

股票简称：共同药业

股票代码：300966

上市地点：深圳证券交易所



关于湖北共同药业股份有限公司
申请向不特定对象发行可转换公司债券的
审核问询函之回复报告

保荐机构（主承销商）



广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 4 月 22 日出具的审核函〔2022〕020081 号《关于湖北共同药业股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（简称“问询函”）已收悉，湖北共同药业股份有限公司（以下简称“共同药业”、“公司”或“发行人”）与中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“保荐机构”），与发行人律师及申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现就相关问题做以下回复说明，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与《湖北共同药业股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》（以下简称“募集说明书”）中的相同。

本问询函回复报告中的字体代表以下含义：

黑体：	问询函所列问题
宋体：	对问询函所列问题的回复
楷体：	对募集说明书的引用
楷体加粗：	对募集说明书的修改

本问询函回复报告中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

目 录.....	2
问题 1.....	3
问题 2.....	36
问题 3.....	90
问题 4.....	139
问题 5.....	150
问题 6.....	156

问题 1

根据申请文件：（1）最近三年及一期，公司自产起始物料的毛利率分别为 28.95%、25.62%、16.20%和 24.83%，自产中间体产品的毛利率分别为 41.34%、37.09%、31.92%和 36.71%，公司 2020 年毛利率下滑幅度较大。（2）最近三年及一期，公司扣非归母净利润分别为 6,692.20 万元、5,817.76 万元、4,613.75 万元和 4,437.70 万元；经营活动产生的现金流量净额分别为 -4,789.28 万元、850.24 万元、1,347.50 万元和 122.72 万元。（3）截至 2021 年 9 月 30 日，公司短期借款为 12,000.00 万元，占流动负债的比例为 47.37%。（4）报告期内，公司境外销售收入分别为 5,299.58 万元、6,073.95 万元、4,681.06 万元和 4,870.84 万元，占同期营业收入的比例分别为 12.12%、13.07%、10.00%和 10.92%。主要销往印度、美国、欧盟及巴拉圭、巴西等国家和地区。（5）最近三年及一期末，公司应收账款余额分别为 10,538.65 万元、18,296.79 万元、21,884.91 万元和 26,244.83 万元，占当期营业收入的比例分别为 24.10%、39.36%、46.75%和 44.14%。

请发行人补充说明：

（1）结合各类主要产品销售价格、成本构成、行业的供需状况、发展前景、公司竞争优势等，详细说明报告期内公司毛利率波动的原因及合理性，并量化分析植物甾醇、催化剂等主要原材料价格波动对公司毛利率水平的影响，是否与同行业可比公司一致，造成公司 2020 年毛利率下滑的不利因素是否继续存在，是否对公司未来盈利造成重大不利影响；

（2）结合报告期内发行人经营活动现金流量净额与净利润变动差异的原因及合理性说明公司是否具有正常现金流量，是否符合发行人自身及行业发展情况，与同行业可比公司是否一致；

（3）截至 2021 年 9 月 30 日短期借款余额较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，并结合偿债资金来源说明是否存在违约风险或流动性风险；

（4）境外主要客户所在国家的贸易政策是否发生较大变化及其具体影响，国际贸易摩擦、新冠疫情对公司生产经营、境外销售订单、主要客户回款是否

持续产生较为不利的影响，并量化说明汇率波动对发行人业绩的影响，及发行人应对汇率波动的有效措施；

(5) 应收账款增加的原因及合理性，公司信用政策与同行业是否存在较大差异，是否存在放宽信用政策的情形；并结合账龄、应收账款逾期情况及期后回款情况、行业特征、业务模式、主要客户类型、经营情况、信用政策等，说明公司应收账款周转率下降趋势的原因和合理性，是否与同行业可比公司一致，公司应收账款坏账准备计提是否充分。

请发行人补充披露以上事项相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人的说明

(一) 结合各类主要产品销售价格、成本构成、行业的供需状况、发展前景、公司竞争优势等，详细说明报告期内公司毛利率波动的原因及合理性，并量化分析植物甾醇、催化剂等主要原材料价格波动对公司毛利率水平的影响，是否与同行业可比公司一致，造成公司 2020 年毛利率下滑的不利因素是否继续存在，是否对公司未来盈利造成重大不利影响。

1、结合各类主要产品销售价格、成本构成、行业的供需状况、发展前景、公司竞争优势等，详细说明报告期内公司毛利率波动的原因及合理性

(1) 甾体药物行业的供需状况、发展前景及公司的竞争优势

1) 甾体药物的基本情况及行业供需状况

甾体药物是一类按化学结构命名的药物，指分子结构中含有“环戊烷并多氢菲”母核结构的药物。甾体药物在化学药物体系中占有重要的地位，是仅次于抗生素的第二类药物，对机体起着非常重要的调节作用，具有很强的抗感染、抗过敏、抗病毒和抗休克的药理作用，能改善蛋白质代谢、恢复和增强体力以及利尿降压，广泛用于治疗风湿性关节炎、支气管哮喘、湿疹等皮肤病、过敏性休克、前列腺炎、爱迪森氏等内分泌疾病，也可用于避孕、安胎、减轻女性更年期症状、手术麻醉等方面，以及预防冠心病、艾滋病、减肥等。

目前全球生产的甾体类药物已超过 400 种，其中最主要的是甾体激素类药物。根据溢多利 2018 年度报告统计显示，自二十世纪九十年代以来，国际市场甾体激素药物销售额每年以 10%-15% 的速度递增，据此推算，2020 年全球甾体激素药物销售额预计将达到 1,500 亿美元，目前，甾体类药物是仅次于抗生素的第二大类化学药。

2) 行业发展前景

国内甾体药物产品结构以中低端产品为主，有较大改善空间。从产品结构与国外技术领先的生产厂商对比来看，我国甾体药物相关产品生产厂商主要布局在中低档产品，国内可生产的高档产品品种较少。皮质激素类药物中，我国生产的大多数为初、中级品种，如泼尼松龙、氢化可的松、醋酸可的松等，但高级皮质激素品种产量较低；性激素类药物方面，国外厂家已生产性激素类药物品种多于我国生产厂商，我国生产炔雌醇、雌二醇、雌三醇等初级品种为主；孕激素类药物方面，全球范围内已有近五十种品种，而我国可生产孕酮、甲孕酮、炔诺酮、妊娠素和米非司酮等十余种品种；甾体其他类药物方面，目前该品种种类逐渐丰富，包括前列腺癌药物阿比特龙、利尿剂螺内酯等，未来该产品的市场空间可期。总体而言，我国的甾体药物在产品结构上仍有巨大的发展空间，未来能够在全全球甾体药物产业链布局中获得更大的市场份额和更高的价值分配。

3) 公司的竞争优势

①行业竞争格局及市场集中度

以发行人和赛托生物为首的企业在雄烯二酮等产品的生物技术率先实现突破，经过数年的发展，目前国内生产雄烯二酮等起始物料技术路线已经成熟，随着技术更新换代和工艺改进，国内甾体药物行业的上游厂商集中度较高，已初步形成以共同药业、赛托生物、湖南新合新为第一梯队的竞争格局。未来市场集中度有望进一步提升。

②公司的行业地位

公司已成为甾体药物起始物料领域的领军企业，是国内最大的供应商之一。在中间体领域，发行人依托起始物料产品的优势，且在酶转化和化学合成技术

上具备行业领先水平，公司具备更强的向产业链下游延伸的能力，目前可生产的产品种类多达 100 余种。公司的产品种类丰富，能够满足客户的多元化需求并受到市场认可。

(2) 报告期内公司综合毛利率波动情况

项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
综合毛利率	26.95%	26.39%	22.78%	28.33%

如上表，报告期内公司综合毛利率呈现先下降后上升趋势，主要受原材料价格和产品市场价格波动影响导致。

(3) 报告期内各大类产品的毛利率贡献率

项目	起始物料		中间体		受托加工		其他业务收入		综合毛利率
	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	
2022 年 1-3 月	32.83%	9.56%	25.05%	16.96%	13.45%	0.43%	-	-	26.95%
2021 年度	23.72%	6.14%	29.06%	19.02%	14.33%	1.18%	10.91%	0.05%	26.39%
2020 年度	15.39%	4.24%	25.91%	18.42%	3.93%	0.02%	12.23%	0.09%	22.78%
2019 年度	23.00%	9.18%	31.88%	19.15%	-	-	4.94%	-	28.33%

如上表所示，公司综合毛利主要来自中间体和起始物料。2020 年度公司综合毛利率较 2019 年度下降 5.55 个百分点，主要系起始物料毛利率贡献率下降 4.94 个百分点导致。

2020 年度起始物料综合毛利率较 2019 年度下降 7.61 个百分点，主要系受 2020 年生产植物甾醇的原材料供应相对充裕，同时国内的植物甾醇的产能扩大且植物甾醇的提取率有所提高，导致 2020 年公司的主要原材料植物甾醇市场平均采购价格较 2019 年度下降 37.82%，由 2019 年度平均采购单位成本 11.16 万元/吨下降至 2020 年的 6.94 万元/吨。下游产品起始物料销售价格受植物甾醇降价的传导作用影响，导致其 2020 年市场销售价格下降较多。但由于 2020 年度公司销售的起始物料包括部分 2019 年期末结存的产品，以及 2019 年末单价较高植物甾醇尚有较多库存在 2020 年度生产消化，因此 2020 年度原材料价格下降的影响在成本方面未完全体现。最终由于起始物料单位销售价格下降较单位成本下降更多，导致 2020 年起始物料综合毛利率较上年度下降较多。

报告期内，主要原材料植物甾醇平均采购单价变动情况如下：

单位：万元/吨

采购平均单价	2022年1-3月	变动	2021年度	变动	2020年度	变动	2019年度
植物甾醇	5.77	-3.67%	5.99	-13.69%	6.94	-37.82%	11.16

如上表所示，报告期内植物甾醇平均采购单位成本逐年下降。

报告期内，起始物料平均销售单价及单位成本变动情况如下：

单位：万元/吨

项目	2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	
起始物料	销售单价	30.16	-12.26%	34.37	-12.52%	39.29	-16.26%	46.92
	单位成本	20.26	-22.73%	26.22	-21.14%	33.25	-7.97%	36.13
	毛利率	32.83%	9.11%	23.72%	8.33%	15.39%	-7.61%	23.00%

如上表所示，报告期内起始物料销售单价及单位成本均呈现逐年下降趋势，但由于销售单价变动幅度与单位成本变动幅度不一致，导致起始物料毛利率波动较大。2020年销售单价下降幅度16.26%，较单位成本下降幅度7.97%大，导致毛利率较2019年下降7.61个百分点，进而导致综合毛利较上年同期下降5.55个百分点；2021年及2022年1-3月受植物甾醇价格持续下降影响，以及产品市场价格降幅缩小，公司起始物料产品的销售单价下降幅度小于单位成本下降幅度，因而2021年及2022年1-3月起始物料毛利率回升，最终使得公司综合毛利率有所恢复。

(4) 报告期内公司自产产品销售价格、成本构成情况

单位：万元/吨

项目		2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
		金额	金额	金额	金额
自产起始物料	单位平均售价	30.16	34.42	39.35	46.75
	单位平均成本	20.26	26.14	32.97	34.77
	(1) 单位平均材料成本	12.78	19.97	23.23	28.14
	(2) 单位平均直接人工	1.09	1.19	0.97	1.31
	(3) 单位平均制造费用及其他	6.39	4.98	8.78	5.32

项目		2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
		金额	金额	金额	金额
	自产产品毛利率	32.83%	24.04%	16.20%	25.62%
自产中 间体	单位平均售价	138.20	123.38	114.80	105.02
	单位平均成本	85.13	78.71	78.15	66.07
	(1) 单位平均材料成本	78.18	71.48	64.75	56.86
	(2) 单位平均直接人工	2.27	2.83	2.54	1.99
	(3) 单位平均制造费用及其他	4.67	4.40	10.86	7.22
	自产产品毛利率	38.40%	36.21%	31.92%	37.09%

如上表所示，报告期内中间体产品毛利率相对较为稳定，而起始物料产品毛利率有所波动，其中 2020 年起始物料毛利率下降较明显，从单位平均售价看，其当年售价每吨下降 7.40 万元，降幅达 15.83%；从单位成本看，其直接材料成本受主要原材料植物甾醇下降影响当期下降 17.45%，而单位平均制造费用较上年上涨 65.04%，主要原因系 2020 年受疫情影响开工不足，产品分摊折旧等制造费用较高。但由于直接材料占营业成本比重较高，故直接材料成本的下降导致当期单位平均成本每吨下降 1.80 万元，降幅 5.17%，由于单位成本下降幅度低于单位销售价格的下降幅度，最终导致 2020 年起始物料产品毛利率下降较多。

综上，公司所处的甾体药物行业发展前景较好，公司在行业上游的起始物料领域具有竞争优势。由于公司产品成本中原材料占比较高，产品毛利率波动主要受到原材料成本及产品市场价格波动的影响。2020 年公司毛利率下降的主要系原材料植物甾醇价格大幅下降，导致市场产品售价下降较多，同时公司起始物料单位成本下降幅度小于单位售价下降幅度。随着植物甾醇价格和起始物料产品市场价格降幅缩小，逐步企稳，同时原材料价格下降的影响在产品的成本端有所体现，公司 2021 年及 2022 年第一季度毛利率有所回升。报告期内公司毛利率波动原因具有合理性。

2、量化分析植物甾醇、催化剂等主要原材料价格波动对公司毛利率水平的影响，是否与同行业可比公司一致，造成公司 2020 年毛利率下滑的不利因素是否继续存在，是否对公司未来盈利造成重大不利影响

(1) 自产起始物料毛利率及综合毛利率的敏感性分析

2020 年综合毛利率较 2019 年下降 5.55 个百分点，主要系起始物料当期毛利率下降较多造成。以 2020 年财务数据为基期，假设除主要原材料植物甾醇及催化剂（豆油）价格变动外，其他因素均不发生变化，公司 2020 年自产起始物料及综合毛利率的敏感性分析测算如下：

植物甾醇及催化剂单位材料成本变动率	起始物料毛利率	增减变动	综合毛利率	增减变动
-20.00%	28.01%	11.81%	39.39%	16.61%
-15.00%	25.03%	8.83%	35.20%	12.42%
-10.00%	22.08%	5.88%	31.05%	8.27%
-5.00%	19.14%	2.94%	26.91%	4.13%
0.00%	16.20%	0.00%	22.78%	0.00%
5.00%	13.26%	-2.94%	18.65%	-4.13%
10.00%	10.32%	-5.88%	14.51%	-8.27%
15.00%	7.37%	-8.83%	10.36%	-12.42%
20.00%	4.39%	-11.81%	6.17%	-16.61%

根据以上测算，植物甾醇及催化剂价格波动对自产起始物料及公司综合毛利率的变动影响较大，公司毛利率对主要原材料价格具有较高敏感性。

(2) 与同行业相比情况

报告期公司与同行业可比上市公司综合毛利率对比如下：

可比公司	产品分类	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天药股份	皮质激素类原料药	22.95%	26.63%	30.20%
仙琚制药	皮质激素类药物	65.67%	52.79%	49.26%
	性激素类药物	59.95%	66.01%	72.16%
赛托生物	甾体药物原料	25.75%	15.30%	27.22%
	综合毛利率	22.08%	11.78%	24.41%
溢多利	生物药品	34.09%	31.21%	31.12%

可比公司	产品分类	2021 年度	2020 年度	2019 年度
平均值		41.68%	38.39%	41.99%
共同药业	甾体药物原料 (自产产品)	30.14%	26.55%	32.29%
	综合毛利率	26.39%	22.78%	28.33%

注 1：天药股份的主要产品为中间体及原料药和制剂，其中中间体及原料药占比接近五成；因皮质激素类原料药与发行人产品处于同一细分产品领域，因此选取了该类产品毛利率作为对比。该类产品毛利率包括了非自产产品的毛利率，天药股份未披露非自产产品在该类产品中的占比。

注 2：仙琚制药的主要产品为中间体及原料药和制剂，其中中间体及原料药占比接近五成；仙琚制药公开披露的皮质激素类药物包括原料药和制剂，性激素类药物（妇科及计生用药）主要为制剂。因皮质激素类药物和性激素类药物与发行人产品处于同一细分产品领域，因此选取这两类产品毛利率作为对比。

注 3：赛托生物的主要产品为甾体药物原料（包括起始物料及少量中间体和原料药），其与发行人直接竞争的产品包括雄烯二酮、9-羟基-雄烯二酮等起始物料，与发行人具有可比性。因此选取该类产品毛利率和赛托生物的综合毛利率作为对比。

注 4：溢多利的主要产品为甾体激素原料药、生物酶制剂和功能性饲料添加剂，其中甾体激素原料药占比接近六成，主要包括呼吸免疫系统原料药、生殖保健系统原料药及少量的制剂。因生物药品与发行人产品处于同一细分产品领域，因此选取该类产品的毛利率作为对比。

注 5：可比公司毛利率数据来源于可比上市公司 2019 年度年报、2020 年度年报、2021 年度年报。

注 6：上表中的平均值计算公式为可比上市公司各类别产品毛利率的平均数，不包括赛托生物的综合毛利率。

报告期内公司综合毛利率变动趋势与行业可比公司平均值变动趋势一致，公司综合毛利率低于行业平均值主要原因系：1）公司与同行业可比上市公司在产品结构上存在一定的差异，因此各公司按照产品分类的收入统计口径不一致，不具有可比性；2）大部分同行业可比公司处于甾体药物产业链的下游，其毛利率水平本身就高于发行人的上游产品毛利率。

可比公司赛托生物在《关于山东赛托生物科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复报告》中关于“问题 1\二、结合同行业可比公司情况…说明公司毛利率大幅度波动的原因及合理性”中回复：“公司 2020 年度毛利率下降的原因一方面系 2020 年度的产品销售价格在下降；另一方面系 2020 年度公司单位成本较高”、“公司主要产品 2020 年度毛利率水平较低，主要系 2020 年公司生产所用的主要原材料甾醇系 2019 年采购结存，甾醇价格较高…2021 年 1-6 月，公司生产所耗用的主要原材料甾醇系 2020 年及 2021 年采购，甾醇价格较低”。由此可见，发行人毛利率波动原因与同行业可比公司一致。

(3) 造成公司 2020 年毛利率下滑的不利因素是否继续存在，是否对公司未来盈利造成重大不利影响

造成公司 2020 年毛利率下滑的主要因素系主要原材料植物甾醇价格下降，引起 2020 年度起始物料产品销售价格下降较多，但自产起始物料产品单位成本下降幅度低于销售价格下降幅度，从而导致 2020 年起始物料毛利率降低，进而导致综合毛利率下降。2021 年及 2022 年 1-3 月，随着植物甾醇价格和起始物料产品市场价格降幅缩小，逐步企稳，同时原材料价格下降的影响在产品的成本端有所体现，公司综合毛利率逐步回升。因此，造成公司 2020 年毛利率下滑的因素不再继续存在，也不会对公司未来盈利造成重大不利影响。

(二) 结合报告期内发行人经营活动现金流量净额与净利润变动差异的原因及合理性说明公司是否具有正常现金流量，是否符合发行人自身及行业发展情况，与同行业可比公司是否一致。

1、结合报告期内发行人经营活动现金流量净额与净利润变动差异的原因及合理性说明公司是否具有正常现金流量，是否符合发行人自身及行业发展情况

(1) 报告期内经营活动现金流净额与净利润差异情况

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经营活动产生的现金流量净额	-3,656.00	5,800.43	1,347.50	850.24
净利润	1,277.64	7,806.59	5,319.55	7,299.64
经营活动现金流量净额与净利润的差额	-4,933.64	-2,006.16	-3,972.05	-6,449.40

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额总体低于同期净利润金额，主要受经营性应收项目、经营性应付项目及存货的增减变动影响所致。

(2) 报告期内经营活动现金流净额与净利润的匹配情况

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1、将净利润调节为经营活动现金流量				
净利润	1,277.64	7,806.59	5,319.55	7,299.64
加：信用减值损失	98.25	57.34	149.87	474.99

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
资产减值准备	-292.30	282.88	-25.47	15.92
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	565.03	2,168.87	2,069.89	1,661.99
使用权资产折旧	55.16	107.43	-	-
无形资产摊销	15.59	59.49	48.36	41.42
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	-	0.65	4.58
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	6.46	50.00	6.31
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-0.05	-0.13	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	335.59	802.61	909.48	1,261.78
投资损失（收益以“-”号填列）	-	-	2.31	-18.91
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	51.00	-538.74	37.03	-100.50
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	0.01	0.02	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-3,124.49	-17,333.36	4,300.63	-4,949.86
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	217.75	2,023.44	-6,629.98	-7,966.95
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-2,855.16	10,357.55	-4,884.81	3,119.84
其他	-	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	-3,656.00	5,800.43	1,347.50	850.24

从经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系表可以看出，报告期内导致公司净利润与经营活动产生的现金流量净额之间差异主要因素为存货、经营性应收项目以及经营性应付项目增减变动造成。

报告期内公司业务规模不断扩大，公司经营性应收项目增加较多，存货备货量增长导致占用较多运营资金；经营性应付项目的增加相对较少，对因存货和应收账款的增加而占用的运营资金的抵消效果不足，导致公司与采购有关的经营性现金流量流出比销售货物收到的经营性现金流量流入多，经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大。具体如下：

1) 2019年经营活动产生的现金流量净额与净利润差额-6,449.40万元，主要系2019年公司业务规模持续不断扩大，备货增加导致存货增加较多，占用相

运营资金；同时公司销售规模增加导致应收账款增加占用一部分运营资金；经营性应付项目的增加 3,119.84 万元未抵消备货以及应收账款增加占用运营资金的影响，导致当期经营活动产生的现金流量净额为负且与净利润差额较大；

2) 2020 年经营活动产生的现金流量净额与净利润差额-3,972.05 万元，主要系受 2020 年上半年疫情影响，公司销售主要集中在下半年，下半年销售较多导致存货减少较多，而应收账款由于给予客户信用期的缘故，导致应收账款增加形成对运营资金占用较多，导致本期现金流量净额虽然为正，但与净利润差额较大；

3) 2021 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润差额-2,006.16 万元。受原材料上涨压力影响，以及产业链上下游企业因新冠疫情反复而影响物流及开工作业时间，公司对部分物料进行了提前备货，期末存货备货较多且增加的应付账款处于信用期内尚未支付。同时公司在当期加大了对应收账款的催收力度，导致本期应收账款减少，最终导致本期经营活动产生的现金流量净额为正且与净利润差额较大；

4) 2022 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额与净利润差额-4,933.64 万元，主要系公司存货持续增加占用较多运营资金，同时支付较多供应商货款导致本期经营活动产生的现金流量净额为负且与净利润差额较大。

综上，报告期内经营活动产生的现金流量净额总体低于同期净利润金额，主要受经营性应收项目、经营性应付项目及存货的增减变动影响所致。公司具有正常的现金流量，报告期内发行人经营活动现金流量净额与净利润变动差异原因符合发行人自身及行业发展情况。

2、与同行业可比公司是否一致

报告期内，同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差额情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天药 股份	经营活动产生的现金流量净额	7,100.18	31,688.98	34,688.49	31,968.55
	净利润	2,019.82	10,866.76	8,057.52	21,367.31

公司名称	项目	2022年 1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
	占同期净利润的比例	351.53%	291.61%	430.51%	149.61%
仙琚制药	经营活动产生的现金流量净额	593.58	67,615.18	78,923.34	51,980.51
	净利润	12,209.47	61,787.88	52,899.86	44,247.84
	占同期净利润的比例	4.86%	109.43%	149.19%	117.48%
溢多利	经营活动产生的现金流量净额	11,061.87	21,692.93	40,372.61	44,216.54
	净利润	-2,681.82	-8,542.55	20,233.70	17,044.82
	占同期净利润的比例	-412.48%	-253.94%	199.53%	259.41%
赛托生物	经营活动产生的现金流量净额	919.18	22,734.93	25,460.06	5,761.65
	净利润	1,172.15	3,578.61	-18,961.78	4,904.66
	占同期净利润的比例	78.42%	635.30%	-134.27%	117.47%
共同药业	经营活动产生的现金流量净额	-3,656.00	5,800.43	1,347.50	850.24
	净利润	1,277.64	7,806.59	5,319.55	7,299.64
	占同期净利润的比例	-286.15%	74.30%	25.33%	11.65%

2019年度至2021年度，发行人经营活动产生的现金流量净额与当期净利润比例为正且呈现增长趋势，与天药股份和仙琚制药的变动趋势较为接近。2022年1-3月，公司经营活动产生的现金流量净额大幅度低于当期净利润，变动趋势与仙琚制药和溢多利较为一致。

报告期内公司与可比上市公司的经营活动现金流量净额占同期净利润的比例总体存在较大差异的主要原因有以下几点：

(1) 公司与天药股份、仙琚制药所处的产业链环节以及发展阶段存在较大差异。天药股份及仙琚制药处于甾体药物产业链的下游，其在终端客户群体的分布、品牌影响以及行业地位方面均与公司存在较大差异，其经营性活动现金流量净额占同期净利润的比例情况与公司的可比性较弱；

(2) 公司与溢多利在销售规模、业务结构存在较大差异。溢多利主要产品除甾体激素原料药外，还涉及生物酶制剂和功能性饲料添加剂等，公司与其在业务结构以及客户群体上存在一定差异，其经营性活动现金流量净额占同期净利润的比例情况与公司的可比性较弱；

(3) 赛托生物近年来经营业绩有所下降，公司加大了存货消化和应收款的回款，并适时调整了采购的结算周期，使得的经营活动现金流增加较多。而发

行人报告期内业务规模不断扩大，加大生产和销售备货，存货规模不断增长，占用了较多经营资金；

(4) 同行业可比公司的固定资产、无形资产等长期资产相比发行人投入较大，每年的折旧摊销金额均远高于发行人。由于折旧摊销额无需支付现金，因而引起可比公司的经营活动现金净流量超过净利润较多。

综上，公司经营活动现金流量净额与净利润的变动趋势总体上与同行业总体保持一致，具有合理性。

(三) 截至 2021 年 9 月 30 日短期借款余额较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，并结合偿债资金来源说明是否存在违约风险或流动性风险。

1、截至 2021 年 9 月 30 日短期借款余额较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异

(1) 截至 2021 年 9 月 30 日短期借款余额具体情况

单位：万元

借款主体	借款银行	借款类别	借款金额	借款日期	还款日期	具体用途
共同药业	上海浦东发展银行股份有限公司襄阳分行	组合借款	1,000.00	2021/4/14	2022/4/13	补充流动资金
共同药业	上海浦东发展银行股份有限公司襄阳分行	组合借款	1,000.00	2021/4/29	2022/4/28	补充流动资金
共同药业	上海浦东发展银行股份有限公司襄阳分行	组合借款	1,000.00	2021/5/24	2022/5/23	补充流动资金
共同药业	上海浦东发展银行股份有限公司襄阳分行	组合借款	1,000.00	2021/6/10	2022/3/9	补充流动资金
共同药业	上海浦东发展银行股份有限公司襄阳分行	组合借款	1,000.00	2021/8/27	2022/3/1	补充流动资金
共同药业	汉口银行股份有限公司襄阳分行	保证借款	2,000.00	2021/3/29	2022/3/28	补充流动资金
共同生物	湖北丹江口农村商业银行股份有限公司水都支行	组合借款	2,000.00	2021/7/27	2022/7/26	补充流动资金
共同生物	中信银行股份有限公司武汉分行	承兑借款	2,000.00	2021/3/11	2022/3/11	补充流动资金

借款主体	借款银行	借款类别	借款金额	借款日期	还款日期	具体用途
共同生物	中信银行股份有限公司武汉分行	承兑借款	1,000.00	2021/8/12	2022/8/12	补充流动资金
合计			12,000.00			

报告期内，随着公司生产经营规模逐步扩大，产品研发、原材料采购、生产、销售等环节所需资金规模加大，导致短期借款金额较大。公司短期借款资金用于补充流动资金。

(2) 与同行业可比公司对比情况

单位：万元

项目	天药股份	仙琚制药	溢多利	赛托生物	共同药业
2021年9月30日短期借款余额	57,820.91	23,079.10	66,259.70	49,761.57	12,000.00
2021年9月30日流动资产金额	194,574.11	387,394.21	198,696.68	117,739.41	75,024.73
占比	29.72%	5.96%	33.35%	42.26%	15.99%

公司 2021 年 9 月 30 日短期借款余额占流动资产金额比例为 15.99%，与同行业可比公司相比，低于天药股份、溢多利和赛托生物，高于仙琚制药，整体不存在较大差异。

截至 2022 年 3 月 31 日，公司短期借款余额及与同行业可比情况如下：

项目	天药股份	仙琚制药	溢多利	赛托生物	共同药业
2022年3月31日短期借款余额	62,953.09	13,549.85	72,799.70	48,911.28	22,804.10
2022年3月31日流动资产金额	192,207.06	361,508.10	203,341.35	117,642.10	89,050.43
占比	32.75%	3.75%	35.80%	41.58%	25.61%

2022 年 3 月末，公司偿债能力与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	流动比率	速动比率	资产负债率
天药股份	0.94	0.49	39.92%
仙琚制药	2.58	1.95	26.07%
赛托生物	1.03	0.55	43.13%
溢多利	1.51	0.78	33.69%
平均值	1.52	0.94	35.70%
共同药业	2.20	1.20	35.57%

随着公司经营规模的进一步扩大，对资金的需求日益增长。公司在与各主要商业银行建立长期稳定良好合作关系的前提下，在银行授信额度内通过银行贷款拓宽融资渠道以优化公司资金流结构。截至 2022 年 3 月末，公司短期借款余额 22,804.10 万元，公司速动比率为 1.20 倍、流动比率为 2.20 倍，均高于同行业可比上市公司平均值，公司资产负债率为 35.57%，略低于同行业可比上市公司平均值。公司的流动性较好，资产负债率较低，具有较强的长短期偿债能力。

2、结合偿债资金来源说明是否存在违约风险或流动性风险

公司 2021 年 9 月 30 日的短期借款截至目前已还款情况如下：

单位：万元

借款主体	借款银行	借款类别	借款金额	借款日期	还款日期	还款情况	资金来源
共同药业	上海浦东发展银行股份有限公司襄阳分行	组合借款	1,000.00	2021/4/14	2022/4/13	已偿还	经营所得
共同药业	上海浦东发展银行股份有限公司襄阳分行	组合借款	1,000.00	2021/4/29	2022/4/28	已偿还	经营所得
共同药业	上海浦东发展银行股份有限公司襄阳分行	组合借款	1,000.00	2021/6/10	2022/3/9	已偿还	经营所得
共同药业	上海浦东发展银行股份有限公司襄阳分行	组合借款	1,000.00	2021/8/27	2022/3/1	已偿还	经营所得
共同药业	汉口银行股份有限公司襄阳分行	保证借款	2,000.00	2021/3/29	2022/3/28	已偿还	经营所得
共同生物	中信银行股份有限公司武汉分行	承兑借款	2,000.00	2021/3/11	2022/3/11	已偿还	经营所得
共同药业	上海浦东发展银行股份有限公司襄阳分行	组合借款	1,000.00	2021/5/24	2022/5/23	已偿还	经营所得
合计			9,000.00				

截至本回复报告出具日，公司 2021 年 9 月 30 日的短期借款已到期 9,000.00 万元，公司以生产经营所得资金按照贷款合同如期偿还短期借款

9,000.00 万元，且公司短期借款占流动资产比例相比同行业较低，不存在违约风险或流动性风险。

(四) 境外主要客户所在国家的贸易政策是否发生较大变化及其具体影响，国际贸易摩擦、新冠疫情对公司生产经营、境外销售订单、主要客户回款是否持续产生较为不利的影响，并量化说明汇率波动对发行人业绩的影响，及发行人应对汇率波动的有效措施。

1、境外主要客户所在国家的贸易政策未发生较大变化

报告期内，发行人境外主要客户所在国家的贸易政策未发生较大变化，公司各期全部境外客户所在区域以及其中主要国家的销售情况如下：

单位：万元

区域/国家	2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度	
	销售金额	占当期境外销售比例	销售金额	占当期境外销售比例	销售金额	占当期境外销售比例	销售金额	占当期境外销售比例
亚洲	1,546.23	68.06%	3,803.72	51.58%	2,317.45	49.51%	4,376.76	72.06%
其中：印度	917.59	40.39%	2,333.87	31.65%	1,346.01	28.75%	1,661.75	27.36%
新加坡	-	-	136.67	1.85%	324.16	6.92%	1,423.51	23.44%
南美洲	388.08	17.08%	1,670.19	22.65%	1,141.19	24.38%	1,021.55	16.82%
其中：巴西	359.36	15.82%	1,359.76	18.44%	1,040.78	22.23%	264.38	4.35%
巴拉圭	-	-	69.88	0.95%	-	-	694.57	11.44%
欧洲	212.18	9.34%	542.09	7.35%	716.99	15.32%	180.80	2.97%
其中：捷克	90.83	4.00%	228.89	3.10%	0.51	0.01%	-	-
意大利	64.87	2.86%	198.76	2.70%	151.44	3.24%	44.61	0.73%
荷兰	-	-	49.42	0.67%	378.97	8.10%	-	-
西班牙	47.05	2.07%	-	-	131.90	2.82%	55.84	0.92%
北美洲	117.38	5.17%	1,322.21	17.93%	492.14	10.51%	427.67	7.04%
其中：巴拿马	84.42	3.72%	387.14	5.25%	365.95	7.82%	164.87	2.71%
加拿大	-	-	916.39	12.43%	125.05	2.67%	-	-
美国	-	-	13.25	0.18%	0.19	0.00%	212.22	3.49%
大洋洲	7.84	0.35%	34.07	0.46%	13.30	0.28%	13.87	0.23%
非洲	-	-	2.63	0.04%	-	-	53.30	0.88%
合计	2,271.72	100.00%	7,374.91	100.00%	4,681.06	100.00%	6,073.95	100.00%

