

宁波新芝生物科技股份有限公司

Ningbo Scientz Biotechnology Co., Ltd.



宁波新芝生物科技股份有限公司

关于落实上市委员会审议会议意见的函的 回复

保荐机构（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

二〇二二年八月

北京证券交易所：

根据贵所 2022 年 8 月 11 日出具的《关于落实上市委员会审议会议意见的函》（以下简称“意见函”）的要求，宁波新芝生物科技股份有限公司（以下简称“新芝生物”“公司”或“发行人”），会同中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”“保荐机构”“保荐人”）、上海市通力律师事务所（以下简称“通力律所”“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信所”“申报会计师”“发行人会计师”），对意见函中提出的问题进行了逐项落实、核查，并出具本问询回复，请予审核。

除另有说明外，本问询回复所用释义与《宁波新芝生物科技股份有限公司招股说明书（上会稿）》（以下简称《招股说明书》）中的释义保持一致。

本问询回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均系四舍五入原因造成。

本问询回复所用字体对应内容如下

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	楷体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

问题1	4
问题2	20
问题3	27

问题 1

关于销售模式与毛利率披露合理性。请发行人：（1）结合经销商和贸易商模式在定价策略、产品结构等方面与直销模式的差异，进一步分析并补充披露不同销售模式之间毛利率差异的合理性。（2）结合不同类型产品之间的毛利率差异以及不同客户或模式下的毛利率差异，完善对于公司不同产品的技术优势、竞争优势的信息披露。（3）就现有贸易商销售模式可能存在的利益输送带来的潜在合规风险作重大事项提示，并补充披露提升内控有效性与销售合规性采取的相关措施。

回复：

1.1 发行人说明及补充披露情况

一、结合经销商和贸易商模式在定价策略、产品结构等方面与直销模式的差异，进一步分析并补充披露不同销售模式之间毛利率差异的合理性

公司销售模式分为直销、经销商销售、贸易商销售三类，各模式下的毛利率情况如下：

销售模式	客户类型	2021年度		2020年度		2019年度	
		毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比
直销	直销客户	68.82%	19.26%	65.18%	19.33%	68.20%	16.06%
非直销	经销商	67.28%	27.79%	68.80%	22.93%	72.96%	22.06%
	贸易商	68.75%	52.95%	68.37%	57.74%	71.56%	61.88%
合计		68.36%	100.00%	67.85%	100.00%	71.33%	100.00%

针对毛利率差异的原因，公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（三）毛利率分析”之“4.主营业务按照销售模式分类的毛利率情况”中补充披露如下：

“

具体而言，不同销售模式下细分产品毛利率差异原因分析如下：

1、定价策略

报告期内，公司常规产品主要的定价策略如下表所示：

销售模式	定价机制	
直销	在不低于公司规定的直销客户产品最低折扣价的基础上，根据协商确定最终价格	
非直销	经销商	在不低于公司规定的当年经销商客户产品最低折扣价的基础上，于每年年初协商确认各类产品当年经销价格
	贸易商	在不低于公司规定的当年经销商客户产品最低折扣价的基础上，根据客户采购情况协商确认销售价格

注：一般情况下，同类产品直销客户产品最低折扣价高于经销商客户产品最低折扣价。

对于定制类产品，直销与非直销模式均采取协商定价的策略。

公司同型号产品在不同销售模式下，一般呈现销售至直接客户的价格最高、销售至经销商的价格最低、销售至贸易商的价格居中的情况。各模式下的毛利率主要由产品结构决定。

2、产品结构

(1) 主要产品毛利率情况

报告期内，公司直销和非直销模式下主要产品结构如下表所示：

销售模式	产品类别	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
		占全部直销/ 非直销主营业 业务收入占比	毛利率	毛利率 贡献	占全部直销/ 非直销主营业 业务收入占比	毛利率	毛利率 贡献	占全部直销/ 非直销主营业 业务收入占比	毛利率	毛利率 贡献
直销	冷冻干燥类	44.41%	62.15%	27.60%	54.84%	55.06%	30.19%	51.62%	57.70%	29.78%
	恒温水浴类	20.39%	67.50%	13.76%	16.95%	69.97%	11.86%	15.93%	70.37%	11.21%
	超声粉碎提取类	7.27%	88.05%	6.40%	8.03%	88.97%	7.14%	6.81%	87.40%	5.95%
	超声清洗洁净类	5.04%	77.86%	3.92%	5.50%	79.60%	4.38%	7.95%	83.83%	6.66%
	匀浆分散研磨均质类	3.21%	78.89%	2.53%	3.32%	77.74%	2.58%	2.48%	82.01%	2.03%
	生命科学类	2.51%	85.61%	2.15%	0.49%	70.75%	0.35%	0.75%	79.93%	0.60%
	其他	17.17%	72.50%	12.45%	10.87%	79.83%	8.68%	14.46%	82.68%	11.96%
	合计	100.00%	68.82%	68.82%	100.00%	65.18%	65.18%	100.00%	68.20%	68.20%
非直销	冷冻干燥类	30.40%	58.43%	17.76%	28.29%	59.31%	16.78%	25.67%	60.87%	15.63%
	恒温水浴类	8.69%	60.12%	5.22%	9.51%	58.96%	5.61%	10.49%	57.09%	5.99%
	超声粉碎提取类	22.30%	84.10%	18.75%	21.89%	85.37%	18.69%	22.77%	86.67%	19.73%
	超声清洗洁净类	9.81%	73.23%	7.18%	11.04%	74.95%	8.27%	11.54%	75.70%	8.74%
	匀浆分散研磨均质类	11.05%	71.70%	7.92%	12.08%	70.97%	8.57%	16.19%	74.11%	12.00%
	生命科学类	8.09%	72.32%	5.85%	6.31%	72.86%	4.60%	3.80%	73.04%	2.78%
	其他	9.66%	57.40%	5.54%	10.88%	54.92%	5.98%	9.54%	74.14%	7.07%
	合计	100.00%	68.24%	68.24%	100.00%	68.49%	68.49%	100.00%	71.93%	71.93%

