

**关于商丘美兰生物股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮
审核问询函的回复**

主办券商



长江证券承销保荐有限公司
CHANGJIANG FINANCING SERVICES CO.,LIMITED

(中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层)

二零二五年十二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2025 年 10 月 22 日出具的《关于商丘美兰生物股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。根据贵司的要求，商丘美兰生物股份有限公司（以下简称“美兰生物”或“公司”）会同长江证券承销保荐有限公司（以下简称“长江保荐”或“主办券商”）、中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）等相关各方对问询函中提出的问题进行了逐项核查与落实，具体回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《商丘美兰生物股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的简称具有相同含义。

本回复报告的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露

本回复中若出现各分项数值之和与总数尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目录

一、关于第三方回款。	1
二、关于业务合规性。	21
三、关于特殊投资条款。	32
四、其他问题。	37
五、其他补充事项	41

一、关于第三方回款。

根据申报文件及前次问询回复，2023年、2024年、2025年1-3月公司第三方回款金额分别为7,000.21万元、7,361.70万元、2,405.21万元，占比分别为22.23%、17.66%、24.11%，主要涉及事项为物流公司代收客户款项，期后2025年4-7月公司继续发生第三方回款3,586.67万元。

请公司：（1）按照物流公司、客户类型、所涉地区等不同维度分别说明报告期各期物流公司代收客户款项的具体金额及占比；（2）说明公司与物流公司就代收款项事项签署的合同主要条款及权利义务约定，物流公司承担的具体责任；相关事项涉及的主要环节、公司相关内控制度设计及执行有效性、相关客户销售及回款真实性，是否涉及资金体外循环；（3）说明公司存在大额物流公司代收客户款项事项的原因，是否符合行业惯例，结合同行业可比公司或相似模式公司具体数据进行量化比较，说明差异合理性；（4）更新说明期后公司通过物流公司代收客户款项的具体金额及占比，拟采取的规范措施及有效性。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对物流公司代收客户款项涉及的客户销售及回款真实性采取的具体核查措施及有效性，对公司收入真实性、财务规范性、是否涉及资金体外循环发表明确意见。

【回复】

一、按照物流公司、客户类型、所涉地区等不同维度分别说明报告期各期物流公司代收客户款项的具体金额及占比。

报告期内，物流公司代收客户款项的金额分别为6,445.94万元、6,432.37万元和1,660.10万元，占当期总回款金额的比例分别为19.00%、17.26%和14.61%，整体呈下降趋势。

不同维度下，物流公司代收客户款项的金额及其占比具体如下：

（一）物流公司维度

报告期内，不同物流公司维度下代收客户款项的金额及其占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
京东物流（河南京邦达供应链有限公司）	1,343.65	80.94%	5,215.49	81.08%	5,225.08	81.06%
韵达快递（商丘市国强物流有限公司）	149.18	8.99%	678.50	10.55%	416.70	6.46%
宇鑫物流（柘城县宇鑫物流服务部）	98.11	5.91%	440.79	6.85%	499.33	7.75%
德邦物流（德邦物流股份有限公司）	44.54	2.68%	87.00	1.35%	286.96	4.45%
顺丰快递（河南省顺丰速运有限公司）	24.07	1.45%	0.93	0.01%	-	-
柘城县全鑫物流有限公司	0.56	0.03%	9.66	0.15%	17.88	0.28%
合计	1,660.10	100.00%	6,432.37	100.00%	6,445.94	100.00%

由上表可知，物流公司代收客户款项主要通过京东物流旗下河南京邦达供应链有限公司进行，报告期各期京东物流代收货款占比为80%以上；其他物流公司主要为韵达快递旗下的商丘市国强物流有限公司、宇鑫物流旗下的柘城县宇鑫物流服务部、德邦物流股份有限公司和河南省顺丰速运有限公司，其中宇鑫物流是国家 AAAA 级综合服务型物流企业、中国物流与采购联合会常务理事单位，覆盖全国 2900 余个城市、县、乡镇的物流网络，上述物流公司代收客户款占的比为 20%左右。

物流公司代收客户款项涉及的物流公司主要为全国知名大型物流公司，且与公司不存在关联关系。根据京东物流 02618.HK、韵达股份 002120.SZ、德邦股份 603056.SH、顺丰控股 002352.SZ 等已上市物流公司公开披露的招股说明书、定期报告等文件，主营业务中除快递运输服务外，代收货款作为运输服务的增值服务也属于其主营业务。公司基于客户需求和提高回款效率、控制回款风险的需要，在向上述物流公司采购快递物流服务之外，还采购其代收货款服务。

（二）客户类型维度

报告期内，不同客户类型维度下物流公司代收客户款项的金额及其占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
----	-----------	--------	--------

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销个人客户	387.72	23.36%	5,149.18	80.05%	5,887.84	91.34%
直销企业客户	421.33	25.38%	304.28	4.73%	87.23	1.35%
贸易商（兽药零售客户）	678.43	40.87%	711.79	11.07%	312.04	4.84%
贸易商（兽药批发客户）	172.63	10.40%	267.12	4.15%	158.83	2.46%
合计	1,660.10	100.00%	6,432.37	100.00%	6,445.94	100.00%

2023年度和2024年度，公司物流公司代收客户货款的客户群体主要为直销个人客户，该类客户通过物流代收货款金额占比在80%以上，主要原因系：我国养殖业长久以来以传统家庭养殖为主，中小规模养殖场和散养农户是我国养殖行业的主要参与者，中小养殖户客户的销售具备产品需求品种多、单个品种需求量少、采购频次多、单次采购数量少等特点，部分客户考虑到交易及时性和便捷性通常采用个人进行交易；该部分客户遍布全国各地且以乡、镇、村等偏远地区为主，所在地基本为农村、临近金融网点较少，客户前往银行或信用社转账不方便，受制于对公账户转账的便利性差、节假日或非营业时间交易不及时等原因，该类客户与公司协商货到付款并由京东物流、韵达快递、德邦物流等物流公司代收款项；同时，物流代收货款也能够提高回款效率和控制回款风险，避免业务员长期频繁到客户处催收货款，因此，公司对直销个人客户采用国内知名大型物流公司代为收取货款的占比较高。

随着公司养殖集团客户数量和交易规模快速增加、客户结构不断优化，同时考虑到大部分个人客户本身拥有自己的经营实体，公司从2024年四季度不断加强客户管理，要求客户用经营实体进行交易，公司个人客户明显减少，因而2025年1-3月物流公司代收直销个人客户的货款金额及其占比明显减少。由于个人客户的经营实体存在部分未开立对公银行账户、偏远地区开立对公银行账户需要一定时间、部分客户思维意识层面接受对公账户交易尚需宣贯和引导等原因，公司给予上述客户3-6个月过渡期用于完成对公账户开立、物流代收货款方式转换为对公转账回款方式。由于前述原因导致回款方式优化进度滞后于客户类型优化进度，从而导致2025年1-3月直销企业客户、兽药零售客户和兽药批发客户采用物流代收货款的金额及其占比有所增加。目前，公司已经在不断加强内部规范，

强化客户宣贯和引导，促使其形成规范的资金交易账户使用意识，督促业务员协助客户开立对公账户，避免使用物流代收货款，要求使用银行账户直接“公对公”转账进行货款支付。

（三）所涉地区维度

报告期内，不同地区维度下物流公司代收客户款项的金额及其占比情况具体如下：

1、按客户所处的省份维度

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
河南省	191.09	11.51%	717.35	11.15%	892.11	13.84%
安徽省	133.95	8.07%	641.54	9.97%	643.80	9.99%
河北省	144.34	8.69%	641.28	9.97%	596.47	9.25%
山东省	156.11	9.40%	488.33	7.59%	499.63	7.75%
福建省	133.15	8.02%	515.08	8.01%	382.15	5.93%
云南省	64.38	3.88%	294.34	4.58%	349.56	5.42%
辽宁省	82.56	4.97%	308.99	4.80%	300.24	4.66%
湖北省	64.29	3.87%	230.08	3.58%	272.68	4.23%
江苏省	62.35	3.76%	222.05	3.45%	257.44	3.99%
广东省	71.28	4.29%	198.79	3.09%	267.58	4.15%
黑龙江省	54.25	3.27%	217.68	3.38%	224.54	3.48%
山西省	66.66	4.02%	219.23	3.41%	189.46	2.94%
江西省	44.70	2.69%	211.78	3.29%	210.89	3.27%
湖南省	38.55	2.32%	153.13	2.38%	223.10	3.46%
内蒙古自治区	58.39	3.52%	146.96	2.28%	137.70	2.14%
贵州省	30.19	1.82%	164.25	2.55%	110.61	1.72%
重庆市	47.29	2.85%	146.95	2.28%	106.16	1.65%
广西壮族自治区	44.89	2.70%	145.10	2.26%	109.87	1.70%
陕西省	39.01	2.35%	119.22	1.85%	123.52	1.92%
甘肃省	28.44	1.71%	124.17	1.93%	121.55	1.89%
宁夏回族自治区	24.25	1.46%	131.07	2.04%	101.48	1.57%

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
浙江省	23.36	1.41%	117.10	1.82%	76.57	1.19%
四川省	16.15	0.97%	87.27	1.36%	87.93	1.36%
吉林省	14.65	0.88%	75.75	1.18%	74.03	1.15%
新疆维吾尔自治区	12.90	0.78%	63.86	0.99%	54.33	0.84%
天津市	9.16	0.55%	22.96	0.36%	4.36	0.07%
海南省	1.29	0.08%	15.28	0.24%	15.08	0.23%
青海省	2.45	0.15%	12.79	0.20%	13.11	0.20%
合计	1,660.10	100.00%	6,432.37	100.00%	6,445.94	100.00%

由上表可知，公司物流代收货款涉及的客户分布在全国各个省份，集中度较低，不存在对某个省份的重大依赖。其中，河南省、安徽省、河北省、山东省和福建省等地区在报告期内通过物流代收货款合计占比分别为 46.76%、46.69%和 45.69%，主要原因系该部分地区为我国中小规模养殖场和散养农户的重点区域，因而其占比较高。

2、按客户所处的行政区划（市、县、乡镇（村））维度

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
乡镇（村）	996.95	60.05%	3,664.19	56.96%	3,631.52	56.34%
县	388.09	23.38%	1,754.56	27.28%	1,830.88	28.40%
市	275.06	16.57%	1,013.63	15.76%	983.54	15.26%
合计	1,660.10	100.00%	6,432.37	100.00%	6,445.94	100.00%

报告期内，公司通过物流代收货款的客户所处的地区整体相对较为偏远，以乡镇（村）、县为主，其占同期物流代收货款的比例分别为 84.74%、84.24%和 83.43%，占比相对较高且稳定。公司物流代收货款客户以县、乡镇（村）为主与我国养殖业发展布局实际情况相符合，中小规模养殖场和散养农户是我国养殖行业的主要参与者，由于经济效益、农业生产活动场地等因素的限制，从而使得中小规模养殖场和散养农户客户主要集中在县乡镇等偏远地区。

