

关于湖北共同药业股份有限公司
申请向不特定对象公开发行可转换公司债券
申请文件的审核问询中有关财务事项专项说明回复
大信备字 【2022】第 5-00049 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.



大信会计师事务所
北京市海淀区知春路1号
学院国际大厦22层
邮编 100083

WUYIGE Certified Public Accountants.LLP
15/F,Xueyuan International Tower
No.1Zhichun Road,Haidian Dist.
Beijing,China,100083

电话 Telephone: +86 (10) 82330558
传真 Fax: +86 (10) 82327668
网址 Internet: www.daxincpa.com.cn

关于湖北共同药业股份有限公司 申请向不特定对象公开发行可转换公司债券 申请文件的审核问询中有关财务事项专项说明回复

大信备字[2022]第 5-00049 号

深圳证券交易所:

贵所关于《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》（审核函[2022]020081号）已收悉。作为湖北共同药业股份有限公司（以下简称“共同药业”、“发行人”或“公司”）的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）会同发行人、中信证券股份有限公司、北京市中伦律师事务所，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对问题清单提及的发行人有关财务事项进行了审慎核查，现将核查情况予以说明。

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
楷体加粗：	对问询函回复报告的补充修订

说明：本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题1

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大类药物，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，未来该种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上率先实现突破，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。

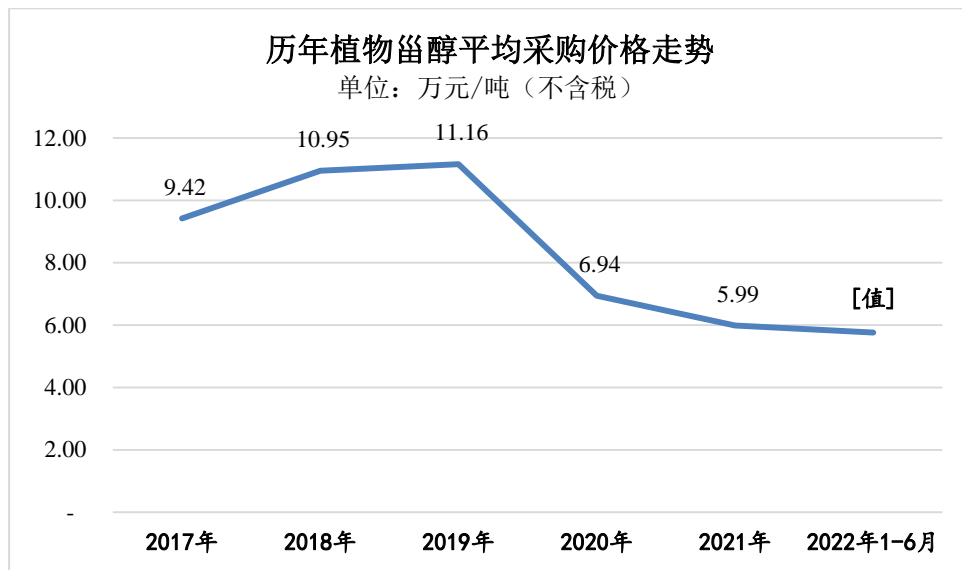
4) 公司主要原材料和主要产品的行业供需状况

①主要原材料植物甾醇的市场供求状况

甾体药物产业链的初始物料以植物甾醇为主导，植物甾醇的来源主要为欧美国家从禾本科植物中提取出来的甾醇和国内部分厂商通过豆油生产天然维生素过程中的副产品。

随着国内甾体药物起始物料的生产工艺由以甾醇等为初始物料制造雄烯二酮等起始物料的生物技术，逐步替代以薯蓣皂素为初始物料生产双烯等起始物料以及由此衍生的合成技术，市场中植物甾醇的需求量也逐年增加。植物甾醇行业的供求关系处于动态平衡的过程中，植物甾醇的价格亦有所波动。

2017 年至 2022 年 6 月发行人采购植物甾醇的平均价格走势情况如下图：



2017 年-2019 年，植物甾醇市场价格呈上升趋势，主要原因系“甾醇-雄烯二酮”发酵工艺替代“皂素-双烯”合成工艺接近尾声，医药企业技术更迭带来植物甾醇市场需求量短期内加速增长；同时，植物甾醇对人体的重要生理活性作用被美国、欧盟、日本等发达国家认证并被推荐添加入人们的日常饮食中，需求也在稳步提升。在需求端刺激以及当时市场供给不足的情况下导致了甾醇价格上涨。

截至目前，以甾醇等为初始物料制造雄烯二酮等起始物料的生物技术，基本

实现完全替代以薯蓣皂素为初始物料的生产工艺，植物甾醇市场需求平稳增长，目前国内用于甾体起始物料生产的植物甾醇的采购需求每年大约在 5-6 千吨左右。

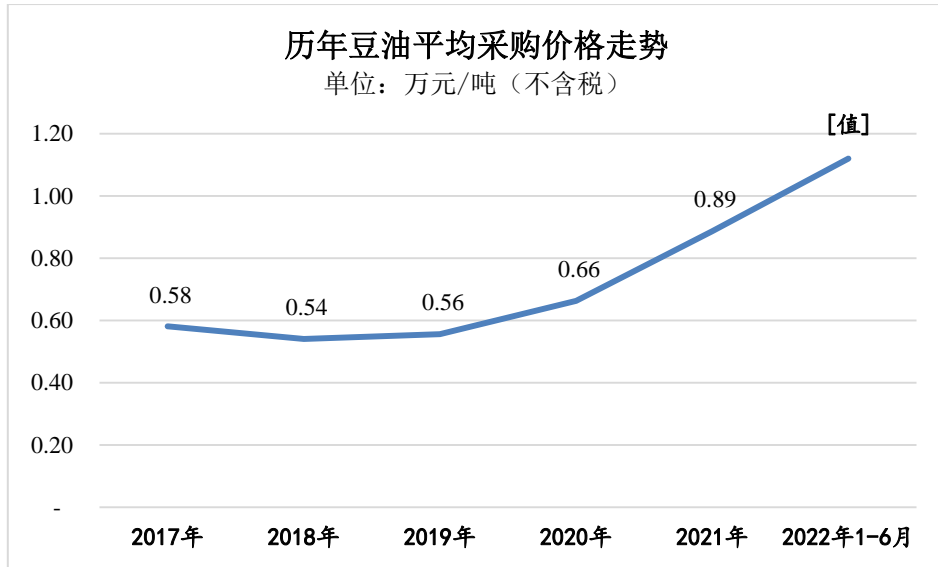
2018 年-2019 年，因担心植物甾醇价格进一步上涨，同行业竞争对手备货较多植物甾醇，导致其后两年植物甾醇采购需求相对减少，而植物甾醇市场供应商未相应减产，因此最近两年植物甾醇市场出现供过于求的情形，导致其市场价格一路走低。

由于植物甾醇成本占起始物料生产成本的比重较大，达到约 50%-60%，因而植物甾醇的价格涨跌对起始物料的毛利率影响较大。但从报告期内起始物料的价格变化和植物甾醇的价格变化来看，上游原材料植物甾醇的价格变化基本上能够通过起始物料的市场价格调整传导至下游企业，因而植物甾醇价格波动不会对起始物料生产企业的持续盈利能力产生重大不利影响。

②主要原材料豆油的市场供求分析

豆油是公司采用发酵工艺生产起始物料所需要的主要原材料之一，公司所采购的系工业级豆油。豆油是标准化产品，产品同质化程度高，作为民生基本消费品，其市场供应具有保障。

由于我国大豆多依赖进口，我国大豆市场价格受大豆进口价格影响较大。2020 年初，受新冠疫情影响，全球大豆供应下降，进口价格不断增长，我国大豆价格指数也呈现逐月增长的态势。受此影响，自 2020 年以来，国内豆油市场价格在最近一两年的价格涨势明显。2017 年至 2022 年 6 月发行人采购豆油的平均价格走势情况如下图：



由于豆油成本占起始物料生产成本的比重约 10%-15%，因而豆油的价格涨跌对起始物料的毛利率影响相对较小，未来如果影响豆油涨价的因素停止或消失，豆油价格的回调将会对公司起始物料的毛利率产生一定积极影响。

③公司起始物料产品市场供需关系分析

在甾体药物起始物料领域中，全球范围内具备规模的生产企业主要包括共同药业、赛托生物、湖南新合新等国内企业和拜耳、辉瑞等国外企业。目前，根据市场经验估计，国内甾体药物起始物料的市场容量约 3,000 吨左右，以甾醇作为初始物料的生物技术路线已经成为了起始物料最主要的生产工艺路线，起始物料的产销规模每年随甾体药物市场的总体增长而稳定增长。

2020 年底，湖南新合新基本退出起始物料雄烯二酮和 9-羟基-雄烯二酮的生产，并将其库存的 800 吨植物甾醇委托共同药业加工成雄烯二酮和 9-羟基-雄烯二酮，其后续相关起始物料的需求将通过市场化采购取得。因此，目前国内甾体药物起始物料的主要生产企业为共同药业和赛托生物。

根据赛托生物公开披露的数据显示，2018 年至 2021 年 6 月甾体药物原料的产能利用率分别为 102.81%、69.64%、73.32% 和 105.46%。发行人 2018 年至 2022 年 6 月起始物料的产能利用率分别为 85.75%、60.57%、68.42%、82.74% 和 **83.68%**。因而起始物料主要生产厂家的产能利用率较为充足，不存在供过于求的情形，起始物料行业整体处于供需平衡的状态。

鉴于湖南新合新已基本退出起始物料生产领域并转向市场化采购，以及随着

行业的不断发展，起始物料产品的市场需求将会有所稳定增长，行业产能利用率将会进一步提升。

此外，甾体药物原料行业对生物发酵技术、化学合成技术、酶转化技术等方面研发能力有着较高的要求，对产品的生产工艺路线亦有着较高的技术要求，因而对新进入企业形成了较高的技术壁垒。因此，新的市场竞争者难以在短期内快速进入该行业且形成有效产能，从而导致短期内供需关系失衡，继而加剧市场竞争。

(2) 报告期内公司综合毛利率波动原因分析

1) 报告期内公司综合毛利率变动情况

报告期内公司综合毛利率呈现先下降后上升趋势，主要受产品市场价格波动、主要原材料植物甾醇及豆油（即催化剂）采购价格变化，以及单位平均制造费用变动等多因素综合影响所致。

报告期内，公司综合毛利率具体变化情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
综合毛利率	25.68%	26.39%	22.78%	28.33%

2) 报告期内公司综合毛利率波动分析

项目	自产起始物料		自产中间体		受托加工		非自产产品		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	毛利率	毛利贡献率	
2022年1-6月	22.94%	7.47%	38.63%	15.53%	13.45%	0.19%	9.60%	2.47%	31.40%	0.01%	25.68%
2021年度	24.04%	6.02%	36.21%	16.90%	14.33%	1.18%	11.42%	2.24%	10.91%	0.05%	26.39%
2020年度	16.20%	4.36%	31.92%	17.35%	3.93%	0.02%	5.44%	0.95%	12.23%	0.09%	22.78%
2019年度	25.62%	9.03%	37.09%	18.15%	-	-	7.29%	1.15%	4.94%	0.00%	28.33%

注：毛利贡献率=该类产品毛利率*（该类产品销售收入/公司营业收入）

报告期内公司综合毛利主要来源于自产中间体和自产起始物料，受托加工费、非自产产品（即贸易产品）和其他业务收入对综合毛利贡献程度较小。

报告期内，公司自产中间体的毛利率及毛利贡献率相对较为稳定。2020年度公司综合毛利率较2019年度下降5.55%，主要系自产起始物料毛利贡献率下

降 4.67%。2021 年自产起始物料毛利贡献率逐步回升，公司综合毛利率亦回升趋稳。

因此，报告期内公司综合毛利率波动主要系 2020 年毛利率下降引起，而 2020 年综合毛利率下降系自产起始物料毛利率下降较多所致。

(3) 2020 年自产起始物料毛利率下降的具体原因分析

1) 报告期内公司自产起始物料产品成本构成及毛利率情况

单位：万元/吨

项目		2022 年 1-6 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	31.39	34.42	39.35	46.75
	单位平均成本	24.19	26.14	32.97	34.77
	(1)单位平均材料成本	15.37	19.97	23.23	28.14
	(2)单位平均直接人工	0.94	1.19	0.97	1.31
	(3)单位平均制造费用及其他	7.87	4.98	8.78	5.32
	自产产品毛利率	22.94%	24.04%	16.20%	25.62%

根据自产产品的成本结构，起始物料产品成本中材料成本占比较高，在 70%-80%左右，其次占比较高的为制造费用，占比约为 10%-20%。

2020 年受到原材料成本下降和产品分摊的单位制造费用上升两种主要因素影响，使得单位成本下降幅度较小，引起了起始物料毛利率下降较多。而 2021 年随着单位材料成本继续下降，以及产品产量增加引起单位制造费用的下降，最终产品单位成本下降幅度大于销售价格下降幅度，使得起始物料毛利率回升。

2) 2020 年自产起始物料毛利率下降的影响因素分析

受原材料植物甾醇价格下降以及产品市场价格波动的影响，2020 年自产起始物料销售单价较 2019 年下降 15.83%，而单位成本下降 5.18%，由于产品成本下降幅度与销售价格下降幅度不一致，导致 2020 年自产起始物料毛利率较 2019 年下降 9.42%，进而导致综合毛利率较 2019 年下降 5.55%。

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 1-6月	变动	2021年度	变动	2020年度	变动	2019年度
植物甾醇	5.76	-3.84%	5.99	-13.69%	6.94	-37.82%	11.16

报告期内植物甾醇平均采购单位成本逐年下降。其中，2020年度植物甾醇采购平均单价下降幅度较大。但公司生产领用原材料成本按照加权平均成本核算，此外原材料中的豆油成本价格逐年上涨，因此实际生产结转成本的下降幅度相对有所缩小。

公司生产结转的植物甾醇及豆油成本单价变动情况如下：

单位：万元/吨

原材料 名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	结转成 本单价	变动	结转成 本单价	变动	结转成 本单价	变动	结转成本 单价
植物甾醇	5.74	-7.51%	6.20	-25.42%	8.32	-25.38%	11.14
豆油（催化 剂）	1.10	25.00%	0.88	34.45%	0.66	19.27%	0.55