由上表可知，直销模式和非直销模式下，除冷冻干燥类产品外，其他产品毛利率整体表现为直销模式高于非直销模式。冷冻干燥类产品2019年度和2020年度直销毛利率低于非直销毛利率，主要受该类别下细分产品销售结构影响。

具体如下：

产品类别	销售模式	产品类别	2021年度		2020年度		2019年度	
			占冷冻干燥类直销/非直销主营业务收入占比	毛利率	占冷冻干燥类直销/非直销主营业务收入占比	毛利率	占冷冻干燥类直销/非直销主营业务收入占比	毛利率
冷冻干燥类	直销	非标准的生产型冷冻干燥机	34.46%	45.22%	40.89%	32.85%	35.39%	36.40%
		原位冷冻干燥机	42.44%	72.66%	28.62%	73.24%	36.20%	70.61%
		T型架式冷冻干燥机	13.90%	71.78%	23.14%	71.41%	18.51%	72.93%
		实验型钟罩式冷冻干燥机	6.50%	62.51%	6.50%	60.13%	6.52%	59.70%
		其他	2.70%	62.74%	2.70%	40.14%	3.38%	55.17%
	非直销	非标准的生产型冷冻干燥机	10.87%	40.02%	6.03%	37.42%	1.56%	19.37%
		原位冷冻干燥机	41.98%	67.95%	46.00%	67.46%	40.65%	68.25%
		T型架式冷冻干燥机	2.97%	64.30%	2.25%	67.99%	3.79%	69.88%
		实验型钟罩式冷冻干燥机	39.84%	53.56%	41.98%	54.72%	50.39%	56.98%
		其他	4.34%	53.20%	3.75%	40.74%	3.61%	40.60%

注：非标准的生产型冷冻干燥机为定制类产品，由于定制化原因每台产品销售价格均单独协商确认，毛利率水平存在波动。

2020年，冷冻干燥类产品直销毛利率低于非直销毛利率，主要由于非标准的生产型冷冻干燥机直销毛利率低于非直销毛利率，且直销模式下非标准的生产型冷冻干燥机销售占比较高，达到40.89%，远高于非直销模式下6.03%的比例，拉低了冷冻干燥类产品的直销毛利率。2019年，冷冻干燥类产品直销毛利率低于非直销毛利率，主要由于相对于其他细分产品，非标准的生产型冷冻干燥机毛利率较低，而该类产品在直销模式下销售占比较高，达到35.39%，远高于非直销模式下1.56%的比例，拉低了冷冻干燥类产品的直销毛利率。

除冷冻干燥类产品以外，其他产品直销毛利率一般高于非直销毛利率，与公司定价政策相一致。

(2) 产品销售结构差异的原因

报告期内，直销模式下冷冻干燥类和恒温水浴类产品占比较高，这两类产品相较于公司其他类别产品，毛利率偏低；而非直销模式下超声细胞粉碎类、超声清洗洁净类、匀浆分散研磨均质类产品销售占比高于直销模式，上述品类毛利率较高。直销和非直销模式下产品销售结构的差异，使公司毛利率呈现出多数产品的直销毛利率高于非直销毛利率，但整体直销毛利率与非直销毛利率较为接近的现象。

出现直销与非直销产品结构差异主要原因为：

①冷冻干燥类产品中的非标准的生产型冷冻干燥机售价相对较高，且涉及复杂的安装调试过程，较多用户考虑沟通便利性和价格敏感性，更愿意直接与厂家交易，因此该类产品直销模式销售较多。如2021年度直销客户前十名中，五家为全部采购非标准的生产型冷冻干燥机产品的客户。

②公司第一大客户药明康德体系公司为直销客户，报告期内，药明康德体系公司收入占各期直销收入的比例分别为34.52%、37.29%和41.36%，占比较高，对直销模式下的产品结构影响较大。公司向药明康德体系公司销售主要产品为冷冻干燥类和恒温水浴类产品，导致直销模式下该两类产品销售占比较高。

报告期内，公司对药明康德体系公司销售结构情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
冷冻干燥类销售占比	41.97%	47.86%	45.99%
恒温水浴类销售占比	40.66%	36.48%	36.69%
其他类销售占比	17.37%	15.66%	17.32%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

③公司超声粉碎提取类产品技术水平较高，主要用于高校、科研院所等研究机构，该类客户在采购设备类产品时，通常采购品种较多，单一厂家无法满足其要求，且超声粉碎提取类产品属于小型仪器，售价相对较低，通过中间商采购沟通协调成本更低，因而该类客户往往由中间商进行采购。基于上述因素，报告期内，超声粉碎提取类产品非直销模式下销售占比较高。

