



公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)

GongzhengTianyeCertifiedPublicAccountants,SGP

中国·江苏·无锡

Wuxi,Jiangsu.China

总机: 86 (510) 68798988

Tel: 86 (510) 68798988

传真: 86 (510) 68567788

Fax: 86 (510) 68567788

电子信箱: mail@gztycpa.cn

E-mail: mail@gztycpa.cn

关于对博瑞生物医药（苏州）股份有限公司

2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

上海证券交易所科创板公司管理部:

贵部《关于博瑞生物医药(苏州)股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0331 号)收悉。现根据问询事项, 回复报告如下:

在本问询函相关问题的回复中, 若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异, 系四舍五入所致。如无特别说明, 本回复涉及币种为人民币。

基于商业秘密和商业敏感信息, 根据相关法律法规、规范性文件, 本所对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

问题一:关于营业收入和毛利率。年报显示,公司 2025 年实现营业收入 12.24 亿、归母净利润 0.55 亿, 同比分别下降 4.59%、71.18%, 主要系受流感趋势变化及竞争格局变化影响, 以及本报告期客户阶段性商业需求波动及产品价格波动等。不同产品收入和毛利率变动差异较大, 其中抗病毒类原料药、抗真菌类原料药收入分别同比下滑 60.04%、21.39%; 抗病毒类原料药、制剂类产品毛利率分别同比减少 21.80 个百分点、减少 24.52 个百分点; 其他类原料药营业收入 4.08 亿, 同比增长 25.87%; 技术权益及服务收入 1.11 亿, 毛利率为 86.28%。

请公司: (1) 以表格形式列示各产品类别中主要产品的品种、销售收入、毛利率、对应制剂品种及适应症, 说明收入及毛利率变动原因及合理性; (2) 结合市场需求、竞品情况、成本构成, 分品种量化分析抗病毒类原料药收入、毛利额、毛利率变动原因, 与同行业竞品变动趋势是否一致; (3) 列示抗真菌类

原料药的主要销售客户、近三年销售收入、量价情况、毛利率，并结合商业模式、主要客户在研产品的商业化进展、已上市品种的销售情况等，说明客户阶段性商业需求及销售价格波动的原因、抗真菌类原料药近三年收入变动较大的合理性，不同客户销售毛利率是否存在显著差异；（4）列示其他类原料药的主要品种、近两年销售收入、毛利率，结合市场需求、竞品、量价变动，量化分析收入持续增长，且在其他品种毛利率大幅波动背景下能够保持毛利率稳定的原因及合理性；（5）区分产品是否进入集采，结合量价变动、成本明细，列示主要制剂品种的销售收入、毛利率、同比变化情况及原因，说明制剂类产品销售收入同比增长、毛利率同比下滑的原因及合理性；（6）列示技术转让或服务、产品权益分成收入涉及的品种、合作方、销售收入、毛利率、合同约定情况，说明相关收入确认方法，以及毛利率显著高于其他业务的原因及合理性，相关会计处理是否与合同约定一致，是否符合《企业会计准则》相关要求；（7）结合市场需求变化等，说明公司第四季度营收最高的原因及合理性、第四季度销售回款情况，是否存在期后退货情况，本期应付退货款计提是否充分，收入确认是否审慎；（8）说明分季度营业收入与净利润、经营活动现金流净额的变动趋势匹配性。

回复：

一、以表格形式列示各产品类别中主要产品的品种、销售收入、毛利率、对应制剂品种及适应症，说明收入及毛利率变动原因及合理性。

报告期内，公司主要产品涵盖抗真菌类、抗病毒类、免疫抑制类及其他类产品。2025 年度，公司实现营业收入 12.24 亿元，同比下降 4.59%；归属于母公司股东的净利润 0.55 亿元，同比下降 71.18%。公司收入及毛利率变化主要受流感趋势变化、国家集采政策执行、市场竞争格局变化、客户阶段性采购需求波动及产品结构变化等因素共同影响。

（一）公司主要产品的品种、销售收入、毛利率、对应制剂品种及适应症：

单位：万元

产 品 类 别	主要产 品	产品 形态	产品 对应 制剂	主要适应症/ 用途	2025 年销 售收入	2025 年 毛利率	2024 年销 售收入	2024 年 毛利率	收入变动 率
抗 真 菌 类	米卡芬 净	原料 药	注射 用米 卡芬 净钠	由曲霉菌和念 珠菌引起的真 菌血症、呼吸 道真菌病、胃 肠道真菌病	9,793.61	**	14,863.85	**	-34.11%
	注射用 米卡芬 净钠	制剂	/		7,204.18	**	6,926.51	**	4.01%
	卡泊芬 净	原料 药	注射 用醋 酸卡 泊芬 净	用于经验性治 疗中性粒细胞 减少、伴发热 病人的可疑真 菌感染，以及 侵袭性曲霉菌 感染治疗	10,872.92	**	11,932.71	**	-8.88%
	阿尼芬 净	原料 药	/	念珠菌血症及 其他类型念珠 菌感染、食管 念珠菌感染	10,647.65	**	11,973.50	**	-11.07%
	泊沙康 唑	原料 药	/	侵袭性曲霉菌 和念珠菌感染 预防治疗，以 及口咽部念珠 菌感染治疗	695.04	**	1,946.51	**	-64.29%
抗 病 毒 类	奥司他 韦	原料 药	奥司 他韦 制剂	甲型、乙型流 感病毒的治疗 和预防	4,632.46	**	13,774.66	**	-66.37%
	奥司他 韦制剂	制剂	/		6,659.55	**	6,434.46	**	3.50%
	恩替卡 韦	原料 药	恩替 卡韦 片	慢性乙型肝炎 感染治疗	2,337.88	**	3,666.46	**	-36.24%
	恩替卡 韦片	制剂	/		491.71	**	407.87	**	20.55%
免 疫 抑 制 类	吡美莫 司	原料 药	/	轻度至中度特 应性皮炎（湿 疹）	8,961.49	**	6,528.20	**	37.27%
	依维莫 司	原料 药	/	晚期肾细胞 癌、神经内分 泌肿瘤及结节	1,522.94	**	1,676.13	**	-9.14%

产 品 类 别	主要产 品	产品 形态	产品 对应 制剂	主要适应症/ 用途	2025 年销 售收入	2025 年 毛利率	2024 年销 售收入	2024 年 毛利率	收入变动 率
				性硬化症相关 疾病等治疗					
其 他 类	非达米 星	原料 药	/	成人艰难梭菌 相关性腹泻治 疗	6,498.26	**	8,700.64	**	-25.31%
	达巴万 星	原料 药	/	急性细菌性皮 肤和皮肤结构 感染治疗	9,362.85	**	2,122.52	**	341.12%
	舒更葡 糖钠	原料 药	/	拮抗罗库溴铵 或维库溴铵诱 导的神经肌肉 阻滞	5,733.10	**	3,607.98	**	58.90%

注：上表仅列示各产品类别中的主要产品，大类合计数据包含其他非主要产品。

（二）说明收入及毛利率变动原因及合理性：

1、抗真菌类产品收入及毛利率变动的原因及合理性

公司抗真菌类产品主要包括米卡芬净、卡泊芬净、阿尼芬净及泊沙康唑等。2025 年度，公司抗真菌类原料药收入同比下降 21.39%，主要系米卡芬净、卡泊芬净、阿尼芬净及泊沙康唑等产品收入下降所致。

米卡芬净原料药实现销售收入 9,793.61 万元，同比下降 34.11%，毛利率有所减少；卡泊芬净原料药实现销售收入 10,872.92 万元，同比下降 8.88%，毛利率有所减少；阿尼芬净原料药实现销售收入 10,647.65 万元，同比下降 11.07%，毛利率基本保持稳定；泊沙康唑原料药实现销售收入 695.04 万元，同比下降 64.29%，毛利率有所减少。

抗真菌类产品收入下降主要受市场竞争格局变化及客户阶段性需求波动影响。近年来，同类仿制药获批企业数量增加，市场竞争趋于激烈，部分产品平均销售价格下降；同时，部分客户采购节奏、订单结构及年度需求发生变化，导致相关产品收入同比下降。毛利率方面，米卡芬净、泊沙康唑等产品受销售价格下降及产品结构变化影响以及生产场地搬迁，新厂区转固车间增加，同时生产及辅助人员规模扩大，导致人工制造费用显著增长，毛利率有所下降；卡泊芬净、阿

尼芬净毛利率整体较为稳定。因此，抗真菌类产品收入及毛利率变动具有合理性。

2、抗病毒类产品收入及毛利率下降的原因及合理性

公司抗病毒类产品主要包括奥司他韦、恩替卡韦等。2025 年度，公司抗病毒类原料药收入同比下降 60.04%，毛利率同比减少 21.80 个百分点，主要受奥司他韦产品收入及毛利率下降影响。

奥司他韦主要用于甲型、乙型流感病毒的治疗和预防。2025 年度，奥司他韦原料药实现销售收入 4,632.46 万元，同比下降 66.37%，毛利率有所减少；奥司他韦制剂实现销售收入 6,659.55 万元，同比略有增长，毛利率有所减少。

上述变动主要系：一是集采政策持续影响产品价格。奥司他韦相关制剂纳入国家带量采购后，终端销售价格下降并逐步向产业链上游传导，导致原料药及制剂销售价格承压；二是市场竞争加剧。随着磷酸奥司他韦仿制药获批数量持续增加，同类产品供应增加，市场竞争进一步加剧，产品价格及盈利空间被压缩；三是客户采购需求存在阶段性波动。流感趋势变化导致下游客户备货及采购节奏相应变化，导致原料药销售量及销售收入下降。

恩替卡韦产品市场竞争较为充分，产品价格处于较低水平，报告期内原料药及制剂毛利率整体较低，对抗病毒类产品整体毛利率形成一定影响。因此，抗病毒类产品收入及毛利率下降与集采政策、市场竞争加剧及下游需求变化相匹配，具有合理性。

3、免疫抑制类产品收入变动的原因及合理性

公司免疫抑制类产品主要包括吡美莫司和依维莫司。2025 年度，吡美莫司原料药实现销售收入 8,961.49 万元，同比增长 37.27%；依维莫司原料药实现销售收入 1,522.94 万元，同比下降 9.14%。

吡美莫司主要用于轻度至中度特应性皮炎（湿疹）治疗。报告期内，公司凭借该产品首仿先发优势、稳定的产品质量及持续的市场开拓，客户需求增加，带动销售收入较快增长。依维莫司收入下降主要系客户采购节奏波动所致。整体来看，免疫抑制类产品收入增长主要由吡美莫司销售增长带动，具有合理性。

4、其他类产品收入变动及毛利率变动的原因及合理性

公司其他类产品主要包括非达米星、达巴万星及舒更葡糖钠等。2025 年度，公司其他类原料药营业收入 40,814.88 万元，同比增长 25.87%，主要系达巴万星、舒更葡糖钠等产品销售增长所致。

达巴万星原料药实现销售收入 9,362.85 万元，同比增长 341.12%；舒更葡糖钠原料药实现销售收入 5,733.10 万元，同比增长 58.90%；非达米星原料药实现销售收入 6,498.26 万元，同比减少 25.31%。其中，达巴万星收入增长较快，但毛利率同比下降，主要系该产品销售规模扩大、客户结构及订单价格变化所致；舒更葡糖钠毛利率基本稳定；非达米星毛利率同比提升，主要受销售价格、生产成本及订单结构变化综合影响。上述产品收入变动主要系相关产品市场推广、客户需求增加及订单放量所致。毛利率上升主要系成本下降幅度大，抵消了部分销售单价下滑带来的影响。成本下滑主要系工艺成熟后原料损耗减少，且原材料受供需关系影响价格有所下降。因此，其他类产品收入变动及毛利率变动与产品生命周期、市场需求及订单结构变化相匹配，具有合理性。

5、制剂类产品毛利率下降的原因及合理性

2025 年度，公司制剂类产品毛利率同比减少 24.52 个百分点，主要系奥司他韦制剂毛利率下降影响。奥司他韦制剂毛利率有所减少，主要受国家集采政策执行、市场竞争加剧及终端销售价格下降影响。恩替卡韦制剂市场竞争充分，毛利率长期处于较低水平，也对制剂业务整体毛利率形成一定影响。

此外，报告期内制剂产品内部收入结构发生变化，低毛利产品销售占比提升，亦导致制剂类产品综合毛利率下降。公司制剂产品毛利率下降与集采政策、市场竞争及产品结构变化相匹配，具有合理性。

综上，2025 年度公司营业收入及毛利率下降主要受奥司他韦等抗病毒类产品价格下降、流感相关需求波动、抗真菌类产品市场竞争加剧及客户采购节奏变化等因素影响；同时，吡美莫司、达巴万星、舒更葡糖钠等产品销售增长对公司收入形成一定支撑。公司各产品类别收入及毛利率变动与行业政策、市场竞争格局、客户需求及产品结构变化情况相匹配，具有合理性。

二、结合市场需求、竞品情况、成本构成，分品种量化分析抗病毒类原料药收入、毛利额、毛利率变动原因，与同行业竞品变动趋势是否一致。

（一）公司抗病毒原料药收入、毛利额、毛利率情况：

单位：万元

抗病毒类原料药		2025 年度	2024 年度	2023 年度
奥司他韦	营业收入	4,632.46	13,774.66	25,314.93
	毛利额	**	**	**
	毛利率	**	**	**
恩替卡韦	营业收入	2,337.88	3,666.46	2,779.97
	毛利额	**	**	**
	毛利率	**	**	**

（二）抗病毒类原料药收入、毛利额、毛利率变动原因，与同行业竞品变动趋势是否一致：

公司抗病毒类产品主要包括奥司他韦、恩替卡韦等。2025 年度，公司抗病毒类原料药收入同比下降 60.04%，毛利同比减少 86.34%，毛利率同比减少 21.80 个百分点。其中，奥司他韦原料药收入同比下降 66.37%；毛利额、毛利率同比有所减少。

根据灼识咨询行业研究报告统计，2025 年度公司奥司他韦原料药全球市场占有率为 2.7%。国内仿制药供给端持续扩容，截至 2023 年、2024 年及 2025 年末，国内获批上市的奥司他韦仿制制剂数量分别超 20 款、30 款、40 款，市场供给逐年显著增多。因此，奥司他韦原料药收入、毛利、毛利率下滑，系下游市场需求、行业竞品产能供给、上下游原材料成本等多重因素叠加所致。

恩替卡韦原料药市场竞争长期处于充分竞争格局，行业产能充足、价格持续低位运行，报告期内公司恩替卡韦原料药毛利率整体维持低位，进一步拉低抗病毒产品板块综合毛利率。

综上，2025 年抗病毒类原料药分年度营收、毛利、毛利率变动趋势均与国

内同行业变动保持一致。

三、列示抗真菌类原料药的主要销售客户、近三年销售收入、量价情况、毛利率，并结合商业模式、主要客户在研产品的商业化进展、已上市品种的销售情况等，说明客户阶段性商业需求及销售价格波动的原因、抗真菌类原料药近三年收入变动较大的合理性，不同客户销售毛利率是否存在显著差异。

（一）公司抗真菌类原料药的主要销售客户、近三年销售收入、量价情况、毛利率情况：

1、2025 年度

单位：万元

客户名称	销售收入	销量（克/盒）	单价（元/克（盒））	毛利率
客户 A	6,469.08	78,163.81	827.63	**
客户 B	3,421.97	43,096.40	794.03	**
客户 C	3,077.65	57,935.78	531.22	**
客户 D	2,133.14	106,270.02	200.73	**
客户 E	1,556.94	50,990.80	305.34	**

2、2024 年度

单位：万元

客户名称	销售收入	销量（克/盒）	单价（元/克（盒））	毛利率
客户 A	8,868.82	111,846.69	792.94	**
客户 B	5,926.55	75,590.00	784.04	**
客户 D	4,050.00	220,202.06	183.92	**
客户 F	2,648.80	88,012.50	300.96	**
客户 C	2,141.60	34,749.97	616.29	**

3、2023 年度

单位：万元

客户名称	销售收入	销量（克/盒）	单价（元/克（盒））	毛利率
客户 A	5,140.79	68,722.42	748.05	**
客户 G	2,520.46	52,255.80	482.33	**

客户 D	2,503.95	123,671.02	202.47	**
客户 F	2,670.63	90,858.25	293.93	**
客户 H	1,984.29	24,373.63	814.12	**

（二）结合商业模式、主要客户在研产品的商业化进展、已上市品种的销售情况等，说明客户阶段性商业需求及销售价格波动的原因、抗真菌类原料药近三年收入变动较大的合理性，不同客户销售毛利率是否存在显著差异。

公司抗真菌类原料药主要包括米卡芬净、卡泊芬净、阿尼芬净及泊沙康唑等。结合商业模式不同，下游各客户在研品种注册申报、商业化落地节奏、已上市制剂终端动销周期、细分市场竞争格局差异等原因，导致客户采购规模呈现阶段性波动、产品销售价格及对应客户毛利率存在差异，具体如下：

客户 A——公司与该客户同时开展原料药销售及和技贸业务，合作覆盖米卡芬净、卡泊芬净、阿尼芬净三款芬净产品。2024 年该客户因生产场地搬迁，需提前完成原料药采购与生产线工艺验证，相关验证批次采购需求集中前置释放，当期采购规模阶段性抬升。2025 年客户完成场地变更与验证工作，采购节奏回归常态化。因此，该客户 2025 年采购需求较 2024 年度减少，但毛利率基本持平。

客户 D——公司与该客户仅开展原料药销售业务，包含米卡芬净、卡泊芬净，2024 年客户米卡芬净和泊沙康唑制剂完成注册获批、进入商业化上市筹备阶段，为满足制剂投产备货需求，2024 年原料药采购量短期大幅增长；2025 年客户前期备货库存逐步消化，新增采购需求回落至常规水平，毛利率同比略有下降。

客户 F——公司与该客户仅开展原料药销售业务，且只合作米卡芬净原料药，2023 年-2024 年为客户的注册申报阶段，以研发验证采购需求为主。2025 年客户制剂进入审评周期，故而需求周期性沉默。该市场价格稳定，因成本优化而带来毛利率增长。

客户 C——公司与该客户仅开展原料药销售业务，米卡芬净、卡泊芬净、阿尼芬净三款芬净产品均实现商业化供货，客户制剂已完成上市并持续放量。但抗真菌原料药市场供给持续增加，行业价格竞争趋于激烈，产品销售均价持续下行，工艺优化带来的成本节约无法对冲售价下跌影响，导致毛利率下滑。

客户 B——公司与该客户仅开展原料药销售业务，仅合作阿尼芬净（作为下

游雷扎芬净中间体）。其终端制剂雷扎芬净于 2024 年获批上市，上市初期客户加大原料药备货力度，当期采购需求明显提升。2025 年客户前期库存逐步消耗，新增采购量小幅回落，合作产品市场报价整体维持平稳。

客户 E——公司与该客户仅开展原料药销售业务，米卡芬净、卡泊芬净、阿尼芬净三款芬净类产品均在印度市场实现商业化供货，但印度市场竞争较为激烈，原料药定价整体低于欧美高端法规市场，受区域价格体系约束，面向该客户销售毛利率也略微偏低。

综合前述各客户业务情况，公司抗真菌原料药收入波动核心由下游客户商业化周期驱动：不同客户分处研发申报、审评等待、上市备货、规模化放量、库存消耗等完全不同的产品生命周期阶段，单家客户阶段性集中备货或阶段性暂停采购，均会对整体板块收入形成明显拉动或拖累；叠加不同区域市场竞争程度、价格体系差异，进一步放大各年度收入波动幅度。因此公司抗真菌原料药近三年收入变动情况具备充分、合理的商业背景。

四、列示其他类原料药的主要品种、近两年销售收入、毛利率，结合市场需求、竞品、量价变动，量化分析收入持续增长，且在其他品种毛利率大幅波动背景下能够保持毛利率稳定的原因及合理性。

（一）公司其他类原料药的主要品种、近两年销售收入、毛利率情况：

单位：万元

产品名称	适应症	2025 年销售收入	2025 年毛利率	2024 年销售收入	2024 年毛利率
达巴万星	是一种脂糖肽类抗菌药物，适用于治疗由特定敏感革兰阳性菌菌株引起的急性细菌性皮肤和皮肤结构感染（ABSSSI）的成人及儿科患者。	9,362.85	**	2,122.52	**
舒更葡糖钠	在成人中拮抗罗库溴铵或维库溴铵诱导的神经肌肉阻滞。 儿科患者：在儿童和青少年中，仅推荐本品用于常规拮抗罗库溴铵诱导的阻滞（2~17 岁）。	5,733.10	**	3,607.98	**
非达米星	适用于 18 岁及以上成人治疗艰难梭菌相关性腹泻	6,498.26	**	8,700.64	**

（二）结合市场需求、竞品、量价变动，量化分析收入持续增长，且在其他品种毛利率大幅波动背景下能够保持毛利率稳定的原因及合理性：

达巴万星原料药 2025 年销售收入较去年同期增长 341.12%，毛利率同比有所减少，主要受客户制剂产品上市商业化备货影响。据 IQIVA 数据，2025 年达巴万星制剂全球销售额为 334.50 百万美元，增幅为 17.90%。目前除公司外仅丽珠医药集团股份有限公司一家原料药获批上市。2026 年为欧美市场全面商业化上市元年，客户为准备制剂产品上市而向公司采购原料药带来销量及收入的增长，2025 年达巴万星原料药销量较去年同期增长 684.27%。由于 2025 年客户从研发采购阶段转向商业化采购阶段，同时下游制剂端竞争加大带来产品价格有所下降，2025 年达巴万星原料药单价较去年同期减少 43.75%，使得毛利率相应下降。

舒更葡糖钠原料药 2025 年销售收入较去年同期增长 58.90%，毛利率与去年同期基本持平，主要受客户商业化需求增加影响。该产品自 2024 年起开始在全球各大市场逐步商业化，2025 年客户商业化需求增多带来销量及收入的增长，2025 年舒更葡糖钠原料药销量较去年同期增长 93.54%。由于目前制剂和原料药获批厂家较多，价格竞争较为激烈，2025 年舒更葡糖钠原料药单价较去年同期减少 17.90%。但由于公司推进规模化量产，持续拉升生产运营效率，单位生产成本下降，毛利率相对稳定。

非达米星原料药 2025 年销售收入较去年同期减少 25.31%，毛利率同比有所增长，主要受客户需求阶段性波动影响。据 IQIVA 数据，2025 年非达米星制剂销售额 543.80 百万美元，增幅为 12.90%，其中美国占比 53%，欧洲占比 44%。由于 2024 年客户研发需求及商业化需求集中采购备货带动阶段性需求激增，2025 年客户备货需求回归常态，带来产品销量和收入下降，2025 年非达米星原料药销量较去年同期减少 21.32%。目前已获批非达米星原料药的厂家仅公司一家，竞争格局良好，加之该产品发酵产线完成公用系统节能升级改造，有效削减生产综合能耗，价格及毛利率较为稳定，2025 年非达米星原料药单价较去年同期减少 5.07%。

综上，公司其他类原料药收入、毛利率变动主要有下游制剂商业化周期、行业竞争格局差异、产品量价变动及公司降本措施等原因，具备合理性。达巴万星因海外上市集中备货而收入增长，但采购阶段变化、制剂端竞争加剧、单价下降，导致毛利率下滑；舒更葡糖钠受益于制剂市场放量实现收入增长，规模化生产摊薄单位成本，抵消降价影响后毛利率基本持平；非达米星因客户备货需求回归常

