

**关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司  
向不特定对象发行可转换公司债券  
的审核中心意见落实函的回复报告**

中天运[2023]核字第 90184 号附 6 号



中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

JONTEN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

**关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司  
向不特定对象发行可转换公司债券  
的审核中心意见落实函的回复报告**

**上海证券交易所：**

贵所于 2023 年 6 月 30 日出具的上证科审（再融资）〔2023〕168 号《关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券的审核中心意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉，中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“我们”）作为申报会计师，与江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司（以下简称“诺泰生物”、“发行人”、“公司”）与南京证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）对落实函提出的问题进行了认真核查及讨论，现回复如下，请予审核。

## 问题：关于经营业绩

根据申报材料，1) 2020 年度、2021 年度、2022 年 1-9 月、2022 年度，公司归母净利润分别为 12,344.16 万元、11,538.84 万元、5,319.49 万元、12,910.66 万元；2) 报告期内，公司自主选择产品的毛利率分别为 50.36%、50.63% 和 61.16%，定制类产品与技术服务的毛利率分别为 61.09%、57.13%、55.38%；3) 报告期内，公司境外销售占主营业务收入的比例分别为 71.56%、56.33% 和 55.92%。

请发行人说明：（1）结合订单获取时间、订单执行情况、客户对应情况，说明 2022 年第四季度与收入确认相关的订单情况，是否存在跨期确认收入、调节业绩的情形；（2）结合下游需求、销售数量、单价、单位成本等情况，按产品结构分析毛利率波动的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。并分别说明对境内和境外销售采取的核查程序、方法、比例及充分性。

回复：

### 【发行人说明】

一、结合订单获取时间、订单执行情况、客户对应情况，说明2022年第四季度与收入确认相关的订单情况，是否存在跨期确认收入、调节业绩的情形

（一）结合订单获取时间、订单执行情况、客户对应情况，说明2022年第四季度与收入确认相关的订单情况

#### 1、2022年第四季度公司营业收入完成情况

2022 年公司各季度分产品类型的营业收入情况如下：

1. 单位：万元

	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
定制类产品与技术服务	CDMO 业务	3,476.84	5,263.25	2,153.45	17,927.80	28,821.34
	CMO 业务	1,079.34	2,477.30	1,636.13	1,876.19	7,068.96
	技术服务与转让业务	2,848.42	147.29	273.58	28.30	3,297.59
自主业务	原料药及中间体	3,841.15	4,871.00	3,958.41	4,581.09	17,251.65
	制剂	2,012.76	616.99	3,338.13	2,395.82	8,363.70

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
其他业务收入	166.12	29.59	34.13	96.10	325.94
<b>营业收入</b>	<b>13,424.62</b>	<b>13,405.42</b>	<b>11,393.83</b>	<b>26,905.30</b>	<b>65,129.17</b>
<b>占比</b>	<b>20.61%</b>	<b>20.58%</b>	<b>17.49%</b>	<b>41.31%</b>	<b>100.00%</b>

由上表，公司 2022 年第四季度营业收入占全年比例为 41.31%，完成情况较好，其中 CDMO 业务第四季度完成销售金额较多，自主产品业务全年比例均衡。

2022 年第四季度，公司 CDMO 业务收入确认较多的原因如下：

### (1) 积极协调运力，确保产品发运

针对 2022 年前三季度因物流受阻导致部分境外销售发货延迟，2022 年第四季度，公司采取了相应的措施，积极与客户沟通，将在手研发、生产的 CDMO 业务订单进行妥善安排落实，伴随着 2022 年第四季度国际物流环境的改善，公司积极开展相关工作，提高交付进度。

### (2) 加强市场开拓力度，新订单增加明显

2022 年度下半年，随着国际交流增多，公司有关 BD 人员多次前往海外，主动与客户进行沟通，开展海外 CDMO 业务的订单洽谈工作，由于部分海外客户与公司之间已合作多年、存在良好的合作基础，自 2022 年第三季度开始，公司陆续争取到一些海外大客户的 CDMO 订单。订单签订后，公司及时组织相关产品的生产、发货、安排海外运输等工作，这些订单部分在 2022 年第四季度发货并确认收入。

## 2、2022年第四季度公司前十大客户收入确认相关的订单时间分布情况

单位：万元

序号	客户名称	业务类型	2022 年第四季度销售收入金额			
			销售收入合计	其中：在 2022 年 1 月 1 日之前就签订的合同或订单	其中：在 2022 年 1-3 季度签订的合同或订单	其中：在 2022 年 第 4 季度签订的合同或订单

序号	客户名称	业务类型	2022 年第四季度销售收入金额			
			销售收入合计	其中:在 2022 年 1 月 1 日之前就签订的合同或订单	其中:在 2022 年 1-3 季度签订的合同或订单	其中:在 2022 年 第 4 季度签订的合同或订单
1	美国英赛特制药公司	CDMO	9,808.11	-	1,443.41	8,364.70
2	瑞士斯福瑞制药公司	CDMO	3,522.22	455.94	3,066.28	-
	美国斯格福瑞德制药公司	CDMO	1,143.59	-	1,143.59	-
	小计	-	4,665.81	455.94	4,209.87	-
3	北京洲际新泽医药科技有限公司	原料药及中间体	2,049.16	-	173.60	1,875.57
4	吉理德科学爱尔兰公司	CDMO	1,864.01	-	1,864.01	-
5	ZOETISBELGIUMS.A	CMO	1,258.00	-	1,258.00	-
6	芬兰福米欧医药公司	CDMO	788.89	-	788.89	-
7	福建康成医药有限公司	制剂	661.46	-	-	661.46
8	前沿生物药业(南京)股份有限公司	CMO	618.19	-	-	618.19
9	Actavis Laboratories FL Inc	原料药及中间体	427.35	-	-	427.35
10	重庆医药集团医贸药品有限公司	制剂	407.21	-	-	407.21
-	2022 年第四季度前十大客户销售收入金额合计	-	22,548.20	455.94	9,737.78	12,354.48
-	2022 年第四季度前十大客户销售收入订单时间分布比例	-	100.00%	2.02%	43.19%	54.79%
-	2022 年第四季度销售收入金额合计	-	26,905.30	-		
-	2022 年第四季度前十大客户销售收入占比	-	83.81%	-		

报告期内，公司 CDMO 业务和 CMO 业务属于定制类产品，原料药及中间体和制剂属于自主选择类产品。由上表可见，公司 2022 年第四季度对前十大客户销售收入占比为 83.81%，前十大客户第四季度销售收入对应的订单中 45.21% 为第四季度之前签订，54.79% 为第四季度当季签订当季实现销售，这与公司下半年加大市场开拓力度、加强客户沟通落实发货等措施相关。