公司起始物料的原材料成本中，植物甾醇成本占比约70%，豆油成本占比约为20%。2020年度植物甾醇结转成本单价相比2019年度下降25.38%，豆油结转成本单价上升19.27%，因抵消效应，两种主要原材料生产结转成本单价总体相比2019年度下降19%左右。

此外，由于2020年受到疫情影响开工不足，公司自产起始物料产量由2019年的505.78吨下降至2020年的418.72吨，同时2020年由于增加生产公用设施使得折旧费用增加约210万元，总体导致产品分摊的单位制造费用较2019年增加。综合原材料成本下降和制造费用上升两种主要因素相互抵消影响的结果，2020年度公司自产起始物料单位成本下降5.18%。

鉴上，尽管2020年植物甾醇的采购价大幅下降37.82%，但因为公司采取月末一次加权平均法计算发出存货成本，当年结转植物甾醇平均成本较上年实际降低25.38%，加之豆油和其他辅料的不同幅度涨价，以及因疫情减产等原因导致单位平均制造费用的增加，使得2020年起始物料成本下降幅度小于销售价格的下降幅度，因此导致在当年主要原材料植物甾醇大幅降价的情况下，当年起始物料毛利率不升反降。

综上，公司所处行业的发展前景较好，公司在行业上游的起始物料领域具有竞争优势；

报告期内公司综合毛利率呈现先下降后上升趋势，其主要受公司自产起始物料的毛利率变化，导致公司综合毛利率发生波动；

而公司自产起始物料的毛利率变化，主要受产品市场价格波动、主要原材料植物甾醇及豆油（即催化剂）采购价格变化，以及单位平均制造费用变动等多因素综合影响所致。

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 年上半年毛利率回升趋稳。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对主要原材料价格波动具有较高敏感性

2020 年度，公司自产起始物料销售成本中直接材料占比为 70.46%，其中植物甾醇及豆油的投料成本占直接材料的比例为 83.97%，因此植物甾醇及豆油成本占产品销售成本的比例约为 60%。以 2020 年财务数据为基期，假设主要原材料植物甾醇及催化剂（豆油）价格分别变动 $\pm 5\%$ 、 $\pm 10\%$ 、 $\pm 15\%$ 和 $\pm 20\%$ ，而起始物料销售价格、成本料工费结构、辅料成本、产品结构等其他因素均不发生变化的情况下，植物甾醇、豆油等主要原材料价格波动对公司自产起始物料毛利率影响测算如下：

植物甾醇及豆油（催化剂） 单位材料成本变动率	起始物料毛利率	增减变动
-20.00%	28.01%	11.81%
-15.00%	25.03%	8.83%
-10.00%	22.08%	5.88%
-5.00%	19.14%	2.94%
0.00%	16.20%	0.00%
5.00%	13.26%	-2.94%

植物甾醇及豆油（催化剂） 单位材料成本变动率	起始物料毛利率	增减变动
10.00%	10.32%	-5.88%
15.00%	7.37%	-8.83%
20.00%	4.39%	-11.81%

上述数据显示，受植物甾醇及豆油占起始物料销售成本比例较高的影响，若主要原材料价格在 5%-20% 左右下降，起始物料毛利率将上升 2.94% 到 11.81%。因此，公司自产起始物料的毛利率对主要原材料价格具有较高敏感性。

报告期内，植物甾醇的采购价总体呈下降趋势，但公司自产起始物料的毛利率变动并没有呈现出显著的相关性，其具体原因是公司起始物料的毛利率除了受到植物甾醇价格变化的影响以外，还受到豆油成本、产能利用率变化导致的单位制造费用变化等多重因素的综合影响所致。具体量化分析参见本题之“一、（一）、1、（3）2020 年自产起始物料毛利率下降的具体原因分析”中的回复内容。

（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%
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 1-6 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**趋稳**。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 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
经营活动产生的现金流量净额	-1,336.35	5,800.43	1,347.50	850.24
净利润	2,666.90	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	-4,003.25	-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1-6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	2,666.90	7,806.59	5,319.55	7,299.64
加: 信用减值损失	210.15	57.34	149.87	474.99
资产减值准备	-265.50	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	1,148.98	2,168.87	2,069.89	1,661.99
使用权资产折旧	110.31	107.43	-	-
无形资产摊销	31.18	59.49	48.36	41.42
长期待摊费用摊销	1.76	-	-	-
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)	1.19	-	0.65	4.58
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	0.02	6.46	50.00	6.31
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	-	-0.13	-	-
财务费用(收益以“-”号填列)	624.10	802.61	909.48	1,261.78

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
投资损失（收益以“-”号填列）	-0.08	-	2.31	-18.91
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	34.09	-538.74	37.03	-100.50
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-0.02	0.02	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-4,642.81	-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）	-1,590.31	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）	333.70	10,357.55	-4,884.81	3,119.84
其他	-	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	-1,336.35	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，导致公司经营活动现金流量流出比经营活动现金流量流入多，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，占用相应运营资金；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，本期经营活动产生的现金流量净额为正，与净利润差额较上年同期相比大幅收窄；

4)2022年1-6月经营活动产生的现金流量净额与净利润差额-4,003.25元，当期经营活动现金净流量为负，主要系公司存货持续增加占用较多运营资金，同时销售收入规模同比下降，下游客户回款较慢导致公司销售商品、提供劳务收到的现金流量无法覆盖购买商品、接受劳务支付的现金流量，因而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。

①2022年1-6月，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	天药股份	仙琚制药	赛托生物	共同药业
销售商品、提供劳务收到的现金	152,944.81	181,374.33	尚未披露	23,590.36
营业收入	180,232.93	222,802.58	尚未披露	26,834.74
占比	84.86%	81.41%	N/A	87.91%

注1：截至2022年8月26日，赛托生物尚未披露2022年半年度报告。

注2：2022年4月溢多利完成对外转让湖南新合新和河南利华的全部股权，该等股权转让完毕后，溢多利的业务板块不再包括甾体激素原料药。因此2022年1-6月不再将溢多利纳入可比公司范围。

如上表所示，发行人2022年1-6月销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例与同行业可比公司不存在较大差异。

②报告期各年1-6月，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	2020年1-6月	2019年1-6月
销售商品、提供劳务收到的现金	23,590.36	26,726.03	15,636.68	15,094.68
销售收入	26,834.74	30,267.94	20,206.84	26,047.41
占比	87.91%	88.30%	77.38%	57.95%

同行业可比公司各年1-6月的数据如下：

单位：万元

天药股份	2022年1-6月	2021年1-6月	2020年1-6月	2019年1-6月
销售商品、提供劳务收到的现金	152,944.81	136,341.98	120,913.09	107,088.00
销售收入	180,232.93	170,166.38	161,788.30	165,612.76
占比	84.86%	80.12%	74.74%	64.66%
仙琚制药	2022年1-6月	2021年1-6月	2020年1-6月	2019年1-6月
销售商品、提供劳务收到的现金	181,374.33	181,094.54	153,081.58	157,275.91
销售收入	222,802.58	214,320.38	177,080.86	185,975.06
占比	81.41%	84.50%	86.45%	84.57%
溢多利	2022年1-6月	2021年1-6月	2020年1-6月	2019年1-6月
销售商品、提供劳务收到的现金	N/A	82,777.41	76,628.92	68,294.42
销售收入	N/A	87,114.57	91,755.45	85,515.32
占比	N/A	95.02%	83.51%	79.86%
赛托生物	2022年1-6月	2021年1-6月	2020年1-6月	2019年1-6月
销售商品、提供劳务收到的现金	尚未披露	29,626.54	41,474.69	35,911.22
销售收入	尚未披露	62,360.78	49,291.95	57,979.62
占比	N/A	47.51%	84.14%	61.94%

注1：截至2022年8月26日，赛托生物尚未披露2022年半年度报告。

注2：2022年1-6月不再将溢多利纳入可比公司范围。

整体来看，发行人报告期内各年度1-6月的销售商品、提供劳务收到的现金占收入的比例与同行业可比公司不存在重大差异。2019年上半年发行人销售商品、提供劳务收到的现金占当期收入比例较低，主要系大客户上半年采购较多但回款安排主要在下半年所致；2020年上半年因受到疫情影响，发行人所在的湖北省是全国疫情的重灾区，发行人营业收入及销售收款现金流入大幅减少，且低于其它可比公司。发行人通过加强催收，2021年上半年应收账款回款情况明显好转，销售商品、提供劳务收到的现金为26,726.03万元，占营业收入的比例大幅增加，同行业可比公司天药股份、溢多利2021年上半年销售收款现金流入占营业收入的比例亦存在同样变化趋势。2022年上半年发行人销售收款现金流入占营业收入的比例较上年同期基本持平，主要原因系下游部分主要客户生产线改造、下游产品技术参数的调整导致部分客户采购计划推迟至2022年下半年，从而发行人2022年1-6月的收入规模及销售商品、提供劳务收到的现金较上年同

期均有所下降且下降幅度较为一致所致。

发行人 2021 年上半年销售收款现金流入大幅增加，主要因素有：A.2020 年下半年国内疫情逐步好转，公司营业收入呈现恢复性增长，2020 年第四季度收入增加较多，而部分应收账款在 2021 年上半年收回；B.公司不断扩大业绩规模，2021 年上半年销售收入较 2020 年同期增长 **70.92%**，较 2019 年同期增长 **77.06%**，随着收入规模的扩大及应收账款催收工作的加强，因而销售商品、提供劳务收到的现金大幅增加；C.2021 年上半年大客户天药集团自 2020 年完成混改后其销售回款情况明显好转，使得发行人的销售收款现金流入有所改善。

从报告期各年 1-6 月来看，发行人销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例总体趋势向好，不存在异常。

综上，2022 年上半年发行人销售收款现金流属于正常水平，经营活动现金流量净额为负主要系公司正处于积极扩张发展阶段，为扩大经营，进一步向下游延伸产业链，丰富产品线，进行主动积极备货，存货增加较多占用较多营运资金，同时受收入规模有所下降且下游客户回款较慢导致。

（3）公司具有正常现金流量，符合发行人自身及行业发展情况

报告期内公司处于快速发展阶段，相比行业内上市较早的其他成熟企业，公司总体规模尚小，经营活动现金流量净额具有一定的不稳定性。公司积极拓展市场，丰富产品结构，不断开发新客户和培育老客户的新需求，因而随着收入规模的不断增长，应收账款余额有所增加，从而占用了较多的营运资金。2019 年因为收入增长，应收账款相应增长；2020 年因为疫情影响，收入相比 2019 年基本持平，略有增长，但当年客户回款较慢，以致当年应收账款余额进一步增加，公司于 2021 年第四季度加强应收账款的催收力度，客户回款情况较好，年末应收账款余额有所下降。总体上，公司应收账款回款趋势向好。

公司看好行业未来市场前景，尤其在 2021 年 4 月公司上市后，积极丰富产品线，并依循公司战略，在进一步巩固公司起始物料市场地位的基础上，积极向下游产品延伸布局，同时考虑到国内疫情、安全环保等因素影响原材料的供给和价格，公司主动加大原材料的备货量；结合未来业务长远发展需求，对部分贸易产品进行备货以加强客户开发或维护客户关系，也为后续自产产品的生产经营奠

定市场和客户基础。因而 2021 年末公司存货余额增长**幅度较大**，具体原因如下：

一方面系原材料大幅增加，主要包括 5-雄烯二酮、醚化物、酸性消除物、去氢物和植物甾醇等，其中 5-雄烯二酮、醚化物分别主要用于备货生产下游去氢系列、螺内酯中间体；酸性消除物除了为生产诺龙系列产品备货原料外，亦主要根据市场销售预期备货向国外客户销售；去氢物主要用于生产甾体磺化酯，受下游麻醉剂产品生产工艺路径变化的影响，甾体磺化酯的市场需求大幅增长，公司为生产正常备货；植物甾醇是起始物料的主原料，期末系正常生产备货；

另一方面系库存商品增加较多，主要系为满足下游客户需求，17 α -羟基黄体酮醋酸酯、17 α -羟基黄体酮等用于贸易的产品备货量增加。因此，公司存货备货的增加使得支付供应商货款金额大幅增加，从而经营活动现金流出较大，短期内对营运资金占用较多。

2022 年 6 月末，公司存货余额进一步增加，主要系库存商品大幅增加，其中产成品螺内酯中间体较 2021 年末结存较多。受下游主要客户生产线改造、下游螺内酯产品技术参数的调整而导致螺内酯中间体的重要客户采购计划推迟至 2022 年下半年，致使公司上半年螺内酯中间体销售较少因而报告期末结存较多。因此，短期内销售规模有所下降，销售收款的现金流量减少，与此同时公司加大存货的备货致使存货占用较多运营资金，因而导致 2022 年上半年的经营活动现金流量净额为负。

综上，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，主要因为公司业务规模不断扩大，公司经营性应收项目增加较多，同时公司为扩大生产规模、丰富产品线和延伸产业链的原因增加原材料和库存商品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，报告期内公司经营性现金流量变化与业务发展实际情况相符，经营活动现金流量净额的变化符合发行人自身及行业发展的客观情况。

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1-6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	22,488.57	31,688.98	34,688.49	31,968.55
	净利润	6,637.20	10,866.76	8,057.52	21,367.31
仙琚制药	经营活动产生的现金流量净额	12,863.12	67,615.18	78,923.34	51,980.51
	净利润	32,365.75	61,787.88	52,899.86	44,247.84
溢多利	经营活动产生的现金流量净额	N/A	21,692.93	40,372.61	44,216.54
	净利润	N/A	-8,542.55	20,233.70	17,044.82
赛托生物	经营活动产生的现金流量净额	尚未披露	22,734.93	25,460.06	5,761.65
	净利润	尚未披露	3,578.61	-18,961.78	4,904.66
共同药业	经营活动产生的现金流量净额	-1,336.35	5,800.43	1,347.50	850.24
	净利润	2,666.90	7,806.59	5,319.55	7,299.64

