证券代码：688466　　证券简称：金科环境　　公告编号：2025-029

金科环境股份有限公司 股东询价转让定价情况提示性公告

Victorious Joy Water Services Limited（以下简称“出让方”）保证向金科环境股份有限公司（以下简称“金科环境”、“公司”）提供的信息内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

本公司及董事会全体成员保证公告内容与信息披露义务人提供的信息一致。

重要内容提示：

● 根据2025年6月11日询价申购情况，初步确定的本次询价转让价格为14.21元/股。

一、本次询价转让初步定价

（一）经向机构投资者询价后，初步确定的转让价格为14.21元/股。

（二）公司实际控制人李素波通过出让方间接持有的公司股份不参与本次询价转让。参与本次询价转让报价的机构投资者家数为9家，涵盖了基金管理公司、证券公司、私募基金管理人等专业机构投资者。参与本次询价转让报价的机构投资者合计有效认购股份数量为8,820,000股，对应转让底价的有效认购倍数为1.44倍。

（三）本次询价转让拟转让股份已获全额认购，初步确定受让方为8家机构投资者，拟受让股份总数为6,143,639股。

二、风险提示

（一）本次询价转让受让方及受让股数仅为初步结果，尚存在拟转让股份被司法冻结、扣划等风险。询价转让的最终结果以中国证券登记结算有限责任公司上海分公司最终办理结果为准。

（二）本次询价转让不涉及公司控制权变更，不会影响公司治理结构和持续经营。

特此公告。

金科环境股份有限公司董事会

2025年6月12日

证券代码：688193　　证券简称：仁度生物　　公告编号：2025-030

上海仁度生物科技股份有限公司 关于2024年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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。

上海仁度生物科技股份有限公司（以下简称“公司”或“仁度生物”）于近日收到由上海证券交易所下发的《关于上海仁度生物科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0156号）（以下简称《问询函》），根据《问询函》的要求，公司与中国国际金融股份有限公司（以下简称“持续督导机构”）和立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”），对问询函所列问题进行了认真核查并作出如下回复。

说明：本回复报告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。

问题一

关于主营业务。公司主营业务为RNA分子检测试剂、仪器和检测服务等。2024年，公司营业收入为17,735.15万元，同比增长7.87%；归母净利润为-781.22万元，较上年由盈转亏。其中，试剂业务营业收入为16,216.45万元，同比增长9.94%；仪器业务实现营收870.73万元，同比增长19.88%；检测服务实现营业收入为647.96万元，同比下降32.83%；试剂业务毛利率基本持平上年，仪器业务、检测服务毛利率分别为0.1%和-3.61%，同比减少16.56个百分点和47.34个百分点。

请公司：（1）列示试剂、仪器和检测服务前五大客户名称、销售收入及其同比变化、产品或服务应用领域；（2）列示2024年试剂业务、仪器业务销售产品类型、收入金额、收入占比及同比变化、销量及单价；（3）结合截至2024年公司累计销售或投放仪器台数及其同比变化，分析公司试剂销量与仪器销量或投放量的匹配性；（4）结合仪器销售量价变化、市场竞争情况及同类上市公司仪器业务毛利率平均水平，说明公司仪器业务毛利率大幅减少的原因；（5）说明2024年检测服务收入大幅减少、毛利率大幅下滑的原因。

公司回复：

一、列示试剂、仪器和检测服务前五大客户名称、销售收入及其同比变化、产品或服务应用领域

2024年度，公司试剂产品前五大客户相关情况如下：

单位：万元

试剂前五大客户	2024年试剂产品销售收入	收入金额较上年同比变化	产品或服务	备注
国润医疗供应链服务（上海）有限公司	1,054.51	8.91%	生殖道类、呼吸道类试剂	存量客户
江西英格医疗器材有限公司	522.34	75.15%	生殖道类试剂	存量客户
深圳市启明创新生物科技有限公司	503.75	16.23%	生殖道类、呼吸道类试剂	存量客户
沈阳四朗普康检验设备有限公司	417.71	7.80%	生殖道类、呼吸道类试剂	存量客户
成都市锦迈创新实验检测有限公司	386.03	-39.40%	生殖道类、呼吸道类试剂	存量客户
合计	2,884.34	-	-	-

