



关于北京爱思益普生物科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



（中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号）
二〇二四年十月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于2024年9月24日下发的《关于北京爱思益普生物科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》，民生证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“民生证券”）已按要求会同北京爱思益普生物科技股份有限公司（以下简称“挂牌公司”、“公司”或“爱思益普”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”），对上述反馈意见进行了认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。公司及主办券商对上述反馈意见进行如下回复，请审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词释义与《北京爱思益普生物科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体（不加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

1、关于公司业务	3
2、关于外部投资者及特殊投资条款	13
3、关于持续经营能力	32
4、关于营业收入及成本结转	59
5、关于研发费用	107
6、关于存货及供应商	120
7、关于财务规范性	138
8、关于其他事项	143

1、关于公司业务

根据申报文件：（1）公司接受客户的委托，依据其研究需求和行业规范，开展新药研究服务，并按照合同约定将研究成果和数据等资料移交给客户，通过向客户收取研究服务费实现盈利；（2）报告期内，公司存在向外协供应商采购动物饲养服务、测序合成服务、检测服务等服务的情形，其中通用生物（安徽）股份有限公司、徐州爱思益普生物科技有限公司为关联方。

请公司补充披露公司与下游药品研发企业的具体合作模式，双方关于研发失败风险、研发费用承担、研发成果归属等方面的约定情况。

请公司：

（1）结合业务范围，说明公司是否已取得经营所需的全部许可、备案、认证等，是否存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展经营活动的情形；

（2）说明公司采购的外协服务内容及在公司整体业务中所处环节和所占地位，公司对外协服务是否存在依赖；公司采购外协服务是否需要并取得客户认可或同意，外协供应商是否需要并具备相应业务资质，是否存在纠纷争议或合规性风险；公司向关联方采购外协服务的背景、合理性及必要性，部分关联方注销后相关采购的开展情况，是否对公司业务构成重大不利影响；公司与外协供应商的定价机制及公允性，是否存在外协供应商为公司分摊成本、承担费用的情形，是否存在利益输送；

（3）说明公司提供服务过程中是否涉及危险化学品、危险废物、生物制品等，公司的生产、储存、使用、经营、运输环节是否已采取相应的管理、处置措施及有效性。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、请公司补充披露公司与下游药品研发企业的具体合作模式，双方关于研发失败风险、研发费用承担、研发成果归属等方面的约定情况

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”补充披露如下：

“（一）盈利模式

CRO公司作为药品研发企业可借用的一种外部资源，在接受客户委托后，可以在短时间内迅速组织起一支具有高度专业化和丰富经验的研究队伍，从而帮助药品研发企业加快药物研发进展，降低药物研发费用，并实现高质量的研究。公司作为一家新药研发CRO，主要为客户提供新药研发部分环节的研发服务，新药研发过程中的失败风险以及研发费用均由客户承担，研发成果亦由客户享有，公司就提供研发服务取得的收入作为主营业务收入，提供研发服务过程中发生的成本作为主营业务成本。

公司接受客户的委托，依据其研究需求和行业规范，开展新药研究服务，并按照合同约定将研究成果和数据等资料移交给客户，公司主要通过向客户收取研究服务费来实现盈利。公司提供服务的结算主要按FTE（Full-Time Equivalent，全时当量，即按时间计量收费的形式）和按FFS（Fee For Service）两种模式。在FTE模式下，公司与客户约定FTE劳务费率，每月按照双方确认的结算单金额确认收入；在FFS模式下，公司与客户约定具体项目内容，在将合同约定的项目成果交付客户后，相关控制权转移时确认收入。”

二、结合业务范围，说明公司是否已取得经营所需的全部许可、备案、认证等，是否存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展经营活动的情形

公司主营业务为药物研发服务，具体服务范围包括药物发现和临床前研究。我国医药研发行业所需遵循的主要法律法规包括《中华人民共和国药品管理法》《药品注册管理办法》《药物非临床研究质量管理规范》等，该等法律法规对CRO企业未设置业务资质要求（但从事非临床安全性评价业务需取得GLP认证除外）；此外，公司开展实验室研发活动，还需遵循《病原微生物实验室生物安全管理条例》《实验动物管理条例》《实验动物许可证管理办法（试行）》等法律法规。上述法律法规中有关业务资质要求及公司现有业务的适用情况具体分析如下：

法律法规	适用范围	规定的业务资质	适用对象	是否适用于挂牌公司
《中华人民共和国药品管理法》《中华人民共和国药品管理法实施条例》《药品注册管理办法》	在我国境内从事药品研制、生产、使用和监督等活动	临床试验许可 开展药物临床试验前，应当经国务院药品监督管理部门批准。国务院药品监督管理部门应当自受理临床试验申请之日起六十个工作日内决定是否同意并通知临床试验申办者，逾期未通知的，视为同意。其	临床试验申办者	否

		中，开展生物等效性试验的，报国务院药品监督管理部门备案		
		临床试验机构备案 开展药物临床试验，应当在具备相应条件的临床试验机构进行；药物临床试验机构实行备案管理	临床试验机构	否
		《药品注册证书》 药品上市之前，应当经药品监督管理部门批准，取得《药品注册证书》	药品上市许可持有人	否
		《药品生产许可证》 从事药品生产活动，应当经药品监督管理部门批准，取得《药品生产许可证》	药品生产企业	否
		《药品经营许可证》 从事药品批发或零售活动，应当经药品监督管理部门批准，取得《药品经营许可证》	药品经营企业	否
		《医疗机构制剂许可证》 医疗机构配制制剂，应当经药品监督管理部门批准，取得《医疗机构制剂许可证》	医疗机构	否
《药物临床试验质量管理规范》（GCP）	适用于为申请药品注册而进行的药物临床试验	药物临床试验质量管理规范是药物临床试验全过程的质量标准，包括方案设计、组织实施、监查、稽查、记录、分析、总结和报告。临床试验的质量管理体系应当覆盖临床试验的全过程，重点是受试者保护、试验结果可靠，以及遵守相关法律法规。	申办者、研究者、临床试验机构、CRO	否
《药物非临床研究质量管理规范》（GLP）、《药物非临床研究质量管理规范认证管理办法》	适用于为申请药品注册而进行的药物非临床安全性评价研究	GLP认证 在我国境内拟开展用于药品注册申请的药物非临床安全性评价研究的机构，应当申请GLP认证。GLP认证是指国家药品监督管理局依申请组织对药物非临床安全性评价研究机构实施GLP的情况进行检查、评定的过程。	从事非临床安全性评价研究的机构	否
《药品生产质量管理规范》（GMP）附录《临床试验用药品（试行）》	适用于临床试验用药品（包括试验药物、安慰剂）的制备	临床试验用药品的制备和质量控制应当遵循《药品生产质量管理规范》的相关基本原则以及数据可靠性要求，制备临床试验用药品的厂房、设施和设备应当符合《药品生产质量管理规范》及相关附录的基本要求。	CDMO	否
《药物临床试验生物样本分析实验室管理指南（试行）》	适用于药物临床试验生物样本分析实验室	凡为提交药品监督管理部门作为药品注册数据而进行生物样本分析的实验室，均须遵循本指南，并接受药品监督管理部门的监督检查。	药物临床试验生物样本分析实验室	否

《病原微生物实验室生物安全管理条例》	实验室从事与病原微生物菌（毒）种、样本有关的研究、教学、检测、诊断等活动的生物安全管理	病原微生物实验室备案凭证/生物安全实验室证书 根据实验室对病原微生物的生物安全防护水平及生物安全国家标准的规定，将实验室分为一级、二级、三级、四级。一级、二级实验室，应当向设区的市级人民政府卫生主管部门或者兽医主管部门备案。三级、四级实验室应当通过实验室国家认可；实验室通过认可的，颁发相应级别的生物安全实验室证书。	从事病原微生物相关试验的实验室	是
《实验动物管理条例》《实验动物许可证管理办法（试行）》	适用于从事实验动物的研究、保种、饲养、供应、应用、管理和监督的单位和人员	《实验动物使用许可证》 使用实验动物及相关产品进行科学研究和实验的组织和个人。	动物实验室等	是
		《实验动物生产许可证》 从事实验动物及相关产品保种、繁育、生产、供应、运输及有关商业性经营的组织和个人。	实验动物生产主体	否

如上表所示，公司药物发现阶段业务涉及《病原微生物实验室备案凭证/生物安全实验室证书》，临床前研究阶段业务涉及《实验动物使用许可证》。

截至本问询回复出具之日，公司所取得的资质证书情况具体如下：

序号	证书名称	资质内容	证书编号	发证部门	持有人	备案/发证日期	有效期
1	北京市病原微生物实验室及实验室活动备案表	/	京经济开发区卫实验室备字[2021]040号	北京经济技术开发区社会事业局	爱思益普	2021.09.03	/
2	贵州微生物实验室及实验室活动备案	涉及病原微生物实验活动项目：肠杆菌属（大量活菌操作）、慢病毒，除HIV外（病毒培养）（以下无项目）	2024010047	贵阳市卫生健康局	贵州中钊	2024.04.28	2024.04.28-2029.04.28
3	实验动物使用许可证	屏障环境（SPF级：小鼠、大鼠，东湖医学创新港2号楼C栋502室，1375m²）	SYX(苏)2024-0028	江苏省科学技术厅	徐州中舒	2024.06.13	2024.06.13-2029.06.12

爱思益普取得了《北京市病原微生物实验室及实验室活动备案表》，相关资质有效期已覆盖报告期，其不存在报告期内未取得资质许可或超出许可范围生产经营的情形。

贵州中钊报告期内主要为母公司提供细胞体外测试配套服务，不涉及使用病原

微生物的情况。根据《病原微生物实验室生物安全管理条例》第二条：“对中华人民共和国境内的实验室及其从事实验活动的生物安全管理，适用本条例。本条例所称病原微生物，是指能够使人或者动物致病的微生物。本条例所称实验活动，是指实验室从事与病原微生物菌（毒）种、样本有关的研究、教学、检测、诊断等活动”，因此，报告期内贵州中钊无需取得《病原微生物实验室备案凭证/生物安全实验室证书》。根据贵阳市南明区卫生健康局2024年7月23日出具的证明，贵州中钊从2022年5月16日至证明出具之日没有受到处罚的记录。随着公司细胞生物学服务业务向贵州中钊转移，贵州中钊在向国外细胞库采购细胞时，供应商要求其具备二级实验室资质，因此贵州中钊于2024年4月取得《贵州微生物实验室及实验室活动备案》。

徐州中舒取得《实验动物使用许可证》之前，公司以外协采购的形式委托北京晶莱华科生物技术有限公司、北京飞壹科技有限公司、徐州医科大学等主体进行动物饲养及实验，上述主体均具备《实验动物使用许可证》。

综上，公司已取得经营所需的全部许可、备案、认证等，报告期内不存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展经营活动的情形。

三、说明公司采购的外协服务内容及在公司整体业务中所处环节和所占地位，公司对外协服务是否存在依赖；公司采购外协服务是否需要并取得客户认可或同意，外协供应商是否需要并具备相应业务资质，是否存在纠纷争议或合规性风险；公司向关联方采购外协服务的背景、合理性及必要性，部分关联方注销后相关采购的开展情况，是否对公司业务构成重大不利影响；公司与外协供应商的定价机制及公允性，是否存在外协供应商为公司分摊成本、承担费用的情形，是否存在利益输送

（一）说明公司采购的外协服务内容及在公司整体业务中所处环节和所占地位，公司对外协服务是否存在依赖

公司的主要业务模式为，公司接受客户的委托，依据其研究需求和行业规范，开展新药研究服务，并按照合同约定将研究成果和数据等资料移交给客户。

公司对外采购的技术服务属于行业内普遍情况，如同行业可比公司药明康德等亦会对外采购部分技术服务。公司将该类采购作为外协服务进行披露，具体主要有两类：

一类是公司业务开展中的部分基础实验服务，如基因合成、测序等测序合成服

务，血生化检测、切片扫描等检测服务，该类业务具有专业性强且有成熟的服务商；或者动物饲养服务，该类业务技术成熟且壁垒低。可见，公司采购的该类外协服务，均属于公司为客户提供服务的基础环节，因此公司通过外协采购的方式提高公司服务效率并降低成本。

另一类是公司业务初始发展阶段由于业务范围限制，部分由实际控制人控制的其他企业进行，主要是采购徐州爱思益普生物科技有限公司（以下简称“徐州爱思益普”）、ICESing Bioscience Pte Ltd.（以下简称“ICESING”）的外协检测服务，2024年均已停止。其中，公司主要向徐州爱思益普采购涉及动物试验的临床前研究服务，原因是公司发展初期尚未有该类业务的技术积累，徐州爱思益普凭借多年与徐州医科大学的合作，已经形成了技术和人才积累，从而公司向其采购，公司成立子公司徐州中舒建立自己的动物医学实验基地，不再向徐州爱思益普采购该类服务，徐州爱思益普亦已注销；公司主要向ICESING采购部分探索性实验服务，在业务发展初期，公司尚不具备部分实验的服务能力，向ICESING的采购能够提高公司服务能力，随着公司自身研发实力增强，且准备成立爱思益普新加坡、爱思益普美国等境外子公司，公司亦停止向其采购，并在注销ICESING过程中。随着公司自身业务能力的提高、业务范围的扩大，2024年已不再进行该类外协服务的采购。

综上，公司采购的外协服务为相对基础或可替代的实验活动，公司对外协服务不存在依赖。

（二）公司采购外协服务是否需要并取得客户认可或同意，外协供应商是否需要并具备相应业务资质，是否存在纠纷争议或合规性风险

公司在开展实验前，需要与客户确定实验方案，然后按照既定的实验方案进行实验活动，并取得研究成果和数据等资料。公司一般与客户约定的是公司需要按照客户的需求开展实验并取得研究成果，且公司应当对研究成果负责，一般不会限制实验活动的各个环节尤其是辅助性环节必须由公司开展。因此，根据公司与客户签订的合同，公司采购的外协服务不需要取得客户的认可或同意。

公司的外协供应商中，除提供生产实验动物、使用实验动物服务的外协供应商需要相应资质外，其他外协供应商不需要业务资质。报告期内，公司外协服务商均具备相应业务资质，公司不存在与客户或外协服务商纠纷争议或合规性的风险。

（三）公司向关联方采购外协服务的背景、合理性及必要性，部分关联方注销后相关采购的开展情况，是否对公司业务构成重大不利影响

1、公司向关联方采购外协服务的背景、合理性及必要性

报告期内，公司主要向徐州爱思益普、ICESING、通用生物（安徽）股份有限公司（以下简称“通用生物”）采购外协服务。

（1）公司向徐州爱思益普采购外协服务的背景、合理性及必要性

公司向徐州爱思益普主要采购涉及动物试验相关的临床前研究服务。

徐州爱思益普成立于2016年9月，设立的初衷系实际控制人受当地人才政策吸引，并与徐州医科大学进行动物试验研究合作。经过一段时间的发展，徐州爱思益普积累了一定的检测技术和专业人员。

公司采购的原因是公司发展初期尚未有开展动物试验的技术积累，但是出于部分客户药物研发过程中本就存在动物试验研究的需求，公司会通过向徐州爱思益普采购外协服务的形式，扩充公司动物试验服务的业务范围。公司成立子公司徐州中舒，建立自己的动物医学实验基地，不再向徐州爱思益普采购该类服务，徐州爱思益普已注销。

