

**关于苏州赛分科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件  
审核问询函中有关财务会计问题的专项说明**

---

容诚专字[2023]210Z0014号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)  
中国·北京

## 目 录

7.关于境外经营和境外子公司 .....	2
8.关于主要客户和销售收入 .....	16
9.关于境外销售 .....	55
10.关于经销模式 .....	70
11.关于采购和供应商 .....	112
12.关于存货 .....	130
13.关于固定资产和在建工程 .....	161
14.关于研发费用 .....	185
15.关于交易性金融资产 .....	191
16.关于股份支付 .....	202
17.关于转贷 .....	215

关于苏州赛分科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市  
申请文件审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2023]210Z0014 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2023 年 1 月 20 日印发的《关于苏州赛分科技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）（2023）48 号）（以下简称“审核问询函”、“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对审核问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了逐项落实、核查。现做专项说明如下：

## 7.关于境外经营和境外子公司

根据招股说明书和保荐工作报告，1) 赛分生科成立于 2022 年 3 月 15 日，为募投项目美国研发中心项目的实施主体，注册地址与美国赛分相近；2) 公司在境外的主营业务收入分别占当期主营业务收入的 55.16%、48.63%、35.20%和 42.19%，报告期内前五名供应商主要为境外厂商；3) 美国赛分为苏州赛分、赛分医疗代采所需原材料及设备；4) 在境外主体的核查和审计程序方面，主要通过远程视频方式核查银行流水，通过视频监盘方式对境外存货予以监盘，通过视频访谈对主要客户和供应商进行核查。

请发行人说明：（1）美国赛分历史沿革，赛分生科经营范围，发行人未来对境外子公司的业务定位、具体安排；（2）报告期内境外子公司的分红政策及其有效性，境外子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制，是否足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，是否能够有效保护投资者权益；（3）境外子公司已建立的内部控制制度、财务管理制度和风险管控制度及其执行的有效性，发行人是否建立了完善的集团公司治理结构并保证境外子公司的规范运作。

请申报会计师核查：（1）对于境外实体是否利用组成部分会计师的工作，集团会计师对组成部分会计师工作所执行的相关审计程序，集团会计师针对境外实体主要会计科目、资金流水和财务内控等方面所执行的关键审计程序；（2）通过视频方式替代现场审计和现场核查，是否符合审计准则和保荐工作要求，能否获取充分适当的审计和核查证据，以支撑审计和核查结论。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 美国赛分历史沿革，赛分生科经营范围，发行人未来对境外子公司的业务定位、具体安排

### 1、美国赛分历史沿革

美国赛分设立及股权结构演变情况如下：

#### (1) 2002 年，美国赛分设立

2002 年 2 月，美国赛分在美国特拉华州注册，注册地为 204 Cherry Blossom Place Street, in the City of Hockessin County of DE Zip Code 19707。美国赛分注册时的额定股本为 1,500 美元，共分为 1,500 股普通股，每股 1 美元。

公司设立后至 2005 年初，美国赛分未向股东实际发行股份。

#### (2) 2005 年，美国赛分发行股份

截至 2005 年初，美国赛分已发行股份合计 588.20 股，其中股东黄学英、刘鸿雁夫妇认购 385.70 股；黄社文、Lucy Jun Chen 夫妇认购 202.50 股。

截至 2005 年初，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持有已发行股份数 (股)	持股比例 (%)
1	黄学英、刘鸿雁	385.70	65.5729
2	黄社文、Lucy Jun Chen	202.50	34.4271
合计		<b>588.20</b>	<b>100.0000</b>

#### (3) 2005 年 1 月，美国赛分发行股份

2005 年 1 月，美国赛分发行股份 62.50 股，由陆民出资 25 万美元认购。

该次股份发行后，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持有已发行股份数 (股)	持股比例 (%)
1	黄学英、刘鸿雁	385.70	59.2746
2	黄社文、Lucy Jun Chen	202.50	31.1203
3	陆民	62.50	9.6050
合计		<b>650.70</b>	<b>100.00</b>

注：上述表格中股权比例总计为 99.9999%，系计算过程四舍五入形成的尾差。

#### (4) 2005 年 12 月，美国赛分发行股份

2005 年 12 月，美国赛分发行股份 125 股，由周乃鼎出资 75 万美元认购。

该次股份发行后，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持有已发行股份数 (股)	持股比例 (%)
1	黄学英、刘鸿雁	385.70	49.7228
2	黄社文、Lucy Jun Chen	202.50	26.1055
3	陆民	62.50	8.0572
4	周乃鼎	125.00	16.1145
合计		<b>775.70</b>	<b>100.0000</b>

周乃鼎持有美国赛分 125 股股份，实际系替其父周金清代持。周金清为中国国籍公民，其子周乃鼎为加拿大国籍公民，由于周金清以美元认购美国赛分发行的股份，以其子名义出资较为便利，故由周乃鼎代其父亲持有美国赛分的股份。该股份代持关系，已于 2011 年赛分有限收购美国赛分股份时予以解除。

#### (5) 2006 年、2009 年，美国赛分实施股权激励

2006 年 2 月，美国赛分实施股权激励，其中美国赛分向肖伟忠授予股份 60 股、向刘冰授予股份 2 股、向骆初平授予股份 25 股。肖伟忠、刘冰、骆初平均无需向美国赛分出资认购股份，但需要为美国赛分工作或服务一定期限方可取得相应的股份。最终，肖伟忠、刘冰未完成服务期要求，其获授的股份由美国赛分予以撤回；骆初平完成了服务期要求，其取得美国赛分获授的 25 股股份。

2009 年，美国赛分再次实施股权激励，美国赛分向王佐铭授予股份，王佐铭亦无需向美国赛分出资认购股份，但需要为美国赛分工作或服务一定期限方可取得相应股份。最终，王佐铭未完成服务期要求，其获授的股份由美国赛分予以撤回。

该次股份发行后，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持有已发行股份数 (股)	持股比例 (%)
1	黄学英、刘鸿雁	385.70	48.1704
2	黄社文、Lucy Jun Chen	202.50	25.2904
3	陆民	62.50	7.8057

4	周乃鼎	125.00	15.6113
5	骆初平	25.00	3.1223
合计		<b>800.70</b>	<b>100.00</b>

注 1: 上述表格中股权比例总计为 100.0001%，系计算过程四舍五入形成的尾差；

注 2: 骆初平于 2006 年获授股份 25 股，于 2011 年完成服务期后正式取得相应股份。

#### (6) 2007 年 10 月，美国赛分发行股份

2007 年 10 月，美国赛分发行股份 102 股，由史建伟出资人民币 10,000,000 元等值美元认购。2007 年 11 月，美国赛分发行股份 2.67 股，由 Cheer Rise Consultants Limited 出资 35,000 美元认购。

该次股份发行后，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持有已发行股份数 (股)	持股比例 (%)
1	黄学英、刘鸿雁	385.70	42.6014
2	黄社文、Lucy Jun Chen	202.50	22.3665
3	陆民	62.50	6.9033
4	周乃鼎	125.00	13.8065
5	骆初平	25.00	2.7613
6	史建伟	102.00	11.2661
7	Cheer Rise Consultants Limited	2.67	0.2949
合计		<b>905.37</b>	<b>100.0000</b>

根据陈佑邦与 Cheer Rise Consultants Limited 于 2007 年 11 月 30 日签署的委托持股协议，Cheer Rise Consultants Limited 持有的 2.67 股股份，实际系替陈佑邦代持。代持原因为陈佑邦个人原因及以 Cheer Rise Consultants Limited 名义进行美元出资较为便利。该股份代持关系已于 2011 年赛分有限收购美国赛分股份时予以解除。

#### (7) 2008 年 6 月，美国赛分回购黄社文、Lucy Jun Chen 所持股份

2008 年 6 月，美国赛分以 81 万美元回购黄社文、Lucy Jun Chen 所持有的美国赛分 202.50 股股份。

该次股份回购后，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持有已发行股份数 (股)	持股比例 (%)
----	----	-----------------	----------

1	黄学英、刘鸿雁	385.70	42.6014
2	陆民	62.50	6.9033
3	周乃鼎	125.00	13.8065
4	骆初平	25.00	2.7613
5	史建伟	102.00	11.2661
6	Cheer Rise Consultants Limited	2.67	0.2949
7	美国赛分回购黄社文、Lucy Jun Chen 的股份	202.50	22.3665
合计		<b>905.37</b>	<b>100.0000</b>

**(8) 2008 年 12 月，美国赛分出售股份**

2008 年 12 月，美国赛分将自黄社文、Lucy Jun Chen 夫妇处回购股份，向股东进行出售。其中，周乃鼎出资 25 万美元，认购美国赛分 22.78 股股份；陆民出资 75 万美元，认购美国赛分 68.34 股股份。对于未出售部分的自黄社文、Lucy Jun Chen 夫妇处回购的股份，全部予以注销。

该次股份出售后，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持有已发行股份数 (股)	持股比例 (%)
1	黄学英、刘鸿雁	385.70	48.5774
2	陆民	130.84	16.4788
3	周乃鼎	147.78	18.6123
4	骆初平	25.00	3.1487
5	史建伟	102.00	12.8465
6	Cheer Rise Consultants Limited	2.67	0.3363
合计		<b>793.99</b>	<b>100.0000</b>

**(9) 2009 年 10 月，美国赛分扩股**

2009 年 10 月 9 日，美国赛分股份数量由 1,500 股变更为 150,000 股，每股金额由 1 美元变更为 0.01 美元，同时注册地址变更为 5 Innovation Way, Suite 100, Newark, DE 19711。

该次扩股后，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持有已发行股份数 (股)	持股比例 (%)
1	黄学英、刘鸿雁	38,570	48.5774
2	陆民	13,084	16.4788



3	周乃鼎	14,778	18.6123
4	骆初平	2,500	3.1487
5	史建伟	10,200	12.8465
6	Cheer Rise Consultants Limited	267	0.3363
合计		<b>79,399</b>	<b>100.0000</b>

**(10) 2011 年，美国赛分股份转让**

2011 年，骆初平将其持有的美国赛分 2,500 股股份转让给陆民。

该次股份转让后，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持有已发行股份数 (股)	持股比例 (%)
1	黄学英、刘鸿雁	38,570	48.5774
2	陆民	15,584	19.6275
3	周乃鼎	14,778	18.6123
4	史建伟	10,200	12.8465
5	Cheer Rise Consultants Limited	267	0.3363
合计		<b>79,399</b>	<b>100.0000</b>

**(11) 2011 年 10 月，赛分有限收购美国赛分**

2011 年 10 月，赛分有限以 170 万美元向黄学英/刘鸿雁、陆民、周乃鼎（周金清）、史建伟、Cheer Rise Consultants Limited（陈佑邦）收购美国赛分 79,399 股股份，占美国赛分股份总数的 100%。该次股份收购后，赛分有限持有美国赛分 100% 的股份。

具体转让情况如下：

序号	转让方	转让股份数	持股比例 (%)	转让价格 (美元)
1	黄学英/刘鸿雁	38,570	48.5774	825,816
2	陆民	15,584	19.6275	333,667
3	周乃鼎	14,778	18.6123	316,410
4	史建伟	10,200	12.8465	218,391
5	Cheer Rise Consultants Limited	267	0.3363	5,717
总计		<b>79,399</b>	<b>100.0000</b>	<b>1,700,000</b>

本次收购已通过赛分有限、美国赛分的内部决策程序，具体如下：

2011年10月18日，赛分有限作出《苏州赛分科技有限公司执行董事决议》，同意赛分有限以现金方式收购美国赛分股权事项。同日，赛分有限作出《苏州赛分科技有限公司股东会决议》，同意上述美国赛分收购事宜。

2011年10月28日，美国赛分作出《赛分（美国）科技有限公司股东会决议》，同意赛分有限收购美国赛分股权事项。

本次赛分有限收购美国赛分未进行相关评估，转让对价系根据转让前最近一年末美国赛分的净资产为参考基础并经彼时交易各方协商一致确定。

该次股份转让后，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	赛分有限	79,399	100.0000
	总计	<b>79,399</b>	<b>100.0000</b>

#### （12）2022年10月，美国赛分发行股份

2022年10月，美国赛分发行股份6,200股，由HYL SERVICES, LLC.（以下简称“HYL”）认购。HYL认购该6,200股，主要目的是为了规范肖伟忠、刘冰可能提出的股份权属诉求问题。就美国赛分与肖伟忠、刘冰存在的潜在股权纠纷情形，具体详见招股说明书“第十节 其他重要事项”之“四、其他情况”。

该次股份发行后，美国赛分已发行的股份情况如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	赛分科技	79,399	92.7569
2	HYL	6,200	7.2431
	总计	<b>85,599</b>	<b>100.0000</b>

## 2、赛分生科经营范围

赛分生科主要从事工业纯化填料研发生产和销售，液相色谱分析研发和服务。

## 3、发行人未来对境外子公司的业务定位、具体安排

**美国赛分：**美国赛分主要负责国外分析色谱产品的研发、生产和销售。主要业务职能包括：

1、美国赛分主要生产对中国以外销售以色谱柱为代表的分析色谱类产品。美国赛分立足于美国市场，建立了长期稳定合作的供应商，可获取海外供应商高

质量的色谱柱配件、仪器设备等重要原材料或设备。其会为赛分科技、赛分医疗代采所需原材料及设备。

2、美国赛分具备工艺精确度及稳定性要求较高的分析级填料的生产能力，会同时为赛分科技供给装柱相关填料。

发行人未来对美国赛分的业务定位为继续负责国外分析色谱产品的研发、生产和销售。

**赛分生科：**赛分生科成立于 2022 年 3 月，未来赛分生科将作为募投项目美国研发中心的实施主体，并负责开发海外的工业填料市场。

**(二) 报告期内境外子公司的分红政策及其有效性，境外子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制，是否足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，是否能够有效保护投资者权益**

**1、报告期内境外子公司的分红政策，境外子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制**

报告期内境外子公司的分红政策/向母公司利润分配政策及分配决策机制如下：

子公司	发行人持股情况	章程分红政策/向母公司利润分配政策	分配决策机制
美国赛分	发行人持股 92.7569%	《美国赛分科技有限公司章程》第六条“红利”：“受限于相关法律的规定，分红（股息）可以按董事会决议的频次、金额和时间，用任何可用资金宣布和派发。”	由董事会决定分红的频次、金额和时间等
赛分生科	发行人持股 100%	《美国赛分生物科技有限公司章程》第六条“红利”：“受限于相关法律的规定，分红（股息）可以按董事会决议的频次、金额和时间，用任何可用资金宣布和派发。”	由董事会决定分红的频次、金额和时间等

**2、境外子公司分红政策的有效性、是否足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，是否能够有效保护投资者权益**

发行人境外子公司的分红政策有效，足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，能够有效保护投资者权益，具体分析如下：

(1) 除赛分生科尚在运营初期，境外子公司美国赛分经营状况良好，具有

持续稳定的经营能力。美国赛分 2019 年度至 2022 年度的财务情况如下：

单位：万元

年度	净利润	营业收入
2022 年度	1,468.30	9,578.82
2021 年度	1,169.14	7,295.55
2020 年度	1,128.43	6,250.74
2019 年度	241.86	5,769.17

(2) 发行人享有境外子公司主要或全部的收益权。发行人为美国赛分的控股股东（发行人持有美国赛分 92.7569%的股权，HYL 持有美国赛分 7.2431%的股权，且为应对肖伟忠、刘冰可能提出的股份权属诉求设立的特殊目的公司，由黄学英配偶刘鸿雁持有 HYL100%的股权），赛分生科的唯一股东，发行人能控制境外子公司并享有境外子公司主要或全部的收益权。

(3) 发行人能控制境外子公司的分红决策机构。根据《美国赛分科技有限公司章程》《美国赛分生物科技有限公司章程》，境外子公司分红决策权归属于董事会，而董事由股东会过半数选举产生。因此，发行人能够实际控制美国赛分、赛分生科分红决策的权力机构如执行董事、董事会，决定境外子公司的分红决策。

(4) 境外子公司章程中不存在禁止或者限制分红的规定。《美国赛分科技有限公司章程》《美国赛分生物科技有限公司章程》不存在特殊的禁止或者限制境外子公司分红的规定。

(5) 境内外法律法规对境外子公司向境内公司进行现金分红无限制。

①在境外法律法规方面，根据境外律师出具的美国赛分《法律意见书》及赛分生科《法律意见书》，美国没有外汇管制，公司向外国股东分红不存在障碍。美国子公司所在地特拉华州普通公司法对其向中国境内股东分红无限制性规定，公司可以确保在符合相关法律法规的前提下向外国股东进行利润分配。

②在境内法律法规方面，发行人提交业务登记凭证及利润相关证明材料后，可办理境外直接投资利润入账或结汇手续，分红款汇入无外汇法规的限制，具体规定如下：《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）及其附件，办理相关业务的审核材料仅限于业务登记凭证及境内投资主体获得境外企业利润的真实性证明材料，主管机关及银行主要审

核境外直接投资存量权益登记情况；《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七条：“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”

综上，境外子公司具有持续稳定的经营能力，发行人享有境外子公司主要或全部的收益权，能控制境外子公司的分红决策机构，境外子公司章程中不存在禁止或者限制分红的规定，境外子公司向发行人分红不存在法规障碍，因此发行人境外子公司的分红政策有效，足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，能够有效保护投资者权益。

**（三）境外子公司已建立的内部控制制度、财务管理制度和风险管控制度及其执行的有效性，发行人是否建立了完善的集团公司治理结构并保证境外子公司的规范运作**

**1、境外子公司已建立的内部控制制度、财务管理制度和风险管控制度及其执行的有效性**

美国赛分已制定《采购管理制度》《销售管理制度》《生产及物流管理制度》《研发管理制度》《人事管理制度》《费用报销管理制度》《资产管理办法》《对外投资管理办法》《资金管理辦法》等制度。

赛分生科成立于 2022 年 3 月，截至本回复报告出具日尚在运营初期，赛分生科已制定《采购管理制度》《销售管理制度》《仓储管理制度》《研发管理制度》《费用报销管理制度》《资产管理办法》《资金管理辦法》《人事管理制度》等制度。

根据容诚会计师出具的《内部控制鉴证报告》（容诚专字[2023]210Z0018 号），发行人于 2022 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

**2、发行人是否建立了完善的集团公司治理结构并保证境外子公司的规范运作**

1、境外子公司已制定健全的内部控制制度、财务管理制度和风险管控制度，

并组织各部门人员进行相关制度的学习，不断提高公司规范运作能力和水平，境外子公司在实际经营中贯彻内部控制制度、财务管理制度和风险管控制度的执行，并确保相关制度执行有效。

2、发行人已根据《公司法》《证券法》等有关法律、法规、部门规章及规范性文件的要求，制定并不断完善《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作细则》《董事会战略委员会会议事规则》《董事会审计委员会会议事规则》《董事会提名委员会会议事规则》《董事会薪酬与考核委员会会议事规则》《累积投票制实施细则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》等制度，建立健全了由股东大会、董事会、监事会、高级管理人员等组成，权力机关、经营决策、执行机关和监督机关之间权责明确、相互制约、协调运转、科学决策的集团治理结构。

3、为保证对境外子公司的规范运作，发行人主要从以下方面对子公司进行管理：

①制度建设方面。发行人已制定《苏州赛分科技股份有限公司制度规范手册》，在管理体制、投资管理、财务管理、内部审计及重大信息报告等各个方面对子公司进行内部控制和管理，从而提高子公司整体运作效率和抗风险能力。

②组织管理方面。发行人境外子公司设置了独立的研发、技术、生产、销售、职能部门，为子公司的高效运转和有序运行提供充分的保障和支持。

③人事管理及经营决策方面。发行人通过委派、选举等方式产生子公司的董事、（总）经理等高级管理人员，实现对子公司的管理、治理监控。

④财务管理方面。根据容诚会计师出具的赛分科技《内部控制鉴证报告》（容诚专字[2023]210Z0018号）及《审计报告》（容诚审字[2023]210Z0004号），发行人子公司与公司实行统一的会计制度和内控制度，对子公司财务相关活动实施管控和监督。由发行人负责编制公司合并财务报表，对子公司财务预算的编制实施审查，对子公司的资金、资产以及融资、担保等活动进行统一管控。

⑤审计监督方面。公司内审部门定期或不定期对子公司实施内部审计监督，对其财务及经营活动进行检查。

通过上述机制，发行人保证了境外子公司的规范运作，实现对子公司的有效

控制和管理，具备控制力。

境外子公司已建立了较为完备的子公司内部控制制度、财务管理制度和风险管控制度并有效执行，发行人建立了完善的集团公司治理结构并保证境外子公司的规范运作。

## 二、申报会计师核查回复

(一) 对于境外实体是否利用组成部分会计师的工作，集团会计师对组成部分会计师工作所执行的相关审计程序，集团会计师针对境外实体主要会计科目、资金流水和财务内控等方面所执行的关键审计程序；

### 1、对于境外仓库监盘和美国所得税核查利用了组成部分会计师的工作。

受 2020 年以来境外公共卫生事件一直未得到有效控制的影响，申报会计师直接派遣人员至境外子公司开展盘点监盘存在客观障碍，因此申报会计师通过利用第三方会计师 RSM US 对境外子公司存货进行监盘；基于美国所得税的复杂性，申报会计师通过利用第三方会计师 RSM US Alliance 对境外子公司所得税进行复核，RSM US、RSM US Alliance 与申报会计师均为 RSM 全球网络成员所，共同执行 RSM 全球质量标准。

### 2、集团会计师对组成部分会计师工作所执行的相关审计程序：

- (1) 申报会计师评价并确认第三方会计师的胜任能力、独立性；
- (2) 查阅第三方会计师报告期末的存货监盘、所得税底稿等重要审计底稿；
- (3) 对第三方会计师事务所的监盘工作、所得税计算工作执行了复核程序。

3、集团会计师针对境外实体主要会计科目、资金流水和财务内控等方面主要执行以下关键审计程序：

(1) 了解和评价与货币资金、销售与收款、采购与付款、生产与仓储、研发与开发、工薪与人事等相关内部控制的设计有效性，并测试了关键控制运行的有效性；

(2) 通过视频方式登录网上银行并记录对账单导出及发送过程，并于 2022 年 11 月前往 Citizens Bank 打印银行流水，确保对账单真实有效。获取对账单后，对资金流水进行核查，检查是否存在收付款异常的情况；

(3) 对境外子公司的银行、客户及供应商进行发函，函证报告期内银行存款余额、主要客户销售金额和应收款项余额、主要供应商采购金额和应付款项余额，对于未回函部分通过执行抽查原始单据、合同及收付款等替代程序；

(4) 选取样本检查会计凭证、销售/采购合同、销售/采购发票、银行回单等支持性文件，对境外子公司财务数据的真实性、完整性及准确性进行复核；

(5) 对境外子公司期末存货进行监盘，由组成部分会计师实地监盘，集团会计师通过远程实时视频的方式实施远程监盘程序；

(6) 利用 RSM US Alliance 税务专家对境外子公司报告期内的税项进行复核；

(7) 对重要客户、供应商进行现场走访或视频访谈，访谈客户、供应商相关人员，并就报告期间与客户的销售与收款、与供应商的采购与付款情况进行确认。

**(二) 通过视频方式替代现场审计和现场核查，是否符合审计准则和保荐工作要求，能否获取充分适当的审计和核查证据，以支撑审计和核查结论。**

受公共卫生事件影响，2022 年下半年之前，申报会计师未前往美国进行现场审计，主要通过远程审计和利用组成部分会计师的方式开展工作；基于远程审计可能带来审计风险，2022 年下半年公共卫生事件影响降低，2022 年 11 月（申报审计报告出具前），申报会计师派遣项目组成员至美国赛分补充执行现场审计工作，主要执行的工作包括：前往银行现场打印银行流水、现场抽取存货抽盘、对客户和供应商实地访谈、核查已获取审计证据的可靠性等。

申报会计师采用远程审计与现场审计、视频核查与现场核查相结合的方式，符合审计准则的要求。

经核查，申报会计师认为，对于发行人境外子公司已执行的审计程序以及获取的审计和核查证据是充分、恰当的，支撑审计和核查结论，为发表审计意见提供了合理的基础。



### 三、申报会计师核查程序及核查意见

#### (一) 核查程序

1、查阅发行人境外子公司涉及的美商赛分《法律意见书》、赛分生科《法律意见书》，境外子公司的注册证书、公司章程等文件；

2、获取并检查报告期内境外子公司的分红政策，境外子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制，查阅《境内机构境外直接投资外汇管理规定》《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》等外汇相关法规；

3、了解境外子公司的内部控制制度、财务管理制度和风险管控制度等制度文件，评价其设计是否有效，并测试了关键控制运行的有效性；

4、获取并检查发行人出具的关于未来对境外子公司业务定位、具体安排的说明。

#### (二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人对美国赛分的业务定位为继续负责国外分析色谱产品的研发、生产和销售，赛分生科将承担部分研发职能，并负责开发海外的工业填料市场；

2、发行人境外子公司的分红政策有效，足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，能够有效保护投资者权益，基于整体经营规划考虑，境外子公司报告期内未实施分红；

3、境外子公司已建立了较为完备的子公司内部控制制度、财务管理制度和风险管控制度并有效执行，发行人建立了完善的集团公司治理结构并保证境外子公司的规范运作。

## 8.关于主要客户和销售收入

根据招股说明书和保荐工作报告，1) 报告期各期营业收入复合增长率为44.94%，发行人在全球分析色谱领域客户超过5,000家；2) 发行人的分析色谱产品主要用于药物研发及质检的分析检测，工业纯化产品主要用于药物临床研究及规模化生产阶段的分离纯化，产品贯穿药物开发生产的全过程；3) 发行人是前五大客户 Agilent 色谱柱产品的 OEM 供应商；4) 2021 年四季度整体收入占全年收入比重较高，其中向千络供应链（上海）有限公司、澳斯康生物（南通）股份有限公司、上海惠中医疗科技有限公司销售的金额较大。

请发行人说明：（1）以业务板块、销售模式和境内境外分类，说明报告期内发行人新增客户、存量客户的数量分布、收入构成，分析变化原因；（2）区分药物开发生产各环节和药物种类，说明客户数量、收入金额及其占比、知名客户收入及其占比、合作时长和协议期限，说明下游客户药物开发失败对收入持续性的影响并充分揭示风险；（3）报告期内发行人为客户提供 OEM 性质服务的具体内容、涉及产品、收入、占比情况，并结合 OEM 客户数量、主要客户情况、相关环节产能情况，说明 OEM 业务形成背景和合理性；（4）为客户提供 OEM 生产的具体业务流程，结合业务实质说明相关交易为购销业务还是受托加工业务，总额法和净额法确认依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；（5）前十大直销客户的基本情况、销售内容、对应的药物及其所处阶段、销售金额及其变动原因，是否为发行人股东关联方，发行人收入增长是否主要依赖于股东关联客户，相关药物研制进展是否存在重大不利变化、是否对发行人收入构成重大不利影响；（6）2021 年第四季度千络供应链（上海）有限公司、澳斯康生物（南通）股份有限公司、上海惠中医疗科技有限公司相关销售订单的产生时间，发行人 2021 年四季度销售收入占比较高的原因，相关变化情况是否与行业趋势和可比公司情况一致，是否存在突击确认收入的情况；（7）报告期各期运费发生情况，结合发行人承担运费的订单金额情况，说明运输费用与销售收入是否匹配。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 以业务板块、销售模式和境内境外分类，说明报告期内发行人新增客户、存量客户的数量分布、收入构成，分析变化原因

### 1、不同业务板块下新增客户、存量客户的数量分布、收入构成及变化原因

#### (1) 分析色谱新增客户、存量客户的数量分布、收入构成及变化原因

报告期内，发行人分析色谱业务板块下新增客户、存量客户的数量分布、收入构成如下：

单位：万元

报告期	客户类型	客户数量（家）	收入	收入占比
2022 年	新增客户	689	1,328.36	12.04%
	存量客户	909	9,701.87	87.96%
	合计	<b>1598</b>	<b>11,030.23</b>	<b>100.00%</b>
2021 年	新增客户	767	1,200.93	12.81%
	存量客户	773	8,172.29	87.19%
	合计	<b>1540</b>	<b>9,373.22</b>	<b>100.00%</b>
2020 年	新增客户	719	1,043.35	13.43%
	存量客户	531	6,724.90	86.57%
	合计	<b>1250</b>	<b>7,768.24</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期，发行人分析色谱业务新增客户及存量客户数量较高，主要系分析色谱业务具有客户广泛且分散，且单个客户销售金额较小的特点，导致客户数量众多且变动较大。随着分析色谱业务规模的持续扩张，发行人新增客户和存量客户数量基本保持增长趋势，随着报告期内发行人客户群体覆盖度不断提升，新增客户陆续转化为存量客户，故 2022 年新增客户数量有小幅减少。

2020 年-2022 年，发行人分析色谱业务存量客户贡献的收入占比为 86.57%、87.19%、87.96%，存量客户收入贡献显著高于新增客户，主要由于发行人凭借分析色谱产品的优质性能及良好口碑，与大型客户建立了较为稳固的合作关系和较高的客户黏性，成为分析色谱业务持续稳定的主要收入来源，而新增客户主要为偶发性采购的小型客户，虽数量众多但采购金额较低。同时随着分析色谱存量客户对发行人产品的认可进行复购，叠加发行人不断丰富产品体系，存量客户购买新产品的影响，分析色谱存量客户收入金额及占比保持稳定较高水平。

## (2) 工业纯化新增客户、存量客户的数量分布、收入构成及变化原因

报告期内，发行人工业纯化业务板块下新增客户、存量客户的数量分布、收入构成如下：

单位：万元

报告期	客户类型	客户数量（家）	收入	收入占比
2022 年	新增客户	256	3,212.90	32.78%
	存量客户	184	6,587.33	67.22%
	合计	440	9,800.23	100.00%
2021 年	新增客户	261	3,615.16	61.92%
	存量客户	124	2,222.93	38.08%
	合计	385	5,838.09	100.00%
2020 年	新增客户	167	1,033.76	55.10%
	存量客户	64	842.42	44.90%
	合计	231	1,876.17	100.00%

报告期内，随着发行人在工业纯化领域的深入拓展，发行人知名度和客户认可度不断提高，客户数量由 231 家增长至 440 家，随着发行人在工业纯化客户群体的不断扩张以及与客户合作的进一步深入，新增客户数量基本保持增长趋势，存量客户数量不断增加，2022 年，发行人工业纯化业务新增客户数量有所减少，主要系经发行人持续布局，已形成了对国内知名医药客户较为全面的覆盖，故新增客户速度有所平缓。

2020 年和 2021 年，发行人工业纯化业务新增客户数量及收入贡献占比均高于存量客户，主要系 2020 年起发行人工业纯化业务进入高速发展期，通过不断扩张客户布局推动收入水平增长，故新增客户成为工业纯化收入增长的主要驱动力。2022 年，发行人工业纯化业务存量客户收入贡献占比高于新增客户，主要原因如下：

①随着发行人在工业纯化业务领域持续发力，前期形成的优质客户基础不断稳固，存量客户对发行人工业纯化产品的产品性能、产能保障和响应速度等认可度不断增强，采购意愿持续提升；

②层析介质作为用于药物分离纯化的关键耗材，对药物的安全性和稳定性起着至关重要的作用，且下游客户多为大型医药企业，因此客户对供应商有严格的

内部认证程序，会通过产品测试、质量体系审核等环节对色谱厂商的技术实力、供货能力及产品质量进行评估。发行人于 2020 年起陆续布局工业纯化领域客户，在认证过程中会产生小批量订单销售，因此彼时该部分药企已成为发行人存量客户，经历 1-2 年左右的认证周期，发行人在得到客户认可并成功导入其供应链体系后，会在短时间内实现较大规模的销售订单转换，因此，发行人前期在工业纯化领域的布局效果于 2022 年得以体现；

③客户对层析介质产品的需求规模随着其药物所处阶段的推进而不断放大，故随着发行人与客户的合作逐步深入，客户医药项目所处阶段的推进驱动其采购量持续增加，发行人存量客户的收入贡献稳步提升，逐渐成为工业纯化业务业绩增长的核心来源。

综上所述，发行人不同业务板块下各期新增客户、存续客户的数量与收入的变动趋势与不同业务板块特征及发展趋势相匹配，具有合理性。

## 2、不同销售模式下新增客户、存量客户的数量分布、收入构成及变化原因

### (1) 直销模式新增客户、存量客户的数量分布、收入构成及变化原因

单位：万元

报告期	客户类型	客户数量（家）	收入	收入占比
2022 年	新增客户	552	3,605.66	20.71%
	存量客户	720	13,806.08	79.29%
	合计	<b>1272</b>	<b>17,411.74</b>	<b>100.00%</b>
2021 年	新增客户	638	1,912.03	17.59%
	存量客户	584	8,960.90	82.41%
	合计	<b>1222</b>	<b>10,872.93</b>	<b>100.00%</b>
2020 年	新增客户	574	1,799.42	26.05%
	存量客户	323	5,108.60	73.95%
	合计	<b>897</b>	<b>6,908.02</b>	<b>100.00%</b>

2020 年和 2021 年，发行人直销模式下新增客户数量高于存量客户数量，主要系公司处于工业纯化业务市场开拓期，积极发展新的优质客户，新增客户数量持续增加，随着发行人持续扩大客户覆盖范围，2022 年，发行人已逐步构建了覆盖全国大部分知名药企的客户基础，新增客户陆续转化为存量客户，故导致直销模式下新增客户数量有所下降。

报告期内，发行人直销模式下的销售收入主要来源于存量客户，占比分别为73.95%、82.41%、79.29%，主要原因如下：

①发行人分析色谱业务板块作为设立初期便聚焦的领域，技术水平及客户资源均较为成熟，收入占比较高，与 Agilent、上海惠中医疗科技有限公司、Wyatt 等大型终端客户保持了长期且稳固的合作关系，销售规模水平较高且呈稳定增长趋势，贡献了持续且高水平的直销收入；

②发行人工业纯化业务客户多为大型医药企业且单次采购需求规模较大，通常采取直销模式以保证供应链的稳定性和安全性。基于在分析色谱领域的突出优势，发行人建立了覆盖范围较广的优质客户资源，使用群体包括众多知名药企的研发及质量检测部门，随着发行人积极布局并持续开拓工业纯化业务，与客户的合作深度进一步提升，从分析色谱产品逐渐向采购规模相对较大的工业纯化产品延伸，由于前期基于分析色谱产品对该类客户有所覆盖，故来自该部分客户的大规模工业纯化订单亦被认定为存量客户收入。

## (2) 经销模式新增客户、存量客户的数量分布、收入构成及变化

单位：万元

报告期	客户类型	客户数量（家）	收入	收入占比
2022 年	新增客户	215	259.96	6.94%
	存量客户	293	3,485.28	93.06%
	合计	<b>508</b>	<b>3,745.24</b>	<b>100.00%</b>
2021 年	新增客户	225	1,558.52	34.05%
	存量客户	280	3,018.85	65.95%
	合计	<b>505</b>	<b>4,577.37</b>	<b>100.00%</b>
2020 年	新增客户	212	188.20	6.62%
	存量客户	256	2,653.02	93.38%
	合计	<b>468</b>	<b>2,841.22</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，发行人经销模式下存量客户数量和新增客户数量较为稳定，由于发行人的经销收入主要来自分析色谱业务，该板块作为发行人设立初期便聚焦的领域，已形成了较为稳定的经销商合作群体，2020 年起，发行人逐步优化销售渠道，重点发展直销模式，并未进一步主动扩张经销商渠道，新增客户通常为仅发生偶发性采购的小型经销商，故存量客户和新增客户数量均未发生明显波动。

报告期内，发行人经销模式下的销售收入主要来源于存量客户，存量客户收入占比分别为 93.38%、65.95%、93.06%，主要原因为公司与 VWR、Thermo Fisher、Supelco, Inc. 等大型经销商保持稳定良好的合作关系，形成了较高规模的稳定收入来源，而其余小型经销商客户虽数量众多但采购金额较低，多为偶发性采购。2021 年，公司经销模式下存量客户收入占比降低，系当期第二大客户千络供应链（上海）有限公司拉高整体的新增客户收入占比水平，具体情况见本回复报告“10.关于经销模式”之“一、（八）千络供应链（上海）有限公司库存长期未使用的原因，相关销售业务是否具有商业实质，截至目前终端客户的结余库存数量和金额，是否存在退回风险，相关收入确认是否审慎”，剔除该影响因素后，2021 年经销模式下存量客户收入占比为 92.66%，与 2020 年保持一致水平。

综上所述，发行人不同销售模式下新增客户、存量客户的数量分布与收入构成符合公司实际发展情况，变动趋势与公司销售模式结构及收入规模的持续增长相匹配，具有合理性。

### 3、境内外新增客户、存量客户的数量分布、收入构成及变化原因

#### （1）境内销售新增客户、存量客户的数量分布、收入构成及变化

单位：万元

报告期	客户类型	客户数量（家）	收入	收入占比
2022 年	新增客户	604	3,277.39	23.23%
	存量客户	748	10,833.92	76.77%
	<b>合计</b>	<b>1352</b>	<b>14,111.31</b>	<b>100.00%</b>
2021 年	新增客户	724	3,192.41	31.89%
	存量客户	600	6,819.05	68.11%
	<b>合计</b>	<b>1324</b>	<b>10,011.46</b>	<b>100.00%</b>
2020 年	新增客户	605	1,582.42	31.60%
	存量客户	367	3,426.02	68.40%
	<b>合计</b>	<b>972</b>	<b>5,008.43</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，发行人境内销售存量客户和新增客户总体保持上升趋势，主要系随着发行人业务的稳定和持续开展，存量客户不断累积，客户群体不断扩张所致，2022 年，境内新增客户数量有所减少，主要系随着发行人已逐步构建了覆盖全国大部分知名药企的客户基础，新增客户陆续转化为存量客户所致。

报告期内，发行人境内销售收入主要来源于存量客户，存量客户收入占比分别为 68.40%、68.11%、76.77%，随着发行人境内分析色谱业务稳步扩张，工业纯化业务规模高速增长，存量客户覆盖范围不断变广，与客户形成较强的黏性合作同时持续提升合作深度，发行人存量客户收入贡献逐年增长。

## (2) 境外销售新增客户、存量客户的数量分布、收入构成及变化

单位：万元

报告期	客户类型	客户数量(家)	收入	收入占比
2022 年	新增客户	163	588.23	8.35%
	存量客户	265	6,457.45	91.65%
	合计	<b>428</b>	<b>7,045.67</b>	<b>100.00%</b>
2021 年	新增客户	139	278.14	5.11%
	存量客户	264	5,160.70	94.89%
	合计	<b>403</b>	<b>5,438.84</b>	<b>100.00%</b>
2020 年	新增客户	181	405.21	8.55%
	存量客户	212	4,335.60	91.45%
	合计	<b>393</b>	<b>4,740.81</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，发行人境外销售存量客户和新增客户数量基本保持稳定，存量客户收入占比显著高于新增客户，主要原因为经过多年的市场开拓，公司凭借完善的产品体系、优质的产品性能以及高效响应速度已在境外市场树立了良好的市场口碑，积累了稳定的境外客户群体，与境外主要客户均保持了长期持续的合作关系。

综上所述，发行人境内境外新增客户、存量客户的数量分布与收入构成符合公司实际发展情况，变动趋势与境内境外业务发展特征及收入规模的持续增长相匹配，具有合理性。

(二) 区分药物开发生产各环节和药物种类，说明客户数量、收入金额及其占比、知名客户收入及其占比、合作时长和协议期限，说明下游客户药物开发失败对收入持续性的影响并充分揭示风险

1、区分药物开发生产各环节和药物种类，说明客户数量、收入金额及其占比

报告期各期，发行人以药物开发生产各环节分类的客户数量、收入金额及其



占比如下：

单位：家，万元

药物环节	2022年			2021年			2020年			2019年		
	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比
研发	1,174	7,085.65	33.49%	1,159	5,464.67	35.37%	858	3,847.24	39.46%	713	2,795.00	38.17%
临床	38	2,811.00	13.29%	23	2,204.03	14.27%	15	646.71	6.63%	9	176.73	2.41%
商业化生产	20	7,021.80	33.19%	16	3,983.24	25.78%	10	1,532.50	15.72%	5	1,349.43	18.43%
质量检测	861	2,846.81	13.46%	839	2,430.57	15.73%	727	2,172.90	22.29%	591	2,041.83	27.88%
IVD	13	1,391.73	6.58%	17	1,367.80	8.85%	13	1,549.89	15.90%	19	960.04	13.11%
<b>合计</b>	<b>1,780</b>	<b>21,156.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,727</b>	<b>15,450.30</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,365</b>	<b>9,749.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,125</b>	<b>7,323.04</b>	<b>100.00%</b>

注 1：研发包括研发、临床前试验环节，临床包括临床 I、II、III 期。

注 2：部分客户同时涉及多个阶段，合计时不重复计入。

由于发行人分析色谱客户数量众多且广泛，大型客户中 Agilent、Wyatt 为 OEM 客户，VWR、Thermo Fisher 和 Supelco, Inc. 为经销商客户，其终端客户采购产品用于的药物种类仅能根据客户业务及产品性质分类为小分子化药和生物药，生物药无法精确至抗体、疫苗、胰岛素、重组蛋白等细分类别，服务类收入也存在上述情况，故此处将分析色谱业务及服务类收入与工业纯化业务分别列示。

报告期各期，发行人分析色谱业务及服务类收入以药物种类分类的客户数量、收入金额及其占比如下：

单位：家，万元

药物种类	2022年			2021年			2020年			2019年		
	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比
生物药	1,090	8,814.74	77.62%	988	7,166.08	74.55%	749	5,412.12	68.74%	613	4,492.43	68.11%
IVD	13	1,391.73	12.25%	17	1,367.80	14.23%	13	1,549.89	19.69%	19	960.04	14.56%
小分子化药	737	911.59	8.03%	786	969.88	10.09%	693	809.81	10.29%	562	1,009.11	15.30%
其他	26	238.70	2.10%	32	108.46	1.13%	21	101.25	1.29%	32	134.06	2.03%
<b>合计</b>	<b>1,610</b>	<b>11,356.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,556</b>	<b>9,612.21</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,270</b>	<b>7,873.07</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,046</b>	<b>6,595.65</b>	<b>100.00%</b>

注：部分客户同时涉及多类药物，合计时不重复计入。

报告期各期，发行人工业纯化业务以药物种类分类的客户数量、收入金额及

其占比如下：

单位：家，万元

药物环节	2022年			2021年			2020年			2019年		
	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比
抗体	137	5,640.62	57.56%	162	1,480.65	25.36%	87	181.49	9.67%	35	64.24	8.83%
胰岛素多肽	126	1,933.20	19.73%	58	1,574.77	26.97%	50	1,180.70	62.93%	46	495.26	68.09%
重组蛋白	129	945.67	9.65%	114	193.80	3.32%	55	361.43	19.26%	48	20.11	2.77%
核酸药物	48	664.97	6.79%	44	218.60	3.74%	12	19.24	1.03%	-	-	0.00%
疫苗	72	400.39	4.09%	52	1,669.98	28.60%	8	6.63	0.35%	10	30.88	4.25%
其他	34	142.11	1.45%	12	42.12	0.72%	14	35.21	1.88%	20	25.11	3.45%
小分子化药	37	73.26	0.75%	79	658.17	11.27%	58	91.49	4.88%	74	91.78	12.62%
<b>合计</b>	<b>440</b>	<b>9,800.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>385</b>	<b>5,838.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>231</b>	<b>1,876.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>181</b>	<b>727.39</b>	<b>100.00%</b>

注：部分客户同时涉及多类药物，合计时不重复计入。

## 2、区分药物开发生产各环节和药物种类，知名客户收入及其占比、合作时长和协议期限

出于谨慎性考虑，本回复报告从上市公司或非上市公司但为行业内龙头企业的客户中，以 2019-2022 年合计主营业务收入在药物各环节/各种类超过 100 万元为标准选取知名客户，具体情况如下：

### (1) 药物开发生产各环节知名客户收入及其占比

#### ① 研发阶段知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
Thermo Fisher	632.19	427.39	305.20	247.10
VWR	196.03	201.14	259.01	215.92
齐鲁制药	569.28	154.87	23.86	6.92
Supelco, Inc.	215.68	116.98	99.45	57.05
复星医药	26.20	47.50	205.35	6.66
罗氏	66.73	70.35	68.52	29.07
海正药业	-	-	215.57	3.66

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
上海药明生物技术有限公司	95.18	103.85	13.79	1.55
甘李药业	111.86	48.35	20.39	0.96
丽珠医药集团股份有限公司	9.00	5.59	149.79	0.90
通化安睿特	48.15	32.83	32.29	38.81
Merck & Co	19.26	57.46	2.62	72.15
江苏恒瑞医药股份有限公司	57.47	57.06	27.09	0.63
正大天晴	41.25	49.48	49.68	-
山东博安生物技术股份有限公司	48.34	32.88	18.09	24.04
合计	<b>2,136.61</b>	<b>1,405.75</b>	<b>1,490.71</b>	<b>705.43</b>
占研发阶段主营业务收入比例	<b>30.15%</b>	<b>25.72%</b>	<b>38.75%</b>	<b>25.24%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

### ②临床阶段知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
通化安睿特	619.47	190.38	307.96	-
澳斯康	-	732.04	-	-
珠海联邦	321.98	237.88	-	-
复星医药	402.91	-	-	-
甘李药业	-	254.16	-	-
宁波荣安生物药业有限公司	240.71	-	-	-
百奥泰生物制药股份有限公司	204.78	-	-	-
舒泰神（北京）生物制药股份有限公司	143.94	-	-	-
合计	<b>1,933.79</b>	<b>1,414.45</b>	<b>307.96</b>	<b>-</b>
占临床阶段主营业务收入比例	<b>68.79%</b>	<b>64.18%</b>	<b>47.62%</b>	<b>0.00%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

### ③商业化生产阶段知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
Agilent	1,505.08	1,372.54	1,054.59	994.00
信达生物	1,863.19	-	-	-
复星医药	1,466.96	-	-	-
Wyatt	331.19	259.36	190.20	119.77

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
甘李药业	538.09	-	-	-
国药集团	208.05	248.76	-	-
新和成	-	348.09	-	-
南京诺唯赞生物科技股份有限公司	88.34	76.61	11.41	-
常州千红生化制药股份有限公司	-	161.06	-	-
<b>合计</b>	<b>6,000.90</b>	<b>2,466.43</b>	<b>1,256.20</b>	<b>1,113.77</b>
<b>占商业化生产阶段主营业务收入比例</b>	<b>85.46%</b>	<b>61.92%</b>	<b>81.97%</b>	<b>82.54%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

#### ④质量检测阶段知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
Thermo Fisher	357.04	299.78	208.47	155.08
VWR	315.84	214.24	254.23	179.04
Supelco, Inc.	206.41	265.66	235.72	169.30
<b>合计</b>	<b>879.29</b>	<b>779.68</b>	<b>698.42</b>	<b>503.43</b>
<b>占质量检测阶段主营业务收入比例</b>	<b>30.89%</b>	<b>32.08%</b>	<b>32.14%</b>	<b>24.66%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

#### ⑤IVD 领域知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
惠中医疗	962.41	806.14	1,082.63	504.99
迈克生物股份有限公司	189.22	260.31	48.58	37.12
深圳普门科技股份有限公司	-	88.44	105.13	142.25
<b>合计</b>	<b>1,151.64</b>	<b>1,154.89</b>	<b>1,236.34</b>	<b>684.35</b>
<b>占 IVD 领域主营业务收入比例</b>	<b>82.75%</b>	<b>84.43%</b>	<b>79.77%</b>	<b>71.28%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

#### (2) 各药物种类知名客户收入及其占比

如前文所述，由于分析色谱与工业纯化下游应用领域分类维度不同，故此处将药物种类分类为分析色谱业务及服务类收入的生物药、IVD，工业纯化业务的抗体、胰岛素多肽、重组蛋白、核酸药物、疫苗药物，小分子化药（同时涉及分析色谱、工业纯化和服务类收入），具体情况如下：

药物类型	涉及业务板块
生物药	分析色谱、服务
IVD	分析色谱、服务
抗体	工业纯化
胰岛素多肽	工业纯化
重组蛋白	工业纯化
核酸药物	工业纯化
疫苗	工业纯化
小分子化药	分析色谱、工业纯化、服务

①生物药知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
Agilent	1,505.08	1,372.54	1,054.59	993.61
Thermo Fisher	830.58	682.29	485.71	385.00
VWR	506.88	405.76	496.19	382.84
Supelco, Inc.	421.51	382.64	335.16	226.35
Wyatt	331.19	259.36	190.20	119.77
罗氏	98.16	84.00	70.91	34.32
Merck & Co	15.22	66.62	10.69	98.53
上海药明生物技术有限公司	73.33	94.36	6.55	1.55
通化安睿特	58.07	30.92	32.29	38.53
甘李药业	83.10	48.35	20.39	-
Takeda	31.38	21.66	28.23	50.07
正大天晴	38.24	42.45	47.52	-
齐鲁制药	52.85	41.95	14.00	5.57
<b>合计</b>	<b>4,045.61</b>	<b>3,532.92</b>	<b>2,792.45</b>	<b>2,336.15</b>
<b>占生物药主营业务收入比例</b>	<b>45.90%</b>	<b>49.30%</b>	<b>51.60%</b>	<b>52.00%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

②IVD 知名客户收入及其占比

具体详见本题回复“一、(二)2、(1)⑤IVD 领域知名客户收入及其占比”。

③抗体药物知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
信达生物	1,905.66	-	-	-

复星医药	1,793.31	-	-	-
澳斯康	7.93	766.91	-	-
齐鲁制药	520.68	2.70	1.37	1.35
百奥泰生物制药股份有限公司	199.67	-	-	-
舒泰神（北京）生物制药股份有限公司	154.39	-	-	-
Thermo Fisher	133.95	-	-	-
南京诺唯赞生物科技股份有限公司	65.04	43.01	9.73	-
烟台迈百瑞国际生物医药股份有限公司	100.33	1.81	-	-
<b>合计</b>	<b>4,880.96</b>	<b>814.43</b>	<b>11.11</b>	<b>1.35</b>
<b>占抗体药物主营业务收入比例</b>	<b>86.53%</b>	<b>55.00%</b>	<b>6.12%</b>	<b>2.10%</b>

注：上表数据已将受同一实际控制人控制的客户合并计算，其中 Thermo Fisher 交易主体为赛默飞生物制药（杭州）有限公司。

#### ④胰岛素多肽知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
甘李药业	603.13	254.16	-	0.96
珠海联邦	321.98	237.88	-	68.97
复星医药	81.33	42.52	201.15	3.47
通化安睿特	106.19	190.38	-	-
海正药业	-	-	215.57	-
丽珠医药集团股份有限公司	5.11	-	139.51	-
齐鲁制药	-	104.22	0.96	-
<b>合计</b>	<b>1,117.75</b>	<b>829.15</b>	<b>557.20</b>	<b>73.40</b>
<b>占胰岛素多肽药物主营业务收入比例</b>	<b>57.82%</b>	<b>52.65%</b>	<b>47.19%</b>	<b>14.82%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

#### ⑤重组蛋白知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
通化安睿特	513.27	1.57	307.96	-
<b>合计</b>	<b>513.27</b>	<b>1.57</b>	<b>307.96</b>	<b>-</b>
<b>占重组蛋白主营业务收入比例</b>	<b>54.28%</b>	<b>0.81%</b>	<b>85.21%</b>	<b>0.00%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

#### ⑥核酸药物知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
宁波荣安生物药业有限公司	214.46	10.53	-	-
合计	<b>214.46</b>	<b>10.53</b>	-	-
占核酸药物主营业务收入比例	<b>32.25%</b>	<b>4.82%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

### ⑦疫苗知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
国药集团	214.98	249.11	-	-
合计	<b>214.98</b>	<b>249.11</b>	-	-
占疫苗主营业务收入比例	<b>53.69%</b>	<b>14.92%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

### ⑧小分子化药知名客户收入及其占比

单位：万元

知名客户	2022年	2021年	2020年	2019年
新和成	2.96	353.94	23.40	-
常州千红生化制药股份有限公司	4.57	162.18	0.83	2.07
合计	<b>7.52</b>	<b>516.12</b>	<b>24.23</b>	<b>2.07</b>
占小分子化药主营业务收入比例	<b>0.76%</b>	<b>31.70%</b>	<b>2.69%</b>	<b>0.19%</b>

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

### (3) 知名客户合作时长和协议期限

上述药物各环节及药物各种类知名客户的基本情况、合作时长及协议期限如下：

知名客户	基本情况	合作时长	协议期限
Agilent	具体详见本回复报告“8.关于主要客户和销售收入”之“一、(五)1、前十大直销客户的基本情况、销售内容、对应的药物及其所处阶段、销售金额及其变动原因	14年	长期OEM合同
Wyatt		14年	长期OEM合同
澳斯康		2年	集团年度产品采购合同
甘李药业		9年	战略合作协议，2022年8月-2024年8月

知名客户	基本情况	合作时长	协议期限
			月
海正药业		3年	销售订单形式
新和成		6年	销售订单形式
国药集团		3年	销售订单形式
丽珠医药集团股份有限公司		6年	销售订单形式
迈克生物股份有限公司		6年	销售订单形式
齐鲁制药		11年	年度采购协议, 2022年4月-2024年4月
复星医药		10年	与复宏汉霖签订战略合作框架协议, 2022年11月-2025年11月
惠中医疗		11年	销售订单形式
深圳普门科技股份有限公司		5年	销售订单形式
通化安睿特		3年	年度销售框架协议合同, 最新合同为2023年2月-2024年2月
信达生物		3年	销售订单形式
珠海联邦		4年	销售订单形式
Merck & Co		13年	销售订单形式
Thermo Fisher	具体详见本回复报告“9.关于境外销售”之“一、(一)2、(1)发行人外销收入前五大客户的基本情况、销售内容、合作历史	15年	销售订单形式
Supelco, Inc.		14年	销售订单形式
VWR		17年	销售订单形式
罗氏	成立于1896年, 全球领先的生物技术公司, 拥有制药和诊断两大核心业务, 其诊断业务在全球诊断市场占有率有领导地位。	15年	销售订单形式
Takeda	武田制药, 成立于1781年, 美股上市公司(股票代码TAK), 全球	10年	销售订单形式