注：上表收入统计金额仅包含对应客户试剂销售的金额。

如上表所示，部分前五大客户变动较大的原因具体如下：①江西英格医疗器材有限公司于2023年下半年完成所覆盖终端医院的准入，故2024年试剂产品采购量同比明显增长；②成都市锦迈创新实验检测有限公司2024年所覆盖终端医院的整体门诊量同比下降，故2024年试剂产品采购量同比下滑。

2024年度，公司仪器产品前五大客户相关情况如下：

单位：万元

仪器前五大客户	2024年仪器产品销售收入	收入金额较上年同比变化	产品或服务	备注
四川德佩莱科技有限公司	464.60	-	用于试剂检测配套的仪器	2024年新客户
沈阳四朗普康检验设备有限公司	40.44	4802.57%	用于试剂检测配套的仪器	存量客户
山东益晟医疗科技有限公司	35.40	-	用于试剂检测配套的仪器	2024年新客户
江西沃邦医疗器械销售有限公司	32.74	-	用于试剂检测配套的仪器	2024年新客户
四川泰何生物科技有限公司	30.97	-	用于试剂检测配套的仪器	2024年新客户
合计	604.15	-	-	-

注：上表收入统计金额仅包含对应客户仪器销售的金额。

公司2024年仪器业务整体规模相对较小、但前五大客户变动较大，主要是仪器产品以新客户为主，老客户的采购需求主要集中在试剂产品。

2024年度，公司检测服务前五大客户相关情况如下：

单位：万元

检测服务前五大客户	2024年检测服务销售收入	收入金额较上年同比变化	产品或服务	备注
张家口健垣医学检验实验室有限公司	128.59	-	检测服务	存量客户
靖江市卫生健康委员会	80.50	-71.48%	检测服务	存量客户
常州瑞鸿医院有限公司	57.04	-	检测服务	2024年新客户
江阴市人民医院医疗集团	29.81	-	检测服务	2024年新客户
济南千麦医学检验有限公司	25.91	51.75%	检测服务	存量客户
合计	321.85	-	-	-

注：上表收入统计金额仅包含对应客户检测服务业务的金额。

公司2024年检测业务整体规模相对较小、但前五大变动情况较大，主要是公共卫生事件之后检测业务需求量锐减，除零星冠状病毒检测需求外，公司也在积极拓展其他品类的检测业务，如：济南千麦医学检验有限公司2024年HBV RNA项目检测需求增加，从而为公司检测服务业务带来新的增量。

二、列示2024年试剂业务、仪器业务销售产品类型、收入金额、收入占比及同比变化、销量及单价

2024年度，公司试剂业务销售产品类型、收入金额、收入占比及同比变化、销量及单价情况如下表所示：

试剂业务	收入金额（万元）	占比	同比	销量（人份）	平均单价（元/人份）
生殖道系列	11,113.05	68.35%	6.85%	3,419,464	32.50
呼吸道系列	3,316.14	20.40%	4.88%	969,460	34.21
肠道病毒系列	38.48	0.24%	10.55%	13,340	28.85
血液类系列	1,006.93	6.19%	227.14%	201,848	49.89
耗材及保存液等	784.30	4.82%	35.70%	-	-
合计	16,258.89	100.00%	12.26%	-	-

血液类系列产品销售收入同比实现大幅增长，主要系乙肝、丙肝、艾滋等检测新产品先后投放市场，公司通过加强渠道拓展和入院开发，带来营收增长，而2023年尚处于市场导入期，营收基数较小。

2024年度，公司仪器业务销售产品类型、收入金额、收入占比及同比变化、销量及单价情况如下表所示：

仪器业务	收入金额（万元）	占比	同比	销量（台）	平均单价（万元/台）
全自动核酸检测分析系统（AutoSAT）	836.97	96.12%	25.26%	46	18.19
其他仪器	33.76	3.88%	-41.95%	31	1.09
合计	870.73	100.00%	19.88%	-	-

