

江苏华兰药用新材料股份有限公司
年报问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2023]0013534号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)



您可使用手机“扫一扫”或进入“此码用于证明该审计报告是否由具有执业许可的会计师事务所出具，注册会计师行业统一监管平台（<https://acc.mof.gov.cn>）”进行查验。
报告编号：京23WG9Z43ER



江苏华兰药用新材料股份有限公司
年报问询函中有关财务事项的说明

目 录	页 次
1 年报问询函中有关财务事项的说明	1-23



年报问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2023]0013534号

深圳证券交易所：

由江苏华兰药用新材料股份有限公司转来的《关于对江苏华兰药用新材料股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第388号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的江苏华兰药用新材料股份有限公司（以下简称“公司”、“华兰股份”）有关财务事项进行了审慎核查，现回复如下：

问题1. 报告期内，你公司实现营业收入5.84亿元，同比下降28.84%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“净利润”）0.64亿元，同比下降69.95%。分产品来看，覆膜胶塞产品收入3.10亿元，同比下降27.17%，毛利率60.12%，较上年下降3.95个百分点；常规胶塞产品收入2.63亿元，毛利率24.36%，较上年下降21.41个百分点。请你公司：

（1）结合行业发展状况、主要客户及供应商变动、收入结构变化、成本费用控制等因素，详细分析你公司营业收入及净利润均大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业公司存在重大差异、与首发审核报告期相比是否发生重大变化。

（2）补充说明覆膜胶塞、常规胶塞在工艺技术、产品用途等方面的差异，并结合客户需求、定价策略、生产成本变动情况等，分析说明常规胶塞毛利率大幅下降且降幅明显大于覆膜胶塞的原因及合理性，并充分提示相关业务风险。

（3）核实招股说明书等前期信息披露文件是否充分提示业绩大幅下滑风险。

请保荐机构、年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：



一、结合行业发展状况、主要客户及供应商变动、收入结构变化、成本费用控制等因素，详细分析你公司营业收入及净利润均大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业公司存在重大差异、与首发审核报告期相比是否发生重大变化

2021年和2022年度，公司所处行业受到宏观环境因素影响短期内有所波动，但长期需求和发展趋势未发生变化。公司业务模式未发生重大变化，收入结构整体较为稳定，主要客户及供应商变动较小。公司经营情况整体较为稳健，与首发审核报告期相比不存在重大变化；2022年，国内疫苗接种需求大幅下降，公司疫苗用胶塞订单恢复正常，导致营业收入较2021年相比下降幅度较大，同行业公司经营业绩也受类似因素影响出现下滑，公司经营业绩变化情况与同行业公司相比不存在重大差异。

（一）公司营业收入及净利润均大幅下滑的原因及合理性

1、2022年我国药用胶塞行业发展状况

（1）药用胶塞下游行业需求受细分行业发展影响出现短期波动

2022年，我国医疗卫生体制改革持续深化，健康中国战略全面深入实施，医药行业政策部署加速推进，带量采购工作常态化制度化开展。医药行业在政策、人才、技术、资金等要素驱动下，加速向创新方向发展。2021年和2022年，我国各地积极响应防控政策，大力推广疫苗接种，在确保防控安全的前提下有序推进各项生产经营活动，但整体运营面临一定的压力和挑战。细分行业中，2021年，疫苗市场需求增长，带动整体医药行业发展；2022年，国家落实常态化防控举措，2022年国内疫苗的接种人（份）数下降，疫苗市场需求恢复正常。

（2）药用胶塞的长期行业需求发展趋势未发生变化

受我国人口老龄化趋势加剧、居民消费能力提升及健康意识增强等因素影响，医疗需求作为刚性需求将逐步上升。根据国家统计局数据，截至2022年末，我国人口总量为14.12亿人，其中65岁及以上人口占总人口的比重为14.20%，较2021年增长0.66个百分点。我国老龄化日益明显，且近年来有加速趋势。未来伴随着老龄化人口的增加，治疗药物的需求将会持续增加。发达国家经验表明，老龄化人口的医药消费占整体医药消费的50%以上，人口老龄化将直接刺激我国医药消费的快速增长。2015年至2022年，我国居民年人均消费支出从15,712元增长至24,538元，居民的消费能力不断增强，2022年人均医疗保健消费支出2,120元，占全部支出比重8.64%，较2021年有小幅下滑，但未来随着我国人均收入和人均消费支出的提高，预计人均医疗保健消费支出的长期行业需求增长趋势保持不变。

（3）我国药用胶塞行业的发展趋势聚焦于行业集中度提升、国产替代和覆膜胶塞用量增长三方面

1）共同审批制度继续提高行业集中度：2017年的共同审评审批政策实施后，药企成为药品整体质量的第一责任人，对药品及药包材整体质量负责。2020年新修订的《药品注册



管理办法》进一步要求，药品注册核查在必要时会启动对药包材供应企业的延伸检查。共同审评审批制度和药包材抽检提高了药企的试错成本，因此药企更倾向于与综合竞争实力强、产品质量稳定的药用胶塞供应商进行长期合作。

2) 成本压力和自主可控要求推动行业国产替代：集采趋势下，药企的成本压力增大，因此更倾向于需求国产替代的药用胶塞以控制成本。同时，由于美国西氏在中国没有本土产能，国内药企为保障供应链稳定性、供应周期和确定性，在同等条件下更倾向于选择国产药用胶塞供应商。

3) 药品质量要求提高、高端生物药发展推动覆膜胶塞渗透率提高：2017年医保改革趋势下，提升存量仿制药质量、鼓励增量创新药研发成为我国医药行业的发展主旋律。同时，高端生物药近年来快速发展，根据 Frost & Sullivan 预计，2019-2030年中国市场生物药销售额占比将从 19%增长至 37%，因其药物性质和给药方式而对药用胶塞有更严苛的要求。因此，为保证药物安全性、提高用药依从性，覆膜胶塞渗透率未来预计将持续提升。

2、主要客户及供应商变动

(1) 主要客户变动情况

自首发审核报告期至 2022 年度（2018 年度至 2022 年度），公司前五大客户主要包括辉瑞制药、国药集团、恒瑞医药、齐鲁制药、丽珠集团、科兴控股等知名药企客户及部分海外核心经销商，公司前五大客户均系与公司长期合作，且业务合作规模相对稳定，具体情况如下：

单位：万元

序号	2018年客户名称	销售金额	营业收入占比
1	辉瑞制药有限公司	4,153.21	9.58%
2	江苏恒瑞医药集团有限公司下属子公司	4,072.26	9.39%
3	山东齐鲁制药集团有限公司下属子公司	1,864.87	4.30%
4	DAEKYUNG P&C Co., Ltd (韩国)	1,579.20	3.64%
5	上海医药集团股份有限公司下属子公司	967.28	2.23%
合计		12,636.81	29.15%
序号	2019年客户名称	销售金额	营业收入占比
1	辉瑞制药有限公司	6,043.59	13.15%
2	江苏恒瑞医药集团有限公司下属子公司	3,931.30	8.55%
3	山东齐鲁制药集团有限公司下属子公司	2,095.24	4.56%
4	DAEKYUNG P&C Co., Ltd (韩国)	1,466.33	3.19%
5	中国医药集团有限公司下属子公司	1,259.78	2.74%
合计		14,796.24	32.18%
序号	2020年客户名称	销售金额	营业收入占比



