

立信会计师事务所（特殊普通合伙）  
关于嘉必优生物技术（武汉）股份有  
限公司首次公开发行股票并在科创板  
上市申请文件的审核问询函的回复  
信会师函字[2019]第 ZE041 号

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于嘉必优生物技术（武汉）股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的**  
**审核问询函的回复**

信会师函字[2019]第 ZE041 号

上海证券交易所：

贵所出具的《关于嘉必优生物技术（武汉）股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核〔2019〕195号））收悉。根据贵所提出的相关问题，本会计师事务所本着真实、准确、完整的原则，对贵所要求申报会计师核查的问题进行了审慎核查，现回复如下：

**一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况**

**问题 4**

招股书披露，2017 年 12 月，公司完成同一控制下企业合并，收购中科光谷 64%的控股权。嘉必优生物委托中科光谷进行菌种选育和番茄红素的研究与开发，形成关联交易。

请发行人补充说明：（1）发行人收购中科光谷股权的时间及对价，股权转让过程中相关各方是否依法缴纳税款；（2）发行人未收购中科光谷 100%股权的原因，结合公司章程、董事会席位及提名、公司管理层情况等，说明发行人是否实际控制中科光谷；（3）发行人收购中科光谷前后，主要经营团队及核心技术人员是否发生变更，中科光谷的主营业务或核心技术是否依赖少数股东，发行人未来是否存在收购中科光谷全部股份的计划；（4）补充说明中科光谷的历史沿革，少数股东的基本情况，陈祥松将所持股份转让给姚建铭的时间、价格；（5）上述企业合并是否按照《企业会计准则第 20 号——企业合并》相关规定进行处理，并比对《〈企业会计准则第 20 号——企业合并〉应用指南》对同一控制下的企业合并相关解释，逐条说明发行人的企业合并按照同一控制下企业合并处理是否合规；（6）上述企业合并是否符合《企业会计准则实施问题专

家工作组意见第 1 期》中关于同一控制下的企业合并的解释；（7）上述企业合并是否会对发行人的持续经营存在重大不利影响。

请保荐机构、发行人律师核查上述（1）、（2）、（3）、（4）项并发表意见。请保荐机构、申报会计师核查上述（5）、（6）、（7）项并发表意见。

回复：

## 一、公司说明

（五）上述企业合并已经按照《企业会计准则第 20 号——企业合并》相关规定进行处理，并比对《〈企业会计准则第 20 号——企业合并〉应用指南》对同一控制下的企业合并相关解释，逐条说明发行人的企业合并按照同一控制下企业合并处理的合规性

**1、上述企业合并已经按照《企业会计准则第 20 号——企业合并》相关规定进行处理**

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》的规定，企业合并分为同一控制下的企业合并和非同一控制下的企业合并。本次企业合并属于同一控制下的企业合并。公司根据会计准则的规定，按照同一控制下企业合并进行如下会计处理：

公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日被合并方资产、负债（包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉）在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。在合并中取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。公司已经按照企业合并的相关会计准则进行会计处理。

**2、比对《〈企业会计准则第 20 号——企业合并〉应用指南》对同一控制下的企业合并相关解释，逐条说明发行人的企业合并按照同一控制下企业合并处理的合规性**

《〈企业会计准则第 20 号——企业合并〉应用指南》（以下简称“《应用指南》”）对企业合并的方式、合并日或购买日的确定、同一控制下的企业合并、非同一控制下的企业合并和业务合并等五个方面的内容进行了规定，其中，发行

人适用前三个方面的规定，不适用非同一控制下的企业合并以及业务合并的规定。

#### (1) 企业合并的方式

《应用指南》规定企业合并的方式分为：控股合并、吸收合并、新设合并三种，其中控股合并为合并方在企业合并中取得对被合并方的控制权，被合并方在合并后仍保持其独立的法人资格并继续经营。本次收购中科光谷属于控股合并。

#### (2) 合并日或购买日的确定

《应用指南》规定企业应当在合并日或购买日确认因企业合并取得的资产、负债。合并日或购买日是指合并方或购买方实际取得对被合并方或被购买方控制权的日期，即被合并方或被购买方的净资产或生产经营决策的控制权转移给合并方或购买方的日期。同时满足下列条件的，通常可认为实现了控制权的转移：

A.企业合并合同或协议已获股东大会等通过。

B.企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得批准。

C.参与合并各方已办理了必要的财产权转移手续。

D.合并方或购买方已支付了合并价款的大部分（一般应超过 50%），并且有能力、有计划支付剩余款项。

E.合并方或购买方实际上已经控制了被合并方或被购买方的财务和经营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险。

本次收购中科光谷的合并基准日确定为 2017 年 11 月 30 日，合并基准日的确定依据：公司同烯王投资于 2017 年 12 月 4 日签订了《股权转让协议》，约定公司以 384.00 万元价款购买烯王投资持有中科光谷 64.00%股权，对应实收资本 384.00 万元。同时，公司董事会于 2017 年 12 月 5 日表决通过了以 384.00 万元收购其股东烯王投资持有的中科光谷 64.00%股权的议案，并于 2017 年 12 月 6 日支付烯王投资第一期收购款 200.00 万元。因本次合并为同一控制下企业合并，公司实现控制权转移不存在障碍及不确定性，本次收购合并基准日确定为 2017 年 11 月 30 日。

### (3) 同一控制下的企业合并

《应用指南》规定参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。同一方，是指对参与合并的企业在合并前后均实施最终控制的投资者。控制并非暂时性，是指参与合并的各方在合并前后较长的时间内受同一方或相同的多方最终控制。较长的时间通常指 1 年以上（含 1 年）。

中科光谷自 2010 年设立以来受烯王投资控制，嘉必优亦长期受烯王投资控制，合并前后均受同一方控制且该控制并非暂时性的，符合上述之规定。

综上所述，公司按照《应用指南》的规定进行会计处理的做法合规。

### (六) 上述企业合并符合《企业会计准则实施问题专家工作组意见第 1 期》中关于同一控制下的企业合并的解释

根据《企业会计准则实施问题专家工作组意见第 1 期》解释，通常情况下，同一控制下的企业合并是指发生在同一企业集团内部企业之间的合并。除此之外，一般不作为同一控制下的企业合并。发行人收购中科光谷前后，中科光谷均受同一母公司（烯王投资）控制，最终实际控制人为易德伟，因此，该项合并符合《企业会计准则实施问题专家工作组意见第 1 期》中关于同一控制下的企业合并的解释。

### (七) 上述企业合并是否会对发行人的持续经营存在重大不利影响

报告期，中科光谷主营的 SA 产品生产、销售规模及毛利率快速提升，具有良好的发展前景，吸收合并中科光谷系发行人减少关联交易，增强发行人业务的独立性，增强综合研发实力，扩大自身业务，完善产业布局，增强公司竞争优势的重要措施，不会对发行人的持续经营产生重大不利影响。

## 二、中介机构核查意见

### (一) 核查方式

申报会计师履行了如下程序：

- 1、获取并核查中科光谷的工商档案及公司章程；

2、核查发行人审计及评估报告、收购中科光谷的协议、董事会会议纪要及相关财务凭证；

3、对中科光谷收购前的财务报表进行了审计；

4、查阅了《企业会计准则》的相关规定。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：发行人对于收购中科光谷的会计处理符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》及相关应用指南的规定，符合《企业会计准则实施问题专家工作组意见第 1 期》中关于同一控制下的企业合并的解释；发行人吸收合并中科光谷不会对发行人持续经营产生重大不利影响。

## **五、关于财务会计信息与管理层分析**

### **问题 19**

2004 年 8 月 26 日，嘉吉投资、嘉吉亚太和武汉烯王三方约定共同投资设立嘉吉烯王。武汉烯王以包括房屋建筑物、设施、设备和“利用发酵法生产多不饱和脂肪酸（花生四烯酸）”非专利技术等非货币资产合计出资 28,823,529 元，其中非专利技术评估价值约为 1,648.00 万元。

请发行人披露：（1）武汉烯王非专利技术取得的方式、原始价值、是否经过评估、评估作价的计算方式和依据；（2）非专利技术在发行人财务报表上的列报情况、会计处理情况、报告期内变动情况、报告期末余额情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。另请保荐机构核查招股说明书中引用的评估报告所涉评估机构是否有证券业务资质，如无，请聘请有证券业务资质的评估机构复核。

**回复：**

### **一、公司补充披露**

（一）武汉烯王非专利技术取得的方式、原始价值、是否经过评估、评估作价的计算方式和依据

## 1、武汉烯王非专利技术取得的方式、原始价值，取得时经过评估

2004年9月嘉必优有限设立，武汉烯王以价值12,343,529元的设施和价值16,480,000元的非专利技术进行出资，占公司注册资本的49%。其中，武汉烯王用于出资的设施为用于生产经营的固定资产，主要包括办公设备、生产设备、运输设备和附属设施及构筑物六大类；非专利技术来自中国科学院等离子体物理研究所非专利技术向武汉烯王出资，并经过武汉烯王自主研发将实验室技术形成产业化技术。

武汉烯王用于出资的资产明细、取得方式及取得对价如下表所示：

设施明细	取得方式	账面原值（万元）	评估值（万元）
办公设备 93 项	购入	32.30	20.35
生产设备 230 项	购入	1,050.00	961.57
运输设备 2 项	购入	23.36	21.52
附属设施及构筑物	购入	230.91	230.91
非专利技术	股东出资	360.00	1,648.00
合计		1,696.57	2,882.35

## 2、非专利技术评估作价的计算方式和依据

### （1）评估程序履行情况

2004年8月16日，湖北中真资产评估有限责任公司出具《武汉烯王生物工程有限公司资产价值评估咨询项目资产评估咨询报告书》（鄂中真评报字[2004]第052号）。经评估，武汉烯王作价入股嘉必优有限的上述设施委托资产评估的价值约为28,820,000元，其中：房屋建筑物评估价值为2,309,100元，设施设备类评估总值为10,034,400元，非专利技术评估价值为16,480,000元。

湖北中真资产评估有限责任公司评估人员按照收益现值法先计算出整体资产的价值，再依据非专利技术在整体资产价值中的技术分成比例，确定“利用发酵法生产多不饱和脂肪酸（花生四烯酸）”非专利技术的价值；按照重置成本法确定房屋建筑物及机器设备等固定资产的价值。

### （2）评估复核情况

2017年7月7日，北京华信众合资产评估有限公司出具《<武汉烯王生物工程股份有限公司资产价值评估咨询项目>鄂中真评报字[2004]第052号资产评估咨询报告书资产评估复核报告》（华信众合评咨字[2017]第B1013号），经该机构复核，认为鄂中真评报字[2004]第052号《资产评估咨询报告书》符合有关评估规范的要求。

### （3）不存在高估作价的情形

本次武汉烯王以资产出资经过湖北中真资产评估有限责任公司的评估以及北京华信众合资产评估有限公司的评估复核。武汉烯王所出资的资产为生产ARA所需的经营性资产，公司设立后，ARA业务发展情况良好，所出资的资产产生了较好的经济效益，不存在高估作价的情形。

## （二）非专利技术在发行人财务报表上的列报情况、会计处理情况、报告期内变动情况、报告期末余额情况

### 1、ARA 相关非专利技术

公司将武汉烯王用于嘉必优有限设立出资的“利用发酵法生产多不饱和脂肪酸（花生四烯酸）”非专利技术列入上述“无形资产-专利和非专利技术”，会计处理方式以2004年12月作为摊销开始时点，以10年作为预计受益年限，在此期间按直线法摊销。“利用发酵法生产多不饱和脂肪酸（花生四烯酸）”非专利技术于2014年11月摊销完毕，残值为0万元，报告期内，该非专利技术价值未发生变动，截至2019年6月末，该非专利技术余额为0万元。

### 2、DHA 相关非专利技术

公司将武汉烯王用于嘉必优有限增资的“发酵法生产藻油DHA非专利技术”非专利技术列入上述“无形资产-专利和非专利技术”，会计处理方式以2012年6月作为摊销开始时点，以10年作为预计受益年限，在此期间按直线法摊销。报告期内，该非专利技术摊销及余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年6月末	2018年末	2017年末	2016年末
账面原值	607.00	607.00	607.00	607.00



项目	2019年6月末	2018年末	2017年末	2016年末
累计摊销	429.96	399.61	338.91	278.21
减值准备	-	-	-	-
账面价值	177.04	207.39	268.09	328.79

截至2019年6月末，该非专利技术账面价值为177.04万元。

以上内容已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“二、发行人设立情况及报告期内的股本和股东变化情况”之“（一）有限公司设立情况”中进行补充披露。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查方式

保荐机构和申报会计师已履行如下核查程序：

1、访谈实际控制人，了解中国科学院等离子体物理研究所“利用发酵法生产多不饱和脂肪酸（花生四烯酸）”非专利技术向武汉烯王出资的背景、武汉烯王以该非专利技术向发行人出资的背景；

2、查阅武汉烯王工商登记资料；

3、查阅两次出资的无形资产评估结果报告书；查阅发行人2005年-2009年审计报告，了解非专技术在财务报表的列报情况及会计处理情况；

4、访谈财务人员，了解“利用发酵法生产多不饱和脂肪酸（花生四烯酸）”非专利技术的会计处理方式和列报情况；将发行人对该非专利技术的会计处理方式及列报情况与《企业会计准则》要求进行对比；

5、查阅无形资产摊销明细表。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

武汉烯王用于出资的“利用发酵法生产多不饱和脂肪酸（花生四烯酸）”非专利技术的来源合法有效，经过了评估，评估结果充分反映该非专利技术当时的

价值。该非专利技术在武汉烯王向发行人出资时评估价值较中国科学院等离子体物理研究所向武汉烯王出资时评估价值存在较大增值具有合理性。

“利用发酵法生产多不饱和脂肪酸（花生四烯酸）”非专利技术的会计处理方式和列报方法规范，符合《企业会计准则》要求。该非专利技术在报告期内摊销会计处理正确。

## 问题 21

关于前五大客户和前五大供应商，请发行人披露：（1）前五名客户和前五名供应商中是否存在新增的客户、供应商，发行人与主要客户和供应商之间是否存在除购销外的其他关系，主要供应商之间、主要客户之间是否存在关系；（2）发行人向前五大客户销售的内容、向前五大供应商采购的内容；（3）主要客户和供应商的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等；（4）贝因美是否属于重大不确定性客户，业绩下滑对发行人的业务及相关应收款项是否造成重大不利影响，发行人与其继续交易是否存在风险，并分析具体理由。

请发行人说明：（1）前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；（2）前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因；（3）向同一家公司既有采购又有销售的具体情况、原因及商业合理性，分析是否属于委托加工业务而非购销业务。

请发行人按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。另请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法，发表核查意见。

回复：

## 一、公司补充披露

(一) 前五名客户和前五名供应商中是否存在新增的客户、供应商，发行人与主要客户和供应商之间是否存在除购销外的其他关系，主要供应商之间、主要客户之间是否存在关系

报告期内，公司前五名客户不存在新增客户；前五名供应商中沂水大地玉米开发有限公司为公司 2018 年新增供应商，双桥（湖北）有限公司为公司 2017 年新增供应商，上海诺传食品贸易有限公司为公司 2016 年新增供应商，其他主要供应商未发生变化。

除嘉吉历史上曾为公司股东外，公司与其他主要客户和供应商不存在除购销外的其他关系，公司主要供应商之间、主要客户之间不存在关联关系。

以上内容已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“(二)报告期内主要客户情况”及“五、发行人采购情况和主要供应商”之“(二)报告期内主要供应商情况”中进行补充披露。

### (二) 发行人向前五大客户销售的内容、向前五大供应商采购的内容

#### 1、发行人向前五大客户销售的内容

报告期内，发行人向前五大客户销售的内容如下：

年度	客户名称	销售主要产品	销售金额(万元)	占公司营业收入的比例
2019年1-6月	嘉吉及所属企业 <sup>注1</sup>	ARA 产品	3,197.23	21.73%
		DHA 产品	37.89	0.26%
		小计	3,235.12	21.99%
	蒙牛及所属企业 <sup>注2</sup>	ARA 产品	2,073.59	14.09%
		DHA 产品	580.82	3.95%
		SA 产品	50.99	0.35%
		小计	2,705.40	18.39%
	贝因美及所属企业 <sup>注3</sup>	ARA 产品	1,591.48	10.82%
		DHA 产品	11.01	0.07%
		SA 产品	3.47	0.02%

		小计	1,605.95	10.92%
	飞鹤及所属企业 <sup>注4</sup>	ARA 产品	951.11	6.46%
		DHA 产品	625.21	4.25%
		小计	1,576.32	10.71%
	沃尔夫坎亚及其关联方 <sup>注5</sup>	ARA 产品	1,113.74	7.57%
	合计		10,236.54	69.58%
2018 年度	嘉吉及所属企业	ARA 产品	4,340.32	15.17%
		DHA 产品	61.37	0.21%
		小计	4,401.69	15.38%
	贝因美及所属企业	ARA 产品	4,017.57	14.05%
		DHA 产品	138.69	0.48%
		小计	4,156.26	14.53%
	飞鹤及所属企业	ARA 产品	2,163.65	7.56%
		DHA 产品	1,719.74	6.01%
		小计	3,883.39	13.57%
	蒙牛及所属企业	ARA 产品	2,536.88	8.87%
		DHA 产品	829.63	2.90%
		小计	3,366.51	11.77%
	伊利及所属企业 <sup>注6</sup>	ARA 产品	2,260.53	7.90%
		SA 产品	3.06	0.01%
		小计	2,263.59	7.91%
	合计		18,071.44	63.16%
2017 年度	贝因美及所属企业	ARA 产品	3,857.89	16.88%
		DHA 产品	575.14	2.52%
		小计	4,433.03	19.40%
	嘉吉及所属企业	ARA 产品	4,075.23	17.83%
		DHA 产品	77.41	0.34%
		小计	4,152.64	18.17%
	飞鹤及所属企业	ARA 产品	2,626.11	11.49%
		DHA 产品	410.15	1.79%
		小计	3,036.26	13.28%
	蒙牛及所属企业	ARA 产品	1,288.11	5.64%
DHA 产品		599.29	2.62%	

		小计	<b>1,887.40</b>	<b>8.26%</b>	
	沃尔夫坎亚及其关联方	ARA 产品	1,851.70	8.10%	
	合计		<b>15,361.04</b>	<b>67.21%</b>	
2016 年度	贝因美及所属企业	ARA 产品	5,283.92	27.84%	
		DHA 产品	44.37	0.23%	
		小计	<b>5,328.29</b>	<b>28.07%</b>	
	嘉吉及所属企业	ARA 产品	3,095.67	16.31%	
		DHA 产品	25.53	0.13%	
		小计	<b>3,121.20</b>	<b>16.44%</b>	
	飞鹤及所属企业	ARA 产品	1,981.62	10.44%	
		DHA 产品	1.71	0.01%	
		小计	<b>1,983.33</b>	<b>10.45%</b>	
	蒙牛及所属企业	ARA 产品	1,235.22	6.50%	
		DHA 产品	654.57	3.44%	
		小计	<b>1,889.79</b>	<b>9.96%</b>	
	沃尔夫坎亚及其关联方	ARA 产品	1,230.12	6.48%	
	合计			<b>13,552.73</b>	<b>71.40%</b>

注 1: 嘉吉及所属企业包括: Cargill Incorporated、Cargill Australia Limited、Cargill Japan LTD、Cargill( Malaysia) S/BHD、嘉吉亚太食品系统(北京)有限公司;

注 2: 蒙牛及所属企业包括: 旗帜婴儿乳品股份有限公司、河北君乐宝君源乳业有限公司、河北君乐宝君恒乳业有限公司、多美滋婴幼儿食品有限公司、石家庄君乐宝太行乳业有限公司、石家庄君乐宝乳业有限公司、山西雅士利乳业有限公司、雅士利国际集团有限公司、Yashili New Zealand Dairy Co.,Limited;

注 3: 贝因美及所属企业包括: 杭州贝因美母婴营养品有限公司、宜昌贝因美食品科技有限公司、吉林贝因美乳业有限公司、北海贝因美营养食品有限公司、黑龙江贝因美乳业有限公司、杭州贝因美豆逗儿童营养食品有限公司;

注 4: 飞鹤及所属企业包括: 黑龙江飞鹤乳业有限公司、陕西关山陇州乳业有限责任公司;

注 5: 沃尔夫坎亚及其关联方包括: 沃尔夫坎亚(烟台)贸易有限公司、FOODTECH GROUP CO.,LIMITED、WOLF CY FOODS CO.,LTD

注 6: 伊利及所属企业包括: 内蒙古金海伊利乳业有限责任公司、天津伊利乳业有限责任公司、林甸伊利乳业有限责任公司、杜尔伯特伊利乳业有限责任公司、Oceania Dairy Limited;

## 2、发行人向前五大供应商采购的内容

报告期内, 发行人向前五大供应商采购的内容如下:

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占总采购 额比例
----	----	-------	------	--------------	-------------

2019年 1-6月	1	秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司	葡萄糖	221.34	11.14%
	2	武汉市瑞腾锦盈商贸有限公司	烟煤	218.28	10.98%
	3	双桥(湖北)有限公司	葡萄糖浆	194.39	9.78%
	4	上海诺传食品贸易有限公司	酪蛋白酸钠	27.91	1.40%
			乳糖	128.18	6.45%
			小计	156.09	7.85%
	5	沂水大地玉米开发有限公司	葡萄糖浆	152.29	7.66%
合计			942.39	47.41%	
2018年 度	1	沂水大地玉米开发有限公司	葡萄糖浆	359.08	11.56%
	2	戴纬林国际贸易(上海)有限公司	酪蛋白酸钠	301.05	9.69%
			磷酸三钙	4.73	0.15%
			乳糖	3.91	0.13%
			小计	309.69	9.97%
	3	帝斯曼江山维生素贸易(苏州)有限公司	维生素C钠	196.42	6.32%
			维生素E	24.74	0.80%
			抗坏血酸棕榈酸酯	19.41	0.63%
			小计	240.57	7.74%
	4	嘉吉及关联企业	固体玉米糖浆	139.39	4.49%
			麦芽糊精	35.61	1.15%
			高油酸葵花籽油	21.87	0.70%
			葡萄糖	21.28	0.69%
葵花籽油			19.22	0.62%	
小计			237.38	7.64%	
5	武汉市瑞腾锦盈商贸有限公司	烟煤	206.60	6.65%	
合计			1,353.33	43.57%	
2017年 度	1	秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司	葡萄糖	339.72	12.85%
	2	戴纬林国际贸易(上海)有限公司	酪蛋白酸钠	252.64	9.55%
			磷酸三钙及其他	3.79	0.14%
			小计	256.43	9.70%
	3	诸城东晓生物科技有限公司	葡萄糖	242.12	9.15%
	4	嘉吉及关联企业	固体玉米糖浆	95.58	3.61%
			葡萄糖	43.91	1.66%
麦芽糊精			43.34	1.64%	

			葵花籽油	39.64	1.50%	
			高油酸葵花籽油	10.20	0.39%	
			小计	<b>232.66</b>	<b>8.80%</b>	
	5	帝斯曼江山维生素贸易（苏州）有限公司	维生素 C 钠	182.91	6.92%	
			抗坏血酸棕榈酸酯	11.89	0.45%	
			维生素 E	9.40	0.36%	
			小计	<b>204.20</b>	<b>7.72%</b>	
	合计			<b>1,275.13</b>	<b>48.21%</b>	
	2016 年度	1	嘉吉及关联企业	葡萄糖	198.53	10.75%
				葵花籽油	84.18	4.56%
固体玉米糖浆				77.85	4.22%	
麦芽糊精				25.88	1.40%	
高油酸葵花籽油				4.21	0.23%	
小计				<b>390.64</b>	<b>21.15%</b>	
2		戴纬林国际贸易（上海）有限公司	酪蛋白酸钠	187.01	10.13%	
			乳糖	129.14	6.99%	
			磷酸三钙	4.51	0.24%	
			小计	<b>320.66</b>	<b>17.36%</b>	
3		诸城东晓生物科技有限公司	葡萄糖	290.87	15.75%	
4		宜昌振林科技有限公司	干酵母粉	120.34	6.52%	
			酵母浸膏	7.89	0.43%	
			小计	<b>128.23</b>	<b>6.94%</b>	
5		武汉市强源能燃料有限公司	烟煤	72.97	3.95%	
合计			<b>1,203.37</b>	<b>65.16%</b>		

以上内容已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”及“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”中进行补充披露。

（三）主要客户和供应商的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等

### 1、主要客户简要情况

#### （1）嘉吉及所属企业

嘉吉公司（Cargill）成立于 1865 年，系一家国际性的食品、农业和风险管理产品和服务供应商，总部位于美国明尼苏达州，在 59 个国家有约 10 万名员工。

该公司主营业务囊括谷物油籽价值链、动物营养、动物蛋白、食品配料与应用、特种配料及营养、金融及风险管理、物流以及商业贸易等。

嘉吉公司 2019 财年营业收入 1,135 亿美元，是世界最大的私营企业之一。

合作历史：2004 年嘉吉与武汉烯王合资成立嘉吉烯王，2015 年嘉吉退出发行人股东名单。嘉吉自嘉必优成立以来一直是嘉必优的经销商。

## （2）贝因美及所属企业

贝因美婴童食品股份有限公司成立于 1999 年，2011 年 4 月 12 日在深交所挂牌上市，股票代码：002570.SZ。2014 年在国内母婴店和商超渠道，贝因美的市场占有率位列第三，是前三甲中唯一一家本土奶粉品牌。但 2016 年、2017 年连续两年亏损，贝因美被实施“退市风险警示”特别处理，据贝因美公布的 2018 年年报显示，2018 年营业总收入为 24.91 亿元，同比增长-6.38%；**归属于母公司股东净利润为 4,111.36 万元，同比增长 104.77%，成功摘除“退市风险警示”，2018 年以来贝因美经营情况有所好转。**

贝因美主营业务为销售婴幼儿相关产品及提供服务。

贝因美 2018 年产能超过 10 万吨配方奶粉、6 万吨儿童奶和 3 万吨婴儿辅食，2018 年营业总收入为 24.91 亿元，净利润为 4,111.36 万元，2018 年末员工约为 2,000 人；**2019 年 1-6 月营业总收入为 12.96 亿元，归属于母公司股东净利润为-1.22 亿元。**

合作历史：2005 年与杭州贝因美豆逗儿童营养食品有限公司合作至今，2005 年与黑龙江贝因美乳业有限公司开始合作至今，2008 年与杭州贝因美母婴营养品有限公司、宜昌贝因美食品科技有限公司、北海贝因美营养食品有限公司开始合作至今，2014 年与吉林贝因美乳业有限公司合作至今。

## （3）飞鹤及所属企业



飞鹤乳业始建于 1962 年，迄今已有 50 余年专业乳品制造历史，是中国最早的奶粉生产企业之一。飞鹤专注于婴幼儿奶粉的研发和生产制造，是拥有最完整全产业链的婴幼儿奶粉企业。目前，飞鹤已形成集生产、运营、销售为一体的现代化企业。

飞鹤主营业务为乳制品（乳粉）制造，婴幼儿配方乳粉制造，批发零售。

飞鹤现已建成遍布全国的销售网络，超过 50,000 家终端门店，近 1,000 名一级经销商，覆盖全国 32 个省市自治区，2018 年实现产值超过 100 亿元，员工人数超过 8,000 人。

合作历史：2004 年开始即与公司稳定合作至今，公司是飞鹤 ARA 和 DHA 产品的核心供应商，2019 年成为飞鹤的战略合作伙伴。

#### （4）蒙牛及所属企业

蒙牛乳业（集团）股份有限公司（简称蒙牛乳业或蒙牛），成立于 1999 年 8 月；2004 年，在香港证券交易所上市；2009 年 7 月，中粮投资 61 亿港元收购蒙牛 20% 的股权，中粮成为蒙牛第一大股东。2011 年蒙牛 4.69 亿收购君乐宝乳业 51% 控股权。

蒙牛的主营业务为乳制品的生产、加工、销售；畜牧饲养；乳粉制固态成型制品销售等。

2018 年，蒙牛集团实现营收 689.77 亿元人民币，毛利额为 257.84 亿元，员工人数超 4 万人；2019 年 1-6 月，蒙牛集团实现营收 398.57 亿元人民币，毛利额为 155.79 亿元。

合作历史：发行人 2014 年与石家庄君乐宝太行乳业有限公司、旗帜婴儿乳品股份有限公司合作至今，2016 年与河北君乐宝君源乳业有限公司合作至今，2018 年与河北君乐宝君恒乳业有限公司合作至今。

#### （5）伊利及所属企业

内蒙古伊利实业集团股份有限公司前身为呼市回民奶食品总厂，1984 年 3 月登记注册，1993 年成立内蒙古伊利实业集团股份有限公司，1996 年伊利股份

(600887.SH) 上交所挂牌上市。2018 年伊利企业年报显示，2018 年实现营业收入 796 亿，同期增长 16.89%；营收较上年实现百亿级增长（增长高达 115 亿元），创历年来最大增幅；净利润 64.52 亿元，同期增长 7.48%，加权平均净资产收益率 24.33%，持续稳居全球乳业第一。

伊利的主营业务为乳制品（含婴幼儿配方乳粉）制造、乳制品及乳品原料。

伊利 2018 年实现营业收入 796 亿，员工人数超过 5 万人；2019 年 1-6 月，伊利实现营业收入 450.91 亿元，净利润 37.98 亿元。

合作历史：2004 年与杜尔伯特伊利乳业有限责任公司合作至今；2008 年与内蒙古金海伊利乳业有限责任公司合作至今；2009 年与天津伊利乳业有限责任公司合作至今；2012 年、2014-2016 年与林甸伊利乳业有限责任公司儿童奶产品合作。

#### (6) 沃尔夫坎亚及其关联方

沃尔夫坎亚自 2002 年成立以来持续经营，该公司主营化工产品及其原料（食物配料）进出口，是一家专业从事食品添加剂贸易的公司。出口产品销往欧洲、南美、美国、日本、韩国和东南亚等 60 个国家和地区。

合作历史：自 2004 年公司成立至今，一直是嘉必优的授权经销商。

## 2、主要供应商的简要情况

报告期内，公司主要供应商简要情况如下：

客户简称	简介	合作时间
沂水大地玉米开发有限公司	成立于 2000 年，主营业务为玉米淀粉加工、销售；淀粉糖（啤酒用糖浆、麦芽糖、食用葡萄糖、葡萄糖浆、麦芽糊精）加工、销售等	自 2018 年起
戴纬林国际贸易（上海）有限公司	成立于 1997 年，主营业务为以纸张、食品、食品添加剂、工业辅料为主的区内仓储、国际贸易、转口贸易等	自 2005 年起
帝斯曼江山维生素贸易（苏州）有限公司	成立于 1998 年，主营业务为销售食品、保健食品、食品添加剂、饲料添加剂、非危险性化工产品、塑料制品等	自 2010 年起
嘉吉生化有限公司	成立于 1996 年，主营业务为开发及生产商品淀粉、淀粉糖、焦糖色、液体山梨醇、酒精及相关纤维饲	自 2006 年起

客户简称	简介	合作时间
	料、副产品、玉米原油、玉米油、果胶和卡拉胶等	
嘉吉粮油（南通）有限公司	成立于 2004 年，主营业务为从事开发、生产、销售蛋白饲料、植物油、高性能淀粉涂料、食用油脂制品、食品添加剂大豆磷脂等	自 2015 年起
东莞嘉吉粮油有限公司	成立于 2006 年，主营业务为开发、生产和销售食用植物油及其深加工过程中派生的附属产品、食用油脂制品、工业用油、食品添加剂、蛋白饲料（豆粕）及大豆深加工过程中派生的相关产品和附属产品等	自 2018 年起
武汉市瑞腾锦盈商贸有限公司	成立于 2014 年，主营业务为化工产品及其原料（不含危险品）、煤炭、纺织品、金属材料、建筑材料批发兼零售	自 2015 年起
秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司	成立于 1998 年，主营业务为食用玉米淀粉、淀粉糖、食品添加剂山梨糖醇液、食用玉米蛋白的生产等	自 2016 年起
诸城东晓生物科技有限公司	成立于 2004 年，主营业务为研发、加工、销售淀粉糖（葡萄糖、麦芽糖、麦芽糊精）、食品添加剂、饲料添加剂、植脂末等	自 2011 年起
宜昌振林科技有限公司	成立于 2005 年，主营业务为生物、生化技术及产品的研究、制造、销售及技术服务等	自 2007 年起
武汉市强源能燃料有限公司	成立于 2005 年，主营业务为煤炭、燃料油（不含闪点在 60 度以下）的批发兼零售等	自 2016 年起，2018 年以后业务停止
双桥（湖北）有限公司	成立于 2010 年，主营业务为粮食收购；食品生产销售；淀粉糖设备和技术进出口	自 2017 年起
上海诺传食品贸易有限公司	成立于 2009 年，主营业务为乳糖食品原料的销售	自 2016 年起

综上，公司主要客户和供应商经营状况稳定，公司报告期内与其保持良好合作。

以上内容已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”及“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”中进行补充披露。

（四）贝因美是否属于重大不确定性客户，业绩下滑对发行人的业务及相关应收款项是否造成重大不利影响，发行人与其继续交易是否存在风险，并分析具体理由

#### 1、贝因美不属于具有重大不确定性客户

### **(1) 贝因美公司规模较大，2018 年经营业绩总体有所好转**

贝因美是国内知名的婴幼儿配方奶粉企业，主要从事婴幼儿食品的研发、生产和销售等业务，2011 年，贝因美在深圳证券交易所上市，由于该公司 2016 年和 2017 年连续两年亏损，股票被深交所实施“退市风险警示”特别处理，2018 年度贝因美经营业绩有所好转，实现盈利，2019 年 4 月，深交所已经对其股票取消“退市风险警示”特别处理。

2018 年度，贝因美营业收入为 24.76 亿元，净利润 0.41 亿元；2018 年末总资产为 49.59 亿元，净资产为 18.16 亿元，仍具有较强的持续经营能力。2018 年度，贝因美营业利润和净利润扭亏为盈，经营活动产生的现金流量净额、现金及现金等价物净增加额较 2017 年有较大幅度改善，经营状况有所改观。

2019 年上半年，贝因美营业收入为 12.96 亿元，净利润-1.21 亿元；2019 年 6 月末总资产为 44.74 亿元，净资产为 17.22 亿元。2019 年上半年贝因美营业收入同比增长 5.16%，业绩出现了亏损，根据其 2019 年半年度报告，主要原因系乳铁蛋白等关键原材料价格持续上涨，同时公司加大销售推广宣传投入力度等因素所致。

### **(2) 公司与贝因美保持长期稳定合作关系**

自 2005 年起，公司与贝因美开展业务合作，双方长期保持密切的合作关系。报告期内，公司向贝因美及所属企业销售金额分别为 5,328.29 万元、4,433.03 万元、4,156.26 万元和 1,605.95 万元，销售收入占比分别为 28.07%、19.40%、14.53%和 10.92%，保持着稳定的合作关系。2019 年以来，贝因美正常向公司采购产品和开展业务。

另外，除日常购销业务交流外，多年来双方通过定期技术和质量会议、高层互访等多种方式进行业务沟通和信息共享，持续深入开展食品安全与供应商管理经验分享、产品应用研究及新产品开发、技术研发及供应链优化项目合作、检测方法交流及对标等多维度战略合作交流，共同促进双方在行业内的深入发展。

### **(3) 贝因美不属于存在重大不确定性的客户**

贝因美是国内知名的奶粉企业，在国内奶粉市场具有一定的市场份额，市场

口碑良好。贝因美受销售渠道等多种因素影响，近年来业绩出现下滑，但其产品质量、研发技术水平、消费者基础等方面在国内婴幼儿配方奶粉市场仍具备较强的竞争力。2018年，贝因美经营状况得到较大改善，盈利能力出现明显好转。2019年1-6月，贝因美销售收入实现增长，业绩出现亏损主要系原材料成本上涨和销售费用增长所致。

报告期内，公司对贝因美的应收账款均未出现坏账损失的情况。未来，公司将根据双方合作协议，持续向贝因美销售产品，双方合作关系未出现重大不利变化，贝因美不属于存在重大不确定性的客户。

**2、贝因美业绩下滑对发行人的业务及相关应收账款不造成重大不利影响，发行人与贝因美继续交易不存在重大风险**

**(1) 报告期内，向贝因美销售下降但公司业绩保持增长**

报告期内，公司向贝因美及所属企业销售情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
向贝因美销售收入	1,605.95	4,156.26	4,433.03	5,328.29
嘉必优营业收入	14,712.11	28,610.56	22,855.92	18,980.31
占营业收入比重	10.92%	14.53%	19.40%	28.07%

报告期内，公司向贝因美及所属企业销售收入逐年下降，主要系贝因美婴幼儿配方奶粉产量下降，减少了ARA和DHA产品的采购所致。与此同时，报告期内发行人销售收入保持稳定增长，销售客户数量及金额逐年增加，发行人对贝因美销售收入及占比逐年降低。

**(2) 公司向其他国内婴幼儿配方奶粉企业销售增长**

报告期内，公司向贝因美销售下降，飞鹤等公司在婴幼儿配方奶粉市场份额大幅提高，公司向国内主要婴幼儿配方奶粉企业销售收入保持增长，公司整体销售规模仍保持逐年增长。

**(3) 发行人对贝因美应收账款余额、坏账准备计提及期后回款情况**

### 1) 应收账款余额及坏账准备

近年来，由于贝因美资金紧张，对公司货款回款有所延期。报告期各期末，公司对贝因美应收账款和商业承兑汇票合计分别为 2,834.19 万元、2,730.56 万元、4,209.03 万元和 3,319.75 万元，公司根据会计政策，基于谨慎性原则对此计提坏账准备金额分别为 141.71 万元、136.53 万元、806.37 万元和 440.59 万元。

报告期各期末，发行人对贝因美及所属企业应收款项坏账计提情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 6 月末		2018 年末		2017 年末		2016 年末	
	金额	坏账准备	金额	坏账准备	金额	坏账准备	金额	坏账准备
商业承兑汇票	2,045.48	196.44	995.48	49.77	1,012.62	50.63	-	-
应收账款	1,274.27	244.15	3,213.55	756.59	1,717.94	85.90	2,834.19	141.71
合计	3,319.75	440.59	4,209.03	806.37	2,730.56	136.53	2,834.19	141.71

### 2) 贝因美应收账款回款有所好转

发行人对贝因美及所属企业期后回款情况及应收账款余额如下：

发行人 2019 年 1 至 6 月份向贝因美及所属企业收回货款 3,787.85 万元，其中：现金 182.75 万元、银行承兑汇票 2,050.00 万元、商业承兑汇票 1,555.10 万元。截至 2019 年 6 月 30 日，发行人对贝因美及所属企业应收款项合计 3,319.75 万元，其中应收账款余额 1,274.27 万元，商业承兑汇票 2,045.48 万元，应收账款余额较 2018 年末的 3,213.55 万元大幅下降。自发行人与贝因美合作以来，贝因美商业承兑汇票未出现过无法兑付的情形，因此，发行人对贝因美的应收款项规模及风险情况有所降低。

### 3) 贝因美近三年的财务状况有所改善，2019 年上半年收入同比增长

单位：万元

项目	2019 年 6 月末/2019 年 1-6 月	2018 年末 /2018 年	2017 年末 /2017 年	2016 年末 /2016 年

总资产	447,374.74	504,548.70	505,648.41	600,655.39
净资产	172,220.11	184,749.49	188,313.49	290,687.69
营业收入	129,563.09	249,082.48	266,045.16	276,449.71
营业利润	-12,803.26	7,561.98	-97,335.72	-64,629.29
净利润	-12,060.61	5,059.10	-105,978.29	-77,197.68
经营活动产生的现金流量净额	-10,092.52	29,127.05	-15,299.47	-42,334.71
现金及现金等价物净增加额	-25,389.97	21,593.94	-16,928.38	37,105.48

2018年度，贝因美营业利润和净利润扭亏为盈，2019年1-6月，贝因美营业收入同比增长5.16%，近五年来首次出现增长，净利润为-12,060.61万元，经营亏损主要原因为乳铁蛋白等关键原材料价格持续上涨及公司加大销售推广宣传投入力度所致，贝因美整体经营状况较2016年、2017年有所改观。

综上分析，发行人与贝因美继续交易风险可控，不会对发行人业绩造成不利影响。

以上内容已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”中进行补充披露。

公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》的要求，将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证。

## 二、公司说明

（一）前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

报告期内，发行人前五大客户均为长期合作客户，嘉吉、蒙牛、伊利、贝因美、飞鹤、沃尔夫坎亚各期均为发行人前六大客户。

报告期内，公司向前五大客户销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例
----	----	------	------	---------

年份	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例
2019年1-6月	1	嘉吉及所属企业	3,235.12	21.99%
	2	蒙牛及所属企业	2,705.40	18.39%
	3	贝因美及所属企业	1,605.95	10.92%
	4	飞鹤及所属企业	1,576.32	10.71%
	5	沃尔夫坎亚及其关联方	1,113.74	7.57%
	合计		10,236.54	69.58%
2018年度	1	嘉吉及所属企业	4,401.69	15.38%
	2	贝因美及所属企业	4,156.26	14.53%
	3	飞鹤及所属企业	3,883.39	13.57%
	4	蒙牛及所属企业	3,366.51	11.77%
	5	伊利及所属企业	2,263.59	7.91%
	合计		18,071.44	63.16%
2017年度	1	贝因美及所属企业	4,433.03	19.40%
	2	嘉吉及所属企业	4,152.64	18.17%
	3	飞鹤及所属企业	3,036.26	13.28%
	4	蒙牛及所属企业	1,887.40	8.26%
	5	沃尔夫坎亚及其关联方	1,851.70	8.10%
	合计		15,361.04	67.21%
2016年度	1	贝因美及所属企业	5,328.29	28.07%
	2	嘉吉及所属企业	3,121.20	16.44%
	3	飞鹤及所属企业	1,983.33	10.45%
	4	蒙牛及所属企业	1,889.79	9.96%
	5	沃尔夫坎亚及其关联方	1,230.12	6.48%
	合计		13,552.73	71.40%

(1) 嘉吉及所属企业销售收入逐年增长

报告期内，公司对嘉吉及所属企业的销售收入分别为 3,121.20 万元、4,152.64 万元、4,401.69 万元和 3,235.12 万元，销售金额稳步上升，销售收入占比分别为 16.44%、18.17%、15.38%和 21.99%，销售占比有所增加，主要原因系嘉吉经销的客户对产品需求增长所致。

(2) 贝因美及所属企业销售收入逐年下降



报告期内，公司对贝因美及所属企业销售收入分别为 5,328.29 万元、4,433.03 万元、4,156.26 万元和 1,605.95 万元，销售收入占比分别为 28.07%、19.40%、14.53%和 10.92%，占比逐年下降，主要系贝因美近年经营业绩不佳，减少了对发行人产品的采购需求，同时，发行人业绩稳步上升，导致贝因美及所属企业占比相对降低。

### （3）飞鹤及所属企业销售收入快速增长

报告期内，公司对飞鹤及所属企业销售收入分别为 1,983.33 万元、3,036.26 万元、3,883.39 万元和 1,576.32 万元，销售收入占比分别为 10.45%、13.28%、13.57%和 10.71%，占比较高，主因系飞鹤业绩高速增长，发行人与飞鹤始终保持紧密合作。

### （4）蒙牛及所属企业销售收入快速增长

报告期内，公司对蒙牛及所属企业销售收入分别为 1,889.79 万元、1,887.40 万元、3,366.51 万元和 2,705.40 万元，销售收入占比分别为 9.96%、8.26%、11.77%和 18.39%，销售收入和占比快速提升，主要系对蒙牛控股子公司君乐宝的销售大幅提升所致。

### （5）伊利及所属企业销售收入逐年增长

报告期内，发行人对伊利及所属企业销售收入分别为 1,147.39 万元、1,178.93 万元、2,263.59 万元和 784.99 万元，销售收入占比分别为 6.04%、5.16%、7.91%和 5.34%，2016 年和 2017 年销售收入保持平稳，2018 年销售收入增加，主要原因为伊利销售规模增长以及公司在其采购中占有重要采购份额。2019 年 1-6 月，公司向伊利销售收入同比增长 11.45%。

### （6）沃尔夫坎亚及其关联方销售收入逐年增长

报告期内，发行人对沃尔夫坎亚及所属企业销售收入 1,230.12 万元、1,851.70 万元、2,021.66 万元和 1,113.74 万元，销售收入占比分别为 6.48%、8.10%、7.07%和 7.57%，沃尔夫坎亚及其关联方为公司主要外销经销客户，同公司购买产品后主要经销至新西兰的新莱特和澳大利亚的 Tatura，报告期内发行人对其销售收入稳步上升，占比有所增长主要系终端客户增加采购需求所致。

## (7) 结论意见

综上，发行人与国内外诸多知名企业开展业务合作，发行人报告期内前五大客户较为稳定，该等客户在婴幼儿配方奶粉行业的市场份额也会影响公司产品客户结构，销售占比有所变化主要系客户依据自身发展调整采购需求所致。