注：其他仪器主要包括：核酸提纯仪、干式恒温器、小型震荡器等。

三、结合截至2024年公司累计销售或投放仪器台数及其同比变化，分析公司试剂销量与仪器销量或投放量的匹配性

截至2024年末，公司累计销售及投放仪器同比变化情况如下表：

项目	2024年度	2023年度	同比
截止年底投放全自动核酸检测分析系统（AutoSAT）数量（台）	149	136	9.56%
截止年底历史销售全自动核酸检测分析系统（AutoSAT）数量（台）	449	403	11.41%
合计	598	539	10.95%
试剂销售量（人份）	4,604,112.00	4,019,676.00	14.54%
试剂销量/仪器数量（人份/台）	7,699.18	7,457.65	3.24%

如上表所示，公司累计销售及投放仪器台数与试剂销量同比增长趋势相近；同时，平均单台仪器对应的试剂销售量水平较为稳定。因此，公司试剂销量与仪器销量或投放量相匹配。

四、结合仪器销售量价变化、市场竞争情况及同类上市公司仪器业务毛利率平均水平，说明公司仪器业务毛利率大幅减少的原因

2024年，公司仪器业务毛利率及同比变化情况如下：

单位：万元、台

项目	全自动核酸检测分析系统（AutoSAT）			其他仪器		
	2024年	2023年	同比	2024年	2023年	同比
销售数量	46	30	53.33%	31	66	-53.03%
单位售价	18.19	22.27	-18.31%	1.09	0.88	23.59%
单位成本	17.62	18.22	-3.29%	1.91	0.89	115.03%
业务毛利率	3.16%	18.19%	下降15.03个百分点	-75.81%	-1.05%	下降74.76个百分点

注：其他仪器2024年度单位成本较2023年度大幅上升，主要系仪器规格型号不同所致。

2024年，公司全自动核酸检测分析系统（AutoSAT）业务毛利率同比下降15.03个百分点，主要系由于公共卫生事件后，终端设备需求放缓，市场竞争加剧，设备投放受限，公司为了加快入院进度，采取积极的战略规划，顺应市场需求调整了售价，进而大幅提升了设备销量，但同时也导致业务毛利率的下滑。

公司与同类上市公司仪器业务毛利率比较情况如下：

公司名称	仪器业务毛利率（%）	同比
安图生物	37.93	增加5.93个百分点
诺唯赞	36.83	增加30.67个百分点
新产业	29.82	增加0.24个百分点
英诺特	23.39	减少18.71个百分点
浩欧博	22.77	增加18.77个百分点
透景生命	16.92	增加13.9个百分点
硕世生物	10.94	减少21.83个百分点
热景生物	6.41	增加17.61个百分点
圣湘生物	-18.23	减少35.50个百分点
之江生物	-150.58	减少199.91个百分点
可比公司平均值	1.62	
仁度生物	0.10	减少16.56个百分点

注：同行业可比公司艾德生物、凯普生物、安必平未单独披露其仪器产品毛利率情况。

从同类上市公司仪器业务毛利率水平来看，部分公司仪器业务毛利率同比出现了下降，甚至少部分公司呈现出负毛利率的情况，主要系由于各公司仪器产品所应用的方法学、自动化程度、以及侧重的检测领域有所不同，面临的市场竞争环境、仪器成本、入院难度均有所差异，因此，各上市公司之间，仪器产品毛利率的差异较大。由于IVD行业公司所销售的仪器产品可与其检测试剂配套使用，仪器产品的销售可带动高毛利率试剂产品的销售，以公司举例：2024年度，公司试剂产品的毛利率为86.83%，即使算上低毛利率的仪器产品及检测服务业务，公司整体毛利率仍为79.49%，仅比2023年度下降1.89个百分点，因此，在经营策略上，公司牺牲仪器产品的高毛利以促进试剂产品销售具备合理性。

综上所述，公司仪器业务毛利率大幅减少系由于市场需求及公司经营策略影响，具备合理性。

五、说明2024年检测服务收入大幅减少、毛利率大幅下滑的原因

2024年，公司检测服务收入大幅减少、毛利率大幅下滑的主要原因为，受市场需求影响，公共卫生检测需求量大幅减少，导致公司整体检测服务收入同比减少50.85%。同时，基于增加常规业务检测项目、提升检测能力的考虑，公司仍对人员和场地维持一定的投入，导致运营成本未能同步下降，进而对检测服务业务毛利率产生较大影响。

