

广东凯普生物科技股份有限公司 关于2019年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东凯普生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年4月24日收到《深圳证券交易所关于对广东凯普生物科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第71号）（以下简称“问询函”）。公司对问询函关注的事项进行了逐项核查、落实，现将有关说明回复如下：

问题1、年报显示，公司2019年实现营业收入7.29亿元，较上年同期增长25.68%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1.47亿元，较上年同期增长29.11%；其中，HPV检测试剂毛利率87.18%，其他检测试剂毛利率82.94%。

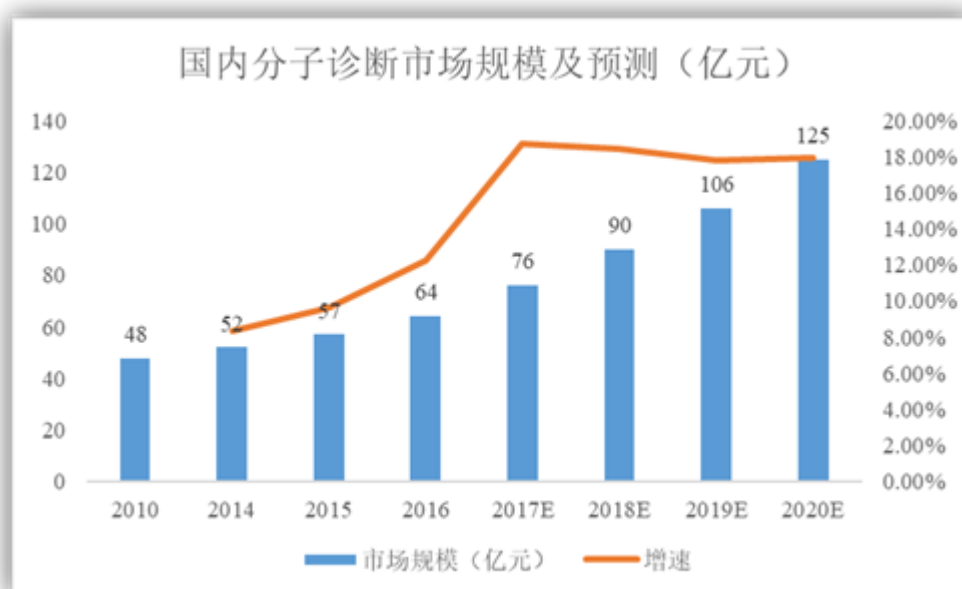
（1）2018年公司实现营业收入5.80亿元，较上年同期增长21.14%；实现净利润1.14亿元，较上年同期增长22.39%。2017年公司实现营业收入4.79亿元，较上年同期增长20.28%；实现净利润0.93亿元，较上年同期增长22.49%。请公司结合近三年公司所处行业增速、公司产品和提供服务市场地位，补充说明公司近三年收入与净利润均保持相似增速的合理性，并说明实际增速是否与同行业其他公司一致。

【公司回复】：

①分子诊断行业处于快速发展阶段，公司近三年业绩增长情况与行业发展态势相符

公司是国内领先的分子诊断产品及服务提供商，专注于分子诊断试剂、分子诊断配套仪器等体外诊断相关产品的研发、生产和销售，并提供第三方医学检验服务。根据中国证监会颁发的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业为医药制造业（行业代码：C27），所属细分行业领域为体外诊断（IVD, In Vitro Diagnosis）行业。

根据中国药品监督管理研究会发布的《医疗器械蓝皮书：中国医疗器械行业发展报告（2019）》，2016-2018年中国体外诊断行业的增速分别达到18.78%、18.60%、18.43%，其预计未来十年亦将维持15%以上的年增长率。从细分领域技术属性方面，本公司主要产品属于医疗器械领域的体外诊断产品，具体细分属于体外诊断中技术要求较高、发展较快的分子诊断领域。分子诊断产品具有灵敏度高、特异性强、诊断窗口期短及可进行定性、定量检测等优点，核酸检测是目前分子诊断的主要组成部分。相较目前技术已十分成熟的生化诊断和技术水平日趋成熟的免疫诊断，核酸检测具有较高的技术壁垒。我国分子诊断市场规模及预测数据参见如下图表：



数据来源：智研数据研究中心

②公司是国内分子诊断的龙头企业之一，具有完善的产品和市场布局，竞争优势明显

公司是国内领先的分子诊断产品及服务提供商，在HPV核酸检测领域占据国内龙头地位，在生殖感染、出生缺陷等感染性、遗传性疾病领域已开发系列核酸检测试剂，广泛应用于医院临床诊断、大规模人口筛查。经过多年的技术积累和品牌建设，公司已发展成为国内分子诊断领域领军企业之一。

宫颈癌是严重危害妇女健康的恶性肿瘤，世界卫生组织明确指出宫颈癌主要由HPV病毒引起，其中HPV16型和18型引起约70%的宫颈癌和癌前病变，HPV持续感染是引起子宫颈癌的主要原因。我国每年宫颈癌约有新发病例13万，近

年来大量研究表明，宫颈癌的发病年龄呈年轻化趋势。2015 年，高危 HPV 检测用于宫颈癌初筛的中期指南（于 2015 年 1 月 8 日在线发表于《妇科肿瘤学》（GynecolOncol）杂志）。近年，宫颈癌筛查单纯依赖细胞学检查的模式已发生极大改变，不少西方国家将 HPV 检测与细胞学检查并列为宫颈癌筛查的最重要手段，甚至有取代细胞学检查作为一线筛查的趋势，国外 10 多年研究也发现从检测效能、经济学角度考虑，HPV 分型检测比细胞学检测相比有更多优点。

公司是国内推广使用核酸分子诊断检测宫颈癌的先行者和推动者。2006 年，公司首个 HPV 检测产品获得新药证书，是中国最早获得国家药监局批准的 HPV 检测产品。经过十余年的应用推广，公司已成为 HPV 分子检测的国内领军企业。公司 HPV21 分型检测产品因其技术先进、在宫颈癌检测中得到大规模应用，取得良好的社会和经济效益，于 2016 年获得国家专利金奖，是体外诊断领域唯一获得第 18 届中国专利金奖的技术产品。针对临床应用和大规模人群筛查的不同需求，公司开发出 HPV 系列检测产品。HPV37 分型检测试剂是目前市场上对 HPV 亚型覆盖最多的检测产品，HPV23 荧光分型检测试剂、HPV12+2 荧光检测试剂、HPV13 高危荧光检测试剂在通用荧光 PCR 技术平台研制，可广泛应用于大规模人群宫颈癌筛查。

