

上海阿拉丁生化科技股份有限公司

关于2025年年度报告的信息披露监管问询函 的回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

上海阿拉丁生化科技股份有限公司（以下简称“阿拉丁”或“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2026】0322号《关于上海阿拉丁生化科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”），公司高度重视，会同年审会计师北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实，现将有关问题回复如下：

说明：本回复公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致；如无特殊说明，本回复涉及币种为人民币。

问题 1：关于经营业绩。

年报显示，（1）公司主要通过自建电商平台开展产品销售，公司还通过喀斯玛平台面向科研院所、高等院校及企业等大中型机构提供科研物资采购等电商平台服务，收取交易服务费、平台服务费及相关增值服务。（2）2025年公司实现营业收入6.96亿元，同比增加30.39%，实现归母净利润1.02亿元，同比增加3.34%，其中科研试剂实现营业收入6.05亿元，同比增加15.39%，新增平台服务业务营业收入8,231.14万元。（3）分季度看，公司分别实现营业收入1.30亿元、1.45亿元、1.69亿元、2.52亿元，第四季度收入占比36.21%，占比较高。（4）分地区看，西南地区、东北地区营业收入分别同比增幅134.22%、63.97%，同比增幅较大，其他地区营业收入新增约8,700万元。

请公司：（1）列示近三年公司直销、经销前十大客户名称、关联关系、销售金额、支付方式、期末余额及期后回款金额、销售产品及应用领域，经销客户还需列示成立时

间、双方首次合作时间、注册资本以及终端客户情况，如存在主要客户发生变化的，请说明原因；（2）补充说明公司在线上销售中为主要责任人还是代理人，线上销售的收入确认模式，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（3）具体说明公司喀斯玛平台业务模式、结算模式、相关服务费用收费标准，相关会计处理过程是否符合《企业会计准则》的相关规定；（4）说明季度之间收入存在波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；（5）补充披露其他地区的具体范围、客户构成、收入明细情况，结合客户拓展策略、订单获取方式、产品交付模式等，说明西南地区、东北地区收入大幅增长的原因及可持续性；（6）请年审会计师说明对公司自建电商平台及下属喀斯玛平台内部控制有效性、销售真实性履行的审计程序及有效性。

回复：

（一）列示近三年公司直销、经销前十大客户名称、关联关系、销售金额、支付方式、期末余额及期后回款金额、销售产品及应用领域，经销客户还需列示成立时间、双方首次合作时间、注册资本以及终端客户情况，如存在主要客户发生变化的，请说明原因；

1、直销前十大客户情况

公司直销客户具有采购频率高、单次采购规模较小等特点，下游客户很分散。近三年，公司前十大客户主要为国内知名生物及医药企业，前十大客户未发生重大变化，其业务收入占总收入的比例分别为 6.39%、4.65%、3.92%，公司对单一主要客户的销售金额占比均低于 5%，不存在对单一客户重大依赖的情形。各年度直销前十大客户与公司均不存在关联关系，货款支付方式为银行对公转账和在线支付到公司账户。公司直销前十大客户各年度的期末余额均已期后收回。详情如下表：

2023年直销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款情况	销售产品
1	客户一	非关联方	304.16	对公转账	133.52	133.52	生化试剂及实验耗材
2	客户二	非关联方	279.49	对公转账	162.04	162.04	生化试剂及实验耗材
3	客户三	非关联方	275.70	对公转账	14.10	14.10	生化试剂及实验耗材
4	客户四	非关联方	249.59	对公转账	17.63	17.63	生化试剂及实验耗材
5	客户五	非关联方	238.80	对公转账	31.25	31.25	临床检验分析仪器及体外诊断试剂
6	客户六	非关联方	223.77	对公转账	21.77	21.77	化学试剂、玻璃仪器、实验耗品、仪器设备等
7	客户七	非关联方	216.37	对公转账	32.64	32.64	生化试剂及实验耗材
8	客户八	非关联方	213.51	对公转账	-	-	生化试剂及实验耗材
9	客户九	非关联方	211.70	对公转账	5.84	5.84	生化试剂及实验耗材
10	客户十	非关联方	201.35	对公转账	11.82	11.82	生化试剂及实验耗材

2024年直销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款情况	销售产品
1	客户一	非关联方	662.55	对公转账	63.65	63.65	生化试剂及实验耗材
2	客户二	非关联方	345.75	对公转账	121.85	121.85	生化试剂及实验耗材
3	客户三	非关联方	227.31	对公转账	152.15	152.15	生化试剂及实验耗材
4	客户四	非关联方	221.35	对公转账	32.24	32.24	生化试剂及实验耗材
5	客户五	非关联方	188.23	对公转账	21.77	21.77	临床检验分析仪器及体外诊断试剂
6	客户六	非关联方	182.59	对公转账	10.11	10.11	生化试剂及实验耗材
7	客户七	非关联方	180.49	对公转账	62.53	62.53	化学试剂、玻璃仪器、实验耗品、仪器设备等
8	客户八	非关联方	160.30	对公转账	-	-	化学品及实验分析仪器
9	客户九	非关联方	157.91	对公转账	53.62	53.62	化学品化工品
10	客户十	非关联方	156.35	对公转账	52.41	52.41	生化试剂及实验耗材

2025年直销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款金额	销售产品
1	客户一	非关联方	337.77	对公转账	62.55	62.55	化学试剂、玻璃仪器、实验耗品、仪器设备等
2	客户二	非关联方	335.96	对公转账	126.68	40.25	生化试剂及实验耗材
3	客户三	非关联方	321.72	对公转账	49.39	49.39	化学品及实验分析仪器
4	客户四	非关联方	320.53	对公转账	90.73	90.73	生化试剂及实验耗材
5	客户五	非关联方	313.67	对公转账	68.48	68.48	临床检验分析仪器及体外诊断试剂
6	客户六	非关联方	257.82	对公转账	-	-	生化试剂及实验耗材
7	客户七	非关联方	245.25	对公转账	10.22	10.22	化工产品试剂、玻璃仪器、仪器仪表
8	客户八	非关联方	232.75	对公转账	65.85	65.85	化学品化工品
9	客户九	非关联方	185.05	对公转账	11.35	11.35	生化试剂及实验耗材
10	客户十	非关联方	176.14	对公转账	-	-	生化试剂及实验耗材

2、经销前十大客户情况

公司对经销客户实行严格的准入管理和年度审核机制，各年度主要经销商均为长期合作的优质经销商，其终端客户主要覆盖高等院校、科研院所及企业等机构用户。近三年，公司经销商前十大客户保持相对稳定。具体如下：

2023年经销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款金额	销售产品及应用领域	成立时间	双方首次合作时间	注册资本
1	客户一	非关联方	2,660.92	对公转账	928.55	928.55	生化试剂及实验耗材	2010-6-24	2017年	1,632.40
2	客户二	非关联方	2,195.75	对公转账	-	-	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-9-12	2015年	550.00
3	客户三	非关联方	1,083.76	对公转账	180.56	180.56	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-3-6	2014年	1,000.00
4	客户四	非关联方	958.42	对公转账	27.68	27.68	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-7-16	2014年	500.00
5	客户五	非关联方	923.34	对公转账	70.70	70.70	化学试剂、色谱试剂、实验耗材及分析设备	2004-7-19	2009年	1,000.00
6	客户六	非关联方	725.27	对公转账	-	-	化学试剂、化工原料及实验耗材	2023-2-14	2023年	100.00
7	客户七	非关联方	672.49	对公转账	30.70	30.70	生化试剂、分析设备及实验耗材等实验室用品	2008-5-12	2019年	300.00
8	客户八	非关联方	581.64	对公转账	-	-	生化试剂及实验耗材	2019-6-12	2019年	100.00
9	客户九	非关联方	515.30	对公转账	39.94	39.94	化学试剂、化工原料及实验耗材	2012-12-28	2013年	100.00
10	客户十[注1]	非关联方	485.13	对公转账	-	-	生化试剂及实验耗材	2010-9-15	2010年	10.00

注1:公司对客户十2024年销售金额260.77万元，经销商排名23名;2025年销售金额174.71万元，经销商排名72名;近三年销售额下降的主要原因在于该客户是采购单一商品的小型民营企业。后续两年因项目结束或下游客户流失，加上自身业务单一、抗风险能力差，导致用量持续减少，采购额和排名随之断崖式下降。

2024年经销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款金额	销售产品	成立时间	双方首次合作时间	注册资本	较上期主要客户发生变化情况
1	客户一	非关联方	3,287.85	对公转账	985.96	985.96	生化试剂及实验耗材	2010-6-24	2017年	1,632.40	不变
2	客户二	非关联方	1,536.55	对公转账	-	-	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-9-12	2015年	550.00	不变
3	客户三	非关联方	1,348.78	对公转账	160.70	160.70	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-3-6	2014年	1,000.00	不变
4	客户四	非关联方	1,326.89	对公转账	92.16	92.16	化学试剂、色谱试剂、实验耗材及分析设备	2004-7-19	2009年	1,000.00	上升1名
5	客户五	非关联方	1,132.89	对公转账	131.83	131.83	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-7-16	2014年	500.00	下降1名
6	客户六[注2]	非关联方	835.01	对公转账	52.56	52.56	生化试剂、分析设备及实验耗材等	2023-7-20	2023年	600.00	上升1名
7	客户七	非关联方	723.09	对公转账	62.64	62.64	化学试剂、化工原料及实验耗材	2012-12-28	2013年	100.00	上升2名
8	客户八	非关联方	615.59	对公转账	-	-	化学试剂、化工原料及实验耗材	2023-2-14	2023年	100.00	下降2名
9	客户九[注3]	非关联方	518.05	对公转账	-	-	生化试剂、分析设备及实验耗材等	2015-3-24	2017年	800.00	上升13名
10	客户十	非关联方	515.21	对公转账	-	-	生化试剂及实验耗材	2009-8-18	2010年	500.00	上升1名

注2:客户六实际为2023年度客户七同一控制下的关联方,二者于2024年度进行了业务转移。

注3:公司2024年3月收购上海源叶生物科技有限公司(以下简称“源叶生物”),并于2024年4-12月将源叶生物纳入财务报表合并范围,其中,客户九为源叶生物2024年销售第5名客户,导致该客户在公司2024年度销售收入涨幅较大。

2025年经销前十大客户情况

单位:万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后已回款金额	销售产品	成立时间	双方首次合作时间	注册资本	较上期主要客户发生变化情况
------	------	------	------	------	------	---------	------	------	----------	------	---------------

1	客户一	非关联方	3,391.56	对公转账	1,105.12	1,105.12	生化试剂及实验耗材	2010-6-24	2017年	1,632.40	不变
2	客户二	非关联方	1,479.56	对公转账	178.06	178.06	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-3-6	2014年	1,000.00	上升1名
3	客户三	非关联方	1,402.50	对公转账	179.35	179.35	化学试剂、色谱试剂、实验耗材及分析设备	2004-7-19	2009年	1,000.00	上升1名
4	客户四	非关联方	1,294.52	对公转账	220.91	220.91	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-7-16	2014年	500.00	上升1名
5	客户五	非关联方	1,076.91	对公转账	-	-	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-9-12	2015年	550.00	下降3名
6	客户六	非关联方	1,024.59	对公转账	-	-	生化试剂、分析设备及实验耗材等	2023-7-20	2023年	600.00	不变
7	客户七	非关联方	880.28	对公转账	-	-	生化试剂及实验耗材	2009-8-18	2010年	500.00	上升3名
8	客户八	非关联方	790.73	对公转账	32.49	32.49	化学试剂、化工原料及实验耗材	2012-12-28	2013年	100.00	下降1名
9	客户九	非关联方	719.06	对公转账	-	-	生化试剂及实验耗材	2019-6-12	2019年	100.00	上升2名
10	客户十	非关联方	696.31	对公转账	-	-	化学试剂、化工原料及实验耗材	2023-2-14	2023年	100.00	下降2名

3、公司产品应用领域

(1) 公司试剂产品主要应用领域：

- ①高端化学：提供有机分子、功能化试剂等，服务于药物化学与有机合成。
- ②生命科学：涵盖蛋白、抗体、酶等，用于基因组学、细胞生物学等研究。
- ③分析色谱：提供色谱溶剂、标准品等，用于环境、食品、药品的质量控制与痕量检测。
- ④材料科学：提供纳米、高分子等功能材料，用于新能源、先进制造等领域。

(2) 客户群体产品的应用领域：

- ①高等院校与科研院所开展基础科学研究；
- ②生物医药企业：运用于药物研发、药物代谢和药效评价；
- ③新材料等产品满足新能源以及节能环保产业，如电池材料、光伏技术等新兴领域的创新研发需求，提供环境监测、污染治理等分析检测用的试剂与标准品；半导体与航空航天：可用于半导体、航空航天关键产业的研发环节；
- ④其他工业领域：客户还覆盖制药、食品、化工、第三方检测等多个行业的研发机构。

(二) 补充说明公司在线上销售中为主要责任人还是代理人，线上销售的收入确认模式，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

公司线上销售收入来源于不同法人主体的不同业务。公司对不同业务收入确认在适用范围、收入的确认、计量、会计处理等方面符合《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定。

1、以阿拉丁为代表的自营线上销售业务：公司为主要责任人，与客户签订合同或销售订单，自行组织生产、采购、仓储及物流配送，承担商品交付前的存货风险和价格波动风险，拥有商品定价的自主权，公司在将商品交付客户并经客户签收后，按照已收或应收的对价总额确认销售收入。

2、喀斯玛公司的电商平台业务：喀斯玛商城作为科研领域的电商平台搭建了科研用户与供应商之间的桥梁，提供平台服务，同时开展自营商品销售、代理交易服务等业务，其中：平台服务，平台供应商和采购商直接通过平台交易，喀斯玛按合同约定收取固定的平台使用费和按交易比例收取的技术服务费；代理交易服务，喀斯玛公司主要提供代理销售、受托结算货款等业务，公司不承担商品交付前的存货风险和价格波动风险，

无商品定价的自主权，但对产品提供全链条运营配套服务，喀斯玛以代理人方式取得收入，采用净额法确认收入；自营商品销售，公司为主要责任人，与客户签订合同或销售订单，自行组织采购、仓储及物流配送，承担商品交付前的存货风险和价格波动风险，拥有商品定价的自主权，公司在将商品交付客户并经客户签收后，按照已收或应收的对价总额确认销售收入。

（三）具体说明公司喀斯玛平台业务模式、结算模式、相关服务费用收费标准，相关会计处理过程是否符合《企业会计准则》的相关规定；

喀斯玛商城是喀斯玛拥有的，从事科研物资交易及管理的B2B第三方电子商务平台。商城面向科研、教育及产业机构，整合供应链资源，通过互联网手段，提供规范化、信息化的科研交易、管理、物流、资讯等服务，打造阳光科研服务生态，从而实现多方共赢。商城主要业务范围为生化试剂及耗材、小型仪器、技术服务等销售及服务。公司主要服务中科院各科研院所、全国各大学、医院、研发机构等科研主体。

1、业务模式

喀斯玛提供平台服务、自营商品销售、代理交易服务等业务模式。其纳入阿拉丁2025年财务报表合并期内（2025年9月至2025年12月）的各板块收入明细如下：

单位：万元

收入板块	平台服务收入	自营业务收入	代理服务收入	合计
金额	2,781.48	1,989.94	3,459.72	8,231.14

2、结算模式

平台服务由平台商家直接与采购单位结算，喀斯玛向平台商家按合同收取平台使用费、技术服务费；自营商品销售由喀斯玛分别与采购单位、供货商进行结算；代理交易由喀斯玛根据约定代委托方结算货款，喀斯玛向委托方收取代理服务费。