综上，2024年检测服务收入大幅减少的原因系公共卫生检测需求量大幅减少引起，同时公司考虑未来发展，新开拓老年体检、共建实验室等业务，需维持一定运营成本导致毛利率大幅下滑。

六、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

1、获取收入明细表，比较分析各产品类型业务收入变化情况；

2、获取公司仪器销售及投放台账，比较分析与试剂销量的匹配性；

3、获取同行业可比公司相关数据，比较分析公司仪器业务毛利率变动的合理性；

4、访谈业务负责人，了解与检测服务相关的情况，比较分析检测服务收入及毛利率变动的合理性。

（二）核查意见

基于实施的审计程序，公司2024年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对收入确认相关的会计处理在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题二

关于单项计提应收账款坏账。2024年，公司应收账款余额为7,263.63万元，按单项计提坏账的应收账款余额为2,563.95万元，新增计提坏账损失2,073.04万元，2023年公司未按单项计提坏账；2024年，公司坏账损失扣除当年坏账转回或转销金额后合计为1,683.22万元，占公司亏损额的212.5%。此外，公司当年对关联方张家口健垣医学检验实验室实现销售收入128.59万元，形成应收账款64.59万元，已全额计提坏账；上年公司对该关联方无销售。

请公司：（1）列示单项计提应收账款的欠款方名称、应收账款对应销售金额、销售产品类型、销售发生时间、信用期、逾期时间、期后回款或应收账款核销情况；（2）列示前述欠款方的成立时间、双方首次发生销售的时间、公司判断客户信用情况及回款能力发生恶化的主要依据；（3）说明2024年单项计提坏账金额大幅增长的合理性；（4）补充张家口健垣医学检验实验室的主要业务、2024年公司对其销售的产品/服务类型、销售价格、销售价格与非关联方同类业务的差异、该关联方向公司购买的主要目的，分析相关销售是否具备商业实质；（5）结合该关联方的财务状况和回款能力，说明公司对关联方应收账款全额计提坏账的合理性。

公司回复：

一、列示单项计提应收账款的欠款方名称、应收账款对应销售金额、销售产品类型、销售发生时间、信用期、逾期时间、期后回款或应收账款核销情况

2024年，公司单项计提应收账款的欠款方销售情况如下：

单位：万元

序号	欠款方名称	欠款金额	对应销售金额	销售产品类型	销售发生时间	信用期（天）	逾期时间	期后回款（注）	应收账款核销情况
1	第一名	1,656.04	3,200.35	检测服务	2021-2022年	30	逾期2-3年	171.44	无
2	第二名	179.38	179.38	检测服务	2022年	30	逾期2-3年	-	无
3	第三名	124.62	186.44	检测服务	2020-2022年	30	逾期2-3年	-	无
4	第四名	123.96	153.96	检测服务	2022年	30	逾期1-2年及逾期2-3年	23.96	无
5	第五名	101.95	115.17	检测服务	2020-2023年	30	逾期1-2年及逾期2-3年	-	无
6	第六名	79.62	216.90	检测服务	2021-2022年	30	逾期2-3年	5.25	无
7	第七名	57.19	79.12	检测服务	2021-2023年	30	逾期1-2年及逾期2-3年	-	无
8	其他零星客户	241.19	1,710.96	检测服务	2020-2023年		逾期1-4年	15.99	
	总计	2,563.95	5,842.28					216.64	

注：上表仅列示余额大于50万元以上的客户；期后回款统计时间截止到2025年4月末。

上述客户均系公共卫生事件爆发期间采购检测服务的政府单位或企业，由于相关期间各类企事业单位检测需求迫切，公司给予一定的账期符合当时情况下的商业惯例。与上年相比，2024年上述主要客户的回款整体下滑40%以上，且部分客户期后存在无回款的情形。