1	江苏恒瑞医药集团有限公司下属子公司	2,852.02	6.39%
2	辉瑞制药有限公司	2,602.39	5.83%
3	山东齐鲁制药集团有限公司下属子公司	2,350.79	5.27%
4	丽珠医药集团股份有限公司及其下属子公司	1,913.49	4.29%
5	中国医药集团有限公司下属子公司	1,527.61	3.42%
合计		11,246.29	25.20%
序号	2021年客户名称	销售金额	营业收入占比
1	科兴控股（香港）有限公司下属子公司	11,801.48	14.38%
2	中国医药集团有限公司下属子公司	10,793.33	13.15%
3	丽珠医药集团股份有限公司及其下属子公司	5,459.71	6.65%
4	辉瑞制药有限公司	4,233.30	5.16%
5	山东齐鲁制药集团有限公司下属子公司	3,716.88	4.53%
合计		36,004.70	43.86%
序号	2022年客户名称	销售金额	营业收入占比
1	辉瑞制药有限公司	5,212.91	8.92%
2	丽珠医药集团股份有限公司及其下属子公司	4,331.81	7.42%
3	山东齐鲁制药集团有限公司下属子公司	3,780.89	6.47%
4	石药控股集团有限公司下属子公司	2,010.35	3.44%
5	成都倍特药业股份有限公司	1,532.67	2.62%
合计		16,868.63	28.88%

注：各期前五大客户已合并同一控制下进行披露，与公司定期报告披露口径存在差异。

公司下游客户主要为制药企业，客户集中度相对较低，不同领域的客户从自身药品的产销需求角度，对于公司常规胶塞和覆膜胶塞的采购量每年均存在一定差异和波动。2018年度至2022年度，公司前五大客户整体较为稳定，单个年度的个别客户有所变化，均主要与公司胶塞所配套的药品销售情况有关。

（2）主要供应商变动情况

自首发审核报告期至2022年度（2018年度至2022年度），公司前五大供应商各期变动情况如下：

单位：万元

序号	2018年主要供应商	采购金额	采购总额占比
1	上海耀迪化工有限公司及其关联方	3,731.81	19.23%
2	ARLANXEO Singapore Pte.Ltd	2,940.58	15.15%
3	The Chemours Company Singapore Pte. Ltd.	2,113.62	10.89%
4	江阴久川化工贸易有限公司	935.82	4.82%
5	江苏恒亦德国际贸易有限公司及其关联方	817.70	4.21%
合计		10,539.53	54.30%



序号	2019年主要供应商	采购金额	采购总额占比
1	The Chemours Company Singapore Pte. Ltd.	3,513.81	19.23%
2	ARLANXEO Singapore Pte.Ltd	2,130.15	11.66%
3	上海耀迪化工有限公司	2,054.82	11.25%
4	中化塑料有限公司上海分公司	1,018.98	5.58%
5	青岛名辰双合橡胶有限公司	836.63	4.58%
合计		9,554.38	52.29%
序号	2020年主要供应商	采购金额	采购总额占比
1	上海耀迪化工有限公司	4,078.60	23.37%
2	The Chemours Company Singapore Pte. Ltd.	2,484.77	14.24%
3	枫硕行（上海）实业有限公司	1,502.69	8.61%
4	ARLANXEO Singapore Pte.Ltd	788.93	4.52%
5	上海创扬国际贸易有限公司	586.71	3.36%
合计		9,441.70	54.10%
序号	2021年主要供应商	采购金额	采购总额占比
1	上海耀迪化工有限公司	7,999.96	15.31%
2	The Chemours Company Singapore Pte. Ltd.	5,641.60	10.80%
3	PAN STONE PRECISION INDUSTRIES CO.,Ltd.	4,863.00	9.31%
4	江阴久川化工贸易有限公司	2,041.19	3.91%
5	ARLANXEO Singapore Pte.Ltd	1,966.38	3.76%
合计		22,512.13	43.09%
序号	2022年主要供应商	采购金额	采购总额占比
1	上海耀迪化工有限公司	3,575.27	8.06%
2	The Chemours Company Singapore Pte. Ltd.	3,073.16	6.93%
3	PAN STONE PRECISION INDUSTRIES CO.,Ltd.	2,222.50	5.01%
4	SHANDONG XANTAI (HK) CO.,LIMITED	1,794.40	4.04%
5	华为技术有限公司	1,792.36	4.04%
合计		12,457.69	28.08%

公司主要向供应商采购卤化丁基橡胶、高阻隔性膜材料、包装辅材、生产设备、咨询服务等。公司各期新增变化的前五大供应商，主要系：

1) 卤化丁基橡胶市场供应情况变化导致公司的采购渠道发生变化，其中 2019 年度新增中化塑料有限公司上海分公司、青岛名辰双合橡胶有限公司；2020 年度新增枫硕行（上海）实业有限公司；2022 年度新增 SHANDONG XANTAI (HK) CO.,LIMITED；

2) 随着公司上市后募投项目的实施，公司前五大供应商中新增设备供应商 PAN STONE PRECISION INDUSTRIES CO.,Ltd.。

3) 2022 年，公司为实施数字华兰灯塔工厂顶层规划项目聘请华为规划咨询团队提供相



应服务。

3、收入结构变化

2018年度至2022年度，公司业务模式未发生重大变化，收入结构较为稳定。按产品类别分类，公司主营业务收入的构成变化情况如下：

单位：万元

项目	2022年		2021年		2020年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
覆膜胶塞	30,984.38	53.09%	42,541.88	51.93%	20,666.00	46.58%
常规胶塞	26,332.93	45.12%	38,491.89	46.98%	22,907.73	51.63%
其他	1,049.30	1.80%	893.20	1.09%	791.05	1.78%
合计	58,366.61	100.00%	81,926.98	100.00%	44,364.78	100.00%
项目	2019年		2018年			
	收入	占比	收入	占比		
覆膜胶塞	23,330.36	51.19%	19,853.86	46.52%		
常规胶塞	21,530.94	47.24%	22,116.49	51.82%		
其他	718.61	1.58%	710.69	1.67%		
合计	45,579.91	100.00%	42,681.04	100.00%		

2018年度至2022年度，公司主要销售产品均为药用胶塞。从收入结构来看，公司覆膜胶塞和常规胶塞的收入占比未发生重大变化。随着覆膜胶塞产品的市场需求提升，公司覆膜胶塞的收入占比由2018年度的46.52%提升至2022年度的53.09%。

4、公司2022年净利润同比降低的具体原因及成本费用控制情况

2021年度和2022年度，公司营业收入及主要成本费用的变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年度			2021年度
	金额	同比变动额	变动幅度	金额
营业收入	58,413.75	-23,672.93	-28.84%	82,086.69
营业成本	32,928.54	-3,910.89	-10.62%	36,839.43
毛利额	25,485.21	-19,762.04	-43.68%	45,247.26
销售费用	5,281.47	-1,977.27	-27.24%	7,258.74
管理费用	8,897.38	1,756.18	24.59%	7,141.20
研发费用	3,668.57	-539.23	-12.82%	4,207.80
财务费用	-602.32	-770.93	-457.22%	168.61
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-235.65	-49.28	-17.30%	-284.93
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-126.49	-112.03	-46.97%	-238.51
所得税	1,358.10	-2,341.99	-63.30%	3,700.09



项目	2022年度			2021年度
	金额	同比变动额	变动幅度	金额
归属于上市公司股东的扣除非经常损益的净利润（以下分析简称“净利润”）	6,428.94	-14,966.34	-69.95%	21,395.28

由上表可见，公司 2022 年度净利润同比下降主要受营业收入及毛利额下降、管理费用增加等因素导致，具有合理性。具体来看，2022 年度，公司净利润下降 14,966.34 万元，主要系营业收入降低导致销售毛利额减少 19,762.04 万元、管理费用增加 1,756.18 万元。

