证券代码:688137 证券简称:近岸蛋白 公告编号:2023-014

苏州近岸蛋白质科技股份有限公司 关于对上海证券交易所2022年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

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

苏州近岸蛋白质科技股份有限公司(以下简称"公司"或"近岸蛋白")于2023年5月10日收到上海证券交易所下发的《关于苏州近岸蛋白质科技股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2023】0120号)(以下简称"问询函"),公司和相关中介机构就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实。现就有关问题回复如下:

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、关于公司经营业绩

年报显示,2022年度,公司实现营业收入26,455.37万元,同比下降22.62%,实现归母净利润9,041.67万元,同比下降39.32%;2023年一季度,公司实现营业收入4,300.25万元,同比下降51.05%,实现归母净利润1,114.13万元,同比下滑72.08%,上市后公司营业收入持续大幅下滑。

请公司:(1)结合行业趋势、竞争对手的业绩情况,补充说明公司上市后业绩即出现下滑的原因及合理性,与行业整体业绩变化是否一致。如不一致,请说明原因;(2)区分新冠、非新冠业务类型,补充披露相关产品营业收入、运营成本、毛利率及变动情况,并说明变动原因;(3)分析新冠疫情发展对公司业务模式、战略方向、产品结构、销售区域等产生的影响,说明公司竞争力是否发生重大不利变化。

一、公司回复

(一)结合行业趋势、竞争对手的业绩情况,补充说明公司上市后业绩即出现下滑的原因及合理性,与行业整体业绩变化是否一致。如不一致,请说明原因

1、公司年度业绩下滑系主要受新冠疫情发展动态变化、mRNA行业发展阶段性和mRNA原料酶及试剂主要客户采购周期性的影响

2022年度,公司实现营业收入26,455.37万元,同比下降22.62%,实现归母净利润9,041.67万元,同比下降39.32%。营业收入出现下滑的原因主要系新冠疫情变化影响,新冠诊断抗体销售出现大幅度下滑;此外,mRNA行业发展处于早期阶段,同时受主要客户的采购周期影响,mRNA原料酶及试剂业务出现波动。

2020年以来,公司新冠相关产品主要客户雅培集团和艾康生物,供应海外市场,两家公司的新冠抗原检测试剂盒先后于2020年8月和2021年10月获批美国FDA EUA,采购需求大幅增长;随着2022年海外疫情发展动态变化,政府防疫政策调整,需求量持续下降。这两家公司的新冠抗原检测试剂盒在国内销售较少,因此公司新冠诊断抗体业绩下滑。

单位:万元、%

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	销售收入	同比增长	销售收入	同比增长	销售收入	同比增长
新冠诊断抗体	6,177.32	-48.42	11,975.94	121.70	5,401.80	-

2、公司年度业绩情况与义翘神州变化趋势一致,与百普赛斯和诺唯赞趋势不一致

与同行业可比公司相比,义翘神州2022年度业绩下降40.47%,公司与义翘神州业绩变化趋势一致,受影响原因相似;百普赛斯与诺唯赞2022年度业绩均有上涨,与公司业绩趋势不一致,百普赛斯主要系海外业务收入增长,诺唯赞主要系新冠核酸检测试剂原料业务收入增长。具体分析如下:

单位:万元、%

公司名称	2022年度	2021年度	营业收入比上年增减
	营业收入	营业收入	
义翘神州	57,460.34	96,527.25	-40.47
百普赛斯	47,443.09	38,498.77	23.23
诺唯赞	356,898.45	186,862.73	90.99
近岸蛋白	26,455.37	34,189.59	-22.62

注:数据来源于各公司2022年年度报告

(1)与义翘神州比较

公司靶点及因子类蛋白和重组蛋白和抗体与义翘神州重组蛋白和抗体分类的应用领域相对接近;其他产品分类差异较大,不具有可比性。由下表可见,公司2022年靶点及因子类蛋白增长率6.97%,义翘神州重组蛋白增长率-15.74%。公司重组抗体增长率-45.89%,义翘神州抗体增长率-68.62%。义翘神州2022年报披露抗体营业收入同比增减-68.62%,非常规业务(新冠病毒相关业务)同比增减-73.19%,下降原因"主要系受外部环境、市场需求变动等因素影响,非常规业务回落所致。"公司重组抗体下降的原因主要系客观因素影响,新冠抗原检测需求下降,导致公司新冠诊断抗体销售出现大幅度下滑,与义翘神州趋势一致。

单位:万元、%

公司	产品	2022年营业收入	2021年营业收入	营业收入比上年增减
近岸蛋白	靶点及因子类蛋白	5,703.77	5,332.07	6.97
义翘神州	重组蛋白	26,082.62	30,956.24	-15.74
近岸蛋白	重组抗体	6,641.60	12,273.62	-45.89
义翘神州	抗体	16,617.31	52,948.44	-68.62

注:数据来源于各公司2022年年度报告

(2)与百普赛斯比较

公司靶点及因子类蛋白和百普赛斯重组蛋白分类较为接近;其他分类差异较大,不具有可比性。由下表可见,公司2022年靶点及因子类蛋白增长率6.97%,业绩主要来自于国内市场。百普赛斯重组蛋白增长率20.99%;据其2022年报披露,业绩增长主要得益于海外业务收入增长,尤其是美洲业务大幅增长,国内整体业务增长率12.01%。公司可比产品与百普赛斯国内业绩变化趋势一致。

单位:万元、%

公司	产品	2022年营业收入	2021年营业收入	营业收入比上年增减
近岸蛋白	靶点及因子类蛋白	5,703.77	5,332.07	6.97
百普赛斯	重组蛋白	39,394.76	32,561.54	20.99

注:数据来源于各公司2022年年度报告

(3)与诺唯赞比较

公司酶及试剂和诺唯赞的生物试剂有一定程度的重叠,但2022年主要收入结构差别较大,公司分子诊断酶及试剂较少用于新冠核酸检测试剂的开发生产。公司酶及试剂代表性产品线为mRNA原料酶及试剂,mRNA疫苗药物行业处于快速发展阶段,多种mRNA疫苗药物管线大多处于临床前或者早期临床研究阶段,其研发进展及商业化进程存在不确定性,以及受主要客户的采购周期影响,销售出现一定波动。根据诺唯赞2022年年报披露,"公司是国内主要的新冠核酸检测试剂原料供应商之一,市场份额稳定,因此生物试剂业务同比增长46.30%。"其相关增长来自国内疫情防控的需求,国内主要采用核酸检测监控新冠,在2022年度存在大量新冠核酸检测的需求。

单位:万元、%

公司	产品	2022年营业收入	2021年营业收入	营业收入比上年增减
近岸蛋白	酶及试剂	13,212.62	15,546.10	-15.01
诺唯赞	生物试剂	201,030.89	137,406.52	46.30

注:数据来源于各公司2022年年度报告

(4)公司一季度收入与同行业公司比较

2023年第一季度可比公司营业收入平均下降19.97%,公司业绩下降趋势与义翘神州和诺唯赞一致,与百普赛斯不一致。2023年第一季度公司业绩较2022年同比下降51.05%,主要系2023年第一季度新冠相关产品收入55.98万元,较2022年第一季度5,809.00万元大幅下降所致。

单位:万元、%

公司	2023年第一季度营业收入	2022年第一季度营业收入	2023年第一季度营业收入与去年同期变化
义翘神州	15,708.60	17,584.61	-10.67
百普赛斯	13,686.55	11,425.81	19.79
诺唯赞	30,219.43	97,533.82	-69.02
近岸蛋白	4,300.25	8,784.29	-51.05

注:数据来源于可比公司公开披露文件

(二)区分新冠、非新冠业务类型,补充披露相关产品营业收入、运营成本、毛利率及变动情况,并说明变动原因

1、报告期内,公司新冠、非新冠相关产品营业收入、运营成本、毛利率及变动情况

报告期内,公司新冠、非新冠相关产品营业收入、运营成本、毛利率及变动具体情况如下:

单位:万元、%

项目	2022年度			2021年度		
	营业收入	成本金额	毛利率	营业收入	成本金额	毛利率
靶点及因子类蛋白	5,703.77	919.87	83.87	5,332.07	774.83	85.47
其中:新冠诊断抗原	496.21	30.66	93.82	614.54	48.99	92.03
非新冠相关产品	5,207.56	889.21	82.92	4,717.53	725.84	84.61
重组抗体	6,641.60	200.88	96.98	12,273.62	326.67	97.34
其中:新冠诊断抗体	6,177.32	154.33	97.5	11,975.94	262.46	97.81
非新冠相关产品	464.28	46.55	89.97	297.68	64.21	78.43
酶及试剂	13,212.62	1,632.30	87.65	15,546.10	2,309.93	85.14
其中:新冠假病毒	29.56	0.81	97.26	42.49	0.71	98.33
非新冠相关产品	3,617.21	910.67	74.82	2,569.45	632.82	75.37
mRNA原料酶及试剂	9,565.85	720.82	92.46	12,934.16	1,676.40	87.04
技术服务	874.88	848.17	3.05	1,027.08	785.70	23.50
合计	26,432.87	3,601.23	86.38	34,178.88	4,197.14	87.72

注1:公司客户mRNA疫苗药物领域管线布局广,mRNA疫苗药物的研发、生产平台在工艺开发阶段具备一定的通用性。同时,mRNA疫苗药物在工艺开发、mRNA动物实验等阶段对mRNA原料酶及试剂均有较大需求,不同客户采购mRNA原料酶及试剂用于mRNA疫苗药物研发,客户在不同管线中对mRNA原料酶及试剂的使用情况系商业秘密,故公司无法准确判断mRNA原料酶及试剂是否主要应用于新冠疫苗研发;

本期新冠相关产品收入6,703.09万元,较上期下降5,929.88万元,主要受新冠疫情变化影响。本期非新冠业务实现产品收入9,289.05万元,较上期上升1,704.39万元,处于增长趋势。