态收入有所下滑，但公司节能技改降本，导致毛利率提升。

五、区分产品是否进入集采，结合量价变动、成本明细，列示主要制剂品种的销售收入、毛利率、同比变化情况及原因，说明制剂类产品销售收入同比增长、毛利率同比下滑的原因及合理性。

2025 年度，公司制剂类产品实现销售收入 17,619.07 万元，较 2024 年度增长 9.33%；综合毛利率为 40.02%，较 2024 年度下降 24.52 个百分点。公司制剂类产品销售收入增长而毛利率下降，主要系磺达肝癸钠注射液、卡前列素氨丁三醇注射液、奥司他韦制剂、注射用米卡芬净钠等品种销量增长带动收入规模上升，同时受集采及市场竞争影响，部分主要品种销售价格下降幅度高于成本下降幅度；此外，高毛利品种销售收入占比下降、低毛利或负毛利品种销售收入占比上升，进一步拉低了制剂类产品综合毛利率。相关变动与产品量价变化、成本结构及产品结构变化相匹配，具有合理性。

（一）2023 年至 2025 年，公司制剂类产品基础数据如下表所示：

年度	品种	是否进入集采	销售数量	平均价格（元）	销售收入（万元）	销售成本（万元）	毛利率
2025	注射用米卡芬净钠	是	**	**	7,204.18	**	**
2025	奥司他韦制剂	是	**	**	6,659.55	**	**
2025	甲磺酸艾立布林注射液	否	**	**	1,257.61	**	**
2025	磺达肝癸钠注射液	否	**	**	1,038.99	**	**
2025	卡前列素氨丁三醇注射液	2025 年 4 月起	**	**	534.28	**	**
2025	恩替卡韦片	否	**	**	491.71	**	**
2025	地诺孕素片	否	**	**	186.36	**	**
2025	阿加曲班注射液	否	**	**	155.46	**	**
2025	其他零星项目	否	**	**	90.92	**	**
2025	合计	-	**	**	17,619.07	**	**
2024	阿加曲班注射液	否	**	**	295.57	**	**
2024	恩替卡韦片	否	**	**	407.87	**	**
2024	磺达肝癸钠注射液	否	**	**	476.21	**	**
2024	甲磺酸艾立布林注射液	否	**	**	1,574.37	**	**
2024	奥司他韦制剂	是	**	**	6,434.46	**	**

2024	注射用米卡芬净钠	是	**	**	6,926.51	**	**
2024	合计	-	**	**	16,114.99	**	**
2023	阿加曲班注射液	2023 年 8 月起	**	**	206.88	**	**
2023	甲磺酸艾立布林注射液	否	**	**	256.71	**	**
2023	奥司他韦制剂	2023 年 8 月起	**	**	7,849.52	**	**
2023	恩替卡韦片	否	**	**	477.90	**	**
2023	注射用醋酸卡泊芬净	否	**	**	22.70	**	**
2023	注射用米卡芬净钠	是	**	**	4,987.25	**	**
2023	合计	-	**	**	13,800.95	**	**

注：上表“是否进入集采”列中，列示“是”的品种表示当年全年已进入集采；列示具体日期的品种表示自该日期起进入集采；列示“否”的品种为非集采品种。销售收入及销售成本均以万元列示，金额差异系四舍五入所致。

（二）公司制剂品种进入集采情况：

集采批次	中选产品	规格	供应清单	中选价（元）	执行时间	执行周期
第七批全国药品集中采购	注射用米卡芬净钠	50mg（按 C56H71N9O23S 计）	1 瓶/盒	134.43	2022.11	2022.11-2025.11
第八批全国药品集中采购	阿加曲班注射液	2ml:10mg	2 支/盒	15.54	2023.7	2023.8-2025.12
	磷酸奥司他韦干混悬剂	0.36g(按 C16H28N2O4 计)	1 瓶/盒	15.99		
第十批全国药品集中采购	卡前列素氨丁三醇注射液	1ml:250μg（按 C21H36O5 计）	1 支	16.96	2025.4	2025.4-2027.12
第十一批全国药品集中采购	地诺孕素片	2mg	28 片/盒	24.70	2026.2	2026.2-2028.12
国家组织集采协议期满接续	注射用米卡芬净钠	50mg（按 C56H71N9O23S 计）	1 瓶/盒	72.95	2026.3	2026.3-2028.12
	阿加曲班注射液	2ml:10mg	1 支/支	12.80		
	磷酸奥司他韦干混悬剂	0.36g(按 C16H28N2O4 计)	1 瓶/盒	15.99		
	磷酸奥司他韦胶囊	75mg(按 C16H28N2O4 计)	12 粒/盒 20 粒/盒	16.66 27.26		

注：第十一批全国药品集中采购产品地诺孕素片及国家组织集采协议期满接续品种的执行时间在 2026 年及以后，未影响 2025 年度制剂类产品收入及毛利率。

（三）公司主要制剂品种的销售收入、毛利率、同比变化情况：

2024 年至 2025 年，公司主要制剂产品区分是否进入集采的销售收入及同比变动情况如下：

单位：万元

品种	是否进入集采	2025 年销售收入	2025 年毛利率	2024 年销售收入	2024 年毛利率	销售收入同比	毛利率变动
奥司他韦制剂	是	6,659.55	**	6,434.46	**	3.50%	**
注射用米卡芬净钠	是	7,204.18	**	6,926.51	**	4.01%	**
甲磺酸艾立布林注射液	否	1,257.61	**	1,574.37	**	-20.12%	**
磺达肝癸钠注射液	否	1,038.99	**	476.21	**	118.18%	**
卡前列素氨丁三醇注射液	2025 年 4 月起	534.28	**	-	**	不适用	**
恩替卡韦片	否	491.71	**	407.87	**	20.55%	**
地诺孕素片	否	186.36	**	-	**	不适用	**
阿加曲班注射液	否	155.46	**	295.57	**	-47.40%	**
其他零星项目	否	90.92	**	-	**	不适用	**
合计/平均	-	17,619.07	**	16,114.99	**	9.33%	**

（四）主要品种销售收入及毛利率变动原因：

1、奥司他韦制剂

奥司他韦制剂为已进入集采品种。2025 年度，该品种实现销售收入 6,659.55 万元，同比增长 3.50%；毛利率同比有所下降。

从量价变动看，2025 年度奥司他韦制剂销售数量同比增长 84.01%；平均价格同比下降 43.81%。受集采执行及市场竞争加剧影响，该产品销售价格下降幅度较大，但销售数量增长较快，销量增长基本抵消价格下降影响，使得销售收入小幅增长。

从成本变动看，2025 年度该产品销售成本较去年同期有所增加，主要系销量增长带动总成本增加。单位成本同比有所下降，但销售单价下降幅度高于单位成本下降幅度，导致单位毛利下降，毛利率相应下滑。

2、注射用米卡芬净钠

注射用米卡芬净钠为已进入集采品种。2025 年度，该品种实现销售收入 7,204.18 万元，同比增长 4.01%；毛利率同比有所下降。

从量价变动看，2025 年度销售数量同比增长 12.99%；平均价格同比下降 7.95%。该产品销售价格有所下降，但销量增长带动销售收入小幅上升。

从成本变动看，2025 年度该产品销售成本较去年同期有所增加；单位成本同比有所上升。受销售价格下降及单位成本上升共同影响，该产品毛利率有所下降，但仍维持较高水平，是制剂业务的重要利润来源之一。

3、甲磺酸艾立布林注射液

甲磺酸艾立布林注射液未进入集采。2025 年度，该品种实现销售收入 1,257.61 万元，同比下降 20.12%；毛利率同比有所下降。

从量价变动看，该产品 2025 年度销售数量同比增长 19.44%；平均价格同比下降 33.12%。因此，该产品销售收入下降主要系平均销售价格下降所致，并非销量下降所致。该产品毛利率仍处于较高水平，但由于销售收入规模下降，其对制剂业务整体毛利率的贡献有所下降。

4、磺达肝癸钠注射液

磺达肝癸钠注射液未进入集采。2025 年度，该品种实现销售收入 1,038.99 万元，同比增长 118.18%；毛利率同比有所下降。

该产品销售收入增长主要系销售数量增加及平均价格上升共同影响。2025 年度销售数量同比增长 15.41%；平均价格同比上升 89.02%。该产品 2025 年度单位成本同比有所上升，主要受生产批量、固定制造费用分摊、产品成本结构等因素影响。该品种销售收入占比提升，对制剂类产品综合毛利率形成一定拖累。

5、其他制剂品种

卡前列素氨丁三醇注射液自 2025 年 4 月起进入集采，2025 年度实现销售收入 534.28 万元，毛利率为负数。地诺孕素片、恩替卡韦片等品种未进入集采，其中恩替卡韦片 2025 年度销售收入 491.71 万元，同比增长 20.55%，毛利率同比有所改善，但仍为负毛利；地诺孕素片 2025 年度实现销售收入 186.36 万元，毛利率为负数。上述低毛利或负毛利品种销售收入占比上升，对制剂业务综合毛利率亦产生一定影响。

（五）说明制剂类产品销售收入同比增长、毛利率同比下滑的原因及合理

性：

2025 年度，公司制剂类产品销售收入同比增长 9.33%，主要系奥司他韦制剂、注射用米卡芬净钠及磺达肝癸钠注射液、卡前列素氨丁三醇注射液等品种销量增长或销售规模扩大所致。其中，奥司他韦制剂和注射用米卡芬净钠受集采后终端覆盖提升、客户需求增加等因素影响，销售数量分别同比增长 84.01%和 12.99%；磺达肝癸钠注射液销售收入同比增长 118.18%、卡前列素氨丁三醇注射液进入集采带来销售收入同比增长 534.28 万元，亦对制剂类销售收入增长形成一定贡献。

2025 年度，公司制剂类产品综合毛利率同比下降 24.53 个百分点，主要原因包括：第一，部分主要品种受集采及市场竞争影响，销售价格下降，且价格下降幅度高于单位成本下降幅度，典型品种为奥司他韦制剂；第二，注射用米卡芬净钠虽然销售收入小幅增长且毛利率仍较高，但受销售价格下降及单位成本上升影响，毛利率同比下降；第三，甲磺酸艾立布林注射液等高毛利品种销售收入占比下降，削弱了高毛利品种对整体毛利率的支撑；第四，磺达肝癸钠注射液、卡前列素氨丁三醇注射液、恩替卡韦片、地诺孕素片等低毛利或负毛利品种销售收入占比上升，进一步拉低综合毛利率。

综上，公司制剂类产品销售收入增长主要来自部分主要品种销量增长及销售规模扩大；毛利率下降主要系集采及市场竞争导致部分品种销售价格下降、部分产品单位成本相对较高、高毛利品种销售收入占比下降以及低毛利或负毛利品种销售收入占比上升共同影响。相关变动与公司主要制剂产品量价变化、成本结构及产品结构变化相匹配，具有合理性。

六、列示技术转让或服务、产品权益分成收入涉及的品种、合作方、销售收入、毛利率、合同约定情况，说明相关收入确认方法，以及毛利率显著高于其他业务的原因及合理性，相关会计处理是否与合同约定一致，是否符合《企业会计准则》相关要求。

公司现将技术转让/服务收入及产品权益分成收入涉及的品种、合作方、销售收入、毛利率、合同约定情况、收入确认方法及其合规性说明如下。

（一）权益分成收入：

1、基本情况

权益分成收入共计 66,066,225.86 元，成本为零，毛利率为 100%。具体明细如下：

单位：万元

权益分成收入	收入	成本	品种
客户 D	1,661.66	-	艾日布林提成
客户 I	2,394.60	-	米卡芬净/吡美莫司提成
客户 A	2,550.37	-	米卡芬净/阿尼芬净/卡泊芬净提成
总计	6,606.63	-	

2、业务模式说明

公司与境外客户合作开发境外仿制药制剂，该业务包含两个紧密关联但独立核算的商业环节：

1) 原料药销售环节：制剂上市后，公司向客户销售生产所需的原料药（API），公司在此环节单独确认原料药产品销售收入，并将原料药的生产成本全额结转，匹配原料药销售毛利。

2) 权益分成环节：客户将原料药加工为制剂并对外销售后，按照合同约定的制剂净利润比例向公司支付权益分成款。该分成款系基于客户制剂销售业绩的额外利润分享收益，而非原料药的对价。

3、收入确认方法

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十六条规定，企业向客户授予知识产权许可，并约定按客户实际销售或使用情况收取特许权使用费的，应当在客户后续销售或使用行为实际发生与企业履行相关履约义务二者孰晚的时点确认收入。

结合业务实质，公司按以下方法确认收入：

-确认时点：公司在客户实现制剂对外销售，且根据经双方确认的结算报告能够可靠计量净利润时，确认权益分成收入。

-计量依据：以合同约定的净利润乘以对应的分成比例计算，金额能够可靠

确定且极可能不会发生重大转回。

4、毛利率为 100%的原因及合理性

权益分成收入毛利率为 100%，主要原因如下：

1) 成本已在原料药销售环节匹配：原料药的生产成本已在独立的“原料药销售”环节全额结转计入营业成本，权益分成收入对应的经济利益来源于客户的制剂销售利润，公司当期未就该分成收入发生增量履约成本，故无对应成本需再次结转。

2) 商业模式决定的核算方式：权益分成属于客户制剂销售利润的“二次分享”，而非对公司当期交付的原材料或劳务的对价补偿。API 销售收入覆盖生产成本及基础利润，权益分成作为超额收益单独列示，其单独核算时毛利率为 100% 具有充分的商业实质。

5、会计处理与合同约定的一致性 & 准则符合性

公司严格按照合同约定的净利润分成比例计算确认收入，确认时点不早于客户实际销售发生时点，与合同主要条款一致，不存在重大异常。相关会计处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于可变对价及基于销售或使用情况收取对价的确认原则的规定，收入与成本核算真实、完整，不存在人为调节利润的情形。

(二) 技术转让及服务收入：

1、技术转让及服务收入共计 4,445.93 万元，毛利率约为 65.90%。具体明细如下：

单位：万元

技术转让及服务收入	收入	成本	品种	合同约定情况
客户 J	2,830.19	**	客户 J 拟受让瑞核医药 PSMA-0057 系列产品及相关的知识产权，并负责后续产品在全球范围内的开发、生产及	17Lu-PSMA-0057 项目临床前全部权益转让完毕，公司已完成相关技术资料、知识产权或项目权益交付，客户已取得相关权益控制权，公司不再保

			商业化等相关工作。	留对已转让权益的继续控制。
客户 K	188.68	**	药品上市许可持有人转让合同-依维莫司片批件	药品上市许可持有人转让合同尾款
	207.55		药品上市许可持有人转让合同-磺达肝癸钠注射液	药品上市许可持有人转让合同尾款
	132.08		药品上市许可持有人转让合同-西那卡塞片	药品上市许可持有人转让合同尾款
客户 L	508.85	**	SPD104L2(替尔泊肽注射液)制剂受托研发及验证批生产	按约定里程碑进度结算
客户 M	180.92	**	OT-502-S 地塞米松眼用混悬注射液受托研发及验证批生产	按约定里程碑进度结算
客户 N	141.51	**	喷雾剂吸入软雾装置授权费	合同总额 1500 万, 受益期 10 年
其他零星单位(100 万元以下, 共 10 家)	256.17	**		
总计	4,445.95	**		

2、业务模式与成本核算方式

公司研发能力较强, 拥有多条自主研发管线。部分项目采用“自主研发+阶段式转让”的业务模式, 即公司在项目研发推进过程中同步寻找商业合作方, 通常在取得阶段性研发成果后, 与客户签订技术贸易协议、权益转让协议或其他合作协议。基于该类业务模式, 相关成本按照发生时点及支出性质分别核算:

1) 签约前已发生的研发支出

项目作为公司自主研发管线期间发生的研发投入, 按照《企业会计准则第 6 号——无形资产》及公司研发支出会计政策进行核算。相关支出在发生时根据研发阶段及资本化条件, 分别计入研发费用或开发支出。对于前期已费用化的研发

投入，在后续确认技术转让、权益转让或服务收入时，不再追溯转入营业成本。

2) 签约后为履行合同发生的后续支出

自双方签订技术贸易协议、权益转让协议或其他合作协议之日起，项目转为定向履约项目。公司为履行特定合同而发生的后续研发试验、材料采购、第三方检测、工艺验证、注册文件编制及中介服务等直接相关支出，按照《企业会计准则第 14 号——收入》关于合同履约成本的规定，在符合资本化条件时归集为合同履约成本，并在相关项目最终交付、确认收入时结转计入营业成本；不符合资本化条件的支出，于发生时计入当期损益。

以客户 J 项目为例，签约后发生的后续支出均系为履行该特定转让合同发生的直接相关支出，公司在确认项目权益转让收入时相应结转计入营业成本；签约前发生的临床前研发支出已按照公司研发支出会计政策在前期费用化处理，不纳入本次转让收入对应的营业成本。

3、收入确认方法

根据业务类型不同，分别采用以下收入确认方法：

1) 技术转让及服务收入（客户 J、客户 K 三笔）：属于知识产权/药品批件所有权的转让。该履约义务属于在某一时点履行的履约义务，公司在相关权益转让完毕、客户取得控制权时一次性确认收入。

2) 受托研发及验证批生产收入（客户 L、客户 M）：公司根据合同约定提供技术资料转移、工艺验证、验证批生产等服务。对于合同约定按照技术资料转移及验证批产品交付进度结算的，公司在相关技术资料交付、验证批产品完成并经客户确认后，按照已完成的履约义务确认收入。

3) 授权费收入（客户 N）：合同总额 1,500 万元，受益期 10 年，属于在某一时段内履行的履约义务，公司在授权期内按直线法分期确认收入。

4、毛利率水平及合理性

技术转让及服务收入整体毛利率约为 65.90%，高于传统产品销售业务，主要系该类业务交易标的为阶段性研发成果、项目权益、药品批件、授权使用权或受托研发服务成果，收入金额主要取决于技术成果价值、合同谈判及交付节点，

而非单纯由材料投入和生产数量决定。签约前自主研发阶段发生的支出已按照公司研发支出会计政策分别计入研发费用或开发支出；签约后为履行特定合同发生的直接相关支出，按照合同履约成本或相关成本归集，并在收入确认时结转营业成本。因此，该类业务收入与成本不具有传统产品销售业务中收入、材料成本随销量同步变动的线性关系，毛利率较高具有合理性。

5、会计处理与合同约定的一致性 & 准则符合性

上述各项技术转让及服务收入的确认时点及金额均严格依据合同条款执行，与合同约定的交付条件、结算方式一致。相关会计处理分别符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于时点履约义务、时段履约义务及可变对价的相关规定，不存在提前确认收入或跨期确认收入的情形。

（三）综合结论

综上，公司技术转让及服务收入、产品权益分成收入均具有真实的合同背景和业务实质。产品权益分成收入系公司与合作方基于境外制剂产品后续销售实现情况，按照合同约定的净利润分成比例确认的收益；相关原料药销售收入及对应生产成本已在原料药销售环节单独确认和结转，权益分成收入本身不对应公司本期新增交付的产品或劳务，亦未发生直接相关的增量履约成本，因此该类收入毛利率为 100% 具有合理性。

技术转让及服务收入主要包括项目权益转让、药品上市许可持有人转让、委托加工费及授权费等。对于技术权益转让、批件转让等在某一时点完成交付的业务，公司在相关技术资料、项目权益或批件权利完成交付，客户取得控制权，且收入金额能够可靠计量时确认收入；对于委托加工业务，公司在加工完成并交付产品时确认收入；对于授权费收入，公司按照合同约定的授权期限或受益期间分期确认收入。相关收入确认方法与合同约定的交付条件、结算安排及履约义务完成情况相匹配。

公司技术转让及服务收入毛利率较高，主要系相关业务以阶段性研发成果、项目权益、药品批件或授权使用权为交易标的，签约前自主研发阶段发生的支出已按照公司研发支出会计政策分别计入研发费用或开发支出；签约后为履行特定合同发生的后续研发试验、材料采购、第三方检测、工艺验证、注册文件编制及

中介服务等相关支出，按照合同履约成本或相关成本归集，并在收入确认时结转营业成本。该类业务收入与成本不具有传统产品销售业务中收入、材料成本随销量同步变动的线性关系，因此毛利率高于产品销售业务具有商业合理性。

公司上述收入确认及成本结转方法与合同主要条款、业务实质及履约义务完成情况一致，符合《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 6 号——无形资产》等相关规定；相关收入、成本核算具有明确依据，毛利率水平与业务模式相匹配，不存在重大异常。

七、结合市场需求变化等，说明公司第四季度营收最高的原因及合理性、第四季度销售回款情况，是否存在期后退货情况，本期应付退货款计提是否充分，收入确认是否审慎。

（一）结合市场需求变化等，说明公司第四季度营收最高的原因及合理性：

公司 2025 年度各季度营业收入情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	24,895.98	28,847.89	33,681.10	34,939.04

公司 2025 年第四季度实现营业收入 34,939.04 万元，为全年最高水平。第四季度营业收入较第三季度增加 1,257.94 万元，增幅 3.73%，主要原因如下：

一方面，公司主营业务经营情况良好，随着市场需求逐步释放及客户订单持续执行，公司主营业务收入保持稳定增长。

另一方面，公司下属子公司瑞核与客户 J 签订的核药技术转让合同于第四季度达到部分里程碑条件。根据合同约定及《企业会计准则》相关规定，公司于第四季度确认约 2,830 万元技术转让收入，对第四季度营业收入增长形成重要贡献。

因此，公司第四季度营业收入高于其他季度，主要系主营业务稳步增长以及技术转让项目达到合同约定里程碑节点确认收入共同所致，具有合理的商业背景和业务逻辑。

（二）第四季度销售回款情况，是否存在期后退货情况，本期应付退货款计提是否充分，收入确认是否审慎：

2026 年 1-5 月，公司销售商品、提供劳务收到的现金为 43,222.88 万元，高于 2025 年第四季度营业收入 34,939.04 万元，公司销售回款情况总体良好，不存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形。

其中前十大客户期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期后回款金额（截止 2026.5.30）
1	客户 A	0.00
2	客户 D	2,464.19
3	客户 I	1,305.37
4	客户 O	1,178.99
5	客户 P	1,942.98
6	客户 Q	149.06
7	客户 R	921.07
8	客户 C	751.59
9	客户 S	724.50
10	客户 B	0.00
合计		9,437.75

其中前十大应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

序号	应收账款前十名余额的名称	期后回款（截止 2026.5.30）
1	第 1 名	17.99
2	第 2 名	1,141.90
3	第 3 名	2,464.19
4	第 4 名	1,942.98
5	第 5 名	613.57
6	第 6 名	1,305.37
7	第 7 名	806.03
8	第 8 名	1,178.99
9	第 9 名	1,133.18

序号	应收账款前十名余额的名称	期后回款（截止 2026.5.30）
10	第 10 名	149.06
合计		10,753.26

2026 年 1-5 月，公司实际发生退货金额 2,063.86 万元，占 2025 年度营业收入 122,364.01 万元的比例为 1.69%，整体占比较低。相关退货主要系日常经营过程中形成的零星退货，不存在集中退货或大额异常退货情形。

