证券代码:688298 证券简称:东方生物 公告编号:2025-025

浙江东方基因生物制品股份有限公司关于董事长提议回购公司部分股份的提示性公告

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。

浙江东方基因生物制品股份有限公司(以下简称"本公司"或"公司")于 2025年6月17日收到公司董事长方剑秋先生(以下简称"提议人")(关于提议浙江东方基因生物制品股份有限公司回购公司部分股份的函),具体内容如下:

一、提议人的基本情况及提议时间

1、提议人:公司董事长方剑秋先生

2、提议时间:2025年6月17日

二、提议回购股份的原因和目的

本着增强投资者信心,稳定及提升公司价值,以及对公司未来发展的信心,公司董事长方剑秋先生提议公司通过集中竞价交易方式回购部分公司股份,将用于维护公司价值及股东权益。

上述回购股份的用途符合《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》第二条第(四)项第一款所指情形:公司股票收盘价格低于最近一期每股净资产。

三、提议内容

1、回购股份的种类:公司发行的人民币普通股(A 股)股票。

2、回购股份的用途:维护公司价值及股东权益。

3、回购股份的方式:通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式进行股份回购。

4、回购股份的价格:回购价格上限不高于公司董事会审议通过回购股份方案决议前30个交易日公司股票交易均价的120%。

5、回购股份的资金总额:不超过人民币5,000 万元(含)。

6、回购资金来源:公司自有资金或自筹资金。

7、回购期限:自董事会审议通过最终回购股份方案之日起不超过3个月。

以上内容,具体以董事会审议通过的回购股份方案为准。

四、提议人在提议前六个月内买卖本公司股份的情况

方剑秋先生在本次提议前六个月内不存在买卖公司股份的情况。

五、提议人在回购期间增减持计划的说明

方剑秋先生在回购期间暂无增减持公司股份的计划。若后续有相关增减持计划,其将按照法律、法规、规范性文件的要求及时配合公司履行信息披露义务。

六、提议人承诺

提议人方剑秋先生承诺:将积极推动公司尽快召开董事会审议回购股份事项,并将在董事会上对公司回购股份议案投赞成票。

七、风险提示

公司将根据上述提议及时制定合理可行的回购股份方案,同时按照相关规定履行必要的审议程序并及时履行信息披露义务。上述回购股份事项目前尚存在不确定性,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

浙江东方基因生物制品股份有限公司

董 事 会

2025年6月18日

证券代码:688298 证券简称:东方生物 公告编号:2025-024

浙江东方基因生物制品股份有限公司关于上海证券交易所对公司2024年年度报告信息披露监管问询函的回复

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。

浙江东方基因生物制品股份有限公司(以下简称"东方生物"、"公司"、"本公司")于近日收到上海证券交易所《关于浙江东方基因生物制品股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2025】0152号),现将回询函的相关问题做如下补充说明:

一、关于营业收入。公司主营业务为体外诊断试剂。2024年,公司营业收入为 8.28 亿元,同比增长0.95%,归母净利润为-5.29 亿元,同比增亏 33.06%。其中,境外收入 6.05 亿元,同比增长 23.14%;境内收入 2.07 亿元,同比下滑 35.7%。公司 2024年产品销量同比减少 16.1%。公司综合毛利率同比减少12 个百分点。

请公司:(1)列示 2024 年境内主要销售产品类型、用途、收入金额、收入占比及同比变化、产品销量及单价;(2)列示2024 年境外主要销售产品类型、用途、收入金额、收入占比及同比变化、产品销量及单价;(3)列示境内、境外销售前十大客户名称、主要销售产品类型、销售收入、收入占比及同比变化,境外客户列明国别;(4)分析境内外销售产品类型、量价和客户结构变化的原因,说明境外收入与境内收入反方向变动的合理性;说明 2024 年销量及毛利率大幅下降,但收入未显著下滑的合理性。

回复如下:

(一)列示2024年境内主要销售产品类型、用途、收入金额、收入占比及同比变化、产品销量及单价

2024年境内主要销售产品情况:

单位:万人份、元/人份、万元

产品类型	用途	2024年度			2023年度			平均售价变动	收入同比变动	收入占比同比变化
		产品销量	收入金额	销售占比	产品销量	收入金额	销售占比			
传染病检测系列	传染病检测	2,457.59	8,163.66	39.52%	1,964.52	8,322.32	25.90%	-21.70%	-1.91%	13.62%
新冠检测系列	新冠病毒检测	2,110.72	4,378.60	21.20%	7,809.60	17,775.18	55.33%	-9.21%	-75.37%	-34.13%
毒品检测系列	药物滥用检测	216.73	1,361.16	6.59%	130	786.06	2.45%	3.80%	73.16%	4.14%
妊娠检测系列	生殖健康检测	2,822.84	814.06	3.94%	3,265.33	859.07	2.67%	11.54%	-5.24%	1.27%
其他			5,938.71	28.75%		4,383.71	13.65%		35.47%	15.11%
合计			20,656.19	100.00%		32,126.34	100.00%		-35.70%	

由上表所示:

1、公司境内主要销售产品为传染病检测系列、新冠检测系列、毒品检测系列及妊娠检测系列,其他主要包括尿试纸、肿瘤标记物、动物检测等产品。

2、本年度境内收入总体呈现下降趋势,主要原因系新冠检测产品销售收入低于上年度。

3、本年度境内毒品检测产品收入增长,主要原因系收购莱和生物带来国内毒品检测产品收入增加。

(二)列示2024年境外主要销售产品类型、用途、收入金额、收入占比及同比变化、产品销量及单价

2024 年境外主要销售产品情况:

单位:万人份、元/人份、万元

产品类型	用途	2024年度			2023年度			平均售价变动	收入同比变动	收入占比同比变化
		产品销量	收入金额	销售占比	产品销量	收入金额	销售占比			
毒品检测系列	药物滥用检测	3,154.61	30,036.21	49.67%	2,551.53	24,336.95	49.56%	-0.21%	23.42%	0.11%
传染病检测系列	传染病检测	7,336.76	13,773.80	22.78%	10,455.54	12,459.63	25.37%	57.98%	10.55%	-2.59%
妊娠检测系列	生殖健康检测	10,266.82	5,916.21	9.78%	11,927.98	4,612.57	9.39%	48.72%	28.26%	0.39%
新冠检测系列	新冠病毒检测	2,319.90	4,992.91	8.26%	955.36	2,512.15	5.12%	-18.25%	98.75%	3.14%
其他		-	5,752.44	9.51%		5,186.80	10.56%		10.91%	-1.05%
合计			60,471.57	100.00%		49,108.10	100.00%		23.14%	

由上表所示:1、本年度境外收入实现稳定增长,且境外产品组成与境内基本一致,境外产品结构及占比未发生明显的变化,毒品检测产品仍占比最高。

2、毒品检测系列产品销售增长的主要原因为:公司美国衡健原有客户毒品检测业务增长,以及收购美国康赋后,其产品销售链延伸带动收入的相应增长。

3、传染病检测系列产品中CD4业务于2023年完成收购,其艾滋检测试剂在非洲多国实现注册销售,销量增长,以及本年度新冠甲乙流二联检产品获得美国证书,产生一定的销售,以上产品单位售价相对较高,最终使得销量下降的情况下,销售收入实现增长。

4、妊娠检测系列产品,市场竞争充分,单位售价低。本年度公司亚马逊平台销售实现增长,销售单价远高于传统的线下业务,最终使得销量下降的情况下,销售收入实现增长。

5、新冠检测系列产品,本年度收购的莱和生物纳入合并报表,其拥有完整的销售渠道和澳洲销售证书,其本年度新冠检测产品销售2,805.55万元,带动公司新冠检测系列产品销量及收入增长。

(三)列示境内、境外销售前十大客户名称、主要销售产品类型、销售收入、收入占比及同比变化,境外客户列明国别

1、境内销售前十大客户销售情况:

单位:万元

客户名称	主要销售产品类型	2024年度		2023年度	收入同比变动	变动原因
		收入金额	销售占比	收入金额		
内销客户1	新冠检测系列	4,309.67	20.86%	0.00	100.00%	确认新冠产品业务收入
内销客户2	其他(贸易)	474.65	2.30%	0.00	100.00%	子公司杭州万子健的贸易业务新开拓的客户
内销客户3	传染病检测系列	410.84	1.99%	474.10	-13.34%	原有客户,整体两期销售情况波动较小
内销客户4	其他(贸易)	363.98	1.76%	312.23	16.57%	子公司杭州万子健的贸易客户,整体两期销售情况波动较小
内销客户5	其他(生物酶)	358.48	1.74%	301.69	18.83%	原有客户,整体两期销售情况波动较小
内销客户6	毒品检测系列	258.98	1.25%	344.63	-24.85%	原有客户,整体两期销售情况波动较小
内销客户7	其他(试剂)	240.92	1.17%	0.00	100.00%	子公司杭州万子健本年度中标安徽省某医院医疗试剂采购
内销客户8	传染病检测系列	209.95	1.02%	219.41	-4.31%	原有客户,整体两期销售情况波动较小
内销客户9	传染病检测系列	203.13	0.98%	0.00	100.00%	子公司北京新兴四寰新开拓的传染病产品客户
内销客户10	其他(FISH探针)	195.14	0.94%	118.40	64.82%	原有客户,整体两期销售情况波动较小
小计		7,025.74	34.01%	1,770.47		
境内销售合计		20,656.19	100.00%	32,126.34	-35.70%	

备注:近两年国内前十大客户变动较大,主要系本年度发生的新冠产品业务收入,对应货款已于2025年1月收到,其他变动主要系子公司杭州万子健新增的贸易销售导致。

2、境外销售前十大客户销售情况:

单位:万元

客户名称	国别	主要销售产品类型	2024年度		2023年度	收入同比变动	变动原因
			收入金额	销售占比	收入金额		
外销客户1	美国	毒品检测系列	3,602.16	5.96%	0.00	100.00%	美国大型连锁药店,美国康赋主要客户,本年度纳入合并
外销客户2	美国	毒品检测系列	2,914.83	4.82%	2,640.04	10.41%	原有客户,整体两期销售情况波动较小
外销客户3	巴基斯坦	传染病检测系列	2,247.21	3.72%	3,797.33	-40.82%	本年度因外汇管制、下游销售业绩压力等减少采购
外销客户4	美国	毒品检测系列	2,235.05	3.70%	2,265.28	-1.33%	原有客户,整体两期销售情况波动较小
外销客户5	澳大利亚	新冠检测系列	1,854.46	3.07%	0.00	100.00%	莱和生物主要客户,本年度纳入合并
外销客户6	美国、中国台湾	妊娠检测系列	1,467.79	2.43%	1,529.84	-4.06%	原有客户,整体两期销售情况波动较小
外销客户7	美国	毒品检测系列	1,405.88	2.32%	0.00	100.00%	美国大型连锁药店,美国康赋主要客户,本年度纳入合并
外销客户8	墨西哥	毒品检测系列	1,359.30	2.25%	709.83	91.49%	原有客户,本年度有较大幅度增长
外销客户9	美国	毒品检测系列	1,218.93	2.02%	557.59	118.61%	该客户于2023年6月与公司建立合作关系,2023年下半年开始销售逐步增加
外销客户10	美国	毒品检测系列	1,202.60	1.99%	1,208.65	-0.50%	原有客户,整体两期销售情况波动较小
小计			19,508.19	32.26%	12,708.56		
境外销售合计			60,471.57	100.00%	49,108.10	23.14%	

备注:本年度外销新增客户主要系美国康赋和莱和生物的原有客户,本期公司收购了美国康赋及莱和生物,并将其纳入合并报表范围所致。

(四)分析境内外销售产品类型、量价和客户结构变化的原因,说明境外收入与境内收入反方向变动的合理性;说明 2024 年销量及毛利率大幅下降,但收入未显著下滑的合理性

1、境内外销售产品类型、量价和客户结构变化的原因:

详见前述(一)、(二)销量变化的说明,主要是境外新增收购带来收入的增长,以及新推呼吸道三联检产品、开拓非洲多国市场、新增线上销售模式带来附加值较高产品的销售收入增加;以及(三)1、2表中关于变动原因分析,以及备注说明。

2、境外收入与境内收入反方向变动的合理性

本年度公司境内销售收入减少11,470.15万元,同比下降35.7%,境外销售收入增加11,363.47万元,同比增长23.14%。主要因以下因素导致:

(1)境内销售下降的原因

2023年第一季度,国内尚处于新冠疫情尾期,新冠检测产品带来1.8亿元左右的销售收入,而本年度新冠检测产品销售大幅下降,该因素导致境内收入下降。

(2)境外销售增长的原因

1)公司合并报表范围发生变动

本年度公司新纳入合并报表范围的子公司对本年度合并报表收入贡献金额如下:

单位:万元

公司	境内收入	境外收入
美国康赋	0.00	6,972.52
莱和生物	785.79	3,568.03
华信农威	893.84	0.00
合计	1,679.63	10,540.55

注:由于美国康赋为公司全资子公司美国衡健的下游客户,公司收购美国康赋后,参照收购前将并表期间内美国衡健对美国康赋的相关收入作为销售增量的抵减项,此处收入影响金额已扣除美国衡健对美国康赋的收入影响。

如上表所示,以上合并报表范围的变动导致境外收入增加10,540.55万元,系公司境外收入增长的主要因素。

2)部分外销传染病、毒品产品销售增长

本年度境外全资子公司美国爱可的CD4艾滋检测试剂在非洲多国实现注册,CD4产品销售收入增长1,248.17万元;以及本年度新冠甲乙流二联检产品获得美国证书,销售收入增长672.75万元;另外,美国衡健其他美国及墨西哥客户毒品检测试剂的销售增长。

上述原因导致的境内外销售收入变动汇总情况如下:

单位:万元

原因	内销收入增加/(减少)金额	外销收入增加金额
合并口径发生变动	1,679.63	10,540.55
境内新冠产品结构变化	-13,396.58	0.00
部分外销传染病实现销售增长	0.00	1,920.92
合计影响	-11,716.95	12,461.47
营业收入变化	-11,470.15	11,363.48

综上所述,公司境外收入增长,境内收入下降,变动具有合理性。

3、说明 2024 年销量及毛利率大幅下降,但收入未显著下滑的合理性

2024年度,公司总体销量3.35亿人份,比上年度下降16.10%;而主营业务收入8.11亿元,比上年度仅下降0.13%,呈现销量与销售收入变动不匹配的表象,而实际情况如下:

(1)总体销量较大幅度下降,收入基本稳定,产品分类列表如下:

产品系列	2024年比2023年销量增减(万人份)	2024年比2023年销售收入增减(万元)	主要变动原因说明
毒品检测产品	+689.81	+6,274.36	毒品检测产品销售单价高,2024年度销量增加带来收入较大幅度增加,具体详见下条(2)列表即揭及说明。
新冠检测产品	-4,334.34	-10,915.82	新冠检测产品,主要受疫情需求减少影响,销量及销售收入均出现大幅度下降。
传染病检测产品	-2,625.71	+1,155.51	传染病检测产品销售单价相对较低,但2024年度海外销售均价增长57.98%,使得本年度传染病检测产品境外销量下降而境外销售收入逆向增长。
妊娠检测产品	-2,103.65	+1,258.63	妊娠检测产品销售单价低,2024年度销售均价增长48.72%,境内增长11.54%,主要是公司在亚马逊平台销售实现增长,销售单价远高于传统的线下业务,最终使得销量下降的情况下,销售收入实现增长。具体详见下条(3)列表即揭及说明。
小计	-8,373.89	-2,227.32	
其他检测产品	+1,949.89	+2,120.64	其他检测产品,本年度销量及收入均有一定幅度增长。
合计	-6,424.00	-106.68	

由上表可见:2024年度销量下降幅度大于收入下降幅度,主要系销售产品结构变动所致。2024年度平均售价较高的毒品检测系列产品销售数量及其收入占比显著上升;平均售价较低的传染病及妊娠系列检测产品虽然整体销量下降,但由于其中单价较高的型号产品销售数量增加导致整体收入增加;平均售价较低的新冠检测产品销量及收入占比下降幅度较大;综合导致收入未显著下滑的经营结果具有合理性。

另外,2024年毛利率较2023年下降,主要系2024年境内销售毛利率下降幅度较大所致。公司对2022年未新冠检测类产品计提了大额存货跌价准备,2023年度部分新冠检测类产品实现境内销售,已计提的存货跌价准备转销冲减了相应的营业成本,导致该部分产品销售毛利率高。而2024年度由于新冠产品销售减少毛利率出现大幅度下降的情况,具备合理性。