二、说明公司与物流公司就代收款项事项签署的合同主要条款及权利义务约定，物流公司承担的具体责任；相关事项涉及的主要环节、公司相关内控制度设计及执行有效性、相关客户销售及回款真实性，是否涉及资金体外循环；

（一）公司与物流公司就代收款项事项签署的合同主要条款及权利义务约定，物流公司承担的具体责任

物流代收货款业务系全国大型物流公司较为成熟的主营业务之一，物流公司对代收货款业务建立了清晰的业务模式和完善的管理流程。公司合作的物流公司主要为京东物流、韵达快递、德邦物流等全国知名大型物流公司，公司与相关物流公司均签署了服务合同。鉴于报告期内京东物流代收货款占比均超过 80%，下表主要分析与京东物流签署的服务合同的主要条款及权利义务约定，具体内容如下：

序号	主要条款	主要内容
1	服务内容	乙方（物流公司，下同）按照甲方（公司，下同）与收件人之间达成的交易协议，向甲方提供快递服务并代甲方向收件人收取货款，并按照双方约定时间将货款返至甲方指定账户
2	双方的权利义务	<p>（一）甲方的权利义务</p> <p>1、甲方委托乙方代收货款的托寄物须符合国家法律规定、合法销售、承担质量保证及售后服务承诺义务。甲方因托寄物与收件人或第三方之间发生的交易纠纷由发生争议的双方自行解决。甲方未妥善解决纠纷，导致收件人或第三方对托寄物采取保全措施（如扣留托寄物）而造成的损失由甲方承担，如给乙方造成损失的，甲方应负责赔偿。</p> <p>2、甲方委托乙方代为收取货款的，须在面单上清晰、准确的填写收款信息且确保其与实际需代收货款金额一致。</p> <p>3、收件人在付款前有权拆开包装对货物外观及数量检验，如收件人在验货后决定拒绝接受托寄物或者拒绝付款的，甲方不得以收件人曾拆开包装为由拒绝收回货物，亦不得以此为由追究乙方的任何责任，同时，乙方按甲方要求逆向退回的，由甲方承担退回的运费。</p> <p>4、甲方应指定人员负责与乙方进行对接，负责处理与乙方日常事务对接、及时处理投诉至乙方的甲方与收件人或第三方的售后服务等交易纠纷。</p> <p>5、乙方已安排两次配送，但由于非乙方原因（包括但不限于收件人拒收、联系不上收件人、收件人信息有误等）造成仍未成功妥投的托寄物的，甲方如需乙方提供再次投递服务的，满足条件后可选择乙方协商再投收费增值服务。</p> <p>6、甲方已知悉并确认，使用快递面单上寄件人联系方式、双方协议或甲方书面授权的联系方、甲方在乙方系统登记的联系方式向乙方提出取消或更改托寄物代收货款金额的需求，视为甲方授权行为，因</p>

		<p>此产生的电话录音、电子邮件、系统操作等均视为甲方取消或更改金额的依据。</p> <p>(二) 乙方的权利义务</p> <p>1、因第三方原因导致乙方未完成代收货款工作的，乙方应及时向甲方反馈情况并积极协助甲方向付款义务人追讨。</p> <p>2、甲方与收件人或第三方存在买卖等商业交易关系的，收件人或第三方对于托寄物提出物品品质、售后等相关问题，或基于有关法律法规或其与寄件人的约定要求退换托寄物的及/或提出退款的，甲方应积极与收件人或第三方协商处理并达成一致。如无法联系到甲方或甲方未及时处理，导致收件人或第三方投诉至乙方或监管部门，乙方有权暂停返还代收货款，且自乙方通知甲方后 5 日内仍未妥善处理的，或收件人或第三方投诉对乙方名誉或品牌造成损害的，乙方有权代甲方退款。</p>
3	服务价款	<p>除双方另有约定，甲方同意按照京东物流官方网站上公布的费用标准向乙方支付相应的服务费用。甲方同意乙方有权根据经营需要对官网价格进行调整，并按照最新价格进行结算，甲方如有异议需在下单前及时提出。</p>
4	结算	<p>1、乙方根据结算周期将代收货款的账务明细发给甲方核对，相关数据以乙方系统记载为准。甲方如对该账单持有异议，应自送达账单之日起 48 小时内书面通知乙方，如逾期不提出书面异议，则视为无异议。</p> <p>2、返款周期：支持“T+0/1/2/3”多种返款方式，双方对账完成后进行返款，如遇节假日返款时间顺延。</p> <p>3、代收货款的返款金额为乙方实际收回的货款。</p> <p>4、除双方另有约定外，甲方的代收货款收款账户信息以甲方提交并在乙方系统中审核的信息为准。甲方如需变更，需提前 15 日以书面形式通知乙方或在乙方系统中确认变更。</p> <p>5、甲方应保证其提供的户名、开户银行、账号等信息真实准确，如甲方账号变更或发生不可用等情况出现时，甲方应及时书面通知乙方并确认乙方获悉，否则因此引起的延期付款、转账错误或无法转账，乙方不承担任何责任，若因此造成乙方损失的，甲方应当赔偿乙方损失。</p> <p>6、甲方代收货款返款接收账户应为甲方的对公账户，不允许指定非甲方的对公账户进行收款。</p>

根据合同约定和交易惯例，物流公司的责任主要包括：（1）按照公司与客户之间达成的交易协议，向公司提供快递服务并代公司向客户收取货款，并按照双方约定时间将货款返至公司指定账户；（2）依据物流公司内控制度和信息系统对服务过程进行严格管理和信息记录，为公司提供重要节点的信息查询服务；（3）审核公司收款账户信息，确保代收款项转回至公司对公账户；（4）到货后督促客户验收，未完成代收货款工作的及时向公司反馈情况并积极协助公司向客户追讨；（5）根据结算周期将代收货款的账务明细发给公司核对并按月度向公司

提供盖章版物流代收明细表。

报告期内，公司合作的物流公司主要为具备全国配送能力的知名大型物流公司，双方合作关系稳定，均签署合作协议，主要权利义务约定清晰、明确，物流公司承担的责任主要包括提供快递服务并代公司收取货款、管理和控制服务过程、提供信息查询服务、审核代收货款收款账户信息、督促客户验收、积极协助公司追讨货款、定期与公司对账结算及月度复核等。物流代收货款业务系全国大型物流公司较为成熟的主营业务之一，公司基于客户结构特点和回款需求以及提高回款效率、控制回款风险等考虑采用物流代收货款方式回款，具备商业合理性。

（二）相关事项涉及的主要环节、公司相关内控制度设计及执行有效性、相关客户销售及回款真实性，是否涉及资金体外循环

针对物流代收货款，公司积极落实财务规范和第三方回款监督管理工作，制定了财务管理、销售管理等内部控制制度并严格执行。公司物流代收货款涉及的主要环节、相关内部控制制度、留存凭据具体如下：

序号	业务环节	相关内控制度设计	留存凭据
1	合同签署	公司每年度会与京东物流、韵达快递、德邦物流等物流公司签订服务合同，约定快件配送、代收货款等服务事项，服务合同由经办部门提交合同文本，公司对相关合同内容严格审核并经部门负责人、主管负责人审批通过后进行签订。	物流公司服务合同
2	商品配送	（1）客户向公司下达订单，销售人员负责确认订单并全程跟踪订单执行，订单内容包括但不限于产品类别、规格型号、数量等； （2）销售人员与客户确认具体出货时间、物流代收货款结算方式后，按照销售流程办理出库，公司在京东物流、韵达快递、德邦物流等公司官方平台下单（下单信息包括收件人名称、收件地址、联系方式、物品信息、总重量、件数、体积、是否需要冷藏、是否代收货款、代收账号、代收金额等信息），快递人员上门揽件并确认物流面单信息准确后利用全国配送网络将产品配送至客户处，公司在物流面单上清晰登记代收货款金额等信息。	销售订单、出库单、物流面单
3	客户签收并支付货款	（1）相关产品配送至客户处后，客户对产品的品种类别、包装外观、数量进行核对验收，验收完成之后予以签收； （2）在货品签收完成之后，客户依据约定将货款	物流轨迹截图、签收单、发票

序号	业务环节	相关内控制度设计	留存凭据
		支付至物流公司对公账户； (3) 公司指派专人负责跟踪物流配送进度、是否签收、是否完成货款代收等事项，并负责客户签收后将签收单、物流轨迹截图发送至财务部用于收入确认。	
4	物流代收货款与双方对账	物流公司在收到货款当日即录入其系统，并在收款当日或次日将物流公司系统记载的代收货款信息发给公司进行核对，代收货款信息包括物流运单号、代收金额、收货人名称、收货地点、时间等信息，公司财务人员将代收货款信息与 ERP 系统记录、物流轨迹截图对应信息等进行仔细核对并在相关信息核对一致基础上制作物流代收统计明细表，完整记录每一笔物流代收交易信息。	对账记录、物流代收统计明细表
5	转账回款	双方对账相符后，物流公司通常 3 日以内通过对公账户将代收货款转入合同约定的公司银行账户；财务人员至少需每周登录网上银行查询物流方对代收货款的实际支付情况，确保与 ERP 系统、物流方支付金额相匹配。	银行回单
6	月度复核与督察	(1) 物流公司在次月结算上月运输费用时，同步将物流公司官方平台下载的上月代收货款明细盖章并提交给公司，公司财务收到后与自己登记的物流代收统计明细表信息进行再次核对确认，确保准确无误； (2) 公司财务按月统计物流代收货款明细，并与销售中心核对物流代收货款情况，核实回款的准确性； (3) 销售中心各业务组负责人、内部审计部、财务部负责人每月不定期对涉及物流代收的货物销售订单、出库单、发票、银行回单、物流轨迹截图、物流代收明细表等单据或文件进行抽审，检查货款的收取情况是否严格按照公司的内控制度执行。	月度物流代收货款明细表

由上表可知，公司已建立完善的内部控制制度用于加强物流公司代收货款的日常管控，相关产品销售记录及资金回款记录清晰、具备可追溯性，物流代收货款的相关内部控制措施设计合理，执行有效。

公司产品销售主要依靠京东物流、韵达快递、德邦物流等国内知名的大型物流公司的配送服务，公司安排专人负责跟踪物流配送进度、是否签收、是否完成货款代收等事项并取得客户签收单、物流轨迹截图，物流轨迹截图能够清晰显示物流运单号、运输起点和终点地址、收货人名称、签收时间等信息，公司销售活动和收入确认具备真实性。对于物流代收货款的销售交易，一方面，公司在京东物流、韵达快递、德邦物流等官方平台下单时除了填写收件人名称、收件地址、