综上，公司向徐州爱思益普的采购是合理且必要的。

（2）公司向ICESING采购外协服务的背景、合理性及必要性

公司向ICESING主要采购部分离子通道相关的检测服务。

ICESING是公司实际控制人早期为与南洋理工大学合作而在新加坡设立的企业。南洋理工大学在细胞生物学方面的研究具有领先地位，公司实际控制人有意与南洋理工大学在新加坡共建实验室进行离子通道相关技术研究，而南洋理工大学无法直接与新加坡地区外的公司合作，因此实际控制人李英骥通过设立ICESING与南洋理工大学进行离子通道相关研究。

在公司业务发展初期，部分探索性实验需要借助ICESING的研究和实验能力，因此公司向其采购是合理且必要的。随着公司自身研发实力增强，且准备成立爱思益普新加坡、爱思益普美国等境外子公司，公司亦停止向其采购，并已在注销ICESING过程中。

综上，公司向ICESING的采购是合理且必要的。

（3）公司向通用生物采购外协服务的背景、合理性及必要性

公司向通用生物主要采购基因合成服务。该业务国内市场主要是南京金斯瑞生物科技有限公司和通用生物，公司与通用生物自2019年以来一直保持良好的合作关系，具有合理性和必要性。

综上，公司向关联方采购外协服务具有合理性和必要性。

2、部分关联方注销后相关采购的开展情况，是否对公司业务构成重大不利影响

徐州爱思益普注销后，公司动物实验相关服务由新成立的子公司徐州中舒承接；ICESING注销后，相关业务由公司及新成立的子公司爱思益普新加坡、爱思益普美国承接。

可见，公司该等关联方注销后均由公司自身承接相关业务，不会对公司业务构成重大不利影响。

（四）公司与外协供应商的定价机制及公允性，是否存在外协供应商为公司分摊成本、承担费用的情形，是否存在利益输送

公司与外协供应商根据其为公司提供服务项目的具体内容，参照市场价格进行定价，具有公允性。报告期内，公司向主要外协供应商通用生物、徐州爱思益普、ICESING采购价格公允性的具体分析，请参见本问询回复“8、关于其他事项”之“六、关于其他财务事项”之“（5）2、按照各关联方说明经常性和偶发性关联交易的具体内容，关联采购和关联销售的必要性，对比与第三方的交易价格、毛利率等说明定价公允性”。

因此，公司向外协供应商采购具有真实合理的商业背景，符合行业习惯，价格公允，不存在外协供应商为公司分摊成本、承担费用的情形，不存在利益输送。

四、说明公司提供服务过程中是否涉及危险化学品、危险废物、生物制品等，公司的生产、储存、使用、经营、运输环节是否已采取相应的管理、处置措施及有效性

公司生产经营活动不涉及生物制品的相关情况，公司在提供研究服务过程中存在使用和少量储存危险化学品的情況，公司提供研究服务过程中产生的危险废物主

要为废试剂盒、废培养基、实验废液、废试剂瓶、废一次性耗材（培养皿、试管、手套、注射器、滤头等）、沾染试剂包装物、实验残留物、废活性炭等。

公司已取得《安全生产标准化三级企业证书》（编号：京AQBHW III 202300019），具备较全面的安全生产相关制度。

公司提供研发服务过程中存在使用、少量储存危险化学品的情况。对于危险化学品的储存、使用，公司已在北京市公安局大兴区分局完成备案并取得《易制爆危险化学品从业单位备案证明》（编号：91110302556821859W），并制定了《危险化学品标准管理规程》。公司严格按照外部监管要求对危险化学品进行购买备案及入库登记，并向北京经济技术开发区城市运行局进行定期报备危险化学品的购买和使用情况。

公司按照《危险废物贮存污染控制标准》（GB18597-2001）的要求，对危险废物的贮存、转移及处置进行了规范。公司建立了危险废物统计登记制度，将危险废物的贮存入库及处理情况进行记录。危险废物储存到一定量后，与有资质的危废处置单位签订危险废物转移协议，交由其处置，并依照有关规定填写和保存废物转移联单。公司制定了危险废物管理计划，并已完成了备案。

此外，根据北京市大数据中心出具的《市场主体专用信用报告》（有无违法违规信息查询版）、上海市公共信用信息服务中心出具的《经营主体专用信用报告》（替代有无违法记录证明专用版）、贵阳市南明区应急管理局出具的证明、徐州经济技术开发区应急管理局出具的证明及检索公司及其子公司所在地安全生产主管部门网站。报告期内，公司及其子公司在生产经营活动中不存在生产事故记录，不存在因违反安全生产监督管理方面的法律、法规而受到行政处罚的情形。

五、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司生产经营的许可、备案、标准规范等资质文件；在国家企业信用信息公示系统、信用中国网、公司主管部门等网站检索是否存在受到主管部门的调查、通报或处罚的情形；获取公司无违规证明等相关文件；

2、通过国家信用信息公示系统、企查查等网络查询平台查询相关供应商的基本信息，包括但不限于成立时间、股权结构等；

3、获取公司外协服务情况、供应商合作背景等的说明，并分析其合理性；

4、获取公司关于各类外协服务计价基础和计价方式，以及具体的价格区间的说明；

5、获取公司与主要外协服务供应商的交易信息，并分析同类服务不同供应商的价格水平及其差异，并分析其合理性；

6、获取公司主要人员基本信息及关联情况调查问卷（主要人员包括：主要股东、董监高）、报告期内公司、董监高、关键岗位人员等开立或控制的银行账户相关银行流水核查，结合中介机构对主要外协服务供应商、董监高、关键岗位人员的访谈并在企查查等网络平台查询各外协加工供应商的公开信息，分析主要外协服务供应商与公司、董监高、其他员工、客户、供应商是否存在关联关系或特殊利益安排；

7、访谈公司管理层、业务相关负责人；

8、查阅公司危险化学品购买合同及资质、危险废物转移处置合同及资质等；

9、查询环保安全相关的法律法规；

10、取得并查阅公司的《危险化学品标准管理规程》；

11、查阅公司取得的主管部门开具的证明。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、截至本回复出具之日，公司已取得经营所需的全部许可、备案、认证等，报告期内不存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展经营活动的情形；

2、报告期内，公司采购的外协服务为相对基础或可替代的实验活动，公司对外协服务不存在依赖；报告期内，公司采购的外协服务不需要取得客户的认可或同意。公司的外协供应商中，除开展动物试验、动物饲养服务的外协供应商需要相应资质外，其他外协供应商不需要业务资质；报告期内，公司外协服务商均具备相应业务资质，公司不存在与客户或外协服务商纠纷争议或合规性的风险；公司向关联方采

购外协服务具有合理性和必要性，关联方注销后均由公司自身承接相关业务，不会对公司业务构成重大不利影响；公司与外协供应商根据其为公司提供服务项目的具体内容，参照市场价格进行定价，具有公允性，不存在外协供应商为公司分摊成本、承担费用的情形，不存在利益输送；

3、公司在提供服务过程中不涉及生物制品，存在使用和少量储存危险化学品、产生危险废物的情况；公司危险废物贮存、转移及处置等管理制度及实际执行情况均合法合规；公司生产经营过程中涉及危险化学品的储存和使用，公司能够较好地执行危险化学品相关管理制度，并采取了必要的安全防范措施。

2、关于外部投资者及特殊投资条款

根据申报文件：（1）公司2021年11月A轮融资以来通过增资及转让方式引入较多投资者；（2）公司及实际控制人等主体与荷塘基金等投资方存在特殊投资条款，其中，公司作为义务主体条款终止，股东作为义务主体条款有效，信息及检查权、反稀释权条款存在效力恢复情形；（3）公司及实际控制人等主体与屹唐创欣、金漂创投、高投毅达等投资方的特殊投资条款终止。

请公司：

（1）说明2021年11月A轮融资以来历次股权股本变动价格、定价依据及公允性，同期或短期内增资及转让价格存在差异的原因及合理性；

（2）梳理现行有效及附恢复条件的特殊投资条款内容，包括但不限于签署主体、义务承担主体、具体内容、效力安排情况等，说明相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形，附恢复条件的特殊投资条款是否存在挂牌期间恢复效力的可能性；

（3）结合现行有效及附恢复条件的特殊投资条款内容，说明相关条款是否存在较高触发风险，触发后预计履约金额、条款义务主体的资信情况及是否具备充分履约能力，条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响；

（4）说明已终止的特殊投资条款的终止约定是否真实、有效，终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响；

(5) 说明高投毅达投资入股资金来源及合法合规性，是否存在代持或其他利益安排。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、说明 2021 年 11 月 A 轮融资以来历次股权股本变动价格、定价依据及公允性，同期或短期内增资及转让价格存在差异的原因及合理性

(一) 2021 年 11 月 A 轮融资以来历次股权股本变动价格、定价依据及公允性

根据公司的说明，并经核查，公司 2021 年 11 月 A 轮融资以来历次股权股本变动价格、定价依据及公允性情况如下：

序号	时间	股权股本变动	具体情况	原因和背景	股权股本变动价格	定价依据及公允性
1	2021 年 11 月	股权转让及增资	淄博英科和李英骥转让其持有的公司股份，同时增资至 1,198.5294 万元	A 轮融资，外部投资者看好公司发展受让部分股权并增资。淄博英科转让其持有的公司股份给金溧创投、金黎创投、荷塘基金、荷慧生物，李英骥转让其持有的部分公司股份给姜非、瞰智金涌	增资价格 17.00 元/股；股权转让价格 11.00 元/股，姜非受让股权价格 14.61 元/股	增资股份价格，按照增资前公司估值 1.7 亿元确定/转让价格，各方协商定价，具有公允性
2	2022 年 9 月	增资	增资至 1,598.0392 万元	A+轮，发展主营业务，补充一般流动资金	37.55 元/股	按照投后估值 6.00 亿元确定增资价格，具有公允性
3	2023 年 2 月	增资	增资至 1,612.7903 万元	A+1 轮，发展主营业务，补充一般流动资金	40.67 元/股	按照投后估值 6.56 亿元确定增资价格，具有公允性
4	2023 年 9 月	增资	增资至 1,764.5823 万元	B 轮，发展主营业务，补充一般流动资金	52.70 元/股	按照投后估值 9.30 亿元确定增资价格，具有公允性
5	2023 年 12 月	增资	增资至 1,857.4551 万元	向员工持股平台增发股份用于实施员工股权激励	1.00 元/股	员工股权激励，各方协商确定
6	2024 年 4 月	股权转让及增资	荷塘基金和荷慧生物转让其持有的公司股份，同时增资至 1919.3703 万元	为进一步增强公司 CRO 业务领域的技术和研发实力，持续提升产品的核心竞争力，强化对核心技术的战略布局，结合公司及股东实际情况，公司部分股东拟进行股份转让，且公司进行 B+轮融资	增资价格 64.60 元/股，股权转让价格 45.22 元/股	按照投后估值 12.40 亿元确定增资价格/转让价格，各方协商定价，具有公允性

(二) 同期或短期内增资及转让价格存在差异的原因及合理性

1、2021 年 11 月 A 轮融资股权转让和增资

2021年11月A轮融资的增资价格为17.00元/股；股权转让价格为11.00元/股，其中姜非受让股权价格14.61元/股。前述价格差异的原因是本轮融资的5家机构股东新增股份获取方式为股份转让加增资，姜非新增股份获取方式仅为股份转让，合并计算本轮融资股东通过增资和受让获取的股份数量，合并后的支付对价、每股价格不存在较大差异，具体如下：

单位：万股、%、万元、元/股

股东	获取股份数量	占公司股份比例	合计支付对价	每股价格
金溧创投	86.90	7.2504	1,300.00	14.96
金黎创投	13.37	1.1155	200.00	14.96
荷塘基金	163.77	4.6459	2,450.00	14.96
荷慧生物	3.34	0.2789	50.00	14.96
瞰智金涌	33.42	2.7886	500.00	14.96
姜非	1.37	0.1142	20.00	14.61

2、2024 年 4 月 B+轮融资股权转让和增资

2024年B+轮融资增资价格为64.60元/股；股权转让价格为45.22元/股。前述价格差异的原因是本轮融资的3家机构股东新增股份获取方式为股份转让加增资，合并计算本轮融资股东通过增资和受让获取的股份数量，合并后的支付对价、每股价格不存在差异，具体如下：

单位：万股、%、万元、元/股

股东	获取股份数量	占公司股份比例	合计支付对价	每股价格
屹唐创欣	69.7679	3.6349	3,977.00	57.00
屹唐鼎芯	0.4035	0.0211	23.00	57.00
雅惠锦霖	31.6948	1.6513	1806.7107	57.00

综上，公司 2021 年 11 月 A 轮融资以来历次股权股本变动的价格公允，公司同期或短期内增资及转让价格不存在明显差异且具有合理性。

二、梳理现行有效及附恢复条件的特殊投资条款内容，包括但不限于签署主体、义务承担主体、具体内容、效力安排情况等，说明相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形，附恢复条件的特殊投资条款是否存在挂牌期间恢复效力的可能性

（一）梳理现行有效及附恢复条件的特殊投资条款内容，包括但不限于签署主体、义务承担主体、具体内容、效力安排情况等

根据公司与投资人签署的相关协议，目前公司现行有效及附恢复条件的特殊投资条款涉及的签署主体、义务承担主体、具体内容、效力安排等情况如下：

序号	特殊条款	签署主体	义务/责任承担主体	具体内容	效力安排
1	信息及检查权	全体股东	公司及创始股东（闫励、李英骥）	投资方享有对公司经营管理的知情权和进行监督的权利，在不违反《中华人民共和国公司法》、全国中小企业股份转让系统信息披露规则的前提下，投资方有权取得公司及其子公司财务、管理、经营、市场或其它方面的信息和资料，投资方有权向公司管理层提出建议并听取管理层关于相关事项的汇报，公司及创始股东保证投资方以上权利的行使。在不违反《中华人民共和国公司法》及其他相关法律法规、监管要求和公司章程的前提下，投资方根据上级主管部门或监管部门或内部相关制度要求需要对公司开展审计工作时，公司及创始股东应给予配合和协助。	有效
2	股份转让限制		闫励、李英骥、湖州昌益、北京盛贯、投资方	1、集团公司于合格上市或合格并购完成前，除豁免转让（定义见下文）外，未经投资方事先书面同意，创始股东和/或员工持股平台不得：（i）直接或者间接转让、出售、质押或以其他方式处置其持有的目标公司全部或部分股份或其任何权益，或在其上设置任何权利负担；（ii）签署转移其持有的目标公司全部或部分经济利益和风险的任何股份安排协议或类似协议；或（iii）公布进行或实施上述第（i）或第（ii）项所述的任何该等交易的任何意向。“豁免转让”系指（i）创始股东为了资产筹划之目的，将其持有的目标公司股份转让给其配偶、子女或相关家族信托计划，但前提是作为买受方的配偶、子女或家族信托计划应就其持有的目标公司股份承担创始股东就所转让的股份在本协议下所承担的一切限制、责任和义务；（ii）员工持股平台依据股东协议及目标公司章程约定程序所批准的员工股份激励计划向目标公司股份激励对象发放激励份额；（iii）创始股东在不影响目标公司控制权的前提下，转让累计不超过59.6357万股公司股份。2、除董事会席位之外，投资方在本协议和目标公司章程项下的所有的权利可与其对应轮次股份一并转让，该等股份的买受方承诺其将承担股东协议及公司章程等文件项下的所有义务。投资方的上述股份及其对应权利的转让不受目标公司其他股东的任何同意权、优先购买权或共同出售权的限制，但应该书面通知公司。尽管有上述约定，未经创始股东同意，任何情况下，投资方均不得将其持有的目标公司股份转让给与公司主营业务存在直接竞争关系的竞争对手。3、如屹唐创欣及/或屹唐鼎芯拟转让其持有的目标公司股份的，屹唐创欣及/或屹唐鼎芯将优先转让其持有的在先轮次的优先股（为免疑义，届时屹唐创欣及/或屹唐鼎芯将先转让其持有的A+轮优先股，待A+轮优先股全部转让完毕后（如拟继续转让股份的）再转让其持有的B+轮优先股），且各方应积极配合该等转让安排，包括但不限于签署相关法律文件以及通过相关决议。	有效
3	优先认购权		-	如目标公司拟增加注册资本或进行类似行为（“后续增资”）（无论其形式为增资、发行任何股份、股权、可转换或可变换债、期权、购股权等证券），目标公司应书面通知（“后续增资通知”）投资方，后续增资通知应列明后续增资的所有重要条款和条件（包括但不限于拟增加的注册资本金额或股份比例、价	附恢复条件（但公