退货具体情况如下：

单位：万元

序号	退货客户名称	退货物料名称	退货金额
1	客户 1	达巴万星	702.17
2	客户 2	非达米星	492.98
3	客户 3	达巴万星	462.94
4	客户 4	地诺孕素片(2mg)	0.51
5	客户 5	吸入用布地奈德混悬液（5 支/袋/盒）	0.15
6	客户 6	磷酸奥司他韦干混悬剂	0.05
7	客户 7	吸入用布地奈德混悬液（5 支/袋/盒）	0.14
8	客户 8	磷酸奥司他韦干混悬剂	0.11
9	客户 9	磷酸奥司他韦干混悬剂	0.03
10	客户 10	吸入用布地奈德混悬液(5 支/袋 x2)/盒	2.12
11	客户 11	吸入用布地奈德混悬液(5 支/袋 x2)/盒	5.16
12	客户 12	吸入用布地奈德混悬液（5 支/袋/盒）	0.18
13	客户 13	羧基麦芽糖铁	4.41
14	客户 14	非达米星	392.70
15	客户 15	吸入用布地奈德混悬液（5 支/袋/盒）	0.21
合计			2,063.86

公司严格按照《企业会计准则第 14 号——收入》的规定确认收入。对于合同约定存在退货条款的业务，公司在相关退货条件满足、退货风险实质消除后确认收入；对于已确认收入的业务，客户已取得相关商品控制权，公司不存在重大退货义务。

报告期末，公司结合销售合同约定、历史退货情况及期后退货情况进行评估，未发现存在需要单独确认重大预计退货义务的情形，因此未单独计提应付退货款。后续实际发生的零星退货金额较小，公司在实际发生时按照会计政策冲减当期收入进行会计处理。

综上，公司第四季度营业收入增长具有合理商业背景，期后销售回款情况良好，期后退货金额整体较小，不存在大额异常退货情形。公司收入确认严格按照企业会计准则规定执行，不存在提前确认收入、跨期确认收入等情形，收入确认审慎、合理，符合企业会计准则的相关规定。

八、说明分季度营业收入与净利润、经营活动现金流净额的变动趋势匹配性。

（一）净利润与经营活动现金流量净额的匹配关系

2025 年度，公司净利润调节为经营活动现金流量净额的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 季度	2025 年 1-2 季度	2025 年 1-3 季度	2025 年 1-4 季度
净利润	-465.68	165.71	3,138.65	3,695.42
加：信用减值准备	320.33	-349.60	312.71	2,027.44
资产减值准备	-70.80	276.62	275.59	1,749.76
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	3,417.49	6,865.34	10,037.03	13,925.80
使用权资产折旧	338.36	699.18	962.11	1,429.92
无形资产摊销	149.53	299.11	444.54	589.96
长期待摊费用摊销	300.37	601.43	852.35	1,103.27
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-	-	-	-
固定资产报废损失	6.29	20.82	-	49.59
公允价值变动损失	-172.22	-158.59	-151.39	-1,378.48
财务费用	1,183.10	2,257.00	3,409.73	6,199.60
投资损失	111.26	542.78	1,175.40	1,932.14
递延所得税资产减少	-881.17	-800.92	-1,858.43	-3,193.69
递延所得税负债增加	-	-	-	-

存货的减少	-35.72	-1,057.11	-477.55	-595.90
经营性应收项目的减少	10,080.53	6,103.76	-83.92	3,652.97
经营性应付项目的增加	-4,227.28	-4,642.90	-9,211.92	179.05
受限货币资金的减少	488.11	225.06	600.09	525.04
安全生产费的增加	-	-	-	-
其他（股份支付摊销）	-	-	-	-
其他（职工持股计划）	156.80	313.60	470.39	627.19
其他	-	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	10,699.30	11,361.28	9,895.48	32,519.08

由上表可见，公司净利润调节为经营活动现金流量净额的各项调整金额清晰，经营活动现金流量净额与净利润之间的差异主要系信用减值准备、资产减值准备、折旧摊销、财务费用、投资损失等非付现或非经营性损益项目，以及存货、经营性应收项目、经营性应付项目等营运资金变动影响所致。2025 年度，公司实现净利润 3,695.42 万元，经营活动产生的现金流量净额为 32,519.08 万元，经营活动现金流量净额高于净利润，相关差异具有明确勾稽关系，符合公司实际经营情况，不存在重大异常。

（二）营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的匹配关系

2025 年度，公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 季度	2025 年 1-2 季度	2025 年 1-3 季度	2025 年 1-4 季度
营业收入（1）	24,895.98	53,743.87	87,424.97	122,364.01
加：销项税额估计（2）	2,111.64	4,358.31	6,487.22	10,173.63
加：应收账款/票据减少额（期初-期末）（3）	-345.75	-6,101.88	-19,034.51	-24,251.06
加：合同负债/预收账款增加额（期末-期初）（4）	686.49	80.21	1,717.99	8,787.03
减：本期非现金方式满足收入确认条件的票据（5）	-218.91	18.36	36.50	54.54
理论销售现金回笼（6）=（1）+（2）+（3）+（4）-（5）	27,567.28	52,062.16	76,559.16	117,019.07
实际销售商品、提供劳务收到的现金（7）	27,567.28	52,062.16	76,559.16	117,019.07

差异	-	-	-	-
----	---	---	---	---

由上表可见，公司按照“营业收入+销项税额+应收账款/票据减少额+合同负债/预收账款增加额-本期非现金方式满足收入确认条件的票据”测算的理论销售现金回笼金额，与现金流量表中“销售商品、提供劳务收到的现金”金额一致。2025 年度，公司理论销售现金回笼金额为 117,019.07 万元，实际销售商品、提供劳务收到的现金为 117,019.07 万元，差异为 0。营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金之间的勾稽关系清晰，销售回款与收入确认整体匹配，不存在重大异常。

综上，2025 年度公司净利润与经营活动现金流量净额之间的差异主要由非付现损益、非经营性损益及营运资金变动形成，相关调节项目清晰、勾稽一致；营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金之间能够通过收入、销项税额、应收款项、合同负债及票据结算等项目完整勾稽。公司分季度营业收入、净利润及经营活动现金流量净额的变动趋势与实际经营情况相匹配，不存在重大异常。

九、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、了解公司销售与收款、采购与付款等各相关循环内部控制制度，并对关键控制环节执行穿行测试与控制测试；

2、访谈管理层及相关业务部门，核查报告期内营业收入、扣非后净利润、经营活动现金流、各产品毛利率及各季度业绩波动的业务背景、审批流程与凭证支撑；

3、查阅行业数据及同业公司公告，核查公司主要产品价格走势及主要原材料成本变动情况，核实公司营收、利润随市场竞争格局变化及客户阶段性需求波动下滑的真实性，比对公司经营变动趋势与行业整体是否一致；

4、对比同行业可比公司年度及季度业绩、分产品毛利率变动数据，核查公司主要产品毛利变动的合理性，确认公司主要产品毛利率变动幅度是否处于行业合理水平、无显著同业异常；

5、核查公司近三年抗真菌类原料药主要客户的收入及毛利率情况，结合其在研产品的商业化进展，各品种销售情况，分析其收入变动及毛利率差异的原因及合理性；

6、核查公司近两年其他类原料药的主要品种、核实销售收入及毛利率情况，查阅同类竞品的销售数量及营收毛利率变动，核实其他品种毛利率大幅波动背景下能够保持毛利率稳定的原因及合理性；

7、核查公司近三年制剂类产品进入集采情况，销量、单价、收入成本及毛利率情况，区分主要制剂产品是否进入集采，核实其收入及毛利率变动情况，分析其变动的原因及合理性；

8、核查技术转让/服务收入及产品权益分成收入涉及的品种、合作方、销售收入、毛利率、查阅相关合同约定情况、核实收入确认方法，分析毛利率显著高于其他业务的原因及合理性，确认相关会计处理是否与合同约定一致，是否符合《企业会计准则》相关要求；

9、核查公司四季度营收情况，结合市场需求变化，分析第四季度营收最高的原因及合理性，核查公司销售结算政策、信用政策、客户回款记录、银行流水及承兑汇票结算台账，查验第四季度销售回款及 2026 年 1-5 月实际退货情况，结合公司销售合同约定、历史退货情况及期后退货情况进行评估，确认本期应付退货款计提是否充分，收入确认是否审慎；

10、调取公司本年分季度收入成本、毛利、费用、资产减值数据，复核各季度营业收入、成本变动、减值计提的合规性与公允性，结合销项税款及应收账款/票据减少情况，核实营业收入与净利润、经营活动现金流净额的变动趋势匹配性。

（二）核查意见

1、公司 2025 年度各产品营业收入及毛利及毛利率变动原因真实、合理；

2、公司近三年抗病毒类原料药营业收入、销售数量、单价、毛利额、毛利率金额及变动计算真实无误，与同行业同类产品市场竞争、价格变动趋势不存在重大背离；

3、公司抗真菌类原料药的主要销售客户、近三年销售收入、量价情况、毛利率及变动计算真实无误，近三年收入变动情况具备充分、合理的商业背景；

4、公司近两年其他类原料药销售收入、销售数量、单价、毛利额、毛利率金额及变动计算真实无误，毛利率保持相对稳定的原因是合理的；

5、公司近三年，制剂类各产品的销量、单价、销售收入、销售成本及毛利率计算真实无误，制剂类产品销售收入同比增长、毛利率同比下滑的原因是充分及合理的；

6、公司技术转让/服务收入及产品权益分成收入分品种分客户的收入、成本、毛利率金额计算真实无误，会计处理与合同约定相符，收入确认方法及会计处理符合《企业会计准则》相关要求；

7、公司销售回款、营业收入及销售回款金额未发现重大异常；期后未发现集中退货或大额异常退货情形，收入确认具有审慎性；

8、公司利润表及现金流量表编制符合企业会计准则要求、数据无误，营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金可以相互勾稽，整体匹配。

问题二：关于客户和销售模式。年报显示，公司境外收入 5.20 亿元，占收入比重达 42.47%；经销模式收入 5.54 亿元，同比增加 5.96%，占收入比重达 45.29%。

请公司：（1）列示前十大客户名称、销售模式、是否境外客户、销售内容、销售收入、毛利率及同比变动情况、应收账款余额、期后回款金额，是否存在关联关系，说明前三大客户收入同比下降的原因，前期收入确认是否审慎；（2）对于前述新增的前十大客户，说明公司与新增前十大客户的合作时间、合作背景、合作内容，合作关系是否稳定、持续；（3）结合销售品种、销售模式，说明公

司境外业务收入波动较大、毛利率显著高于内销收入的原因及合理性；（4）列示主要经销商客户、销售收入、毛利率，说明主要订单的合同签订时间、发货时间、收入确认时点及依据、终端客户及终端销售情况，是否存在发货至收入确认间隔时间显著较长的订单，是否存在经销商压货或期后退货情形，相关收入确认是否符合会计准则要求。

请年审会计师说明对公司境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证与走访具体情况、与出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等第三方数据的验证及匹配情况等。

回复：

一、列示前十大客户名称、销售模式、是否境外客户、销售内容、销售收入、毛利率及同比变动情况、应收账款余额、期后回款金额，是否存在关联关系，说明前三大客户收入同比下降的原因，前期收入确认是否审慎。

（一）前十大客户名称、销售模式、是否境外客户、销售内容、销售收入、毛利率及同比变动情况、应收账款余额、期后回款金额、是否存在关联关系情况

单位：万元

序号	客户名称	销售模式	是否境外客户	销售内容	2025 年销售收入	2024 年销售收入	2025 年毛利率	2024 年毛利率	毛利率同比变动情况	应收账款余额	期后回款金额	是否存在关联关系
1	客户 A	直销	境外	阿尼芬净、醋酸卡泊芬净、米卡芬净钠等 API+ 制剂利润分成	9,491.80	11,766.98	**	**	**	0.00	0.00	否
2	客户 D	经销	境外	非达米星、米卡芬净钠、艾日布林等 API+制剂利润分成	7,931.41	13,087.50	**	**	**	2,464.19	2,464.19	否
3	客户 I	直销	境外	米卡芬净钠、吡美莫司及其对应的利润分成	5,700.68	8,166.41	**	**	**	1,305.37	1,305.37	否
4	客户 O	直销	境内	吡美莫司	4,991.92	2,196.38	**	**	**	1,180.25	1,178.99	否
5	客户 P	直销	境外	达巴万星、米卡芬净钠	4,869.56	1,554.44	**	**	**	1,942.98	1,942.98	否
6	客户 Q	经销	境内	主要销售奥司他韦胶囊	4,495.82	0.00	**	**	**	981.57	149.06	否
7	客户 R	直销	境内	米卡芬净钠、舒更葡糖钠、醋酸卡泊芬净、磷酸奥司他韦、艾沙康唑、非达米星	4,289.52	4,168.87	**	**	**	921.07	921.07	否

序号	客户名称	销售模式	是否境外客户	销售内容	2025 年销售收入	2024 年销售收入	2025 年毛利率	2024 年毛利率	毛利率同比变动情况	应收账款余额	期后回款金额	是否存在关联关系
8	客户 C	经销	境内	醋酸卡泊芬净、阿尼芬净、米卡芬净钠、舒更葡糖钠、磷酸奥司他韦等 API	4,153.27	3,648.40	**	**	**	751.59	751.59	否
9	客户 S	经销	境内	俄罗斯市场的原料药业务，丙酸交沙霉素	4,014.63	0.00	**	**	**	724.50	724.50	否
10	客户 B	经销	境外	阿尼芬净	3,421.97	5,926.55	**	**	**	0.00	0.00	否

（二）说明前三大客户收入同比下降的原因，前期收入确认是否审慎

关于前期收入确认审慎性，公司境外销售收入确认政策在报告期内保持一致。公司境外销售主要依据合同或订单约定的贸易条款，在产品已发出并完成出口报关、取得提单或客户签收等能够表明商品控制权已转移的外部证据后确认收入；公司按照合同约定价格确认交易金额，相关收入确认具备订单、出库单、报关单、提单、发票、客户对账或回款等支持性文件，收入确认时点符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于控制权转移的相关规定。

前三大客户前期收入主要系基于客户当期真实采购需求形成，其中客户 A 收入主要来源于芬净类产品持续商业化销售需求，客户 D 收入主要来源于相关品种进入制剂上市申报及商业化备货阶段后的阶段性集中采购，客户 I 收入主要来源于既有合作项目的正常销售。公司在前期确认相关收入时，均已按照合同约定完成产品交付并满足收入确认条件，不存在仅因客户后续采购规模下降、终端市场竞争加剧或客户进入库存消耗周期，而影响前期已确认收入真实性、准确性和所属会计期间的情形。

从期后情况看，上述客户本年度销售收入下降主要系下游制剂商业化周期、客户备货节奏、市场竞争加剧及产品价格下降等因素导致，属于客户后续采购需求及市场环境变化所致，并非前期销售退回、质量纠纷、结算争议或收入确认条件不满足所致。公司与上述客户交易结算正常，未发生重大异常退货、重大销售折让或重大回款纠纷，前期收入确认不存在重大跨期或提前确认的情形。

综上，公司对前三大客户前期收入确认政策一贯，收入确认依据充分，相关收入确认时点与商品控制权转移情况相匹配。本年度前三大客户销售收入同比下降，主要系客户采购节奏及终端市场环境变化所致，不影响前期收入确认的审慎性。公司前期收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，具有审慎性。

二、对于前述新增的前十大客户，说明公司与新增前十大客户的合作时间、合作背景、合作内容，合作关系是否稳定、持续。

客户名称	业务合作开始时间	主要交易内容	合作背景
客户 O	2023 年	吡美莫司原料药	客户依托我司在吡美莫司原料药研发、生产及原

			辅料供应、质量管控等方面的优势，围绕药品生产所需原料开展深度合作，共同提升供应链稳定性与产品竞争力，实现互利共赢、持续发展
客户 P	2020 年	原料药	多个品种原料药分销合作
客户 Q	2025 年	主要销售奥司他韦胶囊	制剂分销合作
客户 S	2025 年	俄罗斯市场的原料药业务	俄罗斯客户代理公司，分销丙酸交沙霉素

公司与客户 O 业务合作起始时间为 2023 年，主要为吡美莫司原料药供货，公司作为客户 O 吡美莫司原料药唯一供应商，供货保质保量且稳定，从技术、供应链、市场深度等层面均有效互补，客户粘性较强。

公司与客户 P 合作已存续多年，海外市场渠道壁垒较高，客户替换供应商成本较大；当前除常规 API 业务外，CMO 业务也已经引入合作，合作粘性持续增强，长期合作基础稳固。

公司与客户 Q 合作主要为拓展奥司他韦胶囊（10 粒）线上医药流通渠道。合作内容主要由对方负责该产品药师帮平台销售运营，经其运营，2025 年该产品位列药师帮同品类销量第一，品牌效应凸显；双方约定 2026 年新增京东、阿里平台合作，深耕 C 端市场。双方合作成果良好，已达成多渠道扩容合作规划，合作关系稳定且具备持续拓展空间。

公司与客户 S 合作时间为 2025 年，主要交易内容为专供俄罗斯市场原料药分销，合作品种为丙酸交沙霉素。俄罗斯市场流通准入、客户资源具备较强地域性壁垒，客户掌握稳定下游制剂厂资源；当前海外仿制药需求具备刚性，双方围绕区域独家分销形成排他性合作约定，同步规划后续其他抗感染原料药品种导入俄罗斯市场，业务拓展空间良好，合作具备可持续性。

三、结合销售品种、销售模式，说明公司境外业务收入波动较大、毛利率显著高于内销收入的原因及合理性。

（一）分品种、分模式公司业务收入及毛利率情况：

表 1 境外业务收入构成及毛利率

单位：万元

外销	本期金额			上期金额		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
产品销售收入	45,264.10	19,533.69	56.85%	49,617.02	16,619.51	66.50%
原料药收入	44,230.76	18,778.54	57.54%	49,324.37	16,575.62	66.39%
制剂收入	1,033.34	755.15	26.92%	292.64	43.89	85.00%
技术收入	100.34	0.00	100.00%	1,925.72	0.00	100.00%
权益分成收入	6,606.62	0.00	100.00%	6,003.68	0.00	100.00%
合计	51,971.06	19,533.69	62.41%	57,546.42	16,619.51	71.12%

表 2 内销业务收入构成及毛利率

单位：万元

内销	本期金额			上期金额		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
产品销售收入	62,633.84	35,696.45	43.01%	65,285.69	33,223.20	49.11%
原料药收入	46,048.11	25,883.91	43.79%	49,871.22	28,026.61	43.80%
制剂收入	16,585.73	9,812.53	40.84%	15,414.47	5,196.59	66.29%
技术收入	4,345.60	1,515.96	65.12%	1,996.05	1,817.35	8.95%
权益分成收入	0.00	0.00	-	0.00	0.00	-
-合计	66,979.44	37,212.41	44.44%	67,281.74	35,040.55	47.92%

表 3 境外主要销售品种明细

单位：万元

外销	2025 年收入	2025 年毛利率	2024 年收入	2024 年毛利率
阿加曲班	1,091.66	**	270.91	**
阿尼芬净	8,555.37	**	10,234.54	**
艾日布林	1,250.43	**	4,402.75	**
达巴万星	9,030.80	**	2,051.38	**
非达米星	5,937.74	**	6,680.03	**
卡泊芬净	4,501.39	**	6,870.22	**
米卡芬净	4,104.20	**	9,721.17	**
尼麦角林	1,304.27	**	318.32	**
泊沙康唑	461.98	**	1,319.39	**

外销	2025 年收入	2025 年毛利率	2024 年收入	2024 年毛利率
子囊霉素	2,510.24	**	2,769.77	**
其他	5,482.68	**	4,685.90	**
产品小计	44,230.76	**	49,324.37	**
技贸收入	100.34	**	1,925.72	**
技贸收入小计	100.34	**	1,925.72	**
技贸提成	6,606.62	**	6,003.68	**
技贸提成小计	6,606.62	**	6,003.68	**
恩替卡韦制剂	491.71	**	0.00	**
米卡芬净钠制剂	541.63	**	292.64	**
制剂收入小计	1,033.34	**	292.64	**
总计	51,971.06	**	57,546.42	**

表 4 内销主要销售品种明细

单位：万元

内销	2025 年收入	2025 年毛利率	2024 年收入	2024 年毛利率
阿尼芬净	2,092.28	**	1,738.96	**
艾日布林	771.98	**	1,732.41	**
奥司他韦	4,631.60	**	13,774.66	**
吡美莫司	5,841.32	**	3,544.66	**
多拉菌素	2,124.15	**	2,216.57	**
恩替卡韦	1,807.06	**	3,195.23	**
磺达肝癸钠	796.36	**	2,522.41	**
交沙霉素	4,901.05	**	5.54	**
卡泊芬净	6,371.53	**	5,062.49	**
米卡芬净	5,689.41	**	5,142.69	**
舒更葡糖钠	4,880.42	**	3,338.44	**
其他	6,140.95	**	7,597.15	**
产品小计	46,048.11	**	49,871.21	**
技贸收入	4,345.60	**	1,996.05	**
技贸收入小计	4,345.60	**	1,996.05	**
艾立布林注射液	1,257.61	**	1,574.37	**

内销	2025 年收入	2025 年毛利率	2024 年收入	2024 年毛利率
奥司他韦制剂	6,659.55	**	6,434.46	**
磺达肝癸钠注射液	1,038.99	**	476.21	**
米卡芬净钠制剂	6,662.55	**	6,633.86	**
其他	967.03	**	295.57	**
制剂收入小计	16,585.73	**	15,414.47	**
总计	66,979.44	**	67,281.74	**

（二）境外业务收入波动的原因及合理性：

报告期内，公司境外业务收入为 51,971.06 万元，较上期 57,546.42 万元下降 5,575.36 万元，降幅为 9.69%。境外业务收入波动主要受境外产品销售品种结构变化以及技术服务收入结算时点影响，具有商业合理性。

1、销售品种结构：成熟品种回落与新兴品种放量并存

从销售品种看，公司境外产品销售收入主要来源于原料药业务。本期境外产品销售收入为 45,264.10 万元，其中原料药收入 44,230.76 万元，占境外产品销售收入比重较高。境外原料药品种中，部分成熟品种销售收入有所下降，例如米卡芬净原料药收入由上期 9,721.17 万元下降至本期 4,104.20 万元，卡泊芬净原料药收入由上期 6,870.22 万元下降至本期 4,501.39 万元，主要系相关产品在境外市场销售多年后，受市场竞争格局、客户采购节奏及产品生命周期等因素影响，销售规模有所回落。

与此同时，公司部分新兴或核心品种实现较快增长，对成熟品种收入下降形成一定弥补。例如达巴万星原料药收入由上期 2,051.38 万元增长至本期 9,030.80 万元；阿尼芬净、非达米星等品种仍保持较大销售规模。上述变化反映了公司境外原料药业务存在不同品种之间的生命周期切换，收入波动符合医药原料药业务的商业特点。

2、销售模式特征：技术服务收入受项目里程碑及结算时点影响

从销售模式看，境外技术收入具有较强的阶段性特征。本期境外技术收入为 100.34 万元，较上期 1,925.72 万元下降较多，主要系境外技术服务项目通常依据合同约定的研发、注册、交付或商业化里程碑确认收入，不同年度里程碑达成和

结算时点不同，导致技术收入在年度之间存在一定波动。因此，本期境外业务收入下降主要系成熟产品收入回落及技术收入阶段性下降共同影响所致，具有合理性。

（三）境外业务毛利率显著高于内销收入的原因及合理性：

报告期内，公司境外业务综合毛利率为 62.41%，高于内销业务毛利率 44.44%；其中，境外产品销售毛利率为 56.84%，高于内销产品销售毛利率 43.01%。境外业务毛利率较高主要与销售品种结构、目标市场特点及销售模式差异有关。