2022 年第四季度，公司采取了相应的措施，积极与客户沟通，随着国际物流环境的改善，公司定制类产品的发货效率得到提高；2022 年度下半年起，公司加强海外营销工作，公司有关 BD 人员克服宏观因素和海外交通不畅的影响，多次前往海外，主动与客户进行沟通洽谈有关产品项目，由此公司定制类产品订单增加明显。

### (1) 定制类产品

#### 1) 美国英赛特制药公司

2022 年第四季度，公司向美国英赛特制药公司销售金额为 9,808.11 万元，按产品批次的明细情况如下：

单位：万元

产品名称	数量 (kg)	销售收入 金额	订单日期	开始生产 日期	生产完成 日期	发货并确 认收入日 期
APC282	450.00	1,357.72	2022/10/27	2022/9/5	2022/10/16	2022/10/31
	950.00	2,875.71				2022/12/22
APC296	79.50	1,225.07	2022/12/13	2022/6/19	2022/11/20	2022/12/22
APC297	120.00	555.56	2022/4/5	2022/6/10	2022/6/30	2022/12/22
APC297	100.10	372.59	2022/9/8	2022/6/10	2022/6/30	2022/12/22
APC298	149.50	389.96	2022/4/5	2022/4/30	2022/5/31	2022/12/22
APC298	48.20	125.31	2022/9/8	2022/4/30	2022/5/31	2022/12/22
APC322	499.50	2,314.81	2022/11/14	2022/10/10	2022/11/28	2022/12/18
APC329	180.00	591.38	2022/11/14	2022/11/4	2022/11/28	2022/12/20
合计	-	<b>9,808.11</b>	-	-	-	-

由上表，2022 年第四季度，公司向美国英赛特制药公司销售的产品涉及到 APC282、APC296、APC297、APC298、APC322 和 APC329。具体情况为：① 公司与美国英赛特制药公司在 2022 年 1-3 季度签订的合同或订单金额为 1,443.41 万元，系 APC297、APC298 两款 CDMO 产品，为了保证下游客户的研发需求时间，公司组织生产人员及时进行了生产备货，并于 2022 年上半年完成了生产；APC296 与 APC297、APC298 均为同一下游产品的医药中间体，公司于 2022 年 6 月开始组织生产 APC296，至 2022 年 11 月完成生产，公司及时与客户沟通并签订协议，协议金额 1,225.07 万元，协议签订后，公司将 APC297、APC298、APC296 一并组织发货。②2022 年 6 月份，公司开始和客户进行沟通 APC282 产品有关需求事项，为了保证下游客户的研发需求时间，公司开始组织生产备货，

2022年10月，公司与美国英赛特制药公司签订APC282产品订单，订单金额4,233.43万元，该产品为公司独家供应，客户于2021年度进行过小批量采购；该产品下游创新药治疗领域为抗肿瘤，目前下游创新药研发进入到临床阶段，客户新增的研发需求导致客户对该产品的采购增加，公司于2022年10月底完成两个批次产品的生产，随后根据客户要求及时进行发货。③2022年9月份，客户根据创新药研发进度开始与公司沟通APC322产品和APC329产品有关需求事项，于是公司在当月开始着手进行产品试验，2022年11月，公司与美国英赛特制药公司签订订单，订单金额共计2,906.19万元，均为公司首次生产产品，下游创新药治疗领域均为抗肿瘤，为了保证下游客户的研发需求，公司提前安排了产品的生产备货，并于2022年11月底完成生产，后根据客户要求及时进行发货。

## 2) 瑞士斯福瑞制药公司、美国斯格福瑞德制药公司、吉理德科学爱尔兰公司、芬兰福米欧医药公司

瑞士斯福瑞制药公司、美国斯格福瑞德制药公司、吉理德科学爱尔兰公司、芬兰福米欧医药公司向公司采购的产品均为CDMO产品，订单均为2022年第四季度之前签订；在CDMO产品订单签订后，公司组织生产保证客户的发货时间需求。CDMO产品的生产周期在2周-3个月，在考虑产品生产周期的情况下，为保证发货，公司也会对部分定制类产品提前进行生产准备，具体情况如下：

### ①瑞士斯福瑞制药公司

2022年第四季度，公司向瑞士斯福瑞制药公司销售金额为3,522.22万元，按产品批次的明细情况如下：

单位：万元

产品名称	数量 (kg)	销售收入金额	订单日期	开始生产日期	生产完成日期	发货并确认收入日期
APC227	2,281.10	2,166.76	2022/6/24	2022/1/1	2022/1/23	2022/10/2
	943.9	899.53	2022/6/24	2022/11/1	2022/11/18	2022/12/22
APC227	480.00	455.94	2021/9/26	2021/11/1	2021/11/21	2022/10/2
合计		<b>3,522.22</b>	-	-	-	-

### ②美国斯格福瑞德制药公司

2022年第四季度，公司向美国斯格福瑞德制药公司销售金额为1,143.59万

元，按产品批次的明细情况如下：

单位：万元

产品名称	数量 (kg)	销售收入金额	订单日期	开始生产日期	生产完成日期	发货并确认收入日期
APC227	1,200.00	1,143.59	2022/6/24	2022/11/1	2022/11/18	2022/11/24

③吉理德科学爱尔兰公司

2022 年第四季度，公司向吉理德科学爱尔兰公司销售金额为 1,864.01 万元，按产品批次的明细情况如下：

单位：万元

产品名称	数量 (kg)	销售收入金额	订单日期	开始生产日期	生产完成日期	发货并确认收入日期
APC137-1	6,000.00	1,864.01	2022/5/11	2022/7/1	2022/7/26	2022/11/29

④芬兰福米欧医药公司

2022 年第四季度，公司向芬兰福米欧医药公司销售金额为 788.89 万元，按产品批次的明细情况如下：

单位：万元

产品名称	数量 (kg)	销售收入金额	订单日期	开始生产日期	生产完成日期	发货并确认收入日期
APC301	3,900.00	788.89	2022/8/25	2022/9/30	2022/11/18	2022/11/23

3) ZOETISBELGIUMS.A 和前沿生物药业（南京）股份有限公司

ZOETISBELGIUMS.A 和前沿生物药业（南京）股份有限公司均为公司长期合作的客户，具有良好的合作关系；ZOETISBELGIUMS.A 为国际大型医药公司，前沿生物药业（南京）股份有限公司为国内 A 股上市公司，均具备良好的商业信用。公司向 ZOETISBELGIUMS.A 和前沿生物药业（南京）股份有限公司销售的产品为 APC180 产品和艾博韦泰，均为定制化的 CMO 产品，2020 年度-2022 年度，公司向 ZOETISBELGIUMS.A 销售的 APC180 产品总额均在 4,000 万元人民币以上，2022 年第四季度销售 1,258.00 万元，对应订单于 2022 年 5-9 月陆续签订；公司与前沿生物药业（南京）股份有限公司于 2021 年开始合作艾博韦泰产品，2021 年度和 2022 年度的销售额均在 2,500 万元人民币以上；CMO 产品需