3、收费标准及缴费对象

（1）平台使用费

①业务介绍：根据公司制定的招商政策，对部分商家入驻平台或续约时收取平台使用费；收费标准：银铺1万元/年、金铺2万元/年；缴费对象：入驻平台符合缴纳平台使用费条件的商家。

②收款时点：商家签约入驻或续约时一次性收取1年平台使用费。

③收入确认规则：合同受益期内直线分期分摊确认主营业务收入。

④履约依据：合同期内持续提供对应权益和服务。

(2) 技术服务费

①业务介绍：平台使用交易服务；收费标准：交易金额的 1%~3%；缴费对象：入驻平台产生交易的商家。

②收款和确认时点：以当期实际完成验货的订单金额为基数，按合同约定按 1%~3%的比例收取服务费，确认当期收入。

③履约依据：上下游业务服务伴随单笔订单验货签收即履约完毕，汇总结算。

(3) 代理服务费

①业务介绍：全链条运营配套服务，包括代销/代配送/代推广/代结算/代仓储等，收费标准：交易金额的 5%~20%，缴费对象：入驻平台的合作商家。

②收入确认规则：按合同约定账期，完成委托的代理服务，对账结算货款后，以实际结算货款为基数计提服务费，确认收入。

③履约依据：按合同约定，根据服务内容差异化，按照交易金额的 5%~20%收取服务费，按单项合同履行执行。

(4) 自营商品销售收入

①业务属性：货物购销（商贸自营），结算对象为采购单位。

②收入确认规则：根据采购单位需求集中备货、完成货物交付，货物控制权转移后确认主营业务销售收入，同步结转采购成本；后续按期开票、结算回款。

(四) 说明季度之间收入存在波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；

1、2025 年度，公司分季度营业收入分别为 1.30 亿元、1.45 亿元、1.69 亿元和 2.52 亿元，第四季度收入占比 36.21%。公司分季度收入呈逐步增长态势，第四季度占比较高，主要原因：

①公司的科研试剂及实验耗材主要客户为高等院校、科研院所，受季节及节假日影响较大，上述客户通常在第四季度集中进行科研经费支出，形成较集中采购，导致第四季度收入占比较高；

②公司 2025 年 8 月完成对喀斯玛控股的收购，2025 年 9 月起纳入合并报表。其中，喀斯玛在合并报表 2025 年 9 月贡献收入金额 17,090,795.99 元、第四季度贡献 67,784,884.63 元，合计金额 84,875,680.62 元。

2、公司 2023 年至 2025 年合并收入按季度分析列示如下（单位：元）：

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023 年度	86,543,299.85	98,907,623.55	97,325,583.17	120,099,974.90	402,876,481.47
分季占比	21.48%	24.55%	24.16%	29.81%	100.00%
2024 年度	98,473,575.99	139,999,027.35	139,137,019.05	155,945,888.65	533,555,511.04
分季占比	18.46%	26.24%	26.08%	29.23%	100.00%
2025 年度	130,180,313.51	145,137,868.59	168,716,906.49	251,688,831.07	695,723,919.66
分季占比	18.71%	20.86%	24.25%	36.18%	100.00%
2025 年喀斯玛合并收入	-	-	17,090,795.99	67,784,884.63	84,875,680.62
剔除喀斯玛后分季收入	130,180,313.51	145,137,868.59	151,626,110.50	183,903,946.44	610,848,239.04
剔除喀斯玛后分季占比	21.31%	23.76%	24.82%	30.11%	100.00%

由上表可知，剔除 2025 年度新增合并喀斯玛公司后，公司近三年分季度收入占比基本保持一致，且呈逐步增长态势，第四季度占比较高，收入确认符合公司实际经营情况，与历史经营规律及同行业季节性特征基本一致。

3、同行业其他可比公司收入按季度列示如下（单位：元）：

(1) 泰坦科技分季度收入及占比情况

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023 年度	655,329,396.65	672,924,772.50	725,611,390.56	715,783,457.17	2,769,649,016.88
分季占比	23.66%	24.30%	26.20%	25.84%	100.00%
2024 年度	664,242,611.80	732,183,171.55	729,096,857.04	757,997,997.75	2,883,520,638.14
分季占比	23.04%	25.39%	25.28%	26.29%	100.00%
2025 年度	603,969,457.66	615,166,539.34	628,872,319.38	673,401,354.78	2,521,409,671.16
分季占比	23.95%	24.40%	24.94%	26.71%	100.00%

(2) 诺唯赞分季度收入及占比情况

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023 年度	302,194,310.54	268,842,603.63	298,258,203.83	416,693,125.93	1,285,988,243.93
分季占比	23.50%	20.91%	23.19%	32.40%	100.00%
2024 年度	301,571,120.22	347,701,300.78	336,638,679.96	391,987,163.69	1,377,898,264.65

分季占比	21.89%	25.23%	24.43%	28.45%	100.00%
2025年度	284,980,795.58	321,239,534.23	346,183,744.66	425,477,210.33	1,377,881,284.80
分季占比	20.68%	23.31%	25.12%	30.88%	100.00%

(3) 毕得医药分季度收入及占比情况

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023年度	252,455,900.29	270,169,416.30	282,381,419.24	286,851,826.14	1,091,858,561.97
分季占比	23.12%	24.74%	25.86%	26.27%	100.00%
2024年度	262,669,977.50	269,537,332.49	279,170,579.63	290,632,443.99	1,102,010,333.61
分季占比	23.84%	24.46%	25.33%	26.37%	100.00%
2025年度	296,374,647.62	331,151,941.50	351,584,503.91	344,699,633.67	1,323,810,726.70
分季占比	22.39%	25.02%	26.56%	26.04%	100.00%

由上表可知，从同行业其他可比公司近三年分季度收入规模及占比变动情况看，均表现为逐季增长的趋势，第四季度在全年收入占比最大，剔除喀斯玛分季度收入后，分季度收入占比与同行业基本保持一致。

(五) 补充披露其他地区的具体范围、客户构成、收入明细情况，结合客户拓展策略、订单获取方式、产品交付模式等，说明西南地区、东北地区收入大幅增长的原因及可持续性；

1、补充披露其他地区的具体范围、客户构成、收入明细情况，结合客户拓展策略、订单获取方式、产品交付模式等；

其他地区收入主要来源于两个方面，（1）主要来源于纳入合并范围喀斯玛 2025 年 9 月至 2025 年 12 月的主营业务收入，金额 8,231.14 万元。（2）来源于公司境外收入，金额 554.75 万元。公司新建境外电商平台获得订单并依托美国加州仓库已有库存商品送达实现销售，客户主要为美国当地经销商及高等院校等。

2、西南地区、东北地区收入大幅增长的原因及可持续性；

剔除喀斯玛相关收入 8,231.14 万元后，公司近三年分区域收入情况如下：

单位：万元

地区	2023年		2024年		2025年		2025年同比增长率
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	
华东	19,669.57	49.58%	23,661.95	45.12%	25,024.91	41.36%	5.76%

华南	4,980.29	12.55%	6,232.24	11.88%	5,731.75	9.47%	-8.03%
华北	8,453.88	21.31%	12,394.68	23.64%	16,455.34	27.19%	32.76%
华中	2,485.55	6.27%	3,669.04	7.00%	3,933.20	6.50%	7.20%
西北	750.62	1.89%	1,522.58	2.90%	1,596.40	2.64%	4.85%
西南	2,034.43	5.13%	2,644.32	5.04%	3,566.22	5.89%	34.86%
东北	1,297.23	3.27%	2,223.69	4.24%	3,646.16	6.03%	63.97%
境外	-	0.00%	90.05	0.17%	554.75	0.92%	516.05%
合计	39,671.57	100.00%	52,438.56	100.00%	60,508.74	100.00%	15.39%

2025年度，公司西南地区营业收入同比增长34.86%，东北地区营业收入同比增长63.97%，增幅较大。西南地区收入占公司总收入的5.89%，东北地区收入占比6.03%。上述区域收入增长的主要原因如下：

(1) 公司整体收入增长：2025年公司整体收入增长良好，西南、东北地区收入占比相对保持稳中有升。同时，西南、东北地区前期收入基数较小，增量收入在相对较小的基数上体现为较高增长率。

(2) 销售内部管理：公司对西南地区、东北地区销售内部管理加强，推动区域市场覆盖能力加强和客户响应速度提高，有效促进了订单获取及交付效率。

(3) 订单获取及交付方式：公司通过线下推广、线上平台引流等方式获取订单，扩大客户覆盖面。根据各区域分仓库库存情况就近发货，以达到高效快速送达的目标。

公司依托成熟的电商平台，分布各地区的仓库，充足和丰富的产品现货以及过硬的产品质量和可定制化的产品服务，获得更多科研客户需求。在科研资源相对密集的区域，随着公司区域仓储物流体系的持续完善和产品品类的进一步丰富，公司区域市场竞争能力进一步增强，但未来经营情况仍受科研投入、市场需求及行业竞争等因素影响。

(六) 请年审会计师说明对公司自建电商平台及下属喀斯玛平台内部控制有效性、销售真实性履行的审计程序及有效性；

(一) 内部控制方面执行的审计程序

1、IT专项审计程序

本所IT审计团队，分别对阿拉丁自营电商平台和喀斯玛电商平台开展信息系统专项审计，包括一般控制核查、应用控制核查、数据核对和数据分析：

(1) 一般控制核查

本次对公司阿拉丁和喀斯玛的信息系统的应用访问控制、程序变更、数据处理、数据转换、操作系统、网络安全及数据备份等领域开展全面核查。经检查，未发现存在对财务数据构成重大影响的控制缺陷，本次核查范围内，系统一般控制的关键控制活动设计合理、执行有效。

（2）应用控制核查

①阿拉丁平台：

执行了信息系统应用控制的穿行测试，以确认采购、生产、销售相关业务流程中各个节点的设计是否合理。通过核查，公司建立了符合公司业务现状的信息系统应用控制管理体系，相关业务流程的关键环节设有审批流程，设计合理。

②喀斯玛平台：

对喀斯玛平台服务业务和自营业务开展穿行测试与控制测试，涵盖电子合同签约审批流程、纸质合同签约审批流程、年费收入的形成、技术服务费收入的形成、自营订单收入的形成的全流程。经核查，合同审批控制运行有效，财务收入数据与系统记录保持一致。

（3）数据核对

针对阿拉丁平台和喀斯玛平台，依据公司收入计算逻辑，编写 SQL 语句从后台数据库中重新提取数据，与财务数据进行匹配，验证财务数据与系统收入数据的一致性。通过对系统数据与财务数据的核对，确认业务数据与财务数据之间的差异较小，对收入确认不构成重大影响。

（4）数据分析

利用 SQL 脚本对系统数据的订单金额小时分布、日分布、城市分布等多维度进行统计分析，验证数据合理性，确认业务数据真实可靠。根据综合整体的数据分析结果，确认系统记录的业务数据具有合理性，未见可能对公司财务数据产生重大影响的不利事项。

2、内部控制审计程序

（1）分析内控制度：获取公司内部控制制度，在了解制度的基础上访谈相关人员，执行穿行测试，完整追踪一笔业务从平台下单至财务结转收入全链条单据，验证内控流程实际执行情况；

(2) 实施控制测试：采用随机抽样的方式选取测试样本。检查对应订单、发货单、验收单、结算单、收入确认凭证和银行回单及资料间的信息准确性、连贯性，是否符合内部控制要求。

3、内控程序有效性评价

会计师分别对阿拉丁和喀斯玛平台进行核查，包括系统架构、数据链路、权限管控及后台操作留痕，结合全业务链条穿行测试、关键节点控制测试抽样检查，公司电商平台收入、应收账款核算相关内部控制设计合理，且在本期基本得到有效执行，相关内控能够防范虚构订单、收入跨期、应收账款错报等重大错报风险。

(二) 销售真实性实质性审计程序

1. 访谈程序

选取本期销售额前 20 大客户及本期销售额增长幅度较大的前 9 大客户实施访谈。访谈过程中核实合作协议真实性、平台销售背景、商品流转签收记录、实际收款情况、是否存在无真实货物的虚构采购、是否存在平台刷单返款等情况。

2. 函证程序

针对阿拉丁客户体量庞大的情况，本次年报审计中销售业务函证采用大额加随机选样的方法选取函证样本，合计发出销售业务往来询证函 696 封，占销售收入发生额比例为 97%，应收账款余额比例为 76%；已回函占销售收入比例为 63%，应收账款余额比例为 40%。回函相符占已发函的销售收入比例为 42.28%，占已发函的应收账款余额比例为 22.60%。

针对未收到回函的客户，执行函证替代程序：获取未回函客户的订单合同、银行回单、出库单、物流单、签收单、销售发票等资料并检查期后回款情况，形成应收函证替代底稿。

针对回函不符的客户，通过编制往来余额调节表，确定期末余额的真实性、准确性。

3、细节测试程序

细节测试选样采用大额加随机选样结合的方式。针对大额订单样本、平台订单样本和随机抽样订单样本进行细节测试检查，获取样本订单的销售合同、订单截图、销售发票、物流记录、客户签收记录、服务费结算单、收入确认凭证等资料。检查资料的合理性、真实性、完整性。

4、截止测试程序

实施截止测试，验证收入是否存在跨期。

5、分析程序

执行分析性程序，查验分析各类别产品销售收入和毛利率变动的合理性

综上所述，年审会计师认为公司自建电商平台及下属喀斯玛平台内部控制是有效的，平台的销售是真实的。

年审会计师核查程序和核查意见：

（一）年审会计师按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项年审会计师执行的主要程序如下：

1、IT 内控核查：对阿拉丁、喀斯玛平台开展信息系统一般控制、应用控制检查，执行业务流程穿行测试；通过 SQL 提取后台业务数据与财务数据双向核对，从订单时段、地域等维度开展数据分析，核查系统数据可靠性；

2、业务内控核查：获取内控制度并访谈相关人员，实施全业务流程穿行测试；随机抽样开展控制测试，检查订单、物流、发票、回款等单据审批及信息一致性，验证内控执行有效性；

3、销售真实性核查：选取大额及高增长客户访谈；采用大额+随机抽样方式发出 696 份销售及应收账款询证函，对未回函客户执行替代程序，回函差异逐项调节核实；抽取样本实施收入细节测试、资产负债表日前后截止测试，分产品分析收入及毛利率变动合理性。

（二）基于执行的审计程序，年审会计师认为：

经核查，公司阿拉丁自建电商平台、喀斯玛平台信息系统及业务层面内部控制设计合理、执行有效，可有效防范虚构交易、收入跨期等重大错报风险；平台销售收入具备真实业务背景，收入确认符合企业会计准则。

问题 2：关于存货。

2023 年-2025 年，公司存货账面余额分别为 44,242.68 万元、52,826.48 万元和 53,145.40 万元，主要是库存商品，存货周转天数分别为 917 天、899 天、761 天，周转天数较长。2025 年公司计提跌价损失 2,833.30 万元，转回或转销跌价损失 1,551.68 万元。