注1：截至2022年8月26日，赛托生物尚未披露2022年半年度报告。

注2：2022年1-6月不再将溢多利纳入可比公司范围。

(1) 公司与可比公司的经营活动现金净流量及同期净利润存在差异具有合理性

报告期内公司与可比上市公司的经营活动现金流量净额及同期净利润存在差异的主要原因如下：

1) 可比公司在产业链环节、企业自身发展阶段、下游客户群体、产品及业务结构与发行人存在较大差异。天药股份、仙琚制药处于甾体药物产业链的下游，主要产品为原料药及制剂，下游客户主要为制剂生产厂家、医药流通企业等。溢多利主要业务包括甾体激素原料药、生物酶制剂和功能性饲料添加剂三大板块，业务结构和客户群体的分布与发行人存在较大差异。此外，可比公司上市时间较早，资产利润规模均较大，是行业中的龙头或知名大型企业，并且经过多年发展已处于相对成熟稳定的发展阶段，因而经营活动产生的现金流量净额较为充裕且相对稳定；

2) 可比公司赛托生物与发行人同处于产业链上游，业务较为接近，但近年来赛托生物加大了存货消化和应收款的回款，并通过增加经营性应付余额方式进一步改善经营活动现金流量，使得其经营活动现金流量净额增加较多。而发行人报告期内拓展业务规模，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。因而发行人经营活动现金流量净额和净利润变动情况与赛托生物存在

较大差异；

3) 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，每年的折旧摊销额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。

(2) 公司 2022 年 1-6 月经营活动现金流量净额为负数，与同行业可比公司存在差异具有合理性

1) 报告期各年 1-6 月经营活动现金净流量及净利润情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
销售商品、提供劳务收到的现金	23,590.36	26,726.03	15,636.68	15,094.68
收到的税费返还	500.25	56.60	33.14	19.87
收到其他与经营活动有关的现金	5,216.71	1,057.47	5,758.61	1,040.54
经营活动现金流入小计	29,307.33	27,840.11	21,428.43	16,155.09
购买商品、接受劳务支付的现金	23,769.15	22,153.15	16,637.15	15,652.35
支付给职工以及为职工支付的现金	2,530.31	1,896.71	1,503.30	1,389.77
支付的各项税费	1,429.42	1,654.73	1,058.96	1,144.93
支付其他与经营活动有关的现金	2,914.80	1,542.54	421.68	766.79
经营活动现金流出小计	30,643.68	27,247.13	19,621.09	18,953.83
经营活动产生的现金流量净额	-1,336.35	592.98	1,807.34	-2,798.74
净利润	2,666.90	4,084.50	1,867.80	4,328.17

从纵向维度来看，2019 年上半年发行人经营活动产生的现金流量净额为负，系公司主要客户回款安排主要在 2019 年下半年所致。2020 年上半年公司经营活动现金流量净额为正，主要系收回的票据保证金金额较大；2021 年上半年公司客户回款情况较好，从而经营活动现金流量净额为正数；2022 年上半年经营活动现金流量净额为负数，主要原因系短期内销售规模下降，公司销售收款现金流量减少，与此同时公司加大了存货的备货致使存货占用较多运营资金，因而导致经营活动现金流量净额为负。发行人 2022 年上半年经营活动现金流量为负数具有合理性。

各年 1-6 月的经营活动现金净流量均低于同期净利润，主要因为公司处于快

速发展中，公司经营性应收项目增加较多，同时公司为扩大生产规模、丰富产品线 and 延伸产业链的原因增加原材料和库存商品导致占用较多运营资金。因此，公司经营性现金流量变化与业务发展实际情况相符，具有合理性。

2) 可比公司 2022 年 1-6 月经营活动现金净流量情况如下：

单位：万元

项目	天药股份	仙琚制药	赛托生物	共同药业
销售商品、提供劳务收到的现金	152,944.81	181,374.33	尚未披露	23,590.36
收到的税费返还	5,480.32	391.19	尚未披露	500.25
收到其他与经营活动有关的现金	6,281.46	8,314.63	尚未披露	5,216.71
经营活动现金流入小计	164,706.59	190,080.15	尚未披露	29,307.33
购买商品、接受劳务支付的现金	102,588.14	48,421.09	尚未披露	23,769.15
支付给职工以及为职工支付的现金	17,983.00	36,649.22	尚未披露	2,530.31
支付的各项税费	14,454.08	23,753.23	尚未披露	1,429.42
支付其他与经营活动有关的现金	7,192.81	68,393.50	尚未披露	2,914.80
经营活动现金流出小计	142,218.03	177,217.04	尚未披露	30,643.68
经营活动产生的现金流量净额	22,488.57	12,863.12	尚未披露	-1,336.35

注 1：截至 2022 年 8 月 26 日，赛托生物尚未披露 2022 年半年度报告。

注 2：2022 年 1-6 月不再将溢多利纳入可比公司范围。

从横向维度来看，同行业可比公司 2022 年 1-6 月销售回款收到的现金均大幅超过采购支付的货款。由于天药股份、仙琚制药在产业链环节、企业自身发展阶段、下游客户群体、产品及业务结构等方面与发行人存在较大差异，其经营活动现金净流量与发行人不具有可比性。

综上，公司经营活动现金流量净额及净利润的变动情况与同行业可比公司存在差异具有合理性；公司 2022 年 1-6 月经营活动现金净流量为负数，与同行业可比公司存在差异具有合理性。

(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、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

报告期各期末以及截至 2021 年 9 月 30 日，发行人的短期借款余额情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2021.9.30	2020.12.31	2019.12.31
短期借款	30,823.90	14,341.10	12,000.00	11,800.00	10,595.00

2021 年 9 月 30 日短期借款余额为 12,000.00 万元，与 2019 年末和 2020 年末的金额相差不大。

2022 年 6 月末短期借款余额存在明显增长，较 2021 年 9 月 30 日增加 18,823.90 万元，涨幅 156.87%，较 2021 年 12 月 31 日增加 16,482.80 万元，涨幅 114.93%。

(1) 截至 2022 年 6 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	信用证融资	1,500.00	2022 年 2 月 28 日	2023 年 2 月 23 日	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	1,000.00	2022 年 3 月 11 日	2023 年 3 月 10 日	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	1,500.00	2022 年 3 月 3 日	2023 年 3 月 2 日	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	抵押借款	1,000.00	2022 年 4 月 15 日	2023 年 4 月 14 日	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	抵押借款	1,000.00	2022 年 4 月 29 日	2023 年 4 月 28 日	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	抵押借款	1,000.00	2022 年 5 月 24 日	2023 年 5 月 23 日	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	抵押借款	2,000.00	2022 年 6 月 16 日	2023 年 6 月 9 日	补充流动资金
共同药业	中信银行襄阳分行	组合	2,000.00	2021 年 10 月 9 日	2022 年 9 月 30 日	补充流动资金
共同药业	中信银行襄阳分行	抵押借款	1,000.00	2022 年 6 月 17 日	2023 年 6 月 16 日	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	2,500.00	2022 年 3 月 30 日	2023 年 3 月 29 日	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	3,600.00	2022 年 6 月 23 日	2023 年 6 月 19 日	补充流动资金
共同药业	中国工商银行股份有限公司宜城支行	组合	2,000.00	2022 年 1 月 14 日	2022 年 12 月 31 日	补充流动资金

共同药业	招商银行襄阳分行	保证借款	1,000.00	2022年1月28日	2022年7月28日	补充流动资金
共同药业	兴业银行襄阳分行	保证借款	1,500.00	2022年2月28日	2023年2月27日	补充流动资金
共同药业	兴业银行襄阳分行	信用证融资	1,500.00	2022年3月14日	2023年3月10日	补充流动资金
共同药业	中国建设银行襄阳高新支行	抵押借款	19.80	2022年5月19日	2022年11月5日	补充流动资金
共同药业	交通银行襄阳分行	保证借款	1,400.00	2022年6月17日	2023年6月15日	补充流动资金
共同生物	中信银行股份有限公司武汉分行	信用证融资	2,000.00	2022年3月14日	2022年12月13日	补充流动资金
共同生物	中信银行股份有限公司武汉分行	信用证融资	1,000.00	2021年8月12日	2022年8月12日	补充流动资金
共同生物	农村商业银行水都支行	组合	2,000.00	2021年7月27日	2022年7月26日	补充流动资金
共同生物	沧州银行南湖支行	已贴现未终止确认应收票据	104.10	2022年2月18日	2022年8月18日	注1
共同生物	郑州银行巩义支行	已贴现未终止确认应收票据	50.00	2022年4月25日	2022年10月25日	注1
共同生物	上海银行股份有限公司浦东分行	已贴现未终止确认应收票据	50.00	2022年6月6日	2022年12月6日	注1
共同生物	湖北银行股份有限公司襄阳营业部	已贴现未终止确认应收票据	100.00	2022年5月31日	2022年11月30日	注1
合计			30,823.90	—	—	—

注1：已贴现未终止确认的非“6+9”银行的应收票据视同短期借款继续确认。

2022年6月末公司短期借款余额较高，主要为银行流动资金贷款，用于补充公司日常经营的营运资金缺口。

报告期内，随着公司发展，对营运资金的需求逐渐增加，主要原因如下：

1) 公司经营规模不断扩大，公司经营性应收项目相应增长，需要逐渐增加流动资金补充营运资金；

2) 公司为扩大生产规模、丰富产品线和延伸产业链的原因增加原材料和库存商品导致占用较多运营资金；

3) 随着公司的不断发展，发生的职工薪酬、销售管理等费用支出亦不断增

长，从而需要较多的流动资金。

公司补充营运资金，主要依靠经营积累和银行流动资金贷款，报告期内自2021年至2022年6月期间，公司依靠自身经营积累的利润对3家研发子公司共同笛体、共同共新、同创笛体，控股子公司华海共同以及参股公司同新药业进行实缴出资，累计出资8,201.50万元，因此，随着公司生产经营规模逐步扩大，所需营运资金的规模不断增加，同时公司对子公司及参股公司实缴出资的资金占用了较多流动资金，从而公司通过增加银行短期借款融资规模，来补充流动资金需求，具有合理性。

(2) 与同行业可比公司对比情况

截至2022年6月30日，公司短期借款余额及与同行业可比情况如下：

单位：万元

项目	天药股份	仙琚制药	赛托生物	共同药业
2022年6月30日短期借款余额	59,404.83	5,084.95	尚未披露	30,823.90
2022年6月30日流动资产金额	194,552.76	350,120.91	尚未披露	116,838.53
占比	30.53%	1.45%	N/A	26.38%

注1：截至2022年8月26日，赛托生物尚未披露2022年半年度报告。

注2：2022年6月末不再将溢多利纳入可比公司范围。

公司2022年6月30日短期借款余额占流动资产金额比例为26.38%，与同行业可比公司相比，低于天药股份，高于仙琚制药。

2022年6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	0.95	0.49	39.59%
仙琚制药	2.81	2.10	24.07%
赛托生物	尚未披露	尚未披露	尚未披露
平均值	1.88	1.30	31.83%
共同药业	2.13	1.36	49.66%

注1：截至2022年8月26日，赛托生物尚未披露2022年半年度报告。

注2：2022年6月末不再将溢多利纳入可比公司范围。

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 6 月末,公司速动比率为 1.36 倍、流动比率为 2.13 倍,均高于同行业可比上市公司平均值,公司资产负债率为 49.66%,高于同行业可比上市公司平均值。公司的流动性较好,资产负债率相对稳健,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 2022 年 6 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	招商银行襄阳分行	保证借款	1,000.00	2022 年 1 月 28 日	2022 年 7 月 28 日	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	信用证融资	1,000.00	2021 年 8 月 12 日	2022 年 8 月 12 日	已偿还	经营所得
共同生物	农村商业银行水都支行	组合	2,000.00	2021 年 7 月 27 日	2022 年 7 月 26 日	已偿还	经营所得
合计			4,000.00				

截至本回复报告出具日,公司 2022 年 6 月 30 日的短期借款已到期 4,000 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 4,000 万元。

目前公司与各合作银行均保持着长期稳定的联系,公司各项融资业务正常进行,按时还本付息,公司不存在逾期尚未偿还的银行贷款,银行亦没有限制向发行人发放贷款或缩减贷款规模。公司获得的银行综合授信额度充足,截至 2022 年 6 月 30 日,公司及其子公司 2022 年已获得的授信额度为 12.97 亿元,公司可通过贷款展期等方式持续保持合理的短期贷款余额;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,公司货币资金余额亦可用于偿还贷款。截至 2022 年 6 月 30 日,公司货币资金余额为 45,488.93 万元,其中受限资金 3,189.66 万元,首发募投项目资金 1,476.37 万元,其余可动用资金 40,822.91 万元,该部分货币资金可用于偿还贷款;

公司具备较好的盈利能力,公司每年的经营所得也可为公司的贷款按时还本付息提供进一步的保障。

综上,公司信用状况良好,融资渠道通畅,公司获得的银行综合授信充足,且公司的流动性较好,资产负债率较低,具有较强的长短期偿债能力,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1-6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	2,981.30	57.61%	3,803.72	51.58%	2,317.45	49.51%	4,376.76	72.06%
其中: 印度	1,863.21	36.01%	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	743.81	14.37%	1,670.19	22.65%	1,141.19	24.38%	1,021.55	16.82%
其中: 巴西	700.69	13.54%	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	687.27	13.28%	542.09	7.35%	716.99	15.32%	180.80	2.97%
其中: 捷克	115.29	2.23%	228.89	3.10%	0.51	0.01%	-	-
意大利	418.45	8.09%	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	113.10	2.19%	-	-	131.90	2.82%	55.84	0.92%
北美洲	754.60	14.58%	1,322.21	17.93%	492.14	10.51%	427.67	7.04%
其中: 巴拿马	200.36	3.87%	387.14	5.25%	365.95	7.82%	164.87	2.71%
加拿大	476.32	9.20%	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	0.15%	34.07	0.46%	13.30	0.28%	13.87	0.23%
非洲	-	-	2.63	0.04%	-	-	53.30	0.88%
合计	5,174.82	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1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
汇兑损益	-115.60	59.96	82.88	89.55
其中：汇兑损失	36.99	153.25	160.78	156.38
汇兑收益	152.59	93.29	77.90	66.83
营业收入	26,834.74	59,088.53	46,811.73	46,480.19
汇兑损益占当期营业收入的比例	-0.43%	0.10%	0.18%	0.19%
归属于母公司所有者的净利润	2,698.07	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	-4.28%	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	2,556.14	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	-4.52%	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1-6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**5,174.82**万元，占当期营业收入比例分别为13.07%、10.00%、12.48%及**19.28%**；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	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款账面余额	22,740.17	19,646.63	21,884.91	18,296.79
应收账款增加金额	3,093.54	-2,238.28	3,588.12	—
增长比例	15.75%	-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 6 月末应收账款较 2021 年末增加 3,093.54 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6月末及2021年末应收账款账龄情况