(2)销售单价较高的毒品检测产品销量及收入增加

2024年度,公司加快毒品检测试剂的市场布局,包括收购美国康赋延展客户,积极拓展国内外其他客户及市场,使得2024年度毒品检测业务实现收入3.14亿元,增加了0.63亿元,占总收入的比例提高了7.77个百分点;且因为毒品检测试剂产品销售单价较高,远高于其他检测系列的平均单价,故其销量仅增加689.81万人份,就带来0.63亿元收入增量。

单位:万人份、元/人份、万元

期间	2024年			2023年		
项目	销售数量	销售收入	销售占比	销售数量	销售收入	销售占比
毒品检测系列	3,371.34	31,397.37	38.70%	2,681.53	25,123.01	30.93%
其他	30,103.66	49,730.39	61.30%	37,217.47	56,111.43	69.07%
合计	33,475.00	81,127.76	100.00%	39,899.00	81,234.44	100.00%

(3)销售单价较低的妊娠检测产品销量大幅降低,但收入反而增加

妊娠检测产品属于市场充分竞争的产品,产品销售单价低,故对销量影响较大,对收入贡献较小,即对销售数量的变化影响远大于销售金额的变化影响。以下表数据为例,2024年妊娠产品销量占总销量39.10%,营业收入仅占总收入的8.3%。

单位:万人份、万元

妊娠检测系列	2024年	2023年	变动情况①	总体销售数量②	变动影响(③=①/②)
销售数量	13,089.66	15,193.31	-2,103.65	33,475.00	-6.28%
销售数量占比	39.10%	38.08%			
销售金额	6,730.27	5,471.64	1,258.63	81,127.76	1.55%
销售金额占比	8.30%	6.74%			

另外,本年度公司亚马逊平台销售实现增长,销售单价远高于传统的线下业务,最终使得销量下降的情况下,销售收入实现增长。

二、关于营业成本及毛利率。2024 年,公司营业成本为 5.54亿元,同比增长 21.26%,其中直接材料、制造费用分别增长15.91%、54.36%;公司产量同比减少 31.79%。公司境外、境内销售毛利率分别为24.07%、54.26%,同比分别减少 1.16 个百分点、17.92 个百分点。

请公司:(1)补充营业成本中制造费用的分摊方法,说明2024 年产量减少但直接材料和制造费用上涨的原因;(2)分析境内业务营业成本同比增长 5.72%,但境内收入同比下滑 35.7%的合理性;(3)分析公司境外收入毛利率显著低于同行业上市公司的原因;(4)结合产品、客户结构差异及同行业上市公司情况,分析公司境内、境外毛利率存在显著差异的合理性。

回复如下:

(一)补充营业成本中制造费用的分摊方法,说明2024 年产量减少但直接材料和制造费用上涨的原因

1、营业成本中制造费用的分摊方法

公司年度报告中披露的营业成本中的制造费用,系根据公司本年度完工入库的总体料工费比例作为分摊系数,将总体营业成本拆分为直接材料、直接人工、制造费用、其他费用。

2、说明2024年产量减少但直接材料和制造费用上涨的原因

根据公司年报披露,2024年和2023年营业成本料工费构成如下:

单位:元(下同,如有特殊单独标注)

成本构成项目	本年度金额	本年度占总成本比例(%)	上年度金额	上年度占总成本比例(%)	本年度金额较上年度变动比例(%)
直接材料	301,581,210.22	54.47	260,191,380.87	57.00	15.91
直接人工	107,421,942.06	19.40	99,831,158.10	21.86	7.60
制造费用	105,813,737.67	19.11	68,551,753.79	15.01	54.36
其他费用	38,848,169.64	7.02	28,007,733.98	6.13	38.71
合计	553,665,059.59	100.00	456,582,026.74	100.00	21.26
产量(万人份)	32,415		47,522		-31.79

根据上表,公司本年度产量下降,但营业成本料工费均呈现同比上涨的趋势,主要系公司2022年末及2023年末对部分存货计提了较大金额存货跌价准备,2023年度及2024年度有相应存货进行了转销,冲减了相应年度主营业务成本。2023年度存货跌价准备转销金额远远大于2024年度。为使两期数据更为可比,公司将两期存货转销金额按各期生产入库料工费占比还原,具体如下:

2024年	年报披露金额A	本年度存货转销[注]B	还原后金额=A+B
直接材料	301,581,210.22	38,687,043.72	340,268,253.94
直接人工	107,421,942.06	16,712,063.30	124,134,005.36
制造费用	105,813,737.67	16,461,868.48	122,275,606.15
其他费用	38,848,169.64		38,848,169.64
合计	553,665,059.59	71,860,975.50	625,526,035.09
2023年	年报披露金额A	本年度存货转销[注]B	还原后金额=A+B
直接材料	260,191,380.87	90,707,222.30	350,898,603.17
直接人工	99,831,158.10	34,802,870.95	134,634,029.05
制造费用	68,551,753.79	23,898,328.80	92,450,082.59
其他费用	28,007,733.98		28,007,733.98
合计	456,582,026.74	149,408,422.05	605,990,448.79

注:上表中"本年度存货转销"金额与审计报告披露的存货跌价减少金额不同,系上表仅计算存货销售导致的跌价转出金额,另有存货报废导致减少的情形不在考虑范围内。

经上述还原后,公司两期营业成本料工费情况如下:

成本构成项目	2024年	料工费占比	2023年	料工费占比	金额变化率
直接材料	340,268,253.94	54.40%	350,898,603.17	57.90%	-3.03%
直接人工	124,134,005.36	19.84%	134,634,029.05	22.22%	-7.80%
制造费用	122,275,606.15	19.55%	92,450,082.59	15.26%	32.26%
其他费用	38,848,169.64	6.21%	28,007,733.98	4.62%	38.71%
合计	625,526,035.09	100.00%	605,990,448.79	100.00%	3.22%

根据上表,公司还原后直接材料同比呈下降的趋势,与公司产量下降趋势方向一致。

本年度公司制造费用同比增加32.26%,主要原因为:1)本年度总体产量下降,直接材料和直接人工相应减少,导致制造费用占比提升,同时本年度营业成本较上年同期增加3.22%,使得本期分摊的制造费用增加;2)公司不同产品料工费占比不同,两期产品销售结构变化导致制造费用占比提升。2024年度及2023年度新冠检测系列产品的销售比重分别为11.55%和24.97%,与毒品检测产品以外的其他系列产品相比,新冠检测系列产品耗用的板膜等物料单位价值更高,抗原抗体用量更大,单位材料占比更高,导致制造费用占比较低,平均在5%-10%之间;而其他系列产品的销售比重分别为88.43%和74.93%,制造费用占比在21%-25%之间。

综上所述,还原后营业成本中的直接材料随公司产量减少而下降,趋势一致;制造费用上涨,系公司本年度产量下降及两期产品结构变动导致,具备合理性。

(二)分析境内业务营业成本同比增长 5.72%,但境内收入同比下滑 35.7%的合理性

公司境内业务营业成本同比增长5.72%,但境内收入同比下滑35.7%,主要系2023年存货跌价准备转销金额较大,存货跌价准备转销冲减2023年营业成本所致。

以下对境内业务两期营业成本金额进行还原,变动情况如下:

单位:元

年度	营业收入	营业成本A	本年度存货转销B	经还原营业成本=A+B
2024年	206,561,878.39	94,483,835.70	71,860,975.50	166,344,811.20
2023年	321,263,423.10	89,368,184.95	149,408,422.05	238,776,607.00
同比变动	-35.70%	5.72%		-30.33%

根据上表所示,公司境内业务还原后营业成本同比下降30.33%,与收入下降幅度基本匹配,具备合理性。

(三)分析公司境外收入毛利率显著低于同行业上市公司的原因

本年度公司营业收入贡献较大的产品主要为毒品、传染病、妊娠等POCT即时诊断产品,且以境外销售为主。结合公司产品类型、销售模式和销售区域等因素综合考虑,与公司业务类似的同行业可比上市公司为安旭生物、奥泰生物和博拓生物。

2024年度,公司境外收入毛利率与同行业上市公司对比如下:

同行业上市公司	境外收入占比	境外毛利率(%)
安旭生物	95.45%	39.51
博拓生物	75.55%	47.05
奥泰生物	94.98%	55.57
同行业平均水平	89.86%	48.84
本公司	74.54%	24.07

公司境外毛利率显著低于同行业平均水平。

上述同行业上市公司均在2024年年度报告中披露了总销量,但未单独披露境外销量。因安旭生物、奥泰生物境外销售占总体收入在95%左右,按照其总体营业收入、成本及销量与公司境外销售情况做对比分析,具有一定的可比性和合理性;而博拓生物境外销售占比75%,但总体收入和销量不具备代表性,不在下表对比分析。

