

上海毕得医药科技股份有限公司

关于 2023 年年度报告信息披露监管问询函 的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

上海毕得医药科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于上海毕得医药科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0195 号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，公司会同相关中介机构对《问询函》所提及的事项进行了认真核查，现就《问询函》所涉及问题回复如下：

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《上海毕得医药科技股份有限公司 2023 年度报告》（以下简称“2023 年报”）一致。

一、关于营业收入

问题一

年报显示，2023 年公司实现营业收入 10.92 亿元，同比增长 30.94%，其中，公司海外营业收入 5.57 亿元，同比增长 37.36%，占比提升至 51%。公司新增客户超 3000 家。公司期末账面的应收出口退税为 635.87 万元，较期初减少 53.46%。

请公司说明：（1）公司主要产品和客户变化情况，不同类型产品 2023 年度营业收入增长的原因，在新药研发客户和 CRO 客户的项目需求增速出现放缓的情况下，公司收入大幅增长的合理性；（2）以表格形式列示公司 2023 年度存量客户和新增客户的销售产品类型和收入实现情况，新增客户的性质及主要客户情况，

公司当年实现大量客户开拓的合理性；(3) 公司海外销售的业务模式及物流和资金流情况，海外销售变动趋势与同行业公司是否一致，公司外销收入与出口退税金额的匹配情况。

回复：

(一) 公司主要产品和客户变化情况，不同类型产品 2023 年度营业收入增长的原因，在新药研发客户和 CRO 客户的项目需求增速出现放缓的情况下，公司收入大幅增长的合理性。

1、公司主要产品变化情况，以及不同类型产品 2023 年度营业收入增长的原因：

单位：万元 币种：人民币

产品类型	2022 年营业收入	2023 年营业收入	增长率
分子砌块杂环化合物	37,928.24	47,187.90	24.41%
分子砌块苯环化合物	21,907.04	29,584.94	35.05%
分子砌块脂肪族类化合物	13,683.09	17,769.50	29.86%
科学试剂催化剂和配体	7,698.49	10,564.30	37.23%
科学试剂生命科学	2,163.13	4,075.80	88.42%
总计	83,380.00	109,182.44	30.95%

2023 年度，公司分子砌块产品同比增长 28.60%，主要系在药物分子砌块市场份额的持续扩大，品牌影响力不断提升；

2023 年度，公司科学试剂产品同比增长 48.46%，主要系公司加大科学试剂产品线的开发，产品种类数量不断增加，进一步促进了公司科学试剂产品销售的增长。

2、2023 年公司主要客户变化情况如下：

(1) 2022 年前五大客户销售情况：

单位：万元 币种：人民币

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例
1	无锡药明康德新药开发股份有限公司	8,621.10	10.34%
2	康龙化成（北京）新药技术股份有限公司	2,510.90	3.01%
3	Aragen Life Sciences	2,075.48	2.49%
4	Sigma-Aldrich	2,042.59	2.45%
5	上海美迪西生物医药股份有限公司	1,642.99	1.97%
	总计	16,893.05	20.26%

(2) 2023 年前五大客户销售情况如下：

单位：万元 币种：人民币

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例
1	无锡药明康德新药开发股份有限公司	8,785.60	8.05%
2	康龙化成（北京）新药技术股份有限公司	4,070.52	3.73%
3	Aragen Life Sciences	2,945.85	2.70%
4	Sigma-Aldrich	2,098.50	1.92%
5	某客户	2,085.38	1.91%
总计		19,985.85	18.31%

2023 年度，公司前五大客户情况同比上年基本稳定，主要客户为药明康德、康龙化成、Aragen Life Sciences 等知名 CRO 机构，业务稳定，不存在显著变化。

前五大客户销售额绝对值上升，同时，因整体销售规模扩大导致前五大客户销售额占比略有下降。

3、在新药研发客户和 CRO 客户的项目需求增速放缓的情况下，公司收入大幅增长的合理性：

(1) 公司 2023 年常备现货种类约为 11.2 万种，同比上年增加约 17.40%，产品现货种类数量上升，为客户提供更大的选择空间；

(2) 公司 2023 年海外销售收入同比上升 37.36%，提供服务的客户超过 5000 家，同比上年增加约 53.38%，海外销售渠道优势突显；

(3) 公司上市后，品牌知名度得到提升，客户数量增加，2023 年报告期内，公司客户数量为 11590 家，同比增加 36.27%；

(4) 对比同行业：

同行业可比公司	2023 年收入增长率
药石科技	8.18%
皓元医药	38.44%
阿拉丁	6.55%
公司	30.94%

2023 年度，阿拉丁、药石科技境内外收入结构、产品结构与公司不同，导致收入增长率与公司有差异；

公司提供的产品主要应用于新药研发的最前端，受新药研发客户和 CRO 客户的项目需求增速放缓的影响较小。

(二)以表格形式列示公司 2023 年度存量客户和新增客户的销售产品类型和收入实现情况,新增客户的性质及主要客户情况,公司当年实现大量客户开拓的合理性。

1、公司 2023 年度存量客户和新增客户的销售产品类型情况如下表所示:

单位: 万元 币种: 人民币

存量/新增	产品类型	人民币收入金额	占比
存量客户	分子砌块苯环化合物	24,769.33	25.54%
	分子砌块杂环化合物	43,497.18	44.84%
	分子砌块脂肪族类化合物	15,975.54	16.47%
	科学试剂催化剂和配体	9,690.70	9.99%
	科学试剂生命科学	3,064.27	3.16%
存量客户小计		96,997.02	100.00%
新增客户	分子砌块苯环化合物	4,815.61	39.52%
	分子砌块杂环化合物	3,690.71	30.29%
	分子砌块脂肪族类化合物	1,793.96	14.72%
	科学试剂催化剂和配体	873.60	7.17%
	科学试剂生命科学	1,011.53	8.30%
新增客户小计		12,185.42	100.00%
总计		109,182.44	

2、公司 2023 年度新增客户实现收入情况如下表所示:

单位: 万元 币种: 人民币

存量/新增客户	客户类型	人民币收入金额	占总收入比
新增客户	经销商	1,522.57	1.39%
	新药研发机构	9,980.30	9.14%
	综合服务商	682.55	0.63%
总计		12,185.42	11.16%

2023 年度,公司新增客户销售收入 12,185.42 万元,占当年营业收入比例为 11.16%,其中新增的经销商客户营业额 1,522.57 万元,占当年营业收入比例为 1.39%;新增的新药研发机构客户营业额 9,980.30 万元,占当年营业收入比例为 9.14%;新增的综合服务商客户营业额 682.55 万元,占当年营业收入比例为 0.63%。

3、新增客户中主要客户情况如下:

单位: 万元 币种: 人民币

客户名称	销售收入	性质	主要情况
------	------	----	------

某客户	2,085.38	终端企业	主要从事新材料研发、销售
上海朗华医药服务有限公司	186.93	终端企业	CRO 机构
Penta International Corporation	172.77	终端企业	主要从事香料研发、销售
杭州禹泓医药科技有限公司	139.15	终端企业	新药研发机构
甘李药业股份有限公司	137.40	终端企业	上市药企
总计	2,721.63		

4、公司当年实现大量客户开拓的合理性：

- (1) 公司上市后，品牌知名度得到提升，主动合作的客户增加；
- (2) 通过参加展会，与客户进行交流，主动拓展客户；
- (3) 增加销售人员，进行线下推广，主动拓展客户。

(三) 公司海外销售的业务模式及物流和资金流情况，海外销售变动趋势与同行业公司是否一致，公司外销收入与出口退税金额的匹配情况。

1、公司海外销售分为两类：境内主体直接出口和境外子公司对外销售。境内主体直接出口：指客户下单给境内主体，由境内主体完成订单审核、物流发货、报关出口、收取货款等；

境外子公司对外销售：指客户下单给境外子公司，由境外子公司完成订单审核、物流发货、报关出口（如需）、收取货款等。

不管是由境内主体直接出口，还是由境外子公司对外销售，公司采取以直销为主的销售模式。

2、物流和资金流的情况：

(1) 公司物流情况：

公司产品海外销售均采用快递、第三方配送进行交付，公司海外销售业务分为：境内主体直接出口和境外子公司对外销售。

公司根据海外销售的不同类型，采取的物流方式有所不同：

i. 境内主体直接出口：销售根据已经审批的销售订单下达指令至物流部，经物流部门主管审批后，安排发货委托第三方物流公司经海关报关出口，运送至客户指定地址；

ii. 境内主体直接销售出口给海外子公司：公司根据自身对市场的研判，事先将部分存货运送至各境外子公司；该部分存货由计划部根据销售计划不定期发起销售订单，经物流部门主管审批后，安排发货委托第三方物流公司经海关报关出口，运送至各境外子公司；

iii. 境外子公司对外销售：销售根据已经审批的销售订单下达指令至物流部，经物流部门主管审批后，安排发货委托第三方物流公司经海关报关出口(如需)，运送至客户指定地址；

(2) 公司资金流情况：

公司根据海外销售的不同类型，收取资金的情况有所不同：

i. 境内主体直接出口：公司通过第三方物流公司经海关报关出口运送至客户指定地址，客户按照合同、账期约定付外汇至境内主体银行账户，公司通过国家外汇管理局指定平台进行外汇申报，完成外汇的收款；

ii. 境外子公司对外销售：公司通过第三方物流公司经海关报关出口运送至客户指定地址，客户按照合同、账期约定付款至境外子公司银行账户；按照和境内主体的销售合同约定付款至境内主体银行账户。

3、海外销售与同行业公司变动趋势情况如下：

单位：万元 币种：人民币

项目	2022 年度	2023 年度	增长率
药石科技	29,259.30	32,806.21	12.12%
皓元医药	45,957.48	69,147.89	50.46%
公司	40,554.62	55,704.89	37.36%

注：阿拉丁境内外收入结构与公司存在较大差异，不具备可比性，因此未列示在上述表格。

如上表所示，公司与药石科技、皓元医药数据对比，均呈现上升趋势，变动趋势与同行业一致。变动幅度有所差异系业务模式、产品结构差异所致。

4、外销收入与出口退税金额的匹配情况：

单位：万元 币种：人民币

序号	项目	金额
1	境外销售额(a)	55,704.89
2	境外子公司收入(b)	42,770.38
3	境内主体发往境外子公司金额(c)	35,039.72