				格、付款时间和股东权利)。投资方有权(但无义务)在收到后续增资通知后三十(30)日内书面通知目标公司,以同等条款和条件按各自持有公司的实缴出资比例优先于目标公司的其他股东和第三方,认购投资方的认购份额(定义见下文)内全部或部分的后续增资,以维持投资方所持的股份比例不被稀释。投资方的书面通知应列明其拟认购的目标公司出资额或股份比例。投资方的“认购份额”系指每一投资方各自在后续增资之前持有的目标公司的实缴注册资本除以全部股东在后续增资之前持有的目标公司的实缴注册资本总和,再乘以目标公司在后续增资中拟增加的注册资本。如果投资方根据前款规定拒绝认购或未完全认购后续增资或者未在规定的时间内回复目标公司,则目标公司可以在发出后续增资通知后的九十(90)日内与第三方就剩余部分的后续增资签署相应的增资的法律文件,但该增资的法律文件不能约定比提供给投资方的条件(包括但不限于价格、付款时间和股东权利)更为优惠的条款和条件。如果目标公司未能在发出后续增资通知后的九十(90)日内与第三方就剩余部分的后续增资签署相应的增资的法律文件,则目标公司必须再次完成前款规定的程序方可与第三方签署增资的法律文件。本条不适用于(i)员工持股平台依据股东协议及目标公司章程约定程序所批准的员工股份激励计划向目标公司股份激励对象发放激励份额,和(ii)实现未分配利润按持股比例向全体股东转增注册资本或资本公积按持股比例向全体股东转增注册资本。	司不再作为前述条款中的义务/责任承担主体)
4	优先购买权		闫励、李英骥、湖州昌益、北京盛贯	在遵守股份转让限制条款的前提下,如创始股东和/或员工持股平台(“拟售股东”)拟向任何买受方(“预期买方”)直接或间接转让其持有的目标公司股份(“拟售股份”)或者接受预期买方提出购买拟售股份的要约,其应立即且于拟售股份交易完成之日至少三十(30)日前向目标公司和投资方发出书面通知(“股东转让通知”),投资方有权(但无义务)按照本条以下条款中的顺序和条件优先于预期买方购买拟售股份(“优先购买权”)。该股东转让通知应包括拟转让交易的所有重要条款和条件(包括但不限于预期买方名称、转让价格和付款时间)。在收到股东转让通知后的二十(20)个工作日内(“通知回复期”),投资方可以向拟售股东发出书面通知(“优先受让通知”),表明其有意根据股东转让通知所列明的条款和条件购买拟售股份。若多名投资方通知购买的拟售股份数量超过了拟售股份总数,则各投资方应按相对持股比例行使优先购买权。如果任何优先购买权人没有在该二十(20)个工作日内通知拟售股东其将行使优先购买权,该优先购买权人应被视为同意该等转让且已经同意放弃优先购买权。如果投资方根据本条的规定发出了优先受让通知,则:(i)拟售股东不得进一步将投资方同意购买的拟售股份(“行权股份”)出售予预期买方,并应尽快向投资方转让该行权股份;且(ii)各方应积极配合完成行权股份之转让所需的相关程序。如果投资方根据本条未行使或仅就部分拟售股份行使优先购买权,则拟售股东有权按照股东转让通知中列明的条件和条款向预期买方出售未被投资方购买的拟售股份,但应遵守共同出售权的规定(如适用)。作为转让给预期买方有效的先决条件,预期买方应同意与各方签署与股东协议条款和条件实质相同的合同,同意其所持有的拟售股份受到与该拟售股份被拟售股东持有时相同的约束。若投资行使本条的优先购买权需要向目标公司、其他股东或任何政府机关或证券交易所取得任何登记、批准、同意或其他许可,则各方应尽合理努力,并在可行的情况下尽快给予或促使取得上述批准、同意和其他许可。本条约定的优先购	有效

				买权不适用于：（i）为实施豁免转让而进行的股份转让；和（ii）拟售股东向其关联方出售的，且经董事会决议认定预期买方为善意购买方，且该等善意购买方应就其持有的目标公司股份承担拟售股东就所转让的股份在本协议下所承担的一切限制、责任和义务。	
5	共同出售权		拟售股东	如任一投资方未根据上条规定行使优先购买权，则该投资方有权在通知回复期期满前向目标公司及拟售股东发出书面通知（“共售通知”，发出共售通知的投资方称为“共售股东”），要求与拟售股东以同样的价格、条款和条件向预期买方共同出售其所持有的目标公司股份（“共售股份”，共售股东要求向预期买方出售共售股份的权利称为“共同出售权”），拟售股东可向预期买方转让的拟售股份数量应相应减少。任何共售股东的共售股份的数量不超过拟售股东拟向预期买方出售的股份数乘以一个分数，分子为该共售股东在该等转让完成前持有的目标公司实缴出资额，分母为拟售股东在该等转让完成前持有的目标公司实缴出资额加上共售股东在该等转让完成前持有的目标公司实缴出资额之总和。特别的，如拟售股东拟转让股份将导致公司实际控制人发生变更的，共同出售权行权人有权优先于拟售股东出售其全部股份，在共同出售权行权人未能出售其拟出售的全部股份之前，拟售股东不得出售股份。拟售股东及目标公司应有义务促使预期买方以相同的价格、条款和条件购买共售股份。如预期买方不愿意购买共售股份部分，则拟售股东不得将其股份转让给预期买方，除非预期买方同意按共售通知中的价格、条款和条件购买共售股份。若共售股东行使共同出售权需要向目标公司、其他股东或任何政府机关或证券交易所取得任何登记、批准、同意或其他许可，则各方应尽合理努力，并在可行的情况下尽快给予或促使取得上述登记、批准、同意或其他许可。本条约定的共同出售权不适用于：为实施豁免转让而进行的股份转让。各方同意，投资方转让其持有的目标公司股份不受任何股东的优先购买权和共同出售权的限制，且各方应积极配合投资方的转让，包括但不限于签署相关法律文件以及通过相关决议。	有效
6	回购权		创始股东 （闫励、李英骥）	回购触发条件和回购金额（1）如果发生下述情形之一（以较早者为准），投资方及贵阳南明引导基金（合称“回购权人”）有权要求集团公司和/或创始股东（“回购义务人”）回购其届时所持有的集团公司全部或部分股份：（a）公司在2027年12月31日之前未完成合格上市或合格并购；或创始股东或集团公司明示或以行动放弃集团公司合格上市/合格并购工作；（b）创始股东、实际控制人发生变更，或创始股东、实际控制人主动选择不在目标公司任职或不再参与运营管理；（c）集团公司和/或创始股东严重违反主营业务相关的法律法规，致使目标公司主营业务无法正常工作；（d）创始股东和/或集团公司有重大违约或诚信问题；（e）创始股东和/或集团公司严重违反交易文件或其他与投资方签署的任何书面文件的规定；（f）集团公司发生知识产权重大瑕疵或法律纠纷或商业秘密法律纠纷，从而导致集团公司需要对第三方进行赔偿，且赔偿金额超过集团公司上一年度经审计的总资产30%以上；（g）集团公司审计师拒绝出具无保留意见的审计报告；或（h）集团公司的其他任何股东要求集团公司和/或创始股东回购其所持有的集团公司股权。除了上条的（d）情形外，实际控制人的回购义务，以实际控制人直接和间接持有的集团公司股份在发生回购时经投资方同意的市场公允变现价值为上限。实际控制人应尽最大努力善意处置其届时所持有的全部公司股份，且B+轮投资方有权要求实际控制人、且实际控制人应向B+轮投资方寻求到的、拟以实质优于	公司义务和责任自终止协议生效之日起溯及既往完全终止且不再恢复其法律效力；创始股

			实际控制人可寻求到的买受方所提出的价格购买公司股份的买受方转让公司股权。（2）回购权人持有的股份的回购对价（“回购金额”）为回购权人要求回购的股份所对应的投资款加上自该股份所对应轮次的交割日到股份被回购日期间8%的年回报率（以单利计算）及已宣布的未付股息（不足一年的按比例计算），具体公式如下：回购金额=被要求回购的股份对应的投资款×（1+n×8%）+该等股份对应的已宣布但尚未支付的股息，n为投资方支付投资款之日起至回购金额全部支付之日的年份数，不足一年的按比例计算。（3）如果届时回购权人仅要求回购义务人回购其持有的部分股份，则回购金额按比例计算，但回购权人有权在之后继续要求回购义务人按照本条的约定回购其持有的剩余部分的全部或部分集团公司股份。回购程序：回购权人要求回购应先向回购义务人发出书面通知（“回购通知”），回购义务人应通过将集团公司减资、利润分配、清算、股份受让或者回购权人同意的其他方式实施回购，并在回购权人发出回购通知后的六十（60）日内（“回购期限”）向回购权人支付全部回购金额。如果回购义务人不能支付全部回购金额，则对于未全额支付的部分，回购权人有权要求回购义务人在其恢复支付能力后继续支付。集团公司届时全体股东应配合回购的实现。回购权人获得的回购金额应为税后价格，如因回购而使得投资方承担任何税负及实现主债权和保证债权的费用（包括但不限于催收费用、诉讼费、仲裁费、财产保全费、律师费、差旅费、执行费、评估费、公证费、送达费、公告费、拍卖费等），应由回购义务人承担和补偿。回购顺序：如果有多个回购权人行使回购权，且回购义务人的资金不足以支付要求回购的所有回购权人的回购金额，则回购义务人应优先向B+轮投资方支付其回购金额；在向B+轮投资方支付全部B+轮回购金额后，回购义务人应向B轮投资方支付其回购金额；在向B+轮投资方、B轮投资方支付全部B+轮回购金额、B轮回购金额后，回购义务人应向A+1轮投资方、A+轮投资方、贵阳南明引导基金支付其回购金额；在向B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方、贵阳南明引导基金支付全部B+轮回购金额、B轮投资方、A+1轮、A+轮、贵阳南明引导基金回购金额后，回购义务人应向A轮投资方支付其回购金额。在回购义务人向B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方、贵阳南明引导基金全额支付回购金额前，其不得向其他投资方支付任何回购金额。（为免疑义，A+1轮投资方、A+轮投资方、贵阳南明引导基金为同一顺位，下同）如届时回购义务人无足够资金支付同一回购顺序的回购权人的全部回购金额，同一回购顺序的回购权人之间届时应按照其各自应获得的全部回购金额的相对比例获得回购义务人支付的回购对价。回购权人有权要求任何一名或多名回购义务人根据本条的约定回购其持有的股份，任何回购义务人不得以其他回购义务人未履行义务为理由拒绝履行其在本条下的回购义务。为确保本条约定事项的实施，各方均应在回购权人发出回购通知后及时与回购权人签署有关股份转让协议、减资协议、批准该等股份转让或减资的决议及其他相关法律文件，并积极配合办理工商登记或备案手续。如回购权人自回购通知发出之日起九十（90）个工作日内因任何原因无法从集团公司或创始股东足额收到回购价款的，回购权人有权（但无义务）要求解散集团公司，并根据本协议的规定对集团公司进行清算。集团公司和创始股东同意并确保和回购权人成为一致行动人，按照回购权人的指示来行使其股东和其委派董事的表决权。集团公司股东和其委派的董事应批准对集团公司进行清算，并应签署确保该等执行所要求的全部法律文件。贵阳南明引导基	东/实际控制人的义务、责任有效
--	--	--	---	-----------------

				金的确认及特别承诺：贵阳南明引导基金确认并同意，贵阳南明引导基金未曾、亦将不会就B+轮股东协议签署日之前已经或可能被触发的《贵阳南明投资协议》（定义见下文）项下的任何回购情形向集团公司及/或创始股东主张行使任何回购权或要求其承担任何违约责任；自B+轮股东协议签署之日起，贵阳南明引导基金同意对上述已经或可能被触发的回购情形予以完全豁免。贵阳南明引导基金确认并同意，实际控制人及实际控制人指定收购方享有向贵阳南明引导基金回购其持有的公司股份的70%的权利，可以一次回购70%，也可以分次累计回购70%，贵阳南明引导基金必须同意回购。实际控制人回购股份时，除应向贵阳南明引导基金支付投资本金外，还应向贵阳南明引导基金支付根据投资到位的金额和期限按8%的年化收益率（以单利计算）计算得出的投资收益。实际控制人如需回购股份，应在每年的12月1日之前以书面形式通知贵阳南明引导基金，并于当年的12月31日前完成回购价款的支付及出资证明书的收回或变更。	
7	反稀释权		创始股东 （闫励、李英骥）	如果目标公司的股东大会根据股东协议第3.3.1条批准对任一股东或第三方增发股份（或可转换为目标公司任何股份的认股权利）（“新股”），并且该等新股的每股价格（“新股单价”，新股单价=目标公司发行该等新股所获得的全部对价÷新股股数）低于投资方（“反稀释权人”）相应的投资单价（定义见股东协议附录一），则反稀释权人将有权就其持有的股份选择行使如下反稀释保护：反稀释权人有权以人民币一元的总对价获得目标公司发行的股份（“额外股份”），或反稀释权人可选择要求创始股东以人民币一元的总对价向反稀释权人转让其持有的一定数量的目标公司股份（“补偿股份”），或选择要求创始股东以现金形式补偿反稀释权人（“现金补偿”），使得目标公司发行新股并且反稀释权人获得额外股份或补偿股份或现金补偿后，反稀释权人所持有的目标公司每一元注册资本所对应的认购价格等于新股单价。若反稀释权人要求以现金行使补偿的，反稀释权人从创始股东处获得现金补偿金额的具体计算公式为：补偿金额=该反稀释权人届时持有的目标公司股份数×（投资单价-新股单价）。在同时触发多个投资方的反稀释权且投资方不能获得足额补偿情况下，B+轮投资方有权优先获得额外股份或补偿股份或现金补偿，在B+轮投资方获得全部额外股份或补偿股份或现金补偿后B轮投资方有权优先获得补偿股份或现金补偿；在B轮投资方获得全部补偿股份或现金补偿后A+1轮投资方、A+轮投资方有权优先获得补偿股份或现金补偿；在A+1轮投资方、A+轮投资方获得全部补偿股份或现金补偿后A轮投资方有权优先获得补偿股份或现金补偿。本条不适用于员工持股平台依据本协议及目标公司章程约定程序所批准的员工股份激励计划向目标公司股份激励对象发放激励份额、资本公积转增注册资本、送红股、根据本条或类似规定发行额外股份等方式导致的增发股份。集团公司和创始股东应在投资方发出行使反稀释权通知后的180日内按照反稀释权人的要求发行或转让完毕其应获得的全部额外股份或补偿股份，或支付其应获得的全部现金补偿。反稀释权人为行使反稀释权而需支付的价款和税费应由公司和创始股东承担，投资方因行使反稀释权利支付的任何对价应由集团公司和/或创始股东在收到后3个工作日内全额返还给投资方，集团公司和创始股东对此承担连带责任。若因任何原因无法达到上述反稀释效果，则未经投资方书面同意，目标公司不得增加注册资本或发行任何新股（或可转换为或可行权为股权的证券），且创始股东不得向任何主体转让公司的股权或股份。	约定的在触发反稀释保护时反稀释权人有权选择的额外股份或补偿股份涉及的各方相关权利义务自终止协议生效之日起自动终止并自始无效；创始股东的现金