联系方式、物品信息、总重量、件数、体积、是否需要冷藏等信息外，还需要填写是否代收货款、代收账号、代收金额等信息，即在销售活动实物流开始时（物流下单时），资金回款活动已经与销售活动实物流形成绑定；另一方面，在客户签收货物并完成货款代收后，物流公司及时向公司提供物流代收明细表，详细列示每一笔销售业务的物流运单号、代收金额、收货人名称、收货地点、时间等信息，公司财务每月仔细核对物流代收明细表和物流轨迹截图信息一致性，物流代收货款金额与收入确认金额勾稽一致。因此，公司能够通过物流运输单号将销售活动实物流和回款资金流有效关联和匹配核对，从而追溯核查产品真实销售过程和物流代收货款情况匹配性，具备可验证性。

公司涉及物流代收货款的相关交易均基于真实的业务合同订单而开展，公司根据业务合同/订单的约定，及时向客户交付产品并通过物流公司收取相应的货款。通过核查销售订单、出库单、签收单、物流轨迹截图、物流代收明细及银行回单等单据或文件，能够确保物流代收货款与销售收入勾稽一致，具备可验证性，销售回款的形式不影响销售循环内部控制有效性的认定。公司、物流公司、客户之间的资金往来均为正常经营性资金往来，不涉及资金体外循环。

综上所述，公司针对物流代收货款的主要环节均设计了健全的内部控制制度，相关制度设计合理、执行有效，涉及物流代收货款交易的实物流、资金流与合同规定和商业实质相符合，相关客户销售和回款具备真实性，不存在资金体外循环。

三、说明公司存在大额物流公司代收客户款项事项的原因，是否符合行业惯例，结合同行业可比公司或相似模式公司具体数据进行量化比较，说明差异合理性

（一）公司存在物流公司代收客户款项事项的原因

报告期内，公司存在通过物流公司代收客户款项的主要原因系：（1）公司下游客户中的中小养殖客户养殖规模相对较小、数量较大、离散分布在全国各地且其采购频次较高、单次采购数量较少，该类客户生产养殖地一般较为偏远，所在地基本为农村、临近金融网点较少，客户前往银行或信用社转账不方便，受制于对公账户转账的便利性差、节假日或非营业时间交易不及时等原因，该类客户与公司协商货到付款并由京东物流、韵达快递、德邦物流等大型成熟物流公司代

收款项；（2）部分客户与公司合作周期较短，尚未与公司建立稳定的合作关系，为了降低款项回收难度、防止应收账款不能收回的情形出现，公司通过选择在物流承运商将货物运送至客户地点并让客户签收后，要求客户将货款交付给物流承运商的方式以提高回款效率、控制回款风险。因此，公司存在通过物流公司代为收款具备合理性。

（二）公司存在物流公司代收货款符合行业惯例

通过公开检索各公司披露的公开转让说明书、招股说明书、审核问询回复等文件，物流代收货款情况在生物医药相关行业内较为普遍，例如动保企业（科前生物 688526.SH、宝来利来 831827.NQ、天意药业 872055.NQ）、医药流通企业（百洋医药 301015.SZ、华人健康 301408.SZ）、医疗器械企业（康居人 874120.NQ）均存在公司或子公司、经销商采用物流代收货款的情况。此外，农业企业（绿亨科技 920866.BJ）、汽车服务企业（建邦科技 920242.BJ、佰锐博雅 872937.NQ）、塑料制品企业（派特尔 920871.BJ）等亦存在物流代收货款情况。上述企业因客户分散、地理位置偏远、银行对公转账便利性差、控制回款风险等原因而采取物流代收的方式收款，具备商业合理性。

根据已上市物流公司公开披露的招股说明书、定期报告等文件，顺丰控股 002352.SZ、韵达股份 002120.SZ、圆通速递 600233.SH、申通快递 002468.SZ、德邦股份 603056.SH、京东物流 02618.HK、怡亚通 002183.SZ 等均在公司主营业务中列明除标准的快递运输服务外，代收货款作为运输服务的增值服务，也属于公司主营业务之一。物流代收货款服务顺应了包括动保、医药流通、医疗器械、农业、汽车服务等多个行业的客户需求，在多个行业普遍存在。综上所述，公司存在通过物流公司代为收款符合行业惯例，具备商业合理性。

（三）同行业公司或相似模式公司量化比较

根据公开信息，同行业公司、医药流通企业、农业种子企业、电商 SaaS 企业等与公司在销售模式、客户结构、回款方式等方面存在一定相似程度，具体量化对比和差异分析如下：

1、同行业公司

同行业公司中,瑞普生物 300119.SZ、普莱柯 603566.SH、回盛生物 300871.SZ、金河生物 002688.SZ、科前生物 688526.SH、生泰尔等均采用经销商销售模式且经销收入占比较高,上述公司通过签署经销商协议、制定制度等对经销商的付款时间、付款方式进行管控,终端客户通过各种方式回款给经销商,经销商再以对公转账的方式进行回款。为更好把握客户需求、增加客户黏性、实现销售下沉和渠道网络布局,公司目前主要采取直接销售模式,不存在经销商模式,为满足客户转账便利需求,同时提高回款效率和控制回款风险,客户与公司协商选择国内知名的大型物流公司代收货款。因此,与同行业公司相比,销售模式不同导致公司物流代收货款金额相对较高。

同行业公司经销收入占比情况列示如下:

公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
瑞普生物 300119.SZ	未披露	21.80%	23.80%	32.21%
普莱柯 603566.SH	未披露	40.07%	36.79%	36.21%
金河生物 002688.SZ	35.12%	39.78%	35.96%	42.00%
回盛生物 300871.SZ	32.02%	33.10%	38.06%	37.37%
科前生物 688526.SH	28.29%	31.22%	32.01%	30.14%
生泰尔	未披露	46.24%	38.16%	22.18%

注:数据来源于各公司披露的定期报告、招股说明书等文件,生泰尔对应数据期间为2019年、2020年和2021年。

由上表可知,同行业公司经销模式收入占比区间集中在30%~50%,经销收入占比普遍较高。瑞普生物、普莱柯、金河生物、回盛生物等由于上市时间较早,其招股说明书、定期报告等公告文件中未检索到物流代收货款等情况;科前生物在《发行注册环节补充反馈意见落实函的回复》中明确披露其经销商存在通过第三方物流代收下游客户货款的情况,具体内容为:“通过第三方物流代收货款样本抽查认为发行人向郑州鑫苑和郑州鑫源销售的产品已实现最终销售。由于最终销售客户所在地较为分散,销售的产品具有价低量大的特点等,该等经销商偏好采用第三方物流代收货款的形式与最终销售客户进行结算。第三方物流代收货款是指独立于买卖双方交易外的第三方代卖方从买方收缴应收款项的有偿服务。”生泰尔在《招股说明书》中也披露了存在物流代收情况,具体内容为:“物流代收代付款系由物流公司为公司收取的货款,业务产生背景主要系公司客户群体中

含有一定的自然人客户和小规模个体工商户，该类客户具有结算金额较低、生产养殖地较为偏远的特征，所在地基本为农村，临近的金融网点较少，客户前往银行或信用社转账不便利，因此公司委托物流公司在将产品交付该类客户后现款结算，再由物流公司扣除小额手续费后将款项转入公司账户，以此降低公司款项回收的难度，减少坏账产生的风险。”

综上所述，同行业公司采用经销商销售模式且经销收入占比较高，公司目前主要采用直销模式，销售模式不同导致公司物流代收货款金额较同行业公司相对较高，具备合理性。

2、医药流通企业

医药流通企业主营业务包括医药批发配送和医药零售，由于客户分散、单次交易较低、交易频次高等原因，也存在物流代收货款的情况，与公司物流代收货款情况类似。

根据百洋医药 301015.SZ 公开披露的招股说明书和审核问询回复，百洋医药于 2019 年度收购江西贝瓦，江西贝瓦主要以江西为运营中心，在全国各地销售药品等产品，回款时存在委托物流公司代收货款的情形，主要系：江西贝瓦的客户以规模较小的零售药房、社区诊所及医药商业公司为主，考虑到该部分客户遍布全国各地，且呈现单次交易金额较低、交易次数较多的特点，为提高回款效率，避免业务员长期频繁到客户处收取现金款，江西贝瓦与商品配送的物流公司浙江震元物流有限公司（上市公司浙江震元（000705.SZ）子公司）、河南京邦达供应链有限公司（京东旗下物流公司）等签订药品委托运输协议，约定由上述物流方向江西贝瓦的客户配送药品的同时代收现金货款。

2019 年度和 2020 年 1-6 月，江西贝瓦通过物流代收回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
江西贝瓦物流代收金额	2,201.22	3,380.09
江西贝瓦收入金额	9,668.52	14,981.44
物流代收占收入比例	22.77%	22.56%

由上可知，江西贝瓦通过物流代收回款占收入比例高于报告期内公司物流代

收回款占收入比，江西贝瓦采取物流代收回款的原因与公司相似，具备合理性。

3、农业种子企业

农业种子企业由于客户主要为县、市、区的自然人或个体经营户、单个客户采购金额较低、直销模式收入占比相对较高等原因，普遍存在较高比例的第三方回款，与公司销售模式、客户结构以及存在第三方回款的原因相类似。

根据招股说明书、公开转让说明书、审核问询回复等公开披露文件，康农种业 920403.BJ、秋乐种业 920087.BJ、垦丰种业 831888.NQ 等农业种子企业普遍存在较高比例的第三方回款，主要第三方包括但不限于客户经营者、亲属、股东、合作伙伴、员工、下级零售商、朋友等，种子企业存在大额第三方回款的原因主要系：受我国国情、行业惯例的影响，我国农作物生产分散在各乡、镇的种植农户或小农经营组织，且每个乡、镇的种植农户或小农经营组织数量十分有限。因此，种子企业的客户普遍以位于县、市、区的自然人或个体经营户为主，且大部分种子经销商客户的采购金额较小。因此，该些种子经销商普遍存在缺乏企业经营理念及支付合规意识，加之之前银行支付普及相对落后等情况，通过其员工、直系亲属、旁系亲属、合作伙伴、股东等第三方回款现象比较常见。

上述种子企业公开披露的第三方回款金额及占比情况列示如下：

(1) 康农种业 920403.BJ

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
第三方回款金额	900.47	2,279.04	2,226.67	2,608.31
第三方回款占总回款比例	11.61%	13.55%	16.32%	23.72%
第三方回款占收入比例	19.06%	11.53%	15.72%	23.21%

(2) 秋乐种业 920087.BJ

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
第三方回款金额	3,179.48	7,630.51	11,912.96
第三方回款占总回款比例	7.47%	27.04%	40.29%
第三方回款占收入比例	9.54%	28.53%	37.34%

(3) 垦丰种业 831888.NQ

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
第三方回款金额	47,727.83	42,482.66	41,644.87
第三方回款占收入比例	32.80%	30.78%	25.21%

由上可知，农业种子公司普遍存在高比例的第三方回款，原因主要系客户分散、单个客户采购金额较低、客户企业经营理念及支付合规意识不强等，与公司客户结构特点以及存在第三方回款的原因类似。