请公司：（1）分产品品类，列示库存商品的账面余额、占比、库龄结构、存货周转天数及同比变动率，并结合公司业务模式，生产、采购及销售周期等因素，说明存货规

模与业务规模的匹配性及存货周转天数较长的合理性，与同行业可比公司的差异及原因；

(2) 列示近三年公司库存商品的主要存放地点、存放方式及各地区金额占比，与公司相应地区营业收入变动趋势是否一致；(3) 针对 2025 年已计提跌价损失的存货，列示其名称、入库时间、库龄、效期、用途、账面余额、跌价计提比例，说明跌价损失转回或转销的实际去向；(4) 说明库龄超过对应产品保质期的存货金额及占比，说明该部分存货是否仍具有使用价值及销售可能性；详细说明 3 年以上长库龄存货的形成原因，是否存在技术淘汰、市场需求消失或质量问题导致的滞销情况；(5) 请年审会计师说明对公司存货的盘点比例、对 3 年以上长库龄存货及减值计提履行的审计程序及有效性。

回复：

(一) 分产品品类，列示库存商品的账面余额、占比、库龄结构、存货周转天数及同比变动率，并结合公司业务模式，生产、采购及销售周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性及存货周转天数较长的合理性，与同行业可比公司的差异及原因；

1、库存商品分品类构成及库龄结构

2023 年至 2025 年，公司存货账面余额分别为 44,242.68 万元、52,826.48 万元和 53,145.40 万元，存货周转天数分别为 948 天、937 天、785 天。

近三年分存货品类账面余额情况

单位：元

项目	2023 年末	2024 年末	2025 年末
原材料	41,475,946.83	56,112,834.50	40,050,437.72
库存商品	398,820,519.89	482,201,943.77	512,009,800.75
发出商品	1,473,195.63	2,182,262.69	3,955,915.83
低值易耗品	4,595,762.54	2,428,121.60	4,374,143.81
包装物	4,684,706.70	4,298,349.37	2,838,731.85
账面余额合计	451,050,131.59	547,223,511.93	563,229,029.96
存货跌价准备	8,623,332.04	18,958,752.77	31,775,017.47
存货账面价值	442,426,799.55	528,264,759.16	531,454,012.49

近三年分存货品类账面余额占比情况

项目	2023 年末	2024 年末	2025 年末
原材料	9.20%	10.25%	7.11%

库存商品	88.42%	88.12%	90.91%
发出商品	0.33%	0.40%	0.70%
低值易耗品	1.02%	0.44%	0.78%
包装物	1.04%	0.79%	0.50%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

近三年存货周转天数情况

单位：元

项目/期间	2023年	2024年	2025年
期末存货价值	442,426,799.55	528,264,759.16	531,454,012.49
平均存货余额	408,575,322.43	485,345,779.36	529,859,385.83
主营业务成本	157,334,051.07	189,012,819.85	246,385,151.74
周转天数[注]	948	937	785
存货余额变动比例	-	19.40%	0.60%
周转天数同比例变动	-	-1.12%	-16.25%

[注] 存货周转天数 = (平均存货 ÷ 销售成本) × 365 天

2024年以来，公司加强存货管理，2024年、2025年公司存货周转天数均呈现下降趋势，2025年存货周转速度显著提高。

2025年末库存商品账龄明细表

单位：万元

期末金额	2年以内	2-3年	3-4年	4年以上	合计
正常销售	9,353.24	10,167.19	6,704.53	3,108.41	29,333.36
近1年末销售	1,467.23	2,596.68	2,034.03	874.99	6,972.92
近2年末销售	8,484.28	2,025.85	284.77	147.18	10,942.08
近3年末销售	-	3,725.33	425.50	197.36	4,348.20
合计	19,304.75	18,515.05	9,448.83	4,327.94	51,596.57

上表可以看出，公司库存商品库龄主要集中在三年以内，库龄三年以上的库存商品中近两年或三年未销售金额较小，不存在大量积压的情况。

2、存货规模与业务规模的匹配性及存货周转天数较长的合理性

(1) 存货规模与业务匹配性

近三年存货规模与业务规模分析情况

单位：万元

项目/期间		2023 年	2024 年	2025 年
业务规模	主营业务收入	39,671.58	52,438.56	68,739.88
	主营业务收入增长率	6.93%	32.18%	31.09%
存货规模	期末账面价值	44,242.68	52,826.48	53,145.40
	账面价值变动率	18.07%	19.40%	0.60%
存货占收入比例		111.52%	100.74%	77.31%

从上表分析可以看出，公司主营业务收入的增长与存货规模变动存在一致性。同时，存货占营收比重逐年大幅下滑，存货对营收的占比持续下降，库存周转率持续改善，产销匹配度逐年优化。

(2) 存货周转天数较长的原因

①近年来，公司结合国产替代的发展趋势持续丰富产品 SKU，以满足科研客户多样化需求，需提前向市场投放产品，销售业绩增长滞后于库存备货增速，进口替代进程中存货阶段性周转偏低属于正常的现象。公司为拓展市场，从产品品种丰富度入手，着力增加品种数。

②对于国内市场，为了就近备货，缩短发货周期，提升交付效率，除华东地区外，公司近年来陆续搭建了华北、西南、华南、华中等区域性仓库，常备产品品种增加，存货规模随之增加；对于国外市场，公司已成立了新加坡、美国以及爱尔兰、德国等境外子公司，以拓展海外市场、扩大海外业务规模。国外仓主要于 2023 年开始备货，由于国外市场所需试剂品种与国内存在一定的差异，因此，公司更加着力扩充国外市场销售的试剂品种种类，以满足国外客户多元化的需求。目前，公司的国外市场正处于开拓阶段，尚未形成规模化销售，存货备货数量逐年增加，导致存货周转率阶段性偏低。

3、与同行业可比公司的差异及原因

公司选取毕得医药（688073）、诺唯赞（688105）、泰坦科技（688133）三家同行业可比公司进行对比分析。

单位：元

对比公司	项目/期间	2023 年	2024 年	2025 年
毕得医药	期末存货余额	699,430,441.56	760,217,457.80	962,006,646.47
	平均存货余额	610,645,465.90	729,823,949.68	861,112,052.14

	主营业务成本	655,120,131.68	646,519,463.42	734,238,643.78
	周转天数	340	412	428
诺唯赞	期末存货余额	581,194,991.19	464,316,669.94	411,073,013.94
	平均存货余额	572,547,012.80	522,755,830.57	437,694,841.94
	主营业务成本	371,645,789.80	413,147,190.07	416,126,516.26
	周转天数	562	462	384
泰坦科技	期末存货余额	989,881,079.60	1,064,153,419.51	1,055,621,641.33
	平均存货余额	920,189,052.26	1,027,017,249.56	1,059,887,530.42
	主营业务成本	2,182,953,664.76	2,301,670,171.10	1,989,848,277.24
	周转天数	154	163	194

①毕得医药（688073）

毕得医药 2025 年存货周转天数约 428 天。主营药物分子砌块、中间体，属于医药研发上游定制化产品，客户以药明康德和康龙化成等 CRO 企业客户为主，采用“备货+定制”模式，根据客户的需求定制开发产品，侧重热销及高频产品，因此，存货周转率相对较高。

②泰坦科技（688133）

泰坦科技 2025 年存货周转天数约 194 天。其经营模式以“代理+自主”混合方式为主，通过代理赛默飞、默克等国际知名品牌产品及部分自主研发产品销售相结合开展业务，为防止积压和资金占用，代理产品备货比例低，因此，存货周转率也相对较高。泰坦科技 2025 年出现亏损，归母净利润为-3,091.98 万元。

③诺唯赞（688105）

诺唯赞主营业务涵盖基础科研试剂、高通量测序试剂、体外诊断试剂及仪器、生物医药 CRO 服务等，产品线众多，但下游客户主要是科研机构、医院、生物医药企业等 B 端专业用户。这类客户需求计划性强、交付有周期，诺唯赞采用“以产定采”策略，原材料周转天数与备货周期基本匹配，更多按照客户订单和项目需求组织生产与采购。产品主要为生物活性大分子（抗体、重组酶等），具有严格的有效期限限制，一旦过期损失极大，因此存货策略更倾向于“严控效期、缩小备货、以销定产”。

④公司存货周转天数高于其他同行业公司，主要系以下原因导致：

(1) 公司坚持自主生产方式，未代理第三方品牌产品，销售收入均由自主产品销售实现，且公司产品品类丰富，虽单品库存金额低，但产品 SKU 矩阵超过 40 万种，形成较大规模的常备库存，以保障客户采购产品差异化需求的及时响应；

(2) 公司产品以科研化学品和试剂为主，涵盖较长的复检期和良好的化学稳定性，不易变质。复检期普遍在 3 至 5 年，部分产品更长，使公司有能力持有更多长库龄的“可复用”商品，公司参考国际惯例通过严格的复检，符合质量指标后可按照质量管理标准制度延展复检期或降为下一级产品销售以及通过提纯等工艺处理恢复质量指标等策略保证质量；同时，公司实施“多品种、小批量”的备货策略为下游客户提供海量 SKU 的现货供应，存货周转率相对较低属于行业内的普遍特征。

(二) 列示近三年公司库存商品的主要存放地点、存放方式及各地区金额占比，与公司相应地区营业收入变动趋势是否一致；

近三年，公司库存商品在存货总量中占比最高，分别达到 88.42%、88.12%、90.91%，库存商品（不含发出商品）主要存放于各地区仓库情况，如表所示：

近三年库存商品分地区存放分布

单位：万元

库存商品存放地区	2023 年末	2024 年末	2025 年末
华东仓	29,942.98	35,627.48	36,571.93
华北仓	2,337.48	2,054.89	2,187.88
华南仓	1,674.08	1,465.11	1,415.71
华中仓	782.45	732.16	677.36
西南仓	937.64	812.15	769.56
境外仓	4,207.43	7,528.41	9,578.53
合计	39,882.05	48,220.19	51,200.98

剔除喀斯玛相关平台收入后，近三年分地区收入情况

单位：万元

分地区	2023 年	2024 年	2025 年
华东地区	19,669.57	23,661.95	25,024.91
华北地区	8,453.88	12,394.68	16,455.34
华南地区	4,980.29	6,232.24	5,731.75
华中地区	2,485.55	3,669.04	3,933.20

西南地区	2,034.43	1,522.58	3,566.22
西北地区	750.62	2,644.32	1,596.40
东北地区	1,297.23	2,223.69	3,646.16
境外	-	90.05	554.75
合计	39,671.57	52,438.56	60,508.74

近年来，公司收入保持快速增长得益于分仓的建立和产品快速送达。截至报告期末，公司已完成全国五大仓储布局和产品仓库的基础库存，满足“下单即发”的用户体验，获取订单能力呈现逐步提升态势，2025年末公司境内分地区库存商品与销售收入前三大地区均为华东、华北、华南地区，仓储的布局区域与营业收入变动趋势一致。公司西北地区未设仓库，西北地区的发货由其他仓库就近安排。

公司于2022年正式设立境外全资子公司，先后完成美国公司、爱尔兰公司以及德国公司的设立，并逐步建立了海外电商平台用于开拓海外市场。公司海外市场采用“先建仓、后拓客”的拓展模式。科研试剂电商的核心竞争力在于现货交付能力，海外客户下单时，若无法在当地仓库实现现货交付，需从国内仓跨境发货，交期通常长达2-4周，与国际巨头赛默飞、西格玛的本地化当日/次日达服务相比不具备竞争力。因此，公司进入海外区域市场前，必须先目标市场建立本地仓储并完成初始备货，达到基础品类覆盖后，方能启动规模化客户拓展。海外仓的初始备货需要覆盖一定广度的SKU品类（通常需备齐数万种常用试剂），以满足科研客户“一站式采购”的需求预期。海外客户从认知品牌→注册账户→试用下单→建立信任→稳定复购，需要一定的培育周期。这导致备货在前、收入在后的时间错配，库存商品已形成但销售收入尚未充分释放，短期内拉高了存货周转天数。

针对欧美科研客户对交付时效、现货能力的服务要求，公司推动海外仓建设并于2023年起开展生产备货。剔除境外库存后，公司存货周转天数显著下降，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年末	2024年末	2025年末
库存商品账面余额	39,882.05	48,220.19	51,200.98
境外库存商品余额	4,207.43	7,528.41	9,578.53
剔除境外库存商品余额	35,674.62	40,691.78	41,622.45

剔除境外后存货周转天数	754.56	737.35	609.71
-------------	--------	--------	--------

从上表可以看出，剔除海外备货及销售后，公司 2025 年存货周转天数下降至 600 天左右。

（三）针对 2025 年已计提跌价损失的存货，列示其名称、入库时间、库龄、效期、用途、账面余额、跌价计提比例，说明跌价损失转回或转销的实际去向；

公司主要产品为科研试剂及耗材，结合行业、市场特点以及产品的特性，以存货可变现净值为基础，兼顾存货库龄、库存商品的可销售性以及原（辅）材料的可使用性，建立与存货跌价准备计提比例相关的模型组合进行计提存货跌价准备。2025 年，公司转销的存货跌价准备 1,551.68 万元，转销金额系原已计提跌价准备的存货因正常销售而结转至主营业务成本。公司没有通过回购或转回等方式人为调节存货跌价准备的情形。

1、存货跌价准备的会计政策

公司的存货跌价准备计提政策为：期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

公司根据行业的特点，在中期期末或年度终了，依据存货盘点的结果，分类按照存货的库龄和销售（使用）情况计提存货跌价准备，其中库龄分别为：库龄 2 年以内、库龄 2-3 年、库龄 3-4 年和库龄 4 年以上四个组合，并结合近 1 年有销售（领用）、近 1 年无销售（领用）、近 2 年无销售（领用）、近 3 年无销售（领用）等矩阵式建立模型确定跌价准备参数。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，

并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。有明确证据表明资产负债表日，单类别存货的成本高于可变现净值时，按单类别存货的成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。

2、可比上市公司存货跌价准备计提政策

上市公司	存货跌价准备计提政策
泰坦科技	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。库存商品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。
诺唯赞	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。
毕得医药	公司在计提存货跌价准备时结合行业特征，充分考虑了存货库龄、库存商品的可销售性等因素，制定了相应存货跌价准备计提政策。具体为：1) 最近一年正常销售的产品，市场需求正常，其可销售性较强。近一年未发生销售的且库龄2年以内的产品由于存在一定市场培育期，尚处于合理的销售期限内。因此对于上述存货公司采用组合计提方式，按照可变现净值与成本孰低计提跌价提取或调整存货跌价准备；2) 库龄2年以上且近一年无销售的产品可销售性相对较弱，公司采用单项计提方式，全额计提该类存货跌价准备。
公司	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，

	并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。具体情况为近一年有销售不计提跌价；近1年无销售：库龄2-3年10%、库龄3-4年20%、库龄4年以上30%；近2年无销售：库龄2-3年20%、库龄3-4年30%、库龄4年以上50%；近3年均未销售：库龄2-3年30%、库龄3-4年50%、库龄4年以上100%
--	--

资料来源：上市公司招股说明书、年报及问询函回复等公开披露信息

同行业公司中泰坦科技、诺唯赞的存货跌价准备计提政策中未考虑可销售性及库龄因素。由于公司产品毛利率较高，一直保持60%以上，若采用该方法，测算的可变现净值低于账面价值的情况很少，无法谨慎地反映公司产品中因销售周期长、周转率低而出现的减值迹象。

