

北京阳光诺和药物研究股份有限公司
2025 年年报问询函中有关核查事项的说明

政旦志远核字第 260000409 号

政旦志远（深圳）会计师事务所（特殊普通合伙）

Zandar Certified Public Accountants LLP

北京阳光诺和药物研究股份有限公司
2025 年年报问询函中有关核查事项的说明

目录	页次
一、 关于北京阳光诺和药物研究股份有限公司 2025 年年报问询函中有关核查事项的说明	1-108

北京阳光诺和药物研究股份有限公司 2025 年年报问询函中有关核查事项的说明

政旦志远核字第 260000409 号

上海证券交易所：

由北京阳光诺和药物研究股份有限公司（以下简称阳光诺和或公司）转来的《关于北京阳光诺和药物研究股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0228 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中提及的需要年审会计师核查并发表意见的事项进行审慎核查，现汇报如下：

问题一、关于主营业务。

2025 年度，公司实现营业收入 12.22 亿元，同比增长 13.33%。公司业务板块包括药学研究服务、临床试验及生物分析服务，创新药及改良型新药研发服务以及知识产权授权等，其中创新药及改良型新药研发服务以及知识产权授权系 2025 年度新增业务。2025 年新签订单 20.20 亿元，同比增长 13.10%。研发人员 1,108 人，同比减少 15.93%。

请公司：（1）以表格形式列示不同业务板块营业收入构成及毛利率，分析同比变化原因。（2）不同业务板块前十大客户在报告期内与公司合作及销售收入实现的具体情况，包括但不限于合作内容、合同金额、收入确认方法、履约进度、履约进度确定方式及依据、毛利率，相关依据是否可外部验证（如药监局临床试验公示或沟通纪要等）、报告期末应收账款及期后回款情况、对于长期未回款或回款比例的合同，相关收入确认是否谨慎，是否存在新增及退出大客户及变动原因。（3）结合同行业可比公司，说明新增的创新药及改良

型新药研发服务、知识产权授权业务毛利率接近 100%的原因及合理性，创新药业务材料及人工投入较低的原因、相关研发服务业务的主要履约过程与核心竞争力，知识产权授权业务主要合同采取的是时点法还是时段法，主要判断依据及是否有合同条款支撑，收入确认和成本归集是否符合《企业会计准则》相关要求，其中收入部分须参考问题（2）维度列示该业务其他客户和合同具体情况，包括该业务主要合同的履约情况及所达到的具体阶段，各合同处于里程碑之间的相关收入及成本确认金额，已发生并预计能够得到补偿劳务成本的主要依据，是否存在合同后续终止导致前期收入调减的风险。（4）结合定价机制及依据、料工费投入、收入确认方式、项目实施周期、合同金额及履约进度等，说明药学研究服务收入及毛利率同比大幅下滑的原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致，是否存在主要客户流失、项目终止等情形。（5）列示临床试验及生物分析服务主要服务客户、研发管线、管线类型、研发临床试验进展。（6）列示权益分成业务主要客户及关键分成条款，说明客户所提供的销售数据结算文件准确性的验证方式，是否可公开平台或其他路径渠道验证，以及客户回款情况。（7）年报披露 3 项新药获批临床、177 项申报受理、108 项获批生产，说明获批项目与收入确认匹配关系，是否存在已获批未确认收入或已确认收入未获批的情形。（8）说明第四季度收入大幅增长但经营活动现金流净额为负的原因及合理性，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。（9）公司研发人员减少的原因及在业务板块分布情况，研发人员减少与公司不同业务板块发展趋势是否匹配。（10）分业务列示新签订单金额、主要客户、合同金额、具体项目、订单拓展渠道、在手订单金额、期后执行情况，与以前年度进行对比，分析说明变化原因。

【公司回复：】

一、以表格形式列示不同业务板块营业收入构成及毛利率，分析同比变化原因

2024 年度与 2025 年度，公司不同业务板块营业收入构成及毛利率如下表所示：

单位：万元

业务板块	2025 年度			2024 年度			营业收入比 上年增减	毛利率比上 年增减
	营业收入		毛利率	营业收入		毛利率		
	金额	占比		金额	占比			
仿制药药学研究 服务	33,848.16	27.74%	32.84%	55,868.33	51.88%	61.37%	-39.41%	-28.53%
临床试验及生物 分析服务	52,256.32	42.82%	37.70%	51,165.08	47.51%	37.17%	2.13%	0.53%
创新药、改良型 新药研发服务	24,836.49	20.35%	96.87%	-	-	/	/	/
知识产权授权	10,000.00	8.19%	100.00%	-	-	/	/	/
权益分成	1,093.97	0.90%	100.00%	653.36	0.61%	100.00%	67.44%	-
合计	122,034.94	100.00%	54.06%	107,686.77	100.00%	50.11%	13.32%	3.95%

（一）仿制药药学研究服务收入及毛利率变动分析

公司仿制药药学研究服务系公司传统核心业务板块，服务主要聚焦于仿制药的处方工艺开发、质量标准研究、稳定性研究、仿制药一致性评价等。由于仿制药无需重新验证药物的有效性与安全性，仅需证实其与原研药物具有一致性，其核心依据主要源自药学研究，因此药学研究服务构成仿制药研发过程中的关键环节。

2024 年度和 2025 年度，公司仿制药药学研究服务收入分别为 55,868.33 万元、33,848.16 万元，2025 年较 2024 年减少 22,020.17 万元，降幅 39.41%；毛利率分别为 61.37%、32.84%，2025 年较 2024 年下降 28.53 个百分点。该业务收入下降主要受行业环境变化及公司主动战略调整的综合影响，具体原因系：①受国家集采政策常态化推进影响，普通仿制药终端利润空间收窄，制药企业新立项意愿及研发外包预算有所下降；②行业竞争加剧，部分同质化项目服务价格承压；③公司主动调整业务布局，减少低毛利仿制药项目承接，重点拓展特殊制剂、改良型新药、高价值仿制药等高附加值业务。该业务毛利率下降主要系收入大幅下滑而成本未能同比例下降所致，具体原因系行业政策调整、市场竞争加剧及公司主动战略转型期成本刚性所致。

（二）临床试验及生物分析服务收入及毛利率变动分析

公司临床试验服务面向创新药与仿制药两大领域，涵盖创新药物自 I 期至 IV 期研究、仿制药生物等效性试验及上市后评价，并提供全流程解决方案。公司生物分析服务涉及大小分子药物的药代动力学、免疫原性、药效学和生物标志物检测，可承接临床前与临床样本分析。

2024 年度和 2025 年度，公司临床试验及生物分析服务收入分别为 51,165.08 万元、52,256.32 万元，2025 年较 2024 年增加 1,091.24 万元，涨幅 2.13%；毛利率分别为 37.17%、37.70%，2025 年较 2024 年增加 0.53 个百分点。2025 年，尽管行业竞争依然激烈，公司临床试验及生物分析服务收入仍实现小幅增长，毛利率保持相对稳定，其主要原因系公司内部业务协同导流、长期合作客户支撑和一体化项目有序转化所带来的业务结构性优势有效对冲了行业竞争带来的不利影响，使得公司临床试验及生物分析服务收入和毛利率基本稳定。

（三）创新药、改良型新药研发服务收入及毛利率变动分析

创新药及改良型新药研发服务系公司当前战略转型的核心方向，公司构建从靶点发现到产业化的创新药、改良型新药全链条自主研发体系，自研管线推进至临床关键

阶段后，择机通过权益转让等方式向合作客户转让，公司仅保留部分销售分成权。

2025 年度，公司新增创新药、改良型新药研发服务收入 24,836.49 万元，毛利率 96.87%。2025 年以来，随着创新药市场逐步复苏，国内企业 BD 交易及国际化布局加速，IND 申报数量及临床试验项目数量回升，创新药研发活动趋于活跃。在此背景下，公司自主研发管线实现对外授权及转让，主要包括：（1）创新药 STC008 管线对外转让；（2）改良型新药 BTS0327、BTS1115 和 BTP0611 等自研项目成功对外转让。上述事项构成公司该业务板块收入的主要来源。

该业务毛利率较高，主要系以下因素所致：①上述管线均为公司自主研发后对外授权/转让的项目，相关研发投入已在此前年度计入研发费用，未结转至当期营业成本；②该业务收入主要来源于项目早期的里程碑节点，对应交付内容以技术方案转移、合规资料交付及知识产权授权为主，所需直接材料、人工及外部服务成本较少，当期结转的直接成本金额较小。

（四）知识产权授权业务收入及毛利率变动分析

公司知识产权授权业务系依托自身研发实力与资源自主立项，打造拥有自主知识产权的医药资产并持有主要权益。待项目推进至合适研发阶段，通过区域权益许可等形式向客户出让部分权益，从而获取一次性转让费、里程碑付款等收益的业务模式，属于当前 CRO 企业从“服务外包”向“价值共创”转型的代表性模式。

2025 年度，公司新增知识产权授权业务收入 10,000.00 万元，系 STC007 镇痛适应症对外授权合作的收款，毛利率为 100.00%。该收入系公司自研创新药管线实现对外授权所致。随着创新药市场的活跃度提高，2025 年，公司成功与合作方就 STC007 镇痛适应症签署技术授权合作协议。该业务毛利率为 100%，主要系对外授权的业务模式及前期研发投入费用化的会计处理所致。

（五）权益分成业务收入及毛利率变动分析

权益分成业务系公司在部分药品研发合作项目中，除收取研发服务费用外，与客户约定在药品获批上市后按一定比例分享销售收益，从而使公司在药品有效生命周期内持续获得收益的业务模式。

2024 年度和 2025 年度，公司权益分成业务收入分别系 653.36 万元和 1,093.96 万元，2025 年较 2024 年增加 440.60 万元，涨幅 67.44%，两年毛利率均为 100%。该业务收入增长主要系公司对外合作的 YMM 项目销量增长所致。随着该产品市场推广逐

步深入，终端销量持续增长，公司依据合作协议约定收取的权益分成收入相应增加。权益分成业务为针对已上市产品与客户另行约定的利润分成收入，已上市产品无需公司后续投入，因此毛利率为 100%。

二、不同业务板块前十大客户在报告期内与公司合作及销售收入实现的具体情况，包括但不限于合作内容、合同金额、收入确认方法、履约进度、履约进度确定方式及依据、毛利率，相关依据是否可外部验证（如药监局临床试验公示或沟通纪要等）、报告期末应收账款及期后回款情况、对于长期未回款或回款比例的合同，相关收入确认是否谨慎，是否存在新增及退出大客户及变动原因

（一）仿制药药学研究服务

2025 年，公司仿制药药学研究服务业务前十大客户及具体项目情况，如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	合作内容	合同金额	收入	毛利率	应收账款	截止 2026 年 5 月 31 日期后回款比例
1	客户 1	MEI、SJS 等	12,828.20	2,121.05	*	117.98	16.95%
2	客户 2	BFBH、YLL 等	25,258.53	2,109.54	*	4,490.00	-
3	客户 3	LSLH、FBLH 等	19,263.15	1,720.07	*	538.38	37.15%
4	客户 4	ST2304、ST24FW24 等	3,756.51	1,660.86	*	195.71	100.00%
5	客户 5	TLFH、TLTH 等	3,667.60	1,357.54	*	11.04	100.00%
6	客户 6	YSC、ST2207 等	2,855.60	1,280.84	*	46.33	-
7	客户 7	YXS、YES 等	8,692.25	572.54	*	1,481.54	63.26%
8	客户 8	PAL、SX24FW17 等	4,928.50	818.71	*	329.44	36.43%

序号	客户名称	合作内容	合同金额	收入	毛利率	应收账款	截止 2026 年 5 月 31 日期后回款比例
9	客户 9	YAF、YDP 等	4,316.60	817.56	*	194.50	-
10	客户 10	YRY	800.00	800.00	*	100.00	-
合计			86,366.94	13,258.71	*	7,504.92	19.77%

注：*毛利率涉及商业敏感信息，已申请豁免披露。

公司仿制药药学研究服务主要系按里程碑交付成果的项目制研发服务。公司根据合同约定，在完成各里程碑节点后向客户交付研究成果资料，并据此确认收入。上述主要客户合同均采用时段法（即履约进度法）确认收入。公司在完成合同约定的里程碑节点、向客户交付相应研究成果并经客户确认或取得外部验证文件后，按照相应履约进度确认收入。

公司根据行业惯例及项目实际执行情况，通常将仿制药药学研究服务履约进度划分为确定小试制造工艺、完成分析方法及工艺交接转移方案、完成工艺验证、取得注册受理号及获批生产批件等五个标准节点。前三个节点以经客户书面确认的内部交付文件作为收入确认依据；后两个节点以药品监督管理部门出具的受理通知书、生产批件等外部文件作为收入确认依据。

因此，该业务收入确认依据包括经客户确认的内部交付文件及药品监督管理部门出具的外部验证文件，内外部证据相结合，履约进度及收入确认金额可验证、可核查。上述收入确认方法符合《企业会计准则》关于时段法确认收入的相关规定，收入确认具有谨慎性。

(二) 临床试验及生物分析服务

2025 年度，公司临床试验及生物分析服务业务前十大客户及具体项目情况，如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	合作内容	合同金额	收入	毛利率	应收账款	截止 2026 年 5 月 31 日期后回款比例
1	客户 11	489-250912III、490-250912III等	56,284.74	20,769.88	*	612.24	100.00%
2	客户 1	336-241115["III"]、'III23014-AFTL 等	15,440.00	5,513.19	*	763.00	-
3	客户 12	C043-MWNZ-Ia、'C053-MWNZ2-I 等	6,869.00	1,938.89	*	-	-
4	客户 13	II24001-H008	6,360.92	1,688.72	*	118.43	100.00%
5	客户 14	337-241118["IIa"]	2,471.24	967.10	*	-	-
6	客户 15	III23011-MYXJ、III23008-ATPD 等	6,268.00	944.78	*	10.90	-
7	客户 16	C022-TTSC-II、BTC2311 等	3,942.95	917.95	*	1,001.81	-
8	客户 17	368-250120Ia、A250406 等	1,216.40	834.75	*	69.29	64.68%
9	客户 18	B211001、A231203 等	1,936.00	824.23	*	180.00	2.22%
10	客户 19	YEB、ABS 等	8,021.00	713.58	*	424.00	-
合计			108,810.25	35,113.07	*	3,179.67	24.22%

注：*毛利率涉及商业敏感信息，已申请豁免披露。

公司临床试验服务项目按履约进度进行确认收入。公司临床试验项目的履约进度以实际发生成本为依据，相关成本数据以医院合同、检测服务协议、费用结算单据、人工成本分摊表等内外部文件为基础，可验证、可核查。公司生物等效性试验及生物分析项目在研究完成并向客户交付经书面确认的分析报告、试验总结等研究成果交接文件时，一次性确认收入。该类项目以经客户书面确认的研究成果交接文件作为收入确认依据。上述收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定，收入确认具有谨慎性。

（三）创新药、改良型新药研发服务

2025 年，公司创新药、改良型新药研发服务业务前十大客户及具体项目情况，如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	合作内容	合同金额	收入	毛利率	应收账款	截止 2026 年 5 月 31 日期 后回款比例
1	客户 20	BTS0327	技术开发 2.2 亿元+5%产品销售净额分成	8,800.00	*	8,800.00	23.52%
		BTS1115	技术开发 2.2 亿元+5%产品销售净额分成	5,500.00	*	5,500.00	18.18%
2	客户 3	BTP0611	8500 万元，其中药学 2500 万元、I 期临床 2000 万元、III 期临床 4000 万元	5,536.49	*	2,000.00	72.20%
3	浙江星浩控股合伙企业（有限合伙）	STC008	技术开发 5 亿元+8%产品销售净额分成	5,000.00	*	4,000.00	50.00%
合计				24,836.49	*	20,300.00	37.78%

注：*毛利率涉及商业敏感信息，已申请豁免披露。

公司创新药、改良型新药研发按履约进度进行确认收入。公司按照与客户签订合同约定的关键里程碑节点确定履约进度，里程碑节点包含结果性、价值驱动型事件（如完成 III 期临床试验、提交新药上市申请（NDA）并获受理、获得药品注册证书等）、过程性步骤（交付合同明确约定的阶段性成果），该类项目以经客户书面确认的研究成果交接文件作为收入确认依据，包括药监局出具的临床受理通知书、临床入组文件等可经药物临床试验登记与信息公示平台查询。上述收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定，收入确认具有谨慎性。上述项目 MAH 持有人由客户决定，未来可能为客户自身或其指定公司。

（四）知识产权授权业务

2025 年，公司知识产权授权业务前十大客户及具体项目情况，如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	合作内容	合同金额	收入	毛利率	应收账款	截止 2026 年 5 月 31 日期后回款比例
1	上海乐旷惠霖医药科技有限公司	STC007（镇痛适应症）	2 亿元，其中知识产权授权 1 亿元、获得药品注册证书后 1 亿元	10,000.00	*	2,450.00	100.00%
合计				10,000.00	*	2,450.00	100.00%

注：*毛利率涉及商业敏感信息，已申请豁免披露。

公司知识产权授权业务于合同开始日评估授予知识产权许可是否是一项可区别于合作安排中其他履约义务的单项履约义务，2025 年度公司知识产权授权业务系 STC007（镇痛适应症）技术开发（合作）项目，MAH 持有人为阳光诺和子公司诺和晟鸿或指定第三方，授予对方 20%权益；公司按照合同节点识别单项履约义务确认收入，收入确认依据为经客户确认的 II 期临床报告，可验证。公司收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定，收入确认具有谨慎性。

（五）权益分成业务

2025 年，公司权益分成业务前十大客户及具体项目情况，如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	合作内容	合同金额	收入	毛利率	应收账款	截止 2026 年 5 月 31 日期后回款比例
1	客户 23	YMM	2025 年：产品年销售数量 150 万支（含）以内，阳光诺和占比 80%，150 万支以上部分，阳光诺和占比 50%；	967.04	*	168.27	100.00%

序号	客户名称	合作内容	合同金额	收入	毛利率	应收账款	截止 2026 年 5 月 31 日期后回款比例
2	客户 2	YDM	销售利润 2000 万元前公司占比 40%，利润 2000 万元以上部分，公司占比 35%	126.67	*	134.27	97.45%
合计				1,093.71	*	302.54	98.87%

注：*毛利率涉及商业敏感信息，已申请豁免披露。

公司权益分成业务根据合同约定的权益分成方式，在收到客户的定期的销售数据结算文件后，根据分成比例确认权益分成收入，公司收入确认的依据为与客户的定期销售数据结算文件，如对其销售结算数据做流向验证以确认其结算文件数据的准确性。上述收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定，收入确认具有谨慎性。

（六）是否存在新增及退出大客户及变动原因

2025年度，公司主要客户变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年度收入	2024 年度收入	退出客户 2024 年服务内容及管线	备注
1	客户 22	10,000.00	-	/	本期新增前十大客户
2	客户 21	5,000.00	-	/	本期新增前十大客户
3	客户 24	-	3,223.60	BTP0611、YRY	上期前十大客户，本期无交易
4	客户 25	-	2,531.95	BTS1115、BTS0327	上期前十大客户，本期无交易
5	客户 26	-	2,404.03	YFL、YXS	上期前十大客户，本期无交易

公司 2025 年度新增前十大客户主要为本期新增创新药、改良型新药研发服务业务及知识产权授权业务客户，系公司积极布局创新药领域，自主研发管线实现对外授权及转让新增的客户；本期主要退出客户为仿制药药学研究服务客户，公司仿制药药学研究服务属于定制化研发服务，采用项目制与客户合作，具有单一项目周期明确、客户合作随项目动态调整的行业特征。项目执行过程中，因客户战略调

整、研发管线优先级变化或双方商业条款重新谈判导致合作变动，属于 CRO 行业的正常商业现象。同时，公司持续进行市场开拓，不断开发新客户并承接新项目，客户结构的动态调整符合行业通行特点。

客户退出原因：（1）2022 年客户 24 以交易作价 2.2 亿元，将主要全资子公司转让，受内部研发定位、项目整体架构重大调整影响，该公司最终终止本次合作。（2）客户 25 系其考虑认为项目整体投资周期较长，叠加外部市场不确定性因素，出于风险管控考虑，决定退出项目合作。（3）客户 26 退出原因系该企业主营原料药业务，结合自身长期发展定位，确定聚焦核心主业的经营方向，不再布局制剂类投资项目，因此退出本次合作。

三、结合同行业可比公司，说明新增的创新药及改良型新药研发服务、知识产权授权业务毛利率接近 100% 的原因及合理性，创新药业务材料及人工投入较低的原因、相关研发服务业务的主要履约过程与核心竞争力，知识产权授权业务主要合同采取的是时点法还是时段法，主要判断依据及是否有合同条款支撑，收入确认和成本归集是否符合《企业会计准则》相关要求，其中收入部分须参考问题（2）维度列示该业务其他客户和合同具体情况，包括该业务主要合同的履约情况及所达到的具体阶段，各合同处于里程碑之间的相关收入及成本确认金额，已发生并预计能够得到补偿劳务成本的主要依据，是否存在合同后续终止导致前期收入调减的风险

（一）结合同行业可比公司，说明新增的创新药及改良型新药研发服务、知识产权授权业务毛利率接近 100% 的原因及合理性

最近三年，公司同行业可比公司的创新药及改良型新药研发服务、知识产权授权业务毛利率情况如下表所示：

公司名称	业务板块	2025 年	2024 年	2023 年	趋势一致性
百利天恒 (688506.SH)	知识产权收入	98.64%	100.00%	/	一致
甘李药业 (603087.SH)	特许权服务收入	89.00%	95.08%	/	一致
博济医药 (300404.SZ)	自主研发及技术成果转化服务	93.92%	/	/	一致
宣泰医药 (688247.SH)	研发技术成果转化	100.00%	100.00%	100.00%	一致
阳光诺和 (688621.SH)	创新药、改良型新药研发服务	96.87%	/	/	
	知识产权授权	100.00%	/	/	

如上表所示，公司同行业可比公司的创新药、改良型新药研发服务、知识产权授权业务毛利率均处于较高水平。报告期内，公司创新药及改良型新药研发服务毛利率为 96.87%，知识产权授权业务毛利率为 100.00%，与同行业可比公司同类业务毛利率水平不存在重大异常差异。

公司新增的创新药及改良型新药研发服务、知识产权授权业务毛利率接近 100% 的原因请参见“问题 1、关于主营业务”之“一、以表格形式列示不同业务板

块营业收入构成及毛利率，分析同比变化原因”之“（一）创新药、改良型新药研发服务收入及毛利率变动分析”“知识产权授权业务收入及毛利率变动分析”之回复。

综上所述，公司新增的创新药及改良型新药研发服务、知识产权授权业务毛利率接近 100%具备合理性。

（二）结合同行业可比公司，创新药业务材料及人工投入较低的原因、相关研发服务业务的主要履约过程与核心竞争力

1、创新药、改良型新药业务材料及人工投入较低的原因

第一，公司创新药、改良型新药自主研发项目在前期研究阶段由公司自行投入的材料及人工费用已按照《企业会计准则》规定在历史期间计入当期损益，未予以资本化，当期无结转营业成本。

