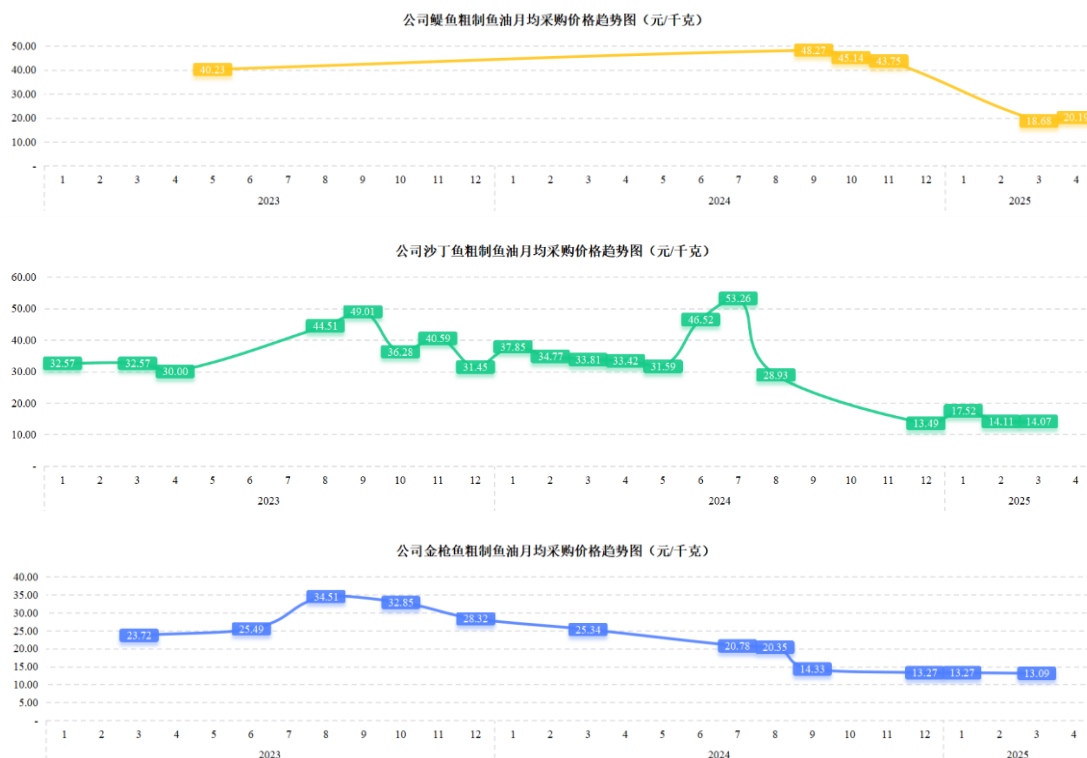
高纯度粗制鱼油（EPA+DHA \geq 30%）市场价格趋势图



数据来源：IFFO

公司粗制鱼油采购价格系市场化定价，采购价格变化主要系市场波动的影响。

由下图可见，2023 年公司各鱼种粗制鱼油的月均采购价格整体处于高位，并呈上涨趋势；进入 2024 年后，价格逐步回落。



公司鳀鱼粗制鱼油主要依赖秘鲁产区，但由于 2023 年秘鲁产区鱼油价格大幅上升，公司在 2023 年 6 月至 2024 年 8 月期间暂停自秘鲁采购鳀鱼粗制鱼油，转而增加沙丁鱼、金枪鱼粗制鱼油的采购比例。由于不同鱼种粗制鱼油价格波动并非一致，因此公司沙丁鱼、金枪鱼粗制鱼油月均采购价格变动趋势与整体市场价格走势可能存在一定偏离。

（5）公司采购价格波动与同行业公司采购价格波动的一致性

公司主要产品是高纯度、高含量的 Omega-3 精制鱼油，产品主要应用于膳食补充剂、功能性食品、药品等领域，产品类别较为集中，在细分领域缺乏主营业务与公司完全可比的同行业新三板挂牌公司或上市公司。鉴于玉健健康、百龙创园、嘉必优及医诺生物均为食品制造业或相关行业，主营产品为健康食品、保健品或药品等原料添加剂等，在产品应用领域、销售模式、行业地位、业务规模等方面与公司接近，因此选择上述公司作为可比公司。

但公司所选可比公司均不以粗制鱼油为主要原材料，双方在原材料构成上存在较大差异，因此在粗制鱼油采购价格方面缺乏直接可比性。具体差异分析详见本题回复之“一/（二）说明营业收入和净利润变动趋势与同行业可比公司是否存在

在显著差异及原因”。

根据禹王生物营养有限公司 2025 年 10 月向港交所提交的上市申请材料，该公司作为食品级精制鱼油及其制品供应商，主要原材料为粗制鱼油，且其进口粗制鱼油的主要采购来源为秘鲁，与公司采购结构具有较高相似性。尽管禹王生物未公开粗制鱼油采购价格，但其采购成本的变化反映了秘鲁产区价格波动的直接影响。2023 年及 2024 年，受秘鲁鱼油价格高企影响，禹王生物的粗制鱼油成本相应增加；2025 年上半年，在秘鲁鱼油价格回落后，其成本也较去年同期出现下降。

(6) 公司报告期内向不同供应商的采购价格波动的一致性

报告期各期，公司粗制鱼油的平均采购单价分别为 36.31 元/千克、38.49 元/千克和 17.05 元/千克。公司向不同供应商采购粗制鱼油的价格波动情况如下：

单位：元/千克

供应商名称	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	采购单价	采购占比	采购单价	采购占比	采购单价	采购占比
CAMAR TRADE S.A.C.	-	-	-	-	36.99	8.32%
CORPORACION PESQUERA INCA S.A.C.	18.68	15.47%	45.68	25.32%	40.95	13.48%
MALAYAN FISH OIL SDN BHD	-	-	47.80	37.23%	51.33	5.71%
PACIFIC ACE CORP	-	-	16.32	1.94%	29.57	4.90%
PESQUERA EXALMAR S.A.A.	21.23	23.92%	-	-	41.57	15.08%
TECNOLOGICA DE ALIMENTOS S.A.	18.70	16.28%	-	-	-	-
TISCOPE TRADING SARL	-	-	-	-	29.26	14.38%
WUZA YAKI LIMITED	14.09	30.41%	-	-	-	-
大连同达鱼粉制造有限责任公司	-	-	28.32	3.71%	-	-
大洋世家（舟山）优品有限公司	-	-	18.67	2.08%	-	-
福建海富特生物科技股份有限公司	17.52	9.38%	-	-	38.32	19.76%
浙江丰宇海洋食品有限公司	13.18	4.53%	23.55	1.50%	29.57	6.53%
中海海洋（荣成）健康产业有限公司	-	-	33.62	28.21%	35.65	11.85%
平均	17.05	100.00%	38.49	100.00%	36.31	100.00%

2024 年全年平均采购单价同比上升，但对部分供应商的采购单价出现下降，主要系采购时点差异所致。因粗制鱼油市场价格于 2024 年下半年开始下行，对在此阶段集中采购的供应商，其全年平均采购单价便被拉低。2025 年 1-4 月粗制

鱼油市场价格继续回落，平均采购单价及对各供应商的采购单价均大幅下降。因此，公司报告期内向不同供应商的采购价格波动符合企业实际经营情况，具有合理性。

2、进一步量化分析采购价格对毛利率波动的影响，分析报告期内公司毛利率大幅下降的合理性，是否存在未来持续下降的风险

报告期内，公司采购价格与毛利率的情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
粗制鱼油采购单价（万元/吨）①	1.71	3.85	3.63
粗制鱼油采购单价变动幅度②	-55.70%	6.00%	-
粗制鱼油采购数量（吨）③	3,498.36	10,156.96	7,447.20
当期粗制鱼油采购成本（万元） ④=①×③	5,966.05	39,098.70	27,043.84
按上期采购单价测算的粗制鱼油采购成本（万元）⑤=(③×①)/(1+②)	13,466.75	36,884.07	-
影响金额（万元）⑥=④-⑤	-7,500.71	2,214.63	-
营业收入（万元）⑦	13,231.47	52,033.12	38,928.27
对毛利率的影响⑧=-⑥/⑦	56.69%	-4.26%	-

注：上表乘积结果差异系单位换算存在小额尾差影响。

2024年，粗制鱼油采购单价上涨6.00%，带动毛利率下降4.26%；2025年1-4月，粗制鱼油采购单价下降55.70%，带动毛利率上升56.69%，整体呈负相关，变动比例趋同。但2025年1-4月毛利率实际较上期大幅下降，原因系采购原料时点到结转成本时点有时间差，采购价格降低不迅速导致营业成本降低，而销售单价往往与采购单价同升同降，因此采购单价下降时毛利率反而降低。

2023年末、2024年上半年，受全球厄尔尼诺现象影响，鱼油产量减少进而带动市场供给紧张，粗制鱼油的价格开始大幅提升，利润空间缩窄，毛利率大幅下降。自2024年年中开始，厄尔尼诺现象减弱，鱼油产量逐渐恢复正常，粗制鱼油市场价格走势开始波动下跌并带动精制鱼油成品市场价格的下跌，但高价位大量采购的粗制鱼油储量存在一定的消耗周期，导致2024年下半年、2025年1-4月的生产成本较高，进而拉低销售毛利率。因此，报告期内公司毛利率大幅下降具有合理性。

目前粗制鱼油市场价格已回落至正常区间，未来公司毛利率持续下降的风险较小。

(二) 结合产品成本构成和单价、粗制鱼油的海产鱼种类型及产地、下游客户细分类型和领域等因素，按照产品类型，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司综合毛利率、主要产品毛利率对比情况如下：

公司简称	主要产品	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
医诺生物	氨基酸	20.71%	64.89%	14.89%	59.05%	16.52%	62.02%
	类胡萝卜素	40.55%	10.67%	36.28%	17.14%	41.17%	14.71%
	营养脂质	45.28%	13.11%	48.63%	14.85%	47.88%	15.46%
	维生素	38.29%	8.24%	35.17%	5.51%	24.55%	3.73%
	终成品	53.43%	1.48%	63.02%	1.70%	64.80%	1.99%
	小计	29.86%	98.39%	28.95%	98.25%	29.84%	97.91%
玉健健康	植物提取物	20.52%	49.08%	19.09%	59.12%	15.76%	59.58%
	营养强化剂	30.58%	11.83%	30.39%	9.69%	27.00%	11.28%
	小计	22.70%	60.91%	20.89%	68.81%	17.78%	70.86%
百龙创园	膳食纤维系列	未披露	53.81%	41.60%	54.15%	38.96%	51.15%
	益生元系列		29.46%	27.97%	28.00%	28.86%	29.61%
	健康甜味剂		14.32%	19.04%	13.57%	24.40%	15.81%
	其他淀粉糖（醇）		0.45%	17.39%	0.38%	9.21%	1.81%
	小计		98.04%	34.35%	96.09%	33.03%	98.37%
嘉必优	ARA 产品	未披露		44.08%	70.25%	44.95%	68.08%
	藻油 DHA 产品			50.78%	19.59%	43.90%	17.90%
	小计			45.54%	89.84%	44.73%	85.98%
公司	精制鱼油 EE 型	3.44%	53.99%	8.44%	48.24%	24.90%	57.47%
	精制鱼油 TG 型	14.96%	33.60%	38.16%	41.38%	31.02%	28.81%
	精制鱼油 rTG 型	17.16%	3.58%	39.54%	2.36%	64.62%	2.03%
	小计	8.23%	91.18%	22.60%	91.99%	27.81%	88.30%

数据来源：同行业可比公司定期报告

注：受统计期间影响，可比公司 2025 年 1-4 月数据采用其半年报披露的 2025 年 1-6 月数据。

由上表可见，公司与可比公司的主要产品存在较大差异，因此在分产品毛利率方面缺乏直接可比性。

根据禹王生物营养有限公司 2025 年 10 月向港交所提交的上市申请材料，该公司是一家食品级精制鱼油及其制品供应商，主要产品为精制鱼油、鱼油软胶囊及其他膳食补充剂、药品等，其精制鱼油毛利率与公司具有一定可比性。

公司简称	主要产品	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
禹王生物	精制鱼油	8.30%	26.20%	18.20%	31.00%	23.00%	30.80%
	鱼油软胶囊及其他膳食补充剂	24.70%	72.60%	29.20%	67.00%	29.60%	66.20%
	药品及其他	53.30%	1.20%	39.80%	2.00%	46.80%	3.00%
	小计	20.70%	100.00%	26.00%	100.00%	28.10%	100.00%
公司	精制鱼油 EE 型	3.44%	53.99%	8.44%	48.24%	24.90%	57.47%
	精制鱼油 TG 型	14.96%	33.60%	38.16%	41.38%	31.02%	28.81%
	精制鱼油 rTG 型	17.16%	3.58%	39.54%	2.36%	64.62%	2.03%
	小计	8.23%	91.18%	22.60%	91.99%	27.81%	88.30%

注：禹王生物的财务数据来源于港股招股书；受统计期间影响，禹王生物 2025 年的数据取自其港股招股书披露的 2025 年 1-6 月数据。

报告期内，公司 Omega-3 精制鱼油产品的销售毛利率分别为 27.81%、22.60% 和 8.23%，禹王生物精制鱼油产品的毛利率分别为 23.00%、18.20% 和 8.30%，公司与禹王生物精制鱼油产品的毛利率均呈下降趋势。

1、产品成本构成和单价

报告期内，公司与禹王生物产品成本构成情况如下：

单位：万元

公司简称	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
禹王生物	材料成本	23,560.00	86.70%	54,699.00	88.80%	42,761.40	89.90%
	劳工成本	1,340.00	4.90%	2,350.10	3.80%	1,871.10	3.90%
	间接费用	1,559.80	5.70%	3,181.60	5.20%	1,922.60	4.00%
	折旧费用	631.80	2.40%	1,201.70	2.00%	868.90	1.90%
	其他费用	82.90	0.30%	171.80	0.20%	124.30	0.30%
	合计	27,174.50	100.00%	61,604.20	100.00%	47,548.30	100.00%
公司	直接材料	10,438.77	87.40%	37,032.83	91.66%	25,619.22	91.41%
	直接人工	1,387.06	11.61%	2,958.14	7.32%	2,064.51	7.37%

	制造费用	117.76	0.99%	410.67	1.02%	344.23	1.23%
	合计	11,943.60	100.00%	40,401.63	100.00%	28,027.95	100.00%

注：禹王生物的财务数据来源于港股招股书；受统计期间影响，禹王生物 2025 年的数据取自其港股招股书披露的 2025 年 1-6 月数据。

由上表可知，公司与禹王生物的产品成本构成相似，均以直接材料（材料成本）为主，且直接材料（材料成本）占比约为 86%-92%。

报告期内，公司与禹王生物主要产品单价对比情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

公司简称	主要产品	2025 年 1-4 月			2024 年			2023 年		
		收入	销量	平均售价	收入	销量	平均售价	收入	销量	平均售价
禹王生物	高纯度鱼油	663.20	50.00	13.26	3,107.80	140.00	22.20	4,747.90	237.00	20.03
	中纯度鱼油	3,366.60	454.00	7.42	8,769.80	596.00	14.71	7,369.40	563.00	13.09
	低纯度鱼油	3,994.70	884.00	4.52	12,168.00	1,794.00	6.78	6,593.80	1,018.00	6.48
	小计	8,024.50	1,388.00	5.78	24,045.60	2,530.00	9.50	18,711.10	1,818.00	10.29
公司	精制鱼油 EE 型	7,143.27	1199.66	5.95	25,102.30	2,850.25	8.81	22,370.55	2,374.52	9.42
	精制鱼油 TG 型	4,446.32	866.02	5.13	21,533.77	2,436.56	8.84	11,214.68	1,862.99	6.02
	精制鱼油 rTG 型	474.20	42.37	11.19	1,226.95	60.99	20.12	789.17	32.87	24.01
	小计	12,063.79	2,108.05	5.72	47,863.03	5,347.80	8.95	34,374.41	4,270.38	8.05

注 1：禹王生物的财务数据来源于港股招股书；受统计期间影响，禹王生物 2025 年的数据取自其港股招股书披露的 2025 年 1-6 月数据。

注 2：禹王生物的高纯度鱼油指 EPA 及 DHA 总含量的纯度达到 70%或以上的鱼油；中纯度鱼油指 EPA 及 DHA 总含量的纯度介于 40%至 70%的鱼油；低纯度鱼油指 EPA 及 DHA 总含量的纯度为 40%或以下的鱼油。

报告期内，公司 Omega-3 精制鱼油产品的平均售价分别为 8.05 万元/吨、8.95 万元/吨和 5.72 万元/吨，受精制鱼油市场价格波动趋势及公司 2024 年销售数量在不同月份间的差异影响，公司 2024 年的平均售价略高于 2023 年，但 2025 年 1-4 月大幅下滑；禹王生物精制鱼油产品的平均售价持续下行，分别为 10.29 万元/吨、9.50 万元/吨和 5.78 万元/吨，且 2025 年 1-4 月的降幅尤为明显。公司与禹王生物产品的价格变动趋势整体一致，部分产品在部分年度价格变动趋势略有差异，与产品结构和销售时点不同有关。

2、粗制鱼油的海产鱼种类型及产地

公司粗制鱼油原料主要来源于鲱鱼、沙丁鱼、金枪鱼等高脂海鱼，原产地主要集中在秘鲁、智利、摩洛哥等海洋渔业资源富集区及规模化养殖带。

禹王生物粗制鱼油原料同样来源于世界各地的富含油脂的鱼类，如凤尾鱼（即鲱鱼）、沙丁鱼、金枪鱼和三文鱼等，其海外采购主要来源于秘鲁。

3、下游客户细分类型和领域

报告期内，公司精制鱼油产品主要应用于膳食补充剂、功能性食品、医药等下游领域，下游客户均为直销客户，且以生产商为主，贸易商为辅，其中生产商各期收入占直销比例分别为 80.26%、65.58%和 56.60%，生产商中存在寄售客户，寄售客户仅为仙乐健康科技股份有限公司，贸易商以宁波王健商贸有限公司为主。禹王生物精制鱼油产品的下游客户为鱼油产品生产商、膳食补充剂品牌商及贸易公司，其中向膳食补充剂品牌商和鱼油产品生产商销售产生的收入分别为 2.34 亿元、3.31 亿元和 1.03 亿元，占各期营业收入的 35.40%、39.80%和 45.20%。

综上，因主要产品存在较大差异，公司与医诺生物、玉健健康、百龙创园、嘉必优等同行业可比公司在分产品毛利率方面缺乏直接可比性。但公司与港股拟上市公司禹王生物在产品成本构成和单价、粗制鱼油的海产鱼种类型及产地、下游客户细分类型和领域等方面具有相似性。

（三）说明公司同类产品向不同客户的销售毛利率是否存在显著差异及原因，报告期内同类产品向同一客户的销售毛利率是否存在显著差异及原因

报告期内，公司向前五大客户销售的主要产品类型、毛利率情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	产品类型	收入	毛利率
2025 年 1-4 月	宁波王健商贸有限公司	精制鱼油 EE 型	2,504.00	3.42%
		精制鱼油 TG 型	1,029.03	0.57%
		精制鱼油 rTG 型	271.38	12.01%
	仙乐健康科技股份有限公司	精制鱼油 EE 型	3,088.68	3.12%
		精制鱼油 TG 型	604.70	18.38%
	玛鲁哈日鲁	精制鱼油 TG 型	857.17	44.92%
	德阳交投物流有限公司	精制鱼油 TG 型	555.61	4.30%
奥德美生物科技（中山）有限公司	精制鱼油 EE 型	521.98	7.55%	
2024 年	仙乐健康科技股份有限公司	精制鱼油 EE 型	8,195.14	10.05%
		精制鱼油 TG 型	3,108.60	37.66%
	宁波王健商贸有限公司	精制鱼油 EE 型	6,795.61	14.75%

		精制鱼油 TG 型	1,234.70	35.82%
	浙江艾兰得生物科技有限公司及其关联方	精制鱼油 EE 型	2,526.93	0.13%
		精制鱼油 TG 型	2,052.42	39.03%
	REDOX LTD	精制鱼油 EE 型	421.64	6.94%
		精制鱼油 TG 型	3,254.10	34.31%
		精制鱼油 rTG 型	794.94	39.57%
	奥德美生物科技（中山）有限公司	精制鱼油 EE 型	522.92	-28.27%
		精制鱼油 TG 型	1,886.15	30.86%
2023 年	仙乐健康科技股份有限公司	精制鱼油 EE 型	4,520.32	16.53%
		精制鱼油 TG 型	2,904.63	20.19%
	浙江艾兰得生物科技有限公司及其关联方	精制鱼油 EE 型	1,189.62	38.53%
		精制鱼油 TG 型	2,308.29	31.22%
	山东新华制药股份有限公司	精制鱼油 EE 型	3,356.85	20.80%
	宁波王健商贸有限公司	精制鱼油 EE 型	3,019.82	23.97%
	德阳华太生物医药有限责任公司	精制鱼油 EE 型	2,671.43	20.13%

公司精制鱼油产品类型可分为 EE 型、TG 型和 rTG 型，不同类型产品定价存在差异，同类产品因包含多种 EPA/DHA 含量规格价格也存在差异，加之报告期内产品市场价格波动较大，客户在不同时间点的采购价格有所不同，以上因素综合导致同类产品不同客户、同类产品同一客户之间的毛利率有所波动。

2025 年 1-4 月，公司对玛鲁哈日鲁的主要产品的销售毛利率为 44.92%，高于其他客户 TG 型精制鱼油的销售毛利率，主要系公司对其主要销售 21/07TG 型精制鱼油属于定制产品，公司对其他客户无该产品的销售，该产品的生产需要用到 EPA 含量较高（至少高于 21%）的粗制鱼油，公司在满足进料加工的税收相关要求前提下，向摩洛哥、秘鲁等采购该类粗制鱼油以享受减免关税的税收优惠，导致该产品的采购成本较其他产品的采购成本更具优惠性。在销售定价方面，公司遵循市场定价原则，定价一般较其他低含量 EPA 的产品偏高，受产品市场价格波动影响，报告期内的定价也有所变动，以上总体导致公司对玛鲁哈日鲁的销售毛利率较高。

2024 年，公司对奥德美生物科技（中山）有限公司销售的 EE 型精制鱼油毛利率为负数，主要系对其销售集中在下半年（8-12 月），在此期间精制鱼油销售价格大幅下降，出现售价低于成本的价格倒挂，导致销售毛利率为负。

四、说明销售费用较少的原因及合理性，与营业收入变动情况是否匹配；分析报告期内销售费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性，是否显著低于可比公司，是否存在股东或客户为公司承担费用的情形。

（一）说明销售费用较少的原因及合理性，与营业收入变动情况是否匹配；

报告期内，销售费用具体构成如下：

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
职工薪酬	24.88	45.97%	82.51	40.36%	83.75	43.31%
检测费	13.57	25.07%	4.9	2.40%	12.45	6.44%
信用保险费	7.20	13.30%	45.6	22.31%	17.53	9.06%
车辆差旅费	4.12	7.61%	13.28	6.50%	16.14	8.35%
业务招待费	3.03	5.60%	8.86	4.33%	3.47	1.79%
广告展览费	0.62	1.15%	45.86	22.43%	47.62	24.62%
折旧摊销费	0.10	0.18%	0.31	0.15%	0.75	0.39%
其他	0.59	1.09%	3.11	1.52%	11.67	6.03%
合计	54.12	100.00%	204.43	100.00%	193.39	100.00%
占营业收入比重	0.41%		0.39%		0.50%	

根据上表，报告期各期，公司销售费用分别为 193.39 万元、204.43 万元和 54.12 万元，销售费用主要由职工薪酬、广告展览费、信用保险费等构成，销售费用较少的原因及合理性详见本题回复“四/（二）分析报告期内销售费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性，是否显著低于可比公司，是否存在股东或客户为公司承担费用的情形”之相关说明。报告期各期，公司销售费用占营业收入的比例分别为 0.50%、0.39%和 0.41%，整体占比较为稳定，其中 2024 年度销售费用占营业收入比例较低，主要系 2024 年度收入规模增长较快所致。

（二）分析报告期内销售费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性，是否显著低于可比公司，是否存在股东或客户为公司承担费用的情形。

报告期内，公司及可比公司销售费用率如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	销售费用	销售费用率	销售费用	销售费用率	销售费用	销售费用率
医诺生物	2,097.66	5.03%	3,851.34	5.44%	3,722.29	5.71%
玉健健康	270.62	1.05%	540.63	1.11%	507.65	1.58%
百龙创园	2,041.85	3.15%	3,412.46	2.96%	2,640.64	3.04%
嘉必优	1,162.30	3.79%	3,182.79	5.73%	3,041.69	6.85%
平均值	1,393.11	3.42%	2,746.81	3.78%	2,478.07	4.34%
公司	54.12	0.41%	204.43	0.39%	193.39	0.50%

与可比公司相比，公司销售费用率偏低，主要原因系：

1、公司销售人员共6人，报告期内无变化，公司设置每月绩效考核，公司对销售人员薪酬的控制力较强。可比公司中，医诺生物、百龙创园、嘉必优和玉健健康的销售人员较多，销售人员薪酬总额较高。

2、公司销售模式以直销模式为主，主要客户为国内外膳食补充剂、功能性食品、医药企业客户和部分贸易商，大部分为老客户，客户集中，较为稳定。公司产品主要系不同类型的鱼油，产品结构较为单一，同行业可比公司产品类型更为丰富。公司销售过程不依赖经销商或推广服务商，因此未产生高额渠道费用或市场推广费。可比公司中，医诺生物、百龙创园和嘉必优的销售推广费、差旅费金额较大，玉健健康的广告展览费、差旅费规模也高于公司。

3、公司规模较小，同时公司系国有企业，更注重费用管控，销售费用支出相应不大。

综上，公司销售费用金额较小，与公司实际情况相符，具有合理性。报告期内，公司不存在股东或客户为公司承担费用的情形。

五、结合公司在主要客户宁波王健商贸有限公司、仙乐健康科技股份有限公司同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性；结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性。

(一) 结合公司在主要客户宁波王健商贸有限公司、仙乐健康科技股份有限公司同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性

1、公司在主要客户宁波王健商贸有限公司、仙乐健康科技股份有限公司同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况

报告期内，公司在主要客户宁波王健商贸有限公司、仙乐健康科技股份有限公司同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况如下：

客户名称	所处地位	同类产品销售占比
宁波王健商贸有限公司	公司为宁波王健的第一大鱼油供应商	同类占比排名第一
仙乐健康科技股份有限公司	公司为仙乐健康的第一大鱼油供应商	同类占比排名第一

数据来源：客户走访资料、玉健健康公开转让说明书

如上表所示，公司在宁波王健商贸有限公司、仙乐健康科技股份有限公司同类产品供应商中的供货份额占比较高，在其同类产品供应商体系中地位较为稳固。

2、公司的竞争优势及未来可持续性

(1) 质量可靠：公司参照药品级精制鱼油生产标准，超越常规食品级要求，构建业内领先的质量控制体系，确保产品在纯度、新鲜度和稳定性方面均符合高标准要求；

(2) 行业经验丰富，技术实力强：公司深耕鱼油领域多年，能够根据市场趋势推出创新型产品（如高浓度鱼油、特定 EPA/DHA 配比等），并提供专业的技术支持；

(3) 供应稳定：公司具备丰富的原料采购渠道、成熟的生产工艺和充足的

产能，能够保障持续、稳定、大批量的供应，及时响应下游客户的市场与生产需求；

(4) 商誉良好，服务可靠：公司在行业内拥有良好的商业信誉，注重长期合作关系的维护，提供响应迅速、专业周到的客户服务，能够高效解决合作中遇到的问题。

根据客户走访资料，公司主要客户宁波王健商贸有限公司、仙乐健康科技股份有限公司、德阳交投物流有限公司、浙江艾兰得生物科技有限公司及其关联方、德阳华太生物医药有限责任公司等均表示将在未来一段时期内将与公司保持稳定的合作关系。

(二) 结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

1、公司与主要客户合作的稳定性和可持续性

(1) 公司与主要客户合作历史、业绩表现或采购需求

报告期内，公司各期前五大客户情况如下：

客户名称	合作历史	业绩表现	采购需求
宁波王健商贸有限公司	2021年起开始合作，期间没有中断	营业收入： 2023年：21,650.72万元 2024年：34,874.81万元 2025年1-6月：16,996.87万元 净利润： 2023年：-68.54万元 2024年：47.74万元 2025年1-6月：-81.10万元	报告期内，宁波王健主要向新诺佳采购EE、TG、rTG型精制鱼油，采购金额分别为3,019.82万元、8,030.31万元和3,804.41万元，采购数量分别为258.40吨、680.96吨和604.77吨
仙乐健康科技股份有限公司	2019年起开始合作，期间没有中断	营业收入： 2023年：358,202.23万元 2024年：421,106.38万元 2025年1-6月：204,161.89万元 净利润： 2023年：24,028.78万元 2024年：28,201.79万元 2025年1-6月：13,626.00万元	报告期内，仙乐健康主要向新诺佳采购EE、TG型精制鱼油，采购金额分别为7,424.95万元、11,303.75万元和3,693.38万元，采购数量分别为1,224.53吨、1,356.08吨和626.24吨

玛鲁哈日鲁株式会社	2016 年起开始合作，期间没有中断	2024 年 4 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日的销售额为 10,786 亿日元（折合人民币 543.10 亿元）	报告期内，玛鲁哈日鲁主要向新诺佳采购 TG 型精制鱼油，采购金额分别为 2,047.92 万元、1,071.42 万元和 857.17 万元，采购数量分别为 364.80 吨、114.00 吨和 136.80 吨
德阳交投物流有限公司	2024 年起开始合作，期间没有中断	营业收入超 10 亿元，鱼油销售收入约 1,000-2,000 万元	报告期内，德阳交投主要向新诺佳采购 TG 型精制鱼油，采购金额分别为 0 万元、232.71 万元和 555.61 万元，采购数量分别为 0 吨、30.40 吨和 113.24 吨
奥德美生物科技（中山）有限公司	2017 年起开始合作，期间没有中断	营业收入： 2023 年：1.80 亿元 2024 年：2.60 亿元 2025 年 1-4 月：0.73 亿元	报告期内，奥德美主要向新诺佳采购 EE、TG 型精制鱼油，采购金额分别为 828.13 万元、2,409.07 万元和 547.40 万元，采购数量分别为 136.61 吨、362.90 吨和 151.62 吨
浙江艾兰得生物科技有限公司及其关联方	2017 年起开始合作，期间没有中断	/	报告期内，艾兰得及其关联方主要向新诺佳采购 EE、TG 型精制鱼油，采购金额分别为 3,497.91 万元、4,592.80 万元和 402.16 万元，采购数量分别为 516.33 吨、661.77 吨和 88.54 吨
REDOX LTD	2009 年起开始合作	营业收入约 12 亿澳元	报告期内，REDOX 主要向新诺佳采购 EE、TG、rTG 型精制鱼油，采购金额分别为 1,794.54 万元、4,470.67 万元和 519.27 万元，采购数量分别为 203.30 吨、422.37 吨和 99.56 吨
德阳华太生物医药有限责任公司	2018 年起开始合作	向公司采购的精制鱼油约占其采购总额的 3%以下，这一比例在 2023 年约为 10%-15%	报告期内，德阳华太主要向新诺佳采购 EE、TG 型精制鱼油，采购金额分别为 2,770.39 万元、411.95 万元和 0 万元，采购数量分别为 409.96 吨、49.40 吨和 0 吨