相较于上述农业种子公司，公司在第三方回款中存在物流代收货款的主要原因系：（1）产品差异。相较于种子企业，公司主要产品中的兽用生物制品、兽用药品普遍单价较高且部分产品需要冷链运输，保存条件较为苛刻，因此公司优先选择京东物流、韵达快递、德邦物流、顺丰物流等具备运输条件的全国知名大型物流公司，从而保证产品运输质量和时效性。（2）客户区域集中度差异。种子公司受制于农业资源、产业基础、地理自然条件等因素，客户区域集中度较高，一般集中在粮食主产区和种植条件优越的地区。公司主要销售兽用生物制品和兽用药品，下游客户覆盖全国的大中小型养殖户和贸易商，呈现高度分散的特征，不存在明显的区域集中，因此公司选择配送网络覆盖全国且具备较好配送能力的大型物流公司合作。此类大型物流公司除负责运输产品外，一般还提供物流代收货款的增值服务，公司综合考虑客户回款便利程度、安全性等因素，选择与信誉高的大型物流公司合作通过物流代收货款的方式控制回款风险、提高回款效率，具备合理性。

4、电商 SaaS 企业

电商 SaaS 企业主要基于电商平台为电商商家提供 SaaS 软件、短信增值服务、解决方案等信息化和数字化定制服务，普遍存在通过京东、淘宝、天猫等电商平台代收款的情况，其回款模式与公司存在一定的相似性。

(1) 美登科技 920227.BJ

美登科技主营业务为电商 SaaS 软件及电商客服外包，根据其公开披露的审核问询回复文件，美登科技在京东、淘宝/天猫、1688、拼多多、抖音、快手等

主要平台的软件款项均为各电商平台代收，电商平台根据其平台规则定期与美登科技结算并支付相关款项。IPO 审核报告期内，美登科技收入回款中由平台代收结算以及使用者直接结算的收入分布如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电商平台代收结算	5,427.92	98.43%	11,302.68	97.49%	9,094.16	98.48%	6,755.49	100.00%
使用者直接结算	86.74	1.57%	290.49	2.51%	140.55	1.52%	0.10	0.00%
合计	5,514.65	100.00%	11,593.17	100.00%	9,234.71	100.00%	6,755.60	100.00%

由上表可知，美登科技各期来自电商平台结算的收入回款占比分别为 100.00%、98.48%、97.49% 和 98.43%，主营业务收入回款几乎全部来自于电商平台代收，该部分资金流水经由平台收取并需扣除一定比率的技术服务费后转至美登科技。

(2) 爱用科技 836858.NQ

爱用科技主营业务为信息服务与应用相关软件服务，基于淘宝服务平台，为淘宝网广大商户提供多种基于移动互联网技术多终端店铺管理及优化解决方案。2022 年至 2024 年，爱用科技通过淘宝、阿里巴巴等平台代收交易款占公司收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
平台代收交易款-淘宝	4,946.16	5,170.45	5,243.53
平台代收交易款-阿里巴巴	-	1,059.04	509.46
收入总额	7,393.15	7,793.93	7,283.03
平台代收款占收入比例	66.90%	79.93%	78.99%

注：数据来源于公开披露的定期报告。

由上表可知，爱用科技各期来自电商平台结算的收入回款占比分别为 78.99%、79.93% 和 66.90%，占比较高。爱用科技主要通过向淘宝网等商家提供软件应用服务及短信增值服务获取收入和利润，客户购买服务所支付的款项先汇入淘宝网自有账户，而后由淘宝网根据结算月实际提供服务天数按月与爱用科技

进行结算。

综上所述，公司物流代收货款主要系综合考虑销售模式、客户特点、转账便利性、控制回款风险等因素，具备合理性；经公开检索，动保企业、医药流通企业、医疗器械企业、农业企业、汽车服务企业等均存在物流代收货款的情况，公司存在物流代收货款符合行业惯例；同行业公司采用经销商销售模式且经销收入占比较高，公司目前主要采用直销模式，销售模式不同导致公司物流代收货款金额较同行业公司相对较高；部分医药流通企业、农业种子公司、电商 SaaS 企业物流代收等第三方回款占比较高，与公司情况相类似。

四、更新说明期后公司通过物流公司代收客户款项的具体金额及占比，拟采取的规范措施及有效性；

（一）期后物流公司代收客户款项的具体金额和占比

2025 年 4-11 月，公司通过物流公司代收客户款项的具体金额及占比具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 11 月	2025 年 10 月	2025 年 9 月	2025 年 8 月	2025 年 7 月	2025 年 6 月	2025 年 5 月	2025 年 4 月
物流公司代收货款	44.34	138.99	335.34	475.31	552.77	581.77	748.17	983.06
营业收入金额	3,162.12	3,066.35	3,527.01	3,496.60	3,374.36	2,974.01	3,729.23	4,162.74
销售回款金额	4,511.21	3,397.67	3,799.44	3,990.92	4,337.70	3,518.15	4,251.36	4,838.21
物流代收占收入的比重	1.40%	4.53%	9.51%	13.59%	16.38%	19.56%	20.06%	23.62%
物流代收占销售回款的比重	0.98%	4.09%	8.83%	11.91%	12.74%	16.54%	17.60%	20.32%

由上表可知，2025 年 4 月至 10 月公司物流代收货款的金额逐月减少，整体呈下降趋势；2025 年 11 月公司物流代收货款金额为 44.34 万元，该部分回款系公司 10 月末发货、客户于 11 月初签收货物对应的回款；2025 年 11 月开始，公司已停止以物流代收货款方式发货，全面采用对公转账方式回款。2025 年 11 月，公司营业收入金额为 3,162.12 万元、销售回款金额为 4,511.21 万元，与其他月份销售收入和回款金额基本相当，因此，原物流代收货款客户转为对公转账方式回款不存在对公司经营业绩造成重大不利影响的情况。

(二) 公司采取的规范措施及有效性

为优化回款方式、进一步提高收款的规范性，公司采取以下措施以保障回款的财务核算准确性及内部控制有效性，具体如下：

1、加强内部规范整改，货款收支业务统一采用对公转账方式

公司组织销售中心、财务部等相关部门召开专项会议，明确要求销售中心针对以往业务活动中形成的物流代收货款情况进行全面梳理，与客户进行多轮次沟通强化宣贯和引导，提升客户规范资金交易账户使用意识，避免使用物流代收货款，直接使用银行账户直接“公对公”转账进行货款支付。对于公司等法人形式的客户，要求其提供如营业执照、兽药经营许可证、开票信息等相关资料，并将其对公银行账号作为主要结算账户进行管理；对于个体工商户等非公司法人形式的客户，要求其提供营业执照或身份证信息，已经开立公户的，要求以公户进行结算，没有开立公户的，公司指派业务员协助客户开立对公银行账户，并在后续支付货款时，要求客户使用对公银行账户进行货款支付。

2、加强培训与宣传，内部强化实施正向激励与负向惩罚

在全公司范围内定期进行制度宣讲和风险教育，强化公司员工、特别是销售中心和财务部员工的规范意识，要求销售人员提前向客户明确公司的收款政策，避免潜在的物流代收货款需求，减少物流代收货款的金额及其占比。财务部严格执行相关财务制度，每月度统计物流代收货款情况，公司将各月度的物流代收货款占比情况作为绩效指标纳入销售人员考核，通过正向激励（物流代收货款全部转为对公账户回款的团队或个人，给予通报表扬或额外奖励）与负向惩罚（物流代收货款占比较高的团队或个人，给与通报批评或扣减绩效）措施持续降低物流代收货款的金额及占比。

3、持续优化客户结构，进一步减少物流代收货款的客户群体

近年来，养殖企业集团化、规模化加速聚集，国内养殖业正由散养模式逐步转变为规模化、集约化现代养殖模式。公司积极把握市场变化趋势、优化销售战略、推动营销体系变革，持续加强研发投入和技术储备、着力培育核心大单品，大力开发大中型养殖集团客户、持续优化客户结构。随着养殖集团客户的数量不

断提升和中小客户的数量不断下降，存在采用物流代收货款需求的客户群体不断减少，进而使得物流代收货款的情况不断减少。

4、拓展多元化销售渠道

公司在核心技术、产品创新、技术服务等方面具备竞争优势，营业规模和品牌效应亦在逐渐增强，吸引了大量兽药批发和兽药零售客户与公司合作，从而推动企业法人客户数量、收入金额及占比上升；与此同时，公司也在积极培育品牌经销商、开发客户线上交易系统，进一步强化客户和销售内控管理。销售模式的不断优化、销售渠道的不断拓展，使得下游客户群体不断优化，亦会减少物流代收货款的回款情形。

随着上述措施的落地实施和严格执行，一方面，公司大中型养殖集团客户数量和销售规模不断增加，客户结构持续优化；另一方面，原采用物流代收货款方式的客户在公司协助下开立对公银行账户，公司货款收支业务统一采用对公转账方式，回款方式得到优化。

公司已在客户管理内控环节增加要求客户提供对公银行账户作为主要结算账户进行备案和管理的规定并严格执行，同时要求仓库管理人员发货下单时禁止勾选物流代收货款选项，2025年11月及以后，公司不再存在以物流代收货款方式发货的情况，全面采用对公转账方式回款。

五、请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对物流公司代收客户款项涉及的客户销售及回款真实性采取的具体核查措施及有效性，对公司收入真实性、财务规范性、是否涉及资金体外循环发表明确意见；

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（一）核查程序

1、获取报告期内公司物流代收货款明细表等，按物流公司、客户类型、所涉地区等不同维度下汇总统计各期物流代收货款的具体金额及占比；实施分析性程序，并访谈公司高管人员，了解物流代收货款在不同维度下的构成和变动原因；

2、获取物流代收货款涉及物流公司的相关配送服务合同，分析合同主要条款及权利义务约定；访谈物流公司相关人员，了解物流公司在物流代收货款相关

流程及其承担的具体责任；获取公司相关内部控制制度并访谈公司高管人员，了解物流代收货款涉及的主要环节和内部控制制度的设计、执行情况；获取公司物流代收货款的明细表和银行流水，核实物流代收货款的真实性；对收入进行穿行测试和细节测试，通过核查销售订单、物流轨迹截图、签收单、物流代收明细及银行回单等单据或文件，核查物流代收货款资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，核查物流代收货款销售收入是否真实，是否存在虚构交易的情形；查阅公司控股股东、实控人及董监高关联方调查表，核查公司、实际控制人及其一致行动人报告期内银行流水，核查是否存在资金体外循环；

3、访谈公司高管人员，了解公司销售模式、收款政策、结算方式以及行业发展情况、物流代收货款的背景和原因等；公开检索查阅其他公司采用物流代收货款、第三方回款情况，分析公司结算方式的合理性、是否符合行业惯例；量化比较同行业可比公司或相似模式公司第三方回款或物流代收货款数据，分析差异及合理性。