### 2、同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

本问题回复内容已申请信息豁免披露。

## (二) 前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因及单个供应商采购占比变化的原因

### 1、前五大供应商变化原因

报告期内，公司新增前五大供应商情况如下：

年度	新增前五大供应商名称	采购内容	新增原因
2019年 1-6月	双桥（湖北）有限公司	葡萄糖浆	2019年上半年该公司价格有优势，经招标中标份额较多
	上海诺传食品贸易有限公司	乳糖、酪蛋白酸钠	2019年以前仅供应乳糖一种产品，现在供应乳糖、酪蛋白酸钠两种产品，采购总额增加；另外，嘉必优向该公司采购丹麦阿拉干混级乳糖金额有所增加
2018年度	沂水大地玉米开发有限公司	葡萄糖浆	2018年公司改进生产工艺，原用葡萄糖粉，改为主要使用含糖量和价格更低的葡萄糖浆
	武汉市瑞腾锦盈商贸有限公司	烟煤	公司招标采购能源，瑞腾锦盈具有价格优势获得公司订单，同时烟煤耗用金额随产量增长而增加
2017年度	秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司	葡萄糖粉	公司招标采购葡萄糖，品质合格条件下，秦皇岛骊骅具有价格优势，取得公司订单份额增加
	帝斯曼江山维生素贸易（苏州）有限公司	维生素C钠、抗坏血酸棕榈酸酯、维生素E	维生素C钠价格上升约150%，且用量随着产量增长而增加，公司向帝斯曼江山采购金额增加

报告期内，公司退出前五大供应商情况如下：

年度	退出前五大供应商名称	上年度采购内容	退出前五大供应商原因
----	------------	---------	------------

2019年 1-6月	戴纬林国际贸易 (上海)有限公司	酪蛋白酸钠、磷 酸三钙、乳糖	部分酪蛋白酸钠份额由上海诺传食品贸易有限公司获得，向其采购规模下降；因为其不能承担代理的乳糖质量责任，公司停止向其采购乳糖
	帝斯曼江山维生素贸易(苏州)有限公司	维生素C钠、维生素E、抗坏血酸棕榈酸酯	该公司业务整合到帝斯曼上海公司；维生素C钠前期由于其价格高，公司转向苏州双盈采购的份额增多，同时维生素C钠市场价格大幅下降
	嘉吉及关联企业	固体玉米糖浆、麦芽糊精、高油酸葵花籽油、葡萄糖、葵花籽油	其葵花籽油未进行KOSHER认证，因此公司采购其他供应商的葵花籽油，其他采购业务正常
2018年度	秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司	葡萄糖粉	2018年公司改进生产工艺，原用葡萄糖粉，改为主要使用含糖量和价格更低的葡萄糖浆，转为向其他供应商采购
	诸城东晓生物科技有限公司	葡萄糖粉	
2017年度	宜昌振林科技有限公司	干酵母粉、酵母浸膏	自2016年起，公司酵母粉合格供应商增加，向宜昌振林科技有限公司采购酵母粉占比降低
	武汉市强源能源材料有限公司	烟煤	公司招标采购能源，强源能价格优势降低，烟煤订单获取量减少

## 2、向前五大供应商采购内容变化原因

报告期内，公司向前五大供应商采购内容包括葡萄糖粉（浆）、酪蛋白酸钠、乳糖、维生素C钠、固体玉米糖浆、麦芽糊精、葵花籽油（含高油酸）、烟煤、维生素E、抗坏血酸棕榈酸酯、磷酸三钙、干酵母粉、酵母浸膏，均为公司生产所需原材料或能源。烟煤、干酵母粉和酵母浸膏因招标采购时不同供应商中标额度和获取订单量存在波动，公司向单个供应商采购金额存在变动，导致该供应商进入或退出前五大供应商，除此之外，公司各年度向前五大供应商采购内容基本一致。

## 3、单个供应商采购占比变化原因

报告期内，公司前五大供应商采购金额及占比变化情况如下：

单位：万元

供应商名称	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比

秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司	221.34	11.14%	156.17	5.03%	339.72	12.85%	46.62	2.52%
武汉市瑞腾锦盈商贸有限公司	218.28	10.98%	206.60	6.65%	105.18	3.98%	35.33	1.91%
双桥（湖北）有限公司	194.39	9.78%	53.26	1.71%	119.31	4.51%	-	-
沂水大地玉米开发有限公司	152.29	7.66%	359.08	11.56%	-	-	-	-
上海诺传食品贸易有限公司	156.09	7.85%	162.83	5.24%	191.09	7.23%	0.68	0.04%
嘉吉及所属企业	119.38	6.01%	237.38	7.64%	232.66	8.80%	390.64	21.15%
戴纬林国际贸易（上海）有限公司	118.53	5.96%	309.69	9.97%	256.43	9.70%	320.66	17.36%
宜昌振林科技有限公司	108.01	5.43%	132.84	4.28%	180.56	6.83%	128.23	6.94%
诸城东晓生物科技有限公司	18.29	0.92%	27.52	0.89%	242.12	9.15%	290.87	15.75%
帝斯曼江山维生素贸易（苏州）有限公司	14.91	0.75%	240.57	7.74%	204.20	7.72%	62.39	3.38%
武汉市强源能燃料有限公司	-	0.00%	125.64	4.04%	86.29	3.26%	72.97	3.95%

报告期内，公司部分供应商在不同年度采购占比变动较大，主要原因包括：

（1）公司对葡萄糖、酪蛋白酸钠、乳糖、烟煤等主要材料执行招标采购，根据合格供应商的报价确定中标方和订单份额，供应商自身报价决定了公司对其采购金额和占比，如嘉吉及所属企业、诸城东晓生物科技有限公司、秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司、戴纬林国际贸易（上海）有限公司、武汉市瑞腾锦盈商贸有限公司、武汉市强源能燃料有限公司。2017年以来，嘉吉的葡萄糖价格高于诸城东晓生物科技有限公司和秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司，因此公司通过季度招标，减少向嘉吉采购葡萄糖金额；2019年1-6月，公司向秦皇岛骊骅和双桥（湖北）有限公司采购葡萄糖浆金额及占比大幅提升，主要原因为二者提供合格葡萄糖浆原料且价格相对更低，公司向沂水大地采购占比下降；

（2）公司生产工艺改进，葡萄糖使用种类发生改变，亦使得葡萄糖相关供应商采购金额及占比发生变化，如沂水大地玉米开发有限公司能够向公司供应所需的葡萄糖浆，因此2018年度采购金额大幅上升，取代诸城东晓生物科技有限公司

公司、秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司成为公司葡萄糖原料主要供应商；

(3) 公司持续开发合格供应商保障生产所需，采购份额在不同供应商之间进行分配，导致部分供应商采购占比变动，如宜昌振林科技有限公司部分酵母粉采购份额由唐山拓普生物科技有限公司等获得，公司向宜昌振林采购占比下降；

(4) 部分原材料价格上涨，同时用量随着产量增长，使得采购金额和占比提升，如向帝斯曼江山维生素贸易（苏州）有限公司采购的维生素 C 钠价格和数量均较快增长，使得向其采购金额快速增长。

### (三) 向同一家公司既有采购又有销售的具体情况、原因及商业合理性，分析是否属于委托加工业务而非购销业务

报告期内，发行人仅与嘉吉及所属企业既有采购又有销售业务，具体情况如下：

#### 1、向嘉吉的采购情况

发行人主要向嘉吉生化有限公司、嘉吉粮油（南通）有限公司、东莞嘉吉粮油有限公司采购高油酸葵花籽油、固体玉米糖浆、葵花籽油、麦芽糊精、葡萄糖等原材料，报告期内采购金额及占比如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
向嘉吉采购金额（万元）	119.38	237.38	232.66	390.64
原材料采购金额（万元）	1,987.73	3,106.20	2,644.75	1,846.86
采购占比	6.01%	7.64%	8.80%	21.15%

#### 2、向嘉吉的销售情况

报告期内，公司向嘉吉及所属企业销售情况如下：

单位：万元

产品型号	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
ARA 油剂	835.50	1,642.60	783.20	406.50
ARA 粉剂	2,361.73	2,697.72	3,292.03	2,689.17
DHA 粉剂	37.89	61.37	77.41	25.53
合计	3,235.12	4,401.69	4,152.64	3,121.20

销售收入合计	14,712.11	28,610.56	22,855.92	18,980.31
销售占比	21.99%	15.38%	18.17%	16.44%

### 3、公司向嘉吉同时存在销售及采购的原因、合理性和必要性

#### (1) 嘉吉公司为全球食品和农业领域的大型跨国公司

嘉吉是一家集食品、农业、金融和工业产品及服务为一体的多元化跨国企业集团，具有超过 150 年历史，实行全球化运营，在 70 个国家和地区拥有十多万名员工，主要业务板块包括食品配料和生物产业、动物营养、蛋白和盐、农产品供应链、金属和航运。旗下多个公司从事农产品及食品相关原材料的生产、销售业务，在农产品及食品领域占据全球重要地位，具有广泛的销售渠道和客户资源。嘉吉具有庞大的业务体系和规模，根据该公司官网披露，嘉吉 2019 财年销售收入达到 1,135 亿美元，净利润为 25.60 亿美元。

嘉吉于 20 世纪 70 年代即开始在中国投资并设立企业，在中国的业务囊括了谷物油籽价值链、动物营养、动物蛋白、食品配料与应用、特种配料及营养、金融及风险管理、物流以及商业贸易等。

#### (2) 公司向嘉吉采购原材料的原因和必要性

##### 1) 公司原材料品质要求较高

公司主要生产 ARA、DHA 产品，主要原材料包括葡萄糖、麦芽糊精、葵花籽油、玉米糖浆等。随着我国食品安全理念普及和监管趋严，同时公司一贯坚持品质和健康的产品生产理念，需要采购符合相应质量要求的原材料。

公司以高标准严格执行从原材料选择、生产至仓储销售全流程的质量管理体系，通过 ISO9001 质量管理体系认证、FSSC22000 食品安全体系认证、ARA 产品通过了欧盟 NOVEL FOOD、美国 FDA GRAS 认证，同时为满足部分特殊客户的需求，公司产品还通过了 HALAL 认证和 KOSHER 认证。

##### 2) 嘉吉具有供应部分原材料的能力

嘉吉作为一家全球知名的跨国公司，在农产品及食品领域占据全球重要地位，在中国的业务包括谷物油籽价值链、食品配料与应用、特种配料及营养等，

旗下嘉吉生化、嘉吉粮油、东莞嘉吉提供的葡萄糖、麦芽糊精、葵花籽油等原辅料产品品质、质量标准、供应能力等方面能够较好满足公司的要求，公司通过市场化询价和招标等方式，向嘉吉采购部分生产所需原辅料。公司自 2006 年以来开始向嘉吉采购部分原材料，长期以来，双方保持良好采购合作关系。

以上内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易事项”之“1、关联方采购”中进行补充披露。

### （3）公司向嘉吉销售产品的原因和必要性

#### 1) 嘉吉自身开展多种油脂、食品配料的销售业务

嘉吉是一家集食品、农业、金融和工业产品及服务为一体的多元化跨国企业集团，在农产品及食品领域占据全球重要地位，具有广泛的销售渠道和客户资源。嘉吉在全球从事多种营养素产品的销售，包括多种油脂、食品配料、特种配料等。婴幼儿配方奶粉可添加的营养元素超过 100 种，婴幼儿配方奶粉生产企业需要采购多种营养素原材料，为采购便利性，部分下游客户倾向于向能够提供多种营养素的企业综合采购。

#### 2) 嘉吉需要采购 ARA 产品以满足其客户的需求

嘉吉不具有独立生产 ARA 产品的能力，随着添加了 ARA 的婴幼儿奶粉销售比重增加，ARA 产品成为婴幼儿配方奶粉企业需采购的重要原材料之一。嘉吉销售地区主要在国际市场，境外市场除帝斯曼以外能够提供高品质且满足专利保护要求的 ARA 产品的企业较少，嘉吉与帝斯曼均为国际化大型企业，在多个业务领域存在竞合关系，嘉吉为向其客户提供多品类的营养素产品，满足其客户集中采购的需求，在认可本公司产品品质和食品生产安全管理水平的基础上，嘉吉选择向公司采购 ARA 产品，作为公司的经销商，共同开拓国际市场客户。

#### 3) 长期以来，嘉吉与嘉必优经销合作模式保持稳定

长期以来，嘉吉作为经销商与公司的合作模式基本稳定。公司于 2004 年设立时即与嘉吉签订了《中国地区产品独家经销及供应合同》和《非中国区域产品独家经销及供应合同》，给予嘉吉对部分国际客户的独家经销权，双方长期保持良好的经销合作，并分别于 2012 年 3 月、2015 年 3 月和 2018 年 4 月续签经销

合作协议。嘉吉根据其客户订单需求，作为经销商采购公司产品，并销售给其终端客户。

#### 4) 与嘉吉开展经销合作是嘉必优开拓境外市场的方式之一

境外 ARA 市场空间广阔，嘉必优历来重视境外市场的开发，与竞争对手帝斯曼相比，公司在规模、国际知名乳企采购份额中占比、境外销售布局等方面仍存在提升空间。公司主要通过经销商拓展境外市场，并随着品牌认可度的提高，公司向境外客户直销的规模也在逐步增加。嘉吉系跨国公司，在全球农业和食品领域具有重要地位，享有较好的品牌知名度，嘉必优选择嘉吉作为经销商可以拓宽产品的销售渠道，嘉吉亦对公司产品和经营模式较为熟悉和信赖，双方的经销合作是互利共赢的选择。同时，公司积极开发其他境外经销商，并自主开发客户资源，形成了相当规模的境外直销。报告期内，公司除嘉吉渠道以外的境外销售规模分别为 2,721.09 万元、5,154.26 万元、4,042.70 万元和 2,109.93 万元，总体呈增长趋势。

以上内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易事项”之“2、关联方销售”中进行补充披露。

#### 4、公司与嘉吉的交易属于购销而非委托加工业务

嘉吉是全球知名的农粮集团，是各大世界知名乳企原料的主要供应商之一，具备强大的客户资源和销售渠道，发行人与嘉吉的合作有助于发行人产品获得品牌溢价，同时扩大发行人的海外知名度和市场份额，因此发行人自 2004 年设立时就与嘉吉之间开展产品经销业务，并与嘉吉签订了《中国地区产品独家经销及供应合同》和《非中国区域产品独家经销及供应合同》，指定嘉吉及所属企业为发行人对所有在中国地区接受交货的清单约定的国际客户的独家经销商和在非中国地区的清单约定的客户的独家经销商，双方长期保持良好的经销合作，并分别于 2012 年 3 月、2015 年 3 月和 2018 年 4 月续签经销合作协议。

综上，报告期内发行人向嘉吉采购和销售业务系发行人分别向嘉吉及其所属企业不同独立经营主体之间的购销业务，不属于委托加工。

公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科



创业板公司招股说明书》的要求，将财务会计信息与业务经营信息互为对比印证。

### 三、中介机构核查意见

#### （一）核查方式

保荐机构和申报会计师已履行如下核查程序：

1、查阅主要客户和供应商名单和交易信息，走访主要客户和供应商，获取其出具的与发行人不存在关联关系的声明，查询主要客户和供应商的工商登记信息；

2、访谈发行人销售部门和采购部门，了解与主要客户和供应商的合作历史，查看主要客户和供应商的公开市场信息；

3、核查与贝因美交易情况及回款情况，查阅贝因美经营数据并判断交易风险；

4、查阅主要客户产品销售价格和金额，了解价格变化原因和客户销售变动原因；

5、了解发行人采购模式和定价机制，核查发行人主要供应商和采购内容及采购占比变化的原因；

6、了解发行人向同一家客户同时存在购销业务的具体情况，分析商业合理性及业务性质。

#### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人与主要客户和供应商基本保持长期合作关系，除嘉吉历史上曾为公司股东外，公司与其他主要客户和供应商不存在除购销外的其他关系，主要客户、供应商之间不存在关联关系。

贝因美不属于重大不确定性客户，业绩下滑不会对发行人的业务及相关应收款项造成重大不利影响，发行人与其继续交易风险可控。

发行人前五名客户基本稳定，单个客户销售占比变化具有合理性，报告期内

同一客户的销售价格变动、不同客户相同产品价格变动具有合理性。发行人前五名供应商、采购内容和采购占比变化具有合理性。

发行人向嘉吉同时存在购销业务存在商业合理性和必要性，属于**购销**业务而非**委托加工**业务。

#### 四、保荐机构、申报会计师核查

(一) 另请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法，发表核查意见

##### 1、核查过程

申报会计师履行了以下核查程序：

(1) 查询了主要客户和供应商的工商登记信息，核查发行人同主要供应商和客户存在关联关系的情况，同时走访了主要供应商和直销客户、经销客户及其终端客户，获取主要供应商和客户与发行人不存在关联关系的声明；

(2) 查阅了报告期内主要销售客户的销售框架协议、销售订单、出库单、送货签收单、报关单和提单、销售发票等关键销售单据，主要采购供应商的采购订单、送货单、入库单、发票、付款审批单、付款回单等关键采购单据，结合报告期内对主要客户和供应商的走访及函证，核查发行人采购和销售业务的真实性；

(3) 了解了发行人主要客户和供应商的经营情况及与发行人的合作历史等，报告期内发行人主要客户及供应商的经营情况稳定，建立了稳定的合作关系；

(4) 核查了发行人报告期内向贝因美的销售收入及回款情况，核查 2019 年 1 至 6 月份的回款情况，应收账款余额较 2018 年末大幅降低，公司与贝因美持续交易的情况；

(5) 了解了发行人前五大客户变化的原因，并就销售价格变动情况进行了

分析，对主要客户进行走访情况核查；

(6) 对发行人前五大供应商变化的原因以及同一供应商不同采购内容变化原因进行了解分析，并结合对主要供应商的走访核查情况进行核实；

(7) 对报告期内发行人向嘉吉及所属企业既有采购又有销售业务的真实性和商业合理性进行核查分析，实施程序包括但不限于：了解嘉吉公司情况及与发行人的合作历史，函证报告期内应收（付）账款期末余额和销售（采购）金额、走访、查阅关键销售和采购单据、核查对嘉吉销售和采购业务的账务处理等程序；

(8) 对于同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况的核查

1) 了解发行人对经销客户和直销客户的定价策略及具体执行情况；

2) 分产品选取主要销售客户，对不同客户同一产品的销售价格和同一客户不同产品的销售价格分别进行横、纵向比较，对销售价格波动较大的原因获取了发行人的合理解释，并通过访谈管理人员和主要业务人员、函证、走访、细节测试等程序证实其真实性和合理性；

(9) 对于同一原材料在不同供应商之间的采购价格差异情况的核查

1) 通过访谈、查看资料等了解发行人供应商选取标准和执行情况；

2) 核查了向嘉吉采购价格的公允性；

3) 核查了报告期内发行人采购及付款循环业务的真实性。

(10) 核查分析主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况

访谈发行人，了解发行人采购和销售模式、定价机制，了解主要原材料、产品价格决定因素和波动原因。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人采购和销售业务真实、账面记录完整，发行人有严格的供应商选取标准，主要原材料的供应商依据市场询价招标方式选取，主要原材料采购价格依据市场原则确定，产品定价时根据客户自身特点采取差异化定价策略，定价的主要

考虑因素为历史价格、议价能力、价格敏感度、年采购量、采购政策、竞争对手价格等，发行人购销业务价格公允。

## 问题 22

报告期内，公司经常性关联交易金额分别为 3,514.59 万元、4,385.50 万元和 4,699.23 万元，主要系向关联方嘉吉及所属企业采购和销售。尽管嘉吉及所属企业自 2016 年 4 月以后不再是公司的关联方，公司仍将嘉吉及所属企业的采购和销售参照关联交易进行披露。

请发行人披露：（1）嘉吉投资将其持有的公司 48.04%股权转让是否真实、合理，转让之后股权是否清晰、是否存在代持等相关情况；（2）股权转让是否与帝斯曼“同意不针对过往的专利侵权行为，起诉发行人的经销商，但嘉吉除外”存在关系；（3）同时存在关联销售及采购的原因及必要性，嘉吉投资转让发行人股权前后，上述关联交易价格的变化情况；（4）报告期内发行人对嘉吉及所属企业销售的产品的最终销售实现情况；（5）发行人向嘉吉及所属企业采购的价格在 2016 年均低于向第三方采购的价格，而在嘉吉不再构成发行人关联方的 2017 年和 2018 年采购价格均高于向第三方采购的价格，上述情况的原因，是否存在利益输送，相关关联采购在报告期内持续的原因及必要性；（6）向嘉吉及所属企业销售的价格与市场公允价格对比的情况、向嘉吉及所属企业销售的价格与向无关第三方销售价格对比情况，并进一步论证销售价格的公允性；（7）分析发行人对嘉吉的销售价格的公允性时，使用嘉吉的终端客户的情况作为论据的逻辑，并分析与嘉吉的交易是否属于代销而非经销及具体理由；（8）上述关联交易与其他非关联方交易同类交易的价格、信用条件、定价方式的对比情况，并分析该类关联交易的必要性及持续交易的合理性；（9）对公司业绩影响的测算的方式及假设情况，是否同时考虑了销售价格和采购价格的公允性。

请发行人说明：（1）使用毛利率指标分析关联销售的公允性是否合理，与前次申报创业板材料中的相关论证方法与论述内容存在差异的原因；（2）持续性关联交易对发行人独立性、财务报表公允性的影响；（3）发行人获取订单的能力及模式是否可以复制到其他非关联方客户，并分析其对未来持续盈利能力的影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

### 一、公司补充披露

(一) 嘉吉投资将其持有的公司 48.04%股权转让是否真实、合理，转让之后股权是否清晰、是否存在代持等相关情况

#### 1、嘉吉对外转让所持公司股权的背景和原因

嘉吉投资与嘉吉亚太系嘉吉的子公司，嘉吉是全球最大的家族企业之一，如发行人成为 A 股上市公司，嘉吉在上市申报过程中需要履行大量的信息披露义务与程序，经过嘉吉公司的研究讨论，确认不符合嘉吉作为家族企业对外信息披露原则，同时嘉吉业务体系庞大，无法做出不发生同业竞争的承诺，因此，经过充分的协商及谈判，在保留嘉吉经销商地位的前提下，嘉吉投资与嘉吉亚太对外转让嘉必优的股权。

#### 2、本次股权转让后公司股权结构清晰

嘉吉对外转让发行人股权后，嘉必优有限各股东出资额及持股比例如下表所示：

序号	股东名称	出资额（元）	持股比例（%）
1	武汉烯王	52,613,104.11	64.1304
2	贝优有限	22,293,689.57	27.1739
3	湖北新能源	2,595,033.08	3.1631
4	杭州源驰	4,458,754.32	5.4348
5	长洪上海	80,235.92	0.0978
总计		82,040,817.00	100.00

#### 3、嘉吉对外转让所持公司股权的估值和股权价款支付情况

嘉吉本次股权转让的定价系根据嘉必优有限本次转让前三年净利润平均值、取 PE13.5 倍计算协商所得，对嘉必优有限的整体估值为 5.68 亿元。

本次交易的购买方于 2015 年 3 月 23 日-4 月 13 日分别向嘉吉投资和嘉吉

亚太足额支付股权转让款，相应股权转让对价及款项支付情况如下：

单位：万元

转让方	购买方	转让股权比例	转让股权对价	付款时间
嘉吉投资	贝优有限	26.2139%	14,889.50	2015.04.10
	武汉烯王	13.1304%	7,458.07	2015.03.23- 2015.04.10
	杭州源驰	5.4348%	3,086.97	2015.04.09
	湖北新能源	3.1631%	1,796.63	2015.04.09
	长洪上海	0.0978%	55.57	2015.04.09
嘉吉亚太	贝优有限	0.96%	545.28	2015.04.13

注：嘉吉投资和嘉吉亚太股权转让对价为上表金额的等值美元。

#### 4、公司各股东持股真实，不存在代持情况

本次股权转让系各转让方与购买方的真实意思表示，股权转让价款已及时实际支付，股权转让之后，公司股权结构清晰，各股东实际享有相应权利，不存在股权代持情形。

以上内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联关系”之“（七）其他关联方”中进行补充披露。

#### （二）股权转让是否与帝斯曼“同意不针对过往的专利侵权行为，起诉发行人的经销商，但嘉吉除外”存在关系

本次股权转让系武汉烯王和嘉吉双方关于经营理念和对公司的未来发展思路存在分歧所协商形成的解决措施。

对于嘉必优与帝斯曼签署的《和解协议》中承诺不起诉的范围不包括嘉吉，主要系帝斯曼与嘉吉均为国际化大型企业，其在多个业务领域存在竞合关系，帝斯曼为保障其ARA业务以外的其他业务权益和潜在利益，未将嘉吉纳入不起诉过往专利侵权行为的主体范围，嘉吉已与帝斯曼之间达成其他的协议和安排，相关的协议和安排与嘉必优并无关系，属于合同双方的保密事项，与嘉吉原持有公司股权和经销公司ARA产品无关。嘉吉转让公司股权前后均与公司保持稳定的经销合作关系，不存在嘉吉为规避帝斯曼的专利侵权诉讼而转让股权的情形。

因此，本次股权转让与帝斯曼“同意不针对过往的专利侵权行为，起诉发行人的经销商，但嘉吉除外”的条款无关。

以上内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联关系”之“（七）其他关联方”中进行补充披露。

**（三）同时存在关联销售及采购的原因及必要性，嘉吉投资转让发行人股权前后，上述关联交易价格的变化情况**

**（1）同时存在关联销售及采购的原因及必要性**

公司与嘉吉同时存在关联销售及采购的原因及必要性参见本问询回复问题 21 之“二、公司说明”之“（三）向同一家公司既有采购又有销售的具体情况、原因及商业合理性，分析是否属于委托加工业务而非购销业务”。

**（2）嘉吉转让股权前后，关联交易价格变动情况**

**1) 关联采购价格变动情况**

嘉吉转让公司股权前后，公司向其采购原材料价格对比情况如下：

单位：万元、元/kg

原材料类别	2015 年 1-4 月		2015 年 5-12 月		价格差异
	金额	平均单价	金额	平均单价	
葡萄糖	11.08	3.69	190.97	3.24	-12.20%
固体玉米糖浆	24.04	6.41	38.24	6.41	-
麦芽糊精	3.96	5.00	17.85	5.00	-
葵花籽油	-	-	7.98	12.16	-

嘉吉转让公司股权前后，公司均以招标方式采购主要原材料，2015 年 5-12 月，公司向嘉吉采购葡萄糖价格较 2015 年 1-4 月有所下降，系葡萄糖市场价格下降所致，除葡萄糖外，其他原材料价格保持稳定，股权转让事项对采购定价不存在影响。

**2) 关联销售价格变动情况**

嘉吉转让公司股权前后，公司向嘉吉销售的模式未发生重大变化，主要销售

产品价格对比情况如下：

单位：万元、元/kg

产品型号	2015年1-4月		2015年5-12月		价格差异
	金额	平均单价	金额	平均单价	
ARA 油剂	256.70	753.91	146.03	772.62	2.48%
ARA 毛油	76.06	522.72	91.39	519.28	-0.66%
ARA10%粉剂	440.53	250.30	1,575.17	254.88	1.83%
DHA10%粉剂	62.57	172.84	311.24	179.70	3.97%

股权转让前后，公司对嘉吉经销产品价格差异均在 4%以内，销售价格不存在重大变动，其中 DHA10%粉剂在股权转让后平均销售价格较转让前提升 3.97%，主要系新客户 S.A PHARMA 定价相对较高所致。

综上所述，嘉吉转让公司股权前后，公司与嘉吉之间的采购和销售业务模式未发生变化，且价格变动较小，股权转让事项对公司经营和业绩不存在重大影响。

以上内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易事项”中进行补充披露。

（四）报告期内发行人对嘉吉及所属企业销售的产品最终销售实现情况

报告期内，公司向嘉吉经销产品的销售模式主要为：嘉吉向公司下订单并指定终端客户，由公司直接将产品发送至终端客户，因此嘉吉不会形成期末库存。经对嘉吉的现场访谈和电话访谈，嘉吉出具其期末库存情况的盖章确认文件，根据该文件，嘉吉于报告期各期末不存在公司产品库存。

公司向嘉吉及所属企业销售业务均为终端客户实际采购需求形成，嘉吉的终端客户包括达能、新莱特、恒天然、NZ New Milk、PT Sanghiang、NutiFood、多美滋、合生元等。

以上内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易事项”之“2、关联方销售”中进行补充披露。

（五）发行人向嘉吉及所属企业采购的价格在 2016 年均低于向第三方采购的价格，而在嘉吉不再构成发行人关联方的 2017 年和 2018 年采购价格均高于



向第三方采购的价格，上述情况的原因，是否存在利益输送，相关关联采购在报告期内持续的原因及必要性

### 1、发行人向嘉吉采购原材料情况

报告期内，发行人存在向嘉吉采购葡萄糖等原材料的情况，采购金额分别为 390.64 万元、232.66 万元、237.38 万元和 119.38 万元，占营业成本的比重分别为 4.10%、1.90%、1.62%和 1.71%，占比呈逐年降低趋势。

### 2、发行人向嘉吉采购价格与第三方采购价格差异情况

报告期内，发行人向嘉吉采购价格与第三方采购价格存在差异的原材料为葡萄糖和葵花籽油，相关产品的采购价格对比情况如下：

单位：万元、元/kg

年度	产品类型	向关联方采购金额	向关联方采购平均价格	向第三方采购同类产品金额	向第三方采购平均价格	价格差异率
2019 年 1-6 月	葡萄糖	2.66	3.47	239.64	2.83	22.55%
	葵花籽油	-	-	25.63	8.43	-
2018 年 度	葡萄糖	21.28	3.21	183.69	2.92	9.72%
	葵花籽油	19.22	8.72	27.92	8.35	4.44%
2017 年 度	葡萄糖	43.91	3.01	581.84	2.98	1.22%
	葵花籽油	39.64	8.84	2.56	8.41	5.16%
2016 年 度	葡萄糖	198.53	2.67	333.46	2.70	-1.45%
	葵花籽油	84.18	9.08	3.23	10.62	-14.51%

#### (1) 葡萄糖采购价格差异及合理性

报告期内，公司向嘉吉采购葡萄糖的金额分别为 198.53 万元、43.91 万元、21.28 万元和 2.66 万元，采购金额明显降低，主要系 2017 年以来，国家粮食收储政策变化，嘉吉采购原材料的价格提高，其生产的葡萄糖价格较其他供应商更高，与公司其他供应商相比不具有价格优势，公司主动减少了向嘉吉采购葡萄糖的规模。2018 年和 2019 年 1-6 月，公司向嘉吉采购葡萄糖 21.28 万元和 2.66 万元，主要系公司在向嘉吉采购麦芽糊精时，在运输车辆未满载存在闲置运力的前提下，顺带向嘉吉采购少量葡萄糖，装满运输车辆，以降低单位原材料的运输

成本。

## （2）葵花籽油采购价格差异及合理性

**2016 年度-2018 年度**，公司向嘉吉采购葵花籽油的平均价格分别为 9.08 元/kg、8.84 元/kg、8.72 元/kg，向第三方采购葵花籽油的平均价格分别为 10.62 元/kg、8.41 元/kg、8.35 元/kg，各年度采购价格差异分别为-14.51%、5.16%、4.44%，2016 年度第三方葵花籽油价格相对较高，主要原因为第三方上海辰浩生物技术有限公司其葵花籽油具有 HALAL 认证，价格相对较高，公司为维持合格供应商数量，仅向其少量采购 3.23 万元；2017 年以来该供应商主动调低了葵花籽油售价，因此公司 2017 年度向第三方采购葵花籽油价格较 2016 年度有所下降。2017 年度以来，公司向嘉吉和第三方采购葵花籽油价格差异系不同招标采购时点的葵花籽油价格波动所致，属于正常市场因素。2019 年 1-6 月，公司未向嘉吉采购葵花籽油，原因为嘉吉参与公司招标，但未获得采购份额。

### 3、发行人向嘉吉采购不存在利益输送

在嘉吉转让公司股权前后，公司均按照商业原则和市场价格向嘉吉采购，采购原则和定价模式未发生明显变化。公司向嘉吉采购原材料系基于业务发展需要，采购行为具有正常的商业合理性，向嘉吉采购规模系根据公司生产需要和原材料市场情况综合考虑，采购规模占公司营业成本比例较小，且采购价格与其他供应商不存在重大差异，不存在利益输送的情况。

### 4、相关关联采购持续原因及必要性

报告期内，公司存在向嘉吉采购原材料的情况，双方合作情况良好。嘉吉是全球食品和农业领域重要的跨国企业，公司平等对待合格供应商，按照原材料品质和价格决定向各个供应商的采购规模。公司向嘉吉持续采购的原因及必要性详见本回复之“（三）同时存在关联销售及采购的原因及必要性，嘉吉投资转让发行人股权前后，上述关联交易价格的变化情况”。

综上所述，公司向嘉吉采购与向第三方采购价格差异以及相关采购持续存在具有合理原因，相关采购具有商业实质和必要性，不存在利益输送情形。

以上内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十、关联交易”

之“（一）经常性关联交易事项”之“1、关联方采购”中进行补充披露。

（六）向嘉吉及所属企业销售的价格与市场公允价格对比的情况、向嘉吉及所属企业销售的价格与向无关第三方销售价格对比情况，并进一步论证销售价格的公允性

### 1、向嘉吉及所属企业销售商品的情况

报告期内，公司向嘉吉及所属企业销售 ARA 油剂、粉剂和 DHA 粉剂产品，合计销售金额分别为 3,121.20 万元、4,152.64 万元、4,401.69 万元和 3,235.12 万元，占公司营业收入的比重分别为 16.44%、18.17%、15.38%和 21.99%。其中，嘉吉主要经销 ARA 产品，ARA 产品经销金额分别为 3,095.67 万元、4,075.23 万元、4,340.31 万元和 3,197.23 万元；DHA 产品经销金额较低，分别为 25.53 万元、77.41 万元、61.37 万元和 37.89 万元。

单位：万元

销售情况	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
向嘉吉的销售收入	3,235.12	4,401.69	4,152.64	3,121.20
公司营业收入	14,712.11	28,610.56	22,855.92	18,980.31
占比	21.99%	15.38%	18.17%	16.44%
其中：向嘉吉销售 ARA 产品收入	3,197.23	4,340.31	4,075.23	3,095.67
向嘉吉销售 DHA 产品收入	37.89	61.37	77.41	25.53

### 2、ARA 产品市场格局及市场价格情况

#### （1）ARA 产品境外市场格局类似于寡头垄断

由于 ARA 产品市场格局类似于寡头垄断，即处于一种由少数卖方（寡头）相对占据主导市场的市场状态。目前，公司所在行业的集中度相对较高，对于技术门槛、产品品质、产业化能力以及品牌认可度等方面的要求较高，市场上的竞争者不多，特别是境外市场竞争者较少。在 ARA 产品领域，帝斯曼占据全球 ARA 市场的主要份额，是全球最大的 ARA 供应商。近年来，我国陆续出现一批以 ARA 为主要产品的生产企业，包括嘉必优、润科生物、福星生物、罗盖特等。公司是国内 ARA 产业的早期培育者和领军企业，与国内竞争对手相比，公司占据了最大的国内市场份额，已成为国内 ARA 产品市场最重要的供应商。

公司 ARA 产品主要用途为生产婴幼儿配方奶粉。随着各国对婴幼儿配方奶粉质量和安全要求的提高，奶粉企业对 ARA 产品品质有着较高的质量要求，主要通过招标或议价方式向合格供应商采购。

## (2) ARA 产品的市场价格存在一定的差异，境外市场价格相对较高

目前，帝斯曼在境外 ARA 市场占据绝对市场份额，其他企业在境外市场采取跟随帝斯曼定价的策略；国内市场 ARA 生产企业数量相对较多，各企业根据自身产品成本和预期利润率向奶粉企业进行报价。因此，ARA 生产企业对不同奶粉企业销售价格可能存在一定的差异。特别是在境外市场，由于帝斯曼申请了 ARA 专利保护、且客户对产品品牌和品质要求高等原因，合格的 ARA 产品供应商数量更少，境外市场 ARA 产品价格普遍高于国内。

### 3、公司向嘉吉销售价格与可比第三方销售价格对比情况

#### (1) ARA 产品

嘉吉作为公司的经销商，主要在境外市场销售 ARA 产品。由于境内和境外的 ARA 产品市场格局和竞争状态存在较大差异，公司境外销售采取跟随帝斯曼产品价格策略，境内销售需更多参考润科生物、罗盖特等竞争对手定价，公司 ARA 产品境外销售价格普遍高于境内平均水平。

为了提高数据的可比性，本次将向嘉吉的销售价格与向其他境外客户和境外经销商销售价格进行比较。同时，在选取可比第三方时，还剔除了向达能、蒙牛、伊利三家客户在境外的子公司或其指定的代工厂的销售情况，主要原因系蒙牛和伊利在采购 ARA 产品时，采用境内境外相同的采购价格标准；同时，达能曾经控制的境内企业多美滋曾向公司采购 ARA 产品，公司给予达能境内市场价格。报告期内，达能、蒙牛和伊利三家客户在境外的子公司或其指定的代工厂向公司采购 ARA 产品的合计金额分别为 154.23 万元、1,556.83 万元、1,861.46 万元和 1,134.62 万元。

剔除最终向达能、蒙牛、伊利三家客户在境外的子公司或其指定的代工厂的销售情况，公司向嘉吉及可比第三方销售 ARA 产品的数据如下：

单位：万元、元/kg

年度	销售产品类型	向嘉吉销售的金额*	向嘉吉销售的均价	向可比第三方销售的金额*	向可比第三方销售的均价	销售价格差异率
2019年1-6月	ARA 毛油	178.41	619.48	-	-	-
	ARA 油剂	142.71	544.70	170.39	541.79	0.54%
	ARA10%粉剂	2,361.73	237.31	19.91	220.77	7.49%
2018年度	ARA 毛油	187.15	563.71	374.77	231.34	143.67%
	ARA 油剂	151.83	706.19	533.27	549.76	28.45%
	ARA10%粉剂	2,697.71	240.74	231.47	296.40	-18.78%
2017年度	ARA 毛油	195.82	555.51	234.41	325.57	70.63%
	ARA 油剂	134.68	714.47	675.03	600.24	19.03%
	ARA10%粉剂	3,292.02	268.79	138.34	351.56	-23.54%
2016年度	ARA 毛油	145.77	569.41	-	-	-
	ARA 油剂	260.74	827.75	468.09	628.31	31.74%
	ARA10%粉剂	2,689.16	263.55	118.19	395.98	-33.44%

注：1、向嘉吉销售的 ARA 产品金额中，剔除了最终销售给达能的金额。

2、向可比第三方销售 ARA 毛油的金额，为除嘉吉外向境外客户销售的金额，向可比第三方销售 ARA 油剂的金额，为除嘉吉外向其他境外经销商销售的金额，向可比第三方销售 ARA 销售 10%粉剂的金额，为除嘉吉、蒙牛、伊利以外，向境外客户销售的金额。

3、上表中 ARA 油剂指 ARA 精油。

根据上表，公司向嘉吉销售 ARA 毛油和油剂的价格高于可比第三方水平，2016 年-2018 年向嘉吉销售 ARA10%粉剂的价格低于可比第三方水平，2019 年 1-6 月向嘉吉销售 ARA10%粉剂的价格高于可比第三方水平。

#### 1) ARA 毛油

报告期内，公司向嘉吉销售 ARA 毛油的价格与向可比第三方销售价格差异较大，可比第三方 Numega 采购毛油用于生产粉剂自营销售，由于其同时作为达能的代工厂通过嘉吉采购公司 ARA 油剂产品，公司按照达能价格体系向其定价销售。2018 年度，公司向 Numega 销售的 ARA 毛油存在一定的销售折让，因此与向嘉吉的销售价格差异较大。

#### 2) ARA 油剂

2016 年度-2018 年度，公司向嘉吉销售 ARA 油剂产品价格高于向可比第三

方客户销售价格，主要原因系可比第三方客户 BR Food、IFUN、Tricom 等经销商向公司的年采购量基本在 2,000-4,000kg 范围内，采购规模较大，适用量大价优的原则；而嘉吉除达能以外的终端客户采购量较小，客户年度采购量基本在 20-700kg 范围内，因此售价相对较高。2019 年 1-6 月，公司向嘉吉销售价格较 2018 年度有较大幅度下降，主要原因为其新增终端客户 PT Sar ihusada 采购规模较大，定价相对较低，因而拉低了平均价格。

### 3) ARA10%粉剂

2016 年-2018 年，公司向嘉吉销售 ARA10%粉剂产品价格低于向可比第三方客户销售价格，主要原因为可比第三方客户 GMP、Farmland Dairy 等为公司境外直销客户，年采购量基本在 2,000-4,000kg 范围内，而嘉吉的主要终端客户年采购量在 7,000-63,000kg 范围内，采购规模较大，适用量大价优的原则，因此售价相对较低。2019 年 1-6 月，公司向嘉吉销售 ARA10%粉剂产品价格为 237.86 元/kg，高于向可比第三方客户销售价格 220.77 元/kg，主要原因为向可比第三方销售金额为 19.19 万元，主要为飞鹤境外子公司首次采购，飞鹤为公司大客户，公司向其销售价格较低。

### (2) DHA 产品

报告期内，公司向嘉吉销售少量 DHA 产品，金额分别为 25.53 万元、77.41 万元、61.37 万元和 37.89 万元，向嘉吉销售 DHA 产品平均价格与向第三方销售的比较情况如下：

单位：万元、元/kg

年度	销售产品类型	向嘉吉销售的金额	向嘉吉销售的均价	向可比第三方销售的金额	向可比第三方销售的均价	销售价格差异率
2019 年 1-6 月	DHA10%粉剂	37.89	219.01	-	-	-
2018 年度	DHA10%粉剂	61.37	217.26	45.61	253.37	-14.25%
2017 年度	DHA10%粉剂	77.41	231.07	48.23	267.94	-13.76%
2016 年度	DHA10%粉剂	25.53	255.27	0.03	346.88	-26.41%

注：向可比第三方销售 DHA10%粉剂的金额，为除嘉吉、蒙牛外向境外客户销售的金额。

2016年，公司向嘉吉销售DHA10%粉剂产品价格低于向可比第三方销售价格原因为可比第三方采购数量非常小，嘉吉采购规模相对较高，适用量大从优的原则。2017年和2018年，公司向嘉吉销售DHA10%粉剂产品价格低于向可比第三方销售价格，主要原因系嘉吉向终端客户健合集团销售参照境内价格体系，价格相对较低，拉低了粉剂销售平均价格。若剔除嘉吉向健合集团销售的DHA粉剂后，公司向嘉吉销售的平均价格分别为259.12元/kg和228.96万元，与向可比第三方销售价格差异不大。

#### 4、公司向嘉吉销售价格的公允性

报告期内，公司向嘉吉销售产品遵循市场化原则，向嘉吉销售价格与向其他可比第三方销售价格存在一定差异，定价具有充分合理性，不存在嘉吉向公司输送利益的情况，关联交易不存在显失公允的情形。

以上内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易事项”之“2、关联方销售”中进行补充披露。

（七）分析发行人对嘉吉的销售价格的公允性时，使用嘉吉的终端客户的情况作为论据的逻辑，并分析与嘉吉的交易是否属于代销而非经销及具体理由

##### 1、采用嘉吉的终端客户作为论述销售价格公允性的依据

###### （1）向嘉吉销售的公允性分析需考虑终端客户情况

嘉吉为公司产品的经销商，终端客户是产品的实际需求方，最终价格由终端客户承担，境外ARA市场处于一种由少数卖方（寡头）相对占据主导市场的市场状态，帝斯曼在境外ARA市场占据绝对市场份额，其他企业在境外市场采取跟随帝斯曼定价的策略，公司直销、嘉吉对终端客户与其他经销商对终端客户定价策略基本一致，根据客户经营业务和采购规模等因素确定售价，一般遵照量大从优的原则，终端客户接受价格不存在重大差异。

###### （2）海外市场终端客户有助于与帝斯曼价格进行对比

相比而言，帝斯曼占据海外主要市场份额，通过终端客户价格可以发现帝斯曼海外市场价格更高。2015年，帝斯曼与公司签署《加工及供货协议》，其中

约定的向公司采购 ARA 油脂产品价格标准相对较高，该标准系帝斯曼结合自身产品售价确定，使用终端客户的价格可以与帝斯曼价格进行比较。

## 2、公司与嘉吉的交易属于经销的原因

### (1) 经销协议明确约定了合作关系和费用风险承担方式

2015 年 3 月，公司与嘉吉投资签订《主经销协议》，2018 年 4 月双方续签该协议，《主经销协议》中对于双方关系、费用风险承担方式明确约定如下：

“嘉吉中国和公司于 2015 年 3 月 19 日签订了一份《主经销协议》（“原协议”），根据原协议公司指定嘉吉中国为其经销商。双方希望延续已有的经销，并且同意在原协议到期即开始的经销业务签署本《主经销协议》。

13.1.本协议不以任何方式指定嘉吉中国为公司的代理人或其他代表，并不以任何方式在双方之间设立合营关系、合伙人、主/从、雇用/被雇用或任何类似的关系。任何一方未被授权代表另一方行事，且双方同意不代表另一方施加或设置任何明示的或暗示的义务或责任，或作出任何承诺，陈述或保证。

13.2.嘉吉中国应以自担费用并承担风险的方式，作为本人自营本协议项下业务进行产品购买和转售的业务。”

### (2) 产品退货责任划分清晰

《主经销协议》明确约定“10.1. 公司应接受所有损坏或瑕疵产品的退货，并且无不当延迟地替换该等产品并负责成本和费用；但是，公司对系由嘉吉中国、嘉吉中国指定方或者客户方的过错而导致的成本和费用不予承担。”公司与嘉吉关于产品退货责任具有清晰的划分。