报告期内公司境外主要客户集中在亚洲地区的印度及新加坡、北美洲地区的加拿大和南美洲地区的巴西及巴拉圭。境外主要客户所在国家的贸易政策未发生较大变化，未对公司境外销售产生显著不利影响。

2、国际贸易摩擦、新冠疫情对公司生产经营、境外销售订单、主要客户回款是否持续产生较为不利的影响

(1) 国际贸易摩擦对公司的影响

因公司整体外销收入占比不大，且主要境外客户所在国家贸易政策未发生较大变化，因此国际贸易摩擦目前未对公司境外销售产生显著不利影响。

(2) 新冠疫情对公司的影响

1) 新冠疫情对公司生产经营的影响

新冠疫情自 2020 年 1 月在全国爆发，公司地处疫情较为严重的湖北地区。公司的生产基地主要集中在共同药业（宜城工厂）、共同生物（丹江口工厂），2020 年 1 月底至 2020 年 3 月 10 日宜城工厂基本处于停工状态；丹江口工厂系公司生物发酵产品的主要生产基地，因生物发酵生产需要对菌种进行连续培养以保证生产的连续性，故共同生物春节期间仍在继续生产，但于 2020 年 2 月 9 日因疫情防控趋严而停产。2020 年 3 月 10 日后公司逐步按照防疫政策有序复工复产。

2) 新冠疫情对境外销售订单、主要客户回款的影响

受国外疫情反复以及防疫措施的影响，公司 2020 年外销收入较上年度同期减少 1,392.89 万元，下降幅度达 22.93%。

公司境外客户主要通过银行电汇以及国际信用证进行结算，按照公司的信用政策，对于新增的外销客户一般要求先款后货，对于长期合作客户一般信用期为 1-3 个月。最近三年一期，公司对外销客户信用政策未发生较大变化，境外客户整体回款情况较好，疫情未对公司境外客户回款造成显著不利影响。

综上所述，公司境外主要客户所在国家贸易政策未发生显著变化，新冠疫情在 2020 年上半年虽然对公司的生产经营产生一定影响，但后续得益于国内防疫成果，公司积极复工复产，整体影响较小。

3、量化说明汇率波动对发行人业绩的影响，及发行人应对汇率波动的有效措施

(1) 报告期内汇兑损益对发行人营业收入及净利润的影响情况

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
汇兑损益	8.20	59.96	82.88	89.55
其中：汇兑损失	31.35	153.25	160.78	156.38
汇兑收益	23.15	93.29	77.90	66.83
营业收入	12,045.12	59,088.53	46,811.73	46,480.19
汇兑损益占当期营业收入的比例	0.07%	0.10%	0.18%	0.19%
归属于母公司所有者的净利润	1,304.43	7,833.06	5,328.85	7,299.64
汇兑损益占当期归属于母公司所有者的净利润的比例	0.63%	0.77%	1.56%	1.23%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	1,258.40	5,253.50	4,613.75	5,817.76
汇兑损益占扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的比例	0.65%	1.14%	1.80%	1.54%

报告期内发行人汇兑损益金额占当期营业收入及净利润金额比例较小，对发行人经营业务影响有限。主要原因包括：1) 报告期内公司各期外销收入整体金额及占比均不大。2019年至2022年1-3月，公司外销收入金额分别为6,073.95万元、4,681.06万元、7,374.91万元和2,271.72万元，占当期营业收入比例分别为13.07%、10.00%、12.48%及18.86%；2) 公司除外销收汇之外，还有进口采购植物甾醇需付汇，在同一年度公司存在收汇和付汇，且整体上采购付汇规模与外销收汇规模不存在重大差异，因而汇率波动对收汇与付汇二者之间的影响存在抵消作用，导致最终汇兑损益净额对当期经营业绩影响较小。

(2) 发行人应对汇率波动的有效措施

报告期内，汇率波动造成的汇兑损益对公司经营业绩影响较小。公司具有管理外汇风险的意识，若未来出现汇率的剧烈波动或者公司采购付汇规模同销售收汇规模不匹配且存在较大差异预期将对公司产生较大影响时，公司将采取

与银行签订远期外汇买卖协议或其他衍生金融工具作为风险对冲工具以降低外汇风险敞口，同时在销售和采购时与外销客户及境外供应商直接协商锁汇的措施加以应对。

(五) 应收账款增加的原因及合理性，公司信用政策与同行业是否存在较大差异，是否存在放宽信用政策的情形；并结合账龄、应收账款逾期情况及期后回款情况、行业特征、业务模式、主要客户类型、经营情况、信用政策等，说明公司应收账款周转率下降趋势的原因和合理性，是否与同行业可比公司一致，公司应收账款坏账准备计提是否充分。

1、应收账款增加的原因及合理性，公司信用政策与同行业是否存在较大差异，是否存在放宽信用政策的情形

(1) 应收账款增加的原因及合理性

报告期内发行人应收账款期末余额增长情况如下：

单位：万元

项目	2022.3.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款账面余额	20,449.44	19,646.63	21,884.91	18,296.79
应收账款增加金额	802.81	-2,238.28	3,588.12	—
增长比例	4.09%	-10.23%	19.61%	—

公司 2020 年末应收账款较 2019 年末增加 3,588.12 万元，增幅 19.61%，主要系受新冠疫情影响，公司 2020 年度销售主要集中在下半年，公司给予客户的信用期一般为 1-3 个月，受客户付款时间影响导致 2020 年末应收账款较上年末有所增加；2021 年末应收账款较 2020 年末应收账款减少 2,238.28 万元，主要系公司期末加大应收账款催收，回款较为良好；2022 年 3 月末应收账款较 2021 年末增加 802.81 万元，主要系受国内疫情反复影响，下游客户回款较慢导致。具体情况如下：

1) 2020 年及 2019 年分季度销售情况

2020 年度	销售金额 (万元)	销售占比	2019 年度	销售金额 (万元)	销售占比
第一季度	3,692.89	7.89%	第一季度	7,454.39	16.04%
第二季度	16,513.95	35.28%	第二季度	18,593.02	40.00%

2020 年度	销售金额 (万元)	销售占比	2019 年度	销售金额 (万元)	销售占比
第三季度	11,742.38	25.08%	第三季度	9,272.94	19.95%
第四季度	14,862.51	31.75%	第四季度	11,159.85	24.01%
合计	46,811.73	100.00%	合计	46,480.19	100.00%

如上表所示，2020 年第四季度销售金额 14,862.51 万元，占全年销售的 31.75%，2019 年第四季度销售金额 11,159.85 万元，占全年销售的 24.01%。由于公司给予客户的信用期一般为 1-3 个月，2020 年受新冠疫情影响，客户需求及公司销售主要集中在下半年，2020 年第四季度销售较上年同期增加 3,702.66 万元，较上年同期增长 33.18%，导致 2020 年末应收账款较上年末增加较多。

2) 2022 年 3 月末及 2021 年末应收账款账龄情况

单位：万元

账龄	2022.3.31	占比	2021.12.31	占比
1 年以内	15,963.24	78.06%	16,012.89	81.50%
1 至 2 年	4,241.69	20.74%	3,388.77	17.25%
2 至 3 年	138.50	0.68%	138.50	0.70%
3 至 4 年	106.01	0.52%	106.47	0.54%
合计	20,449.44	100.00%	19,646.63	100.00%

如上表所示，2022 年 3 月末账龄一年以上的应收账款金额为 4,486.20 万元，较 2021 年末账龄一年以上应收账款金额 3,633.75 万元增加 852.46 万元。受国内疫情反复以及客户付款周期安排影响，导致 2022 年 3 月末应收账款较上年末有所增加。

(2) 公司信用政策与同行业不存在较大差异，不存在放宽信用政策的情形

公司销售业务主要采用银行电汇及银行承兑汇票方式结算，公司的信用政策为：国内客户信用期一般在 1-3 个月；境外新增客户要求先款后货，长期合作的外销客户信用期一般在 30-90 天。报告期内，公司主要客户信用政策未发生较大变化，不存在放宽信用政策的情形。

同行业可比公司赛托生物在其募集说明书以及反馈回复中披露的客户信用政策为“公司根据客户信用程度设定信用期，国内信用期一般为 60-90 天，国外一般为 90-180 天，部分客户为先款后货”；溢多利在其招股说明书中披露的

信用政策为“中小客户信用期一般为 2 个月；大客户信用期一般为 3-4 个月；个别信用良好、采购量大的客户信用期达到半年以上”。因此，发行人报告期内的信用政策与上述可比公司披露的信用政策相比，不存在较大差异。

2、结合账龄、应收账款逾期情况及期后回款情况、行业特征、业务模式、主要客户类型、经营情况、信用政策等，说明公司应收账款周转率下降趋势的原因和合理性，是否与同行业可比公司一致

(1) 报告期内公司应收账款周转率情况

项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
应收账款周转率（次）	2.40	2.85	2.33	3.22

注：2022 年 1-3 月的周转率为年化后的指标。

2019-2021 年度，公司应收账款周转率呈现先降后升趋势。2020 年应收账款周转率较上年有所下降，主要系受 2020 年上半年新冠疫情影响，公司当年营业收入较上年同期增长较少，但因销售主要集中在下半年，加之一般给予客户 1-3 个月信用期，2020 年营业收入增长幅度小于应收账款增长幅度因而导致 2020 年应收账款周转率有所下降；2021 年应收账款周转率有所上升主要系 2021 年公司营业收入较上年同期增长较多，加之公司加大应收账款回收力度使得 2021 年营业收入增长幅度大于应收账款增长幅度，最终 2021 年应收账款周转率有所上升；由于 2022 年一季度销售收入金额较上年同期下降，2022 年 3 月末应收账款有所增加，使得当期年化后的应收账款周转率有所降低。

(2) 报告期各期末应收账款账龄情况

单位：万元

项目	2022.3.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
1 年以内	15,963.24	16,012.89	20,655.32	16,130.90
1 至 2 年	4,241.69	3,388.77	1,120.62	2,165.89
2 至 3 年	138.50	138.50	108.97	-
3 至 4 年	106.01	106.47	-	-
合计	20,449.44	19,646.63	21,884.91	18,296.79

报告期内各期末，公司大部分应收账款账龄为 1 年以内。2021 年末和 2022 年 3 月末，账龄 1 年以上的应收账款有所增长，其中 2021 年末账龄 1 年以上应收账款较上年末增加 2,404.15 万元 2022 年 3 月末账龄 1 年以上应收账款余额较

上年末增加 852.46 万元，主要系张掖海川生物科技有限公司 1 年以上应收账款余额 1,180.00 万元、樟树市赛凯医药原料有限公司 1 年以上应收账款余额 1,281.37 万元、保定市隆元达生物科技有限公司 1 年以上应收账款余额 408.00 万元和武汉长源立禾生物科技有限公司 1 年以上应收账款余额 252.81 万元。

1) 张掖海川生物科技有限公司（简称“张掖海川”）于 2020 年 7-8 月开始与公司接洽，由于开始合作后，张掖海川所在化工园区的其他企业发生安全事故，导致园区内所有企业生产受到限制，张掖海川受该事件影响导致其正常经营受到影响，资金流暂时性紧张，故该客户未按照既定安排及时付款。公司合理评估该客户回款能力，按照既定会计政策计提坏账同时积极催收货款。截至 2022 年 4 月 30 日，张掖海川期后回款金额为 315 万元。

2) 樟树市赛凯医药原料有限公司（简称“樟树赛凯”）截至 2022 年 3 月末应收账款余额 1,287.38 万元，其中账龄 1 年以上应收账款余额 1,281.37 万元主要系 2020 年 11 月至 2021 年 3 月期间销售形成。樟树赛凯因环保问题停产一段时间，导致其回款进度有所延后。公司合理评估该客户回款能力，按照既定会计政策计提坏账同时积极催收货款。

3) 保定市隆元达生物科技有限公司（简称“保定隆元达”）截至 2022 年 3 月末应收账款余额 408.00 万元，其中账龄 1 年以上应收账款余额 408.00 万系 2020 年 7 月销售形成。受河北地区疫情反复影响，其周转资金暂时性紧张，导致回款进度有所延后。公司合理评估该客户回款能力，按照既定会计政策计提坏账同时积极催收货款。

4) 武汉长源立禾生物科技有限公司（简称“长源立禾”）截至 2022 年 3 月末应收账款余额 252.81 万元，账龄 1 年以上应收账款余额 252.81 万元系 2020 年 11-12 月销售形成。受武汉地区疫情影响，其周转资金暂时性紧张，导致其回款进度有所延后。公司合理评估该客户回款能力，按照既定会计政策计提坏账同时积极催收货款。

综上所述，报告期内应收账款账龄结构的变化与应收账款周转率变动趋势并不一致，应收账款账龄结构的变化并非是导致应收账款周转率变化的主要原因。

(3) 报告期各期末应收账款逾期情况及期后回款情况

项目	2022.3.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款期末余额 (A)	20,449.44	19,646.63	21,884.91	18,296.79
其中：信用期内 (B)	7,493.46	9,783.59	12,105.60	8,995.15
信用期外 (C)	12,955.98	9,863.05	9,779.32	9,301.64
逾期应收账款占比 (C/A)	63.36%	50.20%	44.69%	50.84%
逾期应收账款期后回款金额 (D)	1,392.23	3,478.42	8,340.66	9,263.78
逾期应收账款期后回款比例 (D/C)	10.75%	35.27%	85.29%	99.59%

注：逾期应收账款的期后回款金额均系截至 2022 年 4 月 30 日的回款情况。

报告期内公司应收账款期后回款情况整体较好。

(4) 公司的行业特征、业务模式、主要客户类型、经营情况、信用政策情况

公司主营业务为甾体药物原料的研发、生产及销售，主要产品为甾体药物生产所需的起始物料和中间体，下游客户主要为产业链下游的大型医药企业或其关联公司。公司销售模式均为直销模式，主要采用赊销形式并依据客户的信用状况、资金实力、合作时间及履约情况等因素，通常给予客户 1-3 个月左右的信用期。

报告期各期末，公司应收账款前五大客户类型、经营情况及信用政策情况如下：

1) 2022 年 3 月末

序号	客户名称	应收账款余额	账龄	客户类型	经营情况	公司对其信用政策
1	保定丹宜商贸有限公司	1,981.65	1 年以内	贸易商	经营状况正常	1 个月
2	樟树市赛凯医药原料有限公司	1,287.38	1 年以内 6.01 万元；1-2 年 1,281.37 万元	生产商	经营状况正常	1 个月
3	奥锐特药业股份有限公司 ^{注2}	1,269.07	1 年以内	生产商	经营状况正常	2 个月
4	上海自杰生化科技有限公司	1,224.48	1 年以内	生产商	经营状况正常	1-2 个月
5	天津市医药集团有限公司 ^{注1}	1,219.71	1 年以内	生产商	经营状况正常	1 个月
合计		6,982.29				

2) 2021 年末

序号	客户名称	应收账款余额	账龄	客户类型	经营情况	公司对其信用政策
1	保定丹宜商贸有限公司	2,002.65	1 年以内	贸易商	经营状况正常	1 个月
2	张掖海川生物科技有限公司	1,800.00	1 年以内 740.00 万元; 1-2 年 1,060.00 万元	生产商	经营状况正常	1-2 个月
3	樟树市赛凯医药原料有限公司	1,287.38	1 年以内 440.50 万元; 1-2 年 846.88 万元	生产商	经营状况正常	1 个月
4	天津市医药集团有限公司 ^{注1}	1,119.40	1 年以内	生产商	经营状况正常	1 个月
5	上海自杰生化科技有限公司	1,014.68	1 年以内	生产商	经营状况正常	1-2 个月
合计		7,224.11				

3) 2020 年末

序号	客户名称	应收账款余额	账龄	客户类型	经营情况	公司对其信用政策
1	天津市医药集团有限公司 ^{注1}	3,222.18	1 年以内	生产商	经营状况正常	1-2 个月
2	浙江朗华制药有限公司	1,700.00	1 年以内	生产商	经营状况正常	1 个月
3	保定丹宜商贸有限公司	1,320.30	1 年以内	贸易商	经营状况正常	1 个月
4	张掖海川生物科技有限公司	1,260.00	1 年以内	生产商	经营状况正常	1-2 个月
5	奥锐特药业股份有限公司 ^{注2}	1,173.04	1 年以内	生产商	经营状况正常	2 个月
合计		8,675.52				

4) 2019 年末

序号	客户名称	应收账款余额	账龄	客户类型	经营情况	公司对其信用政策
1	天津市医药集团有限公司 ^{注1}	5,485.83	1 年以内 3,622.10 万元, 1-2 年 1,863.73 万元	生产商	经营状况正常	1 个月
2	浙江东晖药业有限公司	1,597.50	1 年以内	生产商	经营状况正常	3 个月
3	江西百思康瑞药业有限公司	1,117.26	1 年以内	生产商	经营状况正常	1 个月
4	河北达瑞生物科	1,066.00	1 年以内	生产商	经营状况	1-2 个月

序号	客户名称	应收账款 余额	账龄	客户类型	经营情况	公司对其 信用政策
	技股份有限公司				正常	
5	保定市隆元达生 物科技有限公司	1,000.00	1年以内	生产商	经营状况 正常	1-2个月
	合计	10,266.59				

注 1：天津市医药集团有限公司系公司客户天津市医药集团销售有限公司、天津天药药业股份有限公司（600488.SH）、天津市天发药业进出口有限公司、天津药业研究院股份有限公司的最终控制方，此处合并披露。

注 2：奥锐特药业股份有限公司（605116.SH）及其全资子公司扬州联澳生物医药有限公司、扬州奥锐特药业有限公司均为公司客户，此处按最终控制方合并披露。

公司各期末应收账款前五大客户账龄主要集中在 1 年以内，且报告期内公司给予其信用政策未发生较大变化。公司给予客户信用期一般在 1-3 个月不等，公司主要客户系产业链下游大型医药企业或其关联公司，信誉和历史回款情况较好，故公司出于维护客户以及长远合作发展的基础上，对未按照既定给予信用期及时回款的客户在继续合作的同时积极催收货款。

报告期内，公司会在合理评估客户的回款能力及经营状况后签订销售合同并发货，对于回款和经营状况不佳的客户会采取不再合作或停止发货等措施降低应收账款坏账的比例。因此，公司不存在放宽信用政策刺激销售导致应收账款增长速度高于营业收入，进而导致应收账款周转率下降的情形。

（4）与同行业可比公司对比情况

报告期内发行人及同行业可比公司应收账款周转率（次）情况如下：

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天药股份	8.38	9.34	12.53
仙琚制药	6.17	5.10	4.65
赛托生物	7.73	6.05	5.12
溢多利	3.08	3.03	3.62
平均值	6.34	5.88	6.48
共同药业	2.85	2.33	3.22

注：由于可比上市公司 2022 年一季报未披露应收账款期末账面余额，此处未对 2022 年一季度数据进行比较。

2019-2021 年，公司应收账款周转率低于同行业可比公司，但与溢多利应收账款周转率较为接近。主要系公司相比下游大型医药上市公司经营规模较小，为开拓市场和客户需求，大部分客户均实行赊销，导致期末应收账款余额相对

较大，同时下游大客户回款较慢导致周转率水平相对较低。2019-2021年，发行人应收账款周转率波动趋势与同行业可比公司平均水平基本一致。

(5) 公司应收账款坏账准备计提充分

1) 公司坏账计提政策及比例与同行业可比上市公司对比情况

公司坏账计提政策与同行业可比上市公司基本一致，不存在明显低于同行业可比上市公司的情况。公司应收账款坏账计提比例与同行业可比上市公司计提比例对比情况如下：

可比公司	3个月以内	3个月-2年	2-5年	5年以上		
天药股份	0%	5%	10%	100%		
可比公司	1年以内 (含1年)	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
仙琚制药	5.5%	10%	20%	50%	50%	50%
赛托生物	5%	10%	20%	50%	80%	100%
溢多利 ^注	5.01%	30.34%	65.11%	100%	100%	100%
共同药业	5%	10%	20%	50%	80%	100%

注：表中溢多利的坏账准备计提比例为该公司2021年度报告中应收境内客户的坏账准备计提比例；其应收境外客户的坏账准备计提比例分别为5.00%（1年以内）、29.69%（1-2年）、60.17%（2-3年）和100%（3年以上）

公司的坏账计提比例与同行业可比上市公司赛托生物一致，较同行业其他可比公司天药股份和仙琚制药的坏账准备计提比例更加谨慎，坏账准备计提充分。

2) 公司应收账款坏账计提准备情况

报告期内公司无单项计提坏账的应收账款，各期末应收账款坏账计提情况如下：

单位：万元

账龄	2022.3.31			2021.12.31		
	应收账款 余额	预期信用 损失率 (%)	坏账准备 金额	应收账款 余额	预期信用 损失率 (%)	坏账准备 金额
1年以内	15,963.24	5.00	798.16	16,012.89	5.00	800.64
1-2年	4,241.69	10.00	424.17	3,388.77	10.00	338.88
2-3年	138.50	20.00	27.70	138.50	20.00	27.70

3-4年	106.01	50.00	53.01	106.47	50.00	53.24
合计	20,449.44	6.37	1,303.04	19,646.63	6.21	1,220.46
账龄	2020.12.31			2019.12.31		
	应收账款 余额	预期信用 损失率 (%)	坏账准备 金额	应收账款 余额	预期信用 损失率 (%)	坏账准备 金额
1年以内	20,655.32	5.00	1,032.77	16,130.90	5.00	806.55
1-2年	1,120.62	10.00	112.06	2,165.89	10.00	216.59
2-3年	108.97	20.00	21.79	-	-	-
合计	21,884.91	5.33	1,166.62	18,296.79	5.59	1,023.13

报告期内公司已按既定坏账政策充分计提坏账。

3) 报告期各期末公司坏账计提与同行业可比上市公司对比情况

单位：万元

公司名称	2021.12.31			2020.12.31			2019.12.31		
	应收账 款余额	坏账准 备金额	计提 占比	应收账 款余额	坏账准 备金额	计提 占比	应收账 款余额	坏账准 备金额	计提 占比
天药股份	50,872.65	765.24	1.50%	38,628.25	765.34	1.98%	26,067.37	691.72	2.65%
仙琚制药	63,510.19	6,968.53	10.97%	77,058.96	8,335.45	10.82%	80,498.58	9,223.66	11.46%
溢多利	57,957.76	9,285.53	16.02%	64,737.21	6,127.61	9.47%	61,461.76	4,846.32	7.89%
赛托生物	20,498.07	1,045.19	5.10%	10,622.51	539.18	5.08%	19,589.21	1,005.37	5.13%
共同药业	19,646.63	1,220.46	6.21%	21,884.91	1,166.62	5.33%	18,296.79	1,023.13	5.59%

如上表所示，报告期内公司坏账计提金额占各期末应收账款比例高于天药股份，同赛托生物较为一致，低于仙琚制药和溢多利。仙琚制药报告期内坏账计提金额占期末应收账款比例较高，主要系各报告期均存在较大金额的单项计提；溢多利报告期内坏账计提金额占期末应收账款比例较高，主要系其账龄一年以上的应收账款坏账计提比例远均高于同行业水平所致。

综上所述，报告期各期末发行人应收账款整体回收状况良好，主要客户回款较快；公司坏账准备计提政策稳健，与同行业可比公司坏账计提比例基本一致，各期末坏账准备金额占应收账款余额比例与可比公司较为一致。因此，公司应收账款的坏账计提充分。

二、发行人的披露

发行人已经在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“四、财务风险”中

对毛利率下降风险补充披露如下：

“（五）主营业务毛利率下降风险

报告期内，公司的主营业务毛利率分别为 28.34%、22.85%、**26.45%**和**26.95%**，存在一定波动。2020 年，发行人主营业务毛利率下降较多，主要原因系主要原材料植物甾醇价格出现较大幅度的下降趋势，引起产品价格下降，导致起始物料毛利率下降明显。同时受新冠疫情影响，毛利率较高的境外销售规模下降明显。此外，由于公司中间体产品种类较多，不同产品毛利率差异较大，因此不同产品组合也会导致公司毛利率产生波动。2021 年起，随着植物甾醇和起始物料的市场价格降幅缩小，逐步企稳，公司主营业务毛利率已有所回升。

除受疫情因素影响之外，若未来因宏观环境政策发生变化、行业竞争加剧、原材料价格大幅波动引起产品价格波动、直接人工上涨、产品议价能力降低，可能导致公司未来的主营业务毛利率面临进一步下滑的风险，从而影响公司整体盈利水平。”

发行人已经在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“四、财务风险”中对经营活动现金流的相关风险补充披露如下：

“（七）经营活动现金流净额波动的风险

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 850.24 万元、1,347.50 万元、5,800.43 万元和-3,656.00 万元，总体低于同期净利润金额，主要受经营性应收项目、经营性应付项目及存货的增减变动影响所致。由于公司处于快速发展期，存货、应收账款等规模均相应较快增长，对公司经营活动现金流占用较多，导致公司经营活动现金流净额出现较大波动。若未来公司经营活动现金流净额波动情况不能得到有效改善，公司在营运资金周转上将会存在一定的风险。”

发行人已经在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“四、财务风险”中对短期偿债风险补充披露如下：

“（三）短期偿债的风险

截至 2022 年 3 月 31 日，公司短期借款为 22,804.10 万元，占流动负债的

比例为 **56.31%**，金额及占比较高。公司主要服务于甾体药物行业下游大型客户，主要以赊销等方式进行结算，公司应收账款水平较高。公司未来产能扩张计划要求对固定资产、无形资产进行投资，需要大量资金支持，且维持日常经营所耗用的营运资金将增加，可能导致公司流动负债规模进一步上升。目前公司整体偿债能力较高、债务规模相对可控，且银行资信状况良好，未曾发生银行借款逾期未还的情形。但若公司后续经营情况发生重大不利变化，特别是资金回笼出现短期困难时，将使得公司面临较大的短期偿债风险。

公司存在以设备、房产、土地等进行抵押向银行等金融机构申请借款的情况。截至报告期末，用于抵押的固定资产、无形资产的账面价值合计为 **7,923.68** 万元，占总资产的比例为 **5.95%**。若公司未来发生不能偿付到期借款本息的情况，可能导致相关资产权属发生变化，将对公司正常生产经营产生不利影响。”

发行人已经在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“三、政策风险”中对境外贸易环境风险补充披露如下：

“(二) 国际贸易环境及产品准入风险

报告期内，公司境外销售收入分别为 **6,073.95** 万元、**4,681.06** 万元、**7,374.91** 万元和 **2,271.72** 万元，占同期营业收入的比例分别为 **13.07%**、**10.00%**、**12.48%**和 **18.86%**。公司境外业务客户遍布国际主要国家和地区，产品境外销售的最终进口国主要为亚洲地区的印度及新加坡、北美洲地区的加拿大及南美洲地区的巴拉圭、巴西等。虽然公司主要境外客户所在国家对公司产品进口无特别的限制性贸易政策，但是近年来全球经济环境复杂多变，国际贸易保护主义兴起。如果未来我国相关产品出口政策、产品进口国或地区进口政策、国际宏观经济环境、全球新冠疫情等因素发生不利变化，将对公司的产品出口带来一定影响。

……”

发行人已经在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“四、财务风险”中对汇率波动风险补充披露如下：

“(四) 汇率波动的风险

报告期内，公司存在进出口业务，主要产品采用美元计价。人民币汇率波动对公司经营业绩的影响主要体现在：一方面，人民币处于升值或贬值趋势时，公司海外销售竞争力下降或境外采购成本上升；另一方面，自确认销售收入形成应收账款至收汇期间以及自采购入库形成应付账款至付汇期间，公司因人民币汇率波动而产生汇兑损益，对公司的业绩造成一定的影响。

报告期各期，公司汇兑损益金额为 89.55 万元、82.88 万元、59.96 万元和 8.20 万元，分别占当期归属于母公司所有者的净利润的 1.23%、1.56%、0.77% 和 0.63%。未来，若公司境外销售或采购规模进一步扩大，主要结算外币的汇率出现大幅不利变动，或公司对于结汇时点判断错误，汇率波动将对公司经营业绩的造成一定影响。”

发行人已经在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“四、财务风险”中对应收账款的相关风险补充披露如下：

“(一) 应收账款金额较高及发生坏账、应收账款周转率下降的风险

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 18,296.79 万元、21,884.91 万元、19,646.63 万元和 20,449.44 万元，占当期营业收入的比例分别为 39.36%、46.75%、33.25% 和 42.44%（年化后）。公司期末应收账款金额较高，主要系公司位于产业链上游，与下游客户以赊销方式结算等因素所致。

公司的应收账款账龄主要为一年以内。截至报告期末，除樟树市赛凯医药原料有限公司应收账款余额中有 1,281.37 万元账龄已超过一年外，发行人前五大应收账款客户应收账款账龄均在一年以内。公司下游客户主要为行业内知名医药企业，但由于应收账款金额较大，如不能及时收回或发生坏账，将会对公司业绩造成不利影响。

报告期各期末，公司应收账款周转率分别为 3.22、2.33、2.85 和 2.40（年化后），呈波动下降。如未来公司收入继续保持增长态势，应收账款增长速度过快或主要客户回款情况发生变化，公司应收账款周转率可能继续下降，继而可能对公司的生产经营产生不利影响。”

三、中介机构的核查

(一) 核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取报告期内销售清单，分析主要产品的销售数量、单价、产品成本和毛利率变动情况。查阅销售成本明细表、原材料采购明细，分析原材料采购价格、主要产品销售价格及成本的变化情况等资料，并与同行业可比公司情况进行比较分析，并访谈发行人管理层了解产品毛利率波动的主要原因；

2、复核公司现金流量表，并结合公司经营情况分析净利润与经营活动现金流量净额之间差异较大原因，并与同行业可比公司情况进行比较分析，询问公司管理层相关差异的原因；

3、获取 2021 年 9 月末短期借款明细账，相关贷款及抵押担保合同，检查短期借款的增加和减少，了解借款数额、借款用途、借款条件、借款日期、还款期限、借款利率并与会计记录相核对；对已偿还的短期借款检查相关记账凭证、原始凭证进行核实；获取 2022 年 3 月末公司短期借款明细，询问管理层报告期末短期借款余额较高的原因并分析其合理性，并与同行业可比公司进行对比分析，评价公司违约风险及流动性风险；

4、了解公司主要境外客户所在国家的贸易政策是否发生较大变化，结合外销收入情况及回款情况分析并评价国家贸易摩擦、对公司生产经营、境外销售订单、主要客户回款产生的影响，询问并分析新冠疫情对公司生产经营的影响情况。量化分析汇率波动对公司业绩的影响，了解公司应对汇率波动的有效措施；

5、获取报告期各期末应收账款清单明细，结合公司业务模式及经营特点，分析公司应收账款形成的原因及其合理性；了解公司给予主要客户的信用政策、报告期信用政策的变化情况，客户期后回款情况，并与同行业可比公司进行分析比较；复核企业账龄的划分、应收账款坏账计提的情况、对长账龄逾期客户询问未回款的原因，并结合其经营状况评价其偿还能力，复核并评价公司坏账计提的充分性；分析报告期公司应收账款周转率下降趋势形成的原因及合理性并与同行业可比公司进行对比。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、（1）报告期内公司毛利率呈现先下降后逐步上升的趋势，2020 年毛利率下降的主要原因系主要原材料植物甾醇价格大幅下降，导致市场产品售价下降较多，同时公司起始物料单位成本下降幅度小于单位售价下降幅度，导致 2020 年毛利率有所下降。随着植物甾醇价格和起始物料产品市场价格降幅缩小，逐步企稳，同时原材料价格下降的影响在产品的成本端有所体现，公司 2021 年及 2022 年第一季度毛利率有所回升。报告期内公司毛利率波动原因合理。（2）公司毛利率对主要原材料植物甾醇的价格变动具有较高敏感性，与同行业可比公司赛托生物一致。造成公司 2020 年毛利率下滑的主要因素不再继续存在，不会对公司未来盈利造成重大不利影响；

2、报告期内经营活动产生的现金流量净额总体低于同期净利润金额，主要受经营性应收项目、经营性应付项目及存货的增减变动影响所致。公司具有正常的现金流量，报告期内发行人经营活动现金流量净额与净利润变动差异原因符合发行人自身及行业发展情况；公司经营活动现金流量净额与净利润的变动趋势总体上与同行业可比公司保持一致，具有合理性；

3、报告期内，随着公司生产经营规模逐步扩大，产品研发、原材料采购、生产、销售等环节所需资金规模加大，导致短期借款金额较大，具有合理性。截至本回复报告出具日，公司 2021 年 9 月末的短期借款已到期 9,000.00 万元，公司以生产经营所得资金按照贷款合同约定期限已如期全部偿还；报告期末公司短期借款占流动资产的比例相比同行业可比公司较低，公司的流动比率、速动比率均高于同行业可比公司平均水平，资产负债率略低于可比公司平均水平，与同行业可比公司不存在重大差异；公司长短期偿债能力较强，不存在违约风险或流动性风险；

4、报告期内公司境外主要客户所在国家的贸易政策未发生较大变化，未对公司造成显著影响；新冠疫情在 2020 年上半年虽对公司的生产经营产生一定影响，但后续得益于国内防疫成果，公司积极复工复产，整体影响较小；报告期内公司境外客户整体回款情况较好，新冠疫情未对公司境外客户回款造成显著

不利影响；报告期内发行人汇兑损益金额占当期营业收入及净利润金额比例较小，汇率波动对发行人经营业务影响较小。公司具有管理外汇风险的意识，若未来出现汇率的剧烈波动或者公司采购付汇规模同销售收汇规模不匹配且存在较大差异预期将对公司产生较大影响时，公司将积极采取相关应对措施；