综上所述，一般情况下公司产品直销毛利率高于非直销毛利率。报告期内公司整体直销毛利率与非直销毛利率较为接近，主要系产品结构差异所致。

3、同行业可比公司

因为同行业收入结构和毛利率情况如下表所示：

泰林生物						
销售模式	2021年度		2020年度		2019年度	
	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)
非直销	45.21	-	56.34	-	-	-
直销	54.79	-	43.66	-	-	-
莱伯泰科						
销售模式	2021年度		2020年度		2019年度	
	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)
非直销	71.18	48.41	-	-	70.30	45.05
直销	28.82	47.62	-	-	29.70	39.58
三德科技						
销售模式	2021年度		2020年度		2019年度	
	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)
非直销	-	-	-	-	-	-
直销	-	-	-	-	-	-
禾信仪器						
销售模式	2021年度		2020年度		2019年度	
	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)
非直销	26.45	50.08	28.71	-	24.53	-
直销	73.55	51.98	71.29	-	75.47	-
公司						
销售模式	2021年度		2020年度		2019年度	
	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)
非直销	80.74	68.24	80.67	68.50	83.94	71.93
直销	19.26	68.82	19.33	65.18	16.06	68.20

注：以上数据来自各公司年报和招股说明书。泰林生物、三德科技未披露相关数据；禾信仪器2019和2020年度未披露直销和非直销毛利率。

由上表可知，可比公司中2019年度莱伯泰科非直销毛利率高于直销毛利率，2021年度莱伯泰科与禾信仪器的直销毛利率与非直销毛利率较为接近，公司与可比公司不存在重大差异。

综上，公司不同销售模式之间毛利率存在差异主要系产品结构不同所致，具备合理性。

”

二、结合不同类型产品之间的毛利率差异以及不同客户或模式下的毛利率差异，完善对于公司不同产品的技术优势、竞争优势的信息披露

针对不同类型产品之间的毛利率差异以及不同客户或模式下的毛利率差异，公司已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“四、关键资源要素”之“（一）公司核心技术基本情况”，补充披露如下：

“

5、主要产品毛利率及竞争优势情况

（1）主要产品毛利率情况

公司产品最终用户主要为生命科学产业从业者，通常以实验完成的可靠性和成功率作为选择指标，为此在采购环节制定较为严格的技术质量标准以及服务要求，在选择供应商时青睐创新能力较强、产品性能优异、具备较强品牌知名度的仪器厂家，并愿意为其支付较高价格。

相比于实验室分析仪器一般产品，公司产品属于生命科学仪器范畴。生命科学仪器行业具有技术含量高，研发投入大、专业性强等特点，涉及精密电子、精密机械、高压控制、运动控制、软件算法、自动化控制等技术，还需要生物方面的专业知识及经验，具有更高的技术壁垒，属于典型的高附加值、技术密集型行业。对于公司不同类型产品，产品毛利率及竞争优势分析如下。

公司的主要产品分为超声粉碎提取类、冷冻干燥类设备、匀浆分散研磨均质类、生命科学仪器、恒温水浴类、超声清洗洁净类六大类，各类产品的毛利率情况如下：

产品类型	2021年度		2020年度		2019年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
冷冻干燥类设备	33.10%	59.39%	33.42%	57.96%	29.84%	59.99%
超声粉碎提取类	19.40%	84.39%	19.21%	85.66%	20.21%	86.71%
匀浆分散研磨均质类	9.54%	72.17%	10.38%	71.39%	13.99%	74.33%
超声清洗洁净类	8.89%	73.74%	9.97%	75.45%	10.97%	76.64%
恒温水浴类	10.94%	62.77%	10.95%	62.26%	11.37%	60.07%
生命科学仪器	7.01%	73.24%	5.18%	72.83%	3.31%	73.29%

由于匀浆分散研磨均质类和生命科学仪器产品的细分种类多，且销售占比不高，而超声粉碎提取类、冷冻干燥类设备、恒温水浴类、超声清洗洁净类细分种类较集中且合计销售占比总体较高，为此选取该四类产品分析产品的技术优势及竞争优势。

(2) 主要产品的竞争优势

公司的终端用户可分为高校、企业、科研院所、政府实验室、医院等用户，不同用户类型下产品销售收入占比及毛利率情况如下：

终端客户类型	产品类型	2021年度			2020年度			2019年度		
		占当期主营业务收入比例	占该类客户收入比例	毛利率	占当期主营业务收入比例	占该类客户收入比例	毛利率	占当期主营业务收入比例	占该类客户收入比例	毛利率
企业	超声粉碎提取类	47.91%	13.42%	84.59%	46.09%	12.45%	85.62%	39.08%	14.07%	86.64%
	冷冻干燥类设备		40.52%	60.02%		44.22%	56.87%		39.97%	60.59%
	恒温水浴类		16.82%	64.82%		15.36%	65.00%		15.98%	62.80%
	超声清洗洁净类		7.82%	74.10%		9.09%	73.81%		10.31%	78.96%
高校	超声粉碎提取类	35.14%	26.98%	83.85%	36.09%	27.36%	85.53%	41.71%	28.35%	86.67%
	冷冻干燥类设备		27.96%	57.13%		25.14%	58.57%		24.45%	58.95%
	恒温水浴类		5.83%	56.27%		7.59%	55.79%		8.58%	57.65%
	超声清洗洁净类		9.71%	73.82%		9.98%	76.25%		10.49%	77.08%
科研院所	超声粉碎提取类	8.43%	24.12%	85.27%	8.86%	24.75%	85.70%	9.89%	17.57%	86.73%
	冷冻干燥类设备		26.93%	60.11%		28.31%	61.28%		28.23%	64.32%
	恒温水浴类		8.02%	59.76%		8.99%	62.43%		13.41%	54.30%
	超声清洗洁净类		9.46%	71.52%		9.23%	74.69%		14.81%	69.13%