（1）营业收入

2021 年度和 2022 年度，公司业务模式未发生重大变化，药用胶塞收入结构较为稳定，经营情况整体较为稳定，但由于受宏观环境变化、疫苗用胶塞市场需求波动等因素影响，公司 2021 年度营业收入大幅上升，较 2020 年度营业收入相比上升 37,454.43 万元，增幅为 83.92%；公司 2022 年度恢复稳定经营趋势，营业收入整体有所下降，较 2021 年度营业收入相比下降 23,672.94 万元，降幅为 28.84%，但较 2020 年度营业收入相比仍上升 13,781.50 万元，公司三年（2020 年度至 2022 年度）的复合增长率为 14.40%，呈现较好的收入增长趋势。

（2）毛利额及毛利率

2022 年度，公司实现毛利额 25,485.21 万元，较上年同期相比下降 19,762.04 万元；公司整体毛利率为 43.63%，较上年同期毛利率 55.12% 下降 11.49 个百分点，其中主要产品覆膜胶塞和常规胶塞的毛利率均有所下降。因此，公司 2022 年度毛利额下降主要受营业收入下降和毛利率下降综合影响。

1) 销售价格

2021 年度和 2022 年度，公司主要产品的平均销售单价及其变动如下表所示：

单位：元/万只

产品	2022年			2021年
	平均单价	变动额	增幅	平均单价
覆膜胶塞	3,666.70	38.20	1.05%	3,628.50
常规胶塞	687.04	-13.96	-1.99%	701.00

从产品大类角度，公司的覆膜胶塞产品平均单价整体远高于常规胶塞，主要原因为：
 ①覆膜胶塞生产所需原材料包括高阻隔性膜材料且采购价格较高，而常规胶塞生产不需要高阻隔性膜材料，因此覆膜胶塞生产的材料成本相对更高，销售单价相比常规胶塞价格较高；
 ②覆膜胶塞生产过程中需要在膜材料预处理后与胶塞直接接触药品的部位进行覆膜硫化成型，然后经二次硫化将药用胶塞的覆膜脚部与冠部经硫化后结合在一起，整体生产工艺更加复杂，对生产环节的各项管控的精确度、生产环境洁净度要求更高，销售单价相比



常规胶塞价格较高。

从变动幅度角度，公司胶塞产品的定价策略以具体规格和配方要求所确定的生产成本为基础，并综合考虑卤化丁基橡胶、高阻隔性膜材料等原材料的价格波动、公司供应产品所处市场的竞争程度、下游配套药品的附加值等因素，由公司与下游客户参照各自利润空间情况协商确定各规格产品价格。因此，2022年度，覆膜胶塞和常规胶塞平均销售价格的变化幅度较小，变动主要系各年度公司销售产品结构存在差异导致，公司产品的整体定价策略未发生重大变化。

2) 生产成本

2021年度和2022年度，公司主要产品的单位成本变动如下表所示：

单位：元/万只

产品	2022年			2021年
	单位成本	变动额	增幅	单位成本
覆膜胶塞	1,462.12	158.45	12.15%	1,303.67
常规胶塞	519.65	139.52	36.70%	380.13

公司生产胶塞产品所需的直接材料主要包括卤化丁基橡胶、高阻隔性膜材料、煅烧高岭土、氧化镁、钛白粉等；直接人工主要为生产员工的薪酬；制造费用主要包括除生产人员外的其他制造人员薪酬、固定资产折旧、包装物及机物料消耗、水电费等。2021年度和2022年度，公司主要产品的生产成本构成未发生重大变化。

从产品大类角度，覆膜胶塞在生产过程中需要用到高阻隔性膜材料，因此生产成本相比常规胶塞更高。

从变动幅度角度，2022年度，公司覆膜胶塞和常规胶塞的单位成本均有不同幅度的上升，且两类产品成本增加金额差异较小，导致综合毛利率下降。其中，覆膜胶塞的单位成本同比上升158.45元/万只，增幅为12.15%，常规胶塞的单位成本同比上升139.52元/万只，增幅为36.70%，常规胶塞毛利率下降幅度高于覆膜胶塞。结合覆膜胶塞和常规胶塞的生产成本构成，对其变动额的进一步分析如下：

单位：元/万只

产品	覆膜胶塞			常规胶塞		
	2022年单位成本	变动额	2021年单位成本	2022年单位成本	变动额	2021年单位成本
直接材料	849.99	91.96	758.03	224.12	64.36	159.77
直接人工	172.91	7.94	164.97	71.06	19.43	51.63
制造费用	360.56	53.49	307.07	188.60	52.07	136.52
运输费	78.66	5.06	73.61	35.87	3.66	32.21
合计成本	1,462.12	158.45	1,303.67	519.65	139.52	380.13



由上表可见，2022年度，公司覆膜胶塞和常规胶塞的单位成本增加金额主要由直接材料和制造费用两项构成的增加额导致。①公司2022年度采购的主要原材料卤化丁基橡胶平均价格同比上升，因此直接材料单位金额有所增加；②公司对部分生产车间进行更新改造，增添部分重要生产设备及辅助生产设备，增加自动化控制系统，致使制造费用单位金额有所增加。

(3) 管理费用

2022年度，公司管理费用同比增加1,756.18万元，同比增幅24.59%，主要系2022年公司为实施数字华兰灯塔工厂顶层规划项目聘请华为规划咨询团队提供相应服务，合同总价1,899.90万元（含税），导致当期咨询服务费大幅增加。

(二) 公司经营情况是否与同行业公司存在重大差异

2018年度至2022年度，公司与同行业可比公司的主要经营业绩情况如下：

单位：万元

营业收入						
项目	2022年		2021年		2020年	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动
山东药玻-可比业务	22,686.41	-3.09%	23,409.43	8.87%	21,502.72	1.60%
华强科技-可比业务	37,357.37	-58.17%	89,309.33	210.51%	28,282.16	8.63%
华兰股份	58,413.75	-28.84%	82,086.69	83.92%	44,632.26	-2.92%
项目	2019年		2018年		年均复合增长率	
	金额	变动	金额	变动		
山东药玻-可比业务	21,163.54	-2.69%	21,747.59	-	1.06%	
华强科技-可比业务	26,036.41	-14.92%	30,601.55	-	5.11%	
华兰股份	45,974.59	6.04%	43,356.15	-	7.74%	
毛利额						
项目	2022年		2021年		2020年	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动
山东药玻-可比业务	3,692.96	-43.08%	6,488.49	-1.08%	6,559.64	-23.30%
华强科技-可比业务	10,068.42	-79.04%	48,025.79	358.76%	10,468.62	20.23%
华兰股份	25,485.21	-43.68%	45,247.26	116.28%	20,920.60	-12.12%
项目	2019年		2018年		年均复合增长率	
	金额	变动	金额	变动		
山东药玻-可比业务	8,552.26	-2.15%	8,739.77	-	-19.38%	
华强科技-可比业务	8,707.01	-11.86%	9,878.37	-	0.48%	
华兰股份	23,804.54	9.45%	21,748.78	-	4.04%	

注：由于可比上市公司山东药玻、华强科技除药用胶塞业务外还有其他主营业务，为增强可比性，上表选择山东药玻在定期报告中披露的丁基胶塞业务、华强科技在定期报告中披露的医药包装及医疗器械的