5、报告期内公司应收账款增加的原因主要是公司经营规模不断扩大，同时给予客户一定信用期导致，具有合理性；公司信用政策与同行业可比公司不存在明显差异，报告期内公司不存在放宽信用政策刺激销售收入的情形；报告期内公司主要的客户为下游大型医药企业，公司报告期各期末应收账款整体期后回款情况良好；报告期内公司应收账款周转率呈现先降后升趋势，应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平，但与溢多利较为接近，公司应收账款周转率的波动趋势与同行业可比公司平均水平基本一致，具有合理性；公司应收账款坏账准备计提政策稳健，与同行业可比公司坏账计提比例基本一致，公司应收账款坏账计提充分。

问题 2

最近三年及一期，公司与浙江仙居君业药业有限公司等多家公司同时存在采购及销售业务。首发上市后，发行人前五大供应商新增山东泰华生物科技股份有限公司、老河口市梁世家古法压榨制油有限公司。报告期内，公司向前五大客户销售额分别为 27,891.35 万元、21,457.34 万元、19,225.57 万元和 22,693.59 万元，占营业收入比重分别为 63.78%、46.16%、41.07%和 50.89%；公司向前五大供应商采购额分别为 22,049.39 万元、20,487.08 万元、12,188.84 万元和 20,081.27 万元，占当期采购总金额的比重为 60.91%、57.96%、44.18%和 58.14%，供应商及客户相对集中。

请发行人补充说明：

(1) 结合公司业务模式及特点，所处行业情况及上市后前五大客户和供应商的变化情况等，说明公司对供应商、客户是否存在重大依赖及可持续性，是否与同行业可比公司一致；

(2) 按照自产产品和非自产产品分别汇总说明客户和供应商重合的情况，包括但不限于采购方及销售方的具体名称、金额、单价、定价依据、采购或销售价格与第三方交易价格对比及差异原因等，并逐项分析发行人对其采购或销售的原因及合理性、必要性，是否具有商业实质。

请发行人补充披露以上事项相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人的说明

(一) 结合公司业务模式及特点，所处行业情况及上市后前五大客户和供应商的变化情况等，说明公司对供应商、客户是否存在重大依赖及可持续性，是否与同行业可比公司一致。

1、公司业务模式及特点

按业务模式划分，公司销售的产品可以分为自产产品和非自产产品，其中自产产品中还存在与个别客户的受托加工业务。自产产品指公司购买生产所需

的原材料后利用自有厂房、设备和人员等组织生产，再对外进行销售的产品，其中受托加工业务指由客户提供主要原材料，公司根据客户要求为客户提供相应产品的加工服务；非自产产品指公司利用自身渠道优势对外采购满足客户需求的成品后，无需加工而直接销售给客户的产品。公司的销售模式均为直销，不存在经销模式。

（1）自产产品的业务模式

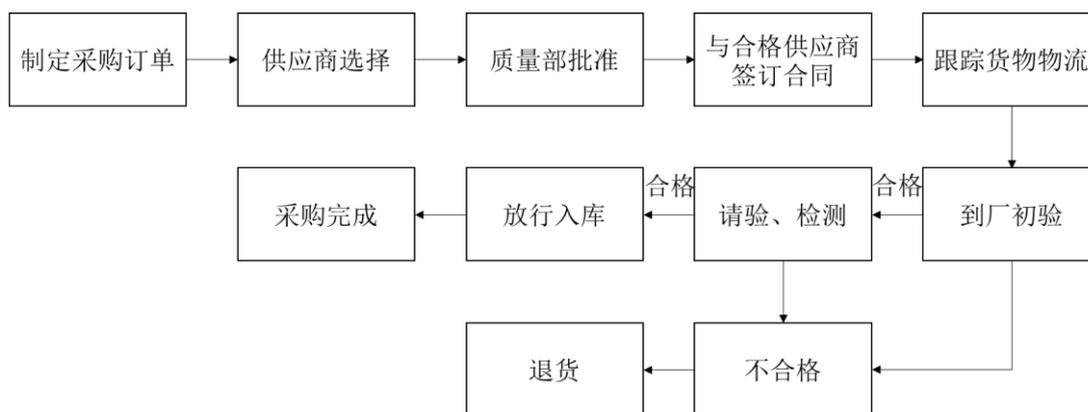
1) 采购模式

公司对外采购主要为甙体药物起始物料及中间体的研发、生产中所需要的各类原辅料等，由公司采购部负责。

公司依据供应商产品的质量、供应量的稳定程度等标准建立了供应商准入体系，对符合公司要求的供应商，经公司质量部审查后，形成合格供应商清单，作为主要原辅料、包装材料等采购的定点供应单位，公司已与上游供应商建立了长期稳定的合作关系，确保了供应渠道的畅通。

为防止意外情况的发生，公司对于生产所必需的原辅料、包装材料，有两家或两家以上合格供应商并在其间进行择优采购，以保证货源、质量和价格合理。同时，质量部定期会同采购部、研发中心、生产部等部门进行供应商评审，并依据供应商提供的产品质量、价格水平、供货能力、售后服务水平、结算条件等进行综合评估，对不合格的供应商实施退出供应商清单的措施。需变更或联系新供货商时，必须向公司质量部提供资质证明文件，送样检验，主要物料还需要进行小试、中试验证，证明此原料符合公司生产工艺要求，经质量部门批准，采购部门方可组织小批量采购。质量部门定期组织采购等相关部门成立评估小组对供应商进行考核，主要参考的因素有资格认证、供货质量情况、企业实力、业绩口碑、价格账期等，考评不达标的供应商会退出合格供应商清单，取消其供货资格。

公司的采购流程图如下图所示：



2) 生产模式

公司的产品种类较多，各产品的生产周期具有差异。对于起始物料产品，公司采取按常规计划组织生产，结合销售计划并制定常规生产计划，生产部根据月销售计划及当前库存情况制定月生产计划，工厂车间按照月生产计划进行生产，起始物料产品留有一定的安全库存，接到客户订单后，若公司尚有起始物料产品库存，将直接组织向客户发货；对于中间体产品，属于市场有长期稳定需求的中间体产品的，例如睾酮、诺龙等系列产品，与起始物料产品类似，采取常规计划组织生产；属于客户定制化或小批量的产品，公司主要采取“以销定产”的模式，据客户订单确定的数量和产品质量标准组织生产，灵活地制订生产计划并及时调整。

3) 销售模式

①总额法核算

报告期内，公司的产品销售主要销往境内外客户的甾体药物生产厂商。根据客户所在区域可以分为内销和外销，公司主要通过参加国内外展会、主动拜访等方式与行业客户建立业务联系，经产品质量标准确定后建立合作关系，并通过定期拜访等方式维系与已有主要客户的关系。公司每月根据主要原材料价格变动情况和竞争对手的产品定价情况等因素，综合确定产品的销售价格，并与客户签订购销合同。对于内销客户，公司签订合同后按约定直接发货至客户处或由客户自主提货；对于外销客户，公司签订合同后，由公司出口报关后发货至客户处。

②净额法核算

报告期内，公司存在少量为客户提供受托加工服务的情形，主要系为满足个别客户的临时性需求产生，金额占比较小。

该业务主要为公司根据客户需求，由客户提供植物甾醇等主要原材料，为客户提供相应产品的加工服务并收取一定加工费。加工费由公司与客户在市场价格基础上协商确定。

（2）非自产产品的业务模式

报告期内，公司主要的非自产产品包括 9-羟基-雄烯二酮、17 α -羟基黄体酮等，均系甾体药物产业链中的起始物料或中间体产品。

1) 采购模式

公司的非自产产品业务主要系以客户需求为导向，即在收到非自产产品客户的订单后，公司选择合格的非自产产品供应商进行相应的产品采购；对于部分具有长期、稳定的客户需求的非自产产品，公司会根据自身的生产计划以及对非自产产品客户的需求预测进行适度的备货。公司向供应商采购的非自产产品能够满足客户对产品的企业标准，同时，公司从事的非自产产品销售业务所涉及产品均为甾体激素药物起始物料或中间体，该等业务无需具备相关资质。

2) 销售模式

公司按照客户要求采购符合相应的企业标准的非自产产品，待采购的非自产产品验收合格入库后，根据与非自产产品客户签订的销售合同的相关约定，将非自产产品发货至约定处。公司获取非自产产品客户的方式主要是基于公司在甾体药物起始物料和中间体领域的产业链资源积累，公司拥有着丰富的行业资源，能够及时响应客户的产品需求。

2、公司前五大供应商、客户变化情况

（1）前五大供应商变化

报告期内，公司的主要采购原材料为植物甾醇、豆油等，由于公司同时开展非自产产品业务，公司存在较多向上游采购中间体产品用于贸易的情形。

2019年至2022年1-3月，公司前五大供应商变动情况如下：

供应商排名	供应商名称			
	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年
1	Arboris,LLC	山东泰华生物科技股份有限公司	浙江仙居君业药业有限公司	Arboris LLC
2	青岛康久瑞生物科技有限公司	Arboris,LLC	Arboris LLC	广东溢多利生物科技股份有限公司
3	武汉仙辉医药有限公司	江西百思康瑞药业有限公司	樟树市赛凯医药原料有限公司	湖北丹澳药业有限公司
4	山东泰华生物科技股份有限公司	广东溢多利生物科技股份有限公司	河北今水生物科技有限公司	天津华津制药集团
5	湖南醇健制药科技有限公司	河北今水生物科技有限公司	湖北丹澳药业有限公司	浙江仙居君业药业有限公司

公司于 2021 年 4 月 9 日上市，2021 年公司前五大供应商相比上市前有所变动。其中，山东泰华生物科技股份有限公司为 2021 年公司新增供应商，公司主要向其采购 17 α -羟基黄体酮与黄体酮。17 α -羟基黄体酮系公司贸易产品，公司新增向山东泰华采购该产品原因主要系公司原供应商因环保问题无法保证该产品供应量，因此公司基于下游客户需求重新选择了满足客户对该产品企业标准的供货商；醚化物为公司自产产品螺内酯中间体所需原材料，2021 年公司出于产能考虑而将该原材料由自产改为外购。江西百思康瑞药业有限公司为公司原有供应商，公司于 2017 年开始与其建立业务合作关系，2021 年因其对公司对供应 5-雄烯二酮量较大而进入公司前五大供应商。

2021 年公司新增供应商老河口市梁世家古法压榨制油有限公司，且其为公司 2021 年 1-9 月新增前五大供应商，公司向其采购豆油作为原材料用于自产起始物料。公司新增向其采购业务主要系 2021 年公司在豆油供应商管理体系方面逐步进行了优化，重新选择了专业进行豆油贸易的省内贸易商作为供应商以保持豆油的稳定供应。

（2）前五大客户变化

报告期内，公司生产的甾体激素药物原料主要销售给下游的甾体激素药物生产企业，近年来，国内下游行业中小企业生存压力增加，行业集中度进一步提升。其中，天药股份、仙琚制药等作为甾体激素药物行业内的领军企业，占据了大部分的市场份额。2019 年至 2022 年 1-3 月，公司前五大客户变动情况如下：

客户排名	客户名称			
	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年
1	广东溢多利生物科技股份有限公司	天津市医药集团有限公司	浙江仙居君业药业有限公司	广东溢多利生物科技股份有限公司
2	湖北丹澳药业有限公司	广东溢多利生物科技股份有限公司	天津市医药集团有限公司	湖北丹澳药业有限公司
3	天津市医药集团有限公司	浙江仙居君业药业有限公司	浙江朗华制药有限公司	天津市医药集团有限公司
4	上海自杰生化科技有限公司	保定丹宜商贸有限公司	樟树市赛凯医药原料有限公司	浙江仙居君业药业有限公司
5	奥锐特药业股份有限公司	浙江朗华制药有限公司	湖北丹澳药业有限公司	天津华津制药有限公司

2022年1-3月公司新增前五大客户为上海自杰生化科技有限公司与奥锐特药业股份有限公司，其于公司上市前报告期内均为公司前十大客户。2021年公司新增前五大客户为保定丹宜商贸有限公司，公司于2016年通过展会方式与其接洽并建立业务合作关系。公司主要向其销售17 α -羟基黄体酮中间体、9-羟基雄烯二酮等自产产品，其作为贸易产品继续向下游客户进行销售。2021年公司向其销售额较大主要系其根据下游客户需求相应调整向公司的采购量。

3、公司对供应商、客户业务不存在重大依赖

2019年至2022年1-3月，公司向前五大供应商（合并口径）合计采购额占当年公司采购额的比例分别为57.96%、44.18%、50.65%和58.93%，其具体采购金额及占比情况如下：

年份	序号	前五大供应商	金额	占比
2022年1-3月	1	Arboris LLC	1,774.66	16.43%
	2	青岛康久瑞生物科技有限公司	1,263.72	11.70%
	3	武汉仙辉医药有限公司	1,179.79	10.92%
	4	山东泰华生物科技股份有限公司	1,168.14	10.82%
	5	湖南醇健制药科技有限公司	977.88	9.05%
			合计	6,364.19
2021年	1	山东泰华生物科技股份有限公司	10,068.76	17.99%
	2	Arboris LLC	6,831.93	12.21%
	3	江西百思康瑞药业有限公司	4,493.43	8.03%
	4	广东溢多利生物科技股份有限公司	4,413.28	7.89%

年份	序号	前五大供应商	金额	占比
	5	河北今水生物科技有限公司	2,536.64	4.53%
	合计		28,344.05	50.65%
2020年	1	浙江仙居君业药业有限公司	3,498.23	12.68%
	2	Arboris LLC	2,730.59	9.90%
	3	樟树市赛凯医药原料有限公司	2,175.28	7.89%
	4	河北今水生物科技有限公司	2,144.40	7.77%
	5	湖北丹澳药业有限公司	1,640.34	5.95%
	合计		12,188.84	44.18%
2019年	1	Arboris LLC	8,161.19	23.09%
	2	广东溢多利生物科技股份有限公司	7,562.83	21.40%
	3	湖北丹澳药业有限公司	1,896.55	5.37%
	4	天津华津制药集团	1,516.54	4.29%
	5	浙江仙居君业药业有限公司	1,349.96	3.82%
	合计		20,487.08	57.96%

2019年至2022年1-3月，公司向前五大客户（合并口径）合计销售额占当年公司营业收入的比例分别为46.16%、41.07%、46.23%和49.88%，其具体销售金额及占比情况如下：

年份	序号	前五大客户	金额	占比
2022年 1-3月	1	广东溢多利生物科技股份有限公司	2,488.87	20.66%
	2	湖北丹澳药业有限公司	1,279.20	10.62%
	3	天津市医药集团有限公司	1,004.14	8.34%
	4	上海自杰生化科技有限公司	628.14	5.21%
	5	奥锐特药业股份有限公司	607.74	5.05%
	合计		6,008.09	49.88%
2021年	1	天津市医药集团有限公司	9,501.80	16.08%
	2	广东溢多利生物科技股份有限公司	5,814.69	9.84%
	3	浙江仙居君业药业有限公司	4,785.25	8.10%
	4	保定丹宜商贸有限公司	3,860.30	6.53%
	5	浙江朗华制药有限公司	3,352.21	5.67%
	合计		27,314.24	46.23%
2020年	1	浙江仙居君业药业有限公司	5,464.86	11.67%
	2	天津市医药集团有限公司	4,428.32	9.46%

年份	序号	前五大客户	金额	占比
	3	浙江朗华制药有限公司	3,946.19	8.43%
	4	樟树市赛凯医药原料有限公司	2,729.96	5.83%
	5	湖北丹澳药业有限公司	2,656.24	5.67%
	合计		19,225.57	41.07%
2019年	1	广东溢多利生物科技股份有限公司	6,657.65	14.32%
	2	湖北丹澳药业有限公司	4,811.93	10.35%
	3	天津市医药集团有限公司	4,094.70	8.81%
	4	浙江仙居君业药业有限公司	3,667.50	7.89%
	5	天津华津制药有限公司	2,225.56	4.79%
	合计		21,457.34	46.16%

公司同行业可比公司赛托生物的前五大供应商、客户集中度情况如下：

公司	项目	2021年	2020年	2019年
赛托生物	前五大供应商采购占比	25.82%	36.09%	40.83%
	前五大客户销售占比	43.56%	50.58%	57.86%
共同药业	前五大供应商采购占比	50.65%	44.18%	57.96%
	前五大客户销售占比	46.23%	41.07%	46.16%

数据来源：上市公司公告

最近三年，公司同行业可比公司赛托生物前五大供应商、客户集中度整体处于 40%-50%左右水平，公司前五大供应商、客户集中度与其不存在显著差异。综上，公司不存在对供应商、客户的重大依赖。

4、公司与供应商、客户业务往来具有可持续性

(1) 供应商可持续性

公司结合自产、非自产业务模式的需求建立了供应商准入及管理制度，并根据自身生产、贸易的需求对供应商产品的质量、供应量的稳定程度制定了相关比选标准。公司供应商的新增及变更均需经公司质量部评审及检验，同时质量部也会定期会同采购部、研发中心、生产部等部门进行供应商评审以确保采购产品符合公司自产产品生产或下游贸易客户的需求。在可预期的未来，公司与主要供应商的业务往来具有可持续性，主要原因包括：

1) 公司与自产业务主要原材料供应商建立了稳定合作关系

公司自产业务所需的主要原材料包括植物甾醇、催化剂等。植物甾醇为公司自产起始物料所需要的最主要原材料，Arboris LLC 为世界上最大的植物甾醇生产商之一，公司与包括其在内的植物甾醇供应商均保持良好的业务合作关系；豆油为公司自产起始物料发酵过程所需要的主要催化剂，公司于上市后对豆油供应商管理体系方面逐步进行了优化，重新选择了专业进行豆油贸易的省内贸易商作为供应商以保持豆油的稳定供应。整体而言，公司自产业务的供应商未发生重大变化，部分调整系根据公司自产业务需求进行的优化，公司自产业务供应商体系总体较为稳定。

2) 公司非自产业务供应商变化系主动优化管理

公司的非自产产品业务的开展主要基于下游客户的订单需求，公司根据相应非自产产品的供应量、供应稳定程度以及价格等因素选择合适的供应商进行相应的产品采购。首发上市后，公司非自产产品业务供应商调整主要系包括17 α -羟基黄体酮在内的部分贸易产品原有上游供货商供应量及稳定程度变化而进行的优化管理，其变化符合公司非自产业务的业务模式，且上述供应商的选择及变更均严格按照公司供应商管理制度进行了评审、检验及比对。

(2) 客户可持续性

公司与下游客户主要通过国内外展会、主动拜访等方式建立业务联系，在公司产品经过对方质量标准、并考察对方业务综合实力后确定合作关系，并通过定期拜访等方式维系与已有主要客户的关系。在可预期的未来，公司与主要客户的业务往来具有可持续性，主要原因包括：

1) 公司与主要下游客户保持了稳定的合作关系

由于各个甾体药物原料供应商提供的原料纯度和稳定性等因素具有一定差异，经常更换供应商的产品或导致下游客户生产路径、生产流程发生经常性变更，容易对下游原料药及制剂生产规模和质量稳定性造成不利影响。因此下游客户倾向与同一供应商保持长期稳定的合作关系。公司依靠在生物技术和化学合成技术上的研发创新成果，有效地提高了生产效率、严格地控制产品质量；在产品的供货效率、供货质量等方面赢得了国内甾体药物下游大型客户的认可，并与下游主要客户均保持了较为稳定的合作关系。

2) 前五大客户变化为下游客户产品需求的正常波动

上市后，公司新增前五大客户均为公司上市前已有客户业务的延续，无新增客户进入公司前五大客户范畴。其中生产型下游客户如奥锐特药业股份有限公司系根据其自身生产需求调整 2022 年 1-3 月对公司采购量，贸易型下游客户保定丹宜商贸有限公司及上海自杰生物科技有限公司均采购公司产品用于向下贸易，其采购量增加系根据其下游客户需求而进行了相应调整。公司与下游客户业务量的变化均属于下游客户产品需求的正常性波动。

综上分析，报告期内发行人与主要合作供应商、客户的合作关系长期、稳定，交易具有可持续性。

(二) 按照自产产品和非自产产品分别汇总说明客户和供应商重合的情况，包括但不限于采购方及销售方的具体名称、金额、单价、定价依据、采购或销售价格与第三方交易价格对比及差异原因等，并逐项分析发行人对其采购或销售的原因及合理性、必要性，是否具有商业实质。

1、客户和供应商重合的背景原因

报告期内公司存在客户和供应商重合的情形，主要与发行人所处的甾体药物行业产业链较长，专业化分工有关，具有行业普遍性。具体原因如下：

(1) 甾体药物行业产业链较长，专业化分工后使得同行业公司之间发生采购、销售的情形，符合商业惯例

甾体药物产业链相当长，从“初始物料-起始物料-中间体-原料药及制剂”这一产业链涉及到的产品种类相当多，初始物料都为植物甾醇，向下游生产雄烯二酮等四种起始物料，然后再向下游生产共计超过 400 种的雌性激素类、雄性激素类、孕激素类、皮质激素类及其他类甾体药物中间体，并且部分中间体还是其他中间体产品的上游原材料，各环节在工艺复杂程度、生产设备、操作人员技术水平等方面的要求均有所不同，这使得甾体药物产业链在充分、合理地专业化分工上具备了必要性和可行性，因此，在甾体药物行业中的生产厂商，通常专注于自身的优势产品，而无法通过自身完全地投入资本完成某一产品路线的全覆盖，对于某一生产环节所需的原材料往往通过采购同行业中其他生产厂商的产品来实现，这是甾体药物产业链专业化分工后的表现。故同行业公司

之间既发生采购、又发生销售的情形具备合理性，同行业上市公司赛托生物、溢多利的子公司湖南新合新均存在上述情形，符合商业惯例。

(2) 公司系国内甾体药物领域最大的起始物料供应商之一，且积极拓展下游中间体产品产生相应原材料需求

公司在生物发酵技术上开发了高效的植物甾醇转化体系，用于起始物料产品的生产，已成为甾体药物起始物料领域的领军企业，是国内最大的供应商之一，向下游甾体药物中间体及原料药企业销售起始物料产品。在中间体领域，发行人酶转化和化学合成技术上具备行业领先水平，以此为技术优势在去氢表雄酮、雌酚酮中间体、诺龙类、群勃龙类、烯醇物、睾酮等中间体产品形成竞争优势；通过“植物甾醇-双降醇-黄体酮”技术路线取代原有“皂素-双烯-黄体酮”路线合成黄体酮，提高产品收率以降低成本；通过规模化优势在螺内酯中间体、泼尼松龙中间体等中间体产品形成竞争优势。在上述中间体的生产过程中，产生了对其他中间体企业的原材料采购需求。因此公司在甾体药物产业链中存在客户和供应商的重合情形是公司发展战略及产品优势的结果。

(3) 利用自身渠道资源进行部分非自产产品的销售业务所导致

公司深耕甾体药物原料行业多年，在行业内具备较好的产业链资源，能够更便利地寻求到符合客户需求的产品。即使该等产品并非公司自产的优势产品，也能够通过对外寻求合适供应商采购取得。该等业务的开展使得公司对客户、供应商的覆盖更加广泛，但同时也导致公司的客户及供应商有所重合。

(4) 集团型客户或供应商的各交易主体实际处于产业链不同环节但因同一控制下合并披露口径所导致

对受同一实际控制人控制的销售客户、供应商，应合并计算销售额、采购额，故在合并披露口径中，对于集团型的客户或供应商，其控制的所有主体在产业链中实则处于不同的生产环节，但对其采购、销售发生额进行了合并统计，系部分客户或供应商出现重合的原因之一。

2、发行人与重合客户供应商交易的会计处理方法、定价依据

(1) 会计处理方法符合会计准则的规定

除 2020 年底开始发行人新增与湖南新合新的受托加工业务之外，发行人与重合客户供应商的销售合同、采购合同均为直接的购销业务合同。报告期内，公司的采购、销售相关内部控制制度一贯并严格执行。公司的采购及销售业务均与相关交易主体单独签订业务合同。发行人与重合客户供应商的销售/采购合同和发行人与非重合客户供应商的销售/采购合同在主要条款方面不存在差异。

对于自产产品业务（除湖南新合新受托加工业务之外），发行人采购销售均相互独立，并非委托加工业务，发行人按照总额法确认销售收入和货物采购符合经济业务实质，符合会计准则的规定；对于非自产产品业务，发行人非自产产品销售均为卖断式销售，与自产产品业务一致。由于不同客户和不同类型的产品在销售流程、合同双方权利义务、产品交付等方面均无实质性差异，因此报告期均采用相同的收入确认原则和方法，符合会计准则的规定。

对于自产产品中的受托加工业务，发行人采用净额法确认收入符合经济业务实质，符合会计准则的规定，即按照实际发生的加工成本（例如辅料、人工工资、水电气等）确认为主营业务成本，按照收取的加工费收入确认主营业务收入。

(2) 交易定价依据

公司与客户、供应商的销售和采购业务均由各业务部门独立定价、独立执行并独立承担信用风险，销售和采购不存在相互依赖或捆绑的情形。交易定价依据主要参考市场价格，并经双方结合交易量大小、产品纯度要求、价格波动趋势等因素进行协商后确定。

报告期内，发行人与重合客户供应商之间不存在关联关系，发行人与重合客户供应商之间的销售和采购价格与其他方的交易价格相比具有公允性。

3、报告期内发行人与重合客户供应商的总体交易情况

(1) 报告期内前十大重合客户供应商的交易规模情况

报告期内，发行人全部重合客户供应商的销售额合计占公司报告期内总销

售额的比例为 60.48%，采购额合计占公司报告期内总采购额的比例为 47.48%。其中，前十大重合客户供应商在报告期内的累计销售金额占公司全部重合客户供应商累计销售金额的 80.88%，累计采购金额占全部重合客户供应商累计采购金额的 88.99%。

2019-2022 年 3 月，发行人与前十大重合客户供应商的交易金额如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	客户主体	2022年 1-3月 销售额	2022年 1-3月 采购额	2021年度 销售额	2021年度 采购额	2020年度 销售额	2020年度 采购额	2019年度 销售额	2019年度 采购额	销售额 合计	采购额 合计
1	客户 1	客户 2	1,676.55	190.27	4,920.35	3,995.91	283.19	284.07	0.40	7,562.83	16,502.98	12,450.45
		客户 3	575.22	-	575.22	-	-	-	5,477.88	-		
		客户 4	-	-	-	-	-	-	1.99	-		
		客户 5	237.10	-	319.12	417.37	1,258.59	-	1,177.39	-		
2	客户 6	客户 7	464.60	-	1,889.38	284.29	3,185.84	223.86	3,016.33	1,346.73	19,028.96	1,854.88
		客户 8	531.13	-	878.08	-	-	-	1,078.38	-		
		客户 9	8.30	-	-	-	-	-	-	-		
		客户 10	-	-	6,733.37	-	1,242.48	-	-	-		
		客户 11	0.11	-	0.97	-	-	-	-	-		
3	客户 12	客户 12	-	-	710.20	1,831.95	2,871.94	2,207.30	2,248.41	872.09	13,917.60	6,680.14
		客户 13	-	-	4,075.04	-	2,592.92	1,290.93	1,419.09	477.88		
4	客户 14	客户 14	1,279.20	-	1,672.19	904.98	2,656.24	1,640.34	4,811.93	1,896.55	10,419.57	4,441.87
5	客户 15	客户 15	520.12	-	3,860.30	-	2,293.42	-	1,451.94	-	8,125.78	5,265.51
	客户 16	客户 16	-	126.79	-	2,536.64	-	2,144.40	-	457.68		
6	客户 17	客户 17	-	1,168.14	1,119.47	10,068.76	672.57	-	269.91	-	2,061.95	11,236.90
7	客户 18	客户 18	54.02	78.76	723.18	4,493.43	491.18	603.21	992.74	37.17	2,261.12	5,212.57
8	客户 19	客户 19	-	-	389.82	1,340.44	2,729.96	2,175.28	93.10	-	3,212.88	3,515.72

序号	客户名称	客户主体	2022年 1-3月 销售额	2022年 1-3月 采购额	2021年度 销售额	2021年度 采购额	2020年度 销售额	2020年度 采购额	2019年度 销售额	2019年度 采购额	销售额 合计	采购额 合计
9	客户 20	客户 21	-	1.24	-	-	300.88	534.07	2,215.47	1,402.80	2,535.36	2,051.85
		客户 22	-	-	-	-	8.92	-	10.09	113.73		
10	客户 23	客户 23	24.78	191.16	1,246.34	1,438.63	488.35	-	609.56	465.07	2,369.02	2,094.85

(2) 2019-2022 年 3 月，发行人重合客户供应商销售采购按照自产业务和非自产业务情况分别汇总如下：

单位：万元

销售情况	2022 年 1-3 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
自产产品业务	4,098.45	71.45%	25,158.72	74.00%	21,849.24	78.99%	27,459.84	85.68%
非自产产品业务	1,637.50	28.55%	8,837.39	26.00%	5,813.13	21.01%	4,590.06	14.32%
重合客户供应商销售额合计	5,735.95	100.00%	33,996.11	100.00%	27,662.38	100.00%	32,049.90	100.00%
采购情况 ^注	2022 年 1-3 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
自产产品业务	416.48	15.88%	8,762.04	29.25%	5,665.84	43.63%	8,212.97	51.27%
非自产产品业务	2,205.59	84.12%	21,192.89	70.75%	7,318.99	56.37%	7,806.98	48.73%
重合客户供应商采购额合计	2,622.07	100.00%	29,954.93	100.00%	12,984.83	100.00%	16,019.95	100.00%

注：采购情况中的自产产品业务是指采购产品主要用于生产，非自产产品业务是指采购产品主要用于贸易。

报告期各期发行人向重合客户供应商销售以自产产品为主，自产业务收入占重合客户供应商收入的比例在 70%-85%左右。报告期内，2020 年至 2022 年 3 月发行人向重合客户供应商采购以非自产业务采购为主，非自产业务采购占重合客户供应商采购的比例在 55%-85%左右。

其中，前十大重合客户供应商的自产业务销售额占所有重合客户供应商自产业务累计销售额的 82.11%，非自产业务销售额占所有重合客户供应商非自产业务累计销售额的 76.27%；自产业务采购额占所有重合客户供应商自产业务累计采购额的 84.34%，非自产业务采购额占所有重合客户供应商非自产业务累计采购额的 91.78%。

因此，下文中对发行人报告期内前十大重合供应商分别按照自产产品业务和非自产产品业务具体分析其销售和采购情况。

4、报告期内前十大重合客户供应商的具体分析

(1) 客户 1

客户 1 为客户 2、客户 3、客户 4 和客户 5 的最终控制方，此处合并披露。

1) 自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	产品 1	1,869.47	65.00	28.76	31.38	-8.33%
	产品 2	382.30	27.00	14.16	无	无
	小计	2,251.77	92.00			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	产品 1	575.22	20.00	28.76	33.78	-14.85%
	产品 3	3,964.60	280.00	14.16	无	无
	产品 2	807.08	57.00	14.16	无	无
	产品 4	148.67	0.40	371.68	570.62	-34.86%
	小计	5,495.58	357.40			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020 年 度	产品 5	1,258.59	6.98	180.44	186.08	-3.03%
	产品 3	283.19	20.00	14.16	无	无
	小计	1,541.77	26.98			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 6	265.49	1.50	176.99	无	无
	产品 7	18.58	0.11	176.99	无	无
	小计	284.07	1.61			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019 年 度	产品 5	1,177.39	6.53	180.44	190.27	-5.16%
	产品 8	1.99	0.0045	442.48	409.44	8.07%
	产品 1	5,477.88	120.00	45.65	46.39	-1.59%

产品 9	0.40	0.0003	1,327.43	无	无
小计	6,657.65	126.53			
采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
产品 6	486.73	3.00	162.24	185.52	-12.55%
产品 10	2,256.64	15.00	150.44	159.29	-5.56%
产品 11	2,492.04	220.00	11.33	11.12	1.89%
产品 7	8.85	0.05	176.99	无	无
小计	5,244.25	238.05			

①交易原因及合理性、必要性

客户 2 和客户 3 主要生产甾体药物起始物料及中间体，客户 5 主要生产甾体激素原料药。

2019 年度，客户 1 同时为公司自产产品客户和原材料供应商。公司向客户 2 采购产品 11、产品 10 和产品 6 等，向客户 3 销售产品 1，向客户 5 销售产品 5，向客户 4 销售产品 8，向客户 2 销售产品 9。上述交易采购销售的商品不同，系因公司与客户 1 体系下各子公司处于不同的产业链环节上，故公司与各方根据自身的业务需要而开展采购、销售业务。虽然产品 11、产品 17 是生产产品 1 的上游原材料和辅料，但公司向客户 1 销售的产品 1 和采购的产品 11、产品 17 从数量、交易时间来看不存在生产对应关系，不存在委托加工情形。

2020 年度，客户 1 同时为公司自产产品客户和原材料供应商。其中，公司向客户 2 采购产品 6、产品 7，用于生产下游诺龙系列、群勃龙系列等性激素类产品。公司自 2020 年底新增开展了与客户 2 的起始物料受托加工业务，从而同时向客户 2 销售受托加工的产品 1。产品 5 销售给客户 5 用于生产下游皮质激素类原料药。

2021-2022 年 3 月，公司均为向客户 1 销售自产产品，未向其采购自用的原材料。其中，公司主要向客户 2 销售受托加工的起始物料、向客户 3 销售自产的起始物料。2022 年 1-3 月，公司在完成与客户 2 的受托加工业务后，未来将继续向其供应自产的起始物料。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价

格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 1 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

2021 年度，公司向客户 1 销售产品 4 的价格较同期其他客户低，主要原因一方面系公司向客户 1 销售数量为 400KG，而向其他客户销售数量合计 8KG，因销售量较大平均价格略低；另一方面其他客户中包括外销客户，外销价格平均在 68 万元/吨左右，价格较高。

2) 非自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	产品 12	237.10	1.49	159.56	128.32	24.34%
	小计	237.10	1.49			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 6	190.27	1.00	190.27	无	无
	小计	190.27	1.00			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	产品 12	319.12	2.00	159.56	110.62	44.24%
	小计	319.12	2.00			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 13	417.37	4.10	101.77	69.44	46.57%
	产品 7	1,712.72	9.00	190.27	180.96	5.15%
	产品 6	2,283.19	12.00	190.27	无	无
	小计	4,413.28	25.10			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020 年 度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019 年	无	无	无	无	无	无