政府实验室	超声粉碎提取类	4.95%	11.32%	85.36%	4.92%	5.89%	84.30%	6.91%	6.12%	85.88%
	冷冻干燥类设备		19.42%	68.27%		17.28%	64.17%		13.82%	51.19%
	恒温水浴类		2.20%	55.47%		4.60%	59.80%		2.53%	57.13%
	超声清洗洁净类		13.27%	74.65%		21.56%	79.66%		12.52%	76.09%
医院	超声粉碎提取类	3.56%	25.18%	86.06%	4.04%	27.65%	87.33%	2.40%	30.19%	88.23%
	冷冻干燥类设备		17.56%	59.10%		15.05%	63.10%		11.06%	50.92%
	恒温水浴类		1.34%	54.81%		2.71%	50.39%		1.81%	56.28%
	超声清洗洁净类		7.72%	72.10%		7.44%	75.81%		9.60%	77.67%

由上表可知，公司终端用户以企业和高校为主，各类产品间的毛利率存在一定差异，而同一类产品在不同类型的终端客户销售毛利率差异相对较小。

(1) 超声粉碎提取类

公司的超声粉碎提取类产品为公司的重要优势产品之一，主要终端用户为高校，报告期内对各类客户的毛利率维持在 85%左右，毛利率较高且波动较小，具备明显的竞争优势。

在技术优势方面，公司 20 多年来深耕于超声波领域，掌握了功率超声驱动、数字功率超声控制等核心技术，拥有多项自主知识产权，开发了超声波细胞粉碎机、超声清洗机等产品。公司开发了双激励换能器，与美国 Sonics 和上海比朗等公司采用的单激励换能器设计相比，功率输出约是其 1.5 倍，同时采用 IGBT 数字超声波驱动技术，与同行主要采用模拟电路晶体管相比，有效减少功率管发热，提高能量转换效率，可实现更大功率的输出。同时公司研发了多通道换能器模块，可最高驱动 96 通道变幅杆，解决了各通道之间超声波能量输出的稳定性和均匀性的问题，提升了超声细胞粉碎机的样品处理通量，而目前竞品最高驱动 24 通道变幅杆。

在其他优势方面，针对不同应用领域和场景，公司开发了不同型号的超声波细胞粉碎机，产品系列多、型号全、应用场景丰富，可以满足下游用户差异化需求，具备产品品类优势；公司是国内最早开发该类产品的厂商之一，产品的核心性能优于国外竞品，成功建立了良好的品牌形象和影响力，具备品牌优势；公司的超声发生器、换能器模块等核心部件均为自主研发生产，保证了核心部件间的匹配性和质量稳定性，可有效控制产品成本，具备成本优势。

(2) 冷冻干燥类

公司的冷冻干燥类产品主要终端用户为企业、高校和科研院所，报告期内毛利率整体在 60%左右，具备一定竞争优势。公司冷冻干燥类产品可分为非生产型和生产型，其中非生产型冷冻干燥机整体毛利率较高，维持在 63%左右；生产型冷冻干燥机整体毛利率在 30%-45%之间，毛利率较低，具体情况如下表所示：

单位：%

产品分类	2021年度			2020年度			2019年度		
	占当期主营业务收入比例	销售占比	毛利率	占当期主营业务收入比例	销售占比	毛利率	占当期主营业务收入比例	销售占比	毛利率
非生产型	27.48	83.04	62.79	27.71	82.91	62.91	26.57	89.05	63.11
生产型	5.61	16.96	42.75	5.71	17.09	33.95	3.27	10.95	34.65

整体而言，公司冷冻干燥类产品型号丰富，实现实验型、中试型及生产型的全链条覆盖。冷阱最低温度和极限真空度是冷冻干燥机的核心参数。公司采用双压缩机制冷方式，可实现最低-80℃的温度控制，达到极限真空度 ≤ 5 Pa，产品性能处于行业领先水平。在算法控制方面，公司采用自适应的PID算法，可根据不同负载进行温度补偿，保证温度控制的稳定性和精确性，且对冻干过程进行终点控制以及动态工况模拟，便于用户改善工艺，提升冻干效果。

公司在非生产型的冷冻干燥机方面具有竞争优势，报告期内整体毛利率约为63%，与国内外竞品相比，公司产品型号齐全，性能指标处于行业领先水平，能快速响应客户定制化需求，针对行业痛点问题进行研发创新，例如CRO公司使用冷冻干燥机同时处理不同种类样品时，存在样品的交叉污染、影响实验结果的可靠性等问题，用户不得不采用分批处理或者增加冷冻干燥机的数量来解决此问题。公司创新性地研发了T型架冷冻干燥机，且拥有自主知识产权，实现了同时处理不同种类样品，并确保样品间不产生交叉污染、保证纯度，提升了实验效率和便利性，降低了客户使用成本。此外公司T型架组件、制冷系统等核心部件均为自主研发生产，保证了核心部件间的匹配性和质量稳定性，可有效控制产品成本，具备成本优势。