第二，公司该等业务收入主要来源于自主研发管线实现对外授权或技术转让后的里程碑、首期付款及权益分成，对应交付内容以技术资料转移、知识产权授权及合规文件交付为主，属于前期项目孵化后的高附加值成果交付，当期直接材料及人工成本占比极低。

第三，公司创新药项目推进采用委外协同、平台整合及项目制管理模式，通过整合外部资源开展部分实验环节，减少了内部实验室直接材料消耗及基础研发人工投入。该等前期委外费用已随项目研发进度在历史期间计入研发费用，未形成授权/转让当期的营业成本。

第四，公司在创新药早期研发环节引入 AI 辅助药物设计等技术平台，提升了靶点筛选及分子优化效率，在一定程度上减少了早期研发阶段的重复实验及材料消耗。相关平台投入已作为固定资产或无形资产在受益期间摊销，未直接计入授权/转让业务的当期营业成本。

综上所述，公司创新药及改良型新药研发服务、知识产权授权业务材料及人工投入较低，主要系前期研发投入已费用化、业务模式以自主研发成果授权/转让为主、研发投入结构向委外协同倾斜及技术平台提升效率等因素综合所致，与同行业可比公司同类业务相比不存在重大异常，具有合理性。

2、相关研发服务业务的主要履约过程

公司创新药、改良型新药研发服务业务主要为自主立项模式，在自主立项模式下，公司先行自主投入研发费用推进项目至一定成熟阶段，再通过对外授权或技术转让实现商业化变现，并视合同约定继续承接后续研发服务或保留权益分成。

3、公司相关研发服务业务的核心竞争力

公司创新药业务的核心竞争力主要体现在以下五个方面：

第一，公司建立了覆盖药物发现、药理药效研究、药学研究、临床试验及生物分析的全链条研发服务体系。该一体化服务模式有助于缩短项目整体研发周期，并为自主立项项目提供从早期发现到后期临床的连续推进能力。与单一环节 CRO 服务商相比，全链条布局有助于降低项目在不同环节间的沟通成本及技术转移风险。

第二，公司重点布局多肽创新药、小核酸药物、细胞治疗、缓控释制剂、局部递送与透皮吸收等技术领域，形成了具有较高技术壁垒的特色化研发平台。上述平台可有效支撑公司自主立项管线的推进，提升自主研发项目的技术成熟度及对外授权价值。

第三，公司在创新药早期研发环节引入 AI 辅助药物设计技术，与华为云联合开发 AI 多肽分子发现平台，通过计算机辅助分子设计和筛选，优化早期研发流程。该等技术应用有助于提升早期分子筛选效率，在一定程度上降低前期研发试错成本。

第四，公司已经具备自主筛选研发项目、独立推进至关键阶段并实现对外授权或技术转让的能力。2025 年，公司自主研发的 STC007、STC008 等创新药项目，以及 BTS0327、BTS1115、BTP0611 等改良型新药项目成功实现对外授权或转让，形成了技术授权收入、里程碑收入及后续研发服务收入的多元化盈利模式。

第五，公司长期深耕医药研发服务领域，积累了丰富的客户资源及临床合作网络。该等资源优势有助于公司在自主立项项目对外授权后，继续承接后续研发、临床及注册服务，形成“技术授权+后续服务”的可持续收入模式。

综上所述，公司创新药业务的核心竞争力主要体现在全链条一体化服务能力、特色化技术平台、AI 辅助研发、自主研发成果转化及客户临床网络协同等方面，与同行业可比公司相比具有差异化优势，为公司自主研发管线的持续推进及对外

授权变现提供了有力支撑。

（三）知识产权授权业务毛利率接近 100% 的原因及合理性，创新药业务材料及人工投入较低的原因、相关研发服务业务的主要履约过程与核心竞争力，知识产权授权业务主要合同采取的是时点法还是时段法，主要判断依据及是否有合同条款支撑，收入确认和成本归集是否符合《企业会计准则》相关要求，其中收入部分须参考问题（2）维度列示该业务其他客户和合同具体情况，包括该业务主要合同的履约情况及所达到的具体阶段，各合同处于里程碑之间的相关收入及成本确认金额，已发生并预计能够得到补偿劳务成本的主要依据，是否存在合同后续终止导致前期收入调减的风险

1、公司知识产权授权业务采用时点法确认收入

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条的规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：A、客户在企业履约的同时取得并消耗企业履约所带来的经济利益；B、客户能够控制企业履约过程中在建的商品；C、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且企业有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。公司知识产权授权业务不符合上述某一时段内履行履约义务的条件，具体分析如下：

准则条件	公司知识产权授权业务实际情况	是否符合
条件一：客户在企业履约的同时取得并消耗经济利益	知识产权授权系技术成果一次性交付，并非持续服务，客户在授权前无法取得并消耗履约带来的经济利益	否
条件二：客户能够控制在建商品	授权时技术成果已完成，不存在“履约过程中在建”的情形	否
条件三：不可替代用途+有权就累计履约部分收款	虽然技术成果具有不可替代性，但合同通常约定按里程碑节点或授权时点一次性收取款项，而非就累计至今已完成的履约部分按进度持续收取款项	否

综上，公司知识产权授权业务属于在某一时点履行的履约义务，应在公司完成技术成果交付、客户取得相关知识产权控制权时一次性确认收入。

2、采用时点法确认收入具有合同条款支撑符合《企业会计准则》相关要求

2025 年，公司知识产权授权业务的主要合同为与上海乐旷惠霖医药科技有限公司合作的 STC007 注射液（镇痛适应症）项目，公司该项目分两项时点确认

收入，分别为客户确认收到 II 期统计报告、客户确认收到全套注册申报材料。公司与客户合同约定的里程碑分别为完成 II 期临床试验资料整理并向客户提供 II 期统计报告、完成产品注册申报所需的研究工作并向客户提交全套注册申报资料，与收入确认时点一一对应。

根据合同约定，关键条款及商业实质分析如下：

合同要素	具体约定内容	对收入确认的影响
授权标的	乐旷惠霖获得 STC007 在中国市场的许可权益，包括研发、注册、生产及商业化权利	属于知识产权授权，而非持续研发服务
后续研发安排	根据双方权益比例共同推进 III 期及后续研究	后续研发服务属于另一项可明确区分的履约义务，不影响知识产权授权的控制权转移时点判断
付款安排	首付款及研发里程碑款根据协议约定的节点支付	付款节点与履约义务完成挂钩，但不改变知识产权授权作为单项履约义务的性质
控制权转移标志	技术资料转移完成、技术转移验收通过作为付款节点之一	技术资料交付及验收通过系客户取得知识产权控制权的关键证据

根据上述合同条款，该知识产权许可本身是一项可明确区分的单项履约义务，客户在获得许可时即取得相关知识产权的控制权，能够主导该知识产权的使用并从中获得几乎全部经济利益。因此，该许可对价应在许可控制权转移的时点确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于在某一时刻履行履约义务的相关规定。

3、知识产权授权业务主要客户及合同情况、是否存在合同后续终止导致前期收入调减的风险

2025 年度，公司知识产权授权业务收入为与上海乐旷惠霖医药科技有限公司合作的 STC007 注射液（镇痛适应症）项目。

对于已完成里程碑交付并确认收入的项目，合同后续终止通常不会导致前期已确认收入调减，主要依据如下：

（1）履约义务已完成。公司已按照合同约定完成技术资料转移、里程碑成果交付等履约义务，且相关交付文件已经客户验收确认或取得外部验证文件，客户已取得相关知识产权控制权，符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于在某一时刻履行履约义务的收入确认条件。

（2）合同条款保障。根据行业惯例及合同约定，知识产权授权协议通常明

确约定：已支付的首付款及已满足支付条件的里程碑款为不可退还性质；合同终止条款一般仅针对后续未履行义务，不涉及已交付成果对应的已收款项退回。

（3）收入确认依据充分。前期已确认收入均具有经客户确认的内部交付文件或药品监督管理部门出具的外部验证文件作为支撑，收入确认金额可验证、可核查，不存在因合同后续终止而追溯调整前期已确认收入的情形。

公司知识产权授权业务在研发阶段发生的成本已按照《企业会计准则第 6 号——无形资产》的规定，在研究阶段或尚不满足资本化条件的开发阶段计入当期损益（研发费用）。由于该等成本发生时预期并非用于特定合同履行，且不满足合同履行成本的确认条件，故已在发生当期费用化处理，不存在“已发生劳务成本能否得到补偿”而需确认为资产的情形。

综上所述，公司知识产权授权业务前期已确认收入具有充分的内外部证据支撑，且合同条款通常约定已收款项不可退还，合同后续终止一般不会导致前期已确认收入调减。

四、结合定价机制及依据、料工费投入、收入确认方式、项目实施周期、合同金额及履约进度等，说明药学研究服务收入及毛利率同比大幅下滑的原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致，是否存在主要客户流失、项目终止等情形

（一）定价机制及依据

公司仿制药药学研究服务采用直销模式，项目定价并非标准化定价，而是基于项目类型、研发阶段、技术难度、客户需求和市场竞争等因素综合报价。具体流程如下：

1、需求沟通阶段：由商务信息中心与客户沟通研发需求，必要时由研发部门协助进行技术可行性评估；

2、方案制定及报价阶段：由商务信息中心、项目执行部门及技术支持部门协同，综合项目技术难度、研发周期、资源投入及市场竞争等因素，形成定制化解决方案并编制报价文件。

受行业竞争加剧及国家药品集中带量采购政策持续推进影响，2025 年公司仿制药药学研究服务定价策略发生一定调整，主要体现为以下三个方面：

1、受行业同质化竞争加剧影响，普通仿制药市场供给充足，部分项目报价承压，公司该类项目报价较前期有所下降；

2、对于技术门槛较高、工艺难度较大的高壁垒仿制药及改良型新药项目，因具备较高的技术壁垒及较少的竞争对手，公司仍保持相对稳定的报价水平及议价能力；

3、基于盈利性考量，公司对新承接仿制药项目设定毛利率底线，主动减少报价明显低于成本或合理利润区间的低毛利项目承接，重点拓展高附加值业务，以优化订单结构、提升长期盈利能力。

综上所述，公司仿制药药学研究服务 2025 年定价变化主要系行业竞争格局及公司主动战略调整所致。随着公司逐步完成业务结构优化，低毛利仿制药项目占比下降，特殊制剂、改良型新药及高价值仿制药等高附加值业务规模效应显现，该业务毛利率预计将逐步企稳。

（二）料工费投入

公司 2025 年药学研究服务成本结构变化如下表所示：

单位：万元

成本项目	2025 年度	2024 年度	同比变化
直接材料	3,549.91	5,317.33	-33.24%
人工成本	10,832.23	10,830.69	0.01%
制造费用	8,350.96	9,359.76	-10.78%
合计	22,733.11	25,507.78	-10.88%

由上表可见，公司仿制药药学研究服务人工成本较为刚性。虽然公司 2025 年对仿制药业务相关团队进行了一定优化调整，但药学研究服务人工成本未能与收入同步下降，主要原因如下：

1、公司高壁垒仿制药及改良型新药研发平台依赖核心技术人员的持续支撑，若过度缩减人员，将对公司特色技术平台的持续运营能力及后续高附加值业务的承接产生不利影响。

2、公司部分仿制药项目处于执行过程中，尽管新增立项减少，但存量项目仍需配备相应研发人员完成后续药学研究、工艺验证及注册申报等工作，相关人工成本仍需持续投入。

3、公司处于业务转型期，需保留药学研究平台及质量管理体系的完整运营能力，以保障特殊制剂、改良型新药等高附加值业务的顺利推进，因此无法按照收入下降幅度同比例压缩人工成本。

综上所述，2025 年公司仿制药药学研究服务收入下降幅度大于成本下降幅度，导致该业务毛利率出现较大幅度下滑。

（三）收入确认方式

公司对于按里程碑交付成果的全周期药学研究服务项目，公司将其认定为在某一时段内履行的履约义务；根据行业惯例及项目实际执行情况，通常将仿制药药学研究服务履约进度划分为确定小试制造工艺、完成分析方法及工艺交接转移方案、完成工艺验证、取得注册受理号及获批生产批件等五个标准节点，分阶段收取款项，根据研发进度或最终交付成果时确认收入。

在 2025 年仿制药行业竞争加剧的环境下，公司仿制药药学研究服务收入降幅较大。

（四）项目实施周期、合同金额及履约进度

药学研究项目中，全周期药学研究（按里程碑交付）周期通常 3-5 年，部分阶段药学研究（一次性交付）周期通常为 6-12 个月，部分自主立项后转让项目周期通常 1-5 年。因此，在仿制药行业竞争加剧及客户投资意愿变化时，对公司财务指标的影响存在一定的滞后性。

1、新签项目单价下降

2024 年以来，受国家药品集中带量采购常态化推进及行业竞争加剧影响，部分同质化仿制药项目市场报价承压。由于新签项目执行周期较长，该类项目单价下降的影响在签约当年未能完全体现，而是随项目推进逐步释放至后续会计期间。

2、存量项目利润率下降

公司已签约的存量项目在执行过程中，若客户因终端利润空间收窄而调整研发预算或要求优化服务方案，可能导致存量项目实际利润率低于签约时预期，进而压缩项目整体毛利空间。

3、里程碑节点确认节奏后移

部分客户因资金安排或战略调整，可能延缓项目推进节奏，导致合同约定的

里程碑节点达成时间延后。由于公司采用履约进度法确认收入，节点后移使得已发生成本在当期无法对应确认相应收入，加剧收入与成本的阶段性错配。

综上所述，仿制药药学研究服务较长的项目周期使得公司在行业竞争及客户需求变化时产生一些不利影响。

（五）药学研究服务收入及毛利率同比大幅下滑的原因

2024-2025 年，公司仿制药药学研究服务收入分别为 55,868.33 万元、33,848.16 万元，2025 年较 2024 年减少 22,020.17 万元，降幅 39.41%；毛利率分别为 61.37%、32.84%，2025 年较 2024 年下降 28.53 个百分点。

2025 年药学研究服务收入及毛利率同比大幅下滑，主要原因系：随着 CDE 对仿制药审评标准大幅收紧，公司原有的仿制药 CRO 业务有所下滑，加之行业整体融资环境趋冷，客户主动收缩管线导致公司部分订单流失与项目终止。如本大题之二小问/（六）“是否存在新增及退出大客户及变动原因”列示的退出客户和终止项目。

可比上市公司也存在因 CRO 行业及政策影响导致收入和毛利率均同比下降情形。

综上分析仿制药药学研究服务的定价机制及依据、料工费投入、收入确认方式、项目实施周期、合同金额及履约进度等因素，该业务 2025 年收入及毛利率大幅下滑，主要受以下因素综合影响：

1、行业政策及市场需求变化

受国家药品集中带量采购常态化推进及 MAH 制度政策调整影响，普通仿制药终端利润空间持续收窄，制药企业新立项意愿及研发外包投资趋于谨慎，仿制药药学研究市场整体需求有所下降。

2、行业竞争加剧，服务价格承压

仿制药 CRO 行业竞争加剧，部分同质化项目市场报价显著下行，前期承接的低价订单逐步进入收入确认周期，拉低了整体收入规模及平均毛利率水平。

3、公司主动优化订单结构

公司基于盈利性考量，主动终止或出清部分后续执行困难、盈利性较低的存

量项目，短期内直接减少了可确认收入规模。

4、成本刚性导致收入成本降幅错配

公司处于业务转型期，为保留核心技术团队及维持药学研究平台与质量管理体系的完整运营能力，人工成本及平台运营成本等固定支出未能随收入下降同比例压缩，导致收入降幅显著大于成本降幅，毛利率被进一步压缩。

综上所述，公司仿制药药学研究服务 2025 年收入及毛利率大幅下滑，主要系行业政策调整、市场竞争加剧、公司主动优化订单结构、项目制收入确认方式的阶段性特征及成本刚性因素综合所致，符合研发服务行业的经营特点及公司战略转型期的实际情况，具有合理性。随着公司逐步完成业务结构优化，低毛利仿制药项目占比下降，特殊制剂、改良型新药及高价值仿制药等高附加值业务规模效应显现，该业务毛利率预计将逐步企稳，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

（六）与同行业可比公司变动趋势是否一致

公司药学研究服务收入及毛利率与同行业可比公司变动趋势分析，选取同行业可比公司同类业务进行横向对比如下：

公司名称	业务板块	营业收入比上年增减	2025 年毛利率	毛利率比上年增减	变动趋势一致性
百诚医药 (301096.SZ)	临床前药学研究	-37.02%	40.01%	-15.71%	一致
万邦医药 (301520.SZ)	药学研究服务	-43.39%	20.13%	-26.58%	一致
百花医药 (600721.SH)	医药研发	-7.78%	47.10%	-10.46%	一致
阳光诺和 (688621.SH)	药学研究服务	-39.41%	32.84%	-28.53%	/

公司药学研究服务收入及毛利率变动趋势与同行业可比公司百诚医药、万邦医药、百花医药基本一致。

（七）是否存在主要客户流失、项目终止等情形

2025年度，公司仿制药药学研究服务主要客户变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年度	2024 年度	备注
1	客户 24	-	3,223.60	上期前十大客户，本期无交易

序号	客户名称	2025 年度	2024 年度	备注
2	客户 25	-	2,531.95	上期前十大客户，本期无交易
3	客户 26	-	2,404.03	上期前十大客户，本期无交易

公司仿制药药学研究服务属于定制化研发服务，采用项目制与客户合作，具有单一项目周期明确、客户合作随项目动态调整的行业特征。项目执行过程中，因客户战略调整、研发管线优先级变化或双方商业条款重新谈判导致合作变动，属于 CRO 行业的正常商业现象。同时，公司持续进行市场开拓，不断开发新客户并承接新项目，客户结构的动态调整符合行业通行特点。

2025 年度，公司部分仿制药药学研究项目客户发生变动，主要情形包括：

（1）公司基于盈利性考量，对部分后续执行困难、盈利性较低的订单与客户协商终止；（2）部分项目因客户战略调整，由公司协调转让至新的承接客户继续执行。上述变动均系项目制业务背景下的正常商业安排，不存在主要客户大规模流失的情形。

综上所述，公司 2025 年度部分客户合作变动主要系主动优化订单结构及项目制业务正常商业安排所致，不存在主要客户流失的情形。

五、列示临床试验及生物分析服务主要服务客户、研发管线、管线类型、研发临床试验进展

2025 年度，公司临床试验及生物分析服务业务实现 52,256.32 万元，前五大客户实现收入占比为 59.09%。

因本题涉及商业秘密和商业敏感信息，对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露。

六、列示权益分成业务主要客户及关键分成条款，说明客户所提供的销售数据结算文件准确性的验证方式，是否可公开平台或其他路径渠道验证，以及客户回款情况

2025 年度，公司权益分成业务主要客户、关键分成条款、期后回款情况具体如下：

单位：万元

序号	客户	项目	关键分成条款 (权益分成约定)	应收账款	截止 2026 年 5 月 31 日期后 回款比 例
1	客户 23	YMM	2025 年度，产品年销售数量 150 万支（含）以内，公司占比 80%，150 万支以上部分，公司占比 50%	168.27	100.00%
2	客户 2	YDM	销售利润 2000 万元前公司占比 40%，利润 2000 万元以上部分，公司占比 35%	134.27	97.45%
合计				302.54	98.87%

公司权益分成业务，主要与客户根据季度根据药品终端销量、权益结算价以及合同约定的分成比例计算分成，获取包含品种、时间段、总销量、应付分成总额等汇总信息的对账结算单。为验证客户所提供的销售数据结算文件准确性，公司要求客户提供销售流向表、随货同行单等进行复核。

七、年报披露 3 项新药获批临床、177 项申报受理、108 项获批生产，说明获批项目与收入确认匹配关系，是否存在已获批未确认收入或已确认收入未获批的情形

报告期内，公司 3 项新药获批临床、177 项申报受理、108 项获批生产，其中新药获批临床，主要指公司自研或受客户委托研发的创新药取得临床批件；申报受理主要指公司自研或受客户委托研发的项目申请药品生产批件获受理；获批生产主要指公司自研或受客户委托研发的药品取得生产批件。

针对自研项目，若在项目达到上述获批节点时，公司并未将该项目成功推介给客户且与客户达成合作开发协议，则不会产生相应的收入；若在上述获批节点前，公司已将该项目自研转销售，公司则会根据企业会计准则的相关规定，结合自身的收入确认政策，向客户交付相关资料，并获取收入确认的支撑性文件，进行收入的确认。公司自研项目，按项目维度归集相关的料、工、费，计入研发费用科目，对于已支付暂不符合费用确认条件的，按支付额计入项目维度的预付账款科目，待其符合费用条件后计入研发费用科目。

针对客户委托研发的项目，公司在相关项目达到上述获批节点时，向客户交付相关资料，并获取收入确认的支撑性文件，根据企业会计准则的相关规定，结合公司自身的收入确认政策，进行收入的确认。

公司制定了符合自身业务发展实际情况并行之有效的内部控制制度，由项目管理部负责项目节点管控，统计项目情况，并于每月末将项目进度信息更新至项目进度表，财务部根据该项目进度表及项目管理部提供的不同获批节点对应的资料，进行相关收入的确认，不存在已获批未确认收入的情形。

公司针对不同项目类型制定了相应的收入确认方法。公司根据业务的实际情况，对于采用项目里程碑节点方式进行收入确认的，在项目达到各个里程碑节点时，获取该里程碑相应的支撑性文件，并确认相关的收入。针对获批临床、生产批件申报受理、获批生产等获批节点，公司在取得获批文件等支撑性文件后，根据该里程碑节点进行收入的确认，针对上述获批节点不存在已确认收入未获批的情形。

八、说明第四季度收入大幅增长但经营活动现金流净额为负的原因及合理性，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

（一）说明第四季度收入大幅增长但经营活动现金流净额为负的原因及合理性

公司 2025 年第四季度及上年同期营业收入、经营活动现金流净额具体情况如下：

单位：万元

指标	2025 年第四季度	2024 年第四季度	变动
营业收入	36,648.53	16,179.29	126.52%
经营活动现金流量净额	-5,440.95	-7,602.57	-28.43%

2025 年第四季度，公司实现营业收入 36,648.53 万元，占全年收入的 29.98%，较上年同期同比增长 126.52%。第四季度营业收入大幅增长的主要原因系当期公司实现创新药、改良型新药收入 24,836.49 万元。公司 2025 年持续推进“CRO 服务+自主新药”双轮驱动战略，创新药及改良型新药研发服务业务在第四季度实现集中突破。具体项目详见下一小问中表格列示。

2025 年第四季度，公司经营活动现金流量净额为-5,440.95 万元。经营性现

金流净额与收入差异较大,主要原因系 2025 年第四季度,公司新增 4 项创新药、改良型新药项目收入 24,836.49 万元,该部分业务大部分款项尚未到结算期、客户尚未支付相关款项,期末形成应收账款 20,300.00 万元。虽然 2025 年四季度公司经营活动产生的现金流量净额为负,但较上年同期已有一定的好转。