本期靶点及因子类蛋白收入较上期上升371.70万元,主要受重组蛋白行业市场需求规模持续增加的影响,非新冠类靶点及因子类蛋白收入增加490.03万元,整体呈现增长趋势。

本期重组抗体收入较上期下降5,632.02万元,主要受新冠疫情变化,下游体外诊断客户基于市场需求不再大批量采购新冠诊断抗体产品的影响。随着IVD行业的快速发展,非新冠相关的重组抗体销售收入较上期增长166.60万元,增长率55.97%。

本期酶及试剂收入较上期下降2,333.48万元,主要受mRNA原料酶及试剂主要客户采购周期影响。2021年mRNA原料酶及试剂主要客户因工艺开发及平台搭建,产生了大额订单,2022年客户采购额下降。2022年mRNA原料酶及试剂生产客户超过100家,大客户采购占比由95%下降至42%。本期非新冠酶及试剂销售收入保持快速增长,较上期销售收入增长1,047.76万元,增长率40.78%,主要得益于本期生命科学基础研究用酶及试剂、分子诊断用酶及试剂的增长。

本期营业毛利率较与上期毛利率基本保持一致,较上期下降1.34个百分点,主要因新冠疫情变化、市场需求变化导致销售占比高且毛利率较高的新冠产品收入降低,导致公司整体毛利率。

(三)分析新冠疫情发展对公司业务模式、战略方向、产品结构、销售区域等产生的影响,说明公司竞争力是否发生重大不利变化

1、新冠疫情对公司业务模式未产生较大影响,竞争力未发生重大不利变化

2022年公司销售模式仍以直销为主、经销为辅,直销与经销占比分别为94.68%和5.32%,2023年一季度分别为94.38%和5.62%,各模式营业收入占比未发生较大改变。因此,新冠疫情发展对公司业务模式未产生较大影响。

公司直销客户采购量较大或者行业标杆企业,终端客户以工业客户为主;经销客户系采购量小、较为分散且产品需求种类繁多的客户,终端客户以科研院所和企业的研究型客户为主。公司直销为主、经销为辅的业务模式,保证了公司与客户紧密联系,能够更好地服务客户,客户黏性较好。公司在业务模式方面的竞争力未发生重大不利变化。

2、新冠疫情发展对公司战略方向未产生较大影响,竞争力未发生重大不利变化

公司是一家专注于蛋白质技术与应用解决方案的高新技术企业,主营业务为生物药、体外诊断、mRNA疫苗药物、生命科学基础研究等领域的原料与技术解决方案,包括靶点及因子类蛋白、重组抗体、酶及试剂的研发、生产和销售及相关技术服务。2020年至今,随着体外诊断用原料和mRNA疫苗药物原料酶及试剂市场需求增长,公司快速响应,以"前瞻性研发"和"满足下游客户应用"双导向研发,充分利用23项核心技术形成的7个技术平台,尤其是Legotein?蛋白工程平台、蛋白分子进化平台、抗体开发平台、规模化生产与质控平台以及应用技术平台,与客户频繁互动并协同创新,满足了市场上大量未被满足的需求,在核心原料上实现了国产替代。

公司业务始终专注于为生物药、体外诊断、mRNA疫苗药物、生命科学基础研究等领域提供原料与技术解决方案。公司将继续提高技术竞争力,丰富靶点及因子类蛋白、重组抗体、酶及试剂产品线。新冠疫情作为突发公共事件,客观上加速了公司将核心技术转化为产品的进程,提高了公司的规模化生产与质控能力。新冠疫情发展,未对公司战略方向产生较大影响,公司在战略方向的竞争力未发生重大不利变化。

3、新冠疫情发展对公司产品收入结构产生较大影响,未对产品结构产生较大影响,竞争力未发生重大不利变化

(1)新冠疫情发展对公司产品收入结构产生较大影响

2023年第一季度收入结构发生了变化,2023年第一季度新冠产品销售收入55.98万元,占比1.30%,同2022年度新冠产品收入6,703.09万元(占比25.36%),2021年全年新冠产品收入12,632.97(占比36.96%)相比,销售金额及占比均大幅下滑。

2023年第一季度新冠产品销售收入中,新冠诊断抗体销售额为12.21万元,较2022年第一季度新冠诊断抗体销售金额5,582.35万元呈现大幅下滑。2023年第一季度受新冠疫情的影响,公司产品收入结构发生较大变化,新冠产品销售大幅降低。

(2)新冠疫情发展未对产品结构产生较大影响,竞争力未发生重大不利变化

公司是一家专注于蛋白质技术与应用解决方案的高新技术企业,产品布局广泛。公司主营产品为靶点及因子类蛋白、重组抗体、酶及试剂,2021年至2023年第一季度,公司主营产品未发生结构变化且产品数量呈现增长趋势,2023年第一季度,公司新增靶点及因子类蛋白8种,酶及试剂19种,产品结构未发生明显变化。

4、新冠疫情发展对公司销售区域收入结构未产生较大影响,公司竞争力未发生重大不利变化

公司主营业务收入主要来自境内,2022年境内与境外收入分别为23,787.46万元和2,645.41万元,占比分别为89.99%及10.01%,2023年第一季度境内外收入分别为4,246.19万元和51.02万元,占比分别为98.81%和1.19%,境外销售占比下降,主要受境外新冠疫情发展,新冠诊断抗体业务下降所致。

公司主要收入来自于境内,海外业务以经销为主,截至2023年第一季度,海外销售渠道未发生变化。接下来公司将加快布局全球,增加海外市场线上线下推广投入,在主要市场建立业务团队,加强本地化的营销,并在当地建设物流中心,开拓当地市场,增强公司海外知名度,提升公司市场竞争力。

综上,公司核心竞争力在于蛋白质研发生产技术与应用技术紧密结合,能够快速研发和生产满足市场需求的产品和技术解决方案。新冠疫情发展对公司竞争力未发生重大不利变化。

问题2、关于客户及供应商

根据年报及其他披露信息,公司前五大客户及供应商集中度变动较大。2019年至2022年,前五大客户销售占比分别为22.75%、43.75%、71.51%、45.43%。前五大供应商采购额占比分别为50.37%、43.54%、33.57%、19.60%。

请公司:(1)补充披露报告期内主要客户的名称、与公司及控股股东的关联关系、合作时长、实际销售内容、金额及占比,说明主要客户2020年后集中度较高,且变动幅度较大的原因及合理性,是否存在对特定客户依赖程度较大的情形;(2)结合一季度收入、未履行合同及在手订单等信息,分析是否存在主要客户发生重大变化的风险,以及公司的应对措施;(3)补充说明主要供应商的变动情况及采购集中度持续下降的原因。

一、公司回复

(一)补充披露报告期内主要客户的名称、与公司及控股股东的关联关系、合作时长、实际销售内容、金额及占比,说明主要客户2020年后集中度较高,且变动幅度较大的原因及合理性,是否存在对特定客户依赖程度较大的情形

1、报告期内公司主要客户的基本情况

单位:万元、%

序号	客户名称	销售金额	销售金额占比	实际销售内容	与公司开始合作时间	是否存在关联关系
1	客户A	4,151.63	15.70	重组抗体	2017年	否
2	客户B	4,071.62	15.39	酶及试剂 技术服务	2021年	否
3	客户C	1,734.04	6.56	重组抗体	2020年	否
4	客户D	1,045.03	3.95	酶及试剂 靶点及因子类蛋白 重组抗体等	2019年	否
5	客户E	1,013.14	3.83	酶及试剂 技术服务 靶点及因子类蛋白	2021年	否
合计		12,015.46	45.43	–	–	–

报告期内主要客户与公司及控股股东不存在关联关系。

2、公司2020年后主要客户变动幅度较大主要系客观原因及市场需求动态变化所致,具备商业合理性

2020年新冠爆发时,公司基于研发及产业化能力,快速开发了新冠N抗体、RBD蛋白抗原等诊断原料,并以稳定的产品质量和供应能力,及时解决了疫情防控关键核心原料的急迫需求,获得了业绩大幅增长。2020年公司主要客户系体外诊断客户,主要采购诊断抗原、抗体原料用于新冠检测试剂的开发生产;2021年主要客户采购诊断抗体原料用于新冠检测试剂研发生产,公司销售收入继续上升。

随着全球疫情常态化发展,由于公司新冠相关产品主要供应海外,抗原检测需求下降,2022年公司主要客户减少对新冠诊断抗体的采购,导致公司新冠诊断抗体销售出现大幅下滑。2022年度公司重组抗体增长率-45.89%,义翘神州抗体增长率-68.62%。公司重组抗体下降趋势与同行业可比公司基本保持一致。

新冠疫情爆发客观上推动了mRNA疫苗药物领域的发展,沃森生物于2021年向公司采购大量mRNA原料酶及试剂用于产品研发及生产管线建设,同时公司基于产品质量及大规模生产能力,成为艾博生物、石药集团、丽凡达生物等国内重要的mRNA疫苗研发生产企业的主要原料酶供应商,实现了核心原料的国产替代,占据国内品牌市场份额第一名;2022年度,受到mRNA产业发展进度的影响,公司mRNA原料酶及试剂收入较2021年有所降低,但主要客户变动情况较小。

3、公司目前不存在对特定客户依赖程度较大的情形

随着新冠疫情的发展,公司新冠相关诊断原料抗体销售额下降,常规业务销售收入占比上升,常规业务的客户群体分布更为广泛。此外,基于核心研发及规模化生产能力,公司能够快速响应市场需求,根据行业需求快速研发新的产品,满足客户新的应用需求。随着公司业务拓展,深耕细分市场,客户覆盖面与数量持续增加,客户集中度下降。公司目前对特定客户不存在重大依赖。