公司的生产型冷冻干燥机产品有待进一步提升竞争力，报告期内整体毛利率较低，主要系公司的生产型冷冻干燥机在产品型号、应用场景和使用案例的丰富程度方面，和美国Labconco、德国Christ、上海东富龙等国内外主要对手相比存在一定差距。

(3) 恒温水浴类

公司的恒温水浴类产品主要终端用户为企业及高校，报告期内毛利率整体在 50%-60%左右，具备一定的竞争优势。其中企业用户的毛利率较高，报告期内分别为 62.80%、65.00%和 64.82%，系企业用户主要采购公司程序控温的恒温水浴系列产品，其单品价值相对较高。

在技术优势方面，客户对于该产品的控温精度和稳定性要求相对较高，公司的恒温水浴产品采用热气旁通、高温制冷等技术，可实现-80 至 200℃的温度控制，温控精度为±0.01℃，保证制冷系统稳定运行，该控温精度与国外竞品相比基本一致，在国内处于领先水平。

在其他优势方面，相对于国外竞争对手，公司在定制化开发、设计、制造、应用服务支持等方面，具备快速响应优势。此外公司的恒温系统、控制组件等核心部件均为自主研发生产，保证了产品的性能和质量的稳定性，可有效控制产品成本，具备成本优势。

该产品毛利率整体低于公司其他类型产品，主要由于产品的部分性能仍需进一步提升，如在温控范围方面，与国外竞品相比仍存在差距。

(4) 超声清洗洁净类

公司的超声清洗洁净类的主要终端用户为企业及高校，主要为超声清洗机产品。该产品毛利率较高，报告期内对各类终端用户的毛利率基本维持在 70%以上，具备明显的竞争优势。

在技术优势方面，该产品结合多场景高精度复杂温控技术，开发了加热型、恒温型清洗机，实现 5-90℃的温度控制，温控范围较大。在常规的清洗机基础上，公司开发了四种超声频率扫频的产品，同一台产品可实现四种频率的清洗功能，满足更多种类样品的清洁需求，而目前市场上主要竞争产品为双频超声清洗机，频率种类少于公司产品。

在其他优势方面，公司的超声清洗机产品系列多，型号丰富，实现小体积到大体积再到工业除垢的全链条覆盖，可满足不同应用场景需求，具备产品品类优势；相对于国外竞争对手，公司在该产品的定制化开发、设计、制造、应用服务支持等方面，具备快速响应优势。

综上，公司依托长期持续的研发投入及深耕行业的服务经验，主要产品在技术水平、研发速度、定制化设计、品类丰富程度、价格水平以及服务等方面具备竞争优势。

”

三、就现有贸易商销售模式可能存在的利益输送带来的潜在合规风险作重大事项提示，并补充披露提升内控有效性与销售合规性采取的相关措施

针对贸易商管理风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”，以及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

“

（六）贸易商管理风险

报告期内，公司在产品销售时存在采用贸易商模式的情况。报告期内，公司通过贸易商模式实现的收入分别为7,401.05万元、8,210.99万元和8,848.40万元，占公司当年主营业务收入的比例分别为61.88%、57.74%和52.95%。公司与贸易商相互独立，贸易商经营计划系根据自身业务目标和风险偏好自主认定，一般在其获取终端客户订单后向公司等仪器生产厂家进行采购。公司对于贸易商销售一般采取款到发货模式，信用政策稳健。由于公司不能完全控制贸易商的推广服务行为，若贸易商出现不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为，可能使公司品牌及声誉受损，甚至使公司面临遭受调查、处罚等风险，对公司经营产生不利影响。

”

针对提升内控有效性与销售合规性采取的相关措施，公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“4.主营业务收入按销售模式分类”作如下披露：

“

公司贸易商客户产生的收入占比较大，占当年主营业务收入的比例分别为61.88%、57.74%和52.95%。公司与贸易商相互独立，贸易商经营计划系根据自

身业务目标和风险偏好自主认定，一般在其获取终端客户订单后向公司等仪器生产厂家进行采购。公司对于贸易商销售一般采取款到发货模式，信用政策稳健。由于公司不能完全控制贸易商的推广服务行为，若贸易商出现从事不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为，可能使公司品牌及声誉受损，甚至使公司面临遭受调查、处罚等风险。

针对上述风险，公司积极采取措施以提升内控有效性与销售合规性，具体包括：

1、建立防止利益输送等违法违规行为制度

公司内部制定了《反商业贿赂管理制度》《合同管理制度》等内部控制制度，要求公司员工遵守国家相关法律法规，规范公司员工及利益相关者的行为，自觉防范和抵制商业贿赂行为，维护公司的形象和声誉。

2、加强内控流程管理

公司对推广费和报销费用支出和结算，以及公司业务合同的签订、审批等各个环节进行严格复审，同时公司不接受经销商、贸易商及终端客户相关人员的报销，杜绝以学术推广或业务咨询名义支付不正当费用等，防范利益输送及不正当竞争行为。