度	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 14	876.11	20.00	43.81	47.87	-8.50%
	产品 13	1,442.48	20.00	72.12	72.47	-0.48%
	小计	2,318.58	40.00			

①交易原因及合理性、必要性

2019 年度，公司仅向客户 1 采购非自产产品，不存在销售和采购重合情况。公司向客户 2 采购产品 13 和产品 14 用于开展非自产产品业务。其中，产品 13 主要销售给客户 21，公司通过开展非自产产品业务能更好的满足客户需求。2019 年公司未自产起始物料产品 14，通过对外直接采购用于满足客户需求，公司采购的产品 14 主要销售给邵阳海王医药有限公司、客户 23、客户 14 等客户，一方面系前述客户对该产品有需求，发行人通过非自产产品业务争取客户业务，更好的满足客户需求，另一方面公司通过非自产业务提前覆盖市场客户，为未来产品 14 自产产品的销售提前布局。

2021 年度和 2022 年 1-3 月，客户 1 同时为公司非自产产品的客户和供应商。其中，公司向客户 2 采购的产品 6 和产品 7 的用途主要用于贸易，主要销售给浙江仙琚制药股份有限公司、湖北三晶生物科技股份有限公司以及国外客户，满足下游客户对相关原材料的需求。公司向客户 5 销售的非自产产品产品 12 主要来源于丽江映华生物药业有限公司，公司为满足客户 5 生产皮质激素原料药需求而向其供应原材料。

上述非自产产品交易中采购销售的商品不同，系公司与客户 1 内部各子公司根据自身的业务需要而开展采购、销售业务。公司通过开展非自产产品业务能够更好的维护客户关系，增强客户黏性，并获取部分利润。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 1 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

A. 2021 年度，公司向客户 1 采购产品 13 的价格较同期其他供应商高，一

方面系产品 13 市场价格波动较大，2021 年价格持续波动上涨。公司向客户 1 采购期间为 10 月份，处于产品市场价格高点加之采购量较少，另一方面系公司向客户 1 采购的该产品需满足特定杂质比例的相关要求，因此采购价格偏高。

B. 2021 年度，公司向客户 1 销售产品 12 的价格较同期客户高，系销售期间不同，产品市场价格上涨所致。公司向客户 1 销售产品 12 的期间为 2021 年 12 月，向其他客户客户 15 销售的期间为 2021 年 1 月。除因销售期间不同外，该批产品因部分质量指标较高，因此价格相对其他客户偏高。

C. 2022 年 1-3 月，公司向客户 1 销售产品 12 的价格较同期客户较高，原因系执行的是 2021 年 12 月的销售合同，销售价格不变，且为定制产品，所以价格高于其他方的销售价格。

(2) 客户 6

客户 6 为客户 8、客户 7、客户 10、客户 11、客户 9 的最终实际控制人，此处合并披露。

1) 自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	产品 15	464.60	5.00	92.92	114.76	-19.03%
	小计	464.60	5.00			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	产品 15	2,486.73	27.00	92.10	97.65	-5.68%
	产品 1	495.58	16.00	30.97	33.60	-7.81%
	产品 16	6.84	0.17	39.98	39.89	0.22%
	产品 5	810.62	4.58	176.99	181.42	-2.44%
	小计	3,799.76	47.75			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 17	284.29	118.98	2.39	2.92	-18.23%

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020年度	小计	284.29	118.98			
	产品 15	3,185.84	34.00	93.70	102.57	-8.65%
	小计	3,185.84	34.00			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 17	223.86	96.68	2.32	2.84	-18.42%
小计	223.86	96.68				
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	产品 15	4,089.00	39.60	103.25	113.05	-8.67%
	产品 5	5.71	0.03	190.27	180.44	5.44%
	小计	4,094.70	39.63			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 17	62.10	23.00	2.70	2.74	-1.37%
	小计	62.10	23.00			

①交易原因及合理性、必要性

2019-2021年，客户6同时为公司的自产产品客户和原材料供应商。公司主要向客户6的子公司客户8、客户7、客户10等销售自产产品产品15、起始物料产品1及部分皮质激素类中间体，同时向客户7采购少量的产品17作为辅料用于下游生产起始物料。

产业链布局上，客户7作为客户6的供应链平台，能够提供较丰富的产品17等原辅料来源，同时采购原料药及中间体向客户6内部供应用于生产；客户10主要负责原料药的出口及客户6内子公司的原料采购，客户8是集团内重要的生产厂商。而公司凭借自身优势的生物发酵技术，占据了起始物料及初始中间体的环节，将起始物料产品1及其下游延伸产品产品15、皮质激素类初级中间体销售给在高端中间体、原料药及制剂具备优势的国内厂商客户8及其关联公司供其继续往下游产品生产。

上述交易采购销售的商品不同，系因公司与客户6内部各子公司处于不同的产业链环节上，故公司与各方根据自身的业务需要而开展采购、销售业务。公司向客户6销售和采购的产品之间从数量、金额、生产环节等方面来看不存

在直接上下游生产对应关系，不存在委托加工情形。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 6 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

A. 2020-2021 年度，公司向客户 6 采购产品 17 的价格较同期其他供应商低，主要原因系产品 17 的其他供应商为武汉琪吉生物技术有限公司，其销售的产品为一线品牌，价格相对较高。

B. 2022 年 1-3 月，公司向客户 6 销售产品 15 的价格较同期其他客户低，原因系其他客户均为外销客户，外销产品价格较高所致。

2) 非自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	产品 18	8.30	0.08	110.62	94.87	16.60%
	产品 19	531.13	6.00	88.57	101.77	-12.97%
	产品 20	0.11	0.001	221.24	194.74	13.61%
	小计	539.54	6.07			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	产品 13	5,640.45	70.82	79.65	86.68	-8.11%
	产品 21	60.88	0.40	152.21	无	无
	产品 18	0.70	0.01	108.24	103.14	4.94%
	小计	5,702.04	71.23			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异

2020年度	产品 13	1,242.48	15.60	79.65	70.53	12.93%
	小计	1,242.48	15.60			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 14	1,284.63	26.85	47.84	43.84	9.12%
	小计	1,284.63	26.85			

①交易原因及合理性、必要性

报告期内，公司仅于 2019 年向客户 6 采购非自产产品产品 14，原因系公司 2019 年未自产该产品，通过对外直接采购用于满足客户需求。公司采购的产品 14 主要销售给邵阳海王医药有限公司、客户 23、客户 14 等客户，一方面系前述客户对该产品有需求，发行人通过非自产产品业务争取客户业务，更好的满足客户需求，另一方面公司通过非自产业务提前覆盖相应客户，为未来产品 14 自产产品的销售提前布局。

2020-2022 年 3 月，公司向客户 6 销售非自产产品，不存在销售和采购重合情况。公司主要销售的非自产产品为产品 13。2020 年起，客户 6 及下属企业的产品 13 逐渐由主要自产向对外采购转变，而公司为布局未来同新药业自产产品 13，以非自产产品销售提前锁定大客户，因而向客户 6 供应产品 13。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 6 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

(3) 客户 12

客户 13 系客户 12 的子公司，此处合并披露。

1) 自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022年 1-3月	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021年度	产品 1	3,699.12	110.00	33.63	33.38	0.73%
	产品 22	981.71	12.61	77.88	145.19	-46.36%
	产品 23	104.42	1.00	104.42	128.27	-18.59%
	小计	4,785.25	123.61			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 24	1,831.86	21.00	87.23	无	无
	小计	1,831.86	21.00			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020年度	产品 1	3,650.44	100.00	36.50	40.15	-9.08%
	产品 15	1,017.70	10.00	101.77	99.70	2.08%
	产品 22	398.23	5.00	79.65	139.47	-42.90%
	产品 14	0.25	0.01	42.48	37.75	12.51%
	小计	5,066.63	115.01			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 10	759.96	5.73	132.74	无	无
	产品 24	2,207.30	22.68	97.35	78.92	23.35%
	小计	2,967.26	28.40			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	产品 1	3,280.82	70.00	46.87	45.88	2.15%
	产品 23	4.14	0.04	103.45	125.43	-17.53%
	产品 25	33.07	0.10	323.57	332.69	-2.74%
	产品 26	63.75	0.60	106.19	125.52	-15.40%
	产品 15	260.41	2.41	108.03	106.23	1.69%
	小计	3,642.19	73.15			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 10	477.88	3.00	159.29	150.44	5.88%

产品 6	189.66	1.00	189.66	164.29	15.44%
产品 63	0.97	0.01	194.69	194.69	0.00%
产品 24	681.42	7.00	97.35	79.65	22.22%
小计	1,349.92	11.01			

①交易原因及合理性、必要性

客户 12 与其子公司客户 13 主营业务均系从事甾体激素类药物原料药、中间体产品的研发、生产和销售。

2019-2021 年度，客户 12 同时为公司的自产产品的客户和原材料供应商。公司主要向客户 12 采购产品 6、产品 24、产品 10 等原材料，用于生产诺龙系列和去氢系列中间体以及产品 5 等；向客户 12 销售起始物料产品 1 及产品 15、产品 22 等产品，客户 12 再用于生产下游产品 24、产品 65，6-酮基雌二醇等产品。上述交易采购销售的商品不同，系因公司与客户 12、客户 13 处于不同的产业链环节上，故公司与各方根据自身的业务需要而开展采购、销售业务。公司向客户 12 销售和采购的产品之间从数量、金额、生产环节等方面来看不存在直接上下游生产对应关系，不存在委托加工情形。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 12 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

A. 2019-2020 年度，公司向客户 12 采购产品 24 的价格较同期其他供应商高，原因系公司向客户 12 采购的产品纯度达到 99%以上，而其他供应商的产品纯度较低价格较低。

B. 2021 年度，公司向客户 12 销售产品 22 的价格较同期其他客户低，主要原因系该产品外销市场价格高，接近 300 万元/吨左右，国内其他客户平均销售价格在 75 万元/吨左右，与客户 12 的差异不大。

C. 2021 年度，公司向客户 12 销售产品 23 的价格较同期其他客户低，原因系该笔业务销售数量较其他方的数量相对较多所致。

D. 2020 年度，公司向客户 12 销售产品 22 的价格较同期其他客户低，主要原因系该产品外销市场价格高。2020 年该产品外销价格在 342 万元/吨左右，而国内销售价格差异不大，国内其他客户平均价格在 84 万元/吨左右。因此外销价格拉高了其他方的平均单价，从而导致价格差异较大。

2) 非自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 4	0.09	0.00018	495.58	398.23	24.44%
	小计	0.09	0.00018			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020 年 度	产品 27	398.23	1.80	221.24	无	无
	小计	398.23	1.80			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 28	530.97	1.00	530.97	无	无
	小计	530.97	1.00			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019 年 度	产品 29	25.31	0.20	126.55	126.07	0.38%
	小计	25.31	0.20			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 30	0.04	0.0002	221.24	无	无
	小计	0.04	0.0002			

①交易原因及合理性、必要性

报告期内，发行人与客户 12 开展了少量的非自产产品业务。其中，2020

年度公司主要向客户 12 主要采购产品 28，产品主要销售给深圳尚诺生物科技有限公司、杭州普雷化工有限公司等。公司主要向客户 12 销售产品 29、产品 27 等非自产产品。公司利用自身渠道资源进行部分非自产产品的采购和销售，该等业务的开展使得公司对客户、供应商的覆盖更加广泛。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 12 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

2021 年度公司向客户 12 采购产品 4 的价格较同期其他客户高，原因系因采购数量仅为 0.18KG，数量相对太少导致价格偏高。

(4) 客户 14

1) 自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	产品 1	619.47	20.00	30.97	29.34	5.57%
	小计	619.47	20.00			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	产品 1	1,669.91	49.00	34.08	33.36	2.16%
	产品 25	2.28	0.01	265.49	254.70	4.23%
	小计	1,672.19	49.01			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 31	28.21	15.18	1.86	2.15	-13.64%
	小计	28.21	15.18			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020 年	产品 1	1,227.43	30.15	40.71	37.60	8.28%

度	产品 16	614.60	14.06	43.71	44.79	-2.42%
	产品 14	398.23	10.00	39.82	37.44	6.37%
	产品 25	1.59	0.01	265.49	304.67	-12.86%
	产品 32	35.40	0.20	176.99	175.20	1.02%
	产品 33	103.54	0.26	398.23	401.73	-0.87%
	产品 8	37.04	0.09	411.50	405.79	1.41%
	产品 24	37.17	0.40	92.92	96.58	-3.79%
	产品 34	179.12	0.04	4,070.80	4,138.04	-1.62%
	小计	2,634.12	55.21			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019 年度	产品 1	798.33	17.42	45.83	46.12	-0.63%
	产品 23	356.64	2.80	127.37	123.71	2.96%
	产品 16	675.85	13.50	50.06	53.19	-5.87%
	产品 35	169.50	0.13	1,303.21	1,306.68	-0.27%
	产品 26	444.69	3.55	125.26	119.25	5.04%
	产品 36	202.76	0.42	482.76	484.71	-0.40%
	产品 37	14.46	0.07	222.41	207.02	7.44%
	产品 18	128.85	1.04	123.89	137.67	-10.00%
	产品 64	309.69	3.00	103.23	无	无
	产品 32	311.43	1.81	172.39	164.60	4.73%
	产品 38	164.40	0.63	262.04	258.82	1.24%
	产品 8	666.27	1.62	411.50	403.99	1.86%
	产品 39	347.85	2.35	147.80	147.44	0.25%
	小计	4,590.69	48.33			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无

①交易原因及合理性、必要性

2019-2022 年 3 月，公司与客户 14 的自产产品业务主要以向其销售为主，包括起始物料产品 1、产品 16、产品 14 及多种性激素类中间体，客户 14 采购用于生产下游中间体产品。公司仅于 2021 年度向其采购了少量的产品 31 用于

生产产品 15 产品，从而导致客户供应商重合。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 14 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

2) 非自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	产品 18	49.12	0.50	98.23	94.79	3.63%
	产品 40	610.62	17.25	35.40	无	无
	小计	659.73	17.75			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 13	329.65	5.25	62.79	70.92	-11.46%
	产品 41	175.22	4.40	39.82	39.53	0.74%
	产品 19	233.36	3.00	77.88	87.32	-10.81%
	产品 42	138.55	2.24	61.95	无	无
	小计	876.77	14.88			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020 年 度	产品 12	22.12	0.20	110.62	115.96	-4.60%
	小计	22.12	0.20			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 13	1,423.01	20.25	70.27	66.43	5.78%
	产品 43	106.19	2.00	53.10	无	无
	产品 44	62.81	1.69	37.17	无	无
	产品 29	35.84	0.30	119.47	无	无

	产品 45	12.48	0.30	41.59	无	无
	小计	1,640.34	24.54			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019 年度	产品 14	221.24	5.00	44.25	48.81	-9.34%
	小计	221.24	5.00			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 13	1,835.43	25.50	71.98	72.73	-1.03%
	产品 29	61.12	0.52	118.69	无	无
	小计	1,896.55	26.02			

①交易原因及合理性、必要性

客户 14 系从事甾体激素类药物中间体及原料药生产和销售的企业，其主要产品包括产品 13 等。2019 年-2022 年 3 月，客户 14 同时为公司非自产产品的客户及供应商。公司向其主要采购产品 13、产品 41 和产品 19，向其销售产品 14、产品 12 和产品 40。上述交易采购销售的商品不同，系因公司与客户 14 根据自身的业务需要而开展采购、销售业务，公司通过非自产产品业务能够更好地满足客户需求。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 14 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

(5) 客户 15 和客户 16

客户 15 和客户 16 属于同一自然人控制下的关联方，此处合并披露。

1) 自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	产品 1	126.76	4.01	31.64	29.58	6.96%
	产品 14	0.16	0.01	32.74	32.77	-0.08%
	产品 22	323.38	5.01	64.61	107.41	-39.84%

	产品 24	1.77	0.02	88.50	88.81	-0.36%
	产品 39	65.15	0.48	137.17	138.04	-0.63%
	小计	517.23	9.51			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 46	4.27	5.00	0.85	无	无
	小计	4.27	5.00			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021年度	产品 47	33.63	0.40	84.07	81.76	2.83%
	产品 1	2,189.64	66.60	32.88	33.62	-2.20%
	产品 14	259.75	7.71	33.70	34.24	-1.58%
	产品 22	87.61	1.10	79.65	91.84	-13.28%
	产品 48	52.21	0.20	261.06	262.42	-0.52%
	产品 24	7.44	0.08	91.88	90.25	1.80%
	产品 39	612.16	4.41	138.94	140.20	-0.90%
	小计	3,242.45	80.49			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 49	157.96	5.10	30.97	30.97	0.00%
	产品 46	51.75	63.80	0.81	0.66	22.22%
	小计	209.72	68.90			
	期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价
2020年度	产品 22	51.86	0.59	87.75	111.31	-21.17%
	产品 1	154.71	4.24	36.53	38.16	-4.27%
	产品 5	0.97	0.01	194.69	181.50	7.27%
	产品 15	368.19	3.78	97.35	99.97	-2.62%
	产品 24	4.04	0.04	97.35	96.52	0.86%
	产品 39	207.45	1.51	137.19	137.38	-0.14%
	小计	787.22	10.17			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 50	342.40	476.10	0.72	0.64	12.94%
	产品 46	23.98	35.00	0.69	无	无
	小计	366.38	511.10			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平	销售单

					均销售单价	价差异
2019年度	产品 23	94.25	0.75	125.00	125.33	-0.27%
	产品 51	83.26	2.73	30.53	无	无
	产品 16	747.79	15.00	49.85	53.53	-6.87%
	产品 18	119.60	0.81	147.66	130.33	13.30%
	产品 22	97.35	1.00	97.35	129.78	-24.99%
	产品 1	95.19	2.04	46.66	46.10	1.21%
	产品 35	110.97	0.09	1,305.57	1,304.30	0.10%
	产品 32	103.54	0.60	172.57	167.34	3.12%
	小计	1,451.94	23.02			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 50	441.11	792.19	0.56	0.56	0.27%
	产品 46	16.57	25.96	0.64	0.65	-1.29%
	小计	457.68	818.15			

①交易原因及合理性、必要性

客户 15 和客户 16 均为贸易商。报告期内，发行人向客户 15 销售产品，向客户 16 采购产品从而导致客户供应商重合。其中，公司主要向客户 15 销售自产的起始物料及各类中间体产品，向客户 16 采购的产品 50、产品 46、产品 49 等产品主要用于起始物料和去氢系列产品的生产。公司向客户 15 和客户 16 销售和采购的产品之间从数量、金额、生产环节等方面来看不存在直接上下游生产对应关系，不存在委托加工情形。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 15、客户 16 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

A. 2019 年度，公司向客户 15 销售产品 22 的价格较同期其他客户低，原因系该产品的国外市场销售价格高。2019 年度该产品外销平均价格在 224 万元/吨左右，而国内销售价格差异不大。外销价格拉高了其他方的平均单价，从而导致价格差异较大。

B. 2020 年度，公司向客户 15 销售产品 22 的价格较同期其他客户低，原因系该产品的国外市场销售价格高。2020 年度该产品外销平均价格在 342 万元/吨左右，而国内销售价格差异不大，外销价格拉高了其他方的平均单价，从而导致价格差异较大。

C. 2021 年度，公司向客户 16 采购产品 46 的价格较同期其他供应商高，原因系该产品的市场价格上涨所致。公司向其他供应商采购期间为 3 月，公司 1-3 月期间向客户 16 采购价格与其他供应商差异不大，4-12 月期间产品采购价格已从 7 万元/吨上涨至 9 万元/吨。

D. 2022 年 1-3 月，公司向客户 15 销售产品 22 的价格较同期其他客户低，原因系该产品的国外市场销售价格高。2022 年 1-3 月该产品外销平均价格在 259 万元/吨左右，而国内销售价格差异不大，外销价格拉高了其他方的平均单价，从而导致价格差异较大。

2) 非自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	产品 24	2.88	0.03	92.92	88.81	4.62%
	小计	2.88	0.03			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 7	122.52	0.65	188.50	无	无
	小计	122.52	0.65			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	产品 12	213.72	1.93	110.62	159.56	-30.67%
	产品 41	137.26	3.30	41.59	42.48	-2.08%
	产品 14	159.30	4.87	32.74	34.24	-4.38%
	产品 52	51.56	0.13	411.50	无	无
	产品 53	44.25	0.10	442.48	无	无
	产品 18	11.77	0.11	107.00	103.10	3.78%
	小计	617.85	10.43			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异

	产品 13	112.41	1.71	65.93	70.63	-6.65%
	产品 47	2,214.51	27.20	81.42	74.69	9.00%
	小计	2,326.92	28.91			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020 年度	产品 12	983.89	8.60	114.43	121.46	-5.79%
	产品 13	68.14	1.00	68.14	74.67	-8.74%
	产品 18	6.65	0.06	117.70	128.23	-8.22%
	产品 29	38.23	0.30	127.43	无	无
	产品 54	409.29	2.50	163.72	165.64	-1.16%
	小计	1,506.21	12.45			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 13	1,287.40	19.38	66.43	70.27	-5.47%
	产品 19	490.62	6.60	74.34	无	无
	小计	1,778.02	25.98			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019 年度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无

①交易原因及合理性、必要性

报告期内公司与客户 15、客户 16 开展了非自产产品的销售采购。其中，客户 16 作为供应商，主要向公司提供产品 13、产品 47、产品 19 等产品，公司主要销售给客户 6、丽江映华生物药业有限公司、扬州联澳生物医药有限公司、山东新华制药股份有限公司等客户。公司向客户 15 主要销售产品 12、产品 54 等产品。上述交易系公司利用自身渠道资源进行非自产产品的采购和销售，该等业务的开展使得公司对客户、供应商的覆盖更加广泛。

对于产品 13 产品，报告期内存在同一年度既采购又销售的情形，具体情况如下：

年度	交易主体	发行人向其采购产品			发行人向其销售产品		
		数量（吨）	金额（万元）	采购单价（万元/吨）	数量（吨）	金额（万元）	销售单价（万元/吨）

2021	客户 16	1.71	112.41	65.93	-	-	-
2020	客户 15	-	-	-	1.00	68.14	68.14
	客户 16	19.38	1,287.40	66.43			

报告期内，客户 16 是公司非自产产品产品 13 的主要贸易供应商之一。2020 年 6-8 月期间，公司向客户 16 采购了 19.38 吨的产品 13。2020 年 9 月底，公司向其关联方客户 15 销售了 1 吨的产品 13，主要原因系当时客户 16 将库存的产品 13 全部销售给发行人后，客户 15 接到小额订单，因而从发行人处临时采购了 1 吨产品。因对方临时调货，公司于 2020 年 9 月向客户 15 的销售 1 吨产品 13 价格为 68.14 万元/吨，略高于 6-8 月期间向客户 16 采购价格 66.43 万元/吨，价格差异较小，不存在异常情况。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 15、客户 16 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

2021 年度，公司向客户 15 销售产品 12 的价格较同期其他客户低，原因系销售期间不同，产品市场价格上涨所致，公司向客户 15 销售的期间为 2021 年 1 月，而向其他客户客户 1 销售产品 12 的期间为 2021 年 12 月。加之公司向客户 1 销售产品 12 的价格较同期客户高是因为该笔业务比较特殊，属于定制产品，客户需要产品的指标较高，对特定杂质有要求，所以价格偏高一些。

(6) 客户 17

1) 自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异

2021年度	产品 5	362.83	2.00	181.42	176.99	2.50%
	产品 15	420.80	5.00	84.16	96.55	-12.84%
	产品 48	335.84	1.24	271.39	257.90	5.23%
	小计	1,119.47	8.24			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 40	2,815.66	78.50	35.87	30.09	19.21%
	小计	2,815.66	78.50			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020年度	产品 5	92.92	0.50	185.84	181.24	2.54%
	产品 15	464.60	5.00	92.92	100.21	-7.27%
	产品 48	115.04	0.43	270.69	276.95	-2.26%
	小计	672.57	5.93			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	产品 48	79.65	0.30	265.49	无	无
	小计	79.65	0.30			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无

①交易原因及合理性、必要性

客户 17 主营业务为皮质激素类甾体药物高端中间体的研制、生产和销售。2019-2021 年度，公司主要向其销售自产产品皮质激素类中间体和产品 15，用于满足其生产下游高端中间体和对外销售的需求。2021 年度，客户 17 同时为公司自产产品客户和原材料供应商，系公司 2021 年度向其采购产品 40 所致。公司采购产品 40 用于向下游生产产品 15 产品。前期公司以产品 1 为原料，自产产品 40 用于下游生产。2021 年公司主要由于受托加工业务占用了产品 1 的部分产能，公司改为从外部直接采购产品 40 以保证产品 15 的生产和供货。

上述交易采购销售的商品不同，系因公司与客户 17 处于不同的产业链环节上，故公司与各方根据自身的业务需要而开展采购、销售业务。虽然产品 40 是生产产品 15 的上游原材料，但公司向客户 17 销售产品 15 和采购的产品 40 从

数量、交易时间来看不存在生产对应关系，不存在委托加工情形。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 17 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

2021 年度，公司向客户 17 采购产品 40 的价格较同期其他供应商高，原因系公司向客户 17 采购产品 40 均发生于 2021 年上半年，公司为保证自身产品 15 生产而向其提出的临时性采购需求，由于产品 40 系当时新增原料采购且市场供应商较少，采购价格略高。2021 年下半年，公司持续开拓供应稳定、价格更占优势的其他供应商，采购价格有所下降。

2) 非自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 13	1,168.14	20.63	56.64	59.61	-4.99%
	小计	1,168.14	20.63			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 13	7,253.10	104.01	69.74	76.63	-8.99%
	小计	7,253.10	104.01			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020 年 度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异

2019年度	产品 55	190.27	0.50	380.53	无	无
	小计	190.27	0.50			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无

①交易原因及合理性、必要性

2019 年度，公司向客户 17 销售少量的非自产产品皮质激素类中间体产品 55，用于其继续生产下游高端皮质激素中间体。2021-2022 年 3 月，公司向客户 17 采购较多的产品 13 用于贸易。上述交易采购销售的商品不同，系公司利用自身渠道资源进行非自产产品的采购和销售，该等业务的开展促使公司对客户、供应商的覆盖更加广泛。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 17 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

(7) 客户 18

1) 自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022年 1-3月	产品 25	49.56	0.20	247.79	330.04	-24.92%
	小计	49.56	0.20			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021年度	产品 1	98.23	3.00	32.74	33.47	-2.18%
	产品 14	388.94	12.00	32.41	34.43	-5.88%
	产品 25	77.56	0.31	247.79	257.24	-3.68%
	小计	564.73	15.31			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异

	产品 49	2,712.75	87.58	30.97	30.97	0.00%
	小计	2,712.75	87.58			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020 年度	产品 14	491.18	13.22	37.17	37.79	-1.65%
	小计	491.18	13.22			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 49	603.21	19.48	30.97	30.97	0.00%
	小计	603.21	19.48			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019 年度	产品 22	26.55	0.30	88.50	124.23	-28.76%
	产品 1	966.19	20.60	46.90	46.05	1.86%
	小计	992.74	20.90			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无					

①交易原因及合理性、必要性

报告期内，公司向客户 18 销售自产产品起始物料和产品 22，用于满足对方生产需求。2020-2021 年度，客户 18 同时为公司自产产品客户和原材料供应商，系公司向其采购产品 49 所致。公司采购产品 49 用于向下游生产产品 24、产品 39 等性激素类产品。上述交易采购销售的商品不同，系因公司与客户 18 处于不同的产业链环节上，故公司与各方根据自身的业务需要而开展采购、销售业务。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 18 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

A. 2019 年度，公司向客户 18 销售产品 22 的价格较同期其他客户低，原因系该产品的国外市场销售价格高。2019 年度该产品外销平均价格在 224 万元/吨左右，而国内销售价格差异不大。外销价格拉高了其他方的平均单价，从而导

致价格差异较大。

B. 2022年1-3月，公司向客户18销售产品25的价格较同期其他客户低，原因系公司向其他客户累计销售8.5KG，而向客户18销售200KG，因销售数量较多，价格略有优惠。

2) 非自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022年 1-3月	产品18	4.46	0.04	106.19	94.98	11.81%
	小计	4.46	0.04			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品41	78.76	2.00	39.38	39.82	-1.11%
	小计	78.76	2.00			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021年 度	产品13	154.20	2.05	75.22	80.94	-7.06%
	产品18	4.25	0.04	106.19	103.13	2.97%
	小计	158.45	2.09			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品47	985.91	13.20	74.69	81.42	-8.26%
	产品41	78.76	2.00	39.38	39.58	-0.50%
	产品44	584.07	15.00	38.94	无	无
	产品7	159.29	0.90	176.99	190.39	-7.04%
	产品56	-27.35	-0.01	2,735.04	无	无
	小计	1,780.68	31.09			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020年 度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年 度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平	采购单

					均采购单价	价差异
	产品 19	37.17	0.40	92.92	84.07	10.53%
	小计	37.17	0.40			

①交易原因及合理性、必要性

2021-2022 年 3 月，客户 18 同时为公司非自产产品客户和供应商。公司主要向客户 18 采购其生产的产品 47、产品 41、产品 44 等产品，主要销售给扬州联澳生物医药有限公司、客户 15 等客户，同时向客户 18 销售少量的非自产产品产品 13 和产品 18。上述交易采购销售的商品不同，系公司利用自身渠道资源进行非自产产品的采购和销售，该等业务的开展使得公司对客户、供应商的覆盖更加广泛。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 18 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

(8) 客户 19

1) 自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	产品 16	155.07	3.65	42.48	39.71	6.98%
	产品 57	20.17	0.46	44.15	44.25	-0.21%
	产品 58	19.89	5.00	3.98	4.87	-18.18%
	产品 15	194.69	1.96	99.51	95.69	3.99%
	小计	389.82	11.06			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异

	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020年度	产品 1	260.84	5.90	44.25	37.91	16.71%
	产品 16	1,102.88	25.11	43.93	44.94	-2.25%
	产品 57	106.93	2.42	44.15	无	无
	产品 58	92.75	17.37	5.34	无	无
	产品 64	176.12	3.32	53.10	无	无
	产品 15	911.50	8.47	107.62	99.25	8.43%
	小计	2,651.02	62.58			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
无	无	无	无	无	无	
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	产品 15	93.10	0.80	116.38	106.17	9.62%
	小计	93.10	0.80			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无

①交易原因及合理性、必要性

报告期内，客户 19 为公司自产产品业务客户。公司根据客户的生产需求，向其销售起始物料产品 1、产品 16、产品 15 等产品。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 19 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

2021 年度，公司向客户 19 销售的产品 58 的价格较同期其他客户低，原因系市场价格波动所致，因向客户 19 销售的产品 58 时间为 2021 年年初，向其他方销售该产品的时间为 2021 年 9 月。

2) 非自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022年 1-3月	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021年度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 20	236.72	1.09	216.81	无	无
	产品 59	19.47	0.22	88.50	无	无
	产品 18	636.25	6.96	91.43	92.58	-1.24%
	产品 64	448.00	9.19	48.74	无	无
	小计	1,340.44	17.46			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020年度	产品 60	78.94	29.44	2.68	无	无
	小计	78.94	29.44			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 20	195.13	0.90	216.81	无	无
	产品 65	382.30	1.80	212.39	无	无
	产品 18	1,597.84	15.50	103.09	113.60	-9.25%
	小计	2,175.28	18.20			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无

①交易原因及合理性、必要性

2020-2021年度，公司主要向客户 19 采购其生产的产品 18、产品 64、产品 65 等产品用于贸易，仅 2020 年度向其销售了少量的非自产产品产品 60。上述交易采购销售的商品不同，系公司利用自身渠道资源进行非自产产品的采购和销售，该等业务的开展使得公司对客户、供应商的覆盖更加广泛。

对于产品 64 产品，报告期内存在跨年度既采购又销售的情形。其中，公司向客户 19 销售的产品 64 为自产产品，向客户 19 采购的产品 64 主要用于开展非自产产品业务，具体情况如下：

年度	交易主体	发行人向其采购产品			发行人向其销售产品		
		数量（吨）	金额（万元）	采购单价（万元/吨）	数量（吨）	金额（万元）	销售单价（万元/吨）
2021	客户 19	9.19	448.00	48.74	-	-	-
2020	客户 19	-	-	-	3.32	176.12	53.10

2020 年 4 月，公司向客户 19 销售了 3.32 吨自产产品产品 64，2021 年 5-12 月期间，向其采购了 9.19 吨产品 64。公司 2019 年生产的产品 64 主要用于生产下游产品 18，少量对外销售。2020 年调整生产计划未继续生产产品 18，因而将已生产的产品 64 对外销售给客户 19。2021 年度公司主要为了满足其他客户的需求，向客户 19 采购其生产的产品 64 用于贸易。公司于 2020 年 4 月向客户 19 的销售价格为 53.10 万元/吨，略高于 2021 年 5-12 月期间向客户 19 采购平均价格 48.74 万元/吨，主要是市场价格略有波动，价格差异较小，不存在异常情况。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 19 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

(9) 客户 20

客户 20 系客户 21、客户 22 的最终控制方，此处合并披露。

1) 自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021年度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020年度	产品 14	8.92	0.24	37.17	37.70	-1.41%
	小计	8.92	0.24			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	产品 25	10.09	0.03	336.28	326.58	2.97%
	小计	10.09	0.03			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无

①交易原因及合理性、必要性

客户 21 主要产品为甾体药物及中间体，客户 22 主要产品为皮质激素类原料药。报告期内，客户 20 为公司自产产品业务客户。公司根据客户 22 的需求，向其销售产品 25、产品 14 等产品。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 20 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

