



关于华熙生物科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市的
科创板上市委员会意见落实函之回复报告

保荐机构（主承销商）



二〇一九年八月

上海证券交易所：

根据贵所《关于华熙生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的科创板上市委员会意见落实函》（上证科审审核〔2019〕498号）（以下简称“上市委员会意见落实函”）的要求，华泰联合证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”或“华泰联合证券”）作为华熙生物科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”、“申请人”或“华熙生物”）申请首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构，与华熙生物对上市委员会意见落实函所列问题进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

（如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与《华熙生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》中的相同。）

本回复报告的字体：

上市委员会意见落实函所列问题	黑体
对问题的回答	宋体
对《华熙生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》的修改	楷体、加粗

目 录

问题一 关于战略调整.....	3
问题二 关于境外经营.....	5
问题三 关于《监管函》的整改落实.....	9

问题一

请发行人补充披露开曼华熙从港交所退市后逐步转向终端产品的战略调整情况。

回复：

关于开曼华熙从港交所退市后的战略调整情况，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（一）营业收入分析”处，补充披露如下：

“

单位：万元

项目	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	35,526.00	99.94%	125,996.98	99.75%	81,342.70	99.43%	72,619.42	99.05%
原料产品	17,267.61	48.58%	65,137.77	51.57%	50,791.16	62.09%	45,751.28	62.41%
医疗终端产品	8,882.91	24.99%	31,270.31	24.76%	19,683.95	24.06%	19,147.32	26.12%
功能性护肤品	9,375.47	26.37%	29,029.39	22.98%	9,516.45	11.63%	6,385.80	8.71%
其他	-	-	559.51	0.44%	1,351.14	1.65%	1,335.02	1.82%
其他业务收入	20.93	0.06%	317.59	0.25%	462.22	0.57%	692.84	0.95%
合计	35,546.92	100.00%	126,314.57	100.00%	81,804.92	100.00%	73,312.26	100.00%

报告期内，公司原料、医疗终端产品、功能性护肤品等均实现了快速增长，且医疗终端产品、功能性护肤品等消费者使用的产品增速高于原料业务增速，两者占公司营业收入的比例由2016年的34.83%提高至2018年度的47.74%，并在2019年1-3月进一步提高至51.36%。同时，公司主营业务收入快速增长，特别是2018年度较2017年度大幅增长54.90%。

公司上述经营情况的变化，主要原因为发行人为顺利实施战略调整，2017年公司原港股上市主体开曼华熙自港股私有化退市，并在退市后启动了多方面的公司战略及经营策略调整，具体情况如下：

（1）战略及经营策略调整

公司为实施战略调整，缩短公司产品与消费者的距离，2017 年原境外主体自香港联交所主板私有化。私有化完成后，公司实施了以下战略及经营策略调整：

①调整组织架构，实现前中后台紧密协作、有效管控

由公司实际控制人赵燕女士亲自担任董事长、总经理，主导调整并建立适应前台业务发展的中台支持保障体系以及严格管控的后台内控体系建设，为前台业务快速发展打下坚实基础，并保证公司业务规范运作；在前台部门中，按照产品及品牌等细分业务部门，推行具有较高经营决策自主权的管理机制，调动业务团队的积极性。

②加强团队建设，大力引进高端人才

加强团队建设，在稳定并发挥创始核心团队作用的基础上，大力引进研发、国际化、市场、财务内控、人力资源、电子商务等境内外高端人才，设立上海研发中心，重视团队年轻化，大力拓展研发团队，为公司的长远发展储备人才队伍。

③依托研发能力及原料优势，积极布局透明质酸全产业链，从上游原料业务拓展到下游终端产品

原料领域，持续发力。加强研发，积极实现前期研发成果商业化，重视新产品的市场布局；扩建产能，提高生产品控、供货即时性及供应链管理能力和能力；激励考核机制向新产品推广倾斜，提高销售团队预期与积极性。上述措施，带动 2018 年原料业务收入较 2017 年提高 28.25%，达到调整预期。