营业收入和毛利额进行比较。

由上表可见，2022年度，公司与同行业上市公司的可比业务的营业收入和毛利额均呈现不同幅度的较大下降，变化趋势不存在重大差异。但与同行业上市公司的可比业务相比，最近五年，公司的营业收入变化趋势与上市公司山东药玻（600529）、华强科技（688151）的可比业务变化趋势相同；2018年至2022年，公司整体经营情况稳中有增，公司营业收入复合增长率为7.74%，略高于同行业上市公司的可比业务增速；毛利额复合增长率为4.04%，高于同行业上市公司的可比业务增速。

（三）公司经营情况与首发审核报告期相比是否发生重大变化

公司于2021年11月1日上市，首发审核报告期（完整会计年度）为2018年、2019年、2020年。与首发审核报告期相比，2021年至2022年，宏观环境变化对整体经济活动、医药行业需求均造成一定影响。在此背景下，公司上市以来积极应对，抓住市场发展机遇，同时降低外部环境因素对公司经营活动带来的不利影响，保持经营稳定性。2021年度，公司营业收入和净利润大幅上升；2022年度，公司恢复稳定经营趋势，营业收入和净利润相比2021年度整体出现较大幅度下降。与首发审核报告期最后一年（2020年）相比，公司营业收入三年（2020年度至2022年度）的复合增长率为14.40%，呈现较好的收入增长趋势。

公司上市以来经营情况与首发审核报告期的比较情况如下：

项目	与首发审核报告期的比较情况
主要业务	2021年度至2022年度，公司主要销售产品为覆膜胶塞和常规胶塞，与首发审核报告期相比未发生重大变化
业务模式	2021年度至2022年度，公司各主要业务在业务模式、收入构成、成本构成、盈利模式等方面与首发审核报告期相比未发生重大变化
收入结构	2021年度至2022年度，公司前两大收入来源为覆膜胶塞和常规胶塞产品，收入结构变化较小，与首发审核报告期相比未发生重大变化
行业地位	2021年度至2022年度，公司行业地位与首发审核报告期相比未发生重大变化
主要客户	2021年度至2022年度，公司主要客户变化较小，与首发审核报告期相比未发生重大变化，部分客户变动主要受其自身产品市场需求变动导致，具体变化原因分析请见前述回复内容
主要供应商	2021年度至2022年度，公司主要供应商变化较小，与首发审核报告期相比未发生重大变化，部分供应商变动主要为公司原材料采购渠道变动以及因实施募投项目而新增供应商，具体变化原因分析请见前述回复内容

综上，从主要业务、业务模式、收入结构、主要客户及供应商等维度来看，公司上市以来经营情况较为稳定，并积极推进业务拓展、技术研发、人才储备等各项工作，具备较强的持续经营能力，与首发审核报告期相比不存在重大变化。但由于受宏观环境变化等因素影响，公司2021年度营业收入及利润水平出现短期大幅增长；2022年度，受上年同期高基数基础、疫苗用胶塞的订单恢复正常等因素影响，公司营业收入及净利润出现较大幅度下降，同行业上市公司的可比业务经营业绩也受类似因素影响出现下滑，公司经营业绩变化情况与同行业上市公司可比业务相比不存在重大差异。

二、补充说明覆膜胶塞、常规胶塞在工艺技术、产品用途等方面的差异，并结合客户





需求、定价策略、生产成本变动情况等，分析说明常规胶塞毛利率大幅下降且降幅明显大于覆膜胶塞的原因及合理性，并充分提示相关业务风险

(一) 覆膜胶塞、常规胶塞在工艺技术、产品用途等方面的差异

药用胶塞是药用内包装系统中的重要组成部分。目前，丁基胶塞是目前国内医药行业使用最多的一类胶塞。按照橡胶组件的结构和加工工艺、以及药品活性对于包装材料的要求，药用胶塞市场目前主要有常规胶塞和覆膜胶塞。常规胶塞以卤化丁基橡胶为主要成分，具有气密性好、耐化学腐蚀性好、耐水性能好、减震性能好等优点，是目前国内外医药行业使用最多的一类药用胶塞。覆膜胶塞通过在常规胶塞接触药品的表面覆一层高阻隔性膜，可以有效阻隔药品和橡胶瓶塞的直接接触，阻止胶塞中的活性物质释放。在药品质量监管日趋严格以及公众对药品安全日益重视的背景下，覆膜胶塞的使用比例正逐步提高。

覆膜胶塞和常规胶塞在产品用途上的差异情况如下：

类别	主要用途	具体产品	部分产品图示
覆膜胶塞	主要用于高质量、高活性药剂、高敏感药剂、酸碱性较强药剂的包装。 下游客户包括具有更高质量和产品稳定性要求的制药企业、医药用品包装材料生产及销售企业	卤化丁基覆四氟乙烯膜胶塞、卤化丁基覆聚酯膜胶塞等	
常规胶塞	广泛用于注射剂、口服制剂、诊断试剂等。 下游客户包括制药企业、医药用品包装材料生产及销售企业	冻干用、抗生素用、输液用卤化丁基胶塞等	

(二) 客户需求、定价策略、生产成本变动情况

1、客户需求

报告期内，公司常规胶塞销售数量保持在 30-40 亿只，整体销售规模较为稳定，但公司下游客户分散，不同领域的客户从自身药品的产销需求角度，对于公司常规胶塞的具体品种采购量均存在差异和波动。覆膜胶塞的销售数量低于常规胶塞，主要用于复杂化学药物、生物制品、抗肿瘤、蛋白类、抗癌药物、高活性制剂、高敏感制剂、酸碱性较强制剂等高质量药物的封装，更多的适用于原研药、创新药上，上述高端药品通常市场经济价值较高、利润空间较大。药企客户为保证产品安全有效，倾向于使用质量更好但价格相对较高的覆膜胶塞，但即使使用覆膜胶塞，其所占包装药品成本的比例仍较低。

2021 年度，受疫苗胶塞需求拉动，公司常规胶塞和覆膜胶塞销售收入大幅增长；2022 年度，国家落实常态化防控举措，2022 年国内疫苗的接种人（份）数大幅下降，公司疫苗用胶塞订单减少，导致营业收入和利润规模同比下降幅度较大。

2、定价策略

公司胶塞产品的定价策略以具体规格和配方要求所确定的生产成本为基础，并综合考



考虑卤化丁基橡胶、高阻隔性膜材料等原材料的价格波动、公司供应产品所处市场的竞争程度、下游配套药品的附加值等因素，由公司与下游客户参照各自利润空间情况协商确定各规格产品价格。因此，2022年度，覆膜胶塞和常规胶塞平均销售价格的变化幅度较小，覆膜胶塞平均销售价格同比增加1.05%，常规胶塞平均销售价格同比降低1.99%，波动幅度较小，公司产品的定价策略和平均定价水平未发生重大变化。

3、生产成本

公司生产药用胶塞产品所需的直接材料主要包括卤化丁基橡胶、高阻隔性膜材料、煅烧高岭土、氧化镁、钛白粉等；直接人工主要为生产员工的薪酬；制造费用主要包括除生产人员外的其他制造人员薪酬、固定资产折旧、包装物及机物料消耗、水电费等。2021年度和2022年度，公司主要产品的生产成本构成未发生重大变化。

2022年度，公司采购的主要原材料卤化丁基橡胶平均价格有所上升，导致生产成本中的直接材料单位金额增加；同时，公司对部分生产车间进行更新改造，增添部分重要生产设备及辅助生产设备，增加自动化控制系统，致使生产成本中的制造费用单位金额增加。因此，公司覆膜胶塞和常规胶塞的单位成本2022年度均有不同幅度的上升，导致综合毛利率下降。其中，覆膜胶塞的单位成本同比上升12.15%，常规胶塞的单位成本同比上升36.70%，因此常规胶塞毛利率下降幅度高于覆膜胶塞。