单位:万元

账龄	2022.6.30	占比	2021.12.31	占比
1年以内	18,287.19	80.42%	16,012.89	81.50%
1至2年	3,786.15	16.65%	3,388.77	17.25%
2至3年	554.74	2.44%	138.50	0.70%
3至4年	112.08	0.49%	106.47	0.54%
合计	22,740.17	100.00%	19,646.63	100.00%

如上表所示,2022年6月末账龄一年以上的应收账款金额为**4,452.98**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**819.23**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6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1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
应收账款周转率（次）	2.53	2.85	2.33	3.22

注：2022年1-6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1-6月销售收入金额较上年同期下降，同时受下游客户回款周期较慢的影响，2022年6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	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
1年以内	18,287.19	16,012.89	20,655.32	16,130.90
1至2年	3,786.15	3,388.77	1,120.62	2,165.89
2至3年	554.74	138.50	108.97	-
3至4年	112.08	106.47	-	-
合计	22,740.17	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6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 6 月末账龄 1 年以上应收账款余额较上年末增加 819.23 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 740.00 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。

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。

2) 樟树市赛凯医药原料有限公司（简称“樟树赛凯”）截至 2022 年 6 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 6 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。

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. 6. 30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款期末余额 (A)	22, 740. 17	19,646.63	21,884.91	18,296.79
其中：信用期内 (B)	10, 034. 44	9,783.59	12,105.60	8,995.15
信用期外 (C)	12, 705. 73	9,863.05	9,779.32	9,301.64
逾期应收账款占比 (C/A)	55. 87%	50.20%	44.69%	50.84%
逾期应收账款期后回款金额 (D)	1, 479. 63	3,478.42	8,340.66	9,263.78

项 目	2022. 6. 30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
逾期应收账款期后回款比例 (D/C)	11.65%	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 8 月 15 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 6 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	2,648.43	1 年以内	贸易商	经营状况正常	1 个月
2	湖南新合新生物医药有限公司	1,428.00	1 年以内	生产商	经营状况正常	1 个月
3	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
4	武汉长源立禾生物科技有限公司	1,111.81	1 年以内	贸易商	经营状况正常	2 个月
5	天津市医药集团有限公司 ^{注1}	957.18	1 年以内	生产商	经营状况正常	1 个月
合计		7,432.79				

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	1,287.38	1 年以内	生产商	经营状况	1 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
	原料有限公司		440.50 万元； 1-2 年 846.88 万元		正常	
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 技股份有限公司	1,066.00	1 年以内	生产商	经营状况 正常	1-2 个月
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	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天药股份	7.03	8.38	9.34	12.53
仙琚制药	6.42	6.17	5.10	4.65
赛托生物	尚未披露	7.73	6.05	5.12
溢多利	N/A	3.08	3.03	3.62
平均值	6.73	6.34	5.88	6.48
共同药业	2.53	2.85	2.33	3.22

注 1：截至 2022 年 8 月 26 日，赛托生物尚未披露 2022 年半年度报告。

注 2：2022 年 1-6 月不再将溢多利纳入可比公司范围。

2019-2021 年，发行人应收账款周转率先降后升，与同行业可比公司平均值波动趋势基本一致。

公司应收账款周转率总体低于同行业可比公司，主要原因系公司在业务结构、下游客户群体、销售模式等方面与同行业可比公司存在一定差异，具体情况如下：

公司名称	业务结构	下游客户群体	销售模式
天药股份	2021 年度营业收入 37.49 亿元，其中制剂产品收入占比为 42.57%，原料药产品收入占比为 56.83%	(1) 制剂产品：医院、零售药店、基层医疗机构等终端、代理商、分销商 (2) 原料药产品：制剂生产厂家、代理商	(1) 制剂产品：内销主要为商业分销、代理模式与自营临床模式销售；外销包括自主出口销售和代理出口销售 (2) 原料药产品：内销按区域划分直接销售给客户；外销包括直接出口

公司名称	业务结构	下游客户群体	销售模式
			销售和境外代理商销售
仙琚制药	2021 年度营业收入 43.37 亿元,其中制剂产品收入占比为 57.60%, 原料药产品收入占比为 41.34%	(1)制剂产品: 医院、药店等终端 (2)原料药产品: 制剂生产厂家、贸易商	(1) 制剂产品: 包括终端销售模式、招商代理模式、经销商代理模式 (2) 原料药产品: 内销由公司直接销售给客户; 外销包括通过外贸公司间接出口和自营出口
赛托生物	2021 年度营业收入 12.03 亿元,其中制剂产品收入占比为 8.64%, 甙体药物原料产品收入占比为 88.40%	(1) 制剂产品: 国外医院、药店终端及国外代理商 (2) 甙体药物原料产品: 原料药及制剂制造商和贸易商	(1) 制剂产品: 通过直销或者代理模式销往国外 (2) 甙体药物原料产品: 采取“直销+代销”的销售模式
溢多利	2021 年度营业收入 18.92 亿元,其中生物酶制剂及功能性饲料添加剂等其他产品收入占比为 51.17%, 甙体激素原料药产品收入占比为 48.83%	(1) 生物酶制剂及功能性饲料添加剂产品: 国内饲料及养殖企业、工业用酶制剂应用领域企业、生物酶制剂和饲料添加剂应用企业 (2) 甙体激素原料药产品: 原料药及制剂生产厂家、贸易商	(1) 生物酶制剂及功能性饲料添加剂: 直销为主、经销为辅 (2) 甙体激素原料药产品: 国内为直销模式, 国外以直销为主、经销为辅
共同药业	2021 年度营业收入 5.91 亿元,其中甙体药物原料产品收入占比为 99.57%	原料药及制剂生产厂家、贸易商	直销模式

可比公司中, 天药股份、仙琚制药的业务结构中制剂产品收入占比达到 40%-60%左右, 赛托生物的业务结构中含有少量的制剂产品, 部分客户的信用政策为先款后货。在制剂流通环节, 制剂产品的销售模式主要通过分销商、代理商或直销模式销往医院、零售药店等终端, 按行业商业习惯, 分销商、代理商的结算模式大多是现款现货方式, 回款速度相对较快; 溢多利的业务结构中生物酶制剂及功能性饲料添加剂收入占比超过 50%, 其下游客户为饲料及养殖企业、酶制剂应用企业, 其中对于包含散户养殖户的养殖企业客户, 按行业内商业习惯, 信用政策往往为现款现货方式, 回款速度亦相对较快。

发行人下游客户主要是药物原料或原料药企业, 较少采取现结方式, 与客户结算模式不同导致应收账款的周转率低于同行业可比公司存在合理性。

(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. 6. 30			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	18,287.19	5.00	914.36	16,012.89	5.00	800.64
1-2年	3,786.15	10.00	378.62	3,388.77	10.00	338.88
2-3年	554.74	20.00	110.95	138.50	20.00	27.70
3-4年	112.08	50.00	56.04	106.47	50.00	53.24
合计	22,740.17	6.42	1,459.96	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	2022.6.30			2021.12.31		
	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
天药股份	51,606.56	798.38	1.55%	50,872.65	765.24	1.50%
仙琚制药	75,354.92	7,754.85	10.29%	63,510.19	6,968.53	10.97%
溢多利	N/A	N/A	N/A	57,957.76	9,285.53	16.02%
赛托生物	尚未披露	尚未披露	尚未披露	20,498.07	1,045.19	5.10%
共同药业	22,740.17	1,459.96	6.42%	19,646.63	1,220.46	6.21%
公司名称	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
天药股份	38,628.25	765.34	1.98%	26,067.37	691.72	2.65%
仙琚制药	77,058.96	8,335.45	10.82%	80,498.58	9,223.66	11.46%
溢多利	64,737.21	6,127.61	9.47%	61,461.76	4,846.32	7.89%
赛托生物	10,622.51	539.18	5.08%	19,589.21	1,005.37	5.13%
共同药业	21,884.91	1,166.62	5.33%	18,296.79	1,023.13	5.59%

注1：截至2022年8月26日，赛托生物尚未披露2022年半年度报告。

注2：2022年6月末不再将溢多利纳入可比公司范围。

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、中介机构的核查

（一）核查程序

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 2022 年 6 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；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，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 年上半年毛利率回升**趋稳**。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的客观情况；由于可比公司天药股份、仙琚制药、溢多利在产业链环节、企业自身发展阶段、下游客户群体、产品及业务结构与发行人存在较大差异，而赛托生物近年来采取了加强催收、消化库存、调整付款周期等方式来提高经营活动现金净流量，因此公司经营活动现金流量净额和净利润的变动趋势与同行业可比公司存在差异，具有合理性；

3、报告期内，随着公司生产经营规模逐步扩大，所需营运资金的规模不断增加，同时公司对子公司及参股公司实缴出资的资金占用了较多流动资金，从而公司通过增加银行短期借款融资规模来补充流动资金需求，导致报告期末短期借款金额较大，具有合理性。截至本回复报告出具日，公司 2022 年 6 月末的短期借款已到期 4,000.00 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不存在较大差异，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；公司信用状况良好，融资渠道通畅，公司获得的银行综合授信充足，且公司的流动性较好，资产负债率较低，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；公司应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平，主要系由于公司在业务结构、下游客户群体、销售模式等方面与同行业可比公司存在一定差异，因此结算模式不同导致应收账款周转率不同；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

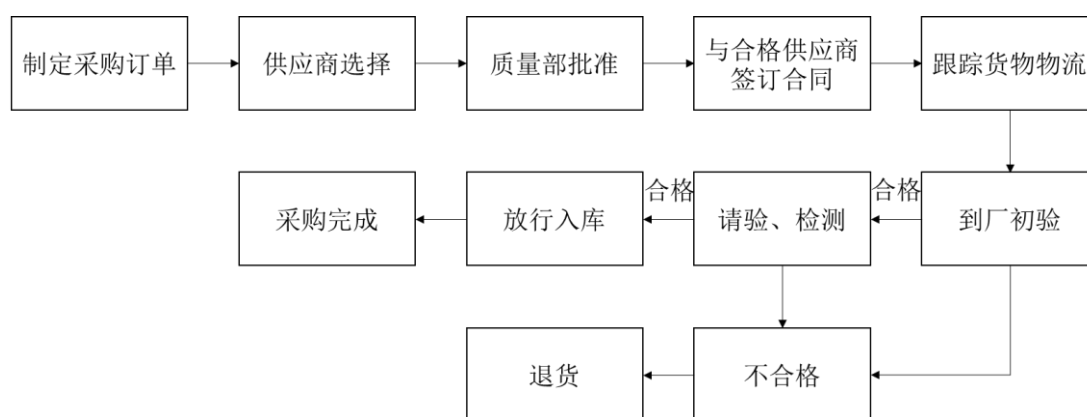
公司对外采购主要为甬体药物起始物料及中间体的研发、生产中所需要的各类原辅料等，由公司采购部负责。

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1-6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1-6月	2021年	2020年	2019年
1	湖南新合新生物医药有限公司 ^{注1} 、湖南醇健制药科技有限公司 ^{注2}	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	Arboris LLC	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	青岛康久瑞生物科技有限公司	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

注1：报告期内广东溢多利生物科技股份有限公司曾系湖南新合新生物医药有限公司和河南利华制药有限公司的最终控制方，2019-2021年期间合并披露。2022年4月溢多利完成对外转让湖南新合新和河南利华的全部股权，因此2022年1-6月期间仅披露湖南新合新。

注2：湖南醇健制药科技有限公司的实际控制人为刘喜荣，该公司与湖南新合新受同一实际控制人控制

公司于2021年4月9日上市，2021年及2022年1-6月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。武汉仙辉医药有限公司为公司 2022 年新增供应商，公司 2022 年向其采购 17 α -羟基黄体酮量较大而导致其进入公司前五大供应商。青岛康久瑞为公司 2021 年新增供应商，公司 2022 年向其采购醚化物量较大而导致其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 1-6 月，公司前五大客户变动情况如下：

客户排名	客户名称			
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
1	湖南新合新生物医药有限公司 ^{注1}	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	保定丹宜商贸有限公司	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	奥锐特药业股份有限公司	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	武汉长源立禾生物科技有限公司	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

注 1：报告期内广东溢多利生物科技股份有限公司曾系湖南新合新生物医药有限公司、湖南成大生物科技有限公司、湖南龙腾生物科技有限公司和河南利华制药有限公司的最终控制方，2019-2021 年期间合并披露。2022 年 4 月溢多利完成对外转让湖南新合新和河南利华的全部股权，因此 2022 年 1-6 月期间仅披露湖南新合新，湖南成大、龙腾生物均系湖南新合新的全资子公司。

2022 年 1-6 月公司新增前五大客户为武汉长源立禾生物科技有限公司与奥锐特药业股份有限公司，其中奥锐特药业股份有限公司于公司上市前报告期内为

公司前十大客户。武汉长源立禾生物科技有限公司自 2019 年通过展会方式与公司初始接洽并建立业务合作关系，2022 年 1-6 月，公司向其销售额较大主要系对方作为贸易商根据下游客户需求相应调整向公司的采购量。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 1-6 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 47.75%，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 1-6 月	1	湖南新合新生物医药有限公司	2,340.64	10.22%
		湖南醇健制药科技有限公司	977.88	4.27%
	2	Arboris LLC	2,921.85	12.76%
	3	武汉仙辉医药有限公司	2,064.64	9.02%
	4	山东泰华生物科技股份有限公司	1,366.37	5.97%
	5	青岛康久瑞生物科技有限公司	1,263.72	5.52%
	合计		10,935.09	47.75%
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%
	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%