序号	项目	金额
4	境内主体直接出口销售收入 (d=a-b+c)	47,974.22
5	申报出口退税销售额 (e)	47,977.98
6	前期报关本期确认收入 (f)	123.37
7	当期报关当期未确认收入金额 (g)	127.13
8	考虑时间性差异后出口销售收入 (h=e+f-g)	47,974.22
9	差异 (i=d-h)	-
10	差异率 (j=e/d)	-

2022 年度及 2023 年度应收出口退税的情况：

单位：万元 币种：人民币

类别	2022 年度	2023 年度
境内主体直接出口销售收入	31,947.09	47,974.22
本期应收出口退税	3,652.79	5,452.19
本期应收出口退税占收入的比重	11.43%	11.36%

2022 年出口退税申报便利化改革之后，一类、二类出口企业正常出口退税的平均办理时间不断缩减，使得对应 2023 年度出口退税金额较大，期末应收的出口退税较期初减少。

综上，公司外销收入与出口退税金额相匹配。

问题二

年报显示，公司 2023 年度实现经销收入 9373.62 万元，同比增长 430.84%，毛利率为 28.89%，较上期同比增加 10.49 个百分点。

请公司说明：（1）经销业务涉及的主要产品类型，2023 年度经销收入大幅增长的原因及合理性；（2）公司主要经销商客户基本情况及终端销售去向；（3）公司经销毛利率大幅增长的合理性

回复：

（一）经销业务涉及的主要产品类型，2023 年度经销收入大幅增长的原因及合理性。

经销业务涉及的产品类型和直销业务一致，经销业务的主要产品类型和销售情况如下：

单位：万元 币种：人民币

产品类型	2022 年销售收入	2023 年销售收入	增长率
分子砌块苯环化合物	599.48	2,638.68	340.17%

分子砌块杂环化合物	573.81	2,995.49	422.04%
分子砌块脂肪族类化合物	332.32	1,664.47	400.86%
科学试剂催化剂和配体	212.60	1,063.82	400.39%
科学试剂生命科学	47.62	1,011.16	2023.39%
总计	1,765.81	9,373.62	430.84%

如上表所示，各产品种类的销售收入均大幅提升，主要系公司上市后，品牌知名度得到大幅提升，较多存量客户希望和公司保持长期稳定的合作关系，公司于2023年与部分客户开展了经销模式的业务，故报告期内销售收入大幅增长。

（二）公司主要经销商客户基本情况及终端销售去向

（1）2022年及2023年前五大经销商收入情况如下：

单位：万元 币种：人民币

2022年度前五大经销商	收入金额
上海网化化工科技有限公司	502.27
上海腾准生物科技有限公司	346.05
上海百舜生物科技有限公司	246.71
辽宁库克生物技术有限公司	175.72
前衍化学科技（武汉）有限公司	158.46
总计	1,429.20

单位：万元 币种：人民币

2023年度前五大经销商	收入金额
江苏艾康生物医药研发有限公司	1,449.28
上海网化化工科技有限公司	626.44
上海腾准生物科技有限公司	295.49
辽宁库克生物技术有限公司	293.50
北京伊诺凯科技有限公司	234.44
总计	2,899.15

（2）2023年前五大经销商基本情况如下：

2023年度前五大经销商	成立时间	注册资本
江苏艾康生物医药研发有限公司	2014-05-04	1000 万元人民币
上海网化化工科技有限公司	2008-09-17	1410.9314 万元人民币
上海腾准生物科技有限公司	2014-07-16	500 万元人民币
辽宁库克生物技术有限公司	2020-01-21	500 万元人民币
北京伊诺凯科技有限公司	2010-06-24	1632.4 万元人民币

报告期内，新增的经销业务为买断式的经销业务，公司根据约定将产品运抵并交付客户，结合物流签收记录，确认商品收入的实现，终端销售去向为 CRO、

高校科研院所及新药研发企业。

（三）公司经销毛利率大幅增长的合理性

报告期内，新增经销客户较多为此前存量客户，故毛利率有所增长。存量经销商和新增经销商 2022 年度及 2023 年度毛利率对比如下：

类型	2022 年度	2023 年度
存量经销商	18.40%	25.40%
新增经销商	-	29.75%
总计	18.40%	28.89%

存量经销商毛利率 2023 年较 2022 年有一定提升，主要系 2023 年百克级以下的产品销售额增速较快，销售占比提升。

二、关于存货

问题三

年报显示，(1)2022 年末及 2023 年末，公司存货的账面价值分别为 5.22 亿元和 6.99 亿元，占同期末公司资产总额的比例分别 22.12%和 28.96%，且近两年的存货周转天数分别为 387 天和 336 天；(2)最近 3 年，公司经营活动现金流量净额分别为-6,488.31 万元、2,987.11 万元、-5,738.76 万元，低于公司净利润规模，存货规模逐年增加系主要原因之一；(3)本期公司对存货计提跌价准备共计 1826.30 万元，同比增加 143.67%。其中对库存商品计提存货跌价准备为 1556.36 万元，存货跌价准备率为 3.31%较上期增加 0.38 个百分点。