公司主要产品的生产成本变动分析请参见本核查意见问题1之“一、结合行业发展状况、主要客户及供应商变动、收入结构变化、成本费用控制等因素，详细分析你公司营业收入及净利润均大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业公司存在重大差异、与首发审核报告期相比是否发生重大变化”之“（一）公司营业收入及净利润均大幅下滑的原因及合理性”之“4、公司2022年净利润同比降低的具体原因及成本费用控制情况”中的相关内容。

（三）充分提示相关业务风险

公司对药用胶塞产品毛利率的波动进行风险提示如下：

报告期内，公司主营业务毛利率存在一定波动情况，覆膜胶塞和常规胶塞毛利率变动幅度存在差异主要受其销售价格和生产成本影响。公司主营业务毛利率受行业整体需求、市场竞争态势、公司自身生产条件等因素影响。公司针对上述情况根据产品定价策略，最大程度保持公司持续盈利能力和经营业绩。如果未来行业整体景气度持续下降、胶塞行业竞争加剧、客户降价需求等因素导致产品销售价格下降，或者由于公司议价能力下降，原材料成本及其他生产成本上升无法及时向下游客户传导，则公司将面临毛利率进一步下降的风险。

三、核实招股说明书等前期信息披露文件是否充分提示业绩大幅下滑风险

公司已在招股说明书中对客户需求、市场竞争、销售价格、原材料采购、人力成本、存货变动等多种因素可能导致的业绩下滑风险进行了充分提示。相关风险提示情况具体如



下:

序号	风险因素	主要提示内容	是否提示业绩下滑风险
1	质量管控风险	报告期内,公司持续稳定地向制药企业提供高质量的药用胶塞产品。但如若公司后续在质量管控方面出现问题,则可能导致公司产品质量不稳定,影响药用胶塞在药品灌装产线的上机性能,甚至导致药用胶塞与药品出现相容性方面的问题,影响药品质量,进而对公司长期发展及持续业绩增长将造成不利影响。	是
2	无法满足药包材标准质量提升要求的风险	如果公司不能持续扩大研发投入、提高技术研发水平、优化生产技术工艺,则产品可能无法满足更高的药用包装材料质量标准,从而对公司的生产以及销售产生一定的不利影响。	是
3	下游市场或药企客户需求波动风险	若未来医药行业整体增速放缓,则对公司的经营业绩将造成不利影响。 对于公司单个客户,若其不能通过强化自身综合业务优势、或不能通过持续的研发投入提高创新能力,则可能在终端药品的市场竞争中处于劣势、市场份额下降,从而导致其对公司产品需求降低。 如若未来医药行业监管部门对特定药品行业的监管政策发生重大不利变化,公司客户相关药品销量可能受到影响,导致客户对公司的采购规模降低,从而将对公司的经营业绩造成不利影响。	是
4	重要原材料的采购风险	如果公司的重要原材料供应商出现较大的经营变化或外贸环境出现贸易摩擦等重大不利变化,导致相关原材料价格出现大幅波动或者供应不足的情况,则将对公司的成本控制和生产经营带来不利影响,从而导致公司盈利能力受到重大不利影响。	是
5	市场竞争加剧的风险	如果公司未能很好地应对市场竞争环境,则可能导致无法保持现有的市场份额,从而对公司的盈利能力和业绩持续增长产生不利影响。	是
6	主营业务产品被替代风险	随着新材料行业新技术、新产品的不断发展,若出现替代现有药用胶塞的新产品出现,则可能导致公司现有产品的市场需求下降,从而对公司的经营业绩产生不利影响。	是
7	发行人未来成长性不足的风险	鉴于公司经营过程中行业环境、市场竞争格局、技术变革以及公司竞争优势等因素的变化均会影响公司的预期发展,如果上述因素的变化出现不利于公司未来发展的情况,则公司未来可能存在成长性不足的风险。	是
8	无法维持目前毛利率水平的风险	若未来覆膜胶塞产品出现行业竞争加剧、客户降价需求等因素导致产品销售价格下降,或者由于公司议价能力下降,原材料成本和人力成本上升无法及时向下游客户传导,则公司将面临毛利率下降的风险。 1、销售价格下降的风险 药品的降价可能将带动产业链上游相关医药包装材料整体价格水平的下降。此外,随着同行业竞争对手研发水平的进步、类似高阻隔性、药品相容性和稳定性较好的产品逐渐推出、市场竞争不断加剧,公司药用胶塞产品销售价格存在下降的风险,从而导致公司毛利率和盈利能力受到不利影响。 2、原材料价格上涨的风险 如果公司的主要原材料供应商出现较大的经营变化或外贸环境出现重大不利变化,将导致相关原材料供应价格出现大幅波动,则将对公司生产经营和成本控制带来不利影响,从而导致公司毛利率和盈利能力受到不利影响。如果公司不能及时将成本的上升传导至客户,则公司将面临毛利率下降的风险。 3、人力成本上升的风险	是



序号	风险因素	主要提示内容	是否提示业绩下滑风险
		如果自动化、智能化工厂改造等募投项目没有达到预期效果，人均产值无法相应增长，则人力成本的上升可能会对公司的毛利率和经营业绩带来不利影响。	
9	应收账款发生坏账的风险	由于药品从生产至最终销售涉及的环节多、流程长，若客户在药品生产、存储、运输过程中发生影响药品质量安全的情况，可能导致医药安全事故，进而影响其正常生产经营，甚至出现经营状况发生重大困难或破产的情形，则公司可能面临对客户的应收账款无法收回而发生坏账的风险。	是
10	存货跌价的风险	未来若原材料市场供求情况发生变化、药用胶塞行业竞争加剧，或客户最终未能成功实现药品销售，则将可能导致公司存货跌价或存货变现困难，使公司面临存货跌价增加并影响经营业绩的风险。	是
11	营运资金需求增加的风险	公司如果不能及时筹措到发展所需资金，则可能导致不能保持业务的持续扩展及营业收入的稳定增长，进而影响发展速度，以致市场地位下降的风险。	是
12	所得税优惠政策变化的风险	如果公司及子公司未来不能持续满足高新技术企业、西部地区鼓励类产业项目及小型微利企业的要求，不能享受相应企业税收优惠政策，或者如果未来国家对上述所得税优惠政策作出调整，取消或减少相关税收优惠幅度，则将对公司的经营业绩和利润水平产生一定不利影响。	是
13	突发公共卫生事件的风险	如果未来全球疫情出现反复，则可能对公司销售的订单需求、采购的原材料供应和公司产品交付产生造成冲击，从而对发行人的经营业绩造成不利影响。	是

综上，公司已在招股说明书中对业绩大幅下滑风险进行了充分提示。

四、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

1、访谈公司董事长、总经理、财务负责人、董事会秘书，获取第三方行业资料，了解药用胶塞行业发展状况，分析行业变动情况对公司收入、利润、经营性现金流量的影响情况；

2、查阅公司年度报告、首发审核期申报及披露资料，获取公司收入成本明细表，采购明细表、前五大客户及供应商名单，分析公司客户及供应商结构变动、行业结构变动、特定需求波动对公司业绩的影响情况；

3、查阅公司费用明细表，分析公司费用变动情况对公司业绩的影响；

4、获取同行业可比公司年度报告，分析对比其业绩变动情况与公司的差异及合理性；

5、获取公司招股说明书等前期信息披露文件，分析其是否充分提示业绩大幅下滑风险。

(二) 核查结论

经核查，我们认为：

1、2022年度，公司所处行业受到宏观环境因素影响短期内有所波动，但长期需求和的发展趋势未发生变化。公司业务模式未发生重大变化，收入结构整体较为稳定，主要客户及供应商变动较小。公司经营情况整体较为稳健，与首发审核报告期相比不存在重大变化；