4、获取公司期后物流代收货款明细表；访谈公司高管人员，了解公司物流代收货款变化趋势、原因和对规范物流代收货款拟采取的措施。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司合作物流公司主要为全国知名大型物流公司，且与公司不存在关联关系，基于客户需求和业务需要，公司在向物流公司采购快递物流服务之外，还采购其代收货款服务；公司物流代收货款服务对应的客户主要为直销个人客户，随着客户结构的不断优化，物流代收货款的客户类型有所变动；公司物流代收货款的客户分布在全国各个省份，集中度较低，不存在对某重点省份的依赖，但主要分布在县乡镇（村）等偏远地区；

2、报告期内，公司合作的物流公司主要为具备全国配送能力的大型成熟物流公司，双方合作关系稳定，均签署合作协议，主要权利义务约定清晰、明确，物流公司承担的责任主要包括提供快递服务并代公司收取货款、管理和控制快递服务和代收货款服务过程、提供信息查询服务、审核代收货款收款账户信息、督

促客户验收、积极协助公司追讨货款、定期与公司对账结算及月度复核等；物流代收货款业务系全国大型物流公司较为成熟的主营业务，公司基于客户结构特点和回款需求以及提高回款效率、控制回款风险等考虑采用物流代收货款方式回款，具备商业合理性；公司已建立完善的内部控制制度用于加强物流公司代收货款的日常管控，相关产品销售记录及资金回款记录清晰、具备可追溯性，物流代收货款的相关内部控制措施设计合理，执行有效；公司物流公司代收客户款项涉及的客户销售及回款具备真实性，不存在体外资金循环；伴随着公司物流代收货款的逐步减少，销售回款相关的财务规范性将得到逐步提高；

3、公司物流代收货款主要系综合考虑客户特点、转账便利性、控制回款风险等因素，具备合理性；经公开检索，动保企业、医药流通企业、医疗器械企业、农业企业、汽车服务企业等均存在物流代收货款的情况，公司存在物流代收货款符合行业惯例；同行业公司采用经销商销售模式且经销收入占比较高，公司目前主要采用直销模式，销售模式不同导致公司物流代收货款金额较同行业公司相对较高；部分医药流通企业、农业种子公司、电商 SaaS 企业物流代收等第三方回款占比较高，与公司情况相类似。

4、2025 年 4 月至 10 月公司物流代收货款的金额逐月减少，整体呈下降趋势；公司已采取多项措施规范回款方式；2025 年 11 月开始，公司已停止以物流代收货款方式发货，全面采用对公转账方式回款，同时公司已设置内部控制措施规范客户回款，未来将不存在物流代收货款的情况。

二、关于业务合规性。

根据申报文件及前次问询回复，公司存在部分贸易商客户未取得和不配合提供经营资质情形。

请公司：（1）说明公司报告期内向无兽药经营许可证的下游客户销售产品的金额及相应收入占比；（2）结合兽药生产经营管理相关法律法规及主管部门规定，说明公司作为兽药生产企业是否负有审核经销商资质的义务，公司向未取得兽药经营许可证的客户销售产品的法律后果、公司的应对措施及其有效性；

（3）说明柘城县畜牧发展服务中心是否系相关领域的有权主管机关及相应法律依据，公司产品销售是否存在重大违法违规。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司报告期内向无兽药经营许可证的下游客户销售产品的金额及相应收入占比

报告期内，公司向暂未提供或未取得兽药经营许可证的贸易商客户销售金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
未提供资质贸易商销售收入	161.48	615.62	710.71
营业收入	9,977.04	41,688.50	31,490.07
占营业收入比例	1.62%	1.48%	2.26%

注：1、审慎起见，在计算报告期内向无兽药经营许可证的下游客户销售产品的金额及相应收入占比时，公司将尚未提供资质的贸易商客户视为无兽药经营许可证，但“尚未提供资质”并不代表客户客观上一定未取得兽药经营许可证，仅反映公司因无法取得有效证明而按严格标准计算向无兽药经营许可证的下游客户销售产品的金额及占比。2、上表未提供资质贸易商销售收入及占比与第一轮审核问询函回复中相关数据存在差异，主要系公司持续督促尚未提供资质的贸易商客户补充提供了部分资质证书。

由上表可知，报告期内未提供兽药经营许可证的贸易商收入金额分别为 710.71 万元、615.62 万元和 161.48 万元，呈下降趋势；未提供兽药经营许可证的贸易商收入占比分别为 2.26%、1.48%和 1.62%，占比较低。公司在与客户首次发生交易时，原则上要求客户提供营业执照（或身份证复印件）、兽药经营许可证等资料并对客户进行一定程度的背景调查，但存在小部分客户暂未提供或者未取得兽药经营许可证的情况。公司要求业务员持续跟踪并督促客户提供相关资质文件，随着强化客户资质管理措施的深入实施，公司贸易商客户资质管理水平将进一步优化。

二、结合兽药生产经营管理相关法律法规及主管部门规定，说明公司作为兽药生产企业是否负有审核经销商资质的义务，公司向未取得兽药经营许可证的客户销售产品的法律后果、公司的应对措施及其有效性

根据《农业部办公厅关于兽用生物制品经营有关问题的函》（农办医函（2015）47 号），兽药生产企业以自己的名义销售本企业生产的产品，不需办理《兽

药经营许可证》。公司目前销售产品均为自产产品，无需办理兽药经营许可证。公司及重要子公司已取得生产经营所需要的必备资质，具体包括：兽用生物制品/兽用药品研发与注册环节所取得的新兽药注册证书，生产与销售所需的兽药GMP证书、兽药生产许可证、兽药产品批准文号，实验环节所需的兽药GCP资质、临床试验批件、实验动物使用许可证、CNAS实验室认可资质等。公司及重要子公司业务开展均取得的相关资质，不存在未取得或超越相关许可、资质开展生产经营的情形。

针对公司下游贸易商客户中存在少部分客户暂未提供或未取得兽药经营许可证的情况，具体分析如下：

（一）公司不具有审核客户资质的相关法律义务及责任

通过查阅兽药生产经营管理相关法律法规及主管部门规定，未有对兽药生产企业负有审核经销商资质义务的相关规定，具体情况列示如下：

序号	法规名称	出具部门	关于兽药生产企业是否负有审核经销商资质的义务的规定	根据该法规，兽药生产企业是否负有审核经销商资质的义务
1	《兽药管理条例》	国务院	《兽药管理条例》第三章“兽药生产”第十一条至第二十一条明确规定了对兽药生产的一系列要求，但不涉及对兽药生产企业审核经销商资质的相关表述；第四章“兽药经营”第二十二条至第三十一条亦未涉及到兽药经营方向兽药生产方进行资质上报、交予兽药生产企业审核的义务。 《兽药管理条例》未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	否
2	《兽药注册办法》	农业部（已撤销）	《兽药注册办法》规范兽药注册行为，未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	否
3	《兽药质量监督抽查检验管理办法》	农业农村部	《兽药质量监督抽查检验管理办法》规范兽药质量监督抽查检验工作，未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	否
4	《兽用生物制品经营管理办法》	农业农村部	《兽用生物制品经营管理办法》第八条：“兽用生物制品生产企业可自主确定、调整经销商，并与经销商签订销售代理合同，明	否

			确代理范围等事项。经销商只能经营所代理兽用生物制品生产企业生产的兽用生物制品，不得经营未经委托的其他企业生产的兽用生物制品。经销商可以将所代理的产品销售给使用者和获得生产企业委托的其他经销商”，但未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	
5	《兽用处方药和非处方药管理办法》	农业部（已撤销）	《兽用处方药和非处方药管理办法》主要就兽用处方药和非处方药管理进行规定，未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	否
6	《兽药经营质量管理规范》	农业部（已撤销）	《兽药经营质量管理规范》主要规定兽药经营企业应当采购合法兽药产品，对供货单位的资质进行审核未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	否
7	《兽药生产质量管理规范》	农业农村部	《兽药生产质量管理规范》第十一章“产品销售与收回”，专门规范兽药生产企业销售兽药的行为，但未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	否
8	《农业综合行政执法事项指导目录（2020年版）》	农业农村部	《农业综合行政执法事项指导目录（2020年版）》主要就农业农村部主管方面行政执法事项进行罗列，未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	否
9	《中华人民共和国农产品质量安全法》	全国人民代表大会常务委员会	《中华人民共和国农产品质量安全法（2022修订）》第二十八条规定：“农药、兽药经营者应当依照有关法律、行政法规的规定建立销售台账，记录购买者、销售日期和药品施用范围等内容”，但未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	否
10	《中华人民共和国动物防疫法》	全国人民代表大会常务委员会	《中华人民共和国动物防疫法》主要就动物防疫及其监督管理活动进行规定，未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	否
11	《中华人民共和国生物安全法》	全国人民代表大会常务委员会	《中华人民共和国生物安全法》主要就生物安全相关的活动进行规定，未对兽药生产企业审核经销商资质进行规定。	否

综上，上述兽药生产经营管理相关主要法律法规及主管部门规定未对兽药生产企业明确规定审核经销商（贸易商）资质的要求，在现有法律规定及政府监管

下，公司作为兽药生产企业不负有审核经销商（贸易商）资质的义务。

（二）公司向未取得兽药经营许可证的客户销售产品不存在法律后果

1、法规层面

《兽药管理条例》等相关法律法规及主管部门规定中未有对兽药生产企业需要审核经销商（贸易商）资质的明确规定，亦未有对兽药生产企业向未取得兽药经营许可证客户销售产品的行为规定明确法律罚则。

根据《兽药管理条例》等相关法律法规及主管部门规定，对无兽药经营许可证经营兽药等行为的行政处罚如下：“无兽药生产许可证、兽药经营许可证生产、经营兽药的，或者虽有兽药生产许可证、兽药经营许可证，生产、经营假、劣兽药的，或者兽药经营企业经营人用药品的，责令其停止生产、经营，没收用于违法生产的原料、辅料、包装材料及生产、经营的兽药和违法所得，并处违法生产、经营的兽药（包括已出售的和未出售的兽药，下同）货值金额 2 倍以上 5 倍以下罚款，货值金额无法查证核实的，处 10 万元以上 20 万元以下罚款……构成犯罪的，依法追究刑事责任；给他人造成损失的，依法承担赔偿责任……”。

因此，兽药经营企业未取得兽药经营许可证进行兽药销售行为的法律责任主体为兽药经营企业，相关法律责任由兽药经营企业承担，兽药生产企业并未因此违反相关法律法规，不存在因兽药经营企业受到行政处罚后溯及兽药生产企业的相关规定。

经检索农业农村部以及其他公开网站，未查询到兽药生产企业因向无资质经销商销售兽药（无资质经销商因无兽药经营许可证经营兽药受到行政处罚）而受到处罚的案例。

根据柘城县农业农村局于 2025 年 10 月 24 日出具的《证明》，2023 年 1 月 1 日至证明出具日，美兰生物及其子公司中盛药业、益华药业、金华农药业、安盛药业生产经营严格遵守有关兽药管理、产品质量及技术监督管理方面的法律、法规。根据兽药生产、销售相关法律、法规、规章和方针政策，包括但不限于中华人民共和国国务院发布的《兽药管理条例》等行政法规及中华人民共和国农业农村部发布的相关规章制度，美兰生物及其子公司中盛药业、益华药业、金华农