求量较大，为保证发货，公司对 CMO 产品进行一定的备货或提前生产，待签订完成后按客户要求及时发货。2022 年第四季度公司向前沿生物销售 618.19 万元，对应订单于 2022 年 11 月签订。

## **(2) 自主选择产品**

### **1) 北京洲际新泽医药科技有限公司**

公司向北京洲际新泽医药科技有限公司销售的产品为自主选择产品，主要为醋酸兰瑞肽系列产品，该产品生产周期为 1 个月左右，2022 年各季度的需求量均较大，故公司在订单签订及生产完成后及时发货；公司向北京洲际新泽医药科技有限公司 2022 年前三季度的销售额为 5,125.81 万元，2022 年第四季度的销售额为 2,049.16 万元。

### **2) 福建康成医药有限公司向公司和重庆医药集团医贸药品有限公司**

2022 年第四季度，福建康成医药有限公司向公司采购的制剂产品为磷酸奥司他韦胶囊，系抗病毒疗效较好的制剂，重庆医药集团医贸药品有限公司向公司采购的制剂产品为注射用胸腺法新，系提高人体免疫力的制剂，公司制剂类业务按月度接受订单，并组织发货进行销售；因为宏观环境的因素，这两款制剂在 2022 年第四季度的市场需求激增，处于供不应求的状态，客户要求公司在订单签订后及早安排发货，故公司通过加班加点组织生产，并于生产完成后及时发货。

### **3) Actavis Laboratories FL Inc**

2022 年第四季度，公司向 Actavis Laboratories FL Inc 销售的产品为司美格鲁肽，系降糖、减肥药品的原料药属于自主选择产品；随着全球减肥药市场的蓬勃发展，2022 年下半年，司美格鲁肽作为减肥降糖药物，成为市场热点，新的临床用途导致需求量增加较快，公司在与客户的订单签订前，对司美格鲁肽产品有一定的备货，公司应客户要求，在订单签订完成后及时安排发货。

## **(二) 公司2022年第四季度不存在跨期确认收入、调节业绩的情形**

### **1、公司的收入确认的条件**

#### **(1) 外销收入确认的条件**

公司已根据合同约定将产品报关，取得报关单和提单（运单），已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。公司外销收入确认的条件与公司的收入确认会计政策一致，符合《企业会计准则》中对于收入确认的条件。

## （2）内销收入确认的条件

公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已签收该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。公司内销收入确认的条件与公司的收入确认会计政策一致，符合《企业会计准则》中对于收入确认的条件。

## 2、公司2022年第四季度收入确认情况

2022年第四季度，公司的内销和外销业务均按照收入确认条件进行收入确认，销售款90%以上已经收回，不存在跨期确认收入、调节业绩的情形。

## 3、公司2022年度审计情况

中天运会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2022年度财务报表进行审计，并出具标准无保留意见的审计报告。

二、结合下游需求、销售数量、单价、单位成本等情况，按产品结构分析毛利率波动的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异

报告期内，公司主营业务中各业务类别毛利率情况如下：

项目	2022年度		2021年度		2020年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
定制类产品与技术 服务	55.38%	-1.75%	57.13%	-3.96%	61.09%
自主选择产品业务	61.16%	10.53%	50.63%	0.27%	50.36%
<b>综合毛利率</b>	<b>57.66%</b>	<b>1.86%</b>	<b>55.80%</b>	<b>-2.39%</b>	<b>58.19%</b>

公司主营业务综合毛利率的波动主要受产品结构、产品价格、销售成本等因素的影响。报告期内，公司主营业务综合毛利率分别为58.19%、55.80%及57.66%，综合毛利率的波动幅度不大。

2021年度相较2020年度，公司定制类产品毛利率有所下降的原因：①受

到产品结构的影响，部分高毛利产品（如：APC220、APC214、APC186等）销售收入下降；②部分产品（如APC227）毛利率较上年有所下降所致。2021年度公司自主选择产品毛利率与2020年度基本持平，一方面部分制剂产品由于中标国家带量采购的原因单价下降，毛利率有所下降；另一方面，公司醋酸兰瑞肽、利拉鲁肽、司美格鲁肽、氟维司群中间体FV5等产品的毛利贡献率较高，导致2021年度原料药及中间体毛利率较2020年度有所提高。

2022年度相较2021年度，公司定制类产品毛利率有所上升，主要原因为：部分产品（如：APC282）单位成本有所下降导致毛利率有所上升；另外，APC180和APC227等产品单价有所提高，导致部分产品毛利率较高。2022年度公司自主选择产品毛利率较2021年度有所上升的原因为：①2022年度，公司醋酸兰瑞肽、利拉鲁肽、APC050等产品的毛利率较2021年度有所提高，且销售数量也有所提高；②2022年度，公司制剂类产品的毛利贡献率较2021年有所提高，其中依替巴肽注射液未中标国家带量采购，院外销售毛利率较高；注射用胸腺法新和磷酸奥司他韦胶囊为中标国家带量采购的制剂产品，2022年度销量的增加提高了毛利贡献率。

### （一）报告期内，公司定制类产品与技术服务的毛利率波动的原因及合理性分析

报告期内，公司定制类产品与技术服务的毛利率情况如下：

项目	2022年度		2021年度		2020年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
CDMO业务	59.77%	3.31%	56.46%	-7.61%	64.07%
CMO业务	43.29%	1.69%	41.60%	-1.23%	42.83%
技术服务与转让业务	42.87%	-39.56%	82.43%	-14.40%	96.83%
<b>定制类产品与技术服务综合毛利率</b>	<b>55.38%</b>	<b>-1.75%</b>	<b>57.13%</b>	<b>-3.96%</b>	<b>61.09%</b>

报告期内，公司CDMO业务和CMO业务主要产品中毛利率波动主要受产品结构、产品单价及单位成本的影响。

价格方面，一般来说，客户处于研发初始阶段时可接受较高采购价格，随着客户创新药研发及商业化的不断推进，所采购产品的价格也随之下降；成本方面，随着项目推进，公司不断地进行工艺改进，使得生产效率变高，单位成本有所降