二、列示前述欠款方的成立时间、双方首次发生销售的时间、公司判断客户信用情况及回款能力发生恶化的主要依据

2024年，前述主要欠款方的基本情况如下：

序号	欠款方	成立时间	首次发生销售时间	客户信用情况判断依据	回款能力发生恶化的主要依据
1	第一名	2019/2/26	2021年	逾期时间远超信用期	回款周期长、回款风险加大，无法提供回款计划
2	第二名	2017/5/11	2022年	逾期时间远超信用期	长期未回款，无法提供回款计划
3	第三名	工商未登记	2020年	逾期时间远超信用期	长期未回款，无法提供回款计划
4	第四名	工商未登记	2020年	逾期时间远超信用期	回款周期长、回款风险加大，无法提供回款计划
5	第五名	工商未登记	2020年	逾期时间远超信用期	长期未回款，无法提供回款计划
6	第六名	工商未登记	2021年	逾期时间远超信用期	回款周期长、回款风险加大，无法提供回款计划
7	第七名	2014/3/13	2021年	逾期时间远超信用期	长期未回款，无法提供回款计划

注：上表成立时间数据来源于芝麻企业信用

三、说明2024年单项计提坏账金额大幅增长的合理性

公司2024年单项计提坏账金额大幅增长，主要基于前述客户均系公共卫生事件爆发期间而形成的，相关业务并不具有持续性，且前述客户是否能回款受特殊因素的影响。截止2024年末，公司认为这些客户的风险特征明显有别于其他仍在正常开展经营的客户，已经不适合按照组合计提坏账准备，而应当采用单项减值测试并单独计提坏账准备。此外，同行业可比公司对该类公共卫生事件爆发而形成的应收款项坏账计提，同样采用了单项减值测试并单独计提坏账准备的会计处理。因此，公司经审慎评估后认为，以上款项拖欠时间已久，截至2024年末回款风险已明显增大、信用风险显著提升，因此对前述客户进行单项减值测试并单独计提坏账准备。

四、补充张家口健垣医学检验实验室的主要业务、2024年公司对其销售的产品/服务类型、销售价格、销售价格与非关联方同类业务的差异、该关联方向公司购买的主要目的，分析相关销售是否具备商业实质

1、主要业务

张家口健垣医学检验实验室有限公司（以下简称“张家口健垣”）的主要业务涵盖精准医学技术研发、第三方医学检测和细胞治疗技术应用等领域。

2、服务销售情况

2024年，公司与张家口健垣检测服务收入的销售价格具体情况如下：

销售类型	销售价格	同类业务价格	是否公允
检测服务	1.5元/人	1-1.5元/人	公允

根据公司子公司泰州智量医学检验有限公司（以下简称“泰州智量”）与张家口健垣签署的合作协议，双方约定泰州智量为张家口健垣提供检测服务，约定的销售价格与同类业务价格不存在显著差异，张家口健垣向公司采购检测服务的原因系应对其短期内的检测能力不足，相关销售具备商业实质。

五、结合该关联方的财务状况和回款能力，说明公司对关联方应收账款全额计提坏账的合理性

2024年，张家口健垣关键财务数据如下：

单位：万元

报表项目	金额
流动资产	4,409.01
总资产	5,040.51
流动负债	965.07
总负债	965.07
净资产	4,075.44
营业收入	2,123.26
净利润	478.89
经营活动产生的现金流量	892.77
现金净增加额	189.22

根据上述财务数据，张家口健垣财务状况良好，偿债能力较强。

截至2024年末，泰州智量对张家口健垣应收账款64.59万元，上述应收账款已于近期全部收回。公司在确认应收款项预期信用损失时，参照历史经验信息、结合当前状况并考虑前瞻性因素，建立违约损失率模型以测算预期信用损失率，并根据预期信用损失率对应收账款计算预期信用损失。基于张家口健垣的回款能力，公司未对关联方张家口健垣进行单项减值测试，而是按照信用风险特征组合计提。公司年度报告中，张家口健垣坏账准备列报金额为64.59万元系误填，应列报的坏账准备余额为3.23万元。

六、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

1、以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，复核管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性，并结合获取的网站信息、访谈纪要及实际回款变动等进行判断；