年份	序号	前五大供应商	金额	占比
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

2019年至2022年1-6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**44.04%**，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 1-6月	1	湖南新合新生物医药有限公司	5,601.77	20.88%
	2	湖北丹澳药业有限公司	2,634.20	9.82%
	3	保定丹宜商贸有限公司	1,506.52	5.61%
	4	奥锐特药业股份有限公司	1,058.00	3.94%
	5	武汉长源立禾生物科技有限公司	1,017.70	3.79%
			合计	11,818.19
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
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%
	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
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%

年份	序号	前五大客户	金额	占比
	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 1-6 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、甾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 **59.31%**，采购额合计占公司报告期内总采购额的比例为 **46.61%**。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 **80.81%**，累计采购金额占全部重合客户供应商累计采购金额的 **89.26%**。

2019-2022 年 6 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 1-6月 销售额	2022年 1-6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 ^{注1}	客户2	5,026.55	2,340.37	4,920.35	3,995.91	283.19	284.07	0.40	7,562.83	19,615.88	15,578.70
		客户3	575.22	-	575.22	-	-	-	5,477.88	-		
		客户4	-	0.27	-	-	-	-	1.99	-		
		客户5 ^{注2}	-	-	319.12	417.37	1,258.59	-	1,177.39	-		
		客户6 ^{注3}	-	977.88	-	-	-	-	-	-		
2	客户7	客户8	464.60	-	1,889.38	284.29	3,185.84	223.86	3,016.33	1,346.73	19,034.49	1,854.88
		客户9	531.13	-	878.08	-	-	-	1,078.38	-		
		客户10	13.83	-	-	-	-	-	-	-		
		客户11	-	-	6,733.37	-	1,242.48	-	-	-		
		客户12	0.11	-	0.97	-	-	-	-	-		
3	客户13	客户13	-	-	710.20	1,831.95	2,871.94	2,207.30	2,248.41	872.09	13,917.60	6,680.14
		客户14	-	-	4,075.04	-	2,592.92	1,290.93	1,419.09	477.88		
4	客户15	客户15	2,634.20	426.11	1,672.19	904.98	2,656.24	1,640.34	4,811.93	1,896.55	11,774.57	4,867.98
5	客户16	客户16	1,506.52	-	3,860.30	-	2,293.42	-	1,451.94	-	9,112.18	5,708.67
	客户17	客户17	-	569.95	-	2,536.64	-	2,144.40	-	457.68		
6	客户18	客户18	-	1,366.37	1,119.47	10,068.76	672.57	-	269.91	-	2,061.95	11,435.13
7	客户19	客户19	54.02	79.94	723.18	4,493.43	491.18	603.21	992.74	37.17	2,261.12	5,213.75

序号	客户名称	客户主体	2022年 1-6月 销售额	2022年 1-6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
8	客户 20	客户 20	-	-	389.82	1,340.44	2,729.96	2,175.28	93.10	-	3,212.88	3,515.72
9	客户 21	客户 22	-	1.24	-	-	300.88	534.07	2,215.47	1,402.80	2,535.36	2,051.85
		客户 23	-	-	-	-	8.92	-	10.09	113.73		
10	客户 24	客户 24	24.78	191.16	1,246.34	1,438.63	488.35	-	609.56	465.07	2,369.02	2,094.85

注 1: 客户 1 2022 年 4 月完成对外转让客户 2 的全部股权。2022 年 4-6 月期间, 客户 2 及其全资子公司客户 3、客户 4 的实际控制人变更为刘喜荣。

注 2: 客户 1 2022 年 4 月完成对外转让客户 5 的全部股权。由于股权转让后, 客户 5 与客户 2 不再受同一实际控制人控制, 因此 2022 年 1-6 月不再将客户 5 与发行人的交易金额纳入重叠统计。

注 3: 客户 6 的实际控制人为刘喜荣, 该公司与客户 2 受同一实际控制人控制, 因此 2022 年 1-6 月将其与发行人的交易金额纳入重叠统计。

(2) 2019-2022 年 6 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 1-6 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	8,675.60	68.95%	25,158.72	74.00%	21,849.24	78.99%	27,459.84	85.68%
非自产产品业务	3,906.39	31.05%	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	12,581.99	100.00%	33,996.11	100.00%	27,662.38	100.00%	32,049.90	100.00%
采购情况 注	2022 年 1-6 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	3,048.42	42.70%	8,762.04	29.25%	5,665.84	43.63%	8,212.97	51.27%
非自产产品业务	4,090.21	57.30%	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	7,138.63	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 68%–85% 左右。报告期内，2020 年至 2022 年 6 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 56%–70% 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 82.08%，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 76.26%；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 85.00%，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 91.98%。

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

2019-2021 年度，客户 1 为客户 2、客户 3（简称“客户 3”）、客户 4（简称“客户 4”）和客户 5（简称“客户 5”）的最终控制方，故合并披露。

客户 1 于 2022 年 4 月完成对外转让客户 2、客户 5 的全部股权，客户 2 与客户 5 不再受同一实际控制人控制，因此 2022 年 1-6 月不再将客户 5 的交易金额纳入披露范围。

2022 年 4 月，客户 2 及其全资子公司客户 3、客户 4 的实际控制人变更为刘喜荣，客户 6（简称“客户 6”）与客户 2 受同一实际控制人刘喜荣控制，因此 2022 年 1-6 月将客户 6 的交易金额纳入披露范围。

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 1-6 月	产品 39	5,219.47	177.00	29.49	32.10	-8.13%
	产品 1	382.30	27.00	14.16	无	无
	小计	5,601.77	204.00			
	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 2	0.11	0.001	106.20	无	无
	产品 3	0.27	0.002	132.74	无	无
	产品 4	977.88	170.00	5.75	5.76	-0.09%
	产品 53	1,388.94	7.30	190.27	188.50	0.94%
小计	2,367.19	177.30				
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 39	575.22	20.00	28.76	33.78	-14.85%
	产品 5	3,964.60	280.00	14.16	无	无
	产品 1	807.08	57.00	14.16	无	无
	产品 6	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 43	1,258.59	6.98	180.44	186.08	-3.03%
	产品 5	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 7	265.49	1.50	176.99	无	无
	产品 53	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 43	1,177.39	6.53	180.44	190.27	-5.16%
	产品 28	1.99	0.0045	442.48	409.44	8.07%
	产品 39	5,477.88	120.00	45.65	46.39	-1.59%
	产品 8	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 7	486.73	3.00	162.24	185.52	-12.55%
	产品 3	2,256.64	15.00	150.44	159.29	-5.56%
	产品 4	2,492.04	220.00	11.33	11.12	1.89%
	产品 53	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 4、产品 3 和产品 7 等，向客户 3 销售产品 39，向客户 5 销售产品 43，向客户 4 销售产品 28，向客户 2 销售产品 8。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 4、产品 9 是生产产品 39 的上游原材料和辅料，但公司向客户 1 销售的产品 39 和采购的产品 4、产品 9 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 7、产品 53，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 39。产品 43 销售给客户 5 用于生产下游皮质激素类原料药。

2021 年，公司系向客户 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。

公司在 2022 年 3 月底完成与客户 2 的受托加工业务后，4-6 月期间继续向其供应自产的起始物料。2022 年 1-6 月主要向客户 6 采购原材料产品 4 用于生产下游起始物料，向客户 2 采购产品 53 主要用于生产甲基双烯醇酮，向其子公司客户 4 采购了少量的产品 2 和产品 3 用于下游产品生产。

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 6 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 1-6 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 7	951.33	5.00	190.27	无	无
	小计	951.33	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 33	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 37	417.37	4.10	101.77	69.44	46.57%
	产品 53	1,712.72	9.00	190.27	180.96	5.15%
	产品 7	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 40	876.11	20.00	43.81	47.87	-8.50%
	产品 37	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 37 和产品 40 用于开展非自产产品业务。其中，产品 37 主要销售给客户 22，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 40，通过对外直接采购用于满足客户需求，公司采购的产品 40 主要销售给邵阳海王医药有限公司、客户 24、客户 15 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 40 自产产品的销售提前布局。

2021 年度，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 7 和产品 53 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 33 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。

2022 年 1-6 月，公司向客户 2 采购产品 7 主要用于贸易，满足国内外客户的需求，不存在销售和采购重合情况。

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地维护客户关系，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 37 的价格较同期其他供应商高，一方面系产品 37 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 33 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 33 的期间为 2021 年 12 月，向其他客户客户 16 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。

(2) 客户 7

客户 7 为客户 9（简称“客户 9”）、客户 8（简称“客户 8”）、客户 11（简称“客户 11”）、客户 12（简称“客户 12”）、客户 10 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 1-6月	产品 44	464.60	5.00	92.92	114.22	-18.65%
	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 44	2,486.73	27.00	92.10	97.65	-5.68%
	产品 39	495.58	16.00	30.97	33.60	-7.81%
	产品 50	6.84	0.17	39.98	39.89	0.22%
	产品 43	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 9	284.29	118.98	2.39	2.92	-18.23%
	小计	284.29	118.98			
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
2020年 度	产品 44	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 9	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 44	4,089.00	39.60	103.25	113.05	-8.67%
	产品 43	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 9	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7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7的子公司客户9、客户8、客户11等销售自产产品产品44、起始物料产品39及部分皮质激素类中间体，同时向客户8采购少量的产品9作为辅料用于下游生产起始物料。

产业链布局上，客户8作为客户7的供应链平台，能够提供较丰富的产品9等原辅料来源，同时采购原料药及中间体向客户7内部供应用于生产；客户11主要负责原料药的出口及客户7内子公司的原料采购，客户9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39及其下游延伸产品产品44、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9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7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7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7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7采购产品9的价格较同期其他供应商低，主要原因系产品9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1-6月，公司向客户7销售产品44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 1-6月	产品 51	13.83	0.13	110.62	94.65	16.87%
	产品 31	531.13	6.00	88.57	101.77	-12.97%
	产品 63	0.11	0.001	221.24	194.74	13.61%
	小计	545.07	6.12			
	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 37	5,640.45	70.82	79.65	86.68	-8.11%
	产品 10	60.88	0.40	152.21	无	无
	产品 51	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 37	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 40	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 7 采购非自产产品产品 40，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 40 主要销售给邵阳海王医药有限公司、客户 24、客户 15 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 40 自产产品的销售提前布局。

2020-2022 年 6 月，公司向客户 7 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 37。2020 年起，客户 7 及下属企业的产品 37 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 37，以非自产产品销售提前锁定大客户，因而向客户 7 供应产品 37。

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 7 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

(3) 客户 13

客户 14（简称“客户 14”）系客户 13（简称“客户 13”）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 1-6 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 39	3,699.12	110.00	33.63	33.38	0.73%
	产品 52	981.71	12.61	77.88	145.19	-46.36%
	产品 20	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 45	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 39	3,650.44	100.00	36.50	40.15	-9.08%
	产品 44	1,017.70	10.00	101.77	99.70	2.08%
	产品 52	398.23	5.00	79.65	139.47	-42.90%
	产品 40	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 3	759.96	5.73	132.74	无	无
	产品 45	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 39	3,280.82	70.00	46.87	45.88	2.15%
	产品 20	4.14	0.04	103.45	125.43	-17.53%
	产品 16	33.07	0.10	323.57	332.69	-2.74%
	产品 22	63.75	0.60	106.19	125.52	-15.40%
	产品 44	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 3	477.88	3.00	159.29	150.44	5.88%
	产品 7	189.66	1.00	189.66	164.29	15.44%
	产品 11	0.97	0.01	194.69	194.69	0.00%
	产品 45	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 13 与其子公司客户 14 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 13 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 13 采购产品 7、产品 45、产品 3 等原材料，用于生产诺龙系列和去氢系列中间体以及产品 43 等；向客户 13 销售起始物料产品 39 及产品 44、产品 52 等产品，客户 13 再用于生产下游产品 45、产品 66，6-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 13、客户 14 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 13 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 13 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 13 采购产品 45 的价格较同期其他供应商高，原因系公司向客户 13 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 13 销售产品 52 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 13 的差异不大。

C. 2021 年度，公司向客户 13 销售产品 20 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 13 销售产品 52 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 1-6 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	采购单

					均采购单价	价差异
	产品 6	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 12	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 13	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 14	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 15	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 13 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 13 主要采购产品 13，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 13 销售产品 14、产品 12 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 13 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 13 采购产品 6 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 15

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 1-6月	产品 39	619.47	20.00	30.97	29.99	3.29%
	产品 50	119.47	3.00	39.82	37.52	6.14%
	产品 16	3.58	0.01	275.70	251.32	9.70%
	小计	742.52	23.01			
	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
	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 39	1,669.91	49.00	34.08	33.36	2.16%
	产品 16	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 17	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 度	产品 39	1,227.43	30.15	40.71	37.60	8.28%
	产品 50	614.60	14.06	43.71	44.79	-2.42%
	产品 40	398.23	10.00	39.82	37.44	6.37%
	产品 16	1.59	0.01	265.49	304.67	-12.86%
	产品 26	35.40	0.20	176.99	175.20	1.02%
	产品 18	103.54	0.26	398.23	401.73	-0.87%
	产品 28	37.04	0.09	411.50	405.79	1.41%
	产品 45	37.17	0.40	92.92	96.58	-3.79%
	产品 19	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 39	798.33	17.42	45.83	46.12	-0.63%
	产品 20	356.64	2.80	127.37	123.71	2.96%
	产品 50	675.85	13.50	50.06	53.19	-5.87%
	产品 21	169.50	0.13	1,303.21	1,306.68	-0.27%
	产品 22	444.69	3.55	125.26	119.25	5.04%
	产品 23	202.76	0.42	482.76	484.71	-0.40%
	产品 24	14.46	0.07	222.41	207.02	7.44%
	产品 51	128.85	1.04	123.89	137.67	-10.00%
	产品 25	309.69	3.00	103.23	无	无
	产品 26	311.43	1.81	172.39	164.60	4.73%
	产品 27	164.40	0.63	262.04	258.82	1.24%
	产品 28	666.27	1.62	411.50	403.99	1.86%
	产品 46	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6月，公司与客户15的自产产品业务主要以向其销售为主，包括起始物料产品39、产品50、产品40及多种性激素类中间体，客户15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17用于生产产品44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15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	产品 51	59.82	0.61	98.07	94.64	3.62%
	产品 29	1,831.86	51.75	35.40	无	无