公司多项 HPV 检测试剂产品自 2011 年来，连续四届参与世界卫生组织(WHO)组织的 HPV 实验室网络检测鉴定，鉴定结果优异，与世界卫生组织提供的标准品符合率为 100%，均超临床应用水平。相关用户在使用公司 HPV 系列检测产品后，在国内外核心期刊上发表论文超 900 篇。多年的品牌塑造，促使公司成长为中国 HPV 检测的标杆企业。随着 HPV 检测在宫颈癌筛查的重要意义被逐步加深认识，HPV 高危分型检测单独或与细胞检查方式联合使用逐步进入全国各地适龄妇女两癌筛查工程，HPV 检测在未来 3-5 年内仍处于较快增长期，公司作为国内 HPV 检测的代表企业，品牌领先，产品线丰富，可满足临床和筛查多样需求，预计公司 HPV 检测业务有望迎来更广阔市场。

在出生缺陷防控与生殖健康管理领域，公司地贫、耳聋基因检测业务取得快速发展。公司联合中国妇幼保健协会建立广东省地贫防控网络新模式，与海南省人民医院、梅州妇幼保健院等共建先进地贫防控体系，全面开启地贫防控三道防线，并将联合探索的出生缺陷防控模式逐步复制到其他区域。公司与中国妇幼保

健协会合作，为符合资质的医疗单位进行“耳聋基因检测实验基地”授牌，逐步建立由点到面、覆盖全国的耳聋防控网络，强化妇幼基层医院耳聋防控的知识和技术普及。在 STD（性传播疾病）核酸检测领域，目前公司已形成单检、二联检、三联检、十联检的多层次产品矩阵，通过导流杂交技术平台和通用荧光 PCR 平台，可对淋球菌（NG）、解脲脲原体（UU）、沙眼衣原体（CT）等常见生殖道病原体进行联合或单独检测，充分满足临床诊断多样需求。

③公司近三年经营业绩的增长情况分析

	2017 年	2018 年	2019 年
营业总收入（万元）	47,908.51	58,035.21	72,939.28
同比 (%)	20.28	21.14	25.68
归属母公司股东的净利润（万元）	9,321.00	11,407.95	14,729.09
同比 (%)	22.49	22.39	29.11
扣非后归属母公司股东的净利润（万元）	8,331.25	9,949.25	13,534.00
同比 (%)	15.68	19.42	36.03

近三年，公司营业收入主要来源于核酸检测试剂及医学检验业务等主营业务收入，占营业收入的比例保持在 97%以上，主营业务突出。公司主营业务产品及服务主要包括 HPV 试剂盒、地贫试剂盒、耳聋试剂盒、STD 试剂盒等各类检测试剂盒以及第三方医学检验服务。目前 HPV 试剂盒仍是公司收入的主要来源，2019 年 HPV 试剂盒收入占主营业务收入的比例 70.36%。地贫等其他试剂盒以及检测服务业务收入近年增长较快，占主营业务收入比重持续上升。

公司是 HPV 分子检测的国内龙头企业，HPV 分型试剂盒产品系公司最主要的核心产品，2019 年 HPV 试剂盒整体销售收入同比增长 16.53%，其中 HPV23 荧光试剂盒，其性价比和市场认可度高，2019 年同比销售收入增速达到 33.20%；HPV37 分型试剂盒是目前国内 HPV 分型最全面的试剂盒，适合临床诊断对全面、精准分型检测的高端需求，2019 年销售收入同比增长 32.21%；HPV12+2 荧光试剂盒作为传统试剂盒产品，其单价相对较低，在地方政府 HPV 筛查中具有较高的性价比，随着近年来地方政府对区域人群 HPV 筛查力度的加大，2019 年销售收入同比增长 24.02%；HPV21 分型试剂盒基于公司获得第十八届中国专利金奖的重点技术专利“人乳头状瘤病毒基因分型检测试剂盒及其基因芯片制备方法”，占公司 HPV 试剂盒销售收入接近 71%，2019 年销售收入同比增长 13.46%。

2019 年地贫试剂盒销售收入同比增长 30.80%，主要得益于：①地中海贫血

是常见的血液遗传病之一，优生优育观念的普及提高了地贫检验的市场需求；②产品已经过前期市场培育，公司坚持采取积极有效的营销策略大力开拓新客户，同时提供完善的售后服务和快速响应的技术支持，使得地贫试剂盒的市场认可度不断提高，建立了一定的市场地位；③公司地贫试剂盒能够同时检测出 α 和 β 两种地中海贫血基因，在同类型产品中具有较强竞争优势。

2019 年耳聋试剂盒销售收入同比增长 55.87%，主要得益于公司深耕渠道，积极推广核酸检测技术在出生缺陷防控领域的应用：①公司与中国妇幼保健协会合作，为符合资质的医疗单位进行“耳聋基因检测实验基地”授牌，逐步建立由点到面、覆盖全国的耳聋防控网络；②公司结合“爱耳日”、“出生缺陷日”等主题日活动，整合各地专家资源，开展公益项目、科普宣传和学术交流等活动。由公司参与、中国妇幼保健协会监制的国内首部聚焦听力障碍人群题材的医疗科普纪录片《新声》全网开播，推广至全国各省市单位超 600 家，逾 150 个外部媒体平台及全国各医疗单位同步播出，超 70 万次点击率，获“2019 年度公益映像奖”。

2019 年 STD 试剂盒销售收入同比增长 21.24%，主要产品单检、二联检、三联检核酸检测产品有序推进。

2019 年医学检验服务收入同比增长 81.87%，作为公司近年来开始发展的重点业务，主要包括 HPV 检测、地贫检测、STD 检测、新生儿遗传代谢病检测、肿瘤检测、亲子鉴定等，市场前景良好。随着公司在全国建设的医学实验室陆续进入运营期，公司检测服务能力逐步提升，收入快速增长。

④可比分析

行业内主营体外诊断试剂，业务范围涵盖分子诊断的 5 家可比公司在 2017-2019 年应收及净利润如下表：

序号	证券代码	公司简称	主营产品类型	营业收入增速		
				2017 年 同比	2018 年 同比	2019 年 同比
1	300685.SZ	艾德生物	生物诊断试剂	30.59%	32.89%	31.73%
2	300642.SZ	透景生命	生物诊断试剂	31.00%	20.46%	21.00%
3	688399.SH	硕世生物	生物诊断试剂	45.02%	23.18%	25.18%
4	834839.OC	之江生物	生物诊断试剂	22.92%	16.52%	/
5	科创板注册申请中	安必平	生物诊断试剂	8.01%	17.59%	/
同行均值				27.51%	22.13%	25.97%