					补偿义务和责任有效
8	分红权		-	在交割日后目标公司累积的留存收益，由目标公司各股东按实缴注册资本的比例共同参与分配。如果目标公司股东大会决定进行股息或红利分配，除非并直至目标公司已经首先向投资方就其所实缴的股份按比例全额分派了股息或红利，否则目标公司不得以现金、财产或目标公司股份的形式向投资方之外的目标公司其他股东分派股息或红利。	附恢复条件 （但公司不再作为前述条款中的义务/责任承担主体）
9	拖售权		-	若有第三方愿意以人民币30亿元以上的集团公司整体估值收购集团公司（包括任何涉及出售公司全部或实质上全部股份或资产或业务的交易）时，如果B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方及合计持有50%以上创始股东股份（全部创始股东股份为100%进行计算）的创始股东的书面同意，则目标公司全体股东应同意该交易并在表决中投赞成票，并采取一切必要行动配合拖售交易的交割，包括但不限于：投票赞成该拖售交易，促使其提名的董事赞成该拖售交易，签署股东大会决议等必要的法律文件。如因任何原因任何股东（拖售权人除外）或其委派的董事不同意或不配合该拖售交易，导致拖售交易无法完成，则不同意或不配合拖售交易的股东或董事的提名股东，应有义务按拖售交易的潜在收购方提出的收购价格和条件在三十（30）日内购买拖售权人持有的目标公司的股份并支付相应价款。	附恢复条件 （但公司不再作为前述条款中的义务/责任承担主体）
10	最优惠条款		-	除非B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方事先书面豁免或交易文件另有明确规定，（1）如果目标公司的任何股东根据本协议之前的任何文件享有任何优于B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方在交易文件下的优先权，或者享有任何额外的优先权，则B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方应当自动享有同样的该等优先权利；（2）对于B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方同意的任何后续融资，若后续投资方的条件和权利优于B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方在交易文件下的条件和权利，该等条件和权利将自动适用于B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方。	附恢复条件 （但公司不再作为前述条款中的义务/责任承担主体）

					体)
11	股份调整	-	公司和实际控制人承诺2024年、2025年和2026年公司主营业务收入目标合计不低于人民币7.5亿元（“三年主营业务收入业绩目标”），以上主营业务收入为经B+轮投资方认可的公司聘请的具有证券从业资格的会计师事务所审计后数据。1）如果2024年、2025年、2026年公司主营业务收入合计低于人民币7.125亿元（即低于三年主营业务收入业绩目标的95%），则B+轮投资方有权进行估值和股份调整，即实际控制人以零元价格向B+轮投资方转让股份，转让的股份=B+轮投资完成后B+轮投资方通过B+轮增资获得的公司股份比例*（1/三年业绩完成率-1）*B+轮投资完成后公司注册资本。若B+轮投资完成后，公司发生资本公积金、未分配利润及股改等导致公司注册资本增加的，则上述计算公式中的B+轮投资完成后公司注册资本相应增加，实际控制人根据上述计算公式对B+轮投资方转让的股份数应相应增加。三年业绩完成率=2024年、2025年和2026年三年合计实际主营业务收入/（三年主营业务收入业绩目标（人民币7.5亿元）*95%）*100%2）如果2024年、2025年、2026年公司主营业务收入合计不低于人民币7.125亿元，但2025年的主营业务收入低于2024年的主营业务收入的70%，则B+轮投资方有权进行估值和股份调整，即实际控制人以零元价格向B+轮投资方转让股份，转让的股份=B+轮投资完成后B+轮投资方通过B+轮增资获得的公司股份比例*（1/2025年业绩完成率-1）*B+轮投资完成后公司注册资本。若B+轮投资完成后，公司发生资本公积金、未分配利润及股改等导致公司注册资本增加的，则上述计算公式中的B+轮投资完成后公司注册资本相应增加，实际控制人根据上述计算公式对B+轮投资方转让的股份数应相应增加。2025年业绩完成率=2025年实际主营业务收入/2025年主营业务收入业绩目标（人民币2.5亿元）*100%3）如果2024年、2025年、2026年公司主营业务收入合计不低于人民币7.125亿元，但2026年的主营业务收入低于2025年的主营业务收入的70%，则B+轮投资方有权进行估值和股份调整，即实际控制人以零元价格向B+轮投资方转让股份，转让的股份=B+轮投资完成后B+轮投资方通过B+轮增资获得的公司股份比例*（1/2026年业绩完成率-1）*B+轮投资完成后公司注册资本。若B+轮投资完成后，公司发生资本公积金、未分配利润及股改等导致公司注册资本增加的，则上述计算公式中的B+轮投资完成后公司注册资本相应增加，实际控制人根据上述计算公式对B+轮投资方转让的股份数应相应增加。2026年业绩完成率=2026年实际主营业务收入/2026年主营业务收入业绩目标（人民币3亿元）*100%。实际控制人通过本条上述方式计算的补偿股份的上限数量为B+轮投资交割后的公司股本总额的5%（959,685.15股）。为免疑义，若该补偿股份的上限数量不足补偿所有B+轮投资方有权被补偿的股份，则应按照各B+轮投资方有权被补偿的股份数量的相对比例进行分配。创始股东同意，本条上述股份补偿应不晚于2027年6月30日之前完成交割并办理完成工商变更登记手续。公司和实际控制人承诺2023年和2024年公司主营业务收入目标合计不低于人民币3.3亿元（“两年主营业务收入业绩目标”），以上主营业务收入为经B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方认可的具有证券从业资格的会计师审计后数据。1）如果2023年和2024年公司主营业务收入合计低于人民币3.3亿元（即低于两年主营业务收入业绩目标的100%），则B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方有权进	附恢复条件（但公司不再作为前述条款中的义务/责任承担主体）	

			行估值和股份调整，即实际控制人以零元价格向B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方转让股份，转让的股份=B+轮投资完成后B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方持有的公司股份比例*（1/两年业绩完成率-1）*B+轮投资完成后公司注册资本。若B+轮投资完成后，公司发生资本公积金、未分配利润及股改等导致公司注册资本增加的，则上述计算公式中的B+轮投资完成后公司注册资本相应增加，实际控制人根据上述计算公式对B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方转让的股份数应相应增加。两年业绩完成率=2023年和2024年两年合计实际主营业务收入/主营业务收入业绩目标（人民币3.3亿元）*100%2）如果2023年和2024年公司主营业务收入合计不低于人民币3.3亿元，但2024年的主营业务收入低于2023年的主营业务收入的70%，则B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方有权进行估值和股份调整，即实际控制人以零元价格向B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方转让股份，转让的股份=B+轮投资完成后B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方持有的公司股份比例*（1/2024年业绩完成率-1）*B+轮投资完成后公司注册资本。若B+轮投资完成后，公司发生资本公积金、未分配利润及股改等导致公司注册资本增加的，则上述计算公式中的B+轮投资完成后公司注册资本相应增加，实际控制人根据上述计算公式对B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方转让的股份数应相应增加。2024年业绩完成率=2024年实际主营业务收入/2024年主营业务收入业绩目标（人民币2亿元）*100%实际控制人通过本条上述方式计算的补偿股份的上限数量为B+轮交割后的公司股本总额的15%（2,879,055.45股）。为免疑义，若该补偿股份的上限数量不足补偿所有B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方有权被补偿的股份，则应按照各B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方有权被补偿的股份数量的相对比例进行分配。创始股东同意，本条上述股份补偿应不晚于2025年6月30日之前完成交割并办理完成工商变更登记手续。各方确认并同意，就B+轮投资方而言，在B+轮投资方已根据本条的约定获得相应股份补偿（“B+轮投资方补偿股份一”）的前提下，如本条被触发的，B+轮投资方有权进一步获得的补偿股份（“B+轮投资方补偿股份二”）为根据本条计算的实际控制人应向B+轮投资方补偿的股份总数与B+轮投资方补偿股份一的差额。为免疑义，如根据本条计算的实际控制人应向B+轮投资方补偿的股份总数小于B+轮投资方补偿股份一的，实际控制人无需按照本条再向B+轮投资方进行股份补偿，同时B+轮投资方也无需向实际控制人返还任何补偿股份。对于B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方在获得本条上述补偿过程中所支付的全部费用，集团公司或创始股东应予以补偿。各方进一步同意，如因B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方行使本条项下的权利而需要向任何政府机关缴付税款或者承担更多成本的，则该等税款或成本应由集团公司和/或创始股东承担；如该等税款或成本已经由B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方支付的，则集团公司和/或创始股东应于B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方支付后的三（3）个工作日内补偿B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方该等税款或成本。集团公司和创始股东对此承担连带责任。各方同意，实际控制人因本条所述原因向B+轮投资方、B轮投资方、A+1轮投资方、A+轮投资方转让其持有的目标公司股份不受任何股东的股份转让限制、优先购买权和共同出售	
--	--	--	---	--

				权的限制，且各方应积极配合该等转让，包括但不限于签署相关法律文件以及通过相关决议。	
--	--	--	--	---	--

(二) 说明相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形，附恢复条件的特殊投资条款是否存在挂牌期间恢复效力的可能性

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定，相关条款清理情况如下：

《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定	清理后具体情况	是否符合/是否需要进一步清理
(一) 公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体	实际控制人闫励、李英骥为相关条款的义务承担主体，公司并非义务或责任承担主体	符合/否
(二) 限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象	不存在限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象	符合/否
(三) 强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派	不存在要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派	符合/否
(四) 公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方	不存在自动适用条款	符合/否
(五) 相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权	不存在相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权	符合/否
(六) 不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款	不存在违反法律法规规定的特殊条款	符合/否
(七) 触发条件与公司市值挂钩	不存在与市值挂钩的条款	符合/否
(八) 其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形	不存在其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的条款	符合/否

根据公司与投资人签署的相关协议，如公司在股转系统挂牌申请被有权机构/部门否决、公司主动撤回挂牌申请、本次新三板挂牌失败或 2027 年 12 月 31 日未合格上市，则自前述情形发生之日起，已终止的特殊投资条款自动恢复效力，但公司不再作为特殊投资条款的义务/责任承担主体。

综上，如挂牌期间附恢复条件的特殊投资条款恢复效力，不存在公司为义务或责任承担主体的情形，现有相关条款不存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形，符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定。

三、结合现行有效及附恢复条件的特殊投资条款内容，说明相关条款是否存在较高触发风险，触发后预计履约金额、条款义务主体的资信情况及是否具备充分履约能力，条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、

经营事项是否构成重大不利影响

（一）结合现行有效及附恢复条件的特殊投资条款内容，说明相关条款是否存在较高触发风险，触发后预计履约金额、条款义务主体的资信情况及是否具备充分履约能力

1、结合现行有效及附恢复条件的特殊投资条款内容，说明相关条款是否存在较高触发风险

根据公司与投资人签署的相关协议，如公司在股转系统挂牌申请被有权机构/部门否决、公司主动撤回挂牌申请、本次新三板挂牌失败或 2027 年 12 月 31 日未合格上市，则自前述情形发生之日起，已终止的特殊投资条款自动恢复效力；如公司公司在 2027 年 12 月 31 日之前未完成合格上市或合格并购或创始股东或集团公司明示或以行动放弃集团公司合格上市合格并购工作，投资方有权要求回购其届时所持有的全部或部分股份。

截至本问询回复出具日，公司正在积极推进本次挂牌申请事宜，如本次挂牌顺利完成、公司 2024 年和 2025 年业绩情况符合预期，公司预计将在 2026 年 6 月 30 日前提提交上市申请，并争取在 2027 年 6 月 30 日前完成上市审核，如前述计划顺利实现，则相关条款不存在触发的风险。

2、触发后预计履约金额、条款义务主体的资信情况及是否具备充分履约能力

就回购权条款，根据公司与投资人签署的相关协议，股份回购价款的确定方式为：“回购权人持有的股份的回购对价（“回购金额”）为回购权人要求回购的股份所对应的投资款加上自该股份所对应轮次的交割日到股份被回购日期间 8%的年回报率（以单利计算）及已宣布的未付股息（不足一年的按比例计算），具体公式如下：回购金额=被要求回购的股份对应的投资款 $\times$ （ $1+n\times 8\%$ ）+该等股份对应的已宣布但尚未支付的股息，n 为投资方支付投资款之日起至回购金额全部支付之日的年份数，不足一年的按比例计算。”

根据上述股份回购价款计算方式，假设回购触发时间为 2027 年 12 月 31 日，所测算回购股份所需资金如下：

如未来触发回购条款，要求公司实际控制人作为回购义务人回购投资人所持有全部公司股份，公司实际控制人可以出售股票、使用家庭存款、变现自有不动产以

及向银行或第三方借款等方式筹集资金，具体履约能力情况如下：

回购权人	投资金额 (万元)	回购触发 时间	回购期间 (年)	利率	回购金额 (万元)
北京荷塘生命科学原始创新基金（有限合伙）	2,450	2027.12.31	6.33	8%	3,690.68
北京荷慧生物科技合伙企业（有限合伙）	50		6.33		75.32
南京金溧创业投资合伙企业（有限合伙）	1,300		6.33		1,958.32
南京金黎创业投资合伙企业（有限合伙）	200		6.33		301.28
南京瞰智金涌生物医药创业投资合伙企业（有限合伙）	500		6.33		1,464.32
	500		5.35		
姜非	20		6.33		30.128
苏州济峰三号股权投资合伙企业（有限合伙）	4,000		5.35		5,712.00
常州市国经创智创业投资合伙企业（有限合伙）	2,000		5.35		2,856.00
中金启德（厦门）创新生物医药创业投资合伙企业（有限合伙）	2,500		5.35		6,285.20
	2,000		4.47		
杭州杭实进取股权投资合伙企业（有限合伙）	500		5.35		714.00
珠海隆门福瑞达股权投资基金（有限合伙）	1,000		5.35		1,428.00
江苏高投毅达健康成果创新创业贰号基金合伙企业（有限合伙）	1,000		5.35		2,514.08
	800		4.47		
贵阳南明大健康及特色食品产业引导投资基金（有限合伙）	2,000		5.79		2,926.4
嘉兴源津旷润股权投资合伙企业（有限合伙）	600		5.02		840.96
上海源津旷兴创业投资合伙企业（有限合伙）	500		4.47		678.80
北京雅惠锦霖创业投资合伙企业（有限合伙）	3000		4.47		6,344.33
	466.76		5.35		
	1,244.57		3.62		
朗玛七十四号（深圳）创业投资中心（有限合伙）	1,700		4.47		2,307.92
北京屹唐创欣创业投资中心（有限合伙）	1,027.46		5.35		5,000.18
	2,739.59		3.62		
北京屹唐鼎芯科技合伙企业	7.73		5.35		31.47