低。

报告期内，公司定制类产品下游客户的需求量受下游创新药研发进度、研发结果及获批上市后销售规模和其他供应商竞争的影响。公司定制业务经过多年积累，围绕高级医药中间体及原料药的生产工艺研究掌握了一系列核心技术，积极保持与客户之间的有效沟通，及时响应客户的需求，满足客户的研发需求。

公司的技术服务与转让业务涉及的项目数量相对较少，单个项目的毛利率对各期的整体毛利率影响较大，且由于不同项目的研发内容和难度相差较大，项目间的毛利率也有较大差异，导致报告期各期公司技术服务与转让业务的整体毛利率存在一定波动。

### 1、报告期内，公司定制类产品业务销售前十名产品毛利率结构分析

单位：万元

2022 年度					
产品名称	产品类别	产品收入	收入贡献率	毛利率	毛利贡献率
APC227	CDMO	4,665.81	13.00%	45.69%	5.94%
APC282	CDMO	4,233.43	11.80%	88.64%	10.46%
APC137-1	CDMO	3,932.57	10.96%	64.19%	7.04%
APC322	CDMO	2,314.81	6.45%	83.81%	5.41%
APC296	CDMO	1,225.07	3.41%	61.75%	2.11%
APC285	CDMO	1,099.43	3.06%	67.74%	2.07%
APC242	CDMO	1,062.61	2.96%	59.89%	1.77%
APC249	CDMO	1,009.79	2.81%	77.84%	2.19%
APC180	CMO	4,467.60	12.45%	58.02%	7.22%
艾博韦泰	CMO	2,557.28	7.13%	18.27%	1.30%
合计		<b>26,568.40</b>	-	-	-

  

2021 年度					
产品名称	产品类别	产品收入	收入贡献率	毛利率	毛利贡献率
APC137	CDMO	8,441.68	19.71%	64.40%	12.69%
APC269	CDMO	3,522.12	8.22%	49.68%	4.08%
APC227	CDMO	2,946.86	6.88%	31.98%	2.20%
APC039	CDMO	2,210.91	5.16%	48.83%	2.52%
APC037	CDMO	2,020.70	4.72%	61.55%	2.90%
APC257	CDMO	1,769.91	4.13%	79.41%	3.28%
APC202	CDMO	1,546.45	3.61%	66.53%	2.40%
APC200	CDMO	1,086.20	2.54%	67.90%	1.72%
APC180	CMO	8,967.73	20.93%	49.03%	10.26%

艾博韦泰	CMO	2,668.36	6.23%	21.93%	1.37%
合计		<b>35,180.92</b>	-	-	-
2020 年度					
产品名称	产品类别	产品收入	收入贡献率	毛利率	毛利贡献率
APC137-1	CDMO	11,102.53	27.03%	58.25%	15.74%
APC220	CDMO	5,097.79	12.41%	82.60%	10.25%
APC037	CDMO	4,426.22	10.78%	64.60%	6.96%
APC039	CDMO	4,024.42	9.80%	51.87%	5.08%
APC214	CDMO	2,092.06	5.09%	69.93%	3.56%
APC202	CDMO	1,733.04	4.22%	70.65%	2.98%
APC186	CDMO	841.63	2.05%	76.37%	1.56%
APC136	CDMO	800.19	1.95%	74.81%	1.46%
APC234	CDMO	759.51	1.85%	76.12%	1.41%
APC180	CMO	4,372.13	10.64%	48.16%	5.13%
合计		<b>35,249.52</b>	-	-	-

报告期各年度，公司主要定制类产品品种的收入结构有所不同。

2020 年度，公司定制类产品毛利率较高主要系公司部分主要定制类产品毛利率较高且收入贡献率较高导致，例如：APC220，APC037。

2021 年度，定制类产品的毛利率较 2020 年度有所下降主要系：①2021 年度公司部分产品的毛利贡献率有所下降，例如：APC137 下降了 3.05%、APC037 下降了 4.06%；②2021 年度，公司部分主要定制类产品毛利率较低，例如：APC227。

2022 年度，定制类产品的毛利率较 2021 年度有所上升主要系 2022 年度公司部分主要定制类产品毛利率较高且收入贡献率较高，例如：APC282、APC137-1、APC322。

## 2、2022年度公司定制类产品业务销售前十名产品毛利率较2021年度波动的原因及合理性分析

产品名称	产品类别	2022 年度产品收入(万元)	2022 年产品毛利率	2021 年产品毛利率	销售数量增长率	单价变化率	单位成本变化率	毛利率变动
APC227	CDMO	4,665.81	45.69%	31.98%	40.14%	12.98%	-9.78%	13.70%
APC282	CDMO	4,233.43	88.64%	74.41%	600.00%	-18.15%	-63.62%	14.23%
APC137-1	CDMO	3,932.57	64.19%	64.40%	-56.25%	6.48%	7.11%	-0.21%
APC322	CDMO	2,314.81	83.81%	-	-	-	-	-
APC296	CDMO	1,225.07	61.75%	-	-	-	-	-

产品名称	产品类别	2022年度产品收入(万元)	2022年产品毛利率	2021年产品毛利率	销售数量增长率	单价变化率	单位成本变化率	毛利率变动
APC285	CDMO	1,099.43	67.74%	-	-	-	-	-
APC242	CDMO	1,062.61	59.89%	61.40%	188.46%	-6.07%	-2.40%	-1.51%
APC249	CDMO	1,009.79	77.84%	88.88%	444.46%	-51.49%	-3.35%	-11.04%
APC180	CMO	4,467.60	58.02%	49.03%	-65.02%	42.42%	17.30%	8.99%
艾博韦泰	CMO	2,557.28	18.27%	21.93%	8.13%	-11.37%	-7.21%	-3.66%
合计		<b>26,568.40</b>	-	-	-	-	-	-

由上表，同一产品 2022 年度较 2021 年度毛利率变动较大的有 APC227、APC282、APC249 和 APC180。

2021 年度、2022 年度 APC227 产品美元单价未发生变化，销售量小幅上升，人民币单价变动原因系人民币贬值所致；APC227 产品 2020 年开始研发及生产，根据行业惯例，首次研发由于研发成本及工序技术等原因，成本相对较高，APC227 产品 2022 年度单位成本较 2021 年度有所下降主要系澳赛诺公司生产工艺的改进所致。

2022 年度，公司 APC282 产品销售量较 2021 年度大幅上升，主要系在销售合同谈判时，应客户要求，相应的 2022 年度的销售单价对比 2021 年度有所下降。2022 年度，公司 APC282 产品单位成本较 2021 年度下降了 63.62%，主要原因系：①APC282 产品的生产规模有所扩大导致单位产品的固定成本有所下降；②公司生产技术的改进，导致产品生产效率的提高。