		同行中位数	30.59%	20.46%	25.18%
300639.SZ	凯普生物	生物诊断试剂、专用设备与零部件	20.28%	21.14%	25.68%

序号	证券代码	公司简称	归母净利润增速		
			2017年同比	2018年同比	2019年同比
1	300685.SZ	艾德生物	40.33%	34.73%	34.81%
2	300642.SZ	透景生命	29.71%	11.73%	10.82%
3	688399.SH	硕世生物	410.34%	49.58%	31.23%
4	834839.OC	之江生物	5.06%	16.53%	/
5	科创板注册申请中	安必平	5.02%	27.17%	/
		同行均值	98.09%	27.95%	25.62%
		同行中位数	29.71%	27.17%	31.23%
	300639.SZ	凯普生物	22.49%	22.39%	29.11%

数据来源：wind、公司年报及公开披露信息

注1：之江生物2019上半年营收同比增长26.88%，归母净利润同比增长31.81%，未披露2019全年数据；安必平2019上半年营收同比增长17.69%，未披露归母净利润同比增速数据。

注2：艾德生物2019年度归母净利润同比增长6.89%，若剔除报告期内股权激励成本摊销的影响（不考虑所得税影响），则归属于上市公司股东的净利润1.71亿元，同比增长34.81%。

其中艾德生物主营肿瘤精准医疗分子诊断试剂，与公司主营业务均属分子诊断且经营模式类似，近三年其收入与净利润均保持稳定、快速增长，营收增速分别为30.59%、32.89%、31.73%，归母净利润增速分别为40.33%、34.73%、34.81%。

其余4家2017-2019年营收、归母净利润均实现同比正增长，其中透景生命、硕世生物2017-2019年营收同比增速均超过20%；硕世生物2017-2019年归母净利润同比增速均超过20%。

本公司自主研发生产分子诊断试剂，在宫颈癌HPV检测领域占据国内龙头地位，在生殖感染、出生缺陷等感染性、遗传性疾病领域已开发系列核酸检测试剂，依托于核酸检测技术本身的先进性、产品应用领域需求增长稳定、公司管理运营能力，2017-2019年公司业务取得较快发展，营收增速、归母净利润保持稳定增长，与行业发展相符，具有合理性。

(2)2018年公司HPV检测试剂毛利率88.49%，其他检测试剂毛利率86.56%；2017年HPV检测试剂毛利率88.51%，其他检测试剂毛利率83.09%。请公司结合公司检测试剂盒产品应用、技术优势、客户、占比，补充说明公司相关检测试剂盒毛利率高于同行业大部分其他公司的原因与合理性。

【公司回复】：

公司主要产品为分子诊断产品，分子诊断行业需求巨大、行业发展较快、行业盈利能力较强，分子诊断试剂产品的毛利率通常较高，尤其是技术优势明显的产品，盈利能力更强。2019年，2018年和2017年，我司及同行业可比公司毛利率情况如下：

公司	毛利率%	2019年	2018年	2017年	三年均值
艾德生物	试剂销售	93.14	92.91	94.26	93.44
安必平	试剂销售	87.68	87.85	89.86	88.46
透景生命	试剂销售	86.25	81.37	82.86	83.49
硕世生物	试剂销售	85.11	84.81	84.89	84.94
之江生物	试剂销售	78.01	83.25	89.47	83.58
行业平均	试剂销售	86.04	86.04	88.27	86.78
凯普生物	HPV 试剂盒	87.18	88.49	88.51	88.06
	其它试剂盒	82.94	86.56	83.09	84.20
	试剂销售	86.42	88.19	87.86	87.49

数据来源：wind

注：上表中，安必平（科创板注册申请中）、之江生物只披露到2019半年度数据。

从上表同行试剂毛利率对比可知，公司试剂销售毛利率与同行基本一致，略低于艾德生物，其中HPV检测试剂毛利率略高于行业均值。公司是国内领先的核酸分子诊断产品提供商，毛利率处于合理水平，HPV试剂毛利率较高是因为公司是HPV检测的行业龙头，具有一定的品牌溢价能力。

问题2、年报显示，2019年末，公司应收账款账面余额3.53亿元，占营业收入比例达48.42%，其中一年以内应收账款账面余额3.26亿元，占本年末应收账款账面余额比例达92.35%。而2018年末，公司应收账款账面余额2.78亿元，占营业收入比例达47.93%，其中一年以内应收账款账面余额2.52亿元，占当年年末应收账款账面余额比例达90.65%；2017年末，公司应收账款账面余额2.11亿元，占营业收入比例达44.05%，其中一年以内应收账款账面余额2.02亿元，占当年年末应收账款账面余额比例达95.73%；2015年末、2016年末应收账款账面余额占营业收入比例分别为36.81%、39.20%，其中一年以内应收账款账面余额占当年年末应收账款账面余额分别为97.64%、96.79%。

(1) 请公司结合客户构成、收入确认政策、信用政策以及同行业可比公司情况，补充说明公司应收账款期末余额占营业收入比例较大的原因及合理性。

(2) 请公司结合公司近五年应收账款期末余额占营业收入比例以及一年以内应收账款账面余额占当年年末应收账款账面余额比例情况，补充说明应收账款余额

占比长期保持相似水平的合理性，是否存在提前确认收入、确认不符合条件收入的情形，坏账准备计提是否充分，是否与同行业可比公司一致，收入确认政策是否符合会计准则要求，是否存在其他违规情形。

(3) 请公司补充说明近五年年末前十大应收账款客户对应的销售产品、收入金额、确认时间、相关应收账款账龄及计提的坏账准备、合同约定回款时间及目前回款情况、与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，并补充报备相关合同。

请审计机构发表核查意见。

【公司回复】:

(1) 应收账款期末余额占营业收入比例较大的原因及合理性

公司不同销售方式下的客户类型、信用政策、结算方式及结算周期如下表:

项目	直销客户	经销客户	检验服务客户
信用政策	针对直销的大中型医院等，信用期限相对较长，通常为3-9个月，大中型医院的资金实力雄厚，信誉度较高，发生坏账的风险较小。	a、针对一般经销商(含新合作经销商)，主要采用现款现货的模式。 b、针对长期合作的少量优质经销商，公司给予相应的信用额度；公司与经销商约定信用额度最高额，超过部分须预先支付货款；信用期届满前经销商需支付完毕其使用的所有信用额度款。	针对检验服务客户，公司按月与客户确定检测数量，并开具发票，给予客户1-3个月的回款期。发行人与委托机构按月核对实际的检测数量，并根据约定的服务价格开具相应金额的发票，委托机构以银行转账的方式支付相关检测费用。
结算周期	根据信用周期进行结算，信用期一般为3-9个月。	a、一般经销商采用先收款后发货方式，在其支付货款后按其订货要求发货；根据订单或购销协议开具发票。b、对于长期合作的少量优质经销商，公司给予其一定的信用额度，在该额度内，经销商可以先提货，在信用期届满前统一归还信用额度款。	按月核对检测数量，根据信用周期回款，一般为1-3个月。
结算方式	银行转账、银行承兑汇票	银行转账	支票及银行转账