公司与上述主要客户的合作关系深厚，合作历史普遍超过五年，且多为连续、无间断的合作。基于客户方良好的经营状况和持续的采购需求，双方已形成较为稳定的长期合作关系。

（2）销售产品可替代性

公司生产的 Omega-3 精制鱼油均为食品级鱼油，主要应用于膳食补充剂、功能性食品、药品等领域，因此客户对精制鱼油的品质有较高要求。

在核心工艺上，公司摒弃传统酸酯化工艺，采用碱性酯化技术生产高纯度乙酯型鱼油，并运用专利酶转化技术将其转化为更易吸收的中高浓度甘油三酯型鱼油，有效提升产品纯度与稳定性；并依托多套全自动分子蒸馏设备，有效脱除胆固醇、多氯联苯（PCBs）、塑化剂等环境污染物及三氯丙醇酯等工艺杂质，大幅降低有害物质含量。

在质量控制上，公司通过对生产物料的全面适用性研究及不同原料工艺参数的验证确认，确保各环节质量稳定；并自主开发了针对塑化剂、不皂化物、胆固醇等关键指标的快速检测方法，实现对生产过程的即时监控。

在资质认证上，公司是国内率先获得欧盟准入认证的鱼油企业之一，并拥有 ISO 9001、ISO 22000、cGMP、ICH Q7、FDA、DMF、IFOS、Marin Trust、MSC CoC、FOS、HALAL、SMETA 等覆盖质量、安全与可持续性的多项权威体系认证。

客户出于经营需要、供应商替换成本等因素的考量，一般不会轻易替换技术成熟、质量稳定、资质齐全的公司产品。

（3）在手订单

截至报告期各期末的在手订单情况详见本题回复之“二/（一）在手订单”。

（4）期后新增订单

2025 年 5-9 月，公司新增精制鱼油订单金额为 12,422.04 万元，反映出市场短期需求充足，具体情况如下：

单位：万元、吨

客户名称	主要产品类型	金额（不含税）	数量
奥德美生物科技（中山）有限公司	精制鱼油 EE、TG、rTG 型	2,499.12	625.62
仙乐健康科技股份有限公司	精制鱼油 EE、TG 型	2,464.85	536.53
柏维力生物技术（安徽）股份有限公司	精制鱼油 TG、EE 型	2,034.06	477.47
浙江艾兰得生物科技有限公司	精制鱼油 EE、TG 型	1,102.35	264.48
四川欣美加生物医药股份有限公司	精制鱼油 TG、EE 型	634.90	106.40
宁波王健商贸有限公司	精制鱼油 EE、rTG 型	578.43	56.41
HC CLOVER PRODUCTOS Y SERVICIOS	精制鱼油 TG 型	471.71	91.20
STAR COMBO AUSTRALIA PTY LTD	精制鱼油 TG、rTG 型	404.92	80.56
浙江瑞凯化工有限公司	精制鱼油 TG、rTG 型	399.52	69.54

MARUHA NICHIRO CORPORATION	精制鱼油 TG 型	339.33	68.40
REDOX LTD	精制鱼油 EE、TG、rTG 型	217.65	35.72
北京纽特生物技术开发有限公司	精制鱼油 EE 型	176.55	26.60
Prodym cc T/A System Dynamics	精制鱼油 TG 型	145.70	30.40
维卓（嘉兴）营养品有限公司	精制鱼油 EE 型	143.07	24.13
Ferngrove Pharmaceuticals Australia Pty Ltd.	精制鱼油 TG 型	134.83	30.40
江苏雅博动物健康科技有限责任公司	精制鱼油 TG 型	97.86	22.04
浙江省化工进出口有限公司	精制鱼油 EE 型	96.85	15.20
NUTRIS,WE CARE ABOUT YOU S.L.	精制鱼油 TG、EE 型	94.12	19.76
德阳华太生物医药有限责任公司	精制鱼油 TG 型	87.43	19.00
CHR. OLESEN NUTRITION	精制鱼油 TG 型	70.22	15.20
GMP Pharmaceuticals Ltd.	精制鱼油 TG 型	69.04	15.20
浙江新维士生物科技有限公司	精制鱼油 TG 型	52.75	11.02
晨光生物科技集团邯郸有限公司	精制鱼油 TG、EE 型	40.15	8.55
衡睿（广东）生物科技有限公司	精制鱼油 EE 型	26.89	7.79
山东康境海洋生物工程有限公司	精制鱼油 EE 型	12.78	3.80
四川国为制药有限公司	精制鱼油 EE 型	8.24	1.33
厦门惠盈动物科技有限公司	精制鱼油 EE 型	6.73	1.90
无锡市欧美嘉商贸有限公司	精制鱼油 TG、rTG 型	5.62	0.76
浙江兴业集团有限公司	精制鱼油 rTG 型	5.04	0.38
宁波博宇通物流有限公司	精制鱼油 TG、EE 型	1.33	0.38
零星销售	精制鱼油 TG 型	0.01	0.00
总计	—	12,422.04	2,666.17

2、如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

（1）如主要客户停止或减少对公司的产品采购，可能会对公司未来经营业绩产生一定影响

报告期内，公司前五大客户销售收入分别为 20,069.92 万元、30,824.87 万元和 9,466.77 万元，占当期营业收入的比例分别为 51.56%、59.24%和 71.54%，客户集中度较高，原因系公司在现有发展阶段资源有限的情况下，制定了优先服务优质大客户的策略，以发挥规模效应、降低成本，同时积累行业口碑。

若主要客户停止或减少对公司的产品采购,将会对公司未来经营业绩产生不利影响,但公司与主要客户建立的较为稳定的合作关系、主要客户复购率较高,并且正通过扩大经营规模与拓展客户群体来积极应对,且成效显著。

报告期内,公司主营产品复购率情况如下:

单位:万元

类型	2025年1-4月		2024年		2023年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
新客户	52.39	0.40%	3,522.68	6.80%	5,091.86	13.16%
复购客户	13,067.23	99.60%	48,247.86	93.20%	33,587.24	86.84%
合计	13,119.62	100.00%	51,770.54	100.00%	38,679.10	100.00%

注:新客户是指报告期各期首次合作并实现收入的客户,其在次年即转为老客户,老客户为复购客户。

报告期各期,公司复购客户收入分别为33,587.24万元、48,247.86万元和13,067.23万元,产品复购率分别为86.84%、93.20%和99.60%,公司产品复购率较高,公司与主要客户合作具有较高的粘性和稳定性。

在巩固原有老客户合作关系的基础上,公司还通过行业展会、主动拜访、客户引荐、新客户主动寻求合作等方式积极拓展新客户。报告期内,公司主营业务新客户的开拓情况如下:

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
当期客户数量(个)	37	73	70
新客户数量(个)	4	27	17
占当期客户数量比例	10.81%	36.99%	24.29%
当期主营业务收入(万元)	13,119.62	51,770.54	38,679.10
新客户收入金额(万元)	52.39	3,522.68	5,091.86
占当期该业务比重	0.40%	6.80%	13.16%

报告期各期,公司获取新客户数量分别为17个、27个和4个,除2025年因系期间数据不具可比性外,2023年度及2024年度新增客户数量呈现上涨趋势,业务开拓能力持续提升。

(2) 公司对主要客户不构成重大依赖

但报告期各期,公司对主要客户的主营业务收入或毛利占比均不超过50%,不属于《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引》中所规定的对

单一客户存在重大依赖的情形。

(3) 减少客户依赖的具体措施和有效性

1) 进一步提高技术水平，优化生产工艺

公司将持续加大研发投入力度，致力于现有生产工艺的优化升级与前沿技术的探索应用，坚持产学研深度融合的发展路径，积极拓展并深化与高校、科研院所及行业伙伴的多层次、宽领域合作，协同攻克制约行业发展的关键技术瓶颈。

2) 加入国际知名鱼油品牌的供应链体系，积极拓展海外市场

公司将大力开拓国际市场，积极推动与 BLACKMORES、Swisse 等国际领先膳食补充剂企业的战略合作，提升公司在国际主流市场的品牌影响力与市场份额。2024 年，公司成功通过 Swisse 审验，并被正式纳入其合格供应商名录。

3) 扩大 rTG 型精制鱼油产能，持续开拓高端市场

目前公司产品以 EE 型、TG 型精制鱼油为主，rTG 型精制鱼油的产能有限，产量及销量占比较低。公司正积极推进新诺佳海洋生物产业园建设，重点打造一座集生产、包装、仓储于一体的全自动化鱼油生产现代化工厂。项目规划建设智能化仓储、加工车间、原料罐区、办公楼及相关附属配套设施。通过新建专业化厂房及大型储罐，并同步引进行业内领先的生产设备及技术，公司将显著提升高纯度 rTG 型精制鱼油产品的生产能力，并提高在高端鱼油领域的竞争力。

综上，公司与主要客户合作关系稳固，所售产品可替代性较弱，目前在手订单充裕，期后新增订单规模可观，业务具有稳定性和可持续性。公司虽然客户集中度较高，但对主要客户不构成重大依赖。如主要客户停止或减少对公司的产品采购，可能会对公司未来经营业绩产生一定影响，但公司正通过扩大经营规模与拓展客户群体来积极应对。未来公司将通过提高技术水平、开拓海外市场、扩大高端鱼油产能等方式优化客户结构，进一步减少大客户依赖。

六、结合主要客户宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社、奥德美生物科技（中山）有限公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响，此外是否存在其他异常客户情况。

(一) 结合主要客户宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社、奥德美

生物科技（中山）有限公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响

主要客户宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社、奥德美生物科技（中山）有限公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质如下：

客户名称	宁波王健商贸有限公司	玛鲁哈日鲁株式会社	奥德美生物科技（中山）有限公司
实际控制人	李杲及其配偶方燕	无	彭映鸾
主要股东	玉健健康（874654.NQ）持股 100%	前五大股东名称及其持股比例： ①日本 MasterTrust 信托银行股份有限公司持股 12.94% ②大东通商株式会社持股 9.76% ③日本卡斯托迪银行股份有限公司持股 5.90% ④JP 摩根证券股份有限公司持股 2.01% ⑤农林中央金库持股 1.84%	NY GLOBAL HONG KONG LIMITED 持股 100%
经营规模	宁波王健： 总资产：8,913.06 万元 净资产：3,972.29 万元 营业收入：34,874.81 万元 母公司玉健健康： 总资产：73,419.93 万元 净资产：28,256.17 万元 营业收入：48,851.59 万元	总资产：6,812 亿日元（折合人民币 343.00 亿元） 净资产：2,754 亿日元（折合人民币 138.67 亿元） 年销售额：10,786 亿日元（折合人民币 543.10 亿元）	总资产：4.31 亿元 净资产：2.42 亿元 营业收入：2.60 亿元
员工情况	宁波王健：10 余人 母公司玉健健康：274 人	12,454 人	100 人
经营资质/经营范围	宁波王健作为贸易商，无鱼油相关经营资质，但其母公司玉健健康先后取得 FSSC22000、SMETA、美国 cGMP 等体系认证，以及 Kosher、HALAL、美国有机、欧盟有机等产品认证	水产资源事业、加工食品事业、食材流通事业、物流事业、其他	FSSC 22000、食品生产许可证、食品经营备案、保健食品备案、保健食品注册证书

数据来源：客户走访资料，年度报告、企查查等公开资料

注 1：经营规模、员工情况列示可获取的最近一年财务数据。

注 2：玛鲁哈日鲁株式会社的信息摘录自 2025 年 6 月的第 81 期《**有价证券报告书**》，会计年度为 2024 年 4 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日，人民币的折算汇率为 19.86 日元/人民币。

如上表所示，公司主要客户宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社、奥德美生物科技（中山）有限公司均为规模较大、经营资质较全的优质客户，不存在规模较小或资质不全即成为公司主要客户的情形。

宁波王健商贸有限公司自 2022 年成立后，于 2023 年起成为公司前五大客户。其作为玉健健康的全资子公司，承继了与公司原有的合作关系，系双方合作的自然延续，具有合理的商业背景，不属于设立即进入前五大客户的异常情形。

综上，公司与宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社、奥德美生物科技（中山）有限公司开展合作具有商业合理性，对公司持续稳定经营产生潜在不利影响的可能性较低。

（二）不存在其他异常客户情况

公司存在既是客户又是供应商的情况，具体情况详见公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四/（四）主要供应商与主要客户重合的情况”，相关情况具有合理商业背景，不属于异常情形。

报告期内，公司不存在设立即进入前五大的客户、曾进入五大后注销的客户、非法人实体客户、主要客户为公司前员工、业务高度依赖公司的客户、名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同、成立时间较短的主要客户等异常情况。

七、说明公司销售收入是否存在季节性特征，如是，请按季度详细列示报告期内收入构成情况，说明季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请论证合理性；说明公司是否存在 12 月份集中确认收入的情形，如是，请补充披露公司各期 12 月份收入确认金额及占比，列示提供相关服务或产品销售收入确认时点及相关依据，并就公司每年 12 月份集中确认收入作重大风险提示。

（一）说明公司销售收入是否存在季节性特征，如是，请按季度详细列示报告期内收入构成情况，说明季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请论证合理性；

报告期内，公司营业收入分季度情况如下：

单位：万元

期间	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	9,146.47	69.13%	9,230.53	17.74%	6,268.34	16.10%
第二季度	4,085.00	30.87%	15,085.16	28.99%	12,415.90	31.89%
第三季度	-	-	15,228.98	29.27%	11,038.78	28.36%
第四季度	-	-	12,488.44	24.00%	9,205.26	23.65%
其中：12月	-	-	3,343.04	6.42%	2,823.64	7.25%
合计	13,231.47	100.00%	52,033.12	100.00%	38,928.27	100.00%

注：上表中2025年第二季度收入金额仅包含2025年4月单月的收入金额

如上表所示，报告期内，公司营业收入不存在明显的季节性特征，公司收入金额在各个季度的占比存在一定波动，主要系春节假期、原料价格变动等因素影响所致。受春节假期影响，公司一季度产量及发货量均处于较低水平，故第一季度收入占比均相对较低。2023年下半年及2024年下半年的原料价格经历急涨与急跌的剧烈波动，在此情况下，客户普遍持观望态度，倾向于推迟下单以等待价格企稳，导致公司近两年第四季度的收入占比相对较低。

报告期内，同行业可比公司的收入的季节变动情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
百龙创园	第一季度	31,329.77	48.26%	25,210.69	21.89%	19,447.64	22.40%
	第二季度	33,588.97	51.74%	27,924.15	24.25%	21,828.04	25.14%
	第三季度	/	/	28,903.90	25.10%	24,103.53	27.76%
	第四季度	/	/	33,126.49	28.76%	21,446.76	24.70%
	合计	64,918.74	100.00%	115,165.23	100.00%	86,825.97	100.00%
嘉必优	第一季度	15,596.57	50.85%	11,702.04	21.06%	8,776.23	19.78%
	第二季度	15,076.64	49.15%	14,381.20	25.88%	11,099.86	25.01%
	第三季度	/	/	12,631.55	22.74%	12,606.76	28.41%
	第四季度	/	/	16,844.55	30.32%	11,897.46	26.81%
	合计	30,673.21	100.00%	55,559.34	100.00%	44,380.31	100.00%
医诺生物	第一季度	41,721.69	100.00%	18,437.72	26.04%	65,162.10	100.00%

	第二季度			18,961.77	26.78%		
	第三季度	/	/	33,398.18	47.17%		
	第四季度	/	/				
	合计	41,721.69	100.00%	70,797.66	100.00%	65,162.10	100.00%
玉健健康	第一季度	25,783.96	100.00%	24,648.50	50.46%	32,114.46	100.00%
	第二季度						
	第三季度	/	/	24,203.09	49.54%		
	第四季度	/	/				
	合计	25,783.96	100.00%	48,851.59	100.00%		

注：数据来源于同行业可比公司定期报告、招股说明书；同行业可比公司未单独披露2025年4月财务数据，故2025年选取1-6月数据；医诺生物、玉健健康未披露分季度收入。

根据上表，同行业可比公司并不存在明显的季节性特征，百龙创园、嘉必优第一季度收入占比均相对较低，其他季度之间占比存在波动。公司季节收入占比与可比公司不存在明显差异。

（二）说明公司是否存在12月份集中确认收入的情形，如是，请补充披露公司各期12月份收入确认金额及占比，列示提供相关服务或产品销售收入确认时点及相关依据，并就公司每年12月份集中确认收入作重大风险事项提示

公司2023年12月、2024年12月营业收入金额占当年营业收入比例分别为7.25%和6.42%，不存在集中于12月份确认收入的情形。

八、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、会计师主要实施了以下核查程序：

1、查阅行业研究报告、同行业可比公司定期报告、招股说明书、公开转让说明书等公开披露资料，了解精制鱼油行业规模及下游需求变动情况；询问公司管理层、采购负责人，了解公司核心竞争优势、价格传导机制、原材料供应情况；查阅公司收入成本表、采购台账、重大采购及销售合同，了解主要产品及原材料等价格变动情况，分析报告期内营业收入增加的原因及合理性、净利润大幅下降的原因及合理性、营业收入和净利润变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；

2、查阅公司销售订单台账、收入成本表、2025年1-9月未经审计的财务报

表、行业研究报告，询问公司管理层、销售负责人和财务负责人，了解公司在手订单、主要产品市场份额、市场竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）等，分析公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑的风险；

3、查阅 IFFO 官网，了解粗制鱼油是否具有市场参考价格；询问公司管理层及采购负责人，了解公司采购价格的确定依据，公司对供应商的议价能力；查阅公司采购台账、同行业公司公开披露资料，对比报告期内公司采购价格波动是否与市场价格波动一致、是否与同行业公司采购价格波动一致，公司报告期内向不同供应商的采购价格波动是否一致，进一步量化分析采购价格对毛利率波动的影响，分析报告期内公司毛利率大幅下降的合理性，是否存在未来持续下降的风险；

4、查阅公司收入成本表、同行业公司可比公司定期报告，了解公司及同行业可比公司的毛利率水平；询问公司管理层、采购负责人及销售负责人，了解产品成本构成和单价、粗制鱼油的海产鱼种类型及产地、下游客户细分类型和领域，分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性；查阅公司收入成本表，了解公司同类产品向不同客户的销售毛利率以及报告期内同类产品向同一客户的销售毛利率，分析是否存在显著差异及原因；

5、获取公司报告期内销售费用明细，分析报告期内公司销售费用变动趋势，比较公司与同行业公司的销售费用构成、销售费用占收入比例；获取公司大额销售费用支出的支持性文件，执行细节测试；获取公司资产负债表日前后发生的销售费用明细，执行截止测试；核查报告期内公司银行流水，关注公司与股东或客户的资金往来，核查是否存在股东或客户为公司承担费用的情形；

6、访谈主要客户宁波王健商贸有限公司、仙乐健康科技股份有限公司，了解公司在其同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，分析公司的竞争优势及未来可持续性；

7、走访公司报告期各期的主要客户，查阅上市公司定期报告、企查查等公开披露资料，了解公司与主要客户合作历史、业绩表现、采购需求；获取公司销售订单台账，了解报告期各期末在手订单情况及期后新增订单情况；获取公司收入成本表，了解公司主要客户的主营业务收入及毛利占比，分析是否对主要客户存在重大依赖；询问公司管理层及销售负责人，了解减少客户依赖的具体措施和

有效性；

8、走访公司报告期各期的主要客户，查阅上市公司定期报告、企查查等公开披露资料，了解主要客户成立时间、注册资本、实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等信息，分析公司与宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社、奥德美生物科技（中山）有限公司开展合作的商业合理性，是否会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；核实报告期内是否存在设立即进入前五大的客户、曾进入前五大后注销的客户、非法人实体客户、主要客户为公司前员工设立、业务高度依赖公司的客户、名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同、成立时间较短的主要客户；

9、获取公司销售收入明细账，分季度列示收入情况，分析公司销售业务是否存在明显的季节性，12月占比是否比较高。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内公司营业收入增加具有合理性，原因系公司所属的精制鱼油行业发展状况良好，下游膳食补充剂、功能性食品及药品行业需求旺盛，为公司营收扩张提供了有利的外部环境；加之公司自身竞争优势明显、市场地位稳固，共同推动了营业收入的增长；

2、报告期内公司净利润大幅下降具有合理性，原因系2023年全球厄尔尼诺现象导致主要原材料粗制鱼油采购价格大幅上涨，虽然公司相应调整了产品售价，将部分原材料成本波动传导给下游客户，但产品提价幅度未能全额抵消成本上涨的影响，致使净利润大幅下滑；

3、公司营业收入和净利润变动趋势与同行业可比公司是否存在一定差异，系由原材料构成、产品结构、细分应用领域及客户群体等多方面因素共同引致；

4、公司在手订单充足，主要产品市场份额稳固，市场竞争力较强，期后经营业绩虽有下降，但未来经营业绩具有稳定性和可持续性，持续下滑的风险较小；

5、秘鲁产粗制鱼油有市场参考价格，其他产地的粗制鱼油缺乏公开市场价格。公司主要基于市场供需关系、市场参考价格、品质指标、预计成本、付款条件等因素确定采购价格。公司在优先采购秘鲁产粗制鱼油的基础上，也会根据不

同产地的渔获情况和市场供需情况，灵活调整采购布局，从多家供应商中选取价格合适的进行合作，以此保持自身议价能力。报告期内，公司采购价格波动与市场价格、同行业公司采购价格波动基本一致，且向不同供应商的采购价格波动也基本一致。粗制鱼油采购价格上涨将推高公司营业成本，导致毛利率大幅下降。目前粗制鱼油市场价格已回落至正常区间，未来公司毛利率持续下降的风险较小；

6、公司与可比公司的主要产品存在较大差异，因此在分产品毛利率方面缺乏直接可比性。公司与港股拟上市公司禹王生物在产品成本构成和单价、粗制鱼油的海产鱼种类型及产地、下游客户细分类型和领域等方面相似；

7、因不同规格型号产品定价存在差异、同一型号产品涉及不同含量的明细品种，以及产品市场价格波动较大、客户采购产品时点不同价格有所变动等因素影响，综合导致同一客户不同产品之间、同一客户同一产品之间的毛利率有所波动；

8、公司销售费用较少且销售费用率低于可比公司主要系公司客户稳定，销售模式以直销为主，产品类型较少，没有高额的渠道费或市场推广费；销售人员较少、提成较低；公司规模小且系国企，更注重费用管控，销售费用率偏低具有合理性。报告期内不存在股东或客户为公司承担费用的情形；

9、公司在宁波王健商贸有限公司、仙乐健康科技股份有限公司同类产品供应商中的供货份额占比较高，在其同类产品供应商体系中地位较为稳固，具有较明显的竞争优势，预计在未来一段时期内仍将保持稳定的合作关系；

10、公司与主要客户合作时间较长，客户业绩表现良好，采购需求旺盛，且公司所售产品可替代性较弱，目前在手订单充裕，期后新增订单规模可观，因此公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。公司对主要客户的主营业务收入或毛利占比均不超过 50%，不构成重大依赖。如主要客户停止或减少对公司的产品采购，可能会对公司未来经营业绩产生一定影响，但公司正通过扩大经营规模与拓展客户群体来积极应对。未来公司将通过提高技术水平、开拓海外市场、扩大高端鱼油产能等方式优化客户结构，进一步减少大客户依赖；

11、公司与宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社、奥德美生物科技（中山）有限公司开展合作具有商业合理性，对公司持续稳定经营产生潜在不利影响的可能性较低；

12、报告期内公司不存在异常客户情况；

13、公司销售收入不存在季节性特征，公司不存在 12 月份集中确认收入的情形。

3. 关于采购与存货

根据申报文件及公开信息，（1）2023 年末、2024 年末和 2025 年 4 月末公司存货账面价值分别为 18,995.27 万元、16,752.90 万元和 14,623.21 万元，主要由原材料、库存商品等构成。（2）2024 年预付款项大幅减少。（3）报告期内，公司向前五大供应商采购占比分别为 68.19%、88.76%、77.03%；主要供应商中海海洋（荣成）健康产业有限公司、大连同达鱼粉制造有限责任公司存在参保人数较少、注册资本较少等情况。

请公司：（1）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。（2）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性。（3）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、原材料及产品保质期、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响。（4）说明各期末主要寄售客户对应的存货余额情况，公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。（5）说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。（6）说明预付款项大幅减小的原因及合理性，与公司业务变动趋势、存货变动趋势是否匹配。（7）说明公司对供应商的遴选标准，结合采购内容、业务特点说明公司供应商集中度较高的合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征，是否存在主要供应商变动风险；结合主要原材料市场供应及竞争情况，主要进口国的产业政策及出口政策，说明是否存在供应商依赖风险及持续经营能力风险。（8）列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、主营业务、业务规模、市场地位等，尤其是涉及注册资本较少、未缴足，参

保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性、持续性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

请主办券商、会计师核查上述事项，并说明供应商采购真实性的核查程序，说明期末存货的监盘情况（单独说明对发出商品的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论，针对期末存货是否真实存在、计价是否公允，采购真实性、完整性等发表明确意见。

回复：

一、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。

（一）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

1、合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期

（1）合同签订情况

公司主要产品为高纯度、高含量的 Omega-3 精制鱼油，主要客户为境内外膳食补充剂、功能性食品、医药企业客户。销售模式方面，公司均为直销模式。公司与主要客户签订合同，并通过具体订单来开展业务。

（2）备货周期

对于有对应库存量的订单产品，公司在取得销售订单后可直接根据约定交货量安排仓库进行发货，仓库无对应库存量的产品则通过生产完工后进行发货，生产备货周期大致为 15 天-30 天。

（3）发货周期

公司产品运输周期一般需要 3-5 天，受货物送达地点远近不同，存在一定差异。

（4）验收周期及订单完成周期

结合从取得订单后进行产品备货的周期考虑，至产品运抵客户指定地点并经客户签收时，整个订单的完成周期在 30 天左右。

2、存货余额与公司订单、业务规模匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与公司订单、业务规模情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日 /2025年1-4月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
存货余额①	16,322.67	21,884.61	19,022.73
营业收入②	13,231.47	52,033.12	38,928.27
期末在手订单金额③	8,467.87	3,050.94	2,651.58
存货余额占营业收入的比例④=①/②	41.12%	42.06%	48.87%
在手订单金额占存货余额⑤=③/①	51.88%	13.94%	14.18%

注：为增强各期数据的可比性，2025年4月末存货余额占当期营业收入的比例指标采用简单年化后数据。

报告期内，公司存货余额分别为 19,022.73 万元、21,884.61 万元和 16,322.67 万元，营业收入金额分别为 38,928.27 万元、52,033.12 万元和 13,231.47 万元，报告期各期末在手订单金额分别为 2,651.58 万元、3,050.94 万元和 8,467.87 万元，2024 年度营业收入和期末在手订单均呈增长趋势，存货余额伴随营业收入的增长、在手订单的增加而增加，存货余额与公司订单、业务规模变动趋势整体一致。

报告期内，公司存货余额占营业收入的比例分别为 48.87%、42.06%和 41.12%，在手订单金额占存货余额的比例分别为 14.18%、13.94%和 51.88%，2023 年末及 2024 年末存货余额占营业收入的比例、在手订单金额占存货余额的比例均较为稳定。2025 年 4 月末在手订单金额及占存货余额的比例均有所增加，主要系新增宁波王健商贸有限公司、玛鲁哈日鲁株式会社和仙乐健康股份有限公司等客户订单尚未执行完毕。

报告期各期末存货余额较大、在手订单对存货余额的覆盖比例较低，主要系以下几方面：

(1) 公司客户的下单时间在年初较为集中

公司客户对公司下达的年度采购订单集中在年初时间段，伴随产品的持续发货和交付，订单至年底时逐步执行完毕，导致年末在手订单金额相对较少。

(2) 公司在捕捞季集中采购鱼油原料

公司生产用原材料为粗制鱼油原料，主要来源于鳀鱼、沙丁鱼、金枪鱼等海产鱼种，供应受捕捞季的影响较大，如秘鲁实行双捕捞季制（第一捕捞季：4月至7月；第二捕捞季：11月至次年2月），考虑到渔业捕捞季节期和实际生产订单的安排影响，公司一般于捕捞季相对集中地采购鱼油原料以备库存，以满足在下一捕捞期采购入库前正常生产所耗用的数量，符合行业特性。

（3）公司执行的生产模式影响

公司主要采取“以销定产+安全库存”生产模式，会依据生产能力、销售情况以及市场趋势制定具体的生产计划并安排生产排程，同时设置合理的缓冲库存量，以应对市场需求波动、原材料供应不确定性等风险。公司按照预计销售情况（年单）和生产线开工实际情况，在确保生产效率及成本可控情况下进行适当的成品备货，及时调整生产方案，以保证能够及时为客户提供合格产品，确保完成公司制定的全年经营目标。

综上所述，存货余额与公司订单、业务规模变动趋势整体一致，因公司采购鱼油原料具有一定的季节性以及根据预计销售和生产线开工情况进行成品备货，导致存货余额较大、在手订单对存货余额的覆盖比例较低，该情况符合公司的实际生产经营情况，有着一定的行业特殊性，具备合理性。

（二）与同行业可比公司相比是否存在较大差异

公司主要产品是高纯度、高含量的 Omega-3 精制鱼油，产品主要应用于膳食补充剂、功能性食品、药品等领域，产品类别较为集中，在细分领域缺乏主营业务与公司完全可比的同行业新三板挂牌公司或 A 股上市公司。鉴于玉健健康、百龙创园、嘉必优及医诺生物均为食品制造业或相关行业，主营产品为健康食品、保健品或药品等原料添加剂等，在产品应用领域、销售模式、行业地位、业务规模等方面与公司接近，因此选择上述公司作为可比公司。

报告期内，公司与同行业可比公司的存货余额占营业收入的比例具体情况如下：

项目	2025年4月30日/2025年1-4月			2024年12月31日/2024年度			2023年12月31日/2023年度		
	存货余额 (万元)	营业收入 (万元)	存货余额 占营业收入 的比例	存货余额 (万元)	营业收入 (万元)	存货余额 占营业收入 的比例	存货余额 (万元)	营业收入 (万元)	存货余额 占营业收入 的比例
玉健健康	未披露			26,728.69	48,851.59	54.71%	19,161.46	32,114.46	59.67%