2022 年度，公司 APC249 产品销售单价较 2021 年度有所下降的原因系：①订单数量的增加也会相应增加客户的议价权，导致单价有所下降；②随着订单的持续开展，技术改进导致成本的下降，公司有能力的降低单价来提高客户的采购量。

APC180 产品属于外销出口产品，结算币种为人民币。2022 年度，APC180 产品销售单价较 2021 年度有所上升主要系公司与客户经过友好协商，提高了产品单价；客户同意提高单价的原因为：①考虑到近年来公司受到宏观环境因素以及物流受阻的影响较大，适当的提高单价有利于提高公司的积极性；②2022 年度，人民币的持续贬值对以结算货币为人民币的供应商不利。

### 3、2021年度公司定制类产品业务销售前十名产品毛利率较2020年度波动的原因及合理性分析

产品名称	产品类别	2021年度产品收入(万元)	2021年产品毛利率	2020年产品毛利率	销售数量增长率	单价变化率	单位成本变化率	毛利率变动
APC137	CDMO	8,441.68	64.40%	58.25%	-21.30%	-3.39%	-17.64%	6.15%
APC269	CDMO	3,522.12	49.68%	-	-	-	-	-
APC227	CDMO	2,946.86	31.98%	65.74%	1105.23%	-58.11%	-16.83%	-33.76%
APC039	CDMO	2,210.91	48.83%	51.87%	-35.05%	-15.42%	-10.07%	-3.04%
APC037	CDMO	2,020.70	61.55%	64.60%	-50.96%	-6.91%	1.12%	-3.05%
APC257	CDMO	1,769.91	79.41%	-	-	-	-	-
APC202	CDMO	1,546.45	66.53%	70.65%	-24.96%	18.92%	35.62%	-4.12%
APC200	CDMO	1,086.20	67.90%	73.04%	370.84%	-1.53%	17.27%	-5.15%
APC180	CMO	8,967.73	49.03%	48.16%	106.86%	-0.84%	-2.52%	0.87%
艾博韦泰	CMO	2,668.36	21.93%	-	-	-	-	-
<b>合计</b>		<b>35,180.92</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

由上表，同一产品 2021 年度较 2020 年度毛利率变动较大的有 APC137 和 APC227。

2021 年度，APC137 产品毛利率较 2020 年度有所上升，主要系单位成本下降所致，APC137 产品非公司首次组织研发生产的产品，随着 APC137 产品研发工作不断的开展，公司生产技术不断改进，导致 APC137 产品单位成本在 2021 年度有所下降。

公司 APC227 产品于 2020 年开始组织研发并生产，2021 年度销量大幅上升，客户要求在大为提高采购量的同时要求得到更低的单价，从而导致 APC227 产品 2021 年度的销售单价有所下降。2021 年度，公司 APC227 产品单位成本较 2020 年度下降了 16.83%，主要系公司生产技术的熟练及生产工艺的改进所致。

#### (二) 报告期内，公司自主选择产品的毛利率波动的原因及合理性分析

报告期内，公司自主选择产品的毛利率情况如下：

项目	2022年度		2021年度		2020年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
原料药及中间体	65.57%	11.50%	54.07%	3.76%	50.31%
制剂	52.07%	37.80%	14.27%	-36.98%	51.24%
<b>自主选择产品综合毛</b>	<b>61.16%</b>	<b>10.53%</b>	<b>50.63%</b>	<b>0.28%</b>	<b>50.36%</b>

利率					
----	--	--	--	--	--

报告期内，公司自主选择产品的毛利率分别为 50.36%、50.63%和 61.16%。对于自主选择产品中的原料药及中间体，印度、美国、欧洲等海外市场的制剂厂商是公司的重要目标客户；对于自主选择的制剂产品，公司通过集中采购直接销售和经销商销售相结合的方式进行销售。

报告期内，公司自主选择产品的销售情况如下：

2. 单位：万元、%

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原料药及中间体	17,251.65	67.35	11,967.08	91.37	14,457.08	94.80
制剂	8,363.70	32.65	1,130.75	8.63	793.30	5.20
<b>合计</b>	<b>25,615.35</b>	<b>100.00</b>	<b>13,097.83</b>	<b>100.00</b>	<b>15,250.38</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司自主选择产品主要为原料药及中间体产品，处于不同研发周期的下游客户对原料药及中间体的采购量、规格等的要求存在较大差异，不同期间、不同批次的产品因其单批次的产量、规格、技术工艺等存在一定变化，导致其价格及成本存在较大差异，因此其毛利率存在一定波动。

报告期内，公司自主选择产品中制剂类产品品种较少，制剂的毛利率受单个制剂品种的毛利率影响较大。

### 1、报告期内，公司自主选择产品销售前十名产品毛利率结构分析

单位：万元

2022 年度					
产品名称	产品类别	产品收入	收入贡献率	毛利率	毛利贡献率
醋酸兰瑞肽	原料药及中间体	6,666.71	26.03%	74.90%	19.49%
利拉鲁肽	原料药及中间体	1,787.75	6.98%	95.24%	6.65%
司美格鲁肽	原料药及中间体	1,665.77	6.50%	87.38%	5.68%
氟维司群	原料药及中间体	1,110.05	4.33%	55.46%	2.40%
氟维司群中间体FV5	原料药及中间体	919.91	3.59%	63.25%	2.27%
比伐芦定	原料药及中间体	637.07	2.49%	30.83%	0.77%
APC050	原料药及中	595.82	2.33%	-26.67%	-0.62%



	中间体				
依替巴肽注射液	制剂	3,897.12	15.21%	85.59%	13.02%
注射用胸腺法新	制剂	2,060.24	8.04%	18.51%	1.49%
磷酸奥司他韦胶囊	制剂	2,406.34	9.39%	26.51%	2.49%
<b>合计</b>		<b>21,746.78</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
2021 年度					
产品名称	产品类别	产品收入	收入贡献率	毛利率	毛利贡献率
醋酸兰瑞肽	原料药及中间体	2,043.01	15.60%	70.63%	11.02%
司美格鲁肽	原料药及中间体	1,579.77	12.06%	89.30%	10.77%
利拉鲁肽	原料药及中间体	1,016.57	7.76%	88.33%	6.86%
氟维司群中间体FV5	原料药及中间体	860.49	6.57%	65.40%	4.30%
APC050	原料药及中间体	798.36	6.10%	-43.30%	-2.64%
212-5	原料药及中间体	691.21	5.28%	27.97%	1.48%
SPC041-SJ	原料药及中间体	629.90	4.81%	39.66%	1.91%
索马鲁肽杂质及对照品	原料药及中间体	475.73	3.63%	95.96%	3.49%
比伐芦定	原料药及中间体	413.44	3.16%	35.39%	1.12%
注射用胸腺法新	制剂	1,130.75	8.63%	14.27%	1.23%
<b>合计</b>		<b>9,639.23</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
2020 年度					
产品名称	产品类别	产品收入	收入贡献率	毛利率	毛利贡献率
醋酸兰瑞肽	原料药及中间体	1,446.87	9.49%	69.35%	6.58%
利拉鲁肽	原料药及中间体	1,771.27	11.61%	88.31%	10.26%
APC050	原料药及中间体	1,481.05	9.71%	4.29%	0.42%
比伐芦定	原料药及中间体	1,381.78	9.06%	52.65%	4.77%
212-10	原料药及中间体	1,008.06	6.61%	10.90%	0.72%
FV5水解物	原料药及中间体	836.28	5.48%	47.43%	2.60%
奥司他韦	原料药及中间体	804.17	5.27%	46.38%	2.45%
依替巴肽	原料药及中	738.26	4.84%	13.19%	0.64%