2022年度，公司经营业绩与同行业上市公司可比业务经营业绩也受类似因素影响出现下滑，公司经营业绩变化情况与同行业公司相比不存在重大差异。

2、2022年度，公司疫苗用胶塞订单恢复正常，导致营业收入较2021年下降幅度较大；公司产品定价策略和定价水平未发生重大变化；因主要原材料卤化丁基橡胶采购成本增加、生产车间更新改造致使生产成本增加，公司覆膜胶塞和常规胶塞的单位成本相应上升，导致综合毛利率下降。其中，常规胶塞的单位成本同比增幅高于覆膜胶塞，因此常规胶塞毛利率下降幅度高于覆膜胶塞。公司已补充说明相关情况并提示风险。

3、公司招股说明书等前期信息披露文件已充分提示业绩下滑风险。

问题2. 报告期内，你对前五大客户的销售金额为1.69亿元，同比下降42.13%，占年度销售金额的比例为28.88%，同比下降6.73个百分点；对前五大供应商的采购金额为1.25亿元，同比下降44.44%，占年度采购金额的比例为28.08%，同比下降15.01个百分点。请你公司：

(1) 补充说明你公司五大客户名称、交易内容及销售毛利率，分析说明变动原因及合理性，并充分提示客户流失风险。

(2) 补充说明前五大供应商名称、交易内容，上市以来前五大供应商是否发生重大变化，如是，请补充说明变化的具体情况及原因，以及相关变动是否对你公司单位采购成本产生不利影响。

请保荐机构、年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

一、补充说明你公司五大客户名称、交易内容及销售毛利率，分析说明变动原因及合理性，并充分提示客户流失风险

华兰股份主要从事直接接触注射剂类药品包装材料，主要产品包括各类覆膜胶塞、常规胶塞等，自上市以来未发生变化。2022年度，公司前五大客户销售产品均为公司主营产品覆膜胶塞及常规胶塞，合计销售额16,868.63万元，较上年同期下降42.13%，前五大客户销售额占比28.88%，较上年同期下降6.73个百分点，主要是受外部宏观环境影响及部分客户需求变化的影响所致，符合下游市场的实际发展情况。2021年度、2022年度，公司前五大客户名称、交易内容及销售毛利率如下：

单位：万元

名称	交易内容	2022年销售额	占当期销售额的比例	毛利率	2022年排名	2021年排名
辉瑞制药有限公司	覆膜胶塞	5,212.91	8.92%	65.04%	1	4
丽珠医药集团股份有限公司及其下属子公司	覆膜胶塞 常规胶塞	4,331.81	7.42%	70.79%	2	3
山东齐鲁制药集团有限公司下属子公司	覆膜胶塞 常规胶塞	3,780.89	6.47%	40.64%	3	5



名称	交易内容	2022年销售 额	占当期销售 额的比例	毛利率	2022年 排名	2021年 排名
石药控股集团有限公司下属子公司	覆膜胶塞	2,010.35	3.44%	33.23%	4	8
成都倍特药业股份有限公司	覆膜胶塞 常规胶塞	1,532.67	2.62%	38.47%	5	7
合计		16,868.63	28.88%	-	-	-

从上表可以看出，2022年度前五大客户与2021年度相比基本稳定，排名第一至第三名的客户分别为辉瑞制药、丽珠集团和齐鲁制药，分别为2021年度销售额的第三至第五名。上述客户与公司合作关系稳定，一直为公司的重要合作伙伴，合作情况良好，不存在客户流失的风险。石药集团和倍特药业亦是2021年度公司前十大客户，合作情况较为稳定。

2021年度，公司第一、第二大客户分别为科兴控股和国药集团，2022年度销售排名下滑至第八名和第十一名，主要系两家客户的疫苗用胶塞采购需求下滑较多所致。受外部环境变化影响，两家客户自身的新冠疫苗类产品销售有所减少，目前采购量多为配套水痘疫苗等常规疫苗类药品，2022年销售金额分别为744.45万元和658.58万元。

因此，2022年度前五大客户变化主要系科兴控股和国药集团的新冠疫苗类产品销量下滑所致，且公司与科兴控股等客户的合作关系持续，不存在客户关系恶化、客户严重流失等情形。

综上，公司前五大客户销售情况变动主要受外部宏观环境影响及客户需求变化的影响所致，具有合理性。但是如果未来行业竞争格局恶化、公司竞争优势减弱，可能存在新客户开拓不及预期、原有客户流失风险；同时，如果行业竞争进一步加剧，可能使公司面临产品单价、销量以及毛利率下降的风险，将对公司经营发展产生不利影响。

二、补充说明前五大供应商名称、交易内容，上市以来前五大供应商是否发生重大变化，如是，请补充说明变化的具体情况及原因，以及相关变动是否对你公司单位采购成本产生不利影响。

公司自首发审核报告期初至上市以来，主营业务未发生变化，主要产品仍为覆膜胶塞、常规胶塞等，主要原材料为卤化丁基橡胶和高阻隔性膜材料（主要为高阻隔性膜材料）亦未发生变化。2022年度，公司前五大供应商变化主要系卤化丁基橡胶的采购渠道发生变化所致。

2022年度，公司前五大供应商名称及交易内容如下：

单位：万元

名称	2022年度			2021年度采购 额排名
	采购内容	采购额	采购总额占 比	
上海耀迪化工有限公司	丁基橡胶	3,575.27	8.06%	1
The Chemours Company Singapore Pte. Ltd.	高阻隔性	3,073.16	6.93%	2



	膜材料			
PAN STONE PRECISION INDUSTRIES CO.,Ltd.	真空硫化机	2,222.50	5.01%	3
SHANDONG XANTAI (HK) CO.,LIMITED	丁基橡胶	1,794.40	4.04%	当期无采购
华为技术有限公司	咨询服务费	1,792.36	4.04%	当期无采购
合计		12,457.69	28.08%	

注：PAN STONE PRECISION INDUSTRIES CO.,Ltd.中文名磐石精密工业股份有限公司。

从上表可以看出，2022年度公司前五名供应商基本保持稳定，其中第一名至第三名供应商均与2021年度保持一致，采购内容分别为主要原材料卤化丁基橡胶、高阻隔性膜材料以及募投项目建设所需的生产设备。第四名供应商SHANDONG XANTAI (HK) CO.,LIMITED与公司第一大供应商上海耀迪化工有限公司系受同一控制人控制的不同主体，2022年新增主要系随着外币汇率持续走高，公司加强对持有外币的管理，经与供应商协商，以欧元进行结算，通过SHANDONG XANTAI (HK) CO.,LIMITED进行卤化丁基橡胶采购，其采购内容全部为卤化丁基橡胶；第五名是华为技术有限公司，系为公司提供数字化工厂建设设计服务。

公司2021年度第四大和第五大供应商分别为ARLANXEO Singapore Pte.Ltd和江阴久川化工贸易有限公司，采购内容均为卤化丁基橡胶，其2022年度金额分别为1,128.91万元和1,118.31万元，分别排在2022年度采购金额的第十一名和第十二名。该两名供应商的采购金额排名变动主要系随着公司募投项目按进度推进及公司打造智能化工厂需求而新增的咨询等服务，资产建设及服务类供应商有所增加，供应商集中度下降，使ARLANXEO Singapore Pte.Ltd和江阴久川化工贸易有限公司未能进入2022年度公司供应商前五名范围。