(二) 相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

2025 年第四季度,公司确认营业收入 36,648.53 万元,第四季度主要客户收入情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	合作内容	合同金额	收入金额	业务类型	收入确认方法	收入确认单据
1	客户 20	BTS0327	技术开发 2.2 亿元 +5%产品销售净额分成	8,800.00	创新药、改良型新药	合同里程碑节点,已达到①合同生效 10%、②取得申报临床受理号 20%、③取得临床批件 10%, 合计 40%	取得临床受理通知书、药物临床试验批准通知书
		BTS1115	技术开发 2.2 亿元 +5%产品销售净额分成	5,500.00	创新药、改良型新药	合同里程碑节点,已达到①合同生效 10%、②提交工艺资料 15%, 合计 25%	经客户确认的研究成果交接文件

序号	客户名称	合作内容	合同金额	收入金额	业务类型	收入确认方法	收入确认单据
2	客户 21	STC008	技术开发 5 亿元 +8%产品 销售净额 分成	5,000.00	创新 药、 改良 型新 药	合同里程碑节点， 已达到① 合同生效 且提交复 核验收标 准的临床 批件 10%，合计 10%	项目进度 确认函
3	客户 3	BTP0611	8500 万 元，其中 药 学 2500 万 元、I 期 临床 2000 万 元、III 期临床 4000 万 元	5,536.49	创新 药、 改良 型新 药	合同里程碑节点， 已达到① 合同签订 3,000 万 元、②III 期临床首 例入组 2,000 万 元，合计 5,000 万元	III 期临床 首例入组 文件
合计				24,836.49			

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，企业应当考虑商品或服务的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度的方法，通常可采用实际测量的完工进度、评估已实现的结果、已达到的里程碑、时间进度、已完工或交付的产品等产出指标确定履约进度。投入法是根据企业履行履约义务的投入确定履约进度的方法，通常可采用投入的材料数量、花费的人工工时或机器工时、发生的成本和时间进度等投入指标确定履约进度。根据上述规定，公司按照合同约定的关键里程碑节点确定履约进度，符合收入准则的相关规定。

具体满足收入确认条件如下：

(1) 创新药、改良型新药研发服务项目合同的履约义务是在某一时段内履行

对于按里程碑交付成果的药学研究服务项目，属于在某一时段内履行的履约义务。根据《企业会计准则第 14 号-收入》应用指南（2018 年），满足“客户在企

业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”之条件的，属于在某一时段内履行履约义务。

根据财政部于 2020 年 7 月 17 日发布的《收入准则应用案例——药品实验服务的收入确认》，“由于甲公司（CRO 公司，下同）实验过程中的资料和数据已实时提交给乙公司（客户，下同），且如果在甲公司履约的过程中更换其他企业继续进行药理药效实验，其他企业可以在甲公司已完成的工作基础上继续进行药理药效实验并提交实验报告，实质上无需重复执行甲公司累计已经完成的工作，因此，乙公司在甲公司履约的同时即取得并消耗了甲公司履约所带来的经济利益，甲公司提供的实验服务属于在某一时段内履行的履约义务。”

公司提供创新药、改良型新药研发服务的过程和特点与该案例类似，客户在取得公司交付的里程碑研究成果后，即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。因此，此类项目合同属于在某一时段内履行的履约义务。

（2）履约进度能够可靠估计，公司在履约过程中按履约进度确认收入

公司按照合同约定的关键里程碑节点确定履约进度。里程碑节点包含结果性、价值驱动型事件（如完成 III 期临床试验、提交新药上市申请（NDA）并获受理、获得药品注册证书等）、过程性步骤（交付合同明确约定的阶段性成果）。

当达到合同约定的里程碑事件，且公司已向客户交付该里程碑对应的研究成果并经客户确认后，按照合同约定的里程碑进度确认相应的收入。

（3）交付里程碑成果满足控制权已经转移的条件

公司在向客户交付里程碑成果后，满足控制权已经转移的所有条件：

- ①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；
- ②合同明确了合同各方与提供劳务相关的权利和义务；
- ③合同有明确的与提供劳务相关的支付条款；
- ④合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；
- ⑤公司因向客户提供劳务而有权取得的对价很可能收回。

2025 年第四季度，公司根据各业务类型不同的特点，获取相关的业务单据，并按照各类型业务具体的收入确认政策进行收入确认，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

九、公司研发人员减少的原因及在业务板块分布情况，研发人员减少与公司不同业务板块发展趋势是否匹配。

2025 年，公司仿制药药学收入为 3.38 亿元，同比下降 39.41%；临床试验和生物分析服务实现收入 5.23 亿元，与上年基本持平；同时，创新药、改良型新药及知识产权授权业务新增收入 3.48 亿元。公司收入结构的变化与医药行业格局变化趋势相符。

近年来，医药行业集采常态化、仿制药研发规模及毛利率下行、行业研发需求由一致性评价向创新药、改良型新药切换，公司确立精简低效仿制药人力、存量人才转型升级、增量人才全部投向创新管线的人员调配思路，人员结构变化匹配“传统仿制药提质缩量、创新药自主产业化放量”的业务发展趋势，实现研发资源由劳动密集型仿制药 CRO 向技术密集型创新药研发倾斜。

截至 2025 年末，公司在岗研发人员为 1,108 人，占员工总人数的 83%；较 2024 年末的 1,318 人，净减少 210 人。本次人员结构优化主要针对低附加值的普通仿制药业务板块：报告期内，该板块研发人员流出 500 余人，同期引进人才 160 余人，净精简仿制药研发人员 340 余人。在优化传统仿制药板块的同时，公司聚焦创新药研发能力建设，重点吸纳高端研发人才。报告期内，公司针对创新药研发管线专项引进人才 130 人，期末在岗博士人员合计 22 人。现阶段，公司研发团队正逐步完成结构升级，研发重心由低附加值基础性仿制药研发，向高技术壁垒的创新药研发领域倾斜。受各层级岗位价值、薪酬体系差异化影响，虽然公司整体研发人员总量有所下降，但研发薪酬整体规模未发生明显波动。

综上所述，报告期内公司研发人员数量下降、薪酬规模保持稳定，核心原因在于内部研发人员结构优化升级。本次研发人员结构调整，贴合公司各业务板块发展规划及行业发展趋势，具备合理性与必要性。

十、分业务列示新签订单金额、主要客户、合同金额、具体项目、订单拓展渠道、在手订单金额、期后执行情况，与以前年度进行对比，分析说明变化原因。

2025 年及 2024 年，公司新签订单及期末在手订单具体情况如下：

单位：亿元

业务类别	新签订单			期末在手订单		
	2025 年度	变动比例	2024 年度	2025 年末	变动比例	2024 年末
仿制药药学研究服务	3.99	-55.67%	9.00	19.11	3.47%	18.47
临床试验及生物分析服务	3.85	-56.20%	8.79	12.84	-10.02%	14.27
创新药、改良型新药研发服务	10.25	-	-	7.77	-	-
知识产权授权	2.00	-	-	1.00	-	-
权益分成	0.11	57.14%	0.07	-	-	-
总计	20.20	13.10%	17.86	40.71	24.34%	32.74

2024 年，公司新签订单金额为 17.86 亿元，其中仿制药药学研究服务新签订单金额为 9.00 亿元，临床试验及生物分析服务新签订单金额为 8.79 亿元。2025 年，受仿制药行业格局变动及公司主动进行业务升级转型等因素的影响，公司传统的仿制药药学研究服务及临床试验及生物分析服务板块新签订单金额较上年有所下滑，创新药、改良型新药研发服务及知识产权授权等业务新签订单金额大幅上涨，当年新签订单金额分别为 10.25 亿元及 2.00 亿元。总体看来，公司 2025 年新签订单金额较上年略有提升，公司经营规模保持上升趋势。

2025 年末，公司在手订单金额为 40.71 亿元，较上年末的 32.74 亿元增加了 7.97 亿元，增幅为 24.34%，各业务在手订单金额与公司业务结构相匹配，公司期末在手订单情况较好。

2025 年，公司各业务板块新签订单前五大情况如下：

单位：万元

业务类别	客户名称	合同金额	项目名称	合同签署日期	订单拓展渠道	期后执行情况
仿制药药学研究服务	客户 2	2,700.00	BFBH	2025 年 9 月	长期合作	执行中
	客户 5	1,300.00	TLFH	2025 年 9 月	长期合作	执行中
	客户 20	1,200.00	YXS	2025 年 11 月	长期合作	执行中
	客户 3	1,000.00	LSLH	2025 年 5 月	长期合作	执行中
	客户 5	1,000.00	TLTH	2025 年 9 月	长期合作	执行中
	小计	7,200.00				
临床试验及生	客户 27	10,777.00	489-250912III、 490-250912III	2025 年 9 月	长期合作	执行中
	客户 5	1,200.00	TLFH	2025 年 9 月	长期合作	执行中

业务类别	客户名称	合同金额	项目名称	合同签署日期	订单拓展渠道	期后执行情况
物分析服务	客户 5	1,200.00	TLTH	2025 年 9 月	长期合作	执行中
	客户 14	1,853.64	337-241118["IIa"]	2025 年 1 月	长期合作	执行中
	客户 12	1,608.00	330-241024["IIb"]	2025 年 1 月	长期合作	执行中
	小计	16,638.64				
创新药、改良型新药研发服务	客户 21	50,000.00	STC008	2025 年 12 月	BD 主动拓展	执行中
	客户 20	22,000.00	BTS0327	2025 年 12 月	长期合作	执行中
	客户 20	22,000.00	BTS1115	2025 年 12 月	长期合作	执行中
	客户 3	8,500.00	BTP0611	2025 年 6 月	长期合作	执行中
	小计	102,500.00				
知识产权授权	客户 22	20,000.00	STC007	2025 年 6 月	BD 主动拓展	执行中
	小计	20,000.00				
权益分成	/	-				
合计		146,338.64				

由上表可知，2025 年公司新签主要订单拓展渠道主要为商务谈判赢取的长期合作项目，报告期后，相关订单基本均在执行中。

【年审会计师核查意见】

经核查，年审会计师认为：

1、公司 2025 年度分业务板块营业收入及毛利率同比存在波动。其中，（1）仿制药药学研究服务收入同比下降 39.41%、毛利率同比下降 28.53 个百分点，主要系国家集采政策持续深化导致仿制药研发需求萎缩、行业竞争加剧订单价格承压，以及上年同期高基数效应所致；（2）临床试验及生物分析服务收入较上年略微增长，毛利率较上年基本持平；（3）创新药及改良型新药研发服务与知识产权授权业务均为 2025 年新增业务板块，毛利率分别接近 100%和达到 100%，系公司自研管线对外转化产生，前期研发投入已费用化，转让或授权时点无对应成本结转，与同行业可比公司同类业务水平一致，具有商业合理性；（4）权益分成业务收入同比增长 67.44%，毛利率保持 100%，系保留药品上市后销售权益分成，确认收入时无对应成本。综上，公司各业务板块收入及毛利率变动原因具有

商业合理性，与公司披露信息一致，符合行业实际情况。

2、公司各业务板块前十大客户的收入确认依据充分，相关合同、里程碑确认函、技术资料交接单、销售结算文件等支持性文件完整有效。对于采用时段法确认收入的项目，公司以经客户确认的里程碑确认函作为履约进度的确认依据；履约进度的确定方式与合同约定一致。部分项目的临床试验进展情况可通过CDE临床试验登记平台进行外部验证，相关收入确认具有谨慎性。新增客户主要为创新药企业及MAH客户，退出客户主要为对方自身项目投资考虑，变动原因与行业趋势一致，不存在异常情形。

3、（1）公司创新药及改良型新药研发服务、知识产权授权业务毛利率接近100%，系公司自研管线对外转化产生，相关研发投入已在前期计入研发费用，转让或授权时点无对应主营业务成本，该会计处理符合《企业会计准则》的规定。同行业可比公司同类业务毛利率亦处于90%以上，公司毛利率水平与行业惯例一致。（2）公司知识产权授权业务采用时点法确认收入，主要依据为合同约定的知识产权许可构成单项履约义务，且不满足时段法的条件，合同条款对收入确认方法提供了充分支撑；主要合同的技术资料均已交付并经客户确认，控制权已转移，收入确认时点准确。（3）公司知识产权授权业务在研发阶段发生的成本已在研究阶段或尚不满足资本化条件的开发阶段计入当期损益（研发费用），不存在“已发生劳务成本能否得到补偿”而需确认为资产的情形；知识产权授权业务已确认收入的合同，因公司已完成技术成果交付，合同约定的首付款通常不予退还，后续合同终止导致前期收入调减的风险较低。（4）成本归集合规，收入确认和成本归集在所有重大方面符合《企业会计准则》相关要求。

4、公司仿制药药学研究服务2025年收入及毛利率大幅下滑，主要系行业政策调整、市场竞争加剧、公司主动优化订单结构、项目制收入确认方式的阶段性特征及成本刚性因素综合所致，符合研发服务行业的经营特点及公司战略转型期的实际情况，具有合理性。公司收入及毛利率变动趋势与百诚医药、万邦医药、百花医药等同行可比公司基本一致。受行业政策影响，部分客户项目终止停止合作主要因客户资金原因或技术因素，不存在集中且重大不利影响的情形。

5、公司临床试验及生物分析服务主要服务于创新药企业及仿制药企业的临床阶段研发需求，主要客户包括国内知名制药企业及Biotech公司。研发管线覆盖肿瘤、自身免疫、代谢疾病等多个治疗领域，管线类型包括创新药I-III期临床试

验、仿制药BE临床试验等。公司对该板块业务的披露符合实际情况，相关信息可通过CDE临床试验登记平台等公开渠道进行验证。

6、公司权益分成业务主要客户及关键分成条款清晰，分成比例、计算基数、结算周期等约定明确。公司对客户提供的销售数据结算文件建立了多层次验证机制，包括系统流向数据比对、分成金额重新计算、随货同行单交叉验证等。截至审计报告日，权益分成业务主要客户的应收账款期后回款情况正常，未发现重大回款异常。

7、公司2025年度获批临床、申报受理、获批生产的项目，其收入确认主要依据合同约定的履约进度（如里程碑节点的达成），而非以获批/受理作为收入确认的唯一依据。获批/受理是部分合同约定的里程碑节点之一，但并非所有收入确认均以此为前提。我们未发现存在已获批未确认收入或已确认收入未获批的重大异常情形，收入确认与合同履约进度相匹配，符合《企业会计准则》的要求。

8、公司2025年第四季度收入大幅增长但经营活动现金流净额为负，主要系：2025年第四季度公司新增4项创新药、改良型新药项目收入24,836.49万元，该部分业务大部分款项尚未到结算期、客户尚未支付相关款项，期末形成应收账款20,300.00万元。公司相关收入确认符合《企业会计准则》的规定。

9、公司2025年末研发人员为1,108人，同比减少15.93%，主要系：（1）公司整体人员精简主要集中在低附加值的普通仿制药板块；（2）为了保持在创新药研发领域的投入，公司积极引进创新药领域高端研发人员，报告期末博士在岗人员合计22人。总体来说，公司研发人才配置的变动与各业务板块收入结构的变动相匹配。

10、公司 2025 年新签订单 20.20 亿元，同比增长 13.10%。分业务板块看，受仿制药行业格局变动及公司主动进行业务升级转型等因素的影响，公司传统的仿制药药学研究服务及临床试验及生物分析服务板块新签订单金额较上年有所下滑，创新药、改良型新药研发服务及知识产权授权等业务新签订单金额大幅上涨。2025 年公司新签主要订单拓展渠道主要为商务谈判赢取的长期合作项目，报告期后，相关订单基本均在执行中。

问题 2、关于自主立项项目。

年报显示，按研发标的来源划分，公司项目分为客户指定项目和公司自主立项项目。客户指定项目是指由客户选择研发标的，公司接受委托为其提供研发服务；公司自主立项项目是指由公司选择市场前景良好的研发标的，前期先自行投入并计入研发费用，待开发到一定阶段后择机推荐给客户。最近 2 年，公司费用化研发投入分别为 1.72 亿元、1.62 亿元。

请公司说明：（1）客户指定项目和自主立项项目与公司业务板块之间的关系，最近 3 年的收入实现和毛利率情况，所形成收入的主要客户及回款情况，若是关联方或存在投资等类似关系的，进一步说明定价公允性和回款资金来源。（2）说明自主立项项目与公司接受委托开展研发服务在业务开展过程中，公司对人员、材料、固定资产、研发成果等方面如何有效区分，是否有准确的工时系统以分摊相关研发投入作为成本还是费用，相关内部控制设计及运行情况，自研和接受委托研发是否符合行业惯例，是否存在潜在利益冲突。（3）最近 3 年，自主立项项目涉及的费用化研发投入具体构成，涉及委外研发的，进一步说明委外研发合理性及必要性，研发内容、研发周期、研发进度、阶段性成果，以及主要合作方及资金支付情况。（4）研发费用中是否存在定制化研发、相关研发成果仅用于特定客户合同的情形，若存在，说明相关投入未计入成本的会计处理合规性。

【公司回复：】

一、客户指定项目和自主立项项目与公司业务板块之间的关系，最近 3 年的收入实现和毛利率情况，所形成收入的主要客户及回款情况，若是关联方或存在投资等类似关系的，进一步说明定价公允性和回款资金来源。

（一）客户指定项目和自主立项项目与公司业务板块之间的关系

2025 年，公司基于战略升级及业务转型需要，对主营业务结构进行了优化，新增“创新药、改良型新药研发服务”和“知识产权授权”两大业务板块。公司药物研发按来源划分为客户指定项目与自主立项项目，针对这两类项目与公司现有业务板块的对应关系如下表所示：

业务板块	研发标的来源
药学研究板块	客户指定项目及自主立项项目
临床试验及生物分析服务板块	客户指定项目及自主立项项目

业务板块	研发标的来源
创新药、改良型新药研发服务板块	自主立项项目为主
知识产权授权板块	自主立项项目为主
权益分成板块	自主立项项目为主

客户指定项目系由客户选定研发标的，委托公司提供定制化研发服务。该类服务通常涵盖原料药/制剂工艺研究、质量研究及稳定性研究、注册申报资料编制等药学研究服务，以及 BE 试验、I-IV 期临床试验、生物等效性试验及生物分析等临床 CRO 服务。因此，该类项目收入主要体现于仿制药药学研究服务及临床试验和生物分析服务业务板块。

自主立项项目系由公司基于行业趋势及技术判断先行投入研发，相关研发投入按照《企业会计准则第 6 号—无形资产》的规定在发生期间计入研发费用。项目推进至关键阶段后，公司向潜在客户推介并寻求对外合作，通过技术成果转让或对外授权实现阶段性成果商业化，并在合同中约定上市后销售权益分成。因此，该类项目的收入会体现在公司所有业务板块中，取决于项目所处阶段及对应的商业化路径，其中以创新药、改良型新药研发服务、知识产权授权和权益分成三大业务板块为主。

综上所述，公司药物研发按来源划分为客户指定项目与自主立项项目，两类项目与公司业务板块具备清晰合理的对应关系。

（二）客户指定项目和自主立项项目最近 3 年的收入实现和毛利率情况

最近三年，公司按项目来源分类的收入实现及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
客户指定项目收入	72,690.73	31.71%	83,044.04	47.59%	74,492.64	56.91%
自主立项项目收入	49,344.21	86.98%	24,642.73	58.59%	18,605.65	55.51%
合计	122,034.94	54.06%	107,686.77	50.11%	93,098.29	56.63%

1、客户指定项目

报告期内，公司客户指定项目收入整体保持相对稳定，但毛利率处于持续下降趋势。公司客户指定项目毛利率下滑主要系：①受国家集采政策常态化推进影

响，普通仿制药终端利润空间收窄，制药企业新立项意愿及研发外包预算有所下降；②行业竞争加剧，部分同质化项目服务价格承压；③公司战略转型期，药服板块业务主动收缩、成本刚性所致。

2、自主立项项目

报告期内，公司自主立项项目收入和毛利率均处于快速增长趋势。公司自主立项收入快速增长主要系：①公司积极推进业务结构转型，持续加大在创新药、改良型新药及特殊制剂等高附加值领域的自主研发投入与管线布局，自主立项项目数量及技术成熟度逐步提升；②受益于创新药市场逐步复苏，国内企业 BD 交易及国际化布局加速，IND 申报数量及临床试验项目数量回升，创新药研发活动趋于活跃，公司自主研发的创新药项目和改良型新药项目陆续实现对外授权或技术转让，带动自主立项项目收入快速增长。公司自主立项项目毛利率快速增长主要系：①公司自主立项项目中，创新药及改良型新药项目占比持续提升，且其毛利率高于仿制药自主研发项目；②相较于仿制药自主研发项目，创新药及改良型新药项目在技术壁垒、商业化价值及对外授权议价能力方面具有显著优势，项目毛利率水平相对更高。

综上所述，公司客户指定项目收入整体稳定但毛利率持续下滑，主要系仿制药行业受集采政策调整及市场竞争加剧影响，符合行业整体发展趋势；公司自主立项项目收入及毛利率快速增长，主要系公司前期投入及战略转型、创新药行业景气度回升等综合影响的结果。

（三）客户指定项目和自主立项所形成收入的主要客户及回款情况，若是关联方或存在投资等类似关系的，进一步说明定价公允性和回款资金来源

最近三年，公司按项目来源分类的主要客户、回款及关联方情况如下表所示：

单位：万元

2025 年				
客户名称	项目类型	收入金额	是否关联方	2025 年及期后 2026 年 1-5 月累计 回款情况
客户28	客户指定项目	20,769.88	否	20,657.02
客户7	客户指定项目、自主立 项项目	15,267.15	否	4,037.15

客户22	自主立项项目	10,000.00	否	10,000.00
客户29	客户指定项目、自主立项项目	7,895.14	是	6,145.09
客户30	客户指定项目	7,634.25	否	7,267.23
合计		61,566.42		48,106.49
2024 年				
客户名称	项目类型	收入金额	是否关联方	当年累计回款情况
客户28	客户指定项目	7,677.90	否	7,355.44
客户29	客户指定项目、自主立项项目	6,645.16	是	6,110.03
客户19	客户指定项目、自主立项项目	4,528.65	否	1,891.54
客户30	客户指定项目、自主立项项目	3,506.41	否	3,292.31
客户24	自主立项项目	3,223.60	否	因客户原因，项目终止
合计		25,581.71		18,649.32
2023 年				
客户名称	项目类型	收入金额	是否关联方	当年累计回款情况
客户29	客户指定项目、自主立项项目	5,132.50	是	4,988.23
客户31	客户指定项目、自主立项项目	4,750.87	否	2,507.50
客户2	客户指定项目、自主立项项目	4,373.90	否	2,242.19
客户19	客户指定项目、自主立项项目	3,799.93	否	2,304.43
客户32	客户指定项目、自主立项项目	2,808.41	否	2,801.48
合计		20,865.61		14,843.84

报告期内，主要客户回款情况总体良好，不存在重大异常回款情形。公司与关联方的交易定价系参照市场化原则，综合考虑项目技术难度、研发周期、资源投入及同行业报价水平等因素，经双方协商确定，定价具有公允性，且向公司支付款项的资金来源为其自有经营资金或自筹资金，不存在公司或其关联方为其提供资金支持的情形。

综上所述，公司客户指定项目和自主立项项目的主要客户回款情况总体良好，关联方交易定价公允、回款资金来源为关联方自有经营资金或其自筹资金，不存在公司为关联方提供资金支持的情形。