1、境外产品销售以高壁垒原料药为主，海外规范市场具有一定准入门槛

公司境外销售的非达米星、达巴万星、阿尼芬净、卡泊芬净、米卡芬净等原料药主要面向海外规范市场，相关市场对供应商的质量体系、GMP 合规、注册文件、客户审计及持续供货能力要求较高，准入门槛相对较高。因此，公司境外原料药业务能够取得相对较高的产品毛利率。本期境外原料药收入为 44,230.76 万元，毛利率为 57.54%，是境外产品销售毛利率较高的主要原因。

2、内销业务受部分低毛利品种影响，整体产品毛利率相对较低

内销产品中部分品种受国内市场竞争、集采或终端价格传导等因素影响，毛利率相对较低，拉低了内销产品销售毛利率。例如，本期内销奥司他韦原料药收入 4,631.60 万元，毛利率同比有所下降；奥司他韦制剂收入 6,659.55 万元，毛利率同比有所下降。上述低毛利品种占内销收入一定比重，使得内销产品销售毛利率低于境外产品销售毛利率。

3、境外业务包含权益分成收入，进一步拉高综合毛利率

此外，公司境外业务中包含权益分成收入。本期境外权益分成收入为 6,606.62 万元，该类收入系基于境外合作产品商业化销售情况或合同约定进行结算，直接对应成本较低，列示毛利率为 100%；而内销业务本期无权益分成收入。权益分成收入进一步拉高了境外业务综合毛利率，使得境外综合毛利率高于境外产品销售毛利率，也显著高于内销业务毛利率。

综上，公司境外业务收入波动主要受境外原料药品种生命周期切换、客户采

购节奏变化及技术服务收入里程碑结算时点影响；境外业务毛利率高于内销业务，则主要系境外销售以高壁垒原料药为主、海外规范市场准入门槛较高，同时境外业务包含较高毛利的权益分成收入，而内销业务受部分低毛利品种影响较大所致。相关收入波动及毛利率差异符合公司业务模式和产品结构特点，具有合理性。

四、列示主要经销商客户、销售收入、毛利率，说明主要订单的合同签订时间、发货时间、收入确认时点及依据、终端客户及终端销售情况，是否存在发货至收入确认间隔时间显著较长的订单，是否存在经销商压货或期后退货情形，相关收入确认是否符合会计准则要求。

（一）主要经销商客户、销售收入、毛利率：

单位：万元

序号	客户	2025 年度收入	毛利率
1	客户 D	7,931.41	**
2	客户 Q	4,495.82	**
3	客户 C	4,153.27	**
4	客户 S	4,014.63	**
5	客户 B	3,421.97	**

（二）上述客户主要订单的合同签订时间、发货时间、收入确认时点：

单位：万元

序号	客户	主要订单金额	签订时间	发货时间	收入确认时点
1	客户 D	121.14	2025.10	2025.12	2025.12
2	客户 Q	309.54	2025.11	2025.11	2025.11
3	客户 C	343.20	2025.03	2025.04	2025.04
4	客户 S	2287.60	2025.02	2025.02	2025.02
5	客户 B	118.80	2025.05	2025.07	2025.07

国内销售方面：公司根据合同约定的交付方式，将产品运送至客户指定地点，经客户签收（或验收合格）后，即认为客户已取得该商品的控制权，此时确认销售收入。

出口销售方面：在完成海关报关手续及按销售合同约定的贸易模式和交付条件，在商品控制权转移给客户的时点确认收入。

（三）上述客户终端客户及销售情况如下：

序号	客户	终端客户
1	客户 D	**
2	客户 Q	-
3	客户 C	**
4	客户 S	**
5	客户 B	**

注：客户 Q 就磷酸奥司他韦胶囊的合作是基于电商平台“药师帮”，不存在主要终端客户，供货对象主要是单体药店和诊所等基层医疗机构，此类终端无法操作压货，且自身也不具备承担压货风险的能力。

根据上述客户的邮件回复，上述客户终端销售情况正常，不存在存货长期大量积压的情形。公司不存在向经销商压货的情形。

截至 2026 年 5 月末，上述主要经销客户均不存在期后退货的情形。

五、请年审会计师说明对公司境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证与走访具体情况、与出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等第三方数据的验证及匹配情况等。

会计师回复：

（一）境外收入总体情况与审计应对策略：

公司本期境外收入为 51,971.06 万元，占营业收入的比例为 42.47%，系重要的收入来源。我们将其识别为特别风险或重要审计事项。我们的总体策略是以获取外部直接证据和高权威性第三方数据验证为核心，设计组合性程序，确保收入真实、准确、完整。

（二）已执行的主要审计程序及具体情况：

与海关出口数据的核对验证

海关电子口岸数据作为国家官方出口监管数据，具有高度权威性和客观性。
我们执行了以下核对程序：

核对范围与结果：我们已将公司 2025 年 1-6 月的全部外销账面记录，与海关电子口岸出口数据（经擎天系统解密）进行了核对。

下半年数据的验证路径：基于上半年核对确认的数据匹配情况，对于下半年收入，我们通过对欧洲核心客户的实地走访、独立函证，以及对大额交易的出口报关单、提单等核心单据执行细节测试，对境外收入真实性进行核查。

核对结论：经核对，公司外销收入与海关出口数据差异率低于 1%，差异主要系收入确认时点与海关统计时点存在差异等时间性因素所致，差异原因具有合理性，未发现公司账面外销收入与海关出口数据存在重大不一致。结合客户函证、境外客户走访、销售合同、出口报关单、货运提单、发票及银行收汇凭证等其他核查程序，未发现公司境外销售收入确认存在重大异常。

境外客户函证情况

我们对境外主要客户执行了独立函证程序，函证内容包含本期交易发生额及应收款项余额。函证覆盖了境外收入的主要构成部分，回函情况良好。针对回函差异，已检查余额调节表并核查原始凭证，确认差异合理且金额不重大。对未回函部分，已执行替代程序，检查了全套销售及交付单据，核实了收入的真实性。

具体函证情况如下：

项目	金额（元）/比例（%）
境外销售收入	519,710,614.35
发函金额	416,744,409.43
发函比例	80.19%
回函确认金额	324,714,395.22
回函确认比例	77.92%

境外客户实地走访情况

我们对重要境外客户执行了现场走访程序。我们已对位于欧洲的主要境外客户进行了实地现场走访，走访过程中核对了客户经营场所及人员身份，当面确认了合作背景、交易真实性、本期交易额及款项结算等关键事项，走访结果与公司账面记录及函证结果一致。具体走访时间及客户名称如下：

走访时间	客户名称
2025 年 10 月 14 日	**
2025 年 10 月 14 日	**
2025 年 10 月 17 日	**

针对公司第二大外销客户（位于美国），因签证原因未能前往现场走访。我们已对该客户执行了重点函证程序并取得确认回函，同时全面检查了与该客户的销售合同、出口报关单、货运提单、银行收汇凭证等全链条外部单据，上述证据均充分验证了该客户交易的真实性。其他收入相关常规实质性程序。

资金流验证：抽查大额境外回款银行水单，核对付款方名称与金额，确认资金真实回笼且与销售业务匹配。

分析性程序：对境外收入及毛利率等执行月度及同比波动分析，结合销量、汇率等因素进行复核，未发现异常波动。

细节测试：采用抽样方式，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售订单、销售发票、出库单、出口报关单或提货单及销售回款等。

截止测试：针对资产负债表日前后确认的销售收入核对至出库单、出口报关单或提货单等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认。

（三）与其他第三方数据验证情况的说明：

外管局收汇数据：公司所有涉外收入均已合规办理申报。我们在资金流验证程序中，已直接抽查了银行收汇水单及对应的涉外收入申报信息，在单笔层面实现了对收汇方和金额的实质性核验，未发现重大异常。

中信保数据：经了解，公司本期未就全部外销收入向中国信保投保信用保险，仅对部分风险较大的客户投保，因此无对应的承保数据可供核对。这与公司主要

通过与核心客户长期合作、采用较低风险结算方式开展业务的特点相符，我们在函证和走访中亦未发现客户信用及回款异常。

（四）对境外收入审计程序充分性、有效性的结论：

经核查，年审会计师认为：年审会计师对境外收入采取的审计程序充分、有效，通过对境外收入采取的审计程序可以确认公司境外收入真实、准确。

六、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、通过企查查等公开网站对前十大客户的工商信息进行查询，了解交易对象的具体情况、交易背景及销售模式，判断是否与公司、持股 5%以上股东、董监高存在关联关系；

2、了解前十大客户的信用政策，抽查前十大客户对应的销售合同/订单，检查合同关键条款（如交货方式、验收标准、付款条件、退换货政策），检查前十大客户期后回款情况，与银行流水进行抽查核对，查验收款单位、金额是否一致；抽查原始进账单或银行收款通知书，检查付款单位与挂账单位是否一致、入账金额与原始凭证是否一致；

3、核查前十大客户的销售收入、毛利率及同比变动情况，获取前三大客户近三年交易明细，分析销售数量、单价变动趋势，核查下降原因；结合合同订单覆盖率，确认下降趋势是否合理，并抽样检查前期收入确认凭证，确认收入确认时点的正确性；

4、执行函证程序：对前十大客户的交易发生额及期末应收账款余额实施独立函证，对未回函客户执行替代测试；

5、获取新增的前十大客户的开发档案，访谈销售部门等相关部门，了解获取该客户的途径，检查与这些客户签订的合同及协议，关注合同有效期、续约条款、最低采购承诺及终止条款；若仅有单笔订单，分析后续订单获取的可行性，

结合该客户所在国家及地区的市场准入情况，判断未来合作是否具备可持续基础；同时核查期后（2026 年一季度）是否已有新增订单产生；

6、核查主要境外销售区域、主要产品品种及规格，分析月度、季度收入波动；对 2025 年 1-6 月外销账面记录与海关电子口岸系统导出的出口数据进行勾稽核对；对下半年外销收入，通过检查销售合同、出口报关单、货运提单、发票、银行收汇凭证及客户函证、走访等程序，核实收入真实性、准确性及所属会计期间；

7、通过对欧洲核心客户的实地走访、独立函证，以及对大额交易的出口报关单、提单等核心单据的细节测试，实现了对收入真实性的充分验证；

8、抽查大额境外回款银行水单，核对付款方名称与金额，确认资金真实回笼且与销售业务匹配；

9、获取境外与内销产品的具体品种结构及单位售价、单位成本明细，查验各产品境外与境内的毛利率差异；

10、检查大额的销售合同、出口报关单、货运提单、发票等原始业务单据，核实收入确认的时点与金额的准确性；

11、获取主要经销商的进销存明细表及终端流向清单，将其期末库存数量与公司对其发货数量进行勾稽，核实是否存在大量囤货或压货现象，核实终端采购的真实性；

12、抽样检查主要订单的合同签订日、生产完工日、公司发货日、物流运抵日、客户签收日及收入确认日，判断是否存在人为延迟或提前确认收入；

13、核查期后销售退回、红字发票及银行流水情况，判断主要经销商是否存在期后退货的情形；

14、实施截止测试程序，针对资产负债表日前后确认的销售收入核对至出库单、出口报关单或提货单等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认；

（二）核查意见

1、公司前十大客户的销售真实、可验证。通过工商信息等公开网站查询，未发现前十大客户与公司、控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员存在关联关系；本年度前三大客户收入同比下降，属于正常的商业波动，前期收入确认均依据合同约定的控制权转移时点予以确认，收入确认时点正确；针对前十大客户的应收账款，函证回函比例及期后回款情况良好，未回函部分已执行替代测试，未发现重大回收风险或异常挂账；

2、本年度前十大客户中新增客户均与公司建立了真实的商业合作关系，合作背景清晰，部分前十大客户中新增客户期后已产生后续订单或延续合作安排，未发现新增客户交易缺乏商业实质的重大异常，表明该等合作关系具备稳定性和可持续性；

3、公司境外业务收入波动主要受境外原料药品种生命周期切换、客户采购节奏变化及技术服务收入里程碑结算时点影响。经与海关电子口岸系统出口数据逐月勾稽核对，账面境外收入与海关统计数据未见重大差异。境外毛利率显著高于内销毛利率符合公司业务模式和产品结构特点，具有合理性；

4、公司主要经销商的收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。本期发货量与终端销售量及期末库存量之间构成合理逻辑关系，未见公司通过向经销商压货的情形，抽样检查的主要订单从发货至客户签收的时间间隔与常规物流运输周期相匹配，未见发货至收入确认间隔时间显著较长的异常订单。经检查期后销售退回及红字发票记录，未发现异常退货情况；

5、对公司境外收入所执行的审计程序是充分的、有效的，已获取的审计证据充分且适当，能够支持本期收入确认的合理性。

问题三：关于研发支出。年报显示，公司 2025 年研发投入 5.93 亿元，同比增长 90.32%，其中资本化金额 2.88 亿元，同比增加 1,911.82%，主要系 BGM0504 注射液中国、印尼两地三期临床试验及沙美特罗替卡松吸入粉雾剂验证性临床试验推进；费用化金额 3.05 亿元，同比增加 2.52%；构成方面，检验检测费、委托外部机构研发分别为 3.35 亿元、5,094.09 万元，同比大幅增加；2026 年一季度

研发费用 1.20 亿元。

请公司：（1）结合主要在研管线的研发阶段、临床试验方案、计划入组及实际入组人数、人均成本等，对比同行业公司可比项目，说明研发支出与公司研发进度、入组进度的匹配性；（2）结合资本化政策、研发进展，说明沙美特罗替卡松吸入粉雾剂资本化时点、资本化金额确认依据，本期投入金额与资本化增加金额不一致的原因，公司研发投入资本化政策及核算是否具有一贯性，资本化政策及相关会计处理是否符合企业会计准则规定、与同行业公司是否一致；（3）说明近两年前五大研发服务供应商的基本情况，包括但不限于采购内容、采购金额、采购时间、资本化和费用化情况、合作历史、合作项目及有无关联关系，如主要研发服务供应商发生变化，说明变化原因；（4）说明检验检测费的具体购买内容，以及检验检测费、委托外部机构研发金额大幅增长的原因及合理性，公司研发外包采购金额占比与同行业可比公司是否一致；（5）量化说明购建无形资产等长期资产资金投入与开发支出、研发费用、预付款项、应付款项之间的勾稽关系，是否存在异常；（6）结合在研项目实际研发进度，说明 2026 年一季度研发费用大幅增长的合理性；（7）结合公司研发费用的归集标准、研发相关内部控制机制的有效性等情况，说明公司研发支出资本化和费用化区分是否准确，研发费用的会计核算是否准确，是否存在将与研发无关的成本、费用在研发支出中核算的情形。

回复：

一、结合主要在研管线的研发阶段、临床试验方案、计划入组及实际入组人数、人均成本等，对比同行业公司可比项目，说明研发支出与公司研发进度、入组进度的匹配性。

公司 2025 年研发投入为 59,338.37 万元，其中 BGM0504 注射液（中国）项目本期投入 25,948.63 万元，为 BGM0504 注射液在国内开展三期临床试验的支出。临床研发项目支出具备明显的阶段性特征，公司各阶段支出变动均与项目实际推进节奏相契合。

2025 年度，BGM0504 注射液在国内开展三期临床试验列表如下：

管线	方案编号	临床试验方案
代谢性疾病	BGM0504-III-WL	一项在中国非糖尿病的超重或肥胖参与者中评价 BGM0504 注射液用于体重控制的有效性和安全性的III期多中心、随机、双盲、安慰剂平行对照的临床研究
代谢性疾病	BGM0504-III-T2DM-01	一项在饮食和运动血糖控制不佳的中国 2 型糖尿病患者中评价 BGM0504 注射液单药治疗有效性和安全性的随机、双盲、安慰剂平行对照的III期临床研究
代谢性疾病	BGM0504-III-T2DM-02	一项在二甲双胍单药或二甲双胍联合磺脲类药物治疗血糖控制不佳的中国 2 型糖尿病参与者中比较 BGM0504 注射液和司美格鲁肽注射液的有效性和安全性的随机、开放、阳性药平行对照的III期临床研究

（一）截止 2025 年，围绕核心在研管线，相关临床研发阶段、临床试验方案、计划入组及实际入组人数汇总如下：

项目名称	项目编号	截止 2025 年		
		计划入组	实际入组人数	临床研发阶段
BGM0504 注射液（中国）	BGM0504-III-WL	620	652	III 期
	BGM0504-III-T2DM-01	207	226	III 期
	BGM0504-III-T2DM-02	537	552	III 期

（二）对比同行业公司可比项目，说明研发支出与公司研发进度、入组进度的匹配性

因竞品企业公开披露的数据通常未拆分至具体管线项目，亦未关联入组人数、试验中心、随访周期等业务细节；此外，各公司在研发费用分摊、多中心试验的管理成本归集等维度存在差异，即使同一靶点品种，其单例费用在不同申办方之间也不具备严格的可比性，目前尚无统一口径的行业基准数据供参考。

受前述数据可及性影响，目前暂无可比产品同适应症、同开发阶段的具体费用明细，但可从项目研发投入、研发进度等方面进行对比；总入组数角度，BGM0504 注射液 III 期临床的入组规模和研发进度与同行业可比项目总体相仿，不存在明显偏离行业常态的情形。

公司选取了处于三期临床阶段的 GLP-1 类产品进行同行业对比，且其适应症为 2 型糖尿病、超重/肥胖治疗。经查询可比公司情况，同行业可比产品情况如下：

公司名称	2025 年研发投入资本化比例 (%)	2025 年研发投入占营业收入比例 (%)	产品名称	2025 年产品研发投入 (万元)	2025 年研发进度
甘 李 药业	51.74	33.08	GZR-18 博凡格鲁肽注射液	45,493.56 (注 1)	2025 年两项适应症 III 期临床全速推进，糖尿病适应症完成入组 561 例，减重适应症顺利启动 III 期并完成首批受试者入组，全年为临床入组攻坚期，资本化金额大幅提升。
翰 宇 药业	25.80	17.69	司美格鲁肽注射液	未披露单品研发投入	2025 年两项适应症 III 期临床集中收官，降糖适应症完成全部计划入组，减重适应症实际入组 594 例、超额完成入组目标；全年委托外部研发、检验检测费用大幅增长，研发投入同比增长 76.15%。
恒 瑞 医药	20.21	27.58	HRS-7535	36,940 (注 2)	2025 年核心 GLP-1 管线持续推进 III 期多中心临床试验，全年维持高强度研发投入，多中心试验、受试者随访、样本检测工作量持续增加，外部 CRO 及临床检测费用稳步增长，资本化严格依据临床项目履约进度确认。
翰 森 制药	未披露	22.35	HS-20094 奥莱泊肽	未披露单品研发投入	2025 年核心双靶点代谢新药持续开展国内 III 期临床试验，完成多中心扩容、密集受试者随访与数据管理工作，全年研发投入同比增长 24.30%，资本化金额随 III 期临床深入推进稳步提升。
本 公 司	48.61	48.49	BGM0504 注射液 (中国)	25,948.63	2025 年三项 III 期临床试验同步开展，本年集中完成受试者筛选入组，全面进入多中心常态化随访阶段，CRO 服务、临床检验检测等外部研发支出集中发生，资本化随临床履约进度同步确认。

注 1：本金额包含该项目中国和美国的临床试验。

注 2：本金额为该项目截至 2026 年 1 月累计投入。

由上表所示，2025 年公司研发投入资本化率为 48.61%，与专注多肽创新药、同期推进 GLP-1 管线 III 期临床的甘李药业趋同。恒瑞医药作为大型综合创新药企，管线布局覆盖创新药、仿制药、早期研发等多领域，早期基础研究费用化占

比更高，因此整体资本化率相对偏低，属于大型药企与专精多肽创新药企的正常结构差异，不存在异常偏离。

2025 年公司研发投入占营业收入的 48.49%，与恒瑞医药、甘李药业、翰森制药处于同一高强度研发区间，符合代谢类创新药 III 期临床阶段高投入的行业特点。其中公司该比例稍高于其他可比公司，主要由于与恒瑞医药等头部企业相比，公司由仿制药带来的收入体量较小。因此，公司研发投入与同行业可比公司不存在重大差异。从研发进度角度来看，公司与可比公司在研发进度方面都进入了 III 期临床阶段，公司和甘李药业、恒瑞医药的项目整体投入均相对较高。

截止 2025 年，BGM0504 注射液 III 期临床试验 CRO 合同里程碑，支付进度和节点完成情况汇总如下：

单位：万元

项目	阶段节点	付款时间	支付金额	支付百分比	节点
BGM0504-III-WL	合同签订	2024 年 9 月	3,385.80	30%	2024 年 6 月合同签署
	伦理批件	2025 年 1 月	1,692.90	15%	2024 年 10 月获取伦理批件
	参与者开始入组	2025 年 2 月	1,692.90	15%	2024 年 10 月份首例入组
	全部入组	2025 年 2 月	2,257.20	20%	截止 2025 年 2 月，入组 652 例，完成入组
BGM0504-III-T2DM-02	合同签订	2024 年 9 月	3,588.00	30%	2024 年 6 月合同签署
	伦理批件	2025 年 2 月	1,794.00	15%	2024 年 11 月获取伦理批件
	参与者开始入组	2025 年 2 月	1,794.00	15%	2025 年 01 月份首例入组
	20% 参与者者入组	2025 年 5 月	2,104.96	18%	截止 2025 年 4 月，入组 232 例，入组 43%
	40% 参与者入组	2025 年 5 月	2,104.96	18%	截止 2025 年 4 月，入组 232 例，入组 43%
BGM0504-III-T2DM-01	合同签订	2024 年 9 月	1,523.70	30%	2024 年 6 月合同签署
	伦理批件	2025 年 1 月	761.85	15%	2024 年 11 月获取伦理批件
	参与者开始入组	2025 年 2 月	761.85	15%	2025 年 01 月份首例入组

项目	阶段节点	付款时间	支付金额	支付百分比	节点
	20%参与者者入组	2025 年 5 月	914.22	18%	截止 2025 年 4 月，入组 98 例，入组 47%
	40%参与者入组	2025 年 5 月	914.22	18%	截止 2025 年 4 月，入组 98 例，入组 47%

需要说明的是，公司在研发支出核算及开发支出资本化过程中，CRO 等外部研发服务费用的确认以实际履约进度为基础，结合受试者入组进度、研究中心启动情况、临床访视及数据管理工作完成情况等多维度履约证据进行综合判断，并非以合同约定付款节点作为单一确认依据。公司在报告期内已结合各临床试验项目的入组人数及试验进展情况，对相关 CRO 服务的履约进度进行持续评估，并据此对费用发生与资本化归集进行相应调整。

BGM0504 注射液在国内开展的 III 期临床试验在 2025 度进入参与者集中筛选入组阶段及常态化随访阶段，该阶段对研究中心数量、入组速度，数据管理质量及监查频次的要求更高，相较于临床 I 期、II 期而言该阶段对应的 CRO 服务费处于高位，符合临床研发项目支出的阶段性特征。

综上所述，公司主要临床阶段在研管线的研发支出变动，与各项的临床试验阶段进展、方案设计的入组规模、实际入组完成进度相匹配。

二、结合资本化政策、研发进展，说明沙美特罗替卡松吸入粉雾剂资本化时点、资本化金额确认依据，本期投入金额与资本化增加金额不一致的原因，公司研发投入资本化政策及核算是否具有一贯性，资本化政策及相关会计处理是否符合企业会计准则规定、与同行业公司是否一致。

（一）沙美特罗替卡松吸入粉雾剂资本化时点及资本化金额确认依据

公司研发支出资本化政策并非按照创新药、仿制药进行划分，而是结合医药行业及公司研发流程特点，按照药品研发项目是否需要开展临床试验划分研究阶段和开发阶段。具体标准如下：