知名客户	基本情况	合作时长	协议期限
	大型医药集团，2021 年全球制药企业排行榜第 10 位。		
百奥泰生物制药股份有限公司	成立于 2003 年，科创板上市公司（股票代码 688177），是一家以创新药和生物类似药研发为核心的创新型生物制药企业。	10 年	销售订单形式
常州千红生化制药股份有限公司	成立于 2003 年，主板上市公司（股票代码 002550），专业从事生化药品的研发、生产和销售，主要生产多糖和酶类生化药品。	6 年	销售订单形式
南京诺唯赞生物科技股份有限公司	成立于 2012 年，科创板上市公司（股票代码 688105），是一家围绕酶、抗原、抗体等功能性蛋白及高分子有机材料进行技术研发和产品开发的生物科技企业。	9 年	销售订单形式
宁波荣安生物药业有限公司	成立于 2001 年，系艾美疫苗股份有限公司（港股上市公司，股票代码 6660）全资控股的生物制药企业，主要生产冻干人用狂犬病疫苗，年产量约 2500 万剂，产品质量和市场占有率在国内同行业内均处于领先水平。	1 年	销售订单形式
山东博安生物技术股份有限公司	成立于 2013 年，港股上市公司（股票代码 6955），综合性生物制药公司，致力于不同治疗领域的优质生物制品的开发，生物制品的主要类型包括抗体、融合蛋白、ADC、重组蛋白、疫苗、基因疗法及细胞疗法。	7 年	销售订单形式
上海药明生物技术有限公司	成立于 2014 年，港股上市公司（股票代码 2269），全球领先的生物制剂服务供货商，主要产品包括临床活性药物成分、无菌液体制剂、冷冻干燥制剂以及注射用药物小分子抗生素。	7 年	长期框架协议
舒泰神（北京）生物制药股份有限公司	成立于 2002 年，创业板上市公司（股票代码 300204），致力于研发、生产和销售临床需求未被满足的治疗性药物，主要包括蛋白类药物（含治疗性单克隆抗体药物）、基因治疗/细胞治疗药物、化学药物三大类别。	2 年	销售订单形式
烟台迈百瑞国际生物医药股份有限公司	成立于 2013 年，一家聚焦于生物药领域的 CDMO 企业，是目前全球少数具备提供抗体偶联药物全链条 CDMO 服务的公司之一。	2 年	销售订单形式
正大天晴	成立于 1997 年，一家从事医药创新和高品质药品的研发、生产与销	10 年	销售订单形式

知名客户	基本情况	合作时长	协议期限
	售的创新型医药集团，香港上市企业中国生物制药（01177.HK）核心企业，国内肝病治疗领域的龙头企业。		
江苏恒瑞医药股份有限公司	成立于 1997 年，主板上市公司（股票代码 600276），系国内创新药领域龙头企业，致力于在抗肿瘤药、手术用药、内分泌治疗药、心血管药及抗感染药等领域的创新发展。	12 年	销售订单形式

### 3、说明下游客户药物开发失败对收入持续性的影响并充分揭示风险

发行人下游客户若药物开发失败，来自于该类客户的采购需求将不再持续，可能影响公司整体收入规模，总体来看，下游客户药物开发失败对发行人收入持续性的影响有限，具体如下：

（1）发行人主要客户集中度较低，不存在对单一客户依赖的情况，单一下游客户药物开发失败对收入持续性的影响有限，总体来看，客户在相关产品进度或效果不及预期时对发行人整体收入持续性和稳定性造成的影响较低，具体详见本回复报告“问题 1.关于产品和行业”之“一、（四）3、以研发为目的采购的客户在相关产品研发进度或效果不及预期时，相关销售收入是否具有持续性和稳定性”；

（2）发行人主要直销客户中，采购发行人产品用于药物开发阶段的客户研制进展不存在重大不利变化，不存在对发行人收入构成重大不利影响的情况，具体详见本回复报告“问题 8.关于主要客户和销售收入”之“一、（五）3、相关药物研制进展是否存在重大不利变化、是否对发行人收入构成重大不利影响”；

（3）随着发行人深入拓展工业纯化业务并进一步扩张客户布局，已与多家知名生物医药公司建立了合作关系且日益紧密，部分处于商业化生产阶段的客户项目已履行完成或正在履行将层析介质供应商替换为发行人的程序，同时存量客户药物纷纷进入商业化生产阶段，都将为公司带来大规模且持续稳定的收入，成为发行人业绩稳步增长的重要推动力，从而抵消下游客户药物开发失败对收入持续性带来的不利影响。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（二）下游客户开发失败的风险”中补充披露，具体如下：

“发行人的主营产品分析色谱柱和层析介质用于下游医药客户的研发、临床、商业化生产、质量检测等多个环节，发行人经营业绩与下游客户的药品研发及商业化进程紧密相关，客户对层析介质的采购需求通常随项目进程的推进而不断放大，对于药物仍处于开发阶段的客户，其采购频率受客户技术特点、工艺路线、申报进度等多重不确定因素的影响，若客户产品研发进度不及预期或开发失败，则可能导致对发行人的层析介质产品采购需求减少甚至终止，从而对发行人销售收入的持续性和稳定性带来不利影响。”

（三）报告期内发行人为客户提供 OEM 性质服务的具体内容、涉及产品、收入、占比情况，并结合 OEM 客户数量、主要客户情况、相关环节产能情况，说明 OEM 业务形成背景和合理性

报告期内，发行人 OEM 客户为 Agilent 和 Wyatt，发行人向其销售生物分离色谱柱及相关配件。报告期各期，发行人 OEM 模式收入金额及占比情况如下：

单位：万元

报告期	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
OEM 模式收入	1,830.82	1,624.44	1,240.61	1,113.77
主营业务收入	21,156.98	15,450.30	9,749.24	7,323.04
OEM 模式占比	8.65%	10.51%	12.73%	15.21%

发行人 OEM 客户的基本情况及其 OEM 业务形成背景具体如下：

### 1、Agilent

Agilent 成立于 1999 年 5 月，设立生命科学应用(LSAG)、交叉实验室(ACG)、诊断学和基因学(DGG)三大业务板块，其中生命科学应用业务主要产品包括液相色谱系统及组件、液相色谱质谱系统、气相色谱系统及组件等。其前身惠普公司自 1958 年开始研发气相色谱仪，于 1965 年收购气相色谱生产商 F&M Scientific 公司，于 2002 年兼并色谱柱龙头制造商 J&W Scientific，多年来不断引领色谱技术的发展，在色谱仪器细分市场始终保持较高的占有率。

色谱柱作为色谱仪器实现分离的核心部件，是 Agilent 生命科学领域色谱仪器产品体系的重要组成部分，作为全球科学仪器行业的龙头企业，Agilent 在全球市场具有深厚的资源积累和极高的品牌影响力，但由于涉及产品品类众多且繁杂，并不完全具备所有细分产品的设计和生产能力。2008 年，Agilent 在小分子

化药应用领域的色谱柱细分产品覆盖广泛，而在生物大分子应用领域则相对薄弱，届时市场上鲜有具备成熟生物分离色谱柱制造能力的企业，发行人自设立初便专注于分析色谱柱的研发、设计和生产，在生物分离色谱柱细分领域形成了深厚的技术积累，丰富的产品种类可以满足不同生物大分子应用场景的分离需求，具有一定行业领先性及市场知名度，因此 Agilent 主动联系发行人寻求 OEM 合作机会。经综合考量以及商业谈判后，发行人齐全的产品体系、可靠的产品质量以及响应速度得到了 Agilent 的高度认可，于 2009 年成为安捷伦生物分离柱产品的 OEM 供应商，并保持稳定良好的业务合作至今。

## 2、Wyatt

Wyatt 成立于 1982 年，发明了第一台以激光为光源的商用光散射检测器，是光散射仪器和软件领域的龙头企业，产品主要用于生物技术、医药工业、化工领域以及高等院校和政府的科研机构。Wyatt 在测定溶液中的大分子和纳米颗粒的性质，以及创新光散射仪器、配件、软件和服务等方面处于行业内领先地位。为更好的聚焦于其主营产品光散射仪器的生产制造，Wyatt 将分析色谱柱的生产通过 OEM 方式实施，基于对发行人技术水平和产品性能的认可，于 2009 年与发行人开展 OEM 合作关系至今。

以上 2 家 OEM 客户采购产品均为发行人自身已有产品，除未贴发行人品牌外，发行人为 OEM 客户生产制造的产品与向非 OEM 客户销售的产品不存在差异，发行人根据销售订单需求及自身生产计划进行产能分配，不存在优先为 OEM 客户生产的情况。报告期各期，发行人色谱柱产能、产量及 OEM 销量情况如下：

单位：根

项目	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
分析色谱柱产能①	24,000.00	21,450.00	19,950.00	16,250.00
分析色谱柱产量②	18,994.00	17,212.00	17,888.00	15,540.00
分析色谱柱产能利用率②/①	79.14%	80.24%	89.66%	95.63%
OEM 销量③	3,863.00	3,591.00	2,590.00	2,285.00
<b>OEM 销量占总产量比③/②</b>	<b>20.34%</b>	<b>20.86%</b>	<b>14.48%</b>	<b>14.70%</b>

由上表可见，发行人色谱柱产能及产量水平较高，OEM 销量占总产量比重较低，并未占据公司较多产能和资源，发行人在现有产能水平下能够充分满足 OEM 客户订单需求。

综上所述，发行人凭借在分析色谱柱领域的技术、产品及产能优势，能够满足 OEM 客户在产品高质量、多样化、稳定供应等方面的需求，与 OEM 客户的合作关系具有商业合理性。

**(四) 为客户提供 OEM 生产的具体业务流程，结合业务实质说明相关交易为购销业务还是受托加工业务，总额法和净额法确认依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定**

### 1、OEM 生产的具体业务流程

公司与委托方签订长期 OEM 合约，并于合约中对提供产品、双方权利义务、产品标准、产品退回、定价条款等进行了约定，主要条款具体情况如下：

序号	合同条款	具体内容
1	提供产品	供给方生产并提供符合性能要求及相关法律法规要求的产品
2	双方权利义务	需求方： 向供给方提供书面的采购订单，明确单次采购品类数量及物流要求等信息 供给方： 根据采购订单要求，及时提供货物
3	产品标准	产品系列、产品基质、粒径、孔径、蛋白质分子量范围、pH 稳定性、反压、盐浓度范围、最高温度、留存时间、流动效率等
4	产品退回、质量保证	供给方保证产品质量达到法定要求，如出现退回由过失方承担对应责任及相关费用，并保留对应记录
5	定价条款及付款方式	基于零售价计算，根据预计销售数量提供梯度折扣。需求方直接将价款支付给供给方

如上表所示，OEM 合约中在产品标准方面，委托方仅就具体的产品的具体性能指标、行业惯例保险购买及法律合规要求单据留存进行约定。公司常规产品可满足 OEM 客户要求产品标准。OEM 客户的售后和退换货遵循一般客户的退货和保修期限规定，无特殊条款。公司每年根据合约框架，更新产品价目表，并作为当年的双方约定的交易价格。

公司在收到 OEM 客户下达的采购订单后，首先评估当前库存情况，如当前库存不足，则组织生产。色谱柱生产所需色谱柱柱管及配件和基于原材料生产的分析级填料具有通用性，公司会按照安全库存提前进行备货，以保证色谱柱的生产效率。公司原材料供应商均系公司独立与供应商签署，OEM 客户不就原材料供应商进行指定。部分 OEM 客户会与公司就包装盒、标签、使用手册等提出明

确要求，公司会基于客户要求进行包装材料定制。除包装流程中应用的材料不同外，OEM 客户产品与公司向非 OEM 客户产品在填料的母球合成、填料表面修饰、装柱、检验等生产流程中无实质性差异。

## 2、结合业务实质说明相关交易为购销业务还是受托加工业务

结合业务实质就区分购销业务及受托加工业务的具体考量因素分析如下：

序号	具体考虑因素	发行人实际情况
1	双方签订合同的属性类别，合同中的主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定	参见本问回复之“1、OEM 生产的具体业务流程”
2	生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险	生产加工方根据 OEM 客户及其他客户需求，预测未来生产需求，并独立与供应商签订原材料采购合同。公司于办公场所存放原材料，承担了保管和灭失、价格波动等风险
3	生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权	生产加工方与 OEM 客户于价目表中就销售价格进行了明确。产品的定价基础为生产加工方提供零售指导价，并根据 OEM 客户销售数量提供，提供不同梯度水平的折扣。生产加工方具备对最终产品销售给 OEM 客户的定价权
4	生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险	生产加工方与 OEM 客户于 OEM 合约中明确，OEM 客户直接于固定时限内向生产加工方付款。生产加工方承担最终产品销售给 OEM 客户对应账款的信用风险
5	生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等	生产加工方对原材料加工的复杂程度较高，由色谱柱柱管及配件、基质及基质生产试剂等加工为成品色谱柱，物料在形态、功能等方面具备显著变化

如上表所示，公司对于原材料加工复杂程度较高，且全部原材料系由公司独立与第三方进行购买，并由自身承担保管和灭失、价格波动等风险。公司向 OEM 客户在公司零售指导价基础上提供基于年度销售数量的折扣，交易价格中包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格。公司与 OEM 客户签订单独的交易订单，并约定了所有权转移条款及订单的支付条款。公司业务实质符合独立购销业务的认定。

## 3、总额法和净额法确认依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》三十四条的相关规定，公司符合总额法确认收入的要求，具体分析如下：

1、公司将色谱柱柱管及配件与利用自身核心技术能力生产的填料组合形成

不可分割的整体产品，公司在生产过程中，就生产合规性及安全、产成品性能、原材料及配件供应商选择等方面均承担了整体的义务，承担向客户转让商品的主要责任。

2、公司可以自主选择供应商，与其进行独立交易。在与客户订立的 OEM 合约及采购订单中一般仅约定产成品的技术指标，部分会指定色谱柱规格及相关包装要求，但并不会直接指定采购途径或供应商。公司采购的原材料及配件一般为通用产品，市场价格较为透明，交易双方根据市场价格协商确定交易价格，公司对上下游均有独立定价权。

3、根据 OEM 合约约定，产成品均由供应商直接发货至 OEM 客户所在地。公司对产成品的实际交付具有主导权和控制权，并直接向客户承担转让商品的主要责任。

4、公司负责产成品的生产全流程，并于办公地点对生产所需原材料及自身生产成品进行保存。在将产成品整体交付客户之前，即客户完成验收前，公司承担转让前的毁损灭失、价格变动、滞销积压等存货风险。公司获取的业务的核心利润/价值来源是向客户提供符合性能要求的液相色谱产品，而非类似商品贸易或业务转让的行为。

5、公司与客户及供应商分别签署独立的销售及采购合同，相关合同约定的收、付款结算方式相互独立。

综上所述，公司采购合同与销售合同均独立签署，公司的销售和采购均独立结算，并承担向客户转让商品的主要责任。公司承担了商品实现销售前的毁损灭失、价格变动、滞销积压等存货风险。公司与供应商、客户分别独立协商确定交易价格，对商品的采购和销售具有自主定价权。因此，公司向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，在从事销售业务中身份为主要责任人而非代理人，公司采用总额法确认收入具有合理性，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

(五) 前十大直销客户的基本情况、销售内容、对应的药物及其所处阶段、销售金额及其变动原因，是否为发行人股东关联方，发行人收入增长是否主要依赖于股东关联客户，相关药物研制进展是否存在重大不利变化、是否对发行人收入构成重大不利影响

### 1、前十大直销客户的基本情况、销售内容、对应的药物及其所处阶段、销售金额及其变动原因

报告期内，发行人前十大直销客户的基本情况、销售内容、对应的药物及其所处阶段具体如下：

客户名称	基本情况	销售内容	对应药物及其所处阶段
信达生物	成立于 2011 年，港股上市公司（股票代码 1801.HK），致力于开发、生产和销售用于治疗肿瘤等重大疾病的创新药物，为全球创新药领域的佼佼者，目前在国内肿瘤免疫疗法领域保持领先地位。	层析介质、色谱柱	抗体，上市获批阶段
复星医药	成立于 1995 年，交易主体包括复宏汉霖和万邦医药旗下多家主体，复宏汉霖（港股上市公司，股票代码 2696.HK）是一家国际化的创新生物制药公司、国内生物药领域的龙头企业，致力于为全球患者提供可负担的高品质生物药，产品覆盖肿瘤、自身免疫疾病、眼科疾病等领域；万邦医药建有国内一流的原核和真核细胞基因工程药物研发和生产基地，重组人胰岛素及类似物、重组人促红细胞生成素等重组蛋白药物的研发国内领先。	层析介质、色谱柱	多个抗体项目，包括临床 II 期和商业生产阶段；多个胰岛素多肽项目，包括临床 III 期和研发阶段
Agilent	成立于 1999 年，美股上市公司（股票代码 A.N），全球科学仪器行业龙头企业，设立生命科学和应用市场业务、诊断和基因组学业务以及安捷伦交叉实验室三大业务板块，其中生命科学与应用市场业务主要产品包括液相色谱系统及组件、液相色谱质谱系统、气相色谱系统及组件等。	色谱柱	OEM 客户，购买发行人分析色谱柱用于对外销售，非药物
惠中医疗	成立于 2008 年，国内体外诊断流通行业龙头企业上海润达医疗科技股份有限公司（主板上市公司，股票代码 603108）全资孙公司，从事医疗体外诊断设备的研发、生产及相关配套试剂的研发，产品线涵盖糖化、生化、发光、POCT 等细分领域。	分析级填料	医疗诊断产品，非药物
甘李药业	成立于 1998 年，主板上市公司（股票代码 603087），首家掌握产业化生产重组胰岛素类似物技术的中国企业，使得我国成为世界上少数能进行重组胰岛素类似物产业化生产的国家之一，主要从事重组胰岛素类似物原料药及注射剂的研发、生产和销售。	层析介质、色谱柱	胰岛素，商业化生产
通化安睿特	成立于 2014 年，由通化东宝集团和上海安睿特生物医药科技公司合资成立，致力于国家一类新药重组人白蛋白注射剂的产业化开发及规模化生产，研发的重组人白蛋白是国家“十二五”重点项目，其生产规模、工艺复杂性及质量标准在生物医药行业中处于先进水平。	层析介质、色谱柱、配件耗材	重组蛋白，临床 III 期；胰岛素，临床 I 期
齐鲁制药	成立于 1992 年，中国大型综合性现代制药企业，专业从事治疗肿瘤、心脑血管、抗感染、精神系统、神经系统、眼科疾病的制剂及其原料药的研制、生产与销售。	层析介质、色谱柱、配件耗材	多个生物药项目，包括单抗类和重组蛋白类，均处于研发阶段
珠海联邦	成立于 1993 年，港股上市公司联邦制药（股份代码 03933.HK）旗下六大生产基地之一，产品涵盖医药中间体、原料药和制剂。	层析介质、色谱柱	胰岛素，临床 III 期



客户名称	基本情况	销售内容	对应药物及其所处阶段
Wyatt	成立于 1982 年，发明了第一台以激光为光源的商用光散射检测器，是光散射仪器和软件领域的龙头企业，产品主要用于生物技术、医药工业、化工领域以及高等院校和政府的科研机构。	色谱柱、配件耗材	OEM 客户，购买发行人分析色谱柱用于对外销售，非药物
苏州科锐迈德生物医药科技有限公司	成立于 2021 年，专注于新一代环状 mRNA 核酸药物研发，研发管线涵盖传染病疫苗、肿瘤免疫、蛋白替代/基因治疗、细胞治疗等领域，正在推进环状 mRNA 药物 IND 申报工作。	层析介质、色谱柱、服务	mRNA 核酸药物，临床前
澳斯康	成立于 2017 年，一家生物制药/品规模化合规生产（Chemistry Manufacturing and Controls, CMC）整体解决方案提供商，主营业务包括细胞培养基的开发、生产及销售（细胞培养基业务），以及生物制药/品工艺开发及生产服务（生物制药/品 CDMO 业务）。	层析介质、色谱柱、配件耗材	单抗（CDMO），临床 III 期
山东新时代	成立于 2001 年，中美合资的国家重点高新技术企业，鲁南制药集团旗下子公司，主要从事中西药原料及制剂、抗生素、生物制药、基因工程领域的研发和生产。	层析介质、色谱柱	多个胰岛素多肽项目，均处于临床阶段；多个抗体项目，包括处于 IND 申报阶段和临床阶段的项目
新和成	成立于 2017 年，主板上市公司（股票代码 002001），首家掌握产业化生产重组胰岛素类似物技术的中国企业，使得我国成为世界上少数能进行重组胰岛素类似物产业化生产的国家之一，主要从事重组胰岛素类似物原料药及注射剂的研发、生产和销售。	层析介质、色谱柱、配件耗材	生物素，商业化生产
国药集团	成立于 1987 年，是由国务院国资委直接管理的大型医药健康产业集团，构建了集研发、制造、物流分销、零售连锁、医疗健康、工程技术服务、专业会展、国际经营、金融服务等为一体的大健康全产业链。旗下 1100 余家子公司和国药控股、国药股份、国药一致、天坛生物、现代制药、中国中药 6 家上市公司。	层析介质、色谱柱、配件耗材	重组蛋白疫苗技术平台，多个项目，包括前期研发、临床阶段及商业化生产阶段
迈克生物股份有限公司	成立于 1994 年，国内体外诊断领域龙头企业，创业板上市公司（股票代码 300463），专注于体外诊断产品的研究、生产、销售和服务，是中国首批建立酶学参考实验室的体外诊断产品生产企业，迈克诊断产品的溯源成果达到国际先进水平。	色谱柱、配件耗材	医疗诊断产品，非药物
海正药业	成立于 1998 年，主板上市公司（股票代码 600267），中国领先的原料药生产企业，是中国最大的抗生素、抗肿瘤药物生产基地之一，产品治疗领域涉及抗肿瘤、心血管系统、抗感染、抗寄生虫、内分泌调节、免疫抑制、抗抑郁等。	层析介质、色谱柱、配件耗材	胰岛素，临床 II 期
美药星	成立于 2008 年，一家集药品研发、化学及生化药品中间体合成、分析检测及原料药生产于一体的高科技医药研发生产企业，产品涵盖儿科、心血管、内分泌、呼吸、麻醉等领域。	层析介质、色谱柱、配件耗材	胰岛素，商业化生产
丽珠医药集团股份有限公司	成立于 1985 年，主板上市公司（股票代码 000513），是集医药研发、生产、销售为一体的综合医药集团公司，业务覆盖原料药、化学药、中药、生物药、体外诊断试剂等领域。	层析介质、色谱柱、配件耗材	多肽，临床 III 期
深圳普门科技股份有限公司	成立于 2008 年，科创板上市公司（股票代码 688389），是一家研发驱动型的医疗器械企业，设立以来专注于治疗与康复解决方案和体外诊断产品线的开发及技术创新，目前主营业务为治疗与康复产品、体外诊断设备及配套试剂的研发、生产和销售。	色谱柱、配件耗材	医疗诊断产品，非药物
广东优尼德生物科技有限公司	成立于 2014 年，由一批专注于糖尿病全程预防、诊断监测、干预治疗和大数据信息处理为解决方案的科研专家和工程技术人士组建，集研发、生产和销售为一体的 IVD 生物医药高新技术企业。	分析级填料、色谱柱、配件耗材	医疗诊断产品，非药物
Merck & Co	成立于 1970 年，美股上市公司（股票代码 MRK），全球制药企业的	色谱柱、服务	生物药，采购发行

客户名称	基本情况	销售内容	对应药物及其所处阶段
	领先者，专注于医药健康、生命科学和电子科技三大领域。		人的分析色谱产品用于研发及质量检测
深圳市雷诺华科技实业有限公司	成立于 2001 年，一家专注于体外诊断产品（IVD）的研发、生产、销售和服务的高新技术企，产品涵盖 HPLC 法糖化血红蛋白分析仪、免疫荧光快速诊断仪器及试剂、临床生化试剂、血球试剂等，糖化血红蛋白仪处于行业领先地位。	色谱柱、配件耗材、分析级填料	医疗诊断产品，非药物
Elemental Scientific, Inc.	成立于 1998 年，是实验室自动化、样品导入、在线监测和激光烧蚀领域的市场领导者。	色谱柱	仪器制造公司，购买发行人分析色谱柱对外销售，其下游客户主要用于研发及质量检测

报告期内，发行人前十大直销客户的销售金额及其变动原因如下：

单位：万元

客户	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	变动原因
信达生物	1,913.47	23.03	1.61	-	发行人在工业纯化领域开拓的知名药企客户，2020 年-2021 年主要向发行人采购少量分析色谱产品，2022 年发行人凭借优异的产品性能、稳定的供货能力和及时响应速度，将工业纯化产品成功导入客户供应链体系，客户抗体项目进入上市获批阶段，确认替换发行人填料，故采购规模较大。
复星医药	1,900.82	51.35	206.08	6.66	报告期内，发行人与复星医药旗下多个主体发生交易往来，2020 年收入贡献主体主要为万邦医药及其下属公司，发行人 2020 年成功导入该客户工业纯化供应链体系，用于其胰岛素多肽项目，故产生大额销售订单，2021 年收入下降系该客户项目推进尚未产生新的采购需求，2022 年收入贡献主体为复宏汉霖，该客户多个项目已替换为发行人填料，包括处于临床 II 期阶段以及已进入商业化生产的项目，故采购规模较大。
Agilent	1,505.08	1,372.54	1,054.59	994.00	发行人长期稳定合作的 OEM 客户，为全球生命科学仪器行业的龙头企业，随着其经营规模的进一步扩大，向发行人的采购金额持续增加。
惠中医疗	962.41	806.14	1,082.63	504.99	发行人长期稳定合作的客户，采购发行人产品用于其 IVD 产品销售，随着其经营规模的进一步扩大，向发行人的采购金额总体保持上升趋势。
甘李药业	695.62	331.42	33.04	2.45	发行人长期稳定合作的客户，2019 年-2020 年主要采购发行人的分析色谱产品，2021 年起发行人工业纯化产品成功导入客户供应链体系，随着其胰岛素项目推进至商业化生产阶段，填料需求额大幅提升。
通化安睿特	679.42	234.10	343.78	39.31	发行人长期稳定合作的客户，2020 年起，随着发行人与其合作深入以及其重组蛋白项目临床阶段的推进，采购需求进一步上涨，由于客户项目周期较长，并非每年都有稳定固定采购需求，

客户	2022年	2021年	2020年	2019年	变动原因
					故2021年采购规模有所减少,2022年随着其重组蛋白项目由临床II期推进至临床III期,采购规模进一步放量。
齐鲁制药	577.41	161.45	26.89	7.96	发行人长期稳定合作的客户,2019年-2020年主要采购发行人分析色谱产品,2021年起发行人工业纯化产品逐步导入客户供应链体系,客户多个生物药项目均选用发行人填料,采购规模大幅上涨。
珠海联邦	321.98	237.88	-	68.97	发行人稳定合作客户,自2019年起采购发行人工业纯化产品用于其胰岛素项目,2020年客户处于临床申报阶段,暂无新增采购需求,2021年、2022年由于客户不断放大生产故新增大量采购需求。
Wyatt	331.19	259.36	190.20	119.77	发行人长期稳定合作的OEM客户,为光散射仪器和软件领域行业的龙头企业,随着其经营规模的进一步扩大,向发行人的采购金额持续增加。
苏州科锐迈德生物医药科技有限公司	310.70	88.99	2.96	-	2021年起与发行人正式开展工业纯化业务合作,采购发行人的层析介质用于其mRNA核酸药物项目,采购规模随着项目的推进而大幅提升。
澳斯康	20.12	789.28	1.64	-	2020年主要向发行人采购少量分析色谱产品,2021年起与发行人正式开展工业纯化业务合作,采购发行人的层析介质用于其CDMO项目,该项目处于临床III期,故采购需求较大,2022年,由于前次填料尚在使用寿命内,采购周期未到,故采购金额有所减少,目前发行人已与澳斯康签订《集团年度产品采购合同》,进一步加深合作关系。
山东新时代	54.83	389.37	202.73	33.86	发行人长期稳定合作的客户,主要采购发行人的层析介质用于其多肽胰岛素和抗体项目,随着项目的推进,采购需求逐渐增长,2022年,由于前次填料尚在使用寿命内,项目推进暂不涉及放大生产,故采购金额有所减少。
新和成	8.08	358.46	23.98	-	发行人2020年开拓的工业纯化重点客户,采购发行人的层析介质用于其生物素项目,2021年客户项目进入生产阶段,采购需求大幅提升,2022年客户上游菌种处于改进阶段,暂无新增采购需求。
国药集团	229.65	283.09	8.45	0.07	发行人2021年开拓的工业纯化重点客户,2019年-2020年主要采购发行人的分析色谱产品,2021年起采购发行人的层析介质用于其重组蛋白疫苗技术平台的多个项目,采购规模较大。
迈克生物股份有限公司	190.39	266.42	58.62	37.41	发行人长期稳定合作的客户,采购发行人产品用于其IVD产品,随着IVD产品上市获批,向发行人的采购需求大幅增长,受其自身生产计划影响,2022年采购规模小幅下降。
海正药业	0.55	1.31	216.12	4.00	发行人2020年开拓的工业纯化重点客户,2019年向发行人采购少量分析色谱产品,2020年发行人导入其工业纯化供应链,采购需求较大,由

客户	2022年	2021年	2020年	2019年	变动原因
					于客户前次填料尚在使用寿命内,且项目进展暂不涉及新增采购需求,故2021年和2022年采购规模较小。
美药星	247.40	122.90	188.48	255.21	发行人长期稳定合作的客户,主要采购发行人的层析介质用于其胰岛素的商业化生产,采购需求规模较大,不同年度采购金额有所变动的原因为主要系其生产需求变动所致。
丽珠医药集团股份有限公司	12.25	6.03	151.32	1.70	主要采购发行人的层析介质用于其多肽项目,2020年该项目由研发阶段推进至中试放大阶段,对填料的采购需求大幅增长,2021年-2022年项目处于临床申报期,暂无大规模新增采购需求,故采购规模较小。
深圳普门科技股份有限公司	-	88.07	106.06	142.25	2021年9月后不再合作,该客户转为与高校合作开发相关产品。
广东优尼德生物科技有限公司	33.96	64.83	83.08	113.71	发行人长期合作客户,采购发行人产品用于其IVD产品销售,向发行人的采购金额随其经营规模的变动而变化。
Merck & Co	19.26	66.62	10.69	100.00	Merck & Co为全球领先药企,并购重组和业务扩张较为频繁,其下属不同公司受业务调整影响采购需求有所波动。
深圳市雷诺华科技实业有限公司	127.46	79.38	74.43	73.25	发行人长期稳定合作的客户,采购发行人产品用于其IVD产品销售,随着其经营规模的进一步扩大,向发行人的采购金额持续增加。
Elemental Scientific, Inc.	9.71	2.70	16.81	64.30	该客户主营业务为仪器制造,采购发行人特定分析色谱产品用于配套销售,该产品寿命较长,且其2019年采购规模较大,库存消化周期较长,故2020年-2022年采购金额较低。

注:上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

## 2、是否为发行人股东关联方,发行人收入增长是否主要依赖于股东关联客户

发行人报告期各期前十大直销客户中,上海复星医药(集团)股份有限公司、甘李药业股份有限公司、国药集团为发行人股东关联方,具体情况如下:

### (1) 上海复星医药(集团)股份有限公司

发行人客户上海复星医药(集团)股份有限公司(以下简称“复星医药”)与发行人股东复星惟盈的关联关系如下:复星医药控股股东为上海复星高科技(集团)有限公司,复星惟盈系上海复星高科技(集团)有限公司控制的企业。

2021年2月,复星惟盈以受让股份及增资的形式成为发行人股东,2019年至2022年,复星医药下属公司存在与发行人交易的情形,具体如下表:

单位：万元

主体	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
Hengenix Biotech, Inc.	-	1.29	3.27	2.49
复星安特金（成都）生物制药有限公司	0.35	-	-	-
江苏万邦生化医药集团有限责任公司	26.55	-	-	-
江苏万邦医药科技有限公司	-	11.68	178.38	0.97
上海复宏汉霖生物技术股份有限公司	119.95	-	-	-
上海复宏汉霖生物医药有限公司	1,387.61	-	-	-
上海复宏汉霖生物制药有限公司	303.54	-	-	-
四川合信药业有限责任公司	0.99	-	0.93	-
苏州二叶制药有限公司	3.28	5.35	-	0.70
万新医药科技（苏州）有限公司	58.54	33.03	23.50	2.50
<b>总计</b>	<b>1,900.82</b>	<b>51.35</b>	<b>206.08</b>	<b>6.66</b>

### （2）甘李药业股份有限公司

甘李药业股份有限公司（以下简称“甘李药业”）系发行人股东，亦为发行人客户。2021 年 10 月，甘李药业以增资形式成为发行人股东，2019 年至 2022 年，甘李药业及其下属子公司存在与发行人交易情形，具体如下表：

单位：万元

主体	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
甘李药业股份有限公司	690.42	331.42	33.04	2.45
甘李药业山东有限公司	5.19	-	-	-
<b>总计</b>	<b>695.62</b>	<b>331.42</b>	<b>33.04</b>	<b>2.45</b>

### （3）国药集团

国药集团通过中国生物技术股份有限公司持有国药中生 23.88% 股权。2021 年 10 月，国药中生以增资形式成为发行人股东，2019 年至 2022 年，国药集团下属公司存在与发行人交易情形，具体如下表：

单位：万元

主体	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
成都蓉生药业有限责任公司	5.83	-	-	-
成都生物制品研究所有限责任公司	2.73	-	-	-
国药集团化学试剂北京有限公司	-	3.51	-	-
国药集团化学试剂有限公司	0.99	7.03	3.33	2.93

主体	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
国药控股星鲨制药（厦门）有限公司	-	-	0.78	-
兰州生物制品研究所有限责任公司	212.39	250.79	0.88	-
上海多米瑞生物技术有限公司	-	0.47	-	-
上海生物制品研究所有限责任公司	0.60	17.97	4.97	-
上海现代药物制剂工程研究中心有限公司	-	0.61	-	0.07
上海雅心生物技术有限公司	1.68	3.00	0.84	-
上海医药工业研究院有限公司	0.38	-	-	-
天信和（苏州）生物科技有限公司	0.25	-	-	-
武汉生物制品研究所有限责任公司	-	-	0.97	-
长春生物制品研究所有限责任公司	2.63	0.35	-	-
中生复诺健生物科技（上海）有限公司	3.17	9.92	-	-
<b>国药集团总计</b>	<b>230.64</b>	<b>293.63</b>	<b>11.78</b>	<b>3.00</b>
千络供应链（上海）有限公司	-	1,319.47	-	-
<b>总计（纳入千络供应链后）</b>	<b>230.64</b>	<b>1,613.10</b>	<b>11.78</b>	<b>3.00</b>

2021 年，国药集团下属公司北京生物制品研究所通过千络供应链（上海）有限公司向发行人采购填料，由于该批填料千络供应链尚未实现全部销售，故此处将千络供应链 2021 年采购金额纳入上表中进行测算。

#### （4）关联股东持股情况

复星惟盈、甘李药业、国药中生对发行人持股情况如下表：

序号	股东名称	持股比例（%） ①	向上穿透股东	向上穿透股东对发行人股东的间接持股比例（%）②	向上穿透股东对发行人的间接持股比例（%）①×②
1	复星惟盈	3.9651	复星集团	36.7817	1.4584
2	国药中生	1.4492	国药集团	36.2531	0.5254
3	甘李药业	0.7398	甘李药业	-	0.7398
<b>合计</b>		<b>6.1541</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2.7236</b>

注 1：复星集团通过间接持有上海复星惟实股权投资管理合伙企业（有限合伙）、杭州浙商成长股权投资基金合伙企业（有限合伙）、浙江弘晟科技有限公司、复星保德信人寿保险有限公司等企业股份间接持有复星惟盈股份。

注 2：国药集团通过直接、间接持有中国生物技术股份有限公司、北京天坛生物制品股份有限公司、中国医药投资有限公司、上海健壹私募基金管理有限公司等企业股份间接持有国药中生股份。

注 3：甘李药业为上市公司，实际控制人为自然人，故未再穿透。

由上表，关联股东向上穿透后，最终持有人对发行人的间接持股比例为2.7236%，持股比例较小。

### (5) 股东关联客户对发行人收入的影响

报告期内，发行人股东关联客户收入及主营业务收入情况如下表：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年	2019年
复星医药	1,900.82①	51.35②	206.08	6.66
甘李药业	695.62③	331.42④	33.04	2.45
国药集团	230.64⑤	293.63⑥	11.78	3.00
<b>股东关联客户收入合计</b>	<b>2,827.07⑦</b>	<b>676.40⑧</b>	<b>250.91</b>	<b>12.12</b>
<b>主营业务收入</b>	<b>21,156.98⑨</b>	<b>15,450.30⑩</b>	<b>9,749.24</b>	<b>7,323.04</b>
股东关联客户收入占主营业务收入比重	13.36%	4.38%	2.57%	0.17%
发行人对复星医药2022年收入较2021年增长(①-②)	1,849.47			
发行人对甘李药业2022年收入较2021年增长(③-④)	364.19			
发行人对国药集团2022年收入较2021年增长(⑤-⑥)	-62.99			
<b>发行人对股东关联客户2022年收入较2021年增长(A=⑦-⑧)</b>	<b>2,150.67</b>			
<b>发行人2022年主营业务收入较2021年增长(B=⑨-⑩)</b>	<b>5,706.68</b>			
<b>股东关联客户收入增长占主营业务收入增长的比重(A/B)</b>	<b>37.69%</b>			

若将千络供应链2021年采购金额纳入国药集团交易总额，上表测算如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年	2019年
复星医药	1,900.82①	51.35②	206.08	6.66
甘李药业	695.62③	331.42④	33.04	2.45
国药集团(包含千络供应链,下同)	230.64⑤	1,613.10⑥	11.78	3.00
<b>股东关联客户收入合计</b>	<b>2,827.07⑦</b>	<b>1,995.87⑧</b>	<b>250.91</b>	<b>12.12</b>
<b>主营业务收入</b>	<b>21,156.98⑨</b>	<b>15,450.30⑩</b>	<b>9,749.24</b>	<b>7,323.04</b>

项目	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
股东关联客户收入占主营业务收入比重	13.36%	12.92%	2.57%	0.17%
发行人对复星医药 2022 年收入较 2021 年增长 (①-②)	1,849.47			
发行人对甘李药业 2022 年收入较 2021 年增长 (③-④)	364.19			
发行人对国药集团 2022 年收入较 2021 年增长 (⑤-⑥)	-1,382.46			
发行人对股东关联客户 2022 年收入较 2021 年增长 (A=⑦-⑧)	831.20			
发行人 2022 年主营业务收入较 2021 年增长 (B=⑨-⑩)	5,706.68			
股东关联客户收入增长占主营业务收入增长的比重 (A/B)	14.57%			

因复星惟盈、甘李药业、国药中生分别在 2021 年 2 月、2021 年 10 月、2021 年 10 月入股发行人，故选取发行人对相关客户复星医药、甘李药业、国药集团 2021 年及 2022 年金额比较分析。

发行人对股东关联客户 2022 年收入较 2021 年增长 2,150.67 万元，股东关联客户收入增长占主营业务收入增长的比重为 37.69%，主要系 2022 年新增了对复星医药下属上海复宏汉霖生物技术股份有限公司、上海复宏汉霖生物医药有限公司、上海复宏汉霖生物制药有限公司（上海复宏汉霖生物医药有限公司、上海复宏汉霖生物制药有限公司系上海复宏汉霖生物技术股份有限公司的全资子公司，三家合称“复宏汉霖”）销售合计 1,811.10 万元，以及对甘李药业的销售额较 2021 年增加了 364.19 万元。具体分析如下：

#### ①复宏汉霖

复星医药下属公司在 2019 年-2021 年期间，与发行人已有持续交易。2022 年，发行人新增对复宏汉霖销售，系因该客户多个抗体项目已替换为发行人填料，包括处于临床 II 期阶段以及已进入商业化生产的项目，故采购规模较大。

复宏汉霖为港股上市医药公司（2696.HK），发行人对其主要销售用于药物分离纯化的层析介质（对药物的安全性和稳定性有至关重要的作用），医药企业



对该类供应商通常有较为严格的内部认证程序，会通过产品测试、质量体系审核等环节对色谱厂商的技术实力、供货能力及产品质量进行评估。复宏汉霖以现场审计的方式对赛分进行认证，认证周期约 1 年。

## ②甘李药业

甘李药业系发行人长期稳定合作的客户，2019 年-2020 年主要采购发行人的分析色谱产品，2021 年起发行人工业纯化产品成功导入甘李药业供应链体系，随着其胰岛素项目推进至商业化生产阶段，2021 年初开始，向发行人大额采购填料。甘李药业系因商业合作中与发行人建立了良好的信任，并看好发行人前景，故在 2021 年 10 月入股发行人。

综上，发行人前十大直销客户中，存在复星医药、甘李药业、国药集团为发行人股东或股东关联方（以下简称“股东关联客户”）的情形。关联股东复星惟盈、甘李药业、国药中生分别在 2021 年 2 月、2021 年 10 月、2021 年 10 月入股发行人，发行人对股东关联客户 2022 年收入较 2021 年收入增加 2,150.67 万元（纳入千络供应链测算后为 831.20 万元），发行人 2022 年主营业务收入较 2021 年增长 5,706.68 万元，股东关联客户收入增长占主营业务收入增长的比重为 37.69%（纳入千络供应链测算后为 14.57%）。相关销售增长系发行人通过药企客户的供应商严格认证流程后，基于客户药物项目进展形成的采购需求增长，具备合理的商业逻辑。股东关联客户采购发行人相关产品系通过严格的内部认证流程后，基于自身商业考虑做出的独立决策，与其他药企客户不存在实质性差异，发行人的收入增长不存在主要依赖于股东关联客户的情形。

### 3、相关药物研制进展是否存在重大不利变化、是否对发行人收入构成重大不利影响

客户名称	相关药物研制进展	是否存在重大不利变化
信达生物	抗体，上市获批阶段	上市获批阶段确定性较高，不存在重大不利变化
复星医药	多个抗体项目，包括临床 II 期和商业化生产阶段；多个胰岛素多肽项目，包括临床 III 期和研发阶段	该客户采购发行人产品用于多个医药项目，个别已处于商业化生产阶段，不涉及药物研制，处于临床阶段的医药项目，公开信息渠道未见其研制进展发生重大不利变化
Agilent	Agilent 为 OEM 客户，购买发行人分析色谱柱用于	不涉及药物研制

客户名称	相关药物研制进展	是否存在重大不利变化
	对外销售	
惠中医疗	该客户购买发行人产品用于其医疗诊断业务	不涉及药物研制
甘李药业	胰岛素，商业化生产	不涉及药物研制
通化安睿特	重组蛋白，临床 III 期；胰岛素，临床 I 期	公开信息渠道未见其研制进展发生重大不利变化
齐鲁制药	多个生物药项目，均处于研发阶段	该客户采购发行人产品用于多个医药项目，公开信息渠道未见其研制进展发生重大不利变化
珠海联邦	胰岛素，临床 III 期	公开信息渠道未见其研制进展发生重大不利变化
Wyatt	Wyatt 为 OEM 客户，购买发行人分析色谱柱用于对外销售	不涉及药物研制
苏州科锐迈德生物医药科技有限公司	mRNA 核酸药物，临床前	公开信息渠道未见其研制进展发生重大不利变化
澳斯康	单抗（CDMO），临床 III 期	公开信息渠道未见其研制进展发生重大不利变化
山东新时代	多个胰岛素多肽项目，均处于临床阶段；多个抗体项目，包括处于 IND 申报阶段和临床阶段的项目	公开信息渠道未见其研制进展发生重大不利变化
新和成	生物素，商业化生产	不涉及药物研制
国药集团	重组蛋白疫苗技术平台，多个项目，包括前期研发、临床阶段及商业化生产阶段	涉及多个重组蛋白项目，其中处于早期研发阶段的项目公开信息渠道未见研制进展发生重大不利变化
迈克生物股份有限公司	医疗诊断产品，非药物	不涉及药物研制
海正药业	胰岛素，临床 II 期	公开信息渠道未见其研制进展发生重大不利变化
美药星	胰岛素，商业化生产	不涉及药物研制
丽珠医药集团股份有限公司	多肽，临床 III 期	公开信息渠道未见其研制进展发生重大不利变化
深圳普门科技股份有限公司	该客户购买发行人产品用于其医疗诊断业务	不涉及药物研制
广东优尼德生物科技有限公司	该客户购买发行人产品用于其医疗诊断业务	不涉及药物研制
Merck & Co	采购发行人的分析色谱产品用于其多个下属公司的多个生物药项目的前期研发及质量检测环节	发行人整体收入稳定性与该类客户药物研发进展关联性较低，具体详见本回复报告“1. 关于产品和行业”之“一、（四）3、以研发为目的采购的客户在相关产品研发进度或效果不及预期时，相关销售收入是否具有持续性和稳定性”，公开信息渠道未见其研制进展发生重大不利变化

客户名称	相关药物研制进展	是否存在重大不利变化
深圳市雷诺华科技实业有限公司	该客户购买发行人产品用于其医疗诊断业务	不涉及药物研制
Elemental Scientific, Inc.	该客户作为仪器制造公司购买发行人分析色谱柱对外销售	不涉及药物研制

由上表可见，报告期各期发行人前十大直销客户共有 23 家，其中药物仍处于研制阶段的客户共 12 家，其余客户均为生产型应用，不涉及药物的研发。处于研制阶段的客户项目目前未发生重大不利变化，公司与现有客户之间保持了良好稳定的合作关系，不存在对单一客户依赖的情况，并已在部分重要客户中实现了多个医药项目布局，故若未来主要客户的相关药物研制进展发生重大不利变化，对发行人收入构成重大不利影响的可能较小。

**(六) 2021 年第四季度千络供应链（上海）有限公司、澳斯康生物（南通）股份有限公司、上海惠中医疗科技有限公司相关销售订单的产生时间，发行人 2021 年四季度销售收入占比较高的原因，相关变化情况是否与行业趋势和可比公司情况一致，是否存在突击确认收入的情况**

#### 1、2021 年第四季度相关销售订单产生时间

2021 年第四季度千络供应链（上海）有限公司、澳斯康生物（南通）股份有限公司、上海惠中医疗科技有限公司相关销售订单的产生时间如下：

单位：万元

客户	收入金额	订单签订时间	收入确认时间
千络供应链（上海）有限公司	305.31	7 月	10 月
	399.12	8 月	10 月
澳斯康生物（南通）股份有限公司	3.01	9 月	10 月
	641.59	9 月	11 月
	4.47	10 月	11 月
	3.79	12 月	12 月
上海惠中医疗科技有限公司	70.42	10 月	10 月
	70.42	8 月	11 月
	191.89	9 月	12 月
	70.42	10 月	12 月

**2、2021 年四季度销售收入占比较高的原因，相关变化情况是否与行业趋势和可比公司情况一致，是否存在突击确认收入的情况**

2021 年，发行人第一、二、三、四季度主营业务收入占比分别为 15.90%、17.34%、27.47%、39.29%，2021 年度第四季度收入占比相对较高，主要原因如下：

**(1) 受下游客户采购需求影响**

2021 年，随着发行人工业纯化业务的进一步扩张，主营业务收入季节性波动更多受下游医药企业客户需求的影响，客户对于层析介质的需求取决于其医药项目的推进进度及生产计划，不存在明显季节性规律；2021 年第四季度，发行人主要贡献收入客户包括工业纯化领域的大型生物制药企业，部分重要客户销售订单集中在四季度实现，具体情况如下：

①千络供应链（上海）有限公司为发行人 2021 年第二大客户，该客户第四季度收入占公司 2021 年营业收入的 4.55%，2021 年前公司与其未发生交易往来，具体商业背景详见本回复报告“10.关于经销模式”之“一、（八）千络供应链（上海）有限公司库存长期未使用的原因，相关销售业务是否具有商业实质，截至目前终端客户的结余库存数量和金额，是否存在退回风险，相关收入确认是否审慎”。

②澳斯康生物（南通）股份有限公司为发行人 2021 年第四大客户，系发行人 2021 年新开拓的工业纯化重点客户，采购离子交换填料和亲和层析填料用于其单抗 CDMO 项目纯化。该客户全年收入占公司 2021 年总收入的 5.10%，主要集中于第四季度，第四季度收入占发行人 2021 年总收入的 4.23%，故拉高发行人第四季度整体收入占比。2022 年，发行人已与澳斯康生物（南通）股份有限公司签订《集团年度产品采购合同》，进一步加深合作关系，发行人与其往来具有合理性及持续性。

③发行人工业纯化领域客户的采购需求主要受其项目进展变动的的影响，对工业纯化填料的采购需求随着其医药项目的不断推进而大幅增长，发行人提前布局的客户从研发阶段的小额采购到临床阶段及商业化上市的大额采购需要经历一定周期，2021 年第四季度，珠海联邦制药股份有限公司、浙江新和成股份有限公司和常州千红生化制药股份有限公司等客户医药项目推进至后期阶段，催生大

规模采购需求，导致发行人 2021 年第四季度收入增加。

## (2) 前期积累客户资源的收入转化

发行人重视对生物药企客户从药品研发、临床各期到生产、质控各阶段的全流程覆盖，在前期长达一年甚至多年的客户试样和导入周期、发行人工业纯化填料规模化生产能力逐步提升的基础上，并在国内头部生物医药企业需求加速增长、关键耗材持续供应紧缺的背景下，发行人与工业纯化客户合作快速加深，前期积累的客户资源使公司在行业需求大幅增长的情况下，能够抓住行业机遇，发挥产能、交付能力的优势，迅速拓展市场，因此，发行人前期在工业纯化领域的布局效果逐渐体现，并在第四季度最为凸显。

2019 年-2021 年，发行人与同行业可比公司第四季度的收入占比情况对比如下：

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
纳微科技	36.78%	37.68%	32.95%
百普赛斯	28.27%	31.84%	28.16%
洁特生物	26.12%	25.08%	34.51%
键凯科技	25.45%	32.58%	30.66%
蓝晓科技	25.44%	26.05%	15.99%
可比公司平均值	28.41%	30.65%	28.45%
发行人	39.29%	34.43%	25.18%

数据来源：招股说明书、定期报告等公开信息。

发行人主要产品包括应用于生物医药领域的分析色谱柱及层析介质，目前国内仅有纳微科技在业务模式、产品种类上与发行人高度可比，其余可比上市公司选取了下游产业链均为医药行业的医药关键耗材生产制造商，由于业务情况不完全可比，故参考意义有限。由上表可见，报告期各期，公司 2019 年、2020 年第四季度收入占比与同行业可比公司平均值处于同等水平，2021 年，公司第四季度收入占比相对较高，主要原因如上文所述，同行业公司中纳微科技为国内色谱行业唯一上市公司，可比性较高，发行人与其 2021 年第四季度收入占比水平一致，符合行业惯例。

综上所述，公司 2021 年第四季度收入占比较高，相关业务均具有真实业务背景且具有合理性，与可比公司情况一致，不存在突击确认收入的情况。

(七) 报告期各期运费发生情况，结合发行人承担运费的订单金额情况，说明运输费用与销售收入是否匹配

报告期内，公司运输费用占营业收入比例逐期下降，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年	2019年
营业收入①	21,277.30	15,488.71	9,766.97	7,373.07
其中：发行人承担运费的②	14,552.49	10,075.87	5,028.85	3,295.25
客户承担运费的 (赛分垫付)③	3,309.11	2,194.18	2,347.05	2,120.98
客户承担运费的 (客户直接支付)	3,415.69	3,218.66	2,391.07	1,956.84
营业成本④	5,037.21	4,478.97	2,939.05	2,368.29
运杂费⑤	115.47	90.40	67.36	63.76
其中：发行人承担部分⑥	60.66	47.42	26.35	22.91
客户承担部分⑦	54.81	42.98	41.01	40.85
运杂费占营业成本比例⑤/④	2.29%	2.02%	2.29%	2.69%
运杂费占营业收入比例⑤/①	0.54%	0.58%	0.69%	0.86%
运杂费占营业收入比例(发行人 承担运费)⑥/②	0.42%	0.47%	0.52%	0.70%
运杂费占营业收入比例(客户承 担运费)⑦/③	1.66%	1.96%	1.75%	1.93%

公司在国内销售产品的运杂费由公司承担；子公司美国赛分销售产品运杂费由客户承担，当公司替客户代垫运杂费时，会向客户收取运费，相应记入收入；少量开拓客户以及产品回收产生的运杂费由公司承担。

公司分析色谱业务的主要产品形态为色谱柱，单次销售金额通常较低，体积及重量亦相对较小，主要通过顺丰、中通、FedEx、DHL 等进行运输；公司工业纯化填料业务的主要产品形态为桶装填料，单次销售金额通常较高，对于数量较大的订单会通过货运物流方式进行交付，该类业务运输费用占营业收入的比重相较分析色谱业务更低。

报告期内，公司分析色谱业务和工业纯化填料业务均持续增长，其中工业纯化填料业务增长更为迅速，故报告期内运输费用持续增长，但运输费用占营业收入比例呈小幅下降趋势。

报告期内，发行人承担运杂费占发行人承担运费订单实现收入的比例低于客

户承担运杂费占客户承担运费订单比例，该情况主要系国内运输费用低于国外运输费用及工业纯化业务运输费用占营业收入比重较低所致。

综上所述，公司运输费用与销售收入相匹配。

## 二、申报会计师核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、取得发行人的销售收入明细表，访谈发行人销售人员，统计并分析了不同业务板块、销售模式和境内境外新增客户、存量客户的数量分布、收入构成及变动原因；

2、取得发行人的销售收入明细表、发行人与知名客户的销售协议，访谈发行人重要客户，统计药物开发生产各环节和各药物种类客户、数量、收入金额及占比，以及知名客户收入及占比、合作时长和协议期限，了解运费承担情况；

3、访谈发行人董事长及 OEM 客户，了解发行人与 OEM 客户的合作背景；获取发行人的销售收入明细表，统计并测算 OEM 客户涉及产品、收入和占比情况以及产能占比情况；

4、访谈发行人生产负责人及 OEM 客户，取得发行人与 OEM 客户签订的合作协议及销售订单，了解发行人为客户提供 OEM 生产的具体业务流程；

5、访谈发行人销售人员及部分客户，检索国家企业信用信息公示系统及企查查等网站，了解前十大直销客户的基本情况、销售内容、对应的药物及其所处阶段，相关药物研制进展是否存在重大不利变化；取得发行人销售收入明细表，统计前十大直销客户销售金额并分析变动原因；