2、检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款减值的合理性；

3、访谈公司管理层，了解上述关联交易发生的背景、交易额变动原因、决策程序和定价原则，分析关联交易的必要性；

4、对关联方交易执行细节测试，检查相关的合同、结算单、发票、银行回单等支持性文件；

5、将关联方采购的定价基础、结算价格等，与其他非关联方定价基础、结算价格等进行对比分析，分析关联交易采购价格的公允性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司部分客户因回款风险较大、信用风险较高，经单项减值测试后计提单项计提坏账准备具有合理性；

2、公司与张家口健垣的销售业务具备商业实质；

3、张家口健垣财务状况良好、回款能力较强，不涉及单项减值测试。

七、年审会计师核查情况

（一）核查程序

1、了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、复核管理层对应收账款及合同资产进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

3、以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，复核管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性，并结合获取的网站信息、访谈纪要及实际回款变动等进行判断；

4、检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

5、访谈公司管理层，了解上述关联交易发生的背景、交易额变动原因、决策程序和定价原则，分析关联交易的必要性；

6、对关联方交易执行细节测试，检查相关的合同、结算单、发票、银行回单等支持性文件；

7、将关联方采购的定价基础、结算价格等，与其他非关联方定价基础、结算价格等进行对比分析，分析关联交易采购价格的公允性。

（二）核查意见

基于实施的审计程序，就2024年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对应收账款与坏账准备计提相关的会计处理在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题三

关于期间费用。公司销售模式以经销为主，2024年销售费用同比下滑0.97%；销售费用率为50.67%，高于体外诊断行业上市公司平均水平。公司2024年各类预提费用金额合计为2,971.52万元，同比增长23%，约占当期各类费用总额的19%，占比较上年增加3.5个百分点。

请公司：（1）说明销售费用与营业收入同比变化方向相反的原因，分析公司销售费用率高于同行业上市公司的合理性；（2）分类列示公司2023年-2024年预提费用对应会计科目、金额、同比变化、相关预提费用在当期及期后的实际支付情况；（3）补充公司预提费用的相关依据，说明2024年公司费用总额较上年变化不大，但预提费用同比大幅增长的合理性。

公司回复：

一、说明销售费用与营业收入同比变化方向相反的原因，分析公司销售费用率高于同行业上市公司的合理性

2024年，公司营业收入为17,735.15万元，同比上涨7.87%，销售费用为8,986.22万元，同比下降0.97%。销售费用与营业收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		同比增减
	金额	营收占比	金额	营收占比	
市场推广费	3,782.95	21.33%	3,802.07	23.13%	-19.12
职工薪酬	3,572.71	20.14%	3,966.25	24.12%	-393.54
差旅费	631.79	3.56%	544.38	3.31%	87.41
折旧费	543.68	3.07%	543.04	3.30%	0.64
业务招待费	228.32	1.29%	190.10	1.16%	38.22
运输费	43.94	0.25%	32.35	0.20%	11.59
股权激励	85.87	0.48%	-145.50	-0.88%	231.37
其他	96.95	0.55%	141.11	0.86%	-44.16
合计	8,986.22	50.67%	9,073.81	55.19%	-87.59

销售费用主要变动项目为职工薪酬和股权激励，其中：职工薪酬减少393.54万元，主要是2023年人员优化调整较多，薪酬基数较高；股权激励增加231.37万元，系根据股权激励协议约定、公司业绩是否达标及员工变动情况进行确认。

综上，公司2024年销售费用与营业收入同比变化方向相反的主要原因系公司加强费用管控，人员优化调整导致的职工薪酬减少。

公司与同行业上市公司销售费用率比较情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入	销售费用率（%）	市场推广费率（%）
安必平	47,079.01	40.90	18.53
硕世生物	34,960.89	37.56	7.52
热景生物	51,090.00	37.50	3.05
诺唯赞	137,789.83	35.67	4.61
圣湘生物	145,806.16	34.28	8.08
艾德生物	110,894.87	32.36	11.68
凯普生物	81,552.88	31.98	17.84
之江生物	17,865.19	31.11	12.44
透景生命	43,678.14	29.93	2.78
浩欧博	40,233.91	23.43	3.64
安图生物	447,120.25	17.17	2.08
新产业	453,540.45	15.76	1.63
英诺特	62,138.92	15.17	6.24
可比公司平均	128,750.04	29.45	8.67
仁度生物	17,735.15	50.67	21.33