2) 非自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022年 1-3月	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 12	1.24	0.01	123.89	151.50	-18.22%

	小计	1.24	0.01			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021年度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020年度	产品 13	300.88	4.00	75.22	74.40	1.11%
	小计	300.88	4.00			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 12	523.10	4.68	111.75	105.66	5.76%
	产品 61	10.97	2.00	5.49	无	无
	小计	534.07	6.68			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	产品 13	2,215.47	28.00	79.12	80.49	-1.69%
	小计	2,215.47	28.00			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 12	1,402.80	12.19	115.10	无	无
	产品 54	113.73	0.83	137.86	无	无
	小计	1,516.54	13.01			

①交易原因及合理性、必要性

2019-2020 年度，客户 20 同时为公司非自产产品的客户及供应商。公司主要向客户 21 采购产品 12，向客户 22 采购产品 54，主要销售给江西宇能制药有限公司、客户 15、湖北双峰医药原料实业有限公司等，满足其他客户的需求。

公司向客户 21 销售产品 13，该产品主要从客户 14、客户 2 等供应商采购而来，客户 21 采购该产品主要用于生产产品 12。虽然产品 13 可加工生产成产品 12，但发行人与客户 21 采购产品 12 和销售产品 13 的数量和金额存在明显差异。

客户 20 同时为公司客户及供应商主要系公司开展非自产业务的需要所致，具备合理性。上述交易采购销售的商品不同，系公司利用自身渠道资源进行非

自产产品的采购和销售，该等业务的开展使得公司对客户、供应商的覆盖更加广泛。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 20 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

2022 年 1-3 月，公司向客户 20 采购产品 12 的价格较同期其他供应商低，原因系公司向其他方采购的产品 12 为定制产品，质量标准较高，因而价格偏高导致。

(10) 客户 23

1) 自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022 年 1-3 月	产品 1	24.78	0.80	30.97	29.66	4.44%
	小计	24.78	0.80			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021 年 度	产品 1	61.95	1.89	32.74	33.47	-2.18%
	产品 16	481.86	12.10	39.82	39.91	-0.21%
	产品 14	98.23	3.00	32.74	34.18	-4.19%
	产品 57	20.11	0.45	44.25	44.15	0.21%
	产品 58	10.09	2.07	4.87	3.98	22.22%
	小计	672.24	19.52			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异

2020年度	产品 14	190.27	5.00	38.05	37.64	1.10%
	产品 18	0.25	0.002	123.89	124.79	-0.72%
	小计	190.51	5.00			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无

①交易原因及合理性、必要性

客户 23 主营业务为药品和医药化工中间体等产品的研发、生产和销售。报告期内，客户 23 为公司自产产品业务客户。公司根据客户的生产需求，主要向其销售起始物料产品 1、产品 14、产品 16、其他中间体等产品。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 23 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。部分存在较大差异的原因具体分析如下：

2021 年度，公司向客户 23 销售的产品 58 的价格较同期其他客户高，原因系市场价格波动所致，因向其他方销售的产品 58 时间为 2021 年年初，向客户 23 销售该产品的时间为 2021 年 9 月。

2) 非自产产品业务

单位：万元、吨、万元/吨

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2022年 1-3月	无	无	无	无	无	无
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 18	191.16	2.06	92.92	无	无
	小计	191.16	2.06			

期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2021年度	产品 14	201.77	6.00	33.63	34.18	-1.60%
	产品 64	372.33	7.51	49.56	无	无
	小计	574.10	13.51			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 52	199.12	0.50	398.23	无	无
	产品 19	261.95	3.00	87.32	77.88	12.12%
	产品 18	977.57	10.56	92.58	91.43	1.26%
	小计	1,438.63	14.06			
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2020年度	产品 43	115.04	2.00	57.52	无	无
	产品 44	67.30	1.69	39.82	无	无
	产品 14	115.49	3.00	38.50	37.64	2.28%
	小计	297.83	6.69			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	无	无	无	无	无	无
期间	销售产品名称	销售金额	销售数量	销售单价	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	产品 14	609.56	12.30	49.56	47.82	3.64%
	小计	609.56	12.30			
	采购产品名称	采购金额	采购数量	采购单价	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 13	38.94	0.50	77.88	72.27	7.76%
	产品 62	221.24	1.00	221.24	无	无
	产品 55	197.00	0.51	389.38	无	无
	产品 19	7.89	0.09	84.07	92.92	-9.52%
	小计	465.07	2.10			

①交易原因及合理性、必要性

2019-2021 年度，客户 23 同时为公司非自产产品的客户及供应商。公司向客户 23 采购产品 13、倍他米松系列中间体、产品 19、产品 18 等产品，向客户 23 销售产品 14、产品 64 等产品。虽然产品 64 可以用于生产产品 18 产品，但发行人与客户 23 采购产品 18 和销售产品 64 的数量和金额存在明显差异。上述

交易采购销售的商品不同，系公司利用自身渠道资源进行非自产产品的采购和销售，该等业务的开展使得公司对客户、供应商的覆盖更加广泛。

②交易价格对比分析

采购和销售价格系公司在市场价格范围内与客户协商达成，主要受市场价格波动、采购销售数量、产品质量标准等因素的影响。总体上，报告期内公司与客户 23 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

二、发行人的披露

发行人已经在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“二、经营风险”披露了客户及供应商集中度较高的风险，具体如下：

“(二) 客户集中度较高的风险

报告期内，公司生产的甾体激素药物原料主要销售给下游的甾体激素药物生产企业，近年来，国内下游行业中小企业生存压力增加，行业集中度进一步提升。其中，天药股份、仙琚制药等作为甾体激素药物行业内的领军企业，占据了大部分的市场份额。

2019 年至 2022 年 1-3 月，公司向前五大客户（合并口径）合计销售额占当年公司营业收入的比例较高，分别为 46.16%、41.07%、**46.23%**和 **49.88%**。尽管公司产品销售不存在对单一客户的依赖，但如果公司主要客户因经营情况发生重大不利变化而减少对公司的采购，将在一定时期内影响公司的产品销售和盈利能力。

“(三) 供应商集中度较高的风险

报告期内，公司的主要采购原材料为植物甾醇、豆油等，由于公司同时开展非自产产品业务，向上游采购较多中间体产品用于贸易。**2019 年至 2022 年 1-3 月**，公司向前五大供应商（合并口径）合计采购额占当年公司采购额的比例较高，分别为 57.96%、44.18%、**50.65%**和 **58.93%**。尽管公司产品采购不存在对单一供应商的依赖，但如果公司主要供应商因经营情况发生重大不利变化而减少对公司的原料供应，将在一定时期内影响公司的产品生产销售，对公司盈利能力产生不利影响。”

发行人已经在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“二、经营风险”中对供应商和客户无法持续的风险以及客户和供应商重叠比例较高的风险补充披露如下：

“(十一) 供应商和客户无法持续的风险

首发上市后发行人前五大供应商及客户发生了部分变化，公司已根据自身业务模式及特点建立了客户和供应商的准入及管理机制，并与主要供应商和客户均建立了长期稳定的合作关系，上市后公司前五大供应商的变化主要是公司根据自身生产或贸易需求进行的主动优化调整，前五大客户变化主要系由于下游客户产品需求的正常波动。但若未来公司所处行业或公司自身状况发生不利变化，公司与主要客户或供应商的业务往来可能受到影响或中断，进而影响公司正常的生产经营能力。

(九) 客户和供应商重叠比例较高的风险

报告期内，发行人存在客户和供应商重叠的情形，该重叠情形符合商业惯例，具有行业普遍性。发行人重叠客户供应商的销售采购占比较高，报告期内重叠客户供应商的销售额合计占公司报告期内总销售额的比例为 **60.48%**，采购额合计占公司报告期内总采购额的比例为 **47.48%**。

报告期内，发行人向重叠客户供应商的销售以自产产品为主，自产产品收入累计占全部重叠客户供应商累计销售收入的 **70%**以上；发行人向重叠客户供应商的采购以用于开展非自产业务为主，非自产产品采购额累计占全部重叠客户供应商采购额的 **60%**以上。

由于发行人的主要客户同时也是供应商，且相关销售采购占比较高，导致发行人存在销售和采购对象较为集中的风险。如果未来主要的重叠客户供应商与发行人的业务合作关系发生不利变化，将对发行人的产品销售和原材料采购均产生影响，从而一定程度上影响公司的经营业绩。”

三、中介机构的核查

(一) 核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解上市后公司前五大供应商、客户变动的原因；结合公司自产和非自产业务分别分析上述供应商、客户变动的合理性；对比公司与同行业可比公司前五大供应商、客户的集中度；

2、访谈发行人管理层，了解报告期内客户供应商重合的原因、商业合理性、定价依据；获取主要重合客户供应商的销售采购合同，检查并分析合同主要条款内容；区分自产业务和非自产产业，逐项分析发行人与重合客户供应商销售采购的具体情况、交易原因及合理性；

3、获取发行人报告期内的采购明细表、销售明细表，比对重合客户供应商采购、销售的产品均价与公司向其他第三方采购、销售的产品均价，分析是否存在较大差异并分析差异形成原因；

4、针对主要重合客户供应商执行了采购和销售穿行测试，抽查销售合同、发货单、签收回执、销售回款记录以及采购合同、采购入库单、采购付款记录等，核查销售采购业务真实性；了解采购、销售业务是否独立执行以及确认相关内控措施是否完善；

5、对报告期内的主要重合客户供应商执行实地走访或视频访谈、函证程序，确认重合客户供应商与发行人存在既销售又采购的原因是否合理，交易是否真实、准确，以及主要重合客户供应商与发行人之间是否不存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、上市后公司前五大供应商及客户的变化符合公司业务模式及特点与行业情况，公司对供应商、客户不存在重大依赖，且与主要供应商及客户的业务合作具有可持续性，与同行业可比公司一致；

2、发行人所处的甾体药物行业产业链长，专业化分工后使得同行业公司之间发生采购、销售的情形，符合商业惯例；报告期内，发行人自产业务发生重合的主要原因系公司与供应商及客户各自处于甾体药物行业产业链的不同环节，公司与供应商及客户根据各自的需求而发生交易；非自产业务发生重合的主要原因系公司为提前布局相关产品市场，同时利用自身在产业链中的渠道优势而开展相关业务所致。因此，发行人存在客户供应商重合的原因合理，交易具有

必要性和商业实质；

3、发行人与重合客户供应商不存在关联关系；相关交易系根据发行人生产成本、市场价格波动以及产品质量标准、交易数量等因素经商业谈判后确定交易价格，具备公允性；经比对发行人对重合客户供应商的销售单价或采购单价与其他第三方的交易均价，发行人的交易价格具备公允性和合理性。

问题 3

根据申请文件：（1）公司于 2021 年 4 月首次公开发行股票时募集资金 19,214.77 万元用于黄体酮及中间体 BA 生产建设项目建设。发行人本次募集资金总额不超过 3.8 亿元，拟继续投入该项目及补充流动资金，项目总投资 60,000.00 万元，其中建筑工程费总投资额为 16,351.23 万元，前次募集资金拟投入金额 3,259.91 万元，本次募集资金拟投入金额 13,091.32 万元。（2）本次募投项目产品售价参考公司历年产品价格进行测算，预计项目达产后形成稳定营业收入 48,750.00 万元/年。报告期内，发行人营业收入分别为 44,595.04 万元、46,811.73 万元、46,480.19 万元及 43,730.17 万元。截至 2021 年 9 月 30 日，公司前次募集资金累计使用 8,940.04 万元，占前次募集资金总额的比例为 46.04%，项目完工程度为 14.56%。（3）发行人原核心技术人员卢方欣、潘高峰辞职，公司现任核心技术人员为系祖斌、马雷。（4）报告期内，公司起始物料的产能利用率分别为 85.75%、60.57%、68.42%和 83.46%；中间体的产能利用率分别为 66.77%、72.16%、57.16%和 64.57%。

请发行人补充说明：

（1）结合核心技术人员变动对公司的影响、公司技术优势等说明公司是否具备开展募投项目相应的技术、人员等资源储备，募投项目产品是否存在被更新替代等风险及公司的应对措施，与首发时相比目前实施环境是否发生了重大不利变化；

（2）募投项目当前建设进度情况，是否符合预期，前次尚未使用的募集资金的后续使用计划，并结合项目当前建设情况等说明本次募投项目的预计实施进度是否谨慎；

（3）结合自身财务状况、融资能力，说明募集资金以外所需剩余资金的具体来源，如募集资金不能全额募足或发行失败，项目实施是否存在重大不确定性；

（4）结合市场容量、发行人行业地位、在手订单或意向性订单、同行业可比公司情况等说明公司在中间体产能利用率不足 75%的情况下实施本次募投项目的必要性、新增产能规模的合理性和新增产能的消化措施；

(5) 募投项目效益测算基础与首发时是否存在差异，本次募投项目收入情况的具体测算过程、测算依据，预计收入高于目前发行人营业收入的合理性，相关预测数据是否充分考虑供给增加后对产品价格和毛利率的影响等因素，并结合公司现有业务经营情况、同类产品毛利率水平、竞争格局及同行业可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性；

(6) 结合药品集中采购等政策对本次募投项目下游终端药品市场价格的影响说明本次募投项目预期效益是否能实现；

(7) 首发时关于该项目的披露与本次申请文件存在是否存在差异及合理性；

(8) 本次募集资金拟投入的建筑工程费金额高于前次募集资金拟投入金额的原因及合理性，是否符合项目建设的实际进展情况，并结合各募投项目中非资本性支出的情况，测算本次募投项目实质用于补充流动资金的具体金额，补充流动资金比例是否符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的有关规定；

(9) 结合本次募投项目的建设进度、预计产生收入情况，说明预计未来相关新增资产折旧和摊销情况，相关政策是否与同行业情况存在较大差异，是否对公司经营业绩造成重大不利影响。

请发行人补充披露 (1) (3) (4) (5) (6) (9) 相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师对 (5) (7) (8) (9) 核查并发表明确意见，请发行人律师对 (7) 核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人的说明

(一) 结合核心技术人员变动对公司的影响、公司技术优势等说明公司是否具备开展募投项目相应的技术、人员等资源储备，募投项目产品是否存在被更新替代等风险及公司的应对措施，与首发时相比目前实施环境是否发生了重大不利变化

1、公司具备开展募投项目相应的技术、人员等资源储备

(1) 核心技术人员变动对公司的影响

报告期内，公司原核心技术人员卢方欣、潘高峰因个人原因辞去所任职务并完成相关工作的交接，由系祖斌兼任公司研发总监，此外，公司核心技术人员新增马雷。卢方欣、潘高峰在公司在职期间的从事的研发内容如下：

离职人员	主要研发内容
卢方欣	主要研发方向为生物发酵技术，包括微生物发酵菌种筛选、基因敲除、酶制剂等生物技术，并主要应用于公司起始物料板块中雄烯二酮产品
潘高峰	主要研发方向为甾体激素药物合成技术，包括甾体药物类中间体的绿色合成技术等，应用于公司中间体产品生产研发，并主要应用于公司中间体板块中性激素类产品

为防范核心技术人员离职所致风险，发行人与上述核心技术人员均签订了保密协议、竞业限制协议，对核心技术人员离职后的保密义务、竞业限制义务作出了具体的约定。报告期内上述核心技术人员的离职对公司的日常经营、技术研发无重大影响。

报告期内，潘高峰曾作为研发团队成员之一参与了公司黄体酮中间体产品研发的小试工艺方案理论设计，该产品后续的中试工艺确认、放大生产等研发过程由黄体酮产品专项研发团队完成，潘高峰并不主导或直接负责该产品的研发工作，其离职对于公司募投项目的实施及后续研发工作无重大影响。

截至上述核心技术人员离职之时，上述离职人员并不主导公司本次募投项目中黄体酮及 BA 产品的生产研发工作。公司募投项目产品的团队研发人员名单如下：

产品	研发人员
黄体酮	杨坤 、李娜、陈长书、丁红清、周红新
BA	夏继芳 、张群、林杰、陈梦奇、焦学盼、王越、陈建峰、张志超、丁卫华

注：加粗项为该产品研发团队负责人员

如上表所示，公司已针对本次募投项目中的黄体酮及 BA 产品分别组建研发团队，团队人员充足，且均具备多年甾体激素产品行业内生产、研发的相关经验，上述团队具备开展公司募投项目产品研发的后续支持工作的能力。

综上，公司报告期内核心技术人员变动对公司募投项目的实施无重大影响，公司募投相关产品的研发人员充足，为本次募投项目的后续实施提供了坚实的基础保障。

(2) 公司的技术优势及储备情况

公司聚焦于甾体药物的产业链，面向前沿的产品工艺技术，力求实现关键技术和产品的突破。经过十余年潜心研发，已建立出一套完整、自主的核心技术体系。公司核心技术覆盖生物发酵、酶转化、化学合成等产业链中必需的生产技术，提高了生产效率和产品质量，为公司持续创新发展奠定基础。

公司的核心技术属于行业通用技术，但在相应技术上对关键环节、体系构建、物料选择等方面实现了创新突破，具体情况如下：

序号	核心技术名称	工艺类别	应用产品情况	技术概况	核心技术的竞争优势及先进性
1	菌种改造技术	生物发酵	雄烯二酮、9-羟基-雄烯二酮、双降醇	公司利用基因工程等手段对菌种进行改造，得到能生产各种甾体目标物的相应菌种	公司的菌种改造技术相较于传统的菌种培育、紫外诱变、化学诱变等技术，能够针对性地对特定优势基因、杂质基因片段分别进行强化转化和敲除，定向地构建出能耐受高浓度植物甾醇的发酵环境的菌种，从而形成高效稳定转化植物甾醇的生产体系，该技术使得公司能够更准确地获取满足生产需求的菌种
2	高效植物甾醇转化技术	生物发酵	雄烯二酮、9-羟基-雄烯二酮、双降醇	以植物甾醇为初始物料，通过微生物发酵的方式，得到甾体药物起始物料，公司提高了植物甾醇在发酵环境中的浓度，形成高效的植物甾醇转化环境	公司的高效植物甾醇转化技术采用特殊新型复合表面活性剂，增加了植物甾醇在发酵液中的溶解度，建立了高浓度、高稳定的植物甾醇分散体系
3	酶改造甾体结构共性技术	酶转化	雌酚酮中间体、泼尼松龙中间体、诺龙	公司具备了脱氢酶、还原酶对甾体结构特殊位点进行改造的集成技术，应用于甾体起始物料及中间体的生产	公司的酶改造甾体结构共性技术，通过脱氢酶、还原酶实现了对甾体结构特定位点的改造，相比于传统化学合成工艺，缩短反应步骤，收率大幅提高
4	绿色化学合成技术	化学合成	康力龙、群勃龙	对格氏、醚化、还原水解、酯化、加氢、氧化、缩酮等反应利用绿色合成技术理念进行优化，应用于公司合成产品的生产，收率更高、生产过程更安全环保	公司的化学合成技术针对环保、安全、生产效率等方面进行绿色创新，例如在格氏反应中通过一氯甲烷代替价格昂贵而且危险的金属锂和碘甲烷制备格氏试剂、在醚化反应中采用高效催化剂代替传统的

序号	核心技术名称	工艺类别	应用产品情况	技术概况	核心技术的竞争优势及先进性
					对甲苯磺酸、在还原水解反应中采用一锅法将还原反应、水解反应连续作为一道工序进行、在酯化反应中采用弱碱氨水代替传统的氢氧化钠法中和游离酸等，通过上述改进，实现了环保安全以及生产效率更优的化学合成

公司上述核心技术与已获得授权或在申请发明专利的对应情况如下：

序号	核心技术名称	应用产品	对应的已获得授权或在申请发明专利
1	菌种改造技术	起始物料	用于制备雄烯二酮的微生物菌株及其应用
2	高效植物甾醇转化技术	起始物料	用于制备雄烯二酮的微生物菌株及其应用
3	酶改造甾体结构共性技术	中间体	一种 $\Delta 5-3$ -酮类异构酶基因、包含该基因的载体及其应用
4	绿色化学合成技术	中间体	一种黄体酮的合成方法

综上，公司已具备了甾体药物起始物料、中间体等产品生产所需的各项核心技术，包括菌种改造技术、高效植物甾醇转化技术、酶改造甾体结构共性技术以及绿色化学合成技术，并已形成相应的专利。上述核心技术系甾体药物原料制造业中所必需的生产技术，覆盖了起始物料、中间体等产品生产，而公司本次募投项目中的黄体酮及 BA 产品分别属于甾体药物领域的中间体及起始物料产品。上述技术优势使公司具备实施本次募投项目所需的技术资源储备，本次募投项目中的黄体酮及 BA 产品已经实现商业化生产和对外销售。

2、募投项目产品被更新替代的风险较小

(1) 公司募投项目产品生产工艺具有领先性

公司本次募投项目“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”，所生产的产品系双降醇及黄体酮。黄体酮的工艺路线目前主要有两种：（1）“皂素-双烯-黄体酮”；（2）“植物甾醇-双降醇-黄体酮”，前者由于生产过程中需要强酸强碱环境，而后者的生产工艺环保性更强，后者对前者形成替代是甾体药物行业的趋势所在。公司本次募投项目产品即使用第二种工艺路线，其为传统工艺路线的优化替代，且公司结合自身核心技术优势，在该工艺路线中各环节所使用的发酵、合成等技术均为行业领先水平，预计短期内公司募投项目产品的相关生产技术

被更新替代的风险较小。

（2）募投项目相关产品暂无可替代产品

1) 双降醇

本次募投项目生产的主要产品双降醇是甾体类药物常用起始物料的一种，其是合成多种甾体激素药物的重要原料。双降醇由于其侧链的原因使得其能够通过简单的步骤合成多种具有很大商业价值的产品，比如黄体酮、氢化可的松等甾体药物，并且双降醇还能够通过较简单的化学合成步骤生产得到熊去氧胆酸、新型抗癌药角鲨胺等具有附加值较高的产品。由于现有的熊去氧胆酸合成工艺需要大量的动物内脏作为起始原料，深受世界各地的动物保护组织和爱护动物人士诟病，利用双降醇再进一步合成熊去氧胆酸这一工艺技术能够有效避开现有技术工艺迫害动物的不利舆论，同时由于初始物料为甾醇，取自植物且易获得，成本方面也更为低廉，是未来熊去氧胆酸合成的发展方向。近年来，国内外对治疗胆囊胆固醇结石、胆汁淤积性肝病及胆汁反流性胃炎的药物需求不断增加。因此，预计双降醇产品未来仍将保持较大的市场需求，其短期内被更新替代的风险较小。

2) 黄体酮

黄体酮近年来已成为我国甾体激素药物中出口规模最大的品种之一，亦是我国甾体激素药物国内市场的重要品种之一。作为一种天然的孕激素，黄体酮相关制剂产品在临床广泛应用于保胎及多种女性激素紊乱导致的疾病治疗，具有广泛的需求。与黄体酮具有一定替代关系的是各类人工合成类孕激素，合成孕激素与黄体酮在分子结构和空间结构上的差异导致其具有不同的代谢、药效和活性。在临床中，使用合成孕激素前需要考虑可能出现的不必要的副作用，而作为天然孕激素的黄体酮在代谢和生物活性等方面完全等同于人体生成的内源性孕激素，这点与合成孕激素完全不同。

综上，公司本次募投项目中所使用的工艺路线为行业领先，且为对传统工艺路线的更新替代，相关募投产品双降醇与黄体酮均具有前景较为可观的市场应用价值，公司募投项目相关技术及产品在短期内被更新替代的风险较小。

3、与首发时相比目前实施环境是否发生了重大不利变化

(1) 行业发展近况

1) 持续的行业政策支持

近年来，公司所处行业受到了国家产业政策持续的鼓励和支持，有利于积极推动产业发展，加快技术升级，使发行人在国家政策背景下受益。公司目前主要利用的生产技术为生物发酵技术，在产品技术革新的进程中属于行业内领先企业，且注重绿色环保的可持续发展。“十四五”规划《纲要》中明确提出要推动生物技术和信息技术融合创新，加快发展生物医药、生物育种、生物材料、生物能源等产业，做大做强生物经济。公司所处行业符合国家产业政策，国家颁布的相关政策对公司所处行业给予了大力支持。

2) 医药行业仍处于快速发展阶段

近十余年来，随着我国经济的快速发展，我国居民生活水平不断提高，叠加国内医疗体制改革、人口老龄化现象逐步明显等因素的影响，国内医药市场的高速发展。根据 IQVIA 数据，我国药品支出规模从 2010 年的 560 亿美元至 2020 年已增长至 1,344 亿美元。预计在 2021-2025 年期间，我国药品支出规模将继续保持 4.5%-7.5% 的年复合增长率，至 2025 年我国药品支出规模将达到 1,700-2,000 亿美元左右。从市场规模上来看，我国医药市场目前仍处于快速发展的阶段，未来我国医药行业的市场空间广阔。

3) 甾体药物行业市场前景

甾体药物作为目前应用规模仅次于抗生素的第二大类化学药，市场需求将保持持续增长趋势，进而促进甾体激素原料药及制剂产业的持续增长。本次募投项目产品为甾体药物原料双降醇及黄体酮，2015 年至 2019 年，我国黄体酮制剂药物在公立医院的销售额自 10.62 亿元增长至 17.06 亿元，期间复合增长率为 12.59%，市场规模较大且整体呈快速增长趋势。2020 年公立医院黄体酮制剂药物市场规模下降，主要系疫情影响及新生儿出生率下降等原因所致。2021 年上半年我国黄体酮制剂药物在公立医院的销售额达 7.88 亿元。在三胎政策放开的背景下，募投项目产品市场需求未来有望进一步增长。

(2) 公司业务情况

报告期内，公司营业收入分别为 46,480.19 万元、46,811.73 万元、59,088.53 万元和 12,045.12 万元，呈逐年增长趋势，净利润分别为 7,299.64 万元、5,319.55 万元、7,806.59 万元和 1,277.64 万元。2020 年度，公司净利润出现下滑，主要系受新冠疫情及部分产品价格下降的影响。2021 年度，公司净利润比上年同期增长 46.99%。

2021 年以来，公司加快推进华海药业合资设立子公司华海共同的黄体酮、雌酚酮、睾酮等激素类原料药项目建设，并与山东新华制药公司合资成立参股公司同新药业（主要是从事 17 α -羟基黄体酮、醋酸阿奈可他等产品的研发、生产和销售），逐步向下游延伸高端激素类原料药和制剂的战略布局。

综上，本次募集资金时公司所在行业情况以及公司主营业务情况整体向好，公司实施募投项目的环境未发生重大不利变化。

(二) 募投项目当前建设进度情况，是否符合预期，前次尚未使用的募集资金的后续使用计划，并结合项目当前建设情况等说明本次募投项目的预计实施进度是否谨慎

1、募投项目建设进度情况，是否符合预期

(1) 募集资金的预计使用进度

“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”建设期为 24 个月，其中，通过 18 个月时间完成基建工程；在第二年的下半年完成生产设备的购置、安装、调试，同时进行生产招聘培训。本项目预计第三年即可顺利实现投产，当年达产 40%，第四年达产 70%，第五年开始产能完全释放。建设资金根据项目实施计划和进度安排分批投入使用。本项目进度计划内容包括项目的前期准备、方案勘察与设计、土建工程施工、设备采购、设备安装调试等。具体进度详见下表。

序号	项目	建设期			投产期		达产期
		T+1	T+2		T+3	T+4	T+5
			Q1-Q2	Q3-Q4			
1	基建工程	▲	▲				
2	设备安装调试，新员工培训、生产准备			▲			

序号	项目	建设期			投产期		达产期
		T+1	T+2		T+3	T+4	T+5
			Q1-Q2	Q3-Q4			
3	投产释放 40%产能				▲		
4	释放 70%产能					▲	
5	释放 100%产能						▲

注：Q 指 Quarter，即季度，表示财政日历内的三个月时期；T+1 为项目建设的第一年，以此类推。

本项目的生产规划和预计产能如下：

时间段	生产规划和预计产能
第一期（2021 年至 2023 年）	生产基地预计 2023 年前完成基建工程、设备安装调试，新员工培训、生产准备等工作，实现生产基地的建成
第二期（2023 年至 2024 年）	2023 年实现投产，达到目标产能的 40%，即 320 吨 BA（双降醇）、80 吨黄体酮的生产能力
第三期（2024 年至 2025 年）	达到目标产能的 70%，即 560 吨 BA（双降醇）、140 吨黄体酮的生产能力
第四期（2025 年至 2026 年）	达到目标产能的 100%，即 800 吨 BA（双降醇）、200 吨黄体酮的生产能力

（2）募投项目实际建设进度

截至本回复出具日，“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”已经完成前期土地购置、项目手续办理等工作，正处于工程施工阶段，具体情况如下：

项目	项目阶段	目前建设进展	后续建设情况
黄体酮及中间体 BA 生产建设项目	厂房建设	主体厂房中，发酵车间、溶媒回收车间及质检楼已封顶，完工进度超过 80%；其余车间按计划逐步施工，部分已完成地基工程	本项目计划于 2022 年 2 季度完成主体建筑建设；计划于 2022 年底前完成设备安装，开始联机试车
	设备购置安装	主要设备订购完成；发酵车间种子罐、发酵罐等主要设备已安装完毕	
	配套工程	污水站、五金库和配电房等部分配套工程已完工；其余仓库、罐区及泵房等按计划施工	

注：后续建设情况系根据项目建设进展的预估结果，不构成相关承诺，实际建设情况将视项目实际建设进度而定。

因此，“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”预计将于 2022 年底前完成生产基地建设，并于 2023 年实现投产，本次募投项目实际建设进度与计划进度基本一致。

2、前募资金的后续使用计划

公司“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”尚在实施过程中，前次尚未使用的募集资金的后续使用计划及预期进度如下：

单位：万元

项目	募集后承诺投资金额	截至 2022 年 3 月 31 日 累计使用资金情况		截至 2022 年 6 月 30 日 预期累计使用资金情况	
		金额	投入比例	金额	投入比例
黄体酮及中间体 BA 生产建设项目	19,214.77	12,868.62	66.97%	19,214.77	100.00%
补充流动资金	203.44	203.44	100.00%	203.44	100.00%
合计	19,418.21	13,072.06	67.32%	19,418.21	100.00%

注：上述“截至 2022 年 6 月 30 日预期累计使用资金情况”系基于项目目前建设进度的预估结果，不构成相关承诺，实际使用资金情况将视项目实际建设进度情况而定。

截至 2022 年 3 月 31 日，“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”前次募集资金使用进度为 66.97%，募集资金未使用金额为 6,346.15 万元；2022 年 2 季度，本项目计划支付前期设备购置尾款及工程款项合计超过 9,000.00 万元，因此，预计前次募集资金将于 2022 年 6 月 30 日前使用完毕。

3、说明本次募投项目的预计实施进度是否谨慎

综上所述，截至本回复出具日，“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”发酵车间、溶媒回收车间及质检楼等主体建筑已封顶；种子罐、发酵罐等主要生产设备已完成安装；本项目预计将于 2022 年底前完成生产基地建设，并于 2023 年实现投产。

因此，本次募投项目的预计实施进度系参考项目实际建设进展的基础上合理谨慎确定的。

（三）结合自身财务状况、融资能力，说明募集资金以外所需剩余资金的具体来源，如募集资金不能全额募足或发行失败，项目实施是否存在重大不确定性；

如募集资金不能全额募足或发行失败，鉴于本次募投项目对公司的重大战略意义并具有良好的经济效益，公司仍将全力推进募投项目的实施，根据届时的实际经营和市场情况，综合考虑通过自有资金、经营积累及债务融资等方式筹措所需资金，具体措施如下：

1、调配自有资金投入募投项目建设

截至 2022 年 3 月 31 日，发行人货币资金余额为 20,033.19 万元，其中，银行承兑汇票保证金为 774.18 万元，为受限资金，剩余可自由支配的资金及与本项目建设的前募资金合计为 19,259.00 万元；应收账款余额为 19,146.40 万元，应收款项融资为 3,828.20 万元。

若本次募集资金不能全额募足或发行失败，发行人可调配自有资金及回收的应收账款和应收票据支持本次募投项目建设。

2、通过经营积累弥补资金缺口

近三年一期，公司实现营业收入分别为 46,480.19 万元、46,811.73 万元、59,088.53 万元及 12,045.12 万元；实现归属于母公司股东的净利润分别为 7,299.64 万元、5,328.85 万元、7,833.06 万元及 1,304.43 万元。

总体而言，公司经营情况良好，如募集资金不能全额募足或发行失败，可利用未来期间的经营积累弥补募投项目资金缺口。

3、通过银行融资补充资金需求

由于公司整体经营情况及资信状况良好，公司银行融资渠道通畅。截至 2022 年 3 月 31 日，公司及其子公司 2022 年已获得的授信额度为 10.6 亿元，因此，公司部分募集资金缺口可通过银行融资渠道解决。

4、募投项目建设已取得政府专项补助

为支持发行人募投项目建设，湖北省发改委拟向发行人拨付“支持先进制造业和现代服务业”补贴款 5,397.00 万元。截至 2022 年 3 月 31 日，发行人子公司共同生物已收到上述政府补贴 2,698.00 万元，专项用于募投项目建设。

综上所述，报告期内，发行人经营、财务状况良好，如本次募集资金不能全额募足或发行失败，发行人亦可通过自有资金投入、经营积累、银行贷款及使用已取得的专项政府补助等方式投入募投项目建设，募投项目实施不存在重大不确定性。

(四) 结合市场容量、发行人行业地位、在手订单或意向性订单、同行业可比公司情况等说明公司在中间体产能利用率不足 75%的情况下实施本次募投项目的必要性、新增产能规模的合理性和新增产能的消化措施