6、获取千络供应链（上海）有限公司、澳斯康生物（南通）股份有限公司、上海惠中医疗科技有限公司销售订单及物流签收单据，获取发行人的销售收入明细表，查询可比公司收入季度分布情况，分析发行人 2021 年四季度销售收入占比较高的原因；

7、获取发行人运费明细及订单明细，并进行比对分析，确认是否匹配。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人境内境外新增客户、存量客户的数量分布与收入构成符合公司实际发展情况，变动趋势与境内境外业务发展特征及收入规模的持续增长相匹配，具有合理性；

2、发行人在药物开发各环节、各药物种类领域均与知名客户建立了稳固良好的合作关系；发行人主要客户集中度较低，不存在对单一客户依赖的情况，单一下游客户药物开发失败对发行人收入持续性的影响有限；

3、发行人凭借在分析色谱柱领域的技术、产品及产能优势，能够满足 OEM 客户在产品高质量、多样化、稳定供应等方面的需求，与 OEM 客户的合作关系具有商业合理性；

4、发行人 OEM 生产系独立购销业务，业务实质符合独立购销业务的认定，按总额法确认收入符合《企业会计准则》的有关规定；

5、发行人前十大直销客户中，存在复星医药、甘李药业、国药集团为发行人股东或股东关联方的情形。股东关联客户销售在相关股东入股后进一步增长，系发行人通过药企客户的供应商严格认证流程后，基于客户药物项目进展形成的采购需求扩大，具备合理的商业逻辑。股东关联客户采购发行人相关产品系通过严格的内部认证流程后，基于自身商业考虑做出的独立决策，与其他药企客户不存在实质性差异，发行人的收入增长不存在主要依赖于股东关联客户的情形；发行人前十大直销客户相关药物研制进展未发生重大不利变化，对发行人收入构成重大不利影响的可能性较小；

6、发行人 2021 年第四季度收入占比较高，相关业务均具有真实业务背景且具有合理性，与可比公司情况一致，不存在突击确认收入的情况；

7、报告期内，发行人运输费用与销售收入相匹配。



## 9.关于境外销售

根据招股说明书和保荐工作报告，1) 境外销售金额分别为 4,039.58 万元、4,039.58 万元、5,438.84 万元和 3,136.60 万元，占比分别为 55.16%、48.63%、35.20%和 42.19%；2) 发行人海外收入主要来自发行人子公司美国赛分向美国境内及欧洲、日韩等地区的销售；3) 美国赛分与苏州赛分之间存在采购、销售等交易，其中大部分是美国赛分为苏州赛分、赛分医疗代采原材料及设备，少部分是苏州赛分为美国赛分提供填料中间体和色谱柱相关产品；4) 保荐机构核查海外销售时，境外物流检查比例和境外发货验收单据检查比例约为 25%。

请发行人说明：（1）报告期境外销售的国家地区、销售金额及占比，外销前五大客户的基本情况、销售内容、销售金额及其变动原因、合作历史，境外收入增长的原因；（2）结合同期第三方市场定价比较，说明境外子公司与境内公司之间的往来交易是否公允，是否存在转移定价等税务风险；（3）境外销售是否依赖客户的信息系统，说明相关内部控制及其有效性。

请保荐机构和申报会计师就上述事项进行核查并发表明确意见，说明：（1）境外销售的真实性，量化分析发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据等与发行人境外销售收入是否匹配，差异情况及原因；（2）是否需对信息系统进行审计。

回复：

### 一、发行人说明

（一）报告期境外销售的国家地区、销售金额及占比，外销前五大客户的基本情况、销售内容、销售金额及其变动原因、合作历史，境外收入增长的原因

#### 1、境外销售的国家地区、销售金额及占比

报告期内，发行人境外销售的国家地区、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

国家/地区	2022 年		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比

国家/地区	2022年		2021年		2020年		2019年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
美国	4,598.97	65.27%	4,091.65	75.23%	3,429.50	72.34%	2,877.59	71.23%
欧洲	1,067.93	15.16%	672.30	12.36%	632.54	13.34%	482.72	11.95%
亚洲	1,297.75	18.42%	628.87	11.56%	626.54	13.22%	617.83	15.29%
其他地区	81.02	1.15%	46.02	0.85%	52.23	1.10%	61.44	1.52%
合计	<b>7,045.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,438.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,740.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,039.58</b>	<b>100.00%</b>

注：其他地区包括美洲其他地区、大洋洲和非洲。

由上表可见，报告期内发行人境外销售地区主要为美国、欧洲和亚洲。

## 2、外销前五大客户的基本情况、销售内容、销售金额及其变动原因、合作历史，境外收入增长的原因

### (1) 发行人外销收入前五大客户的基本情况、销售内容、合作历史

客户名称	销售内容	合作历史	基本情况
Agilent	分析色谱柱	2009年开始合作至今	成立于1999年，美股上市公司（股票代码A.N），全球科学仪器行业龙头企业，设立生命科学和应用市场业务、诊断和基因组学业务以及安捷伦交叉实验室三大业务板块，其中生命科学与应用市场业务主要产品包括液相色谱系统及组件、液相色谱质谱系统、气相色谱系统及组件等。
Thermo Fisher	分析色谱柱、色谱填料、服务、配件耗材	2008年开始合作至今	成立于1998年，美股上市公司（股票代码TMO.N），作为全球科学服务领域的领导者，主要提供分析仪器、设备、试剂和耗材以及研发、生产、分析的服务。其控制的Fisher Scientific Company, LLC为全球知名的科研试剂、耗材和设备经销商。
VWR	分析色谱柱、配件耗材	2006年开始合作至今	成立于1852年，美股上市公司AVANTOR（股票代码AVTR.N）控制的全球实验室产品供应和经销商，长期致力于在制药、生物技术、工业、教育、政府和医疗保健领域为实验室和量产客户提供实验仪器、试剂耗材等关键产品、服务和解决方案。
Supelco, Inc.	分析色谱柱、配件耗材	2009年开始合作至今	成立于1975年，全球知名科研试剂耗材经销商，拥有业内广泛的科研产品组合、先进的药物研发和制造能力，以及为传统和新型制药提供CDMO及合同测试服务的完全一体化服务平台。
Wyatt	分析色谱柱、配件耗材	2009年开始合作至今	成立于1982年，发明了第一台以激光为光源的商用光散射检测器，是光散射仪器和软件领域的龙头企业，产品主要用于生物技术、医药工业、化工领域以及高等院校和政府的科研机构。

## (2) 发行人外销收入前五大客户的销售金额及其变动原因，境外收入增长的原因

报告期各期，发行人主营业务外销收入前五大客户保持稳定，销售金额如下：

单位：万元

客户	2022年	2021年	2020年	2019年
Agilent	1,505.08	1,372.54	1,054.59	994.00
Thermo Fisher	888.63	727.16	513.66	409.19
VWR	511.87	415.38	513.25	400.32
Supelco, Inc.	422.09	382.64	335.16	226.37
Wyatt	331.19	259.36	190.20	119.77

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司认定口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算。

报告期内，发行人前五大客户主营业务收入基本呈现逐年增长趋势，其中 Agilent、Wyatt 为发行人 OEM 客户，基于发行人在产品质量、供货能力等方面的优势，客户与发行人保持稳定良好的合作关系，随着其经营规模的进一步扩大，向发行人的采购金额持续增加；Thermo Fisher、VWR 和 Supelco, Inc.均为全球知名科研试剂耗材经销商，基于终端客户采购订单向发行人采购，随着公司下游市场需求持续增长，以及发行人在全球范围内品牌知名度不断提升，终端用户对发行人于分析色谱产品的采购需求逐年增加，其中 VWR 在 2021 年销售收入有所下降，主要系个别终端客户于 2021 年改为直接向发行人购买所致。

报告期内，发行人境外收入保持增长态势，分别为 4,039.58 万元、4,740.81 万元、5,438.84 万元和 7,045.67 万元，一方面，发行人凭借先进的技术、优质的产品性能和快速响应速度，已在分析色谱领域形成了与行业龙头 Thermo Fisher、Tosoh 和 Waters 等厂商的有效竞争，积累了优质而广泛的客户基础，与主要客户保持长期且良好的合作关系并不断深入的同时不断扩张客户群体覆盖范围，使境外收入保持了较好成长性，另一方面，随着发行人近年来持续对产品进行性能优化及更新迭代，提高了客户对发行人产品的满意度和认可度，增加了合作产品的品类，对于发行人产品的采购量持续上升，也共同促进了境外收入增长。

(二) 结合同期第三方市场定价比较, 说明境外子公司与境内公司之间的往来交易是否公允, 是否存在转移定价等税务风险

### 1、境外子公司与境内公司之间的往来交易总体情况

除代采原材料外, 境外子公司与境内子公司间交易主要为原材料及自制半成品, 极少对外出售亦难以找到同类商品。境外子公司与境内公司之间的往来交易如下:

#### ①发行人向美国赛分销售

报告期各期, 发行人向美国赛分销售情况如下:

单位: 万元

销售年份	销售方	采购方	收入	成本	毛利率
2022 年度	发行人	美国赛分	362.20	253.12	30.11%
2021 年度	发行人	美国赛分	156.01	123.6	20.77%
2020 年度	发行人	美国赛分	130.64	108.39	17.03%
2019 年度	发行人	美国赛分	109.67	64.22	41.44%

2019 年, 发行人向美国赛分销售毛利率明显高于其他年度, 主要系当年发行人少量对美国的销售出现定价错误, 误将人民币金额记为美元金额, 导致整体收入较高, 毛利率异常。发行人识别出该问题后, 后续年度已通过降低部分合同签订价格的方式对美国赛分进行了补偿。

#### ②美国赛分向发行人销售

单位: 万元

销售年份	销售方	采购方	收入	成本	毛利率
2022 年度	美国赛分	发行人	2,832.61	1,652.40	41.67%
2021 年度	美国赛分	发行人	1,882.71	1,282.09	31.90%
2020 年度	美国赛分	发行人	1,512.62	1,093.56	27.70%
2019 年度	美国赛分	发行人	1,691.35	1,121.04	33.72%

2019 至 2021 年, 美国赛分向发行人销售的毛利率基本稳定。2022 年度, 美国赛分向发行人销售金额明显上升, 主要系填料类内部销售增加, 代发行人外采色谱柱柱管配件及仪器的占总体交易的比例降低。

#### ③美国赛分向赛分医疗

单位：万元

销售年份	销售方	采购方	收入	成本	毛利率
2022 年度	美国赛分	赛分医疗	21.40	20.71	3.23%

美国赛分主要向赛分医疗销售代采配件，金额较小。

## 2、结合同期第三方市场定价比较，说明境外子公司与境内公司之间的往来交易是否公允

### (1) 美国赛分向发行人销售

#### ① 美国赛分向发行人销售分析级填料

美国赛分销售至发行人的自产产品主要为分析色谱填料，分析色谱填料为分析色谱柱的主要成分，产品性质为自制半成品，美国赛分生产此类产品大部分用于自身装柱以及供给发行人用于填装分析色谱柱使用，少量销售至大学或研究机构供其进行研发测试。美国赛分用于自身装柱及内部销售的分析色谱填料与对外销售的分析色谱填料细分品种基本不重合，报告期内有少量产品既销往赛分科技又发生过外销行为的情况，如下表所示：

年份	物料代码	物料类型	对内销售 金额 (美元)	对内销售 数量 (g)	对内销售 单价 (美元/g)	对外销售 金额 (美元)	对外销售 数量 (g)	对外销售 单价 (美元/g)	解释
2019	215500-0000	生物分离分析 级填料	7,200.00	144	50.00	-	5	-	对外系向 Tecan SP, Inc.的试用 销售, 未收取费用
2019	283030-0000	离子交换填料	50.00	50	1.00	-	5	-	对外系向 Molecular Templates 的试用销售, 未收取费用
2019	101180-5006	硅胶基质填料	50.00	50	1.00	-	1	-	对外系向 Food & Drug Administration 的试用销售, 未 收取费用
2019	101181	硅胶基质分析 级填料	5,080.00	50	101.60	2,480.00	3	826.67	对外系向 Cell Signaling Technology、IQ Proteomics 及 Alkahest, Inc.三个客户的销售, 数量非常少, 导致价格不具有 代表性
2019	117000-5006	其他硅胶基质 填料	50.00	50	1.00	-	1	-	对外系向 Food & Drug Administration 的试用销售, 未 收取费用
2019	281085-0025	抗体亲和填料	571.00	41	13.93	450.00	1	450.00	对外系向 PAI Life Sciences, Inc. 销售, 数量非常少, 导致价格 不具有代表性
2020	Z504540	其他类型填料	2.00	2	1.00	18,300.00	4050	4.52	对内销售数量非常少, 导致价 格不具有代表性
2020	267300-0000	聚合物反相填 料	2,695.00	5000	0.54	-	50	-	对外系向 Biotage 的试用销售, 未收取费用
2020	221020981-0001	其他类型填料	2.20	2.2	1.00	119.00	1	119.00	对外系向 Chromex Scientific 销 售, 对内对外销售数量均非常 少, 导致价格不具有代表性

年份	物料代码	物料类型	对内销售 金额 (美元)	对内销售 数量 (g)	对内销售 单价 (美元/g)	对外销售 金额 (美元)	对外销售 数量 (g)	对外销售 单价 (美元/g)	解释
2020	101180-5012	硅胶基质填料	20,700.00	45000	0.46	-	1	-	对外系向 Biotage 的试用销售，未收取费用
2021	221020981-0001	其他填料	28.00	28	1.00	180.00	2	90.00	对外系向 Chromex Scientific 销售，对外销售数量非常少，导致销售价格不具有代表性
2021	103180-1012	硅胶基质分析级填料	9,000.00	15000	0.60	-	1	-	对外系向 Choong In Science 的试用销售，未收取费用
2021	261500	聚合物反相填料	1,000.00	100	10.00	3,500.00	1	3,500.00	对外系向 Chromex Scientific 销售，对外销售数量非常少，导致销售价格不具有代表性
2021	225300	生物分离分析级填料	4,402.00	503	8.75	-	10	-	对外系向 Generation Bio 的试用销售，未收取费用
2021	213080	生物分离分析级填料	37,275.00	497	75.00	200.00	1	200.00	对外系向 Rapid Novor Inc 销售，对外销售数量非常少，导致销售价格不具有代表性
2021	110043	硅胶基质分析级填料	3,280.00	200	16.40	200.00	1	200.00	对外系向 Michigan State University，对外销售数量非常少，导致销售价格不具有代表性
2022	108083-0000	硅胶基质分析级填料	2,900.00	200	14.50	200.00	1	200.00	对外系向 Michigan State University 销售，数量非常少，导致销售价格不具有代表性
2022	235950-0000	生物分离分析级填料	11,935.00	217	55.00	800.00	5	160.00	对外系向 Northeastern University 销售，数量非常少，导致销售价格不具有代表性

年份	物料代码	物料类型	对内销售 金额 (美元)	对内销售 数量 (g)	对内销售 单价 (美元/g)	对外销售 金额 (美元)	对外销售 数量 (g)	对外销售 单价 (美元/g)	解释
2022	225100-0000	生物分离分析 级填料	3,823.75	437	8.75	500.00	5	100.00	对外系向 IsoPlexis 销售, 数量 非常少, 导致销售价格不具有 代表性
2022	290160500	复合层析填料	120.00	120	1.00	2,075.00	500	4.15	对外系向 Moderna Therapeutics, Inc.销售, 对内系用于进一步试 验开发
2022	101181-0000	硅胶基质分析 级填料	6,000.00	100	60.00	1,000.00	5	200.00	对外系向 Stanford University, 数量非常少, 导致销售价格不 具有代表性

如上表所示, 由于美国直接销售填料的背景主要为客户试用或用于研发活动, 除 2020 年向 SiliCycle, Inc 销售的填料中间体 Z504540 数量较大外, 其余销售数量及金额均非常小。该等分析级填料为非标产品且外部销售量很低, 故对外销售单价不具有代表性。Z504540 填料中间体主要用于进一步加工, 发送至苏州主要用于研发, 销售数量及金额均非常小, 价格不具有代表性。



从填料这一大类产品维度，美国赛分销往发行人的内部销售毛利率及外销毛利率对比如下：

报告期	2022年	2021年	2020年	2019年
填料类产品内部销售毛利率	70.76%	57.65%	41.93%	47.74%
填料类产品外部销售毛利率	74.20%	85.64%	76.40%	84.07%

如上表所示，报告期内美国赛分与母公司内部交易定价原则保持一致。2022年美国赛分向赛分科技销售毛利率明显增加，主要系当年向赛分科技销售规模化生产产品增加，研发样本内部销售减少所致。研发样品内部交易，主要用于测试以进一步完善产品研发，故相关定价较低。

## ② 美国赛分代发行人外采配件及仪器设备

公司对于内部代采形成的销售行为，定价惯例为市场外采价格上浮 10% 左右。报告期内，美国赛分代发行人外采柱管等配件及 HPLC 系统等仪器设备，并销售至发行人的毛利率如下表所示：

报告期	2022年	2021年	2020年	2019年
内部销售毛利率	4.08%	9.36%	8.49%	11.11%

2019-2021 年美国赛分向发行人销售毛利率较为稳定，2022 年由于 FPLC 柱管销售增加，该类型原材料公司平价转让，导致该年内部销售毛利率出现明显下降。

## (2) 发行人向美国赛分销售

发行人销售至美国赛分的自产产品主要为美国赛分不具备生产能力，而发行人的工业纯化产品系列中包含的以苯乙烯/二乙烯基苯共聚物微球为代表的各类微球。微球主要作为原料，用以进一步加工为可用来装柱的分析级填料。苏州生产的该类产品，属于半成品，不对外进行销售，仅销售给美国赛分。报告期内，发行人销售给美国赛分的共聚物微球毛利率水平如下表所示：

报告期	2022年	2021年	2020年	2019年
内部销售毛利率	8.83%	9.17%	-4.39%	43.52%

2021 年之前，苏州公司由于内部销售定价管理要求不明晰，导致销售毛利率波动较大。2021 年以后，原则上按照成本加成 10% 进行定价。

### 3、是否存在转移定价等税务风险

公司已聘请税务顾问容诚税务对公司 2019.1.1-2022.6.30 期间内部交易的转让定价安排是否符合独立交易原则且/或没有造成其应纳税收入或应纳税所得额的不合理的减少等相关税务问题进行调查分析，出具了《关联交易转移定价分析咨询报告》（以下简称“《转移定价报告》”）。税务顾问认为报告期内公司的内部交易安排总体符合商业常规，并且内部交易的定价政策根据市场行情定制，符合独立交易原则，且/或没有造成其应纳税收入或应纳税所得额的不合理的减少等相关税务问题。

经公司电话咨询赛分科技主管税务机关、扬州赛分主管税务机关，赛分科技主管税务机关反馈无接收公司《转移定价报告》备案的业务路径，扬州税务机关反馈可以接收发行人备案，发行人已于 2022 年 12 月 21 日向扬州税务机关进行备案。

公司境内主体均已获得当地主管税务机关出具的税收缴纳合规证明，报告期内公司依法缴纳税款，未因内部转移定价受到税务方面的行政处罚；根据 Zhong Lun Law Firm LLP 出具的法律意见书，报告期内，公司位于美国的子公司均不存在受到与税务相关的行政处罚。

综上所述，公司不存在通过内部交易不公允定价规避税负的情形，不存在转移定价等税务风险。

#### （三）境外销售是否依赖客户的信息系统，说明相关内部控制及其有效性。

公司境外销售按渠道区分，可分为直销、经销两种，具体流程情况如下：

##### ①直销模式下销售流程

客户与发行人询价议价，确认购买意向并经适当授权人员审批后，与发行人签订销售订单，并发送至发行人销售公共邮箱。销售人员对邮箱中信息进行确认后，将订单信息录入系统。仓库人员根据订单情况安排发货，并准备出库单，经复核后完成出库，并留存对应物流信息。财务人员根据客户情况准备发票，并发送给客户。货物送达时，接收人对于货物的种类、数量、外观等进行检查，检查无误后签收，公司对该签收记录进行收集留底。

## ②经销模式下销售流程

经销商客户在收到其终端客户在其自有系统或平台的订单后，根据库存情况选择自行发货或与发行人联系发货。经销商根据签订的合作协议中约定的折扣价格，与发行人签订货物购销订单，并发送至发行人销售公共邮箱。销售人员对邮箱中信息进行确认后，将订单信息录入系统。仓库人员根据订单情况安排发货，并准备出库单，经复核后完成出库，并留存对应物流信息。财务人员根据经销商客户情况准备发票，并发送给经销商。货物送达时，接收人对于货物的种类、数量、外观等进行检查，检查无误后签收，公司对该签收记录进行收集留底。

综上所述，公司各类销售模式下的业务流程均通过公司自有系统完成，相关订单信息均通过美国销售公邮进行收集，无需通过经销商的信息系统与终端客户对接，不依赖客户的信息系统。

公司对于销售流程制定了《销售业务管理办法》《经销商管理办法》《仓库管理办法》等内部控制流程，相关控制合理有效。

## 二、申报会计师核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、获取发行人销售收入明细表，访谈发行人主要境外客户，检索 Wind、谷歌、客户官网等网站，统计发行人境外销售的国家地区、销售金额及占比，获取发行人外销前五大客户的基本情况、合作历史，统计并分析外销前五大客户的销售内容、销售金额及其变动原因，分析发行人境外收入增长的原因；

2、询问公司财务负责人，了解交易的背景及实质，内部交易定价规则及该政策执行的情况；

3、获取公司内部交易明细，分析内部交易的产品情况、是否与外销产品重合、交易的规模及毛利率情况；

4、获取专业第三方机构针对发行人内部交易出具的《转移定价报告》；

5、获取境内主体经营当地主管税务机关出具的税收缴纳合规证明，了解报告期内境内主体是否出现因内部定价收到税务方面处罚的情况；

6、获取第三方专业机构出具的法律意见书，了解报告期内境外主体是否出

现因内部定价收到税务方面处罚的情况；

7、获取《销售业务管理办法》《经销商管理办法》《仓库管理办法》等内部管理制度，分析制度制定的有效性；

7、询问美国赛分总经理、供应链负责人、赛分科技 IT 人员，了解境外不同销售模式下具体流程；

8、对直销、经销模式分别进行穿行测试，评估关键证据的完整性及内部控制的有效性；

9、对境外重要直销、经销客户进行访谈，了解具体业务流程情况及双方信息系统是否独立。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人境外销售地区主要为美国、欧洲和亚洲；发行人与外销前五大客户均保持稳定良好的合作关系，销售收入基本呈现逐年增长趋势；发行人积累了优质而广泛的境外客户基础，与主要客户保持长期且良好的合作关系并不断深入的同时不断扩张客户群体覆盖范围，叠加客户基于对发行人的认可采购量持续上升，使境外收入保持了较好成长性；

2、美国子公司存在代赛分科技采购原材料的情况，定价采取成本加成方式，定价具备合理性。除代采外，其余内部交易主要为自制半成品或中间体，无第三方市场比价；税务顾问已出具《转移定价报告》，认为境内外公司间交易符合独立性原则；境内公司当地税务主管机关已出具合规证明，境外律师已出具法律意见书，确认报告期内不存在因转移定价不合理收到税务方面处罚的情况。发行人境外子公司与境内公司之间的往来交易公允，不存在转移定价等税务风险；

3、公司境外各类销售模式下业务流程均通过公司自有系统完成，不依赖客户的信息系统，销售与收款的内部控制有效。

### 三、境外销售的真实性，量化分析发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据等与发行人境外销售收入是否匹配，差异情况及原因

#### 1、核查程序

针对境外销售的真实性，申报会计师实施了如下核查程序：

(1) 了解公司与境外销售相关的内部控制制度，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 对于境外销售收入，检查与收入确认相关的支持性文件，包括检查销售合同、订单、销售出库单等；

(3) 抽查货物运输单据信息；

(4) 结合应收账款函证，向主要境外客户询证资产负债表日的应收账款余额及报告期各期销售额；

(5) 获取境外客户回款明细，并与签订销售合同或订单客户名称及金额进行核对，查看是否存在第三方回款；

(6) 对主要境外客户进行访谈，了解境外收入增长的原因，访谈了解其业务规模、经营期限，核实与公司的合作期限、向公司的采购规模及采购产品的用途等情况。

#### 2、核查情况：

##### (1) 量化分析物流运输记录与境外销售收入的匹配情况

报告期内，发行人境外销售收入与物流运输记录的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年	2019年
当期物流运输记录对应的销售金额	7,024.35	5,423.43	4,774.16	4,086.75
减：当期出库当期未确认收入金额	39.21	58.05	80.20	48.51
加：前期出库当期确认收入金额	60.52	75.02	48.51	43.38
境外销售收入	7,045.67	5,440.39	4,742.47	4,081.62

注：以上数据包含主营业务收入及其他业务收入。

发行人境外销售收入系根据境外销售商品签收时点进行统计，物流运输记录

对应的销售金额系根据出库时点进行统计，二者存在一定的时间性差异。对出库时点与收入确认时点的差异进行调整后，发行人境外销售收入与物流运输记录对应的销售金额匹配。

### (2) 量化分析资金划款凭证与境外销售收入的匹配情况

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年	2019年
当期境外收款	7,162.97	5,412.82	4,495.61	4,088.49
减：消费税	63.30	49.11	48.98	36.95
加：期末应收账款余额- 预收账款余额	818.56	790.58	731.39	482.79
减：期初应收账款余额- 预收账款余额	790.58	731.39	482.79	444.00
减：汇率折算差异	81.97	-17.49	-47.23	8.71
当期境外销售收入	7,045.67	5,440.39	4,742.47	4,081.62

注：国内主体境外收款金额按照收款时的外汇折算。以上数据包含主营业务收入及其他业务收入。

### (3) 量化分析发货验收单据与境外销售收入的匹配情况

发行人报告期内境内主体出口销售在报关完成时确认收入；境外主体在物流签收时确认收入。申报会计师抽查了发行人销售订单、销售出库单、报关单电子版及物流记录并与收入确认进行核对，核对比例如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年	2019年
当期境外收入①	7,045.67	5,440.39	4,742.47	4,081.62
抽取验收单对应境外收入 ②	5,889.37	4,239.76	4,029.59	2,702.33
核查比例②/①	83.59%	77.93%	84.97%	66.21%
核查收入确认正确比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
核查可确认收入比例	83.59%	77.93%	84.97%	66.21%

注：以上数据包含主营业务收入及其他业务收入。

如上表所示，申报会计师对报告期内的境外收入通过检查验收单等支持性文件的方式进行了核查，除2019年外核查比例均超过75%。经核查，发货验收单据与境外销售收入匹配。

#### 四、是否需对信息系统进行审计

##### 1、核查程序

(1) 查询《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定，核查发行人是否存在业务主要通过互联网开展的情形、客户主要通过互联网销售发行人产品或服务的情形；

(2) 通过查阅《销售业务管理办法》《经销商管理办法》《仓库管理办法》等制度文档、询问管理层及销售人员、穿行测试等方式了解发行人的销售业务流程，并对销售流程进行了内控测试。

##### 2、核查情况：

(1) 发行人不存在业务主要通过互联网开展的情形；

(2) 发行人部分经销商客户通过互联网销售发行人产品；

该类经销商客户在收到其终端客户在其自有系统或平台的订单后，与发行人签订货物购销合同，相关交易发行人不依赖于经销商客户的信息系统；发行人收到经销商客户订单后，通过公司自有系统完成销售相关业务流程，相关订单信息均通过美国销售公邮进行收集，无需通过经销商的信息系统与终端客户对接，不依赖客户的信息系统。

(3) 申报会计师对公司销售流程进行了核查，通过查阅《销售业务管理办法》《经销商管理办法》《仓库管理办法》等制度文档、询问管理层及销售人员、穿行测试等方式了解公司的销售业务流程，并总结销售环节的主要控制点及与销售流程相关风险的覆盖情况。对公司销售流程进行了内控测试。抽取销售环节重要支持文档，标准价格目录 1 份、经销商协议 20 份、销售订单 25 份、出库单 25 份、物流单 25 份，对于流程文档的完整性、是否得到适当审批进行了查验。

经核查，公司境外销售流程不依赖于经销商客户的信息系统，无需通过经销商系统或终端客户系统与公司系统对接从而获取订单信息，公司获取订单统一通过销售公邮获取，并通过自有信息系统完成后续销售流程。公司销售流程内部控制设计完备，执行有效，能够覆盖公司销售流程中的风险。

综上所述，无需对信息系统进行审计。

## 10.关于经销模式

根据招股说明书和保荐工作报告，1) 发行人报告期销售收入中经销占比分别为 38.99%、29.14%、29.63%和 21.45%；2) 发行人新增主要客户为国内大型药企或其采购代理商；3) 报告期内，公司销售负责人给予部分经销商较大的折扣优惠；4) 部分经销商仅代理发行人品牌的色谱柱；5) 针对部分经销商客户，发行人依据其要求直接发货至其终端客户；6) 发行人经销商数量在各期期末保持相对稳定，但当期新增和当期退出数量较大，经销商流动性较大；7) 发行人 2021 年第二大客户千络供应链（上海）有限公司为当年新增经销客户，为国药生物指定的采购代理商，当期确认收入 1,319.47 万元，2022 年未再次采购，2021 年年末和 2022 年 6 月底未使用库存均为 800L 色谱填料。

请发行人说明：（1）结合同行业公司情况，说明境内和境外业务采用经销模式的商业合理性，是否符合行业惯例；（2）报告期各期前五大经销商的基本情况、主要销售产品、销售金额及其变动原因、最终销售情况、各期末未销库存及期后销售情况、各期末应收账款和期后回款情况，是否专门或主要销售发行人产品，向发行人采购规模是否与其自身业务规模相匹配；（3）报告期发行人对主要经销商的折扣金额及变动原因、经销商折扣的确定标准和决策程序，是否存在商业贿赂，如存在销售返利，各期返利政策及其变化情况、会计处理方法，返利计提是否充分；（4）是否存在直销客户与经销商终端客户重合的情况，说明同时对终端客户采用两种销售模式的原因；（5）经销商、经销商的终端客户与发行人及关联方是否存在关联关系、交易、资金往来或其他利益安排；（6）以境内和境外分别列示发行人直接发货至终端客户的金额、占比，并结合定价权限、存货风险、信用风险、产品质保责任、销售退回等情况，说明确认经销商为代理人还是委托人，是否为买断式经销，经销销售确认时点是否审慎，是否符合会计准则；（7）报告期新增经销商对收入的贡献，经销商退出的主要原因，经销商流动性较高是否符合行业惯例，销售是否主要依赖于新增经销商；（8）千络供应链（上海）有限公司库存长期未使用的原因，相关销售业务是否具有商业实质，截至目前终端客户的结余库存数量和金额，是否存在退回风险，相关收入确认是否审慎。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对经



销收入真实性的核查情况：（1）发行人与经销商相关内控测试的过程、比例、取得的证据和结论；（2）经销收入函证金额和比例，函证回函情况，是否存在回函差异及采取的替代核查程序；（3）对经销商实地走访、视频访谈的总体情况，是否获取了充分的核查证据；（4）对经销商终端客户穿透核查履行的核查程序、核查范围及核查比例；（5）执行的分析性复核程序、过程、比例和取得的核查证据；（6）对经销商期末库存的抽查监盘、采取其他核查程序的情况。

回复：

## 一、发行人说明

（一）结合同行业公司情况，说明境内和境外业务采用经销模式的商业合理性，是否符合行业惯例

报告期各期，发行人境内外业务经销模式占比与同行业对比如下：

报告期	2022年	2021年	2020年	2019年
发行人境内	6.13%	23.43%	16.18%	37.84%
发行人境外	40.88%	41.03%	42.84%	39.93%
发行人	17.70%	29.63%	29.14%	38.99%
纳微科技	2.32%	1.77%	4.58%	1.93%
百普赛斯	32.27%	34.91%	33.47%	未披露
洁特生物	<b>2019年1-6月</b>	<b>2018年</b>	<b>2017年</b>	<b>2016年</b>
	28.98%	26.07%	29.63%	29.58%
键凯科技	未披露	未披露	未披露	未披露
蓝晓科技	未披露	未披露	未披露	未披露

### 1、境内业务

发行人境内销售采用直销为主，经销为辅的业务模式，主要系工业纯化业务具有单个客户采购需求较高或自身经营规模较大的特点，发行人采用直销模式便于与大型医药企业保持稳固密切的合作关系，分析色谱业务则呈现产品品种规格型号众多、应用领域广泛、客户分布较为分散的特点，故发行人采用买断式经销模式有利于拓宽销售渠道，扩大客户覆盖范围。

### 2、境外业务

发行人境外销售采用直销和经销相结合的业务模式，由于公司境外业务主要

为分析色谱领域，如前文所述，分析色谱业务具有终端客户众多且分散、单个客户采购金额较低的业务特点，公司采取经销模式能够充分利用经销商的市场开拓能力，更好地实现对终端的销售覆盖，扩大市场份额，因此经销模式成为公司境外业务的重要销售模式。

### 3、同行业对比

报告期内，发行人同行业可比公司采用经销商模式的情况及与发行人的对比分析如下：

同行业公司	具体描述	与发行人模式对比
纳微科技	<p>公司报告期内主要采取直销的销售模式，通过与客户对接，了解客户需求，为客户筛选合适产品，并为部分客户提供分离纯化技术解决方案以实现产品销售。</p> <p>报告期内，公司主要经销产品为平板显示领域的间隔物塑胶球、光电应用其他微球，以及生物医药领域的色谱柱。由于公司平板显示产品及色谱柱产品终端客户较为分散，且单次采购数量、金额较小，因此采用经销模式。</p>	<p>纳微科技以工业纯化业务为主，分析色谱业务规模较小，根据其业务描述，工业纯化业务主要采取直销模式，色谱柱产品因终端客户较为分散且单次采购规模小故采用经销模式，与发行人一致。</p> <p>发行人整体经销比例高于纳微科技，系境内外业务结构及业务结构不同所致，一方面，发行人境外收入占比较高，纳微科技境外业务规模较小，故选取境内经销收入占比与纳微科技对比更具参考性；另一方面，纳微科技业务构成主要为工业纯化业务，故其经销商模式收入占比较低，发行人前期分析色谱业务规模较大，故总体经销占比高于纳微科技，随着发行人工业纯化业务进入快速发展期，收入占比不断提升，且2020年起，发行人逐步优化销售渠道，重点发展直销模式，并未进一步主动扩张分析色谱业务下的经销商渠道，故境内经销收入占比呈下降趋势，与发行人加速发展工业纯化业务的趋势相符合，与纳微科技趋于一致。</p>
百普赛斯	<p>公司在中国和美国建立自有销售队伍，加强大客户管理，同时公司与Thermo Fisher、VWR等国际知名生物科技及生命科学服务企业建立稳定的合作关系。公司通过直销模式为主，经销模式为辅拓展业务。</p>	<p>百普赛斯境外收入占比较高，与发行人情形相似，其重点国际客户Thermo Fisher、VWR亦为发行人海外重要经销商客户，2020年和2021年经销收入占比与发行人处于同等水平，2022年发行人经销收入占比有所下降，低于百普赛斯。</p>
洁特生物	<p>境内销售模式主要为经销和直销。发行人与经销商签订独家授权协议，授权经销商在特定区域内独家代理公司指定范围的产品。</p> <p>外销业务下，除通过ODM模式拓展海</p>	<p>洁特生物境外收入占比较高，与发行人情形相似，境内和境外销售均存在经销模式，与发行人业务模式一致，经销收入占比与发行人处于同等水平。</p>

同行业公司	具体描述	与发行人模式对比
	外市场外，公司努力打造自主品牌，以经销模式拓展海外销售。	
键凯科技	公司采用直销模式开展境内外销售。由于公司在行业内具有知名度，科研机构、制药企业、医疗器械企业等下游客户在有医用药用聚乙二醇活性衍生物采购需求时，会主动与公司联系，取得最新产品目录并进行订货；如果产品目录中尚无其所需产品或存在个性化的产品需求，公司基于其研发能力为客户提供高度定制化的聚乙二醇活性衍生物。	键凯科技境外收入占比较高，2022年境外收入占比为46.79%，境内外均以直销为主，键凯科技主要从事医用药用聚乙二醇及其活性衍生物的研发、生产和销售，存在较高的定制化特征，与发行人细分领域不同，可比性较低。
蓝晓科技	公司产品销售主要采用直接销售的模式。除个别品种通过经销商/贸易商进行少量销售外，其他产品均采取直销方式。	蓝晓科技主营产品分为吸附分离材料、系统集成装置和技术服务三大类，与发行人存在一定差异，其中吸附分离材料与发行人工业纯化产品存在相似性，均应用于医药的分离纯化，蓝晓科技产品销售主要采取直销模式，与发行人工业纯化产品以直销为主的情况一致。

综上所述，发行人境内销售以直销为主，境外销售中经销模式为覆盖分散型客户及开拓海外业务的重要渠道，发行人境内境外业务采取经销模式是基于自身业务结构、行业特点、下游客户分布等综合因素考虑，符合同行业公司的经营特点和行业惯例。

#### 4、经销商与贸易商的划分标准

在经销模式下，发行人与VWR、Thermo Fisher等主要经销客户签订经销代理协议，对经销商的销售区域、退货管理、回款管理等作出明确约定，但并未设置年度销售目标、销售指导价格等，发行人向此类主要经销客户年度更新产品价格目录，对不同种类产品设有相应折扣水平；对于未签订经销代理协议的普通经销客户，发行人结合经销商的采购规模、合作历史、市场行情及结算条款等因素，向经销商进行单笔报价，签订销售订单，并在销售订单中对退货及回款等作出明确约定。除产品价格目录及经销代理协议外，发行人与上述主要经销客户及普通经销客户间的交易模式并无明显区别：经销客户均主要根据其终端客户产品需求向发行人提交采购订单，购入发行人产品后自行定价、自行销售；发行人与经销客户的销售均为买断式销售，产品销售至经销客户后，由经销客户独立承担对终端客户的销售风险；发行人一般不对经销客户的销售进行干涉，不会对其具体终

端销售情况进行管理。发行人经销客户除不是公司产品最终使用方外，与发行人之间的权利义务关系、风险转移时点与直销客户并无实质区别。

综上所述，发行人经销模式下的客户同时存在经销商与贸易商的特点，但基于谨慎性原则并参考同行业划分口径，发行人并未进行经销商与贸易商的划分，而是统一定义为经销商客户，并参照经销商核查方式对其进行访谈、函证、库存及终端穿透等核查。

**（二）报告期各期前五大经销商的基本情况、主要销售产品、销售金额及其变动原因、最终销售情况、各期末未销库存及期后销售情况、各期末应收账款和期后回款情况，是否专门或主要销售发行人产品，向发行人采购规模是否与其自身业务规模相匹配**

**1、报告期各期前五大经销商的基本情况、主要销售产品、销售金额及其变动原因**

报告期各期，公司前五大经销商的及基本情况、主要销售产品如下：

经销商	主要销售产品	基本情况
VWR	分析色谱柱	成立于 1852 年，美股上市公司 AVANTOR（股票代码 AVTR.N）控制的全球实验室产品供应和经销商，长期致力于在制药、生物技术、工业、教育、政府和医疗保健领域为实验室和量产客户提供实验仪器、试剂耗材等关键产品、服务和解决方案。
Thermo Fisher	分析色谱柱	成立于 1998 年，美股上市公司（股票代码 TMO.N），作为全球科学服务领域的领导者，主要提供分析仪器、设备、试剂和耗材以及研发、生产、分析的服务。其控制的 Fisher Scientific Company, LLC 为全球知名的科研试剂、耗材和设备经销商。
Supelco, Inc.	分析色谱柱	成立于 1975 年，全球知名科研试剂耗材经销商，拥有业内广泛的科研产品组合、先进的药物研发和制造能力，以及为传统和新型制药提供 CDMO 及合同测试服务的完全一体化服务平台。
SBS LLC	层析介质、分析色谱柱	成立于 1975 年，俄罗斯经销商，为医药、科学研究等下游领域客户提供仪器设备、原材料、试剂等产品。
Choong In Science	分析色谱柱	成立于 1980 年，韩国经销商，为制药、化学、食品、聚合物和生物技术相关公司提供与高级实验室分析相关的分析设备和相关产品。
IMTech.	分析色谱柱	韩国经销商，代理制剂研究和质量管理中广泛使用的溶剂装置、色谱柱、硬度计和熔融指数试验机等产品。
千络供应链	层析介质	成立于 2019 年，由江苏进东集团有限公司全资成立，是一家设立在上海自贸区的外商独资企业，从事货物及技术进出口业务。

经销商	主要销售产品	基本情况
成都摩尔科学仪器有限公司	分析色谱柱	成立于2011年,是国内外实验室分析检测仪器和配件耗材的集成供应商,主要产品包括各类药物、食品检测涉及到的从分析到制备填料齐全、规格齐全的液相色谱柱、气相色谱柱、纯化填料等。
江苏瑞美克仪器有限公司	分析色谱柱	成立于2006年,是一家专营实验室仪器、色谱配件及耗材、化学试剂、标准品、实验室常用品的公司,同时代理其他色谱分析产品。

报告期各期,发行人对前五大经销商的销售金额及其变动原因如下:

单位:万元

经销商	2022年	2021年	2020年	2019年	变动原因
VWR	511.87	415.38	513.25	401.27	全球知名科研试剂耗材经销商,基于终端客户采购订单向发行人采购,随着公司下游市场需求持续增长,以及发行人在全球范围内品牌知名度不断提升,终端用户对发行人于分析色谱产品的采购需求逐年增加,2021年销售收入有所下降,主要系部分终端客户转为直接向发行人购买。
Thermo Fisher	877.40	708.01	488.89	391.62	其控制的 Fisher Scientific Company, LLC 为全球知名科研试剂耗材经销商,基于终端客户采购订单向发行人采购,随着公司下游市场需求持续增长,以及发行人在全球范围内品牌知名度不断提升,终端用户对发行人于分析色谱产品的采购需求逐年增加。
Supelco, Inc.	409.81	380.23	332.71	223.51	全球知名科研试剂耗材经销商,基于终端客户采购订单向发行人采购,随着公司下游市场需求持续增长,以及发行人在全球范围内品牌知名度不断提升,终端用户对发行人于分析色谱产品的采购需求逐年增加。
SBS LLC	255.46	1.31	-	-	发行人俄罗斯经销商,俄罗斯医药企业对于替代原填料供应商的需求强烈,随着发行人产品在俄罗斯知名度的提高,合作规模进一步扩大。
Choong In Science	170.24	121.83	104.83	40.97	发行人韩国地区色谱柱经销商,双方基于对对方认可度的提升,逐步扩大合作规模。
IMTech.	1.49	24.46	70.70	43.57	发行人韩国地区色谱柱经销商,2021年以来发行人加深与 Choong In Science 的合作,故向 IMTech.的销售规模有所减少。
千络供应链	-	1,319.47	-	-	参见本回复报告之“问题 10.关于经销模式”之“一、(八)千络供应链(上海)有限公司库存长期未使用的原因,相关销售业务是否具有商业实质,截至目前终端客户的结余库存数量和金额,是否存在退回风险,相关收入确认是否审慎”。

经销商	2022年	2021年	2020年	2019年	变动原因
成都摩尔科学仪器有限公司	-	-	18.03	122.56	2019年主要经销商客户，2020年后由于对接销售人员变动，双方后续合作不畅，综合考虑自身利益及维护本地客户资源，决定中断合作关系。
江苏瑞美克仪器有限公司	2.73	4.15	-0.41	84.53	2019年主要经销商客户，2020年以来发行人分析色谱业务销售策略转换，重点发展直销业务，逐步减少业务往来。

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司合并口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算，其中 Thermo Fisher 和 Supelco, Inc. 同一控制下同时包含终端主体和经销商主体，此处仅包含经销商主体的销售数据。

## 2、报告期各期前五大经销商的最终销售情况、各期末未销库存及期后销售情况

公司的经销商均为买断式经销，基于中介机构对经销商客户的访谈，部分经销商提供了其主要终端客户及各期末未销库存情况；VWR 和 Thermo Fisher 为发行人直接发货至终端客户地址，故通过收货信息可获悉终端客户情况；由于涉及商业秘密，部分经销商未向公司提供最终销售情况、各期末未销库存情况，具体如下：

经销商	最终销售情况	受访人职位	期后销售情况	2022年末库存	2021年末库存	2020年末库存	2019年末库存
VWR	涵盖全球知名医药企业、生命科学企业、科研机构等	品类经理 (Category Manager)	不适用	发行人直接发货至终端客户，经销商处无库存			
Thermo Fisher		品类经理 (Category Manager)	不适用				
Supelco, Inc.	公司不掌握经销商下游客户的情况	生物分子业务线产品经理 (Biomolecule Workflows Product Manager)	不适用	受访人出于商业秘密拒绝透露每期末库存规模，但根据访谈确认，客户周转发行人产品时间通常为 1-3 天，每期末会保留一定安全库存，不存在大量囤货行为			
SBS LLC	Pharmasintez 等俄罗斯知名药企	商务总监 (Commercial Director)	不适用	1L 试用装填料	无库存	当期无交易	
Choong In Science	主要销往韩国生物制药公司，包括 ALTEOGEN Inc.、Daewoong Pharmaceutical、Hanmi Pharmaceutical 等	销售总监 (Sales Director)	安全库存	金额保密，数量剩余 20 根	金额保密，数量剩余 20 根	金额保密，数量剩余 10 根	金额保密，数量剩余 10 根
IMTech.	公司不掌握经销商下	-	未提	未提	未提	未提	未提

	游客户的情况		供	供	供	供	供
千络供应链	北京生物制品研究所	千络供应链向赛分科技采购的主要负责人	未提供	约800L库存	约800L库存	当期无交易	
成都摩尔科学仪器有限公司	主要销往川渝地区制药公司及大学科研机构,包括四川科伦药业股份有限公司、成都康弘药业集团股份有限公司、重庆华邦制药有限公司、四川大学、西南大学等	执行董事、总经理	不适用	当期无交易	当期无交易	无库存	无库存
江苏瑞美克仪器有限公司	主要销往江苏地区制药公司,包括江苏正大天晴药业股份有限公司、江苏恒瑞医药股份有限公司、江苏康缘药业股份有限公司等	总经理	不适用	无库存	无库存	无库存	无库存

3、各期末应收账款和期后回款情况，是否专门或主要销售发行人产品

单位：万元

经销商	2022 年末			2021 年末			2020 年末			2019 年末			是否专门或主要销售 发行人产品
	应收 账款	期后 回款	回款 比例	应收 账款	期后 回款	回款 比例	应收 账款	期后 回款	回款 比例	应收 账款	期后 回款	回款 比例	
VWR	94.21	94.21	100.00%	51.58	51.58	100.00%	77.00	77.00	100.00%	50.44	50.44	100.00%	全球大型医药综合服务 平台，代理产品包括 多种医药相关耗材，全 面覆盖医药上游产业 链，并非专门销售发行 人产品
Thermo Fisher	206.85	206.85	100.00%	219.02	219.02	100.00%	104.35	104.35	100.00%	96.23	96.23	100.00%	
Supelco, Inc.	24.33	24.33	100.00%	33.54	33.54	100.00%	68.59	68.59	100.00%	38.68	38.68	100.00%	
SBS LLC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	俄罗斯地区代理商，代 理产品包括实验室仪 器设备、化学试剂等， 仅代理发行人品牌的 色谱柱、填料
Choong In Science	30.13	28.33	94.02%	4.99	4.99	100.00%	14.87	14.87	100.00%	2.26	2.26	100.00%	韩国地区代理商，代 理产品包括实验室仪 器设备、多种分析相关 耗材、高纯度溶剂仅代 理发行人品牌的色谱柱
IMTech.	-	-	-	3.52	3.52	100.00%	7.89	7.89	100.00%	1.50	1.50	100.00%	韩国区域液相色谱仪 器及相关耗材代理商， 除采购发行人的色谱 柱产品外，还与 Waters 保持长期合作关系
千络供应链	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	代理实验室仪器、耗材 等生命科学相关设备



经销商	2022 年末			2021 年末			2020 年末			2019 年末			是否专门或主要销售 发行人产品
	应收 账款	期后 回款	回款 比例	应收 账款	期后 回款	回款 比例	应收 账款	期后 回款	回款 比例	应收 账款	期后 回款	回款 比例	
													及产品，并非专门销售 发行人产品
成都摩尔科学 仪器有限公司	-	-	-	5.09	5.09	100.00%	5.09	5.09	100.00%	17.68	17.68	100.00%	主要代理实验室仪器、 色谱柱和实验室耗材 等，为中国西南部较大 的实验室仪器及耗材 经销商，在 2019 年 和 2020 年与发行人合 作期间，色谱柱产品仅 代理发行人品牌
江苏瑞美克仪 器有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19.56	19.56	100.00%	苏北区域色谱光谱类 检测仪器及耗材的大 型代理商，除采购发 行人的色谱柱产品外， 还同时代理 Thermo Fisher、Waters 等厂 家的同类产品，并非 专门销售发行人产品

#### 4、向发行人采购规模是否与其自身业务规模相匹配

报告期各期，公司前五大经销商向公司采购规模及其自身业务规模匹配情况如下：

单位：万元

2022 年度				
序号	经销商名称	销售金额	经销收入占比	经销商对外销售金额
1	Fisher Scientific Company, LLC	877.40	23.43%	上市公司 Thermo Fisher 当年销售收入为 3,021.02 亿元
2	VWR International (C)	511.87	13.67%	上市公司 VWR 当年销售收入为 505.29 亿元
3	Supelco, Inc.	409.81	10.94%	上市公司 Merck 当年销售收入为 3,987.42 亿元
4	SBS LLC	255.46	6.82%	8,474.86 万元
5	Choong In Science	170.24	4.55%	保密，但占比少于 5%
合计		<b>2,224.77</b>	<b>59.40%</b>	
2021 年度				
序号	经销商名称	销售金额	经销收入占比	经销商对外销售金额
1	千络供应链	1,319.47	28.83%	2 亿元左右
2	Fisher Scientific Company, LLC	708.01	15.47%	上市公司 Thermo Fisher 当年销售收入为 2,529.70 亿元
3	VWR International (C)	415.38	9.07%	上市公司 VWR 当年销售收入为 476.51 亿元
4	Supelco, Inc.	380.23	8.31%	上市公司 Merck 当年销售收入为 3,142.14 亿元
5	Choong In Science	121.83	2.66%	保密，但占比少于 5%
合计		<b>2,944.92</b>	<b>64.34%</b>	
2020 年度				
序号	经销商名称	销售金额	经销收入占比	经销商对外销售金额
1	VWR International (C)	513.25	18.06%	上市公司 VWR 当年销售收入为 441.01 亿元
2	Fisher Scientific Company, LLC	488.89	17.21%	上市公司 Thermo Fisher 当年销售收入为 2,222.28 亿元
3	Supelco, Inc.	332.71	11.71%	上市公司 Merck 当年销售收入为 2,863.76 亿元
4	Choong In Science	104.83	3.69%	保密，但占比少于 5%
5	IMTech.	70.70	2.49%	未提供
合计		<b>1,510.37</b>	<b>53.16%</b>	

2019 年度				
序号	经销商名称	销售金额	经销收入占比	经销商对外销售金额
1	VWR International (C)	401.27	14.05%	上市公司 VWR 当年销售收入为 416.69 亿元
2	Fisher Scientific Company, LLC	391.62	13.72%	上市公司 Thermo Fisher 当年销售收入为 1,762.00 亿元
3	Supelco, Inc.	223.51	7.83%	上市公司 Merck 当年销售收入为 2,698.75 亿元
4	成都摩尔科学仪器有限公司	122.56	4.29%	未提供
5	江苏瑞美克仪器有限公司	84.53	2.96%	2,800 万元
合计		<b>1,223.50</b>	<b>42.85%</b>	

注：上表数据已根据公开信息并参考同行业上市公司合并口径将受同一实际控制人控制的客户合并计算，其中 Thermo Fisher 和 Supelco, Inc. 同一控制下同时包含终端主体和经销商主体，此处仅包含经销商主体的销售数据。

公司主要经销商中，VWR（包括 VWR International B.V. (Netherlands)）、Thermo Fisher、Supelco 为全球大型医药综合服务平台，代理产品包括多种医药相关耗材，全面覆盖医药上游产业链，并非专门销售发行人产品。成都摩尔科学仪器有限公司主要代理实验室仪器、色谱柱和实验室耗材等，为中国西南部较大的实验室仪器及耗材经销商，在 2019 年和 2020 年与发行人合作期间，色谱柱产品仅代理赛分品牌。江苏瑞美克仪器有限公司为苏北区域色谱光谱类检测仪器及耗材的大型代理商，除采购发行人的色谱柱产品外，还同时代理 Thermo Fisher、Waters 等厂家的同类产品，并非专门销售发行人产品。Choong In Science 自 2022 年起为美国赛分韩国区域的独家代理商，仅代理发行人品牌的色谱柱。IMTech. 为美国赛分韩国区域液相色谱仪器及相关耗材代理商，除采购发行人的色谱柱产品外，还与 Waters 保持长期合作关系。

报告期内，公司经销商进行终端销售时保留一定利润空间，且部分国际知名经销商同时经营其他品牌液相色谱材料或其他行业产品，自身业务规模较大。从上述经销商提供的主要财务数据情况来看，经销商对外销售金额均大于向公司采购金额，报告期内不存在经销商向发行人采购规模与其自身业务规模不匹配的情况。

(三) 报告期发行人对主要经销商的折扣金额及变动原因、经销商折扣的确定标准和决策程序，是否存在商业贿赂，如存在销售返利，各期返利政策及其变化情况、会计处理方法，返利计提是否充分

### 1、发行人对主要经销商的折扣金额及变动原因

报告期各期，公司对前五大经销商的折扣金额及其变动原因如下：

单位：万元

经销商	2022年		2021年		2020年		2019年	
	折扣金额	折扣率	折扣金额	折扣率	折扣金额	折扣率	折扣金额	折扣率
VWR	11.14	9.48%	3.04	17.76%	23.12	9.36%	3.12	40.47%
Thermo Fisher	10.96	10.27%	3.89	12.39%	7.02	9.46%	6.71	13.11%
Supelco, Inc.	138.30	25.10%	94.07	24.64%	129.14	27.49%	72.84	24.56%
SBS LLC	92.10	27.88%	-	-	-	-	-	-
Choong In Science	58.56	25.60%	0.91	24.30%	34.21	24.60%	8.94	15.43%
IMTech.	0.70	32.15%	0.45	15.00%	29.26	29.27%	22.65	33.50%
千络供应链	-	-	224.78	18.14%	-	-	-	-
成都摩尔科学仪器有限公司	-	-	-	-	16.30	47.60%	133.65	52.30%
江苏瑞美克仪器有限公司	1.27	40.00%	1.38	40.00%	3.39	66.14%	64.24	43.74%
<b>合计</b>	<b>313.03</b>		<b>328.52</b>		<b>240.07</b>		<b>312.15</b>	