1-6月	小计	1,891.68	52.36			
	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 38	389.38	5.00	77.88	无	无
	产品 37	36.73	0.50	73.45	58.39	25.79%
	小计	426.11	5.50			
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
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 37	329.65	5.25	62.79	70.92	-11.46%
	产品 30	175.22	4.40	39.82	39.53	0.74%
	产品 31	233.36	3.00	77.88	87.32	-10.81%
	产品 32	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 33	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 37	1,423.01	20.25	70.27	66.43	5.78%
	产品 34	106.19	2.00	53.10	无	无
	产品 35	62.81	1.69	37.17	无	无
	产品 14	35.84	0.30	119.47	无	无
	产品 36	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 40	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 37	1,835.43	25.50	71.98	72.73	-1.03%
	产品 14	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 15 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 37 等。2019 年-2022 年 6 月，客户 15 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 37、产品 30 和产品 31，向其销售产品 40、产品 33 和产品 29。上述交易采购销售的商品不同，系因公司与客户 15 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 15 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 1-6 月公司向客户 15 采购产品 37 的价格较同期其他客户高，原因系采购数量较少，导致价格偏高。

(5) 客户 16 和客户 17

客户 16 和客户 17 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 1-6 月	产品 38	0.27	0.003	88.50	无	无
	产品 39	127.58	4.03	31.64	30.05	5.31%
	产品 40	0.16	0.01	32.74	32.85	-0.34%
	产品 52	510.91	7.91	64.63	114.62	-43.61%
	产品 45	72.57	0.82	88.78	89.69	-1.01%
	产品 46	65.15	0.48	137.17	138.45	-0.93%
	小计	776.64	13.24			
	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 48	25.19	24.99	1.01	无	无
	小计	25.19	24.99			
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	销售单价

					均销售单价	差异
2021年度	产品 38	33.63	0.40	84.07	81.76	2.83%
	产品 39	2,189.64	66.60	32.88	33.62	-2.20%
	产品 40	259.75	7.71	33.70	34.24	-1.58%
	产品 52	87.61	1.10	79.65	91.84	-13.28%
	产品 41	52.21	0.20	261.06	262.42	-0.52%
	产品 45	7.44	0.08	91.88	90.25	1.80%
	产品 46	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 42	157.96	5.10	30.97	30.97	0.00%
	产品 48	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 52	51.86	0.59	87.75	111.31	-21.17%
	产品 39	154.71	4.24	36.53	38.16	-4.27%
	产品 43	0.97	0.01	194.69	181.50	7.27%
	产品 44	368.19	3.78	97.35	99.97	-2.62%
	产品 45	4.04	0.04	97.35	96.52	0.86%
	产品 46	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 47	342.40	476.10	0.72	0.64	12.94%
	产品 48	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	其他方的平均销售单价	销售单价差异
2019年度	产品 20	94.25	0.75	125.00	125.33	-0.27%
	产品 49	83.26	2.73	30.53	无	无
	产品 50	747.79	15.00	49.85	53.53	-6.87%
	产品 51	119.60	0.81	147.66	130.33	13.30%
	产品 52	97.35	1.00	97.35	129.78	-24.99%
	产品 39	95.19	2.04	46.66	46.10	1.21%

	产品 21	110.97	0.09	1,305.57	1,304.30	0.10%
	产品 26	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 47	441.11	792.19	0.56	0.56	0.27%
	产品 48	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 16 和客户 17 均为贸易商。报告期内，发行人向客户 16 销售产品，向客户 17 采购产品从而导致客户供应商重合。其中，公司主要向客户 16 销售自产的起始物料及各类中间体产品，向客户 17 采购的产品 47、产品 48、产品 42 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 16 和客户 17 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 16、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：

A. 2019 年度，公司向客户 16 销售产品 52 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 16 销售产品 52 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 17 采购产品 48 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17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1-6月，公司向客户16销售产品52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1-6月该产品外销平均价格在188万元/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 1-6月	产品37	297.35	4.00	74.34	76.00	-2.19%
	产品45	432.53	4.89	88.50	89.69	-1.33%
	小计	729.88	8.89			
	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	0.51	0.001	513.27	无	无
	产品53	188.50	1.00	188.50	190.27	-0.93%
	产品54	95.58	0.10	955.75	无	无
	产品46	260.18	2.00	130.09	无	无
	小计	544.76	3.10			
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
2021年 度	产品33	213.72	1.93	110.62	159.56	-30.67%
	产品30	137.26	3.30	41.59	42.48	-2.08%
	产品40	159.30	4.87	32.74	34.24	-4.38%
	产品55	51.56	0.13	411.50	无	无
	产品56	44.25	0.10	442.48	无	无
	产品51	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37	112.41	1.71	65.93	70.63	-6.65%
	产品38	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 33	983.89	8.60	114.43	121.46	-5.79%
	产品 37	68.14	1.00	68.14	74.67	-8.74%
	产品 51	6.65	0.06	117.70	128.23	-8.22%
	产品 14	38.23	0.30	127.43	无	无
	产品 57	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 37	1,287.40	19.38	66.43	70.27	-5.47%
	产品 31	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 16、客户 17 开展了非自产产品的销售采购。其中，客户 17 作为供应商，主要向公司提供产品 37、产品 38、产品 31 等产品，公司主要销售给客户 7、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 16 主要销售产品 33、产品 57 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 37，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 17	1.71	112.41	65.93	-	-	-
2020	客户 16	-	-	-	1.00	68.14	68.14
	客户 17	19.38	1,287.40	66.43			

报告期内，客户 17 是公司非自产产品 37 的主要贸易供应商之一。2020 年 6-8 月期间，公司向客户 17 采购了 19.38 吨的产品 37。2020 年 9 月底，公司向其关联方客户 16 销售了 1 吨的产品 37，主要原因系当时客户 17 将库存的产品 37 全部销售给发行人后，客户 16 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 16 的销售 1 吨产品 37 价格为 68.14 万元/吨，略高于 6-8 月期间向客户 17 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 16、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 16 销售产品 33 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 16 销售的期间为 2021 年 1 月，而向其他客户客户 1 销售产品 33 的期间为 2021 年 12 月。加之公司向客户 1 销售产品 33 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 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 1-6 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 43	362.83	2.00	181.42	176.99	2.50%
	产品 44	420.80	5.00	84.16	96.55	-12.84%
	产品 41	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 29	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 43	92.92	0.50	185.84	181.24	2.54%
	产品 44	464.60	5.00	92.92	100.21	-7.27%
	产品 41	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 41	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 18 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 44，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 18 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 29 所致。公司采购产品 29 用于向下游生产产品 44。前期公司以产品 39 为原料，自产产品 29 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 39 的部分产能，公司改为从外部直接采购产品 29 以保证产品 44 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 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。虽然产品 29 是生产产品 44 的上游原材料，但公司向客户 18 销售产品 44 和采购的产品 29 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 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：

2021 年度，公司向客户 18 采购产品 29 的价格较同期其他供应商高，原因系公司向客户 18 采购产品 29 均发生于 2021 年上半年，公司为保证自身产品 44 生产而向其提出的临时性采购需求，由于产品 29 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 1-6 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 37	1,366.37	24.13	56.64	59.81	-5.30%
	小计	1,366.37	24.13			
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 37	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 58	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18销售少量的非自产产品皮质激素类中间体产品58,用于其继续生产下游高端皮质激素中间体。2021-2022年6月,公司向客户18采购较多的产品37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18的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

(7) 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 1-6月	产品16	49.56	0.20	247.79	298.52	-16.99%
	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
	产品59	1.18	0.33	3.54	5.31	-33.33%
	小计	1.18	0.33			
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39	98.23	3.00	32.74	33.47	-2.18%
	产品40	388.94	12.00	32.41	34.43	-5.88%
	产品16	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42	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	产品40	491.18	13.22	37.17	37.79	-1.65%

度	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 42	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 52	26.55	0.30	88.50	124.23	-28.76%
	产品 39	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 19 销售自产产品起始物料和产品 52，用于满足对方生产需求。2020-2021 年度，客户 19 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 42 所致。公司采购产品 42 用于向下游生产产品 45、产品 46 等性激素类产品。2022 年 1-6 月公司向其采购了少量的产品 59 用于研发或生产诺龙系列产品。上述交易采购销售的商品不同，系因公司与客户 19 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 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：

A. 2019 年度，公司向客户 19 销售产品 52 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 1-6 月，公司向客户 19 采购产品 59 较同期其他客户低，原因系对方不再使用该批辅料，进行低价处理。公司采购额仅 1.18 万元，金额很小。

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 1-6月	产品 51	4.46	0.04	106.19	94.78	12.05%
	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 30	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 37	154.20	2.05	75.22	80.94	-7.06%
	产品 51	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 38	985.91	13.20	74.69	81.42	-8.26%
	产品 30	78.76	2.00	39.38	39.58	-0.50%
	产品 35	584.07	15.00	38.94	无	无
	产品 53	159.29	0.90	176.99	190.39	-7.04%
	产品 60	-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	其他方的平均采购单价	采购单价差异
	产品 31	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6月，客户 19 同时为公司非自产产品客户和供应商。公司主要

向客户 19 采购其生产的产品 38、产品 30、产品 35 等产品，主要销售给扬州联澳生物医药有限公司、客户 16 等客户，同时向客户 19 销售少量的非自产产品 37 和产品 51。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 19 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

(8) 客户 20

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 1-6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 50	155.07	3.65	42.48	39.71	6.98%
	产品 61	20.17	0.46	44.15	44.25	-0.21%
	产品 62	19.89	5.00	3.98	4.87	-18.18%
	产品 44	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 39	260.84	5.90	44.25	37.91	16.71%
	产品 50	1,102.88	25.11	43.93	44.94	-2.25%
	产品 61	106.93	2.42	44.15	无	无
	产品 62	92.75	17.37	5.34	无	无

	产品 25	176.12	3.32	53.10	无	无
	产品 44	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 44	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 20 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 39、产品 50、产品 44 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。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 20 销售的产品 62 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 20 销售的产品 62 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 1-6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 63	236.72	1.09	216.81	无	无
	产品 64	19.47	0.22	88.50	无	无
	产品 51	636.25	6.96	91.43	92.58	-1.24%
	产品 25	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 65	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 63	195.13	0.90	216.81	无	无
	产品 66	382.30	1.80	212.39	无	无
	产品 51	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 20 采购其生产的产品 51、产品 25、产品 66 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 65。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 25 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 20 销售的产品 25 为自产产品，向客户 20 采购的产品 25 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)

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 20	9.19	448.00	48.74	-	-	-
2020	客户 20	-	-	-	3.32	176.12	53.10

2020年4月，公司向客户20销售了3.32吨自产产品产品25，2021年产品4212月期间，向其采购了9.19吨产品25。公司2019年生产的产品25主要用于生产下游产品51，少量对外销售。2020年调整生产计划未继续生产产品51，因而将已生产的产品25对外销售给客户20。2021年度公司主要为了满足其他客户的需求，向客户20采购其生产的产品25用于贸易。公司于2020年4月向客户20的销售价格为53.10万元/吨，略高于2021年产品4212月期间向客户20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20的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

(9) 客户 21

客户21系客户22（简称“客户22”）、客户23（简称“客户23”）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1-6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 40	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 16	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 22 主要产品为甾体药物及中间体，客户 23 主要产品为皮质激素类原料药。报告期内，客户 21 为公司自产产品业务客户。公司根据客户 23 的需求，向其销售产品 16、产品 40 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 21 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 1-6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 33	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	无	无	无	无	无	无

年度	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
	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 37	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 33	523.10	4.68	111.75	105.66	5.76%
	产品 67	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 37	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 33	1,402.80	12.19	115.10	无	无
	产品 57	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 21 同时为公司非自产产品的客户及供应商。公司主要向客户 22 采购产品 33，向客户 23 采购产品 57，主要销售给江西宇能制药有限公司、客户 16、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 22 销售产品 37，该产品主要从客户 15、客户 2 等供应商采购而来，客户 22 采购该产品主要用于生产产品 33。虽然产品 37 可加工生产成产品 33，但发行人与客户 22 采购产品 33 和销售产品 37 的数量和金额存在明显差异。

客户 21 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 21 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 1-6 月，公司向客户 21 采购产品 33 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 33 为定制产品，质量标准较高，因而价格偏高导致。

(10) 客户 24

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 1-6 月	产品 39	24.78	0.80	30.97	30.07	3.00%
	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 39	61.95	1.89	32.74	33.47	-2.18%
	产品 50	481.86	12.10	39.82	39.91	-0.21%
	产品 40	98.23	3.00	32.74	34.18	-4.19%
	产品 61	20.11	0.45	44.25	44.15	0.21%
	产品 62	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 40	190.27	5.00	38.05	37.64	1.10%
	产品 51	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 24 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 24 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 39、产品 40、产品 50、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 24 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 24 销售的产品 62 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 62 时间为 2021 年年初，向客户 24 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 1-6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 51	191.16	2.06	92.92	86.73	7.14%
	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 40	201.77	6.00	33.63	34.18	-1.60%
	产品 25	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 55	199.12	0.50	398.23	无	无

	产品 31	261.95	3.00	87.32	77.88	12.12%
	产品 51	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 34	115.04	2.00	57.52	无	无
	产品 35	67.30	1.69	39.82	无	无
	产品 40	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 40	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 37	38.94	0.50	77.88	72.27	7.76%
	产品 68	221.24	1.00	221.24	无	无
	产品 58	197.00	0.51	389.38	无	无
	产品 31	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 24 同时为公司非自产产品的客户及供应商。公司向客户 24 采购产品 37、产品 55、产品 58、产品 68、产品 31、产品 51 等产品，向客户 24 销售产品 40、产品 25 等产品。虽然产品 25 可以用于生产产品 51 产品，但发行人与客户 24 采购产品 51 和销售产品 25 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 24 的销售、采购价格与其他方对比不存在显著差异。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

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，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

(五)募投资项目效益测算基础与首发时是否存在差异,本次募投资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、募投资项目效益测算基础与首发时是否存在差异