	中间体				
氟维司群	原料药及中间体	575.39	3.77%	65.45%	2.47%
注射用胸腺法新	制剂	793.30	5.20%	51.24%	2.67%
合计		<b>10,836.42</b>	-	-	-

报告期各年度，公司自主选择产品品种结构有所不同。

2021 年度，公司醋酸兰瑞肽、利拉鲁肽、司美格鲁肽、氟维司群中间体 FV5 等产品的毛利贡献率较高，导致 2021 年度原料药及中间体毛利率较 2020 年度有所提高。2021 年度和 2020 年度，公司制剂类产品品种为注射用胸腺法新，2021 年 6 月，该产品中标国家带量采购，销量提高的同时，单价下降较多，导致毛利率有所下降。

2022 年度，公司醋酸兰瑞肽、利拉鲁肽等产品的毛利率较 2021 年度有所提高，醋酸兰瑞肽的毛利贡献率较高，导致 2022 年度原料药及中间体毛利率较 2021 年度有所提高。2022 年度，公司制剂类产品品种为依替巴肽注射液、注射用胸腺法新和磷酸奥司他韦胶囊，其中注射用胸腺法新和磷酸奥司他韦胶囊已中标国家带量采购，毛利率较低；依替巴肽注射液未中标国家带量采购，公司 2022 年度通过经销方式，配合经销商对未报量地区或已报量但完成集中采购数量的地区进行推广，该产品的毛利率相较于中标国家带量采购的制剂产品较高。

## 2、2022年度公司自主选择产品销售前十名产品毛利率较2021年度波动的原因及合理性分析

产品名称	产品类别	2022 年度产品收入(万元)	2022 年产品毛利率	2021 年产品毛利率	销售数量增长率	单价变化率	单位成本变化率	毛利率变动
醋酸兰瑞肽	原料药及中间体	6,666.71	74.90%	70.63%	244.09%	-5.16%	-18.95%	4.27%
利拉鲁肽	原料药及中间体	1,787.75	95.24%	88.33%	21.14%	45.17%	-40.82%	6.91%
司美格鲁肽	原料药及中间体	1,665.77	87.38%	89.30%	50.56%	-29.96%	-17.44%	-1.92%
氟维司群	原料药及中间体	1,110.05	55.46%	60.33%	644.43%	-10.97%	-0.05%	-4.87%
氟维司群中间体FV5	原料药及中间体	919.91	63.25%	65.40%	16.76%	-8.44%	-2.75%	-2.15%

产品名称	产品类别	2022 年度产品收入 (万元)	2022 年产品毛利率	2021 年产品毛利率	销售数量增长率	单价变化率	单位成本变化率	毛利率变动
比伐芦定	原料药及中间体	637.07	30.83%	35.39%	91.63%	-19.59%	-13.91%	-4.57%
APC050	原料药及中间体	595.82	-26.67%	-43.30%	-32.61%	10.75%	-2.10%	16.63%
依替巴肽注射液	制剂	3,897.12	85.59%	-	-	-	-	-
注射用胸腺法新	制剂	2,060.24	18.51%	14.27%	91.30%	-4.75%	-9.47%	4.24%
磷酸奥司他韦胶囊	制剂	2,406.34	26.51%	-	-	-	-	-
<b>合计</b>		<b>21,746.78</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

2022 年度，公司醋酸兰瑞肽销售数量较 2021 年度大幅增长的原因系：①醋酸兰瑞肽作为公司重点品种，下游客户产品获批的增加带来需求提升，2022 年该类原料药的下游制剂产品全面投放海外市场，对原料药的需求激增；②因为该产品改良剂型的获批，引发了一些仿制药企业的研发需求，导致原料药需求上升。随着公司醋酸兰瑞肽的生产规模变大，单位固定成本较上一年度有所降低，同时公司采用了一些降本增效的优化管理方法，通过与供应商不断谈判降低物料采购价格，同时通过优化生产管理缩短生产周期，降低产品单位成本。

2022 年度，公司利拉鲁肽的销量和单价均有所提高，主要系 2022 年以来，公司新成立的 BD 团队针对性的对该产品进行推广，开拓了一些新的客户，新客户对产品质量要求较高，导致产品价格有所提高；同时，2022 年度，利拉鲁肽随着原研药终端市场销售的快速增长，印度、欧美、国内等仿制药企对于利拉鲁肽原料药订单需求显著提升，带动公司订单增长。2021 年以来，公司不断优化生产管理方法，提高生产效率，降低单位成本。

2022 年下半年，司美格鲁肽作为减肥降糖药物，成为市场热点，新的临床用途导致需求量增加较多，公司在与客户谈判时，应客户要求提高销量的前提下，单位售价适度降低，与此同时，公司采用降本增效的方法，使 2022 年公司司美格鲁肽毛利率与 2021 年度相差不大。