注： $\Sigma$ 经销商的折扣金额= $\Sigma$ （标准价格水平-经销商价格水平）\*销售数量，价格均不含税；折扣率=折扣金额/（营业收入+折扣金额）。

公司与各主要经销商签订协议，并在协议中对给予折扣的品类及不同销量下的折扣水平进行了规定，故不同经销商折扣水平差异较大。

#### ① VWR

报告期内，公司给予VWR折扣金额均较小，大部分产品均以市场价格销售。2019年折扣率较高，主要系个别订单偶发性价格偏低所致。

#### ② Thermo Fisher

报告期内，公司给予Thermo Fisher折扣金额均较小，大部分产品均以市场价格销售。折扣率整体保持稳定。

③ Supelco

报告期内，公司给予 Supelco 一定的折扣优惠，折扣金额变化主要系销售折扣品类色谱柱金额变动所致，折扣率整体保持稳定。

④ SBS LLC

2021 年公司与 SBS LLC 首次合作，并于 2022 年深化合作，开拓俄罗斯市场。公司给予 SBS LLC 较为优惠的折扣。

⑤ Choong In Science

报告期内，公司与 Choong In Science 的合作规模不断扩大，折扣金额变化主要系销售产品品类不同所致，整体折扣率稳定。

⑥ IMTech

报告期内，公司与 IMTech 合作主要集中于 2019-2020 年，随着公司与 Choong In Science 在韩国市场合作加深，与 IMTech 合作逐渐减少。折扣金额变化，主要系合作减少所致。

⑦ 千络供应链（上海）有限公司

公司与千络供应链（上海）有限公司合作集中于 2021 年。随着千络供应链（上海）有限公司终端客户研发项目停滞，后续未再合作。具体情况详见本问题回复之“（八）千络供应链（上海）有限公司库存长期未使用的原因，相关销售业务是否具有商业实质，截至目前终端客户的结余库存数量和金额，是否存在退回风险，相关收入确认是否审慎”。

⑧ 成都摩尔科学仪器有限公司

报告期内，公司与成都摩尔科学仪器有限公司合作主要集中于 2019 年，由于双方后续合作不畅，综合考虑自身利益及维护本地客户资源，决定中断合作关系。折扣金额变化主要系中断合作关系所致，折扣率于合作期间保持稳定。

⑨ 江苏瑞美克仪器有限公司

报告期内，公司与江苏瑞美克仪器有限公司合作主要集中于 2019 年。2020 年以来发行人分析色谱业务销售策略转换，重点发展直销业务，逐步减少业务往

来。折扣金额变化主要系业务往来减少所致，折扣率于合作期间基本保持稳定。

## **2、经销商折扣的确定标准和决策程序**

公司制定了《销售业务管理办法》《经销商管理办法》等制度对经销商开发、资质审核与签约、折扣确定审批、订货管理、货款管理、销售支持等进行规范。

公司根据产品成品、技术含量及市场价格等因素，年度更新标准产品价格目录。产品价格目录调整需经总经理审批或总经理组织相关部门进行会审。发行人与重点经销商进行合作洽谈，综合考虑经销商背景、合作潜力、承诺交易金额、历史回款情况（如有）等因素，确定不同种类产品的折扣水平，并签订经销商协议。如产品价格目录涉及更新，则公司完成相关文件审批后，同步发送给重点经销商。如产品折扣涉及调整或经销协议到期，则公司重新与经销商签订合约。

对于未签订经销商协议的普通经销商，发行人结合经销商的采购规模、合作历史、市场行情及结算条款等因素，向经销商进行单笔报价。合同金额小于 5 万元或 1 万美金，由销售经理进行审批，合同金额大于 5 万元或 1 万美金的，需逐级经销售总监审批，合同金额大于 10 万元或 2 万美金的，需逐级经总经理或授权人员审批。

## **3、是否存在商业贿赂，如存在销售返利，各期返利政策及其变化情况、会计处理方法，返利计提是否充分**

报告期内，公司采用直销和经销相结合的销售模式。直销模式下，公司主要系通过客户走访、行业展会、媒体宣传、组织专家学术交流会议等多种方式进行市场推广获取订单；经销模式下，公司通过经销商进行产品销售，经销商负责挖掘潜在目标客户需求、商务洽谈和销售合同签订，公司主要负责产品交付给经销商或其指定终端客户，并在经销商的要求下提供产品相关的技术支持和培训服务。

报告期内，公司及其实际控制人不存在商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。公司对于客户的激励政策主要体现为销售折扣或基于客户要求的增值技术服务，不存在销售返利的情况。

(四) 是否存在直销客户与经销商终端客户重合的情况，说明同时对终端客户采用两种销售模式的原因

2019年-2022年，发行人经销商穿透终端客户与发行人直销客户重合数量分别为48家、66家、61家和68家，此处从每一年中选取直接采购金额及通过经销商渠道采购金额均超过20万元的客户进行列示，具体如下：

单位：万元

客户	2022年		2021年		2020年		2019年	
	直接采购金额	间接采购金额	直接采购金额	间接采购金额	直接采购金额	间接采购金额	直接采购金额	间接采购金额
辉瑞	49.88	34.11	14.53	41.00	9.82	28.88	12.05	21.87
Abbvie	23.39	38.06	17.78	25.76	15.61	17.51	13.08	12.09
罗氏	98.87	27.85	84.92	13.70	74.82	28.64	34.32	23.16
Merck & Co	19.26	93.49	66.62	71.54	10.69	61.96	100.00	109.30
Takeda	31.38	17.16	21.66	29.81	28.23	7.41	53.28	8.22
Agilent	1,505.08	7.09	1,372.54	3.49	1,054.59	24.63	994.00	4.00
再生元	16.75	37.98	16.75	51.53	39.39	34.75	8.27	38.11
BioMarin Pharmaceutical Inc.	3.81	106.45	16.69	36.26	34.35	78.55	28.47	73.17
合计	<b>1,748.41</b>	<b>362.20</b>	<b>1,611.49</b>	<b>273.10</b>	<b>1,267.52</b>	<b>282.33</b>	<b>1,243.47</b>	<b>289.91</b>

注：以上客户均为上市公司。

报告期内，发行人直销客户与经销商最终客户重合的原因主要如下：

1、由于辉瑞、罗氏、Merck & Co、再生元等全球知名药企业量较大，分支机构遍布世界各地，不同部门甚至小组之间采购需求亦不相同，采购模式存在差异，存在不同人员分别通过直接采购或间接采购且同时使用公司产品的情形，从而导致直销客户与经销终端客户重合。

2、发行人产品分为分析色谱和工业纯化两大类，分析色谱产品主要在药物的研究开发及质量检测阶段用于分离检测，使用人员通常来自实验室级别的研发部门和质量控制部门，采购规模通常偏小，故使用人员倾向选择经销商渠道购买，而工业纯化产品主要在药物的中试放大及商业化生产阶段用于大规模纯化，使用人员通常来自CMC（化学成分生产与控制）部门和生产纯化部门，单次采购需求规模较大，通常采取直接采购的模式以保证供应链的稳定性和安全性，由

由此可见，两类产品的应用环节、使用规模及面向群体均有所不同，面向同一终端客户采用的销售模式存在差异，因而存在重合的情形。

综上所述，发行人直销客户与经销商的下游客户重合系客户需求所导致，符合行业情况，具备商业实质。

### （五）经销商、经销商的终端客户与发行人及关联方是否存在关联关系、交易、资金往来或其他利益安排

#### 1、经销商、经销商的终端客户与发行人及关联方是否存在关联关系

报告期内，公司存在前员工入股经销商的情况，具体如下：

客户	前员工情况	合作背景	经销金额及占比			定价是否异常
			报告期	经销金额（万元）	占经销收入比例	
山东创祥化工科技有限公司	刘立峰于2016年3月入职赛分科技，担任销售工程师，2017年6月从赛分科技离职后加入山东创祥化工科技有限公司（以下简称“山东创祥”），其配偶全资持股山东创祥并担任法定代表人兼总经理，刘立峰担任监事	经刘立峰与黄学英博士沟通，山东创祥于2017年取得赛分科技产品在连云港地区的经销资格	2022年	12.23	0.33%	经查询发行人与山东创祥的销售合同并对比发行人向其他无关联第三方经销商客户销售类产品的交易明细，以及对山东创祥的实地访谈，发行人对山东创祥销售价格、结算政策、信用政策较其他经销商无明显差别
			2021年	53.61	1.17%	
			2020年	48.03	1.69%	
			2019年	8.41	0.29%	
苏州汇谱丰华科学仪器有限公司	周业华于2009年7月入职赛分科技，担任全国销售经理，2018年5月从赛分科技离职后加入苏州汇谱丰华科学仪器有限公司（以下简称“苏州汇谱”），并持股10%，担任监事	基于市场情况和正常的商业谈判，双方于2018年展开正式合作	2022年	0.34	0.01%	经查询发行人与汇谱丰的销售合同并对比发行人向其他无关联第三方经销商客户销售类产品的交易明细，发行人对苏州汇谱销售价格、结算政策、信用政策较其他经销商无明显差别
			2021年	1.89	0.04%	
			2020年	3.31	0.12%	
			2019年	22.08	0.77%	

综上山东创祥化工科技有限公司、苏州汇谱丰华科学仪器有限公司的交易占比较低，且对比公司向其他无关联第三方经销商客户销售类产品的交易明细，公司对山东创祥、苏州汇谱的销售价格、结算政策、信用政策较其他经销商无明显差别

根据对重点经销商的访谈、网络公开信息、员工花名册、社保缴纳记录，确认主要经销商、经销商的终端客户与公司及其关联方之间不存在关联关系。



## 2、经销商的终端客户与发行人交易、资金往来或其他利益安排

根据对发行人银行流水核查、重点经销商的访谈、网络公开信息查询结果等，确认主要经销商、经销商的终端客户与发行人之间不存在除正常购销业务外的交易、资金往来或其他利益安排。

## 3、经销商、经销商的终端客户与关联方交易、资金往来或其他利益安排

选取公司实际控制人及其直系亲属、董事、监事、高级管理人员、财务经理、历任出纳银行流水，作为公司关联自然人。选取实际控制人直接控制的所有企业、间接控制的所有企业以及参股企业，作为公司主要关联方法人。

根据对关联自然人及主要关联法人的银行流水核查、重点经销商的访谈、网络公开信息查询结果等，确认主要经销商、经销商的终端客户与关联方之间不存在交易、资金往来或其他利益安排。

综上所述，经销商、经销商的终端客户与公司及其关联方之间不存在除正常购销业务外的交易、资金往来或其他利益安排。

(六) 以境内和境外分别列示发行人直接发货至终端客户的金额、占比，并结合定价权限、存货风险、信用风险、产品质保责任、销售退回等情况，说明确认经销商为代理人还是委托人，是否为买断式经销，经销销售确认时点是否审慎，是否符合会计准则

### 1、以境内和境外分别列示发行人直接发货至终端客户的金额、占比

#### (1) 境内直接发货至终端客户金额、占比

单位：万元

主营业务收入	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直接发货至终端	162.84	96.41	128.87	117.10
境内经销收入	865.26	2,345.57	810.12	1,242.45
占比	<b>18.82%</b>	<b>4.11%</b>	<b>15.91%</b>	<b>9.42%</b>

#### (2) 境外直接发货至终端客户金额、占比

单位：万元

主营业务收入	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直接发货至终端	1,374.41	1,116.97	1,013.02	780.71
境外经销收入	2,879.99	2,231.80	2,031.10	1,612.87

主营业务收入	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
占比	47.72%	50.05%	49.88%	48.40%

2、结合定价权限、存货风险、信用风险、产品质保责任、销售退回等情况，说明确认经销商为代理人还是委托人

公司与境内重点经销商及境外经销商分别签订协议，后续单笔交易在该协议范围内签订单笔订单。由于境内外的协议范本不同，以下区分境内/外分别进行分析。

### (1) 境内经销商为代理人还是委托人分析

与境内重点经销商签订协议及后续单笔订单中对定价权限、存货风险、信用风险、产品质保责任、销售退回等情况规定如下：

	公司	境内经销商
定价权限	甲方给予乙方签约独家产品优惠折扣，价格折扣梯度内容如下，各价格梯度均给出定义，绝不允许低于限定价格销售	
存货风险	产品（标的物）自需方验收无误书面确认后所有权发生转移，由收货方承担货物毁损、灭失的风险。双方对标的物的所有权转移安排另有约定的，从约定	
信用风险	如需方无正当理由逾期付款或无正当理由拒绝收货，每逾期一天，按货款应付未付金额的万分之五向供方支付滞纳金并承担由此增加的费用及造成的直接损失。经供方书面催过超过 X 天需方仍未付款的，供方有权单方解除合同并要求需方赔偿其所有损失	
产品质保责任	公司受理货物到达经销商后 X 个工作日内提出的售后服务申请，经销商须提供产品出入库证明和能够说明问题的技术信息（图谱等），提申请办理。手续齐备，可办理退货	
销售退回	由于公司导致的订单错误或交货期延误等情况造成客户不再需要的产品（须提供书面证据），公司无条件给客户退、换货，并承担相关费用	由于经销商自身原因导致订货错误的，按以下规定办理： 1.经销商必须提供退、换货产品出入库证明，且经甲方物流部和技术部检验产品是完好包装，可再销售的； 2.特别订购制作的产品，公司不接受此类产品的退、换货 3.退换货过程中的运输费用由经销商承担

如上表所示，在定价权方面，公司对于公司经销商规定了终端最低销售价格，经销商在高于该定价的基础上自行定价；公司根据合同发货，经销商或指定终端客户完成验收时，存货风险发生转移；公司与经销商签订的合同中，对于付款条款进行了约定，付款方为经销商，公司承担经销商在该订单下支付货物对价的信用风险；如出现产品质量问题，经销商在时限内，提供可证明产品问题的证据及

其他手续的前提下，可办理退货；在销售退回方面，仅在公司错误、经销商错误能提供对应证明，可再销售且标的非特别订购制作产品的前提下，才可办理退换货。

综上所述，经销商系公司委托人，非代理人。

## (2) 境外经销商为代理人还是委托人分析

与境外重点经销商签订协议及后续单笔订单中对定价权限、存货风险、信用风险、产品质保责任、销售退回等情况规定如下：

	公司	境外经销商
定价权限	公司与经销商间销售价格参考梯度折扣价格表确定，经销商单方面拥有二次销售定价权	
存货风险	公司对于责任在运输到指定地址时终止，承运方作为购买方的代理人，相关损失由承运人承担	
信用风险	经销商在获取完整且准确发票的 X 日内完成付款	
产品质保责任	公司保证产品质量保证条款符合适用的环保、职业健康安全法律法规。公司保证经销商收到货物后 X 天内符合适用联邦政府及州政府法律法规要求，拥有必需的政府批复，无质量及其他问题，如出现问题公司接受退货。对于不适当使用、不适当保存或缺乏养护导致的问题，不在质保范围之内	
销售退回	过错方或疏漏方对于销售退货及通知负责，如双方均涉及过错，则双方根据过错程度分摊相关成本和费用	

如上表所示，经销商单方面拥有自主定价权；公司根据合同发货，运至指定地址后存货风险发生转移；公司与经销商签订的合约中，对于付款条款进行了约定，付款方为经销商，公司承担收取经销商在该订单下支付货物对价的信用风险；公司在指定的时间范围内负责产品质保职责，如出现非不适当使用、不适当保存或缺乏养护导致的问题可办理退货；在销售退回方面，过错方或疏漏方承担对应责任。

综上所述，经销商系公司委托人，非代理人。

### 3、是否为买断式经销，经销销售确认时点是否审慎，是否符合会计准则

公司采取经销模式销售主要是为了开拓广泛而分散的中小客户，提高销售环节的效率。由于分析色谱业务的终端客户数量众多、分布较广，公司通过经销方式进行销售，有助于减少对众多且零散的终端客户群体进行开拓及管理所需要的资源投入，提高公司整体运营效率。

公司在收到经销商下单的订单后，根据销售订单安排发货，运输费及货物在途风险由公司承担；经销商或指定终端客户收到货物后进行验收，即核对产品规格型号、数量以及检查包装是否完好，检查完毕并确认无误后签署确认文件，此时经销商或指定终端客户已占有该货物实体，取得商品的法定所有权。公司自该时点起获得取得货物对价的权利。因此，在经销商签收后，商品的主要风险与报酬已转移，经销商已取得商品的控制权，公司与经销商的销售属于买断式经销。

结合《企业会计准则第 14 号——收入》关于判断客户是否已取得商品控制权的规定分析如下：

收入准则规定	公司执行情况
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	发行人在经销商对商品进行验收的时点已经完成交付，经销商据此具有按照合同约定对发行人付款的现时义务。
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	发行人在经销商对商品进行验收的时点已经完成交付，依据合同约定，交付后所有权已发生转移。
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	在经销商进行验收时，商品实物已经发至经销商或经销商指定的终端客户处。
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	发行人与经销商签订合同，一般依据合同将商品运送至经销商或经销商指定的终端客户处。在经销商或终端客户完成验收并完成货物签收，时即视为发行人的交付义务已完成，相应商品的控制权、所有权从发行人转出至经销商，发行人不再承担商品损毁、灭失的风险。
客户已接受该商品	经销商通过向发行人签署验收单的方式对发行人所销售商品的质量、功能等要素进行确认，已表明经销商已接受交付商品。

根据以上判断，标的公司向经销商销售的色谱柱在获得经销商验收后，发行人已转移商品控制权，在客户验收时确认销售收入符合新收入准则的规定。

**（七）报告期新增经销商对收入的贡献，经销商退出的主要原因，经销商流动性较高是否符合行业惯例，销售是否主要依赖于新增经销商**

报告期各期，发行人新增和退出经销商数量及收入贡献情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
新增经销商	数量（家）	215	225	212
	当期主营业务收入	259.96	1,558.52	188.20
	占当期经销商主营业务收入比例	6.94%	34.05%	6.62%
退出经销商	数量（家）	259	209	190

项目		2022 年	2021 年	2020 年
经销商	上期主营业务收入	1,620.96	160.53	176.18
	占上期经销商主营业务收入比例	35.41%	5.65%	6.17%

注：本期退出经销商指报告期上期产生收入但本期未产生收入的经销商。

报告期各期，发行人新增经销商数量稳定，分别为 212 家、225 家和 215 家，系公司产品种类众多、终端客户相对分散，从而相应地发生零星交易的经销商数量也较多所致。报告期各期，公司新增经销商实现经销收入占当期经销收入的比例分别为 6.62%、34.05%、6.94%，2020 年和 2022 年新增经销商收入贡献占比较低，主要由于发行人已形成了较为稳定的经销商合作群体，与 VWR、Thermo Fisher、Supelco, Inc. 等大型经销商保持了长期良好的合作关系，形成了较高规模的稳定经销收入来源，新增客户虽数量众多，但多数为仅发生偶发性采购的小型经销商；2021 年，发行人新增经销商千络供应链（上海）有限公司，实现收入 1,319.47 万元，占当年经销收入比例为 28.83%，故拉高整体的新增经销商收入占比水平，发行人与千络供应链（上海）有限公司的具体交易背景见本回复报告“10. 关于经销模式”之“一、（八）千络供应链（上海）有限公司库存长期未使用的原因，相关销售业务是否具有商业实质，截至目前终端客户的结余库存数量和金额，是否存在退回风险，相关收入确认是否审慎”，剔除该影响因素后，2021 年发行人新增经销商收入占当期经销商主营业务收入比例为 5.22%，与报告期内其他年度保持一致水平。

报告期各期，发行人退出经销商数量较多，分别为 190 家、209 家和 259 家，主要由于发行人的小型经销商较为广泛分散，仅基于其终端客户的零星采购需求向发行人下单，采购频率相对较低，交易不具有连续性，而上表中“退出经销商”的统计口径为报告期上期产生收入但本期未产生收入的经销商，发行人与经销商不一定终止合作关系，例如某小型经销商 2020 年采购过发行人产品，2021 年无交易，2022 年亦采购发行人产品，则 2021 年计入退出经销商的数量统计。报告期各期，发行人退出经销商占前一年度经销商主营业务收入比例分别为 6.17%、5.65% 和 35.41%，2020 年和 2021 年占比较低，系退出经销商主要为前期因偶发性、小批量采购形成的客户，平均销售规模较小所致，对发行人总体经销收入水平影响较低，2022 年退出经销商占 2021 年经销商收入比例较高，系发行人与千络供应链（上海）有限公司不再合作所致，剔除该影响因素后，2022 年发行

人退出经销商收入占 2021 年经销收入比例为 6.59%，与报告期内其他年度保持一致水平。

同行业可比公司中，百普赛斯在其招股说明书中披露了 2018 年度至 2020 年度的经销商变动情况，由于其对于年采购金额在 5 万元以下的经销商不纳入经销商考核范围，故仅披露了年采购金额在 5 万元以上的经销商增减变动情况，2018 年、2019 年、2020 年，百普赛斯年采购金额在 5 万元以上的新增经销商分别为 10 家、10 家、23 家，次年退出经销商分别为 8 家、4 家、0 家；2020 年、2021 年、2022 年，发行人年采购金额在 5 万元以上的新增经销商分别为 7 家、9 家、8 家，上年退出经销商分别为 4 家、6 家、11 家，变动幅度与百普赛斯不存在重大差异，符合行业特征。

综上所述，发行人与主要经销商合作稳定，报告期各期，新增和退出经销商的收入金额及占比情况整体较低，符合公司业务实际情况，具有合理性，不存在销售主要依赖于新增经销商的情形，发行人经销商流动性与同行业可比公司百普赛斯一致，符合行业特征。

**（八）千络供应链（上海）有限公司库存长期未使用的原因，相关销售业务是否具有商业实质，截至目前终端客户的结余库存数量和金额，是否存在退回风险，相关收入确认是否审慎**

报告期各期末，千络供应链结余库存数量及发行人与其交易金额情况如下：

单位：万元

报告期	2022 年末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	销售收入	库存情况	销售收入	库存情况	销售收入	库存情况	销售收入	库存情况
千络供应链	-	约 800L	1,319.47	约 800L	-	-	-	-

发行人与千络供应链交易集中于 2021 年，总计销售填料数量 1,500L，含税金额 1,491 万元。千络供应链分别于 2021 年 7 月和 9 月，向发行人支付货款 1,040 万元和 451 万，已于交易当年全额完成回款。

发行人与千络供应链间交易及千络供应链未实现终端销售部分对应发行人 2021 年利润表相关科目的情况如下：

单位：万元

报表项目	发行人与千络供应链交易		千络供应链未实现终端销售部分（按 800L 计算）		2021 年利润表
	金额	占 2021 年利润表比例	金额	占 2021 年利润表比例	金额
营业收入	1,319.47	8.52%	703.72	4.54%	15,488.71
营业成本	169.82	3.79%	90.57	2.02%	4,478.97
营业利润	1,149.65	49.23%	613.15	26.25%	2,335.40
净利润	977.20	45.20%	521.17	24.11%	2,162.02

注：净利润影响按照交易主体赛分科技适用税率进行测算。

千络供应链（上海）有限公司从事医药相关仪器及耗材的进出口代理业务，为国药生物集团的合作供应商。北京生物制品研究所有限责任公司为国药生物集团下负责研发从事微生物学、免疫学研究和防疫制品生产的单位，2021 年其疫苗项目较为紧张，产生了对色谱填料的大额需求，由于发行人对于大额填料订单一般采取款到发货的信用政策，而国药生物旗下公司直接向供应商采购付款需履行的审批程序复杂，耗时较长，且发行人填料也存在一定货期，为节约采购时间及资金成本并提高生产效率，加速疫苗项目的推进，千络供应链作为与国药生物集团稳定合作的原料及耗材经销商，先行向发行人付款采购色谱填料后供货至北京生物制品研究所，确保发行人对该项目所需色谱填料的及时供应。上述交易出于国药生物的真实采购需求，具备商业合理性。由于千络供应链（上海）有限公司采购发行人产品系出于北京生物制品研究所的疫苗项目生产需求，而该项目目前暂时搁置不再推进，故实际使用填料数量低于 2021 年预估水平，截至本回复报告出具之日仍有约 800L 库存。根据关联方核查以及走访确认，发行人与千络供应链（上海）有限公司之间不存在关联关系，且该笔交易为买断式销售，经访谈千络供应链（上海）有限公司及北京生物制品研究所相关人员，不存在囤货行为。

此外，根据北京市经信局 2021 年 8 月向江苏省工业和信息化厅提交的商请函，函中明确提及赛分科技扬州有限公司正在为北京生物供应疫苗生产所需填料，商请协调扬州市相关部门保障赛分科技扬州有限公司生产和物流运输，按时供应北京生物制品研究所。以上信息与发行人生产发货情况及保荐机构及申报会计师访谈情况匹配一致。

综上，发行人与千络供应链的相关销售业务具有商业实质，货物不存在退回

风险，相关收入确认审慎。

## 二、申报会计师核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、访谈发行人总经理、美国总经理及销售负责人，了解发行人经销模式下销售开展情况；查阅可比公司公开披露文件，了解其开展经销业务的情况，并与发行人进行比对，分析是否具备商业合理性；

2、访谈各期前五大经销商客户，检索企查查、经销商官网等网站，获取发行人经销商清单，了解经销商经营情况、主要经销产品及品牌、库存及期后终端销售状况、应收账款和期后销售情况；分析各期前五大经销商向发行人的采购规模与其自身业务规模的匹配性；

3、查阅公司《经销商管理办法》，了解经销商日常管理及激励政策制定情况；

4、获取报告期内公司与主要经销商签订的《经销协议》，确认公司与经销商间的权利义务；

5、对报告期内主要经销商进行函证程序，确认公司经销收入及相关往来款的真实性；

6、获取公司报告期内主要经销商清单，并结合报告期内交易情况及已获取银行流水，分析经销商、经销商终端客户与公司及公司关联方是否存在交易、资金往来或其他利益安排；

7、对已识别经销商终端客户进行抽样核查，通过电话、视频访谈等方式，对经销商对外销售的真实性进行确认；

8、比对直接发货至终端客户的订单信息与谷歌搜索收货地址验证终端客户真实性，并抽取采购金额较大的穿透终端客户，通过视频访谈或电子邮件沟通的方式了解终端客户信息；

9、获取发行人与主要经销商的合约，查阅合约中关于产品发货、验收、退换货等条款，确认双方在该协议下的权利义务条款，及是否存在销售返利；

10、获取公司收入成本大表，针对经销商销售明细从主要经销商覆盖比率、境内境外、新增存量等维度开展分析性复核，同时分析直销客户与已识别经销商



终端客户重叠情况及重叠合理性；

11、对发行人经销流程开展内控测试，评估其制度执行的有效性；

12、获取发行人销售收入明细表，访谈发行人销售人员，测算并分析报告期新增经销商对收入的贡献及经销商退出的主要原因；查阅可比公司公开披露文件，分析发行人经销商流动性较高是否符合行业惯例；

13、访谈千络供应链（上海）有限公司相关人员及北京生物制品研究所相关人员，就相关交易的商业背景，销售产品库存情况及是否可退货、销售业务是否具有商业实质、终端客户的结余库存情况等确认；获取并检查相关销售合同、出库单、签收单及银行回单等，确认交易的真实性。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人境内销售以直销为主，境外销售中经销模式为覆盖分散型客户及开拓海外业务的重要渠道，发行人境内境外业务采取经销模式是基于自身业务结构、行业特点、下游客户分布等综合因素考虑，符合同行业公司的经营特点和行业惯例；

2、发行人各期前五大经销商主要为全球知名代理商或各区域大型经销商，发行人向其销售金额变动具备合理性；根据对经销商客户的访谈及收货地址穿透核查，可获知部分终端客户信息以及经销商各期末库存情况，经销商各期末不存在大量存货滞留的情况，向发行人采购规模与其自身业务规模相匹配；

3、报告期内，发行人给予经销商折扣主要基于协议执行，折扣金额变动主要系销售规模变化所致；经销商折扣经过适当人员审批；发行人不存在商业贿赂，不存在销售返利的情况；

4、发行人直销客户与经销商的下游客户重合系客户需求所导致，符合行业情况，具备商业实质；

5、发行人主要经销商、经销商的终端客户与公司及其关联方之间不存在关联关系、交易、资金往来或其他利益安排；

6、发行人经销商系公司委托人，非代理人，经销模式为买断式销售，经销

销售确认时点审慎，符合《企业会计准则》的有关规定；

7、发行人与主要经销商合作稳定，报告期各期，新增和退出经销商的收入金额及占比情况整体较低，符合公司业务实际情况，具有合理性，不存在销售主要依赖于新增经销商的情形，发行人经销商流动性与同行业可比公司一致；

8、千络供应链（上海）有限公司库存长期未使用系北京生物制品研究所疫苗项目暂时搁置不再推进，故实际使用填料数量低于先前预估水平，相关业务具有商业实质，不存在退货风险，收入确认具有合理性。

### 三、发行人与经销商相关内控测试的过程、比例、取得的证据和结论

针对与经销商相关的内部控制，申报会计师执行内控测试的具体情况如下：

根据发行人内部控制手册相关要求和具体销售业务的执行情况，识别的与发行人经销商相关的关键控制节点包括：①报价、销售合同管理；②销售发货管理；③收入确认；④销售收款。在控制测试时，结合各关键控制节点的执行频率、可接受的信赖过度风险、可容忍偏差率、预计总体偏差等因素确定测试的样本量，对选取的样本进行测算，具体执行情况如下：

关键控制节点	控制频率	测试数量				证据名称	核查内容	关键证据是否缺失	控制是否有效执行	关键证据是否支持核查结论
		2022年	2021年	2020年	2019年					
报价、销售合同管理	每日数次	25	25	25	25	销售合同、销售订单、合同台账	①销售合同信息记录是否准确、完整	否	是	是
							②合同是否经恰当的评审，并经双方盖章确认	否	是	是
							③销售订单记录的信息是否完整、准确	否	是	是
							④订单是否经过相关有效审核	否	是	是
							⑤合同台账录入是否及时、信息是否完整、准确	否	是	是
							⑥销售订单录入、审核、装运、开票的职能是否相互分离	否	是	是
销售发货管理	每日数次	25	25	25	销售出库单、第三方物流单	①出库单与订单内容是否相符	否	是	是	
						②所有相关发运凭证经过相关经办人的有效审核	否	是	是	
						③出库单的填制、审核与货物的装运职责是否相分离	否	是	是	
						④物流运输目的地是否与	否	是	是	

关键控制节点	控制频率	测试数量				证据名称	核查内容	关键证据是否缺失	控制是否有效执行	关键证据是否支持核查结论
		2022年	2021年	2020年	2019年					
收入确认	每日数次	25	25	25	25	记账凭证、客户签收单、销售发票、物流运输记录	客户订单指定交货地相一致			
							⑤ 出库单与相关发运凭证内容一致	否	是	是
							① 发运货物是否经客户签收	否	是	是
							② 签收单/报关单是否与订单内容相符	否	是	是
							③ 签收单/报关单是否与相关发运凭证内容一致	否	是	是
							④ 发票信息与签收单/报关单信息一致	否	是	是
							⑤ 发票信息与记账凭证信息是否一致	否	是	是
							⑥ 所有发出货物是否及时开具发票	否	是	是
							⑦ 收入确认是否记录在恰当的期间	否	是	是
							⑧ 记账凭证是否经恰当的审核	否	是	是
销售收款	每日数次	25	25	25	25	银行回单、票据、记账凭证	① 记账凭证信息是否准确，与后附凭证信息是否一致	否	是	是
							② 收款凭证是否记录于正确的会计期间	否	是	是
							③ 票据背书是否连续	否	是	是
							④ 记账凭证是否经恰当的审核	否	是	是
							⑤ 记账凭证记录与审核、出纳职责是否相分离	否	是	是

经测试，与经销商销售与收款循环相关的内部控制均得到有效运行。

#### 四、经销收入函证金额和比例，函证回函情况，是否存在回函差异及采取的替代核查程序

##### 1、经销收入函证及回函情况如下：

单位：元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
财务账面数	37,452,415.17	45,773,706.44	28,412,190.75	28,719,440.15
客户数量	508	505	468	446

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
发函数量	37	85	136	136
函证金额	30,234,254.22	39,864,503.90	24,811,158.23	25,117,353.12
函证金额比例	80.73%	87.09%	87.33%	87.46%
回函数量	27	67	119	119
回函金额	26,596,379.73	38,950,665.61	23,816,924.81	23,922,554.67
回函金额比例	87.97%	97.71%	95.99%	95.24%
回函相符数量	25	61	109	109
回函相符金额	22,408,758.75	30,723,019.75	15,213,688.17	17,560,453.92
回函不符数量	2	6	10	10
回函不符金额	4,187,620.98	8,227,645.86	8,603,236.64	6,362,100.75

## 2、是否存在回函差异及采取的替代核查程序

报告期内，发行人经销商客户的销售收入及应收账款未回函比例较低，回函差异主要系双方收入确认时间差异所致。对于回函存在差异的经销商客户，申报会计师了解回函差异的产生原因，进一步执行替代测试程序，检查导致差异所对应的销售合同/订单、出库单、物流单据/签收单、海关出口报关单（如有）、提单（如有）、销售发票、银行回单等支持性文件，以确认收入的真实性与准确性。针对未回函的客户执行替代程序，申报会计师获取并检查所有销售合同、出库单、物流单据/签收单、海关出口报关单（如有）、提单（如有）、销售发票、银行回单等，检查应收款项期后回款情况，以确认收入的真实性与准确性。

## 五、对经销商实地走访、视频访谈的总体情况，是否获取了充分的核查证据

申报会计师经销商实地走访、视频访谈情况如下：

销售模式	2022.12.31			2021.12.31		
	实地走访比例	视频访谈比例	合计访谈比例	实地走访比例	视频访谈比例	合计访谈比例
境内经销	10.32%	17.76%	28.08%	64.04%	7.65%	71.69%
境外经销	58.37%	20.50%	78.87%	65.37%	12.62%	78.00%
合计	47.25%	19.87%	67.12%	64.64%	10.08%	74.72%
销售模式	2020.12.31			2019.12.31		
	实地走访比例	视频访谈比例	合计访谈比例	实地走访比例	视频访谈比例	合计访谈比例

境内经销	14.68%	15.57%	30.24%	25.77%	18.68%	44.45%
境外经销	63.04%	13.13%	76.17%	58.18%	12.36%	70.54%
合计	<b>49.25%</b>	<b>13.83%</b>	<b>63.08%</b>	<b>44.01%</b>	<b>15.11%</b>	<b>54.82%</b>

申报会计师对主要经销商进行实地走访，对其基本情况、合作背景、交易流程、往来明细、定价模式、信用政策、对外销售情况及是否存在关联关系等进行了解确认。实地走访过程中申报会计师获取了被访谈人员名片并在客户经营场所合影留念。

申报会计师通过视频访谈及邮件回复访谈提纲的方式对其他经销商客户进行访谈，对其基本情况、合作背景、交易流程、往来明细、定价模式、信用政策、对外销售情况及是否存在关联关系等进行了解确认。视频访谈过程中，申报会计师通过腾讯视频接入对经销商进行访谈，并对访谈过程进行录屏，同时根据其邮箱域名及 LinkedIn 检索受访人姓名确认受访人身份及职位的真实性。

综上，发行人与报告期内主要客户的相关交易具有商业实质，具有真实的背景和商业合理性，发行人的销售收入具备真实性，不存在重大异常。

## 六、对经销商终端客户穿透核查履行的核查程序、核查范围及核查比例

### 1、境外经销商穿透核查

针对境外经销客户的穿透核查，申报会计师采取了以下程序：

(1) 实地走访或视频访谈主要境外经销商，了解经销商规模、采购与库存情况、下游客户及销售情况；

具体比例参见本题回复之“五、对经销商实地走访、视频访谈的总体情况，是否获取了充分的核查证据”。

(2) 发行人针对 VWR 和 Thermo Fisher 两大经销商平台（占境外经销收入比例在 50%左右），依据其要求直接发货至其终端客户，故发行人可通过收货地址获知部分销售给经销商产品的最终销售去向。申报会计师通过检查美国赛分与 VWR 和 Thermo Fisher 的销售订单、发票和物流单等单据，获取收货公司及收货地址等信息，通过比对订单信息中的收货公司以及谷歌搜索收货地址来验证终端客户真实性，并抽取采购金额较大的穿透终端客户，通过视频访谈或电子邮件沟通的方式了解终端客户信息，并通过谷歌搜索受访人电子邮件域名后缀，以及

Linkedin 搜索受访人姓名的方式确认其身份真实性；

经核查，VWR、Thermo Fisher 销售发行人产品的可识别终端客户情况如下：

单位：万元

终端客户分类	2022 年		2021 年		2020 年		2019 年	
	销售金额	销售占比 (占终端销售比)	销售金额	销售占比 (占终端销售比)	销售金额	销售占比 (占终端销售比)	销售金额	销售占比 (占终端销售比)
上市公司	1,280.53	49.37%	907.92	40.69%	777.95	38.30%	628.37	38.99%
学校	17.70	0.68%	47.93	2.15%	50.99	2.51%	53.99	3.35%
政府机构/社会非营利性组织	1.72	0.07%	-	-	-	-	0.31	0.02%
其他（非上市药企、科研机构等）	282.66	10.90%	336.66	15.09%	344.81	16.98%	224.52	13.93%
<b>合计</b>	<b>1,582.60</b>	<b>61.02%</b>	<b>1,292.51</b>	<b>57.93%</b>	<b>1,173.75</b>	<b>57.79%</b>	<b>907.19</b>	<b>56.29%</b>
美国经销商收入总计	2,593.78	100.00%	2,231.11	100.00%	2,031.10	100.00%	1,611.73	100.00%

报告期内，终端客户为上市公司的比例约 40%，各年前五大终端客户稳定，均为行业知名企业。

(3) 申报会计师根据 (2) 中可识别终端客户清单，选取交易金额较大 18 家，进行走访，其中现场走访 12 家、视频访谈 1 家、电话回访或邮件回复 5 家，具体终端客户走访比例如下：

单位：万元、家

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
VWR 和 Thermo Fisher 通过销售订单可获取终端客户信息的订单金额①	1,582.60	1,292.51	1,173.75	907.19
VWR 和 Thermo Fisher 通过销售订单可获取终端客户数量②	191	147	115	118
已完成走访客户销售金额③	683.62	515.49	483.76	412.95
已完成走访客户数量④	18	14	14	13
完成走访金额占比③/①	43.20%	39.88%	41.21%	45.52%
完成走访客户数量占比④/②	9.42%	9.52%	12.17%	11.02%

(4) 对报告期内母公司赛分科技的境外经销商 SBS LLC 的主要终端客户 Pharmasynitez 进行访谈，并取得其签字确认；

(5) 由于 (1) 中提供终端客户信息的经销商多数并未提供具体金额，仅罗列主要终端客户，且在对 (2) 类客户访谈中终端客户也无法提供准确采购金额，此处以经销商当期收入为维度列示核查覆盖比例，报告期内，申报会计师对境外

经销的穿透核查比例如下：

单位：万元

主营业务收入	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
提供终端客户信息的境外经销商	514.67	198.36	198.71	149.59
VWR 和 Thermo Fisher 通过销售订单可获取终端客户信息的订单金额	1,582.60	1,292.51	1,173.75	907.19
<b>合计</b>	<b>2,097.27</b>	<b>1,490.87</b>	<b>1,372.46</b>	<b>1,056.78</b>
境外经销收入	2,879.99	2,231.80	2,031.10	1,612.87
占比	<b>72.82%</b>	<b>66.80%</b>	<b>67.57%</b>	<b>65.52%</b>

## 2、境内经销商穿透核查

针对境内经销商穿透核查，申报会计师执行了以下程序：

(1) 实地走访和视频访谈境内经销商，了解经销商下游客户及销售情况，获取其终端客户名单，部分经销商以商业秘密为由拒绝透露；

(2) 针对(1)中获取的穿透终端客户名单，逐一进行电话访谈并进行录音，在终端客户愿意配合的情况下获取其对访谈记录的签字盖章确认。

由于(1)中提供终端客户信息的经销商多数并未提供具体金额，仅罗列主要客户，且在对(2)客户访谈中终端客户也无法提供准确采购金额，此处以经销商当期收入为维度列示核查覆盖比例：

单位：万元

主营业务收入	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
提供终端客户信息的经销商	141.57	1,595.37	180.31	366.21
境内经销收入	865.26	2,345.57	810.12	1,242.45
占比	16.36%	68.02%	22.26%	29.48%

## 七、执行的分析性复核程序、过程、比例和取得的核查证据

对于经销收入，申报会计师主要执行了以下分析性复核程序：

### 1、报告期内经销收入占比变化情况分析

单位：万元

销售模式	2022 年		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销	17,411.74	82.30%	10,872.93	70.37%	6,908.02	70.86%	4,467.72	61.01%

销售模式	2022年		2021年		2020年		2019年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
经销	3,745.24	17.70%	4,577.37	29.63%	2,841.22	29.14%	2,855.32	38.99%
合计	<b>21,156.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,450.30</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,749.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,323.04</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司色谱填料主要采用直销模式，而经销模式下主要为分析色谱柱业务的销售，该销售特点是由分析色谱柱产品种类繁多，客户较为分散且单次采购量通常较小的业务性质决定的。随着公司工业纯化业务的不断拓展，直销模式占比不断增加。

## 2、前五大经销商收入占经销商收入比例情况分析

报告期各期，发行人前5大经销商销售收入占经销商总收入比例情况如下：

客户名称	2022年	2021年	2020年	2019年
Thermo Fisher	23.43%	15.47%	17.21%	13.72%
VWR	13.67%	9.07%	18.06%	14.05%
Supelco, Inc.	10.94%	8.31%	11.71%	7.83%
SBS LLC	6.82%	0.03%	-	-
Choong In Science	4.55%	2.66%	3.69%	1.43%
IMTech.	0.04%	0.53%	2.49%	1.53%
千络供应链	-	28.83%	-	-
成都摩尔科学仪器有限公司	-	-	0.63%	4.29%
江苏瑞美克仪器有限公司	0.07%	0.09%	-0.01%	2.96%
合计	<b>59.52%</b>	<b>64.99%</b>	<b>53.78%</b>	<b>45.81%</b>

由上表可见，报告期内发行人主要经销收入主要来自于稳定合作的经销商，2020年度至2022年度上述经销商收入占比均超过经销收入的50%。

与上述经销商的合作背景，交易规模变动原因参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(二)报告期各期前五大经销商的基本情况、主要销售产品、销售金额及其变动原因、最终销售情况、各期末未销库存及期后销售情况、各期末应收账款和期后回款情况，是否专门或主要销售发行人产品，向发行人采购规模是否与其自身业务规模相匹配”。

## 3、经销收入毛利与同行业对比情况分析

在公司选取的可比公司中，洁特生物、键凯科技和蓝晓科技均未披露经销商



模式收入，申报会计师额外选取同行业上市公司义翘神州进行经销商模式下收入及毛利情况分析性复核，具体情况如下：

单位：万元

2022 年度	经销商模式收入	经销商模式收入占比	经销商模式毛利	经销商模式毛利占比	经销商模式毛利率
纳微科技	1,620.43	2.32%	875.70	1.59%	54.04%
百普赛斯	15,309.75	32.27%	14,288.34	32.56%	93.33%
义翘神州	8,291.18	27.70%	7,357.35	27.91%	88.74%
发行人	3,745.24	17.70%	2,970.36	18.40%	79.31%
2021 年度	经销商模式收入	经销商模式收入占比	经销商模式毛利	经销商模式毛利占比	经销商模式毛利率
纳微科技	783.80	1.76%	573.31	1.28%	73.15%
百普赛斯	13,440.12	34.91%	12,604.14	35.37%	93.78%
义翘神州	18,227.57	18.88%	16,970.65	18.71%	93.10%
发行人	4,577.37	29.63%	3,601.80	32.80%	78.69%
2020 年度	经销商模式收入	经销商模式收入占比	经销商模式毛利	经销商模式毛利占比	经销商模式毛利率
纳微科技	959.60	4.68%	未披露	未披露	未披露
百普赛斯	8,244.01	33.47%	7,758.44	34.27%	94.11%
义翘神州	20,347.51	12.75%	19,254.85	12.45%	94.63%
发行人	2,841.22	29.14%	2,080.23	30.48%	73.22%
2019 年度	经销商模式收入	经销商模式收入占比	经销商模式毛利	经销商模式毛利占比	经销商模式毛利率
纳微科技	249.80	1.93%	未披露	未披露	未披露
百普赛斯	3,535.71	34.23%	3,175.42	34.75%	89.81%
义翘神州	6,412.77	35.46%	5,531.01	36.42%	86.25%
发行人	2,855.32	38.99%	2,033.76	40.71%	71.23%

注：可比公司及义翘神州数据来源为上市公司年报及其他公开信息。

发行人申报期早期以分析色谱产品为主，相关产品采用经销和直销相结合的方式进行销售，因此，与同行业可比上市公司纳微科技、义翘神州相比，经销商的收入占比较高；随着工业纯化业务的发展，相关业务以直销为主、经销为辅，因此经销商收入占比逐年下降，发行人 2022 年度经销商收入占比出现明显下降。

发行人经销模式下毛利率整体相对稳定，基本在 70%-80%之间，其中 2021 年度和 2022 年度毛利率高于 2020 年度和 2019 年度，主要系部分工业纯化产品的经销毛利率较高以及公司提价所致。发行人 2019-2021 年经销模式毛利率与纳

微科技处于一致水平，低于百普赛斯和义翘神州，主要系发行人虽与除纳微科技以外的同行业公司处在同一产业链，但具体行业领域及产品不同，使得毛利率水平不同。2022 年发行人毛利率高于纳微科技，主要系当年纳微科技将苏州赛谱纳入合并范围。苏州赛谱生产的蛋白层析系统及配件涉及经销模式下销售，该类产品毛利率低于分析色谱产品，导致经销模式毛利率下降。

## 八、对经销商期末库存的抽查监盘、采取其他核查程序的情况

### 1、境内经销商期末库存核查程序

针对境内经销商期末库存，申报会计师通过对主要经销商实地走访、视频访谈、电话回访等方式进行了抽查。访谈前，申报会计师提前与受访者沟通对于库存商品核查的需求，并由其协调安排实地查看存放环境（如可行），获取证据的情况具体如下：

单位：万元

报告期		2022 年		2021 年		2020 年		2019 年	
经销商	确认人职位	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况
北京瑞博东方科技有限公司	实际控制人、总经理	0.90	无库存	37.28	无库存	3.66	无库存	0.11	无库存
河北诺尔仪器科技有限公司	业务负责人	2.27	无库存	18.76	无库存	17.25	无库存	42.11	无库存
厦门集霖商贸有限公司	业务负责人	13.17	无库存	9.70	无库存	22.00	无库存	44.28	无库存
石家庄伟天科学仪器设备有限公司	业务负责人	49.05	含税金额 3 万元左右，已全部销售完	51.55	含税金额约 6.50 万元	29.29	含税金额约 23.38 万元	32.31	含税金额约 9.08 万元
长春浩天科学仪器有限公司	采购专员	0.84	无库存	1.25	无库存	10.71	无库存	0.11	无库存
广州尖分科学仪器有限公司	经理	29.14	11 万元左右，预计可全部销	47.30	90% 以上能销售出去	10.44	90% 以上能销售出去	40.72	90% 以上能销售出去

报告期		2022年		2021年		2020年		2019年	
经销商	确认人职位	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况
			售						
广州瑟普商贸有限公司	采购经理	6.99	无库存	9.76	无库存	14.64	无库存	19.57	无库存
江苏瑞美克仪器有限公司	法定代表人、总经理	2.73	无库存	4.15	无库存	-0.41	无库存	84.53	无库存
泉心泉意（上海）生命科技有限公司	采购经理	31.88	无库存	10.39	无库存	0.38	无库存	7.09	无库存
天津美分科技有限公司	经理	14.60	无库存	14.14	无库存	13.10	无库存	50.73	无库存
成都迈斯克医药科技有限公司	总经理	24.17	含税金额2万元左右，已全部销售完毕	20.82	含税金额约2.14万元	2.49	无库存	-	无库存
成都摩尔科学仪器有限公司	执行董事、总经理	-	无库存	-	无库存	18.03	无库存	122.56	无库存
山东创祥化工科技有限公司	实际控制人、总经理	12.23	无库存	53.61	无库存	48.03	无库存	8.41	无库存
亳州市迪因医药科技有限公司	总经理	18.58	无库存	32.11	无库存	16.60	无库存	32.89	无库存
泰州浩海临风仪器科技有限公司	经理	-	无库存	-	无库存	15.27	无库存	42.89	无库存
武汉永吉科技有限公司	总经理	36.43	几万元预计本年销售完成	51.34	无库存	23.48	无库存	23.89	无库存
千络供应链（上海）有限公司	千络供应链向赛分科技采购的主要负责人	-	约800L	1,319.47	约800L	-	-	-	-
郑州豫分科贸有限公司	法定代表人、总经理	0.21	无库存	27.30	约几万元安全	23.85	约几万元安全	20.53	约几万元安全

报告期		2022年		2021年		2020年		2019年	
经销商	确认人职位	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况
					库存		库存		库存
青岛浩赛科技股份有限公司	商务内勤	-	无库存	9.02	无库存	15.24	无库存	2.04	无库存
合肥捷沃科学仪器有限公司	销售经理	2.89	3-4万元库存	1.40	时间较久无法确认	10.19	时间较久无法确认	10.58	时间较久无法确认
君和实验器材(上海)有限公司	销售经理	6.44	约1万元库存	10.76	约1万元库存	9.05	约1万元库存	8.67	约1万元库存
月旭科技(上海)股份有限公司	采购主管	0.15	无库存	1.71	无库存	8.10	无库存	10.85	无库存
岛津(上海)实验器材有限公司	采购主管	5.72	5根左右色谱柱	8.14	5根左右色谱柱	7.64	5根左右色谱柱	13.40	5根左右色谱柱
广州太玮生物科技有限公司	采购经理	4.05	无库存	5.13	无库存	7.52	无库存	9.66	无库存
上海安谱实验科技股份有限公司	采购专员	9.94	1-2万元库存,已销售完毕	7.68	1-2万元库存	7.22	1-2万元库存	11.84	1-2万元库存
济南赛畅科学仪器有限公司	法定代表人	8.97	约1万元库存	8.39	约1万元库存	6.96	约1万元库存	8.61	约1万元库存
淄博紫光经贸有限公司	法定代表人	15.30	无库存	6.01	无库存	6.70	无库存	-	-
南京耀义仪器设备有限公司	法定代表人、总经理	3.87	95%可对外销售	6.00	95%可对外销售	5.37	95%可对外销售	19.38	95%可对外销售
广州绿百草科学仪器有限公司	采购经理	12.41	无库存	10.70	无库存	5.18	无库存	-	-
南京艾杰尔色谱科技有限公司	法定代表人	9.42	无库存	3.74	无库存	3.57	无库存	2.60	无库存
北京兰博利德商贸有限	采购专员	9.64	无库存	-	无库存	1.73	无库存	-	-

报告期		2022年		2021年		2020年		2019年	
经销商	确认人职位	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况
公司									
江苏晶密生化科技有限公司	采购主管	11.46	无库存	2.27	无库存	0.73	无库存	-	-
上海泰坦科技股份有限公司	采购工程师	24.40	无库存	1.39	无库存	0.65	无库存	-	-
江苏博美达生命科学有限公司	采购专员	10.01	无库存	1.75	无库存	0.04	无库存	1.55	无库存
上海点创生物科技有限公司	法定代表人	19.77	无库存	1.64	无库存	-	-	-	-
吉林优微科技发展有限公司	法定代表人、销售总监	14.36	无库存	-	-	-	-	-	-
北京奥卡思创科技有限公司	采购经理	10.76	无库存	5.77	无库存	-	-	-	-
北京希凯创新科技有限公司	采购专员	9.76	无库存	2.02	无库存	-	无库存	0.10	无库存
苏州秉孚生物科技有限公司	采购经理	3.05	无库存	3.38	无库存	7.17	无库存	5.07	无库存
广州绿百草生物科技有限公司	采购经理	-	-	-	-	6.72	无库存	6.75	无库存
天津一方科技有限公司	运营部主管	3.41	5万元左右, 预计可销售	8.20	5万元左右, 预计可销售	6.62	无库存	1.01	无库存
石家庄鼎晨科技有限公司	法定代表人	1.54	1-2万元库存, 已对外销售	1.40	1-2万元库存, 已对外销售	6.42	1-2万元库存, 已对外销售	2.70	1-2万元库存, 已对外销售
湖南谱发科技发展有限公司	商务助理	2.83	金额较小, 目前	2.65	时间较久无法确认	5.85	时间较久无法确认	15.91	时间较久无法确认

报告期		2022 年		2021 年		2020 年		2019 年	
经销商	确认人职位	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况	销售收入	期末库存情况
			仅剩1根						
沈阳色谱科学仪器有限公司	采购专员	4.60	无库存	4.85	无库存	4.99	无库存	4.10	无库存
江苏明捷科学仪器有限公司	采购专员	3.58	无库存	2.60	无库存	4.86	无库存	0.94	无库存

报告期各期，上表中的经销商客户各期销售主营业务收入及占境内经销主营业务收入比重如下：

报告期	核查方式	金额（万元）	比例
2022 年	实地走访	89.33	10.32%
	视频访谈	153.64	17.76%
	电话回访	208.54	24.10%
	<b>合计</b>	<b>451.51</b>	<b>52.18%</b>
2021 年	实地走访	1,502.09	64.04%
	视频访谈	179.53	7.65%
	电话回访	143.90	6.13%
	<b>合计</b>	<b>1,825.52</b>	<b>77.83%</b>
2020 年	实地走访	118.89	14.68%
	视频访谈	126.10	15.57%
	电话回访	162.37	20.04%
	<b>合计</b>	<b>407.36</b>	<b>50.28%</b>
2019 年	实地走访	320.18	25.77%
	视频访谈	232.03	18.68%
	电话回访	156.29	12.58%
	<b>合计</b>	<b>708.50</b>	<b>57.02%</b>