(二)结合一季度收入、未履行合同及在手订单等信息,分析是否存在主要客户发生重大变化的风险,以及公司的应对措施

公司存在部分主要客户发生变化的风险,公司高度重视业务可持续性,将加强研发和销售布局。

1、公司存在客户变动的风险,该等客户变动系客观因素导致,具备合理性

截至回复日,公司一季度主要客户在手订单合计金额占公司订单总量的65.79%。随着疫情常态化发展,艾康生物及雅培集团2023年第一季度未向公司采购新冠诊断抗体。

根据沃森生物于深证互动易官网(投资者互动平台)于2023年4月11日公开的回复"公司与艾博合作相关产品,正持续与印尼合作方沟通,后续订单情况需要结合印尼当地分装配套进展及需求情况确定,具体公司正积极推进该产品出口的各项工作"。截至目前,沃森生物尚未发表相关产品投产或实现销售的其他公告或回复,截至一季度末沃森生物尚未向公司采购mRNA原料酶及试剂。

根据2023年3月22日石药集团(股票代码:01093.HK)公告,"公司的新型冠状病毒mRNA疫苗(SYS6006)已在中国纳入紧急授权",石药集团向公司采购mRNA原料酶及试剂具备合理性。

公司基于对免疫学的深度理解、蛋白质结构设计与改造、mRNA疫苗设计与工艺开发等方面的优势在行业内具备一定的知名度。公司与某动保企业于2023年1月签署合同,该项合同是公司为其提供针对动物疫病mRNA疫苗开发服务。该等采购系基于商业化谈判确认,相关合同金额较大。

2、针对客户变动的风险,公司已经制定了完善的应对措施

公司产品覆盖的应用领域广泛,公司业务按照客户应用方向可分为:生物药、mRNA疫苗药物、生命科学基础研究、体外诊断。扣除新冠诊断抗体收入,公司2023年第一季度业务收入较2022年同比增长39%,在mRNA疫苗药物、类器官、细胞治疗等领域,具有较大增长潜力。

公司核心竞争力在于核心技术平台的创新能力、蛋白质研发生产技术与应用技术紧密结合,能够快速研发和生产满足市场需求的产品和技术解决方案。公司基于23项核心技术形成的7大蛋白质技术与应用平台,与客户频繁互动并协同创新,可满足市场上新的需求,持续扩大产品应用领域。

公司针对客户变动情况制定了完善的应对措施,具体措施如下:

(1)公司将持续加强研发投入,基于7大蛋白质技术与应用平台,开发更多满足生物药、体外诊断、mRNA疫苗药物、生命科学基础研究等领域的原料;着力加强分子酶用酶原料的优化和冻干/可冻干产品开发,进一步丰富产品线。此外,积极拓展生命健康创新需求较强的类器官、合成生物学等细分领域;

(2)进一步强化业务团队,夯实国内市场,深挖客户需求,持续增强客户互动和技术支持能力,提高客户体验与满意度,增加销售区域和客户覆盖率;

(3)积极拓展海外业务,建立海外营销团队与当地物流中心,通过线上线下营销拓展海外销售,提高海外销售收入;

(4)强化技术服务与原料产品协同,为客户提供原料产品、解决方案和定制化生产等一站式服务,全方位满足客户需求。

(三)补充说明主要供应商的变动情况及采购集中度持续下降的原因

1、报告期内公司主要供应商采购情况

单位:万元、%

序号	供应商	采购金额	占采购总额比例	采购内容
1	上海奥浦迈生物科技股份有限公司	438.42	8.27	培养基
2	苏州工业园区中辰进出口有限公司	201.77	3.81	设备
3	博格隆(上海)生物技术有限公司	138.59	2.62	填料
4	浙江珲达生物科技有限公司	135.64	2.56	试剂
5	康幸生物科技(上海)有限公司	124.11	2.34	试剂
合计		1,038.53	19.60	

2、报告期内公司主要供应商变动情况

序号	供应商名称	变动情况	变动原因
1	苏州工业园区中辰进出口有限公司	2022年进入前五大供应商	工厂生产所需,设备采购
2	博格隆(上海)生物技术有限公司	2022年进入前五大供应商	工厂生产所需,填料采购
3	浙江珲达生物科技有限公司	2022年进入前五大供应商	工厂生产所需,试剂采购
4	康幸生物科技(上海)有限公司	2022年进入前五大供应商	工厂生产所需,试剂采购
5	江苏启安建设集团有限公司	2022年退出前五大供应商	2022年未采购
6	江苏耀海生物制药有限公司	2022年退出前五大供应商	不再租用厂房
7	上海景峰制药有限公司	2022年退出前五大供应商	不再租用厂房
8	百奥开米进出口(苏州)有限公司	2022年退出前五大供应商	本年采购量减少

3、报告期内公司供应商结构发生较大变化,主要系公司业务布局变化所致

2021年,江苏启安建设集团有限公司(以下简称"启安建设")、上海景峰制药有限公司(以下简称"景峰制药")、江苏耀海生物制药有限公司(以下简称"耀海生物")系公司主要供应商,公司向其采购系公司生产基地建设相关需求及公司生产基地未建成期间的产能需求,该等采购非公司常规性采购,相关供应商变动具备合理性,具体如下:

公司向耀海生物、景峰制药的采购系公司内部产能结构的临时性调整的生产所需。由于2021年菏泽工厂未建成期间公司产能不足,公司为保证及时交付,向耀海生物采购场地租赁及配套操作人员的相关服务,向景峰制药租赁其拥有的原核车间生产线。公司菏泽工厂建成后,公司不再继续向其采购。

2022年工厂投产,公司的采购内容主要集中在工厂生产用试剂(珲达生物、康幸生物)、耗材(博格隆)和设备(中辰进出口公司)上,由于每家供应商的优势产品不同,采购集中度下降,同时随着公司总的采购成本的增加,前五大供应商的占比随之下降,相关采购均履行公司内部审议流程,供应商变动系公司业务发展需要,具备商业合理性。

问题3、关于分季度财务数据

年报显示,2022年公司分季度的营业收入分别为8,784.29万元、7,849.47元、4,629.24万元和5,192.38万元,经营活动产生的现金流量净额分别为702.10万元、411.40万元、-123.67万元、-652.17万元。公司第三、四季度营业收入大幅下滑,同时经营性现金流量净额为负数。

请公司补充披露各季度营业收入的构成及主要客户具体情况,结合市场变化、业务特点、往年同期波动等情况,说明各季度业绩变化及经营活动现金流量波动的主要原因。

一、公司回复

(一)补充披露各季度营业收入的构成及主要客户具体情况

1、公司各季度营业收入构成情况

单位:万元、%

项目	第一季度			第二季度			第三季度			第四季度		
	2022年	2021年	变动率	2022年	2021年	变动率	2022年	2021年	变动率	2022年	2021年	变动率
靶点及因子类蛋白	1,386.06	1,095.38	26.54	1,448.92	1,278.94	13.29	1,347.95	1,507.26	-10.57	1,520.85	1,450.49	4.85
重组抗体	5,692.40	3,095.05	83.92	443.42	3,275.06	-86.46	283.92	2,129.92	-86.67	222.08	3,773.59	-94.11
酶及试剂	1,611.79	1,232.72	30.75	5,886.23	2,590.94	127.19	2,426.83	10,744.52	-77.41	3,287.55	977.92	236.18
技术服务	94.04	299.36	-68.59	67.31	241.34	-72.11	570.35	265.90	114.50	143.18	220.48	-35.06
合计	8,784.29	5,722.51	53.50	7,845.88	7,386.28	6.22	4,629.05	14,647.60	-68.40	5,173.65	6,422.49	-19.44

注:此表对公司主营业务收入分季度列示,未包含其他业务收入

公司下半年各季度的销售收入低于上半年各季度销售收入。其主要原因系:

(1)上半年各季度mRNA原料酶及试剂客户因其研发、商业化进度以及采购周期性等因素致采购量增加;

(2)下半年各季度海外新冠疫情趋缓,新冠相关产品采购量减少致收入下降。

2022年第二季度海外新冠疫情趋缓,其中美国联邦政府暂停了新冠抗原检测试剂的集中采购和免费发放。公司新冠相关产品客户主要销售区域在海外,因此相关产品销售量下降,详见"问题1、一、公司回复(一)之1、公司年度业绩下滑系主要受新冠疫情发展动态变化、mRNA行业发展阶段性和mRNA原料酶及试剂主要客户采购周期性的影响"。

2、公司分季度主要客户具体情况

公司2022年各季度主要客户包括体外诊断客户、mRNA疫苗药物客户以及靶点及因子类蛋白客户。其中,体外诊断相关客户中,雅培集团和艾康生物主要向公司购买新冠诊断抗体,2022年第一季度累计购买5402.68万元。2022年第二季度以后,由于这两个客户目标市场的疫情变化,对公司新冠诊断抗体采购额大幅下降;mRNA疫苗药物客户中,主要客户包括沃森生物、艾博生物、石药集团、丽凡达等,由于沃森生物2022年上半年mRNA疫苗Ⅲ期临床研究的相关工作持续推进,国际多中心Ⅲ期临床试验也已取得了阶段性进展,因此第二季度发生了大额采购,采购金额为4,048.95万元,其他mRNA客户处于不同的临床阶段,采购频率及金额存在差异;靶点及因子类蛋白客户多为研究型客户,客户数量庞大但订单额不大,单一客户采购变化对季度收入影响较小,2022年各季度收入较为稳定且呈现增长趋势。

(二)结合市场变化、业务特点、往年同期波动等情况,说明各季度业绩变化及经营活动现金流量波动的主要原因

2022年度,公司分季度销售收入和经营活动净现金流量情况如下:

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
	金额	金额	金额	金额	金额
营业收入	8,784.29	7,849.47	4,629.24	5,192.38	26,455.37
经营活动产生的现金流量净额	702.10	411.40	-123.67	-652.17	337.66

1、受市场变化和业务特点影响,各季度业绩收入存在波动

受市场变化和业务特点影响,公司各季度业绩收入存在波动。其中,新冠相关产品2021年到2022年一季度,各季度业绩收入平稳,2022年第二季度开始无大额采购;mRNA原料酶及试剂2021年第三季度及2022年第二季度存在大额采购,业绩收入存在波动;公司非新冠相关产品各季度业绩稳定增长;具体分析如下:

2021年和2022年,公司销售的新冠相关产品主要为新冠诊断抗体,是新冠抗原检测试剂盒生产的核心原料,因客户获监管审批投产而产生大额订单。从2021年第一季度到2022年第一季度,公司主要客户雅培集团和艾康生物的新冠抗原检测试剂盒先后获批FDA EUA,新冠诊断抗体的需求逐渐增加。2022年第二季度开始,由于海外疫情防控政策调整,政府逐渐不再集中采购并免费发放,导致抗原检测需求减少,且艾康生物已在2022年第一季度集中采购,因此后续三个季度新冠相关产品同比下降幅度较大。

mRNA原料酶及试剂各季度营业额波动较大,主要由于mRNA行业发展处于研发产业化的早期阶段,多数mRNA疫苗/药物均处于临床前或早期临床研究阶段,存在较多研发型客户和个别生产客户,受主要客户的采购周期影响,mRNA原料酶及试剂业务出现波动。

非新冠相关产品主要包括靶点蛋白和细胞因子等研究用蛋白,以及常规免疫诊断抗原抗体原料。该部分产品的市场需求相对稳定,公司各季度业绩亦相对稳定,波动较小,得益于市场推广以及市场的有机增长,整体呈现增长趋势。

2、2022年度,公司经营活动现金流净额整体呈现下降趋势

2022年度,公司经营活动现金流净额较2021年度降低95.24%,整体呈现下降趋势。一方面,主要受新冠疫情变化导致需求变化,和受mRNA行业发展阶段、公司mRNA原料酶及试剂主要客户采购周期的影响,营业收入较上年同期下降22.62%,相应销售商品、提供劳务收到的现金流入同步降低;另一方面,受公司经营发展的需要和上市发行、各部门人员增加、市场开拓及宣传费等日常经营投入的现金流出的增加影响。具体分季度分析如下:

2022年度第一季度与第二季度营业收入较上年同期呈增长趋势,但经营活动产生的现金流量净额下降,主要受客户回款周期的影响,2022年度第一季度与第二季度的主要销售客户回款时间与收入确认时点存在滞后性,导致经营活动产生的现金流入未能与营业收入保持上涨趋势。

2022年度第三季度与第四季度营业收入较第一季度与第二季度呈下降趋势,同时应收款项融资与应收账款余额增加导致销售收款产生的现金流入减少。

2022年度第三季度与第四季度由于公司经营发展的需要和上市发行,各部门人员费用、市场开拓及宣传费、其他发行费用所产生的税费等日常经营费用投入的增加导致相应经营活动现金流出增加。

问题4、关于收入与费用的匹配性

年报显示,报告期内公司实现营业收入26,455.37万元,同比下降22.62%。同期公司销售费用、管理费用、研发费用与上年同期相比分别增长29.32%、13.51%、20.55%,此外,报告期末公司总人数达到689人,同比增长37.25%。

请公司:(1)结合公司具体业务的开展情况及销售费用、管理费用的具体构成,分析说明营收与相关费用变动趋势不一致的原因及合理性,核实相关收入及成本费用核算和确认是否真实、准确、完整;(2)补充披露不同类别费用涉及人员的构成和薪酬变化等,说明公司员工人数与薪酬水平、营业收入规模的匹配性,并与同行业可比公司进行比较,说明数据合理性。

一、公司回复

(一)结合公司具体业务的开展情况及销售费用、管理费用的具体构成,分析说明营收与相关费用变动趋势不一致的原因及合理性,核实相关收入及成本费用核算和确认是否真实、准确、完整

2021年度和2022年度公司各项期间费用及占营业收入的比例情况如下:

单位:万元、%

项目	2022年度	2021年度	变动额	变动比例
	金额	金额		
营业收入	26,455.37	34,189.59	-7,734.22	-22.62
销售费用	3,508.78	2,713.24	795.54	29.32
销售费用占营业收入比重	13.26	7.94	–	–
管理费用	4,784.99	4,215.36	569.63	13.51
管理费用占营业收入比重	18.09	12.33	–	–
研发费用	4,110.30	3,409.54	700.76	20.55
研发费用占营业收入比重	15.54	9.97	–	–
费用合计	12,404.07	10,338.14	2,065.93	19.98

2022年度公司三项费用分别为3,508.78万元、4,784.99万元及4,110.30万元,占营业收入的比例分别为13.26%、18.09%及15.54%。本年度公司收入下降,但三项费用增长,主要原因系:

(1)新冠相关产品收入下降,致整体营业收入下降;

(2)公司销售费用呈现上升趋势,主要系公司为拓展营销渠道,扩充了销售团队,导致销售费用大幅增加;

(3)管理费用呈上升趋势,主要原因系本年度管理人员增加,管理人员薪酬费用及办公费增加导致管理费用上升;

(4)研发费用增加主要系公司为研发驱动的高科技企业,公司不断加大研发项目的投入,进行前瞻性研发,以及扩充研发团队提升自身研发实力所致。

报告期内,公司各项期间费用呈现增长的具体分析如下:

1、报告期内,公司销售费用增加主要系销售人员薪酬增加所致

报告期内销售费用较上年同期增长795.54万元,增长比例29.32%,原因主要为职工薪酬、市场拓展及宣传费增加774.13万元,增长原因为应对2022年下半年市场变化相应增加销售人员数量及市场拓展宣传,市场拓展及宣传费主要包括市场推广费、展会费等。随着疫情管控逐步放松,线下展会和会议开展场次较上年增加,为拓展客户,公司积极参与相关展会,费用相应增加。

单位:万元、%

项目	2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,176.80	62.04	1,708.90	62.98
市场拓展及宣传费	743.26	21.18	437.03	16.11
股份支付	165.86	4.73	173.87	6.41
业务招待费	178.86	5.10	136.14	5.02
折旧及摊销	53.00	1.51	43.59	1.61
租赁及物业费	37.49	1.07	33.63	1.24
交通差旅费	54.89	1.56	78.59	2.90
办公费用	48.62	1.38	22.91	0.84
其他	50.00	1.43	78.58	2.89
合计	3,508.78	100.00	2,713.24	100.00

2、报告期内,公司管理费用增加主要系管理人员增加,员工薪酬及办公费增加所致

报告期内管理费用较上年同期增长569.63万元,增长比例13.51%,原因主要为职工薪酬及办公费较上年分别增加503.73万元和419.28万元,其中办公费增长原因主要为2022年公司招聘费用增加。

单位:万元、%

项目	2022年		2021年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,711.55	35.77	1,207.82	28.65
中介机构费	710.16	14.84	1,181.50	28.03
折旧与摊销	578.16	12.08	318.64	7.56
办公费用	831.69	17.38	412.41	9.78
开办费	–	–	392.09	9.30
股份支付	348.82	7.29	326.48	7.75
停工损失	99.40	2.08	0.00	–
业务招待费	155.82	3.26	145.34	3.45
租赁及物业费	71.88	1.50	48.90	1.16
差旅费	34.85	0.73	37.64	0.89
其他	242.66	5.07	144.54	3.43
合计	4,784.99	100.00	4,215.36	100.00

3、报告期内,公司研发费用增加主要系公司扩张研发团队,提升自身研发实力所致

报告期内研发费用较上年同期增长700.76万元,增长比例20.55%,原因主要为职工薪酬、折旧与摊销费用较上年分别增加470.75万元和154.33万元,其中职工薪酬费增长原因主要为2022年研发人员增加。

单位:万元、%

项目	2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,578.43	62.73	2,107.68	61.82
材料领用	986.19	23.99	857.64	25.15
折旧与摊销	301.63	7.34	147.30	4.32
股份支付	120.91	2.94	129.92	3.81
办公费用	97.41	2.38	100.53	2.96
租赁及物业费	13.61	0.33	51.97	1.52
差旅费	10.34	0.25	14.39	0.42
其他	1.78	0.04	0.11	0.00
合计	4,110.30	100.00	3,409.54	100.00

(二)补充披露不同类别费用涉及人员的构成和薪酬变化等,说明公司员工人数与薪酬水平、营业收入规模的匹配性,并与同行业可比公司进行比较,说明数据合理性

报告期内,公司营业收入下滑主要系新冠相关产品营业收入出现下滑以及mRNA原料酶及试剂业务出现波动所致。公司作为研发型高科技企业,为保持自身竞争力及扩大业务规模,本年度持续增加销售、管理、研发人员规模。同时,公司部分人员薪资与业绩指标挂钩,由于业绩出现下滑,公司人员平均薪酬呈现小幅下降。具体分析如下:

1、报告期内,公司销售人员增加,销售人员平均薪酬变化较小,职工薪酬总额与营业收入变动趋势不一致,与同行业可比公司相比变动趋势不存在较大差异

(1)报告期内,销售人员薪酬、人数及人均薪酬变动情况

项目	2022年度	2021年度
职工薪酬(万元)	2,176.80	1,708.90
销售人员平均人数(人)	77	58
平均薪酬(万元/人)	28.27	29.46

注1:平均人数=各月领薪人数平均;

注2:平均薪酬=职工薪酬费用/平均人数;

注3:2022年年报披露销售人员数量为期末数

2022年度销售费用较上年同期增长795.54万元,增长比例29.32%,主要系为拓展业务开拓市场,扩大国内销售团队,销售人员增加所致。2022年度平均薪酬变化较小。

(2)销售人员工资水平低于同行业可比公司水平

报告期内,公司与同行业可比公司销售人员平均薪酬、人员数量对比情况如下:

单位:万元、人

可比公司	2022年度		2021年度	
	平均薪酬	人员数量	平均薪酬	人员数量
百普赛斯	43.10	131	34.66	88
义翘神州	38.23	197	42.79	114
诺唯赞	25.10	1,288	19.72	972
可比公司平均	35.48	539	32.39	391
近岸蛋白	28.27	77	29.46	58