氟维司群作为一种抗癌药品，2022 年市场需求较大，公司新成立的 BD 团

队针对性的对该产品进行推广，使公司氟维司群销量在 2022 年度较 2021 年度有所提高。

比伐芦定 2022 年度的毛利率略低于 2021 年度，主要系客户需求量提高的同时要求适当的降低单价，随着生产规模变大，单位成本也有所降低。

APC050 产品系一种低附加值产品，产品工艺比较简单，技术要求不高，公司在生产线有余力的情况下，组织生产部分产品用于弥补固定成本。

2022 年度，公司的依替巴肽注射液通过经销方式，配合经销商对未报量地区或已报量但完成集中采购数量的地区进行推广，增加了销售量。

2022 年度，公司注射用胸腺法新和磷酸奥司他韦胶囊两种制剂产品均已中标国家带量采购，销量较高。

### 3、2021年度公司自主选择产品销售前十名产品毛利率较2020年度波动的原因及合理性分析

产品名称	产品类别	2021 年度产品收入 (万元)	2021 年产品毛利率	2020 年产品毛利率	销售数量增长率	单价变化率	单位成本变化率	毛利率变动
醋酸兰瑞肽	原料药及中间体	2,043.01	70.63%	69.35%	43.31%	-1.47%	-5.58%	1.28%
司美格鲁肽	原料药及中间体	1,579.77	89.30%	94.09%	555.36%	-31.36%	24.41%	-4.79%
利拉鲁肽	原料药及中间体	1,016.57	88.33%	88.31%	-11.49%	-35.16%	-35.25%	0.02%
氟维司群中间体FV5	原料药及中间体	860.49	65.40%	65.82%	-8.12%	14.65%	16.05%	-0.42%
APC050	原料药及中间体	798.36	-43.30%	4.29%	-46.99%	1.70%	52.25%	-47.59%
212-5	原料药及中间体	691.21	27.97%	40.36%	159900.00%	-41.89%	-29.81%	-12.39%
SPC041-SJ	原料药及中间体	629.90	39.66%	27.07%	44.08%	1.41%	-16.09%	12.59%
索马鲁肽杂质及对照品	原料药及中间体	475.73	95.96%	95.53%	1692.09%	-11.78%	-20.37%	0.43%
比伐芦定注射用	原料药及制剂	413.44	35.39%	52.65%	-72.12%	7.30%	46.42%	-17.26%
		1,130.75	14.27%	51.24%	197.37%	-52.07%	-15.72%	-36.97%

产品名称	产品类别	2021 年度 产品收入 (万元)	2021 年产 品毛利率	2020 年产 品毛利率	销售数量增 长率	单价变 化率	单位成本 变化率	毛利率变 动
胸腺法 新								
合计		9,639.23	-	-	-	-	-	-

醋酸兰瑞肽作为公司重点品种，2021 年度因为下游客户产品获批的增加带来需求一定的提升，导致公司销售量较 2020 年度有所增加。

2021 年公司完成司美格鲁肽验证批生产，开始市场推广，导致销售量较 2020 年度有所提高，公司在与客户谈判时，应客户要求采购量较大的前提下，单位售价适度降低，使司美格鲁肽 2021 年度毛利率较 2020 年度有所降低。

2021 年度，因为具有相同临床用途的品种获批，导致利拉鲁肽的销量和价格有所下降。

APC050 产品系一种低附加值产品，产品工艺比较简单，技术要求不高，公司在生产线有余力的情况下，组织生产部分产品用于弥补固定成本。

2021 年度，公司 212-5 产品销售量相较于 2020 年度大幅提高的同时单价有所下降，主要系公司与新客户在进行谈判时，客户在采购量较大的前提下，要求给予一定的价格优惠。

2021 年度，比伐芦定销售量较 2020 年度有所降低主要系该产品下游制剂价格有所降低，导致客户对比伐芦定原料药的需求降低。

2021 年 6 月，公司注射用胸腺法新产品中标国家带量采购，销量提高的同时，单价下降较多，导致毛利率有所下降。

### （三）报告期内，公司的毛利率波动与同行业可比公司对比分析

#### 1、报告期内，公司定制类产品与技术服务的毛利率波动的与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司定制类产品与技术服务的收入主要来自于原料药和中间体的定制生产服务（CDMO/CMO）和技术服务与转让业务。其中，技术服务与转让业务因涉及的具体项目的研发内容和难度相差较大，不同项目的毛利率差异

较大，可比性相对不足，故将 CDMO/CMO 业务的综合毛利率与可比上市公司进行对比分析，具体情况如下：

公司名称	证券代码	2022年度	2021年度	2020年度
凯莱英	002821	47.37%	44.33%	46.55%
博腾股份	300363	51.96%	41.36%	41.68%
九洲药业	603456	34.66%	33.33%	37.51%
平均值		<b>44.66%</b>	<b>39.67%</b>	<b>41.91%</b>
公司CDMO/CMO业务的综合毛利率		<b>56.53%</b>	<b>52.27%</b>	<b>60.94%</b>

注：数据来源同花顺 iFind

自成立以来，公司子公司澳赛诺一直坚持高端定位，致力于为全球创新药企提供创新药高级中间体及原料药的定制研发生产，服务于创新药从临床 I、II、III 期和药品成功获批上市后的各个阶段。相比凯莱英和博腾股份，公司的产能相对较小，面对持续增长的下游市场需求和大量的业务机会，凭借较强的研发实力并考虑产能规模，公司在承接订单时更倾向于选择工艺较为复杂、合成难度相对较大的项目，这类项目的市场竞争相对缓和，毛利率通常较高；因此报告期内，公司 CDMO 业务的毛利率高于同行业可比公司。

报告期内，公司 CMO 业务主要生产 APC180 和艾博韦泰两种产品，公开资料中暂未查到这两种 CMO 产品可比公司毛利率。

## 2、报告期内，公司自主选择产品的毛利率波动的与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司自主选择的原料药及中间体主要以多肽药物为主、制剂为辅，其毛利率与可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	证券代码	2022年度	2021年	2020年
翰宇药业	300199	77.34%	72.04%	80.48%
双成药业	002693	67.87%	74.59%	77.66%
圣诺生物	688117	65.47%	71.97%	79.21%
平均值		<b>70.23%</b>	<b>72.87%</b>	<b>79.12%</b>
诺泰生物自主选择产品毛利率		<b>61.16%</b>	<b>50.63%</b>	<b>50.36%</b>

注：数据来源同花顺 iFind

公司由于起步较晚，多肽原料药及中间体产品关联的下游制剂主要处于研发或注册申报阶段，尚未实现大规模的商业化销售，因此报告期内公司自主选择产品毛利率与同行业可比公司相比较低。

公司制剂类产品数量较少，2020 年度和 2021 年度，公司销售的制剂产品为注射用胸腺法新，2022 年度，公司销售的制剂产品为注射用胸腺法新、磷酸奥司他韦胶囊和依替巴肽注射液。报告期内，公司自主选择产品中制剂类产品品种较少，制剂的毛利率受单个品种毛利率影响较大。