### (3) 嘉吉自主开展产品销售活动

嘉吉在全球范围内具有良好的品牌和信誉，是各大世界知名乳企的主要原材料供应商之一，公司产品为嘉吉向其客户销售的多种产品之一，其与终端客户自主协商定价，公司仅根据自身利润角度判断售价是否符合相关价格约定并决定是否接受订单，不存在嘉吉在公司约束和指导下专门代理公司产品的情形。

### (4) 公司和嘉吉均按照经销业务模式确认收入



嘉吉按照其对终端客户的销售金额全额确认收入，公司按照嘉吉对终端收入扣除相应佣金后确认收入，双方按照经销业务进行账务处理，不存在业务与财务相违背的情形。

综上所述，嘉吉以其自身名义向客户销售公司产品，且由其自行承担购买、转售的费用和风险，双方签署的协议已经约定了经销合作关系，关于产品退货责任具有清晰的划分，因此，公司与嘉吉的交易属于经销而非代销。

以上内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易事项”之“2、关联方销售”中进行补充披露。

（八）上述关联交易与其他非关联方交易同类交易的价格、信用条件、定价方式的对比情况，并分析该类关联交易的必要性及持续交易的合理性

#### 1、关联销售对比情况补充披露

公司向嘉吉和其他非关联方交易的价格、定价方式详见本问题回复之“（六）向嘉吉及所属企业销售的价格与市场公允价格对比的情况、向嘉吉及所属企业销售的价格与向无关第三方销售价格对比情况，并进一步论证销售价格的公允性”。

公司向嘉吉及其他主要客户销售产品信用期情况如下：

客户名称	信用期
嘉吉	1、Cargill( Malaysia) S/BHD 收到发票后的当月 15 日；2、Cargill Australia Limited 发票日 30 天；3、Cargill Incorporated 发票日 45 天；4、Cargill Japan LTD 提单日 60 天；5、嘉吉亚太收到发票后 90 天
蒙牛	收到发票后 90 天内付款，其中旗帜婴儿乳品股份有限公司 2016 年-2018 年收到发票后 30 天内付款，2019 年收到发票后 90 天内付款
伊利	2018 年度和 2019 年 1-6 月：货到验收合格并收到发票后 60 天内电汇付款或 25 天内以 3 个月银行承兑汇票付款； 2017 年度：货到验收合格并收到发票后 60 天内以银行电汇形式付清或 5 天内以 90 天银行承兑汇票形式付清； 2016 年度：奶粉事业部：1、货到验收合格并收到发票后 90 天内（奶粉事业部）、60 天内（液奶事业部）以银行电汇形式付清；2、货到验收合格并收到发票后在 45 天内以三个月的银行承兑汇票形式付清
贝因美	上月拦账日前所到合格品的货款，顺延 60 天付款（节假日顺延）
飞鹤	到货并经飞鹤检验合格后 15 天内提供发票，收到发票后 90 天内付

	款
其他主要境外经销商	
其中：沃尔夫坎亚	发货后 2 个月内付款
Tricom Trade	提单日后 30 天内付款
IFUN INTERNATIONAL	提单日后 60 天内付款
BR FOOD	信用证付款，无账期

根据上表，公司给嘉吉和其他非关联方客户的信用期有所区别，但不存在向嘉吉放宽信用期的情况。

## 2、公司与嘉吉关联交易的必要性及持续交易的合理性

公司向嘉吉关联销售的必要性及持续交易的合理性详见本问询回复问题 22 之“（三）同时存在关联销售及采购的原因及必要性，嘉吉投资转让发行人股权前后，上述关联交易价格的变化情况”。

以上内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易事项”之“2、关联方销售”中进行补充披露。

## （九）对公司业绩影响的测算的方式及假设情况，是否同时考虑了销售价格和采购价格的公允性

### 1、招股书中的测算暂未考虑采购价格

对公司业绩影响的测算方式为，若公司向嘉吉销售商品价格与可比第三方价格存在差异的，假设向嘉吉销售价格与可比第三方的价格保持一致，在成本和其他费用均不变的前提下，测算对公司营业利润、净利润等指标的影响。

由于向嘉吉采购商品价格差异金额较小，对净利润影响较小，因此，在招股书中暂未考虑采购价格差异对净利润的影响。

### 2、考虑销售价格和采购价格后，测算对公司业绩的影响

报告期内，嘉吉与公司不存在相互输送利益的情况。若假设公司向嘉吉采购和销售的价格与可比第三方价格保持一致，经测算，报告期内，公司各期营业利润将分别增加 1,280.36 万元、925.96 万元、492.67 万元和-164.93 万元。

单位：万元

年度	对营业利润影响金额	目前扣非净利润	测算后的扣非净利润
2019年1-6月	-164.93	3,972.53	3,832.34
2018年度	492.67	6,651.70	7,070.47
2017年度	925.96	4,291.64	5,078.71
2016年度	1,280.36	3,163.85	4,252.15

## 二、公司说明

(一) 使用毛利率指标分析关联销售的公允性是否合理，与前次申报创业板材料中的相关论证方法与论述内容存在差异的原因

### 1、使用毛利率指标分析关联销售公允性的合理性

销售毛利率是公司在生产经营中衡量利润水平的重要指标，公司在计算关联销售与可比第三方销售毛利率时采用相同的产品成本作为计算依据，毛利率与价格具有直接相关性，能够代表销售定价水平差异情况，以此分析关联销售的公允性具有一定合理性。

公司已按照问询要求，在招股说明书中按照销售价格指标补充分析并披露关联销售的公允性情况。

### 2、与前次申报创业板材料中的相关论证方法与论述内容存在差异的原因

(1) 两次申报材料中的论证不存在实质性数据差错，但采取不同角度和方法

公司根据每笔销售订单按产品型号、销售价格、数量、销售模式、销售区域等要素建立了清晰明确的销售记录，不同客户销售收入均能够准确计量，本次与前次申报创业板材料中的销售数据保持一致，均不存在实质性差错，但采取不同角度和方法论证关联交易的公允性。

(2) 本次关于关联交易的论证方法和论述内容有部分调整及原因

#### 1) 两次申报关联交易分析思路

前次申报中，公司将嘉吉销售价格区间与其他主要第三方销售同型号产

品价格区间进行对比，从嘉吉品牌溢价、境内外市场竞争格局、公司与嘉吉经销定价机制等角度阐述价格差异情况，同时说明公司对嘉吉销售价格并非最高价格，存在公司境外直销价格超过向嘉吉销售价格、竞争对手境外销售价格高于公司通过嘉吉销售的价格等情形。

本次申报中，在分析关联交易公允性时，公司选取和嘉吉具有类似销售模式和特点的第三方客户比较价格差异，结合双方关系及合作历史、市场竞争格局、终端客户具体情况等因素分析关联交易原因、必要性和公允性。

## 2) 两次申报分析思路差异及本次分析思路的合理性

### ①公允性分析比较对象不同

公司在产品销售商务谈判中，一般综合考虑客户所处区域、市场竞争环境、合作历史、采购规模、发展潜力等因素协商确定销售价格，不同销售区域和不同体量客户适用不同的价格体系。嘉吉经销区域主要为海外市场，为公司重要的经销商和海外销售渠道之一。

前次申报未考虑客户性质，将嘉吉与贝因美、伊利、飞鹤等境内大客户进行售价对比；本次选取和嘉吉具有类似销售模式和特点的第三方客户，同时剔除嘉吉终端大客户达能的采购份额以及公司境内大客户蒙牛、伊利境外子公司或代工厂的采购份额后比较销售平均价格，减少境内外竞争格局造成的销售价格体系差异和大客户定价差异对关联交易公允性的干扰。

### ②采用平均价格而非价格区间进行对比

前次申报比较不同客户发生交易的最高价格和最低价格所形成的价格区间，本次采用不同客户的平均交易价格，采购数量是交易定价的重要因素之一，平均价格包含了采购数量的影响，更加具有代表性，而最高价格和最低价格具有偶然性，尤其是在嘉吉海外终端客户分散且部分客户采购量极少的情况下，所呈现出的最高价格与国内大客户采购的最高价格不具有可比性。

### ③本次考虑终端客户具体情况

本次申报材料中，公司根据嘉吉的终端客户性质及采购规模，分析价格影响

因素，通过核查具体细节解释差异原因。

### 3) 分析思路差异的结论

本次申报材料中的关于关联交易的论证方法和论述内容考虑了可比性和各项业务实际情况，分析更加合理，因此较前次申报有所调整。

## (二) 持续性关联交易对发行人独立性、财务报表公允性的影响

### 1、持续性关联交易对公司独立性不存在不利影响

#### (1) 公司与嘉吉关联交易的占比较低

报告期内，公司向嘉吉关联采购和销售占比情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
采购金额	119.38	237.38	232.66	390.64
采购金额占当期采购总额的比重	6.01%	7.64%	8.80%	21.15%
销售金额	3,235.12	4,401.69	4,152.64	3,121.20
销售金额占当期营业收入的比重	21.99%	15.38%	18.17%	16.44%

报告期内，公司向嘉吉关联采购和关联销售占比较低，对嘉吉不存在重大依赖。

#### (2) 关联交易系必要的，具有充分商业实质

##### 1) 嘉吉业务范围广泛，具备供应原料和经销公司产品的能力

嘉吉是一家集食品、农业、金融和工业产品及服务为一体的多元化跨国企业集团，具有超过 150 年历史，实行全球化运营，在 70 个国家和地区拥有十多万名员工，主要业务板块包括食品配料和生物产业、动物营养、蛋白和盐、农产品供应链、金属和航运。旗下多个公司从事农产品及食品相关原材料的生产、销售业务，在农产品及食品领域占据全球重要地位，具有广泛的销售渠道和客户资源。

嘉吉于 20 世纪 70 年代即开始在中国投资并设立企业，在中国的业务囊括了谷物油籽价值链、动物营养、动物蛋白、食品配料与应用、特种配料及营养、金融及风险管理、物流以及商业贸易等。

## 2) 公司向嘉吉采购和销售交易具有必要性和商业实质

公司向嘉吉采购部分原材料，主要原因为嘉吉本身是全球知名大宗农产品原料供应商，在部分大宗原材料供应上保持较高的市场占有率，同时，婴幼儿配方奶粉对原材料在食品安全、品质上有着极高的要求，公司对于部分原材料的品质、供应商食品安全生产环境、供应能力方面要求较高，经过实地考察和比较后确定嘉吉相关指标较优，从而向嘉吉进行采购。

公司向嘉吉销售产品，主要原因为嘉吉自身无 **ARA** 生产能力，需向公司采购 **ARA** 产品满足其终端客户的综合采购需求，公司重视境外市场开发，看重嘉吉的品牌知名度和广泛的客户资源，选择嘉吉作为经销商拓宽销售渠道，双方在长期合作中形成了互利共赢的合作模式。

公司向嘉吉采购和销售均基于双方自身业务经营和发展的实际情况出发，合作具有必要性和商业实质。

### (3) 公司具有独立经营能力和多种客户类型

#### 1) 公司具有独立健全的供销体系

公司执行严格的食品生产安全体系和供应商遴选标准，设立有采购部负责供应商的选择和日常采购工作，制定了完善的供应商管理、采购流程等供应商管理制度，与主要供应商建立了稳定的合作关系。

公司具有覆盖境内外市场的完善销售体系，设有市场营销中心负责公司市场开拓、产品销售及售后服务，为客户在产品准入法规、食品安全管理、微胶囊技术、产品应用、新品开发技术支持等方面提供专业服务。公司重视海外市场的开发，持续发展自己的海外销售网络，并通过参加境外展会、开办脂质营养品专业网站、参加行业协会组织的专业论坛活动等线上线下的境外市场推广活动，不断开拓境外客户、了解国际市场最新需求资讯并提升发行人国际品牌影响力和美誉度。

#### 2) 公司具有良好的客户基础和多种客户类型

公司采用直销和经销模式大力开拓市场，客户覆盖境内外市场，并形成了一

批合作稳定的经销商。

公司境内客户主要为直销客户，国内知名婴幼儿配方奶粉品牌如贝因美、伊利、飞鹤、君乐宝、圣元、雅士利等均为公司持续良好合作的大客户，同时，公司具有天津班得利、北京四海佳悦等覆盖中小终端客户的境内经销商团队。

公司境外市场主要为经销商客户，除嘉吉以外，公司还有沃尔夫坎亚、IFUN INTERNATIONAL、Tricom Trade、BR FOOD 等海外经销商，并具有一定的直销能力和稳定合作的直销客户，境外市场渠道畅通。报告期内，公司境外销售规模呈波动增长趋势，具体情况如下表所示：

单位：万元

销售情况	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
营业收入	14,712.11	28,610.56	22,855.92	18,980.31
境外销售收入	5,286.66	8,407.65	9,232.60	5,667.50
其中：嘉吉（境外）	3,176.73	4,364.95	4,078.34	2,946.41
沃尔夫坎亚（境外）	304.99	1,297.36	1,590.51	1,230.12
IFUN INTERNATIONAL	129.49	145.04	231.91	170.24
Tricom Trade	39.32	228.39	249.15	6.79
BR FOOD	-	142.44	174.75	244.78
公司直销	1,633.36	2,209.51	2,888.72	1,022.84

报告期内，达能通过嘉吉采购公司产品金额分别为 0 万元、452.71 万元、1,303.62 万元和 514.38 万元，公司与达能一直保持良好的业务沟通合作，2016 年-2018 年，向达能的加工商 Numega 公司直销金额分别为 433.31 万元、534.57 万元和 647.18 万元；新莱特通过嘉吉采购公司产品金额分别为 812.95 万元、1,580.06 万元、1,585.47 万元和 1,472.66 万元，通过沃尔夫坎亚采购公司 ARA 产品金额分别为 1,082.78 万元、1,818.41 万元、1,976.05 万元和 1,083.38 万元，极端情况下，即使嘉吉不再经销公司产品，公司亦有机会向前述两家大客户进行销售。

综上所述，发行人自身拥有独立的供应和销售体系，具有良好的客户基础和客户结构，在供应商开发和选择、境外市场拓展和客户维护方面建立了综合竞争优势，不存在对嘉吉及所属企业的依赖，持续性关联交易对公司独立性不存在不

利影响。

## **2、持续性关联交易对公司财务报表公允性不存在不利影响**

报告期内，公司与嘉吉持续发生采购和销售业务，相关交易均建立在市场化定价原则基础上，交易价格具有公允性，不存在通过不公允的关联交易输送利益或粉饰财务报表的情形。

**（三）发行人获取订单的能力及模式是否可以复制到其他非关联方客户，并分析其对未来持续盈利能力的影响**

### **1、公司建立了相对完善的境外营销渠道**

境外 ARA 市场空间广阔，嘉必优历来重视境外市场的开发。公司主要通过经销商拓展境外市场，并随着品牌认可度的提高，公司向境外客户直销的规模也在逐步增加。嘉吉系跨国公司，在全球农业和食品领域具有重要地位，享有较好的品牌知名度，嘉必优选择嘉吉作为经销商可以拓宽产品的销售渠道，双方的经销合作是互利共赢的选择。同时，公司自主积极开发客户资源，形成了相当规模的境外直销。报告期内，公司境外销售规模分别为 5,667.50 万元、9,232.60 万元、8,407.65 万元和 5,286.66 万元，总体保持增长趋势。

### **2、报告期内，公司向非关联方客户销售收入保持较快增长趋势**

报告期各期，公司向嘉吉及所属企业以外的非关联方客户销售收入分别为 15,859.11 万元、18,703.28 万元、24,208.87 万元和 11,476.98 万元，2017 年度、2018 年度分别同比增长 17.93%和 29.44%，向非关联方客户销售规模快速增长，公司具备较强的市场开拓能力和订单获取能力，公司根据嘉吉和达能等客户开发经验，积极对接其他国际客户，将获取订单的能力及模式应用到其他非关联方客户的开发中，预计未来持续盈利能力较好。

### **3、公司正在深耕境外市场潜在客户**

由于专利限制，公司境外大客户未大量采购，2023 年专利到期后，预计境外将有较大市场空间，公司已积极准备和逐步开拓大客户，部分前期工作已充分对接并有效推进，预计将在专利限制放开后实现较好销售和经济效益。



### 三、中介机构核查意见

#### （一）核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

1、访谈发行人了解股权转让背景，查阅董事会决议、股权转让价款支付凭证、工商登记资料；

2、访谈发行人了解与嘉吉发生采购和销售业务的原因和合作方式，查阅经销协议，分析发行人与嘉吉的合作模式；

3、访谈嘉吉中国，了解终端销售实现情况；查阅嘉吉中国官方网站，了解嘉吉业务情况；

4、查阅前次申报文件关于关联交易论证方法，根据实际情况结合第三方销售情况对比分析关联采购和销售价格数据、不同客户信用政策，分析发行人向非关联方销售情况；

5、测算关联交易对经营业绩的影响。

#### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

嘉吉投资将其持有的发行人股权对外转让具有真实性和合理性，转让之后股权结构清晰，不存在代持情况。股权转让与帝斯曼“同意不针对过往的专利侵权行为，起诉发行人的经销商，但嘉吉除外”无关。

发行人与嘉吉同时存在关联销售及采购具有合理、必要性和公允性，嘉吉投资转让发行人股权前后，关联交易价格不存在重大变化，不存在利益输送。报告期内发行人对嘉吉及所属企业销售的产品均实现了最终销售。

发行人与嘉吉的合作属于经销而非代销。发行人与嘉吉的关联交易与其他非关联方交易同类产品的价格、信用条件、定价方式不存在重大差异，持续交易具有合理性；使用毛利率指标分析关联销售的公允性具有合理性，已在招股说明书中按照销售价格指标补充分析并披露关联销售的公允性情况。

发行人获取订单的能力及模式适用于其他非关联方客户，具备良好的持续盈利能力。

### 问题 23

公司与帝斯曼于 2015 年签署了《和解协议》、《加工及供货协议》等协议，约定帝斯曼 2015 年-2023 年分别向公司采购一定数量的 ARA 油脂产品，在未达到协议采购量的情况下则按照协议价格向公司支付现金作为补偿。报告期各期，帝斯曼根据协议约定分别向公司支付补偿款 2,341.24 万元、2,971.53 万元和 3,784.29 万元，使得公司营业外收入和净利润相应增加。报告期各期末，公司其他应收款账面净额分别为 2,913.89 万元、3,522.17 万元和 4,219.56 万元，主要为帝斯曼补偿款、产品质保金和员工备用金等。

请发行人披露：（1）“每年可以直接向某一国际客户销售 50 吨 ARA 产品，销售地为中国大陆、印尼、香港、台湾、印度及其他帝斯曼非专利国家”中的某一客户是否有具体名单，是否涉及信息披露豁免；（2）报告期内帝斯曼对上述协议的履行情况，若帝斯曼选择全部通过采购而全部不使用现金补偿的形式履行协议，对发行人收入、利润等财务指标的影响；（3）明确披露帝斯曼是否从未按照上述协议采购过发行人的产品，若非，请披露采购的数量及占协议规定的数量的比重情况、现金补偿款的计算方式及是否符合合同规定；（4）帝斯曼根据协议采购发行人 ARA 产品是否存在商业实质，请披露报告期内帝斯曼按照协议向发行人采购的金额及占发行人销售给帝斯曼总金额的比重、占发行人总销售金额的比重，上述销售收入的会计处理情况，相关收入的确认是否符合《企业会计准则》的规定，相关收入是否作为非经常性损益处理及具体理由；（5）报告期内帝斯曼支付补偿款的情况、向发行人采购的情况是否与协议约定一致，若不一致请披露发行人的应对措施，及是否存在法律风险；（6）帝斯曼补偿款的坏账计提及坏账发生情况、逾期情况、报告期各期期后回款情况，并披露相关坏账计提是否充分、相关款项是否可以得到支付及相关协议是否可以得到有效履行；（7）补偿期过后发行人的业绩是否可持续，请根据实际情况修改“营业外收入较高的风险”中的相关表述，并根据实际情况判断是否需要做重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

## 一、公司补充披露

(一) “每年可以直接向某一国际客户销售 50 吨 ARA 产品，销售地为中国大陆、印尼、香港、台湾、印度及其他帝斯曼非专利国家”中的某一客户是否有具体名单，是否涉及信息披露豁免

本问题回复内容已申请信息豁免披露。

(二) 报告期内帝斯曼对上述协议的履行情况，若帝斯曼选择全部通过采购而全部不使用现金补偿的形式履行协议，对发行人收入、利润等财务指标的影响

截至目前，帝斯曼及发行人均严格履行《和解协议》《加工及供货协议》及《专利许可协议》，双方未就协议产生纠纷或潜在纠纷。

若帝斯曼选择通过采购 ARA 履行协议，公司获得的收益将比现金补偿更高。关于帝斯曼选择通过采购形式履行协议对于发行人财务指标的影响，具体测算如下：

假设 2016 年至 2023 年，帝斯曼按照合同约定数量全部进行采购，根据协议约定的采购数量及单价，结合发行人报告期 ARA 油剂毛利率水平及费用率水平，同时，假定产品毛利率保持不变，基于相关测算假设，则 2016 年度至 2023 年度，发行人向帝斯曼销售收入分别为 7,908.18 万元、9,931.98 万元、12,182.18 万元、14,685.29 万元、15,419.55 万元、16,202.76 万元、16,985.98 万元和 7,685.30 万元，对应净利润分别为 4,380.70 万元、4,821.33 万元、5,681.71 万元、6,849.14 万元、7,191.60 万元、7,556.89 万元、7,922.18 万元和 3,584.39 万元。

帝斯曼进行现金补偿以及如按约采购对于公司经营业绩影响的对比如下：

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
按约采购	4,380.70	4,821.33	5,681.71	6,849.14	7,191.60	7,556.89	7,922.18	3,584.39

现金补偿	2,341.24	2,940.39	3,860.55	4,653.79	4,886.48	5,134.68	5,382.88	2,435.48
差额	2,039.46	1,880.94	1,821.16	2,195.35	2,305.12	2,422.21	2,539.30	1,148.91

注：2016年-2018年人民币兑美元汇率分别按2016年12月30日、2017年12月29日、2018年12月28日中国人民银行公布的人民币对美元汇率中间价6.937、6.5342、6.8632；人民币兑美元汇率系2019年6月6日中国人民银行公布的人民币对美元汇率中间价6.8945，2019年至2023年人民币对美元汇率维持按2019年6月6日中国人民银行公布的人民币对美元汇率中间价6.8945。

如帝斯曼如约采购，为公司带来经营业绩的提升将高于帝斯曼全部采用补偿方式所赔偿的金额。

**（三）明确披露帝斯曼是否从未按照上述协议采购过发行人的产品，若非，请披露采购的数量及占协议规定的数量的比重情况、现金补偿款的计算方式及是否符合合同规定**

截至本问询函回复之日，帝斯曼未向公司采购过ARA产品。

根据公司与帝斯曼签署的《加工及供货协议》，帝斯曼对于发行人的现金补偿参照以下原则：“

4.1 帝斯曼向嘉必优承诺，在本协议期间的每一年度，其应当达到列于附件2的适用于相关年度的年度承诺采购量（“年度承诺或取或付量”）。单宗订单中的采购量应计入哪一年度，应以相关产品的实际交付日期为准。然而，受限于第6.5条和第13.2条，若嘉必优未能按照预先设定的交付日期交付已接受的帝斯曼单宗订单，该等数量应冲抵单宗订单本应交付年度的数量。

.....

4.4 如果在任一年度帝斯曼及其关联方没有从嘉必优处购买达到该年度承诺或取或付量的ARA产品(或调减后年度承诺或取或付量，视情况而定)，则帝斯曼应当在相关年度末六十（60）日内就该年度实际或取或付量与年度承诺或取或付量(或调减后年度承诺或取或付量，视情况而定)之间的差额部分按22.50美元每公斤加适用的税（如有）向嘉必优作出补偿，并以电汇方式将补偿金支付

给嘉必优。”

报告期内，公司收到的现金补偿款计算方式如下：

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年 上半年
A、帝斯曼年度承诺采购量（公斤）	150,000	200,000	250,000	150,000
B、实际采购量（公斤）	0	0	0	0
C、差额（公斤）=A-B	150,000	200,000	250,000	150,000
D、补偿款（美元）=C×22.50 美元 /公斤	3,375,000	4,500,000	5,625,000	3,375,000
E、实际收到补偿款（美元）	3,375,000	4,500,000	5,456,250	-

帝斯曼和公司于 2019 年 3 月 21 日签署关于 PT Sanghiang 的补充协议，帝斯曼同意向发行人开放专利区的客户 PT Sanghiang，发行人向 PT Sanghiang 销售的 ARA 产品折油数量按照 1:1 抵扣《加工及供货协议》附件二约定的当年的采购量。2018 年，帝斯曼抵扣发行人向 PT Sanghiang 销售 30 吨 ARA 粉剂产品，折合油剂 7.5 吨，2019 年上半年，抵扣发行人向 PT Sanghiang 销售 9 吨 ARA 粉剂产品，折合油剂 2.25 吨，按 22.50 美元/公斤抵减补偿款。

上述内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人与业务相关的主要固定资产及无形资产”之“（六）资产使用许可情况”中补充披露。

（四）帝斯曼根据协议采购发行人 ARA 产品是否存在商业实质，请披露报告期内帝斯曼按照协议向发行人采购的金额及占发行人销售给帝斯曼总金额的比重、占发行人总销售金额的比重，上述销售收入的会计处理情况，相关收入的确认是否符合《企业会计准则》的规定，相关收入是否作为非经常性损益处理及具体理由

#### 1、帝斯曼未向发行人采购 ARA 产品

发行人与帝斯曼签署《和解协议》《专利许可协议》及《加工及供货协议》，三者互为前提，系在公司与帝斯曼产生专利无效纠纷后双方签署的一揽子协议。根据《加工及供货协议》，基于公司与帝斯曼双方的利益诉求，帝斯曼承诺将采购 ARA 产品或者通过现金补偿的方式向发行人支付赔偿，帝斯曼在协议执行中具有选择权，决策权在帝斯曼方面。

报告期内，帝斯曼未向发行人采购 ARA 产品，帝斯曼选择根据合同约定采用支付补偿款的方式履行协议。

## **2、公司取得帝斯曼的现金补偿款计入非经常性损益**

公司每年将收到的帝斯曼补偿款作为非经常性损益在“营业外收入”进行核算和列报，符合《企业会计准则》相关规定。

根据非经常性损益“与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益”之定义，公司收到帝斯曼补偿款属于与公司正常经营业务相关，但性质特殊的偶发性交易，且对当期损益影响重大，应当作为非经常性损益列报。

上述内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人与业务相关的主要固定资产及无形资产”之“（六）资产使用许可情况”中补充披露。

**（五）报告期内帝斯曼支付补偿款的情况、向发行人采购的情况是否与协议约定一致，若不一致请披露发行人的应对措施，及是否存在法律风险**

报告期内，帝斯曼均已经按照协议履行了支付补偿款的义务，不存在法律风险。关于帝斯曼支付补偿款的具体情况详见本问询函回复第二十三题之“（三）明确披露帝斯曼是否从未按照上述协议采购过发行人的产品，若非，请披露采购的数量及占协议规定的数量的比重情况、现金补偿款的计算方式及是否符合合同规定”。

**（六）帝斯曼补偿款的坏账计提及坏账发生情况、逾期情况、报告期各期后回款情况，并披露相关坏账计提是否充分、相关款项是否可以得到支付及相关协议是否可以得到有效履行**

根据双方签署的《加工及供货协议》，如果在任一年度帝斯曼及其关联方没有从嘉必优处购买达到该年度承诺或取或付量的 ARA 产品（或调减后年度承诺或取或付量，视情况而定），则帝斯曼应当在相关年度末六十（60）日内就该年度实际或取或付量与年度承诺或取或付量（或调减后年度承诺或取或付量，视情况而定）之间的差额部分按 22.50 美元/公斤加适用的税（如有）向嘉必优作

出补偿，并以电汇方式将补偿金支付给嘉必优。

自 2015 年协议签署以来，帝斯曼应收账款的计提及期后回款情况如下：

项目	2019 年 上半年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年
根据协议及实际情况确认的补偿金额（万美元）	337.50	545.63	450	337.5	168.75
期末确认其他应收款金额（万元）	2,285.41	3,744.73	2,940.39	2,341.24	1,095.80
其他应收款坏账计提比例	5%	5%	5%	5%	5%
报告期末计提坏账（万元）	114.27	187.24	147.02	117.06	54.79
补偿金收到时间	-	2019-3-11	2018-2-22	2017-3-15	2016-3-07

根据双方协议，帝斯曼将在第二年 60 日内支付上一年度的现金补偿金额，帝斯曼均在次一年度第一季度之前支付现金补偿，回款情况较好，未出现长时间逾期的情形。公司对于帝斯曼的现金赔偿计入其他应收账款，并按照公司统一的会计政策，按照账龄法对于帝斯曼的应收账款按照 5%的比例计提坏账准备。公司与帝斯曼签署的协议得到有效执行。

上述内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人与业务相关的主要固定资产及无形资产”之“（六）资产使用许可情况”中补充披露。

（七）补偿期过后发行人的业绩是否可持续，请根据实际情况修改“营业外收入较高的风险”中的相关表述，并根据实际情况判断是否需要做重大事项提示

#### 1、公司经营业绩较好，经营业绩对于现金补偿的依赖性逐年减小

2016 年度至 2018 年度，公司收到帝斯曼的现金补偿金额为 2,341.24 万元、2,971.53 万元和 3,784.29 万元，占公司当年净利润的比例分别为 50.51%、45.31%和 38.68%，公司经营业绩对于现金补偿的依赖性逐年减小。

#### 2、公司 DHA、SA 产品快速增长提供新的利润增长点

报告期内，公司的 DHA 产品不断成熟，DHA 产品逐渐通过客户产品验证和认可，产品销售收入呈现快速增长态势。报告期各期，公司的 DHA 产品销售收入为 1,416.78 万元、2,798.40 万元、4,738.78 万元和 2,108.64 万元，2016 年

度至 2018 年度，复合增长率为 82.89%。2018 年度，公司的 SA 产品开始实现批量化生产，2018 年度及 2019 年上半年，SA 产品销售收入为 752.30 万元和 325.58 万元。DHA 及 SA 产品均系公司着重开发的新产品，公司均拥有该产品的自主知识产权，不受与帝斯曼签订相关协议的影响，未来增长前景可观。DHA 及 SA 产品销售收入的快速增长，将成为公司业绩增长新的动力源泉。

### 3、协议到期后，公司将迎来更加广阔的市场空间

2023 年后，《专利许可协议》将到期，公司向其专利区开拓新客户将不再受到任何来自于帝斯曼的专利限制。公司在 ARA 产品市场已建立较为明显的品牌优势和产品竞争力，一旦上述限制放开，公司产品的品质以及性价比将在市场上具有明显竞争优势，未来将在目前专利区的市场获取更多的新增客户，现有境外客户的销售数量也不再受到限制。

综上所述，补偿期到期后，公司的营业外收入将会出现较为明显的下降，但随着公司业务的持续拓展，公司的经营业绩仍然具有较好的成长性。

上述内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人与业务相关的主要固定资产及无形资产”之“（六）资产使用许可情况”中补充披露。

#### （二）风险因素及重大事项提示

发行人已经对于风险因素修订如下并作重大事项提示：

##### “与帝斯曼签署相关协议的履约风险

公司与帝斯曼签署《和解协议》《专利许可协议》和《加工及供货协议》，公司与帝斯曼就专利纠纷达成和解，公司可以依据协议向专利区的部分客户和非专利区客户销售 ARA 产品，帝斯曼同意在 2023 年以前每年向公司采购一定规模的 ARA 产品或支付现金补偿。未来，如因任何一方的违约行为导致合同提前解除或者发生重大条款变化，可能致使公司与帝斯曼存在专利纠纷，增加公司经营的不确定性。同时，帝斯曼不再向公司采购 ARA 产品或支付现金补偿，公司净利润存在下滑的风险”。

上述内容已在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之



“（七）与帝斯曼签署相关协议的履约风险”以及“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“与帝斯曼签署相关协议的履约风险”中补充披露。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查方式

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人与帝斯曼签署的《和解协议》《专利许可协议》与《加工及供货协议》；
- 2、访谈了帝斯曼、嘉吉、发行人相关负责人，了解发行人与帝斯曼签署协议的背景、原因等；
- 3、取得了帝斯曼向发行人支付现金赔偿的明细、流水等资料；
- 4、查阅了发行人的会计政策，核查了非经常性损益处理方式，应收账款及其他应收款的坏账计提方式；
- 5、访谈了发行人高管、销售人员，了解发行人未来的发展战略及经营安排。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，帝斯曼已经充分履行协议约定，选择对公司进行现金补偿，未选择向公司采购产品，帝斯曼未违反协议相关要求；发行人收到来自帝斯曼的现金补偿计入营业外收入，属于非经常性损益，符合《企业会计准则》的规定；来自帝斯曼的现金补偿期后回款较好，参照发行人的会计政策充分计提坏账准备；发行人与帝斯曼签署的协议均得到有效履行；补偿期过后，发行人的经营业绩仍具有较好的成长性。

## 问题 24

**报告期内，公司主营业务收入分别为 18,976.76 万元、22,790.96 万元和 28,494.69 万元，其中 ARA 产品是公司最重要的收入来源。**

**请发行人：（1）披露各种模式下收入确认时点、依据和方法，说明收入确**

认方法及时点是否恰当、依据是否充分，并披露是否符合《企业会计准则》相关规定；（2）披露收入确认与合同条款是否一致；（3）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第七十六条的要求，披露各类型产品单价变化的趋势和变动较大的具体原因，并结合价格变化、供需关系变化、销售数量变化的情况，补充披露各类型产品收入变化的原因和合理性；（4）在分析收入变动情况时，请按照符合实际情况的产品分类方法进行分析，将财务会计信息与业务经营信息互为对比印证；（5）披露其他业务收入的具体内容。

请发行人说明收入回款的来源是否来自于客户、是否存在第三方回款、款项是否回到发行人账户之中。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

（一）披露各种模式下收入确认时点、依据和方法，说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分，并披露是否符合《企业会计准则》相关规定

##### 1、公司各种模式下收入确认时点、依据和方法

报告期内，公司主要采取直销模式和经销模式销售，此外，还有极少量产品采取电商销售。公司各种模式下收入确认时点、依据和方法如下：

###### （1）直销模式

国内直销收入确认的具体标准：公司在货物已发给客户，客户签收无误后，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，确认商品销售收入。

国外直销收入确认的具体标准：公司按照与客户签订的合同、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）经销模式

国内经销收入确认的具体标准：A、与经销商约定的货物直接发运到终端客

户的，公司在货物已发给终端客户，终端客户签收无误后，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，确认商品销售收入。B、与经销商约定的货物直接发运到经销商仓库的，公司在货物已发给经销商，经销商签收无误后，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，确认商品销售收入。

国外经销收入确认的具体标准：公司按照与客户签订的合同、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。

### (3) 电商销售

电商销售收入确认的具体标准：公司在货物已发给客户，客户签收无误，且通过第三方转账支付平台确认收货后，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，确认商品销售收入。

## 2、收入确认方法及时点恰当、依据充分，符合《企业会计准则》相关规定

根据上述收入确认原则，公司严格按照《企业会计准则第 14 号——收入》及具体确认标准确认收入，收入确认方法恰当、时点正确，收入确认均取得了完整、充分的销售单据。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（三）重要会计政策和会计估计”之“16、收入”中进行补充披露。

### (二) 披露公司收入确认与销售合同条款是否一致

报告期内，公司收入确认原则与销售合同条款相符，公司前五大客户名称、销售模式、合同约定条款、收入确认模式如下：

序号	客户名称	销售方式	销售模式	合同约定条款	收入确认模式
1	嘉吉及所属企业	内销/外销、经销	发货至终端客户以及发货至经销商仓库	嘉吉投资将每年一次在每个日历年度开始前至少六十（60）天提交下一年度产品需求之估计，嘉吉投资将定期提交产品的确定书面订单，而公司将以书面形式确认上述订单中的数量、价格、交货地和其他条款和条件，订单一经确认，除非取得公司的书面	A、与内销经销商约定的货物直接发运到终端客户，终端客户签收无误后，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，确认商品销售收入。

序号	客户名称	销售方式	销售模式	合同约定条款	收入确认模式
				同意, 嘉吉投资及其指定方不得单方面撤销或更改订单数量、价格、规格及其它要求, 否则嘉吉投资及其指定方应赔偿、补偿由此给公司造成的任何全部损失或者额外成本(以产品销售价格为限)。双方外销采取 <b>FOB</b> 或 <b>CIF</b> 模式, 有关产品交付的义务将受《2010 年国际贸易术语解释通则》管辖。	<b>B</b> 、与境外经销商约定的货物直接发运到经销商仓库或终端客户的, 办妥报关手续, 公司在取得报关单、提单等相关单据, 确认商品销售收入。
2	贝因美及所属企业	内销、直销	发货至客户指定地点/仓库	贝因美当月 20 日前向公司下达下月采购计划, 公司按计划做好原料采购和生产安排。贝因美通过电子采购平台发布订货单, 公司接单后, 按约定时间将货物送到贝因美指定地点, 卸货及相关费用由贝因美负责, 公司送货时应随附该批原料检验合格单、送货清单、订货单等。货到后, 贝因美按订单进行初步验收并出具收货凭证, 该收货凭证仅对原料外包装及数量的认可, 原料存在内部质量问题, 在任何时间发现的, 公司均应承担相应责任。	公司在货物已发给客户, 客户签收无误后, 视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户, 确认商品销售收入。
3	黑龙江飞鹤乳业公司	内销、直销	发货至客户指定地点/仓库	公司在收到飞鹤订单后按照订单上的交货日期将货物送至飞鹤指定的工厂仓库: 克东、龙江、甘南、镇赉、拜泉、关山等, 公司必须随货附带货物批次检验报告。飞鹤接货后 7 日内进行本批货品检验, 以合同规定的产品品质单指标为准, 公司应保证使“采购物品”达到预定的性能指标。	公司在货物已发给客户, 客户签收无误后, 视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户, 确认商品销售收入。
4	蒙牛及所属企业	内销/外销、直销	发货至客户指定地点/仓库	经双方协商一致, 由蒙牛拟定采购订单, 双方盖章确认。公司按约定将货物送至约定的交货地点, 交货时随附送货单、质量检验报告单(需为加盖检验章的原件且须保证检验项目的正确与完整性)。公司提供的每批物料经蒙牛验收合格方视为正式收货, 所有权即转移。	<b>A</b> 、公司在货物已发给境内客户, 客户签收无误后, 视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户, 确认商品销售收入。 <b>B</b> 、公司在货物已发给境外客户, 办妥报关手续, 公司在取得报关单、提单等相关单据, 确认商品销售收入。

序号	客户名称	销售方式	销售模式	合同约定条款	收入确认模式
5	伊利及所属企业	内销/外销、直销	发货至客户指定地点/仓库	公司自接到伊利订单起 5-7 日内交货，公司送货至伊利指定地点并承担运输及保险等费用，货到后，伊利对货物包装数量规格等进行初步检验，初验合格后根据合同约定的质量标准进行终检。	A、公司在货物已发给境内客户，客户签收无误后，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，确认商品销售收入。B、公司在货物已发给境外客户，办妥报关手续，公司在取得报关单、提单等相关单据，确认商品销售收入。
6	沃尔玛坎比亚及其关联方	外销/内销、经销	发货至终端用户(客户指定)	按照国际贸易约定 FCA 条款交付。	A、与内销经销商约定的货物直接发运到终端客户，终端客户签收无误后，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，确认商品销售收入。B、与境外经销商约定的货物直接发运到终端客户的，办妥报关手续，公司在取得报关单、提单等相关单据，确认商品销售收入。

报告期内，公司收入确认与合同条款约定一致。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（三）重要会计政策和会计估计”之“16、收入”中进行补充披露。

（三）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第七十六条的要求，披露各类型产品单价变化的趋势和变动较大的具体原因，并结合价格变化、供需关系变化、销售数量变化的情况，补充披露各类型产品收入变化的原因和合理性

### 1、各类型产品单价变化的趋势表

报告期内，公司主要产品平均销售价格的变动情况如下：

单位：元/kg

原材料	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
ARA 油剂	456.37	13.56%	401.89	-8.07%	437.19	-18.34%	535.39
ARA 粉剂	195.99	1.65%	192.8	-10.85%	216.26	-6.07%	230.23
DHA 油剂	381.84	-2.74%	392.61	8.21%	362.82	-14.39%	423.81
DHA 粉剂	156.39	-3.74%	162.47	-8.24%	177.05	-20.41%	222.45
SA 产品	4,366.33	6.30%	4,107.57	9.77%	3,741.91	99.57%	1,875.01
β-胡萝卜素	240.24	-30.90%	347.67	-40.21%	581.5	-77.43%	2,576.07

报告期内，公司产品销售情况与下游行业的竞争格局和客户需求密切相关，由于市场供应结构变化、原材料价格波动、下游需求变化、技术进步等原因，公司产品销售价格存在一定的波动。

## 2、各类型产品单价变动原因

### (1) ARA 油剂价格变动原因

2016年-2019年6月，公司ARA油剂单位产品价格分别为535.39元/kg、437.19元/kg、401.89元/kg和456.37元/kg，2016年-2018年呈逐年下降趋势其中，2017年度ARA油剂产品单价同比下降18.34%，主要原因为公司抓住市场增长机会开发了达能（加工商 Numega 实施采购）等新增客户，并逐步拓宽婴幼儿配方奶粉领域以外的客户，其订单价格与原有产品相比定价相对较低，2019年1-6月，公司ARA油剂产品价格上升，主要原因为售价较低的达能和 Numega 采购同比减少。

### (2) ARA 粉剂价格变动原因

2016年-2019年6月，公司ARA粉剂单位产品价格分别为230.23元/kg、216.26元/kg、192.80元/kg和195.99元/kg，2017年和2018年分别同比下降6.07%和10.85%，主要原因为随着订单需求和公司生产规模的提升，规模效益显现，单位产品分摊的成本下降，ARA粉剂单位产品成本分别同比下降6.03%和9.19%，公司根据市场竞争情况及产品成本缩减情况，对ARA粉剂产品价格

进行适当调整以提升产品竞争力和市场份额，ARA 粉剂的单位价格与单位成本下降趋势和比例基本一致。2019 年 1-6 月，公司 ARA 粉剂单位产品价格略微上升 1.65%，主要原因为 ARA10%粉剂的境外销售占比由 2018 年度的 31.03%提升至 2019 年 1-6 月的 45.16%，由于境外销售价格相对较高，拉动 ARA 粉剂平均价格上升。

### (3) DHA 油剂价格变动情况

2017 年度，公司 DHA 油剂单位产品价格较 2016 年度下降 14.39%，主要原因为公司自 2017 年起开始采用 DHA 发酵新工艺及无溶剂提取新工艺生产，单罐产出提高，生产效率提升，使得单位产品生产成本较 2016 年度下降 44.04%，公司根据成本情况调整售价。

2018 年度，公司 DHA 油剂单位产品价格出现小幅提升，主要原因为公司 DHA 油剂产品销售金额快速增长，但规模 and 市场份额占比仍较小，尚未形成稳定的大规模销售，部分价格较高的订单占比提升拉高平均销售价格。

### (4) DHA 粉剂价格变动情况

报告期内，公司 DHA 粉剂单位产品价格分别为 222.45 元/kg、177.05 元/kg、162.47 元/kg 和 156.39 元/kg，2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月分别同比下降 20.41%、8.24%和 3.74%，主要得益于产销量扩大形成的规模效应、生产工艺和生产效率提升，报告期内，DHA 粉剂单位成本由 178.55 元/kg 下降至 75.99 元/kg，下降幅度为 57.44%，公司为提高市场份额选择适度降价的市场策略，作为 DHA 行业新进的竞争者，根据市场竞争情况下调了部分重点客户的销售价格。

随着 ARA 和 DHA 国内外市场竞争日益加剧，国外帝斯曼公司在全球保持领先地位，国内也有润科生物等竞争对手。公司通过技术创新、提高产能、降低售价等方式应对市场竞争，报告期内产品售价总体呈下降趋势，符合行业的发展与竞争情况。

### (5) SA 和 $\beta$ -胡萝卜素等其他产品

报告期内，公司 SA 晶体单位产品价格分别为 1,875.01 元/kg、3,741.91 元/kg、4,107.57 元/kg 和 4,366.33 元/kg，公司 SA 产品单位产品价格出现大幅度

提升，其中，2016年和2017年公司所销售的SA产品为实验室研发产品，因此价格相对较低。

报告期内，公司的β-胡萝卜素产品处于起步阶段，整体销售规模不大，单位产品价格分别为2,576.07元/kg、581.50元/kg、347.67元/kg和240.24元/kg，变动较大，系β-胡萝卜素产品以晶体、干菌体两种形态存在，晶体为干菌体提炼后的产品，价格远高于干菌体。报告期内，公司销售β-胡萝卜素晶体、干菌体的数量与平均单价情况如下：

单位：kg、元/kg

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
晶体	1,007.55	2,410.70	765.00	2,280.00	622.50	2,262.16	40.00	2,576.07
干菌体	15,541.00	99.52	5,170.00	61.74	2,030.00	66.12	-	-
合计	16,548.55	240.24	5,935.00	347.67	2,652.50	581.50	40.00	2,576.07

如上表所示，2016年至2019年上半年，公司β-胡萝卜素晶体价格相对稳定，分别为2,576.07元/kg、2,262.16元/kg、2,280.00元/kg和2,410.70元/kg；干菌体价格2017年和2018年较为稳定，2019年上半年增幅较大，主要系公司提升了向帝斯曼销售干菌体的产品品质，向帝斯曼销售产品的价格较高所致。公司向帝斯曼销售具体情况如下：