请公司说明：（1）按产品类型列示公司存货具体构成，包括但不限于存货账面余额、库龄、跌价准备计提情况、本期收入实现情况及期后新增和去化情况；（2）按不同存放地点列示公司存货的分布情况，公司管理不同仓库、特别是境外仓库的措施；（3）结合在手订单、原材料价格变动等情况，分析存货规模逐年增长的合理；（4）公司是否存在根据客户需求定制产品的情形，若是，存货中定制化产品的规模，定制化产品是否可向其他客户销售，存货结转成本的方法；（5）公司本期计提存货减值的原因、存货可变现净值的测算过程及使用参数的合理性。

回复：

(一) 按产品类型列示公司存货具体构成, 包括但不限于存货账面余额、库龄、跌价准备计提情况、本期收入实现情况及期后新增和去化情况。

1、2023 年末公司各类型存货账面余额及跌价准备情况如下:

单位: 万元 币种: 人民币

项目	2023 年末存货账面余额	2023 年末存货跌价余额
原材料	9,409.77	330.17
在产品	682.81	-
发出商品	81.95	-
库存商品	62,158.19	2,059.51
总计	72,332.72	2,389.68

其中, 库存商品中各产品类型存货账面余额及跌价准备情况如下:

单位: 万元 币种: 人民币

产品类型	2023 年末存货账面余额	2023 年末存货跌价余额
分子砌块苯环化合物	18,754.47	628.28
分子砌块杂环化合物	28,360.06	900.70
分子砌块脂肪族类化合物	8,482.47	263.27
科学试剂催化剂和配体	5,013.59	198.50
科学试剂生命科学	1,547.61	68.76
总计	62,158.19	2,059.51

2、2023 年末公司各类型存货库龄区间分布情况如下:

单位: 万元 币种: 人民币

项目	库龄区间						总计
	一年以内	一到两年	两到三年	三到四年	四到五年	五年以上	
原材料	6,104.91	1,805.66	957.24	325.25	99.03	117.67	9,409.77
在产品	682.81	-	-	-	-	-	682.81
发出商品	81.95	-	-	-	-	-	81.95
库存商品	35,634.22	10,401.28	11,961.10	2,423.92	832.88	904.8	62,158.19
总计	42,503.89	12,206.93	12,918.34	2,749.17	931.91	1,022.47	72,332.72

其中, 库存商品中各类产品库龄明细如下:

单位: 万元 币种: 人民币

项目	库龄区间						总计
	一年以内	一到两年	两到三年	三到四年	四到五年	五年以上	
分子砌块苯环化合物	10,376.71	3,341.44	3,778.77	757	281.98	218.56	18,754.47
分子砌块杂环化合物	16,204.27	5,015.14	5,119.80	1,136.53	393.49	490.83	28,360.06

分子砌块脂肪族类化合物	5,616.97	1,191.58	1,382.97	188.08	59.36	43.51	8,482.47
科学试剂催化剂和配体	2,719.67	688.71	1,324.24	252.47	20.5	7.99	5,013.59
科学试剂生命科学	716.59	164.42	355.31	89.85	77.54	143.91	1,547.61
总计	35,634.22	10,401.28	11,961.10	2,423.92	832.88	904.8	62,158.19

公司存货库龄以一年以内为主，且较上年有所优化，2023 年末公司一年以内存货占比 58.76%，2022 年末公司一年以内存货占比 48.71%。

3、公司各类存货 2023 年收入实现情况如下：

单位：万元 币种：人民币

产品类型	2023 年度各类存货实现金额
分子砌块苯环化合物	29,584.94
分子砌块杂环化合物	47,187.90
分子砌块脂肪族类化合物	17,769.50
科学试剂催化剂和配体	10,564.30
科学试剂生命科学	4,075.80
总计	109,182.44

4、公司各类存货 2024 年 1-5 月新增情况如下：

单位：万元 币种：人民币

项目	2024 年 1-5 月各类存货新增金额
原材料	20,987.48
在产品	-
发出商品	38.49
库存商品	17,564.87
总计	38,590.84

其中，库存商品中各类存货 2024 年 1-5 月新增情况如下：

单位：万元 币种：人民币

产品类型	2024 年 1-5 月各类存货新增金额
分子砌块苯环化合物	4,238.28
分子砌块杂环化合物	7,288.81
分子砌块脂肪族类化合物	3,110.79
科学试剂催化剂和配体	2,295.47
科学试剂生命科学	631.52
总计	17,564.87

5、公司各类存货 2024 年 1-5 月去化情况如下：

单位：万元 币种：人民币

项目	2023 年末存货余额	2024 年 1-5 月各类存货去化金额	去化率
原材料	9,409.77	533.19	5.67%
在产品	682.81	264.18	38.69%
发出商品	81.95	81.95	100.00%
库存商品	62,158.19	15,864.15	25.52%
总计	72,332.72	16,743.47	23.15%