根据招股说明书披露，可比同行业公司的销售信用政策如下:

可比公司	销售信用政策
艾德生物	直销模式：信用期六个月至一年； 经销模式：经销商客户多为现款现货或先款后货，对信用较好的经销商会给予三个月左右的账期。
硕世生物	直销模式：信用期限通常为 3-6 个月； 经销模式：一般经销商款到发货，对于少量资金实力强、销售金额大的经销商，给予一定的信用期，通常不超过 3 个月。对少数规模大、实力强的综合性经销商，可给予 6-12 个月的信用期。
透景生命	直销模式：一般不超过 180 天； 经销模式：一般为款到发货，除个别长期合作的重要经销商给予一定的信用账期，其他经销客户原则上无信用账期。
安必平	直销模式：无披露； 经销模式：经销商客户多为先款后货。
之江生物	直销模式：公立医院的付款周期差别较大，一般在 3 个月到 12 个月之间；疾控中心、疾控中心等机构付款周期较短，一般会在年底付清当年款项。 经销模式：公司对核心经销商根据业务规模给予 3-6 个月的信用期，对于一般经销商实行款到发货的方式；

结合同行业可比公司已披露的信用期对比，分子诊断行业终端客户信用期在 3-12 个月间，公司给予客户的信用期在行业合理区间内。

在收入确认政策方面，公司收入确认的具体方法如下：

1) 商品销售收入

公司与客户签订的销售合同或协议，按照客户的订单组织发货，国内客户收到货物并验收确认后，公司根据客户确认的货物签收单确认销售收入；国外客户采用离岸价（FOB）结算，在办理完报关和商检手续时确认收入。

2) 医学检验服务收入

根据公司与客户商定，从客户处获取样本及送检单，检验完毕经客户确认检验结果后公司开具销售发票并确认医学检验收入。

可比同行业公司披露的收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策
------	--------

公司名称	收入确认政策
艾德生物	<p>公司销售收入确认的具体方式是：</p> <p>1、内贸试剂销售收入：于商品发出，客户签收后，商品所有权上的主要风险和报酬已经转移，确认收入。</p> <p>2、外贸试剂销售收入：于完成报关手续且邮寄快递签收后确认收入。</p> <p>3、 确认让渡资产使用权收入的依据</p> <p>与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时。分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：</p> <p>（1）利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。</p> <p>（2）使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。</p> <p>4、 检测服务收入确认时间的具体判断标准</p> <p>公司完成检测服务，于检测报告发出时确认收入。</p> <p>5、 技术服务收入确认时间的具体判断标准</p> <p>按照合同约定服务提供完成，与提供服务相关的经济利益能够流入公司，相关收入和成本能够可靠计量时确认收入。</p>
硕世生物	<p>公司销售收入确认的具体方式是：</p> <p>检测试剂销售收入：检测试剂国内销售于商品发出，货物签收后确认收入；检测试剂国外销售于商品发出，货物已报关离岸时确认收入。</p> <p>其他产品收入：产品发出，货物签收后确认收入。</p> <p>检测服务收入：公司完成检测服务，于客户确认签收检测报告时确认收入。</p>
透景生命	<p>具体原则</p> <p>公司产品销售主要分为经销模式和直销模式，均为买断式销售。经销模式为公司与经销商签订销售合同，并与经销商结算货款，由各地经销商面向终端客户销售；直销模式具体为公司将产品直接销售给医院等终端客户。</p> <p>对经销商的收入确认政策为：公司对经销商发出产品、对方收到货物并签收后确认收入。</p> <p>对医院等直销客户的收入确认政策为：公司对医院等终端客户发出产品，对方收到货物并签收后确认收入。</p>

公司名称	收入确认政策
	服务收入的确认政策为：服务提供后，公司按服务内容确认收入。
安必平	本公司收入的具体确认原则（1）销售商品收入 公司与客户签订的销售合同或协议，按照客户的订单组织发货，对于试剂产品和不需要安装调试的仪器设备发出后，公司在客户签收后确认销售收入。需要安装调试的仪器设备，待安装调试完后，公司根据设备验收单确认销售收入。（2）医学检测服务收入 根据公司与客户签订的合同或协议，公司提供的检测服务已经完成，将检测报告交付客户时确认医学检测服务收入。
之江生物	<p>具体原则</p> <p>（1）国内销售在满足以下条件时，确认收入： 根据与客户签订的销售合同或订单组织发货，客户验货并签收时确认收入；</p> <p>（2）国外销售在满足以下条件时，确认收入： 根据与客户签订的出口合同或订单组织发货，向海关报关出口取得报关单并取得提单（运单）时确认收入。</p>

与同行业公司的收入确认政策对比，公司的收入确认政策与同行业可比公司是一致的。

②公司应收账款期末余额占营业收入比例较大的原因及合理性。

公司不同销售方式下对客户的信用政策表明各类型客户的货款均会产生不等的账期，其中不同销售方式下对应的应收账款余额情况如下表：

单位：万元

销售方式	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
直销	收入	46,870.70	36,606.21	32,688.67	27,451.68	23,464.46
	应收账款余额	29,953.94	25,330.06	19,616.83	14,744.88	11,535.39
	占收入比率	63.91%	69.20%	60.01%	53.71%	49.16%
经销	收入	17,702.30	16,828.87	12,944.04	10,676.80	9,622.76
	应收账款余额	1,617.36	567.68	835.70	599.89	940.01
	占收入比率	9.14%	3.37%	6.46%	5.62%	9.77%
医学检验	收入	8,366.27	4,600.13	2,275.80	1,701.91	1,396.17
	应收账款余额	3,738.47	1,893.07	643.10	212.13	189.53

	占收入比率	44.68%	41.15%	28.26%	12.46%	13.57%
合计	收入	72,939.28	58,035.21	47,908.51	39,830.39	34,483.39
	应收账款余额	35,309.76	27,790.82	21,095.63	15,556.89	12,664.93
	占收入比率	48.41%	47.89%	44.03%	39.06%	36.73%
直销占销售收入的比例		64.26%	63.07%	68.23%	68.92%	68.04%
经销占营业收入的比例		24.27%	29.00%	27.02%	26.81%	27.91%
医学占营业收入的比例		11.47%	7.93%	4.75%	4.27%	4.05%

由上表可见，公司近5年直销收入占比均达60%以上，直销模式下应收账款大部分为应收大中型医院的货款，医院支付货款审批时间较长，导致其回款速度较慢、回款周期较长，因此直销收入的应收账款金额最高、直销应收账款余额占收入比例最高。其次检测服务对应的应收账款金额较高、占对应模式收入比例较高，经销模块下对应的应收账款金额较低、占对应模式收入比例较低，该情况与公司的信用政策相符。