单位：万元、元/kg

客户	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
帝斯曼	154.67	99.52	29.73	59.46	0.21	69.01	-	-
其他	-	-	2.19	128.80	13.22	66.08	-	-
合计	154.67	99.52	31.92	61.74	13.42	66.12	-	-

### 3、各类型产品收入变化

报告期内，公司各类型产品收入和占比情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
----	-----------	--------	--------	--------



	金额	同比变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
ARA 油剂	1,383.72	-35.35%	4,028.40	33.98%	3,006.78	77.75%	1,691.56
ARA 粉剂	10,485.99	24.01%	18,749.94	11.83%	16,766.19	6.02%	15,813.94
DHA 油剂	232.05	-15.67%	692.11	100.42%	345.33	322.37%	81.76
DHA 粉剂	1,876.59	45.29%	4,046.68	64.96%	2,453.07	83.75%	1,335.02
SA 产品	325.58	195.51%	752.30	2,148.36%	33.46	13.69%	29.43
β-胡萝卜素产品	397.56	165.93%	206.34	33.78%	154.24	1,397.48%	10.30
其他健康产品	2.99	-74.64%	18.92	-40.67%	31.89	116.20%	14.75
合计	14,704.48	18.26%	28,494.69	25.03%	22,790.96	20.10%	18,976.76

报告期内，公司主营业务收入分别为 18,976.76 万元、22,790.96 万元、28,494.69 万元和 14,704.48 万元，实现较快增长，其中 ARA 产品是公司最重要的收入来源，DHA 和 SA 产品为收入的快速增长提供了强劲动力。

#### (1) 客户需求呈上升趋势

报告期内，公司年销售额超过 10 万元的客户数量变动情况如下：

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
	数量/金额	同比变动	数量/金额	变动	数量/金额	变动	数量/金额
年销售额超 10 万元客户数量 (个)	46	4.55%	67	48.89%	45	18.42%	38
主营业务收入 (万元)	14,535.22	18.26%	28,494.69	25.03%	22,790.96	20.10%	18,976.76

从供需关系来看，报告期内，发行人年销售额超过 10 万元的客户数量呈逐年上涨，与营业收入变动趋势一致。同时，发行人前五大客户销售收入分别为 13,552.73 万元、15,361.04 万元、18,071.44 万元和 10,236.54 万元，最近三年呈现快速上升趋势。

#### (2) 主要产品销售数量变动

单位：kg

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度
	销售数量	数量同比变动	销售数量	数量变动比例	销售数量	数量变动比例	销售数量
ARA 油剂	30,320.00	-41.03%	100,237.50	45.75%	68,775.41	117.68%	31,595.00
ARA 粉剂	535,034.62	25.43%	972,492.32	25.44%	775,270.78	12.87%	686,861.62
DHA 油剂	6,077.25	-13.24%	17,628.25	85.21%	9,518.00	393.35%	1,929.26
DHA 粉剂	119,996.00	52.28%	249,079.07	79.77%	138,554.90	130.87%	60,014.00
SA 产品	745.67	177.41%	1,831.50	1,948.43%	89.41	-43.03%	156.94
β-胡萝卜素	16,548.55	182.45%	5,765.00	117.34%	2,652.50	6531.25%	40.00

2017年度和2018年度，ARA油剂产品销售收入较上年分别上升77.75%和33.98%，销售数量较上年分别上升117.68%和45.75%；ARA粉剂产品销售收入较上年分别上升6.02%和11.83%，销售数量较上年分别上升12.87%和25.44%；DHA油剂产品销售收入较上年分别上升322.37%和100.42%，销售数量较上年分别上升393.35%和85.21%；DHA粉剂产品销售收入较上年分别上升83.75%和64.96%，销售数量较上年分别上升130.87%和79.77%，各期销售收入和数量均呈快速上涨趋势。2019年1-6月，ARA油剂产品销售收入较上年同期下降35.35%，销售数量较上年同期下降41.03%，销量下降主要系达能的代工厂Numega采购减少所致，预计2019年下半年采购将增加；ARA粉剂产品销售收入较上年同期上升24.01%，销售数量较上年同期上升25.43%；DHA油剂产品销售收入较上年同期下降15.67%，销售数量较上年同期下降13.24%；DHA粉剂产品销售收入较上年同期上升45.29%，销售数量较上年同期上升52.28%。报告期内，公司ARA和DHA平均销售单价主要呈下降趋势，销售收入快速增长主要系产品销售数量快速增加所致。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”中进行补充披露。

（四）在分析收入变动情况时，请按照符合实际情况的产品分类方法进行分析，将财务会计信息与业务经营信息互为对比印证

公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》第七十六条的要求，结合价格变化、供需关系变化、销售

数量变化的情况，补充披露各类型产品收入变化的原因和合理性，将财务会计信息与业务经营信息互为对比印证。

### （五）披露其他业务收入的具体内容

报告期内，公司其他业务收入分别为 3.55 万元、64.96 万元、115.86 万元和 7.63 万元，金额及占比较小，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
鱼油	-	-	60.16	51.92%	-	-	-	-
检测及技术服务收入	-	-	33.64	29.04%	56.53	87.03%	3.45	97.01%
材料销售	7.63	100.00%	19.91	17.19%	8.42	12.97%	0.11	2.99%
其他	-	-	2.15	1.85%	-	-	-	-
合计	7.63	100.00%	115.86	100.00%	64.96	100.00%	3.55	100.00%

公司 2018 年鱼油实现销售收入 60.16 万元，系公司代法玛科采购鱼油并向其销售的收入，属于关联交易。报告期内，公司检测及技术服务收入分别为 3.45 万元、56.53 万元、33.64 万元和 0 万元，为发行人向第三方提供检测或技术咨询服务获取的收入。报告期内，公司材料销售收入分别为 0.11 万元、8.42 万元、19.91 万元和 7.63 万元，主要包括部分包装材料和不再满足生产需要的原材料的出售。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”中进行补充披露。

## 二、公司说明

（一）请发行人说明收入回款的来源是否来自于客户、是否存在第三方回款、款项是否回到发行人账户之中

报告期内，公司收入明细、客户回款及发货情况，收入回款的来源均来自于客户，不存在第三方回款情况，款项均回到发行人账户之中。

## 三、中介机构核查意见

## （一）核查方式

申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、对报告期主要客户进行了走访，了解了发行人与客户业务合作历史、签订合同主要条款，客户评价等情况；

2、对报告期各年度客户构成变动情况进行了分析，核查了发行人与主要客户交易明细；

3、检查了报告期收入的确认依据、方法是否符合企业会计准则；抽取不同业务类型主要客户销售明细，审查客户签收单、报关单、货运提单及物流单据等是否与销售合同、发票、报关单、记账凭证等一致；

4、核查回款情况，抽取报告期 2016 年、2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月内主要客户的销售回款流水进行核对，检查银行流水单回款的实际客户是否与银行日记账客户保持一致；查阅发行人与客户之间签订的合同，合同约定均为银行转账或银行汇票结算，不存在约定由第三方支付回款的情况；走访了报告期内的主要客户，覆盖营业收入的 80%以上，与客户确认结算方式，均是通过银行转账或银行汇票形式付款，同时走访客户也明确表示不存在第三方支付回款的情况；

5、查阅公司销售台账，核查价格变动情况、客户采购规模变动情况、销量情况，分析产品价格和收入变动原因。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人各种模式下收入确认符合《企业会计准则》相关规定，发行人收入确认与合同条款一致，发行人各类型产品收入变化合理，发行人产品价格、销售数量及收入变动趋势合理，发行人收入回款的来源均来自于客户、不存在第三方回款、款项均回到发行人账户之中。

### 问题 25

**招股书披露，公司主要收入来源于 ARA、DHA 等产品，相关产品销售情况与**

下游行业的竞争格局和客户需求密切相关，报告期内公司产品销售价格和销售数量存在一定波动。

请发行人补充披露报告期内主要产品销售价格及变动原因，是否符合行业特征，未来销售价格是否存在持续下降的风险及对经营业绩影响的敏感性分析。

请发行人说明各类型产品销售价格与同行业可比公司销售价格是否存在差异，结合发行人产品的定价机制及发行人的议价能力，说明发行人是否具备应对产品价格下降的有效措施。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

（一）请发行人补充披露报告期内主要产品销售价格及变动原因，是否符合行业特征，未来销售价格是否存在持续下降的风险及对经营业绩影响的敏感性分析

##### 1、主要产品销售价格及变动原因

报告期内，公司主要产品销售价格及变动原因参见本问询回复问题 24 之“一、公司补充披露”之“（三）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第七十六条的要求，披露各类型产品单价变化的趋势和变动较大的具体原因，并结合价格变化、供需关系变化、销售数量变化的情况，补充披露各类型产品收入变化的原因和合理性”。

##### 2、报告期内，公司产品价格有所下降，盈利能力持续增强

报告期内，尽管公司主要产品平均价格下降，但公司毛利率仍保持较高水平。公司不断优化生产工艺技术，产品规模效应释放降低产品生产成本，使得公司产品具有一定的降价空间。未来公司将通过加大产能供给、工艺改进，提升产品应用技术服务能力和客户满意度等措施，巩固公司主要产品的行业领先地位，不断进行新产品的研发及新市场的开拓，通过开辟新的市场领域，增强公司的盈利能力和抗风险能力。

### 3、价格变动对经营业绩影响的敏感性分析

以 2018 年度公司经营业绩为基础，在其他因素不发生变化的情况下，假设本公司主要产品价格分别变动 5%和 10%，对公司净利润影响的敏感性分析如下：

项目	价格变动 5%			价格变动 10%		
	对净利润影响金额 (万元)	净利润变动率	敏感系数	对净利润影响金额 (万元)	净利润变动率	敏感系数
ARA 油剂	171.21	1.75%	0.18	342.41	3.50%	0.35
ARA 粉剂	796.87	8.15%	0.81	1,593.75	16.29%	1.63
DHA 油剂	29.41	0.30%	0.03	58.83	0.60%	0.06
DHA 粉剂	171.98	1.76%	0.18	343.97	3.52%	0.35

在其他因素不变的情况下，ARA 粉剂价格分别变动 5%和 10%时，对公司净利润影响为同向变动 8.15%和 16.29%，其他产品价格变动对净利润影响程度相对较小，由于 ARA 粉剂产品销售收入占主营业务收入比重较高，故其销售价格敏感系数相对更高。报告期内，公司 DHA 产品销售业务快速增长，占主营业务收入比例也迅速提高，是公司未来业务发展和利润的主要增长点之一。

以上内容已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）公司主要产品的产销情况”中进行补充披露。

## 二、公司说明

（一）请发行人说明各类型产品销售价格与同行业可比公司销售价格是否存在差异，结合发行人产品的定价机制及发行人的议价能力，说明发行人是否具备应对产品价格下降的有效措施

### 1、公司各类型产品销售价格与同行业可比公司差异情况

报告期内，公司通过技术创新、提高产能、降低成本和售价等方式应对市场竞争，各类产品销售价格根据客户情况综合确定。

从 ARA 产品境外市场来看，公司主要竞争对手帝斯曼占据主要市场份额，公司技术领先、产品品质优异，能够满足境外市场需求，能够为境外客户在产品

准入法规、食品安全管理、微胶囊技术、产品应用、新品开发技术支持等方面提供专业服务，因此公司亦拥有一定市场份额，在 ARA 产品领域形成了帝斯曼和公司共同掌握市场的格局。

全球 ARA 产品市场竞争格局为寡头垄断，市场格局造成 ARA 产品定价模式不同于一般竞争性市场的产品定价模式，市场参与者能够获得一定的垄断利润。帝斯曼在 ARA 领域具有先发优势和专利保护权限，因此其在国际市场具有价格主导权，产品售价相对较高。公司产品在技术指标和品质方面均符合国际客户要求，具备参照帝斯曼产品售价进行定价的基础与条件，但总体平均价格仍低于帝斯曼售价。

境内市场中，公司与润科生物、福星生物、罗盖特等企业竞争，公司产品在境内的销售价格与境外销售相比相对较低，但公司总体 ARA 平均价格高于其他国内竞争对手销售价格。公司 DHA 产品起步相对较晚，市场份额少于润科生物，总体 DHA 平均价格低于润科生物的价格。

## **2、公司具备应对产品价格下降的有效措施**

### **（1）定价策略**

在 ARA 和 DHA 产品定价方面，公司综合考虑客户所处区域、客户的采购模式、与客户历史合作情况、客户的个性化要求、采购量和发展潜力等因素确定销售价格，对不同客户销售价格存在差异。

在境内市场，公司对核心客户定价策略为保证底线价格情况下，有梯度、有计划的调整产品价格，重点考虑合理的市场份额；而对于一般的境内客户而言，一般根据往年价格和竞争状态确定合理的价格区间。

在境外市场，公司对核心国际客户依据帝斯曼国际市场价格为参考，制定国际大客户价格策略，定价高于境内市场价格，每年根据客户给予的份额适当调整，但调整比例较小；对一般国际客户的定价相对稳定，但根据公司成本和整体价格水平做适度调整。

### **（2）议价能力**

作为国内 ARA 领域的领军企业，公司在生物技术研发和转化方面积累了丰富经验。公司与主要客户长期稳定合作，产品品质稳定，产品价格相比于国际竞争对手帝斯曼等存在一定的优势，具有根据市场状况、经营情况以及产品的市场占有率灵活定价的空间。

### （3）公司产品具有较高的毛利率水平

报告期内，公司产品综合毛利率分别为 49.77%、46.45%、48.94%和 52.56%，公司销售收入占比最高的 ARA 粉剂产品毛利率分别为 52.06%、52.04%、51.15%和 54.23%，具有较高的毛利率水平。

### （4）公司产品成本具有下降空间

通过不断优化生产工艺技术以及提升产品规模效应，公司产品生产成本具有进一步下降空间，在价格下降的情况下仍可保持相对稳定的盈利水平。

### （5）公司在 ARA 领域的市场地位和客户基础较好

公司在 ARA 领域具有领先的市场地位和广泛的客户基础，与达能、贝因美、新莱特、伊利、飞鹤、君乐宝、圣元、雅士利等国内外知名奶粉厂商保持长期稳定合作关系，未来将保持稳定合作。

### （6）公司具有 SA 和 $\beta$ -胡萝卜素等新产品，产品种类逐渐丰富

报告期内，公司通过持续研发投入，产品种类逐渐丰富，公司 SA 产品销售收入分别为 29.43 万元、33.46 万元、752.30 万元和 325.58 万元， $\beta$ -胡萝卜素产品销售收入分别为 10.30 万元、154.24 万元、206.34 万元和 397.56 万元，同时公司不断提升工艺技术水平，产品品质稳步提升，形成多元增长势头。

### （7）公司积极开发境外大客户

公司在 ARA 产品市场已建立较为明显的品牌优势和产品竞争力，2023 年帝斯曼《专利许可协议》到期后，国际大客户具有开拓 ARA 产品除帝斯曼以外第二供应商的需求，公司将在境外市场获取更多的新增客户，目前，公司正在积极开发境外大客户，为后续合作做准备。

## 三、中介机构核查意见



## **(一) 核查方式**

申报会计师已履行如下核查程序：

1、查阅公司销售台账和成本核算数据，了解主要产品销售价格，分析主要产品价格变动是否符合行业特征；

2、访谈市场营销中心，了解发行人主要产品价格变动原因、定价策略、与大客户定价机制、境内外市场竞争情况等，了解产品未来销售价格变动的应对措施；

3、查阅发行人所在行业的研究报告，分析发行人的市场状况；

4、执行主要产品价格变动的敏感性分析。

## **(二) 核查意见**

经核查，申报会计师认为：

发行人主要产品销售价格及变动符合公司定价策略、行业发展和竞争特征。报告期内，公司产品价格有所下降，营业收入和净利润仍保持增长态势。发行人各类型产品销售价格与帝斯曼、润科生物等同行业公司销售价格存在一定差异，系根据市场竞争格局、市场参与者的产品品质、行业地位等因素形成，符合市场经营特征。发行人产品具有竞争力，具备工艺改进、降低成本、提升产品应用技术服务能力和客户满意度等应对产品价格下降的有效措施。

### **问题 26**

**报告期内，公司产品以境内销售为主，各期境内市场的主营业务收入比重基本在 60%以上。公司境外销售主要集中在澳大利亚、新西兰和东南亚等国家和地区。**

**请发行人披露海外客户的开拓情况，及海外销售是否具有可持续性。**

**请发行人说明境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程，及发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配。**

**请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查。另请保荐机构核查物流运**

输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用情况，说明境外客户销售收入的核查方法、过程和结论，发表核查意见。

回复：

## 一、公司补充披露

(一) 请发行人披露海外客户的开拓情况，及海外销售是否具有可持续性

### 1、公司境外销售收入总体保持增长

报告期内，公司境外销售收入分别为5,667.50万元、9,232.60万元、8,407.65万元和**5,286.66万元**，总体保持增长，具体情况如下：

单位：万元

销售情况	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
主营业务收入	<b>14,704.48</b>	28,494.69	22,790.96	18,976.76
境外销售收入	<b>5,286.66</b>	8,407.65	9,232.60	5,667.50
境外销售占比	<b>35.95%</b>	29.51%	40.51%	29.87%
其中：嘉吉（境外）	<b>3,176.73</b>	4,364.95	4,078.34	2,946.41
沃尔夫坎亚（境外）	<b>304.99</b>	1,297.36	1,590.51	1,230.12
<b>IFUN INTERNATIONAL</b>	<b>129.49</b>	<b>145.04</b>	<b>231.91</b>	<b>170.24</b>
Tricom Trade	<b>39.32</b>	228.39	249.15	6.79
BR FOOD	-	142.44	174.75	244.78
公司直销	<b>1,633.36</b>	2,209.51	2,888.72	1,022.84

### 2、公司境外销售以经销为主，直销为辅

(1) 主要境外经销客户情况

公司境外市场销售以经销为主，已开拓了嘉吉、沃尔夫坎亚、IFUN INTERNATIONAL、Tricom Trade、BR FOOD等一批稳定合作的海外经销商。经销终端客户方面，报告期内，公司通过达能的产品验证，建立起良好的服务往来关系，达能、新莱特稳定采购公司产品，具体情况如下：

单位：万元

终端客户	经销商	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
达能	嘉吉	514.38	1,303.62	452.71	-
新莱特	嘉吉	1,472.66	1,585.47	1,580.06	812.95
	沃尔夫坎亚	1,083.38	1,976.05	1,818.41	1,082.78
	合计	2,556.04	3,561.53	3,398.47	1,895.73

## (2) 主要境外直销客户情况

报告期内，公司主要境外直销客户及销售金额如下：

单位：万元

境外直销客户	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
蒙牛海外子公司	499.77	25.31	1,318.83	-
Camperdown Powder Pty Ltd	265.80	85.34	-	-
伊利海外子公司	136.71	493.05	270.02	154.23
Kerry	122.11	442.52	242.75	260.99
Numega	-	647.18	534.57	433.31
其他	608.97	516.11	522.55	174.31

报告期内，公司与达能、新莱特等终端客户保持稳定的产品供应关系，同时 Numega、Kerry、伊利海外子公司等直销客户亦表现出旺盛的采购需求，其中 Numega 系澳大利亚上市公司 CLOVER Corporation Limited 的子公司和达能的 ARA 粉剂代工厂；Kerry 系爱尔兰上市公司，2018 年实现营收 518.52 亿元和净利润 42.41 亿元人民币；蒙牛海外子公司 2018 年度采购减少系价格及合作方式不满足公司要求，公司主动减少合作，2019 年以来，经过良好业务沟通，双方合作规模恢复性增长，同时其海外代工厂 Camperdown Powder 采购金额亦快速增长。报告期内，公司持续发展海外销售网络，海外销售总体呈增长趋势，海外客户具有稳定性和合作可持续性。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”中进行补充披露。

## 二、公司说明

### （一）境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行

过程，及发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配

## 1、境外客户的开发历史、交易背景

### (1) 嘉吉及其终端客户

嘉必优有限 2004 年成立之时即与嘉吉签署了经销协议，嘉吉在海外有较好的销售网络，与较多的国际乳品客户有原料供应合作。

#### 1) 达能

达能是一家全球的乳品、饮料等食品巨头，发行人产品从 2005 年开始正式供应达能的中国工厂（上海多美滋）。2015 年，发行人与帝斯曼达成专利和解协议后，分别与达能在泰国、新西兰、印度尼西亚和澳大利亚的各个工厂进行产品验证，于 2017 年先后完成了泰国、新西兰、澳大利亚工厂的产品验证并正式开始供应，于 2019 年完成了印度尼西亚工厂的产品验证并正式开始供应。

#### 2) 新莱特

新莱特为近年来快速发展的新西兰乳品企业，系新西兰上市公司，为国内乳企光明乳业的控股子公司。该公司于 2008 年进行产品升级，开始测试发行人 ARA10%粉剂产品，实验和工厂审核历时两年多，双方于 2010 年正式合作至今，目前，发行人为新莱特 ARA 产品的独家供应商。

#### 3) PT Sanghiang

PT Sanghiang 为印度尼西亚知名乳品企业，从 2008 年开始执行发行人产品的样品测试，经历约两年半的测试和商业谈判，于 2010 年正式合作至今。

#### 4) Nutifood

Nutifood 为越南知名乳品企业，从 2005 年开始执行发行人产品的样品测试，于 2006 年底开始合作至今。

#### 5) Fonterra（恒天然）

恒天然为新西兰知名乳品企业，系全球最大的乳制品原料供应商之一，发行人于 2016 年向其提供样品进行测试，双方于 2018 年开始正式合作。

## (2) 沃尔夫坎亚

沃尔夫坎亚为一家国际贸易公司，主要客户在美洲、大洋洲和欧洲。沃尔夫坎亚主要终端客户为新莱特，自 2006 年起与新莱特进行 ARA15%粉剂产品测试，2008 年起正式合作至今。

## (3) Numega

Numega 系位于澳大利亚的主要从事粉剂包埋加工的公司，主要服务于乳制品和食品饮料行业，系澳大利亚上市公司 CLOVER Corporation Limited 的子公司，亦为达能的 ARA 粉剂代工厂。自 2012 年开始进行产品测试，并于 2016 年起与发行人合作至今，主要合作方式包括为达能代工 ARA 粉剂产品和自主采购并向乳品和保健食品客户提供 ARA 粉剂产品。

## (4) Kerry

Kerry Ingredients Charleville 为婴幼儿配方奶粉生产企业，系爱尔兰上市公司 Kerry Group 的子公司，Kerry Group 成立于 1972 年，旗下拥有 200 多家子公司，在全球超过 140 个国家和地区提供 15,000 种以上的食品、食品原料和香精。发行人自 2014 年起与 Kerry 合作至今。

## (5) Camperdown Powder Pty Ltd

Camperdown powder pty ltd 是一家澳大利亚液态奶、奶酪和婴幼儿配方奶粉生产商，亦为蒙牛进行产品代工，并拥有澳大利亚有机 NASSA 认证，并已在中国 CFDA 完成注册。2017 年，该公司被澳大利亚有机奶粉生产商贝拉米收购。

嘉必优生物自 2014 年与 Camperdown 建立联系，通过 10 个月的样品验证成为该公司的合格供应商，从 2015 年起合作至今，嘉必优生物一直是该公司 ARA 和 DHA 原料的独家供应商。

## 2、大额合同订单的签订依据、执行过程

### (1) 技术需求沟通及工厂现场审核

客户就技术规格、包装标准、检测要求与发行人进行沟通，双方达成一致标准并签订技术标准文件，通过质量检测，完成中试，并对工厂进行现场审核。

## (2) 稳定性试验

按照签订的规格书要求，提供样品给客户做小试、中试以及稳定性试验，周期大概 1-2 年，试验合格后正式进入商务沟通。

## (3) 商务沟通

按照年度采购数量制定价格以及贸易条款，在年度合同执行完之前，双方会重新确认下一年度的采购量和价格，签订下一年度的采购合同。

## (4) 订单执行

收到订单后，根据订单上的约定准备出口报检、报关手续，并按照双方商定的交付时间运输交付。

### 3、发行人出口退税情况与发行人境外销售规模的匹配性

报告期内，发行人出口退税与出口金额对比情况具体如下：

单位：万元

年度	境外销售收入	公司免抵退税申报表数据	
		免抵退出口货物计税额	当期应免抵退税额
2019年1-6月	5,286.66	4,888.26	754.59
2018年度	8,407.65	5,710.65	856.55
2017年度	9,232.60	4,841.82	726.27
2016年度	5,667.50	6,162.77	924.42
合计	28,594.41	21,603.50	3,261.83

报告期各期，公司境外销售收入总额与免抵退申报出口货物销售额总额存在差异，差异原因为：（1）报告期各期，公司按照与客户签订的合同、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，出口退税通常在单证齐备后方可获得相应的退税，公司收入确认时点与出口退税存在一定的时间性差异；（2）自 2017 年 5 月起，根据相关规定公司出口 ARA、DHA 油脂类产品、不再享受出口退税，公司出口收入数据包含 ARA、DHA 油脂外销收入，故存在差异。经调整后，出口收入与申报的免抵退出口货物计税额差异较小；（3）报告期内，公司所属子公司中科光谷销售的 SA 晶体不享受出口

退税。

公司境外销售收入总额与免抵退申报出口货物销售额差异明细调节表如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
免抵退出口货物计税额	4,888.26	5,710.65	4,841.82	6,162.77
减：上一年度确认收入，当年申报	3,279.50	3,891.47	1,327.28	1,842.16
加：当年确认收入，下一年度申报	2,058.36	3,348.68	3,891.47	1,327.28
加：不享受出口退税收入	1,619.53	3,239.89	1,826.60	19.60
调节后境外出口收入	5,286.66	8,407.75	9,232.60	5,667.49
差异	0.00	0.10	0.00	-0.01

综上所述，公司出口退税情况合理反映了公司境外销售规模，相关数据不存在显著差异，境外销售收入真实、完整。

#### 4、海关数据与外销收入对比

报告期内，公司外销收入与海关数据对比情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
海关数据出口金额	5,105.41	8,194.11	9,650.92	5,776.43
发行人确认境外销售收入金额	5,286.66	8,407.65	9,232.60	5,667.50
海关数据出口金额与发行人确认境外销售收入金额差异	-181.25	-213.55	418.32	108.94

报告期内，海关出口数据与发行人母公司出口销售收入存在差异主要系海关出口结关日期与收入确认时间存在差异所致，相关差异金额较小，不存在明显异常情况。

#### 5、中国出口信用保险公司数据与境外销售金额的具体对比

报告期内，考虑到发行人境外销售回款情况较为良好，发行人未对出口销售业务办理信用保险。

以上内容已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人的销售情况

和主要客户”之“（一）公司主要产品的产销情况”之“2、主要产品的销售情况”中进行补充披露。

### 三、中介机构核查意见

#### （一）核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

- 1、查阅发行人销售台账，核查发行人海外销售收入和客户构成；
- 2、走访部分境外经销商和终端客户，了解发行人产品销售情况；
- 3、访谈发行人了解境外主要客户的开发过程和合作历史，大额合同签署的流程及沟通流程，执行海外销售穿行测试，核查大额订单签订及执行情况；
- 4、查阅发行人免抵退出口货物计税额和当期应免抵退税额数据，核查出口退税与境外销售收入的匹配性，了解存在差异的原因及合理性。

#### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人海外销售收入整体有所增长，海外销售客户广泛，具有可持续性。发行人境外客户具有真实的交易背景，销售内控制度得到有效执行，经分析，发行人出口退税情况与境外销售规模具有匹配性。

### 四、保荐机构核查

（一）另请保荐机构核查物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用情况，说明境外客户销售收入的核查方法、过程和结论，发表核查意见

#### 1、核查过程

报告期内，针对发行人外销收入，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取报告期内发行人外销收入明细及主要海外客户清单，实地走访主要海外客户，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围及股



权结构等情况，访谈海外客户的主要管理人员/关键经办人员，了解海外客户与发行人合作历史、采购原因、采购规模、采购用途等情况，获取了海外客户无关联关系声明，向海外客户发放销售询证函，确认各期双方交易金额及期末往来余额。通过实地走访形式核查海外客户销售金额及占比如下：

年度	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
走访海外客户销售金额(万元)	3,603.83	6,498.41	6,620.91	5,115.60
占外销收入的比重	68.17%	77.29%	71.71%	90.26%

(2) 针对海外主要经销客户，实地走访其主要终端客户，查验发行人产品的最终使用情况，并进一步了解经销客户的当期销售和期末库存水平；

(3) 取得发行人与主要海外客户签订的销售合同及订单、记账凭证、发货单、物流单据、报关单、发票、银行回单等资料，核查发行人收入确认的真实性、准确性，了解主要海外客户的回款情况；

(4) 获取了发行人外销收入明细，对比发行人外销主要产品价格与内销产品价格的差异情况，访谈发行人海外销售负责人，了解发行人海外销售客户开拓的历史以及外销市场策略，查阅相关公开信息资料，了解主要海外市场政策及客户情况；

(5) 调取海关出口数据，核验发行人主要产品出口数据，并与账面记录核对，查阅税务机关及海关出具守法证明；

(6) 查阅相关法律法规关于税收优惠的相关条款；查阅《中华人民共和国增值税暂行条例》的规定和《出口商品代码及退税率》等相关法律法规规定。访谈了发行人财务负责人，了解发行人出口退税的申报流程、管理模式及账务处理等情况；查阅发行人《免抵退税申报汇总表》，核对申报表列示的出口额、出口退税进货额及公司相关的财务记录，并核查主要客户交易的真实性。

## 2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人出口退税情况合理反映了发行人境外销售规模，发行人对

境外客户销售收入真实、合理。

## 问题 27

报告期内，发行人直销收入分别为 13,472.15 万元、15,058.28 万元和 19,632.96 万元，经销收入分别为 5,504.61 万元、7,732.68 万元和 8,861.74 万元。

请发行人披露：（1）经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系；（2）发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况；（3）发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司；（4）经销商是否专门销售发行人产品；经销商的终端销售及期末存货情况；（5）报告期内经销商新增或退出的增减变动情况、相应经销收入的增减变动情况；（6）经销商是否存在大量个人等非法人实体；（7）经销商回款是否存在大量现金和第三方回款；（8）是否存在发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异较大；给予经销商的信用政策显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款显著增大；海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异较大等情形，若存在，请分析并披露原因。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师详细核查经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性，经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定，经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行，经销商是否与发行人存在关联关系，对经销商的信用政策是否合理，经销模式下产品最终销售情况等；并说明发行人经销商销售模式、占比等情况与同行业上市公司是否存在显著差异及原因，及对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等。请保荐机构、发行人律师和申报会计师对经销商模式下收入的真实性发表明确核查意见。

回复：

### 一、公司补充披露

#### （一）经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系

2015年3月19日，公司原股东嘉吉投资和嘉吉亚太将所持公司49%股权全部对外转让，公司于2015年4月完成相关工商变更，嘉吉及所属企业自2016年4月后不再是公司关联方。

除嘉吉为公司曾经的关联方外，公司其他境内外经销商与公司均不存在实质或潜在关联关系。

## (二) 发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况

报告期内，公司与同行业可比上市公司销售模式情况如下：

公司	销售模式
金达威	直销
量子生物	直销
安琪酵母	直销+经销
圣达生物	直销+经销
嘉必优	直销+经销

同行业可比上市公司中，有采用“直销+经销”模式的企业，也有仅采用直销模式的企业，其中，安琪酵母和圣达生物销售模式与公司一致，均采用直销+经销模式拓展业务。

## (三) 发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业上市公司

报告期内，公司与存在经销模式的同行业上市公司的经销收入、毛利占比情况如下：

公司	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	经销收入占比	经销毛利占比	经销收入占比	经销毛利占比	经销收入占比	经销毛利占比	经销收入占比	经销毛利占比
圣达生物	-	-	17.48%	18.87%	19.40%	20.86%	15.41%	-
安琪酵母	-	-	-	-	-	-	-	-
嘉必优	36.14%	44.30%	31.10%	38.21%	33.93%	45.83%	29.01%	36.08%

注：圣达生物2016年度经销毛利、2019年1-6月经销收入和毛利占比、安琪酵母2016-2019年1-6月经销收入和毛利占比情况未披露。

2016 年度-2018 年度，公司经销业务收入占比分别为 29.01%、33.93%和 31.10%，毛利占比分别为 36.08%、45.83%和 38.21%，比例高于圣达生物相关指标，主要原因为境内外婴幼儿配方奶粉厂商众多，国外 ARA 市场需求量大，且市场竞争环境相对宽松，公司积极以经销方式开拓国外市场份额，经销收入占比相对较高；圣达生物主营维生素业务，全球维生素生产主要集中在中国，其境外客户采购需求较大，主要采取直接对接终端客户的直销模式，双方所处行业特征和境内外市场结构不同导致了销售策略和经销占比的差异。

#### （四）经销商是否专门销售发行人产品；经销商的终端销售及期末存货情况

公司主要经销商包括嘉吉、沃尔夫坎亚、天津班得利、BR Food、四海佳悦等，其经营范围较广，除经销公司 ARA 和 DHA 等产品外，同时开展其他业务，不存在专门销售公司产品的情形。主要经销商均为订单式采购模式，即根据下游客户的订单量确定向公司的采购量，采购产品主要由公司直接发往终端客户。报告期内，公司主要经销商采购的产品均实现最终销售，不存在库存情况。

#### （五）报告期内经销商新增或退出的增减变动情况、相应经销收入的增减变动情况

报告期各期，公司经销商数量及经销商收入均保持增长，新增和退出经销商收入相对较小，具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
经销商总数量	49	27	21	15
新增经销商数量	22	9	7	-
退出经销商数量	-	3	1	-
经销收入	5,314.84	8,861.74	7,732.68	5,504.61
新增经销商收入	98.69	272.66	191.86	-
新增经销商收入占比	1.86%	3.08%	2.48%	-
退出经销商上年度收入	-	19.60	0.44	-
退出经销商上年度收入占比	-	0.25%	0.01%	-

注：2019 年 1-6 月不足一个会计年度，个别经销商采购时点存在波动，因此暂未纳入

退出经销商核算。

报告期内，公司经销商存在新增和退出情况，2017年度至2019年1-6月，新增经销商经销收入分别为191.86万元、272.66万元和98.69万元，退出经销商于2016年度和2017年度经销收入分别为0.44万元和19.60万元，金额较小。2019年1-6月，公司新增经销商22家，其中19家为子公司中科光谷SA产品的经销商，合计经销47.21万元，较为分散且经销金额较小，对公司经销业务影响较小。

#### （六）经销商是否存在大量个人等非法人实体

报告期内，公司经销商均为公司制法人主体，不存在个人等非法人实体情形。

#### （七）经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

公司制定了严格的销售回款制度，报告期内，公司经销业务回款方式均为经销商以其自身银行账户转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票等方式进行付款，不存在现金或第三方回款的情形。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”中进行补充披露。

（八）是否存在发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异较大；给予经销商的信用政策显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款显著增大；海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异较大等情形，若存在，请分析并披露原因

#### 1、直销和经销毛利率

报告期内，公司主要产品不同销售模式毛利率情况如下：

主要产品	分类	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
ARA 油剂	直销	59.89%	50.26%	50.51%	57.60%
	经销	62.23%	58.36%	63.59%	71.12%
ARA 粉剂	直销	46.92%	45.72%	45.32%	47.87%
	经销	67.11%	64.44%	65.30%	63.18%
DHA 油剂	直销	49.63%	51.96%	34.08%	-3.09%

	经销	36.03%	35.41%	25.37%	-17.19%
DHA 粉剂	直销	51.88%	50.83%	34.30%	22.94%
	经销	56.98%	53.08%	35.41%	1.72%

2016年-2018年，公司ARA油剂产品直销和经销毛利率逐年下降，粉剂产品直销和经销毛利率基本保持稳定；DHA油剂和粉剂直销和经销毛利率均呈逐年上升趋势。2019年1-6月，受益于产量快速增长，规模效应进一步释放，除DHA油剂直销外，公司其他主要产品直销和经销毛利率均有所提升。

#### (1) ARA 产品直销毛利率低于经销毛利率

报告期内，公司ARA油剂和粉剂产品的直销毛利率低于经销毛利率，主要为销售区域市场差异形成，公司ARA直销客户主要为贝因美、飞鹤、蒙牛、伊利等境内大客户，而经销商服务的终端客户主要位于境外，境外价格体系优于境内，导致直销和经销毛利率出现差异。

#### (2) DHA 油剂直销毛利率高于经销毛利率

公司DHA油剂产品直销客户主要为从事健康食品业务的企业，对DHA价格敏感性不高；经销渠道主要为经销商北京优益康源生物科技有限公司和道勤生物科技（上海）有限公司，尚处于大力开拓DHA市场阶段，给予经销商一定的价格优惠和利润空间，导致报告期各期公司DHA油剂产品直销价格高于经销价格。

#### (3) DHA 粉剂直销经销毛利率快速增长

报告期各期，公司DHA粉剂直销毛利率分别为22.94%、34.30%、50.83%和51.88%，经销毛利率分别为1.72%、35.41%、53.08%和56.98%，直销和经销毛利率随着规模效应释放均呈现快速增长趋势。

DHA粉剂为公司向市场大力推广的新产品，2016年规模经济效应尚未充分释放，生产成本较高，为开拓市场，给予经销商价格优惠，因此2016年度经销毛利率较低。

2017年度和2018年度，贝因美、飞鹤等奶粉厂商开始加大对DHA粉剂产品采购，公司对大客户售价相对较低，直销均价下降较快，2016年至2019年

1-6 月，公司 DHA 粉剂直销均价分别为 233.22 元/kg、177.40 元/kg、161.36 元/kg 和 155.36 元/kg；经销均价分别为 176.60 元/kg、175.01 元/kg、170.19 元/kg 和 164.95 元/kg，由于 DHA 粉剂经销终端客户相对分散，公司有计划控制经销渠道价格，因此价格基本保持稳定。在产品成本快速下降时，经销毛利率快速提升并超过直销毛利率。

## 2、公司对经销商与直销客户信用政策、应收账款

### (1) 公司对客户信用政策确定原则

公司制定了《信用管理规定》，在对客户信用情况进行详细评估的基础上，为不同客户确定相应的信用等级，根据信用等级情况设定对客户的信用政策，作为签订合同或接受订单的依据。

### (2) 主要经销商和直销客户信用政策情况

公司对主要经销商和直销客户执行的信用政策如下：

客户名称	类型	信用政策
嘉吉及所属企业	经销商	1、Cargill( Malaysia) S/BHD 收到发票后的当月 15 日；2、Cargill Australia Limited 发票日 30 天；3、Cargill Incorporated 发票日 45 天；4、Cargill Japan LTD 提单日 60 天；5、嘉吉亚太收到发票后 90 天
沃尔夫坎亚及其关联方	经销商	发货后 2 个月内付款
贝因美及所属企业	直销客户	上月拦账日前所到合格品的货款，顺延 60 天付款（节假日顺延）
飞鹤及所属企业	直销客户	到货并经飞鹤检验合格后 15 天内提供发票，收到发票后 90 天内付款
蒙牛及所属企业	直销客户	收到发票后 90 天内付款，其中旗帜婴儿乳品股份有限公司 2016 年-2018 年收到发票后 30 天内付款，2019 年收到发票后 90 天内付款
伊利及所属企业	直销客户	2018 年度和 2019 年 1-6 月：货到验收合格并收到发票后 60 天内电汇付款或 25 天内以 3 个月银行承兑汇票付款； 2017 年度：货到验收合格并收到发票后 60 天内以银行电汇形式付清或 5 天内以 90 天银行承兑汇票形式付清； 2016 年度：奶粉事业部：1、货到验收合格并收到发票后 90 天内（奶粉事业部）、60 天内（液奶事业部）以银行电汇形式付清；2、货到验收合格并

		收到发票后在 45 天内以三个月的银行承兑汇票形式付清
--	--	-----------------------------

公司对嘉吉、沃尔夫坎亚等主要经销商信用期均不超过 90 天，与贝因美、飞鹤等其他直销客户没有显著差异，公司不存在显著放宽经销商信用政策的情形。

### (3) 公司对经销商应收账款情况

报告期各期末，公司对经销商应收账款金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 6 月末	2018 年末	2017 年末	2016 年末
经销商应收账款	1,633.21	1,216.05	1,637.17	944.00
整体应收账款	9,935.00	12,177.62	7,650.00	7,635.29
占整体应收账款比例	16.44%	9.99%	21.40%	12.36%
其中：嘉吉及所属企业应收账款	476.77	199.97	885.08	404.87
沃尔夫坎亚及关联企业应收账款	518.60	156.14	227.74	156.75
经销收入占比	36.14%	31.10%	33.93%	29.01%

公司严格控制经销商回款，报告期各期末，公司对经销商应收账款金额分别为 944.00 万元、1,637.17 万元、1,216.05 万元和 1,633.21 万元，2017 年度和 2019 年 1-6 月经销商应收账款增加主要系销售收入增加所致，主要经销商嘉吉和沃尔夫坎亚的应收账款余额相对较小，经销商应收账款占整体应收账款比例分别为 12.36%、21.40%、9.99%和 16.44%，大幅小于经销收入占比，经销商应收账款回款情况较好。

### 3、海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异情况

报告期各期，公司境内外经销毛利率情况如下：

经销区域	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
境内经销	59.71%	53.27%	49.03%	41.47%
境外经销	66.60%	63.21%	65.79%	65.67%
差异百分点	6.89	9.95	16.76	24.20



公司境内外经销毛利率差异，主要原因为境内外经销的产品结构不同，以及境外市场 ARA 毛利率相对更高。报告期各期，公司境外经销毛利率分别高于境内经销毛利率 24.20 个百分点、16.76 个百分点、9.95 个百分点和 6.89 个百分点，主要原因为帝斯曼占据 ARA 境外市场主要份额，且有专利保护的限制，公司产品参照帝斯曼进行产品定价，境外销售利润空间较高。

报告期内，境外经销毛利率相对稳定，主要集中在 63%-66% 范围，境外经销产品主要为 ARA，毛利率相对稳定；境内经销毛利率快速提升，从 2016 年的 41.47% 增加到 2019 年上半年的 59.71%，主要系境内经销 DHA 产品收入比重相对较高，DHA 产品毛利率快速提高所致。境内经销中 DHA 销售收入占比分别为 23.71%、36.05%、28.72% 和 17.14%，境外经销中 DHA 销售收入占比分别为 0.55%、0.82%、0.78% 和 0.32%。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利率变化情况及分析”和“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、应收票据及应收账款”中进行补充披露。

## 二、保荐机构、发行人律师和申报会计师核查情况

### （一）经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性

申报会计师访谈了发行人的销售负责人，了解采取经销模式的原因，查阅发行人经销商管理的相关制度和与主要经销商签订的合同，对主要经销商进行了访谈，对经销业务销售与收款流程进行了穿行测试，核查经销商具体业务模式。

经核查，申报会计师认为：

发行人采取经销模式开拓业务具有必要性，以买断经销的方式向经销商销售商品，产品交付并经签收后，相关的风险报酬相应转移。发行人在接收经销商的订单后，通过第三方物流发送到经销商指定地址，货物经签收后，财务部在合同约定的期限内向经销商开具发票，并进行收款确认，发行人每六个月对经销商进行考核。

### （二）经销商模式下收入确认是否符合会计准则的规定

申报会计师取得并查阅了发行人与主要经销商签署的经销合作协议，对经销业务销售流程执行了穿行测试，对主要经销商进行访谈。

经核查，申报会计师认为：

发行人与经销商均签订了经销合作协议，发行人向经销商或经销商指定地点进行发货，发行人在货物已发给经销商/客户，并经签收确认后，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，确认商品销售收入，符合会计准则的规定。

**（三）经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行**

申报会计师查阅了发行人经销商管理、物流、售后管理等相关内控制度，访谈发行人市场部、运行部、财务部门人员，查看物流、售后系统，对发行人主要经销商进行了访谈，对发行人经销商管理相关的内部控制进行核查。

经核查，申报会计师认为：

发行人选取经销商时，对经销商的合作意愿、经营业务、经营产品、销售网络等进行综合评估，根据评估结果选定正式经销商，与其签订《产品经销协议》。发行人由具体负责的销售经理对经销商进行日常管理，定期对经销商进行绩效考评。

发行人采取综合的定价策略，综合考虑成本定价和竞争定价的策略，经销商的定价依据发行人价格管理办法和年度预算综合考虑，同时兼顾经销客户的采购量的大小和规格来确定经销价格。发行人在营销方面会配合经销商开展相关工作，与产品销售相关的物流和运输费用依据签订的合同进行。

经销销售过程中，由经销商指定终端客户，向发行人下订单，发行人直接将货品发送至订单要求的收货地点，同时存在直接发货至终端客户和发货至经销商的情形。

如果因产品质量问题出现退换货的情形，发行人将为客户进行补发换货，并

交由发行人质量部门进行产品检测并评估，由于客户方的过错而导致的成本和费用发行人不予承担。

公司在日常经营管理过程中，采用金蝶管理系统辅助销售活动、存货管理活动的开展，与公司销售业务、存货管理业务相关的内部控制能够有效运行。

#### （四）经销商是否与发行人存在关联关系

申报会计师通过取得发行人股东、董事、监事、高级管理人员调查表，访谈发行人销售部门负责人，公开检索经销商的工商登记信息，对主要经销商进行访谈并取得主要经销商关于与发行人关联关系的书面确认文件等方式，核查经销商是否与发行人存在关联关系。