注1:义翘神州2021年度和2022年度平均薪酬=职工薪酬费用/期末人数;注2:百普赛斯2021年度和2022年度平均薪酬=职工薪酬费用/期末人数;

注3:诺唯赞2021年度和2022年度平均薪酬=职工薪酬费用/期末人数;

注4:上述内容来源于上述各家公司公开披露文件;

注5:2022年年报披露销售人员数量为期末人数

报告期内,公司为拓展业务开拓市场,销售人员人数数量呈现增长,与可比公司趋势保持一致。平均薪酬略低于同行业可比公司,主要原因系:一方面,本公司收入与同行业可比公司相比较低;另一方面,公司主要业务在境内,境外收入占比较低,可比公司义翘神州和百普赛斯的境外收入占比较高,境外销售人员数量较大,境外销售人员的薪酬一般高于境内销售人员。

2、报告期内,公司管理人员增加,管理人员平均薪酬小幅下滑,职工薪酬总额与营业收入变动趋势不一致,与同行业可比公司变动趋势不存在较大差异

(1)报告期内,管理人员薪酬、人数及人均薪酬变动情况

报告期内,管理人员薪酬、人数及人均薪酬变动情况如下:

项目	2022年度	2021年度
职工薪酬(万元)	1,711.55	1,398.58
管理人员平均人数(人)	95	71
平均薪酬(万元/人)	18.02	19.70

注1:平均人数=各月领薪人数平均;

注2:平均薪酬=职工薪酬/平均人数;

注3:受核算口径影响,子公司菏泽近岸筹建阶段发生的职工薪酬190.76万元计入管理费用-开办费核算,本期计算管理人员平均薪酬以将包含计入开办费的职工薪酬的总额进行计算;

注4:2022年年报披露管理人员数量为期末人数

2022年度管理费用较上年同期增长569.63万元,增长比例13.51%,主要系管理团队人数增加。2022年度,本公司管理人员平均薪酬下降,主要由以下两种原因导致:一是本年公司新增管理人员主要集中在仓储、物流等部门,该部分人员工资薪酬相对较低;二是公司因疫情封控致实际工作日减少。

(2)管理人员工资水平低于同行业可比公司

报告期内,公司与同行业可比公司管理人员平均薪酬对比情况如下:

单位:万元、人

可比公司	2022年度		2021年度	
	平均薪酬	人员数量	平均薪酬	人员数量
百普赛斯	35.62	115	31.76	75
义翘神州	37.43	110	31.86	91
诺唯赞	24.38	569	25.53	263
可比公司平均	32.48	265	29.72	143
近岸蛋白	18.02	95	19.70	71

注1:义翘神州2021年度和2022年度平均薪酬=职工薪酬费用/期末人数;

注2:百普赛斯2021年度和2022年度平均薪酬=职工薪酬费用/期末人数;

注3:诺唯赞2021年度和2022年度平均薪酬=职工薪酬费用/期末人数;

注4:上述内容来源于上述各家公司公开披露文件;

注5:2022年年报披露管理人员数量为期末人数

2021年度和2022年度,公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司相比较低,因不同公司管理人员平均薪酬水平与公司人员结构、业务规模、行业特点、薪酬福利制度等相关。

公司将负责公司行政、财务、仓储、物流等后勤部门员工的薪酬作为管理费用核算。报告期内,公司管理人员数量与百普赛斯和义翘神州人员数量较为接近,低于同行业可比公司诺唯赞,主要系公司业务规模较小,管理架构较为简单所致。

3、报告期内,公司研发人员增加,研发人员平均薪酬小幅下滑,职工薪酬总额与营业收入变动趋势不一致,与同行业可比公司变动趋势不存在较大差异

(1)报告期内,研发人员薪酬、人数及人均薪酬变动情况

报告期内,公司研发人员薪酬变动情况具体如下:

项目	2022年度	2021年度
职工薪酬(万元)	2,578.43	2,107.68
研发人员平均人数(人)	147	100
平均薪酬(万元/人)	17.54	21.08

注1:平均人数=各月领薪人数平均;

注2:平均薪酬=职工薪酬费用/平均人数

注3:2022年年报披露研发人员数量为期末数

2022年度研发费用较上年同期增长700.76万元,增长比例20.55%,本公司研发人员平均人数增加47人,研发团队人数整体呈上升趋势。

本年研发人员平均薪酬下降主要由以下两种原因导致:一是本年公司新增研发人员主要为初级研发人员,该部分人员工资薪酬较低。二是因疫情封控致实际工作日减少。

(2)研发人员薪酬在可比公司薪酬水平范围内,处于中等水平

报告期内,公司与同行业可比公司研发人员平均薪酬对比情况如下:

单位:万元、人

可比公司	2022年度		2021年度	
	平均薪酬	人员数量	平均薪酬	人员数量
百普赛斯	25.58	189	22.64	122
义翘神州	13.75	241	16.34	122
诺唯赞	18.44	1,196	17.31	652
可比公司平均	19.26	542	18.76	299
近岸蛋白	17.54	147	21.08	100

注1:义翘神州2021年度和2022年度平均薪酬=职工薪酬费用/期末人数;

注2:百普赛斯2021年度和2022年度平均薪酬=职工薪酬费用/期末人数;

注3:诺唯赞2021年度和2022年度平均薪酬=职工薪酬费用/期末人数;

注4:上述内容来源于可比公司公开披露文件;

注5: 2022年年报披露研发人员数量为期末人数

报告期内,公司研发人员薪酬与可比公司薪酬水平相比,处于中等水平,不存在重大差异,与可比公司义翘神州和诺唯赞较为相似。公司研发人员薪酬略低主要系组织方式差异致使对研发人员结构需求不同所致。公司研发人员数量低于同行业可比公司平均水平,与百普赛斯人员规模较为接近。

问题5、关于应收款项及经营性现金流量

年报显示,2022年末公司应收账款为11,889.11万元,同比增长23.10%,经营性现金流量净额为337.66万元,同比减少95.24%。

请公司:(1)补充披露应收账款前五大收款对象、与公司关联关系、交易内容、应收账款余额、账龄、期后回款等,并结合有关应收对象资信状况说明是否存在回款风险,对应坏账准备计提是否充分;(2)请结合应收账款回款情况、销售信用政策等说明公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配性,并说明购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本之间差异的原因及合理性。

一、公司回复

(一)补充披露应收账款前五大收款对象、与公司关联关系、交易内容、应收账款余额、账龄、期后回款等,并结合有关应收对象资信状况说明是否存在回款风险,对应坏账准备计提是否充分

报告期内,公司应收账款前五大收款对象情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	交易内容	应收账款余额	账龄	期后回款	是否存在关联关系
1	客户B	酶及试剂 技术服务	4,577.71	1年以内	1,002.40	否
2	客户A	-重组抗体	1,973.80	1年以内	1,873.80	否
3	客户G	酶及试剂	750.76	1年以内	200.50	否
4	客户H	酶及试剂	590.57	1年以内	220.00	否
5	客户D	酶及试剂 靶点及因子类蛋白 重组抗体	554.77	1年以内	547.57	否
合计		–	8,447.61	–	3,844.27	–

截至本期末,公司与应收账款前五大收款对象最早于2017年开始合作,合作时间长、合作关系较为稳定,客户资信状况良好,信誉度较高,具有较强的还款能力,不存在回款风险。截至本回复出具日,应收账款前五大收款对象期后已回款3,844.27万元,占比45.51%。期末公司前五大应收账款均为1年以内的款项,公司已根据坏账计提政策对前五大应收账款余额进行减值测试并计提坏账准备422.38万元,计提减值充分、准确。

(二)结合应收账款回款情况、销售信用政策等说明公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配性,并说明购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本之间差异的原因及合理性

1、期后应收账款回款情况良好,信用政策未发生变化

报告期内公司销售信用政策未发生变化。直销模式下,国内客户信用期一般为0-90日,海外客户一般为0-60日;经销模式下,客户信用期一般为0-30日。部分客户会采取预付款加账期的信用政策。

截至本回复出具日,期末客户应收账款回款7,241.01万元,回款比例为57.82%,整体回款状况良好。

2、报告期内公司现金流净额与净利润差异较大,主要系存货的增加与经营性应收项目中应收账款及应收款项融资增加所致

单位:万元

项目	2022年度
净利润	9,041.67
加:资产减值准备	1,811.54
信用减值损失	133.01
使用权资产折旧	1,193.81
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	814.07
无形资产摊销	38.26
长期待摊费用摊销	138.43
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)	-4.25
固定资产报废损失(收益以"-"号填列)	8.41
公允价值变动损失(收益以"-"号填列)	-355.30
财务费用(收益以"-"号填列)	140.73
投资损失(收益以"-"号填列)	-60.47
递延所得税资产减少(增加以"-"号填列)	-1,036.82
递延所得税负债增加(减少以"-"号填列)	248.19
存货的减少(增加以"-"号填列)	-5,183.89
经营性应收项目的减少(增加以"-"号填列)	-5,772.51
经营性应付项目的增加(减少以"-"号填列)	-1,518.42
其他	701.20
经营活动产生的现金流量净额	337.66

2022年度公司经营活动产生的现金流量净额与净利润匹配情况主要受存货的增加与经营性应收项目中应收账款及应收款项融资增加所致。

3、购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本间差异主要系公司基于未来销售市场的备货而付现较多所致

单位:万元

项目	2022年度
购买商品、接受劳务支付的现金	5,738.43
营业成本	3,618.45
购买商品、接受劳务支付的现金/营业成本	158.59%

公司年度内采购付现比较大,主要系国内物流受疫情影响,供应商延长交货期,公司为满足生产需求,保证产品及时供应,因此提前进行原材料储备;同时为提高在重组蛋白市场的竞争力,公司增加库存备货、提升产品现货率。