百龙创园	未披露			18,771.72	115,165.23	16.30%	15,227.31	86,825.97	17.54%
嘉必优	未披露			14,989.87	55,559.34	26.98%	12,209.77	44,380.31	27.51%
医诺生物	未披露			14,662.52	70,797.66	20.71%	13,086.86	65,162.10	20.08%
可比公司 平均值	不适用			18,788.20	72,593.46	25.88%	14,921.35	57,120.71	26.12%
公司	16,322.67	13,231.47	41.12%	21,884.61	52,033.12	42.06%	19,022.73	38,928.27	48.87%

注：为增强各期数据的可比性，2025年4月末存货余额占当期营业收入的比例指标采用简单年化后数据。

报告期内，除2025年1-4月及4月末同行业可比公司相关数据未披露，无法比较外，2023年末及2024年末，同行业可比公司存货余额占当期营业收入的比例平均值分别为26.12%和25.88%；公司存货余额占当期营业收入的比例分别为48.87%和42.06%，公司存货余额占营业收入的比例均高于同行业可比公司平均值，但接近玉健健康。

公司及同行业可比公司的存货余额与营业收入均呈增长趋势，变动趋势整体一致。公司存货余额及余额占营业收入的比例均高于同行业可比公司平均值，主要系公司产品、原材料来源与可比公司存在差异。

公司与可比公司在具体产品、原材料构成及原材料供应影响因素等方面存在差异，且公司原材料来源有着较强的季节供应性特征。公司与同行业可比公司在具体产品、原材料构成及原材料供应影响因素的对比如下：

项目	具体产品	原材料	原材料供应影响因素
玉健健康	植物提取物和营养强化剂	主要原材料为植物原料	生长周期、地理分布、质量、气候/土壤/病虫害灾害等
百龙创园	产品定位中高端，主要包括低聚异麦芽糖、低聚果糖、低聚半乳糖等益生元系列产品，以及抗性糊精和聚葡萄糖等膳食纤维系列产品	以蔗糖、葡萄糖、结晶果糖、淀粉及其深加工产品为原料	受气候、国家政策的影响较大
嘉必优	ARA产品、藻油DHA等	主要是葡萄糖、酵母粉、乳糖、玉米糖浆等，多来源于农产品的加工	国内对应的农产品供给情况
医诺生物	产品包括氨基酸、营养脂质、类胡萝卜素等系列	主要为淀粉乳、中链甘油三酯、万寿菊、雨生红球藻等农产品及其加工制品	气候环境
公司	高纯度、高含量的Omega-3精制鱼油	鳀鱼、沙丁鱼、金枪鱼等海产鱼种所制的粗制鱼油原料	海洋气候及捕捞季

由上表可知，公司与可比公司在具体产品、原材料构成及原材料供应影响因

素等方面存在差异，且是唯一在材料供应方面受到捕捞季节的时限影响的公司，公司会在捕捞季节相对集中采购，影响报告期期末原材料库存的结存。另外，如前文所述，公司主要采取“以销定产+安全库存”生产模式，按照预计销售情况（年单）和生产线开工实际情况，在确保生产效率及成本可控情况下进行适当的成品备货，导致报告期期末库存商品余额的增加。

综上所述，公司及同行业可比公司的存货余额与营业收入均呈增长趋势，变动趋势整体一致。但受公司与可比公司在具体产品及原材料构成方面存在差异，且公司原材料来源有着较强的季节供应性特征影响、对成品进行备货等方面综合影响，公司与同行业可比公司相比，存货余额及余额占营业收入的比例较高，该差异具有合理性。

二、按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性。

（一）存货构成及变动情况

报告期各期末，公司存货具体构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2025.04.30			2024.12.31			2023.12.31	
	账面余额	占比	变动率	账面余额	占比	变动率	账面余额	占比
原材料/在途物资	8,068.34	49.43%	-11.29%	9,095.53	41.56%	108.59%	4,360.44	22.92%
在产品	2,245.99	13.76%	-36.00%	3,509.48	16.04%	12.51%	3,119.38	16.40%
库存商品	4,889.71	29.96%	-41.53%	8,362.74	38.21%	-20.97%	10,581.86	55.63%
发出商品	1,118.63	6.85%	22.01%	916.86	4.19%	-4.60%	961.06	5.05%
合计	16,322.67	100.00%	-25.41%	21,884.61	100.00%	15.04%	19,022.73	100.00%

报告期各期末，公司存货余额分别为 19,022.73 万元、21,884.61 万元和 16,322.67 万元，其中原材料/在途物资及库存商品的占比较高，各类存货变动具体情况如下：

1、原材料/在途物资

2024 年末，公司原材料及在途物资余额较 2023 年末大幅增长 108.59%，主要系 2023 年受厄尔尼诺气候现象影响，全球原料鱼油主产区出现大幅减产，导致原料鱼油市场价格持续攀升，虽自 2024 年 6 月起随着秘鲁渔场捕捞季捕鱼量

回升，原料鱼油市场供给逐步恢复，鱼油价格开始下降，但由于合同签订到订单执行存在一定滞后性，且前期高价位大量采购的粗制鱼油储量存在一定的消耗周期，导致 2024 年末原材料余额增加较多。

2025 年 4 月末，公司原材料及在途物资较 2024 年末减少约 11.29%，主要系公司为应对市场价格下降的影响，通过优化库存管理、加快存货周转以实现高效运营所致。

2、在产品

2024 年末公司在产品余额较 2023 年末增长 12.51%，2025 年 4 月末公司在产品余额较 2024 年末下降 36.00%，由于在产品生产周期的变化较小，因此报告期各期末余额的变动主要系由于原材料的价格变动导致，在产品期末余额的变动趋势与上述原材料/在途物资的变动趋势一致。另外，为应对 2024 年下半年起销售价格逐步下降的影响，公司于 2025 年加快存货周转，同样导致在产品库存规模下降。

3、库存商品

报告期各期末，公司库存商品余额呈现下降趋势。2024 年末库存商品余额较 2023 年末下降 20.97%，2025 年 4 月末较 2024 年末进一步下降 41.53%，主要系 2024 年 6 月起鱼油市场价格开始下降，公司为有效应对市场价格变化，加快库存商品周转，从而导致期末库存商品余额逐渐降低。

4、发出商品

期末发出商品余额占比较小，报告期各期末变动较小。

(二) 与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司存货构成与同行业可比公司对比如下：

2025 年 4 月 30 日						
项目	医诺生物	玉健健康	百龙创园	嘉必优	可比公司平均值	公司
原材料/在途物资	28.55%	26.87%	14.29%	15.77%	21.37%	49.43%
在产品/半成品	8.12%	46.99%	13.76%	2.10%	17.74%	13.76%
产成品/库存商品	57.70%	21.53%	65.57%	72.72%	54.38%	29.96%
发出商品	5.63%	3.25%	5.99%	4.20%	4.77%	6.85%
其他		1.35%	0.39%	5.21%	1.74%	

合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2024年12月31日						
项目	医诺生物	玉健健康	百龙创园	嘉必优	可比公司平均值	公司
原材料/在途物资	30.38%	40.21%	18.43%	14.81%	25.96%	41.56%
在产品/半成品	20.24%	35.12%	12.04%	1.02%	17.10%	16.04%
产成品/库存商品	40.27%	23.72%	63.54%	67.97%	48.87%	38.21%
发出商品	9.11%	0.80%	5.99%	9.61%	6.38%	4.19%
其他		0.15%		6.59%	1.69%	
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2023年12月31日						
项目	医诺生物	玉健健康	百龙创园	嘉必优	可比公司平均值	公司
原材料/在途物资	38.08%	44.34%	26.56%	13.68%	30.66%	22.92%
在产品/半成品	16.26%	25.43%	17.43%	2.80%	15.48%	16.40%
产成品/库存商品	36.21%	20.51%	52.95%	70.70%	45.09%	55.63%
发出商品	9.46%	9.10%	3.06%	7.27%	7.22%	5.05%
其他		0.62%		5.55%	1.54%	
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期末，公司存货主要由原材料/在途物资及库存商品构成，两者合计占比分别为 78.55%、79.77%和 79.34%，在产品和发出商品的占比较低，整体存货结构保持稳定。从行业对比来看，该构成与同行业可比公司平均值（分别为 75.76%、74.83%和 75.75%）较为接近，符合行业普遍特征。

进一步拆分主要存货可见，公司原材料/在途物资占比从 2023 年末的 22.92% 持续上升至 2025 年 4 月末的 49.43%，而可比公司平均值呈下降趋势，从 30.66% 降至 21.37%，二者变动方向相反；公司库存商品占比从 2023 年末的 55.63% 降至 2025 年 4 月末的 29.96%，可比公司的平均值则从 45.09% 上升至 54.38%，同样呈现反向变动。

公司与同行业可比公司的存货结构存在一定的差异，主要系报告期内公司的原料及产品市场价格大幅波动，导致在价格上行周期存在较大规模的高价原料备货，同时在价格下行周期加快库存消耗。同行业可比公司中，嘉必优核心产品为不同菌种通过微生物发酵技术生产的不饱和脂肪酸类花生四烯酸（ARA）产品以及藻油二十二碳六烯酸（DHA）产品，相对于鱼油 DHA，藻油 DHA 采用微生物

发酵方式，资源受限程度较小；百龙创园产品主要以蔗糖、葡萄糖、结晶果糖、淀粉及其深加工产品为原料；玉健健康主要产品为植物提取物，主要原材料为植物原料；医诺生物主要产品的原材料主要为淀粉乳、中链甘油三酯、万寿菊、雨生红球藻等农产品及其加工制品，上述原材料及其产品的市场价格未出现与公司同等程度的剧烈波动，可比公司的期末存货余额与其实际经营需求相关。因此公司当前的存货结构与其自身的生产经营特点相匹配，具备合理性。

三、说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、原材料及产品保质期、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响

(一) 原材料及产品保质期、存货库龄结构及计提存货跌价准备的情况

公司的主要原材料粗制鱼油在适当储存条件下，保质期一般为三年；而经过加工后的主要产成品精制鱼油，保质期一般为两年。

报告期各期末，存货库龄结构及计提存货跌价准备的情况如下：

单位：万元

期间	项目	存货余额					存货跌价准备	跌价准备计提比例
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计		
2025年4月30日	原材料/在途物资	8,068.02	0.32	-	-	8,068.34	771.86	9.57%
	在产品	2,245.99	-	-	-	2,245.99	395.79	17.62%
	库存商品	4,201.21	688.50	-	-	4,889.71	454.64	9.30%
	发出商品	1,118.63	-	-	-	1,118.63	77.17	6.90%
	合计	15,633.85	688.82	-	-	16,322.67	1,699.46	10.41%
2024年12月31日	原材料/在途物资	9,095.21	0.32	-	-	9,095.53	2,396.23	26.35%
	在产品	3,509.48	-	-	-	3,509.48	1,086.70	30.96%
	库存商品	8,087.07	275.67	-	-	8,362.74	1,521.51	18.19%
	发出商品	916.86	-	-	-	916.86	127.26	13.88%
	合计	21,608.61	275.99	-	-	21,884.61	5,131.71	23.45%
2023年12月31日	原材料/在途物资	3,017.96	12.41	1,329.62	0.45	4,360.44	9.59	0.22%

期间	项目	存货余额					存货跌价准备	跌价准备计提比例
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计		
	在产品	3,119.38	-	-	-	3,119.38	-	0.00%
	库存商品	10,447.58	134.28	-	-	10,581.86	11.97	0.11%
	发出商品	961.06	-	-	-	961.06	5.90	0.61%
	合计	17,545.97	146.70	1,329.62	0.45	19,022.73	27.46	0.14%

报告期各期末，公司存货库龄结构整体优良，1年以内的存货余额分别为17,545.97万元、21,608.61万元和15,633.85万元，占存货余额的比分别为92.29%、98.74%和95.78%，现有存货规模与存货保质期相匹配。2023年12月31日原材料库龄2-3年的金额为1,329.62万元，主要为鳀鱼原料油，该部分存货库龄较长的主要原因系公司对粗制原油存在较多备货，保持了相对较高的库存水平。2023年度，生产领用主要集中在沙丁原料鱼油和金枪鱼油，导致鳀鱼原料油的消耗速度缓慢、库龄相应增加。2024年度，长库龄的鳀鱼原料油已领用完毕，不存在大额长库龄存货。

公司存货跌价准备的计提充分反映了原材料的价格波动。报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为27.46万元、5,131.71万元和1,699.46万元，跌价准备计提比例分别为0.14%、23.45%和10.41%。该变动主要系公司按照成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备，而主要原料粗制鱼油的市场价格在此期间经历大幅波动所致：2023年下半年至2024年上半年鱼油价格高涨，因此2023年末计提比例较低；2024年下半年起价格呈大幅下跌趋势，导致公司在2024年末计提了大额存货跌价准备；随着后续价格趋于稳定及存货消耗，2025年4月末的存货跌价准备余额及计提比例相应回落。

（二）存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在

合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

(三) 与同行业可比公司对比情况

同行业可比公司跌价准备的计提政策具体如下：

同行业可比公司	存货跌价准备的计提政策
医诺生物	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额
玉健健康	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额
百龙创园	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回
嘉必优	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备，与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可以合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响

公司存货跌价准备的计提方法与同行业可比公司一致，均按照成本与可变现净值孰低计量。

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
医诺生物	存货跌价准备	106.49	124.03	77.19
	存货余额	17,313.34	14,662.52	13,086.86
	占比	0.62%	0.85%	0.59%
玉健健康	存货跌价准备	717.53	658.67	600.99
	存货余额	28,661.74	26,728.69	19,161.46
	占比	2.50%	2.46%	3.14%
百龙创园	存货跌价准备	73.25	89.01	22.26
	存货余额	21,636.23	18,771.72	15,227.31
	占比	0.34%	0.47%	0.15%
嘉必优	存货跌价准备	745.73	1,057.63	952.02
	存货余额	17,878.71	14,989.87	12,209.77
	占比	4.17%	7.06%	7.80%
可比公司平均值		1.91%	2.71%	2.92%
公司	存货跌价准备	1,699.46	5,131.71	27.46
	存货余额	16,322.67	21,884.61	19,022.73
	占比	10.41%	23.45%	0.14%

注：2025年1-4月同行业可比公司数据来源各公司2025年半年报。

由上表可知，2024年度及2025年1-4月，公司存货跌价准备计提比例均远高于同行业公司，2023年度计提比例低于同行业可比公司平均水平，主要系公司按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，而主要原料粗制鱼油的市场价格波动较大，2023年下半年至2024年上半年鱼油价格高涨，从2024年下半年起呈下跌趋势，导致2023年存货跌价准备计提比例较低，而2024年末及2025年4月末的存货跌价准备计提比例较高且报告期内计提比例的波动较大，而同行业可比公司的存货市场价格未发生同等程度的剧烈波动，故在按照成本与可变现净值孰低的存货跌价准备计提政策下，其计提比例与波动均较小，因此公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例存在差异且具有合理性。

综上，公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在较大差异，公司

存货跌价计提比例与同行业可比公司出现差异原因符合公司自身业务和所处行业情况，存货跌价准备计提更为谨慎合理及充分，存货进一步大额减值的风险较小。

鉴于公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例存在较为明显差异，按照同行业可比公司存货跌价准备计提比例平均值进行模拟，对公司经营业绩的影响结果如下表列示：

单位：万元

项目	2025年1-4月/2025年4月末	2024年度/2024年末	2023年度/2023年末
模拟的跌价计提比例(A)	1.91%	2.71%	2.92%
公司存货账面余额(B)	16,322.67	21,884.61	19,022.73
模拟的存货跌价准备余额(C=A*B)	311.28	593.07	554.97
公司实际存货跌价准备余额(D)	1,699.46	5,131.71	27.46
对利润总额的影响金额(E)[注]	-3,150.46	5,066.15	-144.84
公司实际利润总额(F)	729.94	3,677.85	8,671.53
模拟的公司利润总额(G=E+F)	-2,420.51	8,744.00	8,526.69
对利润总额的影响比例(H=(G-F)/F)	-431.60%	137.75%	-1.67%

注：对利润总额的影响金额(E)=(公司实际存货跌价准备余额(D)的期末-期初金额)-(模拟的存货跌价准备余额(C=A*B)的期末-期初金额)。

通过参考同行业可比公司的跌价准备计提比例模拟测算，对当期利润总额的影响金额分别为-144.84万元、5,066.15万元和-3,150.46万元，影响比例分别为-1.67%、137.75%和-431.60%。2024年度的模拟利润远高于公司实际利润，主要系公司主要原材料粗制鱼油在2024年末的价格下降幅度较大，公司严格执行企业会计准则的规定计提了足额的存货跌价准备所致；而2025年1-4月的模拟利润总额较公司实际利润出现较大幅度下降，主要系2024年末存在前期高价位采购的原料及相应的产成品，若按照模拟的比例计提存货跌价准备，则跌价准备计提不足，导致相关亏损体现在2025年1-4月。

综上所述，上述模拟结果进一步说明，公司在报告期内严格遵循《企业会计准则》的要求，报告期各期末对存货可能发生的减值损失进行了充分、合理的估计，存货跌价准备计提具有充分性。

四、说明各期末主要寄售客户对应的存货余额情况，公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

（一）主要寄售客户对应的存货余额情况

报告期内，公司的寄售模式客户仅有仙乐健康。该客户对应的发出商品余额及占比如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	占期末发出商品余额的比例	金额	占期末发出商品余额的比例	金额	占期末发出商品余额的比例
仙乐健康	651.62	58.25%	717.24	78.23%	702.70	73.12%
合计	651.62	58.25%	717.24	78.23%	702.70	73.12%

仙乐健康对应的发出商品余额较为稳定，占各期末发出商品总额的比例分别为73.12%、78.23%和58.25%，该销售模式是基于客户资金规划及灵活提货的需求，要求公司主要采用寄售模式，公司为加深与重要客户的合作关系、保持公司竞争力、获取稳定订单，与该客户长期采用寄售模式。

（二）公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

公司对寄售商品的控制措施如下：

1、寄售商品发货和签收：公司根据客户需求将产品运送至指定地点，客户对货物的数量、规格、型号、外观包装等进行查验无误后在送货单上签字确认；

2、寄售商品领用和对账：客户根据需求提取使用寄售产品并如实记录提取数量及库存数量，当月领用数据及未领用的月末库存表于次月5日前提供给公司作为结算依据，双方核对无误后，财务部门根据对账单确认收入，并确定未领用产品情况；

3、寄售商品盘点：公司在不影响客户正常经营活动情况下经允许可以现场核实库存数量，客户需配合产品结算、盘库工作。

综上，公司建立了包括寄售商品发货、签收、领用、对账及盘点在内的控制措施，相关内控制度设计合理。公司对于存货严格参照相关制度进行管理，对寄售商品的控制措施较为完善，相关内部控制制度健全且已得到有效执行。

五、说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果

（一）盘点情况

报告期各期末，公司存货盘点范围为原材料、库存商品及在产品等，主要盘点地点为公司厂区内仓库，对仙乐健康的发出寄售商品同时也进行盘点。

报告期各期末，公司存货盘点金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日			2024年12月31日			2023年12月31日		
	盘点金额	期末余额	盘点比例	盘点金额	期末余额	盘点比例	盘点金额	期末余额	盘点比例
在途物资	-	2,554.39	0.00%	-	23.17	0.00%	-	2,010.57	0.00%
原材料	5,414.21	5,513.94	98.19%	9,072.36	9,072.36	100.00%	1,749.25	2,349.87	74.44%
在产品	2,245.99	2,245.99	100.00%	3,509.48	3,509.48	100.00%	19.01	3,119.38	0.61%
库存商品	4,371.38	4,889.71	89.40%	8,362.74	8,362.74	100.00%	10,562.85	10,581.86	99.82%
发出商品	651.62	1,118.63	58.25%	-	916.86	0.00%	-	961.06	0.00%
合计	12,683.21	16,322.67	77.70%	20,944.58	21,884.61	95.70%	12,331.11	19,022.73	64.82%

注：由于在途物资在资产负债表日尚处于运输途中，物理上无法进行实地盘点，公司通过核对到货后检验报告单日期以确保其归属期正确。

寄售模式下的发出商品，根据双方《主供应协议》约定：“仙乐健康必须尽最大的合理商业努力配合供应商开展库存 B 类产品的结算、盘库等相应工作”，故公司根据实际需要进行盘点，盘点结果与账面记录不存在重大账实不符的情况。非寄售模式下的发出商品为已发货给客户，但由于客户未签收、或未完成报关出口等原因无法确认销售收入形成的发出商品，无法执行盘点程序，通过检查发货记录，期后签收记录或期后报关出口记录核实发出商品真实性。

报告期各期末，公司存货盘点结果与财务账面记录一致，未发现重大账实不符的情况。

（二）期后结转情况

截至 2025 年 9 月 30 日，公司各类存货期后结转主要包括领用投入至生产、完工对外销售等情况，具体结转情况如下：

单位：万元

2025年4月30日			
项目	期末余额	期后结转金额	期后结转比例
在途物资	2,554.39	2,554.39	100.00%
原材料	5,513.94	5,512.64	99.98%
在产品	2,245.99	2,245.99	100.00%
库存商品	4,889.71	4,554.77	93.15%
发出商品	1,118.63	1,114.14	99.60%
合计	16,322.67	15,981.94	97.91%
2024年12月31日			
项目	期末余额	期后结转金额	期后结转比例
在途物资	23.17	23.17	100.00%
原材料	9,072.36	9,071.01	99.99%
在产品	3,509.48	3,509.48	100.00%
库存商品	8,362.74	8,066.88	96.46%
发出商品	916.86	916.86	100.00%
合计	21,884.61	21,587.39	98.64%
2023年12月31日			
项目	期末余额	期后结转金额	期后结转比例
在途物资	2,010.57	2,010.57	100.00%
原材料	2,349.87	2,349.57	99.99%
在产品	3,119.38	3,119.38	100.00%
库存商品	10,581.86	10,581.86	100.00%
发出商品	961.06	961.06	100.00%
合计	19,022.73	19,022.44	100.00%

截至2025年9月30日，公司报告期各期末存货期后结转率分别为100.00%、98.64%和97.91%，整体期后结转比例良好。

六、说明预付款项大幅减小的原因及合理性，与公司业务变动趋势、存货变动趋势是否匹配

(一) 报告期各期预付款项构成情况

报告期各期末，公司预付账款余额分别为 1,837.72 万元、81.86 万元、156.87 万元，其中预付款项前五名情况如下：

单位：万元

期间	单位名称	金额	占期末余额的比例	采购内容
2025 年 4 月 30 日	江苏花厅生物科技有限公司	39.44	25.14%	无水乙醇
	VITOL ASIA PTE LTD	16.03	10.22%	广告展览费
	Informa Exhibitions LLC	15.21	9.69%	广告展览费
	宁波用友网络科技有限公司	14.85	9.46%	软件服务费
	极海（深圳）海产有限公司	11.23	7.16%	原料鱼油
	合计	96.76	61.68%	
2024 年 12 月 31 日	宁波用友网络科技有限公司	22.27	27.21%	软件服务费
	江苏花厅生物科技有限公司	19.72	24.09%	无水乙醇
	VITOL ASIA PTE LTD	15.71	19.20%	广告展览费
	中盐安徽红四方肥业股份有限公司	11.26	13.76%	尿素
	中国出口信用保险公司浙江分公司	7.85	9.59%	保险费
	合计	76.82	93.84%	
2023 年 12 月 31 日	中海海洋（荣成）健康产业有限公司	1,759.42	95.74%	原料鱼油
	江苏花厅生物科技有限公司	25.33	1.38%	无水乙醇
	PACIFIC ACE CORP	24.14	1.31%	原料鱼油
	NutraSource Inc.	12.03	0.65%	咨询费
	Informa Markets B.V.	7.95	0.43%	广告展览费
	合计	1,828.87	99.52%	

2023 年末公司预付款项余额较高，主要系 2023 年秘鲁受厄尔尼诺影响，鱼油产量大幅降低，受秘鲁粗制鱼油采购受限影响，公司于 2023 年底向中海海洋（荣成）健康产业有限公司采购大量独联体国家产的鱼油，因付款政策为先预付后发货，公司先支付货款 1,759.42 万元，因货物期末尚未到货，该笔款项在 2023

年末确认为预付款项。该批次原料已于 2024 年 1 月到货并完成结转，预付款项相应清零。

除该笔为应对供应紧张而发生的临时性大额采购外，其他报告期各期末预付款项余额均保持在 100 万元以内，处于正常经营水平，与公司业务变动趋势、存货变动趋势相匹配。

七、说明公司对供应商的遴选标准，结合采购内容、业务特点说明公司供应商集中度较高的合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征，是否存在主要供应商变动风险；结合主要原材料市场供应及竞争情况，主要进口国的产业政策及出口政策，说明是否存在供应商依赖风险及持续经营能力风险。

（一）说明公司对供应商的遴选标准

公司制定了供应商管理相关制度，对供应商的遴选标准等内容作出了规定：

（1）采购部和质量管理部共同负责供应商的遴选工作；（2）采购部负责通过公开信息、内外部推荐等方式搜寻潜在供应商，并负责收集供应商信息、会同相关部门筛选出可能合作的供应商；（3）质量管理部、研发部负责对采购部筛选出的优势供应商进行评鉴，综合采用材料符合性的确认、实地考察或征求客户意见等评鉴方法；（4）对于通过评鉴的供应商，采购部按权限提交审批，评审合格的供应商列入《合格供方名录》；（5）采购部建立、保存并定期更新供应商档案，负责牵头组织重要供应商的定期和不定期评价。

综上，公司制定了供应商管理制度，对供应商的遴选标准等内容作出了规定，报告期内公司未曾因供应商管理出现过重大的原材料短缺或质量问题。

（二）结合采购内容、业务特点说明公司供应商集中度较高的合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征

报告期内，公司向前五大供应商采购占比分别为 68.19%、88.76%、77.03%，供应商集中度较高，这与公司采购内容、业务特点相符，具有合理性，具体情况为：（1）公司主要产品为不同规格型号的精制鱼油，因此公司主要原材料为粗制鱼油；（2）食品级粗制鱼油采购渠道以进口为主，而进口食品级鱼油供应相对集中，主要包括秘鲁、智利和摩洛哥等，其中秘鲁渔场是世界四大渔场之一，

是鱼油原料的核心供应地，主要产出鳀鱼油、沙丁鱼油等，是全球 Omega-3 领域企业的首选原料产地；（3）公司粗制鱼油供应商集中度较高与粗制鱼油行业的分布情况有关，具有合理性，符合行业特征。

根据公开信息，目前 A 股和挂牌公司尚无主要采购粗制鱼油的公众公司，同行业精制鱼油公司中已向港交所递交申请材料的禹王生物营养有限公司披露了主要粗制鱼油（食品级）供应商的情况，具体如下：

期间	排名	供应商	占总采购比例	前五大供应商合计占比	前五大供应商中毛鱼油类的占比
2022 年度	1	A	14.8%	39.3%	73.79%
	2	B	10.7%		
	5	E	3.5%		
	小计		29.0%		
2023 年度	1	F	10.4%	32.0%	48.75%
	5	H	5.2%		
	小计		15.6%		
2024 年度	1	I	7.9%	28.9%	57.79%
	4	K	4.5%		
	5	L	4.3%		
	小计		16.7%		
2025 年 1-6 月	1	M	9.2%	33.8%	74.85%
	2	I	9.2%		
	3	E	6.9%		
	小计		25.3%		

数据来源：禹王生物营养有限公司，其主营业务除了精制鱼油（各期占比分别为 36.7%、30.8%、31.0%和 26.2%），还包括鱼油软胶囊及其他膳食补充剂产品、药品及其他，其主要供应商除了毛鱼油（即“粗制鱼油”）供应商，还包括精制鱼油和明胶等其他主要原材料供应商，而新诺佳主要原材料供应商均为粗制鱼油供应商，因此上表在展示其毛鱼油供应商上集中度时采用了“前五大供应商中毛鱼油类的占比”，即“前五大供应商中毛鱼油供应商的合计占比”除以“前五大供应商的合计占比”的数据。

如上表所示，禹王生物营养有限公司 2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年上半年度前五大供应商中毛鱼油（即“粗制鱼油”）类的占比 73.79%、48.75%、57.79%和 74.85%，毛鱼油（即“粗制鱼油”）供应商集中度较高。禹王生物营养有限公司 2023 年度、2024 年度前五大供应商中毛鱼油（即“粗制鱼油”）类的占比相对其他期间较低，可能原因是其第一大产品鱼油软胶囊及其他膳食补充剂产品（各期占比分别为 60.8%、63.4%、65.6%和 70.0%）的主要原材料精制鱼油除了可以通过毛鱼油（即“粗制鱼油”）进一步加工所得、还可以通过直接外购所得，而其 2023 年度、2024 年度前五大供应商中精制鱼油供应商合计占比远超 2022 年度、2025 年上半年。

综上，报告期内公司供应商集中度较高与公司的采购内容、业务特点相对应，

具有合理性，与同行业可比公司相比不存在明显差异，符合行业特征。

（三）是否存在主要供应商变动风险

公司在优先采购秘鲁产粗制鱼油的基础上，会根据不同产地的鱼获情况和市场供需情况，调整不同产地的采购份额；此外，对于特定产地的粗制鱼油产量和品质在不同年份会存在较大差异，且价格随市场行情波动较大（例如，2023 年全球厄尔尼诺现象引发的气候异常紊乱秘鲁海域洋流系统，导致渔业资源结构失衡，幼鱼比例异常增高，鱼油出油率骤降，全年产量同比锐减约 85%，市场呈现极度供不应求态势），因而会出现不同年份主要供应商发生变动的情形。

如上文表格所示，同行业中以食品级精制鱼油及相关产品为主要业务的禹王生物营养有限公司主要毛鱼油（即“粗制鱼油”）供应商在不同年度间也存在重大变化的情形，2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年上半年度其前五大供应商中毛鱼油（即“粗制鱼油”）供应商的数量分别为 3 家、2 家、3 家和 3 家，但仅供应商 I、供应商 E 同时出现在 2 个不同年度的主要供应商名单中，主要毛鱼油（即“粗制鱼油”）供应商在不同年度间存在重大变化的情形。

公司已经建立较为完善的采购模式和采购管理制度，在进行主要原材料采购时，会考虑具体的生产需求、粗制鱼油的全球供应情况、原材料质量、交货时间及价格情况。公司主要原材料的供货渠道可靠，能够满足公司正常生产需要，现有主要供应商体系不存在对公司持续稳定经营产生潜在不利影响的情形，虽然报告期主要供应商在不同年度会发生一定的变动且未来仍可能发生一定的变动，但主要供应商发生一定的变动是公司基于外部市场变化和自身经营情况所做的合理选择、符合行业特征、其本身不会导致公司正常生产经营出现重大风险；报告期内，公司未曾出现过任何重大的原材料短缺和质量问题。