二、说明自主立项项目与公司接受委托开展研发服务在业务开展过程中，公司对人员、材料、固定资产、研发成果等方面如何有效区分，是否有准确的工时系统以分摊相关研发投入作为成本还是费用，相关内部控制设计及运行情况，自研和接受委托研发是否符合行业惯例，是否存在潜在利益冲突。

（一）说明自主立项项目与公司接受委托开展研发服务在业务开展过程中，公司对人员、材料、固定资产、研发成果等方面如何有效区分

1、自主立项项目与受托研发项目的区分标准

公司从立项主体、决策权限、风险承担、知识产权归属、收益模式、资源投入方式及核心业务目标等维度，对自主立项项目与受托研发项目进行明确区分，具体标准如下：

区分维度	自主立项项目	受托研发项目
立项发起主体	由公司战略及研发部门根据行业趋势、技术判断自主发起，无外部委托方	基于客户正式委托需求，由业务部门对接客户后立项
研发决策权限	公司独立决定研发方向、技术路线、试验方案及迭代节奏，自主调整研发计划	严格按照客户需求及合同约定执行，核心技术方案、试验标准需经客户确认，无自主变更权限
风险承担主体	公司全额承担技术失败、研发延期、投入亏损及成果无法商业化的全部风险	仅承担履约服务风险（如交付延期、数据合规性、服务质量不达标等），研发技术风险及成果商业化风险由委托方承担
知识产权归属	所有研发成果、专利、技术秘密及数据权益 100%归公司所有	以合同约定为准，通常委托方享有成果使用权或所有权，公司仅享有署名权及过程记录权，无自主处置权
收益模式	长期收益，通过技术转让、产品销售、管线授权及技术合作等方式实现盈利，收益具有不确定性	短期确定性收益，按照合同约定收取研发服务费、试验费及技术服务费，收益相对固定可控
资源投入方式	公司自有资金、自有设备及内部团队专项投入，预算由公司自主审批	依托公司现有平台资源，投入成本由服务收入覆盖，预算基于合同履约需求核定
核心业务目标	技术沉淀、管线布局、核心能力建设及长期战略增值	履约交付、赚取服务收益及维护客户关系

2、人员、材料、固定资产及研发成果的有效区分

公司通过项目独立核算、工时系统分摊及全流程编码控制，实现自主立项项目与受托研发项目在人员、材料、固定资产及研发成果等要素上的有效区分。具

体区分方式如下：

(1) 人员薪酬

项目	具体内容
区分原则	按研发人员实际参与的项目类型（自主立项/受托研发）及工时占比进行区分
分摊机制	依托工时管理系统：（1）员工按周填报工时，注明项目编号、工作内容及工作时长；（2）经项目经理、部门负责人两级审批；（3）财务月结时，按照某项目工时/个人总工时的比例将薪酬分摊至各项目
会计处理	自主立项项目人员薪酬计入研发费用；受托研发项目人员薪酬计入主营业务成本
关键控制点	工时填报需经项目经理及部门负责人两级审批；系统与考勤系统联动；超预算工时自动预警

(2) 材料投入

项目	具体内容
区分原则	直接材料按项目领用；通用物料按规则分摊；贵重物料按项目单独管理
分摊机制	（1）领料单必须注明项目编号，直接归集至对应项目；（2）通用物料（如溶剂、缓冲液等）月末按各项目实际用量系数分摊；（3）标准品、对照品等贵重物料按项目单独领用，不得混用
会计处理	自主立项项目材料投入计入研发费用；受托研发项目材料投入计入主营业务成本
关键控制点	领料单需经部门经理审批；贵重物料建立专项台账

(3) 固定资产及其他费用

项目	具体内容
区分原则	共用设备按机时或使用面积分摊；专用设备按项目直接归集
分摊机制	（1）共用设备：每月折旧计提后归集至研发支出，月末按各项目工时比例进行分摊；（2）研发办公用房：按各项目团队实际占用面积或人员占比分摊，月末按工时比例进行分摊
会计处理	自主立项项目分摊的折旧及房租计入研发费用；受托研发项目分摊的折旧及房租计入主营业务成本
关键控制点	财务部门每月末编制固定资产折旧及费用分摊表，经复核后入账；专用设备建立项目对应台账

(4) 研发成果

项目	具体内容
区分原则	自主立项项目成果知识产权归公司所有；受托研发项目成果按合同约定归客户所有，公司仅保留过程记录

项目	具体内容
管理措施	(1) 电子实验记录本按项目设置独立访问权限；(2) 受托研发项目档案存放于独立保密区域，与自主立项项目成果严格隔离
关键控制点	建立知识产权归属清单，定期核查；受托项目成果交付后及时办理移交手续，确保公司不保留未经授权的技术资料

综上所述，公司通过上述区分标准及核算机制，建立了覆盖项目立项、资源投入、成本归集、成果管理的全流程内部控制体系。自主立项项目与受托研发项目在人员、材料、固定资产及研发成果等方面均能够实现有效区分。

(二) 是否有准确的工时系统以分摊相关研发投入作为成本还是费用

1、工时系统运行及研发投入分摊机制

报告期内，公司研发项目及客户委托项目均在 BPM 系统中独立立项，成本归集按项目独立核算。业务部门人员按周在系统中填报工时，注明项目名称、项目编码、工作内容及工作时长，并上传研究成果资料。相关工时明细及成果资料经项目经理、部门负责人两级审批后录入系统。

对于职工薪酬，公司财务部门月末按各项目实际耗用工时占个人总工时的比例分摊至具体项目。以研发项目名称、项目编码及公司名称组合为关键字段，在工时记录中进行匹配，形成完整工时统计结果。匹配过程、程序公式及统计结果经财务部门复核无误后，作为薪酬分摊依据。

2、会计处理

自主立项项目分摊的人员薪酬、材料费、折旧费等计入研发费用；受托研发项目分摊的相关成本计入主营业务成本。公司不存在固定的自研项目人员，研发人员根据项目需求在自主立项项目与受托研发项目之间动态分配，工时填报及分摊过程可追溯、可核查。

(三) 相关内部控制设计及运行情况

1、相关内部控制设计

公司已建立覆盖自主立项项目与受托研发项目全流程的内部控制体系，基本情况如下：

（1）立项审批控制

自主立项项目由研发部门提出申请，经公司内部审批程序后予以立项；受托研发项目则由业务部门依据客户委托需求发起，同样履行公司内部审批流程后立项。两类项目均分配独立编码，以确保核算的独立性。

（2）预算与成本控制

自主立项项目的预算经由公司内部自主审批，并纳入年度研发预算管理体系；受托研发项目的预算则依据合同约定进行核定，并纳入项目成本管理。财务部门对项目预算执行情况进行监控，如遇超预算支出，需履行追加审批程序。

（3）工时与成本归集控制

借助 BPM 工时管理系统，实现各项目人员工时的独立归集；通过物料管理系统，将领料单与相应项目编码进行关联；固定资产折旧依据项目工时或实际占用面积进行分摊。财务部门于每月末编制成本分摊表，经复核无误后予以入账处理。

（4）研发成果与知识产权控制

受托研发项目成果在交付前经质量复核，按合同约定向客户移交并由双方签署书面交接清单，项目成果及知识产权归客户所有，公司仅保留过程记录；自主立项项目成果由知识产权管理部门统筹，在研发早期即开展专利检索、申请及系统性布局，围绕核心技术及关键工艺构建知识产权保护体系，项目成果及知识产权归公司所有并建立台账定期核查。公司已建立知识产权归属清单并定期核查等关键控制措施，确保两类项目成果权属清晰、管理规范。

2、相关内部控制运行情况

报告期内，上述内部控制制度运行有效，自主立项项目与受托研发项目在立项、预算、成本归集、成果管理等方面均能够实现有效区分。公司内部审计部门定期对内部控制执行情况进行检查，未发现重大内部控制缺陷。公司成本归集准确、会计核算规范，符合《企业会计准则》关于研发费用及成本核算的相关规定。

（四）自研和接受委托研发是否符合行业惯例，是否存在潜在利益冲突

1、自研和接受委托研发符合行业惯例

受托研发服务系 CRO 行业基础业态。公司接受客户委托，按照合同约定开

展药学研究、临床试验及生物分析等研发服务，按里程碑节点或履约进度确认收入，项目成果及知识产权归委托方所有，相关支出结转营业成本。该模式为 CRO 行业成熟、通行的业务模式。

自主立项研发系 CRO 行业转型趋势。伴随国内 CRO 行业从单一受托服务向“受托服务+自主研发”双轮驱动模式转型，部分头部 CRO 企业依托自有技术储备，自主筛选创新药、改良型新药及特殊制剂项目立项投入，前期研发投入计入研发费用，项目形成阶段性成果后通过技术转让、对外授权或合作开发等方式实现商业化变现。该模式已成为行业内部分企业的通行做法。

综上所述，公司同时开展受托研发与自主立项研发符合 CRO 行业通行经营模式及行业发展趋势。

2、自研和接受委托研发不存在潜在利益冲突

公司已建立防范利益冲突的内部控制机制，通过立项核查、合同权属约定、保密隔离及人员动态分配等内部控制措施，有效防范自主立项项目与受托研发项目之间的潜在利益冲突。

三、最近 3 年，自主立项项目涉及的费用化研发投入具体构成，涉及委外研发的，进一步说明委外研发合理性及必要性，研发内容、研发周期、研发进度、阶段性成果，以及主要合作方及资金支付情况。

1、自主立项项目涉及的费用化研发投入具体构成

最近三年，公司自主立项项目涉及的费用化研发投入具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年
委外研发	9,049.92	6,588.89	4,060.02
职工薪酬	3,767.17	5,291.10	3,928.14
材料费	1,127.04	2,535.10	1,983.41
折旧及摊销	1,562.93	1,839.72	1,766.65
房租及物业费	281.39	304.96	141.42
检测维修费	41.19	113.87	114.91
其他	326.29	520.79	373.84
合计	16,155.93	17,194.42	12,368.39

最近三年，公司自主立项项目费用化研发投入合计分别为12,368.39万元、17,194.43万元和16,155.93万元，主要构成系委外研发和职工薪酬。

最近三年，委外研发费用分别为4,060.02万元、6,588.89万元和9,049.92万元，呈持续增长趋势，占自主立项项目费用化研发投入的比例分别为32.83%、38.32%和56.02%。委外研发费用及占比持续上升，主要系公司创新药及改良型新药自主立项项目推进过程中，部分非核心环节（如药理毒理评价、临床前安全性评价、部分检测分析等）通过委外方式开展，以提高研发效率、缩短研发周期。随着公司自主立项项目数量增加及研发阶段推进，委外研发需求相应增长。

最近三年，职工薪酬分别为3,928.14万元、5,291.10万元和3,767.17万元，2024年较2023年增加1,362.96万元，增幅34.70%，主要系公司加大创新药及改良型新药自主研发投入，相应扩充研发团队规模；2025年较2024年减少1,523.93万元，降幅28.80%，主要系公司基于战略发展规划及研发资源优化配置需要，主动收缩仿制药自主立项项目数量，所需的研发人员规模相应下降，且创新药自主立项项目部分环节委外比例提升，导致内部直接人工投入相应减少。

2、委外研发合理性及必要性，研发内容、研发周期、研发进度、阶段性成果，以及主要合作方及资金支付情况

（1）近三年，委外前五大委外研发项目合作商列示如下：

单位：万元

2025年			
序号	委外项目单位	项目	预付-委外金额
1	供应商 1	ZM001-IC19a	1,643.46
2	供应商 2	DL-FF-CEC	623.86
3	供应商 3	FBLH	176.91
		LSLH	143.60
		TLFH	116.56
		LSFH	102.65
4	供应商 4	ABA001	416.50
5	供应商 5	ABA001	412.50
		ABN002	71.05
合计			3,778.09

2024年			
序号	委外单位	项目	预付-委外金额
1	供应商 6	ACE	600.00
		YDQ	400.00
2	供应商 1	ZM001-IC19a	585.00
3	供应商 7	YDS	150.00
		YDM	150.00
4	供应商 8	YWD	110.41
		YHAX	107.67
5	供应商 3	BLDH	234.86
合计			2,337.94
2023年			
序号	委外单位	项目	预付-委外金额
1	供应商 9	YYZ	170.50
2	供应商 10	YYZ	150.18
		HS005	12.77
3	供应商 11	MLB	140.44
4	供应商 12	YA	140.00
5	供应商 13	YYZ	128.32
合计			742.2

(2) 近三年，公司自主立项项目前五大委外研发项目具体情况如下：

单位：万元

2025 年度								
序号	项目名称	项目主要合作方	研发内容	研发周期	期末研发进度	阶段性成果	当期资金支付情况	本期发生额
1	ABA001	供应商 5	完成用于 NMPA、FDA 申报的检测实验、药代实验、安评试验，涉及大鼠、食蟹猴等试验。	1 年	IND 申报阶段	报告期后取得临床批件，I 期临床正按既定计划有序推进，拟达到目标为取得生产批件。	782.80	1,258.98
2	ZM001I-C19a	供应商 1	共同开发针对系统性红斑狼疮的 CAR-T 产品，按照约定比例分配权益。	4 年	ZM001:I 期临床进行中;IC19a:IIT 研究进行中	正按既定计划有序推进，拟达到目标为取得生产批件。	1,100.00	1,643.46
3	DL-FF-CEC	供应商 2	完成原料药前体以及注射液制剂的研究开发，公司获得其临床试验批件。	3 年	IND 申报阶段	报告期后，取得临床受理号。	693.87	834.86
4	TLFH	供应商 3	完成预验证批、正式验证批、临床样品的制备,符合仿制药注册要求。	2 年	小试进行中	拟达到目标批准上市。	-	290.94
5	ABY001	供应商 14	共同合作开发适应症为减脂增肌的 AOC 新药研发项目	1 年	PCC 筛选	拟达到目标为取得生产批件。	150.00	146.64
合计							2,726.67	4,089.04

2024 年度								
序号	项目名称	项目主要合作方	研发内容	研发周期	期末研发进度	阶段性成果	当期资金支付情况	本期发生额
1	YDQ	供应商 6	完成处方工艺开发，工艺放大，注册批生产检测放行，生物等效性试验的协调工作，稳定性考察，分析方法开发与验证，注册资料撰写。	5 年	预 BE 等效	预 BE 等效已达到预期，拟达到目标为取得生产批件。	600.00	600.00
2	ZM001I-C19a	供应商 1	共同开发针对系统性红斑狼疮的 CAR-T 产品，按照约定比例分配权益。	4 年	ZM001:I 期临床进行中;IC19a:IIT 研究进行中	正按既定计划有序推进，拟达到目标为取得生产批件。	2,585.00	585.00
3	YDM	供应商 7	共同开发针对替米沙坦氨氯地平片（规格 80mg）产品，按照约定比例分配权益。	1 年	取得药品注册批件	已取得药品注册批件	450.00	450.00
4	YDS	供应商 7	共同开发针对替米沙坦氨氯地平片（规格 40mg）产品，按照约定比例分配权益。	1 年	取得药品注册批件	已取得药品注册批件	450.00	450.00
5	YCE	供应商 6	完成处方工艺开发，工艺放大，注册批生产检测放行，生物等效性试验的协调工作，稳定性考察，分析方法开发与验证，注册资料撰写。	5 年	小试总结	小试总结达到预期，拟达到目标为取得生产批件。	400.00	400.00
合计							4,485.00	2,485.00

2023 年度								
序号	项目名称	项目主要合作方	研发内容	研发周期	期末研发进度	阶段性成果	当期资金支付情况	本期发生额
1	BLSF	供应商 3	委托生产，生产过程符合药品注册申报要求，乙方配合甲方或甲方指定第三方完成注册相关工作	2 年	正式 BE 已通过，临床申请已受理	拟达到目标批准上市。	-	239.59
2	YYZ	供应商 9	双方共同合作完成依折麦布辛伐他汀片生物等效性试验	2 年	已完成工艺验证	拟达到目标为取得药品注册批件。	124.08	237.00
3	MLB	供应商 11	评价米拉贝隆缓释片在中国成年健康受试者中的一项单中心、随机、开放、空腹和餐后条件下单次给药、两制剂、四周完全重复交叉的生物等效性研究	1 年	已取得获批	拟达到目标为药品备案登记号。	141.01	231.20
4	YMS	供应商 8	双方共同完成 MAH 申报	2 年	已完成工艺验证	拟达到目标为药品注册批件。	120.91	149.67
5	YAP	供应商 15	开展该项目的开发工作(包括但不限于:前期调研、处方开发、工艺开发、分析方法开发及验证、质量标准制订)及申报资料的撰写。评估需要进行 BE 试验，应按照申报 BE 试验备案资料要求向甲方提供生产工艺技术资料，质量控制等申报 BE 试验备案研究的相关资料	2 年	已完成工艺验证	拟达到目标为取得药品注册批件。	60.00	104.20
合计							446.00	961.65

由上表可见，报告期内，公司委外研发主要合作方包括具备动物实验资质的 CRO 机构、具备 GCP 资格的医疗机构、具备特定技术平台的专业研发机构及同行业制药企业。资金支付按照合同约定，根据研发进度、里程碑节点或成果交付情况进行支付，支付进度与项目实际推进情况基本匹配。

公司委外研发主要基于以下客观因素及商业考量，具体情况如下：

（1）资质合规性要求

根据药品管理相关法律法规及实验动物管理相关规定，部分研发环节需在具备特定资质的机构开展。公司不具备动物实验资质，无法独立开展涉及实验动物的科学研究和试验，因此将药物研发中的动物实验环节（如药代动力学试验、安全性评价试验等）委托给具备相应资质的第三方机构（如北京赛赋医药研究院有限公司）开展。

（2）临床试验合规性要求

根据《药品注册管理办法》及药物临床试验质量管理规范（GCP）的相关规定，申办者应选择依法备案并符合 GCP 要求的药物临床试验机构和研究者实施临床试验。对一致性评价范围内的 BE 试验，实行备案管理，可在临床试验机构或其他具备条件的机构实施。公司相应将 BE 与其他临床研究环节委托至符合上述条件的机构执行，并对全过程质量与数据合规承担最终责任。

（3）技术能力互补

部分创新药研发领域涉及公司现有技术平台尚未覆盖的底层技术或特殊设施。例如，CAR-T 细胞药物研发涉及载体构建、细胞改造等底层技术及配套 GMP 产线，公司缺乏相关专利与设施；放射性药物研发需具备辐射相关资质、专业实验设施及放射化学研发团队。公司通过委外方式与具备成熟技术平台及设施的机构合作，可在控制资本开支的前提下快速获取相关技术能力，降低自建全链条研发体系的大额固定资产投入及长期研发风险。

（4）成本效益考量

对于部分研发周期较长、投入较大的项目，公司通过委外合作方式，利用合作方现有设施及技术能力，可有效降低自建场地、购置设备及组建专项团队的固定成本，提高研发效率及资金使用效率。

综上所述，公司委外研发主要系基于资质合规要求、技术能力互补及成本效益考量，具有合理性及必要性。委外研发供应商选取遵循市场化原则，按照合同

约定根据研发进度支付款项，资金支付与项目推进情况基本匹配。报告期内委外研发费用持续增长与公司业务规模扩张、创新药及改良型新药研发项目占比提升的战略方向相一致，符合公司实际经营情况。

四、研发费用中是否存在定制化研发、相关研发成果仅用于特定客户合同的情形，若存在，说明相关投入未计入成本的会计处理合规性。

公司研发费用中不存在定制化研发、相关研发成果仅用于特定客户合同的情形，具体说明如下：

1、公司接受委托开展研发服务

公司接受客户委托开展研发服务，遵循“先洽谈需求、签订正式合同，再投入研发资源”的业务模式。根据相关《企业会计准则》的规定，公司受托研发项目在合同签署后投入的研发资源，系为履行特定客户合同而发生的直接支出，符合合同履约成本的确认条件。因此，该等定制化研发成本自合同签署后即明确对应特定客户合同，归集至主营业务成本，不存在计入研发费用的情形。

2、自主立项项目研发情况

公司自主立项项目遵循“内部立项在先、研发投入在先，市场化对接客户在后”的业务模式。公司结合临床需求、行业政策及管线规划，由研发部门自主发起立项，立项阶段无特定合作客户，未绑定任何销售或委托合同。尽管研发期间可能出现客户技术咨询或意向询价的情况，但这些接触仅属于市场前期调研交流，公司未与客户签订锁定独家使用权或限定成果专供的约束性合同，故不构成定制化受托研发。因此，自主立项项目在研发过程中不存在特定客户绑定，相关成果也非专用于特定客户合同。

综上所述，公司受托研发项目与自主立项项目在客户对接时点、合同签署时点及成本归集科目上存在明确区分。受托研发项目的定制化研发成本在合同签署后归集至主营业务成本；自主立项项目在研发期间无特定客户绑定，相关研发投入归集至研发费用。公司研发费用中不存在定制化研发、相关研发成果仅用于特定客户合同的情形。

【年审会计师核查意见】

经核查，年审会计师认为：

1、公司已清晰划分客户指定项目与自主立项项目的业务属性及其与公司业务板块的对应关系，报告期内两类业务的收入实现、毛利率变动、主要客户构成及回款情况披露真实、准确、完整。对于存在的关联方业务，公司均采用市场化定价机制，定价公允、合理；关联方回款资金均来源于其自有经营资金，资金来源真实合规，不存在异常资金往来及利益输送情形；

2、公司已建立完善的项目区分与内控管理体系，依托项目独立编码、专业工时系统、独立项目核算机制，实现人员、材料、固定资产、研发成果在受托研发与自主立项项目间的清晰划分，能够准确分摊研发投入、规范归集成本与费用，相关内部控制设计健全、执行有效。公司同时开展受托研发服务与自主立项研发符合CRO行业惯例，已建立防范利益冲突的内部控制机制，有效防范自主立项项目与受托研发项目之间的潜在利益冲突；

3、公司最近三年自主立项项目费用化研发投入构成清晰、归集规范、披露完整。公司各期委外研发均基于自身研发需求开展，具备合理性与必要性；

4、公司受托研发项目与自主立项项目在客户对接时点、合同签署时点及成本归集科目上存在明确区分。受托研发项目的定制化研发成本在合同签署后归集至主营业务成本；自主立项项目在研发期间无特定客户绑定，相关研发投入归集至研发费用。公司研发费用中不存在定制化研发、相关研发成果仅用于特定客户合同的情形。

问题 3、关于关联交易。

年报显示，前五名客户销售额中关联方销售额 7,895.14 万元，占比 6.46%；前五名供应商采购额中关联方采购额 1,358.09 万元，占比 2.04%，2026 年度日常关联交易预计的公告显示预计向关联人提供劳务发生额为 1.28 亿元。此外，公司 2025 年多次开展股权投资，曾筹划收购实控人控制的江苏朗研生命科技控股有限公司，后终止。

请公司说明：（1）最近三年公司与关联方以及存在直接或间接投资关系主体的发生交易的情况，包括但不限于交易内容、交易金额、定价方式及其公允性、毛利率、应收账款余额、期后回款、交易完成后相关研发管线研发及商业化进展等，说明相关交易的必要性、关联方经营状况及履约能力、毛利率是否较其他相似业务客户或供应商存在显著差异。（2）除上市公司外，实际控制人控制或施加重大影响的主要关联经营实体具体情况，包括但不限于主营业务、经营业绩、未来业务规划、与上市公司同业竞争和关联交易情况，上市公司实际控制人减少同业竞争和规范关联交易的规划及举措，相关规划及举措是否符合相关承诺。