注：上表数据来源于相关公司年报，费用披露口径可能存在差异。

公司销售费用率在同行业可比公司中仍处于较高水平，主要原因为：①公司营收规模低于同行业上市公司的平均水平，同等销售费用金额下，费用占比较高；②公司为极少数的专注于RNA恒温扩增检测技术的企业之一，与主流的PCR等检测方法存在差异，更需要加大市场推广力度，教育终端市场，达到普及RNA恒温扩增检测技术之目的。

综上，在公司业务规模偏小以及尚需加大市场宣传推广其技术路线的背景下，销售费用率高于同行业上市公司具备合理性。

二、分类列示公司2023年-2024年预提费用对应会计科目、金额、同比变化、相关预提费用在当期及期后的实际支付情况

公司2023年和2024年预提费用情况如下：

单位：万元

会计科目	项目	2024年末余额	2023年末余额	变动金额	变动幅度	2024年末期后支付（截至2025年4月）	2023年末期后支付（截至2024年末）
其他应付款	报销预提费用	128.99	128.49	0.50	0.39%	128.99	128.49
	预提商务服务费-计提	2,842.53	2,285.63	556.90	24.37%	719.48	1,911.12
合计		2,971.52	2,414.12	557.40	23.09%	848.47	2,039.61

公司截至2023年末预提费用余额为2,414.12万元，并截至2024年末已完成期后支付2,039.61万元，占比84.49%；

公司截至2024年末预提费用余额为2,971.52万元，并截至2025年4月已完成期后支付848.47万元，占比28.55%。

三、补充公司预提费用的相关依据，说明2024年公司费用总额较上年变化不大，但预提费用同比大幅增长的合理性

1、公司预提费用的相关依据

预提费用主要系商务服务费，公司将产品直接销售至终端客户或终端客户对应配送商时，需要商务服务商协助进行终端客户的开拓、维护和管理，商务服务商承担的职能主要包括市场开发与管理、商务辅助服务、技术支持辅助服务等。报告期内，商务服务商针对所服务的终端客户开展学术会议等一系列推广活动，并按照《服务协议》所约定的计价依据，向公司结算服务费。公司根据终端客户实际购货价格与基准销售价格的差额，扣除相应税费后，乘以相应服务费率计算服务费。同时，商务服务费结算周期跟应收账款回款期相匹配。因此，公司根据权责发生制原则计提商务服务费符合企业会计准则的规定。

2、预提费用余额大幅增长的合理性

公司预提费用两年对比增减变动情况如下：

单位：万元

预提商务服务费	2024年	2023年	同比
年初余额	2,285.63	2,159.09	5.86%
当年计提	2,691.04	2,827.09	-4.81%
当年付款	2,134.13	2,700.55	-20.97%
年末余额	2,842.53	2,285.63	24.37%

2024年末，预提费用余额大幅增长主要系公司尚未向相关商务服务商支付服务费。公司已加紧终端催款，同时将在收款后将预提费用余额降至合理水平。

四、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

1、获取销售费用明细表，对销售费用变动趋势及结构分析、分析明细项目变动原因及合理性；

2、访谈公司管理层，分析销售费用与营业收入变化趋势不一致的原因及合理性；

3、比较同行业可比公司的销售费用率，分析公司与同行业可比公司在销售费用率上的差异，了解行业内的一般水平和趋势；

4、了解预提费用的核算科目，分析预提费用余额、计提及支付等关键要素同比变化情况及合理性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、在公司业务规模偏小以及尚需加大市场宣传推广其技术路线的背景下，公司销售费用率高于同行业上市公司具备合理性；