（四）结合主要原材料市场供应及竞争情况，主要进口国的产业政策及出口政策，说明是否存在供应商依赖风险及持续经营能力风险

1、公司主要原材料的市场供应及竞争情况

从全球范围来看，鱼油行业与全球渔业资源的分布有关，主要的生产地集中在拥有丰富渔业资源的地区，如秘鲁、智利、摩洛哥等地。公司主要原材料为粗制鱼油，来源于海洋渔业资源，受到产地渔期捕捞量和榨油率的直接影响。全球

粗制鱼油市场供求关系受到市场行情高度关联，粗制鱼油生产商自身加工能力并非影响竞争关系的首要因素，更多取决于鱼类捕捞情况。

不同产地的渔种并不相同，且鱼油品质存在一定差异。秘鲁作为全球鱼粉鱼油的主产地，因其优质的产品质量和较稳定的产量，是全球 Omega-3 领域企业的首选原料产地，秘鲁的鱼粉和鱼油产量约占全球总产量的 20%，秘鲁鱼油的价格也一直是全球鱼油市场价格的风向标，公司亦将秘鲁产粗制鱼油作为优先选择。

2、主要进口国的产业政策及出口政策

（1）秘鲁

秘鲁政府会通过生产部根据海洋研究所的科学建议，定期公布鳀鱼捕捞配额。秘鲁鱼油的产量和出口潜力与捕捞配额紧密相关。

秘鲁实行双捕捞季制（第一捕捞季：4 月至 7 月；第二捕捞季：11 月至次年 2 月，不同年份略有差异），仅允许在鱼类产卵洄游期集中作业。此时鱼类洄游集中、产量高，且脂肪蓄积达峰值，出油率与 Omega-3 浓度较高。

《中国-秘鲁自由贸易协定》于 2010 年 3 月生效，秘鲁企业通过向秘鲁政府申请原产地证，在向中国出口时可享受关税减免政策；同时，于 2018 年 11 月启动中秘自贸协定升级谈判，并于 2024 年 6 月实质性完成。因而，公司向秘鲁采购粗制鱼油受到两国出口政策的鼓励。

（2）智利

为防止过度捕捞，智利实行严格的捕捞配额，基于科学数据制定每年可捕捞的鱼类数量，尤其是对凤尾鱼、沙丁鱼和大鲑鱼等经济重要物种。智利政府根据物种的生物周期设定捕捞禁令，如对可生产鱼油的凤尾鱼、沙丁鱼实施临时性的禁渔措施，以保护鱼类繁殖期。在特定的海域划定保护区，智利政府限制捕捞活动，保护海洋生态系统和特定鱼类的栖息地。

《中国-智利自由贸易协定》于 2006 年生效，并于 2019 年 3 月完成升级。根据该协定，符合原产地规则的智利鱼油出口到中国时，凭借 FORM F 原产地证书可以享受关税优惠。

(3) 摩洛哥

摩洛哥是非洲最大的产鱼国、世界最大的沙丁鱼出口国，拥有长达 1,700 公里的海岸线及 110 万平方公里海域面积，目前暂未实施禁渔措施，但也面临过度捕捞的威胁。

目前，摩洛哥与中国虽未签订包含鱼油出口的特殊优惠安排，但双方贸易合作紧密，预计不会对相关出口出台重大不利影响的政策。

此外，在访谈过程中，主要境外供应商均表示其所在国家/地区的贸易、外汇等政策以及国际经贸关系未发生或将发生重大不利变化，不存在新诺佳向其采购的特殊的限制政策，不会对其与新诺佳之间的未来的持续稳定合作产生不利影响。

3、说明是否存在供应商依赖风险及持续经营能力风险

粗制鱼油原料供应呈现高度地理依赖性，核心产区集中于海洋渔业资源富集区及规模化养殖带。秘鲁渔场是世界四大渔场之一，是鱼油原料的核心供应地，主要产出鳀鱼油、沙丁鱼油等。平均来看，秘鲁的鱼粉和鱼油产量约占全球总产量的 20%。中国是秘鲁鱼油的主要出口目的地之一。通过进口粗制鱼油，中国已发展成全球最大的鱼油精炼中心之一，其精制鱼油广泛应用于国内食品、药品和饲料等领域，并远销至北美、欧洲等地。

我国总体上鱼油生产还相对落后，国内鱼油的产量比较少，除大量用于化工行业和饲养业外，目前鱼油保健品业所利用的粗制鱼油占比较小，且大部分鱼油质量不高。由于国内生产的鱼油质量较难满足保健品原料的需求，近几年鱼油的进口量明显上升。

如前文所述，公司存在主要原材料进口依赖的情形，但该情形符合公司所处行业特点，与同行业不存在重大差异（根据禹王生物营养有限公司公开信息，其海外毛鱼油的主要采购来源亦为秘鲁），属于行业普遍情形，其本身不会导致公司持续经营能力出现重大风险；主要进口国目前不存在不利的产业政策及出口政策，并且秘鲁、智利与我国均签订了鼓励合作的自由贸易协定；此外，公司已经建立较为完善的采购模式和采购管理制度，进口来源覆盖全球多个地域，能够有效避免特定采购地区的政策性影响，主要原材料的供货渠道可靠、能够满足公司

正常生产需要，现有主要供应商体系不存在对公司持续稳定经营产生潜在不利影响的情形；报告期内，公司未曾出现过任何重大的原材料短缺问题。

对于供应商依赖风险及其对持续经营能力的影响，公司已在《公开转让说明书》的“重大事项提示”进行风险提示：“公司主要原材料为自鳀鱼、沙丁鱼、金枪鱼等海产鱼种中提取的粗制鱼油，主要供应商相对集中于秘鲁、智利、摩洛哥等地。报告期内，公司对前五大供应商的采购占当期采购总额的比例分别为 68.19%、88.76%和 77.03%，供应商集中度较高，主要系公司粗制鱼油的鱼种分布具有一定的区域集中特点，例如秘鲁是全球 Omega-3 领域企业的首选原料产地。若未来现有主要供应商的市场份额下降或竞争地位发生重大变动，或公司无法持续深化与现有主要供应商的合作关系，也无法有效开拓新供应商，将可能对公司经营业绩产生不利影响。”。

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司供应商相关管理制度，了解了公司对供应商的遴选标准；

（2）了解公司主要产品类型、采购内容和业务特点，统计公司供应商的集中度，查询粗制鱼油的行业特点，搜索、查阅并分析主要原材料包括粗制鱼油的同行业精制鱼油公司的供应商集中度，并与公司的情况进行对比分析；

（3）了解公司主要供应商变动的原因，与主要原材料包括粗制鱼油的同行业精制鱼油公司进行对比分析，并关注报告期内是否曾出现原材料供应相关的重大问题；

（4）搜索主要原材料市场的供应及竞争情况信息，主要进口国的产业政策及出口政策，并对主要供应商进行了访谈确认。

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司已制定了供应商相关管理制度，明确了供应商的遴选标准；

（2）报告期内公司供应商集中度较高与公司的采购内容、业务特点相对应，具有合理性，与同行业可比公司相比不存在明显差异，符合行业特征；

（3）报告期公司主要供应商在不同年度会发生一定的变动、符合行业特征，主要供应商发生一定的变动本身不会导致正常生产经营出现重大风险；

(4) 公司存在主要原材料进口依赖的情形，但该情形符合公司所处行业特点，与同行业不存在重大差异，属于行业普遍情形，其本身不会导致公司持续经营能力出现重大风险，并且公司已在《公开转让说明书》的“重大事项提示”进行充分风险提示。

八、列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、主营业务、业务规模、市场地位等，尤其是涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性、持续性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响

(一) 列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、主营业务、业务规模、市场地位等

报告期内，公司前五大供应商的具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本/实缴资本	主要股东、实际控制人	合作历史	主营业务、经营资质	业务/经营规模、员工情况及市场地位	是否存在规模较小的情形，与其开展合作的商业合理性
1	MALAYAN FISH OIL SDN BHD	2015年7月8日	100万马来西亚林吉特（约合170万元人民币）	Effectus Sdn Bhd 80%、Ma Vanaja Pamela A/P Arumugam 20%	2022年开始合作	主营业务为半精炼鱼油，取得 MarinTrust 等认证，取得中国海关总署进口食品境外生产企业注册	年经营规模约为 1-1.5 万吨鱼油、员工人数约 30 人	具有一定的经营规模，主营业务与公司采购内容相匹配，开展合作具有商业合理性
2	CORPORACION PESQUERA INCA S.A.C.	1994年	未取得相关信息	Cooke Inc.持有 100%	2018年开始合作	主营业务为鱼油和鱼粉，取得 MarinTrust、Friend of the Sea、ISO 14001、ABE、BASC、GMP+ 和 HACCP 等认证，取得中国海关总署进口食品境外生产企业注册	年经营规模约为 4 亿美元、员工 2,770 人、世界上最大的鱼粉和鱼油生产商和出口商之一、拥有秘鲁 15.9% 的鳀鱼配额	全球领先的鱼粉和鱼油企业，主营业务与公司采购内容相匹配，拥有秘鲁 15.9% 的鳀鱼配额，开展合作具有商业合理性
3	中海海洋（荣成）健康产业有限公司	2013-05-07	1,000/1,000 万元人民币	控股股东为中海海洋科技股份有限公司、持股比例为 100%，实际控制人为山东省国资委、间接持股比例超过 50%	2023年9月开始合作	主营业务为食品级鱼油、鱼粉的生产及销售，取得《食品生产许可证》	员工 70 人（2025 年 4 月）、行业领先	主营业务与公司采购内容相匹配，且为国有企业、具有一定的行业地位，开展合作具有商业合理性
4	福建海富特生物科技股份有限公司	2009-10-28	5,000/5,000 万元人民币	海富特(中国)集团有限公司持股 81.32%、福建平潭富海投资合伙企业持股 16.52%，实际控制人为陈红红	2009年开始合作	主营业务为海洋鱼油高质化、高值化的生产与关键技术研发、加工生产、销售及进出口，取得《食品生产许可证》《食品经营许可证》	总资产超 4 亿元/净资产超 1.5 亿元（2025 年 4 月）/营业收入超 5 亿元（2024 年度）、80 人（2025 年 4 月）、行业前三	经营规模较大、行业领先，主营业务与公司采购内容相匹配，且具有一定的行业地位、为制造业单项冠军产品企业，开展合作具有商业合理性

5	PESQUERA EXALMAR S.A.A.	1992 年	8,977.22 万美元，相当于 295,536,144 股普通股	主要股东包括 Caleta de Oro Holding S.A.C (66.58%)., Caleta de Oro Holding del Perú S.A.C. (8.46%)Inversiones Odisea (9.19%), BTG Pactual Chile S.A. Corredores de Bolsa (4.77%) and others.(1.1%), 实际控制人为 Mr. Victor Matta Curotto	2014 年开始合作	主营业务为工业捕捞和水生生物产品加工，取得 Friend of the Sea、MarinTrust 等认证，取得中国海关总署进口食品境外生产企业注册	年经营规模约为 4.5 亿美元、约 100 名雇员和 1,300 名工人、GOED 会员单位，巴西证券交易所上市公司（证券代码：EXALMC1）	经营规模较大，主营业务与公司采购内容相匹配，所在地秘鲁为全球主要鱼油供应地，鱼油行业的港股申报公司禹王生物、挪亚圣诺（太仓）生物科技有限公司等亦为其客户，开展合作具有商业合理性
6	TIS COP TRADING SARL	未取得相关信息	未取得相关信息	Copelit S.A.R.L 持有 100%	2016 年开始合作	主营业务为鱼油、鱼粉、鱼制品加工及冷冻，贸易商性质，取得 MarinTrust 等认证（母公司取得 Friend of the Sea、MarinTrust 等认证），完成中国海关进口食品境外出口商或者代理商备案	年经营规模约为 4 万吨鱼粉和 1.5 万吨鱼油	经营规模较大，主营业务与公司采购内容相匹配，所在地摩洛哥为全球主要鱼油供应地之一，开展合作具有商业合理性
7	WUZA YAKI LIMITED	2006-4-21	未取得相关信息	Aouki Fjordul Holding Limited 持有 100%	2023 年开始接洽，2024 年开始合作	主营业务为冷冻鱼、海产品、鱼粉、鱼油，完成中国海关进口食品境外出口商或者代理商备案	年经营规模约为 2 亿至 3 亿美元	经营规模较大，主营业务与公司采购内容相匹配，在中国约有 7 个客户，其中经常采购的有 3-4 个客户，开展合作具有商业合理性
8	PACIFIC ACE CORP	未取得相关信息	未取得相关信息	实际控制人为 LLC“Konstanta”	2023 年开始合作	主营业务为捕捞、海鲜、鱼油、鱼粉，完成	年经营规模约为 4,000 万美元	经营规模较大，主营业务与公司采购内容

		息			作	中国海关进口食品境外出口商或者代理商备案		相匹配,开展合作具有商业合理性
9	大连同达鱼粉制造有限责任公司	2011-04-02	3,000/3,000 万元人民币	吴安文、持股比例为 100%	2024 年开始合作	主营业务为饲料鱼粉及饲料鱼油、食品鱼油、鱼溶浆等的生产及销售,取得《食品生产许可证》	总资产超 6,000 万元/净资产超 3,000 万元(2025 年 4 月)/营业收入超 2 亿元(2024 年度)、员工 25 人(2025 年 4 月)、行业前十	经营规模较大,主营业务与公司采购内容相匹配,且具有一定的行业地位,开展合作具有商业合理性
10	TECNOLOGIC A DE ALIMENTOS S.A.	2002 年	2.84 亿美元	Breca 公司持有 100%	2010 年开始合作	主营业务为捕捞鱼并将其加工成鱼粉和鱼油,取得 Friend of the Sea、MarinTrust 等认证,取得中国海关总署进口食品境外生产企业注册	年经营规模约为 6 亿美元;员工超 2,600 人;GOED 会员单位,秘鲁凤尾鱼(鳀鱼)渔业中鱼粉和粗鱼油的主要收获者,掌握着 25%的捕捞配额	全球领先的鱼粉和粗鱼油企业,主营业务与公司采购内容相匹配,掌握秘鲁凤尾鱼(鳀鱼)25%的捕捞配额,在中国有数个鱼油、鱼粉客户,开展合作具有商业合理性

数据来源:主要供应商的访谈资料和邮件确认信息,还结合了中国海关、国家企业信用信息公示系统、企查查、GOED(全球 EPA 及 DHA ω -3 组织)等公开信息

注: Friends of the Sea 和 Marin Trust 是鱼油行业的两项重要认证,其中 Friends of the Sea 是一项全球的可持续海产品、渔业和水产养殖产品认证,属于世界可持续发展组织的项目,该认证授予渔业、水产养殖、Omega-3、鱼油、鱼粉和鱼饲料的可持续实践; Marin Trust 是一项面向海洋原料生产行业的企业对企业独立认证计划,其前身为 IFFO(海洋原料组织(The Marine Ingredients Organisation)),其前身为国际鱼粉鱼油协会(International Fishmeal and Fish Oil Organisation))负责任生产认证(IFFO RS)。

公司向上述主要供应商采购的内容均为粗制鱼油,未来公司将根据市场情况、供应商所提供产品的类别、品质、价格和交货时间情况选择主要供应商,在那些条件较为合适的情况下公司仍可能与上述主要供应商持续合作。

(二) 主要供应商涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等说明公司与其开展合作的商业合理性、持续性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响

根据可查询到的信息，上述主要供应商不存在整体规模较小的情形。

其中，中海海洋（荣成）健康产业有限公司注册资本、实缴资本均为 1,000 万元、员工人数为 70 人，具有一定的行业地位，且属于国有企业、实际控制人山东省国资委，不属于注册资本较少、未缴足或参保人数较少等规模较小的情形；大连同达鱼粉制造有限责任公司注册资本和实缴资本为 3,000 万元（公开信息可能存在未更新的情形），2024 年度营业收入超 2 亿元、总资产超 6,000 万元、净资产超 3,000 万元，具有一定的行业地位，不属于规模较小的情形，其参保人数虽较少但实际员工人数为 25 人（2025 年 4 月），并且其包装环节还有外包人员，此外其业务具有一定季节性，旺季期间会增加临时用工人员，不属于注册资本较少、未缴足或参保人数较少等规模较小的情形。

公司主要产品为不同规格型号的精制鱼油，决定了主要原材料为粗制鱼油。报告期内，公司主要供应商均为粗制鱼油相关企业，且具备一定的经营规模和相应的经营资质/经营范围，公司与其开展合作具有商业合理性，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

公司在优先采购秘鲁产粗制鱼油的基础上，会根据不同产地的鱼获情况和市场供需情况，调整不同产地的采购份额；此外，对于特定产地的粗制鱼油产量和品质在不同年份会存在较大差异，且价格随市场行情波动较大（例如，2023 年全球厄尔尼诺现象引发的气候异常紊乱秘鲁海域洋流系统，导致渔业资源结构失衡，幼鱼比例异常增高，鱼油出油率骤降，全年产量同比锐减约 85%，市场呈现极度供不应求态势），因而会出现不同年份主要供应商发生变动的情形。公司 2023 年下半年、2024 年上半年新开拓了中海海洋（荣成）健康产业有限公司、大连同达鱼粉制造有限责任公司作为粗制鱼油供应商，正是对主要原材料市场供需重大变化、丰富原材料供应渠道的应对措施，具有商业合理性。

综上，报告期内主要供应商发生一定比例的变化、新增部分主要供应商具有

商业合理性；未来公司将根据主要原材料的市场情况及主要供应商的价格、品质、响应情况作出合理选择，主要供应商仍可能会发生一定变化，该些变化不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、查阅公司主要供应商的公开信息，查询主要境外供应商或其商品生产商在中国海关的注册或备案信息，取得主要供应商的资质文件，访谈了公司主要供应商，取得主要供应商的邮件确认；

2、分析主要供应商是否涉及注册资本较少、未缴足或参保人数较少的具体情况，与其开展合作的商业合理性、持续性和对公司持续稳定经营的影响。

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司与其主要供应商开展合作具备商业合理性；

2、报告期内公司主要供应商发生了一定比例的变化，公司根据主要原材料的市场情况及主要供应商的价格、品质、响应情况作出合理选择，未来公司的主要供应商仍可能会发生变化，该变化符合市场规律，具备合理性；

3、上述情况不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

九、请主办券商、会计师核查上述事项

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要实施了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司的采购模式、生产模式和销售模式，获取公司在手订单情况，了解公司存货的合同签订、备货、发货、产品验收及订单完成周期等情况，分析公司存货余额与公司订单、业务规模等经营特点的匹配性；

2、查询同行业可比公司公开资料信息，了解同行业可比公司主要产品及原材料的特点，对比公司存货余额与业务规模的匹配性是否与同行业可比公司相比是否存在较大差异，分析该差异的合理性；

3、取得公司报告期各期末存货明细，分析报告期各期末存货构成情况及其对应的期后出库结转情况，与查阅的同行业可比公司存货构成及变动情况相比较，分析是否存在较大差异；

4、了解公司存货跌价计提的会计政策，查阅同行业可比公司公开资料，分析存货跌价计提政策是否符合行业惯例，核查公司库龄及整体存货跌价计提情况与充分性，并分析与同行业可比公司的差异及合理性；

5、访谈公司销售与财务部门，了解寄售模式的内控措施、对账过程、收入确认情况等，抽查销售订单、对账单等单据，分析公司对寄售商品的控制措施、相关内控制度是否健全并得到有效执行；

6、实地访谈寄售客户，了解寄售模式的背景，并对期末的寄售发出商品实施函证程序；

7、取得公司存货盘点制度及报告期各期末的盘点表，复核公司存货盘点情况及盘点结果,并对公司报告期各期末存货执行了监盘程序；

8、获取报告期各期末预付款项账龄明细表，了解大额预付款项的形成原因，分析预付款项的变动与公司业务变动趋势、存货变动趋势是否匹配；

9、查阅公司《供应商管理制度》，了解了公司对供应商的遴选标准，并核查了相关制度的执行情况；

10、了解公司主要产品类型、采购内容和业务特点，统计公司供应商的集中度，查询粗制鱼油的行业特点，搜索、查阅并分析主要原材料包括粗制鱼油的同行业精制鱼油公司的供应商集中度，并与公司的情况进行对比分析；

11、了解公司主要供应商变动的的原因，与主要原材料包括粗制鱼油的同行业精制鱼油公司进行对比分析，并关注报告期内是否曾出现原材料供应相关的重大问题；

12、搜索主要原材料市场的供应及竞争情况信息，主要进口国的产业政策及出口政策，并对主要供应商进行了访谈确认；

13、查阅公司主要供应商的公开信息，访谈了公司主要供应商；分析部分主要供应商涉及注册资本较少、未缴足或参保人数较少的具体情况，与其开展合作的商业合理性、持续性和对公司持续稳定经营的影响。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、存货余额与公司订单、业务规模变动趋势整体一致，因客户年度订单下

达时间在年初较为集中、公司在捕捞季相对集中采购鱼油原料以备库存，以及按照预计销售情况和生产线开工实际情况对产成品进行备货等因素，导致报告期各期末公司存货余额较大、在手订单对存货余额的覆盖比例较低，该情况符合公司的实际生产经营情况，有着一定的行业特殊性，具备合理性；

2、公司存货构成及变动情况与同行业可比公司的差异符合公司实际业务，具有合理性；

3、报告期内各期末，公司1年以上库龄占比相对较小。公司与同行业可比公司的可变现净值的确定依据和存货跌价准备计提方法不存在明显差异。报告期内各期末，受到原料鱼油市场价格大幅波动的影响，2024年末及2025年4月末公司的存货跌价准备计提比例远高于同行业可比公司，公司存货跌价准备计提具有充分性；

4、公司对寄售商品采取了较好的控制措施，相关内控制度健全并得到了有效执行；

5、报告期各期末，公司根据盘点制度对存货定期进行盘点，各期末盘点结果与账面不存在重大差异，存货期后结转总体情况良好；

6、预付款项大幅减少主要系公司基于正常商业活动进行的货款预付，与公司业务需求相匹配；

7、公司已执行并有效执行相关供应商管理制度，明确了供应商的遴选标准；

8、报告期内公司供应商集中度较高与公司的采购内容、业务特点相对应，具有合理性，与同行业可比公司相比不存在明显差异，符合行业特征；

9、报告期公司主要供应商在不同年度会发生一定的变动、符合行业特征，主要供应商发生一定的变动本身不会导致正常生产经营出现重大风险；

10、公司存在主要原材料进口依赖的情形，但该情形符合公司所处行业特点，与同行业不存在重大差异，属于行业普遍情形，其本身不会导致公司持续经营能力出现重大风险，并且公司已在《公开转让说明书》的“重大事项提示”进行充分风险提示；

11、报告期内，公司与其主要供应商开展合作具备商业合理性；公司根据主要原材料的市场情况及主要供应商的价格、品质、响应情况作出合理选择，报告期内公司主要供应商存在并且未来仍可能会发生一定变化；上述情况不会对公司

持续稳定经营产生潜在不利影响。

十、说明供应商采购真实性的核查程序，对采购真实性、完整性发表明确意见

（一）核查程序

1、通过企查查等公开渠道查询主要供应商的工商信息，了解其成立时间、实缴资本、实际控制人等信息；

2、询问采购部负责人，了解公司供应商的遴选标准，了解与主要供应商的合作历史、公司对其采购内容、采购模式、定价方式等，分析是否存在异常供应商情况，对供应商集中度较高的合理性进行分析；

3、针对报告期各期主要供应商执行采购穿行测试，获取供应商的采购申请单、采购订单、采购入库单、检验报告单、提单、发票、银行回单等资料，核实采购的真实性；

4、对报告期内的主要供应商执行函证程序，具体发函及回函确认情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
采购发函金额	8,485.81	41,237.99	30,276.13
采购回函金额	8,485.81	41,237.99	30,276.13
存货采购总额	9,035.06	41,759.16	30,963.69
采购发函金额占存货采购总额比例	93.92%	98.75%	97.78%
采购回函金额占存货采购总额比例	93.92%	98.75%	97.78%

5、对报告期内的主要供应商进行访谈，了解主要供应商的基本情况、公司与其合作历史及背景、采购模式等，具体访谈供应商对应采购金额及比例统计如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
访谈供应商对应采购金额	7,806.11	38,802.83	27,050.82
存货采购总额	9,035.06	41,759.16	30,963.69
访谈供应商对应采购金额占存货采购总额比例	86.40%	92.92%	87.36%

（二）核查意见

1、公司对供应商的遴选标准较为严格，供应商较集中具有合理性，符合行

业特征；

2、公司与主要供应商开展合作具有商业合理性，经营规模与公司交易金额具有匹配性；

3、结合函证、访谈及穿行测试核查结果，公司与供应商的交易具有真实性，未发现未入账交易。

十一、说明期末存货的监盘情况（单独说明对发出商品的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论，针对期末存货是否真实存在、计价是否公允发表明确意见

（一）核查程序

1、对厂区内存货的监盘情况

主办券商、会计师主要参与了2025年4月末、2024年末存货监盘，对公司2023年末存货盘点资料进行了复核确认，经监盘和复核确认，厂区内存货报告期各期末账实基本相符，具体如下：

单位：万元

项目	2025年4月末	2024年末	2023年末
监盘时间	2025年4月30日	2024年12月31日	主要以复核企业2023年末存货盘点资料进行核查确认
监盘人员	主办券商、会计师	主办券商、会计师	
监盘范围	原材料、库存商品、在产品	原材料、在产品、库存商品	
监盘方式	现场实地监盘	现场实地监盘	
监盘金额①	9,785.59	16,695.52	12,331.11
存货余额②	12,649.64	20,944.58	16,051.11
存货监盘比例③=①/②	77.36%	79.71%	76.82%
监盘结论	经监盘，公司账实差异较小，主要系原材料以油罐形式存储，因测量误差等原因存在少量误差		

注：存货余额不含在途物资和发出商品。

2、对厂区外存货的监盘情况

报告期内，公司厂区外存货主要为在途物资和发出商品，对于在途物资，通过核查采购合同、期后入库单、检验报告单等以确保其归属期正确；对于发出商品，实施函证程序，对期末发出商品的数量进行确认，核实发出商品数量及归属

期是否正确；对于仙乐健康寄售的发出商品，主办券商、会计师于 2025 年实施了监盘程序，盘点比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月末
寄售发出商品余额	651.62
监盘金额①	651.62
发出商品余额②	1,118.63
监盘比例③=①/②	58.25%
监盘结论	经监盘，未发现公司寄售的发出商品存在重大差异

综上所述，公司存货监盘结果良好，监盘过程中未发现重大差异，监盘结果与账面不存在重大差异，盘点结果合理、可靠。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期各期末，公司存货真实存在、计价准确。

4. 关于历史沿革

根据申报文件，（1）2007 年 10 月 8 日，兴业集团与福歌国际合资设立新诺佳有限；2014 年 1 月 25 日，福歌国际将其持有的公司 10% 股权（对应出资额 250 万元）以 250 万元的价格转让给海博特生物，福歌国际与海博特生物均为自然人范海星控股的公司。（2）舟山市财政局（舟山市国有资产监督管理委员会）通过控制海投集团对公司形成实际控制。（3）玛鲁哈日鲁系公司报告期内主要客户，通过持有公司控股股东兴业集团 35% 的股权间接持有公司股权。

请公司：（1）说明福歌国际设立公司的背景，福歌国际转让股权给海博特生物及海博特生物转让退出公司的原因及合理性，前述股权转让的定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排。（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定在申报文件中提交国有股权设置批复文件或替代性文件，并说明公司历史沿革中历次国有股权变动情况，是否按规定履行批复、评估、备案等国资管理程序，是否存在国有资产流失的情形。（3）说明玛鲁哈日鲁通过兴业集团投资公司的背景，投资价格、定价依据及公允性，投资前后与公司的交易体量、交易价格及核心交易条款是否存在显著差异及合理性；结合公司与玛鲁哈

日鲁交易的具体内容，非关联方交易价格、第三方市场价格或毛利率等说明相关交易定价是否公允，是否存在替公司代垫成本和费用的情形，是否存在利益输送。（4）披露公司历史沿革中外资股权的形成和变动情况，说明公司从事业务或所处行业是否涉及《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》规定的情形，是否符合外商投资准入相关要求；公司作为外商投资企业的设立、整体变更、历次股权变动等是否履行了法定的审批、备案、信息报送手续；境外股东对公司的出资是否涉及资金跨境流转，相关主体是否履行了外汇登记手续。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后、持股期间分红时点后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议；（3）公司作为外商投资企业的合法合规性，就公司是否符合外商准入和外商投资安全相关规定，是否履行商务、税务、外汇等主管机关的监管程序。

回复：

一、说明福歌国际设立公司的背景，福歌国际转让股权给海博特生物及海博特生物转让退出公司的原因及合理性，前述股权转让的定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排。

（一）关于上海福歌国际贸易有限公司背景等情况

因看好食用级精制鱼油作为食品添加剂、保健产品的未来前景，以及丰富公司产品、从传统海产品食品加工企业向高附加值的海洋生物制品企业转型的目的，兴业集团与具有相关行业经验的福歌国际合作成立新诺佳。

（二）股权转让相关情况

福歌国际与海博特生物属于同一实际控制人控制的公司，福歌国际将其持有新诺佳有限全部股权转让给海博特生物系其实际控制人的整体业务布局规划调整。由于本次股权转让双方系同一实际控制人控制的两个主体，本次交易定价按照注册资本定价，具有公允性，不存在利益输送或其他利益安排。

至海博特生物退出新诺佳前，新诺佳一直未能实现盈利。考虑新诺佳当时经营的情况以及股东后续可能需要持续投入的情况，股东之间对于未来发展战略存在理念的差异，海博特生物与兴业集团就股权转让事宜协商并达成一致。

本次海博特生物向兴业集团转让股权的价值系在公司价值评估的基础上协商确定，定价公允，不存在利益输送或其他利益安排。

二、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定在申报文件中提交国有股权设置批复文件或替代性文件，并说明公司历史沿革中历次国有股权变动情况，是否按规定履行批复、评估、备案等国资管理程序，是否存在国有资产流失的情形。

公司历次国有股权变动情况及涉及的批复、评估、备案等国资管理程序情况如下：

时间	性质	具体事项	国资批复情况	资产评估、备案情况
2007 年 12 月	新诺佳有限设立	舟山兴业有限公司出资 255.00 万元，占比 51.00%，福歌国际出资 245.00 万元，占比 49.00%	舟山市国有资产管理委员会办公室批复	不涉及
2010 年 12 月	第一次增资	兴业集团以货币增资人民币 1,995.00 万元，福歌国际以货币增资人民币 5.00 万元	舟山市国有资产管理委员会办公室批复	已履行资产评估程序，舟安评报字（2010）第 127 号《评估报告》经舟山市国有资产管理委员会备案
2014 年 2 月	第一次股权转让	福歌国际将其所持有新诺佳有限 10%的股权（对应的出资额为 250.00 万元）以人民币 250.00 万元转让给海博特生物	不涉及国有股权变动，无需批复	不涉及国有股权变动，无需评估、备案程序
2017 年 4 月	第二次股权转让	海博特生物将其所持有新诺佳有限 10%的股权（对应的出资额为 250.00 万元）以人民币 50.00 万元转让给兴业集团	盛达海洋批复，无需国有资产监督管理机构批复	已履行资产评估程序，舟金资评报字（2017）第 040 号《评估报告》经舟山市国有资产监督管理委员会备案