## 2、境外经销商期末库存核查程序

针对境外经销商期末库存，申报会计师通过对主要经销商实地走访、视频访谈、邮件询问等方式进行核查。访谈前，申报会计师提前与受访者沟通对于库存商品核查的需求，并由其协调安排实地查看存放环境（如可行），获取的情况具体如下：

单位：万元

报告期		2022 年		2021 年底		2020 年底		2019 年底	
经销商	确认人职位	销售收入	库存情况	销售收入	库存情况	销售收入	库存情况	销售收入	库存情况
Alfatech	创办人 (Founder)	35.35	无库存	52.36	无库存	52.45	无库存	32.10	无库存
BGB Analytik AG	创办人, 销售 负责人 (Founder, Sales in charge)	40.49	无库存	31.01	无库存	15.54	无库存	17.63	无库存
Choong In Science	销售总监 (Sales Director)	170.24	无库存	121.83	金额 保密, 数量 剩余 20 根	104.83	金额 保密, 数量 剩余 10 根	40.97	金额 保密, 数量 剩余 10 根
Chromex Scientific	总经理 (Managing Director)	71.09	无库存	40.31	无库存	63.08	无库存	74.64	无库存
M&S Instruments Inc.	销售经理 (Sales Manager)	17.89	无库存	36.22	无库存	30.80	无库存	33.98	无库存
SBS LLC	商务总监 (Commercial Director)	255.46	小包装推广用填料合计 1L	1.31	无库存	-	-	-	-
Supelco, Inc.	生物分子业务线产品经理 (Biomolecule Workflows Product Manager)	409.81	保密	380.23	保密	332.71	保密	223.51	保密
VWR	品类经理 (Category Manager)	511.87	无库存	415.38	无库存	513.25	无库存	394.97	无库存
Thermo Fisher	品类经理 (Category Manager)	877.40	无库存	708.01	无库存	488.89	无库存	384.70	无库存

报告期各期，上表中的经销商客户各期销售主营业务收入及占境外经销主营业务收入比重如下：

报告期	核查方式	金额（万元）	比例
2022 年	实地走访	1,799.08	62.47%
	视频访谈	572.62	19.88%
	邮件询问	17.89	0.62%
	<b>合计</b>	<b>2,389.59</b>	<b>82.97%</b>
2021 年	实地走访	1,503.62	67.37%
	视频访谈	246.83	11.06%
	邮件询问	36.22	1.62%
	<b>合计</b>	<b>1,786.67</b>	<b>80.06%</b>
2020 年	实地走访	1,334.85	65.72%
	视频访谈	235.90	11.61%
	邮件询问	30.80	1.52%
	<b>合计</b>	<b>1,601.55</b>	<b>78.85%</b>
2019 年	实地走访	1,003.18	62.20%
	视频访谈	165.34	10.25%
	邮件询问	33.98	2.11%
	<b>合计</b>	<b>1,202.50</b>	<b>74.56%</b>

由境内境外经销商库存可见，发行人主要经销商采购的发行人产品年底大部分无库存，其中石家庄伟天科学仪器设备有限公司、广州尖分科学仪器有限公司、成都迈斯克医药科技有限公司、武汉永吉科技有限公司、郑州豫分科贸有限公司、合肥捷沃科学仪器有限公司、君和实验器材（上海）有限公司、岛津（上海）实验器材有限公司、上海安谱实验科技股份有限公司、济南赛畅科学仪器有限公司、南京耀义仪器设备有限公司、湖南谱发科技发展有限公司、天津一方科技有限公司、石家庄鼎晨科技有限公司、Choong In Science、SBS LLC 于个别报告期期末留有少量安全库存。Supelco 作为大型医药集团 Merck 旗下公司，对于交易数据的提供管理较为严格，受访人出于商业秘密拒绝透露每期末库存规模，但根据访谈确认，Supelco 周转发行人产品时间通常为 1-3 天，每期末会保留一定安全库存，不存在大量囤货行为。千络供应链（上海）有限公司期末库存情况及原因说明，详见本题回复之“（八）千络供应链（上海）有限公司库存长期未使用的原因，相关销售业务是否具有商业实质，截至目前终端客户的结余库存数量和金额，



是否存在退回风险，相关收入确认是否审慎”。

发行人境外经销收入除 2021 年以来母公司每期销售的 1-2 家境外经销商客户，其余全部来自美国赛分，一方面，由于国外客户数量分布广泛，美国赛分的色谱柱产品进驻 Thermo Fisher、VWR 等大型美国知名的生物试剂代理商，客户通过代理商平台下单后，美国赛分直接发货至终端客户以完成销售。对于欧洲、印度、韩国、日本等美国以外的海外市场，美国赛分借助熟悉海外市场且具有一定客户资源的大型经销商，由其提供平台供终端客户下单并基于自身优势为公司提供语言翻译和清关运输等辅助性工作，在日本、韩国等区域指定独家经销商并签订独家经销协议。

## 11.关于采购和供应商

根据招股说明书和保荐工作报告，1) 报告期各期发行人对前五大供应商的采购额占采购总额的比重分别为 73.66%、66.51%、70.32%和 60.39%；2) 公司采购的主要原材料包括基质及基质生产试剂、色谱柱柱管及配件等；3) 报告期各期前五大供应商中 Diba Industries,Inc.的股东信息和股权情况无法获取。

请发行人说明：（1）报告期各期主要原材料采购价格变动的原因，是否与公开市场价格、第三方可比价格存在显著差异，相同原材料不同供应商的采购价格是否存在显著差异；（2）报告期各期采购基质及基质生产试剂的具体构成，与发行人产品的关系，原材料结构与同行业可比公司是否存在差异；（3）基质及基质生产试剂、色谱柱柱管等主要原材料采购量、领用量和产品产量的匹配关系；（4）前五大供应商 Diba Industries,Inc.的具体背景和股东情况，说明是否与发行人存在关联关系；（5）报告期前五大供应商是否为经营代理商，如是，说明最终供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或资金往来。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

（一）报告期各期主要原材料采购价格变动的原因，是否与公开市场价格、第三方可比价格存在显著差异，相同原材料不同供应商的采购价格是否存在显著差异；

报告期内，发行人向主要供应商采购价格根据市场价格、供求状况等因素确定，采购价格不存在明显偏低的情形。

#### 1、报告期内发行人主要原材料采购价格波动情况

原材料名称	单位	2022年			2021年			2020年			2019年	
		单价(元)	采购金额占比	单价变动	单价(元)	采购金额占比	单价变动	单价(元)	采购金额占比	单价变动	单价(元)	采购金额占比
柱头	个	69.71	6.34%	12.81%	61.80	7.37%	-3.45%	64.01	9.88%	0.89%	63.45	13.19%
蛋白纯化空柱管	个	1,531.63	5.42%	-14.75%	1,796.55	6.09%	-11.91%	2,039.51	5.77%	6.98%	1,906.37	4.80%

高压液相色谱柱管	个	79.97	3.53%	2.94%	77.69	4.12%	-12.44%	88.73	7.23%	2.83%	86.29	8.20%
琼脂糖-65	升	3,315.79	10.54%	8.48%	3,056.68	6.10%	-	-	-	-	-	-
分析级多孔硅胶	克	51.45	2.62%	4.52%	49.22	4.73%	0.91%	48.78	7.10%	1.30%	48.15	8.52%
制备级多孔硅胶	克	8.75	18.63%	-15.97%	10.42	13.20%	-10.07%	11.59	8.15%	-2.94%	11.94	13.91%
整套柱管	套	475.25	4.07%	24.46%	381.83	3.76%	-30.71%	551.09	6.97%	6.79%	516.07	6.58%
无水乙醇	升	8.24	2.86%	-6.07%	8.77	3.25%	-13.33%	10.12	2.60%	-21.12%	12.83	0.99%
滤片	个	16.02	1.99%	38.70%	11.55	2.19%	1.32%	11.40	2.91%	65.39%	6.89	2.82%
<b>合计</b>			<b>-55.98%</b>	<b>-</b>		<b>-50.81%</b>	<b>-</b>		<b>-50.60%</b>	<b>-</b>		<b>-59.01%</b>

由上表可见，报告期内公司主要原材料价格基本保持稳定，其中柱头、蛋白纯化空柱管、整套柱管和滤片均为色谱柱相关配件，涉及众多规格型号，单价不一，分析级多孔硅胶和制备型多孔硅胶也涉及不同规格，报告期各期由于不同规格占比的波动导致总体单价有所波动。无水乙醇单价总体呈下降趋势系扬州工厂建成后规模化生产工业纯化填料，对无水乙醇需求大幅增长，故供应商给予更高层次的折扣优惠所致。

## 2、报告期内发行人主要原材料采购价格波动情况，是否与公开市场价格、第三方可比价格存在显著差异

公司主要原材料中，整套柱管、柱头、空柱管和滤片 4 种物料由于细分规格众多价格差异较大，故在与市场价格比价时选取采购金额最大且采购频率最高的 2 种细分规格进行市场比价分析。报告期各期，发行人主要原材料价格与市场价格对比如下：

原材料名称	单位	2022 年			2021 年			2020 年			2019 年		
		单价 (元)	市场价格 (元)	市场价格 来源	单价 (元)	市场价格 (元)	市场价格 来源	单价 (元)	市场价格 (元)	市场价格 来源	单价 (元)	市场价格 (元)	市场价格 来源
7.8x300mm 空柱管	根	212.71	94.43-224.18	其他供应 商报价单	106.20	86.26-199.29	其他供应 商报价单	137.16	82.77-210.93	其他供应 商报价单	113.35	111.62-130.17	其他供应 商报价单
4.6x250mm 空柱管	根	56.42	52.67-95.17		62.85	42.77-85.42		90.57	44.62-90.43		88.28	44.63-87.82	
4.6x250mm, 2um 整套柱管	套	578.19	802.69	其他供应 商报价单	528.59	无法获取	其他供应 商报价单	559.54	764.81	其他供应 商报价单	559.64	749.93	其他供应 商报价单
4.6x50mm, 2um 整套柱管	套	508.22	645.70		433.84	无法获取		459.28	619.13		448.60	607.06	
Endfitting 1/4" 柱头	个	52.17	72.24		48.24	66.00		51.70	76.49		52.69	67.47	
Endfitting 3/8" 柱头	个	98.93	86.70		98.21	79.16		97.64	82.63		100.42	80.99	
46mm*20um 不锈钢滤片	个	20.36	34.71	其他供应 商报价单	15.51	27.68	其他供应 商报价单	16.15	29.59	其他供应 商报价单	14.93	28.66	其他供应 商报价单
78mm*20um 钛滤片	个	17.80	22.20		18.98	20.19		26.01	21.59		30.70	21.59	
琼脂糖-65	升	3,315.79	6,500.42	其他供应 商网站价 格	3,056.68	无法获取	-	-	-	-	-	-	-
分析级多孔 硅胶	克	51.45	54.50	其他供应 商报价单	49.22	无法获取	-	48.78	无法获取	-	48.15	无法获取	-
制备级多孔 硅胶	克	8.75	11.41	其他供应 商报价单	10.42	无法获取	-	11.59	无法获取	-	11.94	无法获取	-

原材料名称	单位	2022 年			2021 年			2020 年			2019 年		
		单价 (元)	市场价格 (元)	市场价格 来源	单价 (元)	市场价格 (元)	市场价格 来源	单价 (元)	市场价格 (元)	市场价格 来源	单价 (元)	市场价格 (元)	市场价格 来源
无水乙醇	升	8.27	16.57	其他供应 商报价单	8.77	16.57	其他供应 商报价单	10.12	5.19	纳微招股 说明书， 2020 年 1-9 月	12.83	4.92	纳微招股说 明书， 换算公式为 1L=0.789kg

由上表可见，报告期内发行人主要物料的采购价格整体较为稳定，采购单价低于市场价格主要系可得的市场价格主要为零售报价，而发行人通过大批量采购能够获取一定的折扣，价格差异具有合理性。报告期内，少量物料在个别年份价格波动较大或与市场报价差异较大，具体原因如下：

(1) 报告期内，发行人空柱管的采购均价波动主要是由于供应商价格及占比结构变化所致。色谱柱配件行业厂家较少，发行人采购此类配件的供应商为 IDEX Health & Science LLC 和 Shepard's Machine Shop，IDEX 作为行业龙头具有较高的定价话语权，其定价整体高于 Shepard's Machine Shop。2022 年，公司为应对当年境外采购物流运输的不确定性，对于包括空柱管在内的主要原材料按照预计未来至少 6 个月的耗用量进行了备货采购，由于 Shepard's 规格 7.8x300mm 空柱管的库存不足，公司向 IDEX 大量采购，导致 2022 年采购单价较 2021 年大幅增长；

(2) 发行人琼脂糖-65 的采购均价低于市场价格，主要系市场价格来源 Agarose Bead Technologies 公开报价的最大产品规格为 1L，而发行人采购均价系规模化生产对应的大批量采购形成，故相比市场零售报价有较大折扣；

(3) 2019 年-2020 年，发行人无水乙醇采购价格明显高于市场价格来源，主要系发行人无水乙醇的采购总量较小，且以小批量规格为主（例如 5 升/桶），该时段的市场价格来源为纳微科技招股说明书披露的“无水乙醇（150kg）”的同期价格，即规格为 150kg/桶的无水乙醇，大规格批发采购订单通常适用更为优惠的价格。2021 年-2022 年发行人无水乙醇单价显著下降系扬州工厂建成后规模化生产工业纯化填料，对无水乙醇需求相应大幅增长，获取了大规格批发采购的折扣优惠所致。

综上所述，公司主要原材料采购价格整体上较为稳定，与公开市场价格、第三方可比价格存在一定差异，系可得的市场报价主要为零售报价，发行人基于大规模采购及长期合作能够获取一定的折扣，价格差异具有合理性。

### 3、相同原材料不同供应商的采购价格是否存在显著差异

报告期内，发行人同一规格原材料主要从同一供应商中采购，各原材料中仅有无水乙醇、空柱管存在从不同供应商中规模采购的情况。报告期各期，发行人

从不同供应商采购无水乙醇的单价、数量情况如下：

单位：元/升、升

供应商名称	2022 年		2021 年		2020 年		2019 年	
	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量
国药集团化学试剂苏州有限公司	13.45	250.00	-	-	-	-	-	-
优特普科技苏州有限公司	13.45	250.00	-	-	22.12	1.00	-	-
上海泰坦科技股份有限公司	9.73	19,075.00	9.90	17,125.00	9.78	43,971.97	9.84	11,751.00
南京化学试剂股份有限公司	9.08	66,920.15	9.10	120,861.85	8.38	12,674.27	-	-
江苏腾信生化科技有限公司	-	-	9.20	350.00	-	-	-	-
上海海曲化工有限公司	-	-	7.54	6,489.23	-	-	-	-
常州市弘裕化工有限公司	6.70	6,489.23	-	-	-	-	-	-
太仓新太酒精有限公司	6.85	140,937.90	6.13	38,022.81	-	-	-	-
苏州市联统仪器仪表试剂有限公司	-	-	-	-	7.47	1,782.00	6.89	511.27

如上表所示，公司无水乙醇的主要供应商为南京化学试剂股份有限公司（简称“南京化学”）、上海泰坦科技股份有限公司（简称“泰坦科技”）及太仓新太酒精有限公司（简称“新太酒精”）。其中南京化学与泰坦科技系赛分科技无水乙醇主要供应商，新太酒精为扬州赛分主要供应商。新太酒精价格明显低于南京化学及泰坦科技，主要系扬州赛分为发行人填料规模化生产基地，无水乙醇需求量较大，单笔采购订单数量在 5 吨至 10 吨之间。国药集团化学试剂有限公司、优特普科技苏州有限公司为赛分科技无水乙醇供应商，单笔采购订单数量在 500ML-250L 之间，单价较高，主要系其产品规格较小所致。常州市弘裕化工有限公司、上海海曲化工有限公司、苏州市联统仪器仪表试剂有限公司系扬州赛分无水乙醇供应商，订购产品规格与新太酒精相同，单价较低，主要系其产品规格较大所致。

报告期内，发行人存在向不同供应商采购空柱管的情况，由于空柱管规格较多，选取其中两种进行分析，具体单价、数量情况如下：

单位：元/根、根

7.8x300mm	2022年		2021年		2020年		2019年	
	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量
IDEX Health & Science LLC	212.71	2,250	176.35	1,100	154.04	2,227	112.10	4,467
Shepard's Machine Shop	-	-	86.54	3,925	83.48	700	140.47	200

单位：元/根、根

4.6x250mm	2022年		2021年		2020年		2019年	
	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量
IDEX Health & Science LLC	93.81	900	85.34	4,600	90.57	5,600	88.28	3,850
Shepard's Machine Shop	49.82	5,100	42.96	5,200	-	-	-	-

如上表所示，报告期内同时向 IDEX 及 Shepard's Machine Shop 购买的色谱柱空柱管中，除 2019 年由于向 Shepard's Machine Shop 采购数量较小，导致单价稍高外，IDEX 的单价均高于 Shepard's Machine Shop。IDEX 为色谱柱配件行业龙头，具有较高的定价话语权。Shepard's Machine Shop 产能规模较小，故每期发行人向其采购空柱管数量有限。发行人会综合考虑成本及供货稳定性等，同时向两家供应商进行购买。

（二）报告期各期采购基质及基质生产试剂的具体构成，与发行人产品的关系，原材料结构与同行业可比公司是否存在差异；

### 1、报告期各期采购基质及基质生产试剂的具体构成，与发行人产品的关系

色谱填料由色谱微球组成，色谱微球的制备过程包括微球合成、微球表面修饰及微球功能化修饰，未经过表面修饰及功能化修饰的微球为基质，基质及基质生产试剂系色谱填料的主要生产材料。公司采购的基质及基质生产试剂主要包括多孔硅胶、琼脂糖、聚合物单体及各类助剂，具体情况如下：

类别	分类依据	主要涵盖细分类别
多孔硅胶	硅胶微球生产相关主要原料	不同孔径、粒径的多孔硅胶
琼脂糖	琼脂糖微球生产相关主要原料	不同粒径的球形、窄分散、高交联度琼脂糖凝胶



聚合物单体	聚合物微球生产相关主要原料	乙二醇二甲基丙烯酸酯、甲基丙烯酸缩水甘油酯、苯乙烯、二乙烯基苯、甲基丙烯酸烯丙酯等
助剂	各类基质材料生产相关偶联剂、助剂等	聚乙烯醇、无水硫酸镁、甲苯、石墨化炭黑等

报告期各期，公司采购基质及基质生产试剂金额及其占比情况如下：

单位：万元

类别	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
多孔硅胶	1,909.25	62.15%	1,429.90	53.18%	792.68	84.59%	658.44	93.59%
琼脂糖	890.58	28.99%	996.69	37.07%	23.52	2.52%	2.79	0.40%
聚合物单体	83.03	2.70%	66.59	2.48%	23.49	2.52%	8.26	1.18%
助剂	188.92	6.15%	195.74	7.29%	97.44	10.45%	34.06	4.85%
<b>总计</b>	<b>3,071.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,688.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>937.13</b>	<b>100.00%</b>	<b>703.55</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，公司外采的基质及基质生产试剂主要为多孔硅胶及琼脂糖，上述两类占总体基质及基质生产试剂采购额的93.99%、87.11%、90.25%和91.14%。

多孔硅胶主要用于生产硅胶基质填料及用于装柱的硅胶基质分析级填料，其规格品类众多，粒径大小主要包括1.7 $\mu\text{m}$ 、1.8 $\mu\text{m}$ 、3 $\mu\text{m}$ 、5 $\mu\text{m}$ 、8 $\mu\text{m}$ 、10 $\mu\text{m}$ 、15 $\mu\text{m}$ 、50 $\mu\text{m}$ 等。粒径10 $\mu\text{m}$ 及以下的多孔硅胶，一般用于制造填装色谱柱的分析级填料，大粒径多孔硅胶一般用于制造工业纯化层析介质。公司在高纯度多孔硅胶的基础上，运用专有的表面修饰及功能化技术，以赋予硅胶在酸性及碱性环境下更好的化学稳定性，降低非特异性吸附。

琼脂糖主要用于生产工业纯化层析介质，其主要根据粒径不同，分类为45 $\mu\text{m}$ 、65 $\mu\text{m}$ 、90 $\mu\text{m}$ 三种。公司运用专有技术将琼脂糖与耐碱性重组Protein A配基键合，以实现复杂抗体的分离纯化，同时提升其耐压性能。

公司具备领先的聚合物微球合成技术，采用自主研发的种子溶胀聚合技术，运用聚合物单体、溶剂、助剂形成粒径、孔径大小及分布可精准控制，机械稳定性强的聚合物微球，极大丰富了可运用的化学修饰方法以及可实现的分离模式。

公司各类基质及基质生产试剂，对应公司主要产品的关系如下表所示：

产品大类	微球基材	生产所需基质及基质生产试剂
亲和层析填料	琼脂糖	琼脂糖、助剂等

离子交换填料		琼脂糖、助剂等
体积排阻填料		琼脂糖、助剂等
亲和层析填料	聚合物	聚合物单体（包括乙二醇二甲基丙烯酸酯、甲基丙烯酸缩水甘油酯等）、助剂等
离子交换填料		聚合物单体（包括乙二醇二甲基丙烯酸酯、甲基丙烯酸缩水甘油酯等）、助剂等
体积排阻填料		聚合物单体（包括乙二醇二甲基丙烯酸酯、甲基丙烯酸缩水甘油酯等）、助剂等
疏水层析填料		聚合物单体（包括乙二醇二甲基丙烯酸酯、甲基丙烯酸缩水甘油酯等）、助剂等
复合层析填料		聚合物单体（包括乙二醇二甲基丙烯酸酯、甲基丙烯酸缩水甘油酯等）、助剂等
离子交换填料		聚合物单体（包括苯乙烯、二乙烯基苯等）
聚合物反相填料		聚合物单体（包括苯乙烯、二乙烯基苯等）
硅胶基质填料		硅胶
体积排阻色谱柱	聚合物	聚合物单体（包括苯乙烯、二乙烯基苯等）
体积排阻色谱柱		聚合物单体（包括乙二醇二甲基丙烯酸酯、甲基丙烯酸缩水甘油酯等）、助剂等
离子交换色谱柱		聚合物单体（包括苯乙烯、二乙烯基苯等）
亲和色谱柱		聚合物单体（包括苯乙烯、二乙烯基苯等）
疏水色谱柱		聚合物单体（包括苯乙烯、二乙烯基苯等）
体积排阻色谱柱	硅胶	多孔硅胶（主要为10 $\mu$ m以下粒径）、助剂等
常规色谱柱		多孔硅胶（主要为10 $\mu$ m以下粒径）、助剂等

## 2、原材料结构与同行业可比公司是否存在差异

公司主要产品包括应用于生物医药领域的分析色谱柱及工业纯化填料，目前国内仅有纳微科技在业务模式、产品种类上与发行人高度可比，其余可比上市公司选取了下游产业链均为医药行业的医药关键耗材生产制造商，由于业务情况不完全可比，采购的原材料品类及对于原材料的细分口径差异较大，参考意义有限。公司与纳微科技各大类原材料采购情况对比如下：

单位：万元

原材料类别	2022 年度				2021 年度			
	纳微科技		赛分科技		纳微科技		赛分科技	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
表面功能化试剂	1,535.17	10.11%	884.65	12.83%	2,356.42	31.98%	392.01	7.83%

原材料类别	2022 年度				2021 年度			
	纳微科技		赛分科技		纳微科技		赛分科技	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
基材（主要）材料	2,842.73	18.73%	3,071.77	44.56%	1,680.46	22.81%	2,688.92	53.69%
溶剂	1,680.40	11.07%	269.88	3.92%	945.31	12.83%	193.65	3.87%
辅助材料	1,332.00	8.78%	-	-	829.58	11.26%	-	-
色谱柱空柱及配件	915.50	6.03%	1,648.34	23.91%	614.76	8.34%	1,267.92	25.31%
生产实验用耗材	594.62	3.92%	821.90	11.92%	288.83	3.92%	345.36	6.90%
催化助剂	181.87	1.20%	-	-	125.15	1.70%	-	-
包装材料	183.59	1.21%	47.78	0.69%	118.44	1.61%	45.36	0.91%
仪器及配件	-	-	148.48	2.15%	-	-	75.45	1.51%
蛋白纯化系统配件	5,033.47	33.16%	-	-	-	-	-	-
其他材料	880.04	5.80%	-	-	409.63	5.56%	-	-
<b>总计</b>	<b>15,179.38</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,892.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,368.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,008.66</b>	<b>100.00%</b>
原材料类别	2020 年度				2019 年度			
	纳微科技		赛分科技		纳微科技		赛分科技	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
表面功能化用试剂	560.77	20.92%	169.71	7.17%	364.43	21.38%	123.21	6.70%
基材（主要）材料	581.85	21.71%	937.13	39.61%	400.02	23.47%	703.55	38.24%
溶剂	402.88	15.03%	85.21	3.60%	216.52	12.71%	40.05	2.18%
辅助材料	352.95	13.17%	-	-	190.49	11.18%	-	-
色谱柱空柱及配件	339.82	12.68%	835.11	35.30%	263.93	15.49%	738.31	40.13%
生产实验用耗材	210.84	7.87%	207.02	8.75%	134.82	7.91%	153.90	8.37%
催化助剂	79.46	2.96%	-	-	39.05	2.29%	-	-
包装材料	53.86	2.01%	26.30	1.11%	37.18	2.18%	21.10	1.15%
仪器及配件	-	-	105.17	4.45%	-	-	59.48	3.23%
其他材料	98.17	3.66%	-	-	57.72	3.39%	-	-
<b>总计</b>	<b>2,680.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,365.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,704.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,839.59</b>	<b>100.00%</b>

如上所示，公司采购原材料结构与可比公司纳微科技存在差异，其中色谱柱柱管及配件占比及基质及基质生产试剂的占比明显高于可比公司纳微科技。主要

差异原因如下：

### **(1) 业务结构不同**

公司与纳微科技均为国内医药分离纯化领域以液相色谱材料的研发生产销售为主营业务的公司，但该领域下各自产品线的侧重，即分析色谱柱及工业纯化填料业务占比存在明显差异。2019-2022 年度内，公司销售分析色谱柱取得收入占总收入的比例分别为 75.49%、64.08%、52.45% 和 44.35%。纳微科技主要以其子公司纳谱分析开展色谱柱的研发、生产及销售。根据纳微科技披露的《向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》，2021 年度纳谱分析年度营业收入为 3,230.48 万元，2022 年度纳谱分析年度营业收入为 4,439.98 万元，占比较低。业务结构不同，导致赛分科技色谱柱空柱管及配件采购金额占比高于纳微科技。此外，纳微科技于 2022 年完成对苏州赛谱 43.9621% 股权的收购，2022 年 6 月将苏州赛谱纳入其合并报表范围，苏州赛谱主要从事蛋白纯化系统研发、生产及销售，其生产所需蛋白纯化系统配件占当期纳微科技原材料采购的 33.16%，导致纳微科技原材料采购结构发生明显变化。

### **(2) 公司外采多孔硅胶及琼脂糖**

公司基质及基质生产试剂采购占比较大，主要系多孔硅胶及琼脂糖采购较大所致。报告期各期，公司采购多孔硅胶及琼脂糖合计金额分别为 661.23 万元、816.20 万元、2,426.59 万元及 2,799.83 万元，占各期基质及基质生产试剂的 93.99%、87.10%、90.25% 和 91.14%。

色谱介质的制备主要分为基球合成技术、表面修饰技术、功能化修饰技术三个主要领域。赛分科技在基球表面修饰环节拥有 20 余年的研发经验，开发了多项表面纳米涂层技术体系，可以实现对表面纳米涂层厚度和分布的精准控制，应用于不同基质和分离模式的层析介质和分析色谱填料。在功能化修饰这一色谱介质制备的核心领域，公司掌握直接功能化修饰、接枝反应修饰、功能化生物大分子修饰等技术路线。

由于多孔硅胶生产技术难度和附加值相对较低，如完全自产满足自身产品生产需求，则需要大规模建立生产线，从而损失亲和层析填料、离子交换填料等更多应用公司前沿核心研发成果的高附加值产品产能，故公司对于多孔硅胶以外采

形式完成。

琼脂糖微球生产流程较为复杂，设备运作、投料配比、反应参数等均需要在实践中反复调试和优化。公司掌握生产主要琼脂糖微球的核心技术。由于扬州工厂 2021 年正式投入生产，相关核心技术投入规模化生产，仍需要一定时间的工艺完善及稳定。为保证琼脂糖基质产品的质量稳定性，公司现阶段仍以外采方式获取琼脂糖微球。

综上所述，公司与同行业可比公司原材料采购结构存在一定的差异。公司所处行业正处于快速发展期，由于与行业内竞争对手业务结构不同及各自在色谱介质生产流程中核心竞争力的所在领域各异，导致原材料采购结构存在差异，该差异具备商业合理性。

**（三）基质及基质生产试剂、色谱柱柱管等主要原材料采购量、领用量和产品产量的匹配关系；**

**1、基质及基质生产试剂采购量、领用量和产品产量的匹配关系**

报告期内，公司基质及基质生产试剂主要为琼脂糖、多孔硅胶、聚合物单体

项目	2022 年度						
	采购量	生产领用量	研发领用量	产品名称	产品产量	单位产量投入	耗用率
琼脂糖 (L)	2,543.50	2,000.69	184.05	亲和层析填料	2,385.45	0.92	85.90%
常规孔径硅胶 (Kg)	1,726.20	1,607.81	0.09	硅胶基质填料	1,438.82	1.12	93.15%
聚合物单体(Kg/L)	5,887.05	5,632.51	64.66	聚合物基质填料及聚合物中间体	10,369.27	0.55	96.77%
项目	2021 年度						
	采购量	生产领用量	研发领用量	产品名称	产品产量	单位产量投入	耗用率
琼脂糖 (L)	3,051.50	171.06	240.19	亲和层析填料	415.01	0.99	13.48%
常规孔径硅胶 (Kg)	1,160.85	1,090.01	1.14	硅胶基质填料	1,166.65	0.94	94.00%
聚合物单体(Kg/L)	4,696.64	3,649.37	42.34	聚合物基质填料及聚合物中间体	6,271.14	0.59	78.60%
项目	2020 年度						

	采购量	生产领用量	研发领用量	产品名称	产品产量	单位产量投入	耗用率
常规孔径硅胶 (Kg)	816.10	1,186.60	1.89	硅胶基质填料	1,131.58	1.05	145.63%
聚合物单体(Kg/L)	1,080.08	744.48	-	聚合物基质填料及聚合物中间体	2,136.80	0.35	68.93%
项目	<b>2019 年度</b>						
	采购量	生产领用量	研发领用量	产品名称	产品产量	单位产量投入	耗用率
常规孔径硅胶 (Kg)	438.02	318.86	1.90	硅胶基质填料	306.58	1.05	73.23%
聚合物单体(Kg/L)	580.05	434.60	3.00	聚合物基质填料及聚合物中间体	610.21	0.72	75.44%

注：单位产量投入=（生产领用量+研发领用量）/产品产量，耗用率=（生产领用量+研发领用量）/采购量。

### ①琼脂糖

2019 年及 2020 年，公司尚未规模化开展琼脂糖基质填料生产。2021 年至 2022 年相关填料单位产量投入基本稳定。

由于琼脂糖微球生产流程较为复杂，设备运作、投料配比、反应参数等均需要在实践中反复调试和优化，因此在实现工艺稳定前，为保证产品良品率及质量稳定性，公司通过外采取得琼脂糖。为保证原材料供给稳定性，公司会进行琼脂糖备货。2021 年公司琼脂糖耗用率较低，主要系基于与重点战略客户进行需求沟通后进行耗用量预测，基于预测提前进行原材料备货，为 2022 年大规模生产做准备。2022 年公司亲和层析填料收入占比持续升高，成为公司的主打产品，为保证生产稳定性，公司为 2023 年生产进行原材料备货，于当年 11-12 月购入琼脂糖微球合计 1,303L。

### ②常规孔径多孔硅胶

报告期内，公司常规孔径多孔硅胶单位产量投入整体保持稳定。公司常规孔径多孔硅胶通过外采取得，规模化采购下货期较长。为保证原材料供给稳定性，公司进行常规孔径多孔硅胶备货，以应对重点战略客户胰岛素产品生产开发的持续性需求。

### ③聚合物单体

聚合物单体应用范围较广，由于产品生产工艺不同，所需加工工序数量不同，不同产品间耗用量存在一定差异。2019 年公司聚合物单体单位产量投入较高，主要系 2019 年公司主要生产基质材料消耗量较少的 Polar MC 系列生物大分子层析介质，随着 2020 年 Monomix 系列逐渐成熟，公司减少了 Polar MC 系列生物大分子层析介质的生产。2021-2022 年公司聚合物单体单位产量投入较高，主要系该期间扬州赛分正式投产，由于工业化大规模生产较中试级别生产存在较大差异，各个工序控制难度较大，单位产量投入出现上升。

由于聚合物单体耗用量较大，公司为保持生产连续性，会进行一定量备货。2020 年公司聚合物单体耗用率相对较低，主要系公司为筹备 2021 年扬州赛分的正式落成，对于基质及基质生产试剂进行了备货。

综上所述，公司基质及基质生产试剂采购量、领用量和产品产量存在波动具备合理性。

## 2、色谱柱柱管采购量、领用量和产品产量的匹配关系

项目	2022 年度						
	采购量	生产领用量	研发领用量	产品名称	产品产量	单位产量投入	耗用率
柱头 (Pcs)	62,701.00	37,052.00	5,166.00	色谱柱	18,994.00	1.95	67.33%
柱管 (Pcs)	32,842.00	22,565.00	3,757.00	色谱柱	18,994.00	1.19	80.15%
滤片 (Pcs)	45,458.00	44,626.00	6,515.00	色谱柱	18,994.00	2.35	112.50%
项目	2021 年度						
	采购量	生产领用量	研发领用量	产品名称	产品产量	单位产量投入	耗用率
柱头 (Pcs)	59,734.00	38,106.00	1,706.00	色谱柱	17,212.00	2.21	66.65%
柱管 (Pcs)	26,559.00	21,462.00	787.00	色谱柱	17,212.00	1.25	83.78%
滤片 (Pcs)	70,148.00	41,173.00	1,992.00	色谱柱	17,212.00	2.39	61.53%
项目	2020 年度						
	采购量	生产领用量	研发领用量	产品名称	产品产量	单位产量投入	耗用率
柱头 (Pcs)	36,502.00	37,003.00	1,980.00	色谱柱	17,888.00	2.07	106.80%

柱管 (Pcs)	19,266.00	20,098.00	1,200.00	色谱柱	17,888.00	1.12	110.55%
滤片 (Pcs)	36,318.00	39,747.00	2,155.00	色谱柱	17,888.00	2.22	115.38%
项目	2019 年度						
	采购量	生产领用量	研发领用量	产品名称	产品产量	单位产量投入	耗用率
柱头 (Pcs)	38,250.00	32,319.00	3,706.00	色谱柱	15,540.00	2.08	94.18%
柱管 (Pcs)	17,474.00	17,320.00	1,954.00	色谱柱	15,540.00	1.11	110.30%
滤片 (Pcs)	30,118.00	32,395.00	5,084.00	色谱柱	15,540.00	2.08	124.44%

注 1: 单位产量投入=生产领用量/产品产量, 耗用率=(生产领用量+研发领用量)/采购量

注 2: 上表中产量数据不包括研发领用材料后对应试制品产量

如上表所示, 报告期内色谱柱主要配件柱头、柱管、滤片的单位产量投入保持稳定。2021 年及 2022 年公司色谱柱柱管及配件的耗用率较 2019 年及 2020 年出现下降, 主要系当年国际物流受阻, 发行人为保证生产连续性, 增加了色谱柱柱管及配件的采购量, 提高安全库存水平以应对相关风险。

综上所述, 公司色谱柱柱管及配件的采购量、领用量和产量关系匹配。

**(四) 前五大供应商 Diba Industries, Inc. 的具体背景和股东情况, 说明是否与发行人存在关联关系;**

迪贝流体控制有限公司 (Diba Industries, Inc., 简称 Diba) 创立于 1986 年, 总部位于在纽约州的梅欧帕克 (Mahopac), 专注于医疗设备液路设计, 拥有超过 25 年的液路设计经验, 每年给客户交付超过百万件的液路产品。Diba 产品线包括管路配件、探针、液面传感器、瓶配件等, 发行人主要向 Diba 采购各类色谱柱配件。

Diba 作为医疗流体领域中的流体解决方案佼佼者, 在 2004 年被英国豪迈集团 (Halma Group) 收购, 巩固了豪迈在医疗流体控制行业中的领先地位。英国豪迈集团创立于 1894 年, 1972 年在伦敦证券交易所上市 (股票代码 HLMA), 系富时 250 指数成分股。

根据英国豪迈集团 2019 年、2020 年、2021 年及 2022 年年度报告, Diba 为其 100% 控股的全资公司, 与发行人不存在关联关系。



(五) 报告期前五大供应商是否为经营代理商，如是，说明最终供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或资金往来。

报告期各期，发行人前五大供应商情况如下：

序号	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	Osaka Soda	Osaka Soda	Osaka Soda	IDEX Health & Science LLC
2	IDEX Health & Science LLC	Purolite	IDEX Health & Science LLC	Osaka Soda
3	Purolite	IDEX Health & Science LLC	AGC	AGC
4	Diba Industries, Inc.	AGC	Diba Industries, Inc.	Diba Industries, Inc.
5	AGC	Diba Industries, Inc.	博睿泰合（苏州）医疗科技有限公司	博睿泰合（苏州）医疗科技有限公司

上述供应商的基本情况如下：

序号	供应商	采购类型	公司简介	是否为经营代理商
1	Osaka Soda Co., LTD	基质及基质生产试剂	OSAKA SODA（原名 DAISO）为日本上市公司，是中小分子分离纯化及分析检测领域色谱填料主要生产厂商。	否
2	IDEX Health & Science LLC	色谱柱柱管及配件、生产实验用材料	IDEX 公司在正位仪泵、调色设备等流体设备技术等工业产品及其他的一些高端工程类产品如火灾扑灭设备，医疗抢救设备和工程连接系统等产品领域方面处于世界领先地位。公司已在纽约证券交易所和芝加哥证券交易所上市，并且为标准普尔 500 上市公司。	否
3	AGC	基质及基质生产试剂	AGC 集团为日本上市公司，是起家于玻璃生产的世界材料巨头，目前业务分为玻璃、化学、电子、陶瓷 4 个领域，全球网络遍布 15 个国家。	否
4	Diba Industries, Inc.	色谱柱柱管及配件	Diba 主要为全球诊断、生命科学和医疗设备领域的 OEM 公司，提供精密流体处理解决方案。在体外诊断 (IVD)、生命科学、基因组学、制药和医疗设备等领域，Diba 已与诊断和科学设备领域的全球领先企业展开合作。	否
5	Purolite	基质及基质生产试剂	Purolite 是一家全球领先且快速增长、针对分离和纯化解决方案的高端离子交换树脂供应商，该公司还为微电子、核电和食品饮料等关键工业市场提供净化和分离解决方	否

序号	供应商	采购类型	公司简介	是否为经营代理商
			案。	
6	博睿泰合(苏州)医疗科技有限公司	生产实验用材料、包装材料、仪器及配件	博睿泰合(苏州)医疗科技有限公司主要生产包括医疗器械、仪器仪表等零部件。	否

如上表示,报告期内发行人前五大供应商均为生产性企业,并非经营代理商。

## 二、申报会计师核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

1、了解采购循环以及相关控制,对发行人采购流程执行穿行测试,并对发行人采购业务流程相关关键控制测试;

2、获取发行人采购明细表,核查主要原材料价格波动原因,获取公开市场价格并与发行人采购价格进行分析;

3、获取发行人存货收发存,核查发行人原材料结构,并与同行业可比公司进行分析;

4、获取发行人采购明细表、生产领料单及产品入库单,核查主要原材料采购量、领用量和产品产量的匹配关系;

5、对于报告期内主要供应商,通过国家企业信用信息公示系统、企查查、工商资料及公司官网等渠道,了解主要供应商的背景信息,判断该等供应商向发行人销售相关产品是否合理,销售规模与业务规模是否匹配,是否为经营代理商,是否与公司存在关联关系;

6、获取发行人及董监高个人流水,核查其是否与供应商存在异常资金往来。

### (二) 核查结论

经核查,申报会计师认为:

发行人原材料价格波动合理,与公开市场价格偏差系采购数量较大及长期稳定合作关系给予折扣所致,具备合理性,原材料结构与同行业可比公司不存在重大差异;主要原材料色谱柱柱管采购量、领用量和产品产量基本匹配,基质及基质生产试剂采购量、领用量和产品产量波动具有合理性; Diba Industries, Inc.与

发行人无关联关系；报告期内发行人前五大供应商均为生产商，非经营代理商。

## 12.关于存货

根据招股说明书和保荐工作报告，1) 报告期各期发行人存货账面价值分别为 2,191.20 万元、2,499.72 万元、4,601.13 万元和 6,503.32 万元，存货账面价值增长较快；2) 公司以色谱柱为代表的分析色谱业务产品种类规格较多，为及时满足客户需求，对部分产品进行合理备货；3) 近年来公司主要产品生物大分子层析介质和硅胶基质填料的产销率有所下滑；4) 2019 至 2021 年末，公司存货周转率分别为 0.99 次、1.06 次及 1.10 次，高于可比公司纳微科技；5) 2020 年发行人存货存放在重点合作经销商的金额达 343.42 万元。

请发行人说明：（1）结合生产周期、原材料的备货政策说明存货大幅增长的原因，与行业可比公司是否一致；（2）存货中原材料的具体构成、使用去向和期后结转情况；（3）主要产品生物大分子层析介质和硅胶基质填料产销率逐年下滑的原因，相关存货是否充分计提跌价准备；（4）境外子公司存货的存放环境、条件，发行人的盘点方式，境外存货是否安全、完整，是否存在在途或者存放他地的情况，与境内存货跌价计提准备适用同样的会计估计是否符合实际；（5）结合产品差异、生产周期等，说明存货周转率高于可比公司纳微科技的原因；（6）2020 年末存放发行人库存的重点经销商名称、存货内容、数量和金额，说明存放的原因，如何区分发行人存货和经销商库存，与买断式经销模式是否矛盾，未作为发出商品列报是否恰当，相关存货是否真实存在，相关存货后续处理或销售情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明存货核查方法、核查比例、核查结论，存货监盘的选择标准和过程、盘点差异的核查情况。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 结合生产周期、原材料的备货政策说明存货大幅增长的原因，与行业可比公司是否一致；

### 1、结合生产周期、原材料的备货政策说明存货大幅增长的原因

报告期各期末，公司存货的构成情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	3,740.37	41.66%	2,337.21	50.80%	1,017.15	40.69%	939.83	42.89%
自制半成品	1,279.73	14.25%	307.41	6.68%	285.11	11.41%	293.37	13.39%
在产品	457.90	5.10%	353.41	7.68%	-	-	-	-
库存商品	3,412.38	38.01%	1,580.48	34.35%	1,151.96	46.08%	925.75	42.25%
发出商品	87.17	0.97%	22.61	0.49%	45.50	1.82%	32.25	1.47%
合计	<b>8,977.55</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,601.13</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,499.72</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,191.20</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，报告期内，公司原材料、自制半成品、库存商品账面金额均显著增长，具体原因如下：

#### (1) 原材料大幅增长主要系备货所致

报告期各期末，公司原材料余额情况如下：

单位：万元

原材料	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	3,060.04	76.70%	2,136.06	85.00%	699.28	65.31%	608.62	61.52%
1-2年	680.60	17.06%	138.58	5.51%	108.05	10.09%	170.77	17.26%
2-3年	37.47	0.94%	40.98	1.63%	84.77	7.92%	80.89	8.18%
3年以上	211.36	5.30%	197.33	7.85%	178.60	16.68%	129.01	13.04%
总计	<b>3,989.47</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,512.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,070.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>989.29</b>	<b>100.00%</b>

公司根据市场部对产品销售数量及品类的预测，针对性的对相关原材料进行备货。由于填料的生产周期较长，公司会结合历史销售情况、原材料价格、原材料供应走势等因素，预测基质及基质生产试剂的需求。公司多孔硅胶、琼脂糖及

色谱柱柱管及配件供应商主要为境外公司，相关供应商组织生产、安排发货，跨境物流等环节耗时较长。报告期内，考虑疫情背景下物流运输时间进一步加长，公司对于境外供应商原料，按照 6 个月生产所需进行备货。

此外，随着扬州赛分一期工程 2021 年正式落成，公司工业纯化业务进入规模化生产阶段。工业纯化产品生产周期相对于分析色谱产品较长，且具备单笔订单数量通常较大的特点。2021-2022 年，为应对公共卫生事件背景下工业纯化业务原材料采购及物流的不确定性，有效保障公司订单生产能力以支撑工业纯化客户群体开拓，公司主动增加了生产工业纯化填料所需基质及基质生产试剂的备货数量。

### (2) 自制半成品大幅增长主要系中间体大幅增长

报告期各期末，公司自制半成品余额情况如下：

单位：万元

自制 半成品	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	1,139.84	78.60%	242.90	59.03%	189.77	49.52%	201.03	52.38%
1-2 年	229.82	15.85%	51.01	12.40%	89.63	23.39%	103.29	26.91%
2-3 年	26.06	1.80%	71.70	17.43%	66.24	17.29%	39.50	10.29%
3 年以上	54.52	3.76%	45.88	11.15%	37.54	9.80%	39.94	10.41%
总计	<b>1,450.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>411.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>383.18</b>	<b>100.00%</b>	<b>383.77</b>	<b>100.00%</b>

2022 年公司自制半成品料大幅增长，主要系公司获取重点战略客户大额订单，为及时满足客户订单需求，提前开展订单产品 GlyHb 系列及 Proteomix POR 所需中间体生产。

### (3) 库存商品大幅增长主要系为提升客户响应速度增加安全库存

报告期各期末，公司库存商品余额情况如下：

单位：万元

库存商 品	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	3,078.00	78.65%	1,519.26	81.28%	1,004.97	68.10%	660.21	56.65%
1-2 年	538.78	13.77%	146.95	7.86%	143.55	9.73%	293.80	25.21%

库存商品	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
2-3年	114.51	2.93%	39.29	2.10%	164.83	11.17%	127.02	10.90%
3年以上	182.17	4.65%	163.60	8.75%	162.28	11.00%	84.44	7.25%
<b>总计</b>	<b>3,913.46</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,869.10</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,475.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,165.47</b>	<b>100.00%</b>

公司生产的产品主要为色谱柱和色谱填料。

色谱柱主要生产过程为填装，单根色谱柱根据规格大小不同，生产时间在数小时至数天不等（含检测时间），生产所需时间较短。色谱柱大都为通用产品，下游客户采购较为方便，故对于供应商发货及时性要求较高。为提高客户响应能力，公司对于常用类型色谱柱会进行一定数量的备货。

层析介质生产过程较长，主要分为母球合成、表面修饰、官能团键合等流程，一般生产周期为2-4周。由于层析介质具备单笔订单数量通常较大的特点，生产部门会根据市场部对于客户需求的统计及预测，对于部分种类填料进行提前生产。2022年，重点战略客户对于公司新型填料产品进行了试用，反馈良好，未来需求量较大。经与重点战略客户进行未来需求沟通，为保障供货响应及时，公司提前对于该类填料进行了生产。

## 2、与行业可比公司是否一致

报告期内，公司与可比公司纳微科技存货变动情况如下：

单位：万元

纳微科技	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31
	账面价值	增长率	账面价值	增长率	账面价值	增长率	账面价值
原材料	6,623.58	144.63%	2,707.55	190.61%	931.67	90.97%	487.87
自制半成品	3,788.05	-9.61%	4,190.66	73.93%	2,409.45	31.59%	1,831.08
库存商品	12,720.27	129.37%	5,545.65	192.86%	1,893.59	20.82%	1,567.29
发出商品	591.85	1,359.92%	40.54	26.99%	31.93	181.56%	11.34
委托加工物资	19.14	-51.26%	39.27	202.73%	12.97	-	-
<b>合计</b>	<b>23,742.89</b>	<b>89.58%</b>	<b>12,523.67</b>	<b>137.21%</b>	<b>5,279.61</b>	<b>35.46%</b>	<b>3,897.58</b>

单位：万元

赛分科技	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
------	------------	------------	------------	------------

	账面价值	增长率	账面价值	增长率	账面价值	增长率	账面价值
原材料	3,740.37	60.04%	2,337.21	129.78%	1,017.15	8.23%	939.83
在产品	457.90	29.57%	353.41	-	-	-	-
自制半成品	1,279.73	316.29%	307.41	7.83%	285.11	-2.82%	293.37
库存商品	3,412.38	115.91%	1,580.48	37.20%	1,151.96	24.44%	925.75
发出商品	87.17	285.54%	22.61	-50.30%	45.50	41.07%	32.25
<b>合计</b>	<b>8,977.55</b>	<b>95.12%</b>	<b>4,601.13</b>	<b>84.07%</b>	<b>2,499.72</b>	<b>14.08%</b>	<b>2,191.20</b>

根据纳微科技 2021 年年报，纳微科技 2021 年末存货大幅上升主要系产品品类较多，生产工艺流程长，使用的化工原材料种类多，基于安全库存和及时交货考虑，纳微科技对原材料、自制半成品和产成品都适当提高库存量。根据纳微科技《向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》，纳微科技 2022 年末存货大幅上升主要系子公司生产规模扩大、母公司生产备货及合并报表范围新增苏州赛谱所致。

如上表所示，公司报告期各期存货增长率分别为 14.08%、84.07%、95.12%，可比公司纳微科技同期存货增长率分别为 35.46%、137.21%、89.58%，变动趋势具有一致性。

## （二）存货中原材料的具体构成、使用去向和期后结转情况；

### 1、存货中原材料的具体构成

公司原材料主要分为基质及基质生产试剂、色谱柱柱管及配件、表面功能化用试剂、生产实验用材料、溶剂、仪器及配件和包装材料七类。报告期各期末，原材料具体构成情况如下：

单位：万元

原材料项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
基质及基质生产试剂	1,944.64	48.74%	1,400.57	55.73%	391.64	36.58%	412.04	41.65%
色谱柱柱管及配件	1,253.39	31.42%	632.72	25.18%	473.18	44.19%	441.18	44.60%
表面功能化用试剂	440.61	11.04%	160.85	6.40%	23.56	2.20%	16.23	1.64%



原材料项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
生产实验用材料	117.91	2.96%	189.27	7.53%	46.48	4.34%	48.11	4.86%
溶剂	26.02	0.65%	10.20	0.41%	9.06	0.85%	-	-
仪器及配件	170.85	4.28%	93.01	3.70%	105.96	9.90%	60.31	6.10%
包装材料	36.05	0.90%	26.34	1.05%	20.81	1.94%	11.43	1.16%
<b>总计</b>	<b>3,989.47</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,512.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,070.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>989.29</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，公司主要原材料为基质及基质生产试剂及色谱柱柱管及配件，上述两种原材料占报告期各期末存货余额的 80%左右。2021 年，随着扬州赛分正式投产，工业纯化业务快速增长，相关生产原料基质及基质生产试剂在存货中的比例提升明显。

## 2、原材料的使用去向

报告期内，公司主要原材料的去向主要为生产领用，其次是研发耗用，具体耗用情况如下：

### (1) 2022 年度

单位：万元

原材料大 类	期初结存		当期入库		生产领用		研发领用		直接销售		其他领用		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
柱头 (Pcs)	40,140.00	260.74	69,173.00	450.88	37,052.00	239.49	5,166.00	28.47	4,100.00	16.69	3,610.00	21.31	59,385.00	426.16
滤片 (Pcs)	69,570.00	123.07	74,284.00	156.46	44,626.00	85.65	6,495.00	13.09	3,428.00	12.04	6,304.00	12.87	83,001.00	171.00
蛋白纯化 空柱管 (Pcs)	23,929.00	219.90	50,095.00	368.18	22,565.00	229.57	3,757.00	11.86	480.00	2.42	12,919.00	32.38	34,303.00	332.02
高压液相 色谱柱管 (Pcs)	404.00	79.60	3,192.00	586.06	595.00	108.57	179.00	30.44	1,331.00	245.91	129.00	23.23	1,362.00	267.57
多孔硅胶 (KG)	91.35	249.28	1,640.73	1,844.66	1,607.84	1,723.72	0.09	0.46	3.01	4.87	4.18	20.37	116.94	395.88
整套柱管 (Pcs)	1,831.00	107.96	3,299.00	188.47	2,021.00	128.88	14.00	0.66	206.00	11.55	50.00	3.08	2,839.00	173.75
琼脂糖 (L)	2,748.77	930.37	2,828.56	1,057.48	2,000.69	694.55	184.05	49.42	6.90	14.29	1.46	2.11	3,384.23	1,227.61

注：上表金额勾稽差异，系汇率波动所致，下同。

(2) 2021 年度

单位：万元

原材料 大类	期初结存		当期入库		生产领用		研发领用		直接销售		其他领用		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
柱头 (Pcs)	18,214.00	131.17	65,185.00	381.18	38,106.00	236.81	1,706.00	10.02	121.00	0.48	3,326.00	24.15	40,140.00	260.74
滤片 (Pcs)	36,780.00	74.09	84,042.00	148.43	41,173.00	85.06	1,992.00	5.25	2,844.24	2.90	5,242.76	15.08	69,570.00	123.07
蛋白纯 化空柱 管 (Pcs)	16,339.00	161.58	33,144.00	295.96	21,462.00	211.28	787.00	5.62	604.00	7.20	2,701.00	30.07	23,929.00	219.90
高压液 相色谱 柱管 (Pcs)	175.00	34.94	1,601.00	297.59	40.00	7.02	80.00	14.90	1,166.00	223.59	86.00	16.96	404.00	79.60
多孔硅 胶 (KG)	77.87	221.36	13,195.91	1,523.52	13,140.01	1,357.58	1.14	6.81	37.17	106.25	4.12	12.69	91.34	249.28
整套柱 管 (Pcs)	1,440.00	93.56	2,276.00	116.05	1,849.00	105.65	-	-	25.00	0.36	11.00	0.51	1,831.00	107.96
琼脂糖 (L)	92.99	62.68	3,083.90	1,074.68	171.06	85.90	240.19	87.19	2.80	27.58	14.08	6.31	2,748.77	930.37