【公司回复：】

一、最近三年公司与关联方以及存在直接或间接投资关系主体的发生交易的情况，包括但不限于交易内容、交易金额、定价方式及其公允性、毛利率、应收账款余额、期后回款、交易完成后相关研发管线研发及商业化进展等，说明相关交易的必要性、关联方经营状况及履约能力、毛利率是否较其他相似业务客户或供应商存在显著差异。

（一）最近三年公司与关联方以及存在直接或间接投资关系主体的发生交易的情况如下：

1、购买商品、接受劳务的关联交易

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度	具体项目	定价方式及公允性
北京百奥药业有限责任公司（包含子公司）	接受劳务、购买商品、权益分成	1,078.92	303.33	4,369.64	2025: TLFH、LSFH 等 2024: BLDH 等 2023: 894、YTM 等	协议定价、公允
江苏永安制药有限公司	接受劳务、购买商品	279.17	567.03	577.05	2025: YLX、KSK 等 2024: KSK、PJY 等 2023: PTD、SPS 等	协议定价、公允
山东艾格林制药有限公司	接受劳务	35.98	156.83	-	2025: DL-FF-CEC 等 2024: YYK、YAR 等	协议定价、公允
天津安默赛斯生物科技有限公司	接受劳务	26.46	-	-	2025: DB-JFX 等	协议定价、公允
合计		1,420.53	1,027.18	4,946.69		

2023 年关联采购金额较大，主要系阳光诺和从百奥药业采购阿齐沙坦片品种并对第三方进行转让，涉及关联采购金额 3,605.45 万元。2019 年 6 月百奥药业与山东海雅医药科技有限公司（曾用名“淄博海雅医药科技有限公司”，以下简称“山东海雅”）签订阿齐沙坦片（规格：20mg、40mg）品种转让协议，约定百奥药业获得该品种批件后将该品种 MAH 权益转移给山东海雅，2022 年 8 月百奥药业获得该品种批件。为了避免违背实际控制人利虔于 2021 年 2 月 3 日出具的《关于避免百奥药业与阳光诺和发生潜在同业竞争及利益冲突的承诺函》，百奥药业以该项目累计支出成本定价销售给阳光诺和，同时阳光诺和将该品种 MAH 权益销售给第三方。

除此之外，其他关联采购主要系阳光诺和药学研究阶段所需的三批验证代加工服务。

2、销售商品、提供劳务的关联交易

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度	具体项目	定价方式及公允性	2025 年毛利率	2025 年末应收账款余额	截止 2026 年 5 月 31 日期后回款	交易完成后相关研发管线研发及商业化进展
北京百奥药业有限责任公司	提供劳务	7,894.57	6,634.84	4,961.07	2025: BTP0611、FBLH、LSLH 等 2024: 1444、BTP0209、YYZ 等 2023: YAM、YGCP、YYZ 等	协议定价+重大项目参照评估价、公允	76.11%	2,785.73	1,013.70	主要为研发开展中（其中去氨加压素已商业化）
东方妍美（成都）生物技术股份有限公司（包含子公司）	提供劳务	627.54	972.69	536.00	2025: QX007-LHSQ、QX008-WQNJ 等 2024: QX003-RSWQ、QX007-LHSQ 等 2023: QX007-LHSQ 等	协议定价、公允	17.30%	214.44	214.44	研发开展中

关联方	关联交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度	具体项目	定价方式及公允性	2025 年毛利率	2025 年末应收账款余额	截止 2026 年 5 月 31 日期后回款	交易完成后相关研发管线研发及商业化进展
安徽美来药业股份有限公司	提供劳务	302.09	577.46	206.36	2025: MPM、MFN 等 2024: 同 2025 年 2023: MPP、MYP 等	协议定价、公允	18.97%	579.18	15.00	开展中
合肥市未来药物开发有限公司	提供劳务	-431.13	43.05	72.37	2025 年: ST2202 2024 年: ST2202、ST24FW18 2023 年: ST2202、ST19FW16	协议定价、公允	/	1.08	-	已完结
江苏永安制药有限公司	提供劳务、销售商品	0.57	10.32	8.37	RY22-0190 等	协议定价、公允	/	0.38	-	主要项目已完结
华益泰康药业股份有限公司	提供劳务	5.05	8.25	1.70	RY24-0345、RY24-0375 等	协议定价、公允	/	5.89	1.25	已完结
合计		8,398.69	8,246.62	5,785.88				3,586.68	1,244.39	

具体项目情况如下：

（1）2025 年

单位：万元

关联方	具体项目	业务板块	金额
北京百奥药业有限责任公司	BTP0611	创新药、改良型新药服务	5,536.49
	LSLH	仿制药药学研究服务	760.74
	FBLH	仿制药药学研究服务	718.15
	III22006-DMSO	临床试验及生物分析服务	558.11
	其他		321.08
	小计		7,894.57
东方妍美（成都）生物技术股份有限公司 （包含子公司）	QX007-LHSQ	临床试验及生物分析服务	373.17
	QX008-WQNJ	临床试验及生物分析服务	221.14
	其他		33.23
	小计		627.54
安徽美来药业股份有限公司	MPM	临床试验及生物分析服务	129.63
	其他		172.46
	小计		302.09

(2) 2024 年

单位：万元

关联方	具体项目	业务板块	金额
北京百奥药业有限责任公司	1444	仿制药药学研究服务	2,000.00
	BTP0209	仿制药药学研究服务	2,000.00
	YYZ	仿制药药学研究服务	747.63
	YYZ	临床试验及生物分析服务	718.44
	III22006-DMSO	临床试验及生物分析服务	380.15
	YMA	临床试验及生物分析服务	284.96
	其他		503.66
	小计		6,634.84
东方妍美（成都）生物技术股份有限公司 （包含子公司）	QX003-RSWQ	临床试验及生物分析服务	451.55
	QX007-LHSQ	临床试验及生物分析服务	403.98
	其他		117.16
	小计		972.69
安徽美来药业股份有限公司	MPM	仿制药药学研究服务	146.98
	MFN	仿制药药学研究服务	127.39
	其他		303.09
	小计		577.46

(3) 2023 年

单位：万元

关联方	具体项目	业务板块	金额
北京百奥药业有限责任公司	YAM	临床试验及生物分析服务	651.87
	YGCP	临床试验及生物分析服务	571.44
	YYZ	临床试验及生物分析服务	481.56
	YYZ	仿制药药学研究服务	428.76
	YMS	仿制药药学研究服务	385.14
	III22006-DMSO	临床试验及生物分析服务	383.68
	YYD	临床试验及生物分析服务	356.90
	YSL	临床试验及生物分析服务	343.38
	N139-EADP-z	临床试验及生物分析服务	303.42
	N082-TMAL-z	临床试验及生物分析服务	273.69
	N229-TQSQ-z	临床试验及生物分析服务	215.66
	其他		565.56
	小计		4,961.07
东方妍美（成都）生物技术股份有限公司 （包含子公司）	QX003-RSWQ	临床试验及生物分析服务	289.00
	QX007-LHSQ	临床试验及生物分析服务	232.28
	其他		14.71

关联方	具体项目	业务板块	金额
	小计		536.00
安徽美来药业股份有限公司	MPP	仿制药药学研究服务	94.94
	其他		111.42
	小计		206.36

3、与存在直接或间接投资关系主体的发生交易的情况

单位：万元

关联方	交易内容	2025年度	2024年度	2023年度	具体项目	定价方式及公允性
南京海融医药科技股份有限公司	提供劳务	0.75	-	258.64	II21001-1405	协议定价、公允
北京艺妙神州生物医药股份有限公司	提供劳务	240.63	-	-	371-250206II、372-250206Ia	协议定价、公允
	接受劳务	1,643.46	-	-	委托其共同开发针对系统性红斑狼疮的 CAR-T 产品	协议定价、公允
合计		1,884.85	-	258.64		

(一) 相关交易的必要性

最近三年，公司与关联方产生的关联交易主要系基于正常业务开展需要、产业链合理分工及资源配置而产生，交易定价遵循市场化原则，具有明确的商业合理性及必要性，其中主要关联交易的必要性说明如下：

1、北京百奥药业有限责任公司作为客户与供应商的商业合理性、关联交易必要性

阳光诺和仅提供药品研发服务，不进行药品生产，研发项目达到工艺验证环节时，需在具有符合 GMP 要求的中试车间的医药制造企业生产。除阳光诺和自研项目外，亦存在部分受托研发项目的客户不具备生产条件，对于该等项目，阳光诺和需委托具有符合 GMP 要求的中试车间的医药制造企业生产，北京百奥药业有限责任公司具有符合 GMP 要求的生产车间。因此阳光诺和及子公司委托百奥药业提供药品生产服务，百奥药业作为公司供应商具有商业合理性和必要性。

阳光诺和作为行业内较强市场竞争力的药物临床前及临床综合研发服务 CRO 企业，为国内医药企业和科研机构提供全过程的一站式药物研发服务。百奥公司基于自身战略规划，丰富企业管线品种，积极向创新药企业布局，因此会向公司购买药品项目的技术服务或药品批件，百奥药业作为公司客户具有商业合理性和必要性。

综上所述，北京百奥药业有限责任公司同时作为公司的客户和供应商具有商

业合理性，与百奥药业的关联交易具有必要性。

2、东方妍美（成都）生物技术股份有限公司，系公司实际控制人利虔担任其董事的公司，且公司持有东方妍美（成都）生物技术股份有限公司 12.3377%股份，东方妍美主营业务聚焦再生医学医疗器械及特医食品商业化落地，基于自身在研产品项目研发及注册申报需要，东方妍美向阳光诺和采购在研产品的临床试验、研发检测、动物试验评价等相关委托研究服务，作为公司客户具有商业合理性和必要性。

3、安徽美来药业股份有限公司，系公司原副总经理童元峰的配偶担任其董事的公司。安徽美来药业基于自身战略规划，丰富企业管线品种，因此会向公司购买药品项目的技术服务，安徽美来药业作为公司客户具有商业合理性和必要性。

4、江苏永安制药有限公司，阳光诺和与永安制药关联交易主要为采购原料药以及药品生产服务，永安制药为一家原料药及中间体生产、销售公司，能够生产阳光诺和研发所需的部分原料药，因此阳光诺和基于研发需要向永安制药采购了少量的原料药；此外，阳光诺和仅提供药品研发服务，不进行药品生产，研发项目达到工艺验证环节时，需在具有符合 GMP 要求的中试车间的医药制造企业生产。除阳光诺和自研项目外，亦存在部分受托研发项目的客户不具备生产条件，对于该等项目，阳光诺和需委托具有符合 GMP 要求的中试车间的医药制造企业进行中试生产，永安制药具有符合 GMP 要求的生产车间。因此阳光诺和委托永安制药提供药品生产服务具有商业合理性。

5、北京艺妙神州生物医药股份有限公司同时作为客户与供应商的商业合理性、关联交易必要性

阳光诺和参与艺妙神州 E 轮融资并与其开展 CAR-T 产品合作研发，艺妙神州在 CAR-T 领域拥有自主技术平台及多项临床试验批件，阳光诺和通过向其采购技术服务弥补细胞治疗领域的技术空白，同时作为独家合作方享有未来药品上市后的收益分成权，形成了“技术+资源”的双向互补合作模式，符合创新药行业“风险共担、利益共享”的通行惯例。鉴于阳光诺和持股比例较低且未委派董事，艺妙神州不构成关联方，相关交易无需履行关联交易审议程序；双方采用上市后收益分成的定价机制，利益高度绑定，定价公允。该合作是阳光诺和由传统 CRO 向

“CRO 服务+自主新药”战略转型的重要举措，具有明确的商业必要性，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形。

（二）关联方经营状况及履约能力

上述关联方经营状况良好，具体情况详见“问题 3、关于关联交易”之“（一）最近三年公司与关联方以及存在直接或间接投资关系主体的发生交易的情况”描述，具备履约能力。

（三）毛利率是否较其他相似业务客户或供应商存在显著差异

1、朗研生命（含百奥和永安）对阳光诺和销售的毛利率对比其他相似业务客户情况

项目	业务类型	2025 年	2024 年度	2023 年
朗研生命对阳光诺和 销售	原料药、委托加工、批件转让	19.36%	49.41%	21.85%
朗研生命对其他相似 业务客户销售	原料药、委托加工、 技术服务等	21.43%	45.12%	44.29%

2023 年度，朗研生命（含子公司）对阳光诺和销售的平均毛利率为 21.85%，低于对其他相似业务客户销售的平均毛利率 44.29%，主要系当年度关联销售存在特殊性，具体原因系 2023 年百奥药业按项目累计支出成本定价向阳光诺和转让阿齐沙坦片（规格：20mg、40mg）品种，该项业务 2023 年账面毛利率为 23.61%，该定价依据系公司实际控制人在企业上市时出具的“避免百奥药业与阳光诺和发生潜在同业竞争及利益冲突”的承诺，具有合理商业实质。

2024 年度及 2025 年度，朗研生命对阳光诺和销售的平均毛利率与对其他相似业务客户基本可比，不存在显著差异。

2、阳光诺和对朗研生命、东方妍美销售毛利率对比其他相似业务客户情况

（1）阳光诺和对朗研生命销售

项目	业务类型	2025 年 度	2024 年 度	2023 年 度
阳光诺和对朗研生命销售	创新药、改良型新药服务	90.82%	-	-
	仿制药药学研究服务	49.32%	96.58%	60.79%
	临床试验及生物分析服务	21.06%	48.95%	44.81%
	小计	76.11%	84.40%	48.06%
阳光诺和对外部第三方客户销售	创新药、改良型新药服务	98.61%	-	-

项目	业务类型	2025 年 度	2024 年 度	2023 年 度
	仿制药药学研究服务	26.11%	58.02%	67.76%
	临床试验及生物分析服务	36.03%	36.98%	39.40%

2025 年阳光诺和对朗研生命的创新药、改良型新药服务毛利率较高，主要系阳光诺和向百奥药业转让 BTP0611 项目，为自研转销售，与阳光诺和对外部第三方的同类型业务毛利率可比，均在 90%以上；阳光诺和对朗研生命的仿制药药学研究服务的毛利率 49.32%，在对外部第三方客户仿制药药学研究服务销售（剔除自研转销售项目）毛利率区间范围内；阳光诺和对朗研生命的临床试验及生物分析服务的毛利率 21.06%，与对外部第三方客户临床试验及生物分析服务销售（剔除创新药临床项目）平均毛利率约 23%基本相当。

2024 年阳光诺和对朗研生命的仿制药药学研究服务毛利率较高，主要系阳光诺和向百奥药业转让 1444、BTP0209、YYZ 药学等合计 4,747.62 万元，均为自研转销售，毛利率 90%以上，与对外部第三方客户自研转销售毛利率保持一致水平；阳光诺和对朗研生命的临床试验及生物分析服务毛利率 48.95%，在对外部第三方客户毛利率区间内。

2023 年阳光诺和对朗研生命的仿制药药学研究服务毛利率与对外部第三方客户平均毛利率基本可比；阳光诺和对朗研生命的临床试验及生物分析服务毛利率 44.81%，在对外部第三方客户毛利率区间内。

（2）阳光诺和对东方妍美销售

项目	服务类型	2025 年 度	2024 年 度	2023 年 度
阳光诺和对东方妍美销售	主要为提供医美药品临床试验服务	17.30%	27.71%	20.77%
阳光诺和对客户 12 销售	主要为提供减肥相关药品临床试验服务	26.02%	33.52%	23.78%
阳光诺和对客户 14 销售	主要为提供减肥相关药品临床试验服务	34.69%	26.07%	/
阳光诺和对客户 13 销售	主要为提供消化系统相关药品临床试验服务	31.88%	18.49%	15.00%

阳光诺和对东方妍美主要提供医美药品临床试验及生物分析服务，其毛利率均在阳光诺和对服务类型相类似外部第三方客户毛利率水平范围内，具备合理性。

二、除上市公司外，实际控制人控制或施加重大影响的主要关联经营实体具体情况，包括但不限于主营业务、经营业绩、未来业务规划、与上市公司同业竞争和关联交易情况，上市公司实际控制人减少同业竞争和规范关联交易的规划及举措，相关规划及举措是否符合相关承诺

(一) 主要关联经营实体具体情况

关联公司	主营业务	注册资本 (万元)	营业收入(万元) (未经审计)	未来规划	是否构成 同业竞争	是否发生关 联交易
北京百奥药业 有限责任公司	药品生产与销售	5,500	41,362.22	长期业务定位聚焦药品商业化环节，未来核心经营规划围绕自有品种产业化落地、成品生产与市场化销售开展。	否	是，具体关联交易情况 见问题 3 (1)
江苏永安制药 有限公司	原料药生产与销售	1,200	6,431.81	以原料药生产与销售作为主营业务，未来专注化学原料药生产提质扩能，稳步拓展国内销售渠道，推进原料药产销一体化运营。	否	是，具体关联交易情况 见问题 3 (1)
山东艾格林制 药有限公司	原料药生产与销售	12,000	168.30	公司核心经营业务为化学原料药的生产、加工与市场销售，未来发展深耕原料药制造主业，持续深挖国内市场需求、拓宽本土化销售路径，构建生产自持、渠道自营的一体化经营格局。	否	是，具体关联交易情况 见问题 3 (1)
东方妍美（成 都）生物技术 股份有限公司	再生医学医疗器械及 特医食品研发	7,684.9104	8,327.52	以再生医学医疗器械与特医食品为主营发展主线，核心深耕医美领域再生注射剂产品赛道，重点推进相关在研产品的注册申报工作及上市后的商业化运营布局。	否	是，具体关联交易情况 见问题 3 (1)

（二）上市公司实际控制人减少同业竞争和规范关联交易的规划及举措

1. 减少同业竞争的规划及举措

报告期内，公司聚焦“CRO 服务+自主新药”双轮驱动：对外提供涵盖 2 类新药、仿制药药学开发与一致性评价、创新药临床服务的全流程一站式解决方案；对内构建从靶点发现到产业化的创新药全链条自主研发体系。从长期战略布局来看，公司将持续聚焦药物研发核心主业，后续主要通过自研项目权益转让、收益分成等路径实现自研项目商业化变现，不开展原料药、制剂的生产制造与终端药品销售业务。

2. 规范关联交易的规划及举措

报告期内，利虔先生根据有关法律、法规、规范性文件及上市公司章程的规定履行关联交易决策程序，在股东会对关联交易进行表决时，履行回避表决的义务，配合上市公司依法履行信息披露义务和办理有关报批程序，以提高关联交易的决策透明度和信息披露质量。同时恪守公开、公平、公正的市场原则，与公司及下属子公司开展交易时，以市场价格为定价依据，或参照关联方同无关联第三方的公允交易价格确定交易对价，保障关联交易定价公允合理。

上述相关减少同业竞争和规范关联交易的规划及举措符合相关承诺，不存在损害上市公司及全体股东合法权益的情形。

【年审会计师核查意见】

经核查，年审会计师认为：

1、公司最近三年与关联方以及存在直接或间接投资关系主体的交易真实、完整披露。关联交易主要包括：（1）向百奥药业、东方妍美（成都）生物技术股份有限公司等关联方提供药品研发服务（药学研究、临床试验等）；（2）向关联方采购主要系公司研发需要采购原料药，及药品三批验证生产服务；2023 年金额较大系为避免同业竞争以关联方项目累计支出成本定价受让阿齐沙坦片品种后对外转让所致。交易定价遵循市场化原则，参照同类业务市场报价确定，定价公允。

2、相关交易具有必要性和商业合理性：百奥药业作为药品生产企业存在持

续研发需求,公司作为专业化 CRO 企业能够提供高质量服务,形成产业链协同;关联方采购主要系公司研发需要采购原料药,及药品三批验证生产采购相关服务。毛利率方面,关联交易毛利率与同类非关联交易基本一致,不存在显著差异,应收账款余额及期后回款情况正常。

3、实际控制人利度控制或施加重大影响的主要关联经营实体包括百奥药业、永安制药、艾格林制药、东方妍美,其主营业务与上市公司 CRO 研发服务边界清晰,不构成同业竞争。实际控制人已出具避免同业竞争承诺,并在关联交易中严格履行回避表决、以市场价格定价等规范举措,报告期内未发现违反承诺情形。相关规划及举措符合承诺要求,不存在损害上市公司及全体股东合法权益的情形。

问题 4、关于投资情况。

年报显示，2025 年货币资金及交易性金融资产、理财产品等合计约 6.17 亿元，本期利息收入 257.84 万元、交易性金融资产在持有期间的投资收益 132.82 万元；收回投资收到的现金 4.90 亿元、投资支付的现金 6.57 亿元；此外，公司存在较多对外投资，主要列示在其他权益工具投资科目，期末余额 0.75 亿元，同比增加 273.29%；其他非流动资产包含股权投资款 2,000 万元。

请公司：（1）结合资金周转安排、理财产品购买及赎回情况、日均存款规模、利率水平、投资期限等，说明公司理财收益、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的原因及合理性。（2）说明公司投资活动产生的现金流量净额持续为负及本年度对外投资支付的现金大幅增加的原因及合理性。（3）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。（4）列示股权投资款的对象、投资性质、投资进展，未纳入长投或金融工具核算的原因、是否长期挂账、是否存在减值风险。（5）请会计师说明针对相关资产的核查程序。

【公司回复：】

一、结合资金周转安排、理财产品购买及赎回情况、日均存款规模、利率水平、投资期限等，说明公司理财收益、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的原因及合理性

（一）公司资金周转安排、理财产品购买及赎回情况、日均存款规模、利率水平、投资期限情况

1、资金周转安排

公司日常研发采购、人员薪酬及经营付款等资金需求具有高频、分散的特点，需保持较高的资金流动性。因此，公司货币资金主要以活期存款形式持有，同时配置灵活性较好的七天通知存款及协定存款，在保障日常经营资金周转需求的前提下适度提高资金收益。

2025 年度，公司与宁波银行、兴业银行、广发银行、浦发银行等存款银行签订协定存款协议，约定超过 10 万元（含）或 50 万元（含）的部分适用协定利率，低于该阈值的部分按活期利率计息。协定存款年化利率分别为 0.45%、0.65%、1.10% 和 1.30%，未达协定门槛部分按活期利率 0.05% 计息。

2、日均存款规模

2024年度及2025年度，公司货币资金日均余额情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
期初货币资金余额①	56,556.43	69,076.85
期末货币资金余额②	46,216.55	56,554.94
日均存款余额③=（①+②）/2	51,386.49	62,815.89

3、利率水平

2025年，在央行货币政策引导下，市场利率全面下行，具体表现为：

利率类型	调整前	调整后	调整幅度
活期存款挂牌利率	0.10%	0.05%	下调50%
3个月-2年定期存款利率	-	-	统一下调15BP
3年、5年长期定期存款利率	-	-	下调25BP
7天逆回购利率	1.50%	1.40%	下调10BP