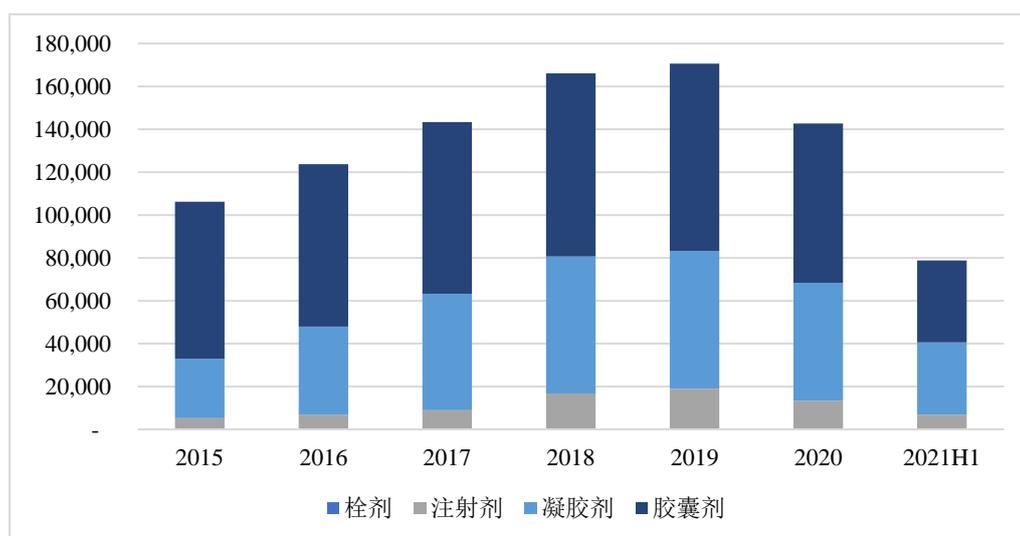
1、募投项目产品市场情况

本次募投项目生产的主要产品双降醇是合成黄体酮的重要原料。其中双降醇与 9-羟基-雄烯二酮和 17 α -羟基黄体酮中间体为甾体药物起始物料主要产品，近年来，黄体酮已成为我国甾体激素药物中出口规模最大的品种之一，亦是我国甾体激素药物国内市场的重要品种之一。黄体酮是天然的孕激素，相关制剂产品在临床广泛应用于保胎及多种女性激素紊乱导致的疾病治疗，具有广泛的需求。

2015 年至 2019 年，我国黄体酮制剂药物在公立医院的销售额自 10.62 亿元增长至 17.06 亿元，期间复合增长率为 12.59%，市场规模较大且整体呈快速增长趋势。2020 年公立医院黄体酮制剂药物市场规模下降，主要系疫情影响及新生儿出生率下降等原因所致。2021 年上半年我国黄体酮制剂药物在公立医院的销售额达 7.88 亿元。在三胎政策放开的背景下，市场需求未来有望进一步增长。

2015 年-2021 年上半年我国公立医院黄体酮制剂药物销售额

单位：万元



数据来源：米内网

因此，本次募投项目投产后，公司能够有效满足国内外市场对甾体药物原料的持续增长的需求。

2、公司市场地位

公司专注于甾体药物原料研发、生产和销售，主要产品包括甾体药物起始物料和中间体。公司在生物发酵、酶转化、化学合成等甾体药物原料生产所需工艺技术上均属于行业领先地位，是国内行业中较早掌握利用植物甾醇通过生物发酵技术生产起始物料的企业。公司利用菌种改造技术获得了能耐受高浓度植物甾醇、高效稳定转化植物甾醇生产起始物料的微生物菌株，并率先在酶转化方式上实现了产业化，且对传统的化学合成技术进行改进，提高了生产效率、降低了生产成本。

在双降醇产品方面，公司是国内首家将双降醇实施产业化的企业，同时通过构建高效稳定专一的双降醇菌种，并建立了高效的助溶乳化发酵体系，大幅提高了甾醇的溶解度及转化效率，使得公司双降醇产品具备了先发优势，进一步巩固了发行人在起始物料领域的领先地位。在黄体酮产品方面，公司受益于自身在起始物料领域的领先优势，使用双降醇替代黄姜成为黄体酮的原料、从而使生产黄体酮的原材料成本降低，更具竞争优势，并形成了在“植物甾醇-双降醇-黄体酮”这一生产工艺路线上的先发优势。报告期内，公司已提前布局募投项目相关产品市场并成功开拓部分客户，通过本次募投项目实施及产能扩增，公司将进一步提升自身在甾体药物行业的市场地位。

3、在手订单或意向性订单情况

本项目生产的黄体酮及 BA 产品为公司已有产品，主要客户仍以目前已长期合作的国内外主要甾体药物厂商为主。报告期内，公司通过自产与非自产产品销售相结合的方式，提前布局 BA 及黄体酮市场，成功开拓部分客户。公司目前黄体酮及 BA 产品主要客户主要包括奥锐特、丽江映华生物药业有限公司、BRICHEM SCIENCES PRIVATE LIMIED 等。

发行人的产品种类较多，各产品的生产周期具有差异。除少量定制化或小批量的中间体产品是采用“以销定产”的模式之外，其余产品则是结合销售部对市场的预期，以及对下游稳定客户历史采购需求和安全库存的预判来制定生产计划。由于发行人的产品生产安排与销售订单无直接联系，由于一般签订合同到产品发货的周期比较短，因此产成品在手订单较少。截止本回复出具之日，

公司仅对部分外销客户存在针对募投项目产品的在手订单，暂无针对募投产品签订的意向性合同或针对内销客户的在手订单。公司在手订单情况如下：

序号	产品	客户	数量（千克）	金额（美元）
1	双降醇	GURUKRUPA INDUSTIRES	15,000	975,000
2		M&H Global DMCC	1,000	66,000
3		Androst Biotech	500	33,500
4			1,000	67,000
5		La Chandra Pharmalab	1,000	62,000
6			2,000	124,000
7		Chemo Biosynthesis SRL	1,200	78,000
8		BRICHEM SCIENCE	10,000	650,000
9			50,000	3,250,000
10		Cropel Lifesciences	1,000	65,000
11			1,000	65,000
12			1,000	65,000
13		Cohesion Biotec	1,000	66,000
合计			85,700	5,566,500

4、公司在中间体产能利用率不足 75%的情况下实施本次募投项目的必要性、新增产能规模的合理性和新增产能的消化措施

（1）实施本次募投项目的必要性

1) 有利于公司提高甾体药物原料供给能力

近年来公司业务发展较快，公司采取了积极优化客户和产品结构、改进生产工艺提高产能等措施。但是上述措施仍难以满足市场客户日益增加的需求，公司现阶段需要扩增甾体药物起始物料和中间体产品的产能，以确保境内外客户的订单能够得到及时响应和交付。

基于公司对于未来产品市场的增长预期，仍需要新增产能，调整产品结构，提升产品生产效率和产品质量稳定性，加快甾体药物原料产品建设项目的实施进度，以实现规模效益，满足市场需求。

公司经过近几年的发展和研究，技术能力和盈利能力有了较大程度的提升，成为了市场上少数几家能够通过生物技术实现甾体药物起始物料批量生产的公

司，收入规模持续增长，但由于公司的生产能力有限，现有的厂房及生产设备已不能满足业务发展的需要，制约了公司的发展。通过本项目的建设，公司的产能将得到有效拓展，有利于把握市场快速增长的契机，扩大市场份额，在未来的市场竞争中长期占据有利地位。

本项目实施后将有利于进一步发挥公司技术研发、产品、客户、品牌和管理资源优势，切实增强公司抗风险能力，巩固和提升公司的公司品牌价值和市场地位。

2) 有利于满足市场对甾体药物原料产品持续增长的需求，提高规模效益

2010 年前后，国内甾体药物厂商开始转向以雄烯二酮为原料生产甾体药物的生物技术路线，并逐步完成了多种孕激素和皮质激素类甾体药物生产原料的切换。甾体类药物是销售额仅次于抗生素的世界第二大类药物，国内外甾体药物市场对原料的需求依旧不断增加。

公司本次募投项目“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”所生产的产品双降醇及黄体酮市场应用空间广阔，且其短期内被更新替代的风险较小。募投产品市场情况分析详见本问题之“（一）结合核心技术人员变动对公司的影响、公司技术优势等说明公司是否具备开展募投项目相应的技术、人员等资源储备，募投项目产品是否存在被更新替代等风险及公司的应对措施，与首发时相比目前实施环境是否发生了重大不利变化”之“2、募投项目产品被更新替代的风险较小”与“（四）结合市场容量、发行人行业地位、在手订单或意向性订单、同行业可比公司情况等说明公司在中间体产能利用率不足 75%的情况下实施本次募投项目的必要性、新增产能规模的合理性和新增产能的消化措施”之“1、募投项目产品市场情况”。

因此，本次募投项目投产后，公司能够有效满足国内外市场对甾体药物原料的持续增长的需求。

另一方面，项目建成之后规模化生产有助于公司对甾体药物产品原材料进行集中采购，降低材料采购成本，从而在激烈的市场环境中增强企业竞争优势；其次，规模化生产有助于降低单位销售费用和管理费用，提高公司整体运营效率，降低整体运营成本，从而实现规模效益。

3) 本次募集资金继续投入前次募投项目，有利于保证项目顺利实施

本项目系公司首次公开发行股票募集资金投资项目，项目总投资金额为 60,000.00 万元，前次募集资金本项目实际到位资金仅为 19,214.77 万元，实际募集资金占项目资金需要量仅为 32.02%。加上公司近年来扩展迅速，项目建设资金存在较大缺口，项目设备采购、工程建设等必备建设内容亟需资金支持。综合考虑公司整体资金状况和项目建设背景及需求，为保证前次募投项目顺利实施，本次发行可转债募集资金拟继续投入本项目建设。

(2) 新增产能规模的合理性

1) 公司产能利用率情况

公司本次募投项目产品中双降醇属于甾体药物起始物料产品，黄体酮属于中间体产品。报告期内，公司起始物料及中间体产品的产能、产量与销量如下列表所示：

单位：吨

主要产品	项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
起始物料 ^{注1}	产能(A)	197.84	1,194.29	648.65	835.00
	产量(B)	144.74	988.15	443.80	505.79
	销量(C)	167.47	955.11	490.03	519.26
	其中：内部消耗	24.19	188.01	149.69	168.72
	对外销售	143.28	767.10	340.35	350.54
	产能利用率(=B/A)	73.16%	82.74%	68.42%	60.57%
	产销率(=C/B)	115.71%	96.66%	110.42%	102.66%
中间体 ^{注2}	产能(A)	71.76	287.05	244.33	244.78
	产量(B)	50.65	208.63	139.66	176.62
	销量(C)	26.63	197.94	182.68	146.31
	其中：内部消耗	2.53	43.15	27.10	35.66
	对外销售	24.11	154.79	155.58	110.65
	产能利用率(=B/A)	70.58%	72.68%	57.16%	72.16%
	产销率(=C/B)	52.58%	94.88%	130.80%	82.84%

注 1：公司起始物料产品主要使用生物发酵技术生产，起始物料产能=发酵罐数量*单罐生

产次数*单罐植物甾醇投放量÷投入耗用比经验值。内部消耗指公司生产的部分起始物料会用于公司中间体产品的生产。

注 2：公司中间体产品主要采用酶转化及化学合成技术生产，中间体产能=反应釜数量*投料量*平均收率。由于公司中间体产品种类繁多，年度间订单需求结构存在一定的波动，此部分对市场需求相对稳定的中间体产品进行测算，部分因临时性需求生产的中间体产品不适用产能计算。内部消耗指公司生产的部分中间体产品会继续用于公司中间体产品的生产。

2020 年度起始物料产能利用率较低，主要受到新冠疫情导致的年初延迟复工的影响所致。2021 年公司加大了起始物料生产投入，产能利用率有所提升，自产的起始物料产量增加较多，同时起始物料受托加工的产量较大，导致 2021 年的总体产量增长明显。2022 年 1-3 月公司起始物料产能及产量较低，主要系公司当期所生产起始物料产品结构变化所致，2022 年 1-3 月公司进行了部分双降醇产品的生产，其投料量产量相比起始物料板块其他产品较低，因此起始物料板块整体产能及产量有所下降。

同行业公司赛托生物关于中间体产能利用率的披露情况如下：

单位：吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产能	177.00	210.00	174.00	144.00
产量	101.91	141.17	70.92	68.77
产能利用率	57.58%	67.22%	40.76%	47.75%

报告期内，公司中间体产品的产能利用率为 72.16%、57.16%、72.68%和 70.58%，与同行业公司赛托生物相比整体处于相对较高水平。此外，公司在生产产品的过程中，由于生产所需的发酵罐或反应釜需定期清洁、更换不同投料、调整投料浓度和比例等，实际可达到的产能利用率会低于理论产能利用率。

2) 中间体新建产能与原有产能存在差异

公司现有中间体产品主要包括螺内酯中间体、去氢物等，中间体产品相关生产设备主要为合成反应生产线，其所使用的设备均为体积相对较小的反应釜，且反应步骤相对较少，而公司本次募投项目产品黄体酮中间体的规模化投产具有一次性投料量较大而且反应步骤较多的特点，公司原有中间体产线及生产设备仅能满足该产品小规模的生产，无法适用于其规模化的投产。另外，公司本次募投项目中新增的黄体酮产线均按照 GMP 认证标准进行建设，有利于公司为相关产品后续的国际注册、现场检查、客户审计做好准备并着眼于甾体下游原料药产品的市场拓展。

3) 黄体酮产能受制于 BA 产能

公司本次募投项目生产黄体酮产品所采用工艺路线为“植物甾醇-双降醇-黄体酮”，因此募投项目黄体酮产量将部分受制于另一产品 BA（双降醇）产量情况。报告期内，公司起始物料板块的产能利用率为 60.57%、68.42%、82.74% 和 73.16%，且实际可达到的产能利用率会低于理论产能利用率，公司起始物料产能利用率目前实际已处于基本饱和状态。因此，为满足公司新增黄体酮产品的生产需求，同时保持公司起始物料板块其他产品的正常生产，公司通过本次募投项目新增 BA 产能具有合理性。

综上所述，虽然公司目前中间体产能利用率不足 75%，其与同行业可比公司中间体产能利用率相比无显著差异，且由于公司中间体产能受制于起始物料产能、现有中间体产能无法满足本次募投项目中黄体酮产品的规模生产以及工艺要求等原因，公司实施本次募投项目并新增产能具有合理性。

(3) 公司新增产能的消化措施

本次募投项目将新增年产 800 吨 BA（双降醇）、200 吨黄体酮，其中 BA 总产量的 30%拟继续用于本项目黄体酮产品生产。

公司本次募投项目生产的黄体酮及 BA 产品主要客户仍以目前已长期合作的国内外主要甾体药物厂商为主。报告期内，公司通过自产与非自产产品销售相结合的方式，提前布局 BA 及黄体酮市场，成功开拓部分客户。公司目前黄体酮及 BA 产品主要客户主要包括奥锐特、丽江映华生物药业有限公司、BRICHEM SCIENCES PRIVATE LIMIED 等。公司与国内外甾体药物下游厂商建立了良好稳定的合作关系，目前已获取了部分客户针对募投产品的在手订单。公司的产品和技术在行业内知名度较高，为未来新产品的生产、销售打下了扎实的基础。

募投项目建成后，公司将继续结合自身在产业链前端起始物料领域的领先优势及客户基础，积极拓展募投产品市场并持续跟踪其市场变化。另一方面，通过加强对公司销售团队的培训管理、并制定合理有效的销售激励政策等方式积极开拓销售市场，促进新增产能消化。

综上，公司针对本次新增产能已制定了合理的消化措施，新增产能具有可

消化性。

(五) 募投项目效益测算基础与首发时是否存在差异，本次募投项目收入情况的具体测算过程、测算依据，预计收入高于目前发行人营业收入的合理性，相关预测数据是否充分考虑供给增加后对产品价格和毛利率的影响等因素，并结合公司现有业务经营情况、同类产品毛利率水平、竞争格局及同行业可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性。

1、募投项目效益测算基础与首发时是否存在差异

(1) 募投项目效益测算基础

公司首发及本次发行募集资金投资项目的效益测算基础均系参考募投项目设计产能、公司自产产品最近三年平均销售价格、材料成本、人工成本、制造费用及期间费用率，以及对未来市场行情、行业竞争状况的判断等因素做出，不存在显著差异。

本次发行募集资金投资项目的效益测算基础具体情况如下：

1) 营业收入

本项目计划年产 800 吨 BA（双降醇）、200 吨黄体酮。根据项目计划进度，项目预计第三年即可顺利实现投产，当年达产 40%，第四年达产 70%，第五年开始产能完全释放，产能利用率逐年提升。预测当期销售数量以当期实际产能为基础测算，其中由于 BA 总产量的 30%拟继续用于本项目黄体酮产品生产，故其销售数量以当期实际产能的 70%测算；黄体酮销售数量以当期实际产能测算。

本项目产品的销售收入根据销售价格乘以当年预计销售数量进行测算，其中产品售价参考公司历年产品价格进行测算，预计项目达产后形成稳定营业收入 48,750.00 万元/年。

2) 总成本费用

总成本费用系指在运营期内为生产产品所发生的全部费用，由生产成本和期间费用两部分构成，生产成本包括生产产品直接发生的人工、水电、材料物料、折旧摊销等。期间费用则包括销售费用、管理费用、财务费用、研发费用。

本项目总成本费用的估算遵循国家现行会计准则规定的成本和费用核算方法，并参照目前企业的历史数据及项目实际，具体测算依据如下：

①原辅材料费

本项目原辅材料费支出以募投项目产品生产工艺为基础测算。原辅材料费以产品 BOM 表计算的实际原材料数量乘以目前材料采购单价，测算本项目产品单位直接材料费用，并以此为基础测算得到单位直接材料费用占对应销售单价比。各期原辅材料费以上述占比乘以各期产品销售收入得出。本项目预计达产年外购原辅材料费 25,869.65 万元。

②人工成本

根据建设项目人员定岗安排，本项目正常达产年份需新增用工人数 150 人。人员薪酬结合公司的薪酬福利制度及报告期内各类员工的工资水平，在项目达产后每年按照 5%的增长幅度计算。

③折旧及摊销

本项目折旧摊销采用直线法测算，与公司现行的固定资产、无形资产会计政策及会计估计相同。本建设项目的房屋建筑物折旧期限为 20 年，残值率 5%；机器设备按 10 年折旧，残值率 5%；土地摊销期限为 50 年。

④其他制造费用

本项目其他制造费用依据公司历史水平进行估算。项目达产年其他制造费用 2,602.78 万元。

⑤财务费用

财务费用是指发行人为本项目筹集资金而发生的各项费用，主要为发行人发行本次可转债需支付的利息，利率按市场发行利率预估。

⑥销售费用、管理费用、研发费用

以公司 2018 年-2020 年销售费用、管理费用、研发费用占各年销售收入比例的平均值作为比例，按收入百分比法测算。

⑦税金及附加

本项目的税金及附加包括：城市维护建设税（按应纳增值税的 7%估算）、教育费附加（按应纳增值税的 3%估算）、地方教育费附加（按应纳增值税的 1.5%估算）。企业所得税按利润总额的 15%估算。

基于上述测算基础，本次募投项目运营期成本估算如下：

单位：万元

序号	项目	运营期									
		T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
1	生产成本	15,717.36	24,609.18	33,517.36	33,573.59	33,632.62	33,694.62	33,759.71	33,828.05	33,899.81	33,975.16
1.1	直接材料费用	10,347.86	18,108.75	25,869.65	25,869.65	25,869.65	25,869.65	25,869.65	25,869.65	25,869.65	25,869.65
1.2	直接工资及福利费	408.00	758.10	1,124.55	1,180.78	1,239.82	1,301.81	1,366.90	1,435.24	1,507.00	1,582.35
1.3	制造费用	4,961.50	5,742.33	6,523.16	6,523.16	6,523.16	6,523.16	6,523.16	6,523.16	6,523.16	6,523.16
1.3.1	折旧摊销费用	3,920.39	3,920.39	3,920.39	3,920.39	3,920.39	3,920.39	3,920.39	3,920.39	3,920.39	3,920.39
1.3.2	其它制造费用	1,041.11	1,821.94	2,602.78	2,602.78	2,602.78	2,602.78	2,602.78	2,602.78	2,602.78	2,602.78
2	管理费用	692.21	1,211.37	1,730.52	1,730.52	1,730.52	1,730.52	1,730.52	1,730.52	1,730.52	1,730.52
3	研发费用	1,067.23	1,867.65	2,668.07	2,668.07	2,668.07	2,668.07	2,668.07	2,668.07	2,668.07	2,668.07
4	财务费用	100.00	150.00	250.00	375.00	450.00	500.00	-	-	-	-
5	销售费用	173.95	304.40	434.86	434.86	434.86	434.86	434.86	434.86	434.86	434.86
总成本费用		17,750.74	28,142.60	38,600.82	38,782.04	38,916.08	39,028.07	38,593.16	38,661.51	38,733.27	38,808.62

3) 净利润

在项目收入、成本费用测算的基础上，对本次募投项目运营期利润情况测算如下：

单位：万元

项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
主营业务收入	19,500.00	34,125.00	48,750.00	48,750.00	48,750.00	48,750.00	48,750.00	48,750.00	48,750.00	48,750.00
主营业务成本	15,717.36	24,609.18	33,517.36	33,573.59	33,632.62	33,694.62	33,759.71	33,828.05	33,899.81	33,975.16
毛利率	19.40%	27.89%	31.25%	31.13%	31.01%	30.88%	30.75%	30.61%	30.46%	30.31%
税金及附加	136.82	376.27	342.06	342.06	342.06	342.06	342.06	342.06	342.06	342.06
销售费用	173.95	304.40	434.86	434.86	434.86	434.86	434.86	434.86	434.86	434.86
财务费用	100.00	150.00	250.00	375.00	450.00	500.00	-	-	-	-
管理费用	692.21	1,211.37	1,730.52	1,730.52	1,730.52	1,730.52	1,730.52	1,730.52	1,730.52	1,730.52
研发费用	1,067.23	1,867.65	2,668.07	2,668.07	2,668.07	2,668.07	2,668.07	2,668.07	2,668.07	2,668.07
利润总额	1,612.44	5,606.13	9,807.12	9,625.89	9,491.86	9,379.86	9,814.77	9,746.43	9,674.67	9,599.32
所得税	241.87	840.92	1,471.07	1,443.88	1,423.78	1,406.98	1,472.22	1,461.96	1,451.20	1,439.90
净利润	1,370.57	4,765.21	8,336.05	8,182.01	8,068.08	7,972.88	8,342.56	8,284.46	8,223.47	8,159.42
净利润率	7.03%	13.96%	17.10%	16.78%	16.55%	16.35%	17.11%	16.99%	16.87%	16.74%

(2) 与首发时披露的差异情况

本次募投项目效益测算中，因与前次发行申报时间节点不同且发行证券类型存在差异，对募投产品单价及财务费用的测算进行了适当调整，具体如下

1) 募投产品单价的测算

本次募投项目主要产品为黄体酮及 BA（双降醇）。公司首发及本次发行募集资金投资项目产品单价的测算基础均系参考公司同类产品最近三年平均销售价格并结合对未来市场行情、行业竞争状况的判断等因素做出。

报告期内，因主要原料成本植物甾醇持续走低，发行人黄体酮及 BA 销售单价存在下降趋势。因此，就产品销售价格而言，募投产品单价在首发阶段与现阶段存在一定的时点差异，故本次募投项目预测产品单价主要参考 2019-2021 年度发行人同类产品平均销售单价及市场价格，对预测单价进行了调整。

募投产品单价的测算依据详见本问题回复之“（五）、2、（1）、1）本次募投项目收入情况的具体测算过程、测算依据”的相关回复内容。

2) 财务费用的测算

考虑发行人本次发行后，可转债募集资金中 26,600.00 万元拟专项投入黄体酮及中间体 BA 生产建设项目，因此，本次对募投项目效益进行测算时，补充考虑了专项用于“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”的募集资金对应的可转债利息费用。

综上所述，除依据近三年相关产品历史价格对测算使用的募投产品预计售价进行调整，同时本次在财务费用测算中，考虑了发行人发行本次可转债需支付的利息因素外，本次募投项目效益测算基础与首发时不存在显著差异。

2、本次募投项目收入情况的具体测算过程、测算依据，预计收入高于目前发行人营业收入的合理性，相关预测数据是否充分考虑供给增加后对产品价格和毛利率的影响等因素

(1) 本次募投项目收入情况的具体测算过程、测算依据

本项目计划年产 800 吨 BA（双降醇）、200 吨黄体酮。项目产品的销售收入根据销售价格乘以当年预计销售数量进行测算，预计项目达产后形成稳定营

业收入 48,750.00 万元/年。具体测算如下：

产品	项目	建设期		运营期		
		T+1	T+2	T+3 (达产 40%)	T+4 (达产 70%)	T+5 至 T+12 (达产 100%)
黄体酮	单价 (万元/吨)	-	-	120.00	120.00	120.00
	销量 (吨)	-	-	80.00	140.00	200.00
	销售收入 (万元)	-	-	9,600.00	16,800.00	24,000.00
BA (双降醇)	单价 (万元/吨)	-	-	45.00	45.00	45.00
	销量 (吨)	-	-	220.00	385.00	550.00
	销售收入 (万元)	-	-	9,900.00	17,325.00	24,750.00
收入合计		-	-	19,500.00	34,125.00	48,750.00

1) 对产品单价的测算依据

本次募投项目产品的预计售价系参考公司同类产品历史销售价格并结合市场情况，基于谨慎性原则的基础上确定产品价格后综合测算得出。募投产品单价与发行人报告期同类产品售价及市场价格对比情况如下：

①与报告期同类产品售价对比情况

单位：万元/吨

产品名称	募投项目产品 预测单价	最近三年单价 均值	2021 年度	2020 年度	2019 年度
黄体酮	120.00	121.69	103.15	127.98	133.96
BA (双降醇)	44.00	45.51	39.89	44.55	52.07

注：历史单价均值作为募投项目产品的预测单价的参考，但由于报告期内发行人销售该两类产品定价存在为募投项目提前开拓市场、维护客户关系等因素的考虑，因此项目预测单价与历史单价均值也存在一定差异。整体上看，预测单价在最近 3 年历史单价区间内。

②与市场价格对比情况

单位：万元/吨

序号	产品	募投项目产品预测单价	市场价格（不含税）
1	黄体酮	120.00	172.57
2	BA (双降醇)	44.00	43.36

注：同类产品现行市场价格来源于健康网报价信息，其中黄体酮市场价格包含出口价格。考虑黄体酮出口价格一般高于国内市场售价，故预测单价有所下调。

上表可见，发行人本次募投项目产品预测售价均低于或接近发行人同类产品平均售价及同类产品市场价格，产品单价预测具备合理性及谨慎性。

2) 对产品销量的测算依据

根据项目计划进度，项目预计第三年即可顺利实现投产，当年达产 40%，第四年达产 70%，第五年开始产能完全释放，产能利用率逐年提升。预测当期销售数量以当期实际产能为基础测算，其中由于 BA 总产量的 30%拟继续用于本项目黄体酮产品生产，故其销售数量以当期实际产能的 70%测算；黄体酮销售数量以当期实际产能测算。

本次募投项目产品的预计销量系根据项目达产规划及各年预计产能利用率测算得出，产品销量预测合理。

(2) 预计收入高于目前发行人营业收入的合理性

截至本回复出具日，发行人已建成投产的生产基地为位于湖北省十堰市丹江口市的共同生物工厂及位于湖北省襄阳市宜城市的共同药业工厂。

报告期内，发行人产能情况如下：

单位：吨

主要产品	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
起始物料 ^{注1}	197.84	1,194.29	648.65	835.00
中间体 ^{注2}	71.76	287.05	244.33	244.78

注 1：公司起始物料产品主要使用生物发酵技术生产，起始物料产能=发酵罐数量*单罐生产次数*单罐植物甾醇投放量÷投入耗用比经验值。内部消耗指公司生产的部分起始物料会用于公司中间体产品的生产。

注 2：公司中间体产品主要采用酶转化及化学合成技术生产，中间体产能=反应釜数量*投料量*平均收率。由于公司中间体产品种类众多，年度间订单需求结构存在一定的波动，此部分对市场需求相对稳定的中间体产品进行测算，部分因临时性需求生产的中间体产品不适用产能计算。内部消耗指公司生产的部分中间体产品会继续用于公司中间体产品的生产。

本次募投项目建成后，计划年产 800 吨 BA（双降醇）、200 吨黄体酮，其中 BA 为起始物料产品、黄体酮为孕激素中间体。故本次募投项目建成后，发行人新增产能与现有产能基本相当。

报告期内，发行人实现营业收入分别为 46,480.19 万元、46,811.73 万元、59,088.53 万元及 12,045.12 万元。本次募投项目达产期预计营业收入为 48,750.00 万元，低于 2021 年度发行人实际营业收入，略高于发行人 2019 年-

2020 年营业收入。

综上所述，本次募投项目达产后，发行人新增产能与现有产能规模基本相当，募投项目达产年预计营业收入与发行人 2019-2020 年度营业收入基本一致，且略低于 2021 年度营业收入，具有合理性。

(3) 相关预测数据是否充分考虑供给增加后对产品价格和毛利率的影响等因素

从产品价格及毛利率来看，本次募投项目产品的预计售价系参考公司同类产品历史销售价格并结合市场情况，基于谨慎性原则的基础上确定产品价格后综合测算得出，预测售价均低于或接近发行人同类产品平均售价及同类产品市场价格，具有合理性及谨慎性。报告期内，发行人自产产品毛利率分别为 32.29%、26.55%、30.14%、35.05%，略高于募投产品募投项目达产年毛利率，具有合理性。募投产品价格及毛利率分析情况详见本问题回复之“一、(五)、3、结合公司现有业务经营情况、同类产品毛利率水平、竞争格局及同行业可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性”部分披露。

从募投产品下游市场空间来看，由于黄体酮是天然的孕激素，相关制剂产品在临床广泛应用于保胎及多种女性激素紊乱导致的疾病治疗，具有广泛的需求。近年来，黄体酮已成为我国甾体激素药物中出口规模最大的品种之一，亦是我国甾体激素药物国内市场的重要品种之一。募投产品市场容量情况详见本问题回复之“一、(四)、1、募投项目产品市场情况”部分披露。

综上所述，本次募投产品销售价格及毛利率的测算已充分考虑供给增加后对产品价格和毛利率的影响，与公司历史水平及市场情况相比具备谨慎性及合理性。另一方面，考虑黄体酮下游制剂市场空间广阔，募投项目投产不会导致全行业供给量的大幅提升，募投项目的建成达产对整个市场黄体酮供需态势影响有限。同时，公司也将根据市场变化和行业发展情况，持续进行新产品研发以及新应用领域拓展，并进行原有产品更新迭代与创新，避免募投项目产品出现同质化竞争，从而提升募投项目产品的附加值和毛利率。因此，本次募投项目带来的供给增加不必然导致公司产品价格、毛利率下降。

3、结合公司现有业务经营情况、同类产品毛利率水平、竞争格局及同行业可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性

(1) 公司现有业务经营情况

公司主营业务为甾体药物起始物料和中间体的生产与销售，本次募投项目产品黄体酮及双降醇均为报告期内发行人已有产品。

报告期内，发行人黄体酮及双降醇销售具体情况如下：

产品	2022年1-3月			2021年度		
	销售数量 (吨)	销售金额 (万元)	销售单价 (万元/吨)	销售数量 (吨)	销售金额 (万元)	销售单价 (万元/吨)
黄体酮	6.54	621.73	95.05	9.95	1,026.39	103.15
其中：自产黄体酮	-	-	-	-	-	-
非自产黄体酮	6.54	621.73	95.05	9.95	1,026.39	103.15
双降醇	13.76	456.00	33.15	56.75	2,263.78	39.89
产品	2020年度			2019年度		
	销售数量 (吨)	销售金额 (万元)	销售单价 (万元/吨)	销售数量 (吨)	销售金额 (万元)	销售单价 (万元/吨)
黄体酮	2.31	296.14	127.98	3.86	517.69	133.96
其中：自产黄体酮	0.63	78.87	124.79	3.86	517.69	133.96
非自产黄体酮	1.68	217.27	129.17	-	-	-
双降醇	65.40	2,913.84	44.55	37.87	1,972.12	52.07

上表可见，报告期内，发行人黄体酮及双降醇销售规模相对较小，主要系为提前布局募投项目产品而开展的相关业务。其中，自2020年度起，发行人黄体酮以非自产产品销售为主。因此，报告期内发行人黄体酮及双降醇生产及销售情况与本次募投项目投产后规模化生产相关产品情况存在一定差异。

(2) 公司同类产品毛利率情况

本次募投项目进入稳定期后，项目毛利率与发行人报告期内自产产品整体毛利率及同类产品毛利率的对比情况如下表所示：

项目	2022年 1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
发行人报告期自产产品毛	35.05%	30.14%	26.55%	32.29%

项目	2022年 1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
利率				
发行人报告期产品毛利率 ——黄体酮（自产）	-	-	51.91%	11.23%
发行人报告期产品毛利率 ——双降醇	-0.25%	13.88%	19.45%	27.85%
募投项目综合毛利率	30.80%			

上表可见，本次募投项目达产年毛利率与发行人报告期自产产品毛利率差异不大，但高于报告期内发行人自产黄体酮及 BA 产品毛利率。主要原因如下：1) 报告期内，发行人以销售自产产品与非自产产品相结合的方式，提前布局募投项目产品客户，其中仅 2019 年度及 2020 年度少量销售自产黄体酮。2020 年度因发行人自产黄体酮以外销为主，故毛利率较高；2) 报告期内双降醇毛利率呈下降趋势，主要原因系：2020 年，受市场价格下降的影响，双降醇毛利率下降。2021 年双降醇毛利率进一步下降，一方面系原材料植物甾醇价格下降，引起产品市场价格下降，另一方面系公司于 2021 年 11 月开始生产双降醇，由于当年完工数量仅 7.03 吨，未形成规模优势，产品分摊的人工和制造费用较多，生产成本较高，导致当年双降醇加权平均的销售成本较高，毛利率降低。2022 年 1-3 月，受上年度生产成本较高的影响，双降醇的加权平均销售成本仍处于较高水平，未随着原材料成本的下降而下降，由于产品市场价格下降了 16.90%，从而导致毛利率暂时为负。