（1）需要临床试验的药品研发项目：研究阶段支出是指药品研发进入 III 期临床试验（或关键性临床试验）阶段前的所有研发支出；开发阶段支出是指药品

研发进入Ⅲ期临床试验（或关键性临床试验）阶段后的研发支出。

（2）其他药品研发项目：研究阶段支出是指项目开始至取得药品注册批件前的所有研发支出；开发阶段支出是指取得药品注册批件后的研发支出。

沙美特罗替卡松吸入粉雾剂属于需要开展临床试验的药品研发项目，适用上述第（1）类资本化政策。公司于 2024 年取得该项目Ⅲ期临床试验相关批件后，项目进入Ⅲ期临床试验或关键性临床试验阶段，相关研发风险较前期降低，项目技术可行性、注册路径及商业化预期进一步明确。因此，公司自该项目进入Ⅲ期临床试验或关键性临床试验阶段后，将后续发生且直接归属于该项目、能够可靠计量并符合资本化条件的研发支出计入开发支出。

该项目资本化金额的确认依据主要包括：项目已取得Ⅲ期临床试验相关批件并进入公司研发支出资本化政策规定的开发阶段；公司具有完成该项目研发、取得注册批件并实现商业化的意图和能力；项目相关支出能够按照研发项目进行可靠归集；资本化支出均为进入开发阶段后发生并直接归属于该项目的临床试验、委托研发、检测注册、材料及人工等支出。

（二）本期投入金额与资本化增加金额不一致的原因

本期该项目研发投入金额为 1,605.12 万元，其中资本化研发投入 1,256.86 万元，费用化研发投入 348.26 万元，具体如下：

单位：万元

项目	金额	列报/核算科目	说明
本期研发投入金额	1,605.12	研发投入统计口径	包括资本化研发投入及费用化研发投入
其中：资本化研发投入	1,256.86	开发支出	进入Ⅲ期临床试验或关键性临床试验阶段后发生，且直接归属于该项目、能够可靠计量并符合资本化条件的支出
其中：费用化研发投入	348.26	研发费用	不满足资本化条件或不直接归属于开发阶段资本化项目的支出

由上表可见，本期投入金额与资本化增加金额不一致，系研发投入统计口径包含资本化研发投入及费用化研发投入，而开发支出增加金额仅包含满足资本化条件的开发阶段支出所致。上述差异具有明确的核算依据，符合公司研发支出资本化政策。

此外，2024 年度为该项目首次发生开发支出的年度，因该项目存在委托研发内容，公司在附注明细列示时暂列为其他项目。2025 年度公司根据项目研发进展、合同执行情况及支出归集情况，确认其满足内部开发支出列示条件后，将其列入对应项目。上述事项属于开发支出附注明细列报归类调整，不影响该项目研发投入费用化、资本化的会计处理及金额确认。

（三）公司研发投入资本化政策及核算是否具有一贯性，是否符合企业会计准则规定、与同行业公司是否一致

公司报告期内研发投入资本化政策未发生重大变化，对同类研发项目均按照相同政策执行，不存在选择性资本化的情形。公司研发支出资本化政策与同行业可比公司对比如下：

同行业公司	研发支出资本化会计政策
恒瑞医药	需要临床试验的药品研发项目：研究阶段支出是指药品研发进入Ⅲ期临床试验（或关键性临床试验）阶段前的所有研发支出；开发阶段支出是指药品研发进入Ⅲ期临床试验（或关键性临床试验）阶段后的研发支出。其他药品研发项目：研究阶段支出是指项目开始至取得药品注册批件前的所有研发支出；开发阶段支出是指取得药品注册批件后的研发支出。
艾迪药业	创新药：进入Ⅲ期临床至获得生产批文为止所处的阶段为开发阶段；仿制药：取得生物等效性试验备案至获得生产批文为止所处的阶段为开发阶段。
微芯生物	公司取得Ⅲ期注册性临床试验批件（最后一期），或取得Ⅱ/Ⅲ期联合批件且有足够外部证据证明实质开展注册性临床试验（最后一期）的，在同时满足确认为无形资产的五个条件下进行资本化。
海思科	创新药：药品研发进入Ⅲ期临床试验阶段开始资本化；若项目Ⅱ/Ⅲ期临床联合申报，则从进入临床试验Ⅱ/Ⅲ期时开始资本化。仿制药：若需开展临床试验，取得药品临床试验通知书或 BE 备案号时开始资本化；已上市品种开展一致性评价的，从立项开始时资本化。
本公司	需要临床试验的药品研发项目：研究阶段支出是指药品研发进入Ⅲ期临床试验（或关键性临床试验）阶段前的所有研发支出；开发阶段支出是指药品研发进入Ⅲ期临床试验（或关键性临床试验）阶段后的研发支出。其他药品研发项目：研究阶段支出是指项目开始至取得药品注册批件前的所有研发支出；开发阶段支出是指取得药品注册批件后的研发支出。

从同行业可比公司政策看，不同公司对研发项目资本化时点的具体表述存在一定差异，但通常均以研发项目进入后期临床、关键性临床，或取得能够表明研发风险显著降低的外部节点作为开发阶段起点。公司对于需要临床试验的药品研发项目，以进入Ⅲ期临床试验（或关键性临床试验）阶段作为开发阶段起点，与恒瑞医药等同行业公司关于进入Ⅲ期临床试验或关键性临床试验阶段后资本化的政策总体一致。公司对于其他药品研发项目，以取得药品注册批件作为开发阶

段起点，资本化时点相对谨慎。

《企业会计准则第6号——无形资产》规定，企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益；开发阶段支出在同时满足完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性、具有完成并使用或出售该无形资产的意图、能够证明其产生经济利益的方式、有足够的技术及财务资源支持完成开发并有能力使用或出售、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量等条件时，确认为无形资产。公司以进入III期临床试验或关键性临床试验阶段作为需要临床试验药品研发项目开发阶段起点，并在符合资本化条件时确认开发支出，符合企业会计准则关于研究阶段和开发阶段划分及开发阶段支出资本化的相关规定。

综上，沙美特罗替卡松吸入粉雾剂属于需要开展临床试验的药品研发项目，公司自该项目进入III期临床试验或关键性临床试验阶段后，对后续发生且直接归属于该项目、能够可靠计量并符合资本化条件的研发支出予以资本化，资本化时点及金额确认依据充分。本期研发投入金额与资本化增加金额不一致，系研发投入统计口径包含资本化及费用化支出，而开发支出增加金额仅包含满足资本化条件的开发阶段支出所致，差异具有合理性。公司研发投入资本化政策及核算在报告期内具有一贯性，相关资本化政策及会计处理符合《企业会计准则第6号——无形资产》的规定，与同行业可比公司处理思路不存在重大差异。

三、说明近两年前五大研发服务供应商的基本情况，包括但不限于采购内容、采购金额、采购时间、资本化和费用化情况、合作历史、合作项目及有无关联关系，如主要研发服务供应商发生变化，说明变化原因。

（一）前五大研发服务供应商的基本情况

单位：万元

1、2025 年度

供应商签约主体名称	采购金额	采购内容	采购时间	资本化	费用化	尚未结转	合作历史	合作项目	有无关 联关系
供应商 A	26,840.17	委外临床研究 及技术服务	2025 年 3 月、7 月、 9 月	23,166.43	1,263.60	2,410.14	2018 年	BGM0504 注射液	无
供应商 B	2,843.46	委外临床研究 及技术服务	2025 年 2 月、4 月、 6 月、11 月	-	2,843.46	-	2016 年	BGM2102 注射液 BGM0504 片剂 BGM1812 注射液 BGM0504 注射液	无
供应商 C	2,632.61	委外临床研究 及技术服务	2025 年 6 月、8 月、 12 月	-	2,632.61	-	2024 年	BGM0504 片剂 BGM0504 注射液 BGM1812 注射液	无
供应商 D	958.57	委外临床研究 及技术服务	2025 年 2 月、3 月、 4 月、6 月、7 月、 8 月、11 月	-	958.57	-	2024 年	BGM0504 片剂 BGM812 注射液 BGM812 片剂 BGM2102 注射液	无
供应商 E	683.02	技术服务(口 服制剂开发)	2025 年 1 月、9 月、 10 月、11 月	-	683.02	-	2023 年	BGM0504 片剂 BGM1812 片剂 BGM0725 片剂	有

2、2024 年度

供应商签约主体名称	采购金额	采购内容	采购时间	资本化	费用化	尚未结转	合作历史	合作项目	有无关联关系
供应商 A	4,348.53	委外临床研究及技术服务	2024 年 4 月、7 月、12 月	1,234.53	3,114.00	-	2018 年	地屈孕酮片 BGC0228 注射液 BGM0504 注射液	无
供应商 F	621.23	技术服务(毒理学研究)	2024 年 4 月	-	621.23	-	2017 年	BGM0504 注射液	无
供应商 B	536.55	技术服务(毒理学研究)	2024 年 5 月、11 月、12 月	-	536.55	-	2016 年	BGM0504 注射液 BGM0504 片剂 BGM1812 注射液 BGM0725 注射液	无
供应商 G	486.20	技术服务(制剂开发)	2024 年 1 月、9 月、12 月	-	486.20	-	2019 年	依维莫司片 恩替卡韦片	无
供应商 C	380.79	委外临床研究及技术服务	2024 年 11 月	-	380.79	-	2024 年	BGM0504 注射液	无

（二）主要研发服务供应商发生变化，说明变化原因：

为丰富创新药研发管线，夯实项目前期研发基础，2025 年公司开展 BGM0504 片剂、BGM1812 注射液、BGM1812 片剂、BGM2102 注射液等创新药项目的探索性临床研究。该类前期探索性临床研究主要由供应商 D 提供配套研发技术服务，多项目同期启动落地，使得当期对应研发服务采购需求持续提升，进而导致 2025 年相应的采购金额同比增加。

2024 年公司委托供应商 F 开展 BGM0504 注射液相关实验研究，相关实验工作已于当期完成落地。报告期后，公司未再与供应商

F 新增该项目及其他同类药理毒理实验合作业务，后续无新增研发服务采购需求，相较于 2024 年有专项实验采购支出的情况，后续期间对供应商 F 的采购金额相应减少，采购金额变动具备合理性，与项目研发进度高度匹配。

综上，公司各供应商采购金额变动均紧密贴合各年度新药研发项目推进计划，采购变动真实反映公司研发业务实际开展情况，具备合理性与必要性。

四、说明检验检测费的具体购买内容，以及检验检测费、委托外部机构研发金额大幅增长的原因及合理性，公司研发外包采购金额占比与同行业可比公司是否一致。

（一）说明检验检测费的具体购买内容，以及检验检测费、委托外部机构研发金额大幅增长的原因及合理性：

公司的检验检测费主要包括检验费、测试手段购置费、加工费、中间实验费、工艺开发费等。2025 年公司检验检测费为 10,442.94 万元，较去年同期增长 19.51%，主要为口服 BGM0504 片剂、BGM1812 注射液开展美国 I 期临床试验带来的测试手段购置费增加。同时由于公司 2025 年开展了包括口服 BGM0504 片剂、BGM1812 注射液、BGM2102 注射液等多个项目的药理毒理研究，测试手段购置费相应增加。2025 年检验检测费涉及的主要在研项目情况如下：

单位：人民币万元

项目名称	检验检测费金额
口服 BGM0504 片剂（中美）	2,272.00
BGM1812 注射液（中美）	1,821.66
BGM0504 注射液（中国）	1,321.27
BGM2102 注射液	921.43

2025 年公司委托外部机构研发金额为 2,466.83 万元，较去年同期增长 289.97%，主要为公司与深圳奥礼生物科技有限公司关于 BGM0504 片剂的合作研发、与徕特康（苏州）生物制药有限公司合作筛选临床前候选化合物带来的相关研究经费及里程碑费用，同时由于公司将资源集中于创新药研发，发酵类产品等仿制药投入相应减少，使得 2025 年公司委托控股子公司重庆乾泰医药研究院有限公司开发的费用较 2024 年有所减少。2025 年公司委托外部机构研发主要供

应商合作情况如下：

单位：人民币万元

序号	供应商名称	委外金额	服务内容
1	供应商 E	683.02	口服 BGM0504 肽产品管线研发
2	供应商 H	611.60	开发 IL-2/双抗融合蛋白产品
3	供应商 I	188.68	BGM0504 工艺开发技术服务
4	供应商 J	179.25	吸入用布地奈德混悬液开发
5	供应商 K	150.00	奥利万星技术开发费
合计		1,812.55	/

（二）公司研发外包采购金额占比与同行业可比公司是否一致

公司委托研发与同样从事 GLP-1 药物研究的同行业公司金额对比如下：

单位：万元

可比公司	2025 年度委托研发支出
众生药业（委托外部研究开发费用）	1,711.71
华东医药（技术服务费）	26,878.89
丽珠集团（外购研发支出）	6,886.79

2025 年度，公司委托研发支出 2,466.83 万元。从与可比公司的对比情况来看，同样从事 GLP-1 药物研究的众生药业、华东医药、丽珠集团等委外研发支出规模均较大，公司委托研发支出较高符合行业特征。

五、量化说明购建无形资产等长期资产资金投入与开发支出、研发费用、预付款项、应付款项之间的勾稽关系，是否存在异常。

本期公司现金流量表“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”金额为 45,340.87 万元，系根据长期资产及资本化研发投入相关科目的现金流量辅助核算明细归集形成。公司将相关项目按增项、减项进行归集，具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	金额	说明
----	----	----

项目	金额	说明
一、长期资产及资本化研发投入相关增项	55,268.09	
其中：开发支出净增加	28,843.67	本期资本化研发投入形成
在建工程增加	18,739.39	长期资产建设投入形成
预付开发支出项目款项增加	3,106.96	形成预付款项增加
应付购买长期资产款项期初未差额	2,041.63	以前年度形成、本期支付
购买固定资产进项税	1,690.08	与长期资产采购相关的税额
无形资产净增加	345.63	本期外购无形资产形成
其他增项	500.73	零星长期资产相关项目
二、长期资产及资本化研发投入相关减项	9,927.22	
其中：利息资本化	4,624.33	非现金流量项目
票据支付固定资产采购款	4,207.68	非现金支付项目
应付职工薪酬计入在建工程	637.20	内部归集项目
应付职工薪酬计入开发支出	403.13	内部归集项目
其他减项	54.88	零星调整项目
三、现金流量表列示金额	45,340.87	一减二，与现金流量表列示金额一致

由上表可见，长期资产及资本化研发投入相关增项合计 55,268.10 万元，减项合计 9,927.22 万元，净额为 45,340.87 万元，与现金流量表“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”列示金额一致。

从具体构成看，增项主要包括开发支出净增加 28,843.67 万元、在建工程增加 18,739.39 万元、预付开发支出项目款项增加 3,106.96 万元、应付购买长期资产款项期初未差额 2,041.63 万元、购买固定资产进项税 1,690.08 万元、无形资产净增加 345.63 万元等；减项主要包括利息资本化 4,624.33 万元、票据支付固定资产采购款 4,207.68 万元、应付职工薪酬计入在建工程 637.20 万元、应付职工薪酬计入开发支出 403.13 万元等。上述减项主要为票据支付、资本化利息、职工薪酬归集等非现金流量项目或内部归集项目，影响长期资产及开发支出的账面形成，但不直接构成本期现金支付。

从账面长期资产及资本化研发投入形成情况看，本期固定资产新增 16,858.22 万元；无形资产新增 345.63 万元，均系对外直接采购取得，本期不存在由内部研发资本化支出转入无形资产的情形；公司多项重点研发项目持续推进，本期符合资本化条件的研发投入形成开发支出净增加 28,843.67 万元。相关研发项目尚未达到预定可使用状态，因此相关资本化支出暂在开发支出科目列报，未结转至无形资产。上述固定资产、无形资产及开发支出账面增加金额合计 46,047.52 万元。

本期现金流量表列示的购建长期资产支付现金 45,340.87 万元，与固定资产、无形资产及开发支出账面增加金额 46,047.52 万元差异 706.65 万元。该差异主要系资本化利息、职工薪酬归集、票据支付、增值税进项税、预付款项及应付款项增减变动等现金流量表口径与资产负债表发生额口径差异所致。相关差异均有具体明细对应，购建无形资产等长期资产资金投入与开发支出、研发费用、预付款项、应付款项之间的勾稽关系整体匹配，不存在重大异常。

六、结合在研项目实际研发进度，说明 2026 年一季度研发费用大幅增长的合理性。

2026 年第一季度公司研发费用 120,151,095.89 元，较去年同期增长 94.93%，主要为 BGM0504 片剂、BGM1812 注射液、BGM2102 注射液等项目以及创新药前期筛选和概念验证带来的研发支出。2026 年第一季度研发费用涉及的主要研发项目情况如下：

单位：人民币万元

项目名称	费用项目	金额
口服 BGM0504 片剂（中美）	测试手段购置费	3,402.89
	服务费	103.84
	工艺开发费	34.91
	其他	313.49
	项目小计	3,855.13
BGM1812 注射液（中美）	测试手段购置费	394.76
	中间实验费	302.34
	加工费	17.70
	运输费	5.71
	检测费	0.08
	服务费	167.65
	保险费	23.53
	其他	307.91
	项目小计	1,219.68
BGM2102 注射液	测试手段购置费	460.30
	委托开发费	306.75
	运输费	0.65

	其他	126.67
	项目小计	894.38

BGM0504 片剂、BGM1812 注射液的研发投入主要来源于其中国和美国的I期临床试验费用。口服 BGM0504 片于 2025 年 10 月在中国启动剂量递增的I期临床试验，以评估 BGM0504 片剂的安全性、耐受性、药代动力学及药效动力学，并于 2025 年 8 月在美国启动I期临床试验，该两项试验已于 2026 年 3 月读出数据。上述项目对应 2026 年第一季度研发费用支出 3,855.13 万元。

BGM1812 注射液于 2025 年 10 月在美国、于 2025 年 12 月在中国分别于健康受试者及患有肥胖症/超重症的非糖尿病受试者中开展I期临床试验，目前正在进行多剂量爬坡研究。上述项目对应 2026 年一季度研发费用支出 1,219.68 万元。

BGM2102 注射液目前处于临床前研究阶段，其主要研发投入来源于前期非临床和药学实验费用。上述项目对应 2026 年一季度研发费用支出 894.38 万元。

此外，为持续丰富公司创新药产品管线，夯实长期研发储备，公司前瞻性布局了多款差异化候选药物，2026 年第一季度持续开展多靶点创新分子的 PCC 筛选、机制验证、前期可行性评估等早期研发工作，该部分投入符合公司整体研发战略。

综上所述，2026 年第一季度，公司研发费用主要应用于 BGM0504 片剂、BGM1812 注射液、BGM2102 注射液等创新药研发项目，上述研发项目目前逐步推进，进展情况良好，研发费用对应供应商主要系国内外大型 CRO 企业。

七、结合公司研发费用的归集标准、研发相关内部控制机制的有效性等情况，说明公司研发支出资本化和费用化区分是否准确，研发费用的会计核算是否准确，是否存在将与研发无关的成本、费用在研发支出中核算的情形。

公司根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》及公司会计政策的规定，对研发项目实行立项管理、过程管理和费用归集管理，并建立了研发项目费用归集、审核审批及会计核算相关内部控制制度。报告期内，公司研发费用归集及研发支出资本化、费用化处理均严格按照企业会计准则及公司会计政策执行。

（一）研发费用归集标准及内部控制机制

公司建立了覆盖研发项目立项、预算管理、费用归集、审核审批及项目结题等环节的内部控制制度。研发项目经审批立项后，由研发部门按照项目进行管理，并建立项目台账；财务部门依据研发项目归集相关费用，对研发支出进行独立核算。

公司研发费用主要包括职工薪酬、检验检测费、临床试验费、技术服务费、委托外部研发费用以及其他与研发活动直接相关的支出。相关费用依据合同、验收资料、发票、付款凭证、项目执行资料等原始单据归集至对应研发项目，并由研发部门、项目负责人及财务部门按照职责分工进行审核。

报告期内，公司研发费用归集依据充分，归集标准明确，研发相关内部控制制度得到有效执行。

（二）研发支出资本化与费用化区分是否准确

根据公司会计政策，自行研究开发项目在研究阶段发生的支出于发生时计入当期损益；开发阶段支出同时满足技术可行性、完成及使用或出售意图、未来经济利益实现方式明确、资源保障充分以及支出能够可靠计量等条件时予以资本化。

结合医药行业特点及公司研发流程，公司对研发项目研究阶段和开发阶段的划分标准如下：

1、需要临床试验的药品研发项目

研究阶段支出是指药品研发进入Ⅲ期临床试验（或关键性临床试验）阶段前发生的所有研发支出；开发阶段支出是指药品研发进入Ⅲ期临床试验（或关键性临床试验）阶段后发生的研发支出。

2、其他药品研发项目

研究阶段支出是指项目开始至取得药品注册批件前发生的所有研发支出；开发阶段支出是指取得药品注册批件后发生的研发支出。

报告期内，公司严格按照上述会计政策对研发项目所处阶段进行判断，并根据项目研发进展情况对资本化条件进行评估。对于尚未达到开发阶段的研发项目，

相关支出均于发生时计入当期损益；对于已进入开发阶段且满足资本化条件的研发项目，相关支出计入开发支出。

2025 年度，公司研发投入 5.93 亿元，其中资本化金额 2.88 亿元，同比增长 1,911.82%，主要系 BGM0504 注射液中国及印尼Ⅲ期临床试验项目以及沙美特罗替卡松吸入粉雾剂验证性临床试验项目持续推进所致。

其中，BGM0504 注射液项目已进入Ⅲ期临床试验阶段；沙美特罗替卡松吸入粉雾剂项目开展的验证性临床试验属于产品注册申报前的重要关键性临床试验。根据公司会计政策，需要临床试验的药品研发项目在进入Ⅲ期临床试验或关键性临床试验后进入开发阶段，因此上述项目进入开发阶段后发生的相关研发支出予以资本化处理，符合公司会计政策规定。

经与同行业上市公司公开披露的研发支出资本化政策进行比较，恒瑞医药、海思科等同行业公司对于创新药研发项目亦通常将进入Ⅲ期临床试验（或关键性临床试验）作为进入开发阶段的重要判断依据，公司研发支出资本化时点与同行业可比公司不存在重大差异。

因此，公司研发支出资本化与费用化划分符合《企业会计准则》及公司会计政策规定，相关会计处理准确。

（三）研发费用会计核算是否准确，是否存在将与研发无关成本费用计入研发支出的情形

公司研发支出按照项目进行独立核算，各项研发支出均能够取得相应业务资料和财务凭证支持，并按照研发项目归集和核算。

报告期内，公司研发支出主要用于药品研发过程中发生的职工薪酬、检验检测费、临床试验费、技术服务费、委托研发费用等与研发活动直接相关的支出。公司严格按照研发费用归集范围进行核算，管理费用、销售费用及其他与研发活动无关的成本费用未计入研发支出。

经自查，公司研发费用归集标准明确，研发相关内部控制运行有效，研发支出资本化与费用化划分符合公司会计政策规定，研发费用会计核算准确，不存在将与研发无关的成本、费用计入研发支出的情形。

综上，公司研发支出资本化与费用化区分准确，研发费用会计核算准确，不存在将与研发无关的成本、费用在研发支出中核算的情形。

八、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、获取并核查临床试验合同及方案，核查约定的计划入组例数、实际入组例数、观察周期、人均成本，本期临床试验费总投入与实际入组人数的单位成本；