其中，库存商品中各类存货去化情况如下：

单位：万元 币种：人民币

产品类型	2023 年末存货账面余额	2024 年 1-5 月各类存货去化金额	去化率
分子砌块苯环化合物	18,754.47	4,421.69	23.58%
分子砌块杂环化合物	28,360.06	6,645.99	23.43%
分子砌块脂肪族类化合物	8,482.47	2,736.99	32.27%
科学试剂催化剂和配体	5,013.59	1,684.10	33.59%
科学试剂生命科学	1,547.61	375.39	24.26%
总计	62,158.19	15,864.16	25.52%

(二) 按不同存放地点列示公司存货的分布情况，公司管理不同仓库、特别是境外仓库的措施。

1、2023 年末公司按不同存放地点列示公司存货的分布情况如下：

单位：万元 币种：人民币

存放地点	2023 年末存货账面余额	占比
境内	52,762.59	72.94%
境外	19,570.12	27.06%
总计	72,332.72	100.00%

2、公司仓库管理措施

公司高度重视存货、仓储、物流等方面的管理工作，制定了各项存货及仓库管理制度，以提高库存存货质量，降低存货减值风险，提高运营效率。公司专门设立了仓储物流部，负责存货及仓库的管理工作等。

公司在国内上海、天津、成都、武汉、深圳分别设立了仓库；在国外美国、印度、德国分别设立了仓库；公司对不同仓库的管控措施主要有：

(1) 公司现有完善的仓库及存货的管理制度，制订了《存货管理制度》、《存货盘点管理办法》等内部管理制度，对存货的分类、岗位分工与授权批准、实施

与控制、存货减值、监督检查、盘点及管理方法等进行了明确规定。

(2) 公司境内外各个仓库均配备了足够的能够胜任仓库管理的人员，公司对仓库管理人员会组织定期、不定期的专业培训。

(3) 公司仓库采取专区封闭管理的方式，未经允许不准进入仓库、不准接触存货。

(4) 对于有特殊保管要求的分子砌块及科学试剂产品，公司单独设立了专门的冷藏、冷冻仓库，对进出该仓库的人员的穿戴设施亦有详细的规定。

(5) 公司对于各仓库实行按月自盘及年度盘点制度。月度盘点由存货管理部门组织，年度盘点在公司财务部统一安排下进行全面盘点。

境外仓库的管控措施主要有：

(1) 对公司境外仓库的库存商品实行定期对帐制度。每月由上海总部物流人员将存货数据发到境外各分仓，由上海总部物流人员汇总存货数据后发财务部，财务部将 ERP 发货数据同境外仓库的数据进行核对，核对差异反馈给各境外仓库，境外各仓库查明原因并向财务部反馈。

(2) 境外仓库的仓储物流人员从组织架构上隶属于上海总部物流部门，总部物流部门会对各境外仓库的人员的作业流程进行指导，并且定期、不定期地组织必要的培训。

(3) 对各境外仓库进行不定期抽盘检查。

(三) 结合在手订单、原材料价格变动等情况，分析存货规模逐年增长的合理。

公司存货增加原因为：

(1) 现货品种的种类和数量是分子砌块供应商的核心竞争力之一。药物分子砌块用于筛选和评估，客户采购时并不确定分子砌块最终能否组成所需的新药分子，因此一般为现货采购。公司需要通过前瞻性储备满足客户现货需求，现货品种的种类和数量是分子砌块供应商的核心竞争力之一。

(2) 公司对标 Sigma-Aldrich，定位横向发展。公司定位于新药研发前端，主要集中于 IND 前的苗头化合物发现和筛选环节，发展路径为横向发展，通过提升分子砌块产品的种类和现货量，提供结构独特、功能多样的药物分子砌

块，快速响应客户多样化需求。

(3) 公司致力于成为全球药物分子砌块领域的领先企业，在美国、欧洲、印度等全球新药研发高地进行区域中心布局。于美国、德国及印度设立了境外仓库，储备现货产品。

(4) 公司存货增长与收入增长基本一致，期后去化情况良好。2022 年度至 2023 年度公司主营业务收入分别为 83,383.16 万元和 109,185.86 万元，存货周转天数分别为 387 天和 336 天基本稳定。

(四) 公司是否存在根据客户需求定制产品的情形，若是，存货中定制化产品的规模，定制化产品是否可向其他客户销售，存货结转成本的方法。

1、定制化产品指公司在接到订单后需组织相关生产；定制化产品并非会计意义上对于定制生产的定义；公司存在根据客户需求定制产品的情形。定制化产品业务中，公司在接到订单后需组织相关生产，生产量超过订单量的部分，视为前瞻性备货。

公司定制化产品可以向其他客户销售，公司对于定制化产品的界定为客户下达订单时自身未进行前瞻性备货的药物分子砌块及科学试剂产品。针对定制化产品，公司在接到订单后结合学术前沿的新兴合成策略进行产品路线确定，在规避剧烈反应条件的基础上实现工艺过程可控，随后结合自身设计的产品路线与客户协商价格、交货周期、质量标准、付款方式等具体事项，在产品路线下完成产品生产后将对应产品向客户交付。因此，定制化产品系公司在客户下单后对产品的内部区分，发行人并未就定制化产品与客户单独签订差异化合同或订单。定制化产品非面向特定客户、特定用途的特定产品，后续均可向其它客户进行销售；故公司存货里不存在定制化产品。