回购权人	投资金额 (万元)	回购触发 时间	回购期间 (年)	利率	回购金额 (万元)
业（有限合伙）	15.84		3.62		
合计					45,159.39

（1）公司处于快速发展的成长期，主营业务突出且呈快速增长趋势，公司股权价值具有较好增值前景，若 2027 年 12 月 31 日触发回购条款，公司实际控制人可优先寻找其他外部投资人受让所需回购股份。

（2）截至本问询函回复出具之日，实际控制人直接或间接控制公司 46.3293%的有表决权股份，若实际控制人全部通过出售股份支付回购价款用于回购外部投资人持有的 48.3894%股份，谨慎起见，根据 2024 年 4 月 B+轮融资的 12.40 亿元估值及其九折和八折的估值测算，回购完成后实际控制人直接或间接控制公司的有表决权股份情况如下：

估值依据	估值	回购所需价款	需出售公司股份比例	回购完成后实际控制人直接或间接控制公司有表决权股份
2024年B+轮融资价格	12.40亿元	4.52亿元	36.4516%	58.2671%
2024年B+轮融资价格打九折	11.16亿元	4.52亿元	40.5018%	54.2169%
2024年B+轮融资价格打八折	9.92亿元	4.52亿元	45.5645%	49.1542%

如上所示，若实际控制人全部通过出售股份支付回购价款，按照最新估值打八折的情况下，公司实际控制人仍将保持控制地位，不会对公司控制权的稳定性、公司治理、日常经营等重大事项产生不利影响。

（3）此外，根据公司实际控制人闫励与李英骥提供的不动产登记证书、存款证明等资产证明文件，其资产及收入支持回购义务人的回购履约能力。根据中国人民银行征信中心出具的《个人信用报告》并经查询中国裁判文书网、执行信息公开网等网站的公开信息，公司实际控制人信用状况良好，不存在信用卡及贷款逾期的情形，亦不属于失信被执行人，其具备向银行或其他朋友筹措资金的能力，可以补充以其自有资金不足时的差额。

综上，公司实际控制人具备足够的履约能力。

（二）条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响

如上所述，公司实际控制人可优先通过寻找其他外部投资人受让所需回购股份，假设公司实际控制人需通过转让部分公司股份的方式补充筹措资金，预计筹措资金相关的股份转让并回购完成后其持有公司股份比例仍将控制公司，不会影响公司控制权稳定性。

回购义务人闫励与李英骥分别担任公司董事长、董事兼总经理，履行回购义务不会导致回购义务人出现《公司法》规定不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形或中国证监会和股转公司规定的其他情形，不会对义务主体的任职资格产生重大不利影响。

无论是否发生触发回购情形，公司实际控制人均将按照相关法律法规及《公司章程》的规定履行其作为公司董事/高级管理人员的职责，并持续控制公司的日常经营，公司不作为回购条款义务承担主体，回购义务的履行不会导致公司实际控制人发生变更或董事、监事、高级管理人员发生重大变化，对公司治理、经营事项不会产生重大不利影响。

综上，特殊投资条款触发不会对公司控制权的稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

四、说明已终止的特殊投资条款的终止约定是否真实、有效，终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响

根据公司与投资人签署的相关协议，特殊投资条款终止系协议各方真实意思表示，终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

五、说明高投毅达投资入股资金来源及合法合规性，是否存在代持或其他利益安排

根据高投毅达的调查问卷及声明与承诺，并经访谈高投毅达，高投毅达投资入股资金均为自有资金，具有合法来源，所持公司股份为其真实持有，不存在代持或其他利益安排。

六、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商和律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司与股东签署的《关于北京爱思益普生物科技股份有限公司之股东协议》《北京爱思益普生物科技股份有限公司特殊投资条款终止协议》及相关补充协议；

（2）取得并查阅股东调查表、股东声明承诺及确认声明；

（3）取得公司说明；

（4）对公司实际控制人进行访谈；

（5）查阅了高投毅达《机构股东调查问卷》《股东声明与承诺声明》及其出资凭证，并进行了访谈；

（6）查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，了解投资方对特殊投资条款的内容及效力变动安排是否存在纠纷争议。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、公司 2021 年 11 月 A 轮融资以来历次股权股本变动价格公允性，同期或短期内增资及转让价格不存在明显差异且具有合理性；

2、附恢复条件的特殊投资条款存在挂牌期间恢复效力的可能性，但公司不再作为特殊投资条款的义务/责任承担主体。现有相关条款不存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定；

3、相关条款不存在较高触发风险；实际控制人资产状况及资信状况良好，触发回购条款时具备履约能力，如条款触发，不会对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项构成重大不利影响；

4、已终止的特殊投资条款的终止约定真实、有效，终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响；

5、高投毅达出资来源为自有资金，具有合法来源，所持公司股份为其真实持有，

不存在代持或其他利益安排。

3、关于持续经营能力

报告期内，公司净利润分别为-3,308.45万元、-5,387.49万元、-1,297.45万元；公司期初未分配利润大额为负。

请公司：

（1）使用通俗易懂的语言说明公司药物发现、临床前研究等主要业务适用的阶段、彼此的关系，公司在各项业务中从事的具体工作、人力配备及人力资质情况、发挥的具体作用和技术能力；公司与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、业务开展情况、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况，说明公司的市场地位和核心竞争力，公司选取的同行业可比公司的原因及合理性；

（2）量化分析报告期内收入增长的同时亏损扩大的原因及合理性；

（3）结合公司产品技术先进性和竞争优势、市场推广情况、未来三年预计成本费用支出、历史上或未来是否存在因现金周转困难导致企业面临资金链断裂的情形，说明公司应对持续亏损的措施及有效性，是否仍需要持续对外融资，现有融资渠道、融资能力是否足以支持公司正常开展研发活动及生产经营，是否存在重大流动性风险，是否具有持续经营能力；

（4）结合公司客户情况，说明《生物安全法案》等外部环境变化对公司未来业绩及生产经营的影响；

（5）结合公司所处行业、行业周期性、下游行业情况、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来是否能够持续维持高毛利率水平及收入增长，是否存在经营业绩下滑风险。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

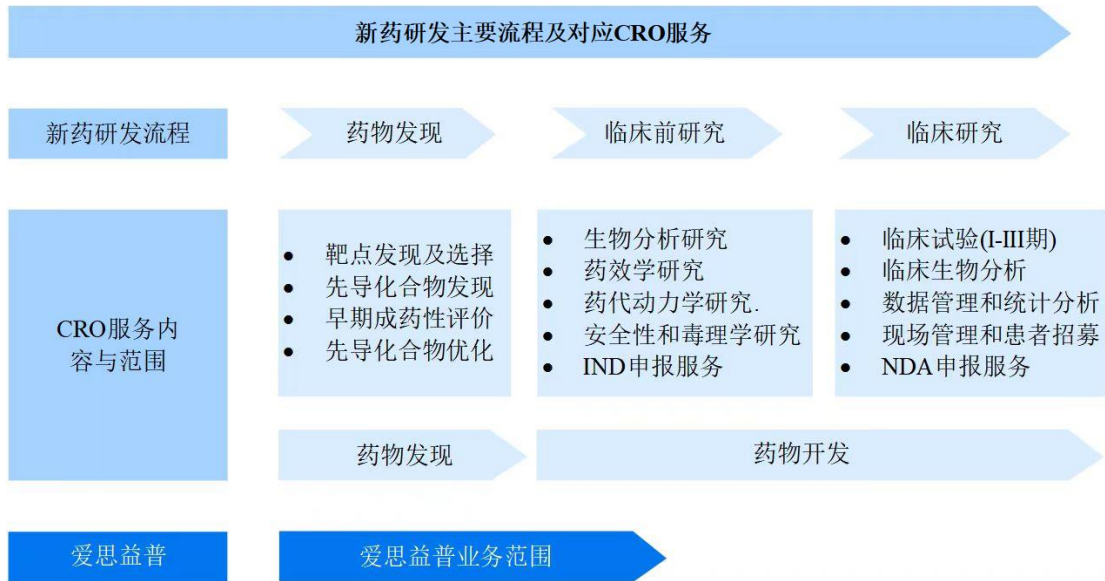
一、使用通俗易懂的语言说明公司药物发现、临床前研究等主要业务适用的阶段、彼此的关系，公司在各项业务中从事的具体工作、人力配备及人力资质情况、发挥的具体作用和技术能力；公司与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、业务开展情况、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况，

说明公司的市场地位和核心竞争力，公司选取的同行业可比公司的原因及合理性

（一）使用通俗易懂的语言说明公司药物发现、临床前研究等主要业务适用的阶段、彼此的关系，公司在各项业务中从事的具体工作、人力配备及人力资质情况、发挥的具体作用和技术能力

1、新药研发主要流程

新药研发可以分为药物发现和药物开发两个阶段，药物开发阶段又包括临床前研究和临床研究，具体如下图所示：



其中，药物发现及临床前研究具体内容如下：

（1）药物发现

药物发现作为药物研发的初始阶段，包括药物靶点发现及选择、先导化合物发现、早期成药性评价和先导化合物优化。

靶点是指药物在生物体内最终发挥作用的具体目标，这些目标可能是细胞、蛋白质或基因。药物分子可以通过与靶点发生作用，进而影响到一些生理性或病理性的过程，从而达到治疗疾病的目的。药物靶点发现及选择是根据疾病发生机制的研究，对与疾病相关的特定的细胞、蛋白质或基因等进行研究，从而确定新药研发的靶点。

靶点确定后，根据化学分子和靶点结合和反应筛选先导化合物，先导化合物是具有良好的生物活性和较好的安全性和成药性的化合物。

先导化合物发现后，研究者需要通过测试进一步挑选出最合适的化合物进入优化阶段。优化阶段主要是基于相似性原理改变原化合物的结构，制备一系列类似的化合物，评价其全面的构效关系并对其物理化学及生物化学性质进行优化，优化后再进行体内外活性评价、循环反馈，最终获得最优的候选药物。

(2) 临床前研究

新药研发企业在药物发现阶段获得候选药物，进入临床前研究阶段。临床前研究是连接早期药物发现与正式进入人体临床试验的关键环节，旨在通过体外细胞试验、活体动物试验等对药物有效性与安全性进行预先筛选与验证。

临床前研究CRO主要覆盖药理药效学、药物代谢与药物动力学、安全性/毒理学研究评价等。药效学研究旨在通过体内、外试验研究药物作用机理、药效作用的量效关系、时效关系，从而评价受试药物对目标病症的生物活性和有效性；药代动力学主要研究受试药物在动物机体的作用下动态变化规律，阐明药物在体内的吸收、分布、代谢和排泄的过程和特征；毒理学安全性评价主要通过对实验动物进行给药毒性试验、局部毒性试验、遗传毒性试验、生殖毒性试验和免疫原性试验等，为临床前药物的生物安全性提供依据。

2、公司药物发现、临床前研究等主要业务适用的阶段、彼此的关系，公司在各项业务中从事的具体工作、人力配备及人力资质情况、发挥的具体作用和技术能力

目前公司药物发现阶段业务覆盖药物靶点发现及选择、先导化合物发现、早期成药性评价和先导化合物优化等阶段，具体服务内容主要包括生物化学、细胞生物学、电生理学等；临床前研究阶段覆盖药理药效学、药物代谢与药物动力学的研究，服务内容主要包括药理药效学服务以及DMPK服务。具体对应关系具体如下：

项目	具体内容	公司业务	具体工作及具体作用 (以主要服务项目为例)
药物发现	药物靶点发现及选择	生物化学服务	1、药物靶标蛋白的表达与纯化：利用大肠杆菌、昆虫细胞或哺乳动物细胞通过转入特定的基因，定向表达特定的药物靶标蛋白质，然后通过蛋白质纯化技术，将表达的靶标蛋白从细胞或组织提取物提取纯化，从而分离出特定的靶标蛋白；蛋白质纯化后可以通过如酶活性测定、蛋白质相互作用分析等方式验证靶点的有效性。例如，纯化出与某种疾病相关的酶蛋白，然后检测潜在药物分子对该酶活性的抑制作用，从而验证该酶是否可作为药物靶点。

		细胞生物学服务	1、细胞系编辑：基于基因编辑技术，比如 CRISPR-Cas9 技术，对特定的细胞系进行基因的敲入、敲除来验证靶标与疾病之间的关系。例如如果在细胞系中敲除某个基因后，药物对细胞的作用消失或减弱，那么该基因所对应的蛋白质很可能是药物作用的直接或间接靶点； 2、细胞信号通路研究：通过实时荧光定量 PCR、基因互作、蛋白互作、磷酸化、泛素化等检测信号调节变化对细胞信号的影响，并评价与特定疾病的关系。例如，敲除某个信号通路中的关键基因，然后观察药物处理后细胞内相关蛋白的变化，以确定药物是否通过该信号通路发挥作用。
	先导化合物发现	生物化学服务	1、生化检测：通过酶学靶点的优化，构建稳定的生物化学酶学体系进行化合物功能活性的筛选，通过检测药物对酶活性的抑制、对受体的结合能力、对细胞内信号通路的影响等，筛选出具有潜在活性的药物分子； 2、高通量筛选（HTS）：基于化合物对酶活性的抑制、对受体的结合能力、对细胞内信号通路的作用，建立适合高通量筛选的方法，从而在万级到十万级化合物库中筛选出具有潜在活性的药物分子。
		细胞生物学服务	1、细胞内蛋白水平的定量：将不同的化合物作用于细胞，然后通过蛋白磷酸化、泛素化、蛋白表达量的抗体检测等方式检测细胞内相关蛋白的水平变化，以快速筛选出对目标蛋白具有调节作用的潜在药物； 2、G 蛋白偶联受体（GPCR）靶点化合物筛选：采用不同的细胞生物学实验如 cAMP 定量、钙流检测、细胞增殖等来评估化合物对 GPCR 受体的激活或抑制作用从而筛选出具有活性的化合物。
		电生理科学服务	药物对离子通道靶点活性评价：使用电生理学方法，如膜片钳或全自动膜片钳技术，可以测量化合物对细胞膜电位和离子通道功能的影响（药物通过改变离子通道的构象来影响其开放或关闭状态，从而调节细胞内外离子的转运，引起神经兴奋、心血管收缩或腺体分泌等生理反应的改变），从而筛选出具有潜在活性的药物候选物。
	先导化合物优化	生物化学服务	1、生化检测：在筛选出先导化合物后，通过生化检测分析其生化特性，如溶解性、稳定性、与靶点的结合亲和力等，为进一步的结构优化提供依据。根据生化检测结果对先导化合物进行结构修饰，以提高其药效、降低毒性和改善药代动力学性质； 2、药物作用机制研究：主要通过研究化合物的结合方式、结合和解离时间、底物竞争方式等，了解化合物如何发挥作用的详细信息，从而指导如何改进这些化合物以提高其成为药物的潜力。
		细胞生物学服务	1、细胞内蛋白水平的定量：通过对蛋白磷酸化、泛素化、蛋白表达量的抗体检测等方式检测细胞内相关蛋白的水平变化，从而帮助药化学家进一步理解化合物的构效关系，通过先导化合物的优化达到提高化合物的药效、降低脱靶效应； 2、GPCR 靶点药物评价：在初步筛选的基础上，通过对 GPCR 受体的进一步研究，包括激动或抑制活性、下游信号通路、构效关系等，从而指导对药物的化学结构进行修饰，以提高其与靶点的结合能力和选择性。