3、增加合同中反商业贿赂相关条款

公司在与客户签订的合同中明确了反商业贿赂的相关条款，约定购销双方应遵纪守法，廉洁经营，防止各种不正当行为的发生，相关人员不得索要或收受任何财务或利益，不得为谋取不正当利益而实施违反公平交易的法律法规及相关规定的其他行为，禁止双方在销售及市场推广活动中存在利益输送及不正当竞争行为。

4、培训相关销售人员并为之签署相关反商业贿赂相关文件

公司不定期对销售人员进行培训，提升销售人员的法律意识，防止销售过程中出现利益输送或不正当竞争行为；同时，公司与销售人员签署反商业贿赂相关文件，严格约束员工在经营活动中的行为，要求员工在职期间严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》《刑法》等有关禁止商业贿赂行为规定及公

司内部制度，坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正当之商业行为。若公司的客户或潜在客户及其人员主动向公司员工索要商业贿赂，公司员工应当予以拒绝并有义务将该等事实书面告知公司。

”

问题 2

请保荐机构进一步核查并说明实际控制人、董监高大额提现、资金净转出的合理性与合规性，并发表明确意见。

回复：

2.1 保荐机构说明

1、大额取现情况

报告期内，发行人实际控制人、董监高（包含离任的董监高）的银行账户中单笔金额5万元及以上的大额取现情况如下：

单位：万元

姓名	职位	时间	大额取现合计	款项性质与用途	核查过程	核查结论
周芳	董事长	2019年、2020年、2021年	129.00万元	其中70.00万元向朋友借出用于其公司运营；其余为归还前期朋友借款。	获取相关公司工商资料、双方声明及访谈等相关资料并进行核对。	该资金用途与公司经营无关，无异常情况。
肖长锦	董事	2020年、2021年	63.54万元	其中53.18万元用于归还资金占用款；其余用于个人消费。	获取个人声明等相关资料并进行核对。	该资金用途与公司经营无关，无异常情况。
胡春莲	离任监事	2019年	40.00万元	其中13.50万元后存入银行并用于支付购房款；10.00万元用于偿还姨母前期借款；其余用于家庭日常开销。	获取房产证明、双方声明等相关资料并进行核对。	该资金用途与公司经营无关，无异常情况。
朱云国	董事、副总经理	2019年、2020年	35.00万元	其中30.00万元老宅翻修；其余用于家庭日常开销。	获取支付凭证、房屋相关照片、该主体声明等相关资料并进行核对。	该资金用途与公司经营无关，无异常情况。
虞明霞	监事会主席	2020年	11.56万元	用于家庭日常开销。	获取个人声明等相关资料并进行核对。	该资金用途与公司经营无关，无异常情况。
曾丽娟	董事会秘书	2020年	9.50万元	用于家庭日常开销。	获取个人声明等相关资料并进行核对。	该资金用途与公司经营无关，无异常情况。
汪祖康	离任监事	2020年	7.00万元	归还前期朋友借款。	获取双方声明等相关资料并进行核对。	该资金用途与公司经营无关，无异常情况。
毛伟	离任财务负责人	2020年	6.84万元	用于家庭日常开销。	获取个人声明等相关资料并进行核对。	该资金用途与公司经营无关，无异常情况。

报告期内，实际控制人、董监高的银行账户中大额取现具有合理性，不存在取现后流向发行人客户或供应商的情况，不存在利益输送、商业贿赂、为公司代垫成本费用等违法违规情形。

2、大额净转出情况

报告期内，发行人实际控制人、董监高（包含离任的董监高）的银行账户中，除个人名下账户互相转账、银证转账、个人理财申购外，单笔5万元及以上的大额转出情况分析如下：

（1）交易对手方为法人主体

报告期内，发行人实际控制人、董监高与法人主体的大额资金净转出均为理财、证券投资、购置房产、房屋装修等合理用途，不存在流向发行人客户或供应商的情况。

(2) 交易对手方为自然人主体

报告期内，发行人实际控制人、董监高与自然人主体的大额资金净转出情况如下：

核查对象	职位	资金净转出	款项性质与用途	核查过程	核查结论
周芳	董事长	621.62 万元	<p>1、净转出中大额款项包括：</p> <p>(1) 借予朋友 500.00 万元用于其购置房产；</p> <p>(2) 借予总经理 82.00 万元用于其个人房产购买摇号。</p> <p>2、其他款项用于向朋友借款，与子女、配偶、妹妹、侄子、弟媳等资金往来用于购房和购买理财。</p>	<p>1、对于大额款项核查过程包括：</p> <p>(1) 对于 500.00 万元借款，对双方进行访谈，获取双方声明、购房合同等相关证明资料并进行核对；</p> <p>(2) 对于 82.00 万元借款，获取双方声明、摇号记录等相关证明资料并进行核对。</p> <p>2、其他款项核查过程包括取得双方声明等相关资料并进行核对。</p>	<p>1、对于大额款项：</p> <p>(1) 该 500.00 万元款项期后已归还，用途为个人购置房产，与公司经营无关，无异常情况；</p> <p>(2) 该 82.00 万元借款期后已归还，用途为房产购买摇号，与公司经营无关，无异常情况。</p> <p>2、其他款项使用亦与公司经营无关，无异常情况。</p>
曾丽娟	董事会秘书	252.68 万元	<p>1、净转出中大额款项包括：</p> <p>(1) 借予妹妹 90.00 万元用于其偿还消费贷、偿还他人欠款等；</p> <p>(2) 60.00 万元为与配偶的往来款；</p> <p>(3) 借予姐姐 40.00 万元用于其偿还他人欠款。</p> <p>2、其他款项为偿还姑母前期借款以及配偶往来用于其公司运</p>	<p>1、对于大额款项核查过程包括：</p> <p>(1) 对于 90.00 万元借款，获取双方声明、消费贷记录等资料并进行核对；</p> <p>(2) 对于 60.00 万元转账，获取双方声明等资料并进行核对；</p> <p>(3) 对于 40.00 万元借款，获取双方声明等资料并进行核对。</p> <p>2、其他款项核查过程包括取得双方声明等相关资料并进行核对。</p>	<p>1、对于大额款项：</p> <p>(1) 该 90.00 万元借款用途为妹妹偿还消费贷、偿还他人欠款等，与公司经营无关，无异常情况；</p> <p>(2) 该 60.00 万元转账为配偶往来款，与公司经营无关，无异常情况；</p> <p>(3) 该 40.00 万元借款为姐姐偿还他人欠款，与公司经营无关，无异常情况。</p> <p>2、其他款项使用亦与公司经营无关，无异常情况。</p>