问题6、关于存货及存货减值

年报显示,2022年末公司存货账面余额7,707.97万元,同比增长107.25%,本期计提存货跌价损失1,811.54万元,累计存货跌价准备为3,851.18万元。

请公司:(1)分析报告期内存货大幅增加的原因及合理性,较高的存货水平尤其是存货及半成品水平与收入变动趋势的匹配性;(2)区分新冠及非新冠产品,披露2022年末存货的具体构成及减值准备计提情况,结合行业发展趋势、主要产品供需变化、同行业可比公司情况、说明相关存货减值准备计提是否充分、准确。

一、公司回复

(一)分析报告期内存货大幅增加的原因及合理性,较高的存货水平尤其是存货及半成品水平与收入变动趋势的匹配性

报告期末,公司存货账面价值及变动情况如下:

单位:万元、%

存货项目	2022年末账面价值	2021年末账面价值	变动额	变动比例
原材料	1,196.42	790.91	405.51	51.27
在产品	687.39	343.27	344.12	100.25
自制半成品	2,840.94	1,292.34	1,548.60	119.83
库存商品	2,793.81	1,159.15	1,634.66	141.02
合同履约成本	179.19	133.41	45.78	34.32
发出商品	10.22	–	10.22	–
合计	7,707.97	3,719.08	3,988.89	107.25

2022年末公司存货账面价值7,707.97万元,较2021年末增长3,988.89万元,同比增长107.25%,其中原材料增加405.51万元,在产品增加344.12万元,自制半成品增加1,548.60万元,库存商品增加1,634.66万元,合计占存货增加额的98.60%,公司存货增加的主要原因及合理性分析如下:

1、原材料增加主要原因系通过备货防止生产受疫情影响

2022年末公司原材料增加405.51万元,同比增长51.27%,主要原因系国内外物流受疫情影响,供应商延长交货期,公司为满足生产需求,保证产品及时供应,因此提前进行原材料储备。

2、公司在产品、自制半成品、库存商品大幅增加与收入变动趋势不一致,主要原因系公司为满足客户对产品多样性和及时性的需求,增加产品备货

2022年末公司在产品、自制半成品、库存商品账面价值合计增加3,527.39万元,同比增长126.21%,主要由靶点及因子类蛋白和酶及试剂构成。

单位:万元、%

分类	2022年末 存货账面价值	2021年末 存货账面价值	2022年 存货变动率	2022年 收入变动率
靶点及因子类蛋白	3,481.25	1,319.08	163.92	6.97
酶及试剂	2,655.42	1,274.59	108.34	-15.01
重组抗体	185.48	201.09	-7.77	-45.89
合计	6,322.15	2,794.76	126.21	-22.91

(1)靶点及因子类蛋白

2022年末公司靶点及因子类蛋白存货账面价值增加2,162.17万元,增长率为163.92%,主要原因系市场发展趋势,2022年度公司加大研发投入,新增68种靶点及因子类蛋白新品,为新品上市进行了一定数量的库存储备。

2022年公司靶点及因子类蛋白销售收入增长371.70万元,增长率为6.97%。公司现有靶点及因子类蛋白产品3,000余种,该类产品客户对现货需求较高,随着2022年抗体药行业低迷,为提高在靶点蛋白市场的竞争力,公司增加库存备货、提升产品现货率,因此靶点及因子类蛋白存货水平与收入变动趋势相匹配,具有合理性。

(2)酶及试剂

2022年末公司酶及试剂存货账面价值增加1,380.83万元,增长率为108.34%,主要原因系:

2022年以来mRNA疫苗药物行业发展迅猛,越来越多的企业布局mRNA疫苗药物管线。公司作为mRNA疫苗药物原料酶及试剂的领先供应商,实现了大规模生产。mRNA疫苗药物原料酶生产需严格遵循GMP质量管理体系,遵循CDE和FDA等官方机构发布的相关文件和指导原则。报告期内,公司对每一品种产品至少进行连续三个批次生产工艺验证,以保证产品工艺稳定,从而满足mRNA疫苗药物客户对关键原料的需求,因此公司mRNA原料酶及试剂库存较大。

2022年公司酶及试剂销售收入减少2,333.48万元,变动率为-15.01%,主要原因系mRNA疫苗药物行业发展处于早期阶段,同时受生产客户的采购周期影响,收入存在一定波动。但截至2022年末,公司mRNA原料酶及试剂的生产客户超100家,其中沃森生物"正持续与印尼合作方沟通,后续订单情况需要结合印尼当地分装配套进展及需求情况确定,具体公司正积极推进该产品出口的各项工作",石药集团"新型冠状病毒mRNA疫苗(SYS6006)已在中国纳入紧急授权",为了更好的满足客户对生产的要求,公司增加酶及试剂的产品品类及备货数量,因此存货水平变动趋势与收入变动趋势不一致,具有合理性。

(二)区分新冠及非新冠产品,披露2022年末存货的具体构成及减值准备计提情况,结合行业发展趋势、主要产品供需变化、同行业可比公司情况、说明相关存货减值准备计提是否充分、准确

1、报告期内,公司存货跌价准备金额变动主要受新冠疫情趋缓和mRNA原料酶及试剂库存增加等因素影响;公司业务发生变化导致存货跌价准备变动,报告期末公司对新冠产品存货全额计提减值准备

公司存货主要系原材料、在产品、自制半成品和库存商品构成。报告期末,公司区分新冠产品、非新冠产品及mRNA原料酶及试剂在产品、自制半成品、库存商品中计提存货跌价准备如下:

单位:万元、%

分类	存货项目	2022年度		
		存货余额	跌价金额	计提比例
新冠产品	在产品	–	–	–
	自制半成品	193.07	193.07	100.00
	库存商品	384.05	384.05	100.00
	小计	577.12	577.12	100.00
非新冠产品	在产品	489.34	66.66	13.62
	自制半成品	2,526.86	1,100.16	43.54
	库存商品	3,709.15	1502.5	40.51
	小计	6,725.35	2,669.32	39.69
mRNA原料酶及试剂	在产品	294.83	30.12	10.22
	自制半成品	1,780.12	365.88	20.55
	库存商品	795.9	208.74	26.23
	小计	2,870.85	604.74	21.06

注1:公司原材料主要系生产用试剂和耗材,属于通用材料,周转快且价值较低,因此,公司未对原材料按照库龄计提跌价准备;

注2:公司客户mRNA疫苗药物领域管线布局广,mRNA疫苗药物的研发、生产平台在工艺开发阶段具备一定的通用性。同时,mRNA疫苗药物在工艺开发、mRNA动物实验等阶段对mRNA原料酶及试剂均有较大需求,不同客户采购mRNA原料酶及试剂用于mRNA疫苗药物研发,客户在不同管线中对mRNA原料酶及试剂的使用情况系商业秘密,故公司无法准确判断mRNA原料酶及试剂是否主要应用于新冠疫苗研发

报告期末,各细分产品类型计提的存货跌价准备变动主要受新冠疫情发展和mRNA疫苗药物行业发展良好、客户增加等因素影响;公司业务发生变化导致存货跌价准备变动,具有合理性。具体分析如下:

(1)针对新冠产品

随着既往感染人群的增加以及新冠疫苗接种率的上升,结合疫情变化,新冠检测的急迫性下降导致市场需求的大幅下降,因此,报告期末,公司出于谨慎性考虑预计未来销售市场急剧收缩,继而针对新冠产品的存货跌价准备计提比例均为100%。

(2)针对非新冠产品

公司所属的重组蛋白行业需求随着全球生命科学研究的趋势和热点变化而动态变化,存在一定的不可预见性和不确定性,客户需求分散且具有多样性。公司作为研发型企业不断加大研发投入,同时为保证供货及时性而保持种类丰富的现货库存。出于谨慎性考虑,公司针对非新冠产品按照单项加库龄方式计提存货跌价准备,计提比例为39.69%。

(3)针对mRNA原料酶及试剂

公司依靠多年在mRNA疫苗药物原料行业的研发经验,大规模生产能力和严格的质量管理体系,在mRNA疫苗药物迎来市场机遇之际,把握市场机会,成为沃森生物、石药集团、丽凡达生物等企业的mRNA原料酶及试剂供应商;报告期末,公司mRNA原料酶及试剂生产客户超100家,众多客户的项目进入IND申报及临床阶段,mRNA疫苗药物行业发展前景良好;2022年度,公司mRNA疫苗药物原料酶销售规模略有下降,出于谨慎性考虑,公司针对mRNA原料酶及试剂按照库龄计提存货跌价准备,计提比例为21.06%。

2、公司报告期末对存货按照企业会计准则计提存货跌价准备,相关存货减值准备计提充分、准确,与同行业可比公司不存在较大差异

(1)公司对存货计提跌价准备的会计政策与可比公司不存在较大差异

在资产负债表日,公司计提存货跌价准备时:

首先,将每个存货项目的成本与其可变现净值逐一进行比较,成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备,即单项计提存货跌价准备。出于谨慎性考虑,公司对已过失效期或临近失效期6个月内的产品,以及预计销售市场急剧收缩的自制半成品、库存商品,全额计提存货跌价准备。

其次,考虑到公司产品种类规格较多,销售周期长的特点,于资产负债表日再根据产品库龄对未进行单项计提跌价准备的在产品、自制半成品及库存商品计提存货跌价准备,具体计提比例如下:

单位:%

库龄	存货跌价准备计提比例
1年以内(含1年)	10.00
1-2年(含2年)	20.00
2-3年(含3年)	40.00
3年以上	100.00

公司原材料主要系生产用试剂和耗材,属于通用材料,周转快且价值较低,因此,公司未对原材料按照库龄计提跌价准备。

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提政策不存在较大差异,具体对比如下:

可比公司	存货跌价准备计提政策
百普赛斯	存货主要为通用类蛋白产品,根据其历史销售数据、当期市场动态和技术进步等因素预测未来销售情况,对于超出预计销售量的部分,全额计提存货跌价准备
义翘神州	在资产负债表日,计提存货跌价准备时,将每个存货项目的成本与其可变现净值逐一进行比较,按较低者计量存货,并且按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备,即单项计提存货跌价准备;同时,基于会计准则并出于谨慎性考虑,根据产品库龄并考虑历史周转及预计消耗情况,计提存货跌价准备
诺唯赞	资产负债表日,存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时,按二者差额计提存货跌价准备。同时定期对诊断试剂产品进行复检、评估,对近效期3个月以内或预计不再对外销售或不能继续使用的产品全额计提跌价准备
近岸蛋白	资产负债表日,首先,公司将每个存货项目的成本与其可变现净值逐一进行比较,成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备,即单项计提存货跌价准备。出于谨慎性考虑,公司对已过失效期或临近失效期6个月内的产品,以及预计未来无销售市场的自制半成品、库存商品,全额计提存货跌价准备。其次,考虑到公司产品种类规格较多,销售周期长的特点,于资产负债表日再根据产品库龄对未进行单项计提跌价准备的在产品、自制半成品及库存商品计提存货跌价准备

注:数据来源于上述可比公司公开披露文件

(2)公司对存货计提跌价准备的计提比例与可比公司不存在较大差异

报告期内,公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在较大差异,具体对比如下:

单位:%

序号	可比公司	存货跌价准备计提比例
1	百普赛斯	26.71
2	义翘神州	38.07
3	诺唯赞	35.41
4	可比公司平均值	33.40
5	近岸蛋白	33.32

注:数据来源于上述可比公司公开披露文件

问题7、关于固定资产

年报披露,公司报告期末固定资产余额4,184.81万元,同比上升30.75%,均为相关设备,未计提减值准备。

请公司披露与新冠检测产品相关的固定资产情况,结合后续业务开展情况、目前固定资产的使用状态、同行业减值计提情况等,说明未对固定资产计提减值准备的原因及合理性。

一、公司回复

(一)披露与新冠检测产品相关的固定资产情况,结合后续业务开展情况、目前固定资产的使用状态、同行业减值计提情况等,说明未对固定资产计提减值准备的原因及合理性

1、公司设备均为通用型生产设备,无新冠检测产品相关的专用固定资产

单位:万元

类别	账面价值	使用用途			使用状态	是否存在新冠检测产品专用设备
		生产	研发	办公及其他		
生产设备	3,462.77	2,360.89	1,066.82	35.06	正常	否
运输设备	74.30	–	–	74.3	正常	否
电子设备	378.07	159.54	91.03	127.50	正常	否
其他设备	269.67	172.62	39.17	57.88	正常	否
合计	4,184.81	2,693.05	1,197.02	294.74	–	–

报告期末公司固定资产账面价值为4,184.81万元,同比上升30.75%。其中,生产设备3,462.77万元,占比82.75%,系固定资产的主要构成。公司生产设备主要包括细胞培养箱、发酵摇床、发酵罐等生物反应器及其他配套生产设备,用于生产、研发和提供技术服务,资产使用与公司主营业务紧密相关。公司固定资产均为通用型设备,不存在新冠检测产品相关的专用固定资产,资产状态良好,均在正常使用中,不存在闲置或待报废的固定资产。

2、公司期末固定资产后续使用状态良好,减值计提与同行业可比公司不存在较大差异

(1)计提方法

根据《企业会计准则第8号—资产减值》相关规定,资产存在减值迹象的,应当估计其可收回金额,资产减值是指资产的可收回金额低于其账面价值,可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

(2)计提说明

报告期末,公司对固定资产进行减值测试,查询资产市价,结合产品未来销售情况对固定资产的账面价值与可变现净值逐一进行比较,如发现固定资产的可收回金额低于其账面价值,即计提固定资产减值准备。经减值测试,报告期末,公司各类固定资产使用状况良好,运行正常,固定资产可收回金额高于账面价值,不存在固定资产减值风险。公司对固定资产是否存在减值迹象与资产实际使用情况进行比对,具体情况如下:

序号	减值迹象	判断	理由
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌,其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌,并且预计在近期内不可能恢复	否	报告期内公司资产主要用于生产经营,不存在跌幅显著高于正常使用而预计的情形
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化,从而对企业产生不利影响的情况	否	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高,从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率,导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	否	报告期内,市场利率或者其他市场投资报酬率未发生大幅变动
4	是否存在固定资产预计使用方式发生重大不利变化,如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务、提前处置资产等情形,从而对企业产生负面影响	否	企业固定资产预计使用方式未发生重大变动
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	否	报告期期末,企业对固定资产进行盘点,对发现的陈旧损坏设备进行报废处理,未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形
6	其他有可能表明资产已发生减值的情况	否	企业无其他表明资产可能已经发生减值的迹象

(3)报告期末公司固定资产减值计提与同行业可比公司比较情况

单位:万元

可比公司	2022年12月31日	
	固定资产账面价值	计提减值准备金额
百普赛斯	7,294.41	–
义翘神州	13,905.83	–
诺唯赞	41,146.83	20,422.89
近岸蛋白	4,184.81	–

对比同行业可比公司,公司固定资产减值准备计提情况与百普赛斯、义翘神州一致,与诺唯赞存在差异。诺唯赞主营新冠检测试剂产品,与新冠抗原检测试剂相关的长期资产主要包括新冠抗原生产厂房装修费及生产专用设备,其中专用设备在固定资产科目核算,报告期末计提减值准备20,422.89万元。自2023年1月中旬起,诺唯赞新冠抗原检测试剂产品需求急剧下降,相关产品价格回落较快,结合目前及未来销售情况预计,诺唯赞判断与上述产品生产相关的资产已出现较为明显的减值迹象,因此计提固定资产减值准备。

公司主营业务为靶点及因子类蛋白、重组抗体、酶及试剂的研发、生产和销售,并提供相关技术服务,报告期末不存在新冠检测产品相关的专用固定资产,固定资产使用未受到新冠疫情发展的影响。经减值测试,公司固定资产未发生明显减值迹象,因此未对报告期末固定资产计提减值准备,依据充分,具有合理性。

问题8、关于2022年年度报告更正

公司披露《关于2022年年度报告的更正公告》称,因工作人员工作疏忽,将公司2022年年度报告错误版本提交上传,导致公司披露的《2022年年度报告》并非最终版本且差异较大,公司涉及更正及补充内容共计76处。上述事项反映出公司在财务会计、内控制度、信息披露等方面存在缺陷。

请公司:(1)全面梳理主要财务数据缺失及更正情况,说明相关审议程序及信息披露程序是否合规;(2)对照《科创板股票上市规则》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号—年度报告的内容与格式》的有关规定,说明公司定期报告披露是否存在较大遗漏;(3)全面自查内部控制、公司治理等方面可能存在的问题,制定详细可行的整改措施,明确整改期限。

一、公司回复

(一)全面梳理主要财务数据缺失及更正情况,说明相关审议程序及信息披露程序是否合规

1、本次更正的数据缺失、更正整体情况说明

本次错误因相关工作人员工作疏忽,将公司2022年年度报告错误版本提交上传,导致公司披露的《2022年年度报告》并非最终版本且差异较大。

公司2022年年度报告错误版本与更正披露的年度报告差异涉及更正及补充内容共计76处(按大类统计),其中:

公司2022年年度报告错误版本与更正披露的年度报告差异涉及更正及补充内容共计76处(按大类统计),其中涉及到财务数据类缺失更正内容共53处。财务数据缺失25处(其中完全空白内容补充21处,增添补充4处),按章节分类:第三节4处、第四节2处、第五节1处、第六节1处、第十节17处;财务数据更正28处,按章节分类:第二节3处、第三节1处、第四节1处、第六节2处、第七节3处、第十节18处。

除上述更正及补充内容外,还存在部分因模块未勾选"不适用"而导致的出现空白表格的情况。具体详见《苏州近岸蛋白质科技股份有限公司关于2022年年度报告的更正公告》。

2、相关审议程序及信息披露程序情况说明

公司制定了《信息披露事务管理制度》,明确在信披文件起草、审议、披露等环节各部门及相关人员的职责与分工,具体内容参见下表:

责任人/部门	职责	具体内容
董事长	第一责任人	领导和管理公司信息披露工作
董事会秘书	主要负责人	1、作为编制定期报告工作的总协调人,负责编制定期报告的工作安排表,协调公司内部各分子公司、协调中介机构、协调公司高管与独立董事的沟通等工作。具体包括但不限于:组织编制完整的定期报告 2、完成编制后提交公司董事会审议批准 3、将定期报告提交公司董事会,高级管理人员签署书面确认意见,同时将定期报告提交公司监事会进行审核并出具书面审核意见 4、根据《上市规则》的要求,组织对定期报告的信息披露工作,将定期报告全文及摘要在中国证监会指定的报纸和网站上公告,并将定期报告和其他相关文件送中国证监会和上海证券交易所备案
财务总监	财务数据的主要负责人	带领财务部负责编制定期报告中的财务部分,负责与事务所、审计委员会的沟通等工作
公司证券部	定期报告的主要负责部门与归口部门	协助董秘、协调各方编制定期报告,协助召开董事会专门委员会、三会审议定期报告并完成信息披露
公司财务部	定期报告财务部分的主要负责部门	负责编制公司财务报表及附注和其他涉及财务部分的内容;及时向董事会秘书提交有关财务资料
公司各分子公司、各业务部门的主要负责人	协助编制年报	根据各分子公司、各业务部门的职责,负责向董事会秘书、公司财务部提供编制定期报告所需要的基础文件资料或数据、协助证券部完成定期报告的编制工作
公司董事会审计委员会	审议及监督	1、监督及评估外部审计机构工作,提议聘请或者更换外部审计机构 2、监督年度报告的外部审计 3、建立有效的内部控制 4、审核财务信息及其披露
公司全体董事、监事、高级管理人员	应当勤勉尽责,关注定期报告的编制情况,保证定期报告在规定期限内披露,配合公司及其他信息披露义务人履行信息披露义务	1、应当建立有效机制,确保董事会秘书和公司信息披露事务管理部门能够及时获悉公司重大信息 2、在信息披露前,应当将该信息的知情者控制在最小范围内,不得泄漏未公开重大信息,不得进行内幕交易或者配合他人操纵股票及其衍生品种交易价格 3、定期对公司信息披露管理制度的实施情况进行自查,发现问题的,应当及时改正 4、监事会对定期报告出具的书面审核意见,应当说明编制和审核的程序是否符合法律、行政法规、证监会的规定,报告的内容是否能够真实、准确、完整地反映公司的实际情况 5、公司高级管理人员应当及时向董事会报告有关公司经营或者财务方面出现的重大事件、已披露的事件的进展或者变化情况及其他相关信息