公司的境外销售情况与可比同行业上市公司(安旭、奥泰)全部收入作对比分析如下:

单位:元、万人份

项目	本公司(境外部分)	安旭生物(全部)	奥泰生物(全部)
营业收入A	604,715,743.04	540,698,462.10	862,367,775.90
营业成本B	459,181,223.89	329,275,112.29	381,546,329.59
销量C	23,078.10	20,683.34	32,567.97
销售单价D=A/C	26,203.01	26,141.74	26,479.02
单位成本E=B/C	19,896.84	15,919.82	11,715.39
毛利率1-E/D	24.07%	39.10%	55.76%

上表分析可知,本公司境外销售单价与同行业可比上市公司无明显差异,而境外销售单位成本明显高于同行业可比上市公司,导致本公司境外收入毛利率显著低于同行业上市公司。公司境外销售产品的单位成本构成具体如下:

单位:元/万人份

项目	本公司	安旭生物	奥泰生物
单位直接材料	10,711.65	7,094.10	6,895.06
单位直接人工	4,627.23	4,597.92	2,945.05
单位制造费用	4,557.95	4,227.80	1,875.28
合计	19,896.84	15,919.82	11,715.39

如上表,公司单位直接材料、单位人工和单位制造费用均高于同行业可比公司。主要原因是:

1)公司受新冠疫情影响业务扩张规模高于可比公司,单位固定成本较高;

同行业上市公司	营业收入/生产人员数量(万元/人)	营业收入/总员工数量(万元/人)	营业收入/总资产
安旭生物	152.31	72.97	9.37%
博拓生物	167.49	92.77	21.50%
奥泰生物	212.40	89.43	20.70%
同行业平均水平	177.40	86.05	17.19%
本公司	91.99	36.38	10.23%

如上表,公司疫情期间储备的熟练一线生产人员人数较多,疫情结束后并未全部清退,导致公司单位直接人工较高,生产人员创收金额低于同行业平均水平;

公司制造费用主要构成为间接生产人员的薪酬及对应资产的折旧与摊销。公司新冠期间扩张规模高于可比公司,导致公司单位制造费用较高,人员创收和单位资产创收金额低于同行业平均水平;

2)公司单位直接材料成本高于同行业上市公司,主要系近年销售结构中有较大比例的小批量定制化订单,该部分订单单次规模不大,无法进行大规模采购和生产,导致采购成本和制造成本偏高,因此公司毛利率相对较低;

同行业上市公司	前五名客户销售占比	前五名供应商采购占比	境外毛利率(%)
安旭生物	22.00%	25.25%	39.51
博拓生物	36.41%	40.60%	47.05
奥泰生物	18.86%	19.67%	55.57
同行业平均水平	25.76%	28.51%	48.84
本公司	18.49%	10.92%	24.07

公司客户集中程度低于同行业上市公司,对应采购集中程度也低于行业平均水平,主要系公司单个客户规模都较小,公司接收的单次小批量订单比重占总生产订单的比重较大,以主要生产基地母公司的毒品检测产品生产订单为例:

2024年度生产订单	订单数量(单)	占比情况	对应成本金额占比情况	前端材料BOM成本	后端材料BOM成本	产品平均BOM成本	后端材料成本占比
数量低于A万人份订单	3,532.00	80.11%	35.07%	1.80	1.39	3.19	43.46%
数量大于A万人份小于B万人份订单	793.00	17.99%	50.81%	1.45	1.45	2.90	50.06%
数量大于B万人份订单	84.00	1.90%	14.12%	1.04	0.86	1.90	45.17%
合计	4,409.00	100%	100%				

如上表所示,以境外销售比重最大的毒品检测系列产品为例,公司生产订单中有80%为单批次生产数量小于A万人份的小批量订单,该部分订单的BOM成本价格较单批次生产数量大于B万人份的订单成本差异较大。公司产品中上述小批量产品的比重较大,拉高了平均直接材料成本。