(3) 2020 年度

单位：万元

原材料	期初结存	当期入库	生产领用	研发领用	直接销售	其他领用	期末结存
-----	------	------	------	------	------	------	------

大类	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
柱头 (Pcs)	23,224.00	162.24	34,304.00	224.02	37,003.00	247.51	1,980.00	11.43	100.00	0.41	231.00	1.47	18,214.00	131.17
滤片 (Pcs)	32,203.00	61.80	51,907.00	103.18	39,743.00	81.49	2,155.00	4.94	3,274.00	4.81	2,158.00	3.04	36,780.00	74.09
蛋白纯化空柱管 (Pcs)	16,460.00	168.54	21,736.00	220.63	20,098.00	214.86	1,200.00	12.15	189.00	5.53	369.94	2.24	16,339.00	161.58
高压液相色谱柱管 (Pcs)	203.00	43.40	661.00	134.90	22.00	5.94	15.00	3.00	622.00	128.66	30.00	6.38	175.00	34.94
多孔硅胶 (KG)	132.86	274.62	1,453.09	785.49	1,436.60	704.59	1.89	12.58	68.54	114.65	1.06	4.35	77.87	221.36
整套柱管 (Pcs)	730.00	46.89	2,325.00	138.82	1,614.00	88.90	1.00	0.03	-	-	-	-	1,440.00	93.56
琼脂糖 (L)	8.47	5.96	107.00	78.15	3.79	3.35	18.10	17.61	0.30	0.21	0.30	0.26	92.99	62.68

(4) 2019 年度

单位：万元

原材料 大类	期初结存		当期入库		生产领用		研发领用		直接销售		其他领用		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
柱头 (Pcs)	18,943.00	128.10	40,600.00	250.43	32,319.00	215.02	3,706.00	20.89	14.00	0.06	280.00	1.72	23,224.00	162.24

滤片 (Pcs)	34,547.00	56.88	35,977.00	67.45	32,395.00	59.43	5,084.00	8.90	806.00	1.46	36.00	0.06	32,203.00	61.80
蛋白纯化 空柱管 (Pcs)	16,311.00	137.00	19,993.00	207.83	17,320.00	173.56	1,954.00	14.81	427.00	1.96	143.00	1.00	16,460.00	168.54
高压液相 色谱柱管 (Pcs)	108.00	21.20	394.00	84.39	33.00	7.71	12.00	2.36	221.00	45.82	33.00	6.22	203.00	43.40
多孔硅胶 (KG)	71.29	237.46	398.01	639.37	318.86	543.21	1.90	17.38	10.22	54.59	5.46	17.81	132.86	274.62
整套柱管 (Pcs)	616.00	34.89	1,262.00	85.94	1,148.00	78.93	-	-	-	-	-	-	730.00	46.89
琼脂糖 (L)	10.52	7.39	-	-	0.05	0.04	-	-	2.00	1.40	-	-	8.47	5.96

报告期内，公司产品耗用的主要原材料包括柱头、滤片、蛋白纯化空柱管、高压液相色谱柱管、多孔硅胶、整套柱管、琼脂糖等。其中柱头、滤片、蛋白纯化空柱管、整套柱管是用于色谱柱生产的原材料，同时由于研发过程中需将填料进行装柱后才可完成测试，研发部门对于色谱柱配件存在持续性需求。高压液相色谱柱管除部分用于生产外，同时会直接销售给自行装填的工业纯化填料的客户。多孔硅胶及琼脂糖，是用于生产工业纯化填料及分析级填料的基质原材料。柱头、蛋白纯化空柱管、多孔硅胶及琼脂糖是公司消耗量较大的主要原材料。

就单个大类去向而言：除多孔硅胶及高压液相色谱柱管以外的主要原材料，生产领用占据其消耗的绝大部分，其次是研发领用；生产消耗占多孔硅胶消耗的大部分，由于部分品类具备吸附能力，故对于分离精度要求不高的客户，公司会直接销售；部分客户更倾向于直接购买高压液相色谱柱管，并自行完成填装后使用，因此该种液相色谱柱管直接销售占据其消耗的主要部分，其次是生产领用和研发领用。

### 3、原材料的期后结转

公司各项原材料期后结转情况如下：

单位：万元

报告期	账面余额	期后领用/结转/转销金额	期后领用/结转/转销率
2022 年末	3,989.47	2,271.35	56.93%
2021 年末	2,512.95	2,308.76	91.87%
2020 年末	1,070.69	1,070.69	100.00%
2019 年末	989.29	793.82	80.24%

注：对于 2019 年末、2020 年末及 2021 年末的结存存货，测算其期后领用/结转/转销的周期为 6 个月，对于 2022 年末的结存存货，测算其期后领用/结转/转销的周期为 4 个月。

如上表所示，2019 末、2020 末及 2021 年末期后 6 个月，公司原材料结转情况较好，2022 年末期后 4 个月结转较低，主要系春节假期生产活动暂停所致。

**（三）主要产品生物大分子层析介质和硅胶基质填料产销率逐年下滑的原因，相关存货是否充分计提跌价准备：**

公司采取“订单生产+安全库存”的生产模式，产品产量主要受到在手订单、备货政策因素的影响，故公司的产销率的主要影响因素包括在手订单、备货政策、产品销售周期等。

#### 1、生物大分子层析介质产销率下降的原因

公司生物大分子层析介质主要于赛分科技完成产品研发及小试、中试流程，由扬州赛分放大并进行规模化生产。2021 年扬州工厂正式开展规模化生产，公司生物大分子层析介质产量大幅提升。

报告期内，公司生物大分子层析介质产销率情况如下：

指标	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产销率	50.76%	57.38%	85.89%	45.17%

##### （1）在手订单及备货政策的影响

2021 年，疫苗产业快速增长，公司离子交换填料订单增长迅速，基于对重点战略客户的沟通及市场情况的预判，公司根据预期订单规模进行了合理备货。

2022 年，公司亲和层析填料生产技术不断成熟，多家公司对公司亲和层析

填料进行了试用。为更好地满足预期的客户需求，公司根据预计订单规模进行了合理备货。

## (2) 产品销售周期的影响

客户在选择层析介质时，会提前要求提供部分样品进行试用，试用完毕确认可达到预期效果后再下达规模化订单。公司工业纯化客户为知名大型制药企业，为满足该类客户的供货及时性要求，公司通常在试用完毕并基本确定采购需求时提前进行备货生产。由于从客户试用完毕并基本确定采购需求至客户根据自身排产计划最终下达规模化订单的时间跨度波动性较大，导致生产备货与销售发货可能存在一定的时滞，使得产销率下降。

## (3) 层析介质保存时限的影响

层析介质主要用于生物药规模化生产，单笔订单需求量较大。随着进口替代的不断深化及生物医药产业的不断发展，国内层析介质的市场需求增长迅速。层析介质的保质期较长，在合适的存放环境下可存储 5 年。为提高客户需求响应速度，更好地支持公司开拓市场，公司通常会对主要层析介质品种适当备货生产。

## 2、硅胶基质填料产销率下滑的原因

公司硅胶基质填料主要由赛分科技完成生产。

报告期内，公司硅胶基质填料产销率情况如下：

指标	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产销率	58.12%	73.54%	99.42%	77.76%

硅胶基质填料系公司生产工艺较为稳定的产品，主要用于胰岛素类产品的生产和研发。公司与重点战略客户建立长期稳定的合作关系，对于硅胶基质填料具有持续性需求。2022 年，公司产销率较低主要系提前备产的影响。

## 3、相关存货是否充分计提跌价准备

报告期内，公司存货跌价准备计提充分，主要是基于：库龄较短保质期较长及公司产品毛利率较高。具体分析如下：

### (1) 库龄较短保质期较长

报告期各期末生物大分子层析介质及硅胶基质填料账面余额、跌价准备计提

具体情况如下：

单位：万元

库龄	2022 年末				2021 年末			
	账面余额		跌价准备	跌价准备计提比例	账面余额		跌价准备	跌价准备计提比例
	金额	占比			金额	占比		
1 年以内	2,384.64	80.27%	119.23	5%	1,025.25	83.61%	51.26	5%
1-2 年	419.91	14.13%	83.98	20%	74.09	6.04%	14.82	20%
2-3 年	44.68	1.50%	22.34	50%	6.39	0.52%	3.20	50%
3 年以上	121.70	4.10%	121.70	100%	120.44	9.82%	120.44	100%
<b>合计</b>	<b>2,970.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>347.26</b>	<b>11.69%</b>	<b>1,226.18</b>	<b>100.00%</b>	<b>189.72</b>	<b>15.47%</b>
库龄	2020 年末				2019 年末			
	账面余额		跌价准备	跌价准备计提比例	账面余额		跌价准备	跌价准备计提比例
	金额	占比			金额	占比		
1 年以内	347.41	55.41%	17.37	5%	197.96	41.01%	9.90	5%
1-2 年	69.96	11.16%	13.99	20%	145.75	30.19%	29.15	20%
2-3 年	122.17	19.48%	61.08	50%	94.15	19.50%	47.07	50%
3 年以上	87.44	13.95%	87.44	100%	44.89	9.30%	44.89	100%
<b>合计</b>	<b>626.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>179.89</b>	<b>28.69%</b>	<b>482.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>131.01</b>	<b>27.14%</b>

如上表所示，2022 年及 2021 年，公司生物大分子层析介质及硅胶基质填料的库龄主要为 1 年以内，2020 年及 2019 年 1 年内库龄占比较低，主要系该期内产量及库存量较低。

公司生物大分子层析介质及硅胶基质填料保质期较长，其分离效能在 5 年左右。公司对于仓库内产品会进行定期抽检，评估相关产品的质量，对于不合格的产品进行报废。

## (2) 公司产品毛利率较高

公司产品毛利率较高，一旦实现销售，不存在预计可变现净值低于成本的情况，因此公司根据预计无法销售比例计提跌价准备。

报告期各期主要生物大分子层析介质及硅胶基质填料毛利率如下：

产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
亲和层析填料	80.53%	75.59%	74.21%	65.17%
离子交换填料	83.69%	82.88%	82.36%	74.93%



产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
硅胶基质填料	34.13%	30.19%	31.53%	52.99%

针对期末结存的产成品，公司定期对产品质量和未来可销售性进行评估，预计无法销售的或预计销售的可能性较小的，及时进行报废清理或全额计提跌价准备。对于不存在明显减值迹象的（预计可变现净值高于成本），公司结合自身技术更新快、产品质量要求高等特点，按照产品类别，根据历史期间的存货迁徙率，参考期末库龄预计未来无法销售的存货比例，并按照预计无法销售的比例计提存货跌价准备。预计无法销售的比例随着库龄的提高而提高，具体比例如下：

库龄	预计无法销售的比例
1 年以内	5%
1-2 年	20%
2-3 年	50%
3 年以上	100%

对于库龄较长（大于三年）的生物大分子层析介质及硅胶基质填料，公司已全额计提存货跌价准备，计提充足。

### （3）存货跌价准备计提比例

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备平均计提比例对比情况如下：

公司名称	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
纳微科技	6.97%	8.66%	14.71%	13.24%
百普赛斯	26.71%	16.03%	17.74%	18.15%
洁特生物	17.30%	13.35%	18.32%	5.95%
键凯科技	20.75%	14.96%	20.19%	13.91%
蓝晓科技	0.01%	0.01%	0.02%	0.02%
<b>平均</b>	<b>14.35%</b>	<b>10.60%</b>	<b>14.19%</b>	<b>10.25%</b>
赛分科技	9.52%	11.32%	15.98%	14.77%

注：可比公司数据来源为上市公司年报及其他公开信息。

2020 年末及 2021 年末，公司存货跌价准备平均计提比例与同行业可比公司平均水平相当。2022 年末，公司由于进行原材料备货，以及自制半成品及库存商品的提前备产，导致库龄在 1 年以内的存货比例上升，存货跌价准备平均计提比例出现一定下降。报告期内，公司存货跌价准备计提比例均高于可比公司纳微

科技，报告期各期末存货跌价准备计提充分。

(四) 境外子公司存货的存放环境、条件，发行人的盘点方式，境外存货是否安全、完整，是否存在在途或者存放他地的情况，与境内存货跌价计提准备适用同样的会计估计是否符合实际；

### 1、境外子公司存货的存放环境、条件

美国赛分存货的主要为基质及基质生产试剂、生产实验用材料、表面功能化用试剂、溶剂、仪器及配件、色谱柱柱管及其他、包装材料、色谱柱、填料等构成，均存放在公司办公所在地 5 Innovation Way Newark, DE 19711 建筑内部。

美国赛分设置主仓存放各类物料，并根据各业务条线需求，建立了对应的线边仓，具体情况如下：

序号	仓库名称	仓库性质	环境条件	存放类别
1	Main Inventory	主仓	正常温度	基质及基质生产试剂、生产实验用材料、表面功能化用试剂、溶剂、仪器及配件、色谱柱柱管及其他、包装材料、色谱柱、填料
			专用储存柜	部分溶剂, 部分表面功能化用试剂
			冰柜冷藏	部分试剂
2	R&D	线边仓	正常温度	基质及基质生产试剂、生产实验用材料、表面功能化用试剂、溶剂、仪器及配件、色谱柱柱管及其他
			专用储存柜	部分溶剂, 部分表面功能化用试剂
			冰柜冷藏	部分基质及基质生产试剂、部分生产实验用材料、部分表面功能化用试剂
3	QC	线边仓	正常温度	待发货色谱柱、填料、色谱柱柱管及其他
4	SEC Packing	线边仓	正常温度	半成品, 色谱柱柱管及其他
5	Non-SEC packing	线边仓	正常温度	半成品, 色谱柱柱管及其他
6	SEC Resin	线边仓	正常温度	原材料、化学试剂、溶剂
			专用储存柜	部分溶剂
7	IEX Resin	线边仓	正常温度	原材料、化学试剂、溶剂
			专用储存柜	部分溶剂
8	Tech	线边仓	部分试剂需冷藏	部分试剂

9	Protein	线边仓	正常温度	部分试剂
---	---------	-----	------	------

如上表所示，由于部分材料具有毒性或危险性，故存放于专用储存柜中，部分基质及基质生产试剂、部分生产实验用材料、部分表面功能化用试剂需进行冷藏，故存放于冰柜中。

赛分生科报告期内均无存货。

## 2、发行人的盘点方式

公司建立了完善的盘点制度，并于每年年末开展实物资产的全面清查，定期部分清查和不定期清查根据职能部门的管理需要进行。

实物资产盘点时，公司成立资产盘点小组（包含仓库人员、财务人员及相关资产归口管理人员），全面负责盘点工作；具体包含：制定盘点计划、编制盘点表或抽查清单并编制清查结果汇总表。盘点记录由参与清查的人员和使用部门负责人签字确认，一式两份，一份由财务部保管，一份由资产管理部门保管；仓库管理人员及相关资产归口管理人员在盘点结束后及时编制盘点结果汇总表，参与盘点人员签字确认；对清查中发现的盘盈、盘亏等问题，分别由保管或使用部门负责人负责查明原因，经过资产报废流程审批后，由财务部进行账务处理并将处理结果反馈给各部门；

盘点时，根据存货品类的不同，公司应用不同的测量方式进行盘点。对于存放在有标准不同规格的塑料瓶等容器或包装物内的液体存货，盘点时利用相关仪器进行称重，并减去瓶身上的瓶重计算得到重量。对于计量单位为体积的，则查询其对应密度，通过称重结果计算得出体积。对于其他固态存货，则直接进行数量清点。

## 3、境外存货是否安全、完整

美国赛分存货均存放于自有仓库，并通过制定《仓库管理制度》，对仓库管理进行规范，通过定期盘点等方式对仓库进行有效管理。

### (1) 入库作业流程

1) 采购人员收到供应商的出货通知或装箱单等相关信息后，邮件通知仓库并提供预计入仓时间等信息；

2) 仓库收到此邮件后确认仓库存在空间接受货物，如无空间则先行整理；

3) 货到仓库后，仓库人员依据相关单据（随货文件等）进行点收货物，需核对包括但不限于型号、数量等信息，并查看外包装是否完好；

4) 对于需要检验的，由质量部进行全批次抽检并生成《检验单》。仓库管理人员根据检验合格的检验单进行入库登记。包装物、研发物料、备品备件、办公用品、礼品等不需要进行质量检验的，仓库管理人员清点数量，核对送货单和订单信息，进行入库登记，并就相关记录进行留存；

5) 对于公司生产的产成品入库，须由质量技术部出具的产品质量检验报告后，由生产部送交仓库办理入库，并对于相关审批单据留存；

6) 对于物资验收入库过程中所发现的有关数量、质量、规格、品种等不相符的现象，仓管员有权拒绝办理入库手续并视其程度报告业务部门、财务部和公司总经理处理。

## **(2) 出库作业流程**

### **1) 成品出库：**

仓库根据销售订单上的发货日期及库存情况安排发货，并将整理好的物料放入待发货区；复核人员按照销售订单就产品序列号、产品类型、数量、包装等进行复核，确认无误后就相关单据进行审核，并联系快递公司安排发货；发货时，仓库人员于系统中追踪发货并留存对应物流签收单；

### **2) 生产车间领用原料、工具等物资：**

仓管员凭审批后的领料单/调拨单/其他出库单等准备物料，经复核人员复核后发放物料；

### **3) 样品出库**

市场销售部提出试用申请，经相应权限至市场销售部负责人或总经理审批后，仓库审核后填制其他出库单，经复核人员复核后发放物料；

### **4) 其他物资领用出库**

研发部根据需求情况在系统内填写领料单并经研发部主管审批后，由仓库人

员准备物料，经复核人员复核后安排物资发放；

其他部门根据需求自行在系统内填写其他出库单，经需求部门主管审核后，由仓库人员准备物料，经复核人员复核后安排物资发放。

### **(3) 仓库存储管理**

1) 仓库物资根据各种物资的不同种类及其特性，结合仓库条件，采用不同方法分别存放，保证物资免受各种损害，保证物资的进出和盘点方便；

2) 仓库内所有原辅料、半成品、成品、不良品、废品等要存放于指定的相对固定的区域内并且能明显区分；

3) 对于某些特殊物资，如易燃、易爆、剧毒等物资，应指定专人保管，并设置明显标志；

4) 仓管员应严格执行安全工作规定，切实做好防火、防盗等工作，定期检查维修避雷和消防等器材和设备，保障仓库和物资财产的安全；

5) 仓库所有经办人员应严格执行进出库规程，非仓库经办人员严禁独自进出仓库，以保证物料安全；

6) 未按规定办理物资入、出库手续而造成物资短缺、规格或质量不符合要求的以及账实不符，仓管员应承担由此造成的经济损失，仓储物流部负责人应负领导责任。

### **(4) 盘点**

参见本问题回复之“2、发行人的盘点方式”。

综上所述，美国赛分存货均存放于自有仓库之中，并建立了完善的仓库管理办法，保证存货的安全、完整。

## **4、是否存在在途或者存放他地的情况**

美国赛分负责主要境外客户销售，发货地点涵盖亚洲、欧洲、美洲等多地，物流运输时间相对较长。报告期内，美国赛分存在少量的在途物资，均为已发出未签收的发出商品，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
发出商品 ①	65.49	15.52	42.75	24.50
存货 ②	2,409.05	1,414.96	1,258.12	1,129.77
占比 (①/②)	2.72%	1.10%	3.40%	2.17%

如上表所示，报告期内，美国赛分在途商品占存货账面净额的比例分别为2.17%、3.40%、1.10%、2.72%，占比较小，不具有重要性。报告期各期末发出商品，于次年一月均结转确认收入，不存在发出商品长期挂账的情况。

美国赛分存货均存放于自有仓库中，具体金额分布如下：

单位：万元

仓库名称	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
Main inventory	1,662.37	1,030.77	979.07	931.90
R&D	37.96	66.81	0.00	0.00
QC	136.18	0.15	0.00	0.00
SEC Packing	166.14	130.19	100.93	75.74
Non-SEC packing	63.08	82.57	135.37	97.63
SEC Resin	39.14	26.72	0.00	0.00
IEX Resin	144.26	52.16	0.00	0.00
Protein	26.26	9.12	0.00	0.00
Tech	0.00	0.95	0.00	0.00
Good In Process	68.17	0.00	0.00	0.00
<b>合计</b>	<b>2,343.56</b>	<b>1,399.44</b>	<b>1,215.37</b>	<b>1,105.27</b>
账面存货金额	2,409.05	1,414.96	1,258.12	1,129.77
发出商品	65.49	15.52	42.75	24.50

如上表所示，公司存货均留存于自有仓库中，与账面差异系发出商品所致。

## 5、与境内存货跌价计提准备适用同样的会计估计是否符合实际

境外存货与境内存货跌价计提准备适用同样的会计估计符合实际，主要由于以下原因，境内外存货管理制度相同，境内外主要生产产品高度重合，境内外存货存放环境与条件具有相似性。

### (1) 境内外存货管理制度相同

公司对各个主体执行相同的《仓库管理办法》，对物资盘点、计量、存货标

识、存放环境、人员职责等制定了相同的要求，保证存货在不同主体间均可得到适当的保存。

### **(2) 境内外主要生产产品高度重合**

美国赛分业务以分析色谱为主，其存货主要为各类色谱柱及生产配件，用以装柱的分析级层析介质等。此外，美国赛分由于具备工艺精确度及稳定性要求较高的分析级填料的生产能力，会同时为境内供给装柱相关填料。境内外生产产品高度重合，其存货品类亦具备相似性。

### **(3) 境内外存货存放环境与条件具有相似性**

美国赛分存货均存放在租赁办公大楼内，并根据其存放条件分为常温储物架保存、专用储藏柜保存及冰箱保存三类进行保存。国内存货主要存放于自建大楼或仓库内，并设置专门的冷库、危险品库等进行重点物料保存，其余实验室及仓库均配备储物架、储物柜、冰箱（如必要）以进行保存。境内外存货存放环境与条件具有相似性。

综上所述，公司境内外存货跌价计提准备使用同样的会计政策符合实际。

### **(五) 结合产品差异、生产周期等，说明存货周转率高于可比公司纳微科技的原因；**

报告期内，公司与可比公司纳微科技存货周转率对比如下：

存货周转率（次/年）	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
赛分科技	0.67	1.10	1.06	0.99
纳微科技	0.81	0.72	0.64	0.72

注：存货周转率=营业成本÷存货平均账面余额。

如上表所示，公司 2019-2021 年度存货周转率高于可比公司纳微科技，2022 年度略低于可比公司纳微科技，具体原因如下：

#### **1、公司分析色谱业务占比较高高于纳微科技**

公司自成立起立足于色谱材料领域，首先推出体积排阻色谱柱、离子交换色谱柱、疏水色谱柱等标杆性分析色谱产品，在多年的发展过程中，公司不断升级丰富产品谱图，并基于在分析色谱领域的成熟技术积累以及优质的客户资源，逐步拓展工业纯化领域业务，工业纯化收入规模和占比持续提升，形成了目前以分

析色谱和工业纯化两大领域为主的业务布局，2021 年扬州赛分工厂正式投产后，公司进一步提升工业纯化产品规模化生产能力。

报告期各期，公司主营业务收入分板块情况如下：

单位：万元

主营业务 收入	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
分析色 谱	11,030.23	52.14%	9,373.22	60.67%	7,768.24	79.68%	6,460.91	88.23%
工业纯 化	9,800.23	46.32%	5,838.09	37.79%	1,876.17	19.24%	727.39	9.93%
服务	326.52	1.54%	238.99	1.55%	104.83	1.08%	134.74	1.84%
<b>合计</b>	<b>21,156.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,450.30</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,749.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,323.04</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，2019-2021 年公司以色谱柱为主要产品的分析色谱业务占比高。2021 年扬州赛分工厂正式投产后，公司工业纯化业务占比明显提升，但当年分析色谱业务仍占据总收入规模的 60%。

纳微科技主要以其子公司纳谱分析开展色谱柱的研发、生产及销售。根据纳微科技披露的《向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》，2021 年度纳谱分析年度营业收入为 3,230.48 万元，2022 年度纳谱分析年度营业收入为 4,439.98 万元，占比较低，业务结构与公司差异显著。

## 2、分析色谱业务生产周期短于工业纯化业务

根据《苏州纳微科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》，纳微科技主要产品为标准品，制定安全库存指标，根据实时库存和销售预测制定生产计划并组织生产，同时根据临时订单及时调整生产计划，主要产品供货周期一般在 2 周左右。

公司生产模式整体与纳微科技相似，每周根据市场部反馈信息制定生产计划。产品生产计划以满足客户订单为主，同时对部分常规产品、微球、用于装柱的分析级填料等进行备货生产。

色谱柱耗用分析级填料数量不大，单批次分析级填料可供多根色谱柱使用。根据色谱柱规格不同，单根色谱柱的装柱需数小时，时间较短，故公司对于色谱柱无需提前进行大规模备产。分析色谱业务单笔订单金额及数量较小，订单数量较大，故周转率相对较快。



层析介质的生产周期主要历经投料、母球合成、表面修饰等核心步骤。综合考虑不同层析介质所需工艺差异及额外进行的质量控制等流程，通常生产周期在2-4周。工业纯化业务单笔订单金额及数量均较大，同时对于批次间均一性要求较高，故公司需预留工期进行生产准备、规模化生产、质检等以满足客户需求。

上述特性导致分析色谱业务周转速度高于工业纯化业务。

### 3、2022年原材料备货采购

2022年，公司为应对当年境外采购物流运输的不确定性，对于基质及基质生产试剂、色谱柱柱管及配件按照预计未来至少6个月的耗用量进行了备货采购，以保障生产供货的可控性，导致2022年末存货余额增长较快。

综上所述，2019-2021年，公司存货周转率高于纳微科技主要系分析色谱业务占比显著高于纳微科技；2022年，公司存货周转率下降，略低于纳微科技，主要系公司在工业纯化业务规模快速增长的背景下，为应对当年境外采购物流运输的不确定性，对原材料进行了备货采购，以保障生产供货的可控性。

**（六）2020年末存放发行人库存的重点经销商名称、存货内容、数量和金额，说明存放的原因，如何区分发行人存货和经销商库存，与买断式经销模式是否矛盾，未作为发出商品列报是否恰当，相关存货是否真实存在，相关存货后续处理或销售情况。**

#### 1、2020年末存放发行人库存的重点经销商名称、存货内容、数量和金额

2020年末公司存放于重点经销商的库存明细如下：

客户名称	产品大类	数量 (Pcs)	成本金额 (元)
亳州市迪因医药科技有限公司	常规色谱柱	304.00	146,932.68
成都迈斯克医药科技有限公司	SPE 产品	1,001.00	6,059.46
成都迈斯克医药科技有限公司	常规色谱柱	247.00	122,105.06
成都迈斯克医药科技有限公司	分析色谱配件及其他	123.00	3,124.99
成都迈斯克医药科技有限公司	工业纯化配件及其他	15.00	721.94
甘肃百纳瑞生物科技有限公司	常规色谱柱	24.00	12,447.44
甘肃百纳瑞生物科技有限公司	分析色谱配件及其他	53.00	1,753.66
广东优尼德生物科技有限公司	分析色谱配件及其他	176.00	587,795.67
广州尖分科学仪器有限公司	SPE 产品	1.00	435.84

客户名称	产品大类	数量 (Pcs)	成本金额 (元)
广州尖分科学仪器有限公司	常规色谱柱	304.00	162,326.23
广州瑟普商贸有限公司	常规色谱柱	53.00	33,883.84
河北诺尔仪器科技有限公司	常规色谱柱	24.00	13,000.28
湖南京麒生物科技有限公司	SPE 产品	1.00	639.55
湖南京麒生物科技有限公司	常规色谱柱	72.00	38,711.55
江苏莱玻特瑞科技有限公司	常规色谱柱	173.00	95,774.49
君和实验器材(上海)有限公司	常规色谱柱	20.00	14,634.59
南京耀义仪器设备有限公司	常规色谱柱	80.00	39,710.94
山东创祥化工科技有限公司	SPE 产品	10,000.00	3,000.82
山东创祥化工科技有限公司	硅胶基质填料	55,000.00	719,249.93
石家庄伟天科学仪器设备有限公司	SPE 产品	13.00	7,056.90
石家庄伟天科学仪器设备有限公司	常规色谱柱	144.00	75,231.72
石家庄伟天科学仪器设备有限公司	分析色谱配件及其他	53.00	1,753.67
苏州秉孚生物科技有限公司	常规色谱柱	5.00	3,614.97
苏州秉孚生物科技有限公司	生物分离色谱柱	28.00	65,638.47
苏州宜合生物技术有限公司	常规色谱柱	25.00	13,921.22
苏州宜合生物技术有限公司	生物分离色谱柱	17.00	54,290.05
通化捷创科技有限公司	硅胶基质填料	45,000.00	653,791.44
通化捷创科技有限公司	聚合物反相填料	10,000.00	18,828.89
武汉永吉科技有限公司	常规色谱柱	189.00	105,574.66
长春轩梁实验设备有限公司	SPE 产品	120.00	2,916.78
长春轩梁实验设备有限公司	常规色谱柱	173.00	98,026.92
郑州豫分科贸有限公司	常规色谱柱	338.00	180,569.11
志乘天源科技(天津)有限公司	常规色谱柱	41.00	18,756.42
重庆梅莱森仪器有限公司	常规色谱柱	226.00	104,985.33
重庆梅莱森仪器有限公司	分析色谱配件及其他	53.00	1,753.66
重庆梅莱森仪器有限公司	生物分离色谱柱	6.00	25,043.80
合计		124,102.00	3,434,062.97

2、说明存放的原因，如何区分发行人存货和经销商库存，与买断式经销模式是否矛盾，未作为发出商品列报是否恰当，相关存货是否真实存在

2020年，公司为提升市场开发效率，提高经销商响应市场需求的能力，计划加大对经销模式的支持力度。公司综合考虑信誉水平、市场开拓潜力及合作意

愿等因素，初步选定了境内主要经销商范围，并在此基础上，结合资金需求、市场开拓目标、业务合作规划等因素确定了重点合作名单，具体详见本题回复之“（六）、1、2020 年末存放发行人库存的重点经销商名称、存货内容、数量和金额”。在此背景下，前述合作方基于快速响应市场需求的考虑，当年进行了较大规模的备货式采购，公司亦口头承诺给予较合同约定更为宽松的信用政策及退换货政策。

经保荐机构及申报会计师核查，公司与上述重点合作经销商签订的协议系买断式销售协议，为推动市场开发实际给予的信用政策和退换货政策较协议约定显著宽松，导致相关经济利益流入企业的时点存在较大的技术判断难度。为确保公司经销模式清晰，财务处理准确审慎，经保荐机构及申报会计师建议，2021 年公司与上述重点合作经销商协商后收回了尚未实现销售的商品，并在 2020 年财务报表上将其认定为存放于异地的库存商品，保荐机构及申报会计师通过函证、物流单据核查等方式对其进行了确认。发行人此后未对经销商给予销售协议之外的促销政策，2021 年末及之后，公司不存在此类异地存货情形。

除以上 2020 年末存在异地库存情况的重点合作经销商外，保荐机构及申报会计师通过实地走访、视频访谈、电话回访等方式对其他境内主要经销商的交易往来及期末库存情况进行了核查，详见本回复报告之“10.关于经销模式”之“八、1、境内经销商期末库存核查程序”。经核查，公司其他境内主要经销商 2020 年实际发货数量及期末库存情况均与报告期内平均销售规模水平相匹配，不存在上述备货式采购情形。

综上所述，发行人 2020 年末存放于重点合作的经销商处的库存商品与经销商库存的区分系基于谨慎性原则进行的期后会计处理调整而形成，发行人日常经销的存货管理中不涉及存放于经销商处的异地库存商品，不涉及区分发行人存货和经销商库存的情形。上述情形与买断式经销模式不存在矛盾，2020 年末未作为发出商品列报是恰当的，相关存货真实存在。

### 3、相关存货后续处理或销售情况

#### （1）相关存货后续销售情况如下：

后续情况	2022 年出库情况	2021 年出库情况
------	------------	------------

类别	数量 (Pcs)	成本金额 (元)	数量 (Pcs)	成本金额 (元)
销售出库	369.00	517,679.04	79,716.00	2,151,975.24
生产领料	0.00	0.00	38,002.00	497,978.72
研发领料	2.00	1,131.60	18.00	7,398.68
试用出库	32.00	18,554.34	656.00	151,139.23
报废	25.00	15,666.65	20.00	27,295.92
其他出库	1.00	19.24	3.00	1,996.42
<b>总计</b>	<b>429.00</b>	<b>553,050.87</b>	<b>118,415.00</b>	<b>2,837,784.21</b>

发行人在 2021 年将未实现销售的存货运回并对其后续处理。其中 83% 的库存已在 2021 年实现处置，主要为销售出库实现收入 367.30 万元。2022 年期末库存仅剩余 1%，实现收入 80.41 万元，已基本处置完毕。

## (2) 相关存货结存情况如下：

期末在库情况	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	数量 (Pcs)	成本金额 (元)	数量 (Pcs)	成本金额 (元)
常规色谱柱	36.00	20,201.97	333.00	180,762.08
分析色谱配件及其他	219.00	13,465.94	348.00	402,307.15
工业纯化配件及其他	3.00	159.98	3.00	159.98
聚合物反相填料	5,000.00	9,400.00	5,000.00	9,400.00
生物分离色谱柱	-	-	3.00	3,649.55
<b>总计</b>	<b>5,258.00</b>	<b>43,227.89</b>	<b>5,687.00</b>	<b>596,278.76</b>

## 二、申报会计师核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

1、了解存货循环以及相关控制，对发行人存货流程执行穿行测试，并对发行人存货流程相关关键内部控制进行测试；

2、了解发行人生产周期及原材料备货政策，并与可比公司进行比较分析；

3、获取发行人存货收发存，分析原材料具体构成、使用去向和期后结转情况；

4、分析产销率变动原因，复核存货跌价准备计提政策是否合理恰当，检查存货跌价准备计提的准确性、充分性，并与同行业可比公司进行比较；

5、询问美国赛分财务负责人，了解境外子公司存货的存放环境及条件，并实地查看美国赛分存货存储环境及条件；

6、对 2021 年末及 2022 年末的存货进行了全程监盘和抽样盘点，并对存货进行截止测试；

7、获取异地存放存货明细，与账面记录进行核对，核实该存货的真实性和准确性；对异地存放存货进行函证，确认期末代管存货；检查期后运回存货的入库单、后续销售订单、领料单等单据，确认期末存货的真实性、准确性。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

发行人存货变动情况与可比公司一致，存货跌价准备计提充分合理，境外子公司存货存储环境、条件以及管理方法与境内公司一致，与境内存货跌价计提准备适用同样的会计估计符合实际，2019-2021 年存货周转率高于可比公司纳微科技符合公司实际状况，具备合理性；2020 年末存放于经销商的库存真实存在，会计处理和列报恰当，存货核算准确。

## **三、说明存货核查方法、核查比例、核查结论，存货监盘的选择标准和过程、盘点差异的核查情况**

### **（一）存货核查方法**

申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解和评价与存货相关内部控制的设计与运行的有效性，并对关键控制点进行测试；

2、了解管理层计提存货跌价准备时的判断及考虑因素，评价存货跌价准备计提政策是否恰当，评价存货跌价准备计提方法及相关假设、参数的合理性，复核存货跌价准备计算的准确性、充分性，并与同行业可比公司进行比较，分析存货跌价准备的整体合理性；

3、执行存货监盘和抽样盘点，检查和观察存货的数量、状况等，了解是否存在陈旧或者毁损的情况，评价资产负债表日的存货数量、状况；

4、对未执行监盘的存货，取得公司自行盘点的盘点表，复核公司 2019 年末、

2020 年末的存货盘点结果：

5、获取并复核存货收发存明细表，结合未监盘期间存货出入库相关原始单据与公司自行盘点的资料，确认未监盘期间存货余额的准确性；

6、了解发行人成本核算方法，评价成本核算是否合理，重新计算产品生产成本，复核成本核算的准确性。

## （二）存货核查比例

### 1、申报会计师执行的存货监盘比例情况如下：

（1）2021 年 12 月 31 日、2022 年 6 月 30 日、2022 年 12 月 31 日存货监盘情况如下：

单位：元

类别	2022 年 12 月 31 日					
	实地监盘金额	占监盘金额比例	实地与视频相结合监盘金额	占监盘金额比例	账面金额	监盘比例
原材料	24,006,217.52	63.92%	13,553,312.82	36.08%	39,894,670.07	94.15%
产成品	32,158,076.68	83.33%	6,433,402.72	16.67%	39,134,593.39	98.61%
自制半成品	12,869,036.07	90.22%	1,395,809.30	9.78%	14,502,244.87	98.36%
在产品	4,138,222.76	85.86%	681,744.91	14.14%	4,819,967.67	100.00%
<b>合计</b>	<b>73,171,553.03</b>	<b>76.83%</b>	<b>22,064,269.75</b>	<b>23.17%</b>	<b>98,351,476.00</b>	<b>96.83%</b>
类别	2022 年 6 月 30 日					
	实地监盘金额	占监盘金额比例	视频监盘金额	占监盘金额比例	账面金额	监盘比例
原材料	16,370,226.12	66.85%	8,116,379.84	33.15%	27,631,970.66	88.62%
产成品	24,108,049.44	83.94%	4,613,595.44	16.06%	30,030,996.32	95.64%
自制半成品	4,269,849.82	79.30%	1,114,253.22	20.70%	5,602,021.68	96.11%
在产品	7,166,708.82	94.71%	400,649.04	5.29%	7,567,357.86	100.00%
<b>合计</b>	<b>51,914,834.20</b>	<b>78.47%</b>	<b>14,244,877.54</b>	<b>21.53%</b>	<b>70,832,346.52</b>	<b>93.40%</b>
类别	2021 年 12 月 31 日					
	实地监盘金额	占监盘金额比例	视频监盘金额	占监盘金额比例	账面金额	监盘比例
原材料	15,219,156.60	68.03%	7,152,414.53	31.97%	25,129,504.16	89.03%
产成品	14,358,848.23	80.14%	3,558,387.23	19.86%	18,691,044.71	95.86%

自制半成品	3,225,856.50	89.67%	371,422.86	10.33%	4,114,938.64	87.42%
在产品	3,720,102.55	100.00%	-	-	3,720,102.55	100.00%
<b>合计</b>	<b>36,523,963.88</b>	<b>76.72%</b>	<b>11,082,224.62</b>	<b>23.28%</b>	<b>51,655,590.06</b>	<b>92.16%</b>

(2) 2020年12月31日存货监盘情况如下：

单位：元

类别	实地监盘金额	账面金额	监盘比例
原材料	4,498,460.00	10,706,868.61	42.01%
产成品	7,677,026.08	14,756,205.46	52.02%
自制半成品	3,654,816.84	3,831,761.17	95.38%
<b>合计</b>	<b>15,830,302.92</b>	<b>29,294,835.24</b>	<b>54.04%</b>

注：2020年12月承接项目进行财务尽职调查，并对赛分有限期末大额存货进行监盘。2021年及2022年对所有公司存货执行监盘程序。

针对2020年监盘比例较低的情况，申报会计师采取了以下替代措施：

(1) 了解并获取公司的存货管理制度，向仓库人员和财务部相关人员了解存货内容、性质、各存货项目的重要程度、存放场所及日常存货盘点的具体安排和实际执行情况，确认公司存货管理制度和内部控制的有效性；

(2) 获取公司2020年末存货明细表，与账面核对是否一致；获取公司存货盘点制度、2020年末盘点计划及盘点报告等资料，复核公司的存货盘点结果；

(3) 对于2020年末前后的存货出入库记录，选取样本，核对采购入库单、采购发票、生产领料单、生产入库单、销售出库单、签收单等支持性文件，评价存货出入库是否被记录于恰当的会计期间。

综上所述，2020年末，通过监盘程序及补充询问、检查和复核等替代程序，对公司存货核查充分，不存在异常情形。

## 2、对2019年及2020年末监盘存货采取的替代措施：

申报会计师在2019年末尚未承接项目，所以申报会计师未对2019年末存货进行监盘。申报会计师结合了观察、询问、检查和复核分析等多种核查方式来确认2019年末、2020年末存货的准确性，具体核查过程如下：

(1) 了解、评价和测试与公司存货相关的控制设计及运行的有效性；取得

公司 2019 年、2020 年自行盘点的盘点表，复核公司 2019 年末、2020 年末的存货盘点结果；

(2) 获取并复核公司 2019-2020 年存货收发存明细表，结合 2019-2020 年存货出入库相关原始单据与公司自行盘点的资料，确认 2019 年末、2020 年末的存货余额的准确性。

### **(三) 存货核查结论**

经核查，申报会计师认为：

发行人存货内控设计运行有效，存货跌价准备计提政策恰当，存货跌价准备计提充分，存货存放状况良好，成本核算方法合理，存货总体无重大异常，对未监盘的 2019 年末、2020 年末存货执行的核查程序可以确认 2019 年末、2020 年末存货余额的准确性。

### **(四) 存货监盘的选择标准和过程、监盘差异的核查情况**

报告期内，申报会计师对存货实施的监盘程序包括对原材料、在产品、库存商品进行抽盘：

#### **1、存货监盘的选择标准**

对发行人全部库存商品及在产品进行实地监盘；选取原材料及自制半成品结存金额大于 1 万元的物料并随机抽取其他物料进行实地监盘。

2021 年末，对美国赛分全部在产品进行视频监盘；原材料及自制半成品选取结存金额大于 4,000 美元的物料进行视频监盘，库存商品选取结存金额大于 1,000 美元的物料并随机抽取其他物料进行视频监盘。2022 年末，对美国赛分全部在产品进行实地+视频监盘，原材料（研发类、配件类）及库存商品（填料类）选取结存金额大于 1,000 美元的物料并随机抽取其他物料进行实地+视频监盘，其余类别物料全部进行实地+视频监盘。

对扬州赛分及赛分医疗的全部存货进行实地监盘。

#### **2、存货监盘的过程**

(1) 考虑存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，存货数量和存放地点，与管理层讨论盘点细节，包括盘点日期和时间安排、盘点范围、



盘点人员分工及胜任能力、盘点方法、盘点人员分组、汇总盘点结果的程序等；

(2) 了解存货是否已经适当整理和排列、存货是否附有盘点标识、是否有未纳入盘点范围的存货以及未纳入的原因；存货是否已经停止流动，如未停止流动，如何对在不同存放地点之间的流动以及出入库情况进行控制；是否已经恰当区分所有毁损、残次的存货；

(3) 采用从盘点表中选取项目追查至实物的“顺盘”，及从存货实物中选取项目追查至盘点表的“逆盘”的方法，核查存货的真实性和完整性；

(4) 盘点结束离场前，监盘人员再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点，取得并复核了盘点结果汇总记录；

(5) 由于公共卫生事件导致旅行受限，项目组对于 2021 年及 2022 年 6 月末境外主体存货实施视频监盘。2022 年末，项目组协调成员前往境外主体所在地，以实地与视频相结合的方式完成监盘。为保证视频监盘有效性，项目组在常规实地监盘程序的基础上额外执行的具体工作如下：

①与境外财务负责人确认盘点日程及分组情况后，项目组要求境外主体为各组准备配有摄像头的移动办公设备，提前安装腾讯会议国际版（VooV Meeting）并测试视频的清晰度和流畅度；

②监盘过程中，对接人员确保项目组成员在不同的仓库地点，均能够通过摄像头看到物料存放的位置，具体盘点物料的物料批次号，计数过程或称重结果；

③项目组成员根据摄像头中显示结果，独立记录抽盘结果，并对于监盘过程进行全程录像；

④2022 年末监盘，项目组现场成员协助各视频监盘小组，完成对存货存储地点及存放情况的检查，并根据视频监盘小组指示，以抽样的形式协助完成监盘；

⑤监盘结束后，项目组内部汇总监盘记录内容，并与客户于现场进行的远程记录内容进行比对，确认记录结果一致。

项目组额外执行的上述程序能够保证视频监盘，及实地与视频相结合监盘执行的有效性。

### 3、监盘差异的核查情况

单位：元

项 目	2022.12.31	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31
财务账面数	98,351,476.00	71,498,855.16	52,532,369.47	29,776,488.47
差异金额	57,142.06	35,607.59	-116,879.09	13,071.37
差异比例	0.06%	0.05%	-0.22%	0.00%

经项目组核查，监盘差异主要系日常损耗，公司存货单位多为克及毫升，领用时存在细微误差，总体误差金额较小，无需调整。

综上，项目组通过对发行人存货执行的监盘程序，能够有效核实各期末存货的真实性及状态，未发现重大差异。

### 13.关于固定资产和在建工程

根据招股说明书和保荐工作报告，1) 报告期内发行人固定资产余额于 2021 年增长幅度较大，其中房屋建筑物增幅较大，主要是因为 2021 年扬州赛分自建办公楼和厂房由在建工程转固所致；2) 扬州赛分工程供应商实控人朱勤华持有发行人股份 0.61%，发行人实控人黄学英流水中存在委托朱勤华理财金额 600 万元；3) 2020 年末，其他应付款余额中工程代垫款 2200 万。

请发行人说明：（1）2021 年扬州赛分厂房投入使用时，同期机器设备余额未发生重大变化的原因及合理性，量化分析报告期各期产能产量变化情况与机器设备变动额之间的匹配关系；（2）报告期各期采购工程和设备等的总体情况，说明主要工程和设备商的名称、采购内容和采购金额，相关供应商的基本情况、是否与发行人之间存在关联关系；（3）扬州赛分工程供应商实控人朱勤华持有发行人股份的原因，房屋建筑物单位造价与同地区其他同类建筑造价的对比情况，是否存在显著差异；（4）发行人及其实控人与朱勤华及其控制的企业之间的交易情况、资金往来，是否存在资金体外循环等情形；（5）其他应付款工程代垫款的具体内容、交易对方、款项性质、形成原因，定价是否公允，并说明交易所涉主体是否与发行人存在关联关系，是否存在替发行人代垫成本或费用的情形。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人说明

（一）说明 2021 年扬州赛分厂房投入使用时，同期机器设备余额未发生重大变化的原因及合理性，量化分析报告期各期产能产量变化情况与机器设备变动额之间的匹配关系

1、2021 年扬州赛分厂房投入使用时，同期机器设备余额未发生重大变化的原因及合理性

报告期各期末，扬州赛分固定资产和在建工程的整体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
----	------------	------------	------------	------------

项目			2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
在建工程期末余额			142.32	179.61	8,874.31	674.13
固定 资产 原值	机器设备	生产用	1,478.84	916.96	12.75	-
		非生产用	390.32	244.39	-	-
	房屋及建筑物	生产用	3,615.31	3,615.31	-	-
		非生产用	5,292.18	5,317.87	-	-
	运输设备、通用设备		108.64	103.41	59.16	35.83
合计			<b>11,027.61</b>	<b>10,377.55</b>	<b>8,946.22</b>	<b>709.96</b>

如上表所示，2021 年扬州赛分厂房投入使用后，机器设备原值持续上升。该情况主要系扬州赛分投产初期的工业纯化订单规模有限，基于资金利用效率及实际产能需求考虑，公司选择分批次采购机器设备并安装调整。

扬州赛分一期工程的总预算金额为 10,000.00 万元，其中土地预算款为 700.00 万元，建设施工预算款为 7,420.00 万元，环评、安评及设计费 180.00 万元，设备采购和安装预算款为 1,700.00 万元。截至 2021 年 1 月份工程完工、厂房实际投入使用时，扬州赛分一期工程的土地、工程施工的实际发生额已达到预算金额，但仍有约 1,000.00 万元的设备采购预算未达成。在厂房投入使用后，扬州赛分对一期工程的车间一进行了改造，并陆续完成剩余预算的机器设备采购。随着工业纯化订单规模持续增长，公司进一步开展后续机器设备采购，截至 2022 年 12 月 31 日，扬州赛分的机器设备账面原值为 1,869.16 万元。

综上所述，考虑资金利用效率及实际产能需求，2021 年扬州赛分厂房投入使用后至 2022 年末，公司分批次采购机器设备使得固定资产项下机器设备余额逐步增加，具备合理性。

## 2、量化分析报告期各期产能产量变化情况与机器设备变动额之间的匹配关系

### (1) 工业纯化填料

生物大分子层析介质、硅胶基质填料共用机器设备，并分享产能。报告期内，公司层析介质产能产量与相关生产机器设备变动关系如下：

项目	2022.12.31/ 2022 年度		2021.12.31/ 2021 年度		2020.12.31/ 2020 年度		2019.12.31/ 2019 年度
	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量

项目	2022.12.31/ 2022 年度		2021.12.31/ 2021 年度		2020.12.31/ 2020 年度		2019.12.31/ 2019 年度
	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量
工业纯化填料产能 (L)	31,452.00	-34.32%	47,890.00	918.07%	4,704.00	6.67%	4,410.00
工业纯化填料产量 (L)	11,785.29	-57.29%	27,592.68	968.36%	2,582.70	200.16%	860.44
产能利用率	37.47%		57.62%		54.90%		19.51%
层析介质生产设备原值 (万元)	2,319.63	141.28%	961.40	1,411.06%	63.62	75.91%	36.17
单位产能投入/ (元/L)	737.51	267.38%	200.75	48.42%	135.26	64.91%	82.02
单位产量投入/ (元/L)	1,968.24	464.90%	348.42	41.44%	246.35	-41.40%	420.35

注：单位产能投入=机器设备账面原值/产能；单位产量投入=机器设备账面原值/产量；工业纯化填料产能中，硅胶基质填料产能产量已按照 1g=1.2ml 换算。

如上表所示，公司 2020 年度工业纯化单位产能投入较 2019 年度出现上升，主要系公司相关生产部分新增反应釜，单位产能投入与机器设备原值变化趋势一致。公司 2020 年度单位产量投入较 2019 年度出现下降，主要系公司增加工业纯化业务规模，产能利用率上升所致。

公司 2021 年度工业纯化单位产能投入较 2020 年度出现上升，主要系扬州赛分整体竣工，规模化生产车间所需配套废水处理、冷却、干燥等设备种类较实验室级别生产存在较大差异，新增设备投入较大。

公司 2022 年度工业纯化单位产能产量投入较 2021 年度出现进一步上升，主要系以下原因导致：

① 2022 年度未大规模生产大粒径产品 HP-Silica

2021 年，公司生产硅胶基质填料中，大粒径产品 HP-Silica 占据绝大多数。该填料产品生产工艺较为简单，单位产能投入低。2022 年，随着公司经营方针转向高附加值工业纯化产品，该类型产品产能被分配至其他产品生产，导致硅胶基质填料产能产量大幅下降，单位产能投入及单位产量投入均上升明显。

② 扬州赛分建设初期已达产能上限，后续投入系工艺优化

2021 年扬州赛分整体工程竣工，并达到预计可使用状态时，其理论产能已超过环评批复对应投产产线的极限产能。扬州赛分建设初期具备小批量产品线一

条，通过 8 台 100L 玻璃反应釜每年可完成 760L 层析介质生产。同期，扬州赛分具备两条大规模生产线。基球生产配备 1000L 聚合釜两台，每三天可完成一批生产，每批产出 170L 基球。大批量生产线配备 3 台 500L 键合釜及 2 台 500L 酸洗釜，每两天可完成一批填料生产，每批产出 150L 产品。具体理论产能计算如下：

$$\text{基球产能} = (300 \text{ 天} / 3) * 170\text{L} / \text{批} * 2 \text{ 条生产线} = 34,000\text{L}$$

$$\text{成品产能} = (300 \text{ 天} / 2) * 150\text{L} / \text{批} * 2 \text{ 条生产线} = 45,000\text{L}$$

故满产情况下，公司实际产能可达 34,760L，超过环评批复对应投产产线的产能极限 24,760L。2022 年，随着公司产品的不断迭代，主力产品的生产工艺更为复杂，精度要求更高。2022 年，扬州赛分新增机器设备 538 万，用于应对工艺较为复杂的新产品生产要求。增配的生产设备，与工业纯化填料产品总体产能相关性不大。

### ③ 新增蛋白发酵设备

随着公司抗体亲和填料产品升级，公司 2021 年现有 Protein A 配基产能已无法满足相关需求。2022 年公司蛋白发酵车间新增机器设备 697.18 万元，用于提升相关关键原材料的生产能力。该机器设备投入系产品优化升级所需，与工业纯化填料产品总体产能相关性不大。

综上所述，赛分科技工业纯化填料产能产量与机器设备变动存在一定波动，主要系公司产能利用率变化，生产场地变化、产品工艺复杂度变化导致，具备合理性。

## (2) 分析色谱柱

报告期内，公司分析色谱柱产能产量与相关生产机器设备变动关系如下：

项目	2022.12.31/ 2022 年度		2021.12.31/ 2021 年度		2020.12.31/ 2020 年度		2019.12.31/ 2019 年度
	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量
生物分离色 谱柱产能 (根)	23,500.00	9.56%	21,450.00	7.52%	19,950.00	22.77%	16,250.00
生物分离色 谱柱产量 (根)	18,994.00	10.35%	17,212.00	-3.78%	17,888.00	15.11%	15,540.00

项目	2022.12.31/ 2022 年度		2021.12.31/ 2021 年度		2020.12.31/ 2020 年度		2019.12.31/ 2019 年度
	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量
产能利用率	80.83%		80.24%		89.66%		95.63%
色谱柱生产设备原值（万元）	1,188.42	2.94%	1,154.44	12.55%	1,025.76	7.59%	953.37
单位产能投入（元/根）	505.71	-6.04%	538.20	4.67%	514.17	-12.36%	586.69
单位产量投入（元/根）	625.68	-6.71%	670.72	16.97%	573.44	-6.53%	613.50

注：单位产能投入=机器设备账面原值/产能；单位产量投入=机器设备账面原值/产量。

报告期内，公司分析色谱柱单位产能投入基本保持稳定，2020 年较 2019 年出现下滑主要系赛分科技当年增加分析色谱装柱人员，以提升产能。公司单位产量投入基本保持稳定，2021 年较 2020 年出现明显上升，主要系产能利用率出现下降所致。

综上所述，公司分析色谱柱产能产量与机器设备变动基本匹配。

（二）说明报告期各期采购工程和设备等的总体情况，说明主要工程和设备商的名称、采购内容和采购金额，相关供应商的基本情况、是否与发行人之间存在关联关系

### 1、说明报告期内采购工程和设备等的总体情况

报告期各期采购工程和设备等的总体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
在建工程	2,336.58	836.11	6,421.66	508.15
机器设备	2,405.02	897.81	249.18	165.26
运输设备	-	47.24	3.55	35.06
电子设备	14.79	40.88	85.33	4.42
办公设备	40.14	56.94	19.37	65.37
合计	<b>4,796.53</b>	<b>1,878.98</b>	<b>6,779.09</b>	<b>778.26</b>