2、核对里程碑与费用确认：检查费用确认凭证，核对 CRO 合同约定的付款节点、服务确认单、入组及出组进度、访视进度与临床试验实际推进阶段是否逻辑一致，评价相关研发服务费用确认是否以实际履约进度为基础，而非仅以付款节点作为确认依据；

3、核查资本化时点的合规性：检查沙美特罗替卡松吸入粉雾剂项目达到资本化时点的内部审批文件，对照《企业会计准则第 6 号——无形资产》，评估技术可行性（如完成该药以出售或使用）及产生经济利益可能性的证据是否充分；

4、核查资本化金额确认依据：复核资本化金额计算过程及结果，区分直接归属成本（临床试验费、材料费）与间接分摊成本；重点核查“本期投入金额”与“资本化增加金额”的差异，结合资本化与费用化的相关政策，分析其不一致的原因及合理性；

5、评价政策一贯性：追溯复核公司以前年度同类 III 期项目资本化时点是否一致，对比同行业同类吸入制剂或创新药的资本化会计政策，判断是否符合企业会计准则规定、是否存在通过调整时点操纵利润的情形，与同行业公司是否一致；

6、获取近两年前五大研发服务供应商名单，通过企查查等公开网站核查其工商信息，了解交易对象的具体情况 & 交易背景，判断是否与公司、持股 5%以上股东、董监高存在关联关系；

7、合同及交易实质核查：抽取大额采购合同，核对采购内容、合同金额、服务期限与结算条款等。对主要供应商实施独立函证，函证交易发生额及期末往来余额；

8、获取检验检测费明细账，区分具体购买内容，并将其对应至具体在研项目及临床试验中心，核查检验检测费、委托外部机构研发金额的归集的准确性，将 2025 年支付金额与 2024 年同期对比，分析其增长的原因及合理性；

9、查询同行业可比公司研发外包采购的公开信息，对比公司数据，了解相关行业情况，检查其一致性；

10、复核资金流水与账面勾稽计算情况：获取“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”明细，检查长期资产及资本化研发投入与现金流量表“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”勾稽模型的正确性以及

与开发支出、研发费用、预付款项、应付款项之间的勾稽关系与匹配情况；

11、执行期后截止性测试：抽取 2026 年一季度末前后的大额研发费用凭证，检查发票日期、服务提供日期、验收确认日期，确认费用是否归属于正确会计期间，排除跨期调节；

12、匹配季度里程碑事件：获取一季度临床试验进度报告，并检查相关结算单据；

13、执行穿行测试与控制测试：选取样本执行穿行测试，跟踪其研发活动从立项、预算审批、合同签订、费用发生、验收确认到财务入账的全过程。重点测试研发人员工时记录、材料领用是否专用于特定研发项目，评估内控设计及执行有效性；

14、核查公司资本化与费用化区分的标准，对相关资本化与费用化情况进行抽样复核，检查其研发费用的相关会计核算是否准确；

15、费用性质实质性分析：获取研发支出明细，检查是否存在非研发相关的成本、费用混入。重点关注资本化与费用化的区分界限是否清晰。

（二）核查意见

1、公司主要在研临床试验计划入组例数、实际入组例数、观察周期与合同及方案一致，人均成本计算无误。本期费用确认凭证所对应的里程碑节点与 CRO 提供的入组进度报告及服务确认单相符，未见重大异常或偏离，因同行业公司可比项目公开信息有限，目前尚无统一口径的行业基准数据供参考，就目前有限的数据分析，研发支出与公司研发进度、入组进度与同行业可比项目总体相仿，不存在明显偏离行业常态的情形；

2、公司对沙美特罗替卡松吸入粉雾剂项目的研发支出资本化处理符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》的相关规定，资本化金额归集准确。“本期投入金额与资本化增加金额不一致”的情形，主要为研发投入统计口径包含资本化研发投入及费用化研发投入，而开发支出增加金额仅包含满足资本化条件的开发阶段支出所致，具备商业合理性。公司近两年对研发投入的资本化政策一贯执行，与同行业可比上市公司会计政策不存在显著实质性差异；

3、公司近两年前五大研发服务供应商的交易具备真实商业背景，采购内容与公司在研项目需求相符。经工商信息核查，除已披露的正常业务往来关系外，未发现上述供应商与公司存在应披露未披露的关联关系。对于期间主要供应商发生的正常变动，我们已获取相关合同及内部审批记录，变动原因具有商业合理性；主要供应商的交易额及往来余额经独立函证确认；

4、相关费用增长与检测项目数量、实际入组人数、观察频次及项目推进阶段相匹配，未发现采购单价存在重大异常。经对比同行业可比公司数据，公司委外研发金额占总研发投入的比例处于行业合理水平，未见异常；

5、公司购建无形资产等长期资产资金投入与开发支出、研发费用、预付账款、应付款项之间的勾稽关系逻辑正确，差异均可解释。经资金流水与账面勾稽调节，本期研发相关现金支出与预付款项变动、应付项目变动、费用化金额及资本化增加额之间的数学等式成立，未见将非研发性质的长期资产购置款混入研发预付账款，或通过应付账款跨期调节研发费用以规避资本化的异常情形；

6、公司 2026 年一季度研发费用的增长具有合理性。经执行期后截止测试，大额费用凭证的服务提供日期及验收确认日期均归属于一季度，不存在跨期调节费用的情况，相关结算依据完备，与项目实际研发进度相符；

7、公司建立了较为完善的研发相关内部控制机制，且在 2025 年度得到有效执行。经穿行测试与控制测试，研发项目的立项、预算审批、合同签订及费用报销审批流程规范；研发费用归集依据充分，归集标准明确。公司严格区分研究阶段与开发阶段，处于研究阶段的项目支出已全部费用化，符合资本化条件的项目支出确认依据充分。经抽样审计，未发现将与研发无关的成本、费用混入研发支出核算的情形，研发费用及开发支出的会计核算整体准确。

问题四：关于应收账款。年报显示，2025 年应收账款账面余额 3.68 亿元，坏账准备余额 5,201.35 万元，1 年以内账龄占比由 92.07%下降至 81.74%；不同账龄计提比例分别为 3.16%、49.83%、63.28%、100%，去年年报显示计提比例分别为 5%、10%、50%、100%，报告期确认应收账款坏账损失 1,968.60 万元，去年同期为 1,156.86 万元；前五名应收账款欠款方余额合计 1.38 亿元，占应收账款期末余额 37.57%。

请公司：（1）列示应收账款前十名余额的名称、交易内容及交易金额、应收账款、合同资产余额、账龄结构、逾期金额、坏账计提、期后回款情况、是否存在关联关系；（2）结合信用结算政策、同行业可比公司账龄结构变动情况，说明 1 年以上应收账款余额及占比大幅上升的原因及合理性，是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形，减值计提是否充分；（3）说明不同账龄计提比例同比存在变化的原因及合理性，本年度减值计提相关政策是否与以前年度及同行业可比公司一致，以前年度是否存在减值计提不充分的情形。

回复：

一、列示应收账款前十名余额的名称、交易内容及交易金额、应收账款、合同资产余额、账龄结构、逾期金额、坏账计提、期后回款情况、是否存在关联关系。

单位：万元

应收账款前十 名余额的名称	交易内容	交易金额	应收账款	合 同 资 产余额	1 年 以 内账龄	1-2 年账 龄	2-3 年账 龄	3 年 以 上账龄	逾期金额	坏账计提	期 后 回 款 (截 止 2026.5.30)	是否存 在关联 关系
第 1 名	租赁	2,566.43	5,217.39	0.00	2,860.22	2,357.17	0.00	0.00	5,031.56	1,264.96	17.99	否
第 2 名	注射用米卡芬净钠、阿加曲 班注射液	274.06	2,620.05	0.00	309.73	1,810.32	500.00	0.00	2,347.12	1,228.27	1,141.90	否
第 3 名	API+制剂利润分成	7,931.41	2,464.19	0.00	2,464.19	0.00	0.00	0.00	0.00	77.87	2,464.19	否
第 4 名	API	4,869.56	1,942.98	0.00	1,942.98	0.00	0.00	0.00	1,098.56	61.40	1,942.98	否
第 5 名	米卡芬净钠、磺达肝癸钠	1,118.44	1,598.02	0.00	1,598.02	0.00	0.00	0.00	957.46	50.50	613.57	否
第 6 名	中间体+API 利润分成	5,700.68	1,305.37	0.00	1,305.37	0.00	0.00	0.00	0.00	41.25	1,305.37	否
第 7 名	卡泊芬净前体、阿尼芬净中 间体、米卡芬净中间体等	1,493.02	1,300.48	0.00	1,300.48	0.00	0.00	0.00	60.70	41.10	806.03	否
第 8 名	吡美莫司	4,991.92	1,180.25	0.00	1,180.25	0.00	0.00	0.00	1.26	37.30	1,178.99	否
第 9 名	醋酸卡泊芬净、卡泊芬净杂 质	1,490.11	1,133.18	0.00	1,016.33	116.85	0.00	0.00	525.90	90.34	1,133.18	否
第 10 名	主要销售奥司他韦胶囊	4,495.82	981.57	0.00	981.57	0.00	0.00	0.00	149.28	31.02	149.06	否

二、结合信用结算政策、同行业可比公司账龄结构变动情况，说明 1 年以上应收账款余额及占比大幅上升的原因及合理性，是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形，减值计提是否充分。

（一）1 年以上应收款余额账龄上升原因：

公司大部分客户生产经营状况良好，应收账款回款正常，少数客户未能正常回款影响了公司应收账款的回款情况。公司 2025 年 12 月 31 日应收账款 1 到 2 年账龄的金额较上年有所增加，主要是由于：1）部分制剂销售收入集中在 2024 年上半年，对应货款截至 2025 年 12 月 31 日尚未收回，期末转入 1 至 2 年的账龄区间。2）其他业务中租赁收入的部分收入未能及时回款。公司为维护了长期的业务关系，付款期限有所延长。公司于 2026 年度积极催款，部分款项已经收回。

公司应收账款的账龄主要位于 1 年以内，整体处于同行业上市公司的平均水平。

公司名称	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上
博瑞医药	81.74%	12.34%	1.47%	4.46%
诺泰生物	74.10%	21.87%	3.88%	0.15%
皓元医药	87.92%	8.04%	3.16%	0.87%
奥翔药业	96.84%	2.91%	0.06%	0.19%
奥锐特	99.65%	0.27%	0.08%	-

（二）是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形：

资产负债表日，公司会对客户信用风险进行分析，若发现客户信用风险特征发生显著变化，例如客户发生严重财务困难，应收该客户款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄的预期信用损失率等，公司对应收该客户款项按照单项计提损失准备。截至 2025 年 12 月 31 日，公司结合欠款方履约能力、偿债意愿等对应收账款可回收性进行评估，认为不存在信用风险显著增加的客户，应收账款无需单项计提坏账。

公司应收账款的主要按照组合计提，整体处于同行业上市公司的平均水平。

公司名称	2025 年度末
------	----------

	单项计提比例	组合计提比例
博瑞医药	-	100%
诺泰生物	0.15%	99.85%
奥锐特	-	100%
奥翔药业	-	100%
皓元医药	-	100%

三、说明不同账龄计提比例同比存在变化的原因及合理性，本年度减值计提相关政策是否与以前年度及同行业可比公司一致，以前年度是否存在减值计提不充分的情形。

（一）说明不同账龄计提比例同比存在变化的原因及合理性：

本年度减值计提相关政策与以前年度一致。公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失，考虑不同客户的信用风险特征，评估应收款项的预期信用损失。针对账龄组合，公司参照历史经验信息、结合当前状况并考虑前瞻性因素计算应收款项存续期内的预期信用损失率。通过账龄迁徙率模型测算出历史损失率，参考历史信用损失经验，并通过前瞻性调整确定各组合的预期信用损失率。按组合计提的标准与以前年度一致。

公司按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准在本期和上期保持稳定，坏账准备计提比例变动主要系应收账款账龄结构的变化所致。应收账款账龄 1 年以上部分余额占比上涨主要是由于因部分客户现金流情况相对较为紧张，为兼顾了客户的短期流动性需求，同时维护了长期的业务关系，付款期限有所延长。

本期公司在保持应收账款坏账准备总体会计政策一致的基础上，结合金融工具预期信用损失模型的应用实践，对账龄迁徙率及历史损失率的测算方法进行了细化与优化，使其更充分反映不同账龄及客户信用风险特征的变化情况，以提高坏账准备计提的前瞻性与可比性。

（二）本年度减值计提相关政策是否与以前年度及同行业可比公司一致，以前年度是否存在减值计提不充分的情形

对于账龄组合的计提比例，公司与同行业公司应收账款的坏账计提比例情况

如下。

账龄	诺泰生物	奥锐特	奥翔药业	皓元医药	博瑞医药
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	3.16%
1 至 2 年	10.00%	20.00%	30.00%	20.00%	49.83%
2 至 3 年	50.00%	80.00%	80.00%	50.00%	63.28%
3 年以上	-	-	100.00%	100.00%	100.00%

公司历年来采用相同的坏账准备计提会计政策，根据公司历年款项收回情况及对未来预期情况测算预期信用损失率，本期及上期的坏账准备计提比例与行业可比公司相比不存在较大的差异，不存在以前年度坏账准备计提不足的情况，亦不存在通过变更会计政策及坏账准备会计估计方法调节利润的情形。

四、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司期末应收账款明细表，针对主要单位向公司管理层了解该等客户的在手订单情况、信用政策情况，分析其期末余额存在的合理性；

2、了解公司与应收账款预期信用损失相关的内部控制设计并评估其有效性；

3、查阅公司同行业可比上市公司应收账款坏账计提情况，与公司计提政策进行对比分析；

4、复核期末应收账款账龄划分情况，检查坏账计提金额是否准确，核查是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形，以前年度是否存在减值计提不充分的情形；

5、复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，结合以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层在预测中使用的关键假设、参数选取的合理性和数据的准确性，进一步分析本年度针对应收账款计提减值的充分性及合理性；

6、了解前十名欠款方的信用政策，核查前十名欠款方大额合同、业务发生时间、交易内容及交易金额，检查前十名欠款方期后回款情况，与银行流水进行

抽查核对，查验收款单位、金额是否一致；抽查原始进账单或银行收款通知书，检查付款单位与挂账单位是否一致、入账金额与原始凭证是否一致，对主要应收账款客户执行函证程序，函证内容包括期末应收账款余额及本期交易发生额；对未回函客户执行替代程序，检查销售合同、出库单、签收单、发票、期后回款及其他支持性文件；

7、通过企查查等公开网站对前十名欠款方的工商信息进行查询，了解交易对象的具体情况 & 交易背景，判断是否与公司、持股 5% 以上股东、董监高存在关联关系。

（二）核查意见

1、应收账款前十名欠款方期末余额记录准确，账龄划分无误；结合期后回款、客户信用情况及管理层评估资料，未发现重大异常回收风险；未发现前十名欠款方与公司、持股 5% 以上股东、董监高存在应披露未披露的关联关系；

2、坏账准备计提充分，与同行业公司相比无明显差异，不存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形；

3、公司本年度应收账款坏账准备仍按照预期信用损失模型进行计量，整体会计政策框架与以前年度一致；不同账龄组合计提比例变化主要系基于账龄迁徙率、历史损失率及前瞻性因素重新测算后的参数变化所致，具有合理依据。未发现以前年度坏账准备计提存在重大不充分的情形。

问题五：关于固定资产和在建工程。年报显示，公司报告期末固定资产、在建工程分别为 15.48 亿、11.87 亿，分别占总资产 26.58%、20.38%；近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 4.04 亿、2.57 亿、4.53 亿；报告期末计提减值准备。

请公司：（1）区分建设项目，按房屋建筑物、机器设备等明细列示公司固定资产和在建工程的构成情况，以及建设项目的预计投入金额、建设进度、转固时点及转固金额（如有）、建设项目收益情况（如有）；（2）列示公司固定资产所形成产线的产能及产能利用率，结合产能利用率、建设项目收益、公司业务

发展及订单等情况，分析公司近年新增产能的考虑及未来消化产能的计划，说明房屋建筑物、生产实验设备等固定资产的减值迹象、减值测试过程，减值准备计提是否充分；（3）列示固定资产及在建工程交易金额前十名供应商的名称、交易内容、交易金额、结算情况、是否为关联方，说明采购价格与同行业公司是否可比、资金支付进度与合同约定是否一致。

回复：

一、区分建设项目，按房屋建筑物、机器设备等明细列示公司固定资产和在建工程的构成情况，以及建设项目的预计投入金额、建设进度、转固时点及转固金额（如有）、建设项目收益情况（如有）

单位：万元

建设项目	预 算 金额	工程投入 预算比例	项 目 进度	累计转固	其中：房屋 建筑物	其中：设备 及其他	2025年末在 建工程	其中：房屋 建筑物	其中：设 备	资金来源	转固时点	建设项目 收益情况
海外高端制剂药品生 产项目	5.8 亿	124%	100%	39,284.16	25,091.77	14,192.39	32,382.59	21,422.58	10,960.01	募集资金+ 自有资金	2024 年转固总部楼、 制剂车间、综合仓 库、D2 车间、D3 车 间、E1 车间等；2025 年转固制剂车间、E3 车间等。	2,158.89
泰兴原料药和制剂生 产基地（一期）	3.60 亿	124%	100%	44,647.42	21,083.48	23,575.59	0.00	0.00	0.00	募集资金+ 自有资金	22 年一期完工房屋 转固、24 年剩余办 公楼质检中心房屋 转固	31,003.81
泰兴原料药和制剂生 产基地（二期）	5.22 亿	91%	100%	41,009.71	12,537.81	28,471.90	4,446.55	4,446.55	0.00	自有资金	24 年 5-9 车间、甲类 库（六）、公用工程 （一）等转固	
博瑞吸入剂及其他化 学药品制剂生产基地 和生物医药研发中心 新建项目（一期）	5.67 亿	114%	80%	0.00	0.00	0.00	64,513.15	35,349.54	29,163.61	募集资金+ 自有资金	尚未完工转固	
博瑞吸入剂及其他化 学药品制剂生产基地 和生物医药研发中心 新建项目（二期）	1.23 亿	33%	80%	0.00	0.00	0.00	4,067.15	0.00	4,067.15	募集资金+ 自有资金	尚未完工转固	
创新药制剂和原料生	0.62	56%	80%	0.00	0.00	0.00	3,422.42	0.00	3,422.42	募集资金+	尚未完工转固	

建设项目	预 算 金额	工程投入 预算比例	项 目 进度	累计转固	其中：房屋 建筑物	其中：设备 及其他	2025年末在 建工程	其中：房屋 建筑物	其中：设 备	资金来源	转固时点	建设项目 收益情况
产基地建设项目（一期）	亿									自有资金		
博瑞（山东）原料药一期项目	3.00 亿	88.67%	100%	26,601.43	10,652.91	15,948.52	0.00	0.00	0.00	自有资金	22-23 年主体陆续完工转固，24 年项目收尾全部转固	
山东 BY01 项目	1.20 亿	29.70%	100%	3,563.55	360.49	3,203.06	0.00	0.00	0.00	自有资金	24 年全部完工转固	
厂房装修及改造-博瑞	-	-	-	948.58	272.73	675.85	7,956.56	7,956.56	0.00	自有资金		
厂房装修及改造-制药	-	-	-				549.25	549.25	0.00	自有资金		
设备工程				16,833.77	0.00	16,822.12	1,382.64	0.00	1,382.64	自有资金		
其他项目				28,718.70	6,483.51	22,235.19	0.00	0.00	0.00	自有资金		
合计				201,607.32	76,482.70	125,124.62	118,720.31	69,724.48	48,995.83			

注 1：创新药制剂和原料生产基地建设项目（一期）苏州制剂生产基地项目进度 80%，泰兴原料药生产基地项目进度 100%。

注 2：GMP 符合性检查通过表明相关生产线已符合药品生产质量管理规范要求，结合设备安装调试完成及试生产运行稳定情况，公司判断相关生产线已达到预定可使用状态并予以转固。药品注册批件的取得属于产品商业化销售前提条件，不影响固定资产转固判断依据。公司严格按照药品注册及监管要

求积极推进产品注册进程，相关进度不受公司主观控制。

二、列示公司固定资产所形成产线的产能及产能利用率，结合产能利用率、建设项目收益、公司业务发展及订单等情况，分析公司近年新增产能的考虑及未来消化产能的计划，说明房屋建筑物、生产实验设备等固定资产的减值迹象、减值测试过程，减值准备计提是否充分。

公司主要生产基地为博瑞制药和博瑞泰兴。博瑞制药主要负责原料药及制剂产品的生产。博瑞泰兴主要负责部分医药中间体及原料药的生产。由于同类别或工艺相近的医药产品可以共线生产，且公司的产品结构均依托于主要技术平台。基于医药工业生产的特点，公司的产能按照同类产品的研发、生产需求规划，具体某个产品的生产能力可以根据市场情况或客户需求进行灵活调整，具体某类别的产能利用率更能够反映公司的实际产能利用情况。2025 年公司原料药产线产能及产能利用率如下：

场地	车间/产线	反应釜/发酵罐体积（升）	产能利用率
博瑞泰兴	101 车间（新）	127,400.00	95.68%
	203 车间	19,400.00	86.42%
	202 车间	207,960.0	100.00%
博瑞泰兴（泰兴一期）	车间一	95,000.00	100.00%
	车间二	70,500.0	94.76%
	车间三	42,800.00	40.68%
	车间四	92,600.00	33.96%
博瑞泰兴（泰兴二期）	车间五	821,000.00	89.02%
	车间六	583,000.00	8.00%
	车间七	852,900.00	61.38%
	车间八	477,000.00	20.06%
	车间九	142,700.00	87.10%
博瑞制药	A0 车间	1,060.0	91.00%
	A1 车间	1,330.00	17.07%
	A2 车间	2,810.00	62.70%
	A4-1 车间	995.00	25.35%
	A4-2 车间	523.0	60.84%
	A4-3 车间	270.00	12.66%
	A4-4 车间	600.00	100.00%
	A7 车间	795.00	46.02%
	A8 车间	400.00	45.50%
	A9 车间	290.00	14.20%

从产能利用率情况来看，公司整体产能利用率在 60%左右。IPO 募投项目泰兴一期产能利用率相对较高。2025 年度，博瑞泰兴（一期+二期）累计实现收益 17,275.80 万元。上述主要建设项目整体均能实现收益。

从未来产能消化情况来看，公司未来拟建设完成项目主要为苏州吸入剂及其他化学药品制剂生产基地和生物医药研发中心项目。该项目主要进行吸入制剂的生产。

我国 20 岁及以上成人的慢阻肺患病率为 8.6%，40 岁以上则达 13.7%,我国慢阻肺患者人数约 1 亿，防治形势严峻，亟需早识别、早诊断、早治疗，并长期规范治疗。庞大的患者基数意味着吸入制剂拥有巨大的市场潜力。据弗若斯特沙利文统计，中国吸入制剂市场规模预计在 2025 年达到约 239 亿元。未来该类产品市场空间较大，公司相关产品具有良好的市场前景。

2025 年度，公司净利润较低主要系研发费用金额较高，从毛利角度来看，2025 年度公司整体综合毛利为 62,202.86 万元。产品盈利能力良好，相关固定资产不存在减值迹象。

三、列示固定资产及在建工程交易金额前十名供应商的名称、交易内容、交易金额、结算情况、是否为关联方，说明采购价格与同行业公司是否可比、资金支付进度与合同约定是否一致。