终端产品领域，大力改革、积极创新。启用年轻化、专业化的团队，提高对市场变化快速反应能力，让产品更贴近消费者，精准解决市场及客户痛点；结合公司的研发优势、技术优势及产品组合优势，医疗终端产品向客户提供整套产品方案，提高客户服务能力；积极推动多品牌、多事业部、多渠道的经营策略，功能性护肤品依靠功能性显著及差异化的产品与品牌组合，将功效、品牌与中国文化相结合打造国货精品。含利多卡因的透明质酸钠凝胶新品牌润致的推出，骨科产品的收入快速提高以及功能性护肤品本土品牌认可度的提升，使得 2018 年公司终端产品收入较 2017 年提高 106.50%，实现超预期增长。

2018 年，公司高级管理人员的增加及核心技术人员的引进、多品牌多渠道多事业部管理的实现、员工人数的增长、终端产品线上渠道布局的加强、与故宫合作推出含自产核心成分的爆款产品润百颜“故宫口红”等，均是上述战略调整的具体体现。公司在 2018 年内基本完成了战略调整相关的内部管理落地工作，使华熙生物以新面貌重新出发，员工积极性及凝聚力、执行力显著提高。”

问题二

请发行人补充披露：（1）境外经营风险，包括但不限于对境外子公司派驻人员、定期获取财务数据以及保持境外业务和研发团队的稳定等；（2）将 Revitacare 的客户关系确认为无形资产并按 9 年摊销的合理性及影响。

回复：

（一）补充披露境外经营风险

发行人已于招股说明书“重大事项提示/四、投资者需特别关注的风险/（二）经营风险/4、境外经营风险”处，补充披露了关于境外经营的风险如下：

“4、境外经营风险

公司在香港、美国、欧洲等境外地区拥有多家子公司，报告期各期公司境外收入占主营业务收入的比例分别为 25.14%、28.06%、24.92%及 22.77%。公司在境外设立机构并持续开展业务需要拥有一定的国际化管理能力，以及遵守所在国家和地区的法律法规。

（1）管理风险

发行人法国子公司 Revitacare 系 2017 年 1 月收购而来。自收购完成以来，发行人已对 Revitacare 的经营管理采取一系列严格的控制措施以有效整合，主要包括：按照集团化管理的要求将 Revitacare 研发、业务、财务等纳入统一管理；专门委派董事 Lim Ling Li 女士全面统筹监管其业务发展方向，并参与其具体业务；Revitacare 主要管理人员定期汇报工作总结和计划；派遣

专职财务人员常驻法国，负责日常财务信息对接；内部审计部门不定期审阅 Revitacare 月度报表/运营分析报告等。

如果发行人未来不能对 Revitacare 日常生产经营实施科学合理的管理，例如出现派驻人员无法对 Revitacare 开展有效监督或发挥协调沟通职能、发行人无法及时掌握跟踪 Revitacare 定期财务/经营数据、Revitacare 研发及经营核心人员流失导致经营不稳定、难以维持技术先进性等，均可能对发行人境外业务开展的稳定性产生不利影响。

（2）法律及政策环境风险

如果境外业务所在国家和地区的法律法规、产业政策或者政治经济环境发生重大变化，或因国际关系紧张、战争、贸易制裁等无法预知的因素或其他不可抗力等情形，可能对发行人境外业务的正常开展和持续发展带来潜在不利影响。此外，如果相关境外业务所在国家和地区在外汇管制、股利分配等方面存在限制，相关境外子公司可能存在股利汇出限制风险，进而影响向发行人母公司及时分配利润。”

上述内容也已在招股说明书“第四节 风险因素/二、经营风险/（六）境外经营风险”作出相应补充披露。

（二）将 Revitacare 的客户关系确认为无形资产并按 9 年摊销的合理性及影响

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十一、资产质量分析/（二）非流动资产构成及其变化分析/4、无形资产/（2）Revitacare 无形资产的相关情况”处，对关于将 Revitacare 的客户关系确认为无形资产及摊销年限确定的合理性及影响，作出如下补充披露：