报告期内，公司处于快速扩张阶段，伴随着扬州一期工程、苏州净化车间工程、美国实验室装修工程等持续推进，公司在建工程发生金额较大。如上表所示，公司在报告期内持续采购大量的工程和设备，与公司的战略规划及实际运营情况相匹配。

## 2、说明主要工程和设备商的名称、采购内容和采购金额

### (1) 报告期内主要工程供应商采购具体情况：

供应商	主要采购内容	采购金额 (万元)	占新增在建 工程(建筑工 程)的比例
2022 年度			
Bancroft Construction	实验室装修	1,350.65	57.80%
江苏伟业安装集团有限公司	车间一技术改造	95.37	4.08%
江苏赛德力制药机械制造有限公司	车间一设备改造	93.81	4.01%
苏州沈氏净化设备有限公司	南楼大厅装修	69.91	2.99%
江苏卓环环保科技有限公司	车间一环保改造	53.58	2.29%
<b>合计</b>		<b>1,663.31</b>	<b>71.18%</b>
2021 年度			
苏州沈氏净化设备有限公司	办公楼装修	199.63	23.88%
苏州世能系统集成有限公司	车间一技术改造	191.74	22.93%
上海景泰建设股份有限公司浦东分公司	自建办公楼一期	139.45	16.68%
上海思峻机械设备有限公司	车间一技术改造	45.58	5.45%
中石化上海工程有限公司	车间一技术改造	45.28	5.42%
<b>合计</b>		<b>621.68</b>	<b>74.34%</b>
2020 年度			
通州建总集团有限公司	土建工程	3,361.38	52.34%
苏州工业园区科特建筑装饰有限公司	办公楼	525.14	8.18%
江苏伟业安装集团有限公司	自建办公楼一期	500.35	7.79%
苏州沈氏净化设备有限公司	设备改造	438.90	6.83%
扬州德云电气设备集团有限公司	设备改造	212.39	3.31%
<b>合计</b>		<b>5,038.16</b>	<b>78.45%</b>
2019 年度			
中亿丰建设集团股份有限公司	研发办公楼工程	342.33	67.37%
苏州工业园区科特建筑装饰有限公司	幕墙工程	58.93	11.60%
上海薇帆新能源科技有限公司	光伏工程	43.25	8.51%
中衡设计集团股份有限公司	研发办公楼工程	16.51	3.25%
扬州市东方工程勘察有限公司	勘查工程	13.23	2.60%
<b>合计</b>		<b>474.25</b>	<b>93.33%</b>



## (2) 报告期内主要设备供应商采购具体情况:

供应商	主要采购内容	采购金额 (万元)	占新增机 器设备的 比例
<b>2022 年度</b>			
Agilent Technologies, Inc.	HPLC System、1260 Infinity II、Quaternary Pump、Refractive Index Detector、高效液相色谱仪、顶空进样器	475.98	19.79%
苏州赛谱仪器有限公司	蛋白纯化系统、生物分离纯化系统	406.91	16.92%
利穗科技(苏州)有限公司	层析系统+层析柱	223.90	9.31%
连云港百仑生物反应器科技有限公司	发酵系统	212.39	8.83%
苏州依斯倍环保装备科技有限公司	废水处理系统	158.85	6.60%
江苏合普环保科技有限公司	减压蒸馏干燥设备	150.44	6.26%
<b>合计</b>		<b>1,628.47</b>	<b>67.71%</b>
<b>2021 年度</b>			
Agilent Technologies, Inc.	Auto Sampler、Quaternary Pump、Multiple Wavelength Detector、Vialsampler	132.65	14.74%
苏州赛谱仪器有限公司	蛋白纯化系统	85.61	9.51%
麦克默瑞提克(上海)仪器有限公司	全自动比表面积和孔径分析仪	52.21	5.80%
江苏省科学器材有限公司	库尔特颗粒计数器	47.45	5.27%
苏州市海崑生物科技有限公司	3L 等度层析系统+300 层析柱	44.25	4.92%
杭州科百特过滤器材有限公司	超滤系统	40.71	4.52%
格来赛生命科技(上海)有限公司	蛋白纯化仪	37.73	4.19%
无锡大禹科技有限公司	环境监测仪器	35.40	3.93%
连云港百仑生物反应器科技有限公司	100L 发酵罐	24.07	2.67%
<b>合计</b>		<b>500.08</b>	<b>55.55%</b>
<b>2020 年度</b>			
Agilent Technologies, Inc.	Auto Sampler、Quaternary Pump、GC System Custom、Multiple Wavelength Detector	86.75	34.81%
Eppendorf	Fermentation Vessel Bundle	38.05	15.27%
Teledyne SSI	LD-Class Dual piston Pump	35.84	14.38%

供应商	主要采购内容	采购金额 (万元)	占新增机 器设备的 比例
上海基泰生物科技有限公司	蛋白纯化仪	15.93	6.39%
Microfluidics	Microfluidizer Processor (MF40346)	15.25	6.12%
合计		<b>191.82</b>	<b>76.97%</b>
<b>2019 年度</b>			
Agilent Technologies, Inc.	液相色谱仪、Vial Sampler	79.66	48.20%
Micromeritics	氮气吸附仪	35.18	21.29%
北京创新通恒科技有限公司	动态轴向压缩制备柱	13.81	8.36%
Teledyne SSI	High Pressure Positive Displacement Pump	9.04	5.47%
Analytical Technologies Group	AKTA Purifier system	8.97	5.43%
合计		<b>146.66</b>	<b>88.75%</b>

注：以上表格按照合并主体。

### 3、说明相关供应商的基本情况、是否与发行人之间存在关联关系

报告期各期主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	主营业务	成立时间	注册 资本	住所	股东名称 (持股比例)	是否存 在关联 关系
1	安捷伦科技贸易(上海)有限公司	国际贸易、化工产品及其附属仪器、试剂	2004-01-05	200 万美元	中国(上海)自由贸易试验区英伦路412号1幢一层	Agilent Technologies Luxco S.à r.l.(100.00%)	否
2	北京创新通恒科技有限公司	实验室高效液相色谱系统、中试型制备液相色谱系统、生产型工业化制备液相色谱系统	2000-12-08	2,970 万元人民币	北京市海淀区北清路68号院1号楼3层33号	河北创新通恒科技有限公司(99.12%)	否
3	杭州科百特过滤器材有限公司	滤膜、折叠滤芯、囊式过滤器、超滤膜堆、金属过滤器、金属滤芯、油水分离组件、过滤系统设计和验证测试分析	2003-02-18	13,000 万元人民币	浙江省杭州市萧山区河上镇紫霞村	杭州科百特科技有限公司(100.00%)	否
4	江苏合普环保科技有限公司	生物处理技术、低温结晶设备的研发与应用	2014-10-22	1,100 万元人民币	周市镇周新公路20号6号房	宋少林(40.00%)、曾杲(30.00%)、姜玉理(10.00%)、多明超(10.00%)、王战标(10.00%)	否

序号	供应商名称	主营业务	成立时间	注册资本	住所	股东名称 (持股比例)	是否存在 关联关系
5	江苏赛德力制药机械制造有限公司	FW 卧式翻袋离心机、立式压滤机、吊袋离心机、全自动螺旋卸料离心机、GKC 无菌级卧式刮刀离心机、虹吸刮刀离心机等	1992-01-09	5,018 万元人民币	靖江市中洲路 31 号	顾根生 (56.49%)、耿金奇 (7.40%)、李金和 (6.91%)	否
6	江苏省科学器材有限公司	分析仪器、光学仪器、电化学仪器、计量仪器、物性测试、环境监测、生命科学、实验室仪器、药物检测仪器	1989-08-16	3,000 万元人民币	南京市栖霞区纬地路 9 号 B3 幢 1-3 层	项威 (51.00%)、李正信 (10.00%)、项志勇 (9.00%)、程曼莘 (8.00%)、许保强 (5.00%)	否
7	江苏伟业安装集团有限公司	工业、民用两大机电安装	2000-06-28	16,118 万元人民币	扬州市业恒生活广场 20-21 楼	江苏万睿达建设发展有限公司 (17.56%)、圣玉林 (9.09%)、扬州市邗江区建筑安装工程总公司 (8.78%)、汤希安 (7.02%)、涂廷道 (6.79%)、于军龙 (5.37%)	否
8	江苏卓环环保科技有限公司	咨询服务、工程服务、运维服务、环保顾问	2017-08-24	1,000 万元人民币	扬州市广陵区江广智慧城东苑 2 号楼扬州创新中心 A 座 12 楼 1205-1206 室	叶振国 (92.00%)、丁素琴 (8.00%)	否
9	利穗科技 (苏州) 有限公司	实验室级全自动分离纯化系统、中试级全自动分离纯化系统、生产级全自动纯化系统、全自动原位配液系统、层析柱装柱工作站	2009-12-22	2,414.639 万元人民币	苏州工业园区星湖街 218 号生物纳米园 C12 楼 101、103 室	扬州晨壹茂橦股权投资合伙企业 (有限合伙) (56.36%)、上海利信合达企业管理合伙企业 (有限合伙) (18.84%)、苏州利智恒企业管理合伙企业 (有限合伙) (13.37%)	否
10	麦克默瑞提克 (上海) 仪器有限公司	表征颗粒、粉体和多孔材料的物理性能、化学	2011-03-01	60 万美元	中国 (上海) 自由贸易试验区民生路 550	MICROMERITICS INSTRUMENT CORPORATION (100.00%)	否

序号	供应商名称	主营业务	成立时间	注册资本	住所	股东名称 (持股比例)	是否存在关联关系
		活性和流动性的全球高性能设备			号 1505-1509 室		
11	上海基泰生物科技有限公司	针对小分子制药, 仿制药, 生物制药, 临床诊断食品农残, 第三方检测等行业提供优质的二手分析仪器和专业的维保服务	2009-09-03	500 万元人民币	上海市浦东新区周浦镇青黛路 800 号 2 幢 402 室	唐华军 (87.00%)、李勇 (10.00%)	否
12	上海景泰建设股份有限公司浦东分公司	建筑装饰装修工程专业设计及施工	2013-04-03	-	浦东新区惠南镇城南路 168 弄 3 号 1727 室	李明祥 (99.86%)	否
13	上海薇帆新能源科技有限公司	新能源科技领域内的技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询	2016-09-18	50 万元人民币	上海市杨浦区周家嘴路 2809 号 4 幢 103-5 室	赵建昌 (100.00%)	否
14	苏州工业园区科特建筑装饰有限公司	各类室内外装饰工程的设计、制作及施工	2003-03-07	11,200 万元人民币	苏州工业园区佳胜路 16 号	张文国 (90.00%)、张晓萍 (10.00%)	否
15	苏州赛谱仪器有限公司	用于蛋白、抗体、疫苗、核酸、诊断原料等大分子生物制品领域的精密纯化设备	2011-04-25	1,244.3373 万元人民币	苏州工业园区唯新路 83 号	苏州纳微科技股份有限公司 (76.67%)、XIN JACK ZHOU (9.87%)、苏州谱纯管理咨询合伙企业 (有限合伙) (8.94%)	是
16	苏州沈氏净化设备有限公司	洁净环境系统	2004-05-11	9,800 万元人民币	苏州市吴江区江陵街道山湖西路 658 号	沈文忠 (75.00%)、陈春妹 (25.00%)	否
17	苏州世能系统集成有限公司	楼宇建筑智能化系统工程、计算机网络通讯、工业自动化控制、通信技术、相关计算机软件开发和系统集成	2008-10-16	800 万元人民币	苏州市人民路 1547 号	何倩 (84.00%)、许健 (12.00%)	否
18	苏州市海崑生物科技有限公司	数字化层析系统、层析柱、超滤、中空纤维、陶瓷膜等	2016-04-21	5,000 万元人民币	上海市金山工业区金流路 399 号 1 幢	东富龙科技集团股份有限公司 (78.00%)、于军华 (8.20%)	否
19	苏州依斯倍环	工业废水处理	2011-05-17	2,118.1949	苏州工业园区	苏州吉德管理咨	否

序号	供应商名称	主营业务	成立时间	注册资本	住所	股东名称 (持股比例)	是否存在 关联关系
	保装备科技有限公司			万元人民币	唯西路 55 号	询有限公司 (53.45%)、苏州亚欧元通企业管理咨询有限公司 (18.18%)、苏州工业园区上合美企业管理咨询合伙企业 (有限合伙) (10.77%)、苏州工业园区领军天使创业投资中心 (有限合伙) (9.01%)	
20	通州建总集团有限公司	房屋建筑工程 施工总承包	1958-12-01	51,631.9 万元 人民币	南通高新区新 世纪大道 998 号	江苏瀚天投资有 限公司 (54.04%)、 通州建总集团有 限公司工会委员 会 (45.96%)	否
21	无锡大禹科技 有限公司	环境、水务、水 利等行业的污 染源在线监测	2002-04-11	3,020 万元 人民币	无锡市民丰西 苑 151-170 号 (凤翔软件 园) 五楼	徐州讯庆生活服 务合伙企业 (有 限合伙) (51.00%)、 杨光东 (41.80%)、 无锡亿鼎企业管 理咨询合伙企业 (有限合伙) (5.00%)	否
22	扬州德云电气 设备集团有限 公司	成套电器开关 设备、环网柜、 环网箱、一二次 融合环网箱、箱 式变电站、户内 真空断路器、配 电自动化二次 设备、各类控制 保护设备、电能 质量提升设备 等	2002-09-27	20,200 万元 人民币	扬州邗江经济 开发区牧羊路 1 号	扬州三源通电气 设备有限公司 (50.10%)、 (49.90%)	否
23	扬州市东方工 程勘察有限公 司	工程勘察	2009-04-13	306 万元人 民币	淮海路 14-1 幢 7-9 轴	刘怀明 (80.07%)、 龚振 (19.93%)	否
24	中亿丰建设集 团股份有限公 司	大型工程总承 包施工	1980-12-04	59,000 万元 人民币	苏州市相城区 元和街道澄阳 路 88 号	中亿丰控股集团 有限公司 (73.18%)	否
25	连云港百仑生 物反应器科技 有限公司	生物反应器 (发 酵罐)	2017-06-20	6,000 万元 人民币	连云港市赣榆 区墩尚镇临港 自控设备产业 区	上海百仑生物科 技有限公司 (99.00%)	否

序号	供应商名称	主营业务	成立时间	注册资本	住所	股东名称 (持股比例)	是否存在关联关系
26	格来赛生命科技(上海)有限公司	生物工艺、细胞和基因治疗、基因组学、实验室过滤、蛋白质研究	2019-10-08	128,300 万元人民币	中国(上海)自由贸易试验区临港新片区业盛路 188 号 A-738、739 室	贝克曼库尔特香港有限公司(100.00%)	否
27	中衡设计集团股份有限公司	工程监理与管理、工程设计、投融资、工程总承包	1995-04-14	27,537.37 万元人民币	苏州工业园区八达街 111 号	苏州赛普成长投资管理有限公司(36.46%)、冯正功(7.10%)	否
28	上海思峻机械设备有限公司	高乳化机、胶体磨、均质机、分散机、研磨分散机、乳化泵、剪切泵、粉液混合机、成套多功能真空乳化机等设备	2016-04-12	1,000 万元人民币	上海市奉贤区奉浦大道 1599 号 M 幢	袁天刚(100.00%)	否
29	中石化上海工程有限公司	石化、化纤、炼油化工等;医药化工和生物能源化工等;环保、电子、轻纺食品、天然气储运工程等	1993-09-18	50,000 万元人民币	上海市静安区南京西路 1910 号-3 幢	中石化炼化工程(集团)股份有限公司(100.00%)	否
30	Agilent Technologies, Inc.	前沿生命科学研究;患者诊断;以及确保水、食品和药品安全所需的测试支持	1999-9-22	-	5301 Stevens Creek Blvd Santa Clara, CA 95051	Michael R.McMullen, Michael Tang, William P.Sullivan	否
31	Analytical Technologies Group	服务和维护分析和生物过程仪器,重点是 FPLC 设备和生物过程撬,以及单模式和多模式酶标仪和微孔板清洗机	2020-4-9	-	179 Cross Road, Waterford, CT 06385	Marcus Mollmann, Carol Carpenter, S.Brandon Kuchta, Michael Kuchta	否
32	Bancroft Construction	施工建造与设计	1975	-	1300 N. Grant Avenue, Suite 101 Wilmington, DE 19806	John Barr, Stephen M.Mockbee, Pat Dellarocca, Jack Barr, Warren Bryant, Nash M.Children	否
33	Eppendorf	开发和销售用于实验室液体、样品和细胞处	1945	-	175 Freshwater Blvd Enfield, CT 06082	Kirti D.Patel, James Orcutt, Michael Sattan,	否

序号	供应商名称	主营业务	成立时间	注册资本	住所	股东名称 (持股比例)	是否存在关联关系
		理的仪器、耗材和服务				Christian Jaaks, Klaus U.Thiedmann, Martin Farb, Klaus Fink, Detmar Ammermann, Paul Flanagan, Wilhelm D.Pluester, Heinz G.Kohn, Dirk D.Ehlers	
34	Microfluidics	Microfluidizer® high shear fluid processors	1998-8-17	-	90 Glacier Dr Westwood, MA 02090	Marc Uleman, Neil Brinker, Kimberly Fields, Mark F.Gorman, Michael Ferrara, Irwin J.Gruverman	否
35	Micromeritics	料表征解决方案的全球供应商；密度、表面积和孔隙率；颗粒大小和形状；粉末表征；催化剂表征和工艺开发	1979-8-2	-	4356 Communications Dr. Norcross, GA 30093-2901, USA	Preston Hendrix, Michael Pretiger, Clyde Orr, Tom Cook, Tox Cook, Jeanne Thomas, Greg Hendrix	否
36	Teledyne SSI	HPLC 产品组合，高压正排量泵	1967	-	349 Science Park Road, State College, PA 16803, USA	-	否

注：以上信息来源于国家企业信用信息公示系统、企查查、corporationwiki、各企业官方网站等公开信息。

苏州赛谱仪器有限公司系公司股东 WEIZHENG XU（徐炜政）曾担任董事的企业（2022年5月已卸任），关联交易已履行相关决策程序并充分披露。除此之外，其他供应商与发行人不存在关联关系。

（三）说明扬州赛分工程供应商实控人朱勤华持有发行人股份的原因，房屋建筑物单位造价与同地区其他同类建筑造价的对比情况，是否存在显著差异

#### 1、说明扬州赛分工程供应商实控人朱勤华持有发行人股份的原因

扬州赛分办公楼玻璃幕墙工程的供应商为苏州工业园区科特建筑装饰有限公司（以下简称“科特建筑”），科特建筑成立于2003年，注册资本11,200万元，具备建筑幕墙工程设计甲级资质。朱勤华系科特建筑的高管。

根据对黄学英、朱勤华的访谈，黄学英与朱勤华于2017年因赛分科技苏州

研发办公大楼玻璃幕墙工程结识，当时赛分科技委托科特建筑为建设方，朱勤华系当时的项目负责人。基于该工程的顺利合作，双方建立了良好的个人关系及信任基础。

2019年-2020年期间，黄学英曾因个人资金需求向朱勤华借款930万元，包括：2019年12月9日向朱勤华借款400万元；2019年12月25日向朱勤华借款400万元；2020年12月30日向朱勤华借款130万元。黄学英向朱勤华借款的资金用途为资金周转、缴纳股权转让税款等。

由于赛分科技在2021年初正在筹划C轮融资，朱勤华个人亦看好赛分科技的未来发展，经双方友好协商，2021年1月，黄学英与朱勤华签署了《股权转让协议》，约定黄学英将其持有的赛分科技19.4081万元出资额以人民币1,000万元的价格转让给朱勤华。黄学英于2021年3月11日向朱勤华偿还上述借款本金合计1,000万元。同日，朱勤华向黄学英支付上述股权款1,000万元。

## 2、说明房屋建筑物单位造价与同地区其他同类建筑造价的对比情况，是否存在显著差异

### (1) 扬州赛分一期工程房屋建筑物单位造价对比情况

①报告期内，扬州赛分一期工程涉及的房屋及建筑物单位造价情况如下：

序号	房屋建筑物名称	位置	合同金额 (万元)	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	单位造价 (万元/m <sup>2</sup> )
1	厂房	扬州市高新技术产业开发区	8,907.48	41,405.00	0.22

### ②同地区其他同类建筑造价情况

扬州市住房和城乡建设局官方网站定期公示扬州工程造价信息，根据该网站公示的截至2022年12月31日的扬州市区厂房、住宅等建筑工程类项目的造价信息，扬州市同区域其他厂房或建筑工程造价情况如下：

序号	项目名称	位置	项目工程建设 金额(万元)	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	单位造价 (万元/m <sup>2</sup> )
1	扬州市XX公共建筑工程	扬州市	8,524.00	33,172.45	0.26
2	扬州市XX工业厂房工程	扬州市	2,200.00	9,771.46	0.23
3	扬州市XX工业厂房工程	扬州市	1,138.05	6,012.47	0.19
4	扬州市XX工业厂房工程	扬州市	10,058.00	67,270.46	0.15



序号	项目名称	位置	项目工程建设 金额（万元）	建筑面积 （m <sup>2</sup> ）	单位造价 （万元/m <sup>2</sup> ）
5	扬州市 XX 房地产工程	扬州市	40,808.81	195,108.53	0.21
6	扬州市 XX 公共建筑工程	扬州市	26,228.57	83,910.07	0.31
7	扬州市 XX 公共建筑工程	扬州市	1,000.00	5,259.00	0.19

如上表所示，根据扬州市住房和城乡建设局公示的扬州工程造价信息中所公示的可比项目及单位造价信息，扬州市同地区办公楼或厂房单位造价区间为 0.15-0.31 万元/m<sup>2</sup>，扬州赛分的房屋建筑物单位造价与同地区其他厂房或其他建筑的造价水平相比不存在显著差异，建筑服务采购价格公允。

## （2）扬州赛分玻璃幕墙工程单位造价对比情况

因具体项目的建筑结构差异及施工要求差异等原因，玻璃幕墙工程的工程分项、工程量、单价往往存在较大差异，为相对准确、客观地对比分析扬州赛分玻璃幕墙工程单位造价与同地区其他同类建筑造价的差异情况，选取扬州玻璃幕墙工程中主要分项工程的石材墙面、带骨架幕墙（根据施工报价单，两者合计造价占分项工程合价超过 76%）与其他可比案例的同类分项进行横向对比。

### ①同地区其他建筑案例

由于建筑工程类项目的明细造价情况无法通过公开信息渠道获取，报告期内科特建筑在扬州地区未承接除扬州赛分玻璃幕墙工程以外的其他项目，故选取科特建筑 2019 年-2021 年在苏州地区（邻近扬州地区）承接的研发办公用建筑的玻璃幕墙施工项目作为可比案例，具体情况介绍如下：

项目	案例 1	案例 2	案例 3	案例 4	案例 5
合同年份	2020 年	2020 年	2021 年	2021 年	2020 年
合同甲方	苏州某智能公司	江苏某建筑集团公司	苏州某生物医药公司	苏州某文化公司	苏州某电子公司
建筑性质	办公楼等	中心大楼等	总部大楼等	塔楼等	厂区建筑
工程内容	外立面幕墙工程	幕墙工程	外立面幕墙工程	幕墙工程	外立面幕墙工程

### ②同地区其他同类建筑造价情况

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	扬州赛分	案例 1	案例 2	案例 3	案例 4	案例 5
石材墙面	774	1,497	-	-	-	690
带骨架幕墙	786-913	670-1,522	1,173-1,388	714-1,274	837-1,005	700-927

如上表所示，扬州赛分玻璃幕墙工程的石材墙面分项工程的单位造价处于可比案例的中间水平，不同可比案例的价格差异较大主要系石材的质地差异以及施工工艺差异导致的造价成本不同；扬州赛分玻璃幕墙工程的带骨架幕墙分项工程的单位造价处于可比案例的中间水平，不同可比案例的价格差异较大主要系材质差异以及施工工艺差异导致的造价成本不同。

综上所述，扬州赛分玻璃幕墙工程的单位造价与同地区其他同类建筑的单位造价具有可比性，不存在显著差异。

**（四）说明发行人及其实控人与朱勤华及其控制的企业之间的交易情况、资金往来，是否存在资金体外循环等情形**

**1、朱勤华控制的企业情况**

根据公开信息查询及朱勤华本人的调查问卷，朱勤华控制的企业情况如下：

企业名称	美筑幕墙科技（苏州）有限公司
成立日期	2019-04-25
注册资本	5,000 万元人民币
注册地址	苏州工业园区佳胜路 16 号三楼
股东情况	朱勤华 51%；朱平丰 40%；朱天昊 9%
经营范围	许可项目：建设工程设计；建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：新材料技术研发；建筑材料销售；建筑装饰材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

**2、发行人及其实控人与朱勤华及其控制的企业之间的交易情况、资金往来**

报告期内，发行人与朱勤华存在资金往来，发行人与朱勤华控制的企业之间未发生交易，不存在资金往来；报告期内，发行人实际控制人黄学英与朱勤华存在股权转让交易，存在资金往来，与朱勤华控制的企业之间未发生交易，不存在资金往来，具体情况如下：

**（1）发行人与朱勤华及其控制的企业之间发生的交易**

报告期内，发行人与朱勤华存在资金往来，与朱勤华控制的企业之间未发生交易，具体情况如下：

序号	日期	摘要	附言	金额 (万元)	转款方	收款方	转账原因
----	----	----	----	------------	-----	-----	------

1	2019/12/9	转取	-	100.00	赛分有限	朱勤华	偿还即将到期借款
2	2019/12/9	转取	-	100.00	赛分有限	朱勤华	
3	2019/12/9	转取	-	100.00	赛分有限	朱勤华	
4	2019/12/9	转取	-	100.00	赛分有限	朱勤华	
5	2019/9/11	往来款	-	400.00	朱勤华	赛分有限	

2019年9月，赛分有限与江苏银行股份有限公司苏州工业园区支行签订的500万流动资金借款到期及与中国建设银行苏州工业园区支行签订的委托贷款合同中2,000万元到期，公司存在短期流动性缺口。故赛分有限与朱勤华进行友好协商，进行了资金拆借以应对偿还贷款的资金需求。

2019年12月9日，公司归还朱勤华借款400万元。由于借款时间较短，经双方协商，朱勤华统一不收取资金拆借利息。

## (2) 发行人实际控制人黄学英与朱勤华及其控制企业之间发生的交易

### A. 股权转让交易

2021年1月，黄学英与朱勤华签署了《股权转让协议》，约定黄学英将其持有的赛分科技19.4081万元出资额以人民币1,000万元的价格转让给朱勤华。

2021年3月11日，朱勤华向黄学英支付完毕全部股权转让款。黄学英已经缴付了相应的个人所得税。

### B. 黄学英与朱勤华资金往来情况

报告期内，黄学英与朱勤华的银行流水资金往来情况如下：

序号	日期	摘要	附言	金额 (万元)	转款方	收款方	转账原因
1	2019/12/9	银联入账	-	100.00	朱勤华	黄学英	借款
2	2019/12/9	银联入账	-	100.00	朱勤华	黄学英	借款
3	2019/12/9	银联入账	-	100.00	朱勤华	黄学英	借款
4	2019/12/9	银联入账	-	100.00	朱勤华	黄学英	借款
5	2019/12/25	银联入账	-	400.00	朱勤华	黄学英	借款
6	2020/10/18	银联入账	-	496.50	朱天昊 (系朱勤华之子)	黄学英	临时性资金周转备用并在短时间内平账
7	2020/10/18	转支	-	100.00	黄学英	朱勤华	

序号	日期	摘要	附言	金额 (万元)	转款方	收款方	转账原因
8	2020/10/18	转支	-	100.00	黄学英	朱勤华	
9	2020/10/18	转支	-	100.00	黄学英	朱勤华	
10	2020/10/19	转支	-	100.00	黄学英	朱勤华	
11	2020/10/19	转支	-	96.50	黄学英	朱勤华	
12	2020/10/22	银联入账	-	496.50	朱勤华	黄学英	临时性资金周转 备用并在短时间 内平账
13	2020/10/22	转支	-	100.00	黄学英	朱天昊	
14	2020/10/22	转支	-	100.00	黄学英	朱天昊	
15	2020/10/22	转支	-	100.00	黄学英	朱天昊	
16	2020/10/23	转支	-	100.00	黄学英	朱天昊	
17	2020/10/23	转支	-	96.50	黄学英	朱天昊	
18	2020/12/30	转存	跨行转出	130.00	朱勤华	黄学英	借款
19	2021/3/11	转支	F7976 归还借款本息	1,000.00	黄学英	朱勤华	还款
20	2021/3/11	银联入账	股权转让款	500.00	朱勤华	黄学英	股权转让款
21	2021/3/11	银联入账	股权转让款	500.00	朱勤华	黄学英	股权转让款
22	2021/5/11	转支	-	100.00	黄学英	朱勤华	委托理财
23	2021/5/11	转支	-	100.00	黄学英	朱勤华	委托理财
24	2021/5/11	转支	-	100.00	黄学英	朱勤华	委托理财
25	2021/5/11	转支	-	100.00	黄学英	朱勤华	委托理财
26	2021/5/11	转支	-	100.00	黄学英	朱勤华	委托理财
27	2021/7/11	转支	-	100.00	黄学英	朱勤华	委托理财
28	2022/10/20	转账	-	80.00	朱勤华	黄学英	归还理财款
29	2022/10/20	转账	-	200.00	朱勤华	黄学英	归还理财款
30	2022/11/15	转账	-	320.00	朱勤华	黄学英	归还理财款

黄学英于 2019 至 2020 年期间因个人资金需求累计向朱勤华借款 930 万元，包括：2019 年 12 月 9 日向朱勤华借款 400 万元；2019 年 12 月 25 日向朱勤华借款 400 万元；2020 年 12 月 30 日向朱勤华借款 130 万元。该等借款本息合计 1,000 万元黄学英已于 2021 年 3 月 11 日，一次性向朱勤华返还。就前述借款及还款事项，黄学英与朱勤华未签署相应借款协议，系由双方口头约定。黄学英向朱勤华借款的资金用途为资金周转、缴纳股权转让税款等。

2020年10月18日，黄学英因临时性资金备用需求向朱勤华借款，朱勤华安排其子朱天昊向黄学英转账496.5万元，黄学英确认备用需求未发生后于同日及次日即向朱勤华转回496.5万元；2020年10月22日，黄学英与朱勤华考虑到前次496.5万元的转入对象和转出对象并非严格一致，为避免未来产生争议，安排由朱勤华向黄学英转入496.5万元，再由黄学英于同日及次日向朱天昊转回496.5万元。至此，黄学英与朱天昊、朱勤华资金往来均完成平账。就前述临时转账情况，黄学英与朱勤华、朱天昊未签署相应借款协议，系由各方口头约定，转账用途为临时性资金周转备用。

2021年3月11日，朱勤华向黄学英支付股权转让款1,000万元。

2021年5月至11月，黄学英与朱勤华之间的资金往来系委托理财及收回，具体为：2021年5月11日黄学英向朱勤华转款500万元；2021年7月11日黄学英向朱勤华转款100万元。该等委托理财款由朱勤华转入其个人股票账户用于股票交易理财，已于2022年11月15日之前全部归还黄学英，具体为：2022年10月20日，朱勤华向黄学英还款280万元；2022年11月15日，朱勤华向黄学英还款320万元；委托理财期间，朱勤华通过其个人股票账户使用委托理财资金买卖A股股票获取交易利差及股息分红合计70万元，收益情况与委托理财金额相匹配，已通过微信转账、现金等方式全部返还给黄学英。就前述委托理财事项，黄学英与朱勤华未签署相关协议，系双方口头约定。

根据对黄学英、朱勤华的访谈以及黄学英、朱勤华、朱天昊签署的《关于赛分科技股权转让事项的备忘录》，各方对上述股权转让过程及资金往来情况均予以认可，且不存在任何异议。

### **3、是否存在资金体外循环等情形**

综上所述，报告期内发行人实际控制人黄学英与朱勤华存在股权转让交易，存在资金往来，前述交易及资金往来系相关方真实意思表示，发行人不存在资金体外循环等情形。

(五) 说明其他应付款工程代垫款的具体内容、交易对方、款项性质、形成原因，定价是否公允，并说明交易所涉主体是否与发行人存在关联关系，是否存在替发行人代垫成本或费用的情形。

报告期内，发行人其他应付款工程代垫款系赛分有限与扬州高新技术产业开发区委员会（以下简称“扬州高新管委会”）签订《生物科技项目进园协议》及《苏州赛分科技项目补充协议》，约定由扬州高新管委会代垫扬州赛分建设工程款项所产生。具体情况如下：

### 1、扬州高新管委会与赛分有限的合作背景

2017年11月27日，扬州高新管委会与赛分有限签订《生物科技项目合同书》，赛分有限在扬州高新管委会辖区内投资新建生物科技产业项目。关于项目合作模式约定：为鼓励赛分有限项目加速发展，扬州高新管委会根据赛分有限项目实际需要，由扬州高新管委会或扬州高新管委会指定单位代建生产厂房及相关配套建筑，赛分有限在项目投产后6个月内一次性购买，在此期间涉及到的场地和厂房使用费用由扬州高新管委会承担。

原协议中关于双方项目合作模式约定，由扬州高新管委会或扬州高新管委会指定单位代建生产厂房及相关配套建筑，赛分有限在项目投产后6个月内一次性购买。由于扬州高新管委会指定公司性质为国有独资公司，在工程建设招标中需要按照定额编制标书，并实行公开招标。与民营企业自主邀标的工程造价相差较大，高达1,500.00万元左右。2019年5月28日，扬州高新管委会与赛分有限签订《生物科技项目合同书补充协议》，补充协议约定如下：

(1) 扬州高新管委会国有公司将已取得土地产权，按照11.2万元/亩的价格转让给赛分有限扬州公司，由赛分有限扬州公司为主体自行招标、组织工程建设。土地款项由扬州高新管委会先期垫付，土地转让税费由扬州高新管委会、赛分有限双方各自承担。

(2) 赛分有限在取得土地所有权后以赛分有限扬州公司的名义办理基建审批手续，扬州高新管委会承诺协助赛分有限办理相关手续。办理过程中的基建规费由扬州公司缴纳。

(3) 扬州高新管委会承诺赛分有限扬州公司与建筑公司签订的付款进度先

期代垫工程款，垫付工程款总额为人民币 2,200.00 万元，赛分有限只能将扬州高新管委会所付款项用于支付该项目工程款，不可挪作他用。

(4) 赛分有限承诺在项目建成投产 6 个月之内，最迟不超过 2020 年 12 月底前，将 11.2 万元/亩的土地款、扬州高新管委会为该项目垫付的相关税费以及扬州高新管委会垫付的 2,200.00 万元工程款一次性归还。若不能按时结清，对逾期未支付款项赛分有限按照 8% 的年息支付给扬州高新管委会，半年结息一次，利随本清。

(5) 赛分有限在取得土地所有权证后，将土地权证质押给扬州高新管委会。待该项目竣工取得房屋产权所有证后，赛分有限将房产证质押给扬州高新管委会。在赛分有限付清土地款、扬州高新管委会垫付工程款及垫付与该项目相关税费后，扬州高新管委会将土地证、房产证解押。

## 2、项目执行情况

2017 年 12 月 14 日，成立赛分科技扬州有限公司，投资新建生物科技产业项目。

扬州赛分收到扬州高新管委会支付的 2,200.00 万元工程代垫款，已全部逐笔支付给建筑公司通州建总集团有限公司，截止 2020 年 6 月 30 日，已支付通州建总集团有限公司 2,437.50 万元，超过扬州高新管委会支付的 2,200.00 万元工程代垫款，后续工程款扬州赛分以自筹资金支付。具体收款与支付流水如下：

单位：万元

工程代垫款收款明细			工程代垫款支付明细		
日期	付款方	金额	日期	收款方	金额
2019/12/6	扬州高新管委会	562.50	2019/12/11	通州建总集团有限公司	562.50
2020/1/13		1125.00	2020/1/15		500.00
2020/4/26		512.50	2020/1/17		100.00
-	-	-	2020/4/20		120.00
-	-	-	2020/4/27		405.00
-	-	-	2020/5/26		100.00
-	-	-	2020/6/19		250.00
-	-	-	2020/6/30		400.00
合计		<b>2,200.00</b>	合计		<b>2,437.50</b>

报告期内涉及的工程代垫款 2019 年期末余额为 562.50 万元，2020 年期末余额为 2,200.00 万元。按协议约定，扬州赛分应最迟不超过 2020 年 12 月底前，将 11.2 万元/亩的土地款、扬州高新管委会为该项目垫付的相关税费以及扬州高新管委会垫付的 2,200.00 万元工程款一次性归还。扬州赛分实际于 2021 年 3 月 12 日，归还扬州高新管委会 2,992.86 万元，其中：工程代垫款 2,200.00 万元、土地款 695.60 万元、土地转让相关税费 51.41 万元、逾期利息 45.84 万元。

综上所述，发行人其他应付款中 2,200.00 万元代垫款的交易对方系扬州高新管委会，与发行人无关联关系。扬州赛分收到扬州高新管委会先期代垫工程款 2,200.00 万元后按工程进度全部支付给建筑公司通州建总集团有限公司，未挪作他用，扬州高新管委会不存在替发行人代垫成本或费用的情形。

代垫款工程款 2,200.00 万元，根据《生物科技项目合同书补充协议》合同约定执行，其背景系扬州高新管委会对于辖区内高新技术企业建设的定向扶持，如按期偿还则不收取利息，逾期收取罚息，该性质导致该资金定价并非市场化行为，与商业银行贷款等市场化资金定价无可比性。公司同期自商业银行获取贷款合同约定，贷款人有权自逾期之日起按本合同借款利率加收 50% 计收罚息，经测算，罚息利率约为 7%。鉴于该笔代垫款金额较大，且政府组织对于风险控制较为严格，该罚息率具备一定的公允性。

## 二、申报会计师核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、访谈财务总监，了解公司在建工程的总体规划和具体进度，了解公司关于在建工程和机器设备的预算、资金安排和采购方案，了解扬州高新管委会代垫工程款背景；

2、访谈公司生产负责人，了解各项主要固定资产用途及与产能间匹配关系；

3、获取发行人固定资产及在建工程台账，分析报告期内变动原因，及与产能间变动的匹配关系；

4、获取发行人采购台账，分析汇总报告期内发行人向主要设备及工程供应商采购的内容和金额；



5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开途径对主要供应商进行网络核查，确认其经营范围及与发行人是否存在关联关系；

6、访谈公司实际控制人黄学英及股东朱勤华，就朱勤华持有公司股份的原因，与发行人及其实际控制人黄学英之间交易情况及资金往来、扬州赛分相关工程造价合理性、朱勤华及其控制的企业是否与发行人存在非交易相关资金往来情况进行了确认；

7、获取报告期内公司流水及朱勤华本人个人流水，就公司与朱勤华间交易及资金往来情况，朱勤华与公司供应商间交易情况进行识别，并分析发行人是否存在体外资金循环的可能；获取黄学英、朱勤华、朱天昊签署的《关于赛分科技股权转让事项的备忘录》；

8、获取《生物科技项目进园协议》及《苏州赛分科技项目补充协议》，分析协议条款并与公司银行流水进行比对，确认资金流向是否符合协议要求，是否存在未按约定执行，替发行人代垫成本或费用的情形。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

2021 年扬州赛分厂房投入使用时，同期机器设备转固导致固定资产相应增加，报告期各期扬州赛分产能与机器设备变动额基本匹配。扬州赛分 2021 年产量较低，系受建厂初期人员配备、技术磨合、条线试生产等因素影响所致。

报告期各期主要设备及工程供应商除苏州赛谱外，均与公司无关联关系。发行人与苏州赛谱关联交易已履行相关决策程序并充分披露，交易具有合理性，定价具备公允性。

朱勤华持有公司股份系基于对赛分科技未来发展的认可，通过投资取得。扬州房屋建筑物造价与同地区同类工程造价相比具备可比性。发行人与朱勤华间交易均具备真实的交易背景，2019 年发行人与朱勤华产生 400 万拆借款系用于公司偿还银行借款，并于 3 个月后归还，由于期限较短未收取利息，不存在资金体外循环的情况。

发行人其他应付款工程代垫款系扬州高新管委会基于双方签订的协议，给予

辖区内高新企业的扶持资金。扬州高新管委会与发行人不存在关联关系，相关代垫款均用于支付建设工程款，不存在替发行人代垫成本或费用的情形。

#### 14.关于研发费用

根据招股说明书和保荐工作报告，1) 报告期各期，公司研发费用及其占营业收入比例分别为 26.86%、21.84%、15.18%和 19.50%；2) 研发流程方面，发行人完成研发项目得到研发成果后由客户进行试用，试用通过后进行中试生产，成功后进行放大生产；3) 部分研发项目过程需要生产人员或销售市场部下技术人员辅助完成部分工作，相关部门人员工时亦会在研发工时统计表中体现，月末按照其当期从事研发工时占总工时的比例，将对应人工成本计入研发费用。

请发行人说明：（1）报告期各期兼职研发人员薪酬计入研发费用的金额及其占比，兼职研发人员从事其他职务的工时统计方法、相关内控措施及其执行的有效性，相关工时划分是否准确、合理；（2）客户试用研发成果、中试生产的相关费用支出，计入发行人销售费用还是研发费用，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求；（3）发行人研发过程中是否存在使用生产设备的情形，结合相关内控措施说明折旧费用分摊依据及其合理性。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

##### 一、发行人说明

（一）报告期各期兼职研发人员薪酬计入研发费用的金额及其占比，兼职研发人员从事其他职务的工时统计方法、相关内控措施及其执行的有效性，相关工时划分是否准确、合理；

##### 1、报告期各期兼职研发人员薪酬计入研发费用的金额及其占比

报告期各期兼职研发人员薪酬计入研发费用的金额及其占比如下：

单位：人、万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
兼职研发人员人数 A	36	33	20	26
兼职研发人员薪酬 B	123.06	189.24	160.22	240.18
研发人员总人数 C	159	144	91	78
研发人员薪酬总额 E	2,234.58	1,433.01	1,309.07	1,163.72
兼职研发人员人数占比 E=A/C	22.64%	22.22%	21.98%	33.33%
兼职研发人员薪酬占比	5.51%	13.21%	12.24%	20.64%

F=B/E				
-------	--	--	--	--

注：兼职研发人员人数系当期参与研发项目的非研发人员，包含当年离职的兼职研发人员。研发人员总人数系当期参与研发项目的人员总数，系兼职研发人员及专职研发人员加总，包含当年离职的专职及兼职研发人员，非年末专职研发人员人数。

如上表所示，公司兼职研发人员人数占研发人员总人数的比例及兼职研发人员薪酬占研发人员薪酬总额的比例整体呈下降趋势。

2019年及2020年，公司经营规模较小，公司人员较少，存在部分资深生产人员兼职配合研发人员完成基质材料制备、色谱柱装柱等研发辅助工作的情形。随着公司经营规模扩大，研发人员配置逐渐完善，此类兼职情形持续减少。2021年及2022年，随着扬州赛分正式运营并开展填料生产工艺优化类项目，工艺技术部邀请生产部门操作工协助完成填料生产的基本步骤，导致兼职研发人员人数持续上升。

此外，为了提高客户需求响应能力，苏州技术服务部及美国销售市场部均配备了技术支持人员，主要日常工作为辅助销售部门进行市场开发，解答客户提出的技术问题。由于该部门人员具备较强的专业能力，且具备较高的客户技术需求敏感性，故存在项目研发团队视项目需要邀请其加入并协助完成相关工作的情形。2022年，随着美国研发项目需求的变化，邀请销售市场部人员的情形减少，导致兼职研发人员薪酬出现下降。

综上所述，公司存在兼职研发人员系公司实际经营的客观需要，参与研发项目的非研发人员具备相关专业技能，能够在研发项目的特定阶段提供必要的研发辅助工作支持，具备业务层面的合理性。随着研发人员配置逐渐完善，兼职研发人员人数及占比均呈下降趋势。

## 2、兼职研发人员从事其他职务的工时统计方法、相关内控措施及其执行的有效性，相关工时划分是否准确、合理

兼职研发人员工时统计方法执行公司《研发项目管理制度》《加班管理办法》等规定。

公司执行打卡工作制，并由系统计算每日工作总工时。月末，人力资源部进行工时表汇总统计，并据此计算全体员工的月度人员总成本，并提供至财务部。

兼职研发人员会在参与研发项目的期间，在研发工时统计表中记录其工作时

间，月末提交对应研发项目负责人进行审批后转交财务部。

财务部按照人力资源部提供的总工时及经审批从事研发工作的工时，计算其工资中需计入研发费用和其他费用的比例，并完成人员成本拆分，经复核后完成相关账务处理，工时划分准确合理。

公司研发工时原始数据为系统提供，并经汇总形成月度研发工时汇总表。公司研发项目均存在预算标准，研发负责人就每个研发项目的费用管理负责，对于超预算的情况需逐级上报至公司总经理进行审批。公司研发负责人每月末，就工时汇总表进行检查，确认不存在异常人员工时计入研发项目。

综上所述，公司内控制度能够对研发人员的支出进行有效限制，并推动研发负责人管理兼职研发人员工时的准确性，相关内控措施执行有效。

**（二）客户试用研发成果、中试生产的相关费用支出，计入发行人销售费用还是研发费用，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求；**

### **1、客户试用研发成果相关会计处理**

客户试用研发成果，主要系对新开发产品进行非实验室背景下的效能验证。试用过程完成会形成客户试用报告，用以评估新产品是否具备批量生产条件。公司根据实际客户反馈决定是否进行进一步的产品改进。若客户试用反馈无明显瑕疵，则公司开展中试生产及后续放大生产流程。

根据《企业会计准则第6号——无形资产》，发行人内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益；客户试用研发成果属于项目前期研发流程的关键步骤，故相关费用计入研发费用。

根据财政部发布的《企业会计准则解释第15号》，研发过程中产出的产品或副产品对外销售应当分别确认收入及成本。如客户试用后对产品满意度较高，并最终形成销售，则公司将对应试制品的生产费用从研发费用结转至营业成本，并确认对应营业收入。

### **2、客户中试生产的相关费用支出的会计处理**

中试生产系公司生产工艺改良的关键步骤，是基于实验室小试成果的规模化生产转化过程。

公司不同主体由于定位不同，其开展研发工作的方向亦存在差异。赛分科技及美国赛分主要侧重于新产品研发，扬州赛分侧重于工业规模化生产的工艺路径及优化。新产品研发的中试规模较小，主要为验证由小试转向实验室级别生产的可行性，该环节涉及的生产工艺环境变化相对较小，赛分科技及美国赛分的中试成功率较高，基于谨慎性考虑将相关费用参照规模化生产计入批次产品的生产成本中。扬州赛分中试规模较大，主要为验证由实验室级别生产转向工业规模化生产的工艺路径可行性，该环节涉及的生产工艺环境变化较大，存在较大的不确定性，中试成功率相比实验室级别中试较低，故计入研发费用中。

综上所述，公司客户使用研发成果、中试生产的相关会计处理符合《企业会计准则》要求。

### （三）发行人研发过程中是否存在使用生产设备的情形，结合相关内控措施说明折旧费用分摊依据及其合理性

报告期内，发行人研发过程中存在使用生产设备的情形，具体情况如下：

#### 1、扬州赛分工艺技术部门设备混用

扬州赛分生产部门反应釜规格较大，单批次生产规模较大。为应对小批量生产订单，基于运行成本和操作性的考量，由工艺技术部人员使用归属于该部门的部分通用设备开展小批量层析介质生产工作。

报告期内，工艺技术部门通用设备折旧费在研发费用及生产成本中分摊情况如下：

单位：万元

期间	折旧费用	计入研发费用	占比	计入生产成本	占比
2022 年度	29.14	24.34	83.53%	4.80	16.47%
2021 年 10-12 月	1.30	1.24	95.38%	0.06	4.62%

如上表所示，工艺技术部门通用设备折旧费主要计入研发费用，系该等通用设备主要用于研发工艺论证所致。

#### 2、美国赛分生产部门设备混用

美国赛分主要进行色谱柱及实验室级别填料生产，所用仪器与研发部门使用仪器具有一定的通用性。此外，由于研发过程中同样会涉及填料装柱，检验等流

程，故会形成设备混用。

报告期内，生产部门、技术支持部门及 QC 部门设备折旧费在研发费用及生产成本中分摊的具体情况如下：

单位：万元

期间	折旧费用	计入研发费用	占比	计入生产成本	占比
2022 年度	90.22	41.10	45.56%	49.11	54.44%
2021 年度	64.57	27.05	41.89%	37.52	58.11%
2020 年度	39.08	16.37	41.88%	22.72	58.12%
2019 年度	30.33	11.64	38.39%	18.68	61.61%

### 3、结合相关内控措施说明折旧费用分摊依据及其合理性

研发过程中使用生产设备的情形，执行公司《研发项目管理制度》。

公司根据设备所属部门员工当月经审批人工工时汇总表，计算该部门人员总体从事研发工作、生产工作等的比例。根据该比例对当月折旧费用、水电费、长期待摊费用等进行分摊，分别计入对应费用类型中。分摊结果经财务经理审批后，完成相应账务处理，相关折旧费用分摊具备合理性。

人工工时审批具体流程，参见本题回复之“（一）报告期各期兼职研发人员薪酬计入研发费用的金额及其占比，兼职研发人员从事其他职务的工时统计方法、相关内控措施及其执行的有效性，相关工时划分是否准确、合理”。

综上所述，公司已对研发过程使用生产设备的情形建立相关内控管理制度并有效执行。

## 二、申报会计师核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、访谈公司人力资源负责人和财务负责人，了解发行人研发人员认定标准，部门人员共用情形，工时统计流程及校对流程；

2、访谈公司研发部门负责人，了解公司整体研发流程，客户试用及中试生产在整体研发过程中的意义；研发项目管理情况，研发项目预算管理情况及研发人员（含兼职研发人员）工时统计方法；

3、访谈公司生产部门负责人，了解兼职研发人员实际从事的工作内容，兼

职人员工时的统计方法；

4、访谈公司财务负责人，了解人工费用的拆分及账务处理流程；了解混用机器设备折旧费用的分摊依据及对应审批流程；了解客户试用及中试生产相关费用的账务处理流程；

5、获取了发行人报告期内研发部门工时统计表，复核研发费用中的人工成本归集、分配的合理性、准确性，并抽样执行重新计算；

6、获取了发行人报告期内生产设备的折旧分摊表，检查研发与生产共用生产设备的分摊方法是否准确、合理，并抽样执行重新计算；

7、针对公司研究与开发流程执行控制测试，测试关键控制流程执行的有效性；

8、对于客户试用及中试生产相关费用相关会计处理进行检查确认其账务处理的准确性。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，兼职研发人员人数占研发总人数的比例及兼职研发人员计入研发费用薪酬占研发费用人工薪酬的比例整体呈下降趋势；公司通过工时系统及经研发负责人审批的研发项目工时表进行兼职人员工时统计，相关内控流程设置合理执行有效，工时以及兼职研发人员工时划分准确、合理；

2、报告期内，发行人客户试用研发成果计入研发费用，如最终实现销售则计入营业成本；由于研发方向不同，赛分科技与美国赛分将中试生产的相关费用支出计入产成品成本，扬州赛分由于规模化生产不确定性较强，相关费用支出计入研发费用；上述会计处理符合《企业会计准则》的要求；

3、报告期内，发行人存在研发过程使用生产设备的情况，对于共用设备的折旧按照相关部门工时占比进行分摊至研发费用或者营业成本，分摊方法具备合理性。



## 15.关于交易性金融资产

根据招股说明书和保荐工作报告，报告期各期末，公司交易性金融资产的金额分别为 284.73 万元、569.47 万元、54,607.80 万元和 8,049.75 万元，主要系公司收到融资款后购买的金融产品及美国赛分进行的少量公司债券、公募基金投资。

请发行人说明购买理财产品、公募基金的具体内容、收益明细，相关金融资产各期账面价值波动与利润表相关科目的勾稽关系，购买金融资产是否履行必要的决策程序，以及相关公募基金的后续持有计划。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

### （一）报告期内购买理财产品、公募基金的具体内容、收益明细

公司购买理财产品、公司债券、公募基金等，主要系基于流动性管理考虑。报告期内，公司仅对流动性较高、安全性较高的低风险产品进行投资（银行存款类产品、理财产品、国债、高信用评级公司债券、高评级基金），未对高风险产品进行投资。2021年11月，公司收到D轮及D+轮融资款合计55,480.20万元，为提升资金管理效率，公司结合资金使用计划，进行了一定规模的银行理财产品申购。

报告期内，公司交易性金融资产申购及赎回明细及对应收益情况如下：

单位：万元

核算主体	产品名称	期初金额	本期购买	本期赎回	公允价值变动	期末余额	收益类型	购买时间	到期日/赎回日	收益金额
<b>2022年12月31日</b>										
赛分科技	宁银理财-宁欣固定收益类半年定期开放式理财 31号 6个月	4,360.35	-	4,344.54	-15.81	-	非保本固定收益型	2022/5/26	2022/11/26	138.05
赛分科技	宁波银行-宁银理财宁欣固定收益类3个月定期开放式理财 18号	5,681.07	-	5,659.04	-22.03	-	非保本固定收益型	2021/11/29	2022/3/1	58.58
赛分科技	苏州银行-惠盈公司周周利 2号	3,810.00	2,400.00	6,210.00	-	-	非保本浮动收益型	2022/5/10	每周二	42.82
赛分科技	苏州银行-金石榴惠盈公司天天赚 1号	4,000.00	1,000.00	5,000.00	-	-	非保本浮动收益型	2022/1/25	随时申赎	21.68
赛分科技	浦发银行-天添利进取 1号	102.17	-	102.00	-0.17	-	非保本浮动收益型	2021/12/8	随时申赎	2.44