药业、安盛药业作为兽药生产企业，在其生产、销售等经营过程中不具有法定的审核客户（包括但不限于经销商、贸易商等）生产经营相关资质的责任和义务，不存在因未审核客户资质导致的潜在行政处罚风险及法律后果。美兰生物及其子公司中盛药业、益华药业、金华农药业、安盛药业在其生产、销售等经营过程中不存在违反相关行政法规及规章制度的行为，不存在因违反兽药管理、产品质量及技术监督管理方面的法律、法规而受到行政处罚或予以调查或被采取其他监管措施的情形，亦不存在因违反兽药管理、产品质量及技术监督管理方面的法律、法规正在被调查或可能受到行政处罚或可能被采取其他监管措施的情形。

根据公司及其兽药子公司所在地的农业农村局出具的证明、河南省营商环境和社会信用建设中心出具的《市场主体专项信用报告(无违法违规记录证明版)》并通过“中国市场监管行政处罚文书网”、“国家企业信用信息公示系统”、“信用中国”、“中国裁判文书网”、公司及其兽药子公司所在地农业农村局网站等公开网站查询，公司及其兽药子公司报告期内在其生产、销售等经营过程中不存在违反相关行政法规及规章制度的行为，不存在因违反兽药管理、产品质量及技术监督管理方面的法律、法规而受到行政处罚或予以调查或被采取其他监管措施的情形。

综上，《兽药管理条例》等相关法律法规及主管部门规定中未有对兽药生产企业需要审核经销商（贸易商）资质的明确规定，亦未有对兽药生产企业向未取得兽药经营许可证客户销售产品的行为规定明确法律罚则；公司已就报告期内生产和销售活动取得监管部门合规证明；同时，公司已逐步停止与无资质客户的合作，即使个别无资质客户受到行政处罚，不会因此溯及公司，亦不会对公司生产经营产生重大不利影响。

2、案例层面

经查阅同行业公司反馈回复案例，亦存在向不具备兽药经营资质经销商销售兽药的情况，具体如下：

序号	案例	问询问题	回复主要内容
1	大禹生物北交所第一轮问询回复	销售行为是否存在被相关主管部门行政处罚或被连带处罚的风险，是否构成重大违法行为	根据《兽药管理条例》的规定，经营兽药的企业应当依法取得兽药经营许可证。 根据《兽药经营质量管理规范》第 18 条规定：兽药经营企业应当采购合法兽药产品。兽药经营企业应当对供货单位的

			<p>资质、质量保证能力、质量信誉和产品批准证明文件进行审核，并与供货单位签订采购合同。根据该条规定，兽药经营企业有义务采购合法的兽药产品，对供货单位的资质进行审核。经查阅兽药行业的相关法律法规，均未对兽药生产企业应审核经销商资质进行规定，尤其是《兽药生产质量管理规范》第十一章“产品销售与收回”，专门规范兽药生产企业销售兽药的行为，但未规定生产企业有审核经销商资质的义务，也没有对向无资质经销商进行销售的惩罚性规定。</p> <p>截至本问询回复出具日，公司不存在因向不具备经营资质的经销商销售兽药而受到主管部门行政处罚的情形。</p>
2	永顺生物精选层挂牌问询回复	无资质经销商取得资质是否存在障碍，有无受到主管部门行政处罚的情况，该事项是否对发行人的经营存在重大不利影响	<p>根据《兽药经营质量管理规范》第 18 条规定：兽药经营企业应当采购合法兽药产品。兽药经营企业应当对供货单位的资质、质量保证能力、质量信誉和产品批准证明文件进行审核，并与供货单位签订采购合同。根据该条规定，兽药经营企业有义务采购合法的兽药产品，对供货单位的资质进行审核。</p> <p>经查阅兽药行业的相关法律法规，均未对兽药生产企业应审核经销商资质进行规定，尤其是《兽药生产质量管理规范》第十一章“产品销售与收回”，专门规范兽药生产企业销售兽药的行为，但未规定生产企业有审核经销商资质的义务，也没有对向无资质经销商进行销售的惩罚性规定。</p> <p>综上所述，法律、法规未明确规定兽药生产企业应审核经销商资质。因此发行人报告期内向不具备资质经销商的销售并没有违反法律法规的限制性规定。</p>
3	科前生物科创板审核落实函回复	报告期内发行人存在向不具备资质经销商销售的情况，请发行人实际控制人针对发行人因此存在被处罚的风险做出必要的投资者保护安排	<p>经查阅《中华人民共和国动物防疫法》、《中华人民共和国农产品质量安全法》、《重大动物疫情应急条例》、《兽药管理条例》（2016 年修订）、《湖北省兽药管理实施办法》、《新兽药研制管理办法》、《兽药注册办法》、《兽药质量监督抽样规定》、《兽用生物制品经营管理办法》、《兽用处方药和非处方药管理办法》、《兽药生产质量管理规范》等法律法规，未有兽药生产企业应审核经销商资质的规定，尤其是《兽药生产质量管理规范》第十一章“产品销售与收回”，专门规范兽药生产企业销售兽药的行为，但未规定生产企业有审核经销商资质的义务，也没有对向无资质经销商进行销售的惩罚性规定。</p> <p>此外，经检索农业部、湖北省畜牧兽医局以及其他公开网站，也没有查询到兽药生产企业销售兽药给无资质经销商而受到处罚的案例。</p> <p>综上，法律、法规未明确规定兽药生产企业应审核经销商资质。因此发行人 2016 年-2018 年向不具备资质经销商的销售未违反相关法律、法规规定，不存在被行政处罚风险。</p>
4	乾元浩创业板第二轮反馈回复	说明与未取得全部经营许可经销商合作的原因及合规性，发行人是否存在被	<p>根据《兽药经营质量管理规范》第十八条规定，兽药经营企业应当采购合法兽药产品。兽药经营企业应当对供货单位的资质、质量保证能力、质量信誉和产品批准证明文件进行审</p>

		处罚风险	<p>核，并与供货单位签订采购合同。据此，兽药经营企业有义务采购合法的兽药产品，对供货单位的资质进行审核。</p> <p>经核查，根据《兽药管理条例》《兽用生物制品经营管理办法》《兽药生产质量管理规范》等兽药管理相关法律法规的规定，经销商未取得《兽药经营许可证》行为的法律责任主体为兽药经营企业，相关法律责任由经销商承担，发行人并未因此违反相关法律法规的规定。根据发行人及其控制的企业所在地区的行业主管部门出具的证明，发行人及其控制的企业报告期内均不存在因违反兽药管理相关法律法规而受到行政处罚的情形。</p> <p>综上，报告期内，发行人与未取得全部经营许可经销商合作不存在被行政处罚风险，不会对发行人本次发行上市构成实质性法律障碍。</p>
5	生泰尔创业板问询回复	在上述销售中发行人是否存在违法行为或受到行政处罚的风险	<p>报告期内，发行人不存在因经销商不具备经营资质事项受到行政处罚的情形。经查询《兽药管理条例》、《兽药注册办法》、《兽药质量监督抽样规定》、《兽用生物制品经营管理办法》、《兽用处方药和非处方药管理办法》、《兽药生产质量管理规范》等相关法律法规，未有兽药生产企业应审核经销商资质的相关规定。《兽药生产质量管理规范》第十一章“产品销售与召回”专门规范了兽药生产企业销售兽药的行为，但未明确规定生产企业具有审核经销商资质的义务，亦不存在对向无资质经销商销售的惩罚性规定。经检索农业农村部、北京市农业农村局以及其他公开网站，未查询到兽药生产企业向无资质经销商销售兽药产品而受到处罚的案例。</p>

由上表可知，法律法规未明确规定兽药生产企业应审核经销商资质，故相关案例公司认为向不具备资质经销商的销售未违反相关法律、法规规定，不存在被行政处罚风险。

经检索农业农村部以及其他公开网站，未查询到兽药生产企业因向无资质经销商销售兽药而受到处罚的案例。

综上，公司向未取得兽药经营许可证的客户销售产品不存在潜在行政处罚风险及法律后果。

（三）公司的应对措施及其有效性

公司针对客户资质审核制定了《新客户开发管理规定》，规定收集客户档案内容、客户资质档案信息要求、客户信息审核要求等具体内容。参照前述制度规定，公司已采取了应对措施，相关措施具备有效性，具体如下：1、针对增量客户，将兽药经营许可证等资料作为与新客户正式建立合作关系的前置条件，避免

与未提供和不配合提供兽药经营许可证的贸易商客户合作；2、针对存量客户，要求限期补充提供兽药经营许可证，对于未在限期内提供兽药经营许可证的客户，将逐步减少并停止与其业务合作。

综上所述，兽药生产经营管理相关主要法律法规及主管部门规定未对兽药生产企业明确规定审核经销商（贸易商）资质的要求，在现有法律规定及政府监管下，公司作为兽药生产企业不负有审核经销商（贸易商）资质的义务；公司向未取得兽药经营许可证的客户销售产品不存在潜在行政处罚风险及法律后果；公司已采取了应对措施，相关措施具备有效性。

三、说明柘城县畜牧发展服务中心是否系相关领域的有权主管机关及相应法律依据，公司产品销售是否存在重大违法违规

（一）柘城县畜牧发展服务中心系相关领域的有权主管机关及相应法律依据

柘城县畜牧发展服务中心前身为柘城县畜牧局，经 2023 年行政组织调整后，变更为柘城县农业农村局的局属单位。

柘城县农业农村局于 2025 年 10 月 24 日出具《证明》：“本局确认，柘城县畜牧发展服务中心系柘城县农业农村局局属单位，其主要职责为：（一）贯彻落实党和政府有关发展畜牧业的方针、政策，参与全县畜牧业生产、畜牧业结构调整、动物疫病防控、资源化利用和区域生产工作。其中包括兽医（药）生产企业、经营企业生产经营的监督管理。（二）参与编制全县畜牧业财务计划及全县畜牧业科技、教育、技术推广规划。（三）组织科研课题的技术攻关和科研成果的推广应用工作。（四）参与全县畜牧业系列化生产、加工、服务及配套工程项目的筛选、评估、论证和申报工作。（五）参与指导生鲜乳收购站布局规划和建设，参与拟定并组织生鲜乳质量安全检测计划。（六）开展全县种畜禽生产经营和牧草资源保护、基地建设及饲料的开发利用等相关服务性工作。（七）无公害畜牧业产地认定、产品认证的申报工作，负责畜牧养殖场的备案审核工作。（八）协助乡镇政府做好基层动物防疫员管理。（九）承办县委、县政府交办的其他事项。”

根据《兽药管理条例》，县级以上地方人民政府兽医行政管理部门负责本行政区域内的兽药监督管理工作，县级以上人民政府兽医行政管理部门行使兽药监督管理权，该条例规定的行政处罚由县级以上人民政府兽医行政管理部门决定；其中吊销兽药生产许可证、兽药经营许可证，撤销兽药批准证明文件或者责令停止兽药研究试验的，由发证、批准、备案部门决定。