“

④发行人对客户关系确认无形资产的依据、摊销年限确认的合理性及影响

A. 发行人对客户关系确认无形资产的依据

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》、《企业会计准则解释第 5 号》的规定，非同一控制下企业合并中，无形资产满足“源自合同性权利或其他法

定权利，无论这些权利是否可以从企业或其他权利和义务中转移或者分离”，即符合可辨认的条件。中国证监会《2016 年上市公司年报会计监管报告》指出，非同一控制企业合并中，购买方应在取得控制权日以公允价值重新确认和计量被购买方所有可辨认资产和负债，包括被购买方财务报表中原未予以确认的资产和负债。

2017 年 1 月，开曼华熙子公司 Bloomage Meso Holdings S.A 收购 Revitacare 100% 股权时，聘请香港评估机构 Duff & Phelps China (HK) Limited 对 2017 年 1 月 19 日的可辨认净资产进行辨认及评估，并出具相应的《估值报告》，Bloomage Meso Holdings S.A. 对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行了充分辨认和合理判断，据此将收购产生的可辨认的各项净资产的公允作价入账。2018 年 9 月，公司自 Bloomage Meso Holdings S.A 收购 Revitacare 100% 股权时，对上述资产亦进行了辨认，并按照同一控制下企业合并的原则，按照原账面价值确认为合并报表的可辨认无形资产。

上述可辨认无形资产-客户关系的确认依据，系 Revitacare 与经销商签署的相关区域独家经销协议，其中评估基准日相关区域的独家经销商共计 43 家。经销协议约定的销售任务周期一般为 3-5 年，并根据经销商所负责区域的不同相对应调整任务周期；相关区域经销商每年需要完成协议所约定的定额销售任务。通常情况下，经销协议约定的周期届满后，双方协商确定下一个周期持续时间与定额销售任务，整体协议续签率较高，Revitacare 的经销商体系维持稳定。

在对无形资产-客户关系的估值过程中，评估机构采用超额收益法 (Excess Earnings Method) 进行了评估，具体情况如下：

综合考虑基准日前 4 年的经销商年流失率 (10%)、截至 2016 年末的 43 家经销商的预期未来收益以及相对应的成本费用后，按照一定折现率计算未来数年的净现值。当该年度的现金流对累计贴现现金流的影响小于 5% 时，预计客户关系的经济寿命将结束。经计算，2026 年经销商网络产生的超额收益现值占 2017-2026 年累计超额收益现值的比例首次低于 5%，则以 2025 年为最后一个受益年份，故将 2017-2025 年的累计净现值之和作为无形资产-客户关系的初始入账金额，9 年 (2017-2025) 作为摊销年限。在预期剩余寿命年限内每年产

生的预期收益，以适当的折现率将其折现，现值累加得出客户关系的价值。

综上所述，上述客户关系的确认，具有长期经销协议等合同性权利的约定；与上述经销协议有关的经济利益通过执行经销协议很可能流入企业，且报告期内实际经营情况高于预期；上述客户关系的取得成本经香港评估机构估值确认而能够可靠地计量，且经具有证券期货业务资格的中联评估实施了评估复核，符合无形资产的定义。因此，公司将上述客户关系确认为可辨认的无形资产具有合理性。

B. 摊销年限的确认依据

a. 客户关系的实际受益年限，整体显著长于现有经销协议约定的销售任务期间

Revitacare 自 2003 年成立以来，通过多年持续稳定经营，已在医学美容、护肤领域内积累下良好的品牌口碑与深厚的行业经营，也与行业内众多优质经销商形成长期、稳定的合作关系。尽管按照行业惯例，Revitacare 与经销商签署协议中的销售任务周期为 3-5 年，但大部分经销商的实际合作年限显著长于 5 年，即构成客户关系的资产收益年限长于合同约定的销售任务周期。