经核查，申报会计师认为：

除嘉吉及其附属企业存在曾为发行人的关联方的情形以外，经销商与发行人不存在关联关系。

#### （五）对经销商的信用政策是否合理

申报会计师对发行人销售人员、财务人员进行了访谈，对发行人报告期内销售及回款情况执行了穿行测试程序，查阅了与经销商签署的合同并对发行人主要经销商进行了访谈。

经核查，申报会计师认为：

发行人与主要经销商的信用期政策如下：

序号	经销商	信用政策
1	嘉吉及所属企业	1、Cargill( Malaysia) S/BHD 收到发票后的当月 15 日；2、Cargill Australia Limited 发票日 30 天；3、Cargill Incorporated 发票日 45 天；4、Cargill Japan LTD 提单日 60 天；5、嘉吉亚太收到发票后 90 天
2	沃尔夫坎亚及其关联方	发货后二个月内付款
3	北京四海佳悦供应链管理有限公 司	四海佳悦凭发行人开具的增值税发票自开票日（开票日为货到指定地点之日）起 60 日内以银行电汇方式将货款汇至发行人指定的账户
4	天津市班得利生物科技有限公司	<b>2016 年-2018 年</b> ，班得利凭发行人开具的增值税发票自开票日（开票日为货到指定地点之日）起 60 日内以银行电汇方式将货款汇至发行

		人指定的账户；2019年，班得利凭发行人开具的增值税发票自开票日（开票日为货到指定地点之日）起90日内以银行电汇方式将货款汇至发行人指定的账户
5	哈尔滨鑫斯嘉商贸有限公司	2016年-2018年，鑫斯嘉凭发行人开具的增值税发票自开票日（开票日为货到指定地点之日）起30日内以银行电汇方式将货款汇至发行人指定的账户；2019年，鑫斯嘉凭发行人开具的增值税发票自开票日（开票日为货到指定地点之日）起90日内以银行电汇方式将货款汇至发行人指定的账户

发行人与主要的经销商的信用期均不超过3个月，发行人信用政策合理。

#### （六）经销模式下产品最终销售情况等

申报会计师访谈了发行人市场部、运行部、财务部等部门人员，查看订单、物流系统，对主要经销商进行访谈，对经销模式下产品最终销售情况进行核查。

经核查，申报会计师认为：

主要经销商均为订单式采购模式，即根据下游客户的订单量确定向发行人的采购量，采购产品主要由发行人直接发往终端客户。报告期内，发行人主要经销商采购的产品均实现最终销售，不存在库存情况。

#### （七）发行人经销商销售模式、占比等情况与同行业上市公司是否存在显著差异及原因

申报会计师访谈了发行人市场部、运行部、财务部等业务部门人员，查阅同行业上市公司相关公开披露材料等，对发行人经销商销售模式、同行业上市公司经销模式了解如下：

发行人的销售模式为：对于国内市场，公司采用直销为主，经销为辅的销售模式；对于国外市场，公司采取经销为主、直销为辅的销售模式。

通过查阅同行业上市公司相关公开披露材料，采用经销模式的同行业上市公司情况如下：

##### 1、安琪酵母

安琪酵母2018年年度报告披露，公司产品销售主要采取经销商代理+大客户直供模式进行。公司产品细分为工业用产品和民用产品，工业用产品通过经销

商分销或直供的方式提供给用户，民用产品则通过经销商分销、直销或者通过公司搭建的各类电商平台交付给消费者。

## 2、圣达生物

圣达生物销售按模式可分为直接向终端用户销售和与国内外专业的维生素及食品添加剂经销商合作销售模式。

同行业上市公司经销模式及经销收入占比具体情况参见本题回复之“一、公司补充披露”之“（二）发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况”和“（三）发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业上市公司”。

综上，部分同行业上市公司也采用经销与直销模式相结合的方式对外进行销售，公司的经销商模式符合行业惯例，经销收入占比与同行业公司存在差异主要系由于各方所处的具体行业特征和境内外市场情况不同所致。

### （八）对经销商业的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据

对于公司的经销商业，申报会计师履行了如下的核查程序：

1、了解、评估并测试了与收入确认相关的内部控制，测试了关键内部控制执行的有效性；

2、选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

3、访谈发行人销售人员、财务人员，了解发行人不同客户、产品定价策略、经销客户基本情况、客户订单获取方式等；

4、对收入、成本、毛利率执行实质性分析程序，包括主要产品和主要客户的收入、成本、毛利率波动和比较分析等；

5、实施销售循环测试，获取报告期各期销售明细；查阅合同、销售订单、出库单、发货单、发票、快递单、客户签收单、海关报关单等原始单据，核对日期、数量、金额一致性，关注收入确认的真实性，同时关注收入确认时点相关内控是否有效执行，收入确认期间是否准确。核对合同审批流程、权限是否符合发

行人内控制度的规定；

6、选取样本，对销售收入发生额和应收账款余额实施函证程序；

7、执行走访程序，对主要经销商及产品销售的部分终端客户进行走访，了解销售收入的真实性；选取 11 家主要经销商及终端客户进行走访。报告期各期，走访程序确认经销商收入金额占经销收入比例分别为 **88.10%、85.62%、78.67% 和 84.93%**；

8、出口经销模式下，通过中国电子口岸执法系统核查了发行人的出口销售明细并进行了统计汇总，将海关出口统计数据与发行人外销明细逐笔进行核对，核对发货数量、报关日期等信息；核对海关出口统计数据与发行人外销收入金额的一致性；

9、对营业收入执行截止测试，确认收入确认是否记录在正确的会计期间；获取发行人报告期各期末前后 1 个月销售明细；查验销售发票开票日期、客户签收单或出口报关单日期，判断发行人的收入是否被记录于恰当的期间；

10、查阅发行人报告期内所有退换货情况，关注退换货时间、数量及原因，计算退换货占当期销售比例；

11、获取各期销售人员反馈的送货单数据统计表与销售出库数量进行核对，关注送货单数据，送货单数据与销售出库数据基本相吻合；

12、执行期后回款查验，获取发行人应收账款期后回款明细账，分月汇总期后回款金额；查验客户期后回款银行进账单，核对回款方与客户名称是否一致，回款时间是否超出信用期限。

### **（九）经销商模式下收入的真实性**

申报会计师通过核查发行人经销商业务具体模式、经销商业务的相关内控制度、经销商与发行人的关联关系、对经销商的信用政策、访谈和函证主要经销商、走访主要经销商的终端用户、抽查经销商销售回款，认为发行人经销商模式下的收入确认符合《企业会计准则》的规定，发行人的经销业务收入真实。

## **三、中介机构核查意见**

## （一）核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

- 1、查阅经销商经营范围、股权结构等工商信息，走访主要经销商；
- 2、查阅发行人销售台账、经销商名单，分析发行人经销收入、毛利率数据；
- 3、查阅同行业公司年度报告；
- 4、查阅发行人信用管理规定，分析对经销商和直销大客户信用政策差异情况；
- 5、查阅发行人回款明细表和回款资料。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

除嘉吉为发行人曾经的关联方外，发行人其他境内外经销商与发行人均不存在实质或潜在关联关系。

同行业上市公司中，安琪酵母和圣达生物销售模式与发行人一致，均采用直销+经销模式拓展业务。

发行人通过经销模式实现的收入和毛利占比未显著大于同行业公司，经销业务系真实发生，主要经销商均不存在库存，经销产品实现了终端销售。发行人经销商均为法人实体，不存在经销商专门销售发行人产品和向发行人输送利益的情形。

公司经销业务回款不存在大量现金或第三方回款的情形。

发行人给予经销商的信用政策与其他销售方式基本一致，经销商应收账款金额和比例相对较小，报告期末对经销商的应收账款不存在显著增大的情形。发行人直销和经销、境内外经销毛利率之间存在差异，系发行人根据自身发展计划，针对不同产品发展阶段、不同市场竞争格局、不同客户采取的差异化价格策略所致，不存在通过放松经销商信用政策刺激销售收入增长和利益输送的情形。

## 问题 28

报告期内，公司营业成本分别为 9,534.72 万元、12,239.68 万元和 14,608.50 万元，公司主营业务成本占营业成本比例均在 99%以上。

请发行人：（1）明确披露产能利用率的数据及其计算方法，并披露产能利用率较低的原因；（2）分析披露成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比；（3）披露制造费用的主要构成情况，报告期内的变动原因；（4）披露报告期内外协加工的费用及其占成本的比例，主要外协厂商及其报告期内的交易额，外协加工的工序，外协加工的价格公允性；（5）披露报告期内主要原材料采购价格上升、部分原材料价格上升幅度较大的原因，并结合市场公开价格分析采购价格的公允性。

请发行人：（1）结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性；（2）按照不同的产品类型，分类说明报告期各期营业成本情况，及营业成本变化与营业收入变化的配比关系，并说明是否存在重大差异及其原因；（3）说明报告期内原始报表和申报报表差异中的成本调整的原因，发行人与成本相关的内部控制是否完善。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

（一）明确披露产能利用率的数据及其计算方法，并披露产能利用率较低的原因

报告期各期，公司主要产品的产能、产量和产能利用率情况如下：

单位：吨

年度	产品	产能	产量	产能利用率
2019年1-6月	ARA	210	263.98	125.75%
	DHA	52.50	58.21	111.41%
2018年	ARA	420	384.01	91.43%
	DHA	105	79.15	75.38%
2017年	ARA	290	194.54	67.08%



	DHA	105	53.11	50.58%
2016 年	ARA	290	219.84	75.81%
	DHA	105	25.31	24.10%

公司按照以下方法计算产能和产能利用率：

产能=单批产量\*单月最大生产批次\*合格率\*转换率\*分配生产月数；

产能利用率=产量/产能

其中，单批产量、合格率、转换率均为实际产出统计指标，单月最大生产批次为根据产品生产周期计算的可生产批次数量，分配生产月数为公司根据经营计划为共用生产设备在不同产品之间分配的使用时间，产量为全年实际产品生产数量。

报告期各期，公司 ARA 产品产能利用率分别为 75.81%、67.08%、91.43% 和 125.75%，2017 年，ARA 产能利用率同比下降的主要原因为公司 2015 年与帝斯曼签署加工及供货协议后，2016 年提前备货，但帝斯曼选择现金补偿而未向公司进行商品采购，导致公司 2016 年末存货较多，2017 年公司相应减少排产，逐步消化存货。报告期内，公司产品订单需求和销售规模不断提升，ARA 销量快速增长，2018 年度，即使微生物油脂扩建项目部分投产提升了 ARA 产能，但产能利用率仍快速提升至 90%以上，生产接近饱和状态。2019 年 1-6 月，受益于业绩增长，以及为下半年销售提前备货，公司 ARA 产能利用率大幅提升。

报告期各期，DHA 产品产能利用率分别为 24.10%、50.58%、75.38%和 111.41%，2016 年度和 2017 年度产能利用率较低，主要为公司于 2012 年实现 DHA 产业化，相对晚于帝斯曼、润科生物等竞争对手，公司属于 DHA 行业新进者，产品处于市场拓展阶段，因此产能利用率相对较低，但得益于良好的产品品质和有力的市场开拓，公司 DHA 销售规模和生产规模快速增长，使得产能利用率迅速提升。目前公司 DHA 销售势头良好，2019 年 1-6 月产能利用率进一步提升。

以上内容已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）公司主要产品的产销情况”中进行补充披露。

## （二）分析披露成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认配比

### 1、成本的归集对象

在组织生产的过程中，公司分不同产品类别和同类产品不同规格型号对各阶段的存货进行管理，归集于该具体型号的产品的材料成本和直接人工，并按照产品产量、生产天数、能耗占比等要素占比具体分摊应归属于该型号产品的制造费用，外协费用的归集以实际领料出库的 ARA 精油，加上委托加工过程中发生的与之相关的加工费、运费和关税一并归集。公司以不同规格型号的产品作为具体的成本核算对象，按照生产步骤核算产品成本。

### 2、成本结转与收入确认的配比关系

公司通过 ERP 系统执行产品销售流程确认营业收入并结转对应产品营业成本，系统记录的销售订单、出库单等单据信息与送货签收单（报关单/提单）信息一致。同时，系统能够准确记录销售单价、发货数量、成本单价等信息，可以确保营业收入确认与营业成本结转的产品品种、数量一致。

综上，公司成本的确认和计量均以权责发生制为基础，在确认收入的同时结转成本，成本与收入配比。公司成本核算流程和方法符合《企业会计准则》相关要求。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（三）重要会计政策和会计估计”之“16、收入”中进行补充披露。

## （三）披露制造费用的主要构成情况，报告期内的变动原因

### 1、制造费用主要构成情况

报告期内，公司制造费用主要由生产动力费、固定资产折旧费、职工薪酬、维修维护费等构成，具体情况如下：

单位：万元

项目名称	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

动力费	1,472.07	44.25%	2,763.76	37.74%	2,248.96	35.63%	1,629.51	34.04%
折旧费	1,108.38	33.32%	2,655.60	36.26%	2,401.09	38.04%	1,915.17	40.01%
职工薪酬	280.09	8.42%	725.05	9.90%	681.58	10.80%	431.77	9.02%
维修维护费	152.81	4.59%	535.08	7.31%	399.41	6.33%	317.21	6.63%
试验检验费	88.18	2.65%	200.85	2.74%	146.53	2.32%	159.93	3.34%
其他	224.94	6.76%	443.02	6.05%	433.72	6.87%	333.30	6.96%
合计	3,326.48	100.00%	7,323.36	100.00%	6,311.29	100.00%	4,786.89	100.00%

## 2、制造费用变动情况

报告期内，发行人制造费用随经营规模的扩大而增加，制造费用各项具体构成的占比相对稳定，未出现重大变化的情况，动力费和固定资产折旧费为最为主要的制造费用。其中，由于生产经营扩大的规模经济效应，公司固定资产折旧费占比略有下降。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“3、主营业务成本按因素构成分析”中进行补充披露。

（四）披露报告期内外协加工的费用及其占成本的比例，主要外协厂商及其报告期内的交易额，外协加工的工序，外协加工的价格公允性

### 1、外协费用金额及占比情况

报告期内，公司主要委托荷兰奇异鸟公司进行外协加工生产。发行人选择荷兰奇异鸟作为外协厂商，主要是为了满足部分客户要求其高端产品全进口的需求。

报告期内，公司外协费用包括加工费、运费、关税等费用，分别为 1,647.11 万元、1,533.79 万元、1,802.40 万元和 1,042.40 万元，占主营业务成本的比例分别为 17.28%、12.57%、12.41%和 14.95%，外协费用占比有所下降。

### 2、主要外协厂商及交易金额

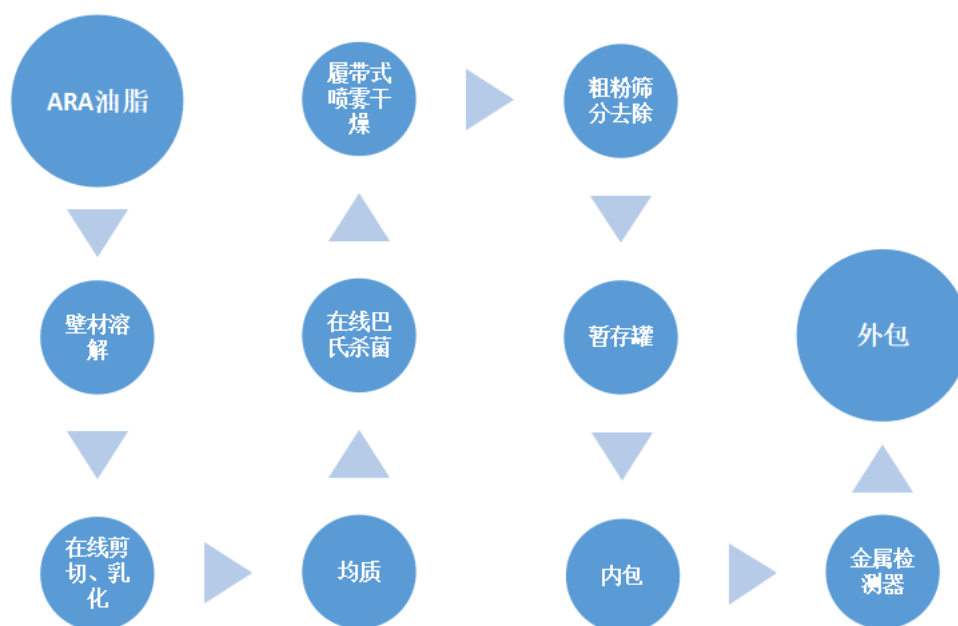
报告期内，公司主要外协厂商为荷兰奇异鸟公司，公司委托荷兰奇异鸟加工支付外协加工费金额分别为 1,216.21 万元、702.36 万元、1,339.66 万元和 683.13

万元。此外，2019年1-6月，公司委托美泰科技（青岛）股份有限公司加工ARA和DHA粉剂，支付外协加工费金额为143.98万元。

### 3、外协加工的工序

公司外协厂商生产的产品主要为ARA粉剂产品，由公司向其提供ARA油剂，外协厂商生产出ARA粉剂产品，外协加工工序与公司生产工序基本类似。

公司外协厂商主要生产工序如下：



### 4、外协加工的价格公允性

报告期内，公司与荷兰奇异鸟委托加工协议约定加工费单价为0.86万欧元/吨，未发生变化。公司对其实际结算加工费分别为1,216.21万元、702.36万元、1,339.66万元和683.13万元，加工数量及平均加工费列示如下：

外协厂商	项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
荷兰奇异鸟	加工费（万元）	683.13	1,339.66	702.36	1,216.21
	加工数量（吨）	104.99	213.35	107.47	196.26
	平均加工费单价（万元/吨）	6.51	6.28	6.54	6.20

注：上述各年度平均加工费单价存在差异系汇率差异造成。

报告期内公司委托加工费单价保持稳定，公司委托加工费定价是公允的，理由如下：

1、荷兰奇异鸟是荷兰上市公司 Royal FrieslandCampina N.V.（荷兰皇家菲仕兰）的全资子公司。荷兰皇家菲仕兰创始于 1871 年，是世界上最大的乳制品公司之一，2018 年销售额为 116 亿欧元。荷兰奇异鸟与公司及其董事、监事和高级管理人员不存在关联方关系；

2、公司委外加工费金额占其收入比重较低，加工费参照市场化定价，基于公平交易和自愿原则根据原材料、加工和利润等因素确定外协定价，交易价格公允，不存在为公司支付成本费用或采用不公允的交易价格向公司提供经济资源的情况，亦不存在其他利益安排。

综上，公司委外加工费金额定价公允，外协加工费、委外原材料等费用均归集记入存货中，待销售出库确认收入时同步结转至主营业务成本，符合《企业会计准则》相关规定。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“3、主营业务成本按因素构成分析”中进行补充披露。

**（五）披露报告期内主要原材料采购价格上升、部分原材料价格上升幅度较大的原因，并结合市场公开价格分析采购价格的公允性**

### 1、主要原材料价格变动情况及上升的原因

报告期内，公司主要原材料采购价格变化情况如下表：

单位：元/kg

原材料	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
葡萄糖（浆）	2.15	1.90%	2.11	-20.68%	2.66	-1.12%	2.69
乳糖	11.81	27.68%	9.25	-17.78%	11.25	36.36%	8.25
酪蛋白酸钠	59.29	-9.59%	65.58	-6.62%	70.23	12.66%	62.34
酵母粉	8.37	-0.48%	8.41	7.13%	7.85	10.41%	7.11
维生素 C 钠	36.78	-37.63%	58.97	22.52%	48.13	62.77%	29.57
固体玉米糖浆	6.41	0.00%	6.41	0.00%	6.41	0.00%	6.41
葵花籽油（含	10.03	0.50%	9.98	4.61%	9.54	2.69%	9.29

报告期内，公司葡萄糖原料平均采购价格分别为 2.69 元/kg、2.66 元/kg、2.11 元/kg 和 2.15 元/kg，2018 年平均价格有所下降，主要原因为公司自 2017 年下半年进行了工艺改进，ARA 发酵阶段由使用含量 91%的葡萄糖（粉状）改为使用含量 60%、价格相应更低的葡萄糖浆，使得葡萄糖原材料平均价格下降。2019 年 1-6 月，公司葡萄糖（浆）原料采购价格保持平稳状态。

报告期内，公司乳糖采购平均价格分别为 8.25 元/kg、11.25 元/kg、9.25 元/kg 和 11.81 元/kg，波动幅度相对较大主要原因为 2017 年度和 2018 年度生产乳糖的原料牛奶产量波动较大，导致乳糖供给变化。乳糖是牛奶生产奶酪的副产品，2017 年因美国干旱导致牛奶产量降低，牛奶价格上涨，进而推动乳糖价格上涨；2018 年以来，牛奶供给出现增加，乳糖价格有所下降。2019 年 1-6 月，因供求关系等市场因素影响，乳糖采购价格有所上升。

报告期内，公司酵母粉采购平均价格分别为 7.11 元/kg、7.85 元/kg、8.41 元/kg 和 8.37 元/kg，在 2016-2018 年期间逐年上涨，主要原因为酵母粉生产厂商积极开发推广酵母粉的深加工产品酵母浸膏，导致酵母粉的市场供给偏少，价格有所上涨。2019 年 1-6 月，该产品价格基本稳定。

报告期内，公司维生素 C 钠采购平均价格分别为 29.57 元/kg、48.13 元/kg、58.97 元/kg 和 36.78 元/kg，2016-2018 年价格快速上涨，主要原因为国家于 2017 年出台一系列环保相关政策，部分国内维生素生产企业通过减产实现减排目标，导致维生素 C 钠供不应求，市场价格明显上涨，叠加其他生产成本上涨因素，维生素 C 钠价格形成持续上升态势。2019 年 1-6 月，维生素 C 钠市场供求关系趋于平缓，公司采购价格明显降低。

## 2、公司原材料采购价格的公允性

### （1）对主要供应商采购定价的依据

公司对主要供应商采用合格供应商目录进行管理和维护，采购定价机制主要综合考虑市场供需情况、市场竞争情形、采购数量、合作稳定程度、资信情况等因素进行协商确定，所有的合格供应商均签订年度合同，所采购原材料属于有多

家供应商的情形的，采用季度招标的方式确定每个季度的主要供应商，若是由独家供应的，在年度合同中确定价格，防范价格出现剧烈波动风险。如部分产品原材料有特定需求，其采购价格还需考虑产品的定制化需求等关键因素。

## （2）采购价格的公允性

报告期内，公司向主要供应商采购原材料主要为葡萄糖（浆）、酵母粉、酪蛋白酸钠、乳糖、维生素 C 钠、固体玉米糖浆、葵花籽油等农牧业深加工产品，主要原材料目前尚不存在公开、权威的市场价格信息，但公司建立了一套完善的供应商询价、比价制度，关注与原料相关的农产品，畜牧产品的市场信息，并对具备招标条件的物料采用季度招标的方式，以保障采购价格合理、公允。公司向主要供应商的采购价格为市场化谈判的结果，其定价合理、公允。

综上所述，公司原材料采购价格公允。

以上内容已在招股说明书“第六节业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）公司采购原材料、能源情况”之“2、主要原材料的价格变动趋势”中进行补充披露。

## 二、公司说明

（一）结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性

### 1、成本的主要核算方法和核算过程

公司在日常核算过程中，主要以金碟 ERP 软件计量各类存货的出入库成本、产品成本的计算与结转。具体过程如下：

#### （1）原材料采购入库

公司运行部根据客户采购订单或销售预测，编制产品生产计划，根据产品生产计划和 BOM 标准向采购部提出材料申购需求，公司对不同规格、型号的材料设置了单独的物料代码，收到供应商提供的材料完成材料入库后，财务作为原材料记账。

## （2）原材料领用及费用归集

公司根据生产流程不同阶段，成本核算采用分步法：即按照产品连续加工的先后顺序，根据各生产步骤所归集的直接材料、直接人工、制造费用和产量记录，计量自制半成品成本（由于 ARA 和 DHA 毛油以及  $\beta$ -胡萝卜素产品干菌体可直接对外销售，故将其归于库存商品核算）。根据公司生产成品油剂及粉剂所领用的自制半成品成本，归集该生产环节直接人工，并分摊相应制造费用，计量产成品成本。

公司生产直接材料、直接人工、制造费用、外协费用的归集与分配具体如下：

**直接材料的归集和分配：**运行部制定生产计划，研发部按生产计划制定生产工艺单。实际生产时生产部门根据生产工艺单领取物料，ERP 系统按各产品领取的原材料、包装物、半成品成本归集直接原材料成本。材料的发出采用月末加权平均法计价。

**直接人工的归集和分配：**直接人工主要包括各生产车间发生的职工薪酬。直接人工先按照生产天数在各产品之间进行分配、再按照产量在各产品型号中进行分摊。

**制造费用的归集和分配：**制造费用主要包括生产车间折旧、动力、差旅费、办公费等和辅助生产部门发生的费用。生产车间的折旧、动力、差旅费、办公费等先按照生产天数在各产品之间进行分配、再按照产量在各产品型号中进行分摊；辅助生产部门发生的费用按先能耗占比在各生产车间进行分配、再按照生产天数在各产品之间进行分配、最后按照产量在各产品型号中进行分摊。

**外协费用的归集：**公司将所发出每批委托外部加工产品的账面金额，以及应归属于该批委托外部加工产品的运费、加工费及相关关税，通过“委托加工物资”科目归集，待委托加工完成并入库后将委托加工物资账面金额全部转入库存商品。

通过以上原材料及费用的归集，ERP 系统完成各产品生产成本的核算，财务作为各存货生产成本记账。

## （3）产成品入库



生产车间完成封装，经检验后，仓库保管员收到产成品并办理入库手续，仓库保管员在 ERP 系统完成产品入库单的录入。ERP 系统计算产成品成本，并将生产成本结转至产成品科目。

#### （4）销售发货

公司根据客户签订的产品订单，在 ERP 系统中录入销售订单，产品实现销售出库时，ERP 系统推送发货通知单，并通知仓库管理员安排发货。仓库管理员完成发货后，在 ERP 系统推送销售出库单，ERP 系统将产成品转至发出商品科目。

#### （5）客户签收

待内销客户签收货物或外销产品取得报关单据等达到收入确认时点时，由销售专员在 ERP 系统中推送销售发票模块，系统依据发票对应的产品核算结转成本，并生成收入确认凭证和成本结转凭证，完成发出商品成本到营业成本的结转。

### **2、公司成本能够按照不同产品清晰归类，产品成本符合完整性与合规性**

公司通过金碟财务软件核算产品生产成本。对于生产过程中的直接材料、直接人工，按分属生产的不同产品进行归集；对于不能直接归集至产品的制造费用，按不同产品的产量、生产天数等要素进行分配，归集至不同的产品。公司成本能够按照不同产品清晰归类。

公司产成品在质检合格后入库，按照成本归集及分配原则结转入库形成产品的生产成本。产品实现销售出库时，物流系统由销售订单推送销售出库单，待内销客户签收货物或外销产品取得报关单据等达到收入确认时点时，由销售专员在系统中将销售出库信息推送至发票模块，系统依据发票对应的产品核算结转成本，生成销售成本结转单。

公司 ERP 系统中不同模块的权限审批、不同岗位职责分离等设置保证了信息流转的完整性和及时性，公司各类产品的成本均能清晰归类并完整结转，确保产品成本确认、计量和结转的完整性与合规性。

### **（二）按照不同的产品类型，分类说明报告期各期营业成本情况，及营业**

成本变化与营业收入变化的配比关系，并说明是否存在重大差异及其原因

### 1、不同产品营业成本情况

报告期内，公司营业成本主要为主营业务成本，按产品类别构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
ARA 产品	5,328.90	76.43%	10,977.66	75.55%	9,330.75	76.49%	8,170.08	85.69%
DHA 产品	1,037.64	14.88%	2,356.84	16.22%	1,851.35	15.18%	1,159.76	12.16%
β-胡萝卜素产品	416.45	5.97%	719.07	4.95%	956.54	7.84%	143.03	1.50%
SA 产品	187.07	2.68%	462.24	3.18%	39.21	0.32%	53.74	0.56%
其他健康产品	2.14	0.04%	13.75	0.09%	20.28	0.17%	7.96	0.08%
合计	6,972.21	100.00%	14,529.57	100.00%	12,198.13	100.00%	9,534.58	100.00%

报告期内，公司主营业务成本分别为 9,534.58 万元、12,198.13 万元、14,529.57 万元和 6,972.21 万元，主要由 ARA 和 DHA 构成。

ARA 产品为公司长期核心产品，报告期内，ARA 产品主营业务成本分别为 8,170.08 万元、9,330.75 万元、10,977.66 万元和 5,328.90 万元，呈平稳增长趋势，占当期主营业务成本比例分别为 85.69%、76.49%、75.55%、76.43%，占比相对较高但较为稳定。

DHA 产品为公司近年来成功研制并大力推广的新产品，报告期内，DHA 产品主营业务成本分别为 1,159.76 万元、1,851.35 万元、2,356.84 万元和 1,037.64 万元，呈快速增长趋势，占当期主营业务成本比例分别为 12.16%、15.18%、16.22%和 14.88%，占比较为稳定。

β-胡萝卜素产品处于研究开发阶段，报告期内，β-胡萝卜素产品主营业务成本分别为 143.03 万元、956.54 万元、719.07 万元和 416.45 万元，占当期主营业务成本的比例分别为 1.50%、7.84%、4.95%和 5.97%，存在一定的波动。

SA 产品为公司于 2018 年起规模化生产销售的新产品，报告期内，SA 产品主营业务成本分别为 53.74 万元、39.21 万元、462.24 万元和 187.07 万元，占

当期主营业务成本的比例分别为 0.56%、0.32%、3.18%和 2.68%，2018 年度占比快速增长。

## 2、主营业务成本变化与主营业务收入变化的配比关系

报告期内，公司主营业务收入和成本按业务类别构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
ARA 产品	11,869.71	5,328.90	22,778.35	10,977.66	19,772.97	9,330.75	17,505.50	8,170.08
DHA 产品	2,108.64	1,037.64	4,738.78	2,356.84	2,798.40	1,851.35	1,416.78	1,159.76
SA 产品	325.58	187.07	752.30	462.24	33.46	39.21	29.43	53.74
β-胡萝卜素产品	397.56	416.45	206.34	719.07	154.24	956.54	10.30	143.03
其他健康产品	2.99	2.14	18.92	13.75	31.89	20.28	14.75	7.96
合计	14,704.48	6,972.20	28,494.69	14,529.57	22,790.96	12,198.13	18,976.76	9,534.58

报告期内，主营业务收入和成本变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
	收入同比变动比例	成本同比变动比例	收入变动比例	成本变动比例	收入变动比例	成本变动比例
ARA 产品	12.02%	0.03%	15.20%	17.65%	12.95%	14.21%
DHA 产品	34.58%	6.92%	69.34%	27.30%	97.52%	59.63%
β-胡萝卜素产品	165.93%	119.47%	33.78%	-24.83%	1,397.48%	568.77%
SA 产品	195.51%	175.36%	2,148.60%	1,078.88%	13.69%	-27.04%
其他健康产品	-74.64%	-74.98%	-40.68%	-32.20%	116.20%	154.77%
合计	18.26%	6.22%	25.03%	19.11%	20.10%	27.94%

报告期内，公司主要产品 ARA 产品收入与成本变动情况基本一致，DHA 产品由于产销量快速增长，规模效应使得收入增长大幅高于成本增长，实现了较好的经济效益。

公司 β-胡萝卜素产品和 SA 产品属于公司新推出产品，销售规模相对较小，

收入增长率较高；同时，随着公司生产工艺提高和规模经济效应，β-胡萝卜素产品和 SA 产品成本增长的幅度明显小于收入增长的幅度，收入和成本变动差异符合公司技术水平和经营情况。

综合来看，2017 年度，公司主营业务成本变动比例高于收入变动比例，主要系 ARA 单位售价降幅大于单位成本降幅，以及 β-胡萝卜素产品生产成本高于售价的综合因素所致；2018 年度，公司主营业务收入变动比例高于成本变动比例，主要系公司 DHA 规模效应体现，单位产品成本快速下降所致。2019 年 1-6 月，公司主营业务收入变动比例高于成本变动比例，主要系 ARA 和 DHA 产品销售收入较大幅度增长，而对应产品的成本仅小幅增长所致。

(三) 说明报告期内原始报表和申报报表差异中的成本调整的原因，发行人与成本相关的内部控制是否完善

### 1、报告期内原始报表和申报报表差异中的成本调整的原因

报告期内，营业成本在申报财务报表和原始报表存在差额，主要原因系研发费用调整所致。原始报表和申报报表差异中的营业成本差异情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
原始财务报表	6,979.49	14,608.50	12,193.13	9,480.98
申报财务报表	6,979.49	14,608.50	12,239.68	9,534.72
差额	-	-	-46.55	-53.74

2016 年原始财务报表和申报财务报表的成本差异为 53.74 万元，主要系发行人所属子公司中科光谷 SA 晶体成本计入研发费用，故调增主营业务成本 53.74 万元，调减研发费用 53.74 万元。

2017 年原始财务报表和申报财务报表的成本差异为 46.55 万元，主要系发行人所属子公司中科光谷 SA 晶体成本计入研发费用，故调增主营业务成本 39.21 万元，调减研发费用 39.21 万元；调整发行人账面将其他业务成本计入研发费用，调增其他业务成本 7.34 万元，调减研发费用 7.34 万元。

### 2、公司与成本相关的内部控制制度完善

公司制定了《原辅料计划管理规定》、《产能及物料 BOM 数据管理规定》、《出库操作流程》等一系列与成本相关的内部管理制度，保证公司生产各个阶段的可控性和生产成本归集的准确性。

公司在日常财务核算中能够严格按照管理制度要求执行，以防范和控制风险。公司与成本相关的内部控制完善且能得到有效执行。

### 三、中介机构核查意见

#### （一）核查方式

申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人产能利用率计算依据及数据，了解分析产能计算依据和产量变动原因；

2、核查成本披露对象、成本归集和结转方法，分析成本与收入配比性；

3、查阅制造费用明细，了解构成及变动原因；

4、了解发行人外协加工业务模式，核查外协加工费用定价方式及交易金额，走访主要外协厂商荷兰奇异鸟，了解外协加工工序，确认外协加工定价的公允性；

5、访谈发行人采购部门，了解发行人采购模式、采购与付款循环内控制度制定与执行，分析原材料采购价格变动及部分原材料价格上升幅度较大原因；

6、了解发行人生产模式和业务流程及产品成本的主要核算方法和核算过程，查阅发行人成本计算单，核查直接材料、直接人工及制造费用等各项目归集是否准确合规，核查发行人成本确认、计量、结转的完整性和合规性；

7、核查分析营业成本和营业收入变化的配比关系；

8、获取报告期内原始财务报表和申报财务报表差异中成本调整的原因及调整依据，了解和测试发行人与成本相关的内部控制。

#### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人报告期初产能利用率相对较低具有合理原因，报告期内，发行人产能利用率快速提升，部分产品产能利用率接近饱和。

发行人成本归集方法正确，成本归集与收入配比，成本确认、计量和结转完整、合规。

发行人制造费用变动合理；发行人外协加工费归集准确、发生真实，外协交易定价公允，与外协厂商不存在关联关系。

发行人具备完善的采购与付款循环内控，主要原材料价格变动合理；发行人原始财务报表和申报财务报表存在差异已获取调整依据，主要系研发费用调整所致，发行人与成本相关的内部控制制度完善且得到有效执行。

#### **问题 29**

**2016 年度、2017 年度和 2018 年度，公司综合毛利率分别为 49.77%、46.45%和 48.94%。**

请发行人：（1）分产品披露毛利金额的构成情况及各类产品毛利金额的占比情况，并分析披露毛利占比与收入占比情况是否配比；（2）结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动情况等情况，以数据分析的方式披露各类产品毛利率变化的原因；（3）充分分析并披露毛利率显著高于同行业可比上市公司的合理性，若存在不可比的情形，请剔除干扰因素后再进行定量分析；（4）披露不同销售模式之间、境内外销售之间的毛利率是否存在差异及差异原因。

请发行人说明毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否符合配比原则，成本和费用各构成项目划分是否合理。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

#### **一、公司补充披露**

（一）分产品披露毛利金额的构成情况及各类产品毛利金额的占比情况，并分析披露毛利占比与收入占比情况是否配比

## 1、公司分产品毛利金额构成情况及占比情况

报告期内，公司分产品毛利金额构成情况及占比情况如下表所示：

单位：万元

产品类型	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	毛利	毛利占比	毛利	毛利占比	毛利	毛利占比	毛利	毛利占比
主营业务	7,732.27	100.00%	13,965.13	99.74%	10,592.83	99.78%	9,442.18	99.96%
ARA 油剂	854.43	11.05%	2,210.45	15.79%	1,717.09	16.17%	1,102.40	11.67%
ARA 粉剂	5,686.38	73.54%	9,590.24	68.49%	8,725.13	82.19%	8,233.02	87.16%
DHA 油剂	106.29	1.37%	313.08	2.24%	101.72	0.96%	-6.47	-0.07%
DHA 粉剂	964.70	12.48%	2,068.86	14.78%	845.33	7.96%	263.49	2.79%
SA 晶体	138.51	1.79%	290.06	2.07%	-5.75	-0.05%	-24.32	-0.26%
β-胡萝卜素	-18.90	-0.24%	-512.73	-3.66%	-802.29	-7.56%	-132.73	-1.41%
其他健康产品	0.85	0.01%	5.16	0.04%	11.61	0.11%	6.78	0.07%
其他业务	0.35	0.00%	36.93	0.26%	23.40	0.22%	3.41	0.04%
综合	7,732.62	100.00%	14,002.05	100.00%	10,616.24	100.00%	9,445.59	100.00%

报告期内，公司主要从事 ARA 和 DHA 的油剂、粉剂产品的生产和销售，ARA 和 DHA 产品合计贡献了各期毛利的 101.55%、107.28%、101.29% 和 98.44%，为主要利润来源。

## 2、公司分产品毛利占比与收入占比的配比关系

报告期内，公司主要产品 ARA 和 DHA 毛利占比与收入占比基本一致，但 SA 和 β-胡萝卜素的毛利占比与收入占比存在一定的差异，具体情况如下：

产品类型	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	毛利占比	收入占比	毛利占比	收入占比	毛利占比	收入占比	毛利占比	收入占比
主营业务	100.00%	99.95%	99.74%	99.60%	99.78%	99.72%	99.96%	99.98%
ARA 油剂	11.05%	9.41%	15.79%	14.08%	16.17%	13.16%	11.67%	8.91%
ARA 粉剂	73.54%	71.27%	68.49%	65.54%	82.19%	73.36%	87.16%	83.32%
DHA 油剂	1.37%	1.58%	2.24%	2.42%	0.96%	1.51%	-0.07%	0.43%
DHA 粉剂	12.48%	12.76%	14.78%	14.14%	7.96%	10.73%	2.79%	7.03%

产品类型	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
SA产品	1.79%	2.21%	2.07%	2.63%	-0.05%	0.15%	-0.26%	0.16%
β-胡萝卜素	-0.24%	2.70%	-3.66%	0.72%	-7.56%	0.67%	-1.41%	0.05%
其他健康产品	0.01%	0.02%	0.04%	0.07%	0.11%	0.14%	0.07%	0.08%
其他业务	0.00%	0.05%	0.26%	0.40%	0.22%	0.28%	0.04%	0.02%
合计	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-

报告期内，公司ARA和DHA产品合计毛利占比分别为101.55%、107.28%、101.29%和98.44%，收入占比分别为99.69%、98.76%、96.18%和95.02%，毛利占比和收入占比基本一致。

其中，ARA油剂和粉剂产品合计毛利占比分别为98.83%、98.36%、84.28%和84.59%，销售收入占比分别为92.25%、86.76%、79.94%和80.68%，毛利占比高于收入占比，主要原因为ARA为公司成熟产品，具有较高的毛利率，同时部分其他新产品毛利率相对较低或尚未盈利，因此ARA产品毛利占比更高；DHA油剂和粉剂产品合计毛利占比分别为2.72%、8.92%、17.01%和13.85%，销售收入占比分别为7.47%、12.28%、16.63%和14.34%，主要原因为随着DHA产品的生产规模和效率出现较大幅度提升，其毛利率快速提升，使得利润贡献度超过收入贡献度。SA和β-胡萝卜素属于公司新产品，销售收入相对较小，未实现规模经济效应，毛利占比低于收入占比。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利率变化情况及分析”中进行补充披露。

（二）结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动情况等情况，以数据分析的方式披露各类产品毛利率变化的原因

### 1、公司原材料价格有所波动

报告期各期，公司主要原材料采购金额与平均价格如下：

单位：万元、元/kg

原材料	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
-----	-----------	--------	--------	--------



	金额	平均价格	金额	平均价格	金额	平均价格	金额	平均价格
葡萄糖（浆）	620.85	2.15	813.92	2.11	787.57	2.66	531.98	2.69
乳糖	243.06	11.81	387.91	9.25	349.25	11.25	177.42	8.25
酪蛋白酸钠	141.88	59.29	301.27	65.58	252.64	70.23	187.01	62.34
酵母粉	160.82	8.37	266.35	8.41	256.91	7.85	158.32	7.11
维生素 C 钠	106.58	36.78	279.97	58.97	182.91	48.13	79.83	29.57
固体玉米糖浆	76.80	6.41	139.39	6.41	95.58	6.41	77.85	6.41
葵花籽油（含高油酸）	36.59	10.03	69.01	9.98	52.40	9.54	91.62	9.29

公司采购原材料主要为葡萄糖、乳糖、酪蛋白酸钠等，报告期内，葡萄糖、乳糖、酵母粉、维生素 C 钠价格出现了较大的波动，其中，葡萄糖价格出现下降，乳糖、酵母粉等价格出现上涨，具体原因详见本问询回复问题 28 之“一、公司补充披露”之“（五）披露报告期内主要原材料采购价格上升、部分原材料价格上升幅度较大的原因，并结合市场公开价格分析采购价格的公允性”。

## 2、主要产品单位产品成本变化、单位产品价格变化

报告期各期，公司各主要产品单位产品成本和单位产品价格变化情况如下：

单位：元/kg

产品型号	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	单位产品价格	单位产品成本	单位产品价格	单位产品成本	单位产品价格	单位产品成本	单位产品价格	单位产品成本
ARA 油剂	456.37	174.57	401.89	181.36	437.19	187.52	535.39	186.47
ARA 粉剂	195.99	89.71	192.80	94.19	216.26	103.72	230.23	110.37
DHA 油剂	381.84	206.93	392.61	215.01	362.82	255.95	423.81	457.35
DHA 粉剂	156.39	75.99	162.47	79.41	177.05	116.04	222.45	178.55

报告期内，由于市场竞争加剧和提高市场份额的需求，公司在产品成本下降的趋势下，适当降低了 ARA 和 DHA 单位产品价格，2019 年 1-6 月，公司 ARA 油剂和粉剂单位产品价格较 2018 年度增长，主要系客户结构变化所致。报告期内，公司技术和工艺不断提升、销量扩大带来的规模效应使得单位产品成本亦呈下降趋势，公司生产 ARA 产品的时间较长，工艺和技术相对成熟，单位产品成本呈小幅下降趋势；DHA 产品是公司相对较新的产品，报告期内销售收入快速

增长，公司优化了工艺和技术，并实现了规模经济效应，产品成本快速下降。

### 3、公司上下游产业的波动情况

公司上游主要为葡萄糖、乳糖等供应充足的食物原料生产企业；公司下游主要为婴幼儿配方奶粉企业和健康食品生产企业，报告期内，公司与供应商和客户的关系未发生重大变化，上下游产业经营情况未发生重大不利变化。

### 4、公司各类产品毛利率变化的原因

#### (1) 公司各类产品毛利率

报告期内，公司各类产品的毛利率情况如下：

产品类型	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
ARA 油剂	61.75%	54.87%	57.11%	65.17%
ARA 粉剂	54.23%	51.15%	52.04%	52.06%
DHA 油剂	45.81%	45.24%	29.46%	-7.91%
DHA 粉剂	51.41%	51.12%	34.46%	19.74%
SA 晶体	42.54%	38.56%	-17.19%	-82.63%
β-胡萝卜素产品	-4.75%	-248.49%	-520.15%	-1,288.08%
其他健康产品	28.51%	27.30%	36.40%	45.99%

#### (2) ARA 油剂毛利率变动分析

报告期各期，公司 ARA 油剂产品的毛利率分别为 65.17%、57.11%、54.87% 和 61.75%，呈波动趋势，但仍处于较高水平，其单位产品价格与成本情况如下：

单位：元/kg

ARA 油剂	2019年1-6月			2018年度		
	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响
单位产品价格	456.37	13.56%	5.39	401.89	-8.07%	-3.77
单位产品成本	174.57	-3.74%	1.49	181.36	-3.28%	1.53
ARA 油剂	2017年度			2016年度		
	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响	金额		
单位产品价格	437.19	-18.34%	-7.82	535.39		

单位产品成本	187.52	0.56%	-0.24	186.47
--------	--------	-------	-------	--------

2016年-2018年，公司ARA油剂单位产品价格下降是其毛利率变化的主要原因，公司ARA油剂产品单价分别为535.39元/kg、437.19元/kg、401.89元/kg，呈逐年下降趋势。其中，2017年度，ARA油剂产品单价下降较多，主要原因为公司开发了达能（通过代工厂Numega实施采购）等新增客户，按照达能价格标准向Numega定价销售，销售价格相对较低。2019年1-6月，公司ARA油剂毛利率较2018年增加6.88个百分点，系单位产品价格提高和成本下降所致，其中，单位产品价格提高的主要原因为售价较低的达能和Numega采购占比减少，单位产品成本降低主要原因为公司单罐发酵生产ARA的产量进一步上升，单位产品耗用原材料成本和制造费用下降。