在收入确认政策一致的情况下，同行业可比公司中，应收账款占收入比例情况如下表：

单位：万元

公司	项目	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
艾德生物	营业收入	57,835.55	43,903.15	33,037.13	25,298.70	17,687.76
	应收账款余额	24,504.89	19,781.76	14,698.73	11,473.31	8,489.39
	占比	42.37%	45.06%	44.49%	45.35%	48.00%
之江生物	营业收入	13,129.29	22,435.06	19,253.76	15,664.15	12,667.96
	应收账款余额	14,673.84	11,729.57	10,111.28	8,456.56	6,947.92
	占比	111.76%*	52.28%	52.52%	53.99%	54.85%
安必平	营业收入	15,590.75	30,629.62	26,046.97	24,116.04	无披露
	应收账款余额	17,949.09	17,860.44	15,978.93	14,869.63	无披露
	占比	115.13%*	58.31%	61.35%	61.66%	
可比公司平均	营业收入	28,851.86	32,322.61	26,112.62	21,692.96	15,177.86
	应收账款余额	19,042.61	16,457.26	13,596.31	11,599.84	7,718.66
	占比	66.00%	50.92%	52.07%	53.47%	50.85%

凯普生物	营业收入	72,939.28	58,035.21	47,908.51	39,830.39	34,483.39
	应收账款余额	35,309.76	27,790.82	21,095.63	15,556.89	12,664.93
	占比	48.41%	47.89%	44.03%	39.06%	36.73%

*因之江生物、安必平仅披露到 2019 上半年数据，导致 2019 年应收账款占营业收入比例不具备同期可比价值。

由上表可见，以 2016-2018 年同行可比公司应收账款占营业收入比例为参照，公司应收账款占营业收入的比例低于同行业可比公司的平均水平。

综上所述，公司应收账款期末余额占营业收入比例较大与公司的业务模式是匹配的，与同行业可比公司情况是接近的，占比较大是具有合理性的。

(2) 应收账款余额占比长期保持相似水平的合理性，是否存在提前确认收入、确认不符合条件收入的情形，坏账准备计提是否充分，是否与同行业可比公司一致，收入确认政策是否符合会计准则要求，是否存在其他违规情形。

近 5 年年末公司应收账款余额占营业收入比例情况如下表：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
应收账款余额	35,309.76	27,790.82	21,095.63	15,556.89	12,664.93
营业收入	72,939.28	58,035.21	47,908.51	39,830.39	34,483.39
占比	48.41%	47.89%	44.03%	39.06%	36.73%
一年内应收账款	32,587.61	25,222.07	20,180.26	15,060.98	12,405.02
占应收账款的 比率	92.29%	90.76%	95.66%	96.81%	97.95%

近 5 年，公司应收账款余额占营业收入的比例保持相似水平，一方面原因是近年来公司业务模式基本相同，直销收入占比在近 5 年稳定在 60%以上，各报告期内大额应收未收账款主要是客户信用期内的货款，逾期尚未回款的金额较小，超出信用期的应收账款大部分为应收公立医院的货款，医院支付货款审批时间较长，导致其回款速度较慢、回款周期较长，但各报告期内绝大部分逾期货款均在期后收回。各报告期内，公司不存在大额、永久性拖欠货款等情况，对于应收未收货

款公司已按会计政策计提坏账准备，坏账准备计提充分、应收账款政策谨慎。

近 5 年年末公司应收账款坏账计提情况如下表：

单位：万元

账龄	2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日			2016 年 12 月 31 日			2015 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	32,587.61	1,629.38	5.00	25,222.07	1,261.10	5.00	20,180.26	1,009.01	5.00	15,060.98	753.05	5.00	12,405.02	620.25	5.00
1 至 2 年	2,389.74	238.97	10.00	2,349.76	234.98	10.00	804.10	80.41	10.00	446.77	44.68	10.00	210.43	21.04	10.00
2 至 3 年	176.41	52.92	30.00	153.99	46.20	30.00	77.89	23.37	30.00	30.99	9.30	30.00	19.97	5.99	30.00
3 至 4 年	94.40	47.20	50.00	51.86	25.93	50.00	21.37	10.69	50.00	18.15	9.07	50.00	28.91	14.46	50.00
4 至 5 年	50.26	40.21	80.00	5.82	4.66	80.00	12.00	9.60	80.00				0.60	0.48	80.00
5 年以上	11.34	11.34	100.00	7.32	7.32	100.00									
合计	35,309.76	2,020.03	5.72	27,790.82	1,580.18	5.69	21,095.63	1,133.08	5.37	15,556.89	816.10	5.25	12,664.93	662.22	5.23

公司坏账准备计提情况与近 5 年同行业可比公司坏账准备计提对比情况如下表：

公司	项目	2019年12	2018年12	2017年12	2016年12	2015年12
		月31日	月31日	月31日	月31日	月31日
艾德生物	应收账款余额	24,504.89	19,781.76	14,698.73	11,473.31	8,489.39
	其中：1年以内应 收账款余额	22,443.11	18,455.07	13,784.29	10,839.23	8,235.53
	1年以内应收账款 余额占比	91.59%	93.29%	93.78%	94.47%	97.01%
	坏账准备	1,190.17	891.80	599.01	451.99	297.84
	计提比例	4.86%	4.51%	4.08%	3.94%	3.51%
之江生物	应收账款余额	14,673.84	11,729.57	10,111.28	8,456.56	6,947.92
	其中：1年以内应 收账款余额	11,431.39	9,848.73	8,930.94	7,210.45	5,814.25
	1年以内应收账款 余额占比	77.90%	83.96%	88.33%	85.26%	83.68%
	坏账准备	1,640.48	1,219.56	908.15	796.88	649.54
	计提比例	11.18%	10.40%	8.98%	9.42%	9.35%
安必平	应收账款余额	17,949.09	17,860.44	15,978.93	14,869.63	无披露
	其中：1年以内应 收账款余额	14,978.96	14,734.88	12,909.99	12,180.03	无披露
	1年以内应收账款 余额占比	83.45%	82.50%	80.79%	81.91%	
	坏账准备	1,476.92	1,416.51	1,200.80	1,118.42	无披露
	计提比例	8.23%	7.93%	7.51%	7.52%	
可比公司平 均	应收账款余额	19,042.61	16,457.26	13,596.31	11,599.83	7,718.66
	其中：1年以内应 收账款余额	16,284.49	14,346.23	11,875.07	10,076.57	7,024.89
	1年以内应收账款 余额占比	85.52%	87.17%	87.34%	86.87%	91.01%
	坏账准备	1,435.86	1,175.96	902.65	789.10	473.69