2、公司针对定制化产品和前瞻性备货的成本核算方式一致，前瞻性备货及定制化产品系公司内部区分产品组织生产的备货模式。前瞻性备货指公司在接到订单时，已储备有对应产品的库存。定制化产品指公司在接到订单后需组织相关生产。定制化产品并非会计意义上对于定制生产的定义。

(1) 定制化产品

完成定制化产品的订单生产后，公司根据直接材料、直接人工、制造费用的

归集和分配方法，核算出该批次产品所对应的生产成本并将生产成本在完工产品和在产品之间进行分配。完工品金额均结转至对应产品的库存商品成本。按照定制化订单和出库单，将与订单匹配的销售产品所对应的库存商品成本结转主营业务成本。未销售的完工产品在报表中作为库存商品列报，后续销售给其它客户时在销售时点按照加权平均法结转主营业务成本。

（2）前瞻性备货

当前瞻性备货产品发生销售时，根据客户订单和出库单确定出库的产品数量，结合期初单位成本与销售产品数量将与订单匹配的销售产品所对应的库存商品成本结转主营业务成本。未销售的前瞻性备货产品在报表中继续作为库存商品列报，后续销售给其它客户时在销售时点按照加权平均法结转主营业务成本。

综上，公司定制化产品与前瞻性备货在结转主营业务成本时均是将与合同订单销售数量相对应的库存商品进行结转，而非将同一批次的产品成本同时进行结转（举例：如公司接到 10g 定制化产品订单，而公司实际生产 20g，会计处理时将销售的 10g 产品对应的库存商品成本结转主营业务成本，剩余 10g 产品继续作为库存商品列报）。

公司定制化产品、前瞻性备货采取相同结转方式的原因在于二者的销售内容上不存在差异，均非面向特定客户、特定用途的特定产品，后续均可向其它客户进行销售，前瞻性备货及定制化产品业务中公司接到的订单形式均相同，区别主要在于前瞻性备货业务中，公司在接到订单时，已储备有对应产品的库存。定制化产品业务中，公司在接到订单后需组织相关生产。

（五）公司本期计提存货减值的原因、存货可变现净值的测算过程及使用参数的合理性。

公司根据存货的可销售性和库龄情况对存货计提减值，具体政策如下：

1、存货跌价准备的计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。同时出于谨慎性考虑，针对存货库龄 2 年以上且近 1 年无销售的存货全额计提跌价准备。

2、存货可变现净值的测算过程及使用参数的合理

报告期末，除库龄超过两年且近 1 年无销售的存货全额计提存货跌价准备以及报废库、不合格产品全额计提跌价准备的存货外外，公司剩余存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。其中存货的估计售价区分不同类别产品按照如下方法予以确定：

（1）发出商品：估计售价为对应订单所载明的销售价格；

（2）库存商品：对于最近一年有销售的库存商品，估计售价根据产品最近一年的销售价格确定，对于最近一年无销售的库存商品，通过公司自身产品牌价和查询可比公司官方网站同类产品价格（如有）孰低确认；

（3）原材料、在产品：根据其后端对应的库存商品计算估计售价及将要发生的成本。对于最近一年有销售的后端库存商品，估计售价根据产品最近一年的销售价格确定，对于最近一年无销售的后端库存商品，通过公司自身产品牌价和查询可比公司官方网站同类产品价格（如有）孰低确认。

三、关于其他

问题四

年报显示，（1）公司于 2023 年出资设立毕和必达、嘉兴毕得、百迪生物等公司，其中毕和必达、嘉兴毕得 0 对价转让给实际控制人戴龙，设立百迪生物的合作终止；（2）公司当期董监高变化较大。

请公司说明：（1）以表格形式列示，公司 2023 年度对外投资设立及对外转让或终止合作的公司情况，包括但不限于设立、对外转让或终止合作的原因及考虑、公司出资金额、资金往来情况、不再纳入合并报表后相关款项的收回情况，是否存在向实际控制人输送利益的情形；（2）对外转让或终止合作公司目前的主要股东及主营业务，实际控制人是否存在违反同业竞争承诺的情况；（3）公司当期董监高变化情况、原因及对公司经营的影响。

回复：

（一）以表格形式列示，公司 2023 年度对外投资设立及对外转让或终止合作的公司情况，包括但不限于设立、对外转让或终止合作的原因及考虑、公司出资金额、资金往来情况、不再纳入合并报表后相关款项的收回情况，是否存在向