### (3) ARA粉剂毛利率变动分析

报告期各期，公司ARA粉剂产品的毛利率分别为52.06%、52.04%、51.15%和54.23%，较为稳定，其单位产品价格与成本的具体情况如下：

单位：元/kg

ARA粉剂	2019年1-6月			2018年度		
	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响
单位产品价格	195.99	1.65%	0.80	192.80	-10.85%	-5.84
单位产品成本	89.71	-4.76%	2.29	94.19	-9.19%	4.94
ARA粉剂	2017年度			2016年度		
	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响	金额		
单位产品价格	216.26	-6.07%	-3.10	230.23		
单位产品成本	103.72	-6.03%	3.08	110.37		

2016年-2018年，公司ARA粉剂的单位产品价格与单位产品成本均逐步下降，在其综合作用下，产品毛利率相对稳定。2017年度和2018年度，ARA粉剂的单位产品成本分别下降6.03%和9.19%，主要系公司提高微胶囊技术生产工艺水平，在油剂进行包埋的过程中，节省了生产成本。此外，2017年度以来，单位原材料成本较2016年度有所上升，但随着订单需求和公司生产规模的提

升，单位产品分摊的固定成本下降，规模效益显现使得单位产品成本下降。

2016年-2018年，公司ARA粉剂单位产品价格分别为230.23元/kg、216.26元/kg和192.80元/kg，2017年和2018年分别同比下降6.07%、10.85%，公司根据市场竞争情况及产品成本缩减情况，为提升市场份额，将国内客户销售价格适当下调，同时，部分国内客户在海外设厂或者开发代工厂，为保证国际国内价格体系和客户的稳定，公司于2018年主动降低了对部分客户的售价。

2019年1-6月，公司ARA粉剂毛利率增长3.08个百分点，单位产品成本下降4.76%，提高该产品毛利率2.29个百分点；单位产品价格增长1.65%，提高该产品毛利率0.80个百分点，主要原因为ARA10%粉剂境外销售收入占比由2018年度的31.03%提升至2019年1-6月的45.16%，ARA产品境外价格较高，拉动ARA粉剂平均价格上升。

(4) DHA油剂产品毛利率变动分析

报告期各期，公司DHA油剂产品毛利率分别为-7.91%、29.46%、45.24%和45.81%，呈现快速上升趋势，主要原因为公司于2013年推出DHA产品，报告期内，产品生产工艺及技术不断提升，产品规模逐步扩大，实现了盈利。报告期内，DHA油剂单位产品价格与成本情况如下：

单位：元/kg

DHA油剂	2019年1-6月			2018年度		
	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响
单位产品价格	381.84	-2.74%	-1.54	392.61	8.21%	5.35
单位产品成本	206.93	-3.76%	2.12	215.01	-16.00%	10.43
DHA油剂	2017年度			2016年度		
	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响	金额		
单位产品价格	362.82	-14.39%	-18.14	423.81		
单位产品成本	255.95	-44.04%	55.51	457.35		

报告期各期，公司DHA油剂产品单位成本分别为457.35元/KG、255.95元/KG、215.01元/KG和206.93元/KG，出现较为明显的下降，主要原因为公司

2016 年度 DHA 油剂产量较少，导致单位产品分摊的成本相对较高，2017 年度以来 DHA 油剂产量大幅提升，规模效应逐步显现。同时，公司自 2017 年起开始采用 DHA 发酵新工艺及无溶剂提取新工艺生产，单罐产出提高，生产效率提升，使得单位生产成本下降。

随着 DHA 市场规模的逐步扩大，公司根据市场竞争情况及产品成本缩减情况对产品价格进行适当调整。2017 年度，公司 DHA 产品生产成本下降，因此采取降低销售价格策略以提升市场竞争力；2018 年度，公司 DHA 油剂产品单位产品价格出现小幅提升，主要原因为公司 DHA 油剂规模和市场份额占比较小，尚未形成稳定的大规模销售和订单，部分价格较高的订单占比提升拉高平均销售价格。2019 年 1-6 月，公司 DHA 油剂产品单位价格下降幅度与成本降幅基本一致，毛利率与 2018 年度基本持平。

#### (5) DHA 粉剂产品毛利率变动分析

报告期各期，公司 DHA 粉剂产品毛利率分别为 19.74%、34.46%、51.12% 和 51.41%，与 DHA 油剂产品毛利率变化趋势一致，DHA 粉剂毛利率普遍高于油剂，主要系油剂产品通过微胶囊工艺加工成粉剂产品，工艺较为复杂，产品附加值较高。报告期内，DHA 粉剂单位产品价格与成本情况如下：

单位：元/kg

DHA 粉剂	2019 年 1-6 月			2018 年度		
	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响
单位产品价格	156.39	-3.74%	-1.90	162.47	-8.24%	-5.88
单位产品成本	75.99	-4.30%	2.19	79.41	-31.57%	22.55
DHA 粉剂	2017 年度			2016 年度		
	金额	变动幅度	对毛利率变动百分点的影响	金额		
单位产品价格	177.05	-20.41%	-20.58	222.45		
单位产品成本	116.04	-35.01%	35.31	178.55		

报告期内，公司 DHA 粉剂产品毛利率呈上升趋势的主要原因为产品单位成本的下降。2016 年至 2019 年 1-6 月，DHA 粉剂单位成本由 178.55 元/kg 下降至 75.99 元/kg，下降幅度为 57.44%，单位材料成本由 35.21 元/kg 下降至 23.64

元/kg，下降幅度为 **32.86%**。其中，产销量扩大形成的规模效应、生产工艺和生产效率提升成为公司单位产品成本明显下降的直接原因。

报告期各期，公司 DHA 粉剂产品销售价格呈逐年下降趋势，主要原因为 DHA 粉剂生产成本明显下降，公司为提高市场占有率，根据市场价格状况，降低了产品售价。

**2019 年 1-6 月，公司 DHA 粉剂产品单位价格与成本降幅基本一致，毛利率与 2018 年度基本持平。**

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利率变化情况及分析”中进行补充披露。

**（三）公司毛利率显著高于同行业可比上市公司的合理性，若存在不可比的情形，请剔除干扰因素后再进行定量分析**

**1、报告期内，公司毛利率略微高于同行业平均水平的合理性**

报告期各期，公司的主营业务毛利率较同行业上市公司高出 4-8 个百分点，具体对比情况如下：

公司名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
金达威	<b>48.94%</b>	52.07%	47.67%	41.02%
量子生物	<b>37.86%</b>	42.83%	45.74%	50.89%
安琪酵母	<b>36.43%</b>	36.37%	37.80%	32.64%
圣达生物	<b>33.51%</b>	33.53%	37.76%	35.69%
平均值	<b>39.18%</b>	41.20%	42.24%	40.06%
嘉必优	<b>52.58%</b>	<b>49.01%</b>	<b>46.48%</b>	<b>49.76%</b>

数据来源：Wind。

报告期内，公司主营业务毛利率指标高于同行业公司平均水平，主要原因为公司产品主要应用领域为婴幼儿配方奶粉，下游客户对 ARA、DHA 产品的质量安全遴选标准高于一般的市场产品，公司具有完善的食品生产安全管理体系和长期技术经验积累，能够与客户保持稳定长期的业务合作，具有相应的利润空间。同时，公司持续加大研发投入，不断推出新的产品种类，创造新的盈利增长点，并且持续改善工艺水平、提升产品产出率，降低单位产品成本，因此毛利率水平

相对较高。

## 2、公司与金达威、量子生物产品用途的相似度更高，毛利率更接近

目前 A 股市场尚未有主要生产 ARA 和 DHA 产品的上市公司，上述同行业公司，主要是以生物发酵方式生产产品的公司。其中，金达威、量子生物与公司类似，均面向营养与健康领域的客户提供产品和服务，**报告期内**，金达威的毛利率分别为 41.02%、47.67%、52.07%和 48.94%，量子生物的毛利率分别为 50.89%、45.74%、42.83%和 37.86%，毛利率水平与公司较为接近。由于产品特点、客户群体和市场竞争等方面差异较大，其他上市公司在产品毛利率方面与发行人可比性较弱。发行人毛利率与其产品品质、市场竞争情况相关，为市场化经营的成果。

## 3、公司下游奶粉行业具有毛利率较高的规律

报告期各期，公司的主营业务毛利率和下游奶粉企业相关业务毛利率具体对比情况如下：

公司名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
贝因美	52.11%	52.77%	52.51%	52.61%
伊利（奶粉及奶制品业务）	51.58%	54.78%	53.95%	56.17%
飞鹤（婴幼儿配方奶粉产品）	-	72.66%	69.44%	61.81%
嘉必优	52.56%	48.94%	46.45%	49.77%

报告期内，公司主营业务毛利率与下游客户奶粉行业企业贝因美销售毛利率、伊利的奶粉及奶制品业务和飞鹤的婴幼儿配方奶粉产品的毛利率接近，奶粉行业毛利率较高系行业规律。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利率变化情况及分析”中进行补充披露。

### （四）披露不同销售模式之间、境内外销售之间的毛利率是否存在差异及差异原因

#### 1、不同销售区域毛利率差异及原因

### (1) 不同销售区域毛利率情况分析

报告期内，公司主要产品不同销售区域毛利率情况如下：

主要产品	分类	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
ARA 油剂	内销	53.32%	51.38%	45.15%	53.22%
	外销	63.96%	56.24%	62.10%	68.34%
ARA 粉剂	内销	50.22%	47.47%	46.21%	48.01%
	外销	62.59%	60.73%	61.68%	62.95%
DHA 油剂	内销	48.14%	45.19%	31.38%	-6.87%
	外销	36.03%	58.19%	19.61%	-
DHA 粉剂	内销	51.88%	51.18%	35.43%	19.76%
	外销	49.10%	49.69%	31.37%	18.69%

报告期内，公司 ARA 油剂和粉剂产品内销和外销毛利率呈波动趋势；除 DHA 油剂外销外，DHA 油剂和粉剂产品内销和外销毛利率均呈逐年上升趋势。

### (2) 不同销售区域毛利率差异的原因

ARA 境内外市场竞争格局不同，境外市场价格相对较高。帝斯曼在 ARA 领域具有先发优势和专利保护权限，因此其在国际市场具有价格主导权，产品售价相对较高。公司产品在技术指标和品质方面均符合国际客户要求，产品具备参照帝斯曼产品售价进行定价的基础与条件。受限于境内市场参与者竞争现状，公司产品在境内销售价格相对较低，因此公司产品境外售价一般高于境内售价。ARA 产品的内销毛利率普遍低于外销毛利率，主要系境外 ARA 市场的竞争对手主要为帝斯曼，由于其专利保护的原因，境外 ARA 产品价格相对更高，导致公司境外 ARA 毛利率较高。

公司 DHA 产品主要在境内市场销售，境外市场销售规模很小，DHA 市场不存在专利保护的情况，公司以提高市场份额为主要目标，未采取差异化定价策略，DHA 粉剂产品境内毛利率高于境外毛利率，主要系境外销售收入相对较少，境外收入主要蒙牛境外子公司和代工厂采购，拉低了境外平均价格水平；2017年、2018年和2019年1-6月，公司 DHA 油剂境内外毛利率波动相对较大，主要为该型号产品销售量较小，不同订单价格存在差异所致。



## 2、不同销售模式毛利率差异及原因

不同销售模式毛利率差异及原因参见本问询回复问题 27 之“一、公司补充披露”之“（八）是否存在发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异较大；给予经销商的信用政策显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款显著增大；海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异较大等情形，若存在，请分析并披露原因”。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利率变化情况及分析”中进行补充披露。

## 二、公司说明

**（一）请发行人说明毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否符合配比原则，成本和费用各构成项目划分是否合理**

### 1、公司收入与相关成本费用归集符合配比原则

公司收入与相关成本费用归集复核配比原则，具体回复参见问题 28 之“二、公司补充披露”之“（二）分析披露成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认配比”。

### 2、成本和费用各构成项目划分是否合理

公司建立了完整的费用支出审批流程及报销管理制度，有效确保公司相关成本费用准确划分和归集。公司成本费用支出纳入全年预算管理，根据各部门管理特点及预算控制要求，核定各部门年度费用并落实到各费用责任单位。公司费用支出根据部门归属归集至具体的营业成本和期间费用。

公司制定了一系列内控制度与流程，不同部门的人员根据具体事由进行不同的申请流程。例如：生产领料填制《生产领料单》，研发领料填制《其他出库单》等。财务人员根据申请人所属部门和不同事由，准确判断划分营业成本和期间费用。职工薪酬、固定资产折旧、房屋物业费等费用严格按照部门归属划分至具体的营业成本和期间费用。因此，公司营业成本和期间费用各构成项目能够准确划分和归集至对应科目。

### 3、毛利率计算依据及合理性

公司根据每笔销售订单按产品型号、销售价格、数量、销售模式、销售区域等要素建立了清晰明确的销售记录，不同型号、不同区域、不同模式的销售收入均能够准确计量，同时，公司具有合理、完善的成本核算制度和办法，成本能够准确核算且按照公司收入配比归集，因此，公司以准确核算的销售收入和成本计算各类毛利率，具有充分依据，毛利率计算具有合理性。

### 三、中介机构核查意见

#### （一）核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

- 1、查阅发行人销售台账和成本核算资料，分产品、区域、业务模式梳理收入成本毛利数据，核算单位产品价格、成本准确性；
- 2、查阅发行人采购台账，了解原材料采购和价格波动情况；
- 3、查阅同行业上市公司年度报告，对比分析产品类型、业务模式等差异因素；
- 4、访谈发行人了解产品生产和成本情况、定价策略、市场竞争情况。

#### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人主要从事 ARA 和 DHA 的油剂、粉剂产品的生产和销售，ARA 和 DHA 产品合计收入和毛利占比在 95%以上，总体具有匹配性。

报告期内，受原材料价格波动、单位产品价格成本变化、产品市场竞争等因素影响，发行人各类产品毛利率变动具有真实性和合理性。

报告期内，发行人主营业务毛利率略高于同行业公司平均水平，具有合理性。

报告期内，发行人不同销售模式、境内外销售毛利率之间存在差异，系发行人根据自身发展计划，针对不同产品发展阶段、生产成本、不同市场竞争格局、不同客户等因素采取的差异化价格策略所致。

发行人各类收入和成本核算准确，成本和费用划分合理，各类产品毛利率具有充分的计算依据和合规性。

### 问题 30

公司的销售费用主要由职工薪酬、运输费、业务招待费等项目构成，管理费用主要由职工薪酬、审计咨询费、保险费等构成。

请发行人披露：（1）成本及费用中的职工薪酬变动的原因，并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内发行人职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性、销售费用中薪酬占比逐年下降的合理性；（2）广告推广费、会务费、业务开发费等项目金额及占比均逐年下降的原因，相关支出的具体内容、对象，公司内部控制政策、支出审批流程、风险防范措施，主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允；（3）在报告期内销售收入逐年上升幅度较大的情况下，销售费用、管理费用变化增幅不高的具体原因；（4）销售费用率和管理费用率低于可比上市公司的具体原因，管理费用率低于上市公司的合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行补充核查，说明核查方法、范围、证据、结论，并发表核查意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

（一）成本及费用中的职工薪酬变动的原因，并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内发行人职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性、销售费用中薪酬占比逐年下降的合理性

##### 1、成本及费用中的职工薪酬变动的原因及合理性

报告期内，发行人成本及费用涉及职工薪酬的有生产成本、销售费用、管理费用和研发费用，具体情况如下：

单位：万元

职工薪酬	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
------	-----------	--------	--------	--------

生产成本中职工薪酬	<b>1,482.17</b>	2,682.03	2,437.22	2,397.75
销售费用中职工薪酬	<b>416.84</b>	636.92	604.01	597.86
管理费用中职工薪酬	<b>413.99</b>	750.48	690.14	632.06
研发费用中职工薪酬	<b>446.64</b>	910.21	736.40	758.89
<b>合计</b>	<b>2,759.64</b>	<b>4,979.64</b>	<b>4,467.77</b>	<b>4,386.56</b>

报告期内，公司职工薪酬分别为 4,386.56 万元、4,467.77 万元、4,979.64 万元、**2,759.64 万元**，逐年增长，公司职工薪酬主要分布在生产成本、销售费用、管理费用、研发费用中，成本与费用中各类型职工薪酬总体呈增长趋势。

## 2、公司职工薪酬变动及合理性

报告期内，公司**年度**平均职工薪酬分别为 12.02 万元、12.48 万元、14.15 万元、**15.68 万元**，呈逐年增长态势。公司平均职工薪酬与武汉市城镇单位平均工资对比情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
公司职工薪酬（万元）	<b>2,759.64</b>	4,979.64	4,467.77	4,386.56
公司平均员工人数（人）	<b>352</b>	352	358	365
公司平均职工薪酬（人/年/万元）	<b>15.68</b>	14.15	12.48	12.02
武汉市城镇单位平均工资（人/年/万元）	-	<b>7.37</b>	6.80	6.17

注：2019 年上半年武汉市城镇单位平均工资数据尚未公布，公司 2019 年 1-6 月平均职工薪酬按年化处理。

报告期内，发行人平均薪资水平高于当地平均工资水平，主要系发行人的薪酬方案是参照市场水平、社会劳动力供需状况、公司的经营业绩、工作岗位能力及表现等因素制定的，为了保证公司薪酬福利的可竞争性、人才留用及培养的可持续性，发行人每年依据市场薪酬调研数据，对员工固定薪酬进行回顾与相应上调。

报告期内，发行人职工薪酬总额及人均薪酬均呈逐年上升趋势，整体薪酬水平高于当地平均工资水平，具备较好的市场竞争力。

## 3、销售费用中薪酬占比逐年下降的合理性

报告期内，公司销售费用中的职工薪酬分别为 597.86 万元、604.01 万元、

636.92 万元、416.84 万元，逐年增长，但另一方面，随着公司销售规模的扩大，销售费用中的运输费用增长较快，从 2016 年的 193.84 万元增长至 2018 年的 436.95 万元，占销售费用的比重从 2016 年的 15.75% 增长至 2018 年的 28.44%，随着运输费用的占比提高，职工薪酬的占比下降。2019 年上半年，公司薪酬占比上升，主要因为 2019 年上半年年终奖计提金额大于 2018 年同期计提金额；运输费占比下降，但 2019 年上半年运输费金额同比增长 17.58%，运输费占比下降系职工薪酬等其他销售费用增加所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	416.84	51.47%	636.92	41.45%	604.01	46.39%	597.86	48.58%
运输费	203.23	25.09%	436.95	28.44%	288.60	22.17%	193.84	15.75%
销售费用合计	809.86	100.00%	1,536.50	100.00%	1,301.96	100.00%	1,230.65	100.00%

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”和“（五）期间费用及利润表其他项目分析”中进行补充披露。

（二）广告推广费、会务费、业务开发费等项目金额及占比均逐年下降的原因，相关支出的具体内容、对象，公司内部控制政策、支出审批流程、风险防范措施，主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允

### 1、广告推广费、会务费等项目金额及占比均逐年下降的原因

报告期内，销售费用中广告推广费、会务费、业务开发费等项目金额占销售费用比重如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
广告推广费	16.47	2.03%	64.56	4.20%	73.17	5.62%	111.92	9.09%
会务费	38.01	4.69%	61.89	4.03%	62.31	4.79%	67.75	5.51%

业务开发费	4.43	0.55%	22.29	1.45%	9.03	0.69%	8.07	0.66%
-------	------	-------	-------	-------	------	-------	------	-------

发行人广告推广费用主要包括发布广告、赠送货样广告品、内刊费等。发行人于 2016 年开始了 DHA 产品在欧洲的 Novel Food 认证和在美国的 GRAS 认证，推广费共计 19.60 万元，而 2017 年和 2018 年无此项推广费用；2018 年发行人采用自媒体广告等具有更好效果的广告宣传方式推广费支出减少；同时，公司减少了内部刊物的印刷数量，减少了内刊费用支出；2019 年广告推广费用预计会在下半年集中发生，全年广告推广费将与 2018 年基本持平，因此，报告期内，发行人广告推广费金额及占比均逐年下降。

报告期内，发行人会务费主要系参加行业展会的费用，会务费金额略有下降，由于其他销售费用增长，2016 至 2018 年会务费占比呈下降趋势，主要原因为发行人控制相关会务支出；2019 年上半年，会务费占比有所上升，原因系发行人为了进一步开拓欧洲及亚太地区市场，增加了相关行业展会的费用，会务费呈稳中略升趋势。

发行人业务开发费支出包括样品费和宣传费，2016-2017 年业务开发费变化幅度较小，2018 年业务开发费的金额及占比上升幅度较大，主要原因为 2018 年样品费（检测取样费）增加；2019 年上半年，业务开发支出较上年金额及占比均有所下降，主要原因系 2019 年未发生样品费（检测取样费）。

## 2、广告推广费、会务费、业务开发费等相关支出的具体内容、对象及内控政策、审批流程等

### (1) 广告推广费、会务费、业务开发费支出的具体内容、对象

公司广告推广费、会务费、业务开发费相关支出的具体内容和对象列表如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	支付对象/项目	金额	支付对象/项目	金额	支付对象/项目	金额	支付对象/项目	金额
广告推广费	发布广告	1.08	发布广告	29.40	发布广告	52.66	发布广告	41.13
	赠送客户货样广告品	9.59	赠送货样广告品	29.84	赠送货样广告品	11.56	赠送货样广告品	42.56
	内刊费	5.80	内刊费	5.32	内刊费	8.95	内刊费	8.63

	-	-	-	-	-	-	市场准入认证	19.6
会务费	中国国际食品添加剂和配料展览会 FIC	5.02	中国国际食品添加剂和配料展览会 FIC	15.21	中国国际食品添加剂和配料展览会 FIC	16.02	中国国际食品添加剂和配料展览会 FIC	20.49
	欧洲国际营养保健食品展 vita food	11.72	中国乳制品工业协会年会	10.62	中国乳制品工业协会年会	7.28	中国乳制品工业协会年会	12.07
	欧洲食品配料展览会 FIE	4.99	美国国际医药及保健食品原料展会	14.17	美国国际医药及保健品原料展会费	7.74	欧洲国际营养保健食品展 vita food	20.62
	新加坡第四届营养及功能食品亚太峰会	12.68	上海亚洲食品配料展位费	6.23	欧洲天然原料展	8.38	欧洲食品配料展览会 FIE	5.36
	其他	3.60	雅加达配料展会费用	7.65	内蒙乳品展会	3.01	印度国际食品配料展 Fi India	5.76
	-	-	其他	8.02	其他	19.89	其他	3.45
业务开发费	样品费	4.43	样品费	20.64	样品费	8.49	样品费	6.78
	-	-	宣传费	1.65	宣传费	0.54	宣传费	1.29

## (2) 相关费用内部控制政策、审批流程

公司内部控制政策、支出审批流程、风险防范措施如下：

相关费用支出的内部管理控制办法：费用支出纳入发行人全面预算管理，发行人根据各部门管理的特点及预算控制的要求，核定各部门的年度费用，并分解落实到各费用责任单位。

相关费用的支出审批流程：由业务经办人填制《申购单》经所属部门负责人、财务和总经理批准后，交采购经办人签署合同，根据合同填写《付款申请单》，经采购部门负责人、财务负责人、总经理审批、财务部门付款。

广告推广费、会务费、业务开发费等项目主要支付对象与发行人不存在关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据为市场价格，交易价格公允。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用及利润表其他项目分析”之“2、销售费用构成及变化情况分析”中进行补充披露。

(三) 在报告期内销售收入逐年上升幅度较大的情况下，销售费用、管理费用变化增幅不高的具体原因

### 1、销售费用、管理费用、收入的变动情况

报告期内，公司销售费用、管理费用、收入的变动情况及销售费用率、管理费用率如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
营业收入	14,712.10	2.84%	28,610.5	25.18%	22,855.92	20.42%	18,980.31
销售费用	809.86	5.42%	1,536.50	18.01%	1,301.96	5.79%	1,230.65
销售费用率	5.50%	-	5.37%	-	5.70%	-	6.48%
管理费用	827.88	2.23%	1,619.66	3.23%	1,569.04	14.02%	1,376.06
管理费用率	5.63%	-	5.66%	-	6.86%	-	7.25%

### 2、销售费用增幅不高的原因

报告期内，公司销售费用金额分别为1,230.65万元、1,301.96万元、1,536.50万元和809.86万元，销售费用率分别为6.48%、5.70%、5.37%和5.50%。随着公司规模扩大，销售费用绝对额逐年增加，但销售费用率整体呈下降趋势。

公司销售费用变化幅度不高，主要原因为随着发行人业务的发展，客户结构相对稳定，客户粘性增加，既有客户加大向公司采购的情况较多，后续订单的持续增长不完全依靠营销和市场推广来驱动；此外，发行人采用经销模式，经过几年发展已逐渐建立起稳定的经销商体系，如与嘉吉、沃尔夫坎亚等经销商合作稳定，该模式下营销支出相对较小。

### 3、管理费用增幅不高的原因

报告期内，发行人管理费用金额分别为1,376.06万元、1,569.04万元、1,619.66万元和827.88万元，管理费用率分别为7.25%、6.86%、5.66%和5.63%。随发行人业务规模扩大，管理费用绝对额逐年增加，但管理费用率逐年下降。

报告期内，公司管理费用构成情况变化幅度不大，主要原因为：



(1) 管理费用中职工薪酬和审计咨询费占比较大，报告期内该两项费用占管理费用的比例分别为 55.28%、61.53%、60.82%和 59.90%。该两项费用支出相对稳定，与营业收入并非同比增长；

(2) 发行人具有较好的费用管控能力，保持对管理费用支出的有效控制，使得管理费用率逐年优化；

(3) 公司行政管理人员变动较小，故相应的管理费用支出并未有大幅度的提升。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用及利润表其他项目分析”中进行补充披露。

#### (四) 销售费用率和管理费用率低于可比上市公司的具体原因，管理费用率低于上市公司的合理性

##### 1、销售费用率与同行业上市公司的比较分析

报告期内，本公司与同行业上市公司的销售费用率如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
金达威	营业收入	155,407.63	287,262.27	208,462.37	166,275.08
	销售费用率	8.18%	6.24%	5.85%	5.90%
量子生物	营业收入	61,513.53	99,691.53	27,535.36	25,864.45
	销售费用率	4.44%	4.39%	8.14%	8.23%
安琪酵母	营业收入	371,373.86	668,560.07	577,572.82	486,053.24
	销售费用率	11.17%	11.31%	10.89%	11.46%
圣达生物	营业收入	25,093.16	49,270.99	50,856.11	48,214.77
	销售费用率	3.15%	3.47%	3.01%	4.10%
平均值	营业收入	153,347.05	276,196.22	216,106.67	181,601.89
	销售费用率	6.74%	6.35%	6.97%	7.42%
发行人	营业收入	14,712.11	28,610.56	22,855.92	18,980.31
	销售费用率	5.50%	5.37%	5.70%	6.48%

注：同行业上市公司数据来源于各公司年度报告或半年度报告。

报告期内，公司销售费用率分别为 6.48%、5.70%、5.37%和 5.50%，同行

业上市公司销售费用率平均值分别为 7.42%、6.97%、6.35%和 6.74%，公司销售费用率相对较低。

同行业上市公司中，安琪酵母的客户集中度较低，销售费用率较高，该公司职工薪酬、运费和广告费用占营业收入的比重较高，与发行人对比情况如下：

公司名称	项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
安琪酵母	职工薪酬	4.05%	3.68%	3.52%	3.82%
	运费	2.89%	3.77%	3.57%	3.44%
	广告费	2.33%	1.89%	1.72%	1.49%
	小计	9.27%	9.34%	8.81%	8.75%
嘉必优	职工薪酬	2.83%	2.23%	2.64%	3.15%
	运费	1.38%	1.53%	1.26%	1.02%
	广告费	0.11%	0.23%	0.32%	0.59%
	小计	4.33%	3.99%	4.22%	4.76%

报告期内，同行业上市公司中金达威、圣达生物等销售费用率与发行人差异较小。若将安琪酵母剔除后进行分析，计算得到的行业平均销售费用率如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
剔除安琪酵母后同行业上市公司平均	5.26%	4.70%	5.67%	6.08%
嘉必优	5.50%	5.37%	5.70%	6.48%

由上表可知，嘉必优与剔除安琪酵母后行业平均销售费用率无明显差异。

## 2、管理费用率与同行业上市公司的比较分析

报告期内，本公司与同行业上市公司的管理费用率如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
金达威	营业收入	155,407.63	287,262.27	208,462.37	166,275.08
	管理费用率	8.10%	9.01%	9.64%	10.24%
量子生物	营业收入	61,513.53	99,691.53	27,535.36	25,864.45
	管理费用率	16.76%	13.50%	12.67%	8.89%
安琪酵母	营业收入	371,373.86	668,560.07	577,572.82	486,053.24

	管理费用率	<b>3.41%</b>	3.41%	3.30%	3.59%
圣达生物	营业收入	<b>25,093.16</b>	49,270.99	50,856.11	48,214.77
	管理费用率	<b>12.46%</b>	13.01%	10.64%	13.67%
平均值	营业收入	<b>153,347.05</b>	276,196.22	216,106.67	181,601.89
	管理费用率	<b>10.18%</b>	9.73%	9.06%	9.10%
发行人	营业收入	<b>14,712.11</b>	28,610.56	22,855.92	18,980.31
	管理费用率	<b>5.63%</b>	5.66%	6.86%	7.25%

注：同行业上市公司数据来源于各公司年度报告或半年度报告。

报告期内，发行人管理费用绝对额逐年上升，与同行业上市公司管理费用变动趋势一致。同行业上市公司管理费用率差别较大，发行人管理费用率处于相对较低水平。与同行业上市公司相比，发行人公司规模较小，管理人员较少，公司对管理费用管控严格，尽可能减少不必要的管理费用支出，因此管理支出和管理费用率较低。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用及利润表其他项目分析”中进行补充披露。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查方式

申报会计师履行了以下核查程序：

#### 1、针对成本及费用中职工薪酬的核查

（1）取得并查阅了发行人的薪酬管理制度，向人力资源部了解薪酬安排、奖金计提及发放情况；

（2）查阅发行人工资明细表，了解了发行人报告期内人员变动情况，对不同部门的平均工资进行分析性复核，并与当地平均工资水平进行比较；

（3）核查发行人应付职工薪酬、各成本费用科目的会计处理，并进行工资费用的勾稽核对；

（4）获取工资支付凭证和社保缴纳凭证，并重点关注人均薪酬是否存在异常波动、社保是否足额缴纳、人工薪酬是否按部门计入对应的费用项目等；

(5) 查验工资的发放情况，查验了部分工资发放凭证并获取银行回单予以确认。

## **2、针对广告推广费、会务费和业务开发费的核查**

(1) 查阅公司广告推广费、会务费和业务开发费明细表，查阅部分相关支出的会计处理及付款情况，报告期内发行人广告推广费、会务费和业务开发费核算无异常；

(2) 了解发行人广告推广费、会务费和业务开发费支出的内部控制管理、支出审批流程及风险防范措施等。

## **3、针对销售费用、管理费用低于同行业上市公司的核查**

(1) 查阅发行人报告期内的主要客户销售合同，核实了收入的真实性；

(2) 核查发行人的订单、出库单、发票、签收单等单据，针对外销客户，查验了订单、出库单、报关单、提单及物流单据等，检查结果一致；

(3) 核查发行人客户回款情况，回款信息与合同、发票内容一致；

(4) 抽取销售费用、管理费用大额项目进行凭证查验；

(5) 针对报告期内发生的较大金额的单笔费用支出，检查其相关合同、发票、银行流水等；

(6) 截止性测试配合期后付款查验程序，核查是否存在费用列支跨期的情况；

(7) 查阅同行业上市公司公开披露文件，包括年度报告、审计报告及招股说明书等，了解其基本情况、销售费用和管理费用的构成及变动情况。

### **(二) 核查意见**

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人成本及费用中的职工薪酬变动合理。

广告推广费、会务费、业务开发费等项目相关的支出内部控制良好，审批流

程较为规范，主要支付对象与发行人不存在关联关系和其他利益安排，相关交易价格公允。

报告期内，发行人销售费用、管理费用增速低于销售收入上升幅度具有合理性。

报告期内，发行人销售费用、管理费用占营业收入的比例低于同行业上市公司，且报告期内销售费用率和管理费用率变化幅度不大，具有合理性。

### **问题 31**

**招股说明书披露，2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司研发费用分别为 1,427.20 万元、1,363.03 万元及 1,637.60 万元，占当期营业收入比例分别为 7.52%、5.96%和 5.72%，研发费用占比相对较高。**

**请发行人充分披露：（1）研发相关内控制度及其执行情况；（2）发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应；（3）研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因，发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致；（4）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理；（5）“研发费用占比相对较高”的披露内容的具体依据。**

**请发行人说明：（1）技术支持人员的相关费用是否在研发费用中核算，若是，请分析并披露具体情况及会计处理合规性；（2）研发费用与收入、销量等的量化关系；（3）研发费用的确认依据、核算方法；（4）研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关；（5）研发费用加计扣除的准确性、合规性，及税务部门的认定情况。**

**请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查。另请保荐机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问答 7 的相关要求进行核查，并发表明确意见。**

**回复：**

**一、公司补充披露**

## **（一）研发相关内控制度及其执行情况**

公司具有完整的研发项目管理体系，制定了《科研项目管理规定》、《新产品配方开发管理规定》、《工艺管理制度》、《研发项目财务管理制度》等与研发相关的管理制度，对研发项目进行跟踪管理与控制，明确了研发费用支出范围、标准及相关审批程序，保证研发项目进度可控性和研发费用核算准确性。公司严格按照各项研发支出审批程序、研发领料审批程序、费用审批程序与研发项目相关人财物管理制度要求，各研发项目单独核算，严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，与研发无关支出未在研发费用中列支，所有项目均按前述制度规定严格执行。

公司通过制定并执行研发内控制度，有效保证了研发费用核算的真实性、准确性、完整性。报告期内，公司不存在将应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用及利润表其他项目分析”之“4、研发费用构成及变化情况分析”中进行补充披露。

## **（二）发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应**

公司按照不同研发项目在金蝶 K3 系统单独设立明细账，区分研发项目归集相关费用支出，包括人工成本、直接投入、折旧及摊销、装备调试费与试验费用等，所有研发费用均按照对应研发项目归集，研发费用与研发项目一一对应。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用及利润表其他项目分析”之“4、研发费用构成及变化情况分析”中进行补充披露。

## **（三）研发费用率与同行业上市公司存在明显差异的具体原因，发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致**

### **1、公司与同行业公司上市研发费用率对比情况**

报告期内，本公司研发费用率高于同行业上市公司平均水平，对比情况如下：

同行业公司	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
金达威	1.72%	2.40%	2.25%	2.67%
量子生物	4.15%	5.55%	5.30%	5.08%
安琪酵母	4.13%	4.18%	4.67%	3.63%
圣达生物	4.05%	4.34%	4.50%	4.96%
平均值	3.51%	4.12%	4.18%	4.09%
嘉必优	5.32%	5.72%	5.96%	7.52%

数据来源：Wind

公司主营ARA、DHA等高品质营养素产品，目前尚未有主要生产ARA和DHA产品的A股上市公司，上述同行业公司，主要是以生物发酵方式生产产品的公司。报告期内，公司研发费用率均明显高于同行业平均水平，主要系公司在产品及技术研发上投入大量资源，进行了花生四烯酸发酵生产关键技术创新及工艺集成、ARA和DHA微胶囊工艺关键技术开发、微生物发酵法生产N-乙酰神经氨酸等一系列产品创新、提升发酵效率和包埋工艺水平的重点项目研发，持续改善工艺水平、提升产品产出率，降低单位产品成本，同时不断推出新的产品种类，创造新的盈利增长点。研发投入带来的工艺技术改进及技术储备有效促进了公司经营业绩的稳步提升，公司一直维持较高的研发投入水平，因此研发费用率较高。

## 2、发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致

按照《企业会计准则第6号——无形资产》相关规定，同时基于会计核算谨慎性原则，公司将研发费用予以费用化处理并计入当期损益，包括研发人员的人工费用、直接材料费、动力费、研发设备的折旧及其他费用，与前述同行业上市公司的研发费用处理方式一致。

按照《财政部国家税务总局科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》财税〔2015〕119号相关规定，公司对研发费用按照研发项目设置明细账，准确归集核算各项研发费用实际发生额，在一个年度内进行多项研发活动的，按照不同研发项目分别归集研发费用。人工费用方面，公司按照研发人员参与的项目进行归集；直接材料方面，项目研发人员提出领用需求，由该项目负责人审核同意后将该部分材料费用计入对应研发项目；各研发项目使用的研发设备相关

折旧计入对应项目折旧费用。

综上，公司严格按照企业会计准则和财政部、国家税务总局相关规定确认和核算研发费用，并与同行业公司基本一致。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用及利润表其他项目分析”之“4、研发费用构成及变化情况分析”中进行补充披露。

#### （四）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理

公司主要依据员工所属部门和承担职责来认定研发人员，将研发部门——技术研发中心和子公司中科光谷研发部的编内员工界定为研发人员，技术研发中心主要机构设置和研发职能如下所示：

序号	研发单位	主要研发职能
1	科技管理部	主要负责科研项目的进度跟踪、费用管控、知识产权挖掘及资源调度等管理性工作，并负责实施标准法规的跟进、知识产权整体部署及实施、对外科研交流等工作
2	发酵实验室	针对发行人生产过程中的发酵工序进行相关技术攻关，主要负责现有产品生产工艺的优化及新产品的产业化研发工作
3	化工工艺实验室	针对发行人生产过程中后处理工序进行相关技术攻关，主要负责现有产品生产工艺的优化及新产品的产业化研发工作
4	微胶囊实验室	针对发行人生产过程中的微胶囊工序进行相关技术攻关，主要负责现有产品生产工艺的优化及新产品的产业化研发工作
5	应用实验室	主要负责产品在下游产业中的应用优化及在新领域中的应用拓展，为客户提供产品应用解决方案
6	分析研究实验室	分析研究实验室主要负责分析方法开发，除了开发分析检测方法之外，还为其他 4 个研发单位提供新型检测技术支持

公司科技管理部、发酵实验室等岗位的员工负责工艺技术创新改进、现有产品迭代更新和新技术、新产品研发等工作，符合研发人员的职能定义，公司将其认定为研发人员具有合理性。

#### （五）“研发费用占比相对较高”的披露内容的具体依据

报告期各期，同行业可比上市公司研发费用率平均水平分别为 4.09%、4.18%、4.12%和 3.30%，公司研发费用率分别为 7.52%、5.96%、5.72%和 5.32%，分别高出同行业可比上市公司平均水平 3.43、1.78、1.60 和 2.02 个百分点，公



司研发费用率与同行业可比上市公司平均水平相比相对较高。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用及利润表其他项目分析”之“4、研发费用构成及变化情况分析”中进行补充披露。

## 二、公司说明

（一）技术支持人员的相关费用是否在研发费用中核算，若是，请分析并披露具体情况及会计处理合规性

公司技术支持人员包括检测实验室和质量保证部门的员工，其中，检测实验室主要负责对原辅材料、过程产品、最终产成品的检验工作，满足产品质量检测、验证需求；质量保证部门主要负责建立并持续完善公司食品安全质量管理体系，实施从原辅料、生产加工、产品检测放行到客户交付等供应链中的食品安全风险评估及管控机制。

公司技术支持人员发生的相关费用计入制造费用后在生产成本中核算，未在研发费用中核算，相关会计处理符合规定。

（二）研发费用与收入、销量等的量化关系

报告期内，公司各产品的研发费用、研发费用率分析如下：

单位：万元

年度	项目	ARA 和 DHA	SA 产品	天然 β-胡 萝卜素	新产品 (OPO、番 茄红素等)
2019 年 1-6 月	研发费用	352.58	27.15	198.01	204.88
	收入	13,978.35	325.58	397.56	-
	研发费用率	2.52%	8.34%	49.81%	
2018 年度	研发费用	455.92	227.48	340.99	613.21
	收入	27,517.13	752.30	206.34	-
	研发费用率	1.66%	30.24%	165.26%	
2017 年度	研发费用	718.33	73.95	320.93	249.82
	收入	22,571.37	33.46	154.24	-

	研发费用率	3.18%	221.01%	208.07%	-
2016 年度	研发费用	726.10	102.69	339.42	258.99
	收入	18,922.28	29.43	10.30	-
	研发费用率	3.84%	348.93%	3,295.34%	-

报告期内，公司研发费用稳步增长，各期研发费用在ARA、DHA产品、SA产品、天然β-胡萝卜素、新产品（OPO、番茄红素等）中分布存在波动。其中，ARA和DHA产品和技术相对成熟，公司研发费用更多用于新产品和技术工艺的开发活动。报告期内，公司投入ARA和DHA产品的研发费用占相应收入的比例分别为3.84%、3.18%、1.66%和2.52%。同时，公司新增了SA和天然β-胡萝卜素产品，研发费用投入金额较大，但目前形成的收入规模相对较小，SA的研发费用分别为102.69万元、73.95万元、227.48万元和27.15万元，β-胡萝卜素产品的研发费用分别为339.42万元、320.93万元、340.99万元和198.01万元。此外，公司还在积极研发新产品OPO、番茄红素等，但尚未形成产品对外销售，研发费用分别为258.99万元、249.82万元、613.21万元和204.88万元。

公司研发投入与收入和销量之间不具有稳定的比例或量化关系，但符合公司所处行业的发展规律。

### （三）研发费用的确认依据、核算方法

#### 1、研发费用确认依据

研发费用是指公司为研发活动形成的费用支出，研发费用按照实际发生情况进行确认和归集，归集范围主要包括与研发活动相关的职工薪酬、材料费、测试化验加工费、通讯费、办公费、水电费及折旧费等相关费用。

#### 2、研发费用核算方法

公司根据市场需求和研发计划，拟定研发目标，并就其可行性进行多方论证后形成研发立项书、提出项目立项申请，报逐级审批后项目正式立项。报告期内，公司在金蝶K3中设置“研发费用—研发项目—具体费用类型”账簿，用以核算各项目的研发支出。

研发项目确立后，研发部门确立项目人员，并制定相关预算及进度计划，财

务部门配合统筹资金。公司财务核算的研发费用主要包括：研发人员薪酬、直接材料、研发人员在研发过程中发生的费用以及与研发有关资产的折旧和摊销等。

主要研发费用类别核算流程如下：

**研发人员薪酬：**研发人员薪酬按照参与的研发项目进行归集。

**直接材料：**指为研发项目领用的物料。研发领料过程如下：研发人员根据项目需求提出领料申请，领料单需注明领用部门、领料人及具体研发项目等信息，经部门领导审批后，申请领料流程流转至仓库部门；仓库人员在金蝶K3系统中录入至其他出库单中，财务人员根据其他出库单进行会计处理。

**研发相关费用报销：**研发人员费用报销严格按照公司费用报销管理制度进行。研发人员按研发项目填写报销申请单，逐层审批通过后送至财务部审核并进行会计处理。

**固定资产折旧：**用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费计入研发费用的折旧费用。

**（四）研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关**

#### **1、公司研发费用归集准确**

研发项目立项后，公司按项目在金蝶K3系统中设置明细账簿，分别记录各个研发项目的费用支出。技术研发中心及财务部对各项研发费用进行审核，研发中心下设专门人员核查研发费用的归集情况，财务部严格按照研发费用支出范围和标准，准确判断是否可以将发生的支出列入研发费用，并进行相应的账务处理，仅将与研发活动相关的支出归集为研发费用。

#### **2、研发费用与其他费用或生产成本可以准确区分**

公司具备完善的生产和成本管理制度，严格按照制度归集生产成本和费用，研发活动与生产活动产生的费用准确区分。对于技术研发中心与其他部门共同使用的房屋、设备、能源等，公司严格按照相关标准分摊相应费用，避免将与研发活动无关的费用在研发费用中列支。研发费用归集和核算具有人员考勤记录、研

发材料领料单、设备台账、各项审批文件等详实支撑依据。

综上所述，报告期内，公司按照具体研发项目归集各项研发费用，研发费用与其他费用、生产成本能够明确区分，不存在将应计入生产成本、其他费用项目的支出计入研发费用的情形，公司研发费用与研发活动直接相关。

### （五）研发费用加计扣除的准确性、合规性，及税务部门的认定情况

#### 1、研发费用加计扣除的准确性、合规性

报告期内，公司申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用明细如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
人工费用	439.57	828.04	682.95	603.51
直接投入材料、燃料	58.39	150.73	101.70	129.72
折旧费用	70.31	105.92	106.45	83.83
无形资产摊销	4.82	9.63	7.15	-
其他相关费用	23.49	41.49	39.29	43.36
合计	596.57	1,135.80	937.54	860.43

公司严格按照《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）《财政部、税务总局、科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99号）等规定和公司研发项目实际情况进行判断，归集核算当年可加计扣除的各项研发费用实际发生额。

#### 2、税务部门认定情况

报告期内，公司研发费用均已在税务部门进行备案，上述研发费用均已经第三方税务师事务所专项鉴证，且相关税务主管部门已出具公司不存在违反税收法律法规的纳税证明。

### 三、中介机构核查意见

#### （一）核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

- 1、查阅发行人《科研项目管理规定》、《研发项目财务管理制度》等研发内控制度，核查研发制度有效性及执行情况；
- 2、查阅同行业可比上市公司年度报告和企业会计准则，核查发行人研发费用确认依据及核算方法准确性；
- 3、查阅研发人员、技术人员名单，核查相关人员费用核算方法；
- 4、核查研发费用构成，对比分析与收入、销量的量化关系；
- 5、了解研发费用、成本及其他费用的归集方法，核查研发费用归集准确性；
- 6、查阅发行人研发费用加计扣除优惠政策的明细情况，核查加计扣除备案落实情况。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人已建立完善的研发项目内控管理制度并有效执行。