在科研试剂行业，存货的科研试剂使用活跃度和库龄等因素可以更本质地反映存货的变现能力，从而判断可变现净值。结合公司部分存货库龄较长的特点，公司在计提存货跌价准备时综合考虑库龄、可销售性等因素，从而能够更加准确、客观地反映存货跌价的实际水平。可比上市公司中，毕得医药存货跌价准备计提政策中考虑了存货产品库龄及产品可销售性，与公司较为相近。

毕得医药聚焦于药物分子砌块行业的横向发展，定位于新药研发前端，主要集中于IND前的苗头化合物发现和筛选环节，通过提升分子砌块产品的种类和现货量，提供结构独特、功能多样的药物分子砌块，满足新药研发多样化需求。毕得医药和公司均按库龄和可销售性的存货跌价准备计提比例，但在具体库龄和计提比例上有所不同，主要原因如下：

维度	阿拉丁	毕得医药
产品类型	科研试剂——全领域、全学科	药物分子砌块——新药研发前端
客户需求	科学家用于科研实验	新药研发合成候选化合物
产品生命周期	与学科需求绑定，基础学科需求几十年不变，前沿研发热点和方向轮动	与药物研发管线绑定，失败即淘汰
现货SKU结构	约40万种以上	约10万种以上
单位SKU平均价值	约1,200元	约4,000元-5,000元
存货风险	单品被淘汰的概率极低，但SKU太多导致自然沉淀	药物靶点失败，相关砌块面临淘汰

资料来源：上市公司招股说明书、年报等公开披露信息

如上表所示，由于公司在产品类型的广度、客户需求、产品生命周期及SKU结构、单位价值等方面与毕得医药存在较大不同，导致公司存货面临的风险有所不同，毕得医

药聚焦新药研发前端，产品集中于 IND 前的苗头化合物发现和筛选环节，因此药物靶点失败，相关砌块面临淘汰。因此，毕得医药针对库龄 2 年以上且近一年无销售的产品可销售性相对较弱，全额计提该类存货跌价准备。

公司大部分产品用于基础学科研发，其需求几十年不变，部分产品受前沿研发热点和方向轮动、下游研发方向趋势变动的的影响，会出现在一定时期内某类产品市场需求较大而某类产品无对外销售的情况，而后期随着研发方向趋势的变动原本无对外销售的产品又出现较大市场需求的情况。公司单品被淘汰的概率极低，且单位 SKU 价值更低，单位 SKU 约 1,200 元，因此公司需要更精细的模型来避免误伤大量小金额、仍有价值的 SKU。公司过去 3 年 SKU 单位价值情况如下：

项目	2023 年末	2024 年末	2025 年末
库存商品账面余额（万元）	39,882.05	48,220.19	51,200.98
SKU 数量（万种）	23.95	36.56	42.95
单位 SKU 价值（元）	1,664.98	1,319.09	1,192.14

因此，公司采取库龄和可销售性结合的方式，建立存货跌价准备的矩阵式模型，并针对库龄 4 年以上且近 3 年未销售的库存商品 100% 计提跌价准备，具有合理性和谨慎性。

3、报告期末各品类存货库龄、账面余额、跌价计提情况如下：

2025 年末库存商品库龄明细表

单位：万元

期末金额	2 年以内	2-3 年	3-4 年	4 年以上	合计
正常销售	9,353.24	10,167.19	6,704.53	3,108.41	29,333.36
近 1 年未销售	1,467.23	2,596.68	2,034.03	874.99	6,972.92
近 2 年未销售	8,484.28	2,025.85	284.77	147.18	10,942.08
近 3 年未销售	-	3,725.33	425.50	197.36	4,348.20
合计	19,304.75	18,515.05	9,448.83	4,327.94	51,596.57

上表可以看出公司库存商品库龄主要集中在三年以内，库龄三年以上的库存商品近两年或三年未销售金额较小，不存在大量积压的情况。

2025 年末库存商品计提跌价明细表

单位：万元

计提金额	2年以内	2-3年	3-4年	4年以上	合计	跌价比例
正常销售	-	-	-	-	-	0.00%
近1年末销售	-	259.67	406.81	262.50	928.97	13.32%
近2年末销售	-	405.17	85.43	73.59	564.19	5.16%
近3年末销售	不存在	1,117.60	212.75	197.36	1,527.71	35.13%
合计	-	1,782.44	704.99	533.45	3,020.87	5.85%

2025年末原材料、包装物、低值易耗品库龄明细表

单位：万元

期末金额	2年以内	2-3年	3-4年	4年以上	合计
正常使用	2,154.83	77.17	99.62	90.24	2,421.87
近1年末使用	606.47	45.19	164.70	52.29	868.65
近2年末使用	1,155.07	102.88	45.26	3.65	1,306.85
近3年末使用	-	12.35	105.72	10.90	128.97
合计	3,916.37	237.59	415.29	157.08	4,726.33

2025年末原材料、包装物、低值易耗品的计提跌价明细表

单位：万元

期末金额	2年以内	2-3年	3-4年	4年以上	合计	跌价比例
正常使用	-	-	-	-	-	0.00%
近1年末使用	-	4.52	32.94	15.73	53.19	6.12%
近2年末使用	-	20.58	13.58	1.82	35.98	2.75%
近3年末使用	不存在	3.70	52.86	10.90	67.46	52.31%
合计	-	28.80	99.38	28.45	156.63	3.31%

(四)说明库龄超过对应产品保质期的存货金额及占比，说明该部分存货是否仍具有使用价值及销售可能性；详细说明3年以上长库龄存货的形成原因，是否存在技术淘汰、市场需求消失或质量问题导致的滞销情况；

1、长库龄存货情况

公司通过ERP系统实时跟踪产成品库龄，对临近复检期的库存商品提前安排复检，复检结果符合质量要求的予以延展产品效期；若存在纯度下降、混入杂质等质量问题，根据再加工难易、成本投入等因素安排二次纯化、降级为低一级纯度产品销售，如两者均不满足条件则作为三废进行报废处理。因此公司在库存货均处于复检期内，不存在库

龄超过对应产品效期的存货。但存在部分产品库龄长，该部分存货仍具有使用价值及销售可能性。截至 2025 年 12 月 31 日，3 年以上长库龄存货金额 1.43 亿元，占期末存货总额 25.48%。

2、长库龄存货形成原因

公司库龄 3 年以上的长库龄存货主要为部分 SKU 的常备库存。公司产品 SKU 矩阵超过 40 余万种，部分细分品种使用频率较低但仍有客户零星采购需求，公司需要保持一定的安全库存以持续保障客户体验。长库龄存货的形成并非由于技术淘汰、市场需求消失或质量问题导致的滞销，而是公司在覆盖全品类科研试剂过程中产生的合理库存沉淀。公司已积极采取限时促销、库存盘点清理等方式加快长库龄存货的流转，同时，在备货时优化采购及生产批次量，采用“小量多频”的生产方式补足存货库存及品种。

3、长库龄库存商品的销售情况

2023 年末、2024 年末、2025 年末，库龄在 3 年以上且未发生销售的库存商品截至 2026 年 5 月 31 日的期后销售情况如下：

单位：万元

项目	长库龄库存商品账面余额	期后销售	占比
2025 年末	3,963.83	1,077.12	27.17%
2024 年末	5,383.44	4,276.68	79.44%
2023 年末	2,866.42	2,321.61	80.99%

2023 年、2024 年、2025 年末，公司库龄在 3 年以上且未发生销售的库存商品期后实现销售对应的相关 SKU 存货余额占期末金额分别达 80.99%、79.44%、27.17%，公司单位 SKU 价值较低，约 1,200 元。上表数据显示，大部分库龄在 3 年以上且未发生销售的库存商品的 SKU 可以在期后销售中被激活。因此公司不存在因技术淘汰、质量问题或市场需求消失导致的大面积滞销情形。此外，公司已针对库龄 4 年以上且近 3 年未销售的库存商品 100%计提跌价准备。因此，公司库存商品存货跌价风险可控。

4、公司存货的管理及内部控制情况

(1) 公司具有信息化、精细化的存货管理能力

科研试剂及实验耗材具有单品体积小、产品规格多、安全要求高等特点，精细化管理水平是衡量科研用品生产商核心竞争力的重要标准之一。公司向来注重信息化管理，通过信息化、数字化管理实现管理精细化，上线并持续完善各种信息管理系统。

目前，公司各信息系统数据完全打通，客户在公司电商平台上下单后，相关信息流依次经过 CRM 系统—ERP 系统—WMS 系统—智能物流管理系统，涵盖线上下单、在线支付、信息提醒、仓储配货、智能发货、售后服务等全过程，实现了信息自动化、操作流程化。其中，CRM 系统可以及时、准确记录客户信息，能够基于电子商务智能引擎分析自主电商网站中每位访客的浏览记录和购买行为，构建客户档案和人群逻辑，为销售及定价策略提供依据；ERP 系统涉及多个供应链关键节点，从客户下单到产品出库全程追踪，实现了采购及时、下单准确、发货迅速；WMS 系统通过 RF 枪扫码出入库，实时更新库存状态，便于公司排产，同时通过系统智能规划拣货路径，提高配货效率；智能物流管理系统能够自动检查快递或物流面单与实际发货是否一致，实现自动查纠，并能实时跟踪物流进展，具备物流节点智能提醒功能。同时，公司每个产品均配有二维码标签，包含生产批次、原材料批次、货号、规格、储存条件等相关信息，确保产品信息的可追溯性。信息化及精细化管理保证了公司经营活动有条不紊地进行，是公司的一大竞争优势。

(2) 存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，各类存货的盘点情况和盘点结论

根据企业会计准则及内部控制制度的相关要求，发行人制定了《仓储中心盘点制度》、《存货核算工作制度》、《存货管理内部控制手册》等制度，对存货盘点的相关事项进行了规范。基于不同类型存货的特点，发行人对存货采取循环盘点和定期盘点，具体情况如下：

盘点方式	循环盘点	定期盘点
盘点范围	仓储中心所有仓库	仓储中心所有仓库
存货特点	产品种类多、数量大	产品种类少或者货值较低
盘点频率	全年按既定盘点计划分批次开展循环盘点，确保所有存货品种每年至少全面覆盖完成一次循环盘点	每年至少组织开展一次全仓库、全品类存货全面定期盘点，覆盖仓储中心全部库存物资
盘点实施	1、每次盘点前一天，由仓储中心根据实际情况制定第二天的盘点计划，计划中需要对盘点具体时间、盘点内容、人员安排及分工等内容做出详细计划； 2、仓储中心盘点员，每天按区域、按顺序对仓库物料进行盘点； 3、每次盘点结束需要有盘点人员和监盘人员的签字； 4、每季度应由财务安排人员对存货进行抽	1、正式盘点一周前制作《盘点计划书》，计划书中对盘点时间、初盘时间、人员安排及分工、相关部门配合及注意事项等做出详细计划； 2、盘点时，仓储中心盘点员按区域、按顺序对包装材料、半成品、原料依次进行盘点； 3、定期盘点需要核对账实是否相符，在盘点时将盘点情况记录在《物料盘

	盘，盘点结果形成《抽查盘点报告》，报告中应对盘盈盘亏的原因进行详细的说明，盘点人、监盘人以及财务人员应在报告上签字。抽查盘点报告应上报仓储中心总监、财务总监及总经理进行审阅，并签字确认。	点明细表》上 4、每次盘点结束后需要有盘点人员和监盘人员的签字。
盘点差异的处理	盘点出现差异的，由仓储中心根据盘点结果查找和分析盈亏原因，将盘点结果形成总结并制作《盘点差异分析表》或《盘点总结报告》，经仓储中心门负责人、财务总监审核，总经理审批后，财务部会计进行相应的账务处理。	

报告期各期末，公司根据存货盘点制度实施了全面盘点，盘点结果显示，公司存货账实基本相符，差异极小，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。

(3) 公司具有先进的分装工艺技术，可以根据不同科研试剂对湿度、光线、密封性、耐腐蚀性等要求采取适合其特质的分装方法，有利于产品质量长期保持稳定，产品复检期一般较长。此外，公司通过 ERP 系统和 WMS 系统实时跟踪产成品库龄，由于科研试剂大部分为化学制品，相关指标达到产品说明书的要求即可。公司对临近复检期的库存商品提前安排复检，若存在纯度下降、混入杂质等问题，则安排生产部进行二次纯化、除杂等再加工，对通过再加工依然无法达到延保标准的产品进行降级使用或直接报废处理。公司因库龄增加而导致产品变质、失效的风险较小。公司 2025 年临期复检和处置情况如下：

单位：万元

项目	临期复检 总金额	处置方式			
		延展复检期	降级使用	报废	再加工
金额	11,123.43	10,977.78	56.26	48.94	40.44
占比	100.00%	98.69%	0.51%	0.44%	0.36%

通过上表可知，2025 年公司临期复检金额 1.11 亿元，其中 1.10 亿元延展复检期，占比 98.69%，其他途径处置占比 1.31%，产品质量稳定。

(4) 公司具备多元化的仓储条件，目前拥有甲类仓库、常温库、2-8℃冷库、-20℃冷库、原料库、包材库、耗材库，其中甲类仓库具备符合国家法律法规要求的危险化学品存储资质。公司可根据不同品类科研试剂对于温度、湿度、光线及通风等储存要求不同进行分类存放，并满足危险化学品防火、防爆、防中毒、防泄漏等特殊储存要求，持续保障产品性能。

综上，公司在库存货均处于复检期内，未发现库龄超过对应产品复检期的存货。产品库龄长符合行业的特点，该部分存货仍具有使用价值及销售可能性，未发现滞销的情况。

（五）请年审会计师说明对公司存货的盘点比例、对 3 年以上长库龄存货及减值计提履行的审计程序及有效性。

年审会计师对存货盘点的说明

1、本所已对公司期末存货执行了监盘程序。2025 年末，本所对公司合并层面存货监盘金额占期末存货余额比例为 31.68%。鉴于阿拉丁存货 SKU 数量庞大(共计 40 余万种)，企业建立仓库年度循环盘点制度，各仓储区域每年至少完成一轮全面盘点。且审计人员现场监盘未发现存货账实不符的错报。综合考虑存货内控有效性、前期盘点无重大差异等因素，本次 31.68%的存货抽盘比例，能够获取充分适当审计证据，合理确保存货余额的完整性、准确性。

2、执行的监盘程序及有效性

①针对存货的内部控制进行了解与测试，公司存货 SKU 数量约 40 余万种，存在种类多、数量大的特点，故着重测试存货盘点情况，抽取五个仓（华东、华中、华南、华北、西南仓）的管理实施控制测试；以公司华东仓的存货为样本，核对关键节点的执行情况，执行细节测试程序。