实际控制人输送利益的情形。

1、关于公司 2023 年度对外投资设立及对外转让或终止合作的公司情况，具体信息如下：

项目	百迪生物	嘉兴毕得	毕和必达
对外投资设立原因	2023 年 4 月，基于对生命科学、生物制药领域的国产替代巨大的市场空间的研判，毕得医药以高品质的血清为突破口，辅以其他配套产品，切入生物领域。	2023 年 6 月，出于协同百迪生物业务发展、扩大经营范围之目的，凯美克以 0 元对价取得嘉兴公司 70%股权和苏州公司 75%股权。	
终止投资/对外转让原因	2023 年 9 月，根据公司“聚焦主业专注药物分子砌块和科学试剂产品的研发、生产和销售，夯实分子砌块龙头地位”的战略要求，公司终止在百迪生物所处细胞培养领域的投资及业务拓展，同时对外转让细胞培养业务配套的耗材及产品公司嘉兴毕得和毕和必达。		
出资额	凯美克已于 2023 年 4 月 4 日向百迪生物支付增资款人民币 1,400 万元，并 2023 年 4 月 17 日分别向百迪生物自然人股东支付股权转让款总计人民币 2,600 万元。	出资额 0 元。此时，嘉兴毕得工商注册实缴资本 0 元，且处于亏损状态，未实现盈利。	出资额 0 元。此时，毕和必达工商注册实缴资本 0 元，且处于亏损状态，未实现盈利。
资金往来情况	除上述出资款项外，无其他资金往来。	自初始借款日 2023 年 6 月 8 日至还款日 2023 年 11 月 29 日，公司对嘉兴毕得提供借款 3,500,000 元，主要用于前期厂房、办公室租赁、装修、员工工资、设备采购等日常运营。	自初始借款日 2023 年 5 月 12 日至还款日 2023 年 11 月 29 日，公司对毕和必达提供借款 23,700,000 元，主要用于前期厂房、办公室租赁、装修、员工工资、设备采购等日常运营。
不纳入报表后款项收回情况	2023 年 10 月 7 日至 10 月 9 日，百迪生物、百迪生物自然人股东向凯美克退还 1,400 万元增资款和 2,600 万元股权转让款。	2023 年 11 月 29 日，嘉兴毕得归还毕得医药对其提供的上述借款本金和（按照初始借款日至还款日当期贷款基准利率 LPR）共计 3,542,751.64 元。	2023 年 11 月 29 日，毕和必达归还毕得医药对其提供的上述借款本金和（按照初始借款日至还款日当期贷款基准利率 LPR）共计 23,956,698.34 元。
是否向实际控	否	否	否

制人输送利益			
--------	--	--	--

基于以上，本次交易符合公司实际经营情况及未来发展需要，关联交易价格公允、合理，不存在损害公司和股东合法权益的情形，不存在向实际控制人输送利益的情形，不会对公司持续经营能力及公司独立性造成影响。

公司上述 2023 年度设立及对外转让或终止合作的公司情况已履行相应审批程序，并及时进行披露，具体内容公司刊载于上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn) 分别为：2023 年 9 月 28 日《关于全资子公司终止对外投资的公告》（公告编号：2023-035）；2023 年 11 月 4 日《关于拟出售孙公司股权暨关联交易的公告》（公告编号：2023-043）。

(二) 对外转让或终止合作公司目前的主要股东及主营业务，实际控制人是否存在违反同业竞争承诺的情况；(3) 公司当期董监高变化情况、原因及对公司经营的影响。

以下为对公司外转让或终止合作公司目前的主要股东及主营业务，实际控制人是否存在违反同业竞争承诺的情况。

1、对外转让或终止合作公司主要股东及主营业务情况

(1) 百迪生物

百迪生物主营业务为包括血清、诊断试剂、无血清培养基、细胞培养相关试剂的生产和销售，属于生物领域。

主要股东为戴龙、张海峰、耿治平、毕和必达、王越等。

(2) 嘉兴毕得和毕和必达

嘉兴毕得和毕和必达两家公司主营业务为细胞培养配套的产品及耗材的销售，属于生物领域。

嘉兴毕得主要股东为百迪生物，毕和必达主要股东为吴伟、芦晓旭、张聪和等。

2、实际控制人是否存在违反同业竞争承诺的情况

毕得医药主营业务为药物分子砌块和科学试剂产品的研发、生产和销售，主要聚焦于新药研发产业链前端，为化学领域。百迪生物、嘉兴毕得、毕和必达与

上市公司的主营业务属于不同行业领域，不在同业竞争关系。公司与前述 3 家公司之间亦不构成同业竞争，不会对毕得医药现有主营业务构成重大影响。

综上所述，公司实际控制人戴岚女士、戴龙先生不存在违反同业竞争承诺的情形。

（三）公司当期董监高变化情况、原因及对公司经营的影响

1、毕得医药 2023 年度董事会成员变化情况及原因：

2023 年 4 月 13 日，公司第一届董事会董事尚卓婷女士因个人原因离职，离任董事会。

2023 年 7 月 27 日，公司第一届董事会独立董事张萌先生因个人原因离职，离任董事会。

2023 年 10 月 12 日，公司第一届董事会董事长总经理戴龙先生、董事财务总监芦晓旭先生、董事毛永浩先生、独立董事魏炜先生、独立董事田伟生先生，因第一届董事会任期届满离任。