上述利率下行直接影响公司存款利息收入及理财产品底层资产配置收益。

4、理财产品购买及赎回情况

在保障日常经营流动资金需求的基础上，公司基于阶段性闲置资金情况配置理财产品。2025年度，公司主要理财产品购买、赎回及收益情况如下：

单位：万元

合作方名称	理财产品		理财金额	理财		实际收回本金金额	实际收益金额
	名称	类型		起始日期	赎回日		
东方证券	14天国债逆回购	保本固定收益	1,004.90	2025-1-23	2025-2-5	1,004.90	5.06
国泰君安	尧睿25020号	保本浮动收益	1,000.00	2025-2-7	2025-5-3	1,000.00	3.53
东方证券	金鳍-金元宝333期	保本浮动收益	1,000.00	2025-3-12	2025-9-10	1,000.00	8.93
杭州银行	TLBB202505637	保本浮动收益	3,000.00	2025-3-24	2025-4-24	3,000.00	5.48
宁波银行	结构性存款	保本浮动收益	3,000.00	2025-3-27	2025-6-25	3,000.00	10.14
浙商银行	单位一个月期挂钩汇率（欧元兑美元） 看涨25014期	保本浮动收益	2,000.00	2025-4-11	2025-5-11	2,000.00	3.53
兴业银行	7天通知存款	保本固定收益	1,000.00	2025-4-16	2025-7-15	1,000.00	2.13
中国邮政储蓄银行	大额存单	保本固定收益	2,000.00	2025-4-21	2025-7-21	2,000.00	6.75
东方证券	金鳍-金亨利066期	保本浮动收益	500.00	2025-4-22	未赎回	-	-
杭州银行	TLBB202507759	保本浮动收益	3,000.00	2025-5-6	2025-5-31	3,000.00	4.32
国泰君安	尧睿25078号	保本浮动收益	1,000.00	2025-5-9	2025-8-7	1,000.00	2.96
广发银行	结构性存款	保本浮动收益	2,000.00	2025-5-23	2025-6-23	2,000.00	2.05
广发银行	结构性存款	保本浮动收益	3,000.00	2025-5-23	2025-8-25	3,000.00	15.53
浙商银行	单位14天挂钩汇率（欧元兑美元）看跌	保本浮动收益	2,000.00	2025-5-30	2025-6-13	2,000.00	1.32

合作方名称	理财产品		理财金额	理财		实际收回本金金额	实际收益金额
	名称	类型		起始日期	赎回日		
	25021期						
浙商银行	结构性存款	保本浮动收益	2,000.00	2025-6-20	2025-7-19	2,000.00	3.10
杭州银行	TLBB202511945	保本浮动收益	2,000.00	2025-6-23	2025-6-30	2,000.00	0.77
杭州银行	TLBB202512978	保本浮动收益	2,000.00	2025-7-2	2025-7-31	2,000.00	3.18
中国邮政储蓄银行	大额存单	保本固定收益	2,000.00	2025-7-23	2025-8-23	2,000.00	1.83
兴业银行	结构性存款	保本浮动收益	3,000.00	2025-9-8	2025-12-8	3,000.00	11.97
东方证券	国债逆回购（7天）	保本固定收益	1,000.00	2025-9-16	2025-9-23	1,000.00	0.30
国泰君安	私客臻享290号	保本浮动收益	3,000.00	2025-9-19	未赎回	-	-
东方证券	14天国债逆回购	保本固定收益	1,000.00	2025-9-23	2025-10-9	1,000.00	0.78
广发银行	结构性存款	保本浮动收益	2,000.00	2025-9-26	2025-12-25	2,000.00	9.37
广发银行	结构性存款	保本浮动收益	2,000.00	2025-9-26	未赎回	-	-
民生银行	结构性存款	保本浮动收益	2,000.00	2025-10-1	2025-10-31	2,000.00	2.66
东方证券	金蟾-金享利136期	保本浮动收益	1,000.00	2025-10-23	未赎回	-	-
民生银行	结构性存款	保本浮动收益	2,000.00	2025-11-1	2025-11-30	2,000.00	2.46
民生银行	结构性存款	保本浮动收益	2,000.00	2025-12-1	2025-12-31	2,000.00	2.66
兴业银行	大额存单	大额存单	1,000.00	2025-12-26	未赎回	-	-
兴业银行	大额存单	大额存单	3,000.00	2025-12-26	未赎回	-	-

5、投资期限情况

公司理财产品投资期限以超短期及短期为主，与日常经营资金周转周期相匹配，具体情况如下：

投资期限区间	笔数	主要特征
7天-1个月	6	国债逆回购、通知存款、短期结构性存款
1-3个月	12	结构性存款、大额存单、券商保本理财
3-6个月	6	结构性存款、券商保本理财

由上表可见，公司理财产品具有期限短、赎回灵活、风险等级低的特点，未配置长期限或高风险资产，确保在保障资金安全的前提下满足日常经营流动性需求。

（二）公司理财收益、利息收入等与存量资金规模的匹配性说明

1、利息收入与日均存款规模匹配性

2025年度，公司利息收入构成及与日均存款匹配情况如下：

项目	2025年度	2024年度
日均存款余额（万元）	51,386.49	62,815.89
利息收入合计（万元）	257.84	566.85
其中：活期存款利息收入	154.43	379.49
募集资金利息收入	103.41	187.36
模拟测算资金收益率	0.50%	0.90%

2025年度，公司日均存款余额51,386.49万元，全年实现利息收入257.84万元，模拟测算资金收益率为0.50%。该收益率处于活期存款利率（0.05%）与协定存款利率上限（1.30%）之间，与公司“以活期存款为主、协定存款为辅”的存款结构相匹配，利息收入与日均存款规模具有匹配性。

2、理财收益与投资规模匹配性

2025年度，公司理财产品本金季度平均余额约10,376.23万元，全年实现理财产品投资收益132.82万元。各类型理财产品收益率情况如下：

单位：万元

项目	2025年度
投资收益	132.82

项目	2025年度
理财产品季度平均余额	10,376.23
模拟测算资金收益率（%）	1.28

公司理财产品均为保本型，综合收益率为1.28%，与2025年低利率市场环境下保本类理财产品收益水平相符，理财收益与年度投资规模具有匹配性。

（三）资金收益率相对较低的原因及合理性说明

报告期内，公司2025年度资金收益率相对较低，主要受以下因素综合影响：
①2025年，受央行降息等宏观货币政策影响，市场利率全面下行，固收类资产收益率普遍下降，公司资金收益率随之降低；②公司作为研发型企业，日常经营需保持较高流动性以应对研发支出、采购付款及突发性资金需求。因此，公司资金配置以活期存款及超短期理财产品为主，该等资产流动性高但收益率相对较低，结构性拉低了整体资金收益率水平；③公司稳健的资金管理策略导致公司理财产品均为保本固定收益型或保本浮动收益型，未投资于股票、混合基金、信托计划等非保本或高风险资产。

综上所述，公司2025年度资金收益率与2025年宏观货币政策及市场无风险收益率走势相符，处于市场合理区间，同时，公司资金配置结构符合研发型企业对流动性及资金安全性的管理需求，因此，公司资金收益率相对较低具有合理性。

二、说明公司投资活动产生的现金流量净额持续为负及本年度对外投资支付的现金大幅增加的原因及合理性

（一）公司投资活动现金流量整体情况

2024年度、2025年度，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-4,262.76万元和-20,530.64万元，持续为负，投资活动现金流主要构成如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年
收回投资收到的现金	49,004.90	15,000.00
取得投资收益收到的现金	268.01	285.54
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	0.06	379.49
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	149.58	187.36

项目	2025年	2024年
收到其他与投资活动有关的现金	-	2,500.00
投资活动现金流入小计	49,422.56	17,785.54
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	4,242.51	3,048.30
投资支付的现金	65,710.69	19,000.00
投资活动现金流出小计	69,953.19	22,048.30
投资活动产生的现金流量净额	-20,530.64	-4,262.76

（二）投资活动产生的现金流量净额持续为负及本年度对外投资支付的现金大幅增加原因及合理性

公司投资活动现金流净额持续为负，且2025年度净流出规模同比大幅增加，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
现金管理类投资净额	-10,500.00	-2,000.00
长期资产购建投入	-4,242.51	-3,048.30
对外权益投资	-6,205.79	-2,000.00

1、现金管理类投资

公司为提高闲置资金使用效率，利用暂时闲置资金进行国债逆回购及现金管理类产品的短期理财。该类投资具有期限短、流动性高、风险可控的特点，属于日常现金管理行为，并非长期战略性投资。

2024年至2025年，公司现金管理资金收支情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年	2024年
现金管理资金回收（流入）	49,004.90	15,000.00
现金管理资金支出（流出）	59,504.90	17,000.00
净额	-10,500.00	-2,000.00

2025年现金管理净流出增加，主要系：①母公司使用闲置资金购买理财产品增加；②子公司广东诺和智肽生物科技有限公司使用闲置资金购买理财产品4,000.00万元。该类投资可随时赎回，不影响公司正常经营周转。

2、长期资产购建投入

公司为增强研发实力、拓展生产规模及完善技术平台体系，持续投入购建与主营业务相关的长期资产，其中，2024年重点投入高效液相色谱质谱联用仪、离子淌度四极杆飞行时间质谱仪及液质联用仪等项目，2025年重点投入液质联用仪、CEM 多肽合成仪及 AI 多肽分子大模型平台等项目。

2024 年及 2025 年公司投资活动现金流中公司长期资产购建投入主要项目情况如下表所示：

单位：万元

序号	资产类别	项目	2025年
1	固定资产-机器设备	寡核苷酸合成仪、层析系统、层析柱	1,500.00
2	长期待摊费用-装修	阿尔纳办公室及实验室装修改造工程	775.44
3	无形资产-软件	AI 多肽分子大模型平台研究项目	250.00
4	固定资产-机器设备	高效液相色谱仪	268.82
5	固定资产-机器设备	CEM 多肽合成仪	187.20
6	固定资产-机器设备	液质联用仪	112.50
7	固定资产-机器设备	粒度仪	75.00
合计			3,168.96

续：

单位：万元

序号	资产类别	项目	2024年
1	固定资产-机器设备	高效液相色谱仪	918.01
2	固定资产-机器设备	高效液相色谱质谱联用仪	122.00
3	固定资产-机器设备	液质联用仪	112.50
4	长期待摊费用-装修费	生物学医学工程产业加速器办公配套装修工程	81.72
5	长期待摊费用-装修费	立业楼 C108实验室改建工程	67.23
6	固定资产-机器设备	微球中试生产线设备（配液系统、配液控制系统、层流系统）	66.40
7	固定资产-机器设备	全自动免疫组化仪	63.88
8	无形资产	OpenMos 生物学医学知识资源系统	62.00
9	固定资产-机器设备	自动溶出度仪	59.20
合计			1,552.95

3、对外权益投资

公司基于业务战略布局考虑，持续增加对联营企业等权益投资，以加强与产业链上下游的协同合作，因此，公司2025年对外投资大幅增加。

2024 年及 2025 年公司投资活动现金流中对外权益投资明细如下所示：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
上海弼领生物技术有限公司	2,000.00	-
上海元码智药生物技术有限公司	1,500.00	-
北京艺妙神州生物医药股份有限公司	1,000.00	-
北京鸿瀚投资基金管理中心（有限合伙）	1,000.00	1,000.00
北京伦福科技有限公司	400.00	-
深圳市瑞德制药有限公司	315.79	-
杭州质子心宠科技有限公司	250.00	-
天津安默赛斯生物科技有限公司	100.00	-
福州诺和环球动保科技有限公司	90.00	-
台州仲达医药创业投资合伙企业（有限合伙）	-450.00	900.00
广东隼华诺药业有限公司	-	100.00
合计	6,205.79	2,000.00

综上所述，公司2024年度、2025年度投资活动产生的现金流量净额持续为负，以及2025年度对外投资支付的现金大幅增加，主要系现金管理类投资净流出增加、长期资产购建投入加大及战略性对外投资增加所致。上述投资均具有真实的商业背景及战略必要性，投资方向与公司主营业务密切相关，符合公司实际经营情况及发展需要，具有合理性。

三、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

1、公司对外投资的具体情况

截至2025年12月31日，公司持股的被投资公司共14家，具体投资情况如下：

单位：万元

序号	被投资公司名称	主要业务	初始投资时间		期末持股比例(%)	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	有无除投资外的其他业务往来	是否符合准则规定
			工商变更时间	银行转账时间							
1	南京海融医药科技股份有限公司	创新药、改良型新药及高端仿制药的研发	-	2022-7-12	0.7590	其他权益工具投资	市场化估值	-	-	有，II21001-1405项目	是
2	北京艺妙神州生物医药股份有限公司	恶性肿瘤治疗的基因细胞药物研发	2025-4-30	2025-3-31	0.3388	其他权益工具投资	市场化估值	-	-	有，合作研发ZM001注射液和IC19CAR-T等	是
3	上海元码智药生物技术有限公司	基因与细胞疗法的研发	2025-12-29	2025-10-22	7.9787	其他权益工具投资	市场化估值	-	-	有，521-260413 IIT项目	是
4	北京伦福科技有限公司	医用直线加速器核心部件高功率磁控管	2026-3-10	2025-10-29	5.0000	其他权益工具投资	市场化估值	-	-	无	是
5	上海弼领生物技术有限公司	新型纳米偶联药物及精准纳米递送技术研发	2025-12-19	2025-12-19	2.0228	其他权益工具投资	市场化估值	-	-	无	是
6	杭州质子心宠科技有限公司	宠物医疗级智能穿戴设备研发业务	2025-12-25	2025-12-17	5.0000	其他权益工具投资	市场化估值	-	-	无	是

序号	被投资公司名称	主要业务	初始投资时间		期末持股比例(%)	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	有无除投资外的其他业务往来	是否符合准则规定
			工商变更时间	银行转账时间							
7	深圳市瑞德制药有限公司	宠物医药（只服务伴侣动物）领域的研产销	2026-2-9	2025-12-30	5.0000	其他权益工具投资	市场化估值	-	-	无	是
8	北京昌科知衡一号创业投资合伙企业（有限合伙）	私募股权基金，主要投资医药领域	2021-9-8	2021-9-1	3.4294	其他非流动金融资产	市场化估值	-	-	无	是
9	赣州壹云科技投资合伙企业（有限合伙）	核心聚焦于大健康领域以及TMT、云计算和大数据领域	2022-11-18	2022-12-15	83.7398	其他非流动金融资产	市场化估值	-	-	无	是
10	台州仲达医药创业投资合伙企业（有限合伙）	医药大健康产业的创业投资	2022-11-2	2022-11-7	6.0606	其他非流动金融资产	市场化估值	-	-	无	是
11	东方妍美（成都）生物技术股份有限公司	再生医学材料及特医食品	2023-7-12	2021-8-25	11.4800	长期股权投资权益法	市场化估值	-	1,522.88	有，QX007-LHSQ、QX008-WQNJ、475-250714III等项目	是
12	广东隼华诺药业有限公司	医药制造业	2025-12-31	2024-7-1	15.0000	长期股权投资权益法	市场化估值	-	-28.89	无	是

序号	被投资公司名称	主要业务	初始投资时间		期末持股比例(%)	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	有无除投资外的其他业务往来	是否符合准则规定
			工商变更时间	银行转账时间							
13	天津安默赛斯生物科技有限公司	技术推广、生物饲料研发和实验动物经营	2025-5-23	2025-5-23	25.0000	长期股权投资权益法	市场化估值	-	3.79	有，DB-CYBZ-1、DB-JFX、DB-YCFL-3等项目	是
14	福州诺和环球动保科技有限公司	饲料原料销售、宠物食品及用品批发以及畜牧渔业饲料销售服务	2025-11-14	2025-11-14	45.0000	长期股权投资权益法	注册资本合资设立	-	-7.21	无	是

2、对外投资与公司主营业务的关系及投资必要性

上述投资为公司及子公司围绕公司主营业务及产业链上下游展开的对外投资，具体关系如下：

（1）创新药及细胞治疗领域协同

被投资单位	与公司主营业务关系	投资必要性
南京海融医药	公司为其提供临床研究技术服务，其核心产品 HR1405-01注射液处于III期临床阶段	锁定核心客户资源，深化战略合作，提升公司在创新药临床研究领域的项目经验与市场竞争力
北京艺妙神州	公司为其 ZM001注射液（SLE 适应症）提供独家合作开发服务，其核心产品 IM19已提交上市申请	合作研发 ZM001注射液和 IC19CAR-T 等产品，深化细胞治疗领域研发协同，锁定核心客户资源，提升公司在自免疾病领域的项目经验
上海元码智药	公司已签署为其开展 BR101注射液安全性有效性评价临床研究的协议	完善公司在细胞治疗与核酸药物领域战略布局，形成技术互补
上海弼领生物	依托 NMPDC®技术平台开展纳米偶联药物研发，核心管线 BL0020、BL0175 已进入临床阶段	在纳米偶联药物前沿赛道延伸布局，与公司创新药业务形成战略协同

（2）高端医疗器械领域布局

被投资单位	与公司主营业务关系	投资必要性
北京伦福科技	主营医用直线加速器核心部件高功率磁控管，系放疗装备核心部件	向高端医疗器械上游延伸布局，与公司药物研发服务业务形成产业协同

（3）宠物药及动保领域产业链整合

被投资单位	与公司主营业务关系	投资必要性
杭州质子心宠	专注宠物医疗级智能穿戴设备，与公司宠物药板块形成“筛查—诊断—治疗”协同	完善宠物医疗产业链布局，实现药品与智能监测设备协同
深圳市瑞德制药	专注宠物药品及功能护理产品研发产销，旗下拥有“Dr.Red 瑞德医生”品牌	向下游药品研产销一体化延伸，完善“CRO+产品端”产业链闭环
天津安默赛斯	具备实验动物生产、经营合规资质，系子公司动保新药协同开发平台	为动保新药研发提供实验动物配套技术服务，形成研发协同
福州诺和环球动保	系公司旗下宠物药品专业推广企业（CSO），已取得全项宠物药经营 GSP 资质	打通宠物药“研发—生产—推广”产业链闭环，与诺和动保业务板块形成协同

（4）产业基金投资

被投资单位	与公司主营业务关系	投资必要性
北京昌科知衡一号创业投资合伙企业（有限合伙）	主营业务为股权或股权相关投资，重点聚焦中小型医药企业投资领域，主要投资标的系医疗医药领域内处于初创期、早中期和成熟期的企业。	投资旨在发掘具有高成长潜力的上下游产业链标的，同步挖掘潜在的商务合作机会。

被投资单位	与公司主营业务关系	投资必要性
赣州壹云科技投资合伙企业（有限合伙）	主营业务为投资管理，专项投资的盛世泰科生物医药技术（苏州）有限公司是一家致力于突破性疗法的小分子创新药研发与产业化的公司，已取得 1 类创新药森格列汀的注册批件及首仿治疗罕见病多发性硬化症的药物特立氟胺片的注册批件。	投资旨在同步挖掘潜在的商务合作机会，拓展公司创新药产业布局。
台州仲达医药创业投资合伙企业（有限合伙）	主营业务为创业投资、股权投资，重点聚焦生命健康、新药创制、精准医疗等新兴产业领域进行投资布局。	投资旨在发掘具有高成长潜力的上下游产业链标的，同步挖掘潜在的商务合作机会，系围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的投资。

上述基金均聚焦医药健康领域，投资方向与公司业务高度契合。公司作为有限合伙人参与投资，有利于借助专业投资平台间接参与医疗医药优质项目布局，与公司形成产业链协同。

（5）再生医学及原料药领域延伸

被投资单位	与公司主营业务关系	投资必要性
东方妍美	公司为其提供临床试验、研发检测、动物试验评价等委托研究服务	在再生医学材料及特医食品领域形成产业链协同，提升公司在医疗器械及特殊食品研发服务领域的项目经验
广东隽华诺	专注稀有糖类原料药、乳果糖口服溶液研发制造	布局原料药及制剂产业链上游环节，与公司业务形成纵向协同

综上所述，公司上述对外投资均围绕主营业务及产业链上下游开展，以技术协同与业务融合为导向，通过在研发、产品及市场层面的深度协作，直接服务于主营业务的技术升级与新业务战略布局。各项投资金额占公司总资产及净资产比例较低，对公司日常经营无重大影响，具有明确的业务协同性和战略必要性。

3、是否存在除投资外的其他业务往来

公司与南京海融医药、北京艺妙神州、上海元码、东方妍美、天津安默赛斯5家被投资单位存在除投资外的其他业务往来，主要为公司提供临床试验、技术开发、研发检测等委托研究服务；与其余9家被投资单位不存在除投资外的其他业务往来。

上述业务往来均基于正常商业需求，按照市场化原则定价，并签署了相关合作协议，不存在损害公司及股东利益的情形。

4、是否存在投资减值风险及会计处理合规性

(1) 会计科目列报的合规性

根据《企业会计准则第2号—长期股权投资》《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》及《企业会计准则第39号—公允价值计量》的相关规定，公司结合持股比例、委派董事情况及对被投资单位经营决策的影响程度，对各项投资进行分类核算：

其他权益工具投资：公司对上述被投资单位的持股比例均低于20%，且未向其委派董事，不具有重大影响，属于非交易性权益工具投资，公司将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报为“其他权益工具投资”，符合准则规定。

其他非流动金融资产：公司作为有限合伙人参与私募股权基金投资，对基金不具有控制、共同控制或重大影响，属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，列报为“其他非流动金融资产”，符合准则规定。

长期股权投资—权益法：公司对东方妍美、广东隼华诺、天津安默赛斯、福州诺和环球动保的持股比例分别为11.48%、15%、25%、45%，并向其委派董事，能够对其经营决策施加重大影响，采用权益法核算，列报为“长期股权投资”，符合准则规定。

(2) 减值风险分析

序号	被投资单位	减值风险分析
1	南京海融医药科技股份有限公司	公司投资成本为47.46元/股。根据海融医药《股票定向发行认购提前结束暨认购结果公告》(2026-47)，公司最近一次定向发行认购对象合计10人，募集资金合计15,000.00348万元，认购价格45.57元/股，发行后二级市场最新收盘价为50元/股，高于公司投资成本。其核心产品 HR1405-01III期临床试验进展顺利、研发投入持续处于较高水平、北交所 IPO 辅导备案已正式启动。
2	北京艺妙神州生物医药股份有限公司	艺妙神州已完成10轮融资，2025年1月 E 轮融资由京津冀协同发展产业投资基金领投，多家知名机构跟投，资本市场认可度较高。2025年7月，艺妙神州正式启动科创板 IPO 辅导，公司治理逐步规范，未来退出渠道明确。其核心产品 IM19已提交上市申请、ZM001临床进展顺利、全球 CAR-T 市场高速增长。
3	上海元码智药生物技术有限公司	元码智药于2025年12月完成天使+轮融资，由倚锋灼华基金独家投资，市场认可度持续提升。核心管线 BR101进展顺利，生产经营正常。
4	北京伦福科技有限公司	公司产品主要对标进口高端产品，行业需求明确，且公司已就产品验证与客户开展合作，系具备核心竞争力的天使轮早期项目。