2024年11月	第二次增资	瑞洋水产新增出资131.5789万元，占增资后的注册资本比例为5%。	舟山市国有资产监督管理委员会批复	已履行资产评估程序，中同华评报字(2024)第160954号《评估报告》经舟山市国有资产监督管理委员会核准
2025年4月	整体变更为股份有限公司	以新诺佳有限截至2024年11月30日经审计账面净资产值为基准，折合6,000.00万股，面值1.00元/股，其余部分计入资本公积，整体变更为股份有限公司	舟山市国有资产监督管理委员会批复	已履行资产评估程序，中同华评报字(2025)第160003号《评估报告》经舟山市国有资产监督管理委员会核准

注：兴业集团受让海博特生物依照《企业国有资产交易监督管理办法》等法律法规无需取得国有资产监督管理机构的批复。

根据上述情况，公司历次国有股权变动均已按照规定履行批复、评估、备案以及国有产权登记等程序。

公司历次国有股权变动均已取得了国有资产监督管理机构的批复，相关转让、增资均参考评估结果进行，定价公允。公司整体变更为股份有限公司过程中，也取得了国有资产监督管理机构的批复，并按照《公司法》的规定根据审计值折股整体变更为股份有限公司。

公司历次国有股权变动均按规定履行批复、评估、备案等国资管理程序，不存在国有资产流失的情形。公司已在申报文件中上传了国有产权登记表，上述情况符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关规定。

三、说明玛鲁哈日鲁通过兴业集团投资公司的背景，投资价格、定价依据及公允性，投资前后与公司的交易体量、交易价格及核心交易条款是否存在显著差异及合理性；结合公司与玛鲁哈日鲁交易的具体内容，非关联方交易价格、第三方市场价格或毛利率等说明相关交易定价是否公允，是否存在替公司代垫成本和费用的情形，是否存在利益输送。

(一)说明玛鲁哈日鲁通过兴业集团投资公司的背景，投资价格、定价依据及公允性，投资前后与公司的交易体量、交易价格及核心交易条款是否存在显著差异及合理性

1、玛鲁哈日鲁通过兴业集团投资公司的背景，投资价格、定价依据及公允性

玛鲁哈日鲁曾在 80 年代与舟山第二海洋渔业公司（以下称“舟山二渔”，即盛达海洋前身）以补偿贸易形式开展合作，之后在 1994 年经舟山市人民政府批复，舟山第二海洋渔业公司与玛鲁哈株式会社（玛鲁哈日鲁前身之一）合资设立舟山兴业有限公司（即兴业集团的前身）。

如上文所述，2007 年兴业集团与福歌国际合作成立了新诺佳。兴业集团为新诺佳的发起人股东，各发起人股东的投资价格相同，定价公允。

2、投资前后玛鲁哈日鲁与公司的交易体量、交易价格及核心交易条款是否存在显著差异及合理性

兴业集团作为发起人股东发起设立新诺佳，因此玛鲁哈日鲁作为兴业集团的股东不存在投资前与公司交易的情形。报告期各期，公司向玛鲁哈日鲁销售 TG 型精制鱼油，具体情况如下：

期间	金额（万元）	占营业收入的比重	价格
2025 年 1-4 月	865.98	6.54%	3.46-7.47 万元/吨
2024 年	1,078.78	2.07%	7.48-9.88 万元/吨
2023 年	2,073.17	5.33%	3.75-6.54 万元/吨

报告期内，公司对玛鲁哈日鲁的销售规模存在一定波动，2024 年度销售规模低于 2023 年度，主要系 2024 年度受原材料涨价影响精制鱼油产品价格整体处于相对高位，玛鲁哈日鲁相应减少了采购规模。

公司与玛鲁哈日鲁交易价格公允，详见下文“三”之“（二）”内容所述，交易均真实发生符合商业逻辑，不存在利益输送。

公司与玛鲁哈日鲁的购销合同（《purchase order》）约定了产品名称型号、原料产地、品质、加工步骤、数量、规格、价格、发货与收货地、付款方式、发货周期等，该内容与公司向其他客户销售所签订的合同无重大差异。此外，玛鲁哈日鲁特别要求原料产地为来自秘鲁的粗制鱼油，生产中不得使用致过敏的原料、陆地动物原料、酒精，所有生产设备不得用于加工涉猪来源的原料，该等合同条款均属于合理的商业谈判范畴。

综上所述，玛鲁哈日鲁作为兴业集团的股东不存在投资前与公司交易的情形；报告期内，玛鲁哈日鲁与公司交易体量的变动具有合理背景，交易价格公允，核心交易条款与其他主要客户不存在显著差异，相关差异条款具有合理性。

(二) 结合公司与玛鲁哈日鲁交易的具体内容，非关联方交易价格、第三方市场价格或毛利率等说明相关交易定价是否公允，是否存在替公司代垫成本和费用的情形，是否存在利益输送

如上文所述，报告期各期公司向玛鲁哈日鲁销售的产品为 TG 型精制鱼油，具体情况如下表所述：

期间	产品名称	销售金额 (万元)	销售占比	销售数量 (吨)	销售成本 (万元)	销售单位 成本(万元/吨)	毛利率
2025 年 1-4 月	21/07TG 型精制鱼油	511.12	59.63%	68.40	280.26	4.10	45.17%
	18/12TG 型精制鱼油	145.74	17.00%	22.80	90.13	3.95	38.16%
	05/25TG 型精制鱼油	121.46	14.17%	22.80	52.59	2.31	56.70%
	04/24TG 型精制鱼油	78.85	9.20%	22.80	49.17	2.16	37.64%
	小计	857.17	100.00%	136.80	472.15	3.45	44.92%
2024 年度	21/07TG 型精制鱼油	900.87	84.08%	91.20	363.17	3.98	59.69%
	18/12TG 型精制鱼油	170.56	15.92%	22.80	145.93	6.40	14.44%
	小计	1,071.43	100.00%	114.00	509.10	4.47	52.48%
2023 年度	21/07TG 型精制鱼油	1,020.83	49.85%	182.4	736.94	5.60	27.81%
	18/12TG 型精制鱼油	542.05	26.47%	91.2	386.96	5.94	28.61%
	05/25TG 型精制鱼油	292.27	14.27%	45.6	170.04	6.41	41.82%
	04/24TG 型精制鱼油	192.77	9.41%	45.6	174.4	4.23	9.53%
	小计	2,047.92	100.00%	364.8	1,468.34	5.61	28.30%

注：上表小计数与《公开转让说明书》中关联交易金额的差异为运保费，运保费计入其他业务收入，此处不作分析比较。

注：公司精制鱼油产品命名方式为：EPA 含量/DHA 含量+TG 或 EE，公司根据客户对 DHA 和 EPA 含量的要求下单生产，部分型号的批次较少。

公司向玛鲁哈日鲁交易销售的产品不存在公开的市场价格或毛利率。公司与玛鲁哈日鲁交易定价公允，不存在替公司代垫成本和费用的情形，不存在利益输送，具体说明如下：

(1) 报告期内，21/07TG 型精制鱼油、04/24TG 型精制鱼油仅向玛鲁哈日鲁销售，其他客户对这两种型号产品并无需求，因此无非关联方交易价格。

(2) 2023 年度、2025 年 1-4 月，05/25TG 型精制鱼油除向玛鲁哈日鲁销售外（2024 年度未销售），其他仅少数非关联方客户进行少量的销售。

2023 年度、2025 年 1-4 月，公司 05/25TG 型精制鱼油产品的销售收入分别为 339.62 万元、166.44 万元，其中玛鲁哈日鲁占比分别达到 86.06%、72.98%，为该型号产品的主要客户。2023 年度、2025 年 1-4 月，该型号产品对玛鲁哈日鲁的销售单价分别为 6.41 万元/吨、5.33 万元/吨，与同期平均销售单价的 6.55 万元/吨、5.51 万元/吨不存在明显差异，价格公允。

(3) 报告期内，18/12TG 型精制鱼油为公司常规型号产品，销售收入分别为 9,121.06 万元、19,204.67 万元和 3,689.91 万元，销售单价分别为 6.13 万元/吨、8.84 万元/吨和 4.96 万元/吨。报告期各期，该型号产品对玛鲁哈日鲁的销售单价分别为 5.94 万元/吨、7.48 万元/吨和 6.39 万元/吨，与报告期内该型号产品的整体价格变动趋势一致，存在的价格差异与玛鲁哈日鲁当年订购量以及订单签订时间相关，例如 2023 年度玛鲁哈日鲁为该型号产品第四大客户、占比 5.94%，公司对大单客户销售单价较低；2024 年度玛鲁哈日鲁采购占该型号产品的销售比例为 0.89%，且订单均在价格相对低点的 11 月签订，因此对玛鲁哈日鲁的销售单价低于全年的平均销售单价；2025 年 1-4 月，玛鲁哈日鲁采购该型号产品仅一份订单，该订单于 2024 年年底通过商议定价，因 2025 年销售价格持续降低，因此价格高于该型号产品的平均单价具备合理性。

此外，公司与玛鲁哈日鲁报告期内的关联交易已经公司董事会、股东会补充审议通过，公司日常签订订单按订单审批程序经相应权限人员审批。公司已制定了《关联交易管理制度》，董事高管、控股股东、间接控股股东均签署了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，公司将持续参照相关法律法规、制度文件规范关联交易。公司与玛鲁哈日鲁的关联交易不存在利益输送。

综上所述，公司与玛鲁哈日鲁交易定价公允，不存在替公司代垫成本和费用的情形，不存在利益输送。

四、披露公司历史沿革中外资股权的形成和变动情况，说明公司从事业务或所处行业是否涉及《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》规定的情形，是否符合外商投资准入相关要求；公司作为外商投资企业的设立、整体变更、历次股权变动等是否履行了法定的审批、备案、信息报送手续；境外股东对公司的出资是否涉及资金跨境流转，相关主体是否履行了外汇登记手续。

（一）披露公司历史沿革中外资股权的形成和变动情况，说明公司从事业务或所处行业是否涉及《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》规定的情形，是否符合外商投资准入相关要求

1、公司历史沿革中外资股权的形成和变动情况

公司历史沿革中的股东均为内资股东，不存在外资股权的情形。公司股东兴业集团为中外合资有限责任公司，玛鲁哈日鲁持有兴业集团 35%的股权。

2、公司不属于外商投资企业

《中华人民共和国外商投资法》第二条规定：“本法所称外商投资企业，是指全部或者部分由外国投资者投资，依照中国法律在中国境内经登记注册设立的企业。”根据《中华人民共和国外商投资法实施条例》第四十八条规定，中国香港、中国澳门和中国台湾地区投资者在大陆投资，参照《外商投资法》执行。

截至本回复出具之日，公司股东情况如下：

序号	直接股东名称	证件类型	统一社会信用代码	性质	注册地址
1	浙江兴业集团有限公司	营业执照	91330900609859261F	境内法人	浙江省舟山市定海区干览镇兴业路1号
2	舟山瑞洋水产品研发有限公司	营业执照	913309006661617674	境内法人	浙江省舟山市定海区干览镇兴业路1号1号楼115

如上表所示，公司股东均为境内企业。

综上所述，公司不属于外商投资企业。

3、公司所处行业不违反外商投资企业境内再投资的相关禁止性规定

公司股东中存在外商投资企业，具体情况如下：

序号	直接股东名称	证件类型	统一社会信用代码
1	浙江兴业集团有限公司	营业执照	91330900609859261F

北京市投资促进服务中心关于“外商投资企业”定义问答中的答复：“外商投资企业再投资的企业属于内资，但仍需按照负面清单执行”；深圳市市场监督管理局关于“外商投资企业再投资成立新的公司，该公司性质是内资还是外资？”问题的相关回复中亦明确：“外商投资企业再投资成立新的公司属于内资公司，但经营范围应当符合《鼓励外商投资产业目录》的要求”。

我国对外商投资企业的境内再投资行为按行业实施分类管理。根据公司设立后历年有效的《外商投资产业指导目录》和《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》，公司所处行业不属于《外商投资产业指导目录》中规定的“限制”或“禁止”类产业，也不属于《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》中涉及的产业。

综上所述，公司不属于外商投资企业，但仍需按照负面清单执行，公司所处行业不违反外商投资企业境内再投资的相关禁止性规定。

（二）公司作为外商投资企业的设立、整体变更、历次股权变动等是否履行了法定的审批、备案、信息报送手续

根据前文所述，公司属于内资企业，不涉及因作为外商投资企业就其设立、整体变更、历次股权转让变动需要履行法定审批、备案、信息报送的情形。

（三）境外股东对公司的出资是否涉及资金跨境流转，相关主体是否履行了外汇登记手续

公司历次出资均由境内法人（包括历史股东）以人民币出资，不涉及资金跨境流转，不涉及办理外汇登记手续。

五、主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后、持股期间分红时点后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议；（3）公司作为外商投资企业的合法合规性，就公司是否符合外商准入和外商投资安全相关规定，是否履行商务、税务、外汇等主管机关的监管程序。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

就上述问题，主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）经向福歌国际实际控制人、兴业集团相关经办人员了解了相关情况，包括福歌国际的设立背景、业务及股权情况，福歌国际将其持有的新诺佳有限全部股权转让给海博特生物及海博特生物退出公司的原因，相关转让的定价依据，是否存在纠纷或利益输送的情形；

（2）通过国家企业信用信息公示系统等核查福歌国际、海博特生物的相关情况；

（3）查阅了公司工商登记资料，核查公司历次股权变动、整体变更为股份有限公司的相关情况；

（4）取得了涉及国有股权变动的相关批复、评估报告、评估备案文件以及国有产权登记情况；

（5）取得了相关国有股权变动涉及款项支付、增资款交割的凭证、验资报告；

（6）查阅了兴业集团的工商登记资料，了解其历史沿革情况；

(7) 查阅了报告期内公司与玛鲁哈日鲁之间的交易合同，并统计了交易金额、交易内容等情况，并与报告期内其他非关联方的同类交易进行的比对；

(8) 查阅了公司的工商登记资料，确认公司历史沿革中是否存在外资股的情况，确认公司是否存在董事、高级管理人员或者持股平台持股的情形；

(9) 取得了股东关于不存在代持及利益输送情形的确认；

(10) 查阅了公司股东股权转让、增资等交易文件，验资报告、评估报告等情况，判断相关交易是否存在异常，是否可能涉及代持或利益输送的情形。

2、核查结论

(1) 公司已说明福歌国际设立公司的背景、福歌国际转让股权给海博特生物及海博特生物转让退出公司的原因。海博特生物转让退出公司具有合理性，股权转让系在评估基础上协商确定，定价公允，不存在利益输送或其他利益安排；

(2) 公司历次国有股权变动均按规定履行批复、评估、备案等国资管理程序，不存在国有资产流失的情形。公司已在申报文件中上传了国有产权登记表，上述情况符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关规定；

(3) 玛鲁哈日鲁仅投资兴业集团，并通过持有兴业集团股权间接持有公司股权。玛鲁哈日鲁并未直接持有公司股权，不涉及投资价格、定价依据及公允性的问题。公司已说明与玛鲁哈日鲁之间交易的体量、交易价格及交易核心条件，上述内容不存在显著差异。公司与玛鲁哈日鲁之间交易定价公允，不存在替公司代垫成本和费用的情形，不存在利益输送；

(4) 公司历史沿革中不涉及外资股，公司作为外商投资股份有限公司的子公司，从事的业务及行业不涉及《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》规定的情形，符合外商投资企业子公司相关行业准入要求。公司为内资企业，不涉及作为外商投资企业因设立、整体变更、历次股权变动等需履行法定审批、备案、信息报送手续的情形。公司不存在境外股东（含历史股东），不涉及资金跨境流转、办理外汇登记手续的情形；

(5) 公司股权明晰。公司不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。公司不存在董事、高级管理人员、员工、员工持股平台及持股 5%

以上的自然人持有公司股权的情形。公司股权代持核查程序充分有效。公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议；

(6) 公司为内资有限责任公司，公司不涉及作为外商投资企业合法合规性以及由此涉及的外商准入、外商投资安全以及履行商务、税务、外汇等主管机关的监管程序的问题。

(二) 公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明相关事项

1. 结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

公司股东历次入股价格情况如下：

时间	股东	入股价格	定价依据
2007.12	兴业集团	1 元/每 1 元注册资本	公司成立按注册资本定价
	福歌国际	1 元/每 1 元注册资本	
2010.12	兴业集团	1 元/每 1 元注册资本	增资，按注册资本定价
2014.2	海博特生物	1 元/每 1 元注册资本	同一实际控制人控制的主体之间转让
2017.4	兴业集团	0.2 元/每 1 元注册资本	净资产评估价基础上协商确定
2024.11	瑞洋水产	17.56 元/每 1 元注册资本	净资产评估价

根据主办券商、律师核查相关验资报告、出资凭证，上述股东入股及转让的价格不存在明显异常，相关入股及转让均基于公司业务发展及股东需求，资金均来自于股东自有资金。

同时，如本回复“问题 4”之“(二)关于国有股权设置批复文件及.....”之“3. 是否存在国有资产流失的情形”所述，公司历次国有股权变动均按规定履行批复、评估、备案等国资管理程序，不存在国有资产流失的情形。

综上所述，公司不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送的问题。

2. 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后、持股期间分红时

点后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

根据公司股权变动的相关决议文件、相关验资报告及出资凭证、相关股东的银行流水，以及公司的工商登记等情况，公司的股东为兴业集团及瑞洋水产。

公司不存在公司董事、高级管理人员、员工、员工持股平台及持股 5%以上的自然人股东持有公司股权的情形，报告期内不存在分红情况。

就股权代持事项，主办券商、律师履行了核查公司工商登记资料、核查相关验资报告及出资凭证、查阅相关股东的银行流水、对股东进行访谈或取得其确认等核查程序，该等股权代持核查程序充分有效。

3. 公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

如前所述，根据主办券商、律师对公司股权代持情况的核查，公司不存在代持或未解除、未披露的股权代持事项，亦不存在股权纠纷或潜在争议。

综上所述，主办券商、律师认为，公司股权明晰。

(三) 公司不属于外商投资企业的认定依据、公司符合外商准入和外商投资安全相关规定、公司履行的监管程序

公司的股东为兴业集团及瑞洋水产。兴业集团及瑞洋水产均为在中国设立并依法存续的有限责任公司，虽然兴业集团为中外合资有限责任公司，但其投资的公司仍为内资有限责任公司。

公司营业执照的类型为“股份有限公司（非上市、外商投资企业投资）”，但公司并非外商投资股份有限公司，公司营业执照中关于“外商投资企业投资”仅表示公司控股股东为外商投资企业，并不代表公司为外商投资企业。

据此，主办券商、律师认为，公司并非外商投资企业，根据负面清单，公司所处行业不违反外商投资企业境内再投资的相关禁止性规定。公司不涉及作为外商投资企业合法合规、外商准入和外商投资安全相关规定的情形，亦不涉及作为外商投资企业需履行商务、税务、外汇等主管机关的监管程序的问题。

5. 关于合法规范经营

根据申报文件，（1）公司从事 Omega-3 精制鱼油相关产品的研发、生产和

销售。（2）公司持有的编号为 GR202233004521 的高新技术企业证书、舟 AQB QG111202200067 的安全生产标准化证书即将到期。

请公司：（1）说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备，是否存在未取得资质生产经营，超越资质、范围生产经营，使用过期资质的情况，相关业务是否合法合规。（2）对照《食品安全法》等法律法规，说明公司关于食品生产、流通、原材料采购及添加添加剂等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度是否健全并得到有效执行；公司生产经营是否符合《食品安全法》等法律、行政法规的相关规定。（3）说明公司报告期内是否存在产品质量问题或食品安全事故，是否因此受到行政处罚及媒体报道、消费者关注投诉等，是否存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼，相关产品质量问题是否损害消费者健康、是否对公司的生产经营产生重大不利影响，是否构成本次挂牌的实质法律障碍，公司的信息披露是否真实、准确、完整。（4）说明报告期公司物流提供商、供应商是否均合法持有开展业务所需全部资质及证照，是否完整覆盖其主营业务及经营时间；公司对物流提供商、供应商的要求、筛选及控制措施，是否可有效保证食品安全；报告期内主要物流提供商、供应商是否存在食品安全事故，是否因食品安全导致行政处罚或诉讼纠纷。（5）结合公司报告期内存在的食品安全、食品质量等问题，说明公司关于质量控制的措施是否健全有效。（6）说明生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；公司最近 24 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定。（7）说明前述即将到期证书续期情况，是否存在无法续期的风险，是否对公司生产经营产生重大不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备，是否存在未取得资质生产经营，超越资质、范围生产经营，使用过期资质的情况，相关业务是否合法合规。

公司从事 Omega-3 精制鱼油相关产品的研发、生产和销售，根据公司产品主要用途为食品添加剂，按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》的所属行业属于 C1495 食品及饲料添加剂制造。报告期内，公司还曾销售保健食品“新诺佳牌鱼油软胶囊”。根据公司经营的业务，公司需要取得食品生产许可证及食品经营许可证，公司拥有的上述资质证书如下：

序号	名称	证件号	发证机构	许可/认证范围	到期时间
1	食品生产许可证	SC10233090301023	舟山市监局	食品、食品添加剂类别：食用油、油脂及其制品；类别编号：0203；类别名称：食用动物油脂；品种明细：水生动物油脂；备注：精制鱼油、纯化鱼油	2028.5.23
2	食品经营许可证	JY13309020192527	舟山市监局定海分局	保健食品销售	2030.5.19

公司相关产品存在境外销售的情况，需要取得海关的相关证书或备案，具体情况如下：

序号	名称	证件号	发证机构	许可/认证范围	到期时间
1	出境特定动植物及其产品和其他检疫物的生产、加工、存放单位注册登记证书	2900ZC0141	舟山海关	动物油脂类（工业鱼油）	2028.11.23
2	出口食品生产企业备案证明	3300/16018	舟山海关	鱼油：（精制鱼油，脂肪酸乙酯，粗制标准化鱼油）、粗制海产鱼油	长期
3	进出口货物收发货人	3309911A01	舟山海关	/	长期
4	食品进口商	/	舟山海关	/	长期

同时，根据客户的需要，公司还取得了 ISO、cGMP 等认证，具体如下：

序号	名称	证件号	发证机构	许可/认证范围	到期时间
1	ISO 9001 认证	00124Q36507R2M/3300	中国质量认证中心	精制鱼油的生产	2027.9.13

2	ISO 22000 认证	001FSMS1800504	中国质量认证中心	鱼油、鱼油脂的精炼提纯加工	2027.9.17
3	MSC CoC 认证	MSC-C-66143	Global Trust Certification	/	2028.8.4
4	cGMP 认证	SZ2503B8	Intertek	精炼鱼油和纯化鱼油的生产	2028.4.10
5	ICH Q7 认证	LOC-SZ2503A3	Intertek	精炼鱼油和纯化鱼油的生产	2028.4.21
6	IFOS 认证	/	SGS Nutrasource Diagnostics Inc.	/	2025.11.30
7	Marin Trust 认证	COC130	Global Trust Certification Limited	/	2028.5.12
8	IFFO 会员证书	/	The Marine Ingredients Organisation	/	2025.12.31
9	GOED 会员认证	/	Global Organization for EPA and DHA	/	2026.6
10	FOS 认证	CU 862867	Control Union	Fish oil production, pre-processor, import, export, packing, distribution and transportation	2027.8.21
11	FDA 注册	14000443026	U.S. Food and Drug Administration	/	2025.12.31
12	DMF 备案	24996	Registrar Corp	Omega-3 Refined Fish Oil Original Submission	2028.5.31
13	DMF 备案	40756	Registrar Corp	Refined Fish Oil	2028.5.31
14	HALAL 认证	0996240000	山东哈拉认证服务有限公司	精制鱼油、脂肪酸	2027.9.27
15	SMETA 认证	ZAA600026151	Intertek Shenzhen	/	2026.10.30

根据上述情况，公司已具有经营业务所需的全部资质、许可、认证，公司业务资质齐备，不存在未取得资质生产经营，超越资质、范围生产经营，使用过期资质的情况，相关业务合法合规。公司不涉及使用特许经营权的情形。

二、对照《食品安全法》等法律法规，说明公司关于食品生产、流通、原材料采购及添加添加剂等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度是否健全并得到有效执行；公司生产经营是否符合《食品安全法》等法律、行政法规的相关规定

公司已按照《食品安全法》等法律法规，制定了涵盖食品生产、流通、原材料采购及添加添加剂等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度，具体如下：

《食品安全法》的相关规定	公司主要内控制度
第四十二条 食品生产经营者应当依照本法的规定，建立食品安全追溯体系，保证食品可追溯。国家鼓励食	ISO 管理体系认证

《食品安全法》的相关规定	公司主要内控制度
品生产经营者采用信息化手段采集、留存生产经营信息，建立食品安全追溯体系。……	
<p>第四十四条 食品生产经营者应当建立健全食品安全管理制度，对职工进行食品安全知识培训，加强食品检验工作，依法从事生产经营活动。</p> <p>食品生产经营企业的主要负责人应当落实企业食品安全管理制度，对本企业的食品安全工作全面负责。</p> <p>食品生产经营企业应当配备食品安全管理人员，加强对其培训和考核。经考核不具备食品安全管理能力的，不得上岗。食品安全监督管理部门应当对企业食品安全管理人员随机进行监督抽查考核并公布考核情况。监督抽查考核不得收取费用。</p>	<p>《环境体系管理手册》</p> <p>《安全管理制度》</p> <p>《质量手册》</p> <p>《程序文件》</p>
<p>第四十五条 食品生产经营者应当建立并执行从业人员健康管理制度。患有国务院卫生行政部门规定的有碍食品安全疾病的人员，不得从事接触直接入口食品的工作。从事接触直接入口食品工作的食品生产经营人员应当每年进行健康检查，取得健康证明后方可上岗工作。</p>	<p>《清洁卫生标准操作规程》</p> <p>《员工个人卫生及健康标准操作规程》</p> <p>《雇员的健康与卫生控制标准操作规程》</p> <p>《人力资源管理程序》</p>
<p>第四十六条 食品生产企业应当就下列事项制定并实施控制要求，保证所生产的食品符合食品安全标准：</p> <p>（一）原料采购、原料验收、投料等原料控制；</p> <p>（二）生产工序、设备、贮存、包装等生产关键环节控制；</p> <p>（三）原料检验、半成品检验、成品出厂检验等检验控制；</p> <p>（四）运输和交付控制。</p>	<p>《采购控制程序》</p> <p>《原辅料采购、验收后续管理程序》</p> <p>《原料的检验监控程序》</p> <p>《生产过程控制程序》</p> <p>《基础设施和工作环境管理程序》</p> <p>《仓储标准管理规程》</p> <p>《成品入库验收、储存、发放标准操作规程》</p> <p>《过程和产品检验和监控程序》</p> <p>《测量和监控设备的管理程序》</p> <p>《测量和检测程序控制程序》</p> <p>《半成品的检验程序》</p> <p>《成品的检验程序》</p> <p>《仓储物流部管理程序》</p>
<p>第四十七条 食品生产经营者应当建立食品安全自查制度，定期对食品安全状况进行检查评价。生产经营条件发生变化，不再符合食品安全要求的，食品生产经营者应当立即采取整改措施；有发生食品安全事故潜在风险的，应当立即停止食品生产经营活动，并向所在地县级人民政府食品安全监督管理部门报告。</p>	<p>《纠正预防措施管理程序》</p> <p>《食品安全自查程序》</p>
<p>第五十条 食品生产者采购食品原料、食品添加剂、食品相关产品，应当查验供货者的许可证和产品合格证明；对无法提供合格证明的食品原料，应当按照食品安全标准进行检验；不得采购或者使用不符合食品安全标准的食品原料、食品添加剂、食品相关产品。</p>	<p>《供应商质量审计标准管理规程》</p> <p>《质量管理文件-质量标准》</p> <p>《添加剂使用及专人管理程序》</p>

《食品安全法》的相关规定	公司主要内控制度
<p>食品生产企业应当建立食品原料、食品添加剂、食品相关产品进货查验记录制度，如实记录食品原料、食品添加剂、食品相关产品的名称、规格、数量、生产日期或者生产批号、保质期、进货日期以及供货者名称、地址、联系方式等内容，并保存相关凭证。记录和凭证保存期限不得少于产品保质期满后六个月；没有明确保质期的，保存期限不得少于二年。</p>	<p>《原辅料入库验收、储存、发放标准操作规程》 《记录控制程序》</p>
<p>第五十一条 食品生产企业应当建立食品出厂检验记录制度，查验出厂食品的检验合格证和安全状况，如实记录食品的名称、规格、数量、生产日期或者生产批号、保质期、检验合格证号、销售日期以及购货者名称、地址、联系方式等内容，并保存相关凭证。记录和凭证保存期限应当符合本法第五十条第二款的规定。</p>	<p>《成品验收和放行的操作程序》 《与顾客有关的过程控制程序》</p>
<p>第五十二条 食品、食品添加剂、食品相关产品的生产者，应当按照食品安全标准对所生产的食品、食品添加剂、食品相关产品进行检验，检验合格后方可出厂或者销售。</p>	<p>《成品验收和放行的操作程序》 《成品入库验收、储存、发放标准操作规程》</p>
<p>第五十三条 食品经营者采购食品，应当查验供货者的许可证和食品出厂检验合格证或者其他合格证明（以下称合格证明文件）。</p> <p>食品经营企业应当建立食品进货查验记录制度，如实记录食品的名称、规格、数量、生产日期或者生产批号、保质期、进货日期以及供货者名称、地址、联系方式等内容，并保存相关凭证。记录和凭证保存期限应当符合本法第五十条第二款的规定。……</p>	<p>《供应商质量审计标准管理规程》 《原辅料采购、验收后续管理程序》</p>
<p>第五十四条 食品经营者应当按照保证食品安全的要求贮存食品，定期检查库存食品，及时清理变质或者超过保质期的食品。</p>	<p>《仓储标准管理规程》 《原辅料复验周期管理标准操作规程》</p>
<p>第六十三条 国家建立食品召回制度。食品生产者发现其生产的食品不符合食品安全标准或者有证据证明可能危害人体健康的，应当立即停止生产，召回已经上市销售的食品，通知相关生产经营者和消费者，并记录召回和通知情况。</p> <p>食品经营者发现其经营的食品有前款规定情形的，应当立即停止经营，通知相关生产经营者和消费者，并记录停止经营和通知情况。食品生产者认为应当召回的，应当立即召回。由于食品经营者的原因造成其经营的食品有前款规定情形的，食品经营者应当召回。</p> <p>食品生产经营者应当对召回的食品采取无害化处理、销毁等措施，防止其再次流入市场。但是，对因标签、标志或者说明书不符合食品安全标准而被召回的食品，食品生产者在采取补救措施且能保证食品安全的情况下可以继续销售；销售时应当向消费者明示补救措施。</p> <p>食品生产经营者应当将食品召回和处理情况向所在地县级人民政府食品安全监督管理部门报告；需要对召回的食品进行无害化处理、销毁的，应当提前报告时间、地点。食品安全监督管理部门认为必要的，可以实施现场监督。……</p>	<p>《产品召回控制程序》</p>