	计提比例	7.54%	7.15%	6.64%	6.80%	6.14%
	应收账款余额	35,309.76	27,790.82	21,095.63	15,556.89	12,664.93
	其中：1年以内应 收账款余额	32,587.61	25,222.07	20,180.26	15,060.98	12,405.02
凯普生物	1年以内应收账款 余额占比	92.29%	90.76%	95.66%	96.81%	97.95%
	坏账准备	2,020.03	1,580.18	1,133.08	816.10	662.22
	计提比例	5.72%	5.69%	5.37%	5.25%	5.23%

*之江生物、安必平为2019上半年数据。

由上表可知，公司整体坏账准备计提比例略低于可比公司平均水平，原因系公司各年年末的应收账款余额中1年以内的应收账款余额占比高于可比公司的平均占比，与公司占比相近的艾德生物应收账款坏账准备整体计提水平低于公司。近5年，公司应收账款余额占营业收入的比例保持相似水平另一方面原因主要是公司收入确认会计政策保持一致，公司收入确认的具体政策如下：

1) 商品销售收入

公司与客户签订的销售合同或协议，按照客户的订单组织发货，国内客户收到货物并验收确认后，公司根据客户确认的货物签收单确认销售收入；国外客户采用离岸价（FOB）结算，在办理完报关和商检手续时确认收入。

2) 医学检验服务收入

根据公司与客户商定，从客户处获取样本及送检单，检验完毕经客户确认检验结果后公司开具销售发票并确认医学检验收入。

公司收入确认政策符合企业会计准则要求，不存在提前确认收入、确认不符合条件收入的情形，也不存在其他违规情形。

(3) 近五年期末前十大应收账款客户对应的销售产品、收入金额、确认时间、相关应收账款账龄及计提的坏账准备、合同约定回款时间及目前回款情况

公司近五年期末前十大应收账款客户情况如下：

2019年12月31日应收账款余额前10大客户

排名	客户名称	销售产品	应收账款余额	销售收入	账龄	坏账准备	信用期	截至2020年4月 30日是否收回	截至2020年4月 30日未收回金额
1	客户一	HPV ,其它试剂盒	645.37	763.02	1年以内	32.29	240天	否	440.63
2	客户二	HPV ,其它试剂盒	643.70	362.14	1年以内, 1-2年	42.69	210天	否	569.70
3	客户三	HPV	508.00	582.91	1年以内	25.40	3个月	否	368.13
4	客户四	HPV	446.88	642.17	1年以内	22.34	105天	否	49.44
5	客户五	HPV ,其它试剂盒	432.71	493.01	1年以内	21.64	180天	否	284.27
6	客户六	HPV ,其它试剂盒	320.93	374.03	1年以内	16.05	90天	否	188.15
7	客户七	HPV ,其它试剂盒	317.42	368.24	1年以内	15.87	180天	否	196.94
8	客户八	HPV ,其它试剂盒	312.09	1,975.34	1年以内	15.60	1年	否	312.09
9	客户九	HPV ,其它试剂盒	305.58	385.69	1年以内	15.28	120天	否	88.82
10	客户十	HPV ,其它试剂盒	285.45	313.51	1年以内	14.27	30天	否	219.15

2018年12月31日应收账款余额前10大客户

排名	客户名称	销售产品	应收账款余额	销售收入	账龄	坏账准备	信用期	截至2020年4月30日是否收回	截至2020年4月30日未收回金额
1	客户一	HPV,其它试剂盒	553.02	333.25	1年以内,1-2年	38.14	210天	否	136.02
2	客户二	HPV,其它试剂盒	476.68	577.92	1年以内	23.83	240天	是	0.00
3	客户三	HPV,其它试剂盒	424.57	748.14	1年以内	21.23	180天	是	0.00
4	客户四	HPV,其它试剂盒	363.30	277.28	1年以内,1-2年	22.05	120天	是	0.00
5	客户五	HPV,其它试剂盒	324.35	317.61	1年以内	16.22	90天	是	0.00
6	客户六	HPV,其它试剂盒	323.76	-	1-2年	32.38	210天	是	0.00
7	客户七	HPV,其它试剂盒	314.40	688.31	1年以内	15.72	150天	是	0.00
8	客户八	HPV	303.84	701.20	1年以内	15.19	90天	是	0.00
9	客户九	HPV,其它试剂盒	291.45	177.38	1年以内,1-2年	20.28	300天	是	0.00
10	客户十	HPV,其它试剂盒	288.69	190.43	1年以内,1-2年	19.35	在收到招标方款项后,三个工作日内支付	否	146.82

2017年12月31日应收账款余额前10大客户

排名	客户名称	销售产品	应收账款余额	销售收入	账龄	坏账准备	信用期	截至2020年4月 30日是否收回	截至2020年4月 30日未收回金额
1	客户一	HPV,其它试剂盒	549.48	709.46	1年以内	27.47	210天	是	0.00
2	客户二	HPV,其它试剂盒	449.03	405.83	1年以内	22.45	90天	是	0.00
3	客户三	HPV,其它试剂盒	442.65	587.37	1年以内	22.13	240天	是	0.00
4	客户四	HPV,其它试剂盒	429.77	328.49	1年以内,1-2年	26.06	210天	是	0.00
5	客户五	HPV,其它试剂盒	391.99	639.79	1年以内	19.60	180天	是	0.00
6	客户六	HPV,其它试剂盒	315.75	599.97	1年以内	15.79	150天	是	0.00
7	客户七	HPV,其它试剂盒	284.25	226.28	1年以内,1-2年	17.11	120天	是	0.00
8	客户八	HPV,其它试剂盒	275.40	425.83	1年以内	13.77	180天	是	0.00
9	客户九	HPV,其它试剂盒	258.30	209.88	1年以内,1-2年	15.34	180天	是	0.00
10	客户十	HPV,其它试剂盒	253.20	255.65	1年以内	12.66	在收到招标方款项后,三个工 作日内支付	是	0.00