②针对存货的存放场所，检查仓库的费用支出及折旧计提；询问销售人员、仓库管理人员等了解存货存放地点情况，后续的存货监盘同步对仓库进行实地观察及监盘；

③获取公司的存货明细清单，根据公司存货的特点、盘存制度和存货内部控制的有效性等情况，在评价公司存货盘点计划的基础上，编制存货监盘计划，对存货监盘作出合理安排。

④监盘实施阶段，全程参与公司年度存货盘点；观察存货保管环境、质量状况及公司盘点人员是否严格按盘点计划执行存货盘点；

⑤存货监盘结束后，编制对应公司的监盘小结及监盘报告，分析监盘情况，并评价；

⑥委托代销存货：向保管人执行函证程序，并于函证后附代销存货清单，共发出 23 封委托代销存货询证函，获取回函 23 封，回函全部相符。

通过执行监盘程序，年审会计师认为公司期末存货是账实相符的。

3、对 3 年以上长库龄存货及减值计提履行的审计程序及有效性

除实施存货监盘程序外，针对库龄 3 年以上的存货，执行了以下审计程序：

(1) 获取存货库龄明细表：取得公司编制的期末存货库龄明细表，复核库龄划分是否准确；

(2) 复核库龄计算的准确性：了解公司库龄计算的方法，评估其合理性；

(3) 库龄与跌价比例匹配测试：结合公司的会计政策（按库龄分档计提跌价准备），测试计提比例是否符合政策规定，计算是否准确；

(4) 询问管理层：了解库龄 3 年以上存货形成的原因，及后续经营计划；

(5) 实地查看实物状态：是否锈蚀、破损、过期、技术淘汰、霉变、包装失效，判断能否正常销售或领用；

(6) 检查财务报表附注中关于存货跌价准备计提政策、库龄结构及跌价准备变动情况的披露是否充分、适当，是否符合《企业会计准则第 1 号——存货》的要求；

经核查，年审会计师认为公司存货盘点制度设计合理、执行有效，存货账实相符，存货跌价准备的计提符合《企业会计准则第 1 号——存货》的相关规定。

年审会计师核查程序及核查意见：

(一) 年审会计师按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项年审会计师执行的主要程序如下：

1、获取公司存货管理制度、仓储管理及盘点相关内控文件，访谈仓储、财务、供应链相关人员，对存货出入库、盘点、计价、库龄管理等关键流程执行穿行测试与控制测试，评价存货相关内部控制设计合理性及执行有效性；

2、实地执行存货监盘程序：对公司所有的仓储地点实施现场监盘，对存货数量、存放状况、呆滞毁损情况进行实地查看，核对仓库实物与系统台账、财务账面记录，关注异地仓、委托代管存货的真实性；

3、获取存货进销存台账、存货收发单据、采购入库单、销售出库单、物流单据，选取样本执行存货出入库细节测试，核对采购、销售业务单据、发票、资金流水、账面记录的一致性；

4、复核公司存货跌价准备计提过程，结合库龄、市场价格、滞销情况，检查存货跌价准备计提的充分性、合理性；

5、执行存货截止测试，抽取资产负债表日前后采购入库、销售出库单据，核查存货出入库时点是否恰当，是否存在存货、收入成本跨期确认错报；

6、对委托代管存货，获取委托代管协议、对账单等资料，实施函证，确认存货权属与数量真实性。

(二) 基于执行的审计程序，年审会计师认为：

公司存货相关内部控制设计合理、执行有效；本期存货账实核对一致，存货权属清晰、数量真实准确；存货跌价准备计提充分恰当，存货账面余额真实、准确、完整。

问题 3：关于商誉及无形资产。

年报显示，2025 年公司商誉期末余额 31,961.73 万元，同比增加约 171%，主要系公司合并喀斯玛控股有限公司（以下简称喀斯玛）新增商誉，未设置业绩承诺指标。无形资产期末账面价值 11,596.97 万元，同比增加约 197%，主要系合并喀斯玛新增软件。

请公司：(1) 详细说明商誉减值测试的具体过程，包括资产组认定、预测期营业收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等关键参数的取值依据及合理性，并与收购时的盈利预测进行对比分析；(2) 结合喀斯玛报告期经营业绩、行业竞争格局、客户稳定性等，说明商誉减值准备计提是否充分、及时；(3) 补充因合并新增软件的具体明细，包括但不限于名称、用途、采购时间、供应商、开发方、账面价值、估值方法及估值假设、评估价值、预计摊销年限等，进一步说明软件资产大幅增加的原因及合理性。

回复：

(一) 详细说明商誉减值测试的具体过程，包括资产组认定、预测期营业收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等关键参数的取值依据及合理性，并与收购时的盈利预测进行对比分析；

2025 年末，公司商誉期末余额 31,961.73 万元，主要系并购上海源叶生物科技有限公司和喀斯玛控股有限公司形成，金额分别是 11,808.97 万元和 20,152.76 万元。报告期期末较上年末同比增加约 171%，主要系公司合并喀斯玛控股有限公司新增商誉。

1、资产组认定情况

(1) 本次进行减值测试的商誉初始形成于 2025 年 8 月，上海阿拉丁生化科技股份有限公司收购喀斯玛 81.96%的股权形成的非同一控制下的并购商誉。

(2) 2025 年 8 月 31 日，喀斯玛可辨认资产的公允价值为 7,753.80 万元，确定的 81.96%股权交易对价为 26,098.91 万元，上海阿拉丁生化科技股份有限公司在合并口径

报表中形成归属收购方的并购商誉 20,152.76 万元，按 100%口径还原后的完全商誉为 24,588.53 万元；

(3) 从经营架构看，喀斯玛控股为管理平台，自身无实际经营业务，其核心业务通过控股子公司喀斯玛（北京）科技有限公司（以下简称“喀斯玛科技”）运营。在会计合并范围的界定上，仅喀斯玛科技纳入喀斯玛控股合并报表范围；其余长期股权投资虽持股比例较高，但被投资单位均为独立经营主体，喀斯玛控股仅作为联营企业按权益法核算，未参与其日常经营决策，故未纳入合并范围；

(4) 喀斯玛原系中国科学院控股有限公司旗下的国有科技服务企业，专注于科研服务与物资采购领域，为一站式科研物资采购与管理服务平台（即“喀斯玛科研采购电商平台”），面向科研院所、高等院校、医疗机构及生物医药企业等客户，提供涵盖试剂耗材、仪器设备、实验动物及技术服务等全品类的科研物资采购解决方案；

(5) 本次减值测试涉及的商誉相关资产组，为与“喀斯玛科研采购电商平台”运营相关的经营性长期资产组合。该资产组的会计主体为喀斯玛控股有限公司，其核心业务通过控股子公司喀斯玛科技具体运营；

公司已将上述资产组认定为一个独立的资产组，其范围包含与喀斯玛科研采购电商平台运营相关的主要经营性资产。该资产组产生的现金流入能够独立于其他资产组进行合理测算，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》关于资产组认定的相关要求。

2、预测期营业收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等关键参数的取值依据及合理性分析

(1) 关键评估参数

测试年度	明确预测期	预测期收入复合 合年增长率	稳定期 增长率	预测期平 均毛利率	预测期平均期间 费用率（不含利 息支出）	WACCBT
2025 年	2026-2030 年	6.5%	0%	30.8%	45.8%	14.42%

(2) 参数选取依据

①收入

喀斯玛科研采购电商平台的业务模式具有高频、小额、多客户的特点，收入构成主要为平台交易流水的服务费抽成、增值服务费、年费、自营销售收入等，客户通常不签订长期框架协议或大额在手订单。因此，收入预测难以依据在手订单进行，而是以历史年度收入为基数，结合平台业务流水增长率及行业整体增长趋势综合确定。

根据《全国科技经费投入统计公报》，2021 年我国基础研究经费 1,817 亿元，2025 年基础研究经费 2,778 亿元，比 2024 年增长 11.1%，2021-2025 年复合增长率 11.2%，显示科研投入持续扩大。

喀斯玛科研采购电商平台近三年入驻供应商数量增长率介于 21.5%至 38.6%之间，2025 年头部采购商交易业务流水增长率达 49%，平台整体业务流水规模较高。受客户单位经费审批流程影响，付款周期较长，收入确认以客户验收完成为前提，确认时点与资金到账时点存在一定时间差。综合考虑历史业务增长趋势、行业景气度及自身业务特点，管理层预测期内收入的复合年增长率约为 6.5%。

②毛利率

预测期毛利率以企业历史两年平均毛利率为基础确定。该历史期间企业经营已趋于稳定，毛利率波动较小，能够合理反映预测期内企业正常的盈利水平。

③期间费用率

2025 年，喀斯玛控股期间费用率为 49.26%，高于预测期平均期间费用率 45.80%，主要原因为：喀斯玛控股于 2025 年下半年实施组织架构调整，大幅削减管理人员并推行扁平化管理，年均节省管理费用约 640 万元。上述费用优化措施在 2025 年当年未完全体现，预计对后续年度期间费用率形成持续下行影响，故预测期平均期间费用率低于 2025 年水平具有合理性。

④折现率

本次评估采用加权平均资本成本定价模型(WACC，税前)。

$$R(WACC, \text{税前}) = Re \times We / (1-T) + Rd \times Wd$$

式中：

Re：权益资本成本；

Rd：债务资本成本；

We：权益资本结构比例

Wd：付息债务资本结构比例

T：适用所得税税率。

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为企业自由现金流，则本次评估采用加权平均资本成本定价模型(WACC，税前)，WACCBT 为 14.42%。

挂牌交易时点评估基准日为 2024 年 10 月 31 日，折现率（WACC）为 11.05%，换算为税前口径（WACCBT）为 13.00%。

两次评估选取的可比公司一致，折现率差异主要系评估基准日变动导致的客观参数变化（如无风险利率、市场风险溢价、 β 系数等），符合评估基准日客观市场环境差异的实际情况。

3、与收购时盈利预测的对比分析

收购喀斯玛时，公司基于当时的市场环境、用户规模及喀斯玛科研采购电商平台交易活跃度编制了盈利预测。2025 年下半年，喀斯玛科研采购电商平台实际经营业绩基本达到收购时盈利预测的预期水平，平台交易活跃度稳步提升，入驻供应商数量持续增长。预测期息税前利润对比如下：

金额单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
收购时点预测 EBIT	4,135.76	4,495.98	5,188.72	5,594.42	5,594.42
2025 年减值测试 EBIT	3,910.52	4,319.45	4,624.46	5,053.74	5,296.83
差异	-5%	-4%	-11%	-10%	-5.62%

本次减值测试预测 EBIT 较收购时点预测整体偏低，差异率在 4%-12% 之间。主要原因系：评估基准日不同，所依据的市场环境、行业竞争态势及企业经营预期发生变化，评估机构基于最新经营数据及行业趋势进行了审慎调整，预测更为稳健。

（二）结合喀斯玛报告期经营业绩、行业竞争格局、客户稳定性等，说明商誉减值准备计提是否充分、及时；

1、2025 年下半年喀斯玛科研采购电商平台实际经营业绩基本达到收购时盈利预测的预期水平，喀斯玛科研采购电商平台交易活跃度稳步提升。喀斯玛已实现市场化独立运作，注册会员达 24.7 万家，入驻科研机构 1,800 多家，年交易额近 40 亿元，并与阿拉丁形成良好的协同效应，客户基础稳固；

2、本次减值测试以 2025 年实际经营业绩为基期，预测期收入复合增长率 6.5%，低于行业基础研究经费 11.2% 的历史增速，期间费用率已考虑 2025 年下半年管理人员削减及扁平化管理带来的约 640 万元年化节省，折现率参数随基准日市场变化客观调整，关键参数取值审慎合理；

3、经测试，资产组可收回金额高于其包含完全商誉的账面价值，未发生减值。针对行业竞争加剧等不确定性因素，本次减值测试已充分识别相关减值迹象，并对关键参数进行审慎取值，减值准备计提符合企业会计准则的要求。

（三）补充因合并新增软件的具体明细，包括但不限于名称、用途、采购时间、供应商、开发方、账面价值、估值方法及估值假设、评估价值、预计摊销年限等，进一步说明软件资产大幅增加的原因及合理性；

在 2025 年 8 月 31 日的合并对价分摊中，识别了以喀斯玛电商平台软件为基础的账外无形资产，包括自主研发的平台软件及相关专利，记录于控股子公司喀斯玛（北京）科技有限公司和孙公司四川喀斯玛融通科技有限公司。初始评估值为 7,581.20 万元，摊销年限为 10 年；具体情况如下：

核心专利情况：

序号	申请号	专利名称	专利类型	专利状态	公开(公告)日	申请日	权利人
1	CN202510065296.3	危险化学品识别方法及装置	发明专利	专利授权	2025/2/18	2025/1/16	喀斯玛(北京)科技有限公司
2	CN202430480126.8	用于电子设备的福利平台优惠券系统分类页的图形用户界面	外观设计	专利授权	2025/5/16	2024/7/31	喀斯玛(北京)科技有限公司
3	CN202430480134.2	用于电子设备的福利平台优惠券系统首页图形用户界面	外观设计	专利授权	2025/6/24	2024/7/31	喀斯玛(北京)科技有限公司
4	CN202430480156.9	电子设备的仪器维修服务平台首页	外观设计	专利授权	2025/6/3	2024/7/31	喀斯玛(北京)科技有限公司
5	CN202410112042.8	一种针对商品画像的智能风控方法和系统	发明专利	专利授权	2024/10/18	2024/1/26	喀斯玛(北京)科技有限公司
6	CN202330860421.1	带 workflow 创建图形用户界面的显示屏幕面板	外观设计	专利授权	2024/7/2	2023/12/28	喀斯玛(北京)科技有限公司
7	CN202330860427.9	带中药平台创建图形用户界面的显示屏幕面板	外观设计	专利授权	2024/6/25	2023/12/28	喀斯玛(北京)科技有限公司
8	CN202330300462.5	带用户交互场景的对话框图形用户界面的显示屏幕面板	外观设计	专利授权	2023/11/14	2023/5/22	喀斯玛(北京)科技有限公司
9	CN202330300443.2	带商品采购的表单图形用户界面的显示屏幕面板	外观设计	专利授权	2024/4/30	2023/5/22	喀斯玛(北京)科技有限公司
10	CN202330099998.5	带智能制造项目创建图形用户界面的显示屏幕面板	外观设计	专利授权	2024/1/30	2023/3/8	喀斯玛(北京)科技有限公司
11	CN202211050166.5	一种基于机器学习模型算法的搜索排序方法	发明专利	专利授权	2022/11/25	2022/8/31	喀斯玛(北京)科技有限公司
12	CN202230451130.2	招投标项目信息界面的显示屏幕面板	外观设计	专利授权	2023/5/16	2022/7/15	喀斯玛(北京)科技有限公司

13	CN202230216541.3	带科研服务平台图形用户界面的显示 屏幕面板	外观设计	专利授权	2022/11/29	2022/4/18	喀斯玛（北京）科技有 限公司
14	CN202230093881.1	带商品采购商城首页图形用户界面的 显示屏幕面板	外观设计	专利授权	2022/9/20	2022/2/25	喀斯玛（北京）科技有 限公司
15	CN202230093460.9	带商品订单详情图形用户界面的显示 屏幕面板	外观设计	专利授权	2022/5/31	2022/2/25	喀斯玛（北京）科技有 限公司
16	CN202130407046.6	带线上订单管理图形用户界面的显示 屏幕面板	外观设计	专利授权	2022/3/11	2021/6/29	喀斯玛（北京）科技有 限公司
17	CN202130407010.8	带会员中心展示图形用户界面的显示 屏幕面板	外观设计	专利授权	2022/3/11	2021/6/29	喀斯玛（北京）科技有 限公司
18	CN202130407049.X	带订单详情图形用户界面的显示屏幕 面板	外观设计	专利授权	2022/4/5	2021/6/29	喀斯玛（北京）科技有 限公司
19	CN202410917863.9	一种构建科研物资采购需求知识图谱 的方法	发明公布	专利授权	2024/11/1	2024/7/10	四川喀斯玛融通科技有 限公司