《食品安全法》的相关规定	公司主要内控制度
第九十九条 出口食品生产企业应当保证其出口食品符合进口国（地区）的标准或者合同要求。 出口食品生产企业和出口食品原料种植、养殖场应当向国家出入境检验检疫部门备案。	《HACCP 计划设计程序》 《HACCP 计划书》
第一百零二条食品生产经营企业应当制定食品安全事故处置方案，定期检查本企业各项食品安全防范措施的落实情况，及时消除事故隐患。	《食品安全事故处理程序》 《内部体系审核控制程序》 《食品安全自查程序》

根据上述情况，公司关于食品生产、流通、原材料采购及添加添加剂等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度健全。

公司上述各项内控制度的执行情况如下：

1. 食品生产环节

公司制定有明确的《质量手册》，设定了食品安全目标并对质量目标进行了分解，明确公司各部门应当完成的质量目标。原料到达公司后，按照《检验和监控程序》进行检验，对检验合格的按照《产品标识和可追溯性控制程序》做好标识，并交生产车间加工。

操作人员按照产品加工工艺要求及相应的操作规程进行生产及自检，合格后方能转入下一道工序。质量管理部对每批成品抽样并进行微生物检测及理化指标的检测。成品检验由 QC 人员按照检验作业规程检验，并出具报告单。

2. 食品流通环节

公司制定有《成品检验规程》，检验员依据该规程进行检验和实验，并出具成品检验报关单，同时由质量管理部 QA 出具产品放行单。仓储只有在收到检验报关单和产品放行单后，才能办理入库手续。在满足上述全部条件前，公司不得放行产品。

除此以外，公司制定并执行了《产品召回控制程序》《食品安全事故处理程序》，确保进入流通领域存在质量安全缺陷的不合格品能够及时召回处理，并能够及时、有效应对突发食品安全事故。

3. 原材料采购环节

公司制定有《供应商管理制度》《采购控制程序》《原辅料采购、验收后续管理程序》《供应商质量审计标准管理规程》等有关采购的内控文件。采购部和

质量管理部共同负责供应商的遴选工作；质量管理部、采购部、生产部负责原材料供应商的评定工作；营销部、生产部、仓储物流部配合和采购部制定采购计划；采购部负责具体采购工作，总经理负责采购计划和采购合同批准。

针对供应商，需要通过公司的评定，并经质量负责人及总经理批准后列入“合格供方清单”。清单中的供应商，如发现一次以上不合格，公司对其提出警告，连续发生不合格的，则取消其合格供方资格。

原材料到公司后，采购部门分别通知质量管理部和仓库实施接收前检验，质量管理部按照《原料检验规程》实施来源检查、证书核对、包装检查；仓储物流部按《仓储管理文件》进行检验入库，填制《原辅料验收记录》。

4. 添加剂添加环节

添加剂为公司的原料之一，适用公司采购原辅材料的相关控制制度，公司采购添加剂应有符合质量或安全标准的证据，添加剂专库专放，库房清洁条件和储存环节条件符合产品储存要求。

仓储物流部建立食品添加剂出入库台账，详细记录食品添加剂的入库及领用情况。

添加剂投入时，在《投料记录》或相关生产记录中记录投入的添加剂，包括投料日期和时间、原辅料批号、数量等信息。

公司取得了食品生产许可证、食品经营许可证等必要的食品生产经营许可资质，取得了质量管理体系（ISO 9001）、食品安全管理体系（ISO 22000）等体系认证，建立了涵盖食品生产、流通、原材料采购及添加添加剂等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度，并有效执行。

报告期内，公司不存在因违反《食品安全法》等法律、行政法规、规章及规范性文件受到主管部门行政处罚的情形。公司生产经营符合《食品安全法》等法律、行政法规的规定。

三、说明公司报告期内是否存在产品质量问题或食品安全事故，是否因此受到行政处罚及媒体报道、消费者关注投诉等，是否存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼，相关产品质量问题是否损害消费者健康、是否对公司的生产经营产生重大不利影响，是否构成本次挂牌的实质法律障碍，公司的信息披露是否真实、准确、完整

根据《企业信用信息报告》及公开资料，报告期内，公司不存在产品重大产品质量问题或食品安全事故，以及因此受到行政处罚及媒体报道、消费者关注投诉等，不存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼，因此不存在公司的生产经营产生重大不利影响的情形，不存在构成本次挂牌的实质法律障碍的情形。

综上所述，公司相关信息披露真实、准确、完整。

四、说明报告期公司物流提供商、供应商是否均合法持有开展业务所需全部资质及证照，是否完整覆盖其主营业务及经营时间；公司对物流提供商、供应商的要求、筛选及控制措施，是否可有效保证食品安全；报告期内主要物流提供商、供应商是否存在食品安全事故，是否因食品安全导致行政处罚或诉讼纠纷。

（一）报告期内公司的物流提供商、供应商资质情况

1、物流提供商的经营资质情况

公司物流提供商主要提供原材料运输以及成品运输，公司的主要原材料粗制鱼油通过内衬液体袋的集装箱或使用公司专用的移动式储罐运输，公司的成品使用食品级钢桶运输，公司主要物流提供商的资质情况如下：

物流提供商	资质	编号	有效期至	范围
宁波博宇通物流有限公司	道路运输经营许可证	浙交运管许可甬字330211112176号	2023.8	货运：普通货运
		浙交运管许可甬字330211112176号	2023.8.8-2033.8.8	
宁波中洛物流有限公司	道路运输经营许可证	浙交运管许可甬字330211112048号	2022.11.1-2032.10.18	货运：普通货运、货物专用运输（集装箱）
中国邮政速递物流股份有限公司舟山分公司	道路运输经营许可证	京交运管许可货字110102000713号	2019.4.23-2023.4.22	普通货运
		京交运管许可货字110102000713号	2023.3.28-2027.3.27	

2、供应商经营资质情况

公司向供应商的主要原材料为粗制鱼油，报告期内各期前五大供应商的经营资质证照情况如下：

供应商	报告期内合作年度	许可证 [注 1]	编号	有效期	许可范围
WUZA YAKI LIMITED[注 2]	2025.1-4	进口食品境外出口商或代理商备案	YA110000PDY02BJR42	/	/
PESQUERA EXALMAR S.A.A.	2025.1-4、2023年度	进口食品境外生产企业注册	CPER18PP1808010034 CPER18PP1808010035 CPER18PP1808010039 CPER18PP1808010043 CPER18PP1808010045	2028.7.31	水产品
TECNOLOGICA DE ALIMENTOS S.A.	2025.1-4	进口食品境外生产企业注册	CPER18PP1808010022 CPER18PP1808010023 CPER18PP1808010024 CPER18PP1808010025 CPER18PP1808010026 CPER18PP1808010027 CPER18PP1808010029 CPER18PP1808010030 CPER18PP1808010044 CPER18PP1808010078	2028.7.31	水产品
CORPORACION PESQUERA INCA S.A.C.	2023-2025.4	进口食品境外生产企业注册	CPER18PP1808010010 CPER18PP1808010019 CPER18PP1808010020 CPER18PP1808010021	2028.7.31	水产品
福建海富特生物科技股份有限公司	2025.1-4、2023年度	食品经营许可证	JY13501810115345	2029.3.11	预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品）、散装食品销售（不含冷藏冷冻食品）、特殊食品销售（保健食品销售、婴幼儿配方乳粉销售）
		食品经营许可证	JY13501810115345	2024.3.17	

MALAYAN FISH OIL SDN BHD	2023-2024	进口食品境外生产企业注册	CMYS18PP1810120047	2028.10.11	水产品
中海海洋（荣成）健康产业有限公司	2023-2024	食品生产许可证	SC12237108203509	2025.11.29	水产制品
大连同达鱼粉制造有限责任公司	2024	食品生产许可证	SC10221028201999	2029.1.7	食用油、油脂及其制品
PACIFIC ACE CORP[注 3]	2023-2024	进口食品境外出口商或代理商备案	YA110000PDY02DEL94	/	/
TISCOP TRADING SARL	2023	进口食品境外生产企业注册	CMAR18PP1812010112	2028.11.30	水产品

注 1：《食品安全法》第九十六条规定：“向我国境内出口食品的境外出口商或者代理商、进口食品的进口商应当向国家出入境检验检疫部门备案。向我国境内出口食品的境外食品生产企业应当经国家出入境检验检疫部门注册。”上述供应商的备案或注册有效期均涵盖了报告期内对公司供货的期间。

食品经营许可证、食品生产许可证的有效期均为 5 年。持有该证件的供应商有效期均涵盖了报告期内对公司供货的期间。

注 2：WUZA YAKI LIMITED 为境外出口商，根据“中国海关企业进出口信用信息公示平台”“进口食品境外出口商或代理商名录”查询，其在中国海关进口食品境外出口商或代理商名录内。其向公司销售的产品分别来自 Kapitan Kayzer LLC ROLIZ、Boris Trofimenko AKROS Fishing JSC、Mekhanik Kovtun JSC AKROS 3、SOLIDARNOST LLC MAGADANTR ALFLOT，上述企业均已向国家出入境检验检疫部门注册，注册号分别为 CRUS18FV1901300603、CRUS18FV1901300134、CRUS18FV1901300211 及 CRUS18FF2206060003，除 CRUS18FF2206060003 有效期至 2027 年 6 月 6 日外，其余生产商注册均至 2029 年 1 月 29 日，产品类别均为水产品，上述生产商注册有效期均涵盖了报告期内公司使用上述企业产品的期间。

注 3：PACIFIC ACE CORP 为境外出口商，根据“中国海关企业进出口信用信息公示平台”“进口食品境外出口商或代理商名录”查询，其在中国海关进口食品境外出口商或代理商名录内。其向公司销售的产品来自 PCF Yuzhno-Kurilsky Ryibokomb inat Co.,Ltd，该企业已向国家出入境检验检疫部门注册，注册号为 CRUS18PP1901300014，产品类别为水产品，注册有效期已涵盖了报告期内公司使用上述企业产品的期间。

（二）公司对物流提供商、供应商的要求、筛选及控制措施，是否可有效保证食品安全

对于物流提供商，公司要求其提供营业执照、道路运输经营许可证。公司根据物流提供商物流服务质量并结合公司实际业务需要，综合评定、筛选物流提供商。

公司生产部对物流提供商进行评价，并对其每次运输质量进行记录，执行《采

购控制程序》对供方评价的规定。生产部与运输公司签订合同及购买保险，以确保运输过程中的产品质量和卫生安全。

综上所述，公司建立了对物流提供商、供应商的筛选、审核、评估等控制措施，报告期内公司不存在因为物流提供商、供应商而发生的产品质量问题，公司的上述控制措施可有效保证食品安全。

（三）报告期内主要物流提供商、供应商是否存在食品安全事故，是否因食品安全导致行政处罚或诉讼纠纷

根据国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、食品安全抽查公布结果查询系统等查询，报告期内，公司主要物流提供商与供应商均未发生食品安全事故，未因食品安全导致行政处罚或诉讼纠纷。

五、结合公司报告期内存在的食品安全、食品质量等问题，说明公司关于质量控制的措施是否健全有效

根据《企业信用信息公示报告》及公开资料，公司报告期内不存在食品安全、食品质量相关的重大行政处罚或纠纷，公司相关质量控制的措施健全有效。

六、说明生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；公司最近 24 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定

（一）公司生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存

公司生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要处理设施及处理能力等情况如下：

污染物种类	具体污染物	产生环节	主要处理设施或方式	处理能力	是否正常运行
废气	乙醇废气	乙醇投料、蒸馏	常温冷凝、水吸收	乙醇净化效率 98%	是
	抽真空废气	脱臭工艺、分子蒸馏	冷凝、生物滴滤池、氧化吸收	脱臭效率 95%	是
	脱臭废气				是
	导热油炉废气	锅炉燃烧	低氮燃烧工艺，15 米排气筒排放	无需特别处理	是
废水	生产废水	碱洗、蒸馏设备	含油废水进入预处理站处理，其他废水进入综合废水处理站处理，处理后纳管进入市政污水处理厂	含油废水 5t/h、其他废水 150t/h	是
	清洗废水	设备定期清洗			是
噪声	机械噪声	抽真空泵	减震、隔离	/	是
固废	废活性炭	废气处理系统	委托专业单位处置	暂存于固废、危废仓库，定期出售或委托专业单位处置	是
	废白土	脱色	外售综合利用处理		是
	废尿素	EE 鱼油尿包工艺			是
	废油脂	预处理			是

公司在相关生产线在设计时即考虑了环保需求，公司脱臭、抽真空、投料、乙醇回收等工序均在密闭或具有较高真空度的环境下进行，废气主要通过管道连接直接收集，减少了废气的外泄，有利于集中处理。公司所在的“浙江兴业集团有限公司迁建项目”在设计时即考虑了公司生产废水含油的情况，设置了含油废水预处理站，以使公司废水可达标纳管排放。公司的导热油炉采用低氮燃烧技术。公司的上述治理技术符合公司实际情况，可以满足节能减排的要求。

公司污染物涉及排放的主要量化监测指标为化学需氧量(COD)、氨氮(NH₃-N)、二氧化硫(SO₂)、氮氧化物(NO_x)，报告期内排放量情况如下：

指标[注 1]	2023 年度		2024 年度		2025 年 1-4 月[注 2]	
	实际排放	允许排放	实际排放	允许排放	实际排放	允许排放
COD	0.464	1.583 吨	0.618	1.583 吨	0.188	0.522 吨
NH ₃ -N	0.007	0.238 吨	0.009	0.238 吨	0.002	0.078 吨
SO ₂	0.021	0.211 吨	0.046	0.211 吨	0.017	0.081 吨
NO _x	0.727	1.125 吨	0.046	1.125 吨	0.042	0.371 吨

注 1：COD、NH₃-N 按照环保部门核算企业排放的标准计算，即废水实际排放量×最终

实际排放浓度计算。由于舟山对于 SO₂、NO_x 未要求安装实时检测设备，上述指标按照定期监测报告监测排放浓度×监测废气排放量计算。根据实时监测及定期监测，公司排放总量及浓度限值均未超标。

注 2：2025 年 1-4 月允许排放量按照年度允许排放量按月折算。

根据上述排放情况，以及公司相关环保设施的运行记录，报告期内，公司环保设施能正常运行，处理效果符合要求，处理效果监测记录妥善保存。

（二）报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，公司的环保投资和费用成本支出情况如下：

项目	2023 年度（元）	2024 年度（元）	2025 年 1-4 月（元）
环保费用支出	363,116.30	478,614.10	192,666.77
环保设施与工程投入	0.00	213,135.00	11,930.00
环保支出合计	363,116.30	691,749.10	204,596.77
营业收入	389,282,705.95	520,331,164.48	132,314,687.46
环保支出占营业收入比例	0.09%	0.13%	0.15%

报告期内，公司环保费用与生产经营产生的污染物匹配情况如下：

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-4 月
固废转移量（吨）	2.21	7.92[注]	1.46
污水处理量（吨）	28,659.40	38,157.00	11,647.00
合计（吨）	28,661.61	38,164.92	11,648.46
环保费用支出（元）	363,116.30	478,614.10	192,666.77
单位费用（元/吨）	12.66	12.54	16.54

注：因 2024 年公司对导热油炉系统进行调整，故产生了废导热油。锅炉正常使用中导热油在循环系统中循环使用，并根据损耗添加，除维护、拆除外，一般不会产生废导热油，因此 2024 年固废转移量较 2023 年明显增加。

根据上述情况，报告期内，公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

（三）公司最近 24 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定

根据浙江省信用中心《企业专项信用报告》，并经律师核查，公司最近 24 个

月内不存在受到环保领域行政处罚的情况，亦不存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，不涉及需要进行整改的情形。

七、说明前述即将到期证书续期情况，是否存在无法续期的风险，是否对公司生产经营产生重大不利影响

(一) 关于高新技术企业证书

公司现持有编号为 GR202233004521 的高新技术企业认定证书，有效期至 2025 年 12 月 24 日。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条规定，2022 至 2025 年公司减按 15% 的税率计缴企业所得税。

公司已根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32 号）、《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火[2016]195 号）等相关规定着手办理高新技术企业的认定，目前已通过专家评审，待最终审核。

根据公司自查，公司基本符合高新技术企业的认定条件，具体如下：

认定条件	公司情况	是否符合认定要求
注册成立一年以上	公司成立于 2007 年	是
企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	截至本回复出具之日，公司共拥有 15 项专利，其中发明专利 9 项，实用新型专利 6 项	是
对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	公司主要技术属于《国家重点支持的高新技术领域》中“（六）轻工和化工生物技术”之“4、天然产物有效成分的分离提取技术”及“6、功能性食品级生物技术在食品安全领域的应用”	是
企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	截至报告期末，公司研发人员占公司总人数的 23.02%	是
企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求……3.最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	2023、2024 年度，公司研发费用占公司同期销售收入的比重分别为 3.94%、3.15%，上述研发费用均在中国境内产生	是

认定条件	公司情况	是否符合认定要求
近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%	公司的营业收入主要来自于精制鱼油的销售	是
企业创新能力评价应达到相应要求	公司在知识产权、科技成果转化能力、研发组织管理水平、成长型方面均达到相应要求	是
企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	报告期内公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	是

综上所述，公司基本符合高新技术企业认定的条件，重新认定获得通过的可能性较大，公司正稳步推进高新技术企业的认定工作。

公司作为高新技术企业，根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条规定，享受减按 15% 的税率计缴企业所得税的税收优惠。如公司未能通过高新技术企业认定的，则公司将按照 25% 计缴企业所得税。由此，将对公司净利润产生影响。

但高新技术企业并非公司经营所必须的资质，如不能取得高新技术企业认定，对公司的正常生产经营不会产生重大不利影响。

（二）安全生产标准化证书

公司持有舟山市应急局颁发的《安全生产标准化证书》，根据该证书，公司属于轻工行业安全生产标准化三级企业，证书有效期至 2025 年 10 月 25 日。

在该证书届满前，公司曾向舟山市应急管理局申请续期，但被告知根据应急管理部相关通知，安全生产标准化认定工作目前处于暂停状态。但公司未获得相关书面文件。

根据相关网络检索信息，有关安全生产标准化认定工作暂停的情况如下：

2025 年 8 月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《整治形式主义为基层减负若干规定》，其中要求“对现有的达标活动进行清理，已经开展的期满后自行取消”。之后，网传应急管理部发布《关于暂停开展企业安全生产标准化定级工作的提示函》，认为现有安全生产标准化认定属于达标活动，将一级、二级及三级定级纳入暂停范围。虽然未见应急管理部正式发布上述函件，但根据部分地区应急管理部门在网站问答中的相关回复，结合公司续期的相关情况，目前安

全生产标准化证书的认定、续期等工作确实处于暂停状态，未来需要待主管部门进一步明确后续处理事项。

公司持有的安全生产标准化证书不是公司经营所必须的资质证书，无法续期不会对公司正常生产经营产生重大不利影响。

八、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

就上述问题，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司拥有的各项资质证书、《审计报告》、相关政府部门的证明并取得了公司的确认，并对公司总经理进行访谈，了解公司已取得的资质、实际业务，以及是否存在超越资质经营，资质是否仍在有效期内等；

2、查阅了《食品安全法》的相关规定，并对照公司相关内控制度的相关规定，确认是否涵盖了《食品安全法》要求的相关环节；

3、对公司总经理进行访谈，取得相关内控制度的执行记录，了解公司上述内控制度的实际执行情况；

4、取得相关合规证明、与客户的访谈记录，在网络进行检索，并取得了公司的确认，了解公司是否发生产品质量问题、食品安全事故以及消费者投诉、媒体关注等情况以及是否由此涉及相关诉讼、仲裁、行政处罚；

5、取得了公司物流提供商、报告期内前五大供应商的资质文件，对公司总经理进行访谈，取得了公司关于供应商管理的相关制度，了解公司对物流提供商、供应商的要求、筛选及控制措施；

6、查阅了与前五大供应商的访谈记录，对物流提供商、供应商在国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、食品安全抽查公布结果查询系统等查询，了解其是否存在食品安全事故、是否因食品安全导致行政处罚或诉讼纠纷；

7、查阅了公司的环评报告书、环评报告表，了解公司生产经营中主要污染物及其产生环节、处理措施、处理能力，对环保设备运行情况进行现场查看，并抽插了其运行记录，了解其是否正常运行，相关记录是否完备；

8、对公司总经理进行访谈，了解公司环保治理设施的技术或工艺先进性，是否能达到节能减排的要求，查阅了公司取得排污权的合同及相关缴费凭证，查阅了公司污染物排放记录，了解公司污染物实际排放情况；

9、对公司环保投入等进行了统计，查阅了与环保相关的合规证明等，了解公司环保投入及其与污染物排放的匹配情况，以及公司是否存在因环保问题而涉及重大违法违规等情况；

10、查阅了公司已到期或即将到期的资质证书，查询了相关法律、法规对于高新技术企业认定的条件，并结合上述条件对公司的情况开展核查；

11、对总经理进行访谈，了解相关资质的续期或重新申请的工作进展情况；

12、对安全生产标准化证书暂停办理的情况通过网络进行核查。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司具有经营业务所需的全部资质、许可、认证，业务资质齐备，不存在未取得资质生产经营，超越资质、范围生产经营，使用过期资质的情况，相关业务合法合规。公司不涉及特许经营权的情况；

2、公司关于食品生产、流通、原材料采购及添加添加剂等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度健全并得到有效执行。公司生产经营符合《食品安全法》等法律、行政法规的相关规定；

3、公司报告期内不存在产品质量问题或食品安全事故，亦不涉及因此受到行政处罚及媒体报道、消费者关注投诉等，不存在因产品质量问题引发的纠纷诉讼，不涉及产品质量问题损害消费者健康、对公司生产经营产生重大不利影响的情况，亦不存在构成本次挂牌实质法律障碍的情形。公司的信息披露真实、准确、完整；

4、报告期内公司物流提供商、供应商均合法持有开展业务所需全部资质及证照，并完整覆盖其主营业务及经营时间。公司对物流提供商、供应商的要求、筛选及控制措施，可以有效保证食品安全。报告期内主要物流提供商、供应商不存在食品安全事故，亦不存在因食品安全导致行政处罚或诉讼纠纷；

5、公司关于质量控制的措施健全有效；

6、公司已说明生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物及排放量、治理设施的技术或工艺先进性等情况，公司环保设施正常运行，能达到节能减排的要求，处理效果监测记录已妥善保存。报告期内环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。公司最近 24 个月内不存在受到环保领域行政处罚的情形，不涉及构成重大违法行为，或者存在导致严重环境污染、严重损害社会公共利益以及由此需要进行整改的情形；

7、公司基本符合高新技术企业认定的条件，重新认定获得通过的可能性较大。高新技术企业并非公司经营所必须的资质，即使不能通过重新认定对公司正常生产经营不会产生重大不利影响，但会对公司净利润产生影响。安全生产标准化证书认定工作目前处于暂停状态，需待主管部门明确后续处理事项。公司持有的安全生产标准化证书不是公司经营所必须的资质证书，无法续期不会对公司正常生产经营产生重大不利影响。

6. 关于公司独立性

根据申报文件，（1）公司租赁的房产均来自兴业集团；公司与兴业集团于 2025 年 5 月签署了《资产转让合同》，并于 2025 年 6 月支付了全部合同价款 4,493.94 万元。（2）报告期内，兴业集团存在向公司采购副产品用于饲料油脂生产的情形，公司存在向兴业集团采购水、电、污水处理服务的情形。（3）兴业集团主要从事饲料鱼油的生产与销售业务，与公司不构成实质同业竞争。

请公司：（1）结合公司与兴业集团关联交易、关联租赁的具体内容，说明关联交易、关联租赁的合理性和必要性；结合公司与非关联方交易价格、第三方市场价格或毛利率等，说明相关交易定价是否公允，如否，请量化测算对经营业绩的影响，兴业集团是否存在替公司代垫成本和费用的情形，是否存在利益输送。（2）结合关联交易、关联租赁的内容及对公司生产经营的重要程度，说明公司是否在业务获取、经营场所、核心技术等方面依赖兴业集团，是否与兴业集团存在共用生产场地、机器设备的情形，公司是否具备独立面向市场的能力，业务、资产是否独立。（3）说明兴业集团与公司在业务内容、核心技术、应用领域等方面是否存在替代性和竞争性关系，认定与公司不构成同业竞争的依据及

充分性，后续避免同业竞争的措施及有效性。

请主办券商、会计师核查上述事项（1）并发表明确意见。请主办券商、律师：（1）核查上述事项（2）（3）并发表明确意见；（2）说明对同业竞争事项的核查范围及充分性，公司是否存在其他未披露或未规范的同业竞争。

回复：

一、结合公司与兴业集团关联交易、关联租赁的具体内容，说明关联交易、关联租赁的合理性和必要性；结合公司与非关联方交易价格、第三方市场价格或毛利率等，说明相关交易定价是否公允，如否，请量化测算对经营业绩的影响，兴业集团是否存在替公司代垫成本和费用的情形，是否存在利益输送。

（一）结合公司与兴业集团关联交易、关联租赁的具体内容，说明关联交易、关联租赁的合理性和必要性

1、关联交易的具体内容

报告期内，公司存在向兴业集团销售副产物、鱼油胶囊、精制鱼油、采购物业服务、关联租赁、采购设备专利的情形。

（1）经常性交易

公司报告期内与兴业集团发生的经常性交易的具体内容如下表所示：

内容	数量	金额 (万元)	占比	价格	定价依据	与第三方差异
2025年1-4月						
采购水、电、污水处理等物业服务	-	79.83	0.67%	-	参照当地公允价格协商确定	与市场不存在重大差异
采购小计		79.83	0.67%	-		
销售副产品	176.02 吨	110.14	0.83%	0.62-0.64 万元/吨	参照市场行情协商确定	与第三方客户不存在重大差异
销售鱼油胶囊	482 瓶	2.71	0.02%	60-103 元/瓶	参照市场行情协商确定	与第三方客户不存在重大差异
销售精制鱼油	0.19 吨	2.52	0.02%	13.27 万元/吨	参照市场行情协商确定	与第三方客户不存在重大差异
其他	-	5.49	0.04%	-	参照市场行情协商确定	与第三方客户不存在重大差异
销售小计		120.86	0.91%	-		
2024年度						

采购水、电、 污水处理等物 业服务	-	922.04	2.28%	-	参照当地公允 价格协商确定	与市场不存在重 大差异
采购小计		922.04	2.28%	-		
销售副产品	328.48 吨	187.07	0.36%	0.53-0.61 万元/吨	参照市场行情 协商确定	与第三方客户不 存在重大差异
销售精制鱼油	8.36 吨	145.27	0.28%	7.08-23.01 万元/吨	参照市场行情 协商确定	与第三方客户不 存在重大差异
销售鱼油胶囊	1,699 瓶	11.08	0.02%	60-104 元/ 瓶	参照市场行情 协商确定	与第三方客户不 存在重大差异
其他	-	5.22	0.01%	-	参照市场行情 协商确定	与第三方客户不 存在重大差异
销售小计		348.64	0.67%	-		
2023 年度						
采购水、电、 污水处理等物 业服务	-	741.44	2.65%	-	参照当地公允 价格协商确定	与市场不存在重 大差异
采购小计		741.44	2.65%	-		
销售副产品	670.06 吨	571.56	1.47%	0.62-2.30 万元/吨	参照市场行情 协商确定	与第三方客户不 存在重大差异
销售鱼油胶囊	692 瓶	4.65	0.01%	60-104 元/ 瓶	参照市场行情 协商确定	与第三方客户不 存在重大差异
其他	-	4.96	0.01%	-	参照市场行情 协商确定	与第三方客户不 存在重大差异
销售小计		581.18	1.49%	-		

注：上表中占比指采购占营业成本的比例或销售占营业收入的比例。

(2) 偶发性关联交易

报告期内，公司与兴业集团偶发性关联交易的具体内容如下表：

内容	金额（万元）	定价依据	是否公允
2024 年			
购买 3 项专利	17.40	资产评估报告	是
2023 年			
购买设备	5.75	账面残值	是

2、关联租赁的具体内容

报告期内，公司向兴业集团租赁了以下物业：

序号	地理位置	占地面积 (平方米)	租赁期限	租赁用途	年租金
1	舟山市定海区干览镇兴 业路 1 号	113.32	2024-05-08 至 2027-05-07	危废固废 仓库	5.45 万元

2	舟山市定海区干览镇兴业路1号	105.00	2024-05-08至 2027-05-07	机修车间	
3	舟山市定海区干览镇兴业路1号	1,792.00	2024-05-08至 2027-05-07	仓储楼智能仓库	47.14万元
4	舟山市定海区干览镇兴业路1号	96.00	2024-05-08至 2027-05-07	仓储楼机修车间	
5	舟山市定海区干览镇兴业路1号	16,000.00	2023-01-01至 2025-06-10	办公及生产用房	206.33万元

上表序号5的物业已于报告期后转为自有物业，公司与兴业集团于2025年5月签订《国有建设用地使用权分割转让合同》（舟自然资规合转字[2025]1号），约定兴业集团将浙(2023)定海区不动产权第0018906号《不动产权证书》所涉的部分土地使用权和房屋建筑物分割转让给公司。公司与兴业集团于2025年5月20日签署了《资产转让合同》，并于2025年6月17日支付了全部合同价款4,493.94万元。公司于2025年6月10日取得了浙（2025）定海区不动产权第004957号《不动产权证书》。

3、关联交易的合理性、必要性

报告期内，公司向兴业集团销售副产物、鱼油胶囊、精制鱼油、采购物业服务、关联租赁、采购设备专利均具有合理性和必要性，具体情况如下：（1）公司副产物的有效成分，可作为饲料鱼油、低 omega-3 含量鱼油产品的原料之一，是兴业集团下属油脂饲料厂饲料鱼油的生产原料之一；（2）鱼油胶囊是一种保健品，兴业集团、舟山中燃船舶燃料有限公司可采购于员工福利等用途；（3）兴业集团贸易分公司购买精制鱼油用于贸易，与其经营范围相符；油脂饲料厂曾购买少量精制鱼油尝试用于优质饲料产品的混拼（因成本过高不符合产品定位，预计后续将不再产生相关交易）；兴业集团具备鱼油胶囊的资质，购买少量精制鱼油用于鱼油胶囊委外加工的原料；（4）报告期内公司尚未拥有自有房屋，主要生产经营场所均为向控股股东兴业集团租赁使用，相关水、电、污水处理设备等基础设施也为兴业集团所有，因此与集团签订了租赁协议及物业服务协议，按期支付相关费用（目前公司已将主要厂房转为自有并独立开设水电账户，未来该类关联交易金额预计将大幅下降）；（5）为增强公司独立性，将原本租赁设备、与兴业集团共有专利转为自有或独有。