(1)本次年报审议程序合法合规

本次《2022年年度报告》由公司证券事务部组织编制,其他部门予以协助。公司于2023年4月25日召开第一届董事会审计委员会第三次会议,以3票同意,0票反对,0票弃权审议通过了《关于公司2022年年度报告及其摘要的议案》。公司于2023年4月25日召开第一届董事会第十次会议,以9票同意,0票反对,0票弃权审议通过了上述议案。同日召开第一届监事会第八次会议,以3票同意,0票反对,0票弃权审议通过了上述议案,发表了书面审核意见。审议通过后公司董事、监事、高级管理人员对2022年年度报告签署书面确认意见。《2022年年度报告》全文及摘要已经公司现任法定代表人朱化星签字和公司盖章。2022年年度报告相关审议程序合法合规。

(2)本次年报信息披露过程中对外报披程序存在瑕疵,因相关人员操作失误,首报版本披露了错误版本的年度报告

因相关工作人员对上海证券交易所报告编制软件的使用不够熟悉,软件操作经验不足,未将提交董事会审议的年度报告提前在上海证券交易所报告编制软件内进行校验,导致提交上海证券交易所业务管理系统时一直报错,无法提交系统。相关人员对文件进行反复修正后仍无法通过系统校验,加上校验插件与WPS不兼容导致合并过程中版本混乱,在最终以应急方式提交信息披露文件时提交了错误版本的材料,致使向公众披露了错误版本的报告。

公司在发现披露错误版本后,第一时间组织相关人员对年报进行全文重新校验修正,同时梳理正确版本的年报与已披露错误版本年报的内容差异,编写更正公告。公司已于2023年4月28日更正披露《2022年年度报告》及更正公告,并就此事向广大投资者公开道歉。

公司本次年报披露过程暴露出管理层对信息披露的重视度不够,信息披露流程存在缺陷,相关人员对软件、系统使用生疏。公司已经深刻认识到信息披露程序内部控制上存在的问题,已对相关人员进行了责任追究,并着手梳理相关业务流程,组织专题业务培训,强化管理层信披意识,增强相关人员合规意识,加强内部控制运行的有效性。

(二)对照《科创板股票上市规则》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号—年度报告的内容与格式》的有关规定,说明公司定期报告披露是否存在较大遗漏

公司2023年4月27日首报的《2022年年度报告》存在信息披露出现较大遗漏的情形。

本次年度报告已按照相关编制要求进行了编制,并根据公司内部控制履行了审议程序,但因相关工作人员对上海证券交易所报告编制软件及上海证券交易所业务管理系统的操作和使用不熟悉,以及专业度的欠缺,导致2023年4月27日披露的公司2022年错误版年度报告与《科创板股票上市规则》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号—年度报告的内容与格式》比对,出现较大遗漏,涉及更正及补充内容共计76处(按大类统计),其中按更正内容性质分类,涉及数据补充更正内容53处、涉及文字补充更正内容23处。除上述更正及补充内容外,还存在部分模块因未勾选"不适用"而存在空白表格的情况。

(三)全面自查内部控制、公司治理等方面可能存在的问题,制定详细可行的整改措施,明确整改期限

前期,公司收到上海证券交易所出具的监管工作函,要求公司提高信息披露的规范意识,充分认识公告编制与披露的严肃性,健全信息披露管理制度,督促公司就前期发生的信息披露业务差错制定明确、可执行的整改措施,积极落实整改。并于近期收到上海证券交易所出具针对公司及相关人员的处分意向书。公司对此次事件高度重视,成立专项工作小组,全面自查相关情况。经过自查,公司认为造成本次年报披露错误版本的原因如下:

一是工作人员对相关信息披露的知识和技能学习不够,未能熟练掌握上海证券交易所报告编制软件及上海证券交易所业务管理系统的操作和使用,在合并过程中导致年报版本错误。

二是公司对信息披露重视程度不够。未及时配备专业的工作人员,对信息披露的严肃性未引起足够的重视,对信息披露环节没有及时进行有效监督检查。

三是信息披露相关人员的专业化能力欠缺,工作人员配置不足。

四是在内部控制方面存在信息披露复核程序的缺陷,信息披露管理的监督检查工作有待加强,信息披露相关培训有待提升。

2023年5月1日,公司全体董事、监事及高级管理人员就完善公司信息披露制度、流程与加强信披人才队伍建设等整改措施进行商讨。

公司独立董事对本次事件高度重视,于5月1日到公司与公司董事长就公司财务会计、内部控制、信息披露方面的制度流程可能存在的风险点进行讨论,并提出相关整改建议。5月10日三位独立董事就公司本次事件的相关整改计划做了进一步探讨,并给出指导意见。

在持续督导机构的建议和协助下,针对上述信息披露存在的问题,公司制定实施的整改措施如下:

1、加强对信息披露工作的组织领导

公司把信息披露工作列入公司董事会、监事会及高级管理人员必学必考和年度绩效考核的重要内容。明确公司董监高必须学习《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》、《上市公司信息披露管理办法》、《上市公司治理准则》以及公司《信息披露事务管理制度》和拟出台的《定期报告工作制度》、《年报信息披露重大差错责任追究制度》等法律法规和制度,将相关的法律法规和制度纳入学习考试,制定每月学习计划,坚持必学必考,对考试不合格的,给予留岗一个月察看处分,一个月之内给予一次补考机会;对补考不合格的,给予待岗处分。每个季度审计委员会对公司内部控制制度及流程进行评估,对公司高级管理人员、董事会办公室、证券事务部以及内审部门进行专题培训,最近一期在5月底前完成;每年至少一次邀请外部专家对公司内部控制制度和流程做专题培训。

2、加强公司信息披露内容及流程控制,从草拟、成稿、校验、审核、批准、发布等方面,全面加强对信息披露文稿尤其是定期报告的内部控制

(1)强化责任追究制度。5月1日完成《年报信息披露重大差错责任追究制度》草拟,本月提交董事会审议通过后执行。对董秘王笃强、副总经理赵玉剑、内审负责人庄康、证券事务代表张网罗分别给予处分、罚款和取消2023年度评先树优资格,以此警示公司工作人员在工作中认真勤勉,履职到位;

(2)完善定期报告工作制度。5月1日完成《定期报告工作制度》草拟,进一步明确职责分工。董事会秘书负责定期报告的编制,公司证券事务部具体组织编制定期报告。证券事务部应在定期报告披露前的合理期限内制定工作计划,并发出通知,要求董事会下设的相关委员会以及公司各职能部门或各子公司在规定时间内提供有关材料。证券事务部在获得经董事会、监事会审议通过的定期报告,并由全体董监高书面确认,经董事会秘书审核同意后,提交交易所网上报送平台;

(3)加强内部控制管理。5月6日进一步强调信息披露中的双复核程序,明确董事会秘书、证券事务代表作为信息披露执行人所需要承担的责任,所有披露的信息必须经过证券事务代表和董事会秘书双重复核方可提交披露,以杜绝单人操作造成的疏漏;5月8日与公司内部审计负责人谈话,强调要进一步加强公司内部审计部门对公司内部控制制度执行情况的监督力度,加大重点领域和关键环节监督检查,及时发现内部控制缺陷,及时整改,二季度的内部控制制度及流程评估7月10日前完成;5月1日、5月10日,召开与公司独立董事的沟通会,就公司财务会计、内部控制、信息披露方面的制度流程可能存在的风险点进行讨论,听取独立董事的专业建议,明确审计委员会需每个季度对公司内部控制制度及流程进行评估,发现问题,及时提出整改意见并督促公司整改到位。

3、提高董事会办公室、证券事务部工作人员的专业能力

(1)补充专业人员,优化人员结构。5月1日,公司明确增加证券事务部人员配置,在6月底前增加1-2名具备信息披露专业能力的证券事务专员。招聘程序现已启动,目前已有3位候选人;

(2)加强工作人员专业技能培训。5月2日对董事会秘书、证券事务代表就信息披露的法规、原则、程序以及责任等基础知识进行了强化学习;每月一次进行信息披露业务内部学习培训,相关学习情况纳入工作绩效考评;每3-6个月邀请外部专家进行专业知识培训;要求董事会秘书、证券事务代表须积极参加上交所、上市协会举办的各项专业培训,相关培训情况纳入绩效考核。

4、定期报告的检查复核

(1)公告发布后及时检查确认。要求董事会办公室及证券事务部工作人员在公告提交披露后30分钟内及时检查复核,以确保信息披露内容准确无误;

(2)由持续督导机构检查审阅。在持续督导期限内,公司将在定期报告的预约披露日期前5个工作日,其他信息披露前3个工作日,将相关文件交由持续督导机构检查,并积极采纳持续督导机构的修改意见,提高定期报告的质量。

通过本次事件,公司充分认识到了信息披露工作的重要性,对此次事件公司深表谦意,公司将持续落实整改措施,完善内控机制,严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规的规定,及时披露信息,并保证所披露信息的真实、准确、完整,不断提升公司治理能力,坚决杜绝此类事项再次发生。

特此公告。

苏州近岸蛋白质科技股份有限公司

董事会

2023年5月22日