从 Revitacare 实际经营情况来看，原有经销商网络保持了相对稳定的状态，发挥了收购时的预期作用和效果。经销商在约定的销售任务周期结束后，如无特殊情况产生，继续与 Revitacare 保持合作关系。依托经销商网络建立客户关系的受益年限不同于经销协议约定的销售任务周期。

b. 具体摊销年限的确定是基于评估方法的科学测算

经香港评估机构按照超额收益法的测算结果，2026 年经销商网络产生的超额收益现值占 2017-2026 年累计超额收益现值的比例首次低于 5%，则以 2025 年为最后一个受益年份，客户关系剩余期限是基于从资产中获得的经济效益的估计周期，因此通过估算该客户关系剩余期限为 9 年，按照 9 年进行摊销。

此外，发行人按照 9 年摊销客户关系，与 A 股上市公司如药明康德、迈瑞医疗、华宝股份等关于客户关系的摊销年限相比，不存在重大差异。

综上，发行人将无形资产—客户关系以 9 年作为摊销年限具有合理性。

C. 对 Revitacare 客户关系摊销年限的敏感性测算

当 Revitacare 客户关系摊销年限在 2-8 年变化时，对 Revitacare 净利润的影响额相对较小，占发行人 2018 年合并报表净利润的比例在 1.49%-0.05%之间，其中如按照 3-5 年的经销协议销售任务周期摊销，对 2018 年净利润的影响在 0.85%-0.34%之间，影响较小，具体测算如下：

摊销年限（年）	2	3	4	5	6	7	8	9
税前利润影响值（万欧元）	108.00	72.00	54.00	43.20	36.00	30.86	27.00	24.00
税前利润影响值（万元人民币）	809.10	539.41	404.55	323.64	269.70	231.20	202.28	179.80
与 2018 年度摊销金额的差异（万元人民币）	629.30	359.60	224.75	143.84	89.90	51.39	22.48	-
差异占 2018 年度发行人净利润的比例	1.49%	0.85%	0.53%	0.34%	0.21%	0.12%	0.05%	-

注：折算汇率按照 2018 年度月平均汇率计算。

综上，发行人将收购 Revitacare 过程中产生的客户关系确认为无形资产，并按照 9 年摊销，具有明确的依据及合理性；不同年限下的摊销金额对公司 2018 年度净利润的影响较小。”

问题三

请发行人补充披露实际控制人赵燕、控股股东华熙昕宇按照深圳证监局《监管函》要求的整改情况。

回复：

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况/八、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人情况/1、控股股东”处，对按照《监管函》要求的整改情况补充披露如下：

“按照整改方案的要求，华熙昕宇已实施的整改措施包括：1、第一创业证券已于 2019 年 4 月 24 日及 2019 年 5 月 17 日分别召开董事会及股东大会，审议通过非公开发行 A 股股票的方案，华熙昕宇及其委派的董事在相关会议中均投赞成票，并按照整改方案的要求未参与增持；2、第一创业已于 2019 年 8 月 22 日公告关于华熙昕宇拟减持股份的预披露公告，华熙昕宇拟自公告披露

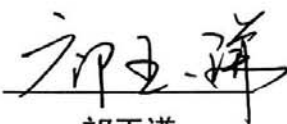
之日起 6 个月内以集中竞价、大宗交易方式按照法规规定的减持节奏，减持不超过 10,507.20 万股第一创业证券股份，占第一创业证券总股本的比例不超过 3%。”

（本页无正文，为《华熙生物科技股份有限公司、华泰联合证券有限责任公司对上海证券交易所<关于华熙生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的科创板上市委员会意见落实函>之回复报告》之签章页）



（本页无正文，为《华熙生物科技股份有限公司、华泰联合证券有限责任公司对上海证券交易所<关于华熙生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的科创板上市委员会意见落实函>之回复报告》之签章页）

保荐代表人：


祁玉谦


吕瑜刚

华泰联合证券有限责任公司



保荐机构总经理关于上市委员会意见落实函回复报告的声明

本人已认真阅读本回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



马 骁

华泰联合证券有限责任公司

2019年 8 月 28 日