			营等。		
刘文虎	监事	105.00 万元	1、净转出中大额款项包括： 100.00 万元用于购置房产。 2、其他款项用于朋友借款。	1、对于大额款项核查过程包括： 对于 100.00 万元转账，获取房屋买卖合同、房产证明等并进行核对。 2、其他款项核查过程包括取得核查主体及对方声明等资料并进行核对。	1、对于大额款项： 该 100.00 万元款项用途为购买房产，与公司经营无关，无异常情况。 2、其他款项使用亦与公司经营无关，无异常情况。
肖艺	实际控制人	277.88 万元	均为与父母的往来款。	获取双方声明等资料并进行核对。	用途与公司经营无关，无异常情况。
寿淼钧	董事、副总经理	68.70 万元	1、净转出中大额款项包括： (1) 31.00 万元用于支付车位款； (2) 17.70 万元借予配偶妹妹用于购置房产； (3) 10.00 万元为与配偶的往来款。 2、其他款项用于朋友借款等。	1、对于大额款项核查过程包括： (1) 对于 31.00 万元转账，获取车位购买合同等并进行核对； (2) 对于 17.70 万元转账，获取房屋买卖合同等资料并进行核对； (3) 对于 10.00 万元转账，获取双方声明等资料并进行核对； 2、其他款项核查过程包括取得双方声明等资料并进行核对。	1、对于大额款项： (1) 该 31.00 万元转账为购买车位，与公司经营无关，无异常情况； (2) 该 17.70 万元转账为配偶妹妹购置房产，与公司经营无关，无异常情况； (3) 该 10.00 万元转账为配偶往来款，与公司经营无关，无异常情况； 2、其他款项使用亦与公司经营无关，无异常情况。
毛伟	离任财务负责人	283.08 万元	均为与配偶、子女、配偶哥哥间的往来款。	获取双方声明等相关资料并进行核对。	用途与公司经营无关，无异常情况。
蔡丽珍	离任董事、副总经理	29.57 万元	均为借予朋友用于其购置房产。	获取房屋买卖合同、房产证明、双方声明等相关资料并进行核对。	用途与公司经营无关，无异常情况。
杨树伟	离任监事会主	98.13 万元	1、净转出中大额款项包括： 76.00 万元用于购置房产。	1、对于大额款项核查过程包括： 对于 76.00 万元转账，获取房屋买卖合	用途与公司经营无关，无异常情况。

	席		2、其他款项为与配偶、弟弟的往来款以及朋友借款等。	同进行核对； 2、其他款项核查过程包括取得双方声明等相关资料并进行核对。	
--	---	--	---------------------------	---	--

上述资金流水中，发行人供应商海宁汉卓精密机械制造有限公司股东严德于2021年5月向寿淼钧汇款人民币5万元，该笔往来产生的原因为寿淼钧购买理财需要资金周转向严德借款，寿淼钧已于期后归还该笔借款。除上述情况外，上述流水的交易对手方中不存在发行人客户及供应商的关联方。

综上所述，上述净转出均与发行人业务开展无关，不存在利益输送、商业贿赂、为发行人代垫成本费用等违法违规情形。

2.2 核查程序和核查结论

一、核查程序

保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、获取报告期内和报告期后实际控制人、董事（独立董事、外部董事除外）、监事、高级管理人员的全部银行账户清单及各账户资金流水，获取实际控制人、董监高人员出具的有关银行账户完整性及准确性的书面承诺；

2、核对报告期内发行人及其子公司、上述主体银行账户互转情况，统计银行流水显示的对手方账户信息，检查是否存在未提供银行账户情况，确保银行账户的完整性；

3、对上述主体单笔5万元及以上的取现及往来流水进行统计核查，并就对方户名、账号、摘要等信息进行核对，了解资金流向；

4、通过实际控制人、董监高、交易对手方访谈并取得确认说明，结合流水摘要查阅、获取资金使用用途的相关证据，确认上述资金流水中大额取现的资金用途及大额往来的交易对方和资金用途，并将交易对手方与公司员工名册、离职员工名册、公司董监高及近亲属名单、客户和供应商及其关联方进行比对，关注是否存在异常情况；