2016年12月31日应收账款余额前10大客户

排名	客户名称	销售产品	应收账款余额	销售收入	账龄	坏账准备	信用期	截至2020年4月30日是否收回	截至2020年4月30日未收回金额
1	客户一	HPV, 其它试剂盒	336.30	612.61	1年以内	16.82	210天	是	0.00
2	客户二	HPV, 其它试剂盒	313.67	450.52	1年以内	15.68	240天	是	0.00
3	客户三	HPV, 其它试剂盒	280.42	295.46	1年以内	14.02	210天	是	0.00
4	客户四	HPV, 其它试剂盒	225.09	261.61	1年以内	11.25	30天	是	0.00
5	客户五	HPV, 其它试剂盒	220.57	596.00	1年以内	11.03	180天	是	0.00
6	客户六	HPV, 其它试剂盒	214.40	143.69	1年以内, 1-2年	14.25	180天	是	0.00
7	客户七	HPV, 其它试剂盒	212.49	602.45	1年以内	10.62	150天	是	0.00
8	客户八	HPV, 其它试剂盒	208.93	228.19	1年以内	10.45	180天	是	0.00
9	客户九	HPV, 其它试剂盒	202.79	436.68	1年以内	10.14	180天	是	0.00
10	客户十	HPV, 其它试剂盒	200.88	167.77	1年以内, 1-2年	11.70	180天	是	0.00

2015年12月31日应收账款余额前10大客户

排名	客户名称	销售产品	应收账款余额	销售收入	账龄	坏账准备	信用期	截至2020年4月30日是否收回	截至2020年4月30日未收回金额
1	客户一	HPV,其它试剂盒	353.42	563.26	1年以内	17.67	180天	是	0.00
2	客户二	HPV,其它试剂盒	311.98	270.00	1年以内,1-2年	17.28	210天	是	0.00
3	客户三	HPV,其它试剂盒	250.14	551.99	1年以内	12.51	150天	是	0.00
4	客户四	HPV,其它试剂盒	243.20	317.67	1年以内	12.16	180天	是	0.00
5	客户五	HPV,其它试剂盒	242.35	521.29	1年以内	12.12	30天	是	0.00
6	客户六	HPV,其它试剂盒	232.56	357.50	1年以内	11.63	210天	是	0.00
7	客户七	HPV,其它试剂盒	214.43	297.17	1年以内	10.72	240天	是	0.00
8	客户八	HPV,其它试剂盒	189.92	309.95	1年以内	9.50	180天	是	0.00
9	客户九	HPV,其它试剂盒	189.39	226.51	1年以内	9.47	80天	是	0.00
10	客户十	HPV,其它试剂盒	188.50	278.42	1年以内	9.43	60天	是	0.00

注：约定信用期以财务部开票日期起算。

由上表可知，前 10 大应收账款客户的 2015 年至 2019 年各年末账龄基本都在一年以内，与公司的信用政策相符，均为按公司既定的收入确认政策确认，并按公司的坏账政策相应进行了计提坏账准备，前 10 大应收账款客户商业信用良好，在期后按合同约定对款项进行了回收，以前年度的应收款项均已收回，2019 年年末应收账款大部分由于未到合同约定收款时间，尚未全部收回，目前客户回款正常，正在陆续收款，尚未出现无法收回的情形。2015 年至 2019 年，前 10 大应收账款客户主要为公立医疗机构，与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

【会计师回复意见】：

(1) 核查程序

我们对上述问题进行逐一核查，执行了以下主要核查程序：

1) 对收入确认的核查：

- a、了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- b、通过审阅销售合同、订单及与管理层的访谈，了解和评估了凯普生物的收入确认政策；
- c、对本期记录的国内 HPV 相关诊断试剂以及其他试剂盒收入交易选取样本，核对发票、销售合同及货物签收单等，以评价相关收入确认是否符合收入确认的会计政策；
- d、针对资产负债表日前后确认的销售收入执行抽样测试，检查销售合同或订单、销售发票、销售出库单、货物签收单等，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；
- e、针对收入执行分析程序，包括月度收入波动分析，主要产品本期收入、毛利率与上期比较分析等分析程序，以评价主要产品毛利率变动的合理性。

2) 对应收账款余额的核查：

- a、通过销售细节测试，检查购销合同、销售订单、销售发票、货物签收单等原始单据核查收入发生的真实性；
- b、对应收账款余额较大的客户及随机抽取的样本客户相应的应收账款余额和销售金额进行发函询证，对于未回函的客户通过检查物流单据及客户签收单据、

合同、期后回款等替代程序予以查证；

c、通过分析性复核，分析应收账款周转、应收账款余额变动就公司信用政策和收入规模而言是否合理。

3) 对应收账款坏账准备计提的核查：

a、了解公司的信用政策，结合行业特点及信用风险特征，评价管理层制定的相关会计政策是否符合企业会计准则的规定；

b、获取管理层评估应收账款是否发生减值以及确认预期损失率所依据的数据及相关资料，检查公司应收账款的账龄迁徙情况、历史坏账情况、预期信用损失判断等，评价应收账款预期信用损失率的合理性及应收账款损失准备计提的充分性；

c、重新计算预期信用损失模型计算的坏账准备金额，评价其是否准确。

4) 对前十大客户关联关系的核查：

a、核查发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员及其控制的企业的情况，获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员对家庭成员及其控制的企业不存在关联交易的声明；

b、核对主要客户的工商登记资料，是否存在发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及家庭成员入股、任职情况。

(2) 核查意见

经核查，如公司所述，我们认为凯普生物 2019 年期末应收账款余额占营业收入比例较高的原因以及应收账款余额占比长期保持相似水平的情况合理。公司收入确认符合会计准则要求，期末应收款坏账准备已按公司既定的会计政策计提充分。未发现公司存在提前确认收入、确认不符合条件收入的情形以及其他违规的情形，期末应收款坏账准备计提充分。也未发现公司近五年年末前十大应收账款客户与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系的情况。

问题 3、年报显示，2019 年末，公司存货账面余额为 4,388.50 万元。而 2018 年末，公司存货账面余额为 4,026.76 万元，2017 年末为 3,267.39 万元。请公司结合近三年公司收入增幅情况，补充说明公司采购模式、存货账面余额

与公司收入增幅是否匹配，如不一致，请补充说明原因及合理性。

【公司回复】：

公司的采购模式分为检测试剂业务采购、检测服务业务采购两大类，主要如下：

(1) 检测试剂业务采购模式

①物料供应商的选择情况

公司采用集中式采购，制定了完善的原材料、仪器零件采购制度，从源头开始为产品质量提供保障，在全球范围内甄选高品质原料。

首先，采购部根据制定的《供应商管理工作指引》及采购物料技术标准，筛选供应商并进行资格审查。如果条件允许，采购部会组织有关部门对关键生产物料、重点配套仪器的供应商进行实地考察，要求供应商出具合格的质量能力评估报告或提供充分的书面材料（如质量管理体系认证证书），证实具有质量保证能力和生产能力。对于第一次供应关键物料的供应商，除提供充分的书面证明材料外，还需经样品测试及小批量试用，测试合格才能供货。