因此，2021年度和2022年度公司前五大供应商中主要原材料丁基橡胶供应商的变动主要系公司资产建设及服务类供应商增加所致。2021年度和2022年度，公司主要原材料卤化丁基橡胶平均采购成本分别为22.81元/KG、23.50元/KG，价格波动幅度较小，主要是受市场价格及采购结构影响所致。

综上，华兰股份自上市以来，除因募投项目持续建设及设备自动化需求及更新改造而新增的设备供应商及因公司智能化、数字化建设而新增的服务商外，主要原材料供应商未发生重大变化；公司采购价格基于市场价格向供应商询价后确定，供应商变动对公司单位采购成本未造成重大不利影响。

三、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

- 1、获取公司历年收入成本明细表，复核其准确性并结合订单分析客户变动情况；
- 2、访谈公司总经理、销售部负责人，了解市场及客户需求变动情况；
- 3、获取公司历年采购明细表，复核主要供应商变动情况并比较采购单价的变动；
- 4、访谈公司总经理、采购部负责人，了解公司供应商管理过程；



5、结合公司主要产品分析公司主要材料采购规模的合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、华兰股份前五大客户销售情况变动主要受外部宏观环境影响及客户需求变化的影响所致，具有合理性。但是如果未来行业竞争格局恶化、公司竞争优势减弱，可能存在新客户开拓不及预期、原有客户流失风险；同时，如果行业竞争进一步加剧，可能使公司面临产品单价、销量以及毛利率下降的风险，将对公司经营发展产生不利影响。

2、华兰股份自上市以来，除因募投项目持续建设及设备自动化需求及更新改造而新增的设备供应商及因公司智能化、数字化建设而新增的服务商外，主要材料供应商未发生重大变化。

问题3. 报告期末，你公司应收账款余额为1.82亿元，同比增加13.75%，与营业收入变动趋势相背离，应收账款收入比为31.16%，同比增加11.67个百分点。请你公司结合经营模式、信用政策和结算方式等，说明应收账款周转率下降的原因及合理性，下降趋势是否持续，是否明显低于同行业可比公司，并结合期后回款情况分析说明应收账款坏账准备计提是否及时、充分。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、请你公司结合经营模式、信用政策和结算方式等，说明应收账款周转率下降的原因及合理性，下降趋势是否持续，是否明显低于同行业可比公司。

回复：

（一）结合经营模式、信用政策和结算方式等，说明应收账款周转率下降的原因及合理性，下降趋势是否持续。

华兰股份主要从事直接接触注射剂类药品包装材料，主要产品包括各类覆膜胶塞、常规胶塞等，自发行上市以来未发生变化。

公司经营模式：公司为“以销定产、适当库存”的生产经营模式，以客户订单为基础组织生产，实现销售，通常在充分考虑客户常规需求的前提下，结合公司内部生产管理需求，公司会对客户常用产品保留适当的库存。

公司信用政策及结算方式：公司与客户签订协议约定的信用期主要为货到/票到后 60-90 天，未发生重大变化，结算方式主要包括电汇及票据，2020 年、2021 年、2022 年电汇回款占比分别为 58.11%、68.56%、61.91%，未发生重大变化。

华兰股份 2020 年、2021 年、2022 年、2023 年一季度应收账款周转率分别为 3.50、5.37、3.21、3.59（年化），除 2021 年受外部市场环境影响，疫苗类胶塞大幅增长使当期应收账款周转率大幅提升外，应收账款周转率较为稳定，不存在持续下滑的情形。

（二）同行业可比公司应收账款周转率



公司 A 股同行业可比公司包括华强科技（688151）、山东药玻（600529），应收账款周转率分别如下：

名称	2022 年	2021 年	2020 年
华强科技	0.83	1.93	1.59
山东药玻	4.65	5.01	5.90
可比公司均值	2.74	3.47	3.75
华兰股份	3.21	5.37	3.50

数据来源：上市公司年度报告

华兰股份应收账款周转率除 2020 年外均高于同行业可比公司均值。

二、结合期后回款情况分析说明应收账款坏账准备计提是否及时、充分

2020 年末至 2022 年末，公司应收账款坏账准备计提金额分别为 1,052.24 万元、1,006.28 万元、1,159.30 万元，占当期应收账款余额的比例分别为 7.74%、5.92%、5.98%。

（一）华兰股份应收账款坏账及同行业可比公司比较

除单项计提坏账准备的应收账款外，按组合计提的应收账款计提比例与同行业可比公司比较如下：

账龄	华强科技	山东药玻	华兰股份
1 年以内	5.00%	8.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	15.00%	20.00%
2-3 年	30.00%	30.00%	50.00%
3-4 年	50.00%	50.00%	80.00%
4-5 年	80.00%	80.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%

数据来源：上市公司年度报告

从上表来看公司按组合计提信用减值损失的应收账款计提比例整体高于同行业可比公司，公司自 2020 年至 2022 年，各期末应收账款中，1 年以内应收账款余额占比分别为 95.09%、97.81%、96.13%，账龄情况良好。因此，总体来看，公司应收账款坏账政策谨慎。

（二）华兰股份应收账款期后回款情况

截止 2023 年 6 月 15 日，华兰股份应收账款 2020 年末至 2022 年末应收账款回款比例分别为 98.86%、98.34%、90.15%，回款比例较高。

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款余额	19,370.44	16,990.00	13,591.12
期后回款金额	17,462.97	16,708.15	13,435.72
期后回款比例	90.15%	98.34%	98.86%



项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
坏账准备	1,159.30	1,006.28	1,052.24
未回款坏账准备覆盖率	60.78%	357.03%	677.10%

注：期后回款统计至2023年6月15日。

未回款坏账准备覆盖率=坏账准备/(应收账款余额-期后回款金额)

从坏账准备计提覆盖率来看，2020年末至2022年末，截止2023年6月15日，尚未回款的应收账款坏账准备覆盖率分别为677.10%、357.03%、60.78%，其中2020年末及2021年末坏账准备覆盖率均超过100%，2022年末低于100%主要是由于统计时间较短，部分应收款仍在逐步催收回款，总体来看，坏账准备计提是充分的。

综上所述，公司应收账款期后回款良好，应收账款坏账政策谨慎，公司已按照既定应收账款坏账政策计提信用减值损失，应收账款坏账计提充分、及时。

三、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

- 1、获取公司各期末应收账款余额明细表及收入明细表，查验主要客户合同分析信用期及结算政策是否发生变化；
- 2、访谈公司总经理、财务总监，了解公司经营模式是否发生变化；
- 3、访谈公司财务总监，分析关于公司应收账款坏账政策设计的合理性；
- 4、获取公司应收账款明细表，分析应收账款期后回款情况；
- 5、查阅同行业可比公司应收账款周转率变动情况及应收账款坏账政策设计并与公司比较。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

- 1、华兰股份2020年、2021年、2022年、2023年一季度应收账款周转率分别为3.50、5.37、3.21、3.59（年化），除2021年受外部市场环境的影响，疫苗类胶塞大幅增长使当期应收账款周转率大幅提升外，应收账款周转率较为稳定，不存在持续下滑的情形。

- 2、公司应收账款期后回款良好，应收账款坏账政策谨慎，公司已按照既定应收账款坏账政策计提信用减值损失，应收账款坏账计提充分、及时。

问题4. 报告期末，你公司预付账款余额为2,421.69万元，同比增加61.08%，预付款主要为原材料采购款。请你公司结合2023年1季度主要产品生产及销售情况、供应商及采购政策变动情况、预付账款期后结转情况等分析说明你公司在收入规模有所下降的情况下，预付材料款金额大幅增加的原因及合理性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复：