软件著作权具体包括以下内容：

序号	软件全称	登记号	登记日期	著作权人和开发人
1	喀斯玛询比价偏离系统	2025SR1233761	2025/7/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
2	喀斯玛签名审批功能系统	2025SR1234364	2025/7/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
3	喀斯玛院所会员菜单架构重构系统	2025SR1229702	2025/7/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
4	商城订单取消模块系统	2025SR1233646	2025/7/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
5	喀斯玛院所实验室安全系统	2025SR1233657	2025/7/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
6	喀斯玛比价功能系统	2025SR1229711	2025/7/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
7	喀斯玛验货系统	2025SR1233705	2025/7/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
8	喀斯玛课题二次授权系统	2025SR1236625	2025/7/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
9	喀斯玛智能制造标准化审核系统	2025SR1229686	2025/7/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
10	福利平台积分兑换系统	2024SR2129952	2024/12/19	喀斯玛（北京）科技有限公司

11	危化品出入库系统	2024SR2011442	2024/12/6	喀斯玛（北京）科技有限公司
12	设备标签及合同打印系统	2024SR2008190	2024/12/6	喀斯玛（北京）科技有限公司
13	采购单位信息变更日志系统	2024SR1976005	2024/12/4	喀斯玛（北京）科技有限公司
14	福利平台优惠券系统	2024SR1981900	2024/12/4	喀斯玛（北京）科技有限公司
15	科研电商品牌管理系统	2024SR1213607	2024/8/20	喀斯玛（北京）科技有限公司
16	科技资源信息服务平台	2024SR0748302	2024/5/31	喀斯玛（北京）科技有限公司
17	研发中心工时管理系统	2024SR0746948	2024/5/31	喀斯玛（北京）科技有限公司
18	线下采购录入登记系统	2024SR0748615	2024/5/31	喀斯玛（北京）科技有限公司
19	科研电商供应商管理系统	2024SR0748119	2024/5/31	喀斯玛（北京）科技有限公司
20	统计平台	2024SR0260707	2024/2/9	喀斯玛（北京）科技有限公司
21	中药采购平台	2024SR0260701	2024/2/9	喀斯玛（北京）科技有限公司
22	活动发布系统	2024SR0259353	2024/2/8	喀斯玛（北京）科技有限公司
23	GAOP 对接系统	2024SR0256730	2024/2/8	喀斯玛（北京）科技有限公司
24	科研审批流引擎系统	2024SR0135000	2024/1/19	喀斯玛（北京）科技有限公司
25	移动端经营数据看板系统	2023SR1781403	2023/12/27	喀斯玛（北京）科技有限公司
26	电子发票验真系统	2023SR1783056	2023/12/27	喀斯玛（北京）科技有限公司
27	科研物资采购一体化系统	2023SR1784831	2023/12/27	喀斯玛（北京）科技有限公司
28	供应链智能审查系统	2023SR1782292	2023/12/27	喀斯玛（北京）科技有限公司
29	企业资产数据跟踪管理系统	2023SR1359620	2023/11/2	喀斯玛（北京）科技有限公司
30	BDP 统一数据源软件	2023SR1338185	2023/10/30	喀斯玛（北京）科技有限公司
31	高性能数据检索技术平台	2023SR1213100	2023/10/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
32	营销数据驱动系统	2023SR1214078	2023/10/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
33	电商营销管理系统	2023SR1214363	2023/10/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
34	电商数据风控管理系统	2023SR1126214	2023/9/21	喀斯玛（北京）科技有限公司
35	智能推荐系统	2023SR0863418	2023/7/20	喀斯玛（北京）科技有限公司
36	机械加工定制采购系统（智能制造）	2023SR0847849	2023/7/18	喀斯玛（北京）科技有限公司
37	智能搜索系统	2023SR0847850	2023/7/18	喀斯玛（北京）科技有限公司

38	管制类危化品管理系统	2023SR0822985	2023/7/7	喀斯玛（北京）科技有限公司
39	资产服务小程序	2023SR0333139	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
40	会员多账户管理系统	2023SR0333141	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
41	平台运维监控系统	2023SR0333137	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
42	营销数据驱动系统	2023SR0340643	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
43	数据中台公共服务系统	2023SR0333132	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
44	资产管理系统	2023SR0333133	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
45	会员经营分析系统	2023SR0333136	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
46	商家营销数据管理系统	2023SR0333135	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
47	企业资产数据跟踪管理系统	2023SR0333134	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
48	电子招投标管理系统	2023SR0333140	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
49	电子发票验真系统	2023SR0333143	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
50	电商平台店铺装修管理系统	2023SR0036269	2023/1/6	喀斯玛（北京）科技有限公司
51	供应商服务小程序	2022SR1431103	2022/10/28	喀斯玛（北京）科技有限公司
52	电商数据风控管理系统	2022SR1431159	2022/10/28	喀斯玛（北京）科技有限公司
53	信息采集系统	2021SR0933845	2021/6/23	喀斯玛（北京）科技有限公司
54	EAS 中间库管理系统	2020SR0327831	2020/4/13	喀斯玛（北京）科技有限公司
55	图片压缩管理平台	2020SR0327783	2020/4/13	喀斯玛（北京）科技有限公司
56	科研采购统一管理系统	2020SR0074952	2020/1/15	喀斯玛（北京）科技有限公司
57	喀斯玛商城移动端	2020SR0073930	2020/1/15	喀斯玛（北京）科技有限公司
58	技术服务费结算系统	2019SR1421148	2019/12/24	喀斯玛（北京）科技有限公司
59	供应商电子合同签章系统	2019SR1421491	2019/12/24	喀斯玛（北京）科技有限公司
60	客户关系管理系统	2019SR1414764	2019/12/23	喀斯玛（北京）科技有限公司
61	智能广告发布展示系统	2019SR1036399	2019/10/12	喀斯玛（北京）科技有限公司
62	GIS 信息系统 V1.0	2021SR0933844	2021/6/23	喀斯玛（北京）科技有限公司
63	科研物资采购一体化系统 V2.0	2021SR2004170	2021/12/6	喀斯玛（北京）科技有限公司
64	喀斯玛数据中台管理系统 V2.0	2021SR1847772	2021/11/23	喀斯玛（北京）科技有限公司

65	喀斯玛科研电商小程序 V1.0	2023SR0036270	2023/1/6	喀斯玛（北京）科技有限公司
66	科研服务系统 V1.0	2022SR0684613	2022/6/1	喀斯玛（北京）科技有限公司
67	账款清结算管理系统 V1.0	2023SR0333138	2023/3/14	喀斯玛（北京）科技有限公司
68	ARP 对接系统	2023SR0804663	2023/7/5	喀斯玛（北京）科技有限公司
69	仪器维修软件	2024SR0320614	2024/2/27	喀斯玛（北京）科技有限公司
70	本地化商城与 saas 平台消息同步系统	2024SR0742349	2024/5/30	喀斯玛（北京）科技有限公司
71	喀斯玛交易量目标管理系统	2024SR1213617	2024/8/20	喀斯玛（北京）科技有限公司
72	喀斯玛在线合同系统	2024SR1212689	2024/8/20	喀斯玛（北京）科技有限公司
73	试剂耗材库存管理系统	2024SR1213414	2024/8/20	喀斯玛（北京）科技有限公司
74	喀斯玛会员成长值系统	2024SR1967076	2024/12/3	喀斯玛（北京）科技有限公司
75	喀斯玛会员求购系统	2024SR1991841	2024/12/5	喀斯玛（北京）科技有限公司
76	喀斯玛科研电商售后系统	2024SR1981881	2024/12/24	喀斯玛（北京）科技有限公司
77	喀斯玛会员危化品采购系统	2024SR1997559	2024/12/5	喀斯玛（北京）科技有限公司
78	喀斯玛终端配送系统（移动端）	2024SR1997575	2024/12/5	喀斯玛（北京）科技有限公司
79	推品任务分配系统	2024SR2004959	2024/12/6	喀斯玛（北京）科技有限公司
80	喀斯玛院所危化品巡检系统	2025SR0426410	2025/3/11	喀斯玛（北京）科技有限公司
81	品牌代理管理系统	2025SR0282175	2024/12/9	四川喀斯玛融通科技有限公司
82	定制化商品推送系统	2024SR0516083	2023/7/14	四川喀斯玛融通科技有限公司
83	商品价格监控系统	2024SR0516086	2023/4/28	四川喀斯玛融通科技有限公司

单位：元

资产名称	增值金额	摊销年限	2025年9-12月份摊销金额	2025年12月31日账面价值
自主研发的平台软件及相关专利	75,812,000.00	10.00	2,527,066.67	73,284,933.33

喀斯玛电商平台作为科研物资采购电商平台，其核心竞争力建立在上述软件及专利技术之上。从业务本质看，平台软件及相关专利是企业未来持续盈利的基础，其价值体现在通过技术壁垒获取超额收益的能力，专利和软件协同发挥作用，本次按照一个整体，对无形资产合并评估。2025年喀斯玛电商平台注册会员达24.7万家，入驻科研机构1,800多家，年交易额近40亿元，目前已发展为较为成熟的化学品电商平台，同类成熟体系在市场上较少，其客户既覆盖生命科学和物理科学全领域、全过程，又涵盖民口科研与军工科研全范围，平台具有较高的附加值和使用价值。

被收购方在历史期间将研发投入全部费用化，导致相关资产未在账面确认。

根据企业合并的会计处理要求，将喀斯玛平台相关软件及专利按公允价值计入合并报表范围，相关软件及专利作为业务运营的核心资产具有较高的附加值和使用价值，因此确认了较大金额的软件无形资产。上述会计处理符合《企业会计准则第20号——企业合并》的相关规定。

年审会计师核查程序及核查意见：

（一）年审会计师按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项年审会计师执行的主要程序如下：

1、获取被审计单位管理层提供的与商誉减值测试相关基础数据，包括但不限于与形成商誉相关的公司的历史财务数据和经营数据；

2、获取并检查期末管理层提供的与商誉减值测试相关评估报告，对评估专家进行访谈，评价评估机构的独立性、客观性、专业资质和专业胜任能力；

3、查阅评估报告，了解评估报告选用的评估方法、关键假设、估值模型，对商誉减值测试的关键参数和重要假设进行评价，利用评估专家的工作，检查商誉是否存在减值；

4、检查收购公司经营业绩，对比预测业绩与实际业绩的差异，分析差异原因，评价未来现金流量预测的合理性和可靠性；

5、检查商誉减值计提的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，商誉减值计提是否充分。

(二) 基于执行的审计程序，年审会计师认为：

公司管理层进行的商誉减值测试在所有重大方面符合企业会计准则相关规定，商誉减值测试关键参数的确定和依据是合理的，测算充分考虑了业绩指标的变化对关键假设指标的影响。各资产组商誉减值测试符合实际经营情况及行业发展趋势，商誉减值准备计提充分、合理。

问题 4：关于货币资金及有息负债。

年报显示，公司期末货币资金 6.97 亿元，其中受限资金 2,580 万元，主要系冻结银行存款。短期借款 0.50 亿元，一年内到期的非流动负债 0.60 亿元，长期借款 2.81 亿元，应付债券总额为 3.66 亿元。公司 2025 年末资产负债率为 56.22%，较期初的 35.72% 大幅上升。

请公司：（1）补充说明货币资金的具体存放情况，包括存放机构、金额、账户性质、利率、受限情况等；（2）结合月均货币资金规模、利率水平、日常经营资金需求等，量化分析利息收入与货币资金规模的匹配性；（3）结合公司业务开展需要、资本开支计划、带息债务的用途、期限及利率水平，分析说明在货币资金较多的情况下维持大额有息负债的必要性和合理性；（4）结合货币资金、现金流等情况，说明公司是否存在流动性风险，以及公司拟采取的应对措施。

回复：

（一）补充说明货币资金的具体存放情况，包括存放机构、金额、账户性质、利率、受限情况等；

货币资金具体存放情况，包括存放机构、金额、账户性质、利率、受限情况等信息如下：

所属公司	货币资金二级明细	账号	存放机构	币种	金额（元）	账户性质	利率	受限情况	备注
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	库存现金	-	公司	人民币	1,539.15	-	-	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	100****811767	工商银行	人民币	500,000.00	基本账户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	100****036537	工商银行	人民币	8,199,146.37	协定存款账户	0.35%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	100****135814	工商银行	美元	234.70	基本账户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	100****135912	工商银行	美元	0.23	临时账户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	100****033674	工商银行	美元	62,864.12	专用账户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	100****117745	工商银行	人民币	309,750.16	专用账户	0.05%	不受限	社保户

上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	310****017333	建设银行	人民币	21,302.28	一般户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	030****068164	上海银行	人民币	595,230.33	一般存款账户	活期	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	230****205983	上海银行	人民币	40,000,000.00	定期存款账户	1.40%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	030****895761	上海银行	人民币	22,543,313.91	专用存款账户	活期	不受限	可转债募集资金账户
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	811****433731	中信银行	人民币	9,223,612.23	专用账户	0.05%, 0.45%	不受限	50万以下0.05%; 50万以上0.045%
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	811****944550	中信银行	人民币	20,000,000.00	定存户	1.40%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	811****944549	中信银行	人民币	20,000,000.00	定存户	1.40%	不受限	可转债募集资金账户
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	811****944551	中信银行	人民币	20,000,000.00	定存户	1.40%	不受限	可转债募集资金账户
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	811****416908	中信银行	人民币	90,645.27	一般账户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	811****792077	中信银行	人民币	30,000,000.00	定存户	2.45%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	218****009626	中信证券	人民币	10,000.00	证券户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	038****028914	农业银行	人民币	18,015.45	一般存款账户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	038****030431	农业银行	人民币	19,603.58	专用存款账户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	038****-10004	农业银行	人民币	25,000,000.00	-	0.65%	不受限	-

上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	097****017352	农业银行	人民币	142,988.40	一般存款账户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	696****101586	民生银行	人民币	51,266.98	一般账户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	721****067882	民生银行	人民币	10,000,000.00	通知存款账户	2.00%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	700****693011	宁波银行	人民币	43,449.25	一般账户	活期	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	860****524689	宁波银行	人民币	6,000,000.00	-	按约定	不受限	通知存款
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	860****431588	宁波银行	人民币	9,000,000.00	-	按约定	不受限	通知存款
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	433****366341	中国银行	人民币	93,056.10	一般存款账户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	216****100948	兴业银行	人民币	107,290.33	一般存款账户	活期	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	121****510228	招商银行	人民币	794,192.93	一般存款户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	121****510902	招商银行	人民币	1,424,413.44	一般存款户	按协议定价	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	121****900136	招商银行	人民币	15,000,000.00	定期存款账户	1.30%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	121****900153	招商银行	人民币	10,052,888.89	定期存款账户	1.40%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	121****900167	招商银行	人民币	10,052,888.89	定期存款账户	1.40%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	121****900170	招商银行	人民币	10,052,888.89	定期存款账户	1.40%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	121****510018	招商银行	人民币	875,846.12	一般存款户	0.05%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	117****276400	东亚银行	人民币	9,344.08	一般存款户	0.10%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	银行存款	117****285300	东亚银行	人民币	30,000,000.00	定期账户	1.40%	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	其他货币资金	ala****63.com	支付宝	人民币	2,619.21	第三方支付平台	-	不受限	-