发行人所有研发费用均按照对应研发项目归集，研发费用与研发项目一一对应。发行人研发活动的确认依据及核算方法与同行业上市公司一致。

发行人将技术研发中心员工界定为研发人员，标准具有合理性。发行人研发费用率高于同行业可比上市公司，研发费用占比相对较高的说法具有依据。

发行人技术支持人员相关费用未在研发费用中核算，具有合理性和谨慎性。

发行人研发支出对业绩增长有积极影响，但与当期收入和产品销售不具有明显的量化关系，符合行业规律。

发行人确认依据和核算方法符合企业会计准则相关规定，研发费用与研发活动直接相关且归集准确，与其他费用、生产成本能够明确区分，不存在将应计入生产成本、其他费用项目的支出计入研发费用的情形。

发行人研发费用加计扣除合规、准确，并经税务部门认定备案，不存在违反

税收规定的情形。

## 问题 32

公司的应收票据包括银行承兑汇票和商业承兑汇票，报告期各期末，公司应收票据分别为 1,280.09 万元、2,229.99 万元和 1,791.95 万元，占资产总额比例分别为 2.68%、4.40%和 3.08%。

请发行人披露：（1）公司对收取商业承兑汇票的政策、对商业承兑汇票的发出方是否有限制，以及商业承兑汇票相关控制制度等，并披露报告期内是否出现过无法兑付的情况，无法兑付风险是否需要补充充分揭示；（2）报告期内发行人的票据结算情况，包括但不限于各类票据结算金额占当期收款或付款金额的比重；（3）应收票据计提坏账准备的政策，对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，发行人是否按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备。

请保荐机构、会计师对上述事项进行补充核查，并核查银行承兑汇票和商业承兑汇票的取得、转让或背书等是否存在真实的贸易背景，及承兑汇票背书贴现业务的会计处理是否符合规范，背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件，并发表明确意见。

回复：

### 一、公司补充披露

（一）公司对收取商业承兑汇票的政策、对商业承兑汇票的发出方是否有限制，以及商业承兑汇票相关控制制度等，并披露报告期内是否出现过无法兑付的情况，无法兑付风险是否需要补充充分揭示

#### 1、公司商业承兑汇票的收取政策、对商业承兑汇票发出方的要求

发行人注重商业承兑汇票收款管理，允许信誉度较高、现金流较为充足、还款能力较强的客户以商业承兑汇票进行结算。

#### 2、商业承兑汇票相关控制制度

公司制定了《应收票据管理办法》，对票据接收、管理和贴现作出了明确规

定，主要包括：

(1) 公司应收票据的取得和贴现必须由保管票据以外的主管人员书面批准；

(2) 接收合同约定以外客户的票据需经批准；

(3) 公司出纳保管应收票据，对于即将到期的应收票据，应及时向付款人提示付款；销售会计应逐笔登记应收票据备查簿，对已贴现票据应在备查簿中登记，以便日后追踪管理；

(4) 对逾期未能承兑的应收票据，经财务经理批准，转为应收账款，并通知相关责任人员及时催收。

### 3、报告期内不存在票据无法兑付情形

报告期内，公司未出现过商业承兑汇票无法承兑的情况。

公司已在招股说明书之“第四节风险因素”之“四、财务风险”之“（一）应收账款回收的风险”补充披露如下：

“报告期内，公司未出现过商业承兑汇票无法承兑的情况，但若因客户经营情况恶化，相关商业承兑汇票存在到期无法兑付的风险”

（二）报告期内发行人的票据结算情况，包括但不限于各类票据结算金额占当期收款或付款金额的比重

报告期内，公司票据结算情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
票据结算	4,622.31	29.92%	5,060.21	17.72%	8,350.44	33.95%	7,804.72	37.13%
其中：以银行承兑汇票结算	2,594.21	16.79%	2,626.04	9.20%	3,219.27	13.09%	2,752.20	13.09%
以商业承兑汇票结算	2,028.10	13.13%	2,434.17	8.53%	5,131.18	20.86%	5,052.52	24.04%
其他方式结算	10,825.31	70.08%	23,488.98	82.28%	16,248.40	66.05%	13,214.27	62.87%
当期收款金额	15,447.62	100.00%	28,549.18	100.00%	24,598.84	100.00%	21,018.99	100.00%

报告期内，公司以票据收款金额分别为 7,804.72 万元、8,350.44 万元、5,060.21 万元和 4,622.31 万元，占当期收款金额比例分别为 37.13%、33.95%、17.72%和 29.92%，2016 年至 2018 年占比呈逐年下降趋势，2019 年 1-6 月票据结算占比上升，主要为贝因美以票据结算金额为 3,605.10 万元，金额较大。公司不存在票据背书转让的情形。

**（三）应收票据计提坏账准备的政策，对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，发行人是否按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备**

发行人对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，已按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，对商业承兑汇票坏账准备计提政策如下：

连续计算账龄	坏账准备计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	5
1-2 年	20
2-3 年	80
3 年以上	100

报告期内，公司商业承兑汇票余额及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 6 月末	2018 年末	2017 年末	2016 年末
商业承兑汇票余额	2,518.48	1,225.48	1,122.62	1.50
计提坏账准备金额	280.57	80.70	56.13	0.08
商业承兑汇票净额	2,237.91	1,144.78	1,066.49	1.43

2019 年 6 月末，公司商业承兑汇票余额 2,518.48 万元，较 2018 年末大幅增加，主要系贝因美使用商业承兑汇票支付部分贷款所致。发行人同贝因美自 2005 年交易以来，贝因美以商业承兑汇票形式支付的贷款均能够到期兑付，从未出现无法兑付的情形。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、应收票据及应



收账款”中进行补充披露。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

1、查阅《应收票据管理办法》，核查发行人商业承兑汇票相关内控制度建立及执行情况；

2、查阅应收票据明细表，核查应收票据收款情况及坏账计提政策，分析发行人是否按照账龄连续计算的原则对应收商业承兑汇票计提坏账准备。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人对收取商业承兑汇票具有相应要求，具有商业承兑汇票内控制度，报告期内，发行人未出现过商业承兑汇票无法兑付的情形。

报告期内，发行人以票据收款金额占当期收款金额比例呈逐年下降趋势，发行人不存在票据背书转让的情形。

发行人对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，已按照账龄连续计算的原则充分计提坏账准备。

## 三、中介机构核查

（一）核查银行承兑汇票和商业承兑汇票的取得、转让或背书等是否存在真实的贸易背景，及承兑汇票背书贴现业务的会计处理是否符合规范，背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件

### 1、核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

（1）了解发行人应收票据保管及使用情况，评估发行人与票据相关的内部控制设计及执行的有效性；

(2) 查阅应收票据备查簿，核查大额票据、票据种类、出票日期、票据号、票面金额、出票人等信息；

(3) 核查应收票据的期后回款情况，检查相关收款凭证等资料，确认应收票据真实性；

(4) 核查报告期内应收票据贴现情况，以及贴现账务处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人银行承兑汇票和商业承兑汇票的取得均为基于向客户销售商品的结算方式，均存在真实的业务背景。

报告期内，发行人于 2016 年将 2 笔合计 289.00 万元的银行承兑汇票贴现给交通银行武汉东湖新技术开发区支行，并收到 287.38 万元贴现款。发行人将承兑汇票贴现时，确认收到的银行存款，并冲减相应应收票据，差额 1.62 万元计入当期财务费用，以上会计处理符合《企业会计准则》及应用指南的相关规定。除此之外，不存在其他票据贴现情况。报告期内，发行人不存在承兑汇票背书转让及质押情形。

发行人报告期内用于贴现的银行承兑汇票由信用等级较高的银行承兑，信用风险很小，并且银行承兑汇票的利率风险已转移给银行，由此判断银行承兑汇票所有权上的主要风险和报酬已经转移。因此，银行承兑汇票的贴现符合终止确认的条件。

### 问题 33

**报告期各期末，公司应收账款净额分别为 6,667.28 万元、6,631.25 万元和 10,321.11 万元。2018 年末，公司坏账准备余额增幅较大，主要原因为公司对贝因美逾期应收账款单独计提坏账准备 756.59 万元。**

**请发行人：（1）披露公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等；（2）充分披露对**

贝因美及其所属企业单项计提坏账准备的原因，明确披露对贝因美单项计提坏账准备的应收账款是指单笔超过 100 万元的应收账款还是全部应收账款，并披露原因及合理性；（3）披露报告期内对贝因美的应收账款期后回款情况，贝因美期后的还款或还款计划是否具有真实性、是否存在代为还款的情况，并结合其应收账款逾期情况和期后回款情况披露发行人对其计提的坏账准备的充分性；（4）结合贝因美应收账款的相关情况，披露发行人与贝因美的交易是否可持续、贝因美是否属于存在重大不确定性的客户，是否存在其他类似贝因美状况的客户及发行人的应对措施，相关风险是否得到充分揭示；（5）列表披露报告期内各期应收账款期后回款的总体情况、应收账款逾期的总体情况，并结合应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性；（6）披露应收账款周转率显著大幅低于可比上市公司的具体原因。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

（一）披露公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等

##### 1、主要客户的信用政策

报告期各期，公司前五大主要客户保持相对稳定，各期均为前六大客户，公司给不同客户的信用政策有所差异，对各期前五大客户的信用政策情况如下：

客户名称	客户类型	信用政策
嘉吉及所属企业	经销商	1、Cargill( Malaysia) S/BHD 收到发票后的当月 15 日；2、Cargill Australia Limited 发票日 30 天；3、Cargill Incorporated 发票日 45 天；4、Cargill Japan LTD 提单日 60 天；5、嘉吉亚太收到发票后 90 天
贝因美及所属企业	直销客户	上月拦账日前所到合格品的货款，顺延 60 天付款（节假日顺延）
飞鹤及所属企业	直销客户	到货并经飞鹤检验合格后 15 天内提供发票，收到发票后 90 天内付款
蒙牛及所属企业	直销客户	收到发票后 90 天内付款，其中旗帜婴儿乳品股份有限公司 2016 年-2018 年收到发票后 30 天内付款，2019 年收

		到发票后 90 天内付款
伊利及所属企业	直销客户	2018 年度和 2019 年 1-6 月：货到验收合格并收到发票后 60 天内电汇付款或 25 天内以 3 个月银行承兑汇票付款； 2017 年度：货到验收合格并收到发票后 60 天内以银行电汇形式付清或 5 天内以 90 天银行承兑汇票形式付清； 2016 年度：奶粉事业部：1、货到验收合格并收到发票后 90 天内（奶粉事业部）、60 天内（液奶事业部）以银行电汇形式付清；2、货到验收合格并收到发票后在 45 天内以三个月的银行承兑汇票形式付清
沃尔夫坎亚及其关联方	经销商	发货后 2 个月内付款

报告期内，公司对主要客户按照授信期限进行管理，未采取信用额度制。

## 2、信用政策执行情况、相关决策程序

报告期各期，公司对主要客户信用政策基本保持稳定，销售合同及信用政策均经过销售部申请、运行部负责人、QA 负责人、法务经理、财务经理和总经理逐层审批的决策程序。

报告期内，2018 年末贝因美应收账款逾期金额较大，2019 年 6 月末，贝因美逾期应收账款金额较 2018 年末大幅下降，其他主要客户信用政策执行情况良好。公司主要客户逾期应收账款及其占比情况如下所示：

单位：万元

年度	客户名称	逾期应收账款	逾期应收账款占比
2019 年 6 月末	嘉吉及所属企业	9.91	0.10%
	蒙牛及所属企业	-	-
	贝因美及所属企业	721.76	7.26%
	飞鹤及所属企业	-	-
	沃尔夫坎亚及其关联方	312.80	3.15%
2018 年末	嘉吉及所属企业	63.80	0.52%
	贝因美及所属企业	2,383.67	19.57%
	飞鹤及所属企业	-	-
	蒙牛及所属企业	162.88	1.34%
	伊利及所属企业	99.15	0.81%
2017 年末	贝因美及所属企业	629.91	8.23%

	嘉吉及所属企业	104.01	1.36%
	飞鹤及所属企业	-	-
	蒙牛及所属企业	209.74	2.74%
	沃尔夫坎亚及其关联方	124.84	1.63%
2016 年末	贝因美及所属企业	422.24	5.53%
	嘉吉及所属企业	43.35	0.57%
	飞鹤及所属企业	-	-
	蒙牛及所属企业	325.50	4.26%
	沃尔夫坎亚及其关联方	-	-

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、应收票据及应收账款”中进行补充披露。

（二）充分披露对贝因美及其所属企业单项计提坏账准备的原因，明确披露对贝因美单项计提坏账准备的应收账款是指单笔超过 100 万元的应收账款还是全部应收账款，并披露原因及合理性

#### 1、对贝因美及其所属企业单项计提坏账准备的原因

截至 2018 年末，公司对贝因美及所属企业应收账款余额为 3,213.55 万元，其中，超出信用期的应收账款为 2,383.67 万元，占贝因美应收账款余额的 74.18%，逾期比例相对较高。截至 2019 年 6 月末，公司对贝因美及所属企业应收账款余额为 1,274.27 万元，其中，超出信用期的应收账款为 721.76 万元，占贝因美应收账款余额的 56.64%，应收账款余额、逾期金额和比例均快速下降。

贝因美主要从事婴幼儿食品的研发、生产和销售等业务，2011 年，贝因美在深圳证券交易所上市，由于该公司 2016 年和 2017 年连续两年亏损，股票被深交所实施“退市风险警示”特别处理，贝因美最近 3 年的营业情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
营业收入（万元）	129,563.09	249,082.48	266,045.16	276,449.71
净利润（万元）	-12,060.61	5,059.10	-105,978.29	-77,197.68

2019 年 1-6 月，贝因美营业收入同比增长 5.16%，近五年来首次出现增长，

净利润为-12,060.61万元，亏损的主要原因为乳铁蛋白等关键原材料价格持续上涨及公司加大销售推广宣传投入力度所致。

2018年度和2019年1-6月，特别是2018年下半年贝因美逾期应收账款金额快速增长，公司充分考虑到贝因美营业收入下滑等经营情况以及账款逾期情况，基于会计谨慎性原则，对贝因美的全部应收账款，按照单项金额重大并单独计提坏账准备的原则计提坏账准备。

## 2、对贝因美单项计提坏账准备的应收账款是指单笔超过100万元的应收账款还是全部应收账款，并披露原因及合理性

公司对贝因美单项计提坏账准备的应收账款是指全部应收账款。

根据上述分析，充分考虑到会计谨慎性原则，公司对贝因美的全部应收账款采取了单项计提坏账准备会计处理。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、应收票据及应收账款”中进行补充披露。

（三）披露报告期内对贝因美的应收账款期后回款情况，贝因美期后的还款或还款计划是否具有真实性、是否存在代为还款的情况，并结合其应收账款逾期情况和期后回款情况披露发行人对其计提的坏账准备的充分性

### 1、报告期内，公司对贝因美的应收账款期后回款情况

报告期内，公司对贝因美及所属企业应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2019年6月末	2018年末	2017年末	2016年末
应收账款金额	1,274.27	3,213.55	1,717.94	2,834.19
逾期金额	721.76	2,383.67	629.91	422.24
应收账款期后回款金额	20.00	3,193.73	1,717.94	2,834.19
应收账款期后回款比例	1.57%	99.38%	100.00%	100.00%

注：期后回款数据截至2019年8月30日，对贝因美不同主体独立核算应收账款及期后回款后汇总。

根据上表，截至 2019 年 8 月 30 日，公司对贝因美的 2016 年末-2018 年末应收账款均基本能够回款，报告期内未发生应收账款坏账损失。

## 2、贝因美期后的还款或还款计划具有真实性、不存在代为还款的情况

2019 年 1 月，贝因美及所属企业回款 171 万元。经公司与贝因美沟通协商，贝因美出具书面付款计划，同意于 2019 年 2 月-6 月之间，每月向嘉必优以现金或银行承兑汇票付款方式分别付款 300 万元、500 万元、400 万元、400 万元和 400 万元。此外，贝因美同意以商业承兑汇票付款 1,200 万元，合计付款 3,200 万元。

截至 2019 年 5 月 31 日，贝因美以其自身银行账户按计划和承诺付款时间向公司支付款项合计 3,387.85 万元，其中以现金付款 182.75 万元，以银行承兑汇票付款 2,000.00 万元，以商业承兑汇票付款 1,205.10 万元，付款金额、方式均满足付款承诺，不存在由第三方代为付款的情形。

## 3、发行人对贝因美计提的坏账准备的充分性

### (1) 2018 年末计提坏账准备的充分性

2019 年至今，贝因美已严格按照承诺付款计划履行付款义务，此外，2018 年度，贝因美实现扭亏为盈，取消“退市风险警示”，经营状况有所改善。报告期内，公司对贝因美按照单项金额重大并单独计提坏账准备的原则计提坏账准备情况如下：

单位：万元

客户	2018 年末			
	单独计提坏账准备的应收账款	坏账准备	计提比例	账面价值
贝因美及所属企业	3,213.55	756.59	23.54%	2,456.96
合计	<b>3,213.55</b>	<b>756.59</b>	<b>23.54%</b>	<b>2,456.96</b>

综合考虑各因素，公司以谨慎原则对其全部应收账款计提坏账准备 756.59 万元，坏账准备计提方式合理且计提金额充分。

### (2) 2019 年 6 月末坏账准备计提的充分性

2019 年 1-6 月，贝因美亏损 1.21 亿元，公司继续按照单项金额重大并单独

计提坏账准备的原则计提坏账准备情况如下：

单位：万元

客户	2019年6月末			
	单独计提坏账准备的应收账款	坏账准备	计提比例	账面价值
贝因美及所属企业	1,274.27	244.15	19.16%	1,030.12
合计	1,274.27	244.15	19.16%	1,030.12

2019年6月末，公司对贝因美应收账款为1,274.27万元，账龄均为1年以内，其中721.76万元超过信用期，公司对该逾期账款按照30%比例计提坏账准备，信用期内账款按照5%计提坏账准备，综合计提坏账准备244.15万元。前述坏账准备系基于贝因美前期已严格遵守还款计划支付款项和目前经营状况所作出的谨慎判断，坏账准备计提方式合理且计提金额充分。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、应收票据及应收账款”中进行补充披露。

（四）结合贝因美应收账款的相关情况，披露发行人与贝因美的交易是否可持续、贝因美是否属于存在重大不确定性的客户，是否存在其他类似贝因美状况的客户及发行人的应对措施，相关风险是否得到充分揭示

发行人与贝因美的交易具有可持续性，贝因美不属于存在重大不确定性客户，具体分析详见本问询回复问题21之“一、公司补充披露”之“（四）贝因美是否属于重大不确定性客户，业绩下滑对发行人的业务及相关应收款项是否造成重大不利影响，发行人与其继续交易是否存在风险，并分析具体理由”

#### 1、暂不存在其他类似贝因美状况的客户及发行人的应对措施

截至目前，公司前五大客户经营情况良好，销售和回款未出现类似贝因美的情况。

公司与国内主要婴幼儿配方奶粉企业均保持良好合作关系，除贝因美以外，公司主要客户还有飞鹤、蒙牛、伊利等国内知名乳制品企业，以及嘉吉等大型跨国公司，同时公司也不断积极地开发新客户，不存在对单一客户有重大依赖的情



形，公司经营具有稳定性和可持续性。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、应收票据及应收账款”中进行补充披露。

## 2、相关风险的披露情况

公司已在招股说明书“第四节风险因素”之“二、市场风险”中充分揭示关于客户经营策略调整或经营状况不佳对公司经营业绩的潜在风险。

（五）列表披露报告期内各期应收账款期后回款的总体情况、应收账款逾期的总体情况，并结合应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性

### 1、报告期内，应收账款期后回款的总体情况、应收账款逾期的总体情况

报告期内，公司应收账款及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年末	2017年末	2016年末
应收账款余额	9,935.00	12,177.62	7,650.00	7,635.29
应收账款逾期金额	3,454.29	4,926.14	2,469.77	1,974.11
应收账款逾期比例	34.77%	40.45%	32.28%	25.86%
期后回款金额	3,693.20	10,715.07	6,976.98	6,962.27
期后回款比例	37.17%	87.99%	91.20%	91.19%

注：各期期后回款统计均截至2019年8月30日。

报告期内，公司积极催收销售货款，但受限于部分客户经营和资金状况，报告期各期末公司分别发生逾期1,974.11万元、2,469.77万元、4,926.14万元和3,454.29万元，占应收账款余额的比例分别为25.86%、32.28%、40.45%和34.77%，其中，黑龙江摇篮乳业股份有限公司、太仓市晖恒贸易有限公司等无偿还能力公司逾期账款超过600万元，公司已全额计提坏账准备。报告期内，贝因美应收账款的逾期金额分别为422.24万元、629.91万元、2,383.67万元和721.76万元，为逾期账款占比提升的主要原因，但2018年末逾期账款已基本收回。

## 2、结合应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性

公司对应收账款回收可能性进行分析，遵循企业会计准则制定坏账准备计提政策并严格执行。报告期各期末，公司应收账款计提坏账准备分别为 968.01 万元、1,018.75 万元、1,856.52 万元和 1,319.71 万元，占当期应收账款余额的 12.68%、13.32%、15.25%和 13.28%。2018 年末，公司坏账准备增幅较大，主要原因为公司基于谨慎性原则对贝因美全部应收账款单独计提坏账准备 756.59 万元。截至 2019 年 8 月 30 日，公司期后回款比例分别为 91.19%、91.20%、87.99%和 37.17%，公司已充分考虑应收账款性质和收回的可能性，根据实际情况按照坏账准备计提政策足额提取坏账准备。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、应收票据及应收账款”中进行补充披露。

### （六）披露应收账款周转率显著大幅低于同行业上市公司的具体原因

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.42 次/年、2.72 次/年、2.73 次/年和 1.16 次/年，低于同行业公司平均水平 7.01 次/年、6.56 次/年、6.13 次/年和 3.16 次/年，主要原因包括：

#### 1、公司客户集中度相对较高

报告期内，公司与同行业上市公司前五大客户集中度情况如下：

公司	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
金达威	-	24.61%	26.80%	30.01%
量子生物	-	22.40%	42.86%	48.83%
安琪酵母	-	4.17%	4.38%	5.69%
圣达生物	32.00%	32.03%	37.48%	40.50%
平均值	32.00%	20.80%	27.88%	31.26%
嘉必优	69.62%	63.16%	67.21%	71.40%

报告期内，公司前五大客户集中度分别为 71.40%、67.21%、63.16%和 69.62%，显著高于同行业平均水平，对于大客户，公司一般给予 2-3 个月付款信

用期，大客户销售收入占比较高，随着销售规模扩张，贝因美、飞鹤、蒙牛、伊利等客户应收账款余额亦有所增加，成为公司应收账款周转率相对较低的主要原因之一。

## 2、部分客户应收账款逾期

报告期内，受限于部分客户经营和资金状况，公司应收账款出现逾期的情况有所增加，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年6月末	2018年末	2017年末	2016年末
应收账款余额	9,935.00	12,177.62	7,650.00	7,635.29
应收账款逾期金额	3,454.29	4,926.14	2,469.77	1,974.11
应收账款逾期比例	34.77%	40.45%	32.28%	25.86%

报告期各期末公司分别发生逾期 1,974.11 万元、2,469.77 万、4,926.14 万元和 3,454.29 万元，占应收账款余额的比例分别为 25.86%、32.28%和 40.45%，其中黑龙江摇篮乳业股份有限公司、太仓市晖恒贸易有限公司等无偿还能力公司逾期账款超过 600 万元，贝因美应收账款的逾期金额分别为 422.24 万元、629.91 万元、2,383.67 万元和 721.76 万元，应收账款逾期亦降低了公司应收账款周转率。2019 年 6 月末，公司应收账款逾期金额及占比均有所下降。

## 3、公司与同行业公司业务领域存在差异

由于国内 A 股市场没有与公司主营业务相似，主要从事 ARA、DHA 研发、生产的上市公司，公司选择生物发酵类上市公司作为比较对象，但公司与同行业公司的主营业务、客户结构、商业模式等方面都存在明显差异，可比性相对较弱。

## 4、公司现金流量情况良好

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 6,253.18 万元、10,066.37 万元、10,616.26 万元和 5,904.56 万元，现金流量净额为正且保持增长，公司具备较好的现金流和运营能力。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（四）资产质量分析”中进行补充披露。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

- 1、查阅发行人信用管理规定和主要客户销售合同，了解信用政策制定及决策程序；
- 2、查阅审计报告和坏账计提原则；
- 3、查阅贝因美付款计划和期后回款记录、贝因美年度报告、销售收入数据；
- 4、了解发行人与贝因美建立的合作关系情况，通过公开渠道收集资料、访谈发行人销售负责人等途径了解贝因美近年来经营业绩变化的原因及所采取的调整措施，分析判断贝因美是否存在重大不确定性的情况；
- 5、查阅发行人应收账款逾期数据和期后回款资料；
- 6、查阅同行业上市公司年度报告，将发行人与同行业上市公司的应收账款周转率进行比较分析。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人具有明确的信用政策原则和完善的决策、审批制度，对主要客户信用政策不存在重大差异。
- 2、发行人，对贝因美的全部应收账款，按照单项金额重大并单独计提坏账准备的原则充分计提坏账准备，坏账准备计提具有合理性。
- 3、贝因美已出具真实付款计划并严格按照计划付款，且不存在第三方代付情形，发行人已对其应收账款计提充足的坏账准备。
- 4、贝因美与发行人长期保持密切的合作关系，不属于存在重大不确定性客户，发行人其他主要客户均不存在其他类似贝因美的情形，公司经营具有稳定性和可持续性。

5、发行人已充分考虑应收账款性质、逾期情况、期后回款情况，根据实际情况按照坏账准备计提政策足额提取坏账准备。

6、因客户集中度相对较高、部分客户应收账款逾期，发行人应收账款周转率低于同行业公司，系发行人自身真实经营状况的反映。

#### **问题 34**

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 9,299.47 万元、7,853.59 万元和 6,753.33 万元。公司 2015 年与帝斯曼签署加工及供货协议后，2016 年提前备货，但帝斯曼选择现金补偿未进行商品采购，导致公司 2016 年末存货规模较多，2017 年公司逐步消化存货。请发行人披露：（1）各类型存货的库龄，并结合同行业可比公司的情况和行业特性量化分析发行人计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性；（2）“帝斯曼未进行商品采购”的详细含义，并披露帝斯曼未进行采购情况下发行人的备货是否会存在过期等情况，发行人是否可以对外销售，后续“逐步消化存货”的方法，是否会存在产品质量纠纷（3）存在发出商品的原因，对发出商品的管理情况、是否存在账龄较长的发出商品；（4）存货周转率远低于可比上市公司的具体原因，扣除帝斯曼因素存货周转率与可比上市公司的比较情况及差异原因。

请发行人说明：（1）原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性；（2）存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

#### **一、公司补充披露**

（一）各类型存货的库龄，并结合同行业可比公司的情况和行业特性量化分析发行人计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性

#### **1、公司各类型存货的库龄**

报告期各期末，公司各类型存货的库龄情况如下：

单位：万元

存货种类	库龄	2019年1-6月		2018年末		2017年末		2016年末	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1年以内	471.06	100.00%	461.74	100.00%	456.21	98.99%	333.38	99.83%
	1-2年	-	-	-	-	4.66	1.01%	0.58	0.17%
	小计	471.06	100.00%	461.74	100.00%	460.87	100.00%	333.97	100.00%
包装物及低值易耗品	1年以内	129.39	41.50%	177.42	55.39%	139.58	44.43%	136.54	41.57%
	1-2年	43.97	14.10%	28.30	8.84%	28.03	8.92%	35.30	10.75%
	2-3年	24.72	7.93%	15.52	4.84%	19.94	6.35%	24.74	7.53%
	3年以上	113.67	36.46%	99.08	30.93%	126.62	40.30%	131.89	40.15%
	小计	311.75	100.00%	320.32	100.00%	314.18	100.00%	328.47	100.00%
库存商品	1年以内	6,826.56	97.57%	6,293.27	97.14%	7,877.19	98.27%	9,645.15	97.38%
	1-2年	170.30	2.43%	184.97	2.86%	139.02	1.73%	259.62	2.62%
	小计	6,996.86	100.00%	6,478.24	100.00%	8,016.21	100.00%	9,904.76	100.00%
委托加工物资	1年以内	469.59	100.00%	624.41	100.00%	416.91	100.00%	347.87	100.00%
	小计	69.59	100.00%	624.41	100.00%	416.91	100.00%	347.87	100.00%
发出商品	1年以内	149.36	100.00%	217.27	100.00%	365.67	100.00%	161.63	100.00%
	小计	149.36	100.00%	217.27	100.00%	365.67	100.00%	161.63	100.00%

## 2、与同行业上市公司存货跌价准备计提政策比较

发行人与同行业上市公司存货跌价准备计提政策一致，不存在显著差异。公司根据期末存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。具体存货减值测试方法如下：

(1) 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

(2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

(3) 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算；

(4) 对于原材料，通过实地查看原材料的残损情况，结合产成品的盈利状况计提存货跌价准备；

(5) 对于包装物和低值易耗品，通过库龄管理，对于库龄 3 年以上的存货计提存货跌价准备，针对零星的暂无客户外包装需求的包装物计提存货跌价准备。

### 3、报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况

#### (1) 2019 年 6 月 30 日公司存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	2018.12.31	本期计提金额	本期转回或转销金额	2019.06.30
原材料	0.22	0.99	-	1.21
包装物及低值易耗品	99.08	20.06	-	119.14
库存商品	1,249.35	107.20	573.97	782.57
合计	1,348.65	128.25	573.97	902.93

#### (2) 2018 年 12 月 31 日公司存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	2017.12.31	本期计提金额	本期转回或转销金额	2018.12.31
原材料	-	0.22	-	0.22
包装物及低值易耗品	126.62	0.01	27.55	99.08
库存商品	1,593.62	-	344.27	1,249.35
合计	1,720.24	0.23	371.82	1,348.65

#### (3) 2017 年 12 月 31 日公司存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	2016.12.31	本期计提金额	本期转回或转销金额	2017.12.31
----	------------	--------	-----------	------------

原材料	0.45	-	0.45	-
包装物及低值易耗品	132.38	6.39	12.15	126.62
库存商品	1,644.40	-	50.78	1,593.62
合计	<b>1,777.23</b>	<b>6.39</b>	<b>63.37</b>	<b>1,720.24</b>

(4) 2016年12月31日公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

项目	2015.12.31	本期计提金额	本期转回或转销金额	2016.12.31
原材料	26.99	-	26.55	0.45
包装物及低值易耗品	200.66	10.65	78.94	132.38
库存商品	115.66	1,528.75	-	1,644.40
合计	<b>343.32</b>	<b>1,539.40</b>	<b>105.49</b>	<b>1,777.23</b>

报告期内，公司主要存货跌价准备为2016年计提的库存商品跌价准备，主要原因为2016年，公司生产β-胡萝卜素产品由于未形成规模经济效应且生产工艺不够成熟，生产成本相对较高，但β-胡萝卜素市场价格较低，在期末存在成本高于市场价格的情况，公司严格执行存货跌价准备计提政策，对β-胡萝卜素产品依据其可变现净值同账面金额差异情况计提了存货跌价准备。

4、对比同行业上市公司存货余额及存货跌价准备计提比例

报告期内，公司与同行业上市公司存货金额及存货跌价准备计提比例对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2019年6月30日		2018年末		2017年末		2016年末	
	存货余额	跌价准备计提比例	存货余额	跌价准备计提比例	存货余额	跌价准备计提比例	存货余额	跌价准备计提比例
金达威	50,304.66	1.70%	46,636.24	2.28%	35,212.24	2.76%	29,761.67	3.33%
量子生物	7,136.63	3.51%	5,022.90	0.67%	2,478.19	0.00%	2,259.81	0.00%
安琪酵母	189,179.89	2.16%	189,399.21	1.29%	155,177.74	0.94%	123,211.29	1.46%
圣达生物	16,910.64	3.05%	12,997.52	3.97%	9,976.71	0.32%	12,252.96	0.33%



平均值	65,882.95	2.16%	63,513.97	1.60%	50,711.22	1.21%	41,871.43	1.69%
嘉必优	8,398.60	10.75%	8,101.98	16.65%	9,573.84	17.97%	11,076.70	16.04%

发行人的存货跌价比例远高于同行业上市公司，主要系公司基于谨慎性原则，对其库存商品——β胡萝卜素产品计提的跌价。发行人严格按照计提存货跌价的依据和方法进行减值测试，确保存货跌价准备计提的充分性。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“6、存货”中进行补充披露。

（二）“帝斯曼未进行商品采购”的详细含义，并披露帝斯曼未进行采购情况下发行人的备货是否会存在过期等情况，发行人是否可以对外销售，后续“逐步消化存货”的方法，是否会存在产品质量纠纷

#### 1、“帝斯曼未进行商品采购”的详细含义

2015年1月，公司与帝斯曼达成和解并签署《和解协议》，同时签署了《专利许可协议》和《加工及供货协议》。基于《加工及供货协议》，2015年-2023年帝斯曼预计向公司采购ARA油脂产品的数量依次为：75吨、150吨、200吨、250吨、300吨、315吨、331吨、347吨、157吨，若未达到协议约定的采购量，则差额由帝斯曼以22.5美元/公斤向公司进行现金补偿。因此，根据协议规定，帝斯曼具有选择权，可以向公司采购ARA，也可以不采购直接给予现金补偿。

自协议签订以来，帝斯曼实际并未进行商品采购，每年按照协议约定以现金补偿未向公司采购ARA油脂产品的差额。2016年-2018年，帝斯曼根据协议约定分别向公司支付补偿款2,341.24万元、2,971.53万元和3,784.29万元。

2、发行人的备货并不会导致产品过期，后续销售情况正常，不存在质量纠纷

2015年发行人与帝斯曼签署《加工及供货协议》，2016年提前备货。因帝斯曼选择现金补偿未进行商品采购，导致公司2016年末库存水平较高，但备货随着产品订单需求和销售规模不断提升在2017年逐步消化，不存在过期情况。

发行人 2016 年 ARA 油脂产品（ARA 精油）期末库存于 2017 年消化情况如下：

项目	ARA 精油 (kg)
2016 年末库存	111,365.46
加：2017 年生产	194,375.61
减：销售出库	61,580.50
减：生产 ARA 粉剂等下一步工序消耗量	213,091.26
减：其他领用	555.06
2017 年末库存	30,514.25

公司 ARA 毛油的质保期为 36 个月，ARA 精油的质保期为 24 个月，ARA 粉剂的质保期为 18 个月，产品质保期相对较长。发行人的备货于 2017 年逐步用于下一步工序产品的生产和对外销售等，同时，发行人严格把控产品质量，不存在产品质量纠纷。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“6、存货”中进行补充披露。

### （三）存在发出商品的原因，对发出商品的管理情况、是否存在账龄较长的发出商品

#### 1、存在发出商品的原因

报告期各期末，公司发出商品分别为 161.63 万元、365.67 万元、217.27 万元和 149.36 万元，主要原因系发行人产品向客户销售的过程中，在发出商品到符合收入确认条件之间存在时间差，发行人对已销售出库而暂时不满足收入确认条件的存货在“发出商品”科目核算。

#### 2、公司对发出商品的管理情况

公司对发出商品的管理覆盖商品货物出库到客户签收环节的全过程，包括承运商管理、运输过程管理以及风险管理，报告期内，公司发出商品管理情况良好。

##### （1）承运商管理

公司采用第三方物流进行产品运输，承运商为发出商品管理的直接承担者。公司通过严格的准入筛选、季度考核、年度评审及合同管理，确保承运商符合公司要求，以及公司商品承运过程符合食品安全要求。

(2) 运输过程管理

公司通过铅封管理、承运节点拍照、物流信息每日跟踪、签收回单等管理手段，确保运输过程受控和产品按时交付给客户。

(3) 风险管理

公司通过保险控制商品运输损失风险。

**3、公司不存在库龄超过 1 年的发出商品**

报告期内，发行人发出商品管理较好，库龄均在 1 年以内。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“6、存货”中进行补充披露。

**(四) 存货周转率远低于同行业上市公司的具体原因，扣除帝斯曼因素存货周转率与可比上市公司的比较情况及差异原因**

报告期内，公司与同行业可比上市公司存货周转率对比情况如下：

公司	存货周转率（次/年）			
	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
金达威	1.67	3.36	3.45	3.39
量子生物	6.44	15.26	6.32	5.33
安琪酵母	1.27	2.50	2.62	2.98
圣达生物	1.16	2.92	2.85	2.70
平均值（2018 年和 2019 年 1-6 月剔除量子生物）	1.37	2.93	3.81	3.60
嘉必优（未扣除为帝斯曼备货）	0.98	2.00	1.43	1.02
嘉必优（扣除为帝斯曼备货）	0.98	2.00	1.70	1.31

注：1、量子生物 2018 年度因收购其他公司股权导致营业成本大幅增长，因此在计算

同行业公司存货周转率平均值时予以剔除；

2、扣除后存货周转率以公司与帝斯曼签订《加工及供货协议》合同约定最大采购量为限，剔除帝斯曼 2016 年可能采购存货后计算得出。

报告期内，同行业可比上市公司存货周转率平均值分别为 3.60、3.81、2.93 和 1.37，公司扣除帝斯曼备货因素后存货周转率分别为 1.31、1.70、2.00 和 0.98，与同行业上市公司存在差异，系公司与同行业公司在主营业务、客户结构、商业模式、存货管理等方面都存在差异，可比性相对较弱。其中，公司 ARA、DHA 油剂产品既可直接对外销售，更多作为后续粉剂生产的原料，其生产周期和保质期相对较长，为保证后续粉剂产品生产具有充足的原料供应，以及为降低生产成本对 ARA 油剂采取连续发酵生产，公司保持较高的油剂库存，因此存货周转率偏低。

报告期内，公司能更加合理地根据客户需求安排生产和进行库存管理，存货周转速度不断加快，存货管理水平不断提高。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（四）资产质量分析”中进行补充披露。

## 二、公司说明

（一）原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性

### 1、发行人原材料备货的标准

通常情况下，公司根据销售订单、市场需求预测情况、库存水平等因素调整原材料备货水平，把原材料备货设定最低库存、安全库存和最大库存三档标准，各档标准设定基准值，并综合考虑库容、经济采购批量、生产模式等因素进行评估调整。

#### （1）最低库存

原材料库存量的红色预警限值，库存到达该值时，将启动紧急采购到货。

最低库存基准值=（采购周期+检测周期）\*日生产用量

## (2) 安全库存

原材料库存量的黄色预警限值，库存到达该值时，将启动临时采购计划。

安全库存基准值=2\*（采购周期+检测周期）\*日生产用量

## (3) 最大库存

原材料库存量的最高值，库存达到该值时，将启动后续采购计划调整。

最大库存基准值=安全库存+月生产用量

发行人库存水平低于最低库存时进行采购补足库存，达到安全库存水平，因库容有限，完成采购后不会超过最大库存。

## 2、主要产品的生产周期

### (1) ARA 的生产周期

公司 ARA 产品自发酵至可销售状态的粉剂产品生产周期总计 64-66 天，具体周期为：菌种培育 20 天→四级发酵及烘干 17 天（干菌体）→浸出 2 天+检测 7 天（毛油）→精炼 2 天+检测 9 天（成品油）→喷雾包装 2 天+检测 5-7 天（粉剂），从原材料投入至生产成品油的中间产品毛油耗时总计 46 天，自毛油至粉剂产品耗时 18-20 天。

### (2) DHA 的生产周期

公司 DHA 产品自发酵至可销售状态的粉剂产品生产周期总计 32-34 天，具体周期为：菌种培育 4 天→三级发酵及酶解 7 天+检测 5 天（毛油）→精炼 2 天+检测 7 天（成品油）→喷雾包装 2 天+检测 5-7 天（粉剂），从原材料投入至生产成品油的中间产品毛油耗时总计 16 天，自毛油至粉剂产品耗时 16-18 天。

### (3) β-胡萝卜素的生产周期

公司 β-胡萝卜素自发酵至可销售状态的晶体产品生产周期总计 38-39 天，具体周期为：菌种培育 9 天→四级发酵及烘干 12 天（干菌体）+检测 5 天→浸出干燥 3-4 天+检测 1 天（单批晶体）→混批包装 1 天+检测 7 天（成品晶体），从原材料投入至成品晶体的中间产品干菌体耗时总计 26 天，自干菌体至晶体产

品耗时 12-13 天。

#### (4) SA 的生产周期

公司 SA 产品自发酵至可销售状态的晶体产品生产周期总计 22-24 天，具体周期为：菌种培育 2 天→二级发酵 6 天→发酵后处理 5-6 天→结晶烘干 2-3 天 + 检测 7 天（成品晶体）。

### 3、公司主要产品的销售周期

公司根据产品的库存和生产情况安排发货，通常情况下，对于大客户定制产品，公司根据销售预测，提前 4-6 周备货；对于国外客户的定制产品，公司接到订单后组织生产，备货时间为 2-3 个月；对于国内客户的通用型号产品，公司根据月均销量备有安全库存。

公司产品销售周期=客户签收日期-产品生产日期。

报告期内，发行人主要产品销售周期计算如下：

单位：天

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
ARA 油剂	76	54	71	83
ARA 粉剂	45	42	45	49
ARA 金粉	153	146	289	243
DHA 油剂	72	40	73	60
DHA 粉剂	65	37	57	67
β-胡萝卜素干菌体	143	424	316	/
β-胡萝卜素晶体	70	154	115	88
SA 晶体	168	13	/	/

根据上表，2019 年上半年，公司 ARA、DHA 产品的销售周期较 2018 年普遍有所增加，主要系公司在 2019 年上半年增加相关产品的备货所致；2019 年上半年，β-胡萝卜素销售周期明显缩短，主要原因系公司 2016 年生产了较多的 β-胡萝卜素但未能在当期实现销售，导致 2017 年和 2018 年的销售周期较长，2019 年上半年帝斯曼加大向公司采购 β-胡萝卜素，导致销售周期缩短；2019 年上半年，公司 SA 晶体销售周期较 2018 年明显增加，主要系 SA 晶体 2018 年销售情况较好，产品供不应求所致；2019 年上半年，公司增加了 SA 产品的生产，但

市场需求不及预期，导致存货增加，实际销售周期大幅延长。

#### 4、存货各个构成项目库存水平的合理性

报告期各期末，公司各类存货账面价值具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年6月30日		2018年末		2017年末		2016年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	471.06	5.61%	461.52	6.83%	460.87	5.87%	333.52	3.59%
包装物	41.84	0.56%	52.23	0.77%	46.99	0.60%	36.06	0.39%
低值易耗品	150.75	2.01%	169.00	2.50%	140.56	1.79%	160.04	1.72%
委托加工物资	469.59	6.26%	624.41	9.25%	416.91	5.31%	347.87	3.74%
库存商品	6,214.29	82.90%	5,228.89	77.43%	6,422.59	81.78%	8,260.36	88.83%
发出商品	149.36	1.99%	217.27	3.22%	365.67	4.66%	161.63	1.74%
合计	7,495.67	100.00%	6,753.33	100.00%	7,853.59	100.00%	9,299.47	100.00%

报告期各期末，公司存货以库存商品、委托加工物资和原材料为主，三者合计占比分别为 96.15%、92.96%、93.51%和 95.44%，其中：

报告期各期末，公司库存商品账面价值分别为 8,260.36 万元、6,422.59 万元、5,228.89 万元和 6,214.29 万元。公司产品系经过生物发酵方式生产，ARA 的生产周期约为两个月，还存在一定的交货周期，为满足客户采购，需要一定规模的备货。报告期内，库存商品逐年下降，主要原因为公司报告期内不断提高存货管理水平，更优化地进行库存管理，公司 2016 年存在为帝斯曼备货的情况导致当期期末存货金额较高。同时，公司产品销售规模的持续扩大和粉剂产品产能不足，亦导致了库存商品规模逐步下降。2019 年 1-6 月，公司为后续销售提前备货，产量和产能利用率提升，使得库存商品账面价值较 2018 年末有所增长。

报告期各期末，公司委托加工物资账面价值分别为 347.87 万元、416.91 万元、624.41 万元和 469.59 万元，主要系公司应部分客户个性化要求，委托境内外加工商将公司的 ARA 油脂加工成粉剂，境外加工运输耗时相对较长，同时，随着下游客户对公司产品的需求不断增长，公司自有产能相对不足，通过委托加工方式满足客户订单需求。

报告期各期末，公司原材料账面价值分别为 333.52 万元、460.87 万元、461.52 万元和 471.06 万元，始终保持较低水平，系公司能够合理安排原材料库存，原材料用量基本保持约 2 个月用量，具体情况如下：

单位：万元

年份	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
原材料期末金额 (A)	471.06	461.52	460.87	333.52
原材料年各期采购金额 (B)	1,987.73	3,106.20	2,644.75	1,846.86
平均每月采购金额 (C=B/12)	331.29	258.85	220.40	153.91
原材料库存率 (D=A/C)	1.42	1.78	2.09	2.17

## 5、公司存货与存货销售的配比性

公司存货主要为库存商品 ARA 和 DHA，其生产销售与周转情况如下：

单位：天

产品类型	原材料备货周期	生产周期	销售周期	合计周期
ARA	53-65	64-66	42-83	159-214
DHA	53-65	32-34	37-67	122-166