5、获取期后实际控制人、董监高人员的银行账户资金流水，统计报告期内上述人员资金净转出的对应期后流水情况。综合报告期内及期后情况，关注是否存在商业贿赂、利益输送及替发行人承担成本费用等违法违规情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

报告期内，发行人实际控制人、董监高大额提现及资金净流出具有合理性，不存在利益输送、商业贿赂等不正当竞争情形，亦不存在为发行人代垫成本费用等违法违规情形。

问题 3

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

一、招股说明书更新情况

公司在招股说明书中对每股发行价格、2022 年半年度主要财务信息进行了修改或补充披露，具体情况如下：

（一）修改每股发行价格

针对每股发行价格，公司已在招股说明书“本次发行概况”和“第二节 概览”之“六、本次发行基本情况”修改披露如下：

“

每股发行价格	发行底价为15.00元/股
--------	---------------

注：上述发行底价已经公司 2022 年 8 月 9 日召开的第七届董事会第十九次会议审议通过，拟于 2022 年 8 月 26 日提交 2022 年第四次临时股东大会审议。

”

（二）补充披露公司 2022 年半年度主要财务信息

针对公司 2022 年半年度主要财务信息情况，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况”补充披露如下：

“

（一）财务报告审计基准日后业绩情况

公司财务报告审计截止日为 2021 年 12 月 31 日。截至 2022 年 6 月 30 日，公司资产负债状况总体良好，资产负债结构总体稳定，资产总额为 25,153.49 万元，较上年末增加 7.14%，负债总额为 4,812.25 万元，较上年末减少 2.78%；公司 2022 年 1-6 月营业收入为 8,608.79 万元，同比上升 23.03%，归属于母公司的净利润为 1,774.70 万元，同比增长 14.20%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 1,607.53 万元，同比上升 4.31%。上述数据已经会计师审阅。

”

针对公司 2022 年半年度主要财务信息情况，公司已在招股说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“八、发行人资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（一）财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”补充披露如下：

“

1、会计师的审阅意见

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2022 年 6 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2022 年 1-6 月的合并及母公司利润表、合并及母公司流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了信会师报字[2022]第 ZF10970 号审阅报告，审阅意见如下：

“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信上述中期财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映新芝生物 2022 年 6 月 30 日的合并及母公司财务状况、截至 2022 年 6 月 30 日止六个月期间的合并及母公司经营成果和合并及母公司现金流量。”

2、发行人的专项声明

公司确认披露的未经审计的 2022 年半年度审阅报告及财务报表不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担相

应的法律责任。

公司全体董事、监事、高级管理人员确认公司披露的未经审计的**2022年半年度**审阅报告及财务报表不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担个人及连带责任。

公司单位负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人保证公司披露的未经审计的**2022年半年度**财务报表真实、准确、完整。

3、财务报告审计截止日后主要财务信息

公司经审阅的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	本报告期末较上年度末变动
资产总计	25,153.49	23,476.82	7.14%
负债总计	4,812.25	4,949.74	-2.78%
所有者权益合计	20,341.24	18,527.07	9.79%

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	本报告期较上期变动
营业收入	8,608.79	6,997.48	23.03%
营业利润	2,689.32	2,291.21	17.38%
利润总额	2,656.85	2,271.99	16.94%
净利润	2,150.76	1,954.58	10.04%
归属于母公司所有者的净利润	1,774.70	1,554.00	14.20%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	1,607.53	1,541.13	4.31%

公司经审阅的非经常性损益主要项目如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月
非流动资产处置损益	5.13
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	207.95

项目	2022年1-6月
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	0.12
委托他人投资或管理资产的损益	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	51.18
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-25.72
减：所得税影响额	40.04
减：归属于少数股东的非经常性损益净额	31.45
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	167.18

4、财务报告审计截止日后主要财务变动分析

(1) 资产质量情况

截至2022年6月30日，公司资产总额为25,153.49万元，较上年末增加7.14%，负债总额为4,812.25万元，较上年末减少2.78%，资产负债结构总体稳定；归属于母公司所有者权益为18,490.94万元，较上年末增长13.04%，主要系2022年半年度实现的净利润增加所致。

(2) 经营成果情况

2022年1-6月，公司营业收入为8,608.79万元，同比上升23.03%；净利润为2,150.76万元，同比上升10.04%；扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者净利润为1,607.53万元，同比上升4.31%，经营状况良好。

(3) 非经常性损益情况

2022年1-6月，公司扣除所得税影响后归属于母公司所有者非经常性损益净额为167.18万元，主要系计入当期损益的政府补助，公司经营业绩对非经常性损益不存在重大依赖。

公司营业收入、扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者净利润均较上年同期增长，经营状况良好。公司经营模式、主要原材料采购规模及采购价格、主

要产品生产规模及销售价格、主要客户及供应商构成、进出口业务政策、税收政策等方面未发生重大变化，亦未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

”

二、中介机构核查意见

保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照北京证券交易所相关审核要求与规定进行审慎核查。经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：除上述事项外，发行人不存在涉及向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（此页无正文，为《宁波新芝生物科技股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签章页）

法定代表人签字：

周芳

周芳



宁波新芝生物科技股份有限公司

2022年8月24日

（此页无正文，为《宁波新芝生物科技股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签章页）

保荐代表人：



李 嵩



安 楠