		电生理科学服务	应用膜片钳技术，对初步筛选的化合物进行进一步研究，包括对离子通道的抑制或激动作用、作用模式、作用机制，从而建立化合物的结构-效应关系，指导进一步的结构改进和优化，从而获得具有理想活性和良好作用机制的化合物。
	早期成药性评价	生物化学服务	1、药物脱靶效应研究（safety panel）：利用爱思益普特有的技术平台（Safety panel 药物脱靶安全性评价平台），通过对一系列与药物潜在毒性和不良反应相关的靶点进行测试，用于早期发现和评价药物潜在的毒性风险，从而对客户的化合物是否适合继续开发提供建议。公司主要提供全功能的、全人源的，以生化和细胞研究为核心的评价体系，对神经、心脏、呼吸、代谢、消化等各大系统的主要不良反应进行评价，此平台可以一次性评价 90 个靶点，同步进行 138 个实验测试； 2、激酶谱学筛选（kinase panel）：利用爱思益普特有的技术平台（Kinase panel 激酶选择性评价平台），在药物开发的早期阶段同时评估化合物对不同激酶家族活性的影响，从而研究药物对不同激酶家族的选择性，发现化合物对激酶家族的脱靶效应并评估潜在的毒性风险。目前公司提供基于功能的筛选技术可以同时检测化合物对多达 600 种的激酶靶点的作用。
		细胞生物学服务	细胞谱学筛选（cell panel）：通过对多达 700 种的肿瘤细胞（可组合特有的诸如耐药株、编辑株等细胞），进行癌种的敏感性、选择性、作用机制、联合用药方案等评价，包括脱靶效应、毒性预测、药物的剂量-效应关系等，有助于提高药物的成药性，并在药物开发的早期阶段提供关键信息。
		电生理科学服务	药物对心脏离子通道作用评价：通过手动膜片钳和自动膜片钳等技术方法评价分子对心脏钾通道（hERG 通道）和其他多种离子通道（如钠通道、钙通道等）的影响。通过评估化合物对 hERG 通道的影响，可以预测其潜在的致心律失常风险，这是药物开发中的一个重要考虑因素。
临床前研究	药理药效学	药理药效学服务	通过跟人类生理发病机制类似的疾病动物模型，结合临床治疗的给药途径，评估药物在临床适应症的用药剂量、药物作用效果与机理以及药物作用途径，为新药临床试验提供重要指导意见及风险管控依据。
	药物代谢与药物动力学	DMPK 服务	通过关注药物的吸收、分布、代谢、排泄（ADME）和药代动力学（PK）特性，帮助确定候选药物的药理特性。例如，通过研究药物在动物模型中的代谢产物，预测其在人体内可能产生的代谢物，评估代谢产物的安全性和活性。
	安全性/毒理学研究评价	不涉及	/

如上表所示，除电生理科学服务在药物靶点发现及选择阶段未得到应用以外，公司药物发现阶段各项服务在药物发现过程中均可得到应用，该阶段服务与药物发现各个过程属于相互交叉的关系；公司临床前研究各项服务与临床前研究各个过程一一对应。

针对各项服务，公司已配备了充足的人力资源，同时拥有丰富的技术储备，其中最为典型的是公司14个核心技术平台。

公司各项业务配备的技术与研发人员具体情况如下：

单位：人

项目	具体服务内容	学历	人数	占比
药物发现	生物化学	博士	2	3.28%
		硕士	20	32.79%
		本科	31	50.82%
		专科及以下	8	13.11%
		小计	61	100.00%
	细胞生物学	博士	12	10.71%
		硕士	58	51.79%
		本科	41	36.61%
		专科及以下	1	0.89%
		小计	112	100.00%
	电生理科学	硕士	9	22.50%
		本科	19	47.50%
		专科及以下	12	30.00%
		小计	40	100.00%
	其他技术人员	硕士	7	58.33%
		本科	3	25.00%
		专科及以下	2	16.67%
		小计	12	100.00%
临床前研究	药理药效学	博士	6	7.23%
		硕士	18	21.69%
		本科	31	37.35%
		专科及以下	28	33.73%
		小计	83	100.00%
	DMPK	博士	2	8.00%
		硕士	13	52.00%
		本科	9	36.00%
		专科及以下	1	4.00%
		小计	25	100.00%
合计			333	-

公司核心技术平台具体业务应用情况如下所示：

序号	技术名称	技术特色及先进性表现	分类
1	离子通道药物筛选技术平台	离子通道作为最重要的药物靶点家族，在诸多疾病领域受到关注。爱思益普基于自主建立的全国先进、世界较为领先的离子通道细胞库，采用较高技术门槛的电生理学技术，实现了精准地直接测量药物对离子通道靶点的直接调控作用，实现了靶向离子通道药物高效、精准和高通量的筛选。 该平台可应用于中枢神经系统新药筛选和机制研究、心血管系统药物筛选以及部分免疫和代谢药物靶点筛选。	电生理科学业务
2	全面的药物心脏安全性评价技术平台	药物的致心律失常毒性是监管部门最重视的毒性风险，心脏安全性评价是创新药必需的研究，在药物筛选的早期阶段就需要针对 hERG 通道靶点进行筛选，从而排除有风险的化合物。公司基于指导原则 ICES7B 建立从关键靶点到细胞模型、组织器官模型以及啮齿类动物模型完善的心脏安全性评价技术链条，可以符合最新指导原则的要求，从而极大的便利了在药物研发早期选出安全性较好的化合物。	DMPK 业务
3	丰富多元的细胞内蛋白表达水平和蛋白修饰的检测平台	包括传统 WB、IF、In-cell western、Hibit 等多项技术，可实现高通量、多维度分析细胞内蛋白表达水平变化以及蛋白修饰水平的变化，包括磷酸化、泛素化、乙酰化、糖基化等。 该平台是蛋白降解药物筛选的必备平台，亦可应用于其他药物下游信号筛选研究。	细胞生物学业务
4	多种原代免疫细胞分离诱导技术及免疫功能及免疫调节的评价方法	可分离并诱导包括 T 淋巴细胞、B 淋巴细胞、NK 细胞（自然杀伤细胞）、粒细胞等免疫细胞，使用 ELISA、ALPHALISA、HTRF 等多种方法评价细胞因子分泌、表面特异性 marker 检测等，用混合淋巴细胞反应实验以及肿瘤细胞杀伤实验评价免疫细胞功能及免疫调节，涉及种属包含人、大小鼠、兔、犬、猴等啮齿类至灵长类动物的全覆盖，技术储备基础雄厚。 该平台是免疫系统药物筛选和机制研究的基础平台。	细胞生物学业务
5	蛋白-酶学-生物物理-MOA-质谱-谱学筛选六位一体的融合平台	深入融合各平台优势，构建了从蛋白质科学、生物物理学、酶学活性开发、生化机制研究、基于质谱的生化方法分析以及谱学筛选六位一体的大生化平台，在专业化、自动化和国际化的道路上不断为国内外小分子新药研发提供专业、高效的技术支持和服务。	生物化学业务
6	酶学筛选平台	基于激酶和非激酶靶标的药物筛选，是肿瘤和免疫学药物发现的初始环节。公司已搭建了成熟的基于靶标蛋白的化合物筛选服务体系，形成了以激酶、磷酸酶、蛋白酶、表观遗传、DNA 损伤修复、磷酸二酯酶、代谢、免疫等平台为主的测试服务，建立了国际较大的小分子靶标筛选库。	生物化学业务
7	GPCR 过表达细胞系构建和药物筛选技术平台	G 蛋白偶联受体（GPCR）是细胞膜上最大的蛋白家族，由于其拥有广泛的配体和组织分布，可参与到机体众多的生理功能调控中，是药物发现中最重要的方向之一。爱思益普搭建 GPCR 细胞模型数量多、种属全、检测方式多样、即到即检周期短，可实现高通量筛选。	细胞生物学业务
8	生物标志物（Biomarker）检测平台	Biomarker 的检测贯穿新药研发到临床试验的整个过程，是评价药物有效性的重要手段。爱思益普在生物标志物检测方面，建立了包括 WB、qPCR、In-cell western、IFA、FACS、ELISA、AlphaLISA 等在内的多维度综合检测平台，并结合公司强大的生物信息分析能力，针对新药研发过程中的重要靶点及生物标志物进行方法学开发和验证，可实现细胞、组织、体液等多种生物样品的快速、高通量检测。	细胞生物学业务

序号	技术名称	技术特色及先进性表现	分类
9	Safety panel 药物脱靶安全性评价平台	基于公司自主构建的多靶点类型稳转细胞系及检测体系，构建早期基于体外功能活性测试的药物脱靶安全性评价，建立了 SafetyOne44 和 SafetyMax90 筛选平台，累计完成 800+化合物的筛选，完成 300+申报化合物的检测，通过对药物的脱靶效应测试，帮助客户对药物潜在的不良反应进行预测，从而帮助客户决策化合物作为候选化合物的潜力和风险。	细胞生物学业务
10	Kinase panel 激酶选择性评价平台	基于公司完善全面的生物化学研究平台，自主构建的国内领先的激酶谱选择性评价平台，构建基于激酶活性测试的评价体系，建立了最多覆盖 416 个激酶靶点并可以灵活组合的激酶谱，服务于国内外药物研发企业，数据被引用的文献达 30 篇以上。	细胞生物学业务
11	CNS Panel 成瘾性评价平台	基于 2022 年 1 月药审中心（CDE）组织修订的《药物非临床依赖性研究技术指导原则》以及与 CDE 及行业专家的沟通反馈和大量理论基础支撑，建立了 Drug Abuse Safety Panel 和 CNS Core Safety Panel 的药物安全性筛选平台以及 CNS Max Panel 的 CNS 药物筛选平台，为国内外药物研发客户提供高质量的数据，评估早期药物成瘾性风险，支持 CNS 系统的脱靶效应评价，协助推进药物研发进程。	细胞生物学业务
12	Cell panel 筛选平台	通过 cell panel 的筛选，可以帮助客户在抗肿瘤药物筛选和机理研究中，找到适合的肿瘤模型，或者与靶点相对应的适应症。 该平台可进行：（1）上千种细胞类型可自由组合，除常规肿瘤细胞系外，还可组合耐药细胞株等细胞；（2）2D、3D 以及联合用药等多种检测方法；（3）一次性大量细胞株筛选，成本低；（4）可根据测试结果提供深度的生物信息学分析。	细胞生物学业务
13	一体化药物发现平台	公司已针对众多靶点完成了从生物化学、细胞学、DMPK、脱靶效应、体内生物学实验的覆盖，可以为药物发现从靶点到候选化合物确定提供完备的一体化服务，进而极大地提高药物研发的效率。	细胞生物学业务
14	细胞系编辑平台	运用基因过表达、Knock-down、Knock-out、Knock-in 等技术构建包括 Reporter（报告基因）、Ba/F3 稳转细胞株、Hibit 稳转细胞株、耐药株、突变株等在内的各种细胞系，用于早期药物筛选、靶点选择性、种属特异性和机制研究等一系列服务。	细胞生物学业务

（二）公司与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、业务开展情况、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况，说明公司的市场地位和核心竞争力，公司选取的同行业可比公司的原因及合理性

1、公司选取的同行业可比公司的原因及合理性

公司是一家靶点驱动的药物发现生物学平台，创立以来，公司始终专注于药物发现阶段的生物学研发服务，并逐步延伸至临床前研究阶段。目前国内尚没有与公司业务完全一致的上市公司，结合公司所属行业、主营业务、主要产品等因素，选取药明康德、康龙化成等具有相似业务的上市公司作为同行业可比上市公司。公司与药明康德、康龙化成的可比性具体分析如下：

公司名称	所属行业	主营业务	选取原因
药明康德 (603259)	研究和试验 发展	为全球制药、生命科学和医疗器械公司提供新药研发和生产服务	药明康德服务内容包括测试业务以及生物学业务，其中测试业务包括临床前药效、药代、安全性评价、生物分析服务等，服务内容与爱思益普临床前业务部分重合，生物学业务为一体靶靶标到苗头化合物发现平台，服务内容与爱思益普具有相似性
康龙化成 (300759)	研究和试验 发展	提供从药物发现到药物开发的全流程一体化药物研究、开发及生产服务	康龙化成实验室服务业务包括实验室化学和生物科学服务，其中实验室化学服务包括苗头化合物发现、先导化合物合成及优化，生物科学服务包括体内外药物代谢及药代动力学、体外生物学和体内药理学及药物安全性评价等服务，实验室服务业务与爱思益普业务具有相似性
挂牌公司	研究和试验 发展	以药物发现阶段为主，覆盖部分临床前研究阶段	-

资料来源：同行业可比上市公司官网及定期报告、招股说明书等公开资料

综上，上述同行业可比上市公司与挂牌公司具有可比性。

2、公司与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、业务开展情况、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况，说明公司的市场地位和核心竞争力

(1) 创新药CRO行业竞争情况以及公司与同行业可比公司的市场地位

① 少数全面综合型CRO公司占据行业龙头地位，规模远大于其他CRO公司

全面综合型CRO公司主要包括药明康德、康龙化成，其成立时间较早，业务综合性较强，实验室分布较广，并与国际接轨。该类企业服务内容包括药物发现、药学研究、安全性评价、药效学研究、临床试验、受托生产服务等。其中，药明康德2023年的营业收入为403.41亿元，扣非归母净利润为97.48亿元，收入规模位居国内CRO行业第一名；康龙化成2023年的营业收入为115.38亿元，净利润为15.14亿元，收入规模在国内CRO行业排名第二。上述两家企业收入规模远大于国内其他CRO公司。

② 部分企业专注于某阶段的药物研发服务，其中少数企业成为细分行业的龙头企业

我国CRO行业部分企业专注于某阶段的药物研发服务，成为细分专业型CRO公司，其中又有少数企业成为各自细分领域的龙头企业。比如，泰格医药专注于临床试验环节，并成为该领域的龙头企业；昭衍新药专注于安全性评价环节，并成为该领域的龙头企业。除该等龙头企业外，在各细分领域，仍有较多规模较小的CRO公