注：原材料备货周期最小值=30\*1.78≈53 天，最大值=30\*2.17≈65 天。

由上述分析可见，公司主要产品 ARA 和 DHA 产品周转天数在 120 天至 210 天之间，即 4 至 7 个月之间，公司 2018 年存货周转天数为 180 天，由此可见，公司期末库存与其销售周期相比，具有合理性。

## (二) 存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等

### 1、公司的存货盘点制度

#### (1) 公司盘点时间

公司对各类存货盘点按盘点方式的不同分为年终盘点和不定期检查。年终盘点为由公司仓库管理部门会同财务部门于年终时实施盘点；不定期盘点为公司根据生产经营或年中审计需要，由公司仓库管理部门同财务部门不定时实施盘点。

#### (2) 公司盘点流程及安排



### 1) 盘点通知

财务部提前一周下发盘点通知，仓库管理部门做好盘点准备工作，仓库在盘点时暂停收发存货；

### 2) 盘点人员及范围

由财务部和仓库管理部门组成盘点小组，对公司成品仓库、原材料仓库等全部存货进行盘点；

### 3) 盘点结果处理

盘点结束后，财务部对盘点差异原因进行分析核对，并进行存货盘盈盘亏的账务处理。

#### (3) 盘点结果处理

公司盘点后 3 个工作日内，盘点小组将盘点表等盘点情况汇总后，交财务部召开盘点总结会议，对于存货盘盈、盘亏情况及时查找原因；财务部汇总后按规定程序上报总经理办公会议或董事会审批，待批准后依据不同原因和处理决定进行账务处理。

## 2、报告期内的盘点情况

公司分别在 2016 年 12 月 30 日、2018 年 1 月 2 日、2019 年 1 月 2 日、2019 年 6 月 30 日对报告期内存货进行了盘点。

在盘点过程中，盘点人员将存货盘点表与仓库中实际存货数量进行核对，并核对物料标识卡中的物料名称、规格型号、仓位等信息与存货盘点表中的一致性。经盘点，公司存货不存在账实不符的情形。

报告期各期，公司根据内部存货管理制度要求，对存放于仓库中的存货进行盘点，包含原材料、包装物、库存商品等。盘点结果如下：

单位：万元

截止日	盘点日期	账面原值	盘点金额	盘点比例
2019/06/30	2019/06/30	7,779.66	7,509.76	96.53%
2018/12/31	2019/01/02	7,291.76	6,992.22	95.89%

2017/12/31	2018/01/02	8,783.11	8,524.08	97.05%
2016/12/31	2016/12/30	10,567.21	10,286.94	97.35%

### 三、中介机构核查意见

#### (一) 核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

1、获取公司存货库龄表并进行复核，对比同行业上市公司存货跌价准备计提政策及计提比例，并结合发行人存货管理情况复核存货跌价准备计提的合理性和充分性；

2、了解核查对“帝斯曼未进行采购”的库存商品后续消化情况；

3、以函证并结合替代方式核查发行人发出商品的金额，核查发出商品管理制度及执行情况；

4、将扣除帝斯曼因素存货周转率与同行业上市公司进行对比分析，了解存货周转率低于同行业上市公司的原因；

5、访谈采购部门负责人，了解各产品生产用原材料备货标准、主要产品的生产周期及销售周期，分析存货构成项目合理性与发行人销售的配比性；

6、了解存货盘点制度及执行情况，核查发行人报告期内存货盘点资料，于2019年1月2日、2019年6月30日对发行人存货盘点履行监盘程序。

#### (二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人存货库龄具有合理性，存货跌价准备已计提充分；

2、发行人不断优化库存管理，2016年为帝斯曼备货的库存商品在后期逐步消化；

3、发行人对发出商品管理较好，发出商品期末余额可以确认；

4、发行人存货周转率与可比上市公司相比较低，符合发行人实际经营情况，具有合理性；

5、发行人存货构成合理，与销售具有匹配性；

6、发行人建立了存货盘点制度并能够有效执行，存货盘点情况表明发行人存货管理较好。

### 问题 35

报告期各期末，公司固定资产主要为房屋及建筑物和机器设备，合计占比分别为 98.01%、98.02%和 97.81%。

请发行人：（1）详细撰写“固定资产与产能产量变动情况”的内容，列表分析固定资产原值变动与发行人产能、产量、销售收入的匹配情况；（2）结合发行人产能利用率较低的情况，充分披露固定资产投资的合理性、募投项目的必要性；（3）披露报告期内固定资产是否存在减值情况，及报告期内减值测试的方法及结果。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

（一）详细撰写“固定资产与产能产量变动情况”的内容，列表分析固定资产原值变动与发行人产能、产量、销售收入的匹配情况

报告期内，发行人固定资产原值有所增加，主要系公司购置机器设备所致，具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年6月末		2018年末		2017年末		2016年末
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
固定资产原值	36,468.33	219.53	36,248.80	1,837.65	34,411.15	715.51	33,695.64
其中：房屋及建筑物	9,275.42	-	9,275.42	60.07	9,215.34	-	9,215.34
机器设备	26,100.35	207.47	25,892.88	1,710.11	24,182.76	685.57	23,497.19
办公设备及其他	940.22	12.05	928.17	43.36	884.80	34.02	850.79
运输设备	152.34	-	152.34	24.10	128.24	-4.08	132.32

报告期内，公司主要产品产能、产量和销售收入变动情况如下：

单位：吨、万元

年度	产品	产能		产量		销售收入	
		数量	变动	数量	同比变动	金额	同比变动
2019年 1-6月	ARA	210	-	263.98	27.12	11,869.71	1,273.91
	DHA	52.50	-	58.21	29.60	2,108.64	541.84
2018年	ARA	420	130	384.01	189.63	22,778.35	3,005.38
	DHA	105	-	79.15	26.04	4,738.78	1,940.38
2017年	ARA	290	-	194.54	-25.46	19,772.97	2,267.47
	DHA	105	-	53.11	27.81	2,798.40	1,381.62
2016年	ARA	290	-	219.84	-	17,505.50	-
	DHA	105	-	25.31	-	1,416.78	-

注 1：为便于统一计算分析，公司将所有产出和销售的粉剂产品换算成对应标准含量的 ARA 或 DHA 油剂，换算标准根据报告期内平均油粉转换率取值，1 吨 ARA 油剂可转换为 3.63 吨 ARA 粉剂，1 吨 DHA 油剂可转换为 4.11 吨 DHA 粉剂。

报告期各期末，发行人固定资产原值分别为 33,695.64 万元、34,411.15 万元、36,248.80 万元和 36,468.33 万元，呈逐年上升趋势，主要原因为随着业务规模扩大，公司新增购置了生产、办公等相关机器设备。2017 年度，为应对粉剂产品的旺盛需求，公司采取不同型号粉剂产品并线生产方式，同时优化部分现有设备，新增均质机、制粒机、气旋筛等固定资产，使得 ARA 和 DHA 产品销售收入合计增长 3,649.09 万元。

2018 年度，公司机器设备原值较 2017 年度增加 1,710.11 万元，微生物油脂扩建项目部分完成建设，ARA 发酵罐数量由 4 个增加至 6 个，使得公司 2018 年 ARA 油剂产能大幅增加 130 吨达到 420 吨，ARA 油剂产量较 2017 年度增长 189.63 吨，有效保障了进一步生产 ARA 粉剂的油剂供应。同时，因粉剂需求快速增长，公司采用延长工作时间、优化停机清洗工艺等方式增加产量，ARA 和 DHA 产品销售收入合计增长 4,945.76 万元，固定资产原值增加、设备优化和增加设备生产时间促进了公司产能、产量和收入的增长。

2019 年 6 月末，公司机器设备原值较 2018 年末增加 207.47 万元，主要系污水站升级改造更换和新增机器设备所形成。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“9、固定资产”中进行补充披露。

**（二）结合发行人产能利用率较低的情况，充分披露固定资产投资的合理性、募投项目的必要性**

报告期各期，公司的主要产品的产能利用率情况如下：

年度	产品	产能利用率
2019年1-6月	ARA	125.75%
	DHA	111.41%
2018年	ARA	91.43%
	DHA	75.38%
2017年	ARA	67.08%
	DHA	50.58%
2016年	ARA	75.81%
	DHA	24.10%

2016年度和2017年度，公司ARA产能利用率相对较低，但公司看好ARA市场发展前景，因此为提前预备产能，投资建设微生物油脂扩建项目及配套设施、动力设备等其他固定资产，2018年度和2019年1-6月，公司ARA销售快速增长，带动产量大幅提升，产能利用率快速增长至**125.75%**，公司对市场发展把握较为准确，进行固定资产投资具有合理性。

报告期内，公司产销量快速增长，2018年度ARA产能即使较2017年度大幅增加，但产能利用率仍迅速增长至超过90%，**2019年1-6月产能利用率超过120%**；DHA产能利用率以每年提升25个百分点的速度快速提高，随着公司不断开拓市场，产能瓶颈将进一步凸显。因此，公司拟募集资金投资于微生物油脂扩建二期工程项目、多不饱和脂肪酸油脂微胶囊生产线扩建项目和研发中心建设项目，增加ARA和DHA油剂、粉剂生产供应能力，一方面满足内部粉剂配套需求，保证粉剂产品的正常生产，另一方面将对部分油脂产品进行外部销售，增加公司新的利润增长点，强化公司盈利能力，进而巩固公司在行业内的领先地位，因此公司募投项目具有充分必要性。

以上内容已在招股说明书“第九节募集资金运用与未来发展规划”之“二、董事会关于募集资金投资项目建设的可行性分析意见”之“（二）项目实施的必要性”中进行补充披露。

### （三）披露报告期内固定资产是否存在减值情况，及报告期内减值测试的方法及结果

报告期内，公司固定资产使用情况良好，不存在减值的情况。

《企业会计准则第8号——资产减值》规定：存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：1、资产的市价当期大幅下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；2、企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；3、市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；4、有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；5、资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；6、企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；7、其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

报告期内，公司对照固定资产不存在上述企业会计准则所认定减值情况，具体原因为：

1、公司固定资产主要包括房屋建筑物及机器设备，主要用于公司生产经营，报告期内公司主营业务收入实现稳定增长，且公司产品最终主要应用于婴幼儿配方奶粉，随着我国婴幼儿配方奶粉需求的不断增长，加之公司具有核心技术优势、客户资源优势及成本优势，预计公司产品在未来将会带来较为稳定的收益及现金流。因此不存在因公司的产品跌价导致用于生产产品的固定资产发生减值的情况；

2、报告期各期末，公司对固定资产进行了盘点，实地观察了固定资产的存放地点、状态及使用情况，未发现长期闲置、陈旧及损坏的设备；

3、公司没有终止使用或提前处置固定资产的计划。

综上所述，报告期内，公司固定资产不存在减值迹象，不需要专门进行减值测试或计提减值准备。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“9、固定资产”中进行补充披露。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

- 1、查阅发行人新增固定资产构成、产能产量明细表，了解产能变动原因；
- 2、分析发行人产能利用率变动情况和募投项目必要性；
- 3、查阅企业会计准则关于固定资产减值规定，对照分析发行人固定资产是否存在减值迹象。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人固定资产原值增加、设备优化和增加生产时间促进了产能、产量和收入的增长，固定资产原值增加与产能、产量和收入增长具有一定的匹配关系。

发行人看好ARA市场发展前景，提前预备产能，投资建设微生物油脂扩建项目等固定资产具有合理性。报告期内，发行人产销量快速增长，产能利用率快速提升，随着发行人不断开拓市场，产能瓶颈将进一步凸显，拟募集资金投资于微生物油脂扩建二期工程项目、多不饱和脂肪酸油脂微胶囊生产线扩建项目和研发中心建设项目以增加ARA和DHA油剂、粉剂生产供应能力具有充分必要性。

报告期内，发行人固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

## 七、关于其他事项

### 问题 38

报告期内发行人存在较多原始财务报表与申报财务报表的差异调整。

请发行人披露：（1）发行人变更应收账款坏账准备计提政策的时点，上述变更属于会计政策变更还是会计估计变更，是否涉及报告期内的会计差错更正；（2）未能准确按会计政策确认账面存货的具体情况及其原因；（3）将无形资产列报计入固定资产的具体情况及其原因；（4）发行人会计基础工作是否规范、内控制度是否健全且被有效执行。

请发行人说明：（1）本次申报的原始报表财务数据与发行人前次申报创业板时的数据不一致的原因，并说明发行人对原始财务报表的定义及该定义是否符合相关规定；（2）原始财务报表与申报财务报表的其他差异的具体情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见。另请保荐机构、申报会计师说明发行人会计基础工作是否规范、内控制度是否健全且被有效执行，并对发行人是否符合发行条件发表明确意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

（一）公司变更应收账款坏账准备计提政策的时点，上述变更属于会计政策变更还是会计估计变更，是否涉及报告期内的会计差错更正

为适应公司经营发展，更加准确反映应收账款质量，使得财务数据能更好地反映公司的财务状况和经营成果，实现与同行业上市公司应收账款相关会计政策保持一致，公司于2018年12月10日召开第一届董事会第十四次会议并审议通过了关于《会计政策变更的议案》，对应收款项坏账准备计提方法及比例进行了变更，该事项变更属于会计政策变更，并采用追溯调整法对报告期内应收款项坏账准备进行相应调整。

该事项调整不涉及报告期内的会计差错更正。

#### （二）未能准确按会计政策确认账面存货的具体情况及其原因

公司所属葛店分公司和江夏分公司均采用独立账套进行财务核算，在2014年合并报表编制中，对于母公司和分公司当年度未实现内部交易损益，公司调减



存货 173.81 万元，调增主营业务成本 173.81 万元。该部分存货于 2015 年对外销售，应在 2015 年合并报表编制时调减年初未分配利润 173.81 万元，调增存货 173.81 万元，但公司未进行正确调整，导致存货金额核算不准确，不符合《企业会计准则》相关规定，公司于本次财务报表列报中予以更正。

### **（三）将无形资产列报计入固定资产的具体情况及其原因**

公司将购入的 50 项办公软件计入固定资产核算，并按预计使用年限进行摊销。截至 2018 年 12 月 31 日，前述办公软件合计账面原值 214.53 万元，累计计提折旧 175.77 万元，账面净值 38.76 万元。

该部分软件因可独立使用并为公司带来经济利益流入，列示为无形资产核算更为恰当，因此予以调整，调整后无形资产摊销年限同以前折旧年限相比保持不变。

### **（四）发行人会计基础工作是否规范、内控制度是否健全且被有效执行**

公司制定了《内部控制制度》、《财务管理制度》，在日常业务管理和财务核算方面注重内控工作，会计基础工作规范，内控制度健全且能够有效执行。

以上内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十五、原始财务报表与申报财务报表的差异原因”中进行补充披露。

## **二、公司说明**

**（一）本次申报的原始报表财务数据与发行人前次申报创业板时的数据不一致的原因，并说明发行人对原始财务报表的定义及该定义是否符合相关规定**

发行人前次申报创业板时报告期为 2014 年、2015 年和 2016 年，发行人于 2017 年 12 月实现同一控制下企业合并，将子公司中科光谷纳入合并报表范围并对报告期内财务数据进行追溯调整，前次申报创业板财务报表合并范围不包含中科光谷，两次原始财务报表合并范围存在差异并导致数据存在不一致。

发行人原始财务报表为报告期内各年度对外提供的经审计、用于纳税申报的财务报表，该定义符合原始财务报表相关规定。

### **（二）原始财务报表与申报财务报表的其他差异情况**

2016年，公司原始财务报表与申报财务报表的差异情况如下：

报表项目	差异（元）	差异说明
应收票据及应收账款	-845,851.38	注 1：对于发行人变更应收款项坏账准备计提政策造成的坏账准备计提差异，调增年初未分配利润 1,005,581.38 元，调增资产减值损失 1,851,432.76 元，调增坏账准备 845,851.38 元。
预付款项	-3,566,032.96	注 2：将预付账款-工程款、设备款重分类调整至其他非流动资产列示，调增其他非流动资产 2,191,190.58 元，调减预付账款 2,191,190.58 元。 注 3：对发行人归集的第一次 IPO 申报相关费用重分类调整，调减预付账款 1,374,842.38 元，调增其他流动资产 1,374,842.38 元。
其他应收款	-1,397,618.75	注 4：对于发行人变更应收款项坏账准备计提政策造成的其他应收款坏账准备计提差异，（1）调减母公司年初未分配利润 700,330.19 元，调增资产减值损失 690,288.56 元，调增其他应收款坏账准备 1,390,618.75 元；（2）调减子公司中科光谷年初未分配利润 1,000.00 元，调增资产减值损失 6,000.00 元，调增其他应收款坏账准备 7,000.00 元。
存货	1,738,092.78	注 5：对于发行人未能准确按会计政策确认账面存货，调增存货 1,738,092.78 元，调增年初未分配利润 1,738,092.78 元。
其他流动资产	1,374,842.38	注 3：对发行人归集的第一次 IPO 申报相关费用重分类调整，调减预付账款 1,374,842.38 元，调增其他流动资产 1,374,842.38 元。
固定资产	-545,149.25	注 6：发行人将无形资产列报计入固定资产，本次审计调增无形资产 545,149.25 元，调减固定资产 545,149.25 元。
无形资产	545,149.25	注 6：发行人将无形资产列报计入固定资产，调增无形资产 545,149.25 元，调减固定资产 545,149.25 元。
递延所得税资产	335,470.52	注 7：上述注 1、注 4（1）调整导致递延所得税资产确认存在差异，分别调增递延所得税资产 335,470.52 元，调减所得税费用 381,258.20 元，调减年初未分配利润 45,787.68 元。
其他非流动资产	2,191,190.58	注 2：将预付账款-工程款、设备款重分类调整至其他非流动资产列示，调增其他非流动资产 2,191,190.58 元，调减预付账款 2,191,190.58 元。
营业成本	537,417.26	注 8：调整发行人子公司中科光谷 SA 晶体成本计入研发费用，调增主营业务成本 537,417.26 元，调减研发费用 537,417.26 元。
研发费用	-537,417.26	注 8：调整发行人子公司中科光谷 SA 晶体成本计入研发费用，调增主营业务成本 537,417.26 元，调减研发费用 537,417.26 元。
资产减值损	2,547,721.32	注 1：对于发行人变更应收款项坏账准备计提政策造成的坏账准备计提差异，调增年初未分配利润 1,005,581.38 元，

失		调增资产减值损失 1,851,432.76 元，调增坏账准备 845,851.38 元。 注 4：对于发行人变更应收款项坏账准备计提政策造成的其他应收款坏账准备计提差异，（1）调减母公司年初未分配利润 700,330.19 元，调增资产减值损失 690,288.56 元，调增其他应收款坏账准备 1,390,618.75 元；（2）调减子公司中科光谷年初未分配利润 1,000.00 元，调增资产减值损失 6,000.00 元，调增其他应收款坏账准备 7,000.00 元。
所得税费用	124,509.31	注 7：上述注 1、注 4（1）调整导致递延所得税资产确认存在差异，分别调增递延所得税资产 335,470.52 元，调减所得税费用 381,258.20 元，调减年初未分配利润 45,787.68 元。 注 9：将发行人账面依汇算清缴自行调整以前年度损益-所得税费用进行还原，调增所得税费用 505,767.51 元，调增年初未分配利润 505,767.51 元。
盈余公积	-199,519.50	注 10：上述调整事项造成期初及本期盈余公积计提存在差异，具体调整为：（1）调整期初盈余公积，调增盈余公积 67,103.56 元，调减利润分配 67,103.56 元；（2）调整本期盈余公积，调增利润分配 266,623.06 元，调减盈余公积 266,623.06 元。

2017 年，公司原始财务报表与申报财务报表的差异情况如下：

报表项目	差异（元）	差异说明
应收票据及应收账款	1,233,755.84	注 11：对于发行人变更应收款项坏账准备计提政策造成的坏账准备计提差异，调减年初未分配利润 845,851.38 元，调减资产减值损失 2,079,607.22 元，调减应收账款坏账准备 1,795,065.84 元，调增应收票据（商业承兑汇票）坏账准备 561,310.00 元。
预付款项	-2,976,913.41	注 12：将发行人账面列示预付账款-工程款、设备款重分类调整至其他非流动资产列示，调增其他非流动资产 2,976,913.41 元，调减预付账款 2,976,913.41 元。
其他应收款	-1,585,453.00	注 13：对于发行人变更应收款项坏账准备计提政策造成的其他应收款坏账准备计提差异，（1）调减母公司年初未分配利润 1,390,618.75 元，调增资产减值损失 194,834.25 元，调增其他应收款坏账准备 1,585,453 元；（2）调减公司所属子公司中科光谷年初未分配利润 7,000.00 元，调减资产减值损失 7,000.00 元。
存货	1,738,092.75	注 14：对于发行人未能准确按会计政策确认账面存货，调增存货 1,738,092.75 元，调增年初未分配利润 1,738,092.75 元。
固定资产	-490,849.20	注 15：发行人将无形资产列报计入固定资产，本次审计调增无形资产 490,849.20 元，调减固定资产 490,849.20 元。
无形资产	490,849.20	注 15：发行人将无形资产列报计入固定资产，本次审计调

		增无形资产 490,849.20 元, 调减固定资产 490,849.20 元。
递延所得税资产	52,754.56	注 16: 上述注 11、注 13 (1) 调整导致递延所得税资产确认存在差异, 分别调增递延所得税资产 52,754.57 元, 调减所得税费用 282,715.95 元, 调增年初未分配利润 335,470.52 元。
应付票据及应付账款	199,978.58	注 19: 调整 2017 年运输费用跨期, 调增销售费用 199,978.58 元, 调增应付账款 199,978.58 元。
应交税费	35,089.17	注 18: 将发行人账面依汇算清缴自行调整以前年度损益-所得税费用进行还原, 调增所得税费用 35,089.17 元, 调增应交税费 35,089.17 元。
营业成本	465,520.67	注 17: 调整发行人账面将部分成本归集入研发费用, 具体为: (1) 调整子公司中科光谷 SA 晶体成本计入研发费用, 调增主营业务成本 392,078.90 元, 调减研发费用 392,078.90 元; (2) 调整发行人账面将其他业务成本计入研发费用, 调增其他业务成本 73,441.77 元, 调减研发费用 73,441.77 元。
销售费用	199,978.58	注 19: 调整 2017 年运输费用跨期, 调增销售费用 199,978.58 元, 调增应付账款 199,978.58 元。
研发费用	-465,520.67	注 17: 调整发行人账面将部分成本归集入研发费用, 具体为: (1) 调整子公司中科光谷 SA 晶体成本计入研发费用, 调增主营业务成本 392,078.90 元, 调减研发费用 392,078.90 元; (2) 调整发行人账面将其他业务成本计入研发费用, 调增其他业务成本 73,441.77 元, 调减研发费用 73,441.77 元。
资产减值损失	-1,891,772.95	注 11: 对于发行人变更应收款项坏账准备计提政策造成的坏账准备计提差异, 调减年初未分配利润 845,851.38 元, 调减资产减值损失 2,079,607.22 元, 调减应收账款坏账准备 1,795,065.84 元, 调增应收票据 (商业承兑汇票) 坏账准备 561,310.00 元。 注 13: 对于发行人变更应收款项坏账准备计提政策造成的其他应收款坏账准备计提差异, (1) 调减母公司年初未分配利润 1,390,618.75 元, 调增资产减值损失 194,834.25 元, 调增其他应收款坏账准备 1,585,453 元; (2) 调减子公司中科光谷年初未分配利润 7,000.00 元, 调减资产减值损失 7,000.00 元。
所得税费用	317,805.13	注 16: 上述注 11、注 13 (1) 调整导致递延所得税资产确认存在差异, 分别调增递延所得税资产 52,754.57 元, 调减所得税费用 282,715.95 元, 调增年初未分配利润 335,470.52 元。 注 18: 将发行人账面依汇算清缴自行调整以前年度损益-所得税费用进行还原, 调增所得税费用 35,089.17 元, 调增应交税费 35,089.17 元。
盈余公积	-62,820.58	注 21: 上述调整事项造成期初及本期盈余公积计提存在差异, 具体调整为: (1) 调整期初盈余公积, 调减盈余公积 199,519.50 元, 调增利润分配 199,519.50 元; (2) 调整本期盈余公积, 调减利润分配 136,698.93 元, 调增盈余公积 136,698.93 元。

2018年原始财务报表与申报财务报表无差异。

### 三、中介机构核查意见

#### (一) 核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

1、查阅董事会会议纪要和决议、同行业上市公司应收款项坏账准备计提政策，核查发行人应收款项坏账准备计提政策变更合理性；

2、对比分析坏账准备计提政策变更前后坏账准备计提金额，核查坏账准备计提政策的谨慎性和坏账准备计提充分性；

3、了解、评估并测试与财务确认相关的内部控制，测试关键内部控制制度合理性和执行有效性；

4、核查原始财务报表与申报财务报表的全部差异情况及形成原因；

5、核查本次科创板申报的原始财务报表数据与前次申报创业板财务报表数据差异及原因。

#### (二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人应收账款坏账准备计提政策变更属于会计政策变更，变更具有合理性，变更后坏账准备计提政策与同行业上市公司相比具有谨慎性，坏账准备已充分计提；

2、发行人存在部分未准确会计处理的情形，均已在2016年-2018年财务报表中予以更正，发行人会计基础工作总体规范，内控制度健全且能够有效执行；

3、本次申报原始报表财务数据与前次申报存在差异主要系同一控制下企业合并实行相关财务数据追溯调整所致，发行人财务数据准确有效。

### 四、保荐机构、申报会计师核查

#### (一) 另请保荐机构、申报会计师说明发行人会计基础工作是否规范、内

控制制度是否健全且被有效执行，并对发行人是否符合发行条件发表明确意见

### 1、发行人会计基础工作及内部控制的规范情况

发行人依据《中华人民共和国会计法》、《会计基础工作规范》及其他相关法律法规的规定，设置了合理会计机构，制定了相应内部会计管理制度，配备了必要会计工作人员。会计工作人员规范执行会计核算，对发行人的经济活动进行会计监督。发行人制定了《财务管理制度》、《资金使用计划制度》、《银行存款管理制度》、《现金管理制度》、《费用报销管理制度》、《筹资管理制度》、《应收账款管理制度》等相关财务内控制度，报告期内，以上制度均得到有效执行。

### 2、申报会计师内部控制鉴证意见

申报会计师出具了标准无保留意见的《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2019]第 ZE10716 号），认为“公司按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2019 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

### 3、保荐机构、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人会计基础工作总体规范，内控制度健全且能够有效执行。

#### 问题 39

请发行人补充说明前次申请创业板的简要过程，前次未通过的原因，前次申报主要反馈问题的落实情况；本次申报和前次申报的信息披露差异情况，会计调整事项及是否符合《企业会计准则》的规定；前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员是否发生变化。

请保荐机构和会计师核查并发表意见。

回复：

一、公司说明

## **（一）前次申请创业板的简要过程，前次未通过的原因，前次申报主要反馈问题的落实情况**

### **1、前次申报创业板的简要过程及未通过原因**

公司曾于 2016 年 6 月 22 日向中国证监会递交关于在创业板首发上市的申请文件，2017 年 7 月 12 日中国证监会发行审核委员会 2017 年第 58 次发审委会议对公司首发上市申请进行了审议，审核结果为未通过；2017 年 10 月 20 日，发行人收到中国证监会《关于不予核准嘉必优生物技术（武汉）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的决定》（证监许可〔2017〕1857 号），具体否决意见为：

“1、报告期内，嘉吉有限公司（以下简称嘉吉）曾是你公司的关联方且是你公司的经销商、供应商，你公司向嘉吉的销售额分别为 2,178.00 万元、3,014.71 万元和 3,122.23 万元，占你公司当期经销收入的比例分别为 62.92%、66.10% 和 59.36%。你公司未能充分说明并披露对嘉吉的销售价格高于向无关联第三方销售同类产品价格的原因。

2、武汉烯王生物工程有限公司（以下简称武汉烯王）除持有你公司 59% 的股权外，报告期内未开展具体经营业务，未与你公司从事相同或类似业务。武汉烯王先后两次以非专利技术对你公司出资，分别作价 1,648 万元、607 万元。你公司未能充分说明并披露武汉烯王两次非专利技术取得的原始价值以及收益现值法评估作价出资的合法合规性。

创业板发审委认为，上述情形与《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》（证监会令第 123 号）第三十一条的规定不符。”

### **2、前次申报主要反馈问题的落实情况**

#### **（1）嘉吉关联销售价格公允性情况说明**

公司已在本次申报招股说明书和本问询回复之“问题 22”中说明公司与嘉吉间关联关系、历史合作关系、定价机制、销售价格与可比第三方对比分析等情况，充分说明并披露了嘉吉关联销售价格公允性情况。

## （2）武汉烯王非专利技术取得及出资合法合规性

公司已在本本次申报招股说明书和本问询回复之“问题 1”、“问题 2”、“问题 3”和“问题 8”中说明武汉烯王历史沿革、主营业务、非专利技术出资的取得、评估、出资过程等情况，充分说明并披露了武汉烯王非专利技术取得及出资合法合规性。

（3）发行人与帝斯曼《加工及供货协议》履行的可持续性以及发行人未来业绩对《加工及供货协议》是否存在重大依赖

公司已在本本次申报招股说明书和本问询回复之“问题 7”中分析公司与帝斯曼签署协议的背景、协议履行情况、公司持续经营能力等情况，充分说明了并披露了双方严格按照履行协议和发行人具有持续经营能力。

（4）将两张以发行人江夏分公司和葛店分公司名义取得的食品生产许可证视为发行人取得的企业生产资质的做法是否与《食品生产许可管理办法》第四条“食品生产许可实行一企一证”的规定相违；是否因无证生产食品添加剂而违反《食品安全法》等法律法规

1) 发行人江夏分公司和葛店分公司取得了食品生产许可证，不违反《食品生产许可管理办法》关于“食品生产许可实行一企一证”的规定

《食品生产许可管理办法》规定，食品生产许可实行一企一证原则，即同一个食品生产者从事食品生产活动，应当取得一个食品生产许可证。同时规定省、自治区、直辖市食品药品监督管理部门可以根据食品类别和食品安全风险状况，确定市、县级食品药品监督管理部门的食品生产许可管理权限。

同时，根据《湖北省食品生产许可管理实施办法（试行）》规定，“一企一证”即对具有生产场所和设备设施并取得营业执照的一个食品生产者，从事食品生产活动，仅发放一张食品生产许可证。即：获得食品生产许可证的食品生产者需要具有生产场所和设施设备。

根据原国家食品药品监督管理总局于 2015 年 2 月 16 日对山东省食品药品监督管理局的复函即《食品药品监管总局办公厅关于集团公司及其分公司申办食品生产许可有关问题的复函》（食药监办食监一函〔2015〕91 号），复函认为：



“集团公司可以和所属的分公司（包括具有法人资格和非法人资格，下同）一起申请食品生产许可证；集团公司所属的分公司也可以单独申请食品生产许可证。”

结合发行人实际情况，发行人本部为管理部门，不涉及食品生产活动，不具有生产场地和设施；发行人的葛店分公司、江夏分公司拥有食品生产场所及设备设施，实际从事食品生产活动。因此，由葛店分公司、江夏分公司取得食品生产许可证不违反《食品生产许可管理办法》“一企一证”的规定。

2) 发行人及分公司不存在无证生产而违反《食品安全法》等法律法规的情形

根据《食品安全法》，国家对食品添加剂的生产实行许可制度。2015 年以前实行工业产品生产许可证制度，2015 年以后实行食品生产许可证制度。报告期内，公司及分公司持证情况如下：

公司	食品生产许可证书	有效期限
发行人本部	《全国工业产品生产许可证》	2013 年 3 月 8 日-2016 年 9 月 21 日
	《食品生产许可证》*注 1	2016 年 3 月 3 日-2021 年 3 月 2 日
葛店分公司	《全国工业产品生产许可证》	2013 年 12 月 6 日-2016 年 12 月 5 日
	《食品生产许可证》	2016 年 8 月 26 日-2021 年 8 月 25 日
江夏分公司	《全国工业产品生产许可证》	2015 年 9 月 9 日-2018 年 9 月 8 日
	《食品生产许可证》	2016 年 11 月 4 日-2021 年 8 月 25 日
	《食品生产许可证》*注 2	2018 年 5 月 30 日-2021 年 8 月 26 日

注：1、根据《湖北省食品生产许可管理实施办法（试行）》规定，“一企一证”即对具有生产场所和设备设施并取得营业执照的一个食品生产者，从事食品生产活动，仅发放一张食品生产许可证。发行人本部为管理部门，不涉及食品生产活动，不具有生产场地和设施，发行人本部的《食品生产经营许可证》已注销。

2、2018 年 5 月 30 日，江夏分公司申请增加生产食品类别，湖北省食品药品监督管理局焕发了新的《食品生产许可证》。

2019 年 1 月 2 日，武汉东湖新技术开发区食品药品监督管理局出具《证明》，根据该证明，发行人 2015 年 1 月 1 日至 2019 年 1 月 2 日无违法违规行为被立案调查，无未履行的行政处罚决定。

综上所述，报告期内，发行人及分公司已经根据《食品安全法》、《食品生产许可管理办法》等规定获得生产食品添加剂所需的生产许可证，不存在无证生产食品添加剂而违反《食品安全法》等法律法规的情形。

**(二) 本次申报和前次申报的信息披露差异情况，会计调整事项及是否符合《企业会计准则》的规定**

### **1、本次申报和前次申报的信息披露差异情况**

#### **(1) 存在差异原因**

公司前次申报公开披露的文件为招股说明书，本次申报和前次申报信息披露差异主要体现在以下方面：

1) 前次申报的招股说明书是按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）》撰写，本次申报的招股说明书是根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》具体要求而进行的信息披露，与前次申报相比法规文件不完全相同，导致信息披露存在相应差异；

2) 本次申报对应报告期为 2016 年度至 2019 年 1-6 月，与前次申报报告期 2014 年度至 2016 年度不同，相关行业、公司业务、财务数据进行更新导致信息披露存在相应差异；

3) 公司 2017 年 12 月收购中科光谷，实现同一控制下企业合并，根据相关会计准则对财务数据进行了追溯调整，2016 年相关财务数据与前次申报文件存在一定差异。

#### **(2) 差异情况概述**

本次申报和前次申报信息披露主要差异情况具体如下：

1) 公司资产重组情况和参控股子公司情况发生变化，系公司于 2017 年 12 月收购中科光谷 64% 股权，2018 年 12 月收购法玛科 12.32% 股权所致；

2) 部分董事会成员因个人原因辞职，公司重新进行选举；前次申报未认定核心技术人员，本次申报认定核心技术人员为汪志明、李翔宇、尚耘、陆姝欢、

肖敏；

3) 因公司董事、监事、高管人员的兼职、投资等情况变化，公司关联方情况发生变化，本次申报文件对此进行了更新；

4) 关联交易论述更加详细，本次申报文件对于关联交易公允性和必要性进行了充分说明和披露；

5) 同行业可比上市公司选取发生变化，前次申报可比公司为金达威、量子生物和花园生物，本次申报公司根据生产技术方式选择更为相近的金达威、量子生物、圣达生物和安琪酵母作为可比公司；

6) 2016 年财务数据发生变化，系因同一控制下企业合并执行追溯调整所致；

7) 部分募投项目发生变化，前次申报募投项目包括微生物油脂扩建项目等，合计拟募集资金 41,072.27 万元，本次申报根据公司最新发展情况确定了微生物油脂扩建二期工程项目等项目，合计拟募集资金 54,463.90 万元；

8) 根据科创板相关规则的要求，对相关主体的承诺声明事项进行了更新，对保荐机构、公司员工认购本次发行股票事项的安排进行了补充。

此外，公司业务与技术情况、主要产品、固定资产、专利、重大合同等因报告期不同存在差异。

### (3) 公司业务的差异情况说明

本次申报较前次申报，公司业务的差异具体情况如下：

#### 1) 公司业务类型更加丰富

2016 年以来，公司产品种类及收入明显增加，主营业务及产品由 ARA 产品占比超过 90%，逐渐丰富到 ARA、藻油 DHA 及 SA、天然  $\beta$ -胡萝卜素等多个系列产品多元发展格局，其中，藻油 DHA 成为公司业绩增长的重要动力之一，SA、天然  $\beta$ -胡萝卜素销售收入也呈总体增长态势。2016 年至 2019 年 1-6 月，公司除 ARA 以外的其他产品销售收入分别为 1,474.81 万元、3,082.9 万元、5,832.21 万元和 2,842.40 万元，呈快速增长趋势。同时，公司 ARA 产品应用领域集中在婴幼儿配方食品领域的基础上，藻油 DHA、SA 等产品的应用领域拓展到膳食营

养补充剂和健康食品等领域，公司产品应用领域更加丰富。

## 2) 公司市场结构优化

报告期内，公司大力开拓境外客户，境外销售收入分别为 5,667.50 万元、9,232.60 万元、8,407.65 万元和 5,286.65 万元，占主营业务收入比重分别为 29.87%、40.51%、29.51%和 35.95%，近三年平均境外销售收入占比为 33.30%，较前次申报的报告期内平均境外销售收入占比 22.35%明显提升，境外市场对公司业绩的贡献日益提高。未来，随着公司国际化战略的实施，境外客户的丰富，公司境外销售收入金额有望继续保持较快增长。

## 3) 客户拓展情况良好

长期以来，公司与贝因美、伊利、飞鹤、君乐宝、圣元、雅士利等国内知名客户保持紧密合作。本次申报的报告期内，公司向前五大客户销售收入分别为 13,552.73 万元、15,361.04 万元、18,071.44 万元和 10,236.54 万元，呈快速增长趋势。同时，公司国际终端客户销售收入大幅增加，向达能销售金额分别为 0 万元、452.71 万元、1,303.62 万元和 514.38 万元，向终端客户新西兰上市公司新莱特（系光明乳业控股子公司）销售金额分别为 1,895.73 万元、3,398.47 万元、3,561.53 万元和 2,556.04 万元，同时不断开拓其他国际大客户，客户维护和拓展情况良好。

## 4) 公司业绩保持快速增长态势

近年来，公司业绩保持快速增长态势。公司营业收入由 2015 年度的 18,115.73 万元增长至 2018 年度的 28,610.56 万元及 2019 年 1-6 月的 14,712.11 万元，归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润由 2015 年度的 3,093.97 万元增长至 2018 年度的 6,651.70 万元及 2019 年 1-6 月的 3,967.50 万元，经营活动产生的现金流量净额由 2015 年度的 4,458.15 万元增长至 2018 年度的 10,616.26 万元及 2019 年 1-6 月的 5,904.56 万元，本次申报时公司经营业绩较前次申报时大幅提升。

## 2、会计调整事项符合《企业会计准则》规定

公司会计调整事项主要包括同一控制下企业合并导致的财务数据追溯调整

和申报财务报表同原始财务报表的差异调整：

(1) 公司于 2017 年 12 月收购中科光谷 64%股权，实现同一控制下企业合并，根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》相关规定，将中科光谷 2016 年财务报表纳入公司合并范围，因此本次申报财务报表信息同前次申报创业板时存在差异；

(2) 申报财务报表同原始财务报表的差异调整参见本问询回复之“问题 38”之“二、公司说明”之“(二) 原始财务报表与申报财务报表的其他差异情况”。

申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作，认为公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司 2019 年 6 月 30 日、2018 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日和 2016 年 12 月 31 日合并及公司的财务状况，2019 年 1-6 月、2018 年度、2017 年度和 2016 年度合并及公司的经营成果和现金流量。

综上，公司会计调整事项均有充分且适当的依据，能够保证财务信息的真实可靠，符合《企业会计准则》的规定。

### (三) 前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员是否发生变化

前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员均发生变化，具体情况如下：

证券服务机构	前次申报		本次申报	
	机构名称	主要签字人员	机构名称	主要签字人员
保荐机构、主承销商	中信证券股份有限公司	王建文、宋志刚	国泰君安证券股份有限公司	周聪、许磊
发行人律师	北京市金杜律师事务所	杨小蕾、马天宁	北京市中伦律师事务所	韩公望、程劲松
申报会计师	大信会计师事务所（特殊普通合伙）	李朝鸿、赵冬莉	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	梁谦海、郑凤玉
资产评估机构	中联资产评估集团有限公司	陈月堂、黄征	中联资产评估集团有限公司	陈月堂、黄征
验资机构	大信会计师事务所（特殊普通合伙）	李朝鸿、赵冬莉	大信会计师事务所（特殊普通合伙）	李朝鸿、赵冬莉

本次申报证券服务机构中，保荐机构及主承销商、发行人律师和申报会计师

及其签字人员均发生变化，主要系公司前次申报被否，与原证券服务机构的服务合同权利义务已履行完毕。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查方式

申报会计师已履行如下核查程序：

1、查阅发行人前次申报文件、发行人前次发审委否决意见并核查发行人落实情况；

2、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》及其他要求撰写并核对招股说明书及其他申报文件，对本次申报和前次申报的信息披露进行详细比对，核查信息披露差异原因及合理性；

3、查阅申报会计师出具的审计报告、差异鉴证报告等文件，核查会计调整原因及是否符合《企业会计准则》；

4、核查前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员变化情况，了解相关变更原因。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

前次申报发审委否决意见在本次申报中已充分落实。

本次申报和前次申报信息披露存在差异，差异主要系报告期变动和发行人发展产生的变化、同一控制下企业合并按照会计准则追溯相关财务数据，以及按照科创板审核要求进行说明和披露所形成，相关会计调整符合《企业会计准则》的规定，本次申报相对前次申报，发行人在产品种类、重要客户、境内外市场、产品应用领域等方面均发生较大变化，发行人业绩和持续盈利能力大幅提升。

前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员发生变化具有合理性。

## 问题 40

**请发行人及中介机构提交申报材料时，按要求使用正确的文件格式，请不**

**要将其他格式文件贴在 word 文件中当做 word 文件申报。另请申报会计师按照相关要求提供复核报告。**


**回复：**

**一、公司及中介机构说明**

公司及中介机构已按照正确的文件格式提交申报材料，申报会计师已按照要求提供《嘉必优生物技术（武汉）股份有限公司首次公开发行股票并上市相关审计/审核报告的复核意见》（信会师报字[2019]第 ZE10505 号）。

(本页无正文，为立信会计师事务所(特殊普通合伙)有关《嘉必优生物技术(武汉)股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》所涉相关问题的回复意见之签章页)



中国注册会计师: 梁谦海 



中国注册会计师: 郑凤玉 



二〇一九年九月十二日





# 营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000201906280040

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息。



此证复印件每年年检时作为特殊普通合伙会计师事务所使用

成立日期 2019年01月24日  
合伙期限 2019年01月24日至不约定期限  
主要经营场所 上海浦东新区南京东路61号四楼



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

经营范围

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具相关报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;信息系统集成服务;法律、法规、规范性文件规定的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动。【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】



登记机关

2019年06月28日

证书序号: 0001247



# 说明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转借。

4、会计师事务所经核准执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

# 会计师事务所 执业证书



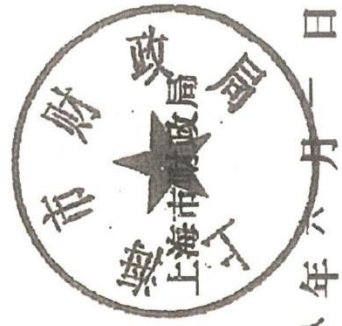
名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)  
首席合伙人: 朱建弟  
主任会计师:  
经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制





证书序号: 000396

# 会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准  
立信会计师事务所(特殊普通合伙)执行证券、期货相关业务。

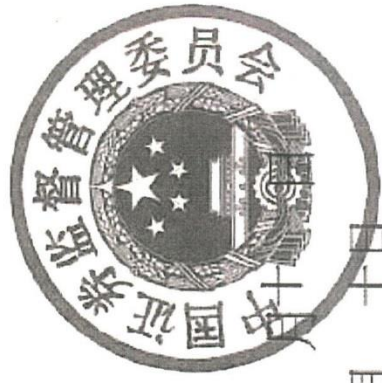
首席合伙人: 朱建弟

证书号: 34

发证时间: 二〇一二年七月十日

证书有效期至: 二〇一三年七月十日

此复印件仅作为报告附件使用, 不能作为他用





此证复印件仅作为报告附件使用，不能作为其他用途

姓名 梁建涛  
 Full name 梁建涛  
 性别 男  
 Sex 男  
 出生日期 1979-08-25  
 Date of birth 1979-08-25  
 工作单位 立信会计师事务所有限公司  
 Working unit 立信会计师事务所有限公司  
 身份证号码 420222197908250034  
 Identity card No. 420222197908250034



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

经检验合格，继续有效一年，  
 after

张谦鸣 (420003204825)

2019年已通过



证书编号: 420003204825  
 No. of Certificate

批准注册协会: 湖北省注册会计师协会  
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2006 年 09 月 19 日  
 Date of Issuance y m d



年 月 日  
 y m d

CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS  
 THE CHINESE INSTITUTE OF CPAs  
 立信会计师事务所(特殊普通合伙)  
**此证复印件不能作为报告附件使用，不能作为他项报告使用**

姓名 Full name  
 性别 Sex  
 出生日期 Date of birth  
 工作单位 Working unit  
 身份证号码 Identity card No.



年 检验登记  
 Renewal Registration  
 证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号:  
 No. of Certificate 31000061816

批准注册协会:  
 Authorized Institute of CPAs 深圳市注册会计师协会

发证日期: 年 月 日  
 Date of Issuance 2015 11 11



郑凤玉  
 310000061816  
 深圳市注册会计师协会

年 月 日  
 /y /m /d