核算主体	产品名称	期初金额	本期购买	本期赎回	公允价值变动	期末余额	收益类型	购买时间	到期日/赎回日	收益金额
赛分科技	浦发银行-上信鑫月丰利 X10025	5,000.55	-	5,000.00	-0.55	-	非保本浮动收益型	2021/12/30	2022/3/25	46.6
赛分科技	浦发银行-结构性存款稳利 21JG8011 期（12 月特供 B 款）	3,000.29	-	3,000.00	-0.29	-	保本浮动收益型	2021/12/30	2022/4/1	25.68
赛分科技	广发银行-“薪加薪 16 号”W 款 2021 年第 83 期人民币结构性存款（3 个月）	8,031.75	-	8,000.00	-31.75	-	保本浮动收益型	2021/11/19	2022/2/17	68.05
赛分科技	广发银行购买“广银创富”结构性存款	5,001.42	-	5,000.00	-1.42	-	保本浮动收益型	2021/12/28	2022/3/28	16.03
赛分科技	江苏银行-结构性存款购买 3 个月	5,005.75	-	5,000.00	-5.75	-	保本浮动收益型	2021/12/1	2022/3/1	47.00
赛分科技	苏州银行-结构性存款成立扣款 3 个月	6,012.02	-	6,000.00	-12.02	-	保本浮动收益型	2021/11/18	2022/6/18	48.00
赛分科技	苏州银行结构性存款	-	4,000.00	4,000.00	-	-	保本浮动收益型	2022/1/20	2022/4/20	31.5
赛分科技	苏州银行-金石榴惠盈公司双季丰 1 号 6 个月	4,013.68	-	4,000.00	-13.68	-	非保本浮动收益型	2021/11/22	2022/5/20	99.3
赛分科技	宁波银行-启盈智能活期理财 1 号产品	-	8,719.00	8,719.00	-	-	非保本浮动收益型	2022/3/2	2022/3/31	8.08
赛分医疗	浦发银行-天添利进取 1 号理财计划	-	350.00	350.00	-	-	非保本浮动收益型	2022/2/21	2022/3/31	0.84
赛分医疗	浦发银行-天添利浦天同盈 1 号	-	260.00	260.00	-	-	非保本浮动收益型	2022/4/1	2022/6/29	1.25
美国赛分	PIMCO SHORT-TERM FUND CLASS A M/F(PSHAX)	212.22	-	212.22	-	-	非保本浮动收益型	2020/1/31	随时申赎	4.82
美国赛分	US TREASURY BILL SOID	-	69.61	69.61	-	-	美国国债	2022/8/22	2022/12/29	0.15

核算主体	产品名称	期初金额	本期购买	本期赎回	公允价值变动	期末余额	收益类型	购买时间	到期日/赎回日	收益金额
美国赛分	APPLE INC.NTS ISIN	-	69.63	-	-0.02	69.61	公司债券	2022/8/22	随时申赎	-
美国赛分	WESTERN ASSET ULTRA- SHORT INCOME FUND C LAN/L(ARMZX)	376.53	-	84.72	-11.12	280.69	非保本浮动收益型	2021/1/28	随时申赎	-
合计		<b>54,607.80</b>	<b>16,868.24</b>	<b>71,011.13</b>	<b>-114.61</b>	<b>350.30</b>				<b>660.87</b>
<b>2021年12月31日</b>										
赛分科技	浦发-天添利进取1号	-	1,529.00	1,427.00	0.17	102.17	非保本浮动收益型	2021/11/25	随时申赎	-
赛分科技	浦发银行-天添利浦天同赢1号	-	180.00	180.00	-	-	非保本浮动收益型	2021/12/7	2021/12/30	0.24
赛分科技	浦发银行-上信鑫月丰利 X10025	-	5,000.00	-	0.55	5,000.55	非保本浮动收益型	2021/12/31	2022/3/28	-
赛分科技	浦发银行-结构性存款稳利 21JG8011期(12月特供 B款)	-	3,000.00	-	0.29	3,000.29	保本浮动收益型	2021/12/30	2022/3/28	-
赛分科技	广发银行-"薪加薪 16号"W款 2021年第 83 期人民币结构性存款(3个月)	-	8,000.00	-	31.75	8,031.75	保本浮动收益型	2021/11/19	2022/2/19	-
赛分科技	广发银行-"薪加薪 16号"W款 2021年第 84 期人民币结构性存款(1个月)	-	15,000.00	15,000.00	-	-	保本浮动收益型	2021/11/19	2021/12/23	46.11
赛分科技	广发银行购买"广银创富"结构性存款	-	5,000.00	-	1.42	5,001.42	保本浮动收益型	2021/12/28	2022/3/28	-
赛分科技	宁波银行-智能活期理财 1号	-	3,200.00	3,200.00	-	-	非保本浮动收益型	2021/11/18	2021/11/24	0.75
赛分科技	宁波银行-净值活期理财(合格投资者专属)	-	3,000.00	3,000.00	-	-	非保本浮动收益型	2021/11/18	2021/11/24	1.19

核算主体	产品名称	期初金额	本期购买	本期赎回	公允价值变动	期末余额	收益类型	购买时间	到期日/赎回日	收益金额
赛分科技	宁波银行-天利鑫-A	-	463.37	463.37	-	-	非保本固定收益型	2021/11/19	2021/11/25	0.21
赛分科技	宁波银行-天利鑫-C	-	3,339.00	3,339.00	-	-	非保本固定收益型	2021/11/18	2021/11/24	1.43
赛分科技	宁波银行-宁银理财宁欣固定收益类半年定期开放式理财 31 号	-	4,344.54	-	15.81	4,360.35	非保本固定收益型	2021/11/29	2022/5/29	-
赛分科技	宁波银行-宁银理财宁欣固定收益类3个月定期开放式理财 18 号	-	5,659.04	-	22.03	5,681.07	非保本固定收益型	2021/11/29	2022/2/29	-
赛分科技	江苏银行-结构性存款购买 3 个月	-	5,000.00	-	5.75	5,005.75	保本浮动收益型	2021/11/26	2022/2/26	-
赛分科技	苏州银行-金石榴惠盈公司天天赚 1 号	-	4,000.00	-	-	4,000.00	非保本浮动收益型	2021/7/27	随时申赎	5.72
赛分科技	苏州银行-惠盈公司周周利 2 号 HYGSZZL02 (到期续存产品)	-	3,810.00	-	-	3,810.00	非保本浮动收益型	2021/12/28	每周二	2.26
赛分科技	苏州银行-结构性存款成立扣款 3 个月	-	6,000.00	-	12.02	6,012.02	保本浮动收益型	2021/11/19	2022/2/19	-
赛分科技	苏州银行-金石榴惠盈公司双季丰 1 号 6 个月	-	4,000.00	-	13.68	4,013.68	非保本浮动收益型	2021/11/22	2022/5/20	-
扬州赛分	兴业银行添利 3 号净值型理财产品	-	40.00	40.00	-	-	非保本浮动收益型	2021/3/31	2021/5/31	0.20
赛分医疗	浦发银行-天添利进取 1 号理财计划	-	300.00	300.00	-	-	非保本浮动收益型	2021/11/10	2021/12/29	1.01
美国赛分	WESTERN ASSET ULTRA-SHORT INCOME FUND CLAN/L(ARMZX)	-	379.04	-	-2.51	376.53	非保本浮动收益型	2021/1/28	随时申赎	-
美国赛分	PIMCO SHORT ASSET INVESTMENT FUND CLASS A N/L(PAIA)	216.63	-	215.56	-1.07	-	非保本浮动收益型	2020/1/31	随时申赎	-

核算主体	产品名称	期初金额	本期购买	本期赎回	公允价值变动	期末余额	收益类型	购买时间	到期日/赎回日	收益金额
美国赛分	GENERAL ELECTRIC COMPANY MTN ISIN US36966TAL61	26.86	-	27.57	0.71	-	公司债券	2020/1/29	2021/10/25	-
美国赛分	GENERAL MOTORS FINANCIAL COMPANY INC NTS ISIN US37045XAQ97	33.88	-	34.93	1.05	-	公司债券	2020/1/29	2021/9/25	-
美国赛分	NATIONAL FUEL GAS COMPANY NTS ISIN US636180BK65	33.65	-	34.78	1.13	-	公司债券	2020/2/12	2021/12/1	-
美国赛分	WALGREENS BOOTS ALLIANCE,INC.NTS ISIN US931427AF53	40.11	-	41.08	0.97	-	公司债券	2020/1/29	2021/11/18	-
美国赛分	PIMCO SHORT-TERM FUND CLAM/F(PSHAX)	218.34	-	4.80	-1.32	212.22	非保本浮动收益型	2020/1/31	随时申赎	-
合计		<b>569.47</b>	<b>81,243.99</b>	<b>27,308.09</b>	<b>102.43</b>	<b>54,607.80</b>				<b>59.12</b>
<b>2020年12月31日</b>										
赛分有限	江苏银行-天添开鑫	35.30	1,342.00	1,377.30	-	-	保本浮动收益型	2019/9/27	2020/9/16	3.16
赛分有限	融汇现金	-	500.00	500.00	-	-	非保本浮动收益型	2020/12/11	2020/12/30	0.53
美国赛分	ABBVIE INC.NTS ISIN US00287YAT64	35.04	-	35.25	0.21	-	公司债券	2019/6/6	2020/5/14	-
美国赛分	SEMPRA ENERGY NTS ISIN US816851AW92	35.13	-	35.30	0.17	-	公司债券	2019/6/6	2020/3/15	-
美国赛分	AXIS SPECIALTY FINANCE LLC NTS ISIN US05463HAA95	71.19	-	73.87	2.68	-	公司债券	2019/6/6	2020/6/1	-
美国赛分	FORD MOTOR CREDIT COMPANY NTS ISIN US345397VM25	72.49	-	72.85	0.36	-	公司债券	2019/6/6	2020/1/15	-
美国赛分	JP-MORGAN CHASE&CO. NTS ISIN US46625HHQ65	35.57	-	35.95	0.38	-	公司债券	2019/6/6	2020/3/25	-

核算主体	产品名称	期初金额	本期购买	本期赎回	公允价值变动	期末余额	收益类型	购买时间	到期日/赎回日	收益金额
美国赛分	PIMCO SHORT-TERM FUND CLASS A M/F(PSHAX)	-	216.22	-	2.12	218.34	非保本浮动收益型	2020/1/31	随时申赎	-
美国赛分	PIMCO SHORT ASSET INVESTMENT FUND CLASS AN/L(PAIAAX)	-	216.40	-	0.23	216.63	非保本浮动收益型	2020/1/31	随时申赎	-
美国赛分	GENERAL ELECTRIC COMPANY MTN ISIN US36966TAL61	-	26.06	-	0.80	26.86	公司债券	2020/1/29	2021/10/25	-
美国赛分	GENERAL MOTORS FINANCIAL COMPANY INC NTS ISIN US37045XAQ97	-	32.55	-	1.33	33.88	公司债券	2020/1/29	2021/9/25	-
美国赛分	NATIONAL FUEL GAS COMPANY NTS ISIN US636180BK65	-	32.56	-	1.09	33.65	公司债券	2020/2/12	2021/12/1	-
美国赛分	WALGREENS BOOTS ALLIANCE,INC. NTS ISIN US931427AF53	-	39.09	-	1.02	40.11	公司债券	2020/1/29	2021/11/18	-
合计		<b>284.72</b>	<b>2,404.88</b>	<b>2,130.52</b>	<b>10.39</b>	<b>569.47</b>				<b>3.69</b>
<b>2019年12月31日</b>										
赛分有限	江苏银行天添鑫溢	110.00	240.00	350.00	-	-	非保本浮动收益型	2018/9/29	2019/7/3	2.55
赛分有限	江苏银行-天添开鑫	-	945.30	910.00	-	35.30	保本浮动收益型	2019/7/2	2020/3/19	2.24
扬州赛分	兴业银行	0.20	-	0.20	-	-	非保本浮动收益型	2018/1/31	2019/12/30	0.47
美国赛分	ABBVIE INC.NTS ISIN US00287YAT64	-	34.88	-	0.16	35.04	公司债券	2019/6/6	2020/5/14	-
美国赛分	SEMPRA ENERGY NTS ISIN US816851AW92	-	34.89	-	0.24	35.13	公司债券	2019/6/6	2020/3/15	-

核算主体	产品名称	期初金额	本期购买	本期赎回	公允价值变动	期末余额	收益类型	购买时间	到期日/赎回日	收益金额
美国赛分	AXIS SPECIALTY FINANCE LLC NTS ISIN US05463HAA95	-	68.55	-	2.64	71.19	公司债券	2019/6/6	2020/6/1	-
美国赛分	FORD MOTOR CREDIT COMPANY NTS ISIN US345397VM25	-	69.79	-	2.70	72.49	公司债券	2019/6/6	2020/1/15	-
美国赛分	JP-MORGAN CHASE&CO. NTS ISIN US46625HHQ65	-	35.10	-	0.47	35.57	公司债券	2019/6/6	2020/3/25	-
合计		<b>110.20</b>	<b>1,428.51</b>	<b>1,260.20</b>	<b>6.21</b>	<b>284.72</b>				<b>5.26</b>



## (二) 相关金融资产各期账面价值波动与利润表相关科目的勾稽关系

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年	2019年
期初公允价值①	119.03	16.60	6.21	-
期末公允价值②	4.42	119.03	16.60	6.21
公允价值变动金额 ③=②-①	-114.61	102.43	10.39	6.21
利润表中公允价值 变动收益④	-114.61	102.43	10.39	6.21
期末公允价值与利 润表的勾稽关系⑤ =③-④	-	-	-	-

金融资产各期确认的公允价值变动金额与利润表中的公允价值变动收益勾稽一致。

## (三) 购买金融资产是否履行必要的决策程序

公司于《资金管理办法》《董事会议事规则》《公司章程》中对购买金融资产的决策程序进行了明确。具体情况如下：

### 1) 银行理财产品

财务部根据资金预算、公司流动性管理需求情况及产品风险水平，就理财产品进行预先选择，并收集对应产品说明书。财务部负责起草银行理财产品申购文件，经财务负责人审核、总经理审批后与银行签约完成理财产品购买。

### 2) 公司债券、公募基金

财务部门根据资金预算、公司流动性管理需求情况，负责预选投资机会和投资对象，并收集对应产品的定期报告。财务部负责起草投资产品的申购文件，报送财务负责人审核、总经理审批。如金额超过一定数额，则需逐级报送至董事会/董事会授权人员或股东大会进行审批。获取对应审批后，进行相关产品购买。

具体决策权限设置如下：

①交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的 10%以上的交易事项需报送董事会或董事会授权人员审批，但占公司最近一期经审计总资产的 50%以上的应由股东大会审议；

②交易的成交金额占公司市值 10%以上的交易事项需报送董事会或董事会授权人员审批，但占公司市值 50%以上的应由股东大会审议；

③交易标的（如股权）的最近一个会计年度资产净额占公司市值 10%以上的交易事项需报送董事会或董事会授权人员审批，但占公司市值 50%以上的应由股东大会审议；

④交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元的交易事项需报送董事会或董事会授权人员审批，但占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 500 万元的应由股东大会审议。

综上所述，发行人购买理财产品已经根据公司章程及相关制度的规定履行了内部审批程序。

#### （四）相关公募基金的后续持有计划

截止 2022 年 12 月 31 日，美国赛分持有的公募基金为 WESTERN ASSET ULTRA SHORT INCOME FUND CL A N/L（以下简称“ARMZX”），具体情况如下：

ARMZX 的基金管理者是 Western Asset 公司，世界领先的全球固定收益管理公司之一。该公司成立于 1971 年，以团队管理和专有研究著称，有稳健的风险管理和长期基本价值方法的支持。ARMZX 属于短期投资基金，主要投资于 credit funds、Asset-Backed Securities Funds、Residential Mortgage Backed Securities Fund 等，投资组合较为分散，投资风险大大降低。ARMZX 的基金回报率自 1997 年成立以来，一直处于稳定增长状态。

综上所述，公司持有的公募基金，底层资产投资组合较为分散，根据历史表现分析，总体风险较为可控。由于美国境内存款利率较低，公司在符合投资制度的前提下选择多元化的投资组合进行资金的流动性管理，以在风险可控的前提下优化资金使用。公司通过对该公募基金的基金经理、历史数据以及风险指标的考量，计划继续持有该公募基金，同时美国赛分会将流动性管理资金规模控制在现有规模以内，不会进行进一步追加。

## 二、申报会计师核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、获取《资金管理办法》《董事会议事规则》《公司章程》等相关制度，了解与购买金融资产相关的内部控制，评价其设计是否有效，并测试了关键控制运行的有效性；

2、访谈公司财务负责人，了解公司报告期内购买银行理财产品、公司债券、公募基金的背景、目的、期限；了解公司未来资金管理目标及现有产品持有计划；

3、访谈公司财务负责人、内审负责人等，了解公司购买银行理财、公司债、公募基金等的审批决策程序；

4、获取报告期内公司银行理财产品台账，将购买时间、购买金额、赎回时间、赎回金额以及赎回收益与账面记录进行核对，检查收益的真实性、准确性；

5、获取银行理财产品协议，核对相关交易条款与实际情况是否一致；

6、获取相关公募基金的产品说明书，并从官网 <https://www.pimco.com> 以及 <https://www.franklintempleton.com> 了解公募基金的基本情况；检查会计处理是否准确；

7、向银行理财申购银行及公司证券账户开立所在金融机构发送函证，确认报告期各期末银行理财产品的本金余额；

8、抽样检查公司大额理财申购的审批文件，检查购买金融资产是否按照制度及流程履行必要的决策程序。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人购买的理财产品、公募基金各期账面价值波动与利润表相关科目勾稽一致，公司对于相关金融资产的会计处理符合《企业会计准则》规定；公司于制度层面对于购买金融资产进行了明确规定，并已按照规定履行了相应的决策程序；对于目前持有的公募基金，公司通过对该基金管理人、历史数据以及风险指标的考量，计划继续持有该基金。

## 16.关于股份支付

根据招股说明书，2017 年公司实施了股权激励，报告期各期，公司管理费用中确认的股份支付金额分别为 647.20 万元、430.38 万元、409.37 万元和 148.13 万元。

请发行人说明：结合《员工股权激励计划》中的具体条款，说明股权激励的对象、股权份额、股权成本、回购条款及服务期的具体情况；报告期内确认股份支付金额的计算过程及依据，相关股权公允价值的确认依据及合理性，股份支付计入成本或费用的金额是否准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐机构和申报会计师核查按照并发表意见。

回复：

### 一、发行人说明

（一）结合《员工股权激励计划》中的具体条款，说明股权激励的对象、股权份额、股权成本、回购条款及服务期的具体情况；

为了进一步建立、健全赛分有限的激励机制，使公司核心员工可以分享到公司经营、发展带来的利益，依据《公司法》《公司章程》及其他有关法律、行政法规，制定公司股权激励计划（以下简称“股权激励计划”），授予拟激励的对象（以下简称“激励对象”）根据股权激励计划及其配套措施规定的条款条件，通过持有持股平台的股份份额从而间接持有公司股权的权利。

《苏州赛分科技有限公司股权激励方案》中的具体条款如下：

#### 1、激励对象

（1）公司董事会有权不时根据需要决定本股权激励计划下激励对象之范围。

（2）激励对象的具体名单以公司董事会每次通过的股权激励计划实施方案最终确定。

公司于 2017 年 11 月 24 日召开股东会，审议通过“同意《苏州赛分科技有

限公司股权激励方案》，并根据该方案实施股权激励计划”的议案，股权激励对象如下：

① 境内员工的授予方案

1) 实施平台：苏州杰贤投资合伙企业（有限合伙）

2) 授予价格：人民币 1 元/1 元员工持股平台注册资本；人民币 6.15 元/1 元公司注册资本

3) 授予情况：

单位：元

序号	员工姓名	获授合伙份额数量	出资金额
1	徐文娟	184,500	184,500
2	张伍保	153,750	153,750
3	周业华	153,750	153,750
4	王婷婷	61,500	61,500
5	马正鹏	123,000	123,000
6	谢文旭	92,250	92,250
7	刘干	615,000	615,000
8	王传琪	153,750	153,750
9	杨元营	123,000	123,000
10	胡新妹	153,750	153,750
11	丁忠	215,250	215,250
12	李靖祥	92,250	92,250
13	龚立冬	307,500	307,500
14	黄杰	92,250	92,250
15	卞庆莲	153,750	153,750
16	徐新东	184,500	184,500
17	徐香	61,500	61,500
18	丁良龙	153,750	153,750
19	戴丽	153,750	153,750
20	崔爱艳	92,250	92,250
21	章凯	92,250	92,250
22	郭金珍	369,000	369,000

② 境外员工的授予方案：

1) 实施平台：苏州贤达投资合伙企业（有限合伙）

2) 授予价格：人民币 1 元/1 元员工持股平台注册资本；人民币 6.15 元/1 元公司注册资本

3) 授予情况：

单位：元

序号	员工姓名	获授合伙份额数量	出资金额
1	SHAO-TANG SUN	1,845,000	1,845,000
2	MATHEW GEORGE	1,107,000	1,107,000
3	KE YANG	899,437	899,437
4	周晓涛	830,250	830,250
5	KATHLEEN LEE FALLS	332,100	332,100
6	CHING-CHERNG LEE	307,500	307,500
7	吴颀岱	276,750	276,750
8	HAIYING CHEN	276,750	-
9	范晨	166,050	166,050
10	YI HUANG	166,050	166,050
11	李丛柏	166,050	-
12	SHENYI WANG	166,050	166,050
13	LUCERO SIERRA GIBBONS	166,050	166,050
14	毛慧明	124,537	124,537
15	周建新	110,700	110,700
16	TAH BEN HSU	110,700	110,700
17	RYAN JAMES PRINGLE	110,700	-
18	JIAN XU	55,350	55,350

## 2、股权激励的方式

本次股权激励中，激励对象的持股方式为间接持股。各激励对象通过认购持股平台股份份额，或根据受让持股平台股份份额的方式，依法作为持股平台的相关合伙人，行使并履行持股平台合伙人权利和义务，并通过持股平台间接持有公司相应的股权。股权激励计划的股权来源为持股平台受让公司老股东的股权并直

接持有的合计 9.26% 的公司股权。

为实现本次股权激励，公司 2017 年 12 月成立两个股权激励持股平台：

苏州杰贤投资合伙企业（有限合伙）（2019 年 4 月 11 日更名为苏州杰贤企业管理合伙企业（有限合伙），以下简称“苏州杰贤”）适用于国内员工；苏州贤达投资合伙企业（有限公司）（2019 年 5 月 5 日更名为苏州贤达企业管理合伙企业（有限合伙），以下简称“苏州贤达”）适用于国外员工。

### **3、股权激励的股权份额和股权成本**

计划激励股份的授予价格按照合伙企业取得本公司激励股份的价格，具体如下：

#### **（1）2017 年 12 月，苏州杰贤和苏州贤达初始授予**

2017 年 12 月 17 日，赛分有限原股东史娟华将所持公司股权中 69.48 万股（占公司注册资本的 3.16%）以 427.302 万元转让给苏州杰贤；将所持公司股权中 121.28 万股（占公司注册资本的 5.51%）以 745.872 万元转让给苏州贤达；

2018 年 3 月 15 日，赛分有限创始人、实际控制人黄学英将所持公司股权中 12.87 万股（占公司注册资本的 0.59%）以 79.1505 万元转让给苏州贤达，转股价 6.15 元/股。

综上所述，苏州杰贤累计受让取得赛分有限 69.48 万股（占公司注册资本的 3.16%），股权成本 427.302 万元；苏州贤达累计受让取得赛分有限 134.15 万股（占公司注册资本的 6.10%），股权成本 825.0225 万元。苏州杰贤和苏州贤达将取得赛分有限的股权，以 6.15 元/股的价格转让给激励对象。

#### **（2）2019 年 4 月，二次授予丁忠股份**

2019 年 4 月，丁忠从公司离职，将持有苏州杰贤合伙份额转让给普通合伙人黄学英；为奖励丁忠对公司的历史贡献，当月将丁忠转让的苏州杰贤合伙份额 21.525 万元出资额以 21.525 万元二次授予给丁忠，间接持有赛分有限股权 3.50 万股，由黄学英代持，并于 2021 年还原给丁忠。

### (3) 2019 年至 2022 年，普通合伙人黄学英回购离职员工股份

员工退股离职，普通合伙人黄学英以自有资金按照员工认购价加上每年 8% 的单利回购员工持有的苏州杰贤合伙份额。

### (4) 2021 年 5 月，授予毛慧明股份

2021 年 5 月 15 日，普通合伙人黄学英将所持苏州贤达合伙份额中 20.75625 万元出资额以 20.75625 万元转让给毛慧明，间接持有赛分有限股权 3.375 万股，转股价 6.15 元/股。

## 4、回购条款

根据《苏州赛分科技有限公司股权激励方案》，在公司上市或者被收购之前，有限合伙人可以选择全部或者部分转让合伙企业股权份额，只能转让给普通合伙人，价格为有限合伙人出资额加上每年 8% 的单利，不及一年的，按比例折算。转让的股权份额必须是 1000 的整数倍数，除非所有股权份额有余数。

公司上市后合伙企业所持股份解禁期到期之前，如有限合伙人出售股份，只能转让给普通合伙人，价格为有限合伙人出资额加上每年 8% 的单利，不及一年的，按比例折算。转让的股权份额必须是 1000 的整数倍数，除非所有股权份额有余数。

2018 年度至 2022 年度，普通合伙人回购有限合伙人股权明细如下：

序 号	转让时间	转让方	受让方	转让份额 (万元)	转让价格 (万元)
1	2018/6/29	王传琪	黄学英	15.3750	15.9900
2	2018/7/13	周业华		15.3750	16.0480
3	2018/12/7	谢文旭		9.2250	9.9246
4	2019/3/4	郭金珍		36.9000	40.4020
5	2019/4/2	丁忠		21.5250	23.7046
6	2019/7/18	龚立冬		30.7500	34.5781
7	2019/9/6	王婷婷		6.1500	6.9830
8	2020/1/21	马正鹏		12.3000	14.2842
9	2020/6/2	李靖祥		9.2250	11.0144



序号	转让时间	转让方	受让方	转让份额 (万元)	转让价格 (万元)
10	2021/7/2	章凯		9.2250	11.7908
合计				<b>166.0500</b>	<b>184.7197</b>

## 5、服务期约定

公司股权激励方案中，虽然未约定具体的服务期，但是在股权激励方案中对于员工退出的价格进行了明确约定，即在赛分公司上市或者并购之前，或者赛分公司上市后合伙企业所持赛分公司股权依法符合上市公司限售股减持规定和IPO前的减持承诺的最后期限限售股权减持日期之前，原赛分公司员工的合伙人因劳动合同期满不再续签、主动辞职、被解除劳动合同或者其他原因与赛分公司解除劳动关系的，必须退伙，其持有的合伙企业股权份额只能转让给普通合伙人。受让价格为股权成本价加上每年8%的单利。

即在赛分股票上市解禁之后，员工才能获取其全部的收益。故该约定表明赛分存在等待期，应当根据重估时点确定等待期，目前公司的申报期为2022年6月30日，预计在2023年底发行，股票解禁时间预计为2026年年底，即等待期为9年，故公司股份支付需要在9年中进行分期确认。

(二) 报告期内确认股份支付金额的计算过程及依据，相关股权公允价值的确认依据及合理性，股份支付计入成本或费用的金额是否准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

### 1、股份支付金额的计算过程及依据

#### (1) 2017年12月，苏州杰贤和苏州贤达初始授予

股份支付的计算过程及依据如下：

项目	公式	苏州杰贤	苏州贤达
公允价格（近期外部投资者增资入股价格）（元/股）	a	25.00	25.00
员工行权价格（元/股）	b	6.15	6.15
公允价值与行权价格差额（元/股）	c=a-b	18.85	18.85
股权激励的股份数量（万股）	d	69.48	134.15
应确认的股份支付总额（万元）	e=c*d	1,309.70	2,528.73

项 目	公式	苏州杰贤	苏州贤达
其中：			
一次性确认部分数量（万股）	f	7.98	30.30
一次性确认部分金额（万元）	$g=c*f$	150.42	571.16
服务期限	h	9 年	9 年
分期摊销部分数量（万股）	i	61.50	103.85
分期摊销部分总额（万元）	$j=c*i$	1,159.28	1,957.57

注 1：苏州杰贤和苏州贤达两个持股平台初始授予给普通合伙人黄学英股权，没有明确约定服务期等限制条件，一次性确认支付计入当期成本或费用，并作为偶发事项计入非经常性损益。

注 2：YI HUANG 和 TAH BEN HSU 为美国赛分顾问，持有苏州贤达合伙份额，根据股权激励计划未设定服务期等限制条件，股份支付费用一次性确认计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。

注 3：除黄学英、YI HUANG 和 TAH BEN HSU 外，其他员工持有苏州杰贤和苏州贤达的合伙份额，根据股权激励计划设定了服务期限等限制条件，股份支付费用在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

## (2) 2019 年 4 月，二次授予丁忠股份

股份支付的计算过程及依据如下：

项 目	公式	丁忠
公允价格（近期外部投资者增资入股价格）（元/股）	a	25.00
员工行权价格（元/股）	b	6.15
公允价值与行权价格差额（元/股）	$c=a-b$	18.85
股权激励的股份数量（万股）	d	3.50
应确认的股份支付总额（万元）	$e=c*d$	65.975
其中：		
一次性确认部分数量（万股）	f	3.50
一次性确认部分金额（万元）	$g=c*f$	65.975
冲回分期摊销部分金额（万元）	h	-7.33

注：2019 年 4 月，丁忠从公司离职将持有苏州杰贤合伙份额转让给普通合伙人黄学英；为奖励丁忠对公司的历史贡献，当月将丁忠转让的苏州杰贤合伙份额 21.525 万元出资额以 21.525 万元二次授予给丁忠，间接持有赛分有限股权 3.50 万份，由黄学英代持，并于 2021 年还原给丁忠。2019 年 4 月，丁忠从公司离职，冲回累计已分期摊销的股份支付；二次授予股份给丁忠，据股权激励计划未设定服务期等限制条件，股份支付费用一次性确认计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。

### (3) 2019 年，普通合伙人黄学英回购离职员工股份

股份支付的计算过程及依据如下：

项 目	公式	2019 年 5 月	2019 年 7 月	2019 年 9 月
公允价格(近期外部投资者增资入股价格) (元/股)	a	25.00	25.00	25.00
回购股份数量(万股)	b	12.50	5.00	1.00
回购股份价格(万元)	c	82.36	34.58	6.98
回购价格(元/股)	d	6.59	6.92	6.98
公允价值与行权价格差额(元/股)	e=a-d	18.41	18.08	18.02
应确认的股份支付总额(万元)	f=b*e	230.14	90.42	18.02
其中：				
一次性确认部分数量(万股)	g	12.50	5.00	1.00
一次性确认部分金额(万元)	h=e*g	230.14	90.42	18.02
冲回分期摊销部分金额(万元)	i	-26.18	-10.47	-2.09

注 1：员工退股离职，普通合伙人黄学英以自有资金按照员工认购价加上每年 8% 的单利回购员工持有的苏州杰贤合伙份额，冲回离职员工累计已分期摊销的股份支付。回购股份是否再次授予其他员工由普通合伙人黄学英自行决定，对普通合伙人黄学英受让的股份一次性确认股份支付。

注 2：回购丁忠股份，已二次授予给丁忠，不再单独确认普通合伙人黄学英的一次性股份支付。

### (4) 2020 年，普通合伙人黄学英回购离职员工股份

股份支付的计算过程及依据如下：

项 目	公式	2020 年 1 月	2020 年 6 月
公允价格(近期外部投资者增资入股价格) (元/股)	a	53.99	53.99
回购股份数量(万股)	b	2.00	1.50
回购股份价格(万元)	c	14.28	11.01
回购价格(元/股)	d	7.14	7.34
公允价值与行权价格差额(元/股)	e=a-d	46.85	46.65
应确认的股份支付总额(万元)	f=b*e	93.69	69.97
其中：			
一次性确认部分数量(万股)	g	2.00	1.50
一次性确认部分金额(万元)	h=e*g	93.69	69.97
冲回分期摊销部分金额(万元)	i	-8.38	-6.28

注：员工退股离职，普通合伙人黄学英以自有资金按照员工认购价加上每年 8% 的单利

回购员工持有的苏州杰贤合伙份额，冲回离职员工累计已分期摊销的股份支付。回购股份是否再次授予其他员工由普通合伙人黄学英自行决定，对普通合伙人黄学英受让的股份一次性确认股份支付。

#### (5) 2021 年，普通合伙人黄学英回购离职员工股份

股份支付的计算过程及依据如下：

项 目	公式	2021 年 6 月
公允价格（近期外部投资者增资入股价格）（元/股）	a	53.99
回购股份数量（万股）	b	1.50
回购股份价格（万元）	c	11.79
回购价格（元/股）	d	7.86
公允价值与行权价格差额（元/股）	$e=a-d$	46.13
应确认的股份支付总额（万元）	$f=b*e$	69.19
其中：		
一次性确认部分数量（万股）	g	1.50
一次性确认部分金额（万元）	$h=e*g$	69.19
冲回分期摊销部分金额（万元）	i	-9.43

注：员工退股离职，普通合伙人黄学英以自有资金按照员工认购价加上每年 8% 的单利回购员工持有的苏州杰贤合伙份额，冲回离职员工累计已分期摊销的股份支付。回购股份是否再次授予其他员工由普通合伙人黄学英自行决定，对普通合伙人黄学英受让的股份一次性确认股份支付。

#### (6) 2021 年 5 月，授予毛慧明股份

股份支付的计算过程及依据如下：

项 目	公式	毛慧明
公允价格（近期外部投资者增资入股价格）（元/股）	a	53.99
员工行权价格（元/股）	b	6.15
公允价值与行权价格差额（元/股）	$c=a-b$	47.84
股权激励的股份数量（万股）	d	3.375
应确认的股份支付总额（万元）	$e=c*d$	161.45
其中：		
服务期限	f	6 年 8 个月
分期摊销部分数量（万股）	g	3.375
分期摊销部分总额（万元）	$h=c*g$	161.45

注：2021年5月，普通合伙人黄学英将持有苏州贤达合伙份额中20.75625万元出资额以20.75625万元转让给毛慧明，间接持有赛分有限股权3.375万股，转股价6.15元/股。根据股权激励计划设定了服务期限等限制条件，股份支付费用在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

## 2、相关股权公允价值的确定依据及合理性

### (1) 报告期前后最近几次外部投资机构入股情况

2015年8月，赛分有限进行A轮融资，新增股东高新同华增资3,000.00万元增加注册资本200.00万元，增资价格15.00元/股，投前估值3.00亿元。

2018年7月，赛分有限进行B轮融资，原股东华泰大健康一号、华泰大健康二号、道兴投资、高新同华及新增股东苏州敦行、骏耀投资增资5,200.00万元增加注册资本208.00万元，增资价格25.00元/股，投前估值5.50亿元。

2021年2月，赛分有限进行C轮融资，新增股东国寿耒泉、复星惟盈、唐斌、张敏增资1.85亿元增加注册资本342.6769万元，增资价格53.99元/股，投前估值13.00亿元。

2021年10月，赛分科技进行D轮融资，新增股东源峰磐赛、珠海峦恒、高瓴祈睿、国药中生、圣成投资、国药二期、圣祁投资、夏尔巴二期、甘李药业、吴征涛增资5.40亿元增加注册资本424.3901万元，增资价格127.24元/股，投前估值35.00亿元。

2021年11月，赛分科技进行D+轮融资，新增股东聚贝投资增资1,500.00万元增加注册资本11.7886万元，增资价格127.24元/股，投前估值40.40亿元。

### (2) 股份支付公允价值确认依据及合理性

股份支付的公允价值选取为距离授予日最近一次外部投资机构入股的估值。

赛分有限2018年和2019年小幅发展，但依然处于亏损状态，2018年至2019年估值无重大变化。对于2017年12月至2019年12月股权授予与转让，距离A轮融资较远、距离B轮融资较近，根据谨慎性原则，选用B轮融资价格25元/股作为公允价格，计算股份支付。

赛分科技2020年起纯化填料业务收入和毛利率大幅增加，从亏损转为盈利。

对于 2020 年 1 月至 2021 年 6 月股权授予与转让，距离 D 轮融资较远、距离 C 轮融资较近，基于谨慎性原则，选用 C 轮融资价格 53.99 元/股作为公允价格，计算股份支付；对于 2021 年 7 月以后的股权授予与转让，选用 D 轮和 D+轮融资价格 127.24 元/股作为公允价格，计算股份支付。

综上所述，公司股份支付相关权益工具公允价值的计量选择距离实施股权激励日最近一次外部第三方投资机构认购公司新增股份的价格作为参考，公司股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理。

### 3、股份支付计入成本或费用的金额是否准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》（现行《监管规则适用指引——发行类第 5 号》）的相关规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期限等限制条件的股份支付，股份支付费用可采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

对于退股离职人员，普通合伙人黄学英以自有资金按照员工认购价加上每年 8% 的单利回购员工持有的苏州杰贤合伙份额，冲回离职员工累计已分期摊销的股份支付。回购股份是否再次授予其他员工由普通合伙人黄学英自行决定，对普通合伙人黄学英受让的股份一次性确认股份支付。

2019 年度至 2022 年度，股份支付费用确认情况如下：

单位：万元

项目	确认方法	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
苏州	一次性确认	404.56	163.65	69.19	-

杰贤	分期摊销	25.13	49.22	51.31	60.74
	其中：冲回离职员工分期摊销	-46.07	-14.66	-9.43	-
	小计	429.69	212.87	120.50	60.74
苏州贤达	一次性确认	-	-	53.23	-
	分期摊销	217.51	217.51	235.63	235.53
	其中：冲回离职员工分期摊销	-	-	-	-
	小计	217.51	217.51	288.86	235.53
<b>合计</b>		<b>647.20</b>	<b>430.38</b>	<b>409.37</b>	<b>296.27</b>

注：CHING-CHERNG LEE 于 2021 年 11 月从美国赛分退休，对于未摊销部分于 2021 年 11 月一次性确认股份支付 53.23 万元。

按照上述分摊方法，公司 2019 年度至 2022 年度各期分别确管理费用-股份支付 647.20 万元、430.38 万元、409.37 万元和 296.27 万元。公司股份支付计入管理费用的金额准确，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

## 二、申报会计师核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、查阅相关股权激励计划以及各持股平台合伙协议等文件，了解股份支付形成的原因及确认的流程；了解发行人激励对象的选定依据和人员构成情况；查阅持股平台离职员工的《退伙协议》或《离职承诺书》等资料；了解是否约定最低服务年限、人员离职后的股份处理及股份锁定期安排情况、股份受让的定价依据；

2、查阅发行人成立以来历次工商变更记录以及相关的股权转让协议，增资协议，了解股权转让价格和增资价格，了解发行人股份支付相关权益工具公允价值的确定依据；分析权益工具公允价值的确定方法是否合理；

3、访谈发行人管理层和财务负责人，了解发行人历次股权变动的基本情况和合理性；

4、获取发行人授予的各个批次股权激励的清单、股权激励授予协议及补充协议，确认股权激励的授予对象、授予价格、授予时间、锁定期及任职期限等内容，了解报告期内股权激励计划的执行情况；

5、对照《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南、《企业会计准则讲解 2010——股份支付》、财政部发布的《股份支付准则应用案例》等文件，复核发行人股份支付的计算和会计处理是否符合相关规定；

6、获取公司股份支付费用的计算过程，了解发行人股份支付相关权益工具公允价值的确认方式，评估其使用的关键假设及参数的合理性，计入成本或费用的金额是否准确。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，股份支付计入成本或费用的金额准确，股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。



## 17.关于转贷

根据招股说明书，1) 公司通过第三方苏州盛雄、公司关联方中徽纳米、公司员工注册的关联公司苏州义捷、苏州漫之迪从上海浦东发展银行转贷 7,000 万元；2) 黄学英通过公司员工注册的关联公司苏州义捷将 300 万元民生银行贷款流转至个人账户；3) 苏州义捷、苏州漫之迪目前已注销。

请发行人说明：(1) 说明转贷的具体情况、交易时间、资金使用用途以及利息支付情况，报告期内是否存在其他转贷或财务内控不规范的情况；(2) 上述公司员工注册的关联公司是否应认定为发行人关联方，是否由黄学英实际控制，目前是否存在其他员工注册的关联公司，如是，是否认定为发行人关联方，与发行人客户或供应商之间是否存在交易、资金往来或其他利益安排，是否存在替发行人代垫成本或费用的情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

(一) 说明转贷的具体情况、交易时间、资金使用用途以及利息支付情况，报告期内是否存在其他转贷或财务内控不规范的情况；

#### 1、公司上海浦东发展银行股份有限公司转贷

##### (1) 转贷的具体情况、交易时间、资金使用用途以及利息支付情况

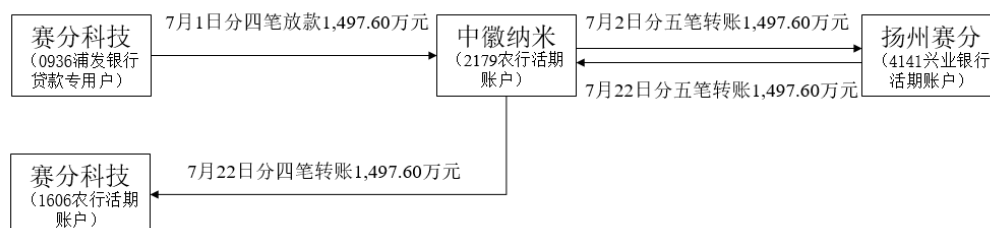
公司分别于 2020 年 6 月、2020 年 7 月、2020 年 8 月向上海浦东发展银行股份有限公司苏州分行申请流动资金贷款 4,000 万元（贷款合同号：89062020280132）、1,000 万元（贷款合同号：89062020280145）、2,000 万元（贷款合同号：89062020280160）。公司通过第三方苏州盛雄、公司关联方中徽纳米、公司员工注册的关联公司苏州义捷、苏州漫之迪将从上海浦东发展银行股份有限公司苏州金阊支行取得资金总额为 7,000 万元的流动资金贷款转入公司用作营运资金，具体情况如下：

单位：万元

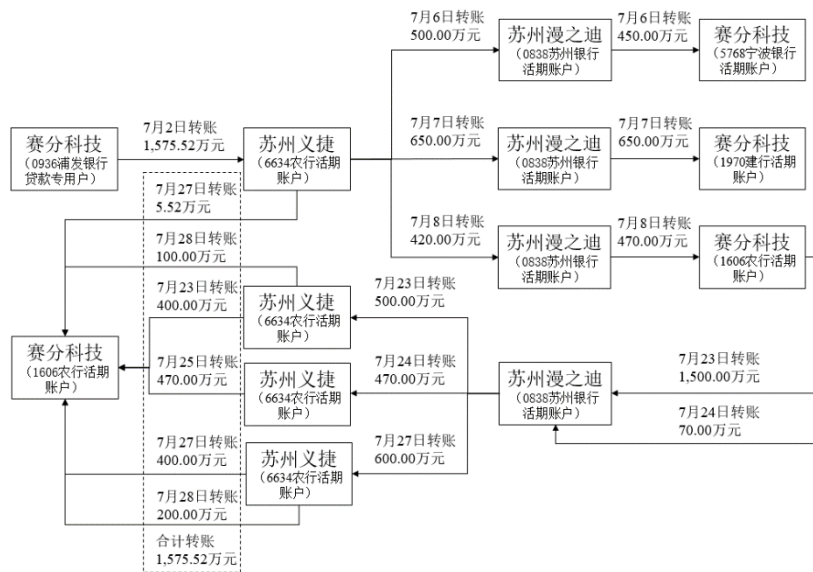
序号	受托支付单位	贷款日	贷款金额	划转日	划转金额	转回日	转回金额
1	苏州盛雄	2020-6-28	4,000.00	2020-6-29	499.20	2020-6-29	499.20
2	苏州义捷			2020-6-29	427.68	2020-6-30	427.68
3	中徽纳米			2020-7-1	1,497.60	2020-7-22	1,497.60
4	苏州义捷			2020-7-2	1,575.52	2020-7-23	400.00
		2020-7-25	470.00				
		2020-7-27	405.52				
		2020-7-28	300.00				
5	苏州义捷	2020-7-20	1,000.00	2020-7-21	1,000.00	2020-7-21	500.00
						2020-7-22	500.00
6	苏州漫之迪	2020-8-19	2,000.00	2020-8-19	1,500.00	2020-8-19	400.00
						2020-8-20	400.00
						2020-8-24	400.00
						2020-8-25	300.00
7	苏州义捷	2020-8-19		2020-8-19	500.00	2020-8-20	500.00
合计		-	7,000.00	-	7,000.00	-	7,000.00

上表中第 3 行、第 4 行划转日与转回日存在 20 多天时间间隔，情况如下：

①中徽纳米该处划转日与转回日间隔 21 天，原因系资金在划转日后转至扬州赛分账户，后再转至赛分科技账户，在此期间相关资金停留在前述账户中，不涉及其他第三方账户，不涉及资金使用，不存在资金占用。具体情况如下：



②苏州义捷该处划转日与转回日间隔超过 20 天，原因系资金在划转日后转至苏州漫之迪账户，后再转至赛分科技账户，在此期间相关资金停留在前述账户中，不涉及其他第三方账户，不涉及资金使用，不存在资金占用。具体情况如下：



公司收到银行的 7,000.00 万元贷款后，主要用于偿还借款、购买理财产品、对外投资。其中，归还中国建设银行的长期借款及利息 3,019.00 万元，归还江苏银行和禾裕小额贷款公司的短期借款及利息 701.20 万元，购买理财产品 1,300.00 万元，支付扬州赛分注册资本金 1,380.00 万元，其余款项用于日常经营。公司分别于 2021 年 1 月 20 日、2021 年 3 月 18 日、2021 年 4 月 1 日分别归还 205.00 万元、3,000.00 万元、3,795.00 万元，合计归还全部借款 7,000.00 万元。在持有借款期间，公司合计支付利息 188.67 万元。

### (2) 贷款银行和相关部门出具的无违法违规证明

上海浦东发展银行股份有限公司苏州分行已针对公司报告期内的转贷行为出具说明，确认公司上述转贷涉及的银行借款均已提前还本付息，未对银行资金造成任何损失，上海浦东发展银行与赛分科技之间不存在任何纠纷，贷款银行不会再追究赛分科技在上述贷款过程中的相关责任。

根据中国银保监会苏州监管分局 2022 年 1 月 29 日出具的《说明》，自 2019 年 1 月 1 日至今，苏州赛分科技股份有限公司未被我分局实施过行政处罚。

### (3) 实际控制人出具的承诺

赛分科技实际控制人黄学英已就公司银行贷款相关问题出具承诺：“若赛分科技因 2019 年 1 月 1 日以来存在的转贷行为而承担违约责任或因此受到行政处罚，本人将无条件支付因此而产生的费用、罚金或其他经济损失，保证赛分科技

不因此遭受任何损失。”

发行人已按照《公司法》《企业内部控制基本规范》等法律法规及部门规章的要求，加强内部控制机制和内部控制制度建设，加强对贷款审批的内控制度。发行人 2021 年及以后未发生转贷情况。报告期内不存在其他转贷行为。

## 2、黄学英民生银行股份有限公司转贷

### (1) 转贷的具体情况、交易时间、资金使用用途以及利息支付情况

公司实际控制人黄学英于 2019 年 12 月向中国民生银行股份有限公司吴江支行申请小微贷款，授信额度 300 万元（编号：HT2606201904165621）。黄学英通过公司员工注册的公司苏州义捷，将所获 300 万元民生银行贷款流转至个人账户，并最终用作补缴股权转让税款及滞纳金。具体流转情况如下：

单位：万元

序号	日期	交易方	交易对手方	交易金额	摘要	备注
1	2020/1/20	黄学英	苏州义捷	300.00	转存	受托支付
2	2020/1/21	苏州义捷	李敏	300.00	转取	取款
3	2020/1/21	李敏	黄学英	100.00	转存	分三次转回
4	2020/1/21	李敏	黄学英	100.00	转存	分三次转回
5	2020/1/21	李敏	黄学英	100.00	转存	分三次转回
6	2020/3/30	黄学英	898320593110157	377.98	消费	国家税务总局苏州市税务局/工业园区税
7	2021/1/19	黄学英	-	300.19	还款	还款

黄学英收到银行的 300.00 万元贷款后，主要用于补缴股权转让税款及滞纳金。黄学英于 2021 年 1 月 19 日归还该笔贷款，并支付利息 0.19 万元。该笔转贷发生在 2020 年 1 月，在此之后黄学英未再发生转贷行为。

### (2) 贷款银行出具的无违法违规证明

中国民生银行股份有限公司吴江支行已针对黄学英报告期内的转贷行为出具说明，确认黄学英上述转贷涉及的银行借款已还本付息，未对银行资金造成任何损失，中国民生银行股份有限公司吴江支行与黄学英之间不存在任何纠纷，贷款银行不会再追究黄学英在上述贷款过程中的相关责任。

### 3、报告期内是否存在其他转贷或财务内控不规范的情况

经核查，报告期内公司及实控人除上述转贷行为外，不存在其他转贷情形。

经核查，报告期内公司销售存在第三方回款，具体如下：

(1) 2020年7月无锡市粮油流通监察支队销售回款12,327.00元，通过无锡市财政支付中心回款，政府单位代支付，无异常；

(2) 2020年5月惠州深赛尔化工有限公司销售回款10,400.00元，通过深圳市深赛尔股份有限公司回款，两家公司共同股东刘国玉，无异常；

除上述情况，发行人报告期内不存在其他财务内控不规范的情形。

(二) 说明上述公司员工注册的关联公司是否应认定为发行人关联方，是否由黄学英实际控制，目前是否存在其他员工注册的关联公司，如是，是否认定为发行人关联方，与发行人客户或供应商之间是否存在交易、资金往来或其他利益安排，是否存在替发行人代垫成本或费用的情形。

1、上述公司员工注册的关联公司是否应认定为发行人关联方，是否由黄学英实际控制

公司员工注册的公司苏州义捷、苏州漫之迪基本情况：

公司名称	股东/法定代表人	成立时间	注销时间	在公司职务
苏州工业园区义捷商贸有限公司	李敏	2020-01-15	2020-12-31	赛分科技财务助理
苏州工业园区漫之迪商贸有限公司	金国仙	2020-07-01	2020-12-31	先后任人事行政助理、出纳、会计、财务部主管，美国赛分总账，自2021年8月25日担任赛分科技监事

《上海证券交易所科创板股票上市规则》第15.1条第(十四)项规定：上市公司的关联人，指具有下列情形之一的自然人、法人或其他组织：

- 1、直接或者间接控制上市公司的自然人、法人或其他组织；
- 2、直接或间接持有上市公司5%以上股份的自然人；
- 3、上市公司董事、监事或高级管理人员；

4、与本项第 1 目、第 2 目和第 3 目所述关联自然人关系密切的家庭成员，包括配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母；

5、直接持有上市公司 5% 以上股份的法人或其他组织；

6、直接或间接控制上市公司的法人或其他组织的董事、监事、高级管理人员或其他主要负责人；

7、由本项第 1 目至第 6 目所列关联法人或关联自然人直接或者间接控制的，或者由前述关联自然人（独立董事除外）担任董事、高级管理人员的法人或其他组织，但上市公司及其控股子公司除外；

8、间接持有上市公司 5% 以上股份的法人或其他组织；

9、中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能导致上市公司利益对其倾斜的自然人、法人或其他组织。

李敏及金国仙在各自注册公司存续期间，均为公司普通员工，不属于上市规则中所规定的关联人。结合上交所关联方认定规定，李敏及其直接或者间接控制的苏州义捷、金国仙及其直接或者间接控制的苏州漫之迪，不属于上市公司关联方的认定范畴，不认定为发行人关联方；苏州义捷、苏州漫之迪不由黄学英实际控制，除发生上述转贷业务，未实际经营，与发行人客户或供应商之间不存在交易、资金往来或其他利益安排，不存在替发行人代垫成本或费用的情形。

## **2、目前是否存在其他员工注册的关联公司**

截至本回复报告出具之日，公司不存在其他员工注册关联公司的情形。

## **二、申报会计师核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序**

1、获取了发行人相关内部控制制度，了解发行人报告期内的内控制度建立和执行情况；

2、访谈发行人主要客户和供应商，了解发行人报告期内是否存在为满足贷

款银行受托支付要求，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道，向供应商开具无真实交易背景的商业票据、通过第三方账户收付款项等财务内控不规范情形；

3、询问公司财务负责人，了解公司货币资金的支付、审批、保管、日常清查等情况；

4、检查报告期内公司的银行借款合同，结合银行资金流水核查报告期内是否存在无真实业务支持情况下，通过子公司、供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款的情形；

5、取得上海浦东发展银行股份有限公司苏州分行和中国民生银行股份有限公司吴江支行对相关事项出具的证明文件；取得苏州银保监局对发行人无违规证明；

6、获取发行人报告期内转贷相关业务的记账凭证及相应的附件，检查公司银行流水，确认转贷时间及资金使用用途；

7、对转贷部分借款进行利息测试，测算利息支付合理性；

8、获取转贷方苏州义捷、苏州漫之迪银行流水，检查与发行人客户或供应商之间是否存在交易、资金往来或其他利益安排，是否存在替发行人代垫成本或费用，是否存在资金体外循环的情形；

9、就转贷相关事项对黄学英、李敏、金国仙等人进行访谈；

10、通过企查查等公开渠道对在公司任职的关联自然人进行网络核查，核查其是否在外注册公司。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

发行人报告期内存在转贷行为，主要系赛分有限及其子公司、以及公司员工注册的公司参与，经核查各家主体的银行流水，相关转贷均已在 2020 年内形成闭环；截至本回复报告出具之日，发行人未因转贷事项被金融监管机构或贷款银行行政处罚或追究违约责任；发行人针对转贷行为进行规范整改，加强了相关贷

款业务的内部控制,经过规范整改,公司已于 2021 年还清转贷涉及的银行贷款,公司此后未发生转贷行为;报告期内,发行人存在偶发性的第三方回款,金额很小,且具有合理性;除以上情况外,报告期内发行人不存在其他财务内控不规范的情况。

苏州义捷、苏州漫之迪不属于上市公司关联方的认定范畴,前述两家公司除转贷业务外,未实际经营,不由黄学英实际控制,不应认定为公司关联方;截至本回复报告出具之日,公司不存在其他员工注册关联公司的情形。

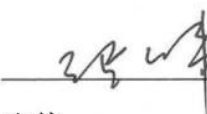



(此页无正文，为苏州赛分科技股份有限公司容诚专字[2023]210Z0014 号报告之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师:    
沈在斌 (项目合伙人)

中国注册会计师:    
张伟

中国注册会计师:    
李刚

2023 年 5 月 29 日