上海阿拉丁生化科技股份有限公司	其他货币资金	ala****63.com	支付宝	人民币	349,821.12	第三方支付平台	-	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	其他货币资金	ala****63.com	快钱	人民币	715,534.78	第三方支付平台	-	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	其他货币资金	Al****ddin@8	微信	人民币	43,169.87	第三方支付平台	-	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	其他货币资金	ala****63.com	支付宝	人民币	13,000.90	第三方支付平台	-	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	其他货币资金	218****009486	中信证券	人民币	1,033.94	证券户回购专用账户	-	不受限	-
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	其他货币资金	310****017333	建设银行	人民币	234,824.00	保证金账户	-	受限	履约保函
上海阿拉丁生化科技股份有限公司	未到期应收利息			人民币	2,472,883.82	-	-	-	-
阿拉丁试剂(上海)有限公司	库存现金		公司	人民币	736.00	-	-	不受限	-
阿拉丁试剂(上海)有限公司	银行存款	811****912723	中信银行	人民币	748,675.08	一般账户	0.05%	不受限	-
阿拉丁试剂(上海)有限公司	银行存款	811****442377	中信银行	人民币	3,703,068.63	专用账户	0.05%、 0.45%	不受限	50万以下0.05%； 50万以上0.045%
阿拉丁试剂(上海)有限公司	银行存款	310****025080	建设银行	人民币	16,558,892.06	基本存款账户	0.05%	受限	司法冻结金额 16,553,412.23
阿拉丁试剂(上海)有限公司	银行存款	310****011719	建设银行	美元	19.74	资本项外商投资企业 外汇资本金账户	0.05%	-	-
上海阿拉丁生物试剂有限公司	银行存款	310****006107	建设银行	人民币	449,570.49	基本存款账户	0.05%	不受限	-

上海阿拉丁生物试剂有限公司	银行存款	811****442376	中信银行	人民币	5,856,953.38	专用账户	0.05%, 0.45%	不受限	50万以下 0.05%; 50万以上 0.045%
上海阿拉丁生物试剂有限公司	银行存款	121****310816	招商银行	人民币	9,253.02	一般存款户	0.05%	不受限	-
上海客学谷网络科技有限公司	银行存款	121****510006	招商银行	人民币	9,185.44	一般存款户	0.75%	不受限	-
上海客学谷网络科技有限公司	其他货币资金	121****790001	招商银行	人民币	8,000,000.00	通知存款账户	0.05%	不受限	-
上海客学谷网络科技有限公司	银行存款	310****004994	建设银行	人民币	573,420.85	一般存款户	0.05%	不受限	-
上海客学谷网络科技有限公司	银行存款	100****090712	工商银行	人民币	532,608.01	基本存款账户	0.05%	不受限	-
东莞阿拉丁生物科技有限责任公司	银行存款	310****010674	建设银行	人民币	5,981,474.97	基本存款账户	0.05%	不受限	-
ALADDINTECHNOLOGYPTE. LTD.	银行存款	769****-7SGD	UOB	新币	1,591.01	海外公司账户	-	不受限	-
ALADDINTECHNOLOGYPTE. LTD.	银行存款	779****-2EUR	UOB	欧元	390,719.11	海外公司账户	-	不受限	-
ALADDINTECHNOLOGYPTE. LTD.	银行存款	770****-2USD	UOB	美元	246,114.24	海外公司账户	-	不受限	-
ALADDINSCIENTIFICCORPORATION	银行存款	000****837231	JPMorgan Chase Bank	美元	262,901.20	海外公司账户	-	不受限	-
ALADDINSCIENTIFICCORPORATION	银行存款	82****400750	East West Bank	美元	6,031.39	海外公司账户	-	不受限	-
ALADDINSCIENTIFICCORPORATION	银行存款	325****551200	Bank of America	美元	34,091.59	海外公司账户	-	不受限	-
ALADDINSCIENTIFICCORPORATION	银行存款	1MA****10Z61z	stripe	美元	13,903.51	海外公司账户	-	不受限	-

ALADDINSCIENTIFICCORPORATION	银行存款	ZLJ****DPV8FL	PayPal	美元	31,446.38	海外公司账户	-	不受限	-
ALADDINTECHNOLOGYLIMITED	银行存款	638****864113	Bank of Ireland	欧元	136,010.35	海外公司账户	-	不受限	-
AladdinBiochemDeutschlandGmbH	银行存款	DE1****965600	COMMERZBANK	欧元	143,615.91	海外公司账户	-	不受限	-
AladdinBiochemDeutschlandGmbH	其他货币资金	1RG****0Rft2v	Stripe	欧元	1,886.96	海外公司账户	-	不受限	-
上海源叶生物科技有限公司	银行存款	030****157538	上海银行	人民币	7,268,473.88	基本存款账户	活期	不受限	-
上海源叶生物科技有限公司	银行存款	310****016687	建设银行	人民币	242,533.90	一般存款账户	0.05%	不受限	-
上海源叶生物科技有限公司	银行存款	216****347745	兴业银行	人民币	97,346.96	一般存款账户	0.05%	不受限	-
上海源叶生物科技有限公司	其他货币资金	shy****63.com	支付宝	人民币	299,315.37	第三方支付平台	活期	不受限	-
上海品联商贸有限公司	银行存款	980****000539	上海浦东发展银行	人民币	895.19	基本存款账户	0.05%	不受限	-
武汉源叶生物科技有限	银行存款	005****054239	汉口银行	人民币	5,369.12	基本存款账户	-	不受限	-
喀斯玛控股有限公司	银行存款	110****000165	建设银行	人民币	9,015,039.56	基本存款账户	0.05%, 0.35%	受限	司法冻结金额 9,015,039.56
喀斯玛控股有限公司	银行存款	910****000543	浦发银行	人民币	221,604.99	一般存款账户	0.05%	不受限	-
喀斯玛(北京)科技有限公司	银行存款	110****000068	建设银行	人民币	31,728,297.55	基本存款账户	0.05%, 0.35%	不受限	50万以下 0.05%; 50万以上 0.035%

北京喀斯玛惠通科技有限公司	银行存款	110****000266	建设银行	人民币	76,690,810.01	基本存款账户	0.05%, 0.35%	不受限	50万以下 0.05%; 50万以上 0.035%
海南喀斯玛科技有限公司	银行存款	220****401288	工商银行	人民币	4,137,269.86	基本存款账户	0.05%	不受限	-
广州喀斯玛惠通科技有限公司	银行存款	360****978064	工商银行	人民币	9,357,106.93	基本存款账户	0.05%	不受限	-
四川喀斯玛融通科技有限公司	银行存款	230****016943	工商银行	人民币	70,503,449.12	一般结算户	0.05%	不受限	-
四川喀斯玛融通科技有限公司	银行存款	236****026915	绵阳农村商业银行	人民币	51,351,006.73	一般存款账户	活期	不受限	-
四川喀斯玛融通科技有限公司	银行存款	510****000499	建设银行	人民币	54,345,765.04	基本存款账户	0.05%, 0.35%	不受限	50万以下 0.05%; 50万以上 0.035%
四川喀斯玛融通科技有限公司	银行存款	500****000179	上海浦东发展银行	人民币	604.08	一般存款账户	0.05%	不受限	-
四川喀斯玛融通科技有限公司	其他货币资金	236****707909	绵阳农村商业银行	人民币	20,000,000.00	定期存款账户	1.40%	不受限	-
四川喀斯玛融通科技有限公司	未到期应收利息	-	-	-	22,000.00	-	-	-	-
云南喀斯玛科技有限公司	银行存款	530****001003	建设银行	人民币	4,278,849.19	基本存款账户	0.05%, 0.35%	不受限	50万以下 0.05%; 50万以上 0.035%
嘉兴科服投资合伙企业(有限合伙)	银行存款	110****000671	建设银行	人民币	350,519.25	基本存款账户	-	不受限	不计息账户

嘉兴科服投资合伙企业（有限合伙）	银行存款	400****035506	中国银行	人民币	155,904.19	一般存款账户	0.05%	不受限	-
嘉兴科旺企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	银行存款	110****000673	建设银行	人民币	401,146.37	基本存款账户	-	不受限	不计息账户
嘉兴科旺企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	银行存款	371****025062	中国银行	人民币	74,911.60	一般存款账户	0.05%	不受限	-
嘉兴科进企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	银行存款	110****000672	建设银行	人民币	112,116.48	基本存款账户	-	不受限	不计息账户
嘉兴科进企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	银行存款	398****022059	中国银行	人民币	109,475.38	一般存款账户	0.05%	不受限	-

截至 2025 年 12 月 31 日，公司合并报表货币资金余额 69,743.30 万元。主要存放于工商银行、建设银行、招商银行等大型商业银行以及第三方支付平台，均为活期存款、通知存款及短期定期存款，利率水平参照各银行挂牌利率执行。受限资金 2,580.88 万元，其中司法冻结金额为 2,557.39 万元，其余 23.48 万元为保函保证金所致。

涉及司法冻结的货币资金情况如下：

(1) 阿拉丁试剂（上海）有限公司与上海鼎凯建筑工程有限公司诉讼情况

2025 年 6 月 10 日，阿拉丁试剂（上海）有限公司工程施工方上海鼎凯建筑工程有限公司因工程款结算合同纠纷向上海市奉贤区人民法院提起诉讼【（2025）沪 0120 民初 10835 号】，导致阿拉丁试剂（上海）有限公司账户被冻结 16,553,412.23 元。

(2) 喀斯玛控股有限公司与天津荣达伟业科技发展有限公司诉讼情况

2025 年 6 月 5 日，喀斯玛股东之一的天津荣达伟业科技发展有限公司因股权转让纠纷向北京市海淀区人民法院提起诉讼【（2025）京 0108 民初 84028 号】，导致喀斯玛控股有限公司账户被冻结 9,015,039.56 元。

(二) 结合月均货币资金规模、利率水平、日常经营资金需求等，量化分析利息收入与货币资金规模的匹配性；

2025 年度，公司利息收入与货币资金规模的匹配性分析如下：

单位：元

项目	不含喀斯玛全年	喀斯玛 9-12 月
月均资金余额	422,711,978.51	317,209,460.52
实际利息收入	4,632,572.07	641,332.75
月均经营性支出	43,455,954.82	128,906,381.12
实际平均利率水平	1.10%	0.61%

根据上表，公司货币资金规模的月度加权平均余额（不含喀斯玛）约为 4.22 亿元，月均经营性支出 4300 余万元，资金规模能覆盖公司经营性支出需求。同时，公司全年利息收入 460 余万元，活期存款利率在 0.05%，同年 1 年期定期存款利率区间约为 1.35%-2.05%，据此测算年度利息收入与公司披露的利息收入金额基本匹配。

(三) 结合公司业务开展需要、资本开支计划、带息债务的用途、期限及利率水平，分析说明在货币资金较多的情况下维持大额有息负债的必要性和合理性；

公司 2025 年末总债务为 7.57 亿元，其中短期债务为 1.1 亿元，长期债务为 6.47 亿元，短期债务占总债务比为 14.55%。公司维持大额有息负债的原因及合理性如下：

(1) 公司收购喀斯玛控股支付对价 2.61 亿元，增加了中长期资金需求。

(2) 截至报告期末尚未全部使用完毕，应付债券余额 3.66 亿元。2026 年 4 月 30 日，阿拉丁可转债“阿拉转债”已完成转股，“阿拉转债”完成摘牌。

(3) 公司业务处于快速扩张期，产品 SKU 持续扩充，配套流动资金需求增加。截至报告期末，公司流动比率 2.04，速动比率 1.37，短期偿债能力处于合理区间。

(四) 结合货币资金、现金流等情况，说明公司是否存在流动性风险，以及公司拟采取的应对措施。

公司 2025 年末货币资金余额 69,743.30 万元，经营活动现金流量净额 40,057.08 万元，同比增长 164.38%，公司应收款项回款良好，给予客户的信用期限范围小、额度低，因此经营性现金流入能力较强。在资产结构上，报告期末流动比率 2.04，速动比率 1.37，均处于健康水平。截至 2026 年 4 月 30 日，应付债券已提前赎回，公司流动性总体保持安全，未发现影响持续经营能力的重大流动性风险。公司将持续关注有息负债的结构及期限匹配，合理规划资金使用，做好现金流管理，确保公司资金链条的安全性和稳定性。

年审会计师核查程序及核查意见：

(一) 年审会计师按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项年审会计师执行的主要程序如下：

1、获取公司全部银行账户资料、明细账、银行对账单及余额调节表，对所有银行实施函证，将银行流水与账面记录双向核对，核查资金收支真实性；取得司法冻结裁定书、保函协议等文件，核实受限资金具体情况，检查相关披露是否完整准确；

2、整理各账户存款类型、期限及执行利率，重新测算月均货币资金对应的理论利息收入，结合月度经营性资金支出，分析利息收入与资金规模、经营需求的匹配性；

3、获取各类有息负债借款合同、放款凭证、资金使用台账、股权收购协议、募投相关资料，核查债务利率、期限及实际用途，结合公司业务扩张、资本开支等资金需求，分析大额货币资金下维持有息负债的合理性，并核查期后可转债转股相关资料；

4、分析公司经营现金流、流动比率、速动比率等偿债指标，结合货币资金存量、债务到期安排评估流动性风险，核查公司现金流管控、债务优化等风险应对措施的可性；

(二) 基于执行的审计程序，年审会计师认为：

公司已披露货币资金存放、利率、受限等信息真实完整，利息收入与货币资金规模匹配合理；公司有息负债主要用于股权收购、募投项目及日常经营周转，存续带息负债具备商业合理性。公司货币资金充裕、经营性现金流向好，短期偿债指标健康。

问题 5：其他问题。

年报显示，（1）应收账款期末余额为 11,208.02 万元，同比增长约 56.6%，高于营业收入增速。（2）其他应收款期末账面余额 8,126.54 万元，其中代收商品款期末账面余额增加 6,588.66 万元。（3）其他应付款期末余额 5.18 亿元，其中押金及保证金新增约 1.98 亿元，代付商品款新增约 2.36 亿元。（4）本期公司支付其他与经营活动有关现金发生额 4.47 亿元，同比增加 772%，主要系支付经营性往来款新增约 4 亿元。

请公司：（1）结合信用政策、客户结构变化、同行业可比公司情况等，量化分析应收账款增速高于营收增速的具体原因，信用政策是否发生重大变化；列示应收账款前十名客户的具体情况，包括客户名称、是否为关联方、销售内容、金额、形成时间、账龄、逾期情况及期后回款情况；（2）说明喀斯玛平台代收代付业务模式的具体运作机制，列示代收代付款和待付费用的形成背景、时间、期限、主要交易对手方、是否关联方以及有无利益安排；主要代收、代付对手方与公司 2025 年客户及供应商的匹配关系；相关代收代付款流转路径、利息处理方式、存放银行及账户信息，公司为防范款项挪用建立的内部控制程序；请年审会计师说明对相关代收代付业务及款项存放安全性履行的审计程序及有效性；（3）结合具体收付项目、往来对象、合作历史，说明收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金大幅增长的合理性。

回复：

（一）结合信用政策、客户结构变化、同行业可比公司情况等，量化分析应收账款增速高于营收增速的具体原因，信用政策是否发生重大变化；列示应收账款前十名客户的具体情况，包括客户名称、是否为关联方、销售内容、金额、形成时间、账龄、逾期情况及期后回款情况；