司，公司为专注于药物发现阶段的生物学研发服务，并逐步延伸至临床前研究阶段。

(2) 公司与同行业可比公司在经营情况、业务开展情况等方面的比较情况

公司与同行业可比上市公司主要业务开展情况比较情况如下：

公司名称	研发标的类型	主要服务范围			
		药物发现	临床前研究	临床试验	受托生产
药明康德	创新药、仿制药兼顾				
康龙化成	创新药、仿制药兼顾				
爱思益普	创新药				

注：临床前研究公司不涉及安全性评价。

同行业可比上市公司药明康德、康龙化成业务综合性较强，服务范围较广，部分业务与公司具有相似性，公司与同行业可比上市公司该类业务收入对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-4 月	2023 年	2022 年
药明康德	418,726.59	909,222.07	819,380.05
康龙化成	337,117.68	666,011.71	608,877.85
爱思益普	5,184.27	14,948.48	8,926.25

注：1、药明康德选取的为其测试业务以及生物学业务，康龙化成选取的是其实验室服务业务；
2、2024年1-4月同行业可比公司数据选自其半年度数据。

综上，公司与同行业可比公司在业务开展过程中存在主要服务范围的差异，公司实际业务经营情况和收入规模相符。

(3) 公司与同行业可比公司在技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

与同行业可比公司相比，公司在药物发现生物学细分领域建立了一定的竞争优势。在药物发现方面，公司凭借“一体化”“专业化”“标准化”的研发服务，具有较强的客户基础。而且，公司已经搭建了离子通道药物筛选技术平台等14个核心技术平台，累计建立各类靶点蛋白和细胞系超过1,500个，构建的靶点库规模达到国际先进水平，并且公司已针对众多靶点建立了一系列基于生物学和药理学研究的技术平台，开发了超过10,000种针对不同靶点的检测方法和技术，能为客户提供从靶点验证到候选化合物确定一体化的研发服务。公司已形成了独特的竞争优势。

在核心技术储备方面，公司部分核心技术平台与康龙化成具有一定的相似性。

根据康龙化成2023年年度报告，其近年来技术投入成果包括“蛋白质组学、基因剪辑和高通量”综合技术，其中蛋白质组学、基因剪辑相关技术与公司现有核心技术平台对比如下：

康龙化成		爱思益普	
技术名称	技术特色	技术名称	技术特色
化学蛋白质组学平台	综合运用药物化学、生物学/生物信息学、药理学、蛋白质组学等多学科的方法和工具，基于具有生物活性分子的化学探针与蛋白质组的相互作用，解析小分子的分子机制，揭示小分子在细胞内或组织内的靶标蛋白或脱靶位点。	蛋白-酶学-生物物理-MOA-质谱-谱学筛选六位一体的融合平台	深度融合各平台优势，构建了从蛋白质科学、生物物理学、酶学活性开发、生化机制研究、基于质谱的生化方法分析以及谱学筛选六位一体的大生化平台，在专业化、自动化和国际化的道路上不断为国内外小分子新药研发提供专业、高效的技术支持和服务。
基因编辑技术	开发了多种先进的基因编辑技术，递送方式，检测方法等。经整合优化后，显著提高了实验成功率，并缩短了实验周期，涵盖靶点蛋白的表达上调、抑制、敲除等，并新开发多种诱导表达系统能够更为精细地调控基因的表达。为一系列客户提供了基因敲降、敲除、敲入以及基因定点突变等服务，帮助客户完成了早期靶点验证以及化合物药效筛选，模型构建等工作。	细胞系编辑平台	运用基因过表达、Knock-down、Knock-out、Knock-in 等技术构建包括 Reporter（报告基因）、Ba/F3 稳转细胞株、Hibit 稳转细胞株、耐药株、突变株等在内的各种细胞系，用于早期药物筛选、靶点选择性、种属特异性和机制研究等一系列服务。

CRO行业属于知识密集型行业，具有技术更新快的特点，衡量公司与同行业可比公司核心竞争力的关键指标包括毛利率以及研发费用率，上述指标对比如下：

毛利率			
公司名称	2024 年 1-4 月	2023 年	2022 年
药明康德	35.36%	38.23%	36.05%
康龙化成	44.46%	44.28%	45.14%
爱思益普	35.79%	29.51%	29.06%
其中：药物发现业务	41.40%	34.11%	41.51%
药物发现业务 （剔除股份支付费用影响）	43.09%	41.83%	41.51%
研发费用率			
公司名称	2024 年 1-4 月	2023 年	2022 年
药明康德	3.69%	3.57%	4.10%
康龙化成	3.71%	3.89%	2.75%
爱思益普	18.36%	23.48%	35.85%

注：1、药明康德选取的为其测试业务以及生物学业务，康龙化成选取的是其实验室服务业务；
2、2024年1-4月同行业可比公司数据选自其半年度数据。

如上表所示，公司主营业务毛利率低于同行业可比上市公司，主要是因为公司临床前研究业务尚处于业务开拓阶段，拉低了整体毛利率；此外，2023年受股份支付费用影响，公司2023年药物发现业务毛利率亦出现较大波动。剔除股份支付费用影响后的药物发现业务毛利率较为稳定，且处于同行业可比区间范围内。

此外，公司坚持以研发创新为驱动，以市场需求和技术发展为导向，注重技术积累，积极布局新药研发的前沿技术，报告期内，研发费用率处于较高水平。

综上，公司处于快速发展阶段，与同行业可比公司相比，规模较小。但公司高度重视技术创新和研发，将持续的研发投入作为保持公司核心竞争力的重要举措，经过十余年的积累，公司已经搭建了离子通道药物筛选技术平台等14个核心技术平台，累计建立各类靶点蛋白和细胞系超过1,500个，构建的靶点库规模达到国际先进水平，并且公司已针对众多靶点建立了一系列基于生物学和药理学研究的技术平台，开发了超过10,000种针对不同靶点的检测方法和技术，能为客户提供从靶点验证到候选化合物确定一体化的研发服务。公司在技术实力以及核心竞争力方面已经建立了独特的竞争优势。

未来公司将继续聚焦行业内先进技术，以“一体化”“专业化”“标准化”为立足点，逐步提高公司新药研发服务范围及能力，为客户提供高效、高质量、全面的新药研发服务，持续赋能下游行业。

二、量化分析报告期内收入增长的同时亏损扩大的原因及合理性

报告期内，公司主要经营指标及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动金额	变动比例
营业收入	14,948.48	8,926.25	6,022.23	67.47%
营业成本	10,537.28	6,330.51	4,206.77	66.45%
营业毛利	4,411.20	2,595.74	1,815.46	69.94%
毛利率	29.51%	29.08%		-
管理费用	3,997.13	1,543.54	2,453.59	158.96%
研发费用	3,510.08	3,200.09	309.99	9.69%
销售费用	2,107.45	1,100.02	1,007.42	91.58%

项目	2023 年	2022 年	变动金额	变动比例
期间费用合计	9,614.65	5,843.65	3,771.00	64.53%
期间费用率	64.32%	65.47%		-
净利润	-5,387.49	-3,308.45	-2,079.05	-62.84%
非经常性损益	-2,268.58	126.75	-2,395.34	-1889.77%
其中：股权激励费用	-2,489.17	-	-2,489.17	-
扣除非经常性损益后的净利润	-3,118.91	-3,435.20	316.29	9.21%

注：变动比例=（本期金额-上年同期金额）/上年同期金额。上年同期为负值时，变动幅度为负，表明亏损进一步增加；变动幅度为正，表明亏损缩窄或盈利。

由上表可知，2022年、2023年，公司营业收入分别为8,926.25万元，14,948.48万元，同比增长67.47%；毛利率较为稳定，营业毛利和营业收入基本保持同比增长趋势；扣除非经常性损益后的净利润分别为 -3,435.20万元、-3,118.91万元，扣非后净亏损有所收窄；净利润分别为-3,308.45万元、-5,387.49万元，净亏损有所扩大，主要原因：

（1）为进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心管理人员的积极性，助力企业长远发展，公司对部分核心人员进行股权激励，2023年确认股权激励费用2,489.17万元；

（2）随着公司业务规模扩大和市场开拓的需要，公司扩大了人员规模，员工绩效也随着公司业绩增长有所提高，薪酬费用规模有所增加，2023年计入管理费用和销售费用的职工薪酬规模同比增长1,721.13万元，导致管理费用、销售费用等期间费用规模增长较大，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
期间费用	9,614.65	5,843.65	3,771.00	64.53%
剔除股权激励影响后的期间费用	8,134.16	5,843.65	2,290.51	39.20%
管理费用-职工薪酬	1,710.69	889.83	820.86	92.25%
销售费用-职工薪酬	1,620.37	720.10	900.27	125.02%

三、结合公司产品技术先进性和竞争优势、市场推广情况、未来三年预计成本费用支出、历史上或未来是否存在因现金周转困难导致企业面临资金链断裂的情形，说明公司应对持续亏损的措施及有效性，是否仍需要持续对外融资，现有融资渠道、

融资能力是否足以支持公司正常开展研发活动及生产经营，是否存在重大流动性风险，是否具有持续经营能力

（一）公司产品技术先进性和竞争优势

1、公司已经建立了一定的研发成果门槛

经过十余年的积累，公司已经搭建了离子通道药物筛选技术平台等14个核心技术平台，累计建立各类靶点蛋白和细胞系超过1,500个，构建的靶点库规模达到国际先进水平，并且公司已针对众多靶点建立了一系列基于生物学和药理学研究的技术平台，开发了超过10,000种针对不同靶点的检测方法和技术，能为客户提供从靶点验证到候选化合物确定一体化的研发服务。公司已形成了独特的竞争优势。

2、公司拥有较为丰富的项目经验积累

创立以来，公司始终专注于药物发现阶段的CRO服务，累计交付数万个项目，大量的客户订单促使公司积累丰富的新药研发服务经验。公司在服务客户过程中，不断提升实验室建设水平，不断提高订单交付标准化流程，形成了一批科学严谨的SOP文件，为今后快速规模化发展打下良好基础。

3、公司拥有较为合理的人才团队

公司管理团队具有丰富的管理经验以及大型跨国企业任职经历，管理团队对于药物发现CRO的发展趋势有着敏锐的分析判断。公司已经建立一支包括海内外资深专业博士、海归人士组成的研发技术团队，不仅保障公司日常订单的高质量交付也根据公司发展战略进行了有效的新技术研发。

（二）市场推广情况

目前公司处于快速发展阶段，随着下游创新药行业的快速发展带来的需求增加，公司不断加大推广力度，包括但不限于：①专业论坛，公司积极参与行业技术专业论坛，通过专业技术介绍对公司服务进行推广宣传，直接与潜在客户接触，了解市场需求的动态变化，以获取潜在客户；②拜访客户，公司销售人员会对目标客户进行针对性拜访，了解客户需求，并向其展示公司的服务范围和技术储备；③营销网络覆盖，公司对不同类别的客户、不同地域的客户进行差异化宣传介绍，通过本地化专业化服务近距离接触客户。

公司凭借多年来良好的服务质量，在行业内形成了较好的口碑，客户数量快速增加，2023年公司实现营业收入14,948.48万元，较2022年同比增长67.47%。

（三）未来三年预计成本费用支出

根据销售百分比法，测算公司2024年至2026年三年营运资金新增需求情况：

1、基本假设

（1）营业收入增长率：2023年公司营业收入较2022年增长率67.47%，基于谨慎性原则，假设未来三年公司平均营业收入增长率为30%；

（2）综合毛利率：报告期内，公司综合毛利率分别为29.08%、29.51%和35.79%，2022年综合毛利率较低主要原因为公司处于成长期，2023年综合毛利率较低主要是因为股权激励影响，剔除上述因素影响，假设未来三年公司综合毛利率为38%；

（3）销售费用增长率：公司2023年销售人员大幅增加，现有销售力量较为充足，未来三年公司将不会大规模扩展销售队伍，在不考虑股份支付费用的情况下预计未来三年销售费用增长率为5%；

（4）管理费用增长率：公司2023年管理人员大幅增加，现有管理团队具有丰富的管理经验以及大型跨国企业任职经历，未来三年公司将不会大规模扩展管理队伍，在不考虑股份支付费用的情况下预计未来三年管理费用增长率为5%；

（5）研发费用率：报告期内，公司研发费用率分别为35.85%、23.48%、18.36%，处于较高水平，未来公司将继续聚焦行业内先进技术，假设未来三年公司研发费用率为15%；

（6）其他指标：除上述指标以外，假设其他指标占营业收入的比例与2022年和2023年的加权平均值一致。

2、具体测算过程

单位：万元

序号	项目	计算公式	历史年度数据		占营业收入比例	未来三年预计情况		
			2022 年	2023 年		2024 年 E	2025 年 E	2026 年 E
1	应收票据及应收款项融资							
2	应收账款		2,474.22	5,159.79	31.98%	6,213.76	8,077.89	10,501.26

3	预付款项		501.06	448.32	3.98%	772.76	1,004.58	1,305.96
4	存货		1,498.00	2,332.32	16.04%	3,117.72	4,053.03	5,268.94
5	应付票据							
6	应付账款		2,074.95	1,974.95	16.96%	3,296.45	4,285.38	5,571.00
7	合同负债		487.75	846.75	5.59%	1,086.22	1,412.09	1,835.71
8	营业收入		8,926.25	14,948.48	-	19,433.02	25,262.93	32,841.80
9	营业成本		6,330.51	10,537.28	62.00%	12,048.47	15,663.01	20,361.92
10	税金及附加		3.59	10.10	0.06%	11.14	14.49	18.83
11	销售费用		1,100.02	2,107.45	-	2,303.02	2,508.38	2,724.00
12	管理费用		1,543.54	3,997.13	-	3,152.38	3,441.11	3,744.27
13	研发费用		3,200.09	3,510.08	15.00%	2,914.95	3,789.44	4,926.27
14	财务费用		108.15	0.20	0.45%	88.19	114.65	149.05
15	折旧与摊销		1,158.80	2,021.40	13.32%	2,588.55	3,365.12	4,374.66
16	股份支付费用		-	2,489.17	-	516.36	516.36	516.36
17	付现成本	17=9+10+11+12+13+14-15-16	11,127.10	15,651.66		17,413.25	21,649.60	27,033.33
18	最低现金保有量	18=17/12*3, 假设三个月的现金保有量	2,781.78	3,912.92		4,353.31	5,412.40	6,758.33
19	营运资金	19=18+1+2+3+4-5-6-7	4,692.37	9,031.64		10,074.88	12,850.44	16,427.78
20	营运资金增加额							7,396.14

注：以上测算不构成公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。

如上表测算所示，未来三年公司尽管面临一定的营运资金缺口，但整体财务状况仍然处于可控状态。

（四）历史上或未来是否存在因现金周转困难导致企业面临资金链断裂的情形

公司历史上不存在因现金周转困难导致企业资金链断裂的情形，可预见的未来发生因现金周转困难导致企业资金链断裂的可能性较小，具体分析如下：

1、公司货币资金储备充足

报告期各期末，公司货币资金分别为9,099.01万元、9,301.83万元和10,718.83万元，资金储备充足。

2、公司偿债能力较强

报告期各期末，公司偿债能力的主要财务指标具体如下：

项目	2024 年 4 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
资产负债率	21.68%	26.75%	34.07%
流动比率（倍）	4.13	3.42	2.61
速动比率（倍）	3.47	2.81	2.20