此外,公司产品中,后端包装工序的材料成本占比较高,其他产品的单位成本低于毒品检测系列产品,后端材料的成本占比更高。由于公司产品中有大量OBM产品,外包装及部分耗材需要根据客户指定订制,对应产品除指定客户外无法对其他客户销售,供应商也针对上述订制材料给予阶梯式报价,以后端材料中单价较高的部分物料为例,供应商的报价情况如下:

物料	采购数量范围(只)	采购单价(含税)
后端工序材料1	9,999-29,999	1.47
后端工序材料1	29,999-49,999	1.26
后端工序材料1	49,999-99,999	0.95
后端工序材料1	99,999-149,999	0.90
后端工序材料1	149,999-	0.84

如上表,某后端定制材料1的起订量为10000只,单批采购50000只上下的采购单价差异很大。

物料	采购数量范围(只)	采购单价(含税)
后端工序材料2	0-9,999	1.20
后端工序材料2	9,999-49,999	0.90
后端工序材料2	49,999-99,999	0.80

如上表,某后端定制材料2采购数量低于1万只与1-5万只的价差达33%。

物料	采购数量范围(只)	采购单价(含税)
后端工序材料3	0-999	1.5400
后端工序材料3	999-1,999	0.8140
后端工序材料3	1,999-4,999	0.6820
后端工序材料3	4,999-9,999	0.5160
后端工序材料3	9,999-19,999	0.3870

如上表,某后端定制材料3的各阶梯之间采购单价差异都很大。

3)公司境外销售的产品结构与同行业不同:公司境外销售主要产品系列为毒品检测系列,本年度销售占比49.67%,根据奥泰生物2024年年报数据,其毒品检测系列销售占比为26.8%,毒品检测系列产品相对传染病、妊娠检测系列耗用的板膜、包材等材料更多且标准更高,导致公司产品的单位直接材料成本更高。

(四)结合产品、客户结构差异及同行业上市公司情况,分析公司境内、境外毛利率存在显著差异的合理性。

本年度公司境外、境内销售毛利率分别为 24.07%、54.26%。公司境内毛利率显著高于境外毛利率,主要原因为:1)公司境内销售以传染病检测系列和新冠检测系列产品为主,传染病系列产品平均单价较境外传染病检测产品的单价高76.60%,境内传染病系列产品的高毛利率提高了境内毛利率水平;2)公司境内营业成本因新冠检测系列产品存货跌价准备转销的影响进一步提高了境内毛利率水平。

因此,公司境内、境外毛利率存在显著差异,具有合理性。

同行业可比上市公司的境内外销售毛利率情况具体如下:

单位:%

同行业上市公司	境内毛利率(%)	境外毛利率(%)
安旭生物	30.59	39.51
博拓生物	57.90	47.05
奥泰生物	59.22	55.57
同行业平均水平	54.75	48.84
本公司	54.26	24.07

公司境内毛利率情况与同行业可比上市公司相当,境外毛利率显著低于同行业上市公司的原因见本回复"二之(三)",具有合理原因。

综上,受订单规模、产品结构,固定成本偏高,以及上期大额存货跌价准备转销等因素影响,公司境内、境外毛利率存在显著差异,具有合理性。

三、关于应收账款及销售回款。公司销售模式主要为经销。2024 年末、公司应收账款余额为 3.83 亿元,同比增长 29%;坏账准备余额为 1.55 亿元,其中单项计提的坏账准备为 1.29 亿元,占坏账准备余额的 83.23%,同比增加 0.56 亿元。

请公司:(1)补充公司信用政策,说明信用政策较以往年度是否发生重大变化,分析在经销模式下应收账款余额同比增幅高于营业收入同比增幅的合理性;(2)列示单项计提应收账款的欠款方名称、相关应收账款对应销售金额、销售发生时间、信用期、回款超期时间、期后回款或应收账款核销情况;(3)列示前述欠款方的成立时间、双方首次发生销售时间、公司判断客户信用情况及回款能力发生恶化的主要依据,分析单项计提坏账的合理性。

回复如下:

(一)补充公司信用政策,说明信用政策较以往年度是否发生重大变化,分析在经销模式下应收账款余额同比增幅高于营业收入同比增幅的合理性;

公司信用政策:优质客户为发货后一定信用期内付款,并做信用额度控制,信用额度一般为年度销售额的一定比例。新客户采用现款现货为主、信用支持为辅政策。

本年度信用政策较以往年度未发生重大变化。

公司本年度应收账款同比增长28.9%