根据上述规定及柘城县畜牧发展服务中心的职责规定，柘城县畜牧发展服务中心有权就兽医（药）生产企业、经营企业生产经营进行监督管理，系相关领域的有权主管机关。

（二）公司相关产品销售不存在重大违法违规

公司在柘城县畜牧发展服务中心出具《证明》的基础上，已补充取得了柘城县农业农村局出具的《证明》：美兰生物及其子公司中盛药业、益华药业、金华农药业、安盛药业在其生产、销售等经营过程中不存在违反相关行政法规及规章制度的行为，不存在因违反兽药管理、产品质量及技术监督管理方面的法律、法规而受到行政处罚或予以调查或被采取其他监管措施的情形，亦不存在因违反兽药管理、产品质量及技术监督管理方面的法律、法规正在被调查或可能受到行政处罚或可能被采取其他监管措施的情形。

根据公司及其兽药子公司所在地的农业农村局出具的证明、河南省营商环境和社会信用建设中心出具的《市场主体专项信用报告（无违法违规记录证明版）》并通过“中国市场监管行政处罚文书网”、“国家企业信用信息公示系统”、“信用中国”、“中国裁判文书网”、公司及其兽药子公司所在地农业农村局网站等公开网站查询，公司及其兽药子公司报告期内在其生产、销售等经营过程中不存在违反相关行政法规及规章制度的行为，不存在因违反兽药管理、产品质量及技术监督管理方面的法律、法规而受到行政处罚或予以调查或被采取其他监管措施的情形。

综上，柘城县畜牧发展服务中心系相关领域的有权主管机关，且公司已就相关产品销售事项进一步取得柘城县农村农业局出具的证明，公司相关产品销售不涉及重大违法违规。

四、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅贸易商客户的兽药经营许可证；

2、查阅《兽药管理条例》《兽药注册办法》《兽药质量监督抽查检验管理办法》《兽用处方药和非处方药管理办法》《兽药生产质量管理规范》《兽药经营质量管理规范》《中华人民共和国农产品质量安全法》《中华人民共和国动物防疫法》《中华人民共和国生物安全法》；检索农业农村部以及其他公开网站所公示的行政处罚信息；查阅同行业公司披露的问询回复、反馈回复等公开资料；查阅《市场主体专项信用报告（无违法违规记录证明版）》，网络检索中国市场监管行政处罚文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、公司及其兽药子公司所在地农业农村局网站等网站；访谈公司董事长、总经理姬星宇，核实公司相应应对措施及其有效性情况；查阅公司制定的《新客户开发管理规定》；

3、查阅柘城县农业农村局、柘城县畜牧发展服务中心等政府部门出具的证明。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期内，未提供兽药经营许可证的贸易商收入金额分别为710.71万元、615.62万元和161.48万元，呈下降趋势；未提供兽药经营许可证的贸易商收入占比分别为2.26%、1.48%和1.62%，占比均较低；

2、兽药生产经营管理相关主要法律法规及主管部门规定未对兽药生产企业明确规定审核经销商（贸易商）资质的要求，在现有法律规定及政府监管下，公司作为兽药生产企业不负有审核经销商（贸易商）资质的义务；公司向未取得兽药经营许可证的客户销售产品不存在潜在行政处罚风险及法律后果；公司已采取了应对措施，相关措施具备有效性；

3、柘城县畜牧发展服务中心系相关领域的有权主管机关，且公司已就相关

产品销售事项进一步取得柘城县农村农业局出具的证明，公司相关产品销售不涉及重大违法违规。

三、关于特殊投资条款。

根据申报文件及前次问询回复，以公司实际控制人姬星宇、吴巧玲及其关联方王爱连为义务主体的股份回购及保证条款将在公司挂牌失败或未于 2026 年 7 月 31 日前完成境内上市的情况下恢复效力。

请公司：结合公司未来资本运作计划及股份回购条款的触发条件，说明股份回购条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响；量化测算特殊投资条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合公司未来资本运作计划及股份回购条款的触发条件，说明股份回购条款触发的可能性

未来可能恢复效力的特殊投资条款具体情况如下：

协议名称	协议条款	权利主体	义务主体	效力恢复条件
《股份回购协议》	第 2 条 目标股份（权）的回购	返乡创投	姬星宇、王爱连	公司向全国中小企业股份转让系统有限责任公司提交股票在全国中小企业股份转让系统挂牌失败或未于 2026 年 7 月 31 日前在上海/深圳/北京证券交易所首次公开发行股票并上市（包括公司撤回申报材料或公司相应申请被否决）
《回购保证合同》	第一条 定义和解释	返乡创投	吴巧玲	
	第三条 保证范围			

注：王爱连系姬星宇母亲，其作为回购义务主体历史上存在替姬星宇代持公司股权的情况，考虑到 1、相关代持已于申报前解除，王爱连未在公司持股；2、王爱连年事已高，已退休，未在公司任职，未参与公司经营；3、各义务主体对外承担连带责任，不涉及王爱连单独承担按份责任；4、姬星宇和吴巧玲具备回购义务的履约能力，下文不再单独分析王爱连的履约能力。

公司已向全国股份转让系统提交挂牌申请材料，并于 2025 年 8 月 20 日获得

受理，目前处于问询回复阶段。鉴于公司上市事宜受外部宏观环境、行业发展情况、公司业务经营和财务业绩情况、上市监管审核政策等诸多因素影响，公司存在因未及时完成上市而触发回购的可能性。

但是，考虑到自入股公司以来，权利主体返乡创投与实际控制人姬星宇保持着良好沟通，看好公司发展前景，在历史上股份回购条款触发后，返乡创投与实际控制人姬星宇协商仅回购其持有的公司 1/3 股权，其未来实际行使股份回购权利的可能性较低。

二、触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响

（一）对控制权稳定性的影响

截至目前，实际控制人姬星宇、吴巧玲直接及间接控制公司 95.89% 股份。若回购条款触发，假设实际控制人姬星宇、吴巧玲回购投资方全部股份，则回购相应股份后将合计控制公司 100% 股份，不会影响公司实际控制权的归属，不会对公司控制权稳定性产生重大不利影响。

（二）对相关义务主体任职资格的影响

实际控制人姬星宇、吴巧玲具备较好的资产及资金实力，资信状况良好，如发生回购，相关义务主体具备履约能力，不会产生到期大额未清偿债务，亦不会对其任职资格产生不利影响。

（三）对其他公司治理、经营事项产生的影响

自股份改制以来，公司已建立起完善的法人治理体系，包括“三会一层”治理架构、董事会秘书等制度的有效运行，并配套制定了《公司章程》及各议事规则等规范性文件。目前公司治理机制运行良好，各项制度得到切实执行。

报告期内，公司资产质量优质，经营情况良好，实现营业收入分别为 31,490.07 万元、41,688.50 万元和 9,977.04 万元，净利润分别为 2,451.02 万元、4,304.36 万元和 675.65 万元，营业收入和净利润均呈较好的增长态势，具备良好的成长性和盈利能力。基于多年的研发技术积累，公司已拥有多项关键核心技术，形成了较为丰富、结构合理的产品布局；同时，公司的发展战略、经营模式、业

务结构、财务情况、核心团队、知识产权未发生重大不利变化，公司的行业地位及外部经营环境亦未发生重大不利变化，在可预见的将来，公司有能力按照既定目标持续经营。

此外，返乡创投未实际参与公司经营，亦未向公司委派董事、监事，即使其行使回购权也不会导致公司董事会、监事会成员发生变化，不存在影响公司治理、经营事项的情形。

因此，股份回购条款触发不会对公司治理、经营情况产生重大不利影响。

实际控制人姬星宇、吴巧玲已出具《确认函》：本人财务状况良好，个人收入来源稳定，不存在大额到期未偿还债务。若未来公司外部投资者实施回购权利，本人承诺按照相关协议履行回购义务。本人保证通过自有或合法自筹资金受让相关股权等方式完成相关股份回购。若未来外部投资者要求实施股份回购，本人具备相应资金偿付能力，不会因履行回购义务而无法参与公司治理及经营，不存在因无法履行回购义务而被列为失信联合惩戒对象的隐患，亦不存在因履行相关义务被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查，或导致出现《公司法》、中国证监会、全国股转公司相关规定所认定的不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的情形，不会对公司现有股权结构、公司治理、公司未来的持续经营及公司的其他权益产生重大不利影响。

综上，股份回购条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项不构成重大不利影响。

三、量化测算特殊投资条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力

（一）量化测算特殊投资条款触发时义务主体需承担的回购金额

根据《股份回购协议》，若股份回购条款触发，义务主体需承担的股份回购价款计算公式为：

回购价款=投资款总金额+投资款总金额×4.75%×投资款实际使用天数/365-甲方作为目标公司股东期间所获现金分红收益

假设前述回购条款于 2026 年 7 月 31 日触发恢复条件，义务主体需承担的回

购价款为 1,321.70 万元。

(二) 结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力

公司实际控制人具备较好的资产及资金实力，资信情况良好，不存在大额到期债务。如权利主体返乡创投全部行使回购权，实际控制人可通过以下一种或多种方式进行资金筹措：

1、实际控制人拥有银行存款及房产等多项资产

截至报告期末，姬星宇、吴巧玲拥有银行存款合计超过 300 万元。此外，姬星宇、吴巧玲拥有的房产价值估计达到 400 万元，可通过处置相关资产进一步筹集回购款。

2、公司未来分红所得能够充分覆盖回购款

姬星宇、吴巧玲直接及间接控制公司 95.89% 股份，根据中勤万信出具的《审计报告》，截至报告期末，公司累计未分配利润为 4,438.08 万元，据此计算可得，姬星宇、吴巧玲最终享有的公司未分配利润为 4,255.67 万元；随着公司盈利能力的持续提升，预计公司未分配利润规模将进一步增加，公司未来分红所得能够充分覆盖回购款。在考虑满足公司正常经营和持续发展且不考虑个人所得税的前提下（下同）下，假设公司拟按 30% 的比例进行现金分红，实际控制人现金分红金额合计为 1,276.70 万元，基本覆盖回购价款。

3、通过引入第三方投资者转让所持有的公司股份进行变现

公司主营业务突出，具有较强的品牌声誉和丰富的客户资源，经营业绩稳步提升。公司目前正在按照挂牌公司规范治理要求积极完善公司治理，稳步推进资本市场运作。随着公司业务的持续发展，公司股权价值具有较好增值前景。公司可通过转让实际控制人持有的公司部分股份，引入其他看好公司未来发展的第三方投资者，以积极应对现有投资者可能出现的回购或转让要求。

在考虑控制权稳定性的前提下，假设实际控制人向第三方投资者转让公司总股本的 10%，即回购后实际控制人仍直接及间接控制公司 90% 股份，按公司最近一期未经审计的净资产账面价值保守测算，实际控制人将取得股权转让款 3,144.40 万元，能够充分覆盖回购价款。