2、公司预提费用余额同比大幅增长，主要系商务服务商款项支付条件尚未达成，具备合理性。

五、年审会计师核查情况

（一）核查程序

1、了解和评价公司与费用相关的关键内部控制，评估费用相关的内部控制设计是否合理、执行是否有效；

2、获取销售费用明细表，对销售费用变动趋势及结构分析，分析明细项目变动原因及合理性；

3、访谈公司管理层，分析销售费用与营业收入变化趋势不一致的原因及合理性；

4、对大额销售费用，检查与其相关的合同、发票、付款回单等原始凭证，核查费用的真实性和准确性；

5、获取员工花名册，了解员工入职、离职情况，对发放工资平均人数进行分析，并对职工薪酬执行细节测试；

6、获取股权激励文件，结合服务期限条件和非市场条件判断公司股份支付相关处理是否符合会计准则要求；

7、比较同行业可比公司的销售费用率，分析公司与同行业可比公司在销售费用率上的差异，了解行业内的一般水平和趋势；

8、了解预提费用的核算科目，分析预提费用余额、计提及支付等关键要素同比变化情况及合理性。

（二）核查意见

基于实施的审计程序，就2024年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对销售费用及预提费用相关的会计处理在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题四

关于募集资金。公司首发募集资金净额为65,276.49万元，截至2024年末累计投入25,282.69万元，投入进度为36.09%。其中，拟投入45,500.94万元用于“精准诊断试剂和智能设备产业化研发项目”，累计投入进度为26%，主要包含产品研发和研发团队配置两个子项目，各拟投入33,950万元、11,550.94万元；此外，还拟投入24,550.14万元用于“营销网络建设项目”，累计投入进度为54.79%，其中17,724.58万元拟用于营销团队建设。2024年末，公司研发人员共150人，较2023年减少5人，较2022年减少135人；销售人员共87人，较2023年减少1人，较2022年减少55人。

请公司：（1）列示公司自上市日至2024年年末，募集资金金额付款额排名前十的付款对象名称、付款金额、资金实际用途；（2）分类列示“精准诊断试剂和智能设备产业化研发项目”中各研发子项目累计投入募集资金金额、研发及临床注册进展、研发进度与招股说明书预计情况存在的差异及差异原因；（3）逐项说明前述研发项目的可行性是否出现重大不利变化；（4）列示研发团队及营销团队相关项目累计投入募集资金金额、资金实际用途，补充上市后公司研发及销售人员招聘人数、离职人数及相关人员持续减少的合理性。

公司回复：

一、列示公司自上市日至2024年年末，募集资金金额付款额排名前十的付款对象名称、付款金额、资金实际用途

公司自上市日至2024年年末，除IPO费用外，募集资金金额付款额排名前十的付款对象名称、付款金额、资金实际用途如下表所示：

序号	付款对象	付款金额（万元）	资金实际用途
1	通用生物（安徽）股份有限公司	454.43	采购研发原料
2	泰兴市海路建筑装饰工程有限公司	275.24	研发中心装修
3	上海杰昌实业有限公司	201.10	研发中心房租
4	中国食品药品检定研究院	137.71	研发产品注册检验
5	中华医学会	125.00	学术会议费
6	深圳市爱康生物科技股份有限公司	104.80	采购研发原料
7	上海华申微生物与感染研究所	100.10	研发检测研究
8	广州为众生物科技有限公司	100.00	采购研发仪器
9	百力格生物科技（上海）股份有限公司	96.84	采购研发原料
10	上海张江医疗器械产业发展有限公司	72.20	研发中心房租
合计		1,667.41	

注：以上付款额排名前十大不包括支付的IPO费用等。

二、分类列示“精准诊断试剂和智能设备产业化研发项目”中各研发子项目累计投入募集资金金额、研发及临床注册进展、研发进度与招股说明书预计情况存在的差异及差异原因

“精准诊断试剂和智能设备产业化研发项目”中各研发子项目截至2024年末的累计投入募集资金金额，以及当前研发及临床注册进展、研发进度与招股说明书预计情况存在的差异及差异原因说明如下：

项目	预计投入金额	累计投入金额	投入进度	研发及临床注册进展	招股说明书预计进度情况	研发进度差异及差异原因
1、血液筛查类病原体检测项目	11,600.00	2,848.82	24.56%	血液类体外诊断产品HBV DNA、HCV、HIV等3个产品已获注册证；血液筛查类产品未开展研发	血液核酸检测类产品在T+2年获得审批，血液筛查类产品在T+5年获得审批	集中公司研发资源，聚焦于血液核酸检测体外诊断产品的研发、优化及注册登记，完成了乙肝（DNA）、丙肝、艾滋3个核酸检测IV