（二）结合公司与非关联方交易价格、第三方市场价格或毛利率等，说明相关交易定价是否公允

如上文“（一）结合公司与兴业集团关联交易、关联租赁的具体内容，说明关联交易、关联租赁的合理性和必要性”数据，报告企业关联交易中主要为关联租赁、采购物业服务、销售副产物，其他交易规模较小，且均基于公允定价进行交易，具体情况如下：

1、公司租赁兴业集团主要物业的定价依据为《资产评估报告》的评估结论，评估采用市场法，选取类似房屋出租情况作为参考。

2、公司向兴业集团采购的服务中，水、电基于当地水务公司、电力公司的收费标准定价，污水处理费根据对各主体实际污水处理量进行分配，其他物业服务的定价基于兴业集团物业服务部门实际发生费用按各主体的产量比重分配。

3、报告期各期，公司向油脂饲料厂销售副产物-前馏分的单价分别为 0.65 万元/吨、0.57 万元/吨、0.63 万元/吨，相对公司销售副产物-前馏分的平均单价分别为 0.69 万元/吨、0.56 万元/吨、0.68 万元/吨，价格不存在明显差异。

2023 年公司还向油脂饲料厂销售过副产物-乙酯固脂，单价为 1.84 万元/吨，该副产物当年未对其他客户销售，乙酯固脂属于副产物中利用价值较高的成分，因此定价高于前馏分。

综上所述，公司与兴业集团关联交易、关联租赁均具备真实的交易背景，符合商业逻辑，具有合理性和必要性，关联交易定价公允，不存在由兴业集团替公司承担成本费用情形；上述关联交易已经公司董事会、股东会补充审议通过，不存在与兴业集团之间利益输送的情形。

二、结合关联交易、关联租赁的内容及对公司生产经营的重要程度，说明公司是否在业务获取、经营场所、核心技术等方面依赖兴业集团，是否与兴业集团存在共用生产场地、机器设备的情形，公司是否具备独立面向市场的能力，业务、资产是否独立。

（一）结合关联交易、关联租赁的内容及对公司生产经营的重要程度，说明公司是否在业务获取、经营场所、核心技术等方面依赖兴业集团

1、公司在业务获取方面不依赖兴业集团

报告期各期，公司向兴业集团关联销售的金额占营业收入的比例分别为

1.49%、0.67%、0.91%，向兴业集团关联采购的金额占营业收入的比例分别为2.65%、2.28%、0.67%，占比很小。

经过多年发展，公司培养了一支深耕行业多年的管理队伍，培育了一批具有开拓能力的营销人才，具备面向市场、独立自主经营的能力，不存在通过兴业集团获取客户的情形。

2、公司在经营场所方面不依赖兴业集团

报告期内，公司主要生产经营场所系向兴业集团租赁所得，但公司已于2025年6月向兴业集团购入上述不动产，目前公司主要生产经营场所不存在依赖兴业集团的情形。

目前，公司仅少部分危废固废仓库及附带机修车间、仓储楼智能仓库及附带机修车间仍为租赁物业，年租金分别为5.45万元和47.14万元，占营业成本的比例未超过1.00%，且租赁物业主要功能为仓储，具备一定的可替代性。

3、公司在核心技术方面不依赖兴业集团

报告期内，公司受让兴业集团“一种磷脂型多不饱和脂肪酸的酶法制备方法”“脂肪酸乙酯转化为甘油酯的方法”“高酸价鱼油的酶法脱酸精炼方法”三项发明专利。其中“一种磷脂型多不饱和脂肪酸的酶法制备方法”原为公司、兴业集团和华南理工大学共有，后通过转移变更为公司与兴业集团共有，报告期内转为公司独有。其他两项专利为华南理工大学初始取得，后通过转移变更为兴业集团所有，报告期内公司受让后成为公司独有专利。

基于特定的历史原因，早期对于资质申报、知识产权、项目建设等一般由兴业集团统筹，因此高校完成专利授权后多由兴业集团受让。但上述专利的核心发明人主要为华南理工大学和新诺佳人员，兴业集团参与了相关技术的开发和专利申请，该些发明专利与兴业集团的实际业务相关性较小，且兴业集团（包括油脂饲料厂）亦未实际在生产中应用上述专利技术。目前，兴业集团按照评估价格已将该些专利转让给公司。

综上所述，公司核心技术来源于自主研发、高校合作研发、生产经营中的不断积累，公司在核心技术方面不依赖兴业集团。

综上，公司在业务获取、经营场所、核心技术等方面均不依赖兴业集团。

（二）是否与兴业集团存在共用生产场地、机器设备的情形

1、与兴业集团不存在共用生产场地的情形

报告期内，公司租赁兴业集团的房屋、土地虽然处于兴业集团的园区之内，但有明显的物理隔离（围墙），且均为公司专用，不存在与兴业集团共用生产场地的情形。

为了进一步增强公司生产场地的独立性，公司已于 2025 年 6 月向兴业集团购入上述不动产。

2、与兴业集团存在共用部分生产辅助性设备的情形

公司主要机器设备均为公司独立所有。

公司与兴业集团存在部分生产辅助性设备共用的情形。2018 年兴业集团迁建至舟山市定海区干览镇兴业路 1 号时，对集团下属机构整体报批报建，公司与兴业集团其他机构共用一套污水处理系统。报告期内，公司每年向兴业集团采购的物业服务中包含了污水处理相关费用。

综上，公司与兴业集团不存在共用生产场地及主要生产机器设备的情况，公司资产独立。对于部分共用的生产辅助性设备，相关设备权属清晰，且公司按照实际使用情况进行费用结算且价格公允，不存在兴业集团为公司承担成本及费用的情况。

（三）公司具备独立面向市场的能力，公司的业务、资产独立

如上文“（一）”和“（二）”所述，公司在业务获取、经营场所、核心技术等方面不存在依赖兴业集团的情形，不存在与兴业集团共用生产场地、机器设备的情形，公司具备独立面向市场的能力，业务、资产独立。

三、说明兴业集团与公司在业务内容、核心技术、应用领域等方面是否存在替代性和竞争性关系，认定与公司不构成同业竞争的依据及充分性，后续避免同业竞争的措施及有效性

（一）说明兴业集团与公司在业务内容、核心技术、应用领域等方面是否存在替代性和竞争性关系

1、兴业集团与公司业务内容、应用领域

兴业集团的主营业务为海洋水产品的精深加工，有 11 家分支机构，各分支机构主营业务情况如下：

分支机构名称	主营业务
舟山瑞洋水产品研发有限公司	水产品精深加工技术研究、开发与运用
浙江兴业集团有限公司贸易分公司	水产品销售
浙江兴业集团有限公司杭州分公司	礼包提货供应（注销中）
浙江兴业集团有限公司水产冷冻厂	水产品初级加工
浙江兴业集团有限公司海洋调味品加工厂	调味品生产和销售
浙江兴业集团有限公司食品综合加工厂	水产制品加工
浙江兴业集团有限公司制品加工厂	水产品加工
浙江兴业集团有限公司鱿鱼加工厂	鱿鱼制品加工
浙江兴业集团有限公司冷冻加工厂	水产品加工
浙江兴业集团有限公司油脂饲料加工厂	饲料鱼油加工
浙江兴业集团有限公司临城海洋食品分公司	食品零售批发

因此，除浙江兴业集团有限公司油脂饲料加工厂（以下简称“油脂饲料厂”）外，兴业集团下属分支机构不存在经营与公司类似或相同业务的情形。

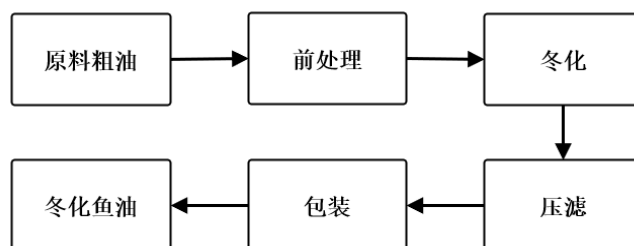
油脂饲料厂经营范围为“饲料生产；一般项目：畜牧渔业饲料销售”，取得编号浙饲证[2024]11006 的《饲料和饲料添加剂生产许可证》，主要产品为饲料级鱼油；公司经营范围为“许可项目：食品生产；食品销售；检验检测服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：工程和技术研究和试验发展；货物进出口；保健食品（预包装）销售；水产品收购；生物基材料制造；生物基材料技术研发；生物化工产品技术研发；海洋生物活性物质提取、纯化、合成技术研发；工业酶制剂研发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”，取得编号 SC10233090301023 的食品生产许可证，主要产品为食品级精制鱼油。

综上，公司产品广泛应用于膳食补充剂、功能性食品和医药等下游领域，而油脂饲料厂仅具备饲料生产资质，无法生产食品等级的鱼油产品；并且，公司与油脂饲料厂在历史上无渊源，不存在除了同受兴业集团控制外的其他关联关系，

双方在业务、资产、机构、人员及财务上都是完全独立的，没有孵化、分立、共同经营、合作投资等关系，设立的目的和定位都不相同。

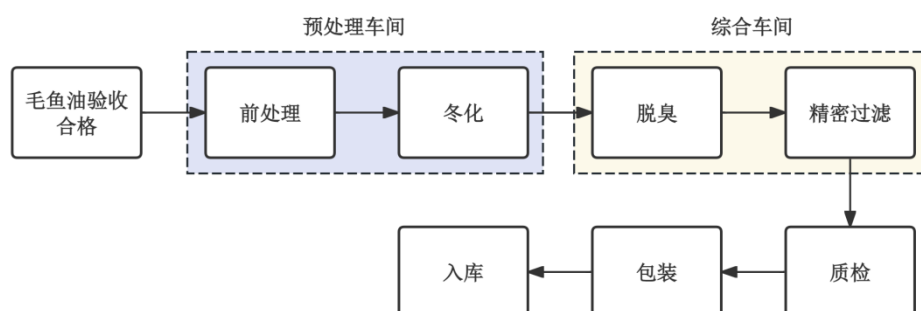
2、生产工艺与核心技术

油脂加工厂的饲料鱼油为天然 TG 型鱼油，加工工艺较为简单，具体情况如下：



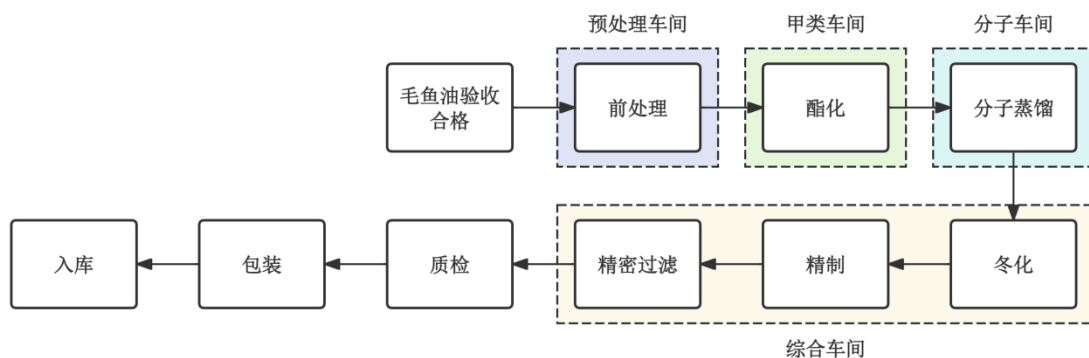
公司的食品级精制鱼油包括 TG 型、EE 型、rTG 型，工艺更加复杂，具体情况如下：

(1) TG 型鱼油产品工艺流程



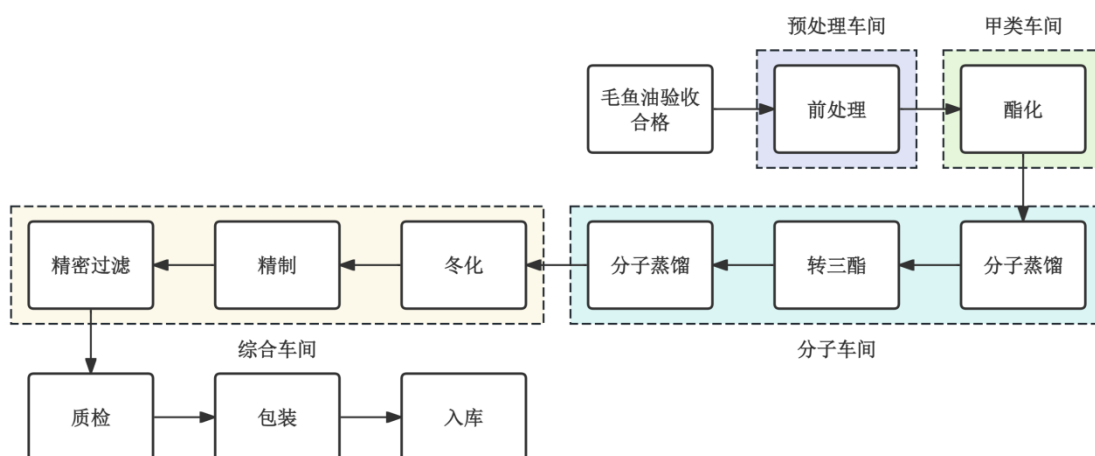
天然鱼油为 TG 型，该型号产品工序较 EE 型和 rTG 型产品要少，公司食品级精制鱼油相比饲料鱼油增加了脱酸，脱臭工序，有更高的试验和检测标准，同时需达到食品级的卫生标准。

(2) EE 型鱼油产品工艺流程



EE 型鱼油通过 TG 型鱼油酯化、再经分子蒸馏，可达到比 TG 型鱼油更高的纯度。

(3) rTG 型鱼油产品工艺流程



rTG 型鱼油通过 EE 型鱼油再酯化、再经分子蒸馏，可获得甘油三酯结构的高纯度鱼油，相较 EE 型鱼油，在保持高纯度的同时提升了吸收效率。

公司依托自身资源进行独立研发，掌握了多源鱼油高值化精准制备技术、脂肪酶定向催化鱼油甘油三酯高效转化技术、高效催化转酯化-分子蒸馏联产高纯度甘油三酯型鱼油技术、鱼油精制过程中塑化剂精准控制与去除关键技术等多项自主研发的核心技术。

此外，公司与浙江大学、大连大学、浙江海洋大学等高校建立了紧密的产学研合作，通过合作研发模式，掌握了基于氧化机理的鱼油-囊皮界面稳定化控制技术、鱼油挥发性腥味物质精准分析与控制技术、鱼油重金属与 3-氯丙醇酯、缩水甘油酯协同脱除关键技术、高纯度 EPA 甘油三酯绿色制备关键技术等主要技术。

综上所述，结合油脂饲料厂与公司的客户供应商情况、产品功能及用途、经营许可资质、独立经营情况、历史沿革、商标商号及知识产权、生产工艺、技术路线等方面的异同，油脂饲料厂与公司处于同一大类行业的不同细分市场，下游应用领域存在明显区别，且不存在竞争关系，油脂饲料厂对公司的鱼油业务不存在替代性。

（二）认定兴业集团与公司不构成同业竞争的依据及充分性

同业竞争情况已在《公转书》“第三节 公司治理”之“六、公司同业竞争情况”中披露，控股股东及其控制的企业、实控人控制的企业实际业务情况均已完整披露，除油脂饲料厂外，其他主体均不存在经营与新诺佳相同或相似业务的情形。油脂饲料厂对公司的鱼油业务不存在替代性和竞争性，不构成同业竞争。

综上所述，认定兴业集团与公司不构成同业竞争具备充分性。

（三）后续避免同业竞争的措施及有效性

1、相关方签署书面承诺

公司全体董事及高级管理人员、控股股东、间接控股股东均出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺：“本企业/本人及本企业/本人控制的企业目前并没有，未来也不会直接或间接从事任何与公司及其下属子公司所从事的业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动，亦不会以任何形式支持第三方直接或间接从事任何与公司及其下属子公司所从事的业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动。”

自本承诺函签署之日起，若本企业或本企业/本人控制的企业进一步拓展产品和业务范围，本企业及本企业/本人控制的企业将不开展与公司及其下属子公司相竞争的业务，若本企业或本企业/本人控制的企业有任何商业机会可从事、参与或投资任何可能会与公司及其下属子公司所从事的业务构成竞争的业务，本企业/本人及本企业/本人控制的企业将给予公司及其下属子公司优先发展权。

如违反上述承诺，本企业/本人及本企业/本人控制的企业愿意承担由此产生的全部责任，赔偿或补偿由此给公司及其下属子公司造成的损失。”

2、公司建立了完善的治理机制防范同业竞争、利益输送、利益冲突相关风

险

公司已经建立健全了相应的公司治理内控机制，在《公司章程》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范资金占用管理制度》中，规定了关联方及关联交易的认定、关联交易应遵循的原则，以及关联股东、关联董事对关联交易的回避制度等，明确了关联交易决策的程序，采取必要的措施对其他股东的利益进行保护，为公司防范利益输送、利益冲突、影响公司独立性提供了决策程序及制度上的保障。

四、主办券商、会计师核查上述事项（1）并发表明确意见

（一）核查程序

1、取得并查阅了公司《公司章程》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范资金占用管理制度》等制度文件，确认相关制度的完备性和执行有效性；

2、取得并查阅了公司关于关联交易的董事会、股东会会议文件，确认关联交易的审议程序是否完成；

3、取得并查阅了公司与兴业集团之间的关联交易相关合同协议，提取关联交易的具体内容和核心条款；

4、取得并查阅了关联交易定价参照的《资产评估报告》，分析评估方法、依据的合理性；

5、查阅公司账套，列表统计公司关联交易的明细情况；

6、取得收入成本表，统计比对关联交易价格与第三方交易价格；

7、搜索公开资料，获取相关业务市场行情及变动趋势。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司与兴业集团关联交易均具备真实的交易背景，符合商业逻辑，具有合理性和必要性；

2、公司与兴业集团关联交易定价公允，与第三方非关联方交易价格或市场

价格无明显差异，亦符合市场行情走势，不存在由兴业集团替公司承担成本费用的情形；

3、公司与兴业集团关联交易已经公司董事会、股东会审议通过，不存在与兴业集团之间利益输送的情形。

五、主办券商、律师（1）核查上述事项（2）（3）并发表明确意见；（2）说明对同业竞争事项的核查范围及充分性，公司是否存在其他未披露或未规范的同业竞争。

（一）核查上述事项（2）并发表明确意见

1、核查程序

（1）取得并查阅了公司《公司章程》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范资金占用管理制度》等制度文件；

（2）取得并查阅了公司关于关联交易的董事会、股东会会议文件；

（3）取得并查阅了公司与兴业集团之间的关联交易相关合同协议；

（4）实地查看公司与兴业集团土地、建筑、设备机器等情况，查看是否存在混用；

（5）对公司总经理进行访谈，了解公司治理及业务情况，确认是否存在影响公司独立性的情形；

（6）对兴业集团、海投集团、玛鲁哈日鲁等主体进行访谈，确认其与公司在各方面保持独立；

（7）取得并查阅相关资产权属证明文件，确认公司拥有资产情况；

（8）取得并查阅公司获取的荣誉证书、资质证书；

（9）取得董事及高级管理人员、控股股东、间接控股股东出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》、《关于保持公司独立的承诺函》。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司营业收入主要源于精制鱼油的对外销售，营业成本主要为原材料

的采购、设备厂房折旧、人员工资等，与兴业集团的关联交易并非公司收入或原料服务的主要来源，公司有独立的销售开拓渠道，公司在业务开展和业务获取上不存在对兴业集团的依赖。公司主要生产经营涉及的房屋土地为自有，公司在经营场所方面不依赖兴业集团。公司核心技术来源于自主研发、高校合作研发、生产经营中的不断积累，有大量荣誉和认证的支撑，公司在核心技术方面不依赖兴业集团；

(2) 公司与兴业集团之间已在生产场所上实现了明确的物理隔离，不存在共用生产场地的情形。公司与兴业集团不存在共用生产场地及主要生产机器设备的情况，公司资产独立。对于部分共用的生产辅助性设备，相关设备权属清晰，且公司按照实际使用情况进行费用结算且价格公允，不存在兴业集团为公司承担成本及费用的情况；

(3) 公司在业务、资产、人员、财务、机构五个方面均完整、独立，公司具备独立面向市场的能力。

(二) 核查上述事项 (3) 并发表明确意见

1、核查程序

(1) 取得并核对由海投集团出具的下属企业清单及其业务情况，并取得主要关联方工商底档、营业执照、公司章程、财务报表等资料，确认控股股东、实际控制人控制的企业是否存在与公司经营相同或相似业务的情形；

(2) 对兴业集团油脂饲料厂进行实地走访、对其负责人进行访谈，确认油脂饲料厂的实际业务情况、产品应用领域、核心技术等方面与公司是否存在重叠；

(3) 对兴业集团、海投集团、玛鲁哈日鲁等主体进行实地走访；

(4) 取得董事及高级管理人员、控股股东、间接控股股东出具的《关于避免同业竞争的承诺函》；

(5) 核查公司制定的章程、制度文件；

(6) 取得公司及油脂饲料厂的工艺流程图、销售采购台账、财务报表、工商底档，员工花名册等资料，确认双方在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）之间的关

系，业务是否有替代性、竞争性。

2、核查意见

(1) 兴业集团与公司在业务内容、核心技术、应用领域等方面不存在替代性和竞争性关系，不构成同业竞争；

(2) 控股股东及其控制的企业、实控人控制的企业实际业务情况均已完整披露，除油脂饲料厂外，其他主体均不存在经营与公司相同或相似业务的情形。油脂饲料厂对公司的鱼油业务不存在替代性和竞争性，不构成同业竞争。因此能够充分认定兴业集团与公司不构成同业竞争；

(3) 公司已建立了完善的治理机制防范同业竞争、利益输送、利益冲突相关风险。董事及高级管理人员、控股股东、间接控股股东均签署了书面承诺。公司对后续避免同业竞争已采取了充足的有效措施。

(三) 说明对同业竞争事项的核查范围及充分性

舟山市财政局（舟山市国有资产监督管理委员会）持有海投集团 68.40%的股权，为海投集团实际控制人，海投集团为公司间接控股股东。舟山市财政局（舟山市国有资产监督管理委员会）能够通过股权控制关系对公司形成实际控制，因此公司实际控制人为舟山市财政局（舟山市国有资产监督管理委员会）。

根据《公司法》第二百六十五条第（四）项规定：“国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系”；《企业会计准则第 36 号——关联方披露》第六条规定：“仅仅同受国家控制而不存在其他关联方关系的企业，不构成关联方”；《股票上市规则》第 7.2.4 条规定：“上市公司与本规则第 7.2.3 条第二项所列法人受同一国有资产管理机构控制而形成第 7.2.3 条第二项所述情形的，不因此构成关联关系，但该法人的董事长、经理或者半数以上的董事属于本规则第 7.2.5 条第二项所列情形者除外。”《股票上市规则》第 7.2.5 条规定：“具有下列情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人：……（二）上市公司董事、监事及高级管理人员。”

参考《首次公开发行股票注册管理办法》等相关法律法规及规范性文件关于同业竞争的核查要求，构成同业竞争的基础在于控股股东、实际控制人能够对与公司存在业务竞争的下属企业经营管理实施控制，从而能够为其他下属企业攫取

商业机会，损害公司利益。舟山市财政局（舟山市国有资产监督管理委员会）为政府职能部门，仅代表国家履行出资人职责，其不从事具体的生产经营业务，不干涉下属企业日常的生产经营决策，由其监管的市属企业独立负责业务经营，因此，同受其控制的企业之间无法因此而形成利益冲突或利益倾斜。因此实际控制人控制的除海投集团外的其他企业不构成公司的关联方，不属于同业竞争界定范围。

纳入公司同业竞争主体的核查范围为控股股东兴业集团、间接控股股东海投集团及其控制的所有其他企业，同业竞争主体核查范围充分、完整。

7. 其他事项

（1）关于应收账款。根据申报文件，2023年末、2024年末和2025年4月末公司应收账款分别为2,825.40万元、4,614.51万元和4,657.81万元，变动较大。

请公司：①结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展情况是否匹配；说明应收账款增幅高于营业收入增幅的原因及合理性。②说明2024年末应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在放款信用政策刺激销售的情形。③结合行业特点、应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明应收账款规模较大是否符合行业惯例，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险。④说明应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（2）关于固定资产和在建工程。根据申报文件，公司固定资产主要为专用设备；新建新诺佳海洋生物产业园建设项目。

请公司：①结合产品的主要生产过程，说明专用设备规模与公司产能、产销量变动的匹配性，专用设备规模、成新率与产能是否匹配；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异。②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分。③说明固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、

程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。④说明海洋生物产业园建设项目的后续投入规模、建设计划和安排，并结合当前的产能利用率、下游客户需求以及销售规模的成长性，说明产能设计的合理性，是否存在产能过剩的情形，如是，说明产能消化措施以及评估对未来公司经营业绩的影响。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见。

(3) 关于消防安全。请公司：①说明公司使用的各生产经营场所根据相关法律法规办理消防验收、消防备案或进行消防安全检查的情况。②未依法办理消防安全手续的，结合《中华人民共和国消防法》等法律法规的规定，说明公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规，并量化分析上述日常经营场所若被责令停止使用，对公司财务状况及持续经营能力的影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。请会计师核查事项②并发表明确意见。

(4) 其他问题。请公司说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 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。

回复：

一、请公司：①结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展情况是否匹配；说明应收账款增幅高于营业收入增幅的原因及合理性。②说明 2024 年末应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在放款信用政策刺激销售的情形。③结合行业特点、应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明应收账款规模较大是否符合行业惯例，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险。④说明应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(一) 结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回

款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展情况是否匹配；说明应收账款增幅高于营业收入增幅的原因及合理性

1、结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展情况是否匹配

报告期内，应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展匹配情况如下表：

项目	2025年4月30日/2025年1-4月	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
营业收入（万元）	13,231.47	52,033.12	38,928.27
应收账款余额（万元）	4,902.96	4,857.38	2,974.11
期末应收账款余额/营业收入	12.35%	9.34%	7.64%
应收账款周转天数（天）	44.26	27.09	28.18

注：应收账款周转天数=360/（营业收入/应收账款平均余额）；此处为增强各期数据的可比性，2025年1-4月周转率、应收账款余额占营业收入比例指标采用简单年化后数据。

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比例分别为7.64%、9.34%和12.35%，占比有所提升。公司给予客户的信用政策集中在1-3个月，2023年末及2024年末应收账款余额占营业收入比例分别为7.64%和9.34%，应收账款周转天数分别为28.18天和27.09天，应收账款余额占营业收入比例符合公司对客户的信用政策要求。2025年4月末应收账款余额较2024年末略有增加，主要由仙乐健康科技股份有限公司、宁波王健商贸有限公司等主要客户的应收账款余额构成，而2025年1-4月营业收入相对较低，从而导致当期期末应收账款余额占营业收入比例提升至12.35%，同时当期应收账款周转天数有所上升，达到44.26天，但整体仍处于公司正常的信用周期内。

综上所述，报告期内公司应收账款余额占营业收入比例处于合理水平，同公司给予客户的信用政策相符，应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展情况相匹配。

2、说明应收账款增幅高于营业收入增幅的原因及合理性

报告期内，公司应收账款的变动比例及营业收入的变动比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日 /2025年1-4月		2024年12月31日 /2024年度		2023年12月31日/2023年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
营业收入	13,231.47	-23.71%	52,033.12	33.66%	38,928.27
应收账款余额	4,902.96	0.94%	4,857.38	63.32%	2,974.11

注：此处为增强各期数据的可比性，2025年1-4月营业收入变动比例指标采用简单年化后数据。

报告期内，公司应收账款变动比例分别为63.23%和0.94%，营业收入变动比例分别为33.66%和-23.71%，应收账款增幅高于营业收入增幅。应收账款增幅高于营业收入增幅，主要系应收账款余额系时点数据，受客户的采购金额的大小、采购时点及客户回款周期影响。因公司给予客户的账期在30天-90天不等，整体平均在2个月左右，以报告期各期最后2个月的主营业务收入金额为口径，统计情况如下：

单位：万元

项目	2025年3-4月		2024年11-12月		2023年11-12月
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额
主营业务收入	7,829.56	-377.08	8,206.64	2,016.09	6,190.55

由上表可知，受客户采购金额大小影响，报告期各期最后2个月的主营业务收入金额分别为6,190.55万元、8,206.64万元和7,829.56万元，变动金额分别为2,016.09万元和-377.08万元，因处于客户回款信用周期内，导致应收账款同步变动，应收账款余额变动同报告期各期最后2个月的主营业务收入变动金额相吻合。

综上所述，受报告期各期期末时点收入金额大小影响，应收客户款项尚处回款信用期内，导致应收账款余额变动大于营业收入变动金额，应收账款增幅高于营业收入增幅具有相关合理性。

（二）说明2024年末应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在放款信用政策刺激销售的情形。

2024年末应收账款余额较2023年末增加1,789.11万元，同比增长63.32%，主要系2024年11-12月主营业务收入较2023年11-12月主营业务收入增长2,016.09万元，由于公司的信用期主要为1-3个月，整体在2个月左右，上述销

售形成的应收账款大部分尚未到期所致。

单位：万元

项目	2024年11-12月	2023年11-12月	变动金额
主营业务收入金额	8,206.64	6,190.55	2,016.09

2024年末应收期末余额前五大客户如下：

单位：万元

序号	客户	2024年末 应收账款 余额	占应收账款和 合同资产期末 余额合计数的 比例（%）	应收账款形成时间	客户信用期
1	仙乐健康科技股份有限公司	1,759.53	36.22	2024年11月-12月	货到验收合格月结45天
2	奥德美生物科技（中山）有限公司	493.15	10.15	2024年12月	货到验收合格30天
3	REDOXLTD	335.99	6.92	2024年12月	货到目的港后20天
4	宁波王健商贸有限公司	331.36	6.82	2024年12月	预付50%，货到后30天内50%，票据支付
5	STARCOMBOAU STRALIAPT YLTD	323.42	6.66	2024年10-12月	提单日后60天
小计		3,243.44	66.77	-	-

2024年末应收账款前五大客户的余额主要系2024年11-12月形成的、尚在信用期内的鱼油销售款。2024年末应收账款大幅增加与企业年末销售情况匹配，应收账款余额合理。