综上所述，报告期内发行人销售的黄体酮、双降醇规模较小，故毛利率与本次募投项目产品不具有可比性，但本次募投项目达产年毛利率与报告期内公司自产产品整体毛利率无明显差异，具有合理性。

（3）行业竞争格局

甾体药物是一类按化学结构命名的药物，指分子结构中含有“环戊烷并多氢菲”母核结构的药物，根据甾体药物生产厂商的产品所处产业链的不同位置可以将产品分为起始物料、中间体、原料药及制剂。

目前全球生产的甾体类药物已超过 400 种，其中最主要的是甾体激素类药物。根据溢多利 2018 年度报告统计显示，自二十世纪九十年代以来，国际市场甾体激素药物销售额每年以 10%-15% 的速度递增，据此推算，2020 年全球甾体

激素药物销售额预计将达到 1,500 亿美元，目前，甾体类药物是仅次于抗生素的第二大类化学药。

随着技术更新换代和工艺改进，国内甾体药物行业的上游厂商集中度较高，已初步形成以共同药业、赛托生物、湖南新合新为第一梯队的竞争格局，未来市场集中度有望进一步提升；公司生产的中间体产品种类较多，覆盖了皮质激素类、性激素类、孕激素类和其他类中间体，公司采取酶转化技术和改进后的化学合成方法进行生产，在生产成本和安全性等方面具有优势。下游甾体药物原料药和制剂的国内生产厂商主要包括天药股份、仙琚制药等企业。

本次募投项目生产的主要产品为黄体酮及中间体 BA（双降醇），其中，双降醇是合成黄体酮的重要原料。近年来我国黄体酮制剂药物市场集中度保持较高水平，国产仿制药具备一定的市场地位。市场参与者主要包括默克雪兰诺、仙琚制药、新昌制药、法国法杏等。募投产品市场规模情况详见本问题回复之“一、（四）、1、募投项目产品市场情况”部分披露。

整体而言，发行人所处甾体药物行业及本次募投项目主要产品具有广阔的市场空间，公司募投新增供给对相关产品未来价格及毛利率的影响有限。

（4）同行业可比公司情况

报告期内，同行业可比上市公司分产品毛利率如下：

公司	产品分类	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天药股份	皮质激素类原料药	22.95%	26.63%	30.20%
仙琚制药	皮质激素类药物	65.67%	52.79%	49.26%
	性激素类药物	59.95%	66.01%	72.16%
赛托生物	甾体药物原料	25.75%	15.30%	27.22%
	综合毛利率	22.08%	11.78%	24.41%
溢多利	生物药品	34.09%	31.21%	31.12%
平均值		41.68%	38.39%	41.99%
募投项目毛利率		30.80%		

因可比公司中仙琚制药毛利率较高的制剂产品占比较大，导致其整体毛利率明显高于发行人其他可比公司，从而拉高了可比公司毛利率水平，故本次募投项目毛利率略低于可比公司均值具有合理性及谨慎性。

综上所述，本次募集资金投资项目效益测算过程和测算依据系根据公司实际经营情况以及同类产品的市场价格水平，基于谨慎性原则，合理设定相关测算参数和指标，各项财务效益预测按照达产年产能及最近三年的平均销售单价、平均单位成本、平均费用率等进行的测算。募投产品毛利率略低于处于行业下游的可比公司毛利率，处于合理水平。本次募集资金投资项目效益测算具有谨慎性及合理性。

（六）结合药品集中采购等政策对本次募投项目下游终端药品市场价格的影响说明本次募投项目预期效益是否能实现

1、药品集中采购政策的影响

国家组织药品集中采购（以下简称“集采”）是指由国家医保局等部门组织各省组成采购联盟，明确药品采购数量，进行集中采购，实现以量换价。从2018年首次提出“4+7”试点城市集采开始，集采政策推进落实四年间，已开展国家集采共六批，其中2021年内开展了三批，前六批国家集采目录纳入共234种药品，涉及金额2,370亿元，占公立医疗机构全部化学药品采购金额的30%。一款药品被纳入集采目录后，由于采购量大、以量换价，中标价格会有较大幅度的下降。

目前药品集采仅针对下游制剂产品，药品制造产业链中较为前端的药物原料与原料药目前暂不受到集采政策的直接影响。但由于集采对于下游终端制剂产品的市场价格影响，其对于制剂产品上游相应的药物原料与原料药也存在潜在的间接影响。

2、公司本次募投项目预期效益情况是否能实现

（1）募投项目下游终端产品已被纳入部分省际联盟集采名单

公司本次募投项目产品中双降醇与黄体酮均属于甾体药物原料，处于甾体药物产业链前端，其中双降醇为甾体药物行业主要起始物料之一，其向下游可生产黄体酮、胆酸类、胆固醇类等多种药物，应用途径较为广泛；而黄体酮属于甾体药物中间体产品中孕激素的一种，向下游可用于生产的终端制剂产品包括黄体酮栓剂、黄体酮胶囊、黄体酮针剂以及黄体酮凝胶等，根据目前已实施的前六批国家集采名单，上述下游制剂产品尚未被纳入国家集采名单中。

除国家组织的前六批集采名单以外，部分省也就国家组织集中带量采购范围以外的药品组建联盟开展了集中带量采购。截至目前，黄体酮下游终端制剂产品已被部分省际集采联盟纳入带量集采名单中，其具体情况如下：

序号	省际联盟	中标时间	药品	规格	厂家
1	广东联盟（广东、山西、江西、河南、广西、海南、贵州、青海、宁夏、新疆、新疆生产建设兵团）	2022.3.18	黄体酮口服常释剂型	50mg	浙江仙琚药业股份有限公司
			黄体酮注射液	1ml; 20mg	浙江爱生药业有限公司
			黄体酮注射液	1ml; 20mg	广州白云山明兴制药有限公司
2	鲁晋省际联盟	2021.10.19	黄体酮口服常释剂型	0.1g	浙江爱生药业有限公司
			黄体酮口服常释剂型	50mg	浙江仙琚药业股份有限公司
3	渝豫桂琼滇青宁新疆兵团短缺药品联盟	2021.6.23	黄体酮注射液	1ml; 20mg	浙江仙琚药业股份有限公司
			黄体酮注射液		广州白云山明兴制药有限公司
			黄体酮注射液		山西晋新双鹤药业有限责任公司

（2）集采政策对于募投资项目下游终端产品影响有限

根据国务院办公厅 2021 年 9 月 23 日印发的《“十四五”全民医疗保障规划》，“十四五”时期全民医疗保障发展主要指标之一即“到 2025 年各省（自治区、直辖市）国家和省级药品集中带量采购品种达 500 个以上”。目前黄体酮制剂尚未被纳入国家集采目录，仅在部分地方集采联盟开展带量集采，预计该产品未来将继续逐步在地方集采联盟以及省级集采层面开展集采，其在短期内被全面纳入集采范围的风险较小。

另外，根据《关于国家组织药品集中采购和使用试点扩大区域范围的实施意见》“（五）约定采购量比例。医疗机构按要求准确报送相关药品近两年历史采购量。联合采购办公室根据中选企业的数量按上年历史采购量的 50%—70% 确定约定采购量”，因此一款药品即使被纳入集采，仍然有一定比例的量留给非集采市场。此外，集采主要面向公立医院，而私立医院、药房和互联网药房等市场未被纳入集采。本次募投产品下游终端的黄体酮胶囊及凝胶等在产品形态、适应症状和使用便捷度上均便于患者购买使用，其在线上线下药房均有广阔的销售空间。

（3）终端产品纳入集采对于公司募投项目产品影响较小

公司本次募投项目产品黄体酮及 BA 均属于甾体药物原料，处于甾体药物产业链中原料药的上游，目前集采政策仅针对产业链终端的制剂产品，而公司募投产品所生产的甾体药物原料占终端制剂产品的成本比重较小。因此即使药品集采政策对募投项目产品下游终端制剂的价格造成较大影响，其对公司所处的产业链上游的价格传导影响较小。

此外，募投项目下游终端制剂产品被纳入集采名单后，集采中标的下游制剂厂商受到以量换价的影响驱动，其对上游药物原料的需求量有望大幅上升。报告期内，公司与包括仙琚药业在内的下游客户已建立了长期稳定的合作关系，仙琚药业目前已中标各省际联盟组织的针对黄体酮制剂的带量集采，其作为公司募投项目产品未来的潜在客户之一，将有望大幅增加对公司募投产品的需求量，该因素将进一步弱化下游制剂产品集采对公司募投项目效益的潜在影响。

综上，公司本次募投项目产品属于甾体药物产业链前端的药物原料，虽然部分下游终端制剂产品目前已被纳入部分省际联盟带量集采名单，其对公司产品价格的影响较小，且公司将受益于下游客户对药物原料需求量的上升。因此，公司本次募集资金投资项目具有较好的盈利能力和市场前景，其预期收益实现的可能性较高。

（七）首发时关于该项目的披露与本次申请文件存在是否存在差异及合理性

“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”为首发及本次发行可转债的募投项目，该项目在必要性、可行性、项目规划等方面与首发时披露信息基本一致，总体不存在差异。考虑到募投产品市场价格及项目施工及设备造价相比首发时，因时间节点不同可能存在的变动，出于谨慎性考虑，发行人委托原可行性研究报告的编制机构对该项目情况进行了复核，并重新出具了《湖北共同生物科技有限公司黄体酮及中间体 BA 生产建设项目可行性研究报告》。

由于募投项目较首发之时未发生实质变更，结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 35 号——创业板上市公司向不特定对象发行证券募集说明书（2020 年修订）》的披露要求，本次申请文件未重复披露募投产品生产

工艺介绍及项目具体环保措施情况，并较首发时新增募投项目效益测算相关内容的披露。同时，根据可研机构本次出具的募投项目可行性研究报告，本次申请文件对募投项目投资构成进行了调整。具体如下：

1、项目投资构成变动

根据可研机构本次出具的募投项目可行性研究报告，募投项目部分建筑工程、设备购置等投资项目根据合同实际签署、市场价格变动等情况进行了调整，该项目投资总额未发生变动，仅投资构成与首发时测算存在少量差异，属于合理变动。具体情况如下：

序号	投资内容	首发时 测算投资额 (万元)	本次发行可转 债测算投资额 (万元)	变化原因
一	建设投资	55,688.79	55,575.36	——
1	工程费用	51,544.78	50,931.69	——
1.1	建筑工程费	11,903.00	16,351.23	募投项目厂区建设方案在实际执行过程中进行了部分调整，总建筑面积增加2,617.73平方米；2021年度，因人工成本及建筑材料上涨较多，施工单价有所上升
1.2	设备购置费	33,034.82	32,933.77	根据建设实际情况调整设备采购方案
1.3	安装工程费	6,606.96	1,646.69	安装工程费用依据随实际合同签订情况进行调整。由于设备安装费用较多直接包含在设备采购合同总价中，单独计入安装工程的费用减少
2	工程建设其它费用	2,002.13	1,997.23	依据建筑、设备等实际方案调整
3	预备费	2,141.88	2,646.45	依据建筑、设备等实际方案调整
二	铺底流动资金	4,311.21	4,424.64	因上述投资方案调整，铺底流动资金相应变化
三	项目总投资	60,000.00	60,000.00	无实际差异

2、新增披露项目具体效益

根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 35 号——创业板上市公司向不特定对象发行证券募集说明书（2020 年修订）》《深圳证券交易所创业板发行上市审核业务指南第 3 号——创业板上市公司向不特定对象发行证券审核关注要点》等要求，本次发行对募投项目的效益情况进行详细披露。

经测算，募投项目内部收益率（所得税后）为 12.89%；所得税后静态回收

期 7.81 年（含建设期 2 年），预计项目达产后形成稳定营业收入 48,750.00 万元/年、净利润 8,196.12 万元/年。

综上所述，首发时关于“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”的披露与本次申请文件虽然存在的少量差异，但上述差异具有合理性。

（八）本次募集资金拟投入的建筑工程费金额高于前次募集资金拟投入金额的原因及合理性，是否符合项目建设的实际进展情况，并结合各募投项目中非资本性支出的情况，测算本次募投项目实质用于补充流动资金的具体金额，补充流动资金比例是否符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的有关规定；

1、本次募集资金拟投入的建筑工程费金额高于前次募集资金拟投入金额的原因及合理性，是否符合项目建设的实际进展情况

（1）前次募集资金测算的建筑工程费情况

前次募集资金之时，“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”尚未动工。发行人根据初步设计方案，拟新建车间、仓库、检测研发楼等建筑及配套设施，预计总施工面积（含配套设施）合计为 79,936.00 平方米，预计项目建筑工程费合计为 11,903.00 万元。

前次募集资金建筑工程费估算详见下表：

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积/占地面积 (m ²)	建筑单价 (万元/m ²)	建筑总价 (万元)
一	主体建筑			
1	发酵车间 1	5,184.00	0.18	933.12
2	发酵车间 2	5,184.00	0.18	933.12
3	原料药车间 1	5,184.00	0.16	829.44
4	原料药车间 2	5,184.00	0.16	829.44
5	原料药车间 3	5,184.00	0.16	829.44
6	原料药车间 4	5,184.00	0.16	829.44
7	无菌车间 1	4,356.00	0.18	784.08
8	无菌车间 2	4,356.00	0.18	784.08
9	分析检测/研发中心	8,000.00	0.18	1,440.00
10	甲类物品库	1,440.00	0.15	216.00

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积/占地面积 (m ²)	建筑单价 (万元/m ²)	建筑总价 (万元)
11	丙类综合库	2,688.00	0.15	403.20
主体建筑小计		51,944.00	0.17	8,811.36
二	配套设施			
12	污水处理站	3,168.00	0.18	570.24
13	锅炉房、循环水配电 等公用工程	7,044.00	0.10	704.40
14	废气处理装置	780.00	0.15	117.00
15	道路	17,000.00	0.10	1,700.00
配套设施小计		27,992.00	0.11	3,091.64
合计		79,936.00	0.15	11,903.00

(2) 本次募集资金复核测算的建筑工程费情况

本次募集资金之时，“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”已启动建设，完成项目总图设计，并签订了部分施工合同。在项目的实施过程中，募投项目厂区建设方案在实际执行过程中进行了部分调整。经复核，调整后总施工面积（含配套设施）合计为 76,346.73 平方米，项目建筑工程费合计为 16,351.23 万元。调整后建筑工程费估算详见下表：

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积/占地面积 (m ²)	建筑单价 (万元/m ²)	建筑总价 (万元)
一	主体建筑			
3	原料药车间 1	4,096.00	0.20	819.20
4	原料药车间 2	3,801.74	0.20	760.35
5	原料药车间 3	4,096.00	0.20	819.20
6	原料药车间 4	4,096.00	0.20	819.20
7	原料药车间 5	4,648.65	0.20	929.73
8	原料药车间 6	4,582.51	0.20	916.50
9	发酵车间 1	11,438.66	0.23	2,630.89
10	发酵车间 2	5,980.12	0.23	1,375.43
11	溶媒回收车间	2,911.86	0.27	786.20
12	质检楼	5,277.20	0.20	1,055.44
13	综合仓库 1	5,873.65	0.18	1,057.26
14	综合仓库 2	5,785.86	0.18	1,041.45
15	甲类物品库	1,189.44	0.24	285.47

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积/占地面积 (m ²)	建筑单价 (万元/m ²)	建筑总价 (万元)
2	五金库	2,440.00	0.13	317.45
	主体建筑小计	66,217.69	0.21	13,613.77
二	配套设施			
1	污水处理站	2,806.00	0.71	2,000.00
16	门卫 1	79.50	0.15	11.93
17	门卫 2	23.71	0.15	3.56
18	垃圾房	36.00	0.10	3.60
19	消防泵房	161.02	0.10	16.10
20	堆桶棚	1,344.00	0.10	134.40
21	泵房	131.81	0.10	13.18
22	罐区	1,307.00	0.10	130.70
23	消防水池	354.00	0.10	35.40
24	循环水池	840.00	0.10	84.00
25	初期雨水收集池	360.00	0.10	36.00
26	外管	2,686.00	0.10	268.60
	配套设施小计	10,129.04	0.27	2,737.47
	合计	76,346.73	0.21	16,351.23

(3) 建筑工程费增加的合理性分析

上表可见，经复核测算后“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”建筑工程费支出增加 4,448.24 万元，主要系主体建筑面积增加及施工单价上涨所致。

1) 主体建筑面积增加

经复核测算，募投项目主体建筑面积增加 14,273.69 平方米，主要系根据项目实际需求，新增 2 间综合仓库、1 间溶媒回收车间，并根据已订购设备实际尺寸需求调增发酵车间面积 7,050.78 平方米。

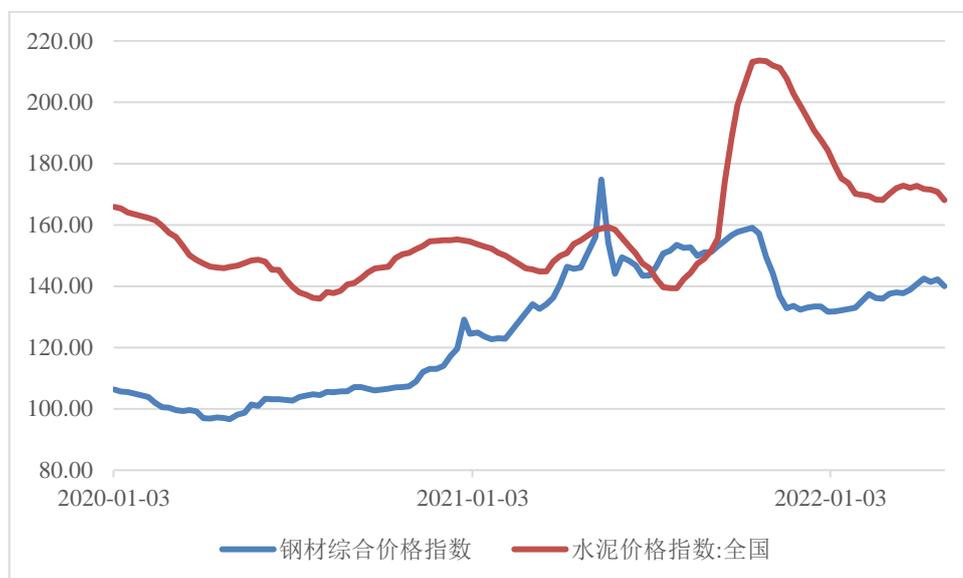
2) 工程单价上涨

经复核测算，募投项目整体施工单价为 0.21 万元/平方米，较前次募集资金测算增加 0.07 万元/平方米。主要原因如下：

①人工成本及建筑材料上涨导致施工单价上升

前次募集资金可行性研究报告编制于 2019 年，施工单价价格系根据当时市

场价格进行的估算。2020 年以来，人工成本及建筑材料上涨明显，其中，主要建筑材料水泥、钢材等价格变动趋势如下：



数据来源：WIND

上图可见，钢材价格指数自 2020 年以来整体呈上涨趋势；水泥价格指数相对平稳，但在 2021 年下半年出现明显上升趋势，并于 2021 年年底达到高点。

因此，本次募集资金对募投项目进行复核测算时，结合近期人工成本及建筑材料上涨情况并根据发行人已签订的工程施工合同，对施工单价进行了调整。

②单位造价与可比上市公司实施的募投项目建筑工程造价无明显差异

根据公开资料，近年来可比上市公司实施的募投项目建筑工程造价如下：

公司名称	项目名称	年份	实施地点	建筑工程金额（万元）	建筑面积（m ² ）	单位造价（万元/m ² ）
同地区可比项目						
回盛生物	宠物制剂综合生产线建设项目	2021 年	应城市	3,578.00	14,100.00	0.25
泰晶科技	基于 MEMS 工艺的微型晶体谐振器产业化项目	2020 年	随州市	4,259.20	20,440.00	0.21
中一科技	年产 10,000 吨高性能电子铜箔生产建设项目	2022 年	安陆市	9,856.79	37,512.25	0.26
同行业可比项目						
赛托生物	高端制剂产业化项目	2021 年	山东省菏泽市	13,067.48	43,108.00	0.30
溢多利	科益新：打造高附	2022 年	湖南省津	30,000.00	117,000	0.26

公司名称	项目名称	年份	实施地点	建筑工程金额（万元）	建筑面积（m ² ）	单位造价（万元/m ² ）
	加值，高规格的性激素生产平台		市市			
发行人募投项目						
共同药业	黄体酮及中间体 BA 生产建设项目	2021 年	十堰市	16,351.23	76,346.73	0.21

注：资料来源于可比公司公开披露的招股说明书、募集说明书等文件。

注：赛托生物“高端制剂产业化项目”仅披露主要建筑面积，故此处按主要建筑投资额/建筑面积计算单位造价。

公司“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”的项目实施地点为湖北省十堰市，上表分别选取近两年内位于湖北省除武汉市外其他区域的上市/拟上市公司新建项目以及甾体药物同行业上市公司所投建的可比项目进行比较。

由上表可以看出，可比项目的建筑工程费造价区间为 0.21-0.30 万元/平方米，公司本次募投项目建筑工程费造价经复核后为 0.21 万元/平方米，每平方米造价与同地区、同行业可比项目均不存在显著差异，具备合理性。

综上所述，本次募集资金拟投入的建筑工程费金额高于前次募集资金拟投入金额 4,448.24 万元，主要受到主体建筑面积增加及施工单价上涨的影响。其中，本次测算使用的建筑面积及施工单价系参考募投项目已审批通过的总平面图及已签订的施工合同确定，符合项目建设的实际进展情况；募投项目施工单价与同地区、同行业可比项目均不存在显著差异，具有合理性。

2、结合各募投项目中非资本性支出的情况，测算本次募投项目实质用于补充流动资金的具体金额，本次项目补充流动资金比例符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的有关规定

(1) 结合各募投项目中非资本性支出的情况，测算本次募投项目实质用于补充流动资金的具体金额

黄体酮及中间体 BA 生产建设项目规划新建生产厂房及相关办公等配套建筑设施，购置安装满足项目所需的先进生产设备、相应辅助配套等设施。项目预估投资总额 60,000.00 万元，其中，建设投资为 55,575.36 万元，铺底流动资金 4,424.64 万元。

项目投资支出明细如下：

序号	投资内容	投资额 (万元)	前次募集资金拟 投入金额(万元)	本次募集资金拟 投入金额(万元)
一	建设投资	55,575.36	19,214.77	26,600.00
1	工程费用	50,931.69	18,332.18	26,600.00
1.1	建筑工程费	16,351.23	3,259.91	13,091.32
1.2	设备购置费	32,933.77	15,072.27	13,508.68
1.3	安装工程费	1,646.69	-	-
2	工程建设其它费用	1,997.23	882.59	-
3	预备费	2,646.45	-	-
二	铺底流动资金	4,424.64	-	-
三	项目总投资	60,000.00	19,214.77	26,600.00

如上表所示，本次募集资金计划投入“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”的金额 26,600.00 万元拟全部用于“建筑工程费”及“设备购置费”支出，均属于资本性支出，本次项目中“预备费”、“铺底流动资金”等非资本性支出未使用本次募集资金投入。同时，发行人拟利用本次募集资金 11,400.00 万元补充流动资金。

综上所述，本次募投项目实质用于补充流动资金的具体金额即为“补充流动资金”项目金额，即 11,400.00 万元。

(2) 本次发行补充流动资金规模是否符合《发行监管问答—关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的规定

《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》规定：“通过配股、发行优先股或董事会确定发行对象的非公开发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的 30%。”

公司本次向不特定对象发行可转换债券募集资金拟以 11,400.00 万元用于补充流动资金，占本次募集资金总额的比例为 30%，符合上述规定的要求。

(九) 结合本次募投项目的建设进度、预计产生收入情况，说明预计未来相关新增资产折旧和摊销情况，相关政策是否与同行业情况存在较大差异，是否对公司经营业绩造成重大不利影响。

1、结合本次募投项目的建设进度、预计产生收入情况，说明预计未来相关新增资产折旧和摊销情况

根据项目实施计划，“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”预计 2022 年底可完工达到预定可使用状态，2023 年起即可顺利实现投产，当年达产 40%，2024 年达产 70%，2025 年开始产能完全释放。

根据“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”可行性研究报告，本次募投项目投产后，折旧及摊销费用具体情况如下：

单位：万元

科目	2023 年 (T+3)	2024 年 (T+4)	2025 年及以后
折旧费用	3,905.39	3,905.39	3,905.39
其中：房屋建筑物折旧费	776.68	776.68	776.68
机器设备折旧费	3,128.71	3,128.71	3,128.71
摊销费用	15.00	15.00	15.00
其中：土地使用权摊销	15.00	15.00	15.00
折旧及摊销费用合计	3,920.39	3,920.39	3,920.39
募投项目预计收入	19,500.00	34,125.00	48,750.00
折旧、摊销费用占募投项目预计收入的比例	20.10%	11.49%	8.04%

本项目新增折旧摊销主要为机器设备折旧，房屋建筑物的折旧及土地使用权摊销金额较小。经测算，本次募投项目建设完成后，预计年均新增折旧、摊销金额 3,920.39 万元。

2、折旧、摊销相关政策与同行业比较情况

(1) 本次募投项目折旧、摊销政策

根据可行性研究报告，“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”的房屋建筑物折旧期限为 20 年，残值率 5%；机器设备折旧期限为 10 年，残值率 5%；土地使用权摊销期限为 50 年。

(2) 报告期内发行人及可比公司的折旧、摊销政策

1) 固定资产折旧

报告期内，发行人根据各类固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值，采用年限平均法分类计提固定资产折旧。

发行人及可比公司固定资产折旧年限对比如下：

单位：年

类别	发行人	赛托生物	溢多利	仙琚制药	天药股份
房屋建筑物	10-20	20-70	20	35	15-45
机器设备	5-10	5-10	10	5-11	7-20
电子设备	3	3-5	5	5-11	——
运输设备	4	4-10	10	5-11	6-12
工具、办公设备及其他	5	——	5	——	7-18

2) 无形资产摊销

报告期内，发行人针对使用寿命有限无形资产采用直线法摊销，并在年度终了，对无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整；使用寿命不确定的无形资产不摊销，但在年度终了，对使用寿命进行复核，当有确凿证据表明其使用寿命是有限的，则估计其使用寿命，按直线法进行摊销。

发行人及可比公司无形资产摊销年限对比如下：

单位：年

类别	发行人	赛托生物	溢多利	仙琚制药	天药股份
土地使用权	50	50	50	50	44

经对比分析，“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”选取的固定资产折旧及无形资产摊销政策与发行人现行的固定资产、无形资产会计政策及会计估计一致，与同行业可比上市公司亦不存在较大差异，折旧、摊销年限合理。

3、对公司经营业绩的影响情况

单位：万元

科目	2023年 (T+3)	2024年 (T+4)	2025年及以后
1、本次募投项目新增折旧及摊销 (a)	3,920.39	3,920.39	3,920.39
2、对营业收入的影响			
现有营业收入-不含募投项目 (b)	59,088.53	59,088.53	59,088.53
募投项目新增营业收入	19,500.00	34,125.00	48,750.00
预计营业收入-含募投项目 (d=b+c)	78,588.53	93,213.53	107,838.53
折旧摊销占预计营业收入比重 (a/d)	4.99%	4.21%	3.64%
3、对净利润的影响			
现有净利润-不含募投项目 (e)	7,806.59	7,806.59	7,806.59
募投项目新增净利润 (f)	1,370.57	4,765.21	8,336.05
预计净利润-含募投项目 (g=e+f)	9,177.16	12,571.80	16,142.64
折旧摊销占净利润比重 (a/g)	42.72%	31.18%	24.29%

注：1、现有业务营业收入、净利润为2021年度营业收入、净利润，并假设未来保持不变；
2、2025年及以后的募投项目新增净利润取募投项目2025年度预测净利润测算；
3、上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来期间盈利情况的承诺，也不代表公司对未来经营情况及趋势的判断。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

本次募集资金投资项目具有较好的盈利能力和市场前景，募集资金投资项目完成投产后，发行人的盈利能力将进一步提升，有利于提高发行人整体竞争实力。发行人在编制该项目的可行性研究报告时，充分考虑了增加厂房和固定资产投入使得折旧成本增加的情况，基于谨慎性原则进行合理测算。

经测算，本次募投项目建设完成后，预计年均新增折旧、摊销金额3,920.39万元，占达产后发行人营业收入的3.64%，占达产后发行人净利润的24.29%。随着发行人未来收益的逐渐提高，新增折旧摊销费用对公司财务状况和经营成果的影响将逐渐减少，预计不会对发行人未来盈利能力产生较大不利影响。

二、发行人的披露

发行人已经在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“六、募集资金投资项目风险”中对相关风险补充披露如下：

“(一) 募投项目实施的风险

本次募集资金投资项目可行性分析是基于当前市场环境、技术发展趋势、公司研发能力和技术水平、市场未来拓展情况等因素做出。公司对这些项目的技术、市场、管理等方面进行了慎重、充分的调研和论证，在决策过程中综合考虑了各方面的情况，并在技术、资质、人才等方面做了充分准备。

报告期内，公司存在部分核心技术人员离职的情形，上述核心技术人员离职对公司的日常经营、技术研发无重大影响，但公司仍存在因上述人员变动影响公司研发能力或导致公司商业秘密泄露的风险；公司募投项目产品市场前景广泛且公司采用行业领先的生产工艺技术，短期内不存在被更新替代的风险，但若因行业技术发生更新换代或下游市场需求发生不利变化，公司募投项目产品存在被更新替代的风险。

本次募投项目建设周期为 2 年，项目预估投资总额 60,000.00 万元。公司认为募集资金投资项目有利于提升公司产能、增强公司未来的持续盈利能力。但一方面项目在实施过程中可能受到市场环境变化、工程进度、产品市场销售状况等变化因素的影响，致使项目的开始盈利时间和实际盈利水平与公司预测出现差异，从而影响项目的投资收益，可能导致项目达不到预期的收益水平。另一方面，本次募投项目建成后，公司固定资产规模亦将显著增加，固定资产折旧也将相应增加。新增固定资产投资产生的折旧将对公司的业绩产生不利影响，公司面临固定资产折旧增加导致的利润下滑的风险。

如果投资项目不能顺利实施，或实施后由于市场开拓不力投资收益无法达到预期，公司可能面临投资项目失败的风险。

“(二) 新增产能消化的风险

随着公司募集资金投资项目的建成达产，公司主要产品产能将进一步扩大，有助于满足公司业务增长的需求。项目建成后，公司将新增 800 吨 BA（双降醇）、200 吨黄体酮产品产能。

公司本次募投项目产品市场前景较好，募投产品黄体酮是天然的孕激素，相关制剂产品在临床广泛应用于保胎及多种女性激素紊乱导致的疾病治疗，具有广泛的需求，产品市场容量较大；募投产品双降醇系生产黄体酮的主要原料。

公司针对新增产能已积极开拓下游客户并获取了部分客户在手订单，且针对新增产能制定了合理的消化措施。同时近年来，甾体激素药物市场需求持续增长，为公司募集资金投资项目的成功实施提供了保障。但若未来市场增速低于预期或者公司市场开拓不力、营销推广不达预期，则可能面临新增产能不能被及时消化的风险。

（三）募投项目资金不能全额募足或发行失败的风险

若因政策变动、资本市场变化、公司业绩波动等不利因素发生，可能会导致本次可转债发行募集资金不能全额募足或发行失败，公司可通过自有资金、经营积累、银行贷款、寻求其他融资渠道等方式解决募投项目资金需求，但采取其他途径解决项目所需资金需要耗费一定的时间周期或者承担较高融资成本，可能导致本次募投项目实施进度放缓，或者导致募投项目无法实现预期收益，进而对公司经营业绩产生不利影响。

（四）募投项目不能达到预期收益的风险

在综合考虑了公司现有产品销售价格、生产成本、期间费用等因素的基础上，结合对未来市场行情、生产成本、期间费用等变动趋势的判断，公司对本次募投项目预期可实现的经济效益进行了合理预测。根据测算，募投项目预计项目达产后形成稳定营业收入 48,750.00 万元/年。敬请投资者注意，该等经济效益测算为预测性信息，不表明公司对本次募投项目未来可实现的经济效益作出了任何保证或承诺。

公司募集资金投资项目的可行性分析是基于当前市场环境、现有技术基础和对未来市场趋势的预测等因素作出的，而项目的实施则与国家产业政策、市场供求、行业竞争、技术进步等情况密切相关，任何一个因素的变动都会直接影响项目的经济效益。如果市场环境等发生重大不利变化，募集资金投资项目将无法实现预期收益。

（五）下游终端药物集采导致公司募投项目效益无法实现的风险

公司本次募投项目产品下游终端产品中部分黄体酮制剂已被纳入省际联盟带量集采范围。虽然公司募投产品属于甾体药物产业链中前端的药物原料，其受到终端制剂纳入集采的影响较小，且可能受益于下游制剂厂商以价换量后对

上游原料需求量的上升，但若下游终端产品价格大幅下降，仍可能对公司本次募投项目产品的价格造成不利影响进而导致本次募投项目的预期效益无法实现。

（六）募投项目未来新增的折旧摊销对公司未来经营业绩的风险

公司募投项目黄体酮及中间体 BA 生产建设项目建成投产后，将大幅增加固定资产金额，每年将新增折旧摊销金额合计 3,920.39 万元，占达产后发行人营业收入的 3.64%，占达产后发行人净利润的 24.29%。如果募集资金投资项目不能如期达产，或募集资金投资项目达产后不能达到预期的盈利水平以抵减因固定资产增加而新增的折旧摊销费用，公司将面临短期内净利润下降的风险。”