4、实际控制人资信情况良好，亦可通过借款解决部分资金需求

根据中国人民银行征信中心出具的《个人信用报告》，姬星宇、吴巧玲的信用状况良好，不存在大额债务逾期或失信情形。实际控制人亦可通过向亲戚朋友、银行等金融机构进行个人借款等方式解决部分资金需求。

5、实际控制人工资性收入来源稳定

实际控制人姬星宇、吴巧玲多年来一直专注于公司的发展，在公司担任重要职务，工资性收入来源稳定。

综上，综合考虑回购金额、实际控制人资信情况和资产情况、公司未分配利润情况等因素，即使权利主体返乡创投全部行使回购权，义务主体能够通过银行存款、现金分红、股权转让及房产处置、借款等多种途径充分满足回购价款支付的资金需求，具备较强的履约能力。

四、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅相关方签署的《股份回购协议》《回购保证合同》《<商丘美兰生物工程有限公司增资协议>及<商丘美兰生物工程有限公司股份（权）回购协议>之补充协议》；查阅返乡创投出具的调查表、访谈笔录；

2、取得实际控制人姬星宇、吴巧玲出具的《确认函》；

3、量化测算特殊投资条款全部触发时义务主体需承担的回购金额；查阅实际控制人姬星宇、吴巧玲的银行流水、不动产权证、个人征信报告等文件；查阅中勤万信出具的《审计报告》。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、鉴于公司上市事宜受外部宏观环境、行业发展情况、公司业务经营和财务业绩情况、上市监管审核政策等诸多因素影响，公司存在因未及时完成上市而

触发回购的可能性，但股份回购权利未来实际被行使的可能性较低；

2、股份回购条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项不构成重大不利影响；

3、综合考虑回购金额、实际控制人资信情况和资产情况、公司未分配利润情况等因素，即使权利主体返乡创投全部行使回购权，义务主体能够通过银行存款、现金分红、股权转让及房产处置、借款等多种途径充分满足回购价款支付的资金需求，具备较强的履约能力。

四、其他问题。

请中介机构补充说明针对个人客户销售真实性采取的具体核查措施、数量、金额、对应情况。

【回复】

（一）核查程序

针对个人客户销售情况，中介机构实施了以下核查程序：

1、了解公司个人客户销售业务流程及收入确认相关的内部控制设计与执行情况，对主要个人客户销售业务活动实施销售与收款循环控制测试；对比个人客户与非个人客户内控管理情况，分析是否存在重大差异；

2、对收入进行细节测试，获取与主要个人客户对应的销售订单/合同、销售出库单、物流轨迹、发票、收入记账凭证、收款记账凭证、收款回单等资料，核查各类单据彼此间是否勾稽合理；

3、了解主要个人客户基本情况，查询个人客户替换后的实体客户的工商信息，包括注册地、成立时间、注册资本、主要管理层人员、实际控制人、业务规模等基本情况；与公司关联方名单进行比对，核实个人客户是否与公司及其关联方存在关联关系；

4、对个人客户收入实施分析性程序，包括收入结构和波动分析、个人客户结算政策、预收账款、应收账款及回款情况分析等；

5、采用重要性与随机性相结合的样本选取标准，对各期不同收入规模个人

客户的销售额、应收账款余额以及预收账款余额执行函证程序；

6、按照收入分层，对各期不同收入规模个人客户进行实地走访，其中 100 万元（含）以上客户 100% 走访，50 万元（含）-100 万元客户走访覆盖 50% 以上，10 万元（含）-50 万元客户走访覆盖 10% 左右，10 万元以下客户随机抽取 20 家以上进行走访。

（二）核查数量、金额、对应情况

1、个人客户销售内控管理和细节测试

公司制定了与销售相关的内控制度，同时对包括合同/订单签订、产品出库、物流运输、客户签收、对账确认、发票开具、款项结算等在内的各个销售节点设计了相关内控措施。报告期内，公司严格执行销售相关内控制度，公司在重要内控环节对个人客户与非个人客户要求不存在重大差异，相关业务单据完整，公司相关内部控制健全有效。

针对个人客户的相关交易流程，公司采取了以下内部控制措施：①与个人客户签订合同或订单，留存客户身份证复印件、联系方式等信息；②合同/订单定价及签订经相关领导确认、审批后执行，销售人员负责全程跟踪订单执行；③公司在京东物流、韵达快递、德邦物流等物流公司官方平台下单，快递人员上门揽件并确认物流面单信息准确后利用全国配送网络将产品配送至客户处；④针对个人客户的收款主要采用先款后货或货到付款的方式，原则上要求个人客户通过银行转账等方式直接回款至公司账户；⑤公司为个人客户开具增值税普通发票。

中介机构选取覆盖 2023 年度和 2024 年度个人客户收入 60% 以上的个人客户进行细节测试，报告期内个人客户细节测试家数分别为 489 家、496 家和 342 家，细节测试金额及占比列示如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
细节测试收入金额 (A)	1,138.16	13,371.93	14,334.07
销售收入 (B)	2,034.29	21,712.40	23,636.08
细节测试比例 (C=A/B)	55.95%	61.59%	60.64%

2、个人客户函证

报告期内，中介机构向客户发函总数为 439 封、回函总数为 404 封，营业收入函证核查比例分别为 50.79%、60.08% 和 51.63%。其中，个人客户发函数量为 270 封、回函数量为 261 封，个人客户营业收入函证核查比例分别为 45.07%、44.05% 和 33.76%，具体情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
发函收入金额 (A)	686.73	9,563.62	10,651.76
收入总额 (B)	2,034.29	21,712.40	23,636.08
发函比例 (C=A/B)	33.76%	44.05%	45.07%
回函确认收入金额 (D)	666.33	9,392.45	10,487.34
替代测试金额 (E)	20.40	171.17	164.42
回函确认、替代测试比例 (F=(D+E)/B)	33.76%	44.05%	45.07%

不同收入规模个人客户函证样本数量、覆盖的收入区间情况列示如下：

单位：封、万元

收入区间	2025 年 1-3 月			2024 年度			2023 年度		
	样本金额	发函数量	各层样本收入占比	样本金额	发函数量	各层样本收入占比	样本金额	发函数量	各层样本收入占比
100 万元 (含) 以上	-	-	-	2,516.61	17	26.31%	2,331.11	11	21.88%
50 万元 (含)-100 万元	-	-	-	3,230.12	39	33.78%	3,813.34	54	35.80%
10 万元 (含)-50 万元	313.49	52	45.65%	3,665.82	167	38.33%	4,460.14	177	41.87%
10 万元以下	373.24	218	54.35%	151.06	47	1.58%	47.17	28	0.44%
总计	686.73	270	100.00%	9,563.62	270	100.00%	10,651.76	270	100.00%

3、个人客户走访

报告期内，中介机构合计走访客户数量为 131 家（含贸易商穿透走访客户数量），其中各期个人客户分别走访 77 家、78 家和 75 家，走访具体情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
个人客户销售总额 (A)	2,034.29	21,712.40	23,636.08
其中：100 万元 (含) 以上 (A1)	-	2,579.14	2,358.52
50 万元 (含)-100 万元 (A2)	-	3,417.88	4,012.88

10万元(含)-50万元(A3)	376.18	7,856.08	8,720.41
10万元以下(A4)	1,658.12	7,859.31	8,544.27
个人客户走访金额合计(B)	283.51	5,471.32	5,569.82
其中:100万元(含)以上(B1)	-	2,579.14	2,358.52
50万元(含)-100万元(B2)	-	1,940.51	2,290.95
10万元(含)-50万元(B3)	206.12	903.33	880.38
10万元以下(B4)	77.39	48.34	39.97
个人客户走访占比合计(C=B/A)	13.94%	25.20%	23.56%
其中:100万元(含)以上(C1=B1/A1)	-	100.00%	100.00%
50万元(含)-100万元(C2=B2/A2)	-	56.78%	57.09%
10万元(含)-50万元(C3=B3/A3)	54.79%	11.50%	10.10%
10万元以下(C4=B4/A4)	4.67%	0.62%	0.47%

不同收入规模个人客户走访样本数量、覆盖的收入区间情况列示如下:

单位:家、万元

收入区间	2025年1-3月			2024年度			2023年度		
	样本金额	走访数量	各层样本收入占比	样本金额	走访数量	各层样本收入占比	样本金额	走访数量	各层样本收入占比
100万元(含)以上	-	-	-	2,579.14	19	47.14%	2,358.52	18	42.34%
50万元(含)-100万元	-	-	-	1,940.51	26	35.47%	2,290.95	29	41.13%
10万元(含)-50万元	206.12	49	72.70%	903.33	25	16.51%	880.38	21	15.81%
10万元以下	77.39	26	27.30%	48.34	8	0.88%	39.97	9	0.72%
总计	283.51	75	100.00%	5,471.32	78	100.00%	5,569.82	77	100.00%

4、个人客户回款情况分析

报告期内,公司个人客户主要为中小养殖户,中小养殖客户养殖规模相对较小、数量较多、分布离散且其采购频次较高、单次采购数量较少,主要执行先款后货或货到付款的结算政策,因此,个人客户预收账款金额较大、应收账款金额较小、销售回款覆盖销售收入的比例较高,从销售回款角度一定程度上能够验证销售真实性,具体情况如下:

单位:万元

项目	2025年3月31日 /2025年1-3月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
----	--------------------------	------------------------	------------------------

预收账款余额 (A)	2,103.49	4,359.78	6,185.60
应收账款余额 (B)	569.68	894.53	472.37
回款金额 (C)	2,312.33	21,316.81	25,758.72
销售收入 (D)	2,034.29	21,712.40	23,636.08
回款金额占销售收入比例 (E=C/D)	113.67%	98.18%	108.98%

(三) 核查结论

经核查，中介机构认为：报告期内公司向主要个人客户的销售收入具备真实性。

五、其他补充事项

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》等规定进行核查，除公开转让说明书及本次回复等公开资料披露的情况外，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。

公司财务报告审计截止日为 2025 年 3 月 31 日，至公开转让说明书签署日已超过 7 个月。公司及主办券商已经在公开转让说明书中“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露审计报告截止日后的主要经营情况和财务状况，并更新了推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全

国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

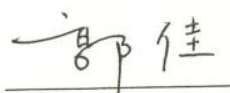
【回复】

截至本回复出具之日，公司尚未向当地证监局申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求出具专项核查报告的情形。

（以下无正文）

(本页无正文，为长江证券承销保荐有限公司《关于商丘美兰生物股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人签字：



郭佳

项目组成员签字：




肖海光



徐明明



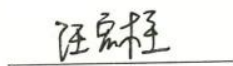
杨昊宇



邓寒昱



邱成



汪宏柱

长江证券承销保荐有限公司



2025年12月4日

(本页无正文，为商丘美兰生物股份有限公司《关于商丘美兰生物股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人（签字）：



姬星宇



商丘美兰生物股份有限公司

2015年12月4日