报告期内，公司给予客户信用政策、客户结构未发生重大变化。2025 年末，公司应收账款期末余额 11,208.02 万元，同比增长 56.60%，高于营业收入 30.39% 的增速。主要原因系 2025 年 8 月收购喀斯玛公司，并于 2025 年 9 月份将其纳入合并报表引发的合

并范围变动所致，公司原有主营业务的营收、应收账款增长匹配性正常，整体变动具备充分合理性，具体情况见下表：

应收账款与营业收入比较情况

单位：万元

项目	营业收入	应收账款
2024年度/2024年12月31日	53,355.55	7,157.58
2025年度/2025年12月31日	69,572.39	11,208.02
2024-2025年度增速	30.39%	56.59%
2025年度剔除喀斯玛平台	61,084.82	7,748.38
2024-2025年度增速	14.49%	8.25%

2025年同行业可比公司应收账款与营业收入对比情况

单位：万元

项目	毕得医药	诺唯赞	泰坦科技	阿拉丁
营业收入	99,796.53	137,788.13	252,140.97	69,572.39
应收账款	25,343.84	44,400.79	66,742.40	10,468.14
应收账款占营业收入比例	25.40%	32.22%	26.47%	15.05%

综上，报告期内合并报表层面应收账款增速高于营收增速，并非公司原有主营业务经营异常、信用政策放宽或回款能力下降导致，是由并购喀斯玛并纳入合并报表形成的口径差异影响。剔除并购喀斯玛公司的影响后，公司报告期内营业收入增速高于应收账款增长，主要系公司强化应收账款全流程管控，优化客户信用评级体系，收紧赊销授信标准；加大存量应收款催收力度，缩短回款周期等应收款项管理，优化和改善回款情况，经营性现金流质量改善，该财务指标变动具备合理性。与同行业可比公司比较，公司期末应收账款规模占当年营业收入比例小于其他同行业公司。

经核查，前十名客户与公司均不存在关联关系。应收账款前十名客户账龄等情况如下表：

2025 年末应收账款前十名客户

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售内容	期末余额	账龄		逾期情况	期后回款情况
					1 年以内	2 年及以上		
1	客户一	非关联方	试剂耗材等	1,105.12	1,105.12		未逾期	已全额回款
2	客户二	非关联方	试剂耗材等	220.91	220.91		未逾期	已全额回款
3	客户三	非关联方	试剂耗材等	179.35	179.35		未逾期	已全额回款
4	客户四	非关联方	试剂耗材等	178.06	178.06		未逾期	已全额回款
5	客户五	非关联方	试剂耗材等	151.42	151.42		未逾期	已全额回款
6	客户六	非关联方	试剂耗材等	126.68	126.68		未逾期	已全额回款
7	客户七	非关联方	试剂耗材等	116.07	116.07		未逾期	已全额回款
8	客户八	非关联方	试剂耗材等	78.63	78.63		未逾期	已全额回款
9	客户九	非关联方	试剂耗材等	67.66	67.66		未逾期	已全额回款
10	客户十	非关联方	试剂耗材等	65.85	65.85		未逾期	已全额回款

(二) 说明喀斯玛平台代收代付业务模式的具体运作机制，列示代收代付款和待付费用的形成背景、时间、期限、主要交易对手方、是否关联方以及有无利益安排；主要代收、代付对手方与公司 2025 年客户及供应商的匹配关系；相关代收代付款流转路径、利息处理方式、存放银行及账户信息，公司为防范款项挪用建立的内部控制程序；请年审会计师说明对相关代收代付业务及款项存放安全性履行的审计程序及有效性；

1、业务形成背景

2025 年 8 月，公司通过拍卖方式收购喀斯玛公司，于 2025 年 9 月纳入报表合并范围。喀斯玛是原中科院下属深耕科技创新服务的专业化企业，喀斯玛平台集科研物资电子商城与科技创新服务为一体，以市场机制面向科研、教育、医疗及产业机构，重点解决科研物资“采购难、监管难、核算难”的“三难”问题，实现采购管理的“规范、安全、便捷”，为科研工作者提供全流程服务支持。交易品类涵盖生化试剂、实验耗材、电子电工、科研仪器、机电设备、技术服务等。

喀斯玛日常业务流程：采购单位在平台供应店铺下单，供应商接单、发货，采购商验货；供应商开票给采购单位、采购单位付款给供应商。

喀斯玛代收代付业务流程：在日常业务开展过程中，部分采购单位为简化对账付款流程，由分散对接多家供应商改为统一通过喀斯玛平台集中结算，委托平台统一代付货款；部分供应商为减少多主体对账、账款催收成本，委托平台统一代收货款。基于终端采购单位、上游供应商实际结算的诉求，依托平台交易场景衍生代收代付的代理结算业务，相关业务订单均来源于平台入驻供应商线上店铺，货物由供应商直接交付给采购单位（部分供应商将货物送至约定地点，由平台配送至终端用户，下同），喀斯玛公司不拥有商品的所有权及定价权，在交易中不承担存货风险及信用风险，由此产生其他应收款和其他应付款中存在代收商品款和代付商品款。

2、代收代付具体运作机制

(1) 业务运作机制

喀斯玛平台在交易链条中作为代理人角色，商品控制权在供应商与采购方之间直接转移，喀斯玛平台不介入实物控制，但交易的订单、发货单、结算单等单据在平台上自动生成。

①采购方在喀斯玛平台向入驻供应商下达采购订单，商品由供应商根据订单直接配送，采购商收到货物后形成验货单。在供应商认可前提下，采购商根据验货单定期生成结算单（如属供应商代结算的业务，通常由平台生成结算单），并注明委托喀斯玛结算，喀斯玛依据结算单向采购单位开具发票，确认其他应收款—代收商品款及对应增值税销项税额。同时，暂估存货和其他应付款—代付商品款及对应增值税进项税额（供应商代结算的业务，不作暂估处理）。

②喀斯玛日常依据供应商的发货单定期暂估入账其他应付款—代付商品款（暂估），收到供应商进项发票后，确认其他应付款—代付商品款及对应增值税进项税额，同时冲减暂估往来。

③对涉及代结算的业务，采购单位代结算的业务，喀斯玛通常与供应商没有约定账期，喀斯玛收到采购单位货款后及时向供应商付款。供应商代结算业务，喀斯玛按合同约定的账期与供应商结算货款，支付货款后冲减其他应付款—代付商品款；同时，喀斯玛按合同的约定，定期与采购单位结算款项，收到款项后冲减其他应收款—代收商品款。

④喀斯玛按照事前与供应商合同约定的服务费比例，单独向其开具服务费发票，并按净额法确认服务费收入。

依据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条规定，公司未在转让商品前取得商品控制权，按净额法核算服务费收入，购销货款通过代收代付往来核算。

3、代收代付款、待付费用明细相关要素（形成时间、期限、交易对手、关联关系、利益安排）

（1）形成时间：代收代付往来自2025年9月喀斯玛纳入合并范围起，随平台代理结算业务持续发生并滚存余额。

（2）结算期限：按照平台与供需双方签订的服务协议约定账期执行。

（3）交易对手方：代收、代付对手方均为与平台签约的采购单位和入驻平台供应商。代收、代付基于在平台上发生交易产生。

①2025年9-12月喀斯玛平台代收代付业务发生金额约4.8亿元。采购用户科研院所占比95.80%，如A研究院、B研究院、C研究院等，其中某体系占比10.3%，主要包括某1研究所、某2研究所、某3科学中心等；高校占比2%，如上海海洋大学、暨南大学、南方科技大学等；研发型企业占比1.7%，如云南某公司、中国

某公司等；医疗机构占比 0.2%，如四川某医院、中国某医院等；其他用户占比 0.4%。
按科研用户采购单位性质不同分类汇总如下：

单位：万元

项目	金额	占比
科研院所	46,239.60	95.80%
其中：某体系	4,970.16	10.30%
高校	964.94	2.00%
研发型企业	803.30	1.66%
医疗机构	87.54	0.18%
其他	171.22	0.35%
合计	48,266.60	100.00%

②喀斯玛平台供应商主要为自主研发、生产并销售科研试剂、耗材及仪器的主体，以自主品牌通过平台直接面向终端科研用户销售的品牌商；以及经品牌商正式授权或买断式采购取得商品所有权后，在特定区域或领域内经销或代理销售品牌产品的中间渠道商。其中如西格玛、诺唯赞、阿拉丁等品牌商成交量占比 51.79%；中间渠道商如郑州某公司、绵阳某公司、上海某公司等，成交量占比 48.21%。按供应商不同分类如下：

单位：万元

项目	金额	占比
品牌商	24,996.54	51.79%
中间渠道商	23,270.06	48.21%
总计	48,266.60	100.00%

(4) 关联方关系：代收代付涉及的采购方、供应商均为市场化独立第三方，不存在公司及合并范围内关联方主体。

(5) 特殊利益安排：代收代付仅基于平台代理结算商业需求开展，结算价格、服务费标准按市场化合同约定执行，无变相资金占用、无偿拆借、隐性返利、利益输送等特殊安排。

4、主要代收、代付对手方与公司 2025 年客户及供应商的匹配关系；相关代收代付款流转路径、利息处理方式、存放银行及账户信息，公司为防范款项挪用建立的内部控制程序；

(1) 代收、代付对手方为与平台签约的采购单位和入驻平台供应商。代收、代付基于平台产生的交易。

2025 年 9-12 月喀斯玛平台代收代付业务发生金额约 4.83 亿元，涉及采购单位 238 家，按采购单位数量统计，科研院所 165 家，占比 69.3%，其中科院单位 45 家；高校 30 家，占比 12.6%，研发型企业 22 家，占比 9.2%，医疗机构 13 家，占比 5.5%，其他 8 家，占比 3.4%；按交易金额统计，科研院所占比 95.8%，其中中科院所占比 10.3%；研发型企业占比 1.7%；医疗机构占比 0.2%；其他用户占比 0.4%。

平台供应商主要分为品牌商和中间渠道商，共 1767 家，其中品牌商数量占比 47.8%，中间渠道商数量占比 52.2%；按交易金额统计，品牌商占比 51.8%；中间渠道商占比 48.2%。

2025 年代收代付部分，从客户端看，科研院所以 95.8%的交易金额占比构成绝对主力客群，其采购需求覆盖了平台上绝大多数活跃供应商；从供应商侧看，品牌商与中间渠道商在数量上接近各半，交易金额也基本均衡，两类供应商在不同客户类型中存在差异化匹配。

(2) 相关代收代付款流转路径：

相关代付款流转路径：根据结算单金额，采购单位统一将货款（通常包含多家供应商货款）支付到喀斯玛，平台统一向供应商支付货款。

相关代收款流转路径：根据发货单金额，喀斯玛按约定的账期支付供应商的货款，平台统一向采购单位收取货款（通常包含多家供应商货款）。

(3) 利息处理方式、存放银行及账户信息：喀斯玛为保证及时足额代付交易款项，在资金流转期间，代付款项均以活期存款形式存放于公司开立的银行账户，存放银行及账户信息参见问题 4 关于货币资金及有息负债的回复（一）货币资金具体存放情况，包括存放机构、金额、账户性质、利率、受限情况。

经测算，喀斯玛 2025 年 9-12 月代付款项孳息收入如下：

单位：万元

项目	2025年9月	2025年10月	2025年11月	2025年12月	合计
待结算平均余额	7,248.42	5,228.06	6,118.59	17,153.22	-
孳息收入	0.30	0.22	0.25	0.71	1.48

注：每月利息=当月代付款项平均余额*年化利率÷12；活期年化利率以0.05%计

公司已建立的内部控制程序：公司制订了规范的《财务管理制度》、《资金管理辦法》、《銀行理財產品投資管理辦法》、《資金借貸及對外擔保管理辦法》等制度體系，資金使用履行嚴格的審批程序。公司對資金安全高度重視，持續保障及時足額向供應商結算貨款。自平台誕生以來，未發生資金挪用情況，未發生違約情況。

5、年審會計師對相關代收代付業務及款項存放安全性履行的審計程序及有效性：

(1) 業務函證程序：對代收、代付業務的發生額以及往來餘額實施函證，核實交易真實發生、餘額準確；

(2) 貨幣資金函證：對公司各銀行承辦代理結算的銀行賬戶貨幣資金實施專項雙向核對及對餘額實施函證，核實交易真實發生及期末餘額準確性；

(3) 合理性分析測算：校驗資金安全墊邏輯，驗算公式：可隨時支付的貨幣資金>代付商品款，判斷代收代付資金流動性、兌付風險是否可控；根據期後（截至2026年2月28日）喀斯瑪公司向供應商陸續結算付款情況，代收商品款與代付商品款期末餘額及差異變動如下（單位：元）：

項目	2025年12月31日	2026年2月28日
代收商品款	65,886,561.62	85,524,378.87
代付商品款	237,418,748.84	115,266,218.07
差異	171,532,187.22	29,741,839.20

截至2025年12月31日，代付商品款高於代收商品款1.72億元；截至2026年2月28日，兩者差異已收窄至0.30億元，降幅達82.66%。

(三) 結合具體收付項目、往來對象、合作歷史，說明收到其他與經營活動有關的現金、支付其他與經營活動有關的現金大幅增長的合理性；

2025年度，公司收到其他與經營活動有關的現金發生額6.83億元，同比增加2184.44%，支付其他與經營活動有關的現金發生額4.47億元，同比增加772%，

主要系收到和支付经营性往来款 6.68 亿元和 4 亿元。上述变化主要系喀斯玛平台纳入合并报表后，平台代收代付业务纳入合并现金流量表核算，导致“收到/支付其他与经营活动有关的现金”大幅增长。

喀斯玛收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金金额较大，主要来源于喀斯玛平台中部分采购单位和供应商提出特定需求，由喀斯玛平台提供代结算等服务所产生的。

以上代结算交易模式所涉及的订单均来源于供应店铺，货物主要由供应商直接交付给采购单位，喀斯玛公司不拥有商品的所有权及定价权，在该交易中不承担存货风险及信用风险，并由此产生其他应收款和其他应付款余额中新增代收商品款和代付商品款。

根据以上所述，阿拉丁并购喀斯玛并纳入合并报表导致收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金大幅增长，符合公司实际情况，具有合理性。

年审会计师核查程序及核查意见：

（一）年审会计师按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项年审会计师执行的主要程序如下：

1、查阅公司信用政策、授信审批资料，对比前后期间信用条款并结合客户结构、同业指标量化分析应收账款增速偏高原因；获取应收账款账龄、逾期及期后回款明细，核查前十大客户交易资料，实施函证、访谈程序，复核预期信用损失计提合理性

2、获取喀斯玛平台代收代付业务协议，访谈业务及财务人员，核查业务模式、交易对手、款项形成背景，对公司承办代理结算的银行账户实施双向核对及对余额实施函证、对代收、代付业务的发生额以及往来余额实施函证，核实交易真实发生及期末余额准确性。

（二）基于执行的审计程序，年审会计师认为：

公司本期信用政策未发生重大变化，应收账款增速高于营业收入具备合理商业原因；前十大客户交易真实，账龄划分无误，坏账计提充分，期后回款正常。喀斯玛代收代付业务具备真实商业背景，未发现未披露关联关系及利益安排，资

金存放、流转可追溯，其他往来款、其他经营活动现金流大幅增长主要系平台代收代付、保证金往来业务扩张导致，变动具备合理性。

特此公告。

上海阿拉丁生化科技股份有限公司董事会

2026年7月2日