## 【中介机构核查情况】

### 一、核查程序

针对上述核查事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、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；
- 2、选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；
- 3、对外销收入选取样本，核对销售合同、报关单及提单等相关证据，评价相关收入确认是否符合收入确认的会计政策；
- 4、对于外销收入，获取海关出口数据，将账面数据和海关数据进行核对，判断是否存在大额差异；
- 5、对内销收入选取样本，核对发票、销售合同、销售出库单、客户签收资料，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；
- 6、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对销售出库单、客户签收资料及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；
- 7、选取主要客户执行函证及走访程序，对客户本期确认的收入金额和期末应收账款余额进行函证；
- 8、对主要客户的销售收款进行查验，验证回款的真实性；
- 9、执行分析性复核程序，重点开展毛利率影响因素的分析，包括报告期各期主要产品结构对毛利率的影响、销售单价波动对毛利率的影响分析、单位成本波动对毛利率的影响分析等，确定是否存在异常变动；
- 10、选取同行业可比公司数据与公司有关毛利率数据进行对比分析。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、通过对公司 2022 年第四季度与收入确认相关的订单情况的核查，结合收入核查程序，确认公司 2022 年第四季度不存在跨期确认收入、调节业绩的情形；

2、通过对公司报告期内毛利率变动执行分析性复核程序，报告期各年度毛利率波动的原因：①报告期各年度公司产品品种结构有所不同；②部分品种的销售数量、单价、单位成本在报告期各年度因为下游需求变化，客户对价格的要求、公司生产工艺技术的改进等因素有所不同，具有合理性；因为公司在承接订单时更倾向于选择工艺较为复杂、合成难度相对较大的项目，与同行业可比公司相比，公司定制类产品毛利率通常较高；公司自主选择类产品因为尚未实现大规模的商业化销售，与同行业可比公司相比毛利率较低。

## 三、保荐机构及申报会计师对境内和境外销售采取的核查程序、方法、比例

### （一）对境内销售采取的核查程序、方法、有关比例

1、对公司境内销售执行穿行测试，通过查验发行人主要的销售合同、销售发票、签收单、银行回单、记账凭证等相关证据，复核上述内外部证据的一致性和一贯性，核查相关收入的期后回款情况；

2、对公司境内销售有关内部控制执行控制测试；

3、对公司境内主要客户进行函证，报告期各期发函及回函情况如下表所示：

单位：万元

函证情况	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内主营业务收入	28,385.57	28,020.46	16,069.41
发函金额	26,163.54	26,753.66	15,474.30
发函比例	92.17%	95.48%	96.30%
回函金额	21,849.24	24,835.31	15,474.30
回函比例	83.51%	92.83%	100.00%

4、对公司境内主要客户进行现场/视频访谈，了解与客户销售的基本情况，是否有销售退回、合作纠纷情况、与发行人的结算方式和付款情况、信用政策、



是否存在关联关系等，报告期各期境内客户走访情况如下：

单位：万元

走访情况	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内主营业务收入	28,385.57	28,020.46	16,069.41
访谈覆盖金额	18,817.24	11,240.42	9,279.26
访谈覆盖比例	66.29%	40.12%	57.74%

5、执行收入截止性测试，结合客户签收单据等，核查收入确认时点的合理性；

6、对公司财务总监进行访谈，评价公司收入会计政策执行的恰当性，通过网络公开信息检索同行业可比上市公司收入确认政策，与发行人进行比对，核查发行人相关政策的合理性及准确性；

7、对报告期内的境内销售收入执行细节测试，核查收入确认的真实性和准确性；

8、对报告期内发行人收入构成和毛利率变动进行分析，分析其变动的合理性；

9、核查境内客户的期后收款情况。

综上，申报会计师对境内销售采取的核查程序包括：穿行测试；控制测试；并对主要客户进行函证，报告期各期发函比例分别为 96.30%、95.48%、92.17%，回函比例分别为 100%、92.83%、83.51%；对公司境内主要客户进行现场/视频访谈，报告期各期访谈覆盖比例分别为 57.74%、40.12%、66.29%；执行收入截止性测试；通过访谈和公开资料查询等方式评价公司收入会计政策执行的恰当性、会计政策的合理性及准确性；执行收入细节测试；执行收入构成和毛利率变动的分析程序；检查期后收款情况。

## （二）对境外销售采取的核查程序、方法、有关比例

1、对公司境外销售执行穿行测试，通过查验发行人主要的销售合同、销售发票、报关单及提单、银行回单、记账凭证等相关证据，复核上述内外部证据的一致性和一贯性，核查相关收入的期后回款情况；

2、对公司境外销售有关内部控制执行控制测试；

3、对公司境外主要客户进行函证，报告期各期发函及回函情况如下表所示：

单位：万元

函证情况	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外主营业务收入	36,417.66	36,150.11	40,429.24
发函金额	34,235.86	34,248.88	39,056.68
发函比例	94.01%	94.74%	96.61%
回函金额	31,187.33	30,334.45	28,738.18
回函比例	91.10%	88.57%	73.58%

4、对公司境外主要客户进行现场/视频访谈，了解与客户销售的基本情况，是否有销售退回、合作纠纷情况、与发行人的结算方式和付款情况、信用政策、是否存在关联关系等，报告期各期境外客户访谈情况如下：

单位：万元

走访情况	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外主营业务收入	36,417.66	36,150.11	40,429.24
访谈覆盖金额	26,649.16	25,781.02	32,101.80
访谈覆盖比例	73.18%	71.32%	79.40%

5、执行收入截止性测试，结合客户签收单据等，核查收入确认时点的合理性；

6、将报告期内公司外销收入和海关数据进行核对，并对差异进行分析；

7、对公司财务总监进行访谈，评价公司收入会计政策执行的恰当性，通过网络公开信息检索同行业可比上市公司收入确认政策，与发行人进行比对，核查发行人相关政策的合理性及准确性；

8、对报告期内的境外销售收入执行细节测试，核查收入确认的真实性和准确性；

9、对报告期内发行人收入构成和毛利率变动进行分析，分析其变动的合理性；

10、核查境外客户的期后收款情况。

综上，申报会计师对境外销售采取的核查程序包括：穿行测试；控制测试；并对主要客户进行函证，报告期各期发函比例分别为 96.61%、94.74%、94.01%，回函比例分别为 73.58%、88.57%、91.10%；对公司境外主要客户进行现场/视频访谈，报告期各期访谈覆盖比例分别为 79.40%、71.32%、73.18%；执行收入截止性测试；外销收入和海关数据进行核对分析；通过访谈和公开资料查询等方式评价公司收入会计政策执行的恰当性、会计政策的合理性及准确性；执行收入细节测试；执行收入构成和毛利率变动的分析程序；检查期后收款情况。

（此页无正文，专用于《关于中天运会计师事务所（特殊普通合伙）关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券的审核中心意见落实函的回复报告》之签字盖章页）



中国注册会计师：贾丽娜



中国·北京

中国注册会计师：刘鑫康



2023年7月7日