（一）固定资产及在建工程交易金额前十名供应商的名称、交易内容、交易金额、结算情况、是否为关联方

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	结算方式	是否为关联方
1	供应商 1	2,153.10	预付款 20%、进度款 65%、验收款 10%、质保金 5%	否
2	供应商 2	1,158.84	预付款 20%、进度款 60%、验收款 15%、质保金 5%	否
3	供应商 3	1,030.11	预付款 20%、进度款 60%、验收款 15%、质保金 5%	否

序号	供应商名称	采购金额	结算方式	是否为关联方
4	供应商 4	916.17	/	否
5	供应商 5	829.67	预付款 20%、进度款 60%、验收款 15%、质保金 5%	否
6	供应商 6	618.66	预付款 20%、进度款 60%、验收款 15%、质保金 5%	否
7	供应商 7	566.49	预付款 30%、提货款 50%、验收款 17%、质保金 3%	否
8	供应商 8	442.59	预付款 20%、进度款 65%，验收款 12%，质保金 3%	否
9	供应商 9	360.62	预付款、进度款、尾款	否
10	供应商 10	350.62	预付款、尾款	否

（二）说明采购价格与同行业公司是否可比、资金支付进度与合同约定是否一致：

上述主要供应商对应采购单价情况如下：

序号	供应商名称	交易内容	采购单价	单位
1	供应商 1	工程建设	2,608.90	元/平米
2	供应商 2	车间机电安装	2,596.23	元/平米
3	供应商 3	弱电工程	-	
5	供应商 5	车间机电安装	2,065.94	元/平米
6	供应商 6	车间机电安装	2,433.75	元/平米
7	供应商 7	配电室相关设备	-	
8	供应商 8	工程建设	2,631.38	元/平米
9	供应商 9	色谱仪	472,566.37	元/台、套
10	供应商 10	吸入制剂相关模具	-	

上述供应商对应采购内容中，供应商 3 配套进行弱电工程建设、供应商 7 供应配电室相关设备，供应商 10 提供相应模具产品，上述项目均系定制化进行，因此不适用单价概念。

经查询可比公司情况，同行业公司建筑工程造价情况如下：

公司	地区	项目名称	主体建筑平均建设单价（元/平米）
诺泰生物	江苏省	寡核苷酸单体产业化生产项目	2,727.66
圣诺生物	四川省	年产 395 千克多肽原料药生产线项目	2,000.00
甘李药业	北京市	胰岛素产业化项目	2,798.94
华创合成	陕西省	原料药车间升级改造项目	2,100.00
行业平均数			2,406.65
公司-供应商 1	江苏省		2,906.16
公司-供应商 8	江苏省		2,631.38

由上表所示，公司相关建设项目平均建设单价为与行业平均水平相近，不存在明显差异，具有合理性。

公司	地区	项目名称	平均机电安装单价
圣诺生物	四川省	年产 395 千克多肽原料药生产线项目	1,944.44
众生药业	广东省	中药提取车间建设项目	2,420.38
华创合成	陕西省	原料药车间升级改造项目	1,696.68
行业平均数			2,020.50
公司-供应商 6	江苏省		2,433.75
公司-供应商 5	江苏省		2,065.94

由上表所示，公司相关机电安装项目平均建设单价为与行业平均水平相近，不存在明显差异，具有合理性。供应商 6 对应的单价相对较高，主要系其对应项目为海外高端制剂项目，项目产品计划进行出口，因此对应建造标准和要求相对较高，导致单价略高于行业平均水平。

公司色谱仪采购单价与可比公司对比情况如下：

公司	采购单价（万元/台、套）
佐力药业	30-40
兴齐眼药	40
微芯生物	30
奥锐特	44-45
葫芦娃	54.5-70
公司	47.26

由上表所示，可比公司色谱仪的整体采购单价一般在 30-70 万元之间，公司平均采购单价为 47.26 万元，与可比公司不存在重大差异。

所有第一次招标的项目，均按照公司招投标制度执行。邀请至少三家供应商，资质审定合格后进行投标，经招标小组最终评定后定标。

四、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、了解及评价公司与固定资产、在建工程相关的内控制度设计的合理性，并测试相关内部控制执行的有效性；

2、获取公司建设项目预算金额、实际投资及变动情况、工程验收、设备安装调试、试生产及 GMP 符合性检查等资料；对在建工程进行监盘，现场查看工程进度及运行情况；结合工程完工验收、设备调试、试运行及达到预定可使用状态情况，判断转固时点是否准确；

3、核查公司固定资产形成产线的产能、产量及产能利用率数据，了解主要产线对应产品注册、GMP 认证、订单储备、期后使用及未来产能消化计划；结合资产使用状态、经营收益、产能利用率及公司未来经营计划，评价管理层关于固定资产不存在减值迹象的判断是否合理；

4、通过企查查等公开网站对固定资产及在建工程前十大供应商的工商信息进行查询，了解交易对象的具体情况 & 交易背景，判断是否与公司、持股 5% 以上股东、董监高存在关联关系；

5、检查固定资产及在建工程前十大供应商的相关大额合同，确认资金支付进度与合同约定是否一致，通过网上查询同行业公司 & 公开信息，检查其采购价格与同行业公司是否可比。

（二）核查意见

1、公司本期在建工程转固项目资料完整、审批流程合规，转固时点、金额准确，成本归集及资本化核算规范，在建工程转固相关会计处理符合《企业会计

准则》规定；

2、公司房屋建筑物、生产实验设备等固定资产，无减值迹象，期末未计提减值准备具有合理性、符合企业会计准则要求；

3、公司固定资产及在建工程交易金额前十名供应商与公司及控股股东、实际控制人、董监高、持股 5%以上股东、核心技术人员不存在应披露未披露的关联关系；相关采购价格与同行业可比项目不存在重大差异，资金支付进度与合同约定基本一致，未发现重大异常。

问题六：关于资金情况和对外投资。年报显示，（1）公司货币资金余额 9.61 亿，同比增加 25.57%，利息收入 554.72 万元，同比下降 49.40%；流动负债方面，短期借款 1.10 亿、1 年内到期的长期借款 7.75 亿；非流动负债方面，应付债券 6.58 亿、长期借款 7.30 亿、长期应付款 1.42 亿，长期应付款中非银行金融机构借款 1.02 亿元，同比大幅增加；公司近三年资产负债率 51.95%、52.80%、51.14%；（2）公司近三年投资支付的现金 1.66 亿、3.39 亿、2.60 亿，报告期末长期股权投资、其他权益工具投资、其他非流动金融资产分别为 1.23 亿、1.13 亿、1.33 亿，分别同比增加 214.50%、31.29%、80.80%。

请公司：（1）结合理财产品购买及赎回情况、日均存款规模、利率水平等，说明公司利息收入等与存量资金规模是否匹配，以及资金收益率相对较低、货币资金与利息收入变动趋势不一致的原因及合理性；（2）结合公司货币资金及现金流情况、日常经营资金需求、一年内债务到期规模与偿债安排等，说明公司是否存在流动性风险；（3）列示报告期内非银行金融机构借款的详细情况，包括但不限于借款方、借款金额、用途、年限、到期日等，说明非银行金融机构借款大幅增加的原因及合理性；（4）逐笔列示公司对外投资的具体情况，包括但不限于投资对象名称、主要业务、投资时间、持股比例、会计核算方式、估值方法、公允价值变动依据、持有以来收益变动情况等，说明与公司主要业务的关系及投资必要性、有无除投资外的其他业务往来，是否存在投资减值风险，列报为相关会计科目是否符合准则规定，相关投资决策程序、是否履行审议及披露义务；（5）请会计师说明针对相关资产的核查程序。

回复：

一、结合理财产品购买及赎回情况、日均存款规模、利率水平等，说明公司利息收入等与存量资金规模是否匹配，以及资金收益率相对较低、货币资金与利息收入变动趋势不一致的原因及合理性。

根据公司提供的利息收入季度数据及理财产品明细，我们对利息收入与存量资金规模的匹配性、资金收益率偏低及变动趋势差异的原因，重新梳理说明如下。

（一）近两年货币资金规模与利息收入情况：

单位：万元

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	平均数	利息收入	利息收入中闲置募集资金理财收益	净利息收入
2024 年	98,447.33	95,415.90	50,535.79	76,535.34	80,233.59	1,096.35	503.75	592.60
2025 年	81,268.17	73,983.41	60,621.73	96,106.44	77,994.94	554.72	0.00	554.72

（二）2025 年理财情况：

理财产品	买入日	赎回日	日均规模（万元）	利率	累计收益（元）
七天通知	2025/2/28	2025/4/3	725.00	0.70%	5,497.92
组合存	2025/6/27	2025/12/27	2,000.00	1.20%	115,200.00
组合存	2025/4/29	2025/7/29	3,000.00	1.30%	93,600.00
大额存单	2025/4/30	2025/10/30	3,000.00	1.55%	232,500.00
组合存	2025/12/27	2026/6/27	1,400.00	1.20%	未到期
7 天通知存款	2024/12/11	2025/2/14	5,100.00	1.00%	92,083.33
3 个月定期	2025/2/14	2025/5/14	5,100.00	1.30%	165,750.00
3 个月定期	2025/5/14	2025/8/14	5,100.00	1.30%	165,700.00
3 个月定期	2025/8/14	2025/11/14	2,000.00	1.00%	50,000.00
3 个月定期	2025/6/25	2025/9/25	3,000.00	1.00%	75,000.00
3 个月定期	2025/9/25	2025/12/25	3,000.00	1.00%	75,000.00
3 个月定期	2025/12/25	2026/3/25	3,000.00	1.00%	75,000.00
3 个月定期	2025/11/14	2026/2/14	2,000.00	1.00%	50,000.00

（三）利息收入与资金规模的整体匹配性：

公司 2024 年各季度货币资金平均余额为 80,233.59 万元，全年利息收入合计 1,096.35 万元，其中闲置募集资金理财收益 503.75 万元，净利息收入（主要为活期/协定存款利息）592.60 万元。

2025 年平均货币资金余额为 77,994.94 万元，与 2024 年基本持平（仅下降约 2.8%），但全年利息收入合计仅 554.72 万元，其中闲置募集资金理财收益为 0，净利息收入为 554.72 万元。

从已披露的理财产品逐笔收益来看，各产品收益均按“日均规模×年化利率×持有天数/365”公式计算，例如 2025 年 4 月购入的 3,000 万元大额存单（利率 1.55%，持有 183 天）收益 232,500 元，2025 年 2 月购入的 5,100 万元三个月定期（利率 1.30%）收益 165,750 元等，与产品条款完全吻合，因此利息收入中的理财收益部分与资金规模及利率水平具备明确的匹配关系。

（四）资金收益率相对较低的原因：

公司闲置资金主要配置于七天通知存款、三个月定期、组合存及大额存单等保本型产品，此类产品风险极低，但收益率天然低于债券、基金等投资品种。同时，2025 年以来市场存款利率持续下行，公司新购产品利率较 2024 年明显下降，导致整体加权收益率有所下降，导致整体加权收益率走低（2024 年已到期产品平均约 1.20%~1.55%，2025 年新发产品平均不足 1.00%）。此外，部分资金因产品期限错配（如未到期产品收益尚未确认）或临时性留存于活期账户，进一步拉低了综合收益率。

（五）货币资金与利息收入变动趋势不一致（2025 年较 2024 年大幅下降）的核心原因：

尽管 2024 年和 2025 年的平均货币资金余额几乎相当（80,233.59 万元 vs. 77,994.94 万元），但利息收入却从 1,096.35 万元锐减至 554.72 万元，降幅达 49.4%。这一差异主要由以下因素导致：

1、闲置募集资金理财收益归零

2024 年利息收入中包含闲置募集资金理财收益 503.75 万元，占当年总利息收入的 46%。2025 年该项收益为 0，主要原因系募集资金按照募投项目建设进度陆续投入使用，已不存在可用于现金管理的闲置募集资金，因此未产生募集资金理财收益，从而失去了该部分收益来源。剔除该项影响后，2024 年净利息收入为 592.60 万元，与 2025 年净利息收入 554.72 万元相比，实际降幅仅为 6.4%（主要原因利率下行），说明活期/协定存款部分利息收入波动不大，核心差异正是理财收益的消失。

2、市场利率持续下行，存量高息产品到期后无法续作

2024 年存续的多笔大额存单及定期存款利率较高（如 1.55%的大额存单、1.30%的三个月定期），而 2025 年新配置的同期限产品利率普遍降至 1.00%以下（部分通知存款仅 0.40%~0.70%）。随着高息产品在 2024 年底至 2025 年初陆续到期，新资金只能配置低息产品，即使资金规模未明显减少，利息收入自然大幅缩水。

3、资金配置时间差异对当期收益的影响

2025 年度部分定期存款及大额存单于下半年新增配置，其在当年度实际计息期间相对较短，当期确认的利息收入相应较少，而相关本金已计入期末货币资金余额。因此，在货币资金规模保持相对稳定的情况下，利息收入增幅与货币资金余额变动幅度存在一定差异。

（六）结论与合理性说明：

综上，公司利息收入与存量资金规模在基础层面整体匹配，但 2025 年利息收入较 2024 年大幅下降，主要系募集资金理财收益终止和市场利率中枢下移共同作用的结果，而非资金闲置或管理效率异常。剔除理财收益消失因素后，净利息收入基本稳定，变动趋势与利率走势相符，具有合理商业逻辑。未来公司将在保证资金安全的前提下，适度优化产品期限结构，提高综合收益水平。

二、结合公司货币资金及现金流情况、日常经营资金需求、一年内债务到期规模与偿债安排等，说明公司是否存在流动性风险。

公司所处创新药研发及产业化阶段具有持续投入强度较高的行业特征，对资金需求形成阶段性占用。为保障研发项目及产能建设的顺利推进，公司结合自身经营现金流情况及项目资金需求，综合运用银行授信、债务融资及融资租赁等多元化融资工具，以优化资金结构并保障整体资金安排的连续性与安全性。

（一）公司货币资金、现金流、日常经营资金需求情况：

1、截止 2025 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 9.61 亿，具体情况如下表示：

单位：亿元

序号	项目	期末余额
1	银行存款	9.55
2	其他货币资金	0.06
合计		9.61

2、现金流情况

2025 年度公司经营活动现金流入 12.54 亿元、经营活动现金流出 9.29 亿元，经营活动产生的现金流量净额 3.25 亿元；投资活动现金流入 0.90 亿元、投资活动现金流出 7.13 亿，投资活动产生的现金流量净额-6.23 亿元；筹资活动现金流入 15.40 亿、筹资活动现金流出 10.42 亿，筹资活动产生的现金流量净额 4.98 亿元。

单位：亿元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
经营活动现金流入	3.18	2.44	2.60	4.32	12.54
经营活动现金流出	2.11	2.38	2.74	2.06	9.29
经营活动产生的现金流量净额	1.07	0.06	-0.14	2.26	3.25
投资活动现金流入	-	0.47		0.43	0.90
投资活动现金流出	2.27	2.07	1.66	1.13	7.13
投资活动产生的现金流量净额	-2.27	-1.60	-1.66	-0.70	-6.23
筹资活动现金流入	5.18	2.31	2.16	5.75	15.40
筹资活动现金流出	3.49	1.56	1.66	3.71	10.42
筹资活动产生的现金流量净额	1.69	0.75	0.50	2.04	4.98

公司的日常经营资金需求主要是用于原料采购、创新药研发及其他日常费用支出。

2024 年的日常经营资金需求主要用于原料采购 2.04 亿元、研发及相关费用支出 3.22 亿元、日常费用支出 3.46 亿元，共计 8.72 亿元。

2025 年的日常经营资金需求主要用于原料采购 2.69 亿元、研发及相关费用支出 3.14 亿元、日常费用 3.46 亿元，共计 9.29 亿元。

2025 年比 2024 年日常经营资金需求增加 0.57 亿元，缺口资金采用多元化融资途径（设备租赁/保理融资/发行科创债等）弥补。2025 年年末短期借款余额 1.1

亿元比 2024 年的 1.15 亿减少 0.05 亿元；科创债比 24 年增加 2 亿元。

（二）一年内债务到期规模与偿债安排

公司一年内债务到期规模为 8.83 亿元，具体情况如下表所示。

1、按款项性质划分：

单位：亿元

序号	款项性质	金额
1	一年内短期借款	0.90
2	一年内到期国内信用证	0.10
3	一年内到期保理融资	0.10
4	一年内需偿还长期借款本金	7.73
合计		8.83

2、按到期时间划分：

单位：亿元

序号	到期时间	金额
1	2026 年第一季度	4.51
2	2026 年第二季度	1.94
3	2026 年第三季度	0.6
4	2026 年第四季度	1.78
合计		8.83

如上表所示，公司一年内债务到期时间主要集中在 2026 年第一季度

3、防范流动性风险采取的措施

一是加大公司原料药及制剂产品的销售力度，及时回笼资金偿还到期债务；二是加强与金融机构的沟通，保证授信额度不被压缩，确保不出现短期偿债压力；三是通过对企业杠杆率和债务风险进行动态监测，做到及时预警、及时处置，将风险降至最低；四是完善风险应急处置工作机制，严格落实金融债务管理，控制债务增长。

综上所述，公司通过加大原料药及制剂产品的销售力度、加强债务风险管理并及时与金融机构加强沟通，同时提高公司盈利水平，进而降低公司资产负债率，

完全能够控制并降低偿债风险，防止流动性风险发生，确保公司健康持续发展。

三、列示报告期内非银行金融机构借款的详细情况，包括但不限于借款方、借款金额、用途、年限、到期日等，说明非银行金融机构借款大幅增加的原因及合理性。

（一）报告期内非银行金融机构借款的详细情况

单位：万元

借款方	出借方	贷款性质	借款金额	用途	年限	到期日
博瑞生物医药（苏州）股份有限公司	/	科创债	20,000.00	研发费用支出	3 年	2028/10/21
博瑞生物医药（苏州）股份有限公司	兴业金融租赁有限责任公司	融资租赁	6,000.00	企业运营	3 年	2028/8/25
博瑞生物医药（苏州）股份有限公司	兴业金融租赁有限责任公司	融资租赁	500.00	企业运营	3 年	2028/7/4
博瑞生物医药泰兴市有限公司	兴业金融租赁有限责任公司	融资租赁	3,500.00	企业运营	3 年	2028/7/4
博瑞生物医药（苏州）股份有限公司	兴业金融租赁有限责任公司	融资租赁	5,000.00	企业运营	3 年	2028/6/4
博瑞生物医药泰兴市有限公司	苏银金融租赁股份有限公司	融资租赁	2,000.00	采购原材料及关联方借款	3 年	2028/1/3
博瑞生物医药泰兴市有限公司	苏银金融租赁股份有限公司	融资租赁	2,100.00	采购原材料及关联方借款	3 年	2027/11/21

（二）非银行金融机构借款大幅增加的原因及合理性

报告期内，公司非银行金融机构借款主要包括科创债及融资租赁等方式，具体如下：

公司通过发行科创债及开展融资租赁等方式获取资金，用于支持研发投入、设备购置及日常经营周转。

非银行金融机构借款规模增加，主要系公司结合研发及产业化项目资金需求，在综合考虑融资成本、期限结构及资金使用效率的基础上，适度拓展多元化融资渠道，以优化整体融资结构、提高资金配置效率。

该等融资安排与公司经营规模及项目建设进度相匹配,属于正常经营及发展过程中的融资结构调整。

公司根据资金需求及偿债安排,有序统筹各类有息负债,整体偿债能力保持稳定。

四、逐笔列示公司对外投资的具体情况,包括但不限于投资对象名称、主要业务、投资时间、持股比例、会计核算方式、估值方法、公允价值变动依据、持有以来收益变动情况等,说明与公司主要业务的关系及投资必要性、有无除投资外的其他业务往来,是否存在投资减值风险,列报为相关会计科目是否符合准则规定,相关投资决策程序、是否履行审议及披露义务。

(一) 公司对外投资的具体情况如下:

单位: 万元

序号	单位名称	期末余额	投资本金	累计收益	是否影响损益	主要业务	投资时间	持股比例	会计核算方式	估值方法	公允价值变动依据
1	PT ANVITA PHARMA INDONESIA	1,552.31	3,164.12	-3,059.45	是	医药产品生产	2018 年	19.32%	长期股权投资	按权益法, 以被投资方净资产及经营损益为基础计量	不适用
2	彩科(苏州)生物科技有限公司	1,183.29	917.35	2,260.88 (注)	是	生物医药技术研发	2020 年	6.81%	长期股权投资	按权益法, 以被投资方净资产及经营损益为基础计量	不适用
3	苏州博希康医药科技有限公司	1,656.30	1,800.00	-143.70	是	医药技术研发	2023 年	40.00%	长期股权投资	按权益法, 以被投资方净资产及经营损益为基础计量	不适用
4	上海合橙生物科技有限公司	152.41	300.00	-147.59	是	生物医药技术研发	2024 年	30.00%	长期股权投资	按权益法, 以被投资方净资产及经营损益为基础计量	不适用
5	苏州药达药业有限公司	142.62	171.50	-28.88	是	医药产品生产	2024 年	49.00%	长期股权投资	按权益法, 以被投资方净资产及经营损益为基础计量	不适用
6	深圳奥礼生物科技有限公司	7,592.12	9,659.04	-596.67	是	生物医药研发	2024 年	24.420458%	长期股权投资	按权益法, 以被投资方净资产及经营损益为基础计量	不适用
7	PARTICELLA, INC	0.00	531.01	-531.01	否	医药研发	2018 年	10%	其他权益工	第三层次公允价值	采用持股比例享

序号	单位名称	期末余额	投资本金	累计收益	是否影响损益	主要业务	投资时间	持股比例	会计核算方式	估值方法	公允价值变动依据
									具投资	计量	有净资产计量
8	Citryll B.V.	0.00	1,809.20	-1,809.20	否	医药研发	2019 年	3.40%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用持股比例享有净资产计量
9	Acrogen Biosciences, Inc.	0.00	352.86	-352.86	否	医药研发	2020 年	8.33%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用持股比例享有净资产计量
10	朗煜医药科技（杭州）有限公司	107.03	2,000.00	-1,892.97	否	医药研发	2020 年	7.40741%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用持股比例享有净资产计量
11	启光德健医药科技（苏州）有限公司	0.00	4,568.67	-4,568.67	否	医药研发	2020 年	5.6745%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用持股比例享有净资产计量
12	徕特康（苏州）生物制药有限公司	5,413.46	2,000.00	3,413.46	否	医药研发	2020 年	11.51312%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用市场法评估确定公允价值
13	北京因诺瑞康生物医药科技有限公司	236.98	2,000.00	-1,763.02	否	医药研发	2020 年	3.86048%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用持股比例享有净资产计量
14	武汉誉祥医药科技有限公司	347.50	500.00	-152.50	否	医药研发	2021 年	15%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用市场法评估确定公允价值
15	辉诺生物医药科技（杭州）有限公司	0.00	1,500.00	-1,500.00	否	医药研发	2021 年	9.3023%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用持股比例享有净资产计量
16	博诺康源（北京）药业科技有限公司	3,465.90	2,480.00	1,211.16	否	医药研发	2020 年	12.9809%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用市场法评估确定公允价值
17	江苏保易制药有限公司	171.60	1,000.00	-828.40	否	医药生产、研发	2022 年	3.92%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用市场法评估确定公允价值
18	德默制药（北京）有限公司	100.00	100.00	0.00	否	医药研发	2021 年	0.4167%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用成本法确定公允价值