(1) 本次募投资项目效益测算的调整

针对本次募投资项目效益测算情况,公司于2022年5月26日披露的募集说明书及发行人及保荐机构《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》中已进行详细说明。但考虑受主要原材料价格下跌影响,报告期内公司黄体酮及双降醇销售单价呈下降趋势,基于谨慎性原则,公司结合最新实际经营情况及市场状况对募投产品效益测算进行如下调整:

1) 产品销售单价

①将双降醇初始预测单价由45万元/吨调整为**36.85万元/吨**。此次双降醇初始预测单价定价低于发行人报告期内各期的销售单价及最近一期市场价格孰低值,为发行人2022年1-3月双降醇销售单价**38.79万元/吨**的**95%**;

②考虑到项目投产增加市场供给及产品上市后的市场竞争等因素,将募投产品单价在测算期维持不变的假设调整为在项目投产后的2年内每年递减2%,第3年起产品价格稳定不变。

③将黄体酮初始预测单价由120.00万元/吨调整为**90.30万元/吨**。此次黄体酮初始预测单价定价低于发行人报告期内各期销售单价及最近一期市场价格孰低值,为发行人2022年1-3月黄体酮销售单价**95.05万元/吨**的**95%**。

2) 原辅材料成本

①将募投产品主要原材料植物甾醇测算单价由62.30万元/吨调整为**57.68万元/吨**,与2022年1-3月发行人植物甾醇采购单价一致。

②依据发行人近年来工艺优化后可达到的投入产出率,将募投产品主要原

材料植物甾醇生产双降醇的投入产出率由 45.00%调整为 60.00%。

3) 其余成本费用及相关税费按原测算方式, 根据收入变动相应调整。

调整前后, 募投项目达产年的预计效益对比如下:

单位: 万元、年

序号	项目	调整前	调整后	差异
1	项目总投资	60,000.00	60,000.00	-
2	投资收益率	16.07%	11.50%	-4.57%
3	营业收入	48,750.00	36,807.96	-11,942.04
4	营业成本	33,735.11	25,993.78	-7,741.33
5	毛利率	30.80%	29.38%	-1.42%
6	所得税	1,446.37	1,005.29	-441.08
7	净利润	8,196.12	5,696.62	-2,499.50
8	内部收益率	12.89%	9.04%	-3.85%
9	静态投资回收期	7.81	9.03	1.22

对比可见, 相较于前次披露的募投项目效益测算, 调整后的效益测算更为谨慎, 更加符合公司实际经营情况。

(2) 调整后本次募投项目效益测算基础

调整后, 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 31.25%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 68.75%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。调整后, 预计项目达产后形成稳定营业收入 **36,807.96** 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。

调整后本项目预计达产年外购原辅材料费 **19,018.01** 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 **1,713.08** 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	12,962.74	19,486.41	25,776.03	25,832.26	25,891.29	25,953.29	26,018.38	26,086.72	26,158.48	26,233.83
1.1	直接材料费用	7,920.87	13,584.29	19,018.01	19,018.01	19,018.01	19,018.01	19,018.01	19,018.01	19,018.01	19,018.01
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	4,633.87	5,144.01	5,633.47	5,633.47	5,633.47	5,633.47	5,633.47	5,633.47	5,633.47	5,633.47
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	713.49	1,223.63	1,713.08	1,713.08	1,713.08	1,713.08	1,713.08	1,713.08	1,713.08	1,713.08
2	管理费用	544.19	933.29	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60
3	研发费用	839.02	1,438.92	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49
4	财务费用	100.00	150.00	250.00	375.00	450.00	500.00	-	-	-	-
5	销售费用	136.75	234.53	328.34	328.34	328.34	328.34	328.34	328.34	328.34	328.34
总成本费用		14,582.71	22,243.15	29,675.46	29,856.69	29,990.73	30,102.72	29,667.81	29,736.15	29,807.91	29,883.26

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	达产期 年均
主营业务收入	15,330.26	26,291.40	36,807.96	36,807.96	36,807.96	36,807.96	36,807.96	36,807.96	36,807.96	36,807.96	36,807.96
主营业务成本	12,962.74	19,486.41	25,776.03	25,832.26	25,891.29	25,953.29	26,018.38	26,086.72	26,158.48	26,233.83	25,993.78
毛利率	15.44%	25.88%	29.97%	29.82%	29.66%	29.49%	29.31%	29.13%	28.93%	28.73%	29.38%
税金及附加	110.77	189.97	265.96	265.96	265.96	265.96	265.96	265.96	265.96	265.96	265.96
销售费用	136.75	234.53	328.34	328.34	328.34	328.34	328.34	328.34	328.34	328.34	328.34
财务费用	100.00	150.00	250.00	375.00	450.00	500.00	-	-	-	-	196.88
管理费用	544.19	933.29	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60	1,306.60
研发费用	839.02	1,438.92	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49	2,014.49
利润总额	636.78	3,858.28	6,866.54	6,685.31	6,551.27	6,439.28	6,874.19	6,805.85	6,734.09	6,658.74	6,701.91
所得税	95.52	578.74	1,029.98	1,002.80	982.69	965.89	1,031.13	1,020.88	1,010.11	998.81	1,005.29
净利润	541.27	3,279.54	5,836.56	5,682.52	5,568.58	5,473.39	5,843.06	5,784.97	5,723.97	5,659.93	5,696.62
净利润率	3.53%	12.47%	15.86%	15.44%	15.13%	14.87%	15.87%	15.72%	15.55%	15.38%	15.48%

(3) 本次募投项目效益测算与首发测算的差异情况

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。

本次募投项目效益测算主要对募投产品单价及财务费用的测算进行了适当调整。

1) 对募投产品单价参考报告期的历史销售单价进行了调整

本次募投项目及首发阶段运营期募投产品预测单价情况对比如下：

单位：万元/吨

产品名称		T+3 (达产 40%)	T+4 (达产 70%)	T+5 至 T+12 (达产 100%)
黄体酮	本次发行预测单价	90.30	88.49	86.72
	首发预测单价	150.00	150.00	150.00
BA (双降醇)	本次发行预测单价	36.85	36.11	35.39
	首发预测单价	70.00	70.00	70.00

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。其中，首发募投可研报告于 2020 年出具，主要参考 2017-2019 年度发行人同类产品销售单价及市场价格进行预测；本次募投可研报告于 2022 年出具，主要参考 2019-2021 年度发行人同类产品销售单价及市场价格进行预测。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，本次发行募投产品预测单价低于首发预测单价。

此外，基于谨慎性原则，公司结合最新实际经营情况及市场状况对募投产品预测售价进行进一步调整，其中，双降醇初始预测单价由 45 万元/吨调整为 **36.85 万元/吨**。此次双降醇初始预测单价定价低于发行人报告期内各期的销售单价及最近一期市场价格孰低值，为发行人 2022 年 1-3 月双降醇销售单价 **38.79 万元/吨**

的 95%；黄体酮初始预测单价由 120.00 万元/吨调整为 90.30 万元/吨。此次黄体酮初始预测单价定价低于发行人报告期内各期销售单价及最近一期市场价格孰低值，为发行人 2022 年 1-3 月黄体酮销售单价 95.05 万元/吨的 95%。另一方面，考虑到项目投产增加市场供给因素的影响，本次将测算期黄体酮及双降醇产品单价不变的假设，调整为在项目投产后 2 年内每年递减 2%，第 3 年起产品价格稳定不变。

募投产品单价的测算依据详见本问题回复之“一、（五）、2、（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) 增加本次可转债专项用于募投项目的募集资金预计产生的财务费用

单位：万元

财务费用	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+8 至 T+12
首发阶段测算	-	-	-	-	-	-	-
本次募投测算	100.00	150.00	250.00	375.00	450.00	500.00	-

财务费用测算差异主要是因为预计资金来源不同所致。首发募投测算之时，该项目预计资金来源为 IPO 募集资金，不涉及债务融资，故效益预测各期内的财务费用为 0。

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 **36,807.96** 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)	-	-	90.30	88.49	86.72
	销量 (吨)	-	-	80.00	140.00	200.00
	销售收入 (万元)	-	-	7,223.89	12,388.98	17,344.57
BA (双降醇)	单价 (万元/吨)	-	-	36.85	36.11	35.39
	销量 (吨)	-	-	220.00	385.00	550.00
	销售收入 (万元)	-	-	8,106.37	13,902.42	19,463.39
收入合计		-	-	15,330.26	26,291.40	36,807.96

1) 募投产品单价参考公司同类产品历史销售价格并结合市场情况确定

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。

考虑报告期内黄体酮及 BA 销售单价存在下降趋势，本次公司结合最新实际经营情况及市场状况对募投产品预测售价进行调整。其中，双降醇初始预测单价由 45 万元/吨调整为 **36.85 万元/吨**。此次双降醇初始预测单价定价低于发行人报告期内各期的销售单价及最近一期市场价格孰低值，为发行人 2022 年 1-3 月双降醇销售单价 38.79 万元/吨的 95%；黄体酮初始预测单价由 120.00 万元/吨调整为 **90.30 万元/吨**。此次黄体酮初始预测单价定价低于发行人报告期内各期销售单价及最近一期市场价格孰低值，为发行人 2022 年 1-3 月黄体酮销售单价 95.05 万元/吨的 95%。。另一方面，考虑到项目投产增加市场供给因素的影响，本次将测算期黄体酮及双降醇产品单价不变的假设，调整为在项目投产后 2 年内每年递减 2%，第 3 年起产品价格稳定不变。

调整后，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	募投项目产品初始预测单价	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
黄体酮	90.30	94.82	103.15	127.98	133.96
BA (双降醇)	36.85	37.67	39.89	44.55	52.07

②与市场价格对比情况

单位：万元/吨

序号	产品	募投项目产品初始预测单价	市场价格（不含税）
1	黄体酮	90.30	172.57
2	BA (双降醇)	36.85	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初始预测售价均低于发行人报告期内同类产品各期平均售价及同类产品市场价格；此外，结合项目投产新增产品供给对市场价格的的影响，产品预测售价在项目投产后2年内每年递减2%，产品单价预测具备合理性及谨慎性。

2) 募投产品销量参考项目达产规划及各年预计产能利用率确定

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。具体如下：

单位：吨

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	产量(吨)	-	-	80.00	140.00	200.00
	销量(吨)	-	-	80.00	140.00	200.00
BA (双降醇)	产量(吨)	-	-	320.00	560.00	800.00
	销量(吨)	-	-	220.00	385.00	550.00

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共同生物工厂及位于湖北省襄阳市宜城市共同药业工厂。

报告期内，发行人产能情况如下：

单位：吨

主要产品	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
起始物料 ^{注1}	404.02	1,194.29	648.65	835.00
中间体 ^{注2}	338.10	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 **26,834.74** 万元。调整后本次募投项目达产期预计营业收入为 **36,807.96** 万元，**略低于报告期内**发行人实际营业收入。

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**略低于报告期内**发行人实际营业收入，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

1) 公司本次募投项目产品价格已经充分考虑供给增加等因素影响

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。

考虑到项目投产增加市场供给因素的影响，本次效益测算调整后假设黄体酮及双降醇产品单价均在项目投产后2年内每年递减2%，第3年起产品价格稳定不变。调整后，发行人募投产品销售单价及降价幅度情况如下：

产品名称		T+3 (达产 40%)	T+4 (达产 70%)	T+5 至 T+12 (达产 100%)
黄体酮	预测单价(万元)	90.30	88.49	86.72
	降价幅度	-	-2.00%	-2.00%
BA (双降醇)	预测单价(万元)	36.85	36.11	35.39
	降价幅度	-	-2.00%	-2.00%

2) 公司本次募投项目毛利率水平与公司现有业务、同行业可比公司的同类业务相比具备合理性与谨慎性

①募投项目预测毛利率与发行人现有自产产品毛利率及同行业可比公司的同类业务毛利率无明显差异

本项目运营期内的年均毛利率为 **29.38%**，与发行人 2021 年自产产品毛利率 30.14% 基本一致，且低于同行业可比公司同类业务 2021 年平均毛利率水平 41.68%，具备合理性与谨慎性。

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。

②发行人对于募投产品定价具有一定主导权

发行人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。同时，本次募投项目黄体酮拟采用“植物甾醇-双降醇-黄体酮”工艺路线，在环保监管趋严的大趋势下，该工艺路线是替代原“皂素-双烯-黄体酮”的工艺路线的行业必然趋势。

目前，国内可实现双降醇规模化生产的企业主要为发行人及赛托生物，发行人市场占有率较大，在市场中具有一定的定价权。但由于公司目前募投产品尚在

推广期，报告期内发行人给予客户的销售价格相对较低。考虑募投产品预测毛利率已与发行人自产产品毛利率接近，在具有一定自主定价权的前提下，发行人可依据自身生产成本及业务推进情况对产品价格进行适当调整，保证募投项目毛利率相对稳定。

③下游市场广阔，募投项目投产不会对市场供求产生较大影响

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。发行人对募投产品定价具有一定主导权，能够保证未来产品毛利率相对稳定。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。

1) 黄体酮

报告期内，发行人黄体酮销售情况如下：

产品	2022年1-6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	12.03	1,140.18	94.82	9.95	1,026.39	103.15
其中：自产黄体酮	-	-	-	-	-	-
非自产黄体酮	12.03	1,140.18	94.82	9.95	1,026.39	103.15
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	-	-	-

本次募投项目效益测算中，黄体酮初始预测单价为 **90.30** 万元/吨，并在项目投产后 2 年内每年递减 2%，第 3 年起产品价格稳定不变。上述预测单价低于发行人报告期各期同类产品销售单价的最低值。分析如下：

①报告期内发行人销售的黄体酮为以提前布局客户为目的销售的非自产产品

发行人报告期内仅少量销售黄体酮，且以非自产产品销售为主。其中，2021 年度及 2022 年 1-6 月，发行人销售的黄体酮均为非自产产品。报告期内发行人黄体酮销售价格较低，主要系发行人是以提前布局募投产品客户的目的而进行的市场开拓业务，对单价及毛利率不敏感。2020 年度，发行人自产黄体酮产品销售单价为 124.79 万元/吨，高于本次黄体酮初始预测单价 **90.30** 万元/吨。