三、中介机构的核查

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师及发行人律师履行了以下主要核查程序：

1、访谈公司管理层，了解核心技术人员变动对公司的影响，查阅离职人员签署的竞业保密协议；了解公司本次募投项目产品研发团队情况及相关技术储备情况；查阅募投项目产品研发团队人员简历；

2、访谈公司管理层，了解本次募投项目的建设进展情况及资金投入安排，了解募投项目的未来实施安排、完成建设预期。查阅前次募集资金使用情况明细及募集资金管理制度，了解前次募集资金使用情况；

3、查阅发行人报告期财务报表、银行授信资料、政府补助文件等，分析发行人后续自筹资金的可行性；

4、查阅本次募投项目产品的市场容量以及应用前景，分析本次募投项目产品的可替代性；查阅首发后公司所处行业的相关政策与行业发展情况等资料；查阅公司 2021 年年报了解首发后公司主营业务发展情况；

5、查阅公司针对募投项目产品的在手订单情况，查阅同行业可比公司的产能利用率情况；

6、查阅公司本次及前次募集资金投资项目的可行性研究报告，了解募投项目收益情况的具体测算过程，对比两次效益测算基础；

7、查阅公司募投产品报告期内销售明细、产品公开市场价格，查阅同行业

可比公司招股说明书、募集说明书及定期报告文件，了解募投产品现行价格情况、行业发展动态、募投产品的市场空间、行业竞争情况、同行业上市公司毛利率水平等情况；

8、查阅药品集中采购的相关政策；查阅目前已纳入国家带量集采及省际联盟带量集采的药品目录名单；访谈公司管理层，了解药品集采政策对于公司募投产品的影响；

9、查阅并比较公司本次发行募集说明书、募集资金运用的可行性分析报告及首发招股说明书等文件中对募投项目的公开披露信息；

10、查阅公司本次及前次募集资金投资项目的可行性研究报告并访谈公司管理层，了解公司募投项目建筑工程费变化的原因。查阅了近年同地区项目、同行业可比项目的工程建筑面积、工程造价情况，与发行人本次募投项目工程建筑面积及单位造价进行对比分析；

11、检查并比较本次募投项目中明细性质与《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》问题 14 中所列补充流动资金性质是否一致，检查实质用于补充流动资金的具体金额及比例是否超过募集资金总额的 30%；

12、查阅发行人及同行业公司报告期内的固定资产、无形资产折旧、摊销政策，分析募投项目折旧、摊销测算合理性及对公司的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

1、报告期内公司核心技术人员变动对公司无重大影响，公司具备开展募投项目相应的技术、人员等资源储备；募投项目产品被更新替代的风险较小；与首发时相比目前募投项目实施环境未发生重大不利变化；

2、“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”预计将于 2022 年底前完成生产基地建设，并于 2023 年实现投产，实际建设进度与计划进度基本一致；前次募集资金将于 2022 年 6 月 30 日前使用完毕，本次募投项目的预计实施进度系参考项目实际建设进展的基础上合理谨慎确定的；

3、报告期内，发行人经营、财务状况良好，如本次募集资金不能全额募足

或发行失败，发行人亦可通过自有资金投入、经营积累、银行贷款及使用已取得的专项政府补助等方式投入募投项目建设，募投项目实施不存在重大不确定性；

4、公司募投项目产品市场前景良好且公司目前已处于行业领先地位，报告期内公司已成功开拓部分募投项目产品客户并与部分客户签订针对募投项目产品的在手订单；虽然公司目前中间体产能利用率不足 75%，其与同行业可比公司中间体产能利用率相比基本一致，且由于公司中间体产能受制于起始物料产能、现有中间体产能无法适用于满足本次募投项目黄体酮产品的规模化生产等原因，公司实施本次募投项目并新增产能具有必要性和合理性；公司针对本次新增产能已制定了合理的消化措施，预计新增产能具有可消化性；

5、除依据近三年相关产品历史价格对测算使用的募投产品预计售价进行调整，同时本次在财务费用测算中，考虑了发行人发行本次可转债需支付的利息因素外，募投项目效益测算基础与首发时不存在显著差异；本次募投项目预计收入略高于发行人 2019-2020 年度营业收入、低于发行人 2021 年度营业收入。考虑本次募投项目建成投产后，发行人新增产能与现有产能规模基本相当，故募投项目预计收入测算存在合理性；本次募集资金投资项目效益测算过程和测算依据系根据公司实际经营情况以及同类产品的市场价格水平，基于谨慎性原则，合理设定相关测算参数和指标进行的测算。募投项目相关预测数据已充分考虑供给增加后对产品价格和毛利率的影响等因素，本次募投项目效益测算具有谨慎性、合理性；

6、公司本次募投项目产品属于甾体药物产业链前端的药物原料，虽然部分下游终端的黄体酮制剂产品目前已被纳入部分省际联盟带量集采名单，其对公司产品价格的影响较小，且公司将受益于下游客户对药物原料需求量的上升。因此，公司本次募集资金投资项目具有较好的盈利能力和市场前景，其预期收益实现的可能性较高；

7、本次发行可转债同首发时相比，对募投项目的披露存在部分差异，主要系时间节点不同导致项目投资构成存在少量变动及根据本次发行可转债的相关规定新增披露项目具体效益，且本次发行可转债的申请文件未重复披露募投项目产品工艺及环保措施等情况，前述差异均具备合理性；

8、因实际拟建设的主体建筑面积增加及施工单价上涨因素影响，本次募集资金拟投入的建筑工程费金额高于前次募集资金拟投入金额，符合项目建设的实际进展情况。本次募投项目实质用于补充流动资金的金额为补充流动资金项目金额 11,400.00 万元，补充流动资金比例符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的有关规定；

9、本次募集资金投资项目完成后，将新增每年折旧费用合计 3,920.39 万元，预计不会对对公司经营业绩造成重大不利影响，随着发行人未来收益的逐渐提高，新增折旧摊销费用对公司财务状况和经营成果的影响将逐渐减少。

问题 4

截至 2021 年 9 月末，发行人交易性金融资产为 10.00 万元、其他应收款为 231.75 万元、其他流动资产为 499.28 万元、其他非流动资产为 6,338.91 万元、长期股权投资为 1,440.08 万元；发行人共有 6 个控股子公司，1 个参股公司。

请发行人补充说明：

(1) 自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，并结合公司主营业务，说明最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》有关财务性投资和类金融业务的要求；

(2) 发行人及其子公司、参股公司经营范围是否涉及房地产开发相关业务类型，目前是否从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质等，是否持有住宅用地、商服用地及商业房产，如是，请说明取得上述房产、土地的方式和背景，相关土地的开发、使用计划和安排，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师对（1）核查并发表明确意见，请发行人律师对（2）核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人的说明

(一) 自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，并结合公司主营业务，说明最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》有关财务性投资和类金融业务的要求。

1、有关财务性投资和类金融业务的认定依据

根据《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》（以下简称“《审核问答》”）问题 10 规定：“（一）财务性投资的类型包括不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企

业投资金融业务等。(二)围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资,以收购或整合为目的的并购投资,以拓展客户、渠道为目的的委托贷款,如符合公司主营业务及战略发展方向,不界定为财务性投资。(三)金额较大指的是,公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的30%(不包含对类金融业务的投资金额)。(四)本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应从本次募集资金总额中扣除。……”

根据《审核问答》问题20规定“(1)除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外,其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于:融资租赁、商业保理和小贷业务等。(2)发行人不得将募集资金直接或变相用于类金融业务。对于虽包括类金融业务,但类金融业务收入、利润占比均低于30%,且符合下列条件后可推进审核工作:...(3)与公司主营业务发展密切相关,符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融,暂不纳入类金融计算口径。……”

2、自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司已实施或拟实施的财务性投资具体情况

公司于2021年11月17日召开了第二届董事会第三次会议审议本次发行相关事项,自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日,公司实施或拟实施的财务性投资(包括类金融投资)情况具体如下:

(1) 设立或投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在设立或投资产业基金、并购基金的情形。

(2) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在实施借予他人款项、拆借资金的情形,不存在拆借资金余额。

(3) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在委托贷款情形。

(4) 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不涉及集团财务公司情形。

(5) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

(6) 金融或类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在经营金融业务情形，亦不存在经营融资租赁、商业保理、小贷业务等类金融业务情形。

(7) 拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

因此，公司不存在自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今已实施或拟实施的财务性投资。

3、公司最近一期末不存在持有金额较大的交易性金融资产、可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资（包括类金融业务）的情形

截至 2022 年 3 月 31 日，公司不存在金额较大的财务性投资（含类金融业务），主要资产科目的具体情况如下：

序号	项目	账面价值（万元）	是否属于财务性投资
1	交易性金融资产	10.17	否
2	其他应收款	505.54	否
3	其他流动资产	842.65	否
4	其他非流动资产	8,235.58	否
5	长期股权投资	2,888.99	否

(1) 交易性金融资产

期间	期末余额 (万元)	持有理财产品 名称	持有原因	未来处置计划/处 置时间
2022年3月31日	10.17	“节节利升”	激活账户的短 期理财	金额较小，视公司 资金情况而定

截至 2022 年 3 月 31 日，公司交易性金融资产主要系公司购买的风险较低的非保本浮动收益货币基金理财产品，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资。

(2) 其他应收款

截至 2022 年 3 月 31 日，公司其他应收款主要为押金、保证金及员工备用金，不属于财务性投资。

(3) 其他流动资产

截至 2022 年 3 月 31 日，公司的其他流动资产为待抵扣增值税和待认证进项税，不属于财务性投资。

(4) 其他非流动资产

截至 2022 年 3 月 31 日，公司其他非流动资产主要由预付长期资产购置款、预付工程款、预付委托研发费构成，不属于财务性投资。

(5) 长期股权投资

截至 2022 年 3 月 31 日，公司长期股权投资账面价值 2,888.99 万元系对山东同新药业有限公司（以下简称“同新药业”）的股权投资形成。

同新药业设立于 2021 年 4 月 15 日，注册资本为 12,000 万元。公司认缴注册资本 4,800.00 万元，持股比例 40%。截至 2022 年 3 月 31 日，公司实缴出资 2,880.00 万元，按照被投资企业同新药业财务报表依照权益法调整长期股权投资金额 8.99 万元，公司长期股权投资账面价值为 2,888.99 万元。

发行人与新华制药成立合资公司系出于发行人与新华制药双方发展战略的需要，以及对甾体药物行业发展前景的认可。发行人具备甾体药物行业的技术工艺和规模化生产等优势，新华制药在药品的质量管理体系上具备优势，因此双方拟发挥各自优势，经友好协商一致而成立合资公司同新药业。

同新药业主营药品生产、批发及零售，该公司设立后将投资建设年产 300 吨醋酸阿奈可他和 200 吨 17 α -羟基黄体酮项目。投建项目实施将延伸下游产业链，完善产品布局，与发行人业务具有协同关系，符合发行人主营业务发展方向，且公司拟打算长期持有合资公司股权，因此该项长期股权投资属于非财务性投资。

因此，公司主要资产科目均不属于财务性投资,公司不存在持有金额较大的交易性金融资产、可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资（包括类金融业务）的情形。

4、公司符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》有关财务性投资和类金融业务的要求

截至 2022 年 3 月 31 日，公司无融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务，未持有金额较大的财务性投资（含类金融业务）；自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本报告回复出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资及类金融业务，符合《审核问答》问题 10、问题 20 的要求。

本次募投项目系“黄体酮及中间体 BA 生产建设项目”，拟围绕公司主营业务并进一步延伸，系服务于实体经济，符合国家产业政策，不存在跨界投资影视或游戏，亦不存在用于持有交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资和类金融业务，符合《审核问答》问题 13 的要求。

因此，公司符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》有关财务性投资和类金融业务的要求。

综上所述，自本次发行相关董事会前六个月至本回复报告出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资，最近一期末未持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》有关财务性投资和类金融业务的要求。

(二) 发行人及其子公司、参股公司经营范围是否涉及房地产开发相关业务类型，目前是否从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质等，是否持有住宅用地、商服用地及商业房产，如是，请说明取得上述房产、土地的方式和背景，相关土地的开发、使用计划和安排，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务。

1、发行人及其子公司、参股公司经营范围不涉及房地产开发相关业务类型，目前未从事房地产开发业务

根据《中华人民共和国城市房地产管理法（2019年修正）》第三十条规定：“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业。”根据《城市房地产开发经营管理条例（2020年第二次修订）》第二条规定：“房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为。”

截至本回复出具日，发行人及其子公司和参股公司的经营范围具体如下：

序号	公司名称	关系	经营范围	是否从事房地产开发业务
1	共同药业	发行人	医药科技开发和技术服务；医药原料药及中间体生产与销售（不含医疗器械、易制毒危险化学品的生产和销售）；货物进出口或技术进出口（国家限制或禁止的货物或技术除外）；法律、行政法规、国务院决定允许经营并未规定许可的，由企业自主选择经营项目开展经营活动。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否
2	共同生物	发行人全资子公司	化学原料（不含危险、监控、易制毒化学品）的生产、销售；医药科技开发和技术服务；货物及技术进出口（国家禁止或限制进出口的货物除外）；原料药的生产、销售。***（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	否
3	共同健康	发行人全资子公司	医药科技研发与服务；货物及技术进出口（不含国家禁止或限制进出口的货物或技术）。（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）	否
4	共同甬体	发行人全资子公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；发酵过程优化技术研发；细胞技术研发和应用；医学研究和试验发展；工业酶制剂研发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
5	共同	发行人	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交	否

序号	公司名称	关系	经营范围	是否从事房地产开发业务
	共新	控股子公司	流、技术转让、技术推广；医学研究和试验发展；自然科学研究和试验发展；海洋生物活性物质提取、纯化、合成技术研发；专用化学产品制造（不含危险化学品）；新材料技术推广服务；生物农药技术研发；生物饲料研发；工业酶制剂研发；生物基材料技术研发；生物化工产品技术研发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	
6	同创甬体	发行人控股子公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；发酵过程优化技术研发；细胞技术研发和应用；医学研究和试验发展（除人体干细胞、基因诊断与治疗技术开发和应用）；工业酶制剂研发；生物化工产品技术研发；工程和技术研究和试验发展（不含人体干细胞、基因诊断与治疗技术开发和应用；不含中药饮片的蒸、炒、炙、煨等炮制技术的应用及中成药保密处方产品的生产；不含中国稀有和特有的珍贵优良品种的研发、养殖、种植以及相关繁殖材料的生产（包括种植业、畜牧业、水产业的优良基因））；专用化学产品销售（不含危险化学品）；生物基材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；新型有机活性材料销售；日用化学产品销售；实验分析仪器销售；化妆品零售；化妆品批发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
7	华海共同	发行人控股子公司	医药（不含兽药和医疗器械）研发、制造、销售；医药科技开发和技术服务（不得涉及许可经营项目）；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	否
8	同新药业	发行人参股公司	许可项目：药品生产；药品批发；药品零售；药品委托生产；货物进出口；技术进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：生物化工产品技术研发；生物基材料技术研发；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（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）	否

2、发行人及其控股子公司和参股公司不具备房地产开发资质

根据《房地产开发企业资质管理规定》第三条规定：“房地产开发企业应当

按照本规定申请核定企业资质等级。未取得房地产开发资质等级证书（以下简称资质证书）的企业，不得从事房地产开发经营业务。”

截至本回复出具日，发行人及其子公司和参股公司均不具备开发房地产所应具备的相关资质，亦未从事房地产开发业务。

3、发行人及其子公司、参股公司是否持有的住宅用地、商服用地及商业房产，如是，请说明取得上述房产、土地的方式和背景，相关土地的开发、使用计划和安排，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务

（1）发行人及其子公司、参股公司已取得的不动产

截至本回复出具日，发行人及其子公司已取得不动产情况如下：

序号	权利人	权属证书编号	坐落	使用权面积(m ²)	用途	权利类型	权利性质	使用期限
1	共同药业	鄂(2019)宜城市不动产权第0002213号	宜城市小河镇高壕村一组	土地使用权面积25,647.94/房屋建筑面积(总)8,961.75	工业用地/门卫、办公、住宅、厨房、车间、仓库	国有建设用地使用权/房屋所有权	出让/自建房	2006.6.21-2056.6.21
2	共同药业	鄂(2019)宜城市不动产权第0003085号	宜城市小河镇高壕村一组	宗地面积4,988.38	工业用地	集体建设用地使用权	集体土地	2069.7.18止
3	共同生物	鄂(2018)丹江口市不动产权第0000396号	丹江口市三宫殿办事处白果树沟	共有宗地面积77,050.89/房屋建筑面积27,470.84	工业用地/工业、交通、仓储	国有建设用地使用权/房屋(构筑物)所有权	出让/自建房	2014.6.19-2064.6.18
4	共同生物	鄂(2020)丹江口市不动产权第0001813号	丹江口市白果树沟工业园	共有宗地面积3916.63/房屋建筑面积4916.13	工业用地/工业	国有建设用地使用权/房屋(构筑物)所有权	出让/自建房	2017.8.31-2067.8.30
5	共同生物	鄂(2019)丹江口市不动产权第0001712号	白果树沟工业园	宗地面积81,122.85	工业用地	国有建设用地使用权	出让	2019.12.30-2069.12.29
6	华海共同	鄂(2021)丹江口市不动产权第0016360号	白果树沟工业园	宗地面积78,427.48	工业用地	国有建设用地使用权	出让	2021.5.28-2071.5.27

发行人持有的证书编号为鄂(2019)宜城市不动产权第0002213号不动产用途中列明的“住宅、厨房”系员工宿舍及公司食堂，性质均为自用，且前述面积合计为1,397.01平方米，占发行人房产面积比例较小，前述房产不涉及房

地产开发、经营、销售等业务。

发行人参股公司同新药业不存在已取得或在购买中的不动产。

(2) 发行人及其子公司已购买尚未取得所有权的不动产

公司购买了环球金融城 1 幢 1 单元 33 层 001-012 号房，面积共计 1,556.84 平方米，土地规划用途为商业用地，且公司已于 2022 年 1 月办理前述房产的网签手续；截至本回复出具日，公司尚未取得前述不动产权。公司购买的上述房屋系毛坯房，后拟用于公司日常经营，公司不涉及《中华人民共和国城市房地产管理法》《城市房地产开发经营管理条例》规定的房地产开发、经营、销售等业务。

公司于 2022 年 2 月以网络拍卖方式竞拍取得了湖北襄阳巨力工程机械设备有限公司的土地使用权、房屋、设备；公司于 2022 年 3 月与湖北襄阳巨力工程机械设备有限公司签署了《关于湖北巨力工程机械设备有限公司资产及相关权利转让的协议》，土地及房屋用途为工业。截至本回复出具日，公司未取得前述不动产权。公司取得上述土地使用权、房屋等资产拟用于公司日常经营，不涉及《中华人民共和国城市房地产管理法》《城市房地产开发经营管理条例》规定的房地产开发、经营、销售等业务。

综上所述，公司及其子公司、参股公司经营范围不涉及房地产开发相关业务类型，不具备房地产开发资质，亦未从事房地产开发业务；公司及其子公司、参股公司已取得的不动产中除部分自用的宿舍及食堂外，不存在其他住宅用地、商服用地及商业房产，公司及子公司已购买尚未取得所有权的位于环球金融城房产属于商业房产，该商业房产拟用于公司日常经营，故而公司及子公司、参股公司不涉及房地产开发、经营、销售等业务。

二、中介机构的核查

(一) 核查程序

保荐机构、申报会计师及发行人律师履行了以下主要核查程序：

1、查阅关于财务性投资及类金融业务的相关规定及问答，明确财务性投资包括类金融业务的定义；

2、查阅公司报告期内的财务报表、定期报告、审计报告及附注，取得发行人相关会计科目的明细账、科目余额表等，分析是否存在财务性投资；

3、取得公司购买理财产品相关资料，判断是否属于财务性投资；

4、访谈管理层了解发行人参与设立同新药业的背景及合作计划，了解发行人拟实施财务性投资的安排；

5、查阅了发行人及其子公司、参股公司的营业执照、《公司章程》，确认是否存在涉及房地产开发相关业务的经营范围；

6、检索了国家企业信用信息公示系统、中华人民共和国住房和城乡建设部网站，确认发行人及其控股子公司、参股公司是否具备房地产开发资质；

7、查阅了发行人及其子公司持有的房屋所有权证、土地使用权证、不动产权证，确认相关房产、土地性质；

8、取得并查验发行人购买的位于樊城区西内环路环球金融城房产的《商品房买卖合同》及购房支付凭证；

9、访谈发行人董事长，了解了公司对于已购买尚未取得所有权的不动产的未来规划及安排；

10、检索了阿里拍卖网站（<https://sf.taobao.com/>），取得并查验发行人购买的《关于湖北襄阳巨力机械设备有限公司资产及相关权利转让的协议》、付款凭证；

11、取得发行人参股公司出具的相关情况说明。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

1、自本次发行相关董事会前六个月至本回复报告出具日，发行人不存在已实施或拟实施的财务性投资，最近一期末未持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》有关财务性投资和类金融业务的要求；

2、发行人及其子公司、参股公司经营范围不涉及房地产开发相关业务类型，

不具备房地产开发资质，亦未从事房地产开发业务；发行人及其子公司、参股公司已取得的不动产中除部分自用的员工宿舍及食堂外，不存在其他住宅用地、商服用地及商业房产，发行人及子公司已购买尚未取得所有权的位于环球金融城房产属于商业房产，该商业房产拟用于公司日常经营，故而发行人及子公司、参股公司不涉及房地产开发、经营、销售等业务。

问题 5

《募集说明书》未披露“构成可转债违约的情形、违约责任及其承担方式以及可转债发生违约后的诉讼、仲裁或其他争议解决机制”。

请发行人根据《可转换公司债券管理办法》的相关规定披露相关内容。

请保荐人和发行人律师核查并就本次发行及《募集说明书》的披露是否符合《可转换公司债券管理办法》的规定发表明确意见。

回复：

一、发行人的披露

发行人已在《募集说明书》“第二节本次发行概况”之“二、本次发行基本情况”补充披露如下内容：

“……

（八）本次可转债的受托管理人

公司将根据相关法律法规适时聘请本次向不特定对象发行可转换公司债券的受托管理人，并就受托管理相关事宜与其签订受托管理协议。

（九）违约情形、责任及争议解决

1、违约情形

发行人未能按期支付本次可转债的本金或者利息，以及本募集说明书、债券持有人会议规则或其他相关适用法律法规规定的其他违约事项。

2、违约责任

发生违约情形时，公司应当承担相应的违约责任，包括但不限于按照本募集说明书的约定向债券持有人及时、足额支付本金和/或利息。对于逾期未付的利息或本金，公司将根据逾期天数按债券票面利率向债券持有人支付逾期利息。其他违约事项及具体法律救济方式请参照债券持有人会议规则等相关约定。

3、争议解决机制

本次可转债发行和存续期间所产生的争议或纠纷，首先应在争议各方之间协商解决。如果协商解决不成，争议各方有权按照债券持有人会议规则等约定，

申请仲裁或向有管辖权人民法院提起诉讼。”

发行人已在《募集说明书》“第二节本次发行概况”之“三、本次可转债发行的基本条款”之“(六)保护债券持有人权利的办法及债券持有人会议相关事项”补充披露如下内容：

“……

7、债券持有人会议的决策机制

债券持有人会议进行表决时，每张未偿还的债券为一票表决权。

下述债券持有人在债券持有人会议上可以发表意见，但没有表决权，并且其所代表的本期可转债张数不计入出席债券持有人会议的出席张数：

①债券持有人为持有公司5%以上股权的公司股东；

②上述公司股东、发行人及保证人（如有）的关联方。确定上述持有发行人5%以上股份的公司股东及上述关联方的股权登记日为债权登记日当日。

债券持有人会议采取记名方式进行投票表决。

债券持有人或其代理人对拟审议事项表决时，只能投票表示：同意或反对或弃权。未填、错填、字迹无法辨认的表决票所持有表决权对应的表决结果应计为废票，不计入投票结果。未投的表决票视为投票人放弃表决权，不计入投票结果。

债券持有人会议的各项提案或同一项提案内并列的各项议题应当分开审议、逐项表决。除因不可抗力等特殊原因导致会议中止或不能作出决议外，会议不得对会议通知载明的拟审议事项进行搁置或不予表决。会议对同一事项有不同议案的，应以议案提出的时间顺序进行表决，并作出决议。债券持有人会议不得就未经公告的事项进行表决。债券持有人会议审议拟审议事项时，不得对拟审议事项进行变更，任何对拟审议事项的变更应被视为一个新的拟审议事项，不得在本次会议上进行表决。

同一表决权只能选择现场、网络或其他表决方式中的一种。同一表决权出现重复表决的以第一次投票结果为准。

除债券持有人会议规则另有规定外，债券持有人会议决议须经出席会议的

代表二分之一以上表决权的债券持有人同意方能通过。

会议设监票人两名，负责会议计票和监票。监票人由会议主席推荐并由出席会议的债券持有人（或债券持有人代理人）担任。与公司有关联关系的债券持有人及其代理人不得担任监票人。

每一审议事项的表决投票时，应当由至少两名债券持有人（或债券持有人代理人）同一公司授权代表参加清点，并由清点人当场公布表决结果。律师负责见证表决结果。

会议主持人根据表决结果确认债券持有人会议决议是否获得通过，并应当在会上宣布表决结果。决议的表决结果应载入会议记录。

会议主持人如果对提交表决的决议结果有异议的，可以对所投票数进行重新点票；如果会议主持人未提议重新点票，出席会议的债券持有人（或债券持有人代理人）对会议主持人宣布结果有异议的，有权在宣布表决结果后立即要求重新点票，会议主持人应当即时组织重新点票。

债券持有人会议决议自表决通过之日起生效，但其中需经有权机构批准的，经有权机构批准后方能生效。依照有关法律、法规、《可转债募集说明书》和债券持有人会议规则的规定，经表决通过的债券持有人会议决议对本次可转债全体债券持有人具有法律约束力。

任何与本次可转债有关的决议如果导致变更公司与债券持有人之间的权利义务关系的，除法律、法规、部门规章和《可转债募集说明书》明确规定债券持有人作出的决议对公司有约束力外：

①如该决议是根据债券持有人的提议作出的，该决议经债券持有人会议表决通过并经公司书面同意后，对公司和全体债券持有人具有法律约束力；

②如果该决议是根据公司的提议作出的，经债券持有人会议表决通过后，对公司和全体债券持有人具有法律约束力。”

二、中介机构的核查

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人本次发行可转债的三会文件；
- 2、查阅《湖北共同药业股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券预案》；
- 3、查阅本次可转债发行的《募集说明书》；
- 4、查阅发行人本次可转债发行的《湖北共同药业股份有限公司可转换公司债券持有人会议规则》。

（二）核查过程及结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为，发行人本次发行及《募集说明书》的披露符合《可转换公司债券管理办法》的相关规定，具体情况如下：

序号	《可转换公司债券管理办法》相关规定	发行人披露情况	是否符合相关规定
1	第八条：可转债自发行结束之日起不少于六个月后方可转换为公司股票，转股期限由公司根据可转债的存续期限及公司财务状况确定。可转债持有人对转股或者不转股有选择权，并于转股的次日成为发行人股东。	《募集说明书》中已披露转股期限：本次发行的可转换公司债券转股期自可转换公司债券发行结束之日起满六个月后的第一个交易日起至可转换公司债券到期日止。债券持有人对转股或者不转股有选择权，并于转股的次日成为公司股东。	是
2	第九条：上市公司向不特定对象发行可转债的转股价格应当不低于募集说明书公告日前二十个交易日发行人股票交易均价和前一个交易日均价，且不得向上修正。	《募集说明书》中已披露转股价格相关条款：本次发行的可转换公司债券的初始转股价格不低于募集说明书公告日前二十个交易日公司股票交易均价（若在该二十个交易日内发生过因除权、除息引起股价调整的情形，则对调整前交易日的交易均价按经过相应除权、除息调整后的价格计算）和前一个交易日公司股票交易均价，具体初始转股价格提请公司股东大会授权公司董事会（或由董事会授权的人士）在发行前根据市场和公司具体情况与保荐机构（主承销商）协商确定。	是
3	第十条：募集说明书应当约定转股价格调整的原则及方式。发行可转债后，因配股、增发、送股、派息、分立、减资及其他原因引起发行人股份变动的，应当同时调整转股价格。	《募集说明书》中已约定转股价格的确定及其调整方式、转股价格向下修正条款。	是

序号	《可转换公司债券管理办法》 相关规定	发行人披露情况	是否符合 相关规定
	上市公司可转债募集说明书约定转股价格向下修正条款的，应当同时约定：（一）转股价格修正方案须提交发行人股东大会表决，且须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上同意，持有发行人可转债的股东应当回避；（二）修正后的转股价格不低于前项通过修正方案的股东大会召开日前二十个交易日该发行人股票交易均价和前一个交易日均价。		
4	<p>第十一条：募集说明书可以约定赎回条款，规定发行人可按事先约定的条件和价格赎回尚未转股的可转债。</p> <p>募集说明书可以约定回售条款，规定可转债持有人可按事先约定的条件和价格将所持可转债回售给发行人。募集说明书应当约定，发行人改变募集资金用途的，赋予可转债持有人一次回售的权利。</p>	《募集说明书》中已约定赎回条款及回售条款。	是
5	<p>第十六条：向不特定对象发行可转债的，发行人应当为可转债持有人聘请受托管理人，并订立可转债受托管理协议。向特定对象发行可转债的，发行人应当在募集说明书中约定可转债受托管理事项。</p> <p>可转债受托管理人应当按照《公司债券发行与交易管理办法》的规定以及可转债受托管理协议的约定履行受托管理职责。</p>	发行人已在《募集说明书》“第二节本次发行概况”之“二、本次发行基本情况”之“（八）本次可转债的受托管理人”中补充披露：公司将根据相关法律法规适时聘请本次向不特定对象发行可转换公司债券的受托管理人，并就受托管理相关事宜与其签订受托管理协议。	是
6	<p>第十七条：募集说明书应当约定可转债持有人会议规则。可转债持有人会议规则应当公平、合理。</p> <p>可转债持有人会议规则应当明确可转债持有人通过可转债持有人会议行使权利的范围，可转债持有人会议的召集、通知、决策机制和其他重要事项。</p> <p>可转债持有人会议按照本办法的规定及会议规则的程序要求所形成的决议对全体可转债持有人具有约束力。</p>	《募集说明书》中已按规定约定可转债持有人会议规则相关内容。	是
7	<p>第十九条：发行人应当在募集说明书中约定构成可转债违约的情形、违约责任及其承担方式以及可转债发生违约后的诉讼、仲裁或其他争议解决机制。</p>	发行人已在《募集说明书》中补充披露了构成可转债违约的情形、违约责任及其承担方式以及可转债发生违约后的争议解决机制。	是

综上所述，经核查，保荐机构及发行人律师认为：发行人本次发行及《募集说明书》的披露符合《可转换公司债券管理办法》的相关规定。

问题 6

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注再融资申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请保荐人对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

回复：

一、发行人的披露

公司已在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

二、发行人的说明

自公司本次向不特定对象发行可转换公司债券申请于 2022 年 4 月 7 日获深圳证券交易所受理，至本回复报告出具之日，公司持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对发行人本次发行相关媒体报道情况进行了自查，主要媒体报道及关注事项如下：

序号	日期	媒体名称	文章标题	主要关注问题
1	2022-04-08	东方财富网	共同药业：发行可转债申请获深交所受理	公司向不特定对象发行可转债获深交所受理
2	2022-04-08	每日经济新闻	共同药业：发行可转债申请获深交所受理	
3	2022-04-11	长江商报	共同药业发行可转债申请获深交所受理 拟募不超 3.8 亿 布局黄体酮生产项目	
4	2022-04-22	证券市场红周刊	共同药业营收净利双增 政策因素叠加市场需求驱动业绩稳步增长	公司经营状况及未来发展前景
5	2022-04-22	经济参考网	共同药业 2021 年营收净利润同比双升	公司 2021 年经营业绩
6	2022-04-22	证券之星	图解共同药业年报：第四季度单季净利润同比增 10.31%	

序号	日期	媒体名称	文章标题	主要关注问题
7	2022-04-21	智通财经网	共同药业（300966.SZ）发布2021年业绩净利润7833万元同比增47%每10股派1.36元	
8	2022-04-21	每日经济新闻	共同药业：2021年度净利润约7833万元，同比增加46.99%	
9	2022-04-21	中国证券报·中证网	共同药业：2021年营收净利双增拟10派1.36元	

上述媒体报道主要关注问题为本次项目情况、公司经营业绩及未来发展前景。自公司本次向不特定对象发行可转换公司债券申请获深圳证券交易所受理以来，无重大舆情或媒体质疑。

三、中介机构的核查

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、检索了自本次发行申请于2022年4月7日获深圳证券交易所受理至本回复报告出具日相关媒体报道的情况；
- 2、查阅本次发行相关申请文件，与媒体报道情况进行比对。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

自公司本次向不特定对象发行可转换公司债券申请获深圳证券交易所受理以来，无重大舆情或媒体质疑。针对发行人本次发行申请文件中与媒体报道关注问题相关的信息披露的真实性、准确性、完整性问题，发行人不存在应披露未披露的事项。

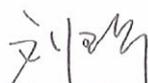
（以下无正文）

(此页无正文，为湖北共同药业股份有限公司《关于湖北共同药业股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复报告》之盖章页)



(此页无正文, 为中信证券股份有限公司《关于湖北共同药业股份有限公司
申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复报告》之签字盖章页)

保荐代表人 (签名) :



刘卫华



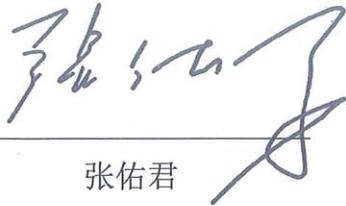
彭浏用



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读关于湖北共同药业股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

法定代表人及董事长：



张佑君



发行人董事长声明

本人承诺本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长：



系祖斌

湖北共同药业股份有限公司

2022年5月25日