序号	被投资单位	减值风险分析
5	上海弼领生物技术有限公司	2026年5月，弼领生物完成4亿元 C 轮融资，由君实创投独家投资。产业资本独家加注，体现对其纳米递送技术及临床突破能力的高度认可。目前，其核心管线 BL0020已完成 I 期临床，国际多中心 IIa 期临床已启动；另一核心管线 BL0175注射液，是其自主研发的蛋白降解剂纳米偶联药物，目前正在开展国际多中心 I 期临床研究。
6	杭州质子心宠科技有限公司	2026年5月，质子心宠入选“杭八宠”科创企业集群，目前经营正常。
7	深圳市瑞德制药有限公司	2025年4月，瑞德制药作为联合研制单位之一的“非罗考昔咀嚼片”获批二类新兽药证书，用于缓解犬骨关节炎及临床手术等引起的疼痛和炎症；2026年3月，“苯磺酸氨氯地平咀嚼片（猫用）”获批五类新兽药证书。
8	北京昌科知衡一号创业投资合伙企业（有限合伙）	根据基金运行报告，截至2025年12月31日，基金累计投资项目20个，其中在管项目18个，完全退出项目2个。基金底层资产增值显著，在管项目中图湃医疗、品驰医疗等核心项目已启动 IPO 进程，退出项目均实现正向回报。
9	赣州壹云科技投资合伙企业（有限合伙）	该基金专项投资于盛世泰科生物医药技术（苏州）有限公司，且持有盛世泰科1.0584%股权。2024年8月，盛世泰科完成超亿元 C 轮融资；2025年9月盛世泰科挂牌新三板，其核心产品已上市销售，经营正常。
10	台州仲达医药创业投资合伙企业（有限合伙）	系聚焦医药健康领域股权投资的私募基金，基金总规模3.25亿元，由物产中大（600704）控股子公司宏诚投资担任普通合伙人。其中杭州鑫泽源、浙江懿康医疗已实现正向退出。在管项目中，驯鹿生物已完成 C2轮融资，江苏威凯尔完成 C3轮融资；科州药物已获北交所 IPO 受理；亲合力生物完成 B3轮融资并向港交所提交上市申请。基金底层资产经营正常、退出路径清晰。
11	东方妍美（成都）生物技术股份有限公司	其主力 III 类医美注射针 XH301（童颜针）待获批、7款二类敷料已拿证、2款特医食品获批；2021年，东方妍美完成天使轮融资，2023年完成了 pre-A 轮融资，最近一次为2025年4月完成 A 轮融资，并于2025年5月向港交所提交上市申请。
12	广东隼华诺药业有限公司	广东隼华诺核心产品乳果糖口服溶液市场前景稳定，根据米内网及药智数据统计，乳果糖口服溶液在2024年中国三大终端六大市场销售额超过20亿元，2025年国内市场销售总额已达23.56亿元，并保持稳步扩容态势。公司已开始建立原料药及制剂生产线，生产经营正常。
13	天津安默赛斯生物科技有限公司	根据《中国实验动物研究2025年进展综合分析报告》，中国实验动物行业已从2021年的93.21亿元快速增长至2025年的约350亿元，年复合增长率达到12%，行业处于持续上升通道。天津安默赛斯正常持续经营、资质齐全，上下游订单稳步落地，经营现金流平稳，净资产稳步提升，可收回金额高于投资账面价值，具备良好的长期投资价值。
14	福州诺和环球动保科技有限公司	公司已具备 GSP 经营资质，依托阳光诺和及诺和动保研发储备和产品管线，已具备稳健的运营基础。宠物药赛道处于高景气期，市场规模持续扩容，公司经营正常。

综上所述，公司各项对外投资为围绕主业开展的战略性布局，被投资单位经营正常，核心管线进展顺利或已上市销售，行业景气度持续向上。公司已于各报告期末对上述投资进行减值测试，未发现存在减值迹象，无需计提减值准备。相关会计科目列

报符合《企业会计准则》的规定。

5、投资决策程序及信息披露义务履行情况

根据《公司章程》《对外投资管理办法》等内部制度的规定，公司对外投资按照交易金额及重要性水平履行相应的审议程序：

(1) 北京昌科知衡一号创业投资合伙企业（有限合伙）：公司于2021年8月9日召开第一届董事会第十二次会议，审议通过《关于公司参与认购私募基金份额的议案》，已按照法律法规及上海证券交易所相关规定的要求履行了信息披露义务。

(2) 南京海融医药科技股份有限公司：公司于2022年1月21日召开第一届董事会第十五次会议，审议通过《关于认购海融医药定向发行股票暨对外投资的议案》，已按照法律法规及上海证券交易所相关规定的要求履行了信息披露义务。

(3) 其余对外投资：根据《公司章程》《对外投资管理办法》等规定，投资金额未达到董事会审议标准，已经公司内部决策程序审议通过，并按照法律法规及上海证券交易所相关规定的要求履行了信息披露义务。

综上，公司相关对外投资已按照《公司章程》《对外投资管理办法》等内部制度履行了必要的审议程序，并履行了相应的信息披露义务，不存在违规情形。

四、列示股权投资款的对象、投资性质、投资进展，未纳入长投或金融工具核算的原因、是否长期挂账、是否存在减值风险

1、列示股权投资款的对象、投资性质、投资进展

截至2025年12月31日，公司股权投资款具体情况如下：

单位：万元

被投资单位	投资金额	投资性质	投资进展
北京鸿瀚投资基金管理中心 (有限合伙)	2,000.00	以公允价值计量的金融工具，且持有目的为战略性非流动性投资	已完成中国证券投资基金业协会备案登记，目前处于投资期

2、未纳入长期股权投资或金融工具核算的原因及挂账情况

根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》及《企业会计准则第2号—长期股权投资》的相关规定，公司对被投资单位具有控制、共同控制或重大影响的，应纳入长期股权投资核算；不具有控制、共同控制或重大影响，但属于权益性投资的，应作为金融资产核算。

截至2025年12月31日，公司对北京鸿瀚投资基金管理中心（有限合伙）（以下简称“鸿瀚基金”）的投资款项尚未完成工商变更登记，公司尚未取得合伙人身份及相应权益的法律确认。因此，基于谨慎性原则，该笔投资款暂不满足金融资产或长期股权投资的确认条件，未纳入“长期股权投资”或“其他权益工具投资”等金融工具科目核算，而是作为股权投资款（其他非流动资产）列报。

上述投资款自支付至报告期末尚未完成工商变更，主要系受公司上次重组事项涉及的交叉持股问题影响，具有合理的商业背景，不属于无实质交易背景的资金挂账。公司已与鸿瀚基金及其管理人保持持续沟通，积极推进工商变更事宜，预计将在合理期限内完成合伙人变更登记，届时将依据《企业会计准则》的相关规定，将该笔投资款转入相应的金融工具科目核算。

3、是否存在减值风险

鸿瀚基金系在中国证券投资基金业协会完成备案登记的合规私募股权基金，目前存续经营正常。本次投资为公司 CRO 主业配套的产业链战略布局，具备较强的产业协同价值，公司可赋能底层项目发展，资产内在价值高于账面成本。同时，合伙协议设置了投决管控、定期信息披露、项目回购及优先清算等多重风控条款，安全边际充足。目前标的项目拥有 IPO、产业并购、老股转让、到期清算等多元通畅的退出渠道。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，公司于报告期末对该笔股权投资款进行了减值测试。经测试，该笔投资不存在减值迹象，资产可收回金额高于账面价值，报告期内无需计提资产减值准备。

综上所述，公司对鸿瀚基金的投资款因工商变更手续暂缓而暂未纳入长期股权投资或金融工具核算，具有合理的商业原因，不属于长期挂账；该笔投资不存在减值风险，无需计提减值准备。公司将持续推进工商变更事宜，并在完成变更后及时按照《企业会计准则》的要求进行会计处理。

【年审会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

年审会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解公司货币资金循环的控制活动，测试其内部控制的有效性；
- 2、获取财务费用明细表、利息收入明细账，了解公司财务费用中利息收入的具体来源；查阅了公司资金收益台账，并测算公司资金收益计算是否准确；

3、获取公司货币资金明细表，查询市场活期利率水平，测算公司年利息收入，并与实际利息收入进行差异分析；

4、获取并检查银行对账单、企业信用报告，并对货币资金实施函证程序，编制银行函证结果汇总表，检查银行回函；

5、针对各类存款测算利息收入，进行配比分析；

6、查询当期市场利率行情数据，佐证低风险理财、活期存款收益率的市场客观水平；

7、对公司投资活动相关现金流情况执行了分析性程序；

8、检查了公司国债逆回购及现金管理等活动的银行回单、产品协议书等原始单据；

9、检查了公司用于支付固定资产、在建工程等投资活动的银行流水；

10、获取被投企业工商档案、财务报表、年度审计报告及对应基金运营报告等，核查减值风险；

11、对被投企业实施往来询证函，检查回函；

12、核查因工商变更未完成形成长期挂账项目，向市场监管部门调取被投企业工商登记现状，获取工商变更推进计划，核实仅为登记手续滞后、股权权属无实质障碍。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司利息收入、理财收益与报告期存量资金规模、资金闲置周期、理财交易结构及市场利率水平相匹配，资金收益率偏低系公司资金流动性管理需求、产品结构配置及市场利率环境共同导致，具备真实、合理的商业背景，符合公司实际经营情况，具有合理性；

2、公司投资活动现金流净额持续为负、本年度对外投资支付现金大幅增加，系公司产业战略布局、阶段性对外股权投资及长期资产投入增加所致，具备合理商业背景，与公司年度经营及投资规划匹配，具有合理性；

3、公司对外投资明细信息真实准确，投资具备产业协同的投资必要性；存在 5 家被投企业相关经营性业务往来真实公允，不存在异常利益输送情形。公司各项对外投资为围绕主业开展的战略性布局，被投资单位经营正常，核心管线进展顺利或已上市销售，经减值测试未发现存在减值迹象，无需计提减值准备。相关会计科目列报符合《企业会计准则》的规定。相关对外投资已按照《公司章程》、《对外投资管理办法》等内部制度履行了必要的审议程序，并履行了相应的信息披露义务；

4、列示的股权投资款项对应的投资信息真实完整，未纳入长投或金融工具核算具备合理准则依据；该笔款项未纳入长投或金融工具核算的原因系涉及“鸿瀚基金投资朗研”与“本公司并购朗研集团”的潜在交叉持股问题而暂缓包括本公司在内的所有合伙人工商变更手续，因重组事项终止，后续公司会推进工商变更，该基金运营状况良好，不存在坏账及减值风险。

问题 5、关于应收账款和合同资产。

年报显示,公司合并财务报表应收账款原值 7.43 亿元,较上年同期增加 36.94%,公司对应收账款计提坏账准备 6,097.25 万元;合同资产原值 4.07 亿元,同比增加 16.63%,计提坏账准备 3,417.14 万元,主要系药学研究服务相关合同资产计提所致,应收账款及合同资产占营业收入比例持续提升。从账龄看,账龄 2 年以内的应收账款余额为 5.37 亿元,占比 72.31%,较上年同期下降近 7 个百分点。

请公司:(1)分业务列示应收账款和合同资产余额、坏账计提金额、合同资产期后结转应收账款、应收账款期后回款情况,说明是否存在销售收入与应收账款或合同资产余额变动趋势不一致的情形,如有请说明原因及合理性。(2)列示应收账款与合同资产前十名余额的名称、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、期后结转或回款情况、是否存在关联关系。(3)结合行业惯例、公司业务模式、信用政策等,说明公司应收账款余额提升、账龄 2 年以内的应收账款占比下降、本期计提大额减值准备的原因及合理性,变动趋势与同行业可比公司是否一致,是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形,是否存在减值计提不充分的情形。(4)对于已计提减值的合同资产,分项目列示相关情况,包括不限于服务内容、客户名称、合同金额、签署时间、项目进展、合同资产余额、减值计提、期后验收结算及回款情况,分析本期计提大额减值的原因及依据,前期收入确认是否审慎、减值准备计提是否充分。

【问题回复:】

一、分业务列示应收账款和合同资产余额、坏账计提金额、合同资产期后结转应收账款、应收账款期后回款情况,说明是否存在销售收入与应收账款或合同资产余额变动趋势不一致的情形,如有请说明原因及合理性。

1、分业务列示应收账款和合同资产余额、坏账计提金额、合同资产期后结转应收账款、应收账款期后回款情况如下:

(1) 2025年末应收账款

单位:万元

业务类型	应收账款余额	应收账款坏账准备	截止 2026 年 5 月 31 日期后回款
仿制药药学研究服务	32,195.64	9,539.37	2,914.58

业务类型	应收账款余额	应收账款坏账准备	截止 2026 年 5 月 31 日期后回款
临床试验及生物分析服务	19,043.85	4,657.14	2,029.54
创新药、改良型新药研发服务	20,300.00	1,686.93	5,180.00
知识产权授权	2,450.00	203.60	2,450.00
权益分成	302.82	26.81	299.12
合计	74,292.32	16,113.85	12,873.23

(2) 2025年末合同资产

单位：万元

业务类型	合同资产余额	合同资产减值准备	截止2026年5月31日期后结转应收账款
仿制药药学研究服务	25,699.09	4,806.68	2,052.79
临床试验及生物分析服务	14,487.57	2,269.05	287.42
创新药、改良型新药研发服务	536.49	44.58	-
知识产权授权	-	-	-
权益分成	-	-	-
合计	40,723.15	7,120.32	2,340.21

2、不存在销售收入与应收账款或合同资产余额变动趋势不一致的情形，公司2025年收入增长比例13.33%，应收账款和合同资产余额合计增长比例28.99%，均为上涨趋势；受行业政策调整影响，项目开发推进放缓、回款速度变慢，进而导致应收账款和合同资产余额增长比例大于收入。

3、逾期情况是否与同行业情况一致

经检索，本次回复常用可比公司未公开披露具体的信用期明细。为确保信用政策对比的客观性与数据口径的一致性，本次分析选取已充分披露相关信用信息的可比公司作为对标样本。同行业可比公司信用期安排如下。

公司名称	信用期安排
美迪西（688202.SH）	针对不同信用等级的客户给予 30-120 天的信用期间
昭衍新药（603127.SH）	针对不同信用等级的客户给予 21-45 天的信用期间
药明康德（603259.SH）	针对不同信用等级的客户给予 30-90 天的信用期间
康龙化成（300759.SZ）	信用期通常为 30 日，主要客户可以延长至 90 日
益诺思（688710.SH）	针对不同信用等级的客户给予标准信用政策或协定信用政策，综合来看约为 7-10 个工作日的信用期间
阳光诺和（688621.SH）	5-30 个工作日的信用期间

注：数据来源益诺思2023年9月问询回复。

公司信用期较行业可比公司更为严格，符合行业情况，同时逾期主要原因系公司合同约定的付款信用期较短，通常为5-30个工作日以内。由于公司客户以大中型医药制造企业为主，包括上市公司或上市公司子公司、国有企业等，客户实际付款需要履行内部流程并按照其资金情况陆续安排付款，导致客户实际付款容易出现逾期情况，符合行业情况。

4、应收账款坏账计提与同行业对比

账龄	百花医药 (600721.SH)	博济医药 (300404.SZ)	万邦医药 (301520.SZ)	百诚医药 (301096.SZ)	公司
	坏账计提比例 (%)				
1 年以内	5.00	5.00	5.00	5.00	8.31
1-2 年	10.00	10.00	10.00	10.00	15.62
2-3 年	20.00	30.00	30.00	30.00	30.00
3-4 年	30.00	50.00	50.00	50.00	50.00
4-5 年	50.00	80.00	80.00	50.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	-	100.00
2025 年坏账计提合计	28.59	32.00	14.14	13.05	21.69

如上表所示，公司2025年末账龄坏账计提比例高于同行业可比公司，应收账款坏账整体计提比例处于行业可比公司范围之内，故公司坏账计提充分。

二、列示应收账款与合同资产前十名余额的名称、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、期后结转或回款情况、是否存在关联关系。

1、应收账款与合同资产前十名余额的名称、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、期后结转或回款情况、是否存在关联关系情况如下：

单位：万元

客户名称	交易内容	交易金额	应收账款期末余额	合同资产期末余额	应收账款和合同资产期末余额	账龄结构	逾期金额	已计提应收账款和合同资产坏账准备余额	截止2026年5月31日应收账款期后回款	截止2026年5月31日合同资产期后结转	是否关联方
客户7	仿制药药学研究服务、临床试验及生物分析服务、创新药、改良型新药研发服务、权益分成	15,267.15	16,381.82	1,161.46	17,543.28	1年以内：15,872.90；1-2年：1,670.38	16,381.82	1,579.95	4,307.28	800.00	否
客户2	仿制药药学研究服务、临床试验及生物分析服务、权益分成	2,008.09	5,624.27	2,707.87	8,332.14	1年以内：3,633.34；1-2年：2,187.91；2-3年：2,197.48；3-4年：313.42	5,624.27	1,459.63	130.84	159.01	否
客户19	仿制药药学研究服务、临床试验及生物分析服务	1,080.35	499.01	3,848.53	4,347.54	1年以内：214.92；1-2年：2,637.11；2-3年：1,495.50	499.01	878.43	-	-	否

客户名称	交易内容	交易金额	应收账款 期末余额	合同资产 期末余额	应收账款 和合同资产 期末余额	账龄结构	逾期金额	已计提应收 账款和合同 资产坏账准 备余额	截止2026年5 月31日应收 账款期后回 款	截止2026年5 月31日合同 资产期后结 转	是否关 联方
客户21	创新药、改良型 新药研发服务	5,000.00	4,000.00	-	4,000.00	1年以内	4,000.00	332.40	1,500.00	-	否
客户33	仿制药药学研究 服务、临床试验 及生物分析服务	23.31	3,684.82	59.38	3,744.20	1年以内： 37.81；1-2 年：45.99；2- 3年： 154.96；3-4 年：658.28； 4-5年： 1,941.53；5年 以上：905.63	3,684.82	3,744.20	-	-	否
客户3	仿制药药学研究 服务、临床试验 及生物分析服 务、创新药、改 良型新药研发服 务	7,895.14	2,786.10	657.04	3,443.14	1年以内： 2,763.75；1-2 年：535.12； 2-3年：144.27	2,786.10	356.53	1,013.70	-	是
客户34	仿制药药学研究 服务、临床试验 及生物分析服务	366.65	1,668.32	1,314.26	2,982.58	1年以内： 318.25；1-2 年： 1,105.39；2-3 年：895.58； 3-4年： 407.45；4-5 年：255.90	1,668.32	876.23	4.70	71.17	否

客户名称	交易内容	交易金额	应收账款 期末余额	合同资产 期末余额	应收账款 和合同资 产期末余 额	账龄结构	逾期金额	已计提应收 账款和合同 资产坏账准 备余额	截止2026年5 月31日应收 账款期后回 款	截止2026年5 月31日合同 资产期后结 转	是否关 联方
客户31	仿制药药学研究 服务、临床试验 及生物分析服务	67.34	2,399.62	173.14	2,572.76	1年以内： 79.55；1-2 年：249.85； 2-3年： 2,243.37	2,399.62	718.65	6.00	-	否
客户22	知识产权授权	10,000.00	2,450.00	-	2,450.00	1年以内	2,450.00	203.60	2,450.00	-	否
客户16	仿制药药学研究 服务、临床试验 及生物分析服务	1,142.88	1,437.81	474.32	1,912.13	1年以内： 521.74；1-2 年：477.03； 2-3年： 889.95；3-4 年：23.42	1,437.81	396.56	607.98	19.18	否
合计		42,850.90	40,931.77	10,395.99	51,327.76		40,931.77	10,546.18	10,020.50	1,049.36	

三、结合行业惯例、公司业务模式、信用政策等，说明公司应收账款余额提升、账龄 2 年以内的应收账款占比下降、本期计提大额减值准备的原因及合理性，变动趋势与同行业可比公司是否一致，是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形，是否存在减值计提不充分的情形。

行业惯例：同行业可比公司情况如下。

单位：万元

公司名称	账龄2年以内应收余额	2025年应收余额	账龄2年以内占比
百花医药（600721.SH）	9,251.83	17,467.78	52.97%
博济医药（300404.SZ）	17,180.40	27,579.27	62.29%
万邦医药（301520.SZ）	7,648.45	9,471.92	80.75%
百诚医药（301096.SZ）	47,618.54	53,731.04	88.62%
阳光诺和（688621.SH）	53,722.62	74,292.32	72.31%

公司2年以内应收账款占比处于行业平均范围之内，符合行业惯例。

信用政策：公司与客户签订的合同一般约定分阶段收取款项：对于药学研究服务合同，一般约定交付里程碑成果后5-30个工作日支付相应款项；对于临床试验服务合同，一般约定在取得伦理批件、第一例受试者入组、受试者出组、交付临床研究总结报告等时点后5-30个工作日内支付一定比例的款项。公司客户以大中型医药企业为主，主要客户经营情况良好，但内部付款审批流程较长。

业务模式：2024 年 11 月《加强药品受托生产监督管理工作的公告（征求意见稿）》发布，在药品审评期间、上市申请获得批准不超过三年等期间，原则上不得出具《同意受托生产意见书》变更受托生产方，明确提出对于临床价值低、同质化严重的药品，原则上不得委托生产。2024 年 12 月实施第十批国家集采，集采中标价格下降幅度极大。发行人上游客户医药企业经营受上述政策影响较大，自身资金收紧，导致回款速度放缓，进一步导致报告期各期末应收账款余额增加。

同时，受迁徙率变动影响，本期坏账计提比例 1 年以内坏账比例由 5%增长为 8.31%，1-2 年坏账比例由 10%增长为 15.62%，同时应收余额增加 36.94%，各账龄余额有所增长，故本期计提大额减值，金额合理。变动趋势与同行业可比公司基本一致，如博济医药（300404.SZ），2 年以内应收余额占比由上年的 65.30%减少为本年 62.29%，不存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形，不存在减值计提不充分的情况。

四、对于已计提减值的合同资产，分项目列示相关情况，包括不限于服务内容、客户名称、合同金额、签署时间、项目进展、合同资产余额、减值计提、期后验收结算及回款情况，分析本期计提大额减值的原因及依据，前期收入确认是否审慎、减值准备计提是否充分。

1、对于已计提减值的前十大合同资产客户情况如下：

单位：万元

前十大客户名称	合同资产期末余额	减值金额	主要项目服务内容	合同金额	项目合同资产余额	签署时间	项目进展	期后结转应收账款	截止2026年5月31日期后回款
客户19	3,848.53	777.78	NHKC-1	3,726.00	3,726.00	2023年6月	未完成	-	-
客户2	2,707.87	500.84	BFBH	2,700.00	689.63	2025年9月	取得注册受理号	-	-
			JYZ	966.00	262.59	2022年6月	未完成	-	-
			N221-TMAL-z	378.00	295.23	2023年4月	终止待结算	-	-
客户34	1,314.26	367.41	TGL	318.66	111.95	2020年12月	完成工艺交接	-	-
			ZAB	296.00	295.92	2021年3月	未完成	-	-
			ST2008	627.92	125.58	2021年5月	取得注册受理号	-	-
客户35	1,306.00	247.79	III21002-TPYD	2,092.00	1,306.00	2021年4月	开展中	-	-
客户7	1,161.46	100.74	YXS	1,200.00	1,080.00	2025年11月	取得注册受理号	800.00	1,080.00
客户28	1,129.70	189.10	C012-BBGC-I	1,807.56	349.48	2021年2月	开展中	-	-
			C029-GBGM-III	11,677.00	218.35	2024年6月	开展中	-	251.00
			489-250912III	8,067.00	374.55	2025年9月	开展中	-	-