因此，报告期内发行人黄体酮历史销售单价对募投产品单价预测参考意义较小。

②黄体酮预测单价低于现行市场价格

根据健康网查询的现行市场价格，黄体酮不含税市场单价约为 172.57 万元/吨。考虑黄体酮初始预测单价 **90.30** 万元/吨已低于现行市场价格，该预测单价具有谨慎性、合理性。

2) 双降醇 (BA)

报告期内，发行人双降醇销售情况如下：

产品	2022 年 1-6 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)
双降醇	47.08	1,773.57	37.67	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)
双降醇	65.40	2,913.84	44.55	37.87	1,972.12	52.07

因原材料成本下降，报告期内，双降醇销售价格呈下降趋势。公司结合最新实际经营情况及市场价格对双降醇预测售价进行了调整。调整后，本次募投项目效益测算中，**双降醇预测单价为 36.85 万元/吨**，低于发行人报告期内各期的销售单价，低于双降醇市场价格 43.36 万元/吨，该预测单价具有谨慎性、合理性。

报告期内，发行人双降醇产品年销售量约 40-60 吨，销售规模相对较小，主要目的为维护客户关系、提前布局市场，故给与客户较低销售价格。

此外，发行人是国内首家将双降醇实施产业化的企业，具有一定先发优势，对于该产品定价具有一定主导权。募投项目开始投产后，公司届时亦可根据相关生产成本及市场情况相应调整产品价格。

(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 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人报告期自产产品毛利率	31.26%	30.14%	26.55%	32.29%
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	4.28%	13.88%	19.45%	27.85%
募投项目综合毛利率	29.38%			

1) 募投项目毛利率与自产产品毛利率差异不大

调整后，本次募投项目达产年毛利率为 **29.38%**，与发行人报告期自产产品毛利率差异不大。2020 年度，发行人自产产品毛利率相对偏低，为 26.56%，主要原因系：2020 年植物甾醇的采购价大幅下降 37.82%，导致发行人起始物料产品销售

单价明显下降。但因为公司采取月末一次加权平均法计算发出存货成本，当年结转植物甾醇平均成本较上年实际只降低 25.38%，加之豆油和其他辅料的不同幅度涨价以及因疫情减产等原因导致的单位平均制造费用的增加，综合导致在当年主要原材料植物甾醇大幅降价的情况下，综合毛利率下降 5.74%。

此外，报告期内，发行人持续对双降醇生产工艺进行改进，双降醇主要原材料植物甾醇实际单耗逐步下降。随着主要原材料单耗的下降，双降醇及黄体酮毛利率存在进一步提升空间。

2) 募投项目毛利率与发行人同类产品报告期内毛利率可比性较差

本次募投项目达产年毛利率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 1-6 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。

考虑报告期内发行人黄体酮及双降醇生产及销售规模均较小，且主要为提前布局客户进行的市场开拓业务，报告期内发行人同类产品毛利率与本次募投项目综合毛利率不具有可比性。

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%

公司	产品分类	2021 年度	2020 年度	2019 年度
平均值		41.68%	38.39%	41.99%
募投项目毛利率		29.38%		

本次募投项目测算毛利率高于可比公司赛托生物毛利率，主要原因如下：

1) 产品结构差异

赛托生物销售的产品主要以起始物料为主，中间体产品较少。而本次募投产品除起始物料 BA 外，中间体产品黄体酮的预测收入占比超过 50%。由于中间体产品处于相对后端，附加值较高，故毛利率高于起始物料，因而本次募投项目整体毛利率高于赛托生物。

2) 产品成本差异

根据赛托生物披露的年度报告，2018 年度赛托生物在主要原材料植物甾醇价格高位时采购了较多原材料并用于生产，导致 2018 年末，赛托生物存货金额较 2017 年末增加 4.33 亿元，同比增长 205.44%。2020 年起，植物甾醇价格大幅下降，但赛托生物因前期高价位原材料储备较多，导致产品加权平均成本一直较高，从而导致其毛利率相对较低。而本次募投产品产品成本系参考当期原材料市场价格测算得出，不存在上述特殊因素的影响。

此外，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。募投产品毛利率与报告期内发行人自产产品毛利率基本一致，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。

(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，主体建筑面积增加14,273.69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

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
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

(1) 募投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。具体分析详见本问题“一、(八)、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”部分回复。

(2) 募投项目安装工程费支出减少 4,960.27 万元。原因如下:

安装工程费主要为募投项目设备安装支出。根据行业特性及发行人历史经验,主要设备安装费约为设备购置价格的 5%-20%。首发募集资金测算之时,考虑大型设备金额占比较高,且因安装相对复杂使得对应的安装费率高,发行人按照预计设备购置金额的 20%测算了安装工程费。

本次募集资金之时,发行人已就募投项目所需设备与主要设备采购供应商签订采购合同。根据江苏宜欣制药设备有限公司及其他部分主要设备厂商与发行人签订的设备采购合同,该部分设备安装由设备供应商负责,设备安装费已包含在设备采购合同总价中,无需发行人单独支付。因此本次效益测算减少了单独计入安装工程的费用。

另一方面,公司在募投项目实施过程中,对相关生产先规划和生产设备配置进行了优化,并对部分生产设备重新选型,降低了生产设备购置成本,因此,包含安装费后,本次募投项目设备购置费较前次募集资金减少 101.05 万元,金额变动较小。

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 **9.04%**；所得税后静态回收期 **9.03** 年（含建设期 2 年），预计项目达产后形成稳定营业收入 **36,807.96** 万元/年、净利润 **5,696.62** 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

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)
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
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

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)
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
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

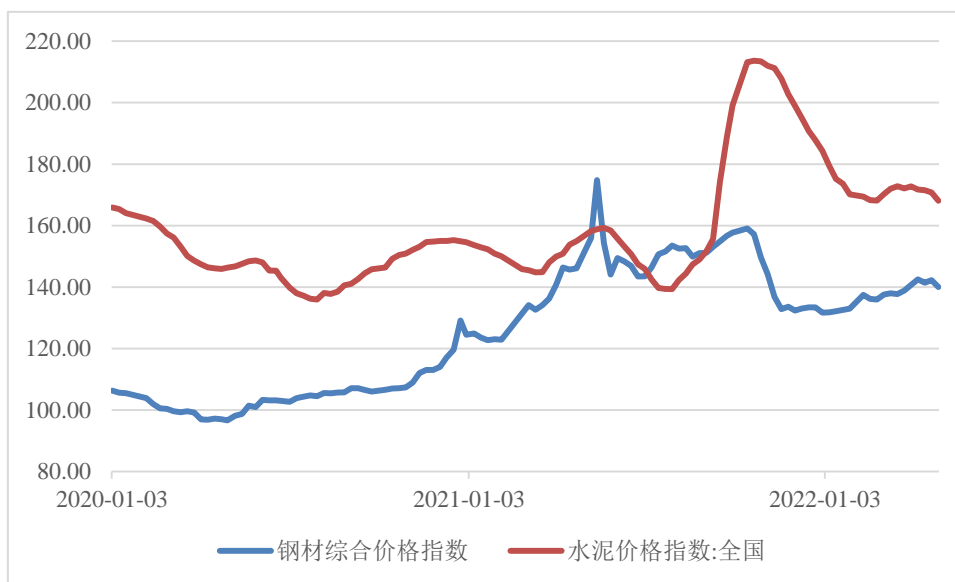
经复核测算，募投项目主体建筑面积增加 14,273.69 平方米，主要系根据项目实际需求，新增 2 间综合仓库、1 间溶媒回收车间，并根据已订购设备实际尺寸需求调增发酵车间面积 7,050.78 平方米。

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

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：打造高附加值，高规格的性激素生产平台	2022年	湖南省津市市	30,000.00	117,000	0.26
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。

(4) 建筑工程费投入安排符合项目建设实际进展

1) 募投项目建设进展

黄体酮及中间体 BA 生产建设项目建设期为 24 个月，主要分为建筑施工、设备购置安装、水、电、道路等配套工程施工等主要部分。前次募集资金到位后，发行人已于 2021 年 5 月正式启动该项目设备订购及土建工程施工工作。

截至本回复出具日，发行人已完成发酵车间、溶媒回收车间、质检楼等主体建筑封顶，并完成发酵罐、结晶罐等主要设备安装。其中，由于发酵车间的主要

设备 130T 发酵罐体积较大，设备高度超过 10 米，需在发酵车间孔桩工程完工后先开展设备安装，然后再进行地面厂房建筑施工工程。因此，本项目设备安装工程与土建工程交替进行，存在部分车间设备安装工程进度早于地上建筑施工的情形。

2) 建筑工程费投入安排的合理性

①募投项目定制化设备采购需预付部分设备款

本次募投项目所需发酵罐、种子罐、浓缩釜、萃取釜等主要设备均需结合发行人生产工艺要求进行定制化生产，主要设备供应商为江苏宜欣制药设备有限公司。

根据发行人与江苏宜欣制药设备有限公司签订的设备采购合同，发行人需在合同签订后支付合同总价 40%-50%的设备预付款，设备供应商收到预付款后，开始进行设备生产，生产周期约 3-5 个月。此外，双方约定，设备完工发货前，发行人需支付至合同总价的 85%。

发行人于 2021 年 5 月起开始进行设备采购工作并根据合同约定预付设备款，截至**2022 年 6 月 30 日**，发行人已向江苏宜欣制药设备有限公司支付设备款 5,933.00 万元，其中 130T 发酵罐已于 2021 年 12 月陆续到货并安装完毕，设备金额 4,060.00 万元，剩余设备待主体工程完工后安装。

②土建工程施工根据工程进度付款

根据发行人与募投项目施工总包方重庆市旺钢建筑工程有限公司签订的《土建总承包工程施工合同》及相关补充协议，募投项目施工主要分为桩基工程及地上建筑土建工程 2 个环节，双方约定的施工款项主要支付时点如下：

A. 桩基工程：桩基完工后支付至结算总价的 70%；相关地上建筑主体封顶至交工验收后分次付清剩余桩基工程款。

B. 地上建筑土建工程：相关地上主体结构封顶后支付至工程合同总价的 60%；土建工程竣工验收后支付至合同总造价的 80%-90%；剩余款项于验收后二年内分次付清。

截至**本报告出具日**，发行人项目整体桩基工程已完工，发酵车间、溶媒回收

车间、质检楼、合成车间等部分主体建筑已封顶，发行人已使用募集资金向重庆市旺钢建筑工程有限公司支付建筑工程费 18,087.22 万元，款项支付与项目实际施工进度基本相符。

综上所述，一方面，因 130T 发酵罐等部分大型设备需在土建工程完工前进行安装，故本次项目实施过程中，设备安装工程与土建工程交替进行，且部分车间设备安装工程进度早于地上建筑施工；另一方面，因发酵罐、种子罐等主要设备需结合发行人生产工艺要求进行定制，设备供应商会收取一定比例的设备预付款后才开始组织设备生产，而建筑施工费系根据工程施工进度分阶段支付，故发行人设备采购付款时点早于建筑工程费支付时点，使得前次募集资金需优先用于支付设备采购款。因此，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具有合理性，符合项目建设的实际进展情况。

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	-

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)
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。

根据本次调整后的“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	15,330.26	26,291.40	36,807.96
折旧、摊销费用占募投项目 预计收入的比例	25.57%	14.91%	10.65%

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	15,330.26	26,291.40	36,807.96
预计营业收入-含募投项目 (d=b+c)	74,418.79	85,379.93	95,896.49
折旧摊销占预计营业收入比重 (a/d)	5.27%	4.59%	4.09%
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)	541.27	3,279.54	5,696.62
预计净利润-含募投项目 (g=e+f)	8,347.86	11,086.13	13,503.21
折旧摊销占净利润比重 (a/g)	46.96%	35.36%	29.03%

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达产期年均预测净利润测算；
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 **4.09%**，占达产后发行人净利润的 **25.94%**。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、中介机构的核查

（一）核查程序

申报会计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；查阅本次募投项目签订的设备采购合同、施工合同；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，申报会计师认为：

1、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；调整后，本次募投项目预计收入略低于报告期内发行人实际营业收入。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；

2、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，主要系根据项目实际施工、设备采购合同签订情况及市场价格变动等对项目投资构成进行调整并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；

3、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，本次项目建筑工程费预算金额有所增加；同时，因募投项目部分大型设备需在天上建筑施工前完成安装，且项目主要设备需发行人支付一定比例预付款后进行定制化生产，故发行人前次募集资金需优先用于支付设备采购款，使得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；

4、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 6 月 30 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)	项目明细	是否属于财务性投资以及原因
1	交易性金融资产	-	—	—
2	其他应收款	325.13	主要为押金、保证金及员工备用金	否。该款项不属于财务性投资
3	其他流动资产	1,029.01	为待抵扣增值税、待认证进项税及预付可转债中介费用	否。该款项不属于财务性投资
4	其他非流动资产	9,258.26	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	否。该款项不属于财务性投资
5	长期股权投资	2,891.80	对同新药业参股 40% 股权投资	否。发行人与新华制药成立合资公司同新药业，同新药业设立后将投资建设年产 300 吨醋酸阿

序号	项目	账面价值 (万元)	项目明细	是否属于财务性投资以及原因
				奈可他 ^和 200吨17 α -羟基黄体酮项目,项目产品系公司起始物料产品的下游产品。前述投资系公司围绕产业链上下游以延伸产业布局为目的的产业投资,不属于财务性投资

(1) 交易性金融资产

截至 2022 年 6 月 30 日, 公司交易性金融资产账面余额为 0。

(2) 其他应收款

截至 2022 年 6 月 30 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 6 月 30 日, 公司的其他流动资产为待抵扣增值税、待认证进项税及预付可转债中介费用, 不属于财务性投资。

(4) 其他非流动资产

截至 2022 年 6 月 30 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 6 月 30 日, 公司长期股权投资账面价值 2,891.80 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 6 月 30 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 11.80 万元, 公司长期股权投资账面价值为 2,891.80 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 6 月 30 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、中介机构的核查

（一）核查程序

申报会计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。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

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。

（本页无正文，为《大信会计师事务所（特殊普通合伙）关于湖北共同药业股份有限公司申请向不特定对象公开发行可转换公司债券申请文件的审核问询中有关财务事项专项说明回复》签章页）



中国注册会计师：凡章



中国注册会计师：王金云



二〇二二年8月30日