报告期内，公司主要客户中仅宁波王健商贸有限公司、HC CLOVER PRODUCTOS Y SERVICIOS 两家客户存在信用政策变化的情况，对应各期销售收入占当期营业收入比例分别为7.76%、15.43%、28.75%和1.73%、3.14%、2.80%。其中宁波王健销售占比较大，其信用政策从“货到验收合格月结30天，银行存款支付”变更为“预付50%，货到后30天内50%，票据支付”，账期提前，且票据的贴现利息可以向客户收取，信用政策变更后其应收账款周转率提高。“HC CLOVER PRODUCTOS Y SERVICIOS”的实际回款日期经常晚于提单日后60天，故2024年信用期有所延长，更改为提单日后90天，但占当期营业收入的比例较小，对整体应收账款周转率影响不大。

综上所述，2024 年末应收账款大幅增加的原因主要系 2024 年 11-12 月营业收入较上年同期增长较多，应收账款余额合理，不存在放款信用政策刺激销售的情形。

(三) 结合行业特点、应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明应收账款规模较大是否符合行业惯例，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险。

1、应收账款的期后回款情况

报告期内，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	4,902.96	4,857.38	2,974.11
期后 2 个月回款比例	87.15%	88.35%	96.18%
截至 2025 年 9 月 30 日 累计回款比例	100.00%	100.00%	100.00%

公司期后回款较为及时，2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日以及 2025 年 4 月 30 日期后两个月回款比例分别为 96.18%、88.35%、87.15%，截至 2025 年 9 月 30 日累计回款比例均为 100%。

2、应收账款逾期金额及比例

报告期内，应收账款逾期金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	4,902.96	4,857.38	2,974.11
应收账款逾期金额		147.93	329.00
比例	0.00%	3.05%	11.06%
逾期应收账款期后 收回情况	已收回	已收回	已收回

公司报告期各期末逾期应收账款占应收账款余额比例分别为 11.06%、3.05% 和 0.00%。报告期内应收账款逾期主要原因为：公司部分客户由于自身审批流程较长、资金周转、公司开票时间和客户固定付款日等时间节点存在一定时间周期等因素，实际付款周期超过其信用政策周期，公司综合考虑过往合作过程中该部

分客户信誉较高，出于维护客户关系的角度，并未频繁催促回款，该部分客户逾期时间较短，期后回款情况良好。

3、应收账款规模较大符合行业惯例

公司及同行业可比公司应收账款余额占营业收入的比例情况如下：

项目	公司名称	2025年4月30日[注]	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额占营业收入比例	医诺生物	7.82%	11.47%	12.10%
	玉健健康	26.24%	30.59%	32.66%
	百龙创园	21.02%	21.04%	20.82%
	嘉必优	35.65%	46.38%	57.41%
	平均值	21.22%	25.10%	26.93%
	公司	12.35%	9.34%	7.64%

注：2025年1-4月可比公司数据采用其半年报披露的2025年1-6月数据；此处为增强各期数据的可比性，公司及同行业可比公司2025年的应收账款余额占营业收入比例指标采用年化后数据。

报告期各期，公司的应收账款余额占营业收入的比例有所提升，但低于同行业上市公司的平均值。玉健健康以外销为主，应收账款金额主要系应收第一大客户 INOVO 公司货款，其收到货物并检测合格后才支付货款，导致应收账款余额占营业收入比例较高；嘉必优的客户主要系知名婴幼儿配方奶粉公司，议价能力较强，信用政策较为宽松；公司和医诺生物以内销为主，公司信用期限整体较短，并严格执行相关催收制度，应收账款回款较快，公司应收账款规模水平符合行业特点和行业惯例。

4、主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

期末前五大客户的应收账款期后四个月的回款比例均为 100%，回款进度与信用期相匹配。通过企查查等工具查阅，以及实地走访访谈核实了解，公司主要客户不存在经营恶化、资金困难等风险。

（四）说明应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

公司根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于单项计提坏账准备的应收款项，管理层综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经

济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合计提坏账准备的应收账款，管理层以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

新诺佳与可比公司的账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表如下：

账龄	新诺佳	医诺生物	玉健健康	百龙创园	嘉必优
	应收账款预期信用损失率 (%)	应收账款预期信用损失率 (%)	应收账款预期信用损失率 (%)	应收账款预期信用损失率 (%)	应收账款预期信用损失率 (%)
小于 6 个月	5	0.5	5	应收账款组合 1：应收国内企业客户 应收账款组合 2：应收海外企业客户 对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄/逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。应收账款的账龄自确认之日起计算/逾期天数自信用期满之日起计算	组合 1：账龄组合（以应收款项账龄作为信用风险特征） 组合 2：无信用风险组合（应收合并范围内关联方公司款项） 对于划分为组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
6 个月-1 年	5	5	5		
1-2 年	20	20	20		
2-3 年	80	80	50		
3-4 年	100	100	70		
4-5 年	100	100	70		
5 年以上	100	100	100		

新诺佳同账龄的坏账计提比例与可比公司相比较为谨慎合理，坏账准备已充分计提。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要实施了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期，分析公司应收账款余额占营业收入比例、应收账款余额与业务开展情况的匹配性；

（2）查阅公司收入月度分布情况，分析应收账款余额增加的具体原因，与收入确认期间、客户信用政策、回款周期的匹配性；

（3）查阅公司与主要客户签订的销售合同，分析公司的销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等；

(4) 访谈公司销售部门负责人，了解公司的业务模式、公司与主要客户的结算模式、主要客户的信用政策及回款周期等情况；

(5) 检查报告期内公司应收账款明细表及销售收入清单，量化分析公司应收账款余额占营业收入变动的原因及合理性；

(6) 获取公司应收账款期后回款统计表，检查期后回款情况，通过检查银行回单及资金流水，复核应收账款期后回款的真实性与准确性；

(7) 查阅公司主要客户的公开信用信息，核查其资信水平，现场走访访谈了解主要客户生产经营情况，判断是否存在经营恶化的情形；

(8) 了解公司及可比公司的应收账款坏账准备计提政策，取得并复核公司应收账款账龄分析表，核查应收账款账龄统计及列示是否准确，分析判断公司应收账款计提的充分性；

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司应收账款余额占营业收入比例处于合理水平，同公司给予客户的信用政策相符，应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展情况相匹配；应收账款增幅高于营业收入增幅主要系受报告期各期末时点收入金额大小影响，应收客户款项尚处回款信用期内，导致应收账款余额变动大于营业收入变动金额，应收账款增幅高于营业收入增幅具有相关合理性；

(2) 报告期各期末，公司应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 7.64%、9.34%和 12.35%，公司应收账款余额占营业收入比例变动具有合理性，应收账款余额与业务开展情况相匹配；

(3) 2024 年末应收账款大幅增加系 2024 年 11-12 月营业收入较上年同期增长较多，应收账款余额合理，不存在放款信用政策刺激销售的情形；

(4) 公司应收账款规模较大符合行业惯例，主要欠款对象不存在经营恶化、资金困难等风险；

(5) 报告期内公司坏账准备计提充分。

二、请公司：①结合产品的主要生产过程，说明专用设备规模与公司产能、产销量变动的匹配性，专用设备规模、成新率与产能是否匹配；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异。②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分。③说明固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。④说明海洋生物产业园建设项目的后续投入规模、建设计划和安排，并结合当前的产能利用率、下游客户需求以及销售规模的成长性，说明产能设计的合理性，是否存在产能过剩的情形，如是，说明产能消化措施以及评估对未来公司经营业绩的影响。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见。

（一）结合产品的主要生产过程，说明专用设备规模与公司产能、产销量变动的匹配性，专用设备规模、成新率与产能是否匹配；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异。

1、结合产品的主要生产过程，说明专用设备规模与公司产能、产销量变动的匹配性，专用设备规模、成新率与产能是否匹配

公司鱼油产品的生产过程主要为：采购的粗制鱼油在预处理车间经过脱胶、脱酸后，通过酯化、分子蒸馏、冬化等工序分别加工成 EE 型精制鱼油、TG 型精制鱼油、rTG 型精制鱼油部分副产品。

报告期内公司的产品产能利用率、产销率情况具体如下：

单位：千克

产品类别	项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
EE 型精制鱼油	产量	1,165,305.40	2,653,637.55	2,565,368.45
	销量	1,199,660.00	2,850,249.50	2,374,515.00
	产销率	102.95%	107.41%	92.56%
TG 型精制鱼油	产量	722,583.00	2,530,826.75	1,962,835.80
	销量	866,020.00	2,436,559.00	1,862,993.50
	产销率	119.85%	96.28%	94.91%

rTG 型精制鱼油	产量	59,280.30	56,655.20	43,515.30
	销量	42,370.00	60,993.00	32,872.00
	产销率	71.47%	107.66%	75.54%
前馏分	产量	996,710.00	2,433,308.00	2,499,520.00
	销量	1,082,840.00	2,520,640.00	2,561,100.00
	产销率	108.64%	103.59%	102.46%
酸化油	产量	240,930.00	597,623.00	814,205.00
	销量	305,600.00	914,240.00	470,620.00
	产销率	126.84%	152.98%	57.80%
半成品油	产量	-	79,006.00	322,737.00
产量小计		3,184,808.70	8,351,056.50	8,208,181.55
总产能[注]		3,210,000.00	9,630,000.00	9,630,000.00
产能利用率		99.21%	86.72%	85.24%

注：根据浙江同源环保科技有限公司于 2022 年 12 月编制的舟山新诺佳生物工程有限责任公司技术改造及扩产项目《建设项目环境影响报告表》，公司 Omega-3 精制鱼油及主要副产物的总产能为 9,630.00 吨。

报告期内，专用设备规模和成新率如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
专用设备账面原值	7,163.41	7,040.48	5,692.53
较期初变动金额	122.93	1,347.95	1,008.09
较期初变动比例	1.72%	19.15%	17.71%
专用设备账面价值	4,662.83	4,812.16	4,174.90
成新率	65.09%	68.35%	73.34%

报告期内，公司专用设备账面原值分别同比增长 17.71%、19.15%及 1.72%，主要系技改升级，公司新增购入生产设备所致。随着累积折旧增加，公司机器设备成新率呈下降趋势。公司在日常使用过程中会对机器设备及时进行维护保养以维持设备的稳定性，后续公司会结合设备使用情况进行补充更换，以维持公司正常生产经营。

报告期内，公司专用设备账面原值逐年增加，但产能未发生变化，主要系报告期内增加的专用设备大部分为后端设备，公司处理粗制鱼油的产能未发生变化。报告期内 TG 和 rTG 类产品产量提升，公司产品结构发生变化，总产能未变

动。

综上，专用设备规模与公司产能、产销量变动相匹配，专用设备规模、成新率与产能相匹配。

2、结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，公司固定资产规模、状况与同行业公司的对比如下：

单位：万元

公司简称	2025年4月末		2024年末		2023年末	
	固定资产原值	固定资产占营业收入比重	固定资产原值	固定资产占营业收入比重	固定资产原值	固定资产占营业收入比重
医诺生物	56,805.34	136.15%	48,071.81	67.90%	41,703.07	64.00%
玉健健康	13,464.08	52.22%	12,854.59	26.31%	11,260.75	35.06%
百龙创园	129,053.34	198.79%	127,383.00	110.61%	59,506.35	68.54%
嘉必优	89,143.38	290.62%	85,674.26	154.20%	81,481.87	183.60%
行业平均	72,116.54	176.87%	68,495.92	94.36%	48,488.01	84.89%
公司	7,356.89	55.60%	7,231.38	13.90%	5,866.81	15.07%

数据来源：各可比公司公开转让说明书、定期报告

注1：固定资产明细中运输设备、电子设备及其他与公司业务规模、产能产量无匹配关系，因此上表固定资产原值只包含房屋及建筑物、机器设备、通用设备及专用设备。

注2：受统计期间影响，各可比公司2025年数据为2025年半年报披露数据。

报告期内，公司固定资产占营业收入比重分别为15.07%、13.90%和55.60%，行业平均固定资产占营业收入比重分别为84.89%、94.36%和176.87%。公司固定资产占营业收入的比例接近玉健健康，但整体低于同行业可比公司平均值，主要原因有二：一是资产结构不同，同行业公司多持有自有房屋及建筑物，而报告期内公司主要租赁厂房；二是业务模式不同，同行业公司产品线更广，需配备更多样化的生产设备，而公司业务更为聚焦，相应减少了设备投入。

报告期内，公司产能利用率较高且逐年上升，分别为85.24%、86.72%和99.21%。这表明，在现有的固定资产规模下，公司生产安排接近饱和，资产使用强度较大，资产运营效率较高。综上，虽然公司固定资产规模、状态与同行业公司存在一定差异，但公司当前的固定资产规模与自身产能情况和利用率相匹配，

配置是合理且高效的。

(二) 按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分。

对比同行业可比公司，公司的固定资产折旧方法、折旧年限、残值率选取合理，年折旧率不存在重大差异。公司固定资产折旧情况与同行业可比公司医诺生物、玉健健康、百龙创园、嘉必优对比情况如下：

可比公司	类别	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
医诺生物	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	通用设备	年限平均法	5	5	19.00
	专用设备	年限平均法	3-10	5	9.5-31.67
	运输工具	年限平均法	3	5	23.75
玉健健康	房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5	4.75-9.50
	机器设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
	运输工具	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75
	电子设备及其他	年限平均法	3-15	5	6.33-31.67
百龙创园	房屋及建筑物	年限平均法	10-35	5	9.50-2.71
	机器设备	年限平均法	5-10	5	19.00-9.50
	运输工具	年限平均法	5	5	19.00
	电子设备及其他	年限平均法	3-5	5	31.67-19.00
	境外永久产权土地	不适用	永久	不适用	不适用
嘉必优	房屋及建筑物	年限平均法	20-25	5	3.80-4.75
	机器设备	年限平均法	3-15	5	6.33-31.67
	运输设备	年限平均法	3-8	5	11.875-31.67
	办公设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
	其他设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
本公司	房屋建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	通用设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
	专用设备	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
	运输工具	年限平均法	4	5	23.75

数据来源：医诺生物、玉健健康、百龙创园、嘉必优定期报告。

公司固定资产主要分为：房屋及建筑物、通用设备、专用设备、运输工具；折旧方法采用年限平均法。根据各类固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。除已提足折旧仍继续使用的固定资产外，本公司对所有固定资产计提折旧。报告期内，本公司固定资产严格按照上述折旧政策计提折旧，各期折旧费用计提充分且合理，不存在应计提折旧未计提的情况。

（三）说明固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

1、固定资产盘点情况

公司于每年末及报告期末对固定资产进行了盘点，公司固定资产管理人员进行了 2023 年末、2024 年末和 2025 年 4 月末的固定资产盘点，公司固定资产保管完好，无闲置或损毁等情况，账实相符，未见重大异常差异。公司固定资产盘点情况如下：

项目	2025 年 4 月末	2024 年末	2023 年末
盘点时间	2025 年 5 月 28 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点范围	主要固定资产		
盘点地点	公司厂区		
盘点部门及人员	固定资产管理人员、财务人员		
盘点方法	现场盘点		
固定资产余额（万元）	7,447.51	7,322.00	5,933.07
盘点金额（万元）	6,407.87	7,281.45	5,892.52
盘点比例	86.04%	99.45%	99.32%
新增固定资产金额（万元）	126.16	1,436.82	1,108.97
新增固定资产盘点金额（万元）	122.22	1,433.75	712.89
新增固定资产盘点比例	96.87%	99.79%	64.28%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符

2、公司的固定资产盘点方法及程序

公司固定资产盘点采用实地盘点法，具体盘点程序如下：

（1）制定盘点计划。盘点前由财务部及相关部门联合制定盘点计划，制作

盘点表，确定盘点的范围、时间、地点、人员、方法；

(2) 实地盘点。按照盘点计划，组织盘点人员对固定资产进行实地盘点，如实记录盘点情况，包括资产的存在、数量和状态（如正常、毁损、闲置、待报废等情况）；

(3) 记录盘点差异及异常情况。如果发现盘点差异及异常情况（如毁损、闲置、待报废等情况），由相应复盘人复盘后，如实记录；

(4) 确定盘点结果。盘点完成后，参与盘点的人员在固定资产盘点表上签字确认，确保盘点的准确性和可靠性；

(5) 分析处理。盘点完成后，由财务部及相关部门汇总盘点结果，确定盘点差异及异常情况的处理方案，经批准后由财务部进行相应账务处理。

3、公司是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

经盘点，报告期各期末，公司固定资产状况良好，账实相符，未发现丢失、毁损或闲置等异常情况，盘点情况总体良好，不存在盘点差异。

(四) 说明海洋生物产业园建设项目的后续投入规模、建设计划和安排，并结合当前的产能利用率、下游客户需求以及销售规模的成长性，说明产能设计的合理性，是否存在产能过剩的情形，如是，说明产能消化措施以及评估对未来公司经营业绩的影响。

1、说明海洋生物产业园建设项目的后续投入规模、建设计划和安排

公司拟新建现代化鱼油生产基地，将全面承担 TG 类产品的生产任务，公司现有厂区则专注于 EE 和 rTG 等高附加值产品的精炼与深加工，形成“TG 产品集中化+EE/rTG 产品专精化”的双基地产能结构，推动产能解耦与生产协同。同时，引入 MES、WMS、设备管理等信息化系统，构建智能化、可追溯、高效率的制造体系，提升整体生产管理水平。本项目建成后，将有效扩充公司 TG 类精制鱼油产能，并释放 EE 和 rTG 等高附加值产品生产空间，增强对重点客户的稳定供货能力和市场响应速度，为公司抢占市场份额、扩大经营规模、提升行业地位提供有力支撑，具备显著的现实紧迫性与战略必要性。

海洋生物产业园建设项目处于初步规划设计阶段，仅投入前期设计、咨询费用 296.24 万元，根据初步预算，该项目总投资额为 25,400.72 万元，其中土地 1,453.60 万元，建筑工程及安装费 11,284.69 万元，设备购置及安装费 11,702.49 万元，预备费 860.78 万元。

2025 年 1 月 13 日，公司已与舟山市自然资源和规划局签署了舟自然资规定补字[2025]2 号《国有建设用地使用权出让合同补充协议》，约定：根据出让合同约定，该项目应在 2024 年 3 月 27 日之前开工，2026 年 3 月 27 日之前竣工。现经定海区国有土地管理工作领导小组专题会议同意，该项目开竣工时间调整为 2026 年 6 月 30 日之前开工，2028 年 6 月 30 日之前竣工。

2、说明产能设计的合理性，是否存在产能过剩的情形

（1）产能设计情况

本项目拟通过新建现代化鱼油生产基地，对公司现有产能布局进行优化，将 TG 产品转移至新厂集中生产，原有基地专注于 EE 和 rTG 等高附加值产品的深加工，形成“TG 产品集中化+EE/rTG 产品专精化”的双基地产能结构，进一步强化产品结构分工与效率协同。

本项目达产后，公司 TG 鱼油产能将达到 5500 吨/年，项目建成后，将有效扩充公司 TG 类精制鱼油产能，并释放 EE 和 rTG 等高附加值产品生产空间，增强对重点客户的稳定供货能力和市场响应速度，为公司抢占市场份额、扩大经营规模、提升行业地位提供有力支撑，有效增强主营业务的规模化、专业化和持续盈利能力。

报告期内，公司现有厂区 TG 型精制鱼油产能占用比例较高，三种型号产品混合排产使生产线产能难以得到充分释放，产出效率不及预期，严重限制了 EE 型、rTG 型产品的产出比率。新增的 5,500 吨/年产能均为 TG 型精制鱼油及其副产物，较目前产能提升约 50%，现有厂区专注于 EE、rTG 型产品生产后能够提升效率，并提高高附加值产品的产出比例。项目到建成仍有较长的时间，产能具备逐步释放的过程，公司目前销售量逐年增长，因此产能设计具备合理性。

（2）公司产能利用率

公司目前的产能利用率较高，产销率也较高，具体情况如下：

单位：千克

产品类别	项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
EE型精制鱼油	产量	1,165,305.40	2,653,637.55	2,565,368.45
	销量	1,199,660.00	2,850,249.50	2,374,515.00
	产销率	102.95%	107.41%	92.56%
TG型精制鱼油	产量	722,583.00	2,530,826.75	1,962,835.80
	销量	866,020.00	2,436,559.00	1,862,993.50
	产销率	119.85%	96.28%	94.91%
rTG型精制鱼油	产量	59,280.30	56,655.20	43,515.30
	销量	42,370.00	60,993.00	32,872.00
	产销率	71.47%	107.66%	75.54%
前馏分	产量	996,710.00	2,433,308.00	2,499,520.00
	销量	1,082,840.00	2,520,640.00	2,561,100.00
	产销率	108.64%	103.59%	102.46%
酸化油	产量	240,930.00	597,623.00	814,205.00
	销量	305,600.00	914,240.00	470,620.00
	产销率	126.84%	152.98%	57.80%
半成品油	产量	-	79,006.00	322,737.00
产量小计		3,184,808.70	8,351,056.50	8,208,181.55
总产能		3,210,000.00	9,630,000.00	9,630,000.00
产能利用率		99.21%	86.72%	85.24%

随着公司 TG、EE、rTG 类精制鱼油业务的持续增长，现有厂区空间已接近物理极限，面临场地紧张、设备负荷过高、扩产受限等现实问题，成为制约公司高质量发展的核心瓶颈。目前，三类产品混合排产于同一厂区，导致生产组织效率下降，工艺流程干扰加剧，尤其限制了 EE、rTG 等对洁净度、温控等条件要求更高的高端产品稳定输出。同时，TG 类产品作为标准化程度较高、批量大的基础型品类，占用了大量生产资源，进一步压缩了高附加值产线的发展空间，因此公司现有生产线的产能无法达到最大程度的释放。

（3）下游客户需求以及销售规模的成长性

在全球健康消费升级和营养科学进步的双重驱动下，鱼油产品在保健、临床、婴幼儿营养、宠物食品等领域的渗透率不断提升，尤其是高浓度、高纯度、稳定性好的精制鱼油市场需求持续攀升。根据 QYResearch（恒州博智）的统计及预测，2022 年全球精炼级鱼油市场销售额达 37.4 亿美元，预计 2029 年将增至 45.3 亿美元；近年来，中国鱼油精炼及浓缩行业市场规模呈现显著增长态势。根据灼

识咨询报告，该行业整体市场规模已由 2019 年的 33.24 亿元攀升至 2023 年的 45.76 亿元，期间年复合增长率约为 8.3%，预计到 2028 年，行业整体市场规模将突破 70 亿元关口。随着行业从“资源驱动”逐步转向“产能保障、品质稳定、交付响应”驱动，客户对交期、定制化能力、认证体系和批次一致性的要求日趋严格，行业竞争正在向规模化与品牌化快速集中。

公司现有产能已难以充分承接新增订单和结构性需求，限制了企业抢占优质客户和扩展海外市场的能力。本项目通过新基地建设和产线功能再分配，将系统性扩展公司整体有效产能，实现 TG 类产品的专业化、规模化生产，并为 EE、rTG 等高附加值产品释放发展空间。项目建成后，公司将显著提升服务高端客户、拓展国际市场、承接全球订单的能力，夯实其在国内鱼油产业中的领先地位。

综上所述，行业下游需求旺盛，增长潜力大，公司目前产能利用率较高，但因混合排产，产能无法得到充分释放，新建工程能够有效解决效率问题，产能设计合理，不存在产能过剩的情形。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要实施了以下核查程序：

（1）获取公司固定资产明细表，了解报告期内新增主要固定资产的明细情况。复核公司产能、产销量等数据的计算方式，分析专用设备规模、成新率与产能的匹配性；

（2）查阅公司《建设项目环境影响报告表》及收发存明细表，了解公司精制鱼油及相关产品的总产能及总产量；查阅公司固定资产台账及同行业可比公司的定期报告，分析公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异；

（3）检查固定资产折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定，对比同行业公司固定资产折旧政策和方法，检查采用的折旧方法是否能合理分摊固定资产成本，预计的使用寿命和预计净残值是否合理，并对主要固定资产折旧执行复核计算的程序，以验证折旧计提的准确性；

（4）了解和评价与资产计量相关的内部控制制度中关键控制的设计有效性，

并对其运行有效性进行测试；

(5) 实施固定资产监盘程序，实地查看房屋建筑物的状况，机器设备、运输设备、电子及其他设备等固定资产的运行情况；查阅相关不动产权证、运输设备行驶证等，检查资产权属情况；

(6) 询问公司管理层海洋生物产业园建设项目的后续投入规模、建设计划和安排，了解产能规划及下游需求情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内公司专用设备规模、成新率与产能具有匹配性；公司固定资产规模较小，与同行业可比公司存在较大差异，主要原因系资产结构和业务模式不同；

(2) 公司固定资产、无形资产折旧摊销政策及年限与自身经营特点相符合，相关会计核算符合会计准则，折旧计提充分，与同行业上市公司相比合理；

(3) 公司固定资产账实相符，公司固定资产状况良好，不存在盘盈、盘亏或资产无使用价值的情况；

(4) 公司目前产能利用率较高，但因混合排产，产能无法得到充分释放，新建工程能够有效解决效率问题，公司产能设计合理，不存在产能过剩的情形。

(六) 说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见

1、核查程序

针对固定资产，主办券商、会计师执行的主要核查程序如下：

(1) 对 2024 年末及 2025 年 4 月末的固定资产实施了监盘程序，监盘程序如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月末	2024 年末
固定资产账面原值	7,447.51	7,322.00
监盘金额	6,407.87	6,285.66

监盘比例	86.04%	85.85%
------	--------	--------

(2) 核查固定资产的产权证明文件，以确定是否为公司所有，是否设定抵押担保权利；

(3) 对新增固定资产进行监盘，监盘情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月末	2024年末
新增固定资产金额	126.16	1,436.82
新增固定资产监盘金额	122.22	1,246.94
监盘比例	96.87%	86.78%

(4) 检查初始入账依据类资料，检查采购合同、发票和付款单据等；

(5) 对固定资产折旧进行重新计算，以验证折旧计提的准确性；

(6) 检查固定资产折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定，对比同行业公司固定资产折旧政策和方法，评价管理层对固定资产经济可使用年限及残值率的会计估计的合理性；

(7) 实地查看固定资产状况，观察固定资产的使用状态，并结合《企业会计准则》的规定分析判断固定资产是否存在减值迹象；

(8) 结合监盘程序，检查是否存在已达到预定可使用状态但尚未结转固定资产的在建工程项目。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司固定资产具有真实性。

三、请公司：①说明公司使用的各生产经营场所根据相关法律法规办理消防验收、消防备案或进行消防安全检查的情况。②未依法办理消防安全手续的，结合《中华人民共和国消防法》等法律法规的规定，说明公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规，并量化分析上述日常经营场所若被责令停止使用，对公司财务状况及持续经营能力的影响。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。请会计师核查事项②并发表明确意见。

(一) 说明公司使用的各生产经营场所根据相关法律法规办理消防验收、消

防备案或进行消防安全检查的情况

公司目前使用的各类生产经营场所消防验收、备案情况如下：

场所	面积	对应不动产权 证房产序号 [注 1]	备案/验收情况
检测、化验楼 加层	512.35 平方米	1	定建消竣备字[2025]第 Q0017 号
蒸馏车间	662.11 平方米	3	定建消竣备字[2019]第 Q0071 号
分子蒸馏二车 间	1,297.46 平方米	5	定建消竣备字[2023]第 Q0043 号
C6 甲类车间	578.08 平方米	4	定公消验字[2019]第 0010 号
酒精池	183.26 平方米	/	定建消验字[2019]第 0007 号
检测、化验楼 1、2 层	1,084.18 平方米	1	33011201NYS180027
综合车间	1,673.75 平方米	7	
仓库	1,629.5 平方米	2	
预处理车间	587.02 平方米	6	
机修车间[注 2]	105 平方米	租赁	
机修车间（仓 储楼）	96 平方米	租赁	定建消竣备字[2022]第 Q0015 号
智能仓库	1,792 平方米	租赁	定建消竣备字[2023]第 Q0043 号
危废仓库	113.32 平方米	租赁	

注 1：公司目前生产场地均位于浙（2025）定海区不动产权第 0004957《不动产权证书》项下，涉及建筑物为 7 幢，上述验收、备案文件中描述的面积与不动产权记载面积存在差异主要系验收、备案文件的面积以设计文件为依据，不动产权书记载面积以实际测绘为依据造成。酒精池不属于建筑，不作为房产在不动产权证上体现。

注 2：租赁使用的生产经营场所面积按照租赁面积计算。

报告期内，消防主管部门未对公司进行消防安全检查。根据《企业专项信用报告》并经主办券商、律师核查，报告期内，公司未受到消防安全方面的行政处罚。

（二）未依法办理消防安全手续的，结合《中华人民共和国消防法》等法律法规的规定，说明公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规，并量化分析上述日常经营场所若被责令停止使用，对公司财务状况及持续经营能力的影响

截至本回复出具之日，公司不存在未依法办理消防手续的生产经营场所。

（三）核查程序及结论

1、核查程序

就上述问题，主办券商、律师、会计师履行了如下核查程序：

（1）取得了公司的不动产权证、租赁合同，了解公司生产经营涉及的具体场所；

（2）取得了上述生产经营场所的消防验收、备案文件；

（3）取得了《企业专项信用证明》，并通过网络等公开渠道核查公司是否存在消防方面的违法违规情形；

（4）对公司总经理进行了访谈，并取得公司的确认，了解公司生产经营场所是否依法办理消防验收、备案等程序，以及报告期内接受消防检查的情况；

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司使用的各生产经营场所已根据相关法律法规办理消防验收、消防备案手续。报告期内，消防主管部门未对公司进行消防安全检查；

（2）公司不存在未依法办理消防安全手续的情况，报告期内，公司未受到消防安全方面的行政处罚，不涉及重大违法违规停止使用日常经营场所的风险。

会计师认为：

公司不存在未依法办理消防手续的生产经营场所，不会对公司财务状况及持续经营能力造成不利影响。

四、其他问题。请公司说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 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。

（一）申报文件 2-2 及 2-7 符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求

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”及“2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表”均符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号—

—申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

(二) 请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

查阅《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》附件及官网模板要求等文件，将申报文件 2-2 及 2-7 与附件、官网模板进行对比，确认是否需要更新。

2、核查意见

公司申报文件 2-2 及 2-7 符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

8. 其他补充说明

一、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。

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。

公司本次财务报告审计截止日为 2025 年 4 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月，不存在需要按照要求补充披露、核查、并更新推荐报告的

情形。

二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

截至本回复出具之日，公司尚未向中国证券监督管理委员会浙江证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（本页无正文，为《关于舟山新诺佳生物工程股份有限公司股票公开转让并挂牌
申请文件的审核问询函的回复》盖章页）

舟山新诺佳生物工程股份有限公司



2025年11月14日

(本页无正文，为财通证券股份有限公司《关于舟山新诺佳生物工程股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》签字盖章页)

项目负责人(签字):

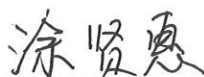


李小华

项目小组成员(签字):



沈翔峰



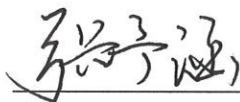
涂贤惠



潘昶



周子寒



张予涵

财通证券股份有限公司



2025年11月14日