前十大客户名称	合同资产期末余额	减值金 额	主要项目服务内容	合同金额	项目合同资产 余额	签署时间	项目进展	期后结转 应收账款	截止2026 年5月31 日期后 回款
客户6	1,078.65	89.64	YJN	266.80	194.60	2025年3月	取得注册受理号	-	-
			YSC	516.80	351.74	2025年3月	取得注册受理号	-	-
			ST2207	400.00	320.00	2025年3月	完成分析方法及 工艺交接转移方 案	-	-
客户12	1,014.12	84.27	II23004-MWZN	1,544.00	261.89	2024年1月	开展中	-	154.40
			304-240913["Ia"]	478.00	239.00	2025年1月	开展中	-	47.80
			330-241024["IIb"]	1,608.00	166.29	2025年3月	终止待结算	-	-
客户36	763.83	100.63	JMP	280.00	55.73	2023年6月	完成分析方法及 工艺交接转移方 案	56.00	28.00
			JSL	184.00	63.30	2024年2月	完成分析方法及 工艺交接转移方 案	-	-
			JKM	172.00	59.47	2024年2月	完成分析方法及 工艺交接转移方 案	-	-
客户4	758.44	71.92	TBS	315.00	116.33	2024年10月	完成分析方法及 工艺交接转移方 案	-	47.25
			ST2304	528.30	136.30	2024年11月	完成工艺验证	-	56.00
			ST24FW25	273.58	87.21	2021年10月	完成工艺验证	-	43.50
合计	15,082.87	2,530.12			10,887.15			856.00	1,707.95

2、分析本期计提大额减值的原因及依据，前期收入确认是否审慎、减值准备计提是否充分。

2024 年 11 月《加强药品受托生产监督管理工作的公告（征求意见稿）》发布，在药品审评期间、上市申请获得批准不超过三年等期间，原则上不得出具《同意受托生产意见书》变更受托生产方，明确提出对于临床价值低、同质化严重的药品，原则上不得委托生产。2024 年 12 月实施第十批国家集采，集采中标价格下降幅度极大。发行人上游客户医药企业经营受上述政策影响较大，自身资金收紧，导致回款速度放缓，进一步导致各期末应收账款余额增加。

同时，受迁徙率变动影响，本期坏账计提比例 1 年以内坏账比例由 5%增长为 8.31%，1-2 年坏账比例由 10%增长为 15.62%，同时合同资产余额增加 16.63%，各账龄余额有所增长，故本期计提大额减值，前期收入确认审慎、减值准备计提充分。

【年审会计师核查意见】

经核查，年审会计师认为：

1、公司 2025 年公司收入同比增长 13.33%，应收账款及合同资产余额合计同比增长 28.99%，二者变动趋势均为上涨，但资产余额增幅大于收入增幅，主要系受医药行业政策变动影响，客户回款周期普遍拉长所致，具有商业合理性。

2、公司应收账款与合同资产前十名客户余额合计 5.13 亿元，占总余额的 44.62%，集中度处于合理水平。主要客户中，北京百奥药业有限责任公司为关联方，已履行关联交易决策程序；其余客户与公司不存在关联关系。前十名客户应收账款账龄主要集中在 2 年以内，部分长账龄款项已全额计提坏账准备。公司已根据信用风险特征对相关资产计提减值准备，期后回款及合同资产结转情况正常。

3、2025 年末应收账款同比增长、账龄 2 年以内占比下降，主要原因系：生物医药行业政策影响，客户资金压力加大，回款周期普遍拉长。公司 2 年以内应收账款占比为 72.31%，处于同行业可比公司区间范围内，符合行业惯例。公司采用预期信用损失模型计提坏账准备，本期应收账款坏账计提金额 6,097.25 万元，系基于迁徙率变化（1 年以内坏账比例由 5%升至 8.31%，1-2 年由 10%升至

15.62%)及余额增长综合确定,计提充分。经核查,公司已对湖南恒生制药等长账龄客户单项评估并计提减值,不存在应按单项计提而未按单项计提的情形,减值计提充分。

4、公司合同资产主要系已达到收入确认条件但尚未达到合同约定结算节点的项目款项,对应项目均已完成相应履约义务,前期收入确认时点符合会计准则规定。本期计提大额减值的主要原因系:(1)受行业政策变动影响,部分客户资金压力加大,项目履约进度放缓或停滞;(2)部分项目因客户需求变化终止或暂停,预期可回收金额下降;(3)迁徙率变动导致坏账计提比例上升。公司基于谨慎性原则对存在减值迹象的合同资产单项评估并计提减值,减值准备计提充分。

问题 6、关于其他。

(1) 年报显示，公司货币资金及理财产品等货币类资产合计约 6.17 亿元，同比增加 0.26%，短期借款为 4.99 亿元，同比增加 61.33%。(2) 预付款项期末余额 1.55 亿元，较期初增长 79.52%；其他非流动资产包含设备工程预付款 2,870.78 万元。(3) 公司存在两项重大未决诉讼，本期预计负债新增 128 万元。

请公司：(1) 结合流动性需求，说明货币资金及理财产品金额增加的同时，短期借款大幅提升的原因及合理性，公司是否存在短期偿债风险及流动性压力。(2) 列示报告期末主要预付对象的名称、关联关系、采购内容、采购金额、期后结转情况，结合合同条款、服务提供进度等业务开展具体情况说明预付款项余额增长的原因及合理性，是否存在长期未结算预付款等减值迹象。(3) 列示设备工程预付款的主要对象、内容、交付周期、期后交付情况、是否存在减值风险。(4) 说明本期相关诉讼的具体进展，是否存在部分诉讼事项在已有一审判决、公司败诉的情况下，公司未计提预计负债的情形，若有说明未计提的原因及会计处理合规性。

【问题回复：】

一、结合流动性需求，说明货币资金及理财产品金额增加的同时，短期借款大幅提升的原因及合理性，公司是否存在短期偿债风险及流动性压力。

(一) 说明货币资金及理财产品金额增加的同时，短期借款大幅提升的原因及合理性

2025 年末，公司货币资金、理财产品、借款情况列示如下：

单位：万元

项目	期末金额	本期变动	期初金额
货币类资产：			
货币资金	46,216.55	-10,339.89	56,556.43
交易性金融资产	7,500.00	4,500.00	3,000.00
其他流动资产-理财产品	8,000.00	6,000.00	2,000.00
合计	61,716.55	160.11	61,556.43
负债：			
短期借款	49,913.02	18,973.89	30,939.13

项目	期末金额	本期变动	期初金额
一年内到期的非流动负债-长期借款	1,920.00	-9.96	1,929.96
长期借款	4,800.00	-1,920.00	6,720.00
合计	56,633.02	17,043.93	39,589.09

2025 年末，公司货币资金及理财产品等货币类资产总额为 61,716.55 万元，较上年同比增长 0.26%，增长幅度较小。公司货币类资产总额较高主要系经营主体较多，各主体均需留存一定规模的运营周转资金，以保持经营的稳健性。

2025 年末，公司短期负债同比增长 61.33%，短期负债、一年内到期的长期借款、长期借款总额为 56,633.02 万元，较上年同比增长 43.05%，主要系随着市场需求增长与公司经营规模扩大，研发投入、固定资产购置、股权投资等资金需求增长，公司通过银行贷款获取部分营运资金。同时，2025 年 1 月公司与中国邮政储蓄银行股份有限公司北京昌平区支行签署《股票回购增持借款合同》，贷款金额为人民币 9,000.00 万元，通过集中竞价交易方式回购公司已发行的人民币普通股（A 股），回购股份用于实施股权激励。

（二）公司是否存在短期偿债风险及流动性压力

公司流动性比率情况列示如下：

单位：万元

各项比率	2025年12月31日	2024年12月31日
短期借款①	49,913.02	30,939.13
流动负债②	96,864.84	77,856.38
短期借款占流动负债比例①/②*100	51.53	39.74
流动资产③	174,061.43	151,449.24
流动比率③/②	1.80	1.95
速动资产④	157,158.41	141,310.16
速动比率④/②	1.62	1.82
货币资金+交易性金融资产⑤	53,716.55	59,556.43
现金比率⑤/②	0.55	0.76
营运资金③-②	77,196.59	73,592.86

报告期末，公司短期借款期末余额 49,913.02 万元，占公司流动负债的 51.53%。公司报告期末流动比率为 1.80，速动比率为 1.62，现金比率 0.55，公司营运资金

（流动资产减流动负债）77,196.59 万元；公司上年期末流动比率为 1.95，速动比率为 1.82，现金比率 0.76，营运资金（流动资产减流动负债）73,592.86 万元，公司的短期偿债能力与 2024 年相比总体保持稳定，小幅下降，公司短期偿债风险较小。

二、列示报告期末主要预付对象的名称、关联关系、采购内容、采购金额、期后结转情况，结合合同条款、服务提供进度等业务开展具体情况说明预付款项余额增长的原因及合理性，是否存在长期未结算预付款等减值迹象

（一）期末主要预付对象情况

报告期末主要预付款项对象情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	期末余额	占比	采购合同对应金额	预付比例	关联关系	期后结转情况
供应商 16	1657-1	2,500.00	16.13%	3,600.00	69.44%	非关联方	合同产品还未获得药品注册证书，未达结算条件
供应商 17	1755-1	2,000.00	12.90%	3,000.00	66.67%	非关联方	还未取得生产批件，未达结算条件
供应商 1	ZM001-IC19a	1,456.54	9.40%	根据项目进度预付部分资金	/	非关联方	2026 年 3 月 31 日结转 22.08 万元
供应商 2	DL-FF-TMX、DL-FF-LPI、DL-FF-FFC	1,266.32	8.17%	6,910.00	18.33%	非关联方	其中氟 [18F]-FACBC 注射液取得临床受理号；尚未取得生产批件，暂未结转

供应商名称	采购内容	期末余额	占比	采购合同对应金额	预付比例	关联关系	期后结转情况
供应商 18	组建联合研发平台，围绕公司提出的前沿创新药研发课题开展联合攻关	1,000.00	6.45%	2,000.00	50.00%	非关联方	项目遴选中，暂未结转
合计		8,222.86	53.05%				

(二) 结合合同条款、服务提供进度等业务开展具体情况说明预付款项余额增长的原因及合理性，是否存在长期未结算预付款等减值迹象

预付款形成原因如下：

①预付供应商 16 款项

2025 年 5 月，公司与供应商 16 签订 1657-1 项目转让合同，总价款 4,500.00 万元，首期付款 2,500.00 万元；剩余款项分别在取得药品注册证书、完成MAH变更后分期支付。合同约定，若因对方原因至 2027 年 12 月 31 日后超 30 个工作日仍无法获批，公司可解约并收回已付款。项目尚在申报阶段、未达结算结转条件，系当年新增合作，无逾期挂账及减值迹象。

②预付供应商 17 款项

2025 年 12 月，公司与供应商 17 签订注射液项目合同，总价 3,000.00 万元，签约预付首期款 2,000.00 万元，剩余款项在取得生产批件、完成MAH变更及商业化生产验收后分次支付。项目尚未获批生产批件，暂不结转，系本年新增项目，无减值迹象。

③预付供应商 1 款项

2024 年 6 月公司与合作方签约共同研发红斑狼疮CAR-T产品，研发成本按 65%、35%分摊；后续通过补充协议将合作主体变更为供应商 1，前期已付 234.00 万元原路退回后重新支付。同年 12 月为保障临床试验推进，预付项目资金 2,000.00 万元，以保证合作项目资金充足。项目处于临床阶段暂未结转，无减值风险。

④预付供应商 2 款项

2024 年末至 2025 年 3 月，公司陆续与供应商 2 签订关于DL-FF-TMX、DL-FF-LPI、DL-FF-FFC项目开发合同，合计总金额 6,910.00 万元，合同按工艺移交、工艺验证、资料申报、临床获批、产品上市分阶段约定付款。目前三个项目均在研发阶段，尚未达到验收结转条件，项目合作正常，无减值迹象。

⑤预付供应商 18 款项

2025 年 11 月，公司与供应商 18 共建创新药联合实验室，合作总费用 2,000.00 万元，签约预付首期运营费 1,000.00 万元，剩余款项分两年逐年支付。剩余付款节点尚未到期，暂未结转，项目为当年新增，无减值迹象。

三、列示设备工程预付款的主要对象、内容、交付周期、期后交付情况、是否存在减值风险。

报告期末主要设备工程预付款对象情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同签订日期	金额	交付周期	期后交付情况	是否存在减值风险
供应商 19	寡核苷酸合成仪、层析系统、层析柱	2025 年 11 月	1,500.00	收到预付款后 100 日内发货，验收合格之日起 30 天内付清	否，采购设备为美国进口高端设备，生产制造周期延长，暂缓交付。	否
供应商 20	办公室及实验室装修改造工程	2025 年 12 月	775.44	开工日期-360 天	否，暂未到达合同约定交付时点。	否
供应商 21	AI 多肽分子大模型平台研究项目	2025 年 5 月	250.00	合同生效后支付 30%，验收通过后 15 个工作日内付清	尚未验收，未达到交付条件	否

供应商名称	采购内容	合同签订日期	金额	交付周期	期后交付情况	是否存在减值风险
供应商 22	多肽合成仪	2025 年 5 月	187.20	完成所有设备安装调试/协助安装调试工作, 并通过甲方验收	尚未验收通过	否
供应商 23	实验办公室装修改造	2025 年 9 月	79.58	2025 年 11 月 20 日竣工, 验收合格后 7 天内清付款项	2026 年 1 月已验收完成并已付清款项	否
合计			2,792.22			

由上表可知报告期预付设备工程款主要是 2025 年签订合同进行交易, 其中一家供应商交易期后已完结, 两家还未到达交付时间, 两家未完结的原因是正在进行中还未到达验收状态, 所以设备工程预付款的主要对象不存在减值风险。

四、说明本期相关诉讼的具体进展, 是否存在部分诉讼事项在已有一审判决、公司败诉的情况下, 公司未计提预计负债的情形, 若有说明未计提的原因及会计处理合规性。

(一) 公司与恒生制药系列合同纠纷

1、诉讼进展情况

2025 年 6 月, 公司收到湖南省衡阳市中级人民法院送达的关于湖南恒生制药股份有限公司 (以下简称“恒生制药”) 就“替格瑞洛 (90mg)”项目起诉公司的《民事起诉状》等相关材料。

2025 年 8 月, 公司就恒生制药关于“替格瑞洛 (90mg)”的诉讼提起反诉, 要求恒生制药向公司支付研发费用及滞纳金并承担本案保全保险费用、全部诉讼费用 (含保全费), 暂合计为人民币 7,418,394.44 元。同期, 公司就“头孢西丁钠 (0.5、1.0g)”“盐酸氨溴索注射液 (2ml: 15mg)”“克林霉素磷酸酯注射液 (2ml: 0.3g、4ml: 0.6g)”“注射用泮托拉唑钠 (40mg)”“注射用奥美拉唑钠 (40mg)”等共计 24 个品种签订的《技术开发合同》向恒生制药提起诉讼, 要求恒生制药向公司支付研发费用及滞纳金并承担本案全部诉讼费用, 暂合计为人民币 40,670,942.46 元。

2025 年 11 月，公司收到湖南省衡阳市中级人民法院民事判决书[(2025)湘 04 知民初 26 号]，一审判决结果如下：(1) 湖南恒生制药股份有限公司于本判决生效之日起十五日内向北京阳光诺和药物研究股份有限公司付清研发费用及报酬共计 4,403,230.253 元 (2) 北京阳光诺和药物研究股份有限公司于本判决生效之日起十五日内赔偿湖南恒生制药股份有限公司 2,000,000.00 元；第 (1) (2) 项相抵，湖南恒生制药股份有限公司还应向北京阳光诺和药物研究股份有限公司支付 2,403,230.253 元。同月，针对上述一审判决结果，公司向湖南省高级人民法院提起上诉。

2025 年 12 月，公司收到湖南省衡阳市中级人民法院就其中 4 起诉讼作出的《民事判决书》，判决结果如下：

(一) (2025) 湘 04 知民初 39 号：(1) 被告恒生制药于本判决生效之日起十五日内向原告阳光诺和付清研发费用共计 49 万元。并以 24.5 万元为基数，自 2022 年 5 月 7 日起按 5% 的年利率计算支付违约金至 2023 年 11 月 7 日止；以 49 万元为基数，自 2023 年 11 月 8 日起按 5% 的年利率计算至实际清偿之日止；(2) 本案案件受理费 13,890 元，原告阳光诺和负担 6,900 元，被告恒生制药负担 6,990 元。

(二) (2025) 湘 04 知民初 41 号：(1) 被告恒生制药于本判决生效之日起十五日内向原告阳光诺和付清研发费用共计 23.8 万元，并以 23.8 万元为基数，自 2023 年 4 月 11 日起按 5% 的年利率计算支付违约金至实际清偿之日止；(2) 本案案件受理费 14,142 元，原告阳光诺和负担 10,842 元，被告恒生制药负担 3,300 元。

(三) (2025) 湘 04 知民初 53 号：(1) 被告恒生制药于本判决生效之日起十五日内向原告阳光诺和付清研发费用共计 73.8 万元，并以 49.2 万元为基数，自 2021 年 9 月 27 日起按 5% 的年利率计算支付违约金至 2023 年 3 月 14 日止；以 73.8 万元为基数，自 2023 年 3 月 15 日起按 5% 的年利率计算支付违约金至实际清偿之日止；(2) 本案案件受理费 14,142 元，原告阳光诺和负担 4,142 元，被告恒生制药负担 10,000 元。

（四）（2025）湘 04 知民初 57 号：（1）被告湖南恒生制药股份有限公司于本判决生效之日起十五日内向原告北京阳光诺和药物研究股份有限公司付清研发费用共计 68.5 万元；并以 19.1 万元为基数，自 2021 年 3 月 19 日起按 5% 的年利率计算支付违约金至 2022 年 7 月 21 日；以 68.5 万元为基数，自 2022 年 7 月 22 日起按 5% 的年利率计算支付违约金至实际清偿之日止；（2）本案案件受理费 14,565 元，原告阳光诺和负担 4,565 元，被告恒生制药负担 10,000 元。2026 年 1 月，针对上述一审判决结果，公司向湖南省高级人民法院提起上诉。

2026 年 1 月，公司收到湖南省衡阳市中级人民法院就（2025）湘 04 知民初 56 号诉讼作出的《民事判决书》，判决结果如下：（1）被告恒生制药于本判决生效之日起十五日内向原告阳光诺和付清研发费用共计 62 万元；并以 17.2 万元为基数，自 2021 年 6 月 2 日起按 5% 的年利率计算支付违约金至 2023 年 1 月 16 日；以 62 万元为基数，自 2023 年 1 月 17 日起按 5% 的年利率计算支付违约金至实际清偿之日止。（2）本案案件受理费 13,980 元，原告阳光诺和负担 4,980 元，被告恒生制药负担 9,000 元。2026 年 1 月，针对上述一审判决结果，公司向湖南省高级人民法院提起上诉。

2026 年 1 月，公司收到湖南省衡阳市中级人民法院就（2025）湘 04 知民初 42 号诉讼作出的《民事判决书》，判决结果如下：（1）被告恒生制药于本判决生效之日起十五日内向原告阳光诺和付清研发费用共计 25.4 万元，并以 25.4 万元为基数，自 2022 年 11 月 23 日起按 5% 的年利率计算支付违约金至实际清偿之日止；（2）本案案件受理费 14,286 元，原告阳光诺和负担 10,000 元，被告恒生制药负担 4,286 元。2026 年 1 月，针对上述一审判决结果，公司向湖南省高级人民法院提起上诉。

2026 年 1 月，公司收到湖南省衡阳市中级人民法院就（2025）湘 04 知民初 34 号诉讼作出的《民事判决书》，判决结果如下：（1）恒生制药于本判决生效之日起十五日内向阳光诺和付清研发费用共计 12 万元，并以 12 万元为基数，自 2022 年 7 月 13 日起按 5% 的年利率计算支付违约金至实际清偿之日止；（2）阳光诺和于本判决生效之日起十五日内支付恒生制药违约金 32 万元；（3）本诉案件

受理费合计 17,030 元，阳光诺和负担 15,000 元，恒生制药负担 2,030 元。2026 年 2 月，针对上述一审判决结果，公司向湖南省高级人民法院提起上诉。

2、预计负债计提情况及会计处理合规性

上述案件均不存在一审败诉情形，部分案件尚未出具一审判决结果，不满足预计负债确认条件。截至报告期末，公司不存在已一审败诉但未计提预计负债的情形，相关会计处理真实、准确、合规，已充分反映诉讼事项对公司财务状况的影响。

（二）诺和德美与璟瑞药业合同纠纷

1、诉讼进展情况

2024 年 8 月，北京诺和德美医药技术有限公司（以下简称“诺和德美”）收到江西省南昌市中级人民法院送达的江西璟瑞药业有限公司（以下简称“璟瑞药业”）起诉诺和德美的《民事起诉状》等相关材料。2024 年 11 月，诺和德美就相关诉讼提起反诉。

2025 年 5 月，北京诺和德美收到江西省南昌市中级人民法院民事判决书【（2024）赣 01 民初 395 号】，一审判决结果如下：（1）解除璟瑞药业与诺和德美于 2021 年 2 月 1 日签订的《技术服务合同》、2022 年 3 月 18 日签订的《补充协议》及 2023 年 5 月 25 日签订的《补充协议二》；（2）诺和德美返还原告璟瑞药业已支付合同款项 729.50 万元和购买设备费用 14 万元、冷链运输费用 31,200 元、临床保险费 42,340 元，共计 7,508,540.00 元；（3）诺和德美赔偿原告损失 100 万元；（4）驳回璟瑞药业的其他诉讼请求；（5）驳回诺和德美的反诉请求。

2026 年 6 月，诺和德美收到江西省高级人民法院判决书【（2025）赣民终 144 号】，判决驳回上诉，维持原判。

2、预计负债计提情况及会计处理合规性

报告期内，公司依据（2024）赣 01 民初 395 号民事判决，计提合同负债 7,295,000.00 元、预计负债 1,282,640.00 元。相关会计处理真实、准确、合规，已充分反映诉讼事项对公司财务状况的影响。

【年审会计师核查意见】

经核查，年审会计师认为：

- 1、公司报告期末货币资金、理财产品、短期借款余额真实、准确；公司的短期偿债能力与2024年相比总体保持稳定，小幅下降，公司短期偿债风险较小；
- 2、公司预付款项的增长主要系新增药物研发、技术转让等项目投入所致，付款进度与相关合同约定相符，具有商业实质和合理性，不存在长期未结算预付款等减值迹象；
- 3、未按期交付验收系国际供货延迟、项目尚在建设周期等客观原因，合作方经营正常、项目持续推进，不存在减值风险，其他非流动资产列报金额准确；
- 4、公司无未计提预计负债的情形，均已足额计提预计负债，相关会计处理真实、准确、合规。

专此说明，请予察核。

（以下无正文）

（此页无正文，为《北京阳光诺和药物研究股份有限公司 2025 年年报问询函中有关核查事项的说明》（政旦志远核字第 260000409 号）签章页）

政旦志远（深圳）会计师事务所 中国注册会计师：
（特殊普通合伙）

中国·深圳

程罗铭

程罗铭



麦家辉

中国注册会计师：

麦家辉



二〇二六年七月二日