2024 年 5 月 8 日，公司第二届董事会独立董事孟鸿先生因个人原因辞职，离任董事会。

2023 年 10 月 13 日，第一届董事会董事戴岚女士新任公司董事长总经理职位。王超先生连任董事职位。李涛先生和赵芸女士新任公司第二届董事会董事。

第一届董事会成员名单	职位	变化原因	变化时间	第二届董事会成员名单	职位	最新状态
戴岚	董事	换届连任	2023/10/12	戴岚	董事长、总经理	换届连任
戴龙	董事长、总经理	换届离任	2023/10/12	王超	董事、副总经理	换届连任
王超	董事、副总经理	换届连任	2023/10/12	李涛	董事会秘书、财务总监	换届新任
芦晓旭	董事、财务总监	换届离任	2023/10/12	赵芸	董事	换届新任
毛永浩	董事	换届离任	2023/10/12	刘志常	独立董事	换届新任
尚卓婷	董事	辞职离任	2023/4/13	陶永平	独立董事	换届新任
张萌	独立董事	辞职离任	2023/7/27	孟鸿	独立董事	换届新任/ 辞职

魏炜	独立董事	换届离任	2023/10/12	李健	独立董事	最新聘任
田伟生	独立董事	换届离任	2023/10/12	—	—	—

2、毕得医药 2023 年度监事会成员变化情况及原因：

2023 年 10 月 12 日，公司第一届监事会主席赵芸女士因任期届满离任，新任公司第二届董事会董事。

2023 年 10 月 13 日，第一届监事会监事蔡媚女士新任公司监事会主席。酆荣浩先生连任监事会监事职位。万江波先生新任公司监事会监事。

第一届监事会成员名单	职位	变化原因	变化时间	第二届监事会成员名单	职位	最新状态
赵芸	监事会主席	换届离任	2023/10/12	蔡媚	监事会主席	换届连任
蔡媚	监事	换届连任	2023/10/12	酆荣浩	监事	换届连任
酆荣浩	监事	换届连任	2023/10/12	万江波	监事	换届新任

3、毕得医药 2023 年度高级管理人员变化情况及原因：

2023 年 8 月 1 日，公司解聘副总经理时长春先生，离任高级管理人员。

2023 年 8 月 11 日，公司董事会秘书副总经理李涛先生因个人原因辞职，离任高级管理人员。

2023 年 10 月 12 日，公司副总经理李潜先生因董事会换届，离任高级管理人员。

公司除第二届董事会成员外无高级管理人员。

第一届董事会高级管理人员名单	职位	变化原因	变化时间	第二届董事会高级管理人员名单	职位	最新状态
李涛	董事会秘书、副总经理	辞职离任	2023/8/11	—	—	—
李潜	副总经理	换届离任	2023/10/12	—	—	—
时长春	副总经理	解聘	2023/8/1	—	—	—

基于以上，公司董事、监事、高级管理人员变化系第一届董事会任期届满后正常换届行为，长期以来公司已建立强大的供应链管理优势以及稳定的销售模式，故此次董事会换届不会对公司生产经营造成重大影响。

具体内容公司刊载于上海证券交易所网站 (www. sse. com. cn) 分别为：2023 年 4 月 14 日《关于公司董事辞职的公告》（公告编号：2023-005）；2023 年 7 月 29 日《关于独立董事辞职的公告》（公告编号：2023-023）；2023 年 8 月 3 日《关于解聘高级管理人员的公告》（公告编号：2023-024）；2023 年 8 月 11 日《关于公司副总经理、董事会秘书辞职的公告》（公告编号：2023-025）；2023 年 9 月

28日《关于公司董事会、监事会换届选举的公告》(公告编号:2023-032);2023年10月14日《关于完成董事会、监事会换届选举及聘任高级管理人员及证券事务代表的公告》(公告编号:2023-040);2024年5月9日《关于独立董事辞职的公告》(公告编号:2024-020);2024年5月14日《关于补选第二届董事会独立董事及董事会专门委员会委员的公告》(公告编号:2024-021)。

问题五

年报显示,2023年公司实现归母净利润1.1亿元,同比减少24.94%;实现扣非后归母净利润1.23亿元,同比减少10.57%。2023年,公司综合毛利率为40.00%,同比减少4.38个百分点。2023年,公司员工人数和职工薪酬大幅增加,导致销售费用、管理费用等期间费用增加。

请公司说明:按员工职能列示员工人数变动情况,不同职能员工数量大幅增加的原因及合理性。

回复:

公司2022年和2023年人员情况如下:

单位:人

专业构成类别	2023年	2022年	变动比例
生产人员	126	46	173.91%
销售人员	205	250	-18.00%
其中,直接销售人员	205	139	47.48%
销售支持人员	0	111	-100.00%
技术人员	191	168	13.69%
财务人员	23	18	27.78%
行政人员	301	135	122.96%
其中,销售支持人员	112	0	—
行政管理人員	189	135	40.00%
总计	846	617	37.12%

1、生产人员变化,2023年度,因业务量增加,公司增加了大量分装人员,尤其是国外仓增加较多,故导致报告期内生产人员较上一报告期增加幅度较大;

2、销售人员变化,2023年度,因为公司组织架构调整,原销售助理、产品、品牌等支持部门全部划归到行政部门,导致了报告期内销售人员总数减少,但该类人员实际从事销售业务,故其薪酬在销售费用核算,同时因为业务在扩张,故

销售费用总体增加；

3、2023 年度，因为公司业务规模扩大导致了行政人员、技术人员、财务人员相应增加。

上海毕得医药科技股份有限公司

2024 年 6 月 20 日