2022年末，华兰股份预付账款余额 2,421.69 万元，较 2021 年增长 61.08%，其中前五大供应商中，材料供应商预付金额合计 1,839.52 万元，占期末预付账款余额比例为 75.96%，预付对象均为主要原材料丁基橡胶、高阻隔性膜材料的供应商。

一、结合 2023 年 1 季度主要产品生产及销售情况、供应商及采购政策变动情况、预付账款期后结转情况等分析说明你公司在收入规模有所下降的情况下，预付材料款金额大幅增加的原因及合理性

(一) 公司期末原材料结存变动与收入变动趋势一致

公司为“以销定产、以产定采、适当库存”的存货管理模式，采购部门会综合考虑生产订单的需求、库存备货的需求、采购周期执行材料采购以维持经营的需求。2022 年末预付材料款余额较大，主要系部分采购尚未入库所致，综合期末原材料金额与预付材料款金额来看，期末余额变动与收入变动趋势保持一致。

2022 年末预付账款、原材料及营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	变动率
预付账款	2,421.69	1,503.52	61.07%
原材料	6,629.88	8,076.91	-17.92%
合计	9,051.57	9,580.43	-5.52%
营业收入	58,413.75	82,086.69	-28.84%

从上表来看，若期末预付账款视同已入库原材料，则预付账款和原材料合计数较上年同期下降比例为 5.52%，与公司销售收入下降趋势是一致的，降幅低于营业收入比例主要是受公司生产订单需求、采购周期及库存备货管理的综合影响。

(二) 2023 年一季度主要产品生产及销售情况

2023 年一季度公司主要产品产销情况如下：

单位：亿只

名称	项目	2022 年度	2023 年一季度	2023 年一季度/2022 年度
胶塞产品	销售量	46.61	16.16	34.66%
	生产量	46.54	15.80	33.95%
	产销率	100.15%	102.25%	

华兰股份 2023 年一季度销量及产量分别为 16.16 亿只、15.80 亿只，占 2022 年度销量和产量的比例分别为 34.66%、33.95%，2023 年一季度产销率为 102.25%，公司生产、销售情况良好。

(三) 公司供应商及采购政策情况

公司主要原材料丁基橡胶、高阻隔性膜材料依赖于进口，根据公司与供应商签订的合



同，通常为款到发货/款到提货，因此，对于临近期末签订的合同发货前会有预付款；同时，根据公司原材料管理规定，公司主要原材料丁基橡胶、膜材料收料后需进行化学性能及物理性能的内部检验，检测合格后方可办理财务入库。

公司为“以销定产、以产定采、适当库存”的存货管理模式，采购部门综合考虑生产订单的需求、库存备货的需求、采购周期执行材料采购，主要材料供应商自上市以来未发生重大变化，详见“本回复之问题 2/二、补充说明前五大供应商名称、交易内容，上市以来前五大供应商是否发生重大变化，如是，请补充说明变化的具体情况及原因，以及相关变动是否对你公司单位采购成本产生不利影响”说明。

公司自上市以来主要供应商、采购政策、材料管理流程均未发生重大变化。

（四）预付账款期后结转情况

截止 2023 年 6 月 15 日，2022 年期末主要的材料供应商预付账款均已在期后到货结转入库。对应合同情况采购内容、材料收货检验及期后转销情况，具体如下：

名称	预付账款余额（含税）	采购内容	收货情况	检验合格入库情况	期后转销
The Chemours Company Singapore Pte. Ltd	1,093.72	高阻隔性膜材料	2023 年收货 1,062.99 万元	已合格入库	1,093.72
上海耀迪化工有限公司	339.68	丁基橡胶	2022 年收货 176.51 万元； 2023 年收货 124.30 万元	已合格入库	339.68
江阴久川化工贸易有限公司	283.38	丁基橡胶	2023 年收货 230.18 万元	已合格入库	283.38
国网江苏省电力有限公司江阴市供电分公司	203.77	电费	不适用	不适用	203.77
ARLANXEO SINGAPORE PTE LTD	122.74	丁基橡胶	2022 年收货 130.60 万元	已合格入库	122.74

注：公司主要材料需经检验合格和方可办理入库，因此收货与检验合格入库会有一定的时间差。

综上所述，华兰股份 2022 年末预付账款余额较高主要系受采购备货周期影响，部分采购尚未入库所致。公司基于生产经营的需求及库存管理进行备货采购，并根据采购合同付款条件支付材料采购款，期末预付账款余额与公司实际经营情况相符。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取公司 2022 年末预付账款余额明细表，抽查期末大额预付账款合同，核查预付账款金额是否与合同约定的相符；

2、获取公司采购明细表，核查预付账款对应采购合同的到货情况并与财务账面核对期后转销情况；

3、访谈公司采购经理主要材料的采购周期及库存备货情况，并了解主要供应商的管理及变动情况；

4、获取 2023 年一季度公司生产入库明细表、销售明细表，并与 2022 年比较。

（二）核查意见



经核查，我们认为：

华兰股份 2022 年末预付账款余额较高主要系受采购备货周期影响，部分采购尚未入库所致。公司基于生产经营的需求及库存管理进行备货采购，并根据采购合同付款条件支付材料采购款，期末预付账款余额与公司实际经营情况相符，具有合理性。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



夏利忠

中国注册会计师：



杨浩峰

二〇二三年六月二十八日





营业执照

(副本) (7-1)

统一社会信用代码
91110108590676050Q



名称 北京新务源(有限合伙)
类型 特殊普通合伙企业
经营范围 策春、转博

出资额 2880万元
成立日期 2012年02月09日
主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

本营业执照记载的事项，除依法须经批准的经营范围外，均依法自主开展经营活动。依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

此件仅用于业务报告专用，复印无效。



登记机关

2023年01月09日

国家市场监督管理总局 <http://www.gsxt.gov.cn>

国家市场监督管理总局监制



证书序号: 0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关: 北京市教育考试院

二〇一七年十一月三日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书



名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 梁春

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。



姓名: 夏利忠
 Full name: 夏利忠
 性别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1971-01-21
 Date of birth: 1971-01-21
 工作单位: 江苏公证会计师事务所
 Working unit: 江苏公证会计师事务所
 身份证号码: 320211710133343
 Identity card No: 320211710133343



证书编号: 320200010025
 No. of Certificate: 320200010025
 批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: 江苏省注册会计师协会
 发证日期: 2020年4月25日
 Date of Issue: 2020年4月25日

2020 4 25

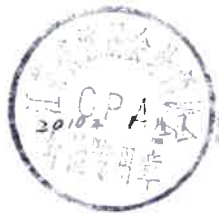
年度检验登记
 Annual Renewal Registration



本证书有效
 This certificate is valid to the general



夏利忠(320200010025)
 您已通过2021年年检
 江苏省注册会计师协会



注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred to
 江苏大信会计师事务所



同意调入
 Agree the holder to be transferred to



姓名 杨语捷
 Full name 杨 捷
 Sex 女
 出生日期 1993-09-12
 Date of birth 1993年09月12日
 工作单位 江苏润达会计师事务所
 Working unit 江苏润达会计师事务所
 身份证号码 320223199309120022
 Identity card No.



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年
 This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
 / /



注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
 Agree the transfer in



事务所
 CPAs

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2019年11月16日

同意调入
 Agree the transfer in



事务所
 CPAs

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2019年11月14日

证书编号 320000091197
 No. of Certificate

批准注册协会 江苏省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs

发证日期 2018年07月31日
 Date of Issuance