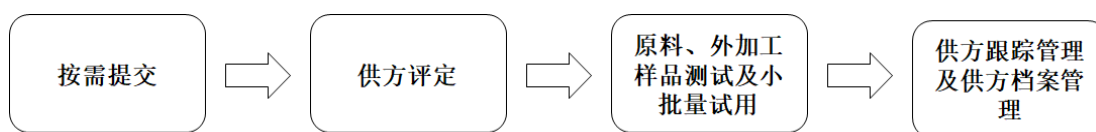
然后，公司各部门对供应商提供的样品、技术资料及新增原材料连同品质部进行测试及技术指标验证，出具相关测试报告及填写《供方评定记录表》中的相关栏目。如果样品测试合格，采购部通知供应商进行小批量送样，经质管部对进货检验合格后，交付生产车间试用，试用后的半成品或成品，由质管部出具相关测试报告，填写《供应商评定记录表》中的相关栏目。样品测试及小批量送样经过试用测试合格的供应商，各相关部门提供评价意见，经副总经理批准后，列入《合格供应商名录》。对于仪器零件，采用需求部门确认的方式作出评价，评价合格者由副总经理批准后列入《合格供应商名录》。检验不合格的物料，按《不合格品控制程序》处理。

最后，对于进入《合格供应商名录》的供应商，会由采购部负责建立该公司的供方档案，质管部负责记录每批供货的质量状况，然后由采购部负责每月进行一次汇总。同一供应商同一产品连续两批不合格且无法使用的，按照《纠正和预防措施控制程序》处理。

公司已在市场上积累了充足的合格供应商资源，主要原材料均存在替代供

应商，不存在对单一供应商的依赖。

②主要物料采购流程



(2) 检测服务业务采购模式

公司采购的内容包括医学检验业务的试剂耗材，以及因公司无少数检验项目检验资质而向特定医疗机构采购的外包服务。

公司试剂耗材采购采用集中采购与授权采购相结合的方式，由总部采购部以及各子公司物料管理部共同完成。总部采购部联合实验室管理中心定期对公司的供应商进行评估，并统一确定合格供应商名录。

上述两种模式下，公司采购的材料主要包括的试剂材料，仪器材料，仪器和其它，试剂材料主要用于生产检测试剂盒，仪器材料主要用于生产仪器，公司生产的仪器主要是用于生产、质检和提供给客户使用，一般转为固定资产，采购的仪器主要用是研发、生产、质检和提供给客户使用，一般转为固定资产，其它包括检验用耗材料，办公用品和其它零星采购。

2019年，2018年和2017年存货、营业收入和采购情况如下：

单位：万元

项目	2019年			2018年			2017年
	金额	同比增加	增幅	2018年	同比增加	增幅	
期末存货余额	4,388.50	361.74	8.98%	4,026.76	759.37	23.24%	3,267.39
其中：试剂存货余额	3,308.15	582.32	21.36%	2,725.83	480.32	21.39%	2,245.51
仪器存货余额	660.9	-215.66	-24.60%	876.56	101.81	13.14%	774.75
其它存货余额	419.45	-4.92	-1.16%	424.37	177.24	71.72%	247.13
营销收入	72,939.28	14,904.07	25.68%	58,035.21	10,126.70	21.14%	47,908.51
其中：试剂营业收入	62,613.91	10,481.62	20.11%	52,132.29	7,792.73	17.58%	44,339.55
检验服务收入	8,366.27	3,766.15	81.87%	4,600.13	2,324.33	102.13%	2,275.80
其它营业收入	1,959.10	656.30	50.38%	1,302.79	9.63	0.74%	1,293.16
采购额	12,836.89	605.66	4.95%	12,231.23	4,757.37	63.65%	7,473.86
其中：试剂材料采购额	6,644.88	1,235.19	22.83%	5,409.69	1,102.44	25.59%	4,307.25

仪器材料采购额	662.31	-611.16	-47.99%	1,273.47	593.21	87.20%	680.26
仪器采购额	3,474.08	-520.06	-13.02%	3,994.14	2,403.26	151.06%	1,590.88
其它采购额	2,055.62	501.69	32.29%	1,553.93	658.46	73.53%	895.47

2019年, 2018年和2017年, 试剂材料采购额同比增长分别为22.83%和25.59%, 试剂营业收入同比增幅为20.11%和17.58%, 试剂存货的同比增幅分别为21.36%和21.39%, 试剂材料采购, 试剂存货余额和与试剂营业收入相匹配。

2019年, 2018年和2017年, 仪器材料采购额同比增长分别为-47.99%和87.20%, 仪器存货的同比增幅分别为-24.60%和13.14%, 2019年仪器材料采购额比2018年减少611.16万元, 2018年仪器材料采购额比2017年增加593.21万元, 是由于2018年采购仪器材料466.23万元生产了点膜仪生产线, 若扣除这一因素, 2019年, 2018年和2017年, 仪器材料采购额同比增长分别为-17.95%和18.67%, 仪器材料采购和仪器存货余额是匹配的。

问题4、年报显示, 报告期内, 公司确认的“以公允价值计量的金融资产”初始投资成本为679.52万元, 期末余额42.11万元。经查, 公司子公司凯普生物科技有限公司2017年投资美国BIONANO GENOMICS, INC. 公司100万美元, 按成本法计量。BIONANO GENOMICS, INC. 公司2018年在美国纳斯达克证券交易所公开上市, 2018年对美国BIONANO GENOMICS, INC. 公司的投资变更为按公允价值计量。请公司补充说明该笔投资目的、是否属于风险投资, 是否需要履行相应审议程序和信息披露义务。

【公司回复】

公司全资子公司凯普生物科技有限公司于2017年5月出资100万美元购买BIONANO GENOMICS, INC. 2,083,334股股份。BIONANO GENOMICS, INC. 成立于2007年, 注册于美国特拉华州, 是基因组分析领域的生命科学仪器公司, 主营业务为基因组技术仪器、试剂及相关服务的开发、生产、销售, 于2018年9月21日在美国纳斯达克证券交易所公开上市。BIONANO GENOMICS, INC. 拥有全球创新性和唯一性的基因组 mapping 和结构变异测定技术, 未来有望成为替代核型分析的上游设备领军企业。

凯普生物科技有限公司于2017年5月投资BIONANO GENOMICS, INC. 时的主要目的是希望借助本次投资建立与BIONANO GENOMICS, INC. 的联系, 为今后双方

建立合作关系，推动公司业务开展奠定基础。公司本次投资不以获取投资收益为主要目的。本次对外投资不属于证券投资、委托理财、衍生品投资、创业投资等风险投资。根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规及《公司章程》关于应披露交易的规定，本次对外投资在公司总经理的审批权限范围内，总经理批准了本次对外投资，本次对外投资未达到公司董事会、股东大会审议标准和相关披露标准，无需履行相应审议程序与信息披露义务。

特此公告。

广东凯普生物科技股份有限公司

董事会

二〇二〇年五月七日