序号	单位名称	期末余额	投资本金	累计收益	是否影响损益	主要业务	投资时间	持股比例	会计核算方式	估值方法	公允价值变动依据
19	安诺柏德生物医药科技（苏州）有限公司	1,274.63	1,000.00	274.63	否	医药研发	2023 年	7.14%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用市场法评估确定公允价值
20	伊纽医疗科技（苏州）有限公司	200.00	200.00	0.00	否	医药相关技术研发	2023 年	10.00%	其他权益工具投资	第三层次公允价值计量	采用成本法确定公允价值
21	赣州紫宁科技投资合伙企业（有限合伙）	2,057.56	2,080.00	-22.44	是	财务性投资	2022 年	28.29932%	其他非流动金融资产	第三层次公允价值计量	按持有份额享有合伙企业净资产计量
22	海南启申一号医药创业投资基金合伙企业（有限合伙）	1,863.68	2,000.00	-136.32	是	生命健康领域投资	2022 年	11.42%	其他非流动金融资产	第三层次公允价值计量	按持有份额享有合伙企业净资产计量
23	深圳弘晖天使创新投资合伙企业（有限合伙）	6,430.74	4,652.78	2,025.17	是	生命健康领域投资	2023 年	16.67%	其他非流动金融资产	第三层次公允价值计量	按持有份额享有合伙企业净资产计量
24	苏州工业园区薄荷四期创业投资合伙企业（有限合伙）	191.55	200.00	-8.45	是	生命健康领域投资	2025 年	3.3622%	其他非流动金融资产	第三层次公允价值计量	按持有份额享有合伙企业净资产计量
25	南京弘晖维泰创业投资基金合伙企业（有限合伙）	797.84	800.00	-2.16	是	生命健康领域投资	2025 年	6.6667%	其他非流动金融资产	第三层次公允价值计量	按持有份额享有合伙企业净资产计量
26	苏州极客基因科技有限公司	2,000.00	2,000.00	0.00	是	医药研发	2025 年	4.1667%	其他非流动金融资产	第三层次公允价值计量	采用成本法确定公允价值
27	苏州鸿博创业投资合伙企业（有限合伙）	7,299.68	8,100.00	-642.38	是	生命健康领域投资	2020 年	30%	其他非流动资产	第三层次公允价值计量	按持有份额享有合伙企业净资产

序号	单位名称	期末余额	投资本金	累计收益	是否影响损益	主要业务	投资时间	持股比例	会计核算方式	估值方法	公允价值变动依据
											计量
28	苏州鸿博二期投资合伙企业（有限合伙）	9,930.56	10,000.00	-69.44	是	生命健康领域投资	2022 年	40%	其他非流动资产	第三层次公允价值计量	按持有份额享有合伙企业净资产计量
29	BRIGHT INNOVATIVE LP	7,029.36	7,711.34	-681.98	是	生命健康领域投资	2021 年	100%	其他非流动资产	第三层次公允价值计量	按持有份额享有合伙企业净资产计量
30	苏州朗煜园丰创业投资合伙企业（有限合伙）	4,326.61	4,400.00	-29.17	是	生命健康领域投资	2021 年	22%	其他非流动资产	第三层次公允价值计量	按持有份额享有合伙企业净资产计量
31	苏州朗煜园丰二期创业投资合伙企业（有限合伙）	1,584.59	1,596.00	-11.41	是	生命健康领域投资	2025 年	49.875%	其他非流动资产	第三层次公允价值计量	按持有份额享有合伙企业净资产计量

注：公司对彩科（苏州）生物科技有限公司累计确认损益 2,260.88 万元，其中 3,461.06 万元为股权转让收益。

（二）被投企业与公司主要业务的关系及投资必要性如下：

序号	单位名称	与公司主要业务的关系	投资必要性
1	PT ANVITA PHARMA INDONESIA	无直接交集	被投企业是公司在海外合资建立的第一个原料药和制剂生产企业，旨在为印尼提供本土生产的原料药和制剂，同时公司希望立足印尼，辐射东南亚和穆斯林地区的广阔市场，造福全球患者。
2	彩科（苏州）生物科技有限公司	无直接交集	博瑞医药的传统优势在于小分子复杂原料药的工艺与规模化生产，但在向创新药、生物药、ADC 方向转型时，面临缺乏高精度的生物分子检测与筛选工具的关键短板，彩科生物的核心产品可以填补这个缺口。
3	苏州博希康医药科技有限公司	无直接交集	被投企业设立的初衷是利用两方股东在各自领域的专业优势，打造人用抗癫痫药左乙拉西坦的中间体、原料药和制剂全产业链平台，并在指定区域内共同开发、生产和商业销售相关原料药及制剂，力争将被投企业打造为左乙拉西坦原料药+制剂领域的龙头公司。其中，博瑞医药具有完备的生产质量管理体系、GMP 生产规范、药证、注册、市场销售等丰富经验；另一股东拥有相关原料药产品的专利及技术，并在荆门化工循环产业园拥有精细化工生产基地，且已办理左乙拉西坦原料药产品的安评、环评审批手续。
4	上海合橙生物科技有限公司	无直接交集	考虑到整体皮肤护理市场规模不断增长，被投企业链接万生堂及创健医疗，赋能产品力及营销资源，博瑞医药相信通过投资合橙，可以拓展其在合成生物领域的布局。
5	苏州药达药业有限公司	无直接交集	我国政府高度重视中医药的发展，出台了一系列政策以扶持和规范中医药行业。例如，《中医药发展战略规划纲要(2016-2030 年)》提出加强中医药国际贸易，随着“一带一路”建设的推进，中医药海外市场需求逐步上升。此外，国务院印发的《“十四五”中医药发展规划》旨在到 2025 年显著增强中医药健康服务能力，进一步完善中医药高质量发展政策和体系。随着居民收入水平提升、城镇化和老龄化人口结构的变化，国民对医药的消费能力和消费意愿增强，特别是对于慢性病治疗的需求增加，中成药的治疗效果已被实践验证，因此国内对中成药的需求在未来将显著提高。考虑到不论从文化传承和国际交流方面，还是从政策支持、市场需求、科研进展以及国际合作等多个方面，中药行业在我国都体现出了极高的重要性以及巨大潜力和发展前景，博瑞医药相信通过此次投资，可以拓展其在中药领域的布局，助力其开发出优质产品。
6	深圳奥礼生物科技有限公司	双方合作开展 BGM0504 片剂研发工作	被投企业专注生物药口服递送研究领域，考虑到 GLP-1 类药物的临床价值与市场爆发力，口服 GLP-1 药物具有提升患者依从性，拓展适应症与联合用药潜力等优势，博瑞医药通过该项投资，布局了 GLP-1 口服药物平台，拓宽公司管线储备，为公司抢占代谢疾病治疗制高点的战略决策提供支持，通过技术创新、全球化合作与产业链整合，为全球数亿患者提供更高效、更人性化的治疗选择。

7	PARTICELLA, INC	无直接交集	被投企业的口服基因药物研发技术平台属于国内生物医药行业的前沿研究领域，公司可以借鉴境外参股公司的研发成果，进一步丰富自身的技术平台和产品管线，具有较好的协同作用。
8	Citryll B.V.	无直接交集	被投企业管线首个适应症计划是系统性红斑狼疮（简称“SLE”），迄今仍无根治 SLE 的方法，目前使用的治疗药物包含 NSAID、皮质类固醇、免疫抑制剂、羟氯喹，以及氨甲蝶呤。替代疗法的结果并没有实质帮助。该项投资能够加强博瑞在抗体领域的布局，且公司较为看好被投企业的管线发展，未来可能会带来营收。
9	Acrigen Biosciences, Inc.	无直接交集	被投企业专注于利用 Anti-CRISPR 蛋白技术提高基因治疗的安全性和精确性，代表了基因编辑领域的前沿创新方向，该项投资可以拓展博瑞医药在基因编辑领域的管线布局。
10	朗煜医药科技（杭州）有限公司	无直接交集	被投企业的 GSNOR 抑制剂是小分子口服药，一旦成功，从原料药合成工艺到制剂到注册到商业化，全链条都能落入博瑞医药的能力圈
11	启光德健医药科技（苏州）有限公司	无直接交集	被投企业属于 ADC 领域的创新药研发企业，与博瑞医药自主研发的抗体偶联药物技术平台实现技术互补，可以形成协同效应。
12	徕特康（苏州）生物制药有限公司	无直接交集	被投企业拥有抗体融合蛋白、髓细胞衔接子双特异性抗体以及互补性双特异 ADC 等尖端抗体技术，与博瑞医药自主研发的抗体偶联药物技术平台可能实现技术互补，且其在抗体类药物的管线布局与公司创新发展具有潜在协同效应。
13	北京因诺瑞康生物医药科技有限公司	无直接交集	被投企业主要从事慢性心衰疾病新药研发业务，属于公司围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资。
14	武汉誉祥医药科技有限公司	无直接交集	被投企业的管线方向是肿瘤小分子 1 类 NCE，博瑞医药创新药管线主要是在代谢和 ADC 方向，肿瘤业务主要仍以高难仿制 API 的形态存在，被投企业可以拓展博瑞在肿瘤/自免小分子方向的管线布局。
15	辉诺生物医药科技（杭州）有限公司	无直接交集	博瑞医药的传统强项是高端 API（原料药）及中间体，尤其在抗感染、免疫抑制等领域有全球竞争优势，被投企业能在创新药端补全抗感染产业链，HCMV、HSV 等抗病毒 I 类新药一旦成功，可与博瑞的制造/商业化能力形成协同。
16	博诺康源（北京）药业科技有限公司	无直接交集	被投企业的药物结晶/粉体工程学平台是国内最顶尖之一，据报道也是全球唯一全品类吸入制剂用原料药供应商。该项投资可补齐博瑞医药在吸入粉体工程学/颗粒性质控制这一核心技术缺口的短板，也能为博瑞医药子公司艾特美锁定上游 API 供应、成本和联合开发权。
17	江苏保易制药有限公司	无直接交集	被投企业完全按照药品生产新版 GMP 要求建设，致力于高端药用辅料的开发和应用，提高药品质量，改善药品性能，保障用药安全，致力于成为药用辅料的骨干龙头企业。投前公司已有五百余家下游客户，与多家国内大型药企开展关联审批工作，采用直销+经销商的销售模式，处于销售爆发前期，对博瑞医药来说是很好的投资机会。
18	德默制药（北京）有	无直接交集	被投企业的核心技术为经皮给药/透皮贴剂/可溶性微针，完全不同于博瑞医药传统口服/注射的差异化给药途径平台，未来可能可以产

	限公司		生协同效应，将博瑞医药已有适合透皮的 API 小分子做成更高附加值、更长专利保护期的贴剂剂型。
19	安诺柏德生物医药科技（苏州）有限公司	无直接交集	被投资企业专注于肿瘤免疫抗体药物+基因药物（核心是 CAR-T 技术），该项投资可以拓展博瑞医药在细胞治疗领域的布局，跟踪全球前沿科技，为未来的创新管线布局。
20	伊纽医疗科技（苏州）有限公司	无直接交集	被投资企业致力于阿尔茨海默病（俗称“老年痴呆症”）的早期诊断的实现，注重开发血液样本检测试剂盒，提高中老年人健康生活质量。该项投资是博瑞医药在 AD 血检早筛诊断方向的战略布局。
21	赣州紫宁科技投资合伙企业（有限合伙）	无直接交集	通过投资该基金，可以在更广泛的科技领域进行前瞻性布局。尽管基金的投资范围不限于生物医药领域，但包括生物质能技术服务和新兴能源技术研发等方向，这与博瑞医药关注的前沿技术趋势存在交集。
22	海南启申一号医药创业投资基金合伙企业（有限合伙）	无直接交集	该基金的投资方向为创新生物技术平台公司，与博瑞医药的创新管线布局方向高度重合，且通过专业基金管理人进行投资，可以利用其专业的尽调能力、投资判断和投后管理经验，构建多元化的项目组合，从而分散由博瑞医药直接进行早期投资所面临的高风险。
23	深圳弘晖天使创新投资合伙企业（有限合伙）	无直接交集	该基金的投资方向为生命健康+科技制造领域的早期/天使阶段硬科技项目。通过投资该项基金，博瑞医药相当于搭建了一个专业的外部创新雷达系统，并拓展创新管线的布局。
24	苏州工业园区薄荷四期创业投资合伙企业（有限合伙）	无直接交集	博瑞医药可以通过投资该基金接触到大量高校和科研院所的原始创新成果，从而获得一些宝贵的技术输入，同时会接触到更多顶尖科学家和创业者群体，为未来发展储备人才资源。薄荷基金的 LP 中包括恒瑞医药、药明康德、先声药业、泰格医药、齐鲁制药等产业巨头。博瑞医药通过参与这一网络，可与行业领导者建立更紧密联系，潜在推动业务合作或战略联盟。且薄荷基金团队具有深厚的产业背景，如创始合伙人刘毓文曾从零开始运营苏州 BioBAY 生物医药产业园，主管合伙人冷艳拥有 16 年医疗投资经验，主导过燃石医学、康诺亚生物等成功案例。这种专业能力可帮助博瑞医药更准确地评估技术价值和投资风险。
25	南京弘晖维泰创业投资基金合伙企业（有限合伙）	无直接交集	博瑞医药的核心策略是向创新药企转型，通过投资这个专注于生命科学早期项目的基金，公司可以低成本、高效率地接触和筛选全球最前沿的技术（如新型靶点、递送技术等），为自身管线注入持续活力，并与公司现有 BGM0504 等核心产品线形成潜在协同。
26	苏州极客基因科技有限公司	无直接交集	考虑到被投资企业“细胞命运导航系统”及三大底层技术平台的技术独特性与壁垒，以及中晚期实体瘤治疗市场的快速发展，该项投资是一项具有高度战略必要性的决策。博瑞医药作为一家创新药企，投资该公司可以充分发挥双方在创新药物研发与细胞治疗技术领域的

			优势，形成潜在协同效应，助力博瑞医药提前布局创新前沿领域。
27	苏州鸿博创业投资合伙企业（有限合伙）	无直接交集	被投资企业由北京文资数码投资管理有限公司担任普通合伙人和基金管理人，重点投资于前沿生命科技、医疗健康行业，特别是创新药、高端仿制药和体外诊断产业等方向，这与博瑞医药的定位高度契合。通过基金的平台，博瑞医药能够以较低的风险和成本，接触、筛选并投资于一批与公司主营业务具有协同潜力的科技创新型企业，从而拓展投资渠道，并为公司未来可能的技术引进、业务合作或并购重组奠定基础。
28	苏州鸿博二期投资合伙企业（有限合伙）	无直接交集	被投资企业专注于创新药、高端仿制药、体外诊断等生物医药前沿领域，与博瑞医药的研发方向高度重合。通过投资被投资企业，博瑞医药能以较低风险接触并筛选一些拥有单细胞测序、细胞命运重编程等前沿技术的创新企业。这类早期技术有望填补或增强博瑞医药的长期研发管线。早期生物医药研发失败率极高，通过专业的基金管理人进行投资，可以利用其专业的尽调能力、投资判断和投后管理经验，构建多元化的项目组合，从而分散由博瑞医药直接进行早期投资所面临的高风险。
29	BRIGHT INNOVATIVE LP	无直接交集	被投资企业是博瑞投资的境外基金，作为博瑞在创新药领域的全球战略投资之一，通过其基金管理团队在全球范围内搭建的项目资源和科学家网络以及医药开发全流程的专业团队，帮助博瑞进行产品管线及战略布局相关的创新药领域优质项目进行股权投资，并已尝试将该项目或技术引入国内或进行合作开发；以及帮助博瑞未来需要探索的创新药领域的突破，帮助深度挖掘市场优质资源，推动博瑞医药内在价值的持续上升。
30	苏州朗煜园丰创业投资合伙企业（有限合伙）	无直接交集	被投资企业的投资方向为前沿生物医药、医疗健康科技行业的早期股权投资，与博瑞医药的创新管线布局方向高度重合，且通过专业基金管理人进行投资，可以利用其专业的尽调能力、投资判断和投后管理经验，构建多元化的项目组合，从而分散由博瑞医药直接进行早期投资所面临的高风险。
31	苏州朗煜园丰二期创业投资合伙企业（有限合伙）	无直接交集	被投资企业投资了 11 个全部为早期的项目，其中 5 个被成功招引落户苏州。通过该项投资，博瑞医药能继续支持苏州“1030”产业体系中的“创新药”和“医疗器械”两大产业链的种子期、初创期企业，这有助于其为博瑞医药发现和培育未来的技术和产品管线。

综上：公司各项对外投资标的均聚焦医药、生物、基因技术及相关创投领域，整体归属大健康医药赛道。除了深圳奥礼生物科技有限公司，其余被投主体的经营方向、业务环节与公司原料药、医药中间体、制剂研发生产及销售的核心主营业务无直接交集。

（三）公司与被投资企业除投资外的其他业务往来情况如下：

单位：万元

科目名称	单位名称	期末余额	对应交易内容
应收账款	PT ANVITA PHARMA INDONESIA	1.42	出售原料药及中间体
应收账款	朗煜医药科技（杭州）有限公司	367.00	技贸收入及加工费收入
应收账款	北京因诺瑞康生物医药科技有限公司	63.20	加工费收入
应收账款	博泽格霖（山东）药业有限公司（注）	5,217.39	租赁收入
其他应收款	博泽格霖（山东）药业有限公司（注）	24.84	代付水电费
预付账款	深圳奥礼生物科技有限公司	500.00	研发服务
预付账款	博泽格霖（山东）药业有限公司（注）	148.75	材料采购及服务费
预付账款	武汉誉祥医药科技有限公司	0.22	研发服务
应付账款	苏州博希康医药科技有限公司	12.75	采购原料药及中间体
应付账款	博诺康源（北京）药业科技有限公司	1.11	材料采购
其他应付款	博泽格霖（山东）药业有限公司（注）	253.17	租赁保证金

注：博泽格霖（山东）药业有限公司为公司被投资企业博诺康源（北京）药业科技有限公司全资子公司。

（四）被投资企业是否存在减值风险，列报为相关会计科目是否符合准则规定，相关投资决策程序、是否履行审议及披露义务的说明：

公司于资产负债表日对权益法核算的长期股权投资逐项评估减值迹象。截至报告期末，被投资企业经营状况均正常，未出现减值情形；其余对外投资均以公允价值进行后续计量，无需开展减值测试。

公司严格遵循《企业会计准则》，根据持股比例、影响力及资产属性划分会计科目，各项投资的分类、计量与列报均符合准则要

求。所有对外出资均已履行公司内部完整审议流程，并按照按照科创板股票上市规则等监管规定，在定期报告、临时报告等文件中完整披露相关信息，充分履行审议及信息披露义务。

五、请会计师说明针对相关资产的核查程序：

（一）核查程序

针对公司货币资金、银行借款、应付债券、长期应付款及对外投资等相关资产，我们主要执行了以下核查程序：

1、货币资金、借款及利息收入：

（1）对公司及合并范围内子公司全部银行账户执行函证程序，函证内容包括期末银行存款余额、受限情况、银行借款余额、借款期限、利率、担保情况、理财产品余额及期限等，函证范围覆盖公司全部银行存款及银行借款账户。上述银行函证均已取得回函，存在差异的，已结合银行对账单、未达账项、借款合同、还本付息凭证等资料进行调节，调节后不存在重大异常。

（2）获取并核对公司主要银行账户对账单、银行流水、银行借款合同、借款回单及还本付息凭证，对期末货币资金余额、借款余额及资金受限情况进行核查，确认相关货币资金及银行借款列报金额与银行函证、银行流水及合同资料不存在重大不一致。

（3）获取公司理财产品台账，逐项检查报告期内理财产品购买及赎回的银行回单、产品协议、收益到账凭证等资料，核查理财产品购买、赎回及收益确认的真实性、完整性和准确性。

（4）结合公司日均存款规模、资金存放结构、存款类型及银行利率水平，重新测算利息收入，与账面确认的利息收入进行比对分析，核查利息收入与存量资金规模、资金收益率水平是否匹配。

2、应付债券、长期应付款及非银行金融机构借款：

（1）针对公司公开发行的应付债券，获取并审阅债券发行审批文件、募集说明书、发行结果公告、债券存续期公告等公开披露资料，核对发行金额、票面

利率、期限、还本付息安排等关键条款与账面记录是否一致；重新测算报告期内应计利息及溢折价摊销金额，核查应付债券列报及利息确认的准确性。

（2）针对长期应付款中的非银行金融机构借款，对相关非银行金融机构执行函证程序，函证内容包括借款金额、期限、利率、到期日、担保安排、资金用途等关键条款。上述函证均已取得回函，存在差异的，已结合借款合同、放款凭证、还款安排、利息计提表等资料进行调节，调节后不存在重大异常。

（3）获取并检查相关非银行金融机构借款合同、放款凭证、还款安排及利息计提表，核查非银行金融机构借款的真实性、完整性及列报准确性。

（4）结合公司货币资金余额、经营活动现金流量状况、一年内到期债务规模及公司偿债安排，分析公司短期偿债能力及流动性风险；对借款平均余额、合同利率及债券利率进行重新测算，核查利息支出与有息负债规模是否匹配。

3、对外投资：

（1）针对公司长期股权投资、其他权益工具投资及其他非流动金融资产等对外投资，获取投资协议、出资凭证、工商资料、董事会或股东大会决议等资料，核查投资事项是否已履行必要的决策程序及信息披露义务。

（2）对公司境内主要参股单位执行函证程序，确认投资对象、持股比例、投资金额及期末余额等信息，并与账面记录、投资协议及出资凭证进行核对。上述函证均已取得回函相符，或经执行替代程序核查后未发现重大异常。

（3）根据投资协议条款、实际持股比例、公司对被投资单位的影响程度及管理层持有意图，复核公司对长期股权投资、其他权益工具投资及其他非流动金融资产的会计科目分类是否符合企业会计准则规定。

（4）针对以公允价值计量的相关投资，获取管理层估值底稿、被投资单位财务资料及外部评估资料等；对于部分投资，公司聘请评估机构进行资产评估以确认其公允价值，我们获取并复核相关资产评估报告，评价估值方法、关键参数及公允价值变动确认依据的合理性。

（5）获取被投资单位财务报表、经营情况说明及相关资料，结合被投资单

位经营状况、行业环境、持有目的及投资收益情况，分析相关投资是否存在减值迹象或公允价值大幅下跌风险。

（6）通过访谈管理层、查询公开信息、检查交易往来明细等方式，核查公司与被投资单位之间是否存在除投资外的其他业务往来及关联关系，确认相关交易及信息披露是否恰当。

（二）核查意见

经核查，我们认为，公司货币资金、银行借款、应付债券、长期应付款及非银行金融机构借款的列报金额与银行函证、非银行金融机构函证、公开披露信息、合同、银行流水及相关凭证不存在重大不一致；公司理财产品购买、赎回及收益确认具有真实交易背景，利息收入与日均资金规模、资金存放结构及利率水平相匹配，具有合理性。

结合公司期末货币资金余额、经营活动现金流情况、一年内到期债务规模、授信及偿债安排，未发现公司存在重大流动性风险。公司报告期内非银行金融机构借款增加，主要系结合研发投入、经营周转及项目建设资金需求，综合运用科创债、融资租赁等多元化融资工具所致，具有合理性。

经核查，公司长期股权投资、其他权益工具投资、其他非流动金融资产及其他非流动资产中核算的对外投资，其会计科目分类、计量方法、公允价值确认依据及减值判断在所有重大方面符合企业会计准则相关规定；相关投资已履行必要的内部决策程序，未发现应披露未披露的重大事项。

公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）

2026 年 7 月 17 日