如上表所示，报告期各期末，公司资产负债率呈现下降趋势，资产结构进一步优化；流动比率和速动比率指标呈现上升趋势，且均大于1，总体偿债能力表现良好。

3、公司不存在未来可预见的重大资本性支出计划

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为4,100.78万元、2,286.72万元和673.59万元，主要系为了提升研发服务能力而购买研发设备。随着公司研发团队的稳定以及相匹配的经营场所建设完成，公司目前不存在未来可预见的重大资本性支出计划。

4、公司不存在对持续盈利能力构成重大不利影响的因素

截至本问询回复出具之日，公司不存在以下对持续盈利能力构成重大不利影响的因素：

（1）公司的经营模式、产品或服务的品种结构已经或者将发生重大变化，并对公司的持续盈利能力构成重大不利影响；

（2）公司的行业地位或公司所处行业的经营环境已经或者将发生重大变化，并对公司的持续盈利能力构成重大不利影响；

（3）公司在用的商标、专利、专有技术、特许经营权等重要资产或者技术的取得或者使用存在重大不利变化的风险；

（4）公司最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户存在重大依赖；

（5）公司最近一年的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益；

（6）其他可能对公司持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

（五）说明公司应对持续亏损的措施及有效性，是否仍需要持续对外融资，现有融资渠道、融资能力是否足以支持公司正常开展研发活动及生产经营，是否存在

重大流动性风险，是否具有持续经营能力

1、公司应对持续亏损的措施及有效性

公司为应对持续亏损情况，拟采取以下措施：①保持高强度的研发投入，实现新药研发技术持续迭代升级，继续聚焦行业内先进技术，以“一体化”“专业化”“标准化”为立足点，逐步提高公司新药研发服务范围及能力，为客户提供高效、高质量、全面的新药研发服务，持续赋能下游行业；②把握行业发展机遇，提升品牌影响力，不断开拓新客户，促进营业收入的持续快速提升；③加强成本费用内控、项目执行管理和回款管理，提升项目执行、交付效率，加强项目结算管理。

公司已形成了独特的竞争优势，并在行业内形成了较好的口碑。随着国内药企的转型，创新药市场份额的不断上升，公司通过持续高强度的研发投入保持自身技术的先进性以及核心竞争力，同时通过提升品牌影响力不断开拓新客户，有利于进一步提高公司的市场占有率以及收入水平；此外，通过加强成本费用内控，提升项目执行、交付效率，有利于提升公司的盈利能力。截至2024年9月30日，公司未经审计的2024年1-9月净利润为-1,288.62万元，对比公司2024年1-4月的-1,297.45万元，公司期后亏损未进一步扩大。

综上，公司期后亏损未进一步扩大，应对持续亏损的措施具有有效性。

2、是否仍需要持续对外融资，现有融资渠道、融资能力是否足以支持公司正常开展研发活动及生产经营，是否存在重大流动性风险，是否具有持续经营能力

报告期内，公司储备了较为丰富的货币资金，同时公司营业收入及经营活动现金流入持续提高，但未来仍然存在一定的营运资金缺口。未来，公司将致力于持续改善经营活动现金流，同时根据市场情况以及资金储备情况，决定是否继续开展对外融资。

公司前期融资依赖股权融资，报告期内，公司累计融资27,600.00万元，受到较多投资者的关注和参与，公司具有较强的融资能力，现有融资渠道、融资能力足以支持公司正常开展研发活动及生产经营。若本次顺利挂牌，公司成为非上市公众公司后，有利于公司融资来源多元化。

综上所述，公司现有货币资金充足、融资渠道畅通、营业收入快速增长、可预见的未来发生因现金周转困难导致企业资金链断裂的可能性较小，公司不存在重大

流动性风险，具有持续经营能力。

四、结合公司客户情况，说明《生物安全法案》等外部环境变化对公司未来业绩及生产经营的影响

（一）公司客户情况

报告期内，公司客户按地区分布主要在境内，收入占比分别为82.55%、82.78%、83.73%。公司主要境外销售客户包括InSilico Medicine Hong Kong Limited、Nimbus Discovery, Inc.等创新药研发企业及跨国药企，客户覆盖中国香港、美国、日本、英国、加拿大等多个国家或地区，分布广泛。

（二）《生物安全法案》等外部环境变化情况

美国《生物安全法案》以美国国家安全为由拟限制美国政府及其实际控制的公司与特定的生物技术公司签订合同，在法案中明确列明了哪些企业属于特定生物技术公司，并要求制定黑名单以划定构成特定生物技术公司的企业范围。目前，中国共有5家公司被列入其中。新法案将现有产品及合同的豁免期延伸至2032年1月。

目前，美国众议院于2024年9月9日投票通过，参议院尚未明确投票表决日程。按照美国立法相关流程，该法案正式成为法律前，还需要经过参议院全体会议表决通过，并将两院通过的版本协调一致，最终递交美国总统签署生效。

除美国外，其他境外国家或地区尚未针对限制生物技术合作立法或准备立法。

（三）对公司未来业绩及生产经营的影响

综合上述情况，一方面公司80%以上的业务集中在国内客户，境外客户亦分布广泛，单一境外国家或地区政策变化的影响对公司业务的开展影响较小；另一方面，美国《生物安全法案》以名单制限制生物技术公司的业务合作，公司并未列入该法案相关名单，亦不会对公司业务的开展产生影响。

可见，《生物安全法案》等外部环境变化对公司未来业绩及生产经营的影响较小。

五、结合公司所处行业、行业周期性、下游行业情况、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来是否能够持续维持高毛利率水平及收入增长，是否存在经营业绩下滑风险

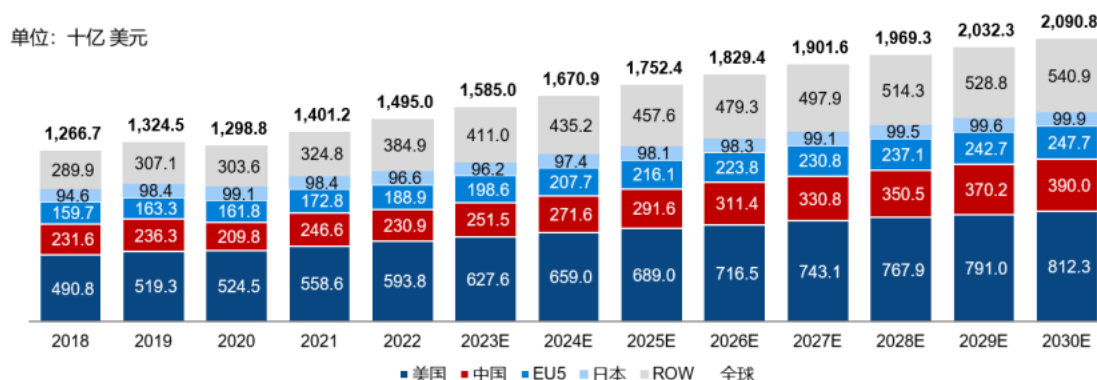
（一）公司所处行业、行业周期性、下游行业情况

公司主要从事CRO服务，主要受下游医药企业研发投资需求影响，不存在明显的行业周期性特征。近年来，国家越来越重视创新药物的研发，CRO作为创新药物研发的重要支撑也迎来了良好发展的机遇期。公司作为新药研发CRO，具有广阔的市场机会。

1、全球医药市场情况

全球医药市场规模2022年达到14,950亿美元，并且预计2030年将增至20,908亿美元。除了领先的市场规模，美国和中国的医药市场相较于世界其它地区均显示出较高的增速，主要驱动因素包括：医药需求的增长、专利药物的不断获批上市以及CRO市场的快速发展。CRO市场的发展加速了医药公司的研发进度。

医药市场的高速发展提升了药企对CRO的需求，CRO可以帮助医药公司降低费用、控制风险、提高研发效率以及提升自身竞争力。



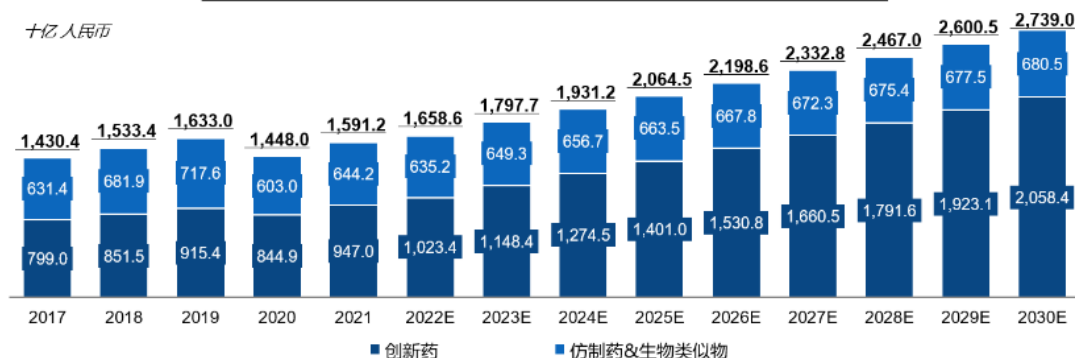
数据来源：弗若斯特沙利文

2、中国医药市场情况

近年来，我国药品审评审批政策密集改革，医保基金腾笼换鸟，国内正处于由仿制药向创新药转型的阶段，在医药行业转型的过程中，创新药的申报数量显著增加，中国创新药市场规模的增长速度将高于仿制药市场。根据Frost&Sullivan研究，2021年，中国创新药市场规模为9,470亿人民币，到2030年预计达到20,584亿人民币；而仿制药市场规模则从2021年的6,442亿人民币，增长到2030年的6,805亿人民币。

中国医药市场按创新药和仿制药拆分，2017-2030E

复合年均增长率	创新药	仿制药	总计
2017-2021	4.3%	0.5%	2.7%
2021-2030E	9.0%	0.6%	6.2%

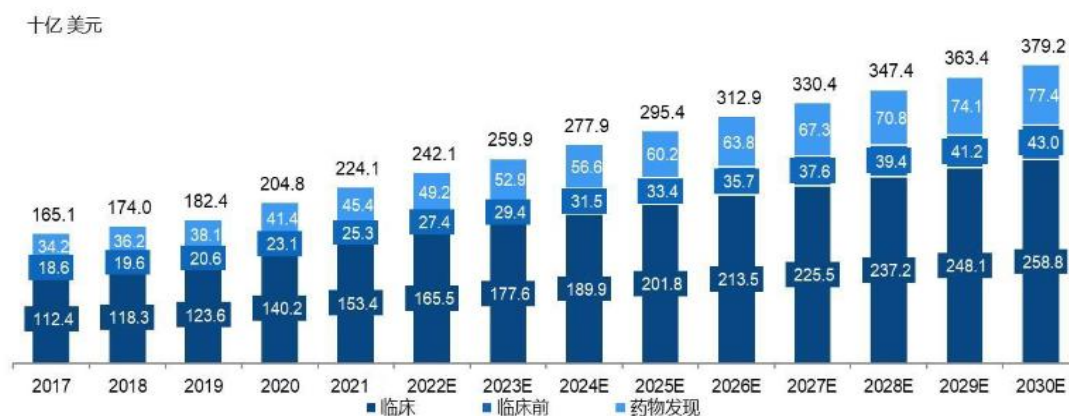


数据来源：弗若斯特沙利文

3、全球CRO服务市场规模

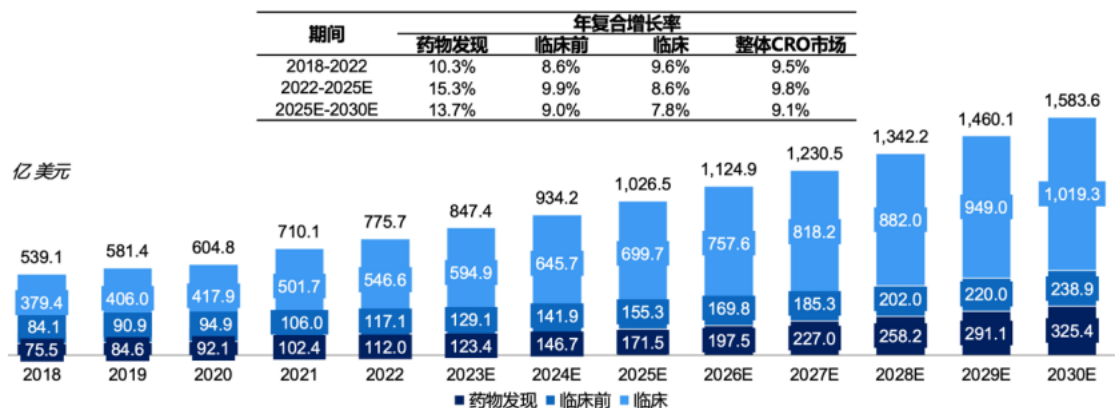
根据Frost&Sullivan研究，2021年全球医药研发投入金额超过2,200亿美元，其中药物发现阶段研发投入约450亿美元，临床前研究阶段研发投入约250亿美元，临床阶段研发投入约1,530亿美元。Frost&Sullivan预计到2025年，全球医药研发投入将进一步增长至近3,000亿美元，其中临床前研究阶段研发投入将达到约334亿美元，2020年至2025年将以7.7%的复合增长率持续增长。

全球医药研发投入情况（2017-2030E）



数据来源：弗若斯特沙利文

2018年到2022年，全球医药研发外包服务(CRO)市场规模以9.5%的复合年增长率从539.1亿美元增加到775.7亿美元。随着全球药物研发需求逐年增长，预计在未来，全球医药研发外包服务(CRO)市场规模将会以9.1%的年复合年增长率于2030年达到1,583.6亿美元。

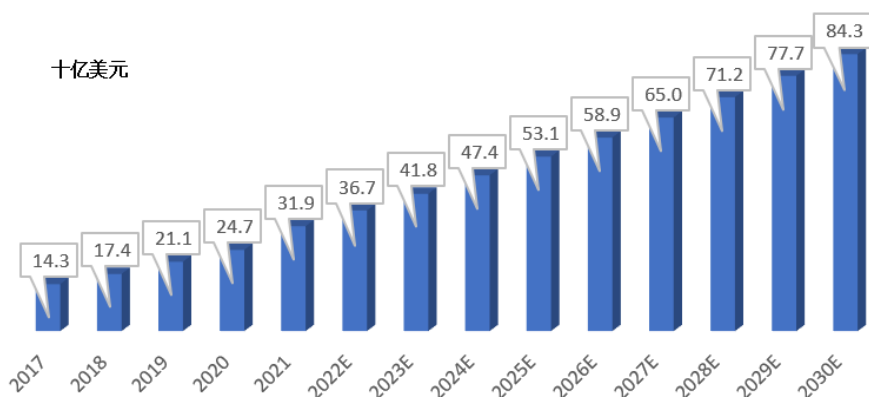


数据来源：弗若斯特沙利文

4、中国CRO服务市场情况

与全球制药研发规模相比，中国制药市场在研发开支方面仍有较大的增长潜力。2021年，中国制药研发投入总额为319亿美元，占全球药品研发开支的14.2%。随着药物创新的需求增加、政策的鼓励加持、资金和专家的充足流入，预计2030年中国制药研发开支将达到843亿美元，2021年至2030年期间复合年增长率为11.4%。中国的增长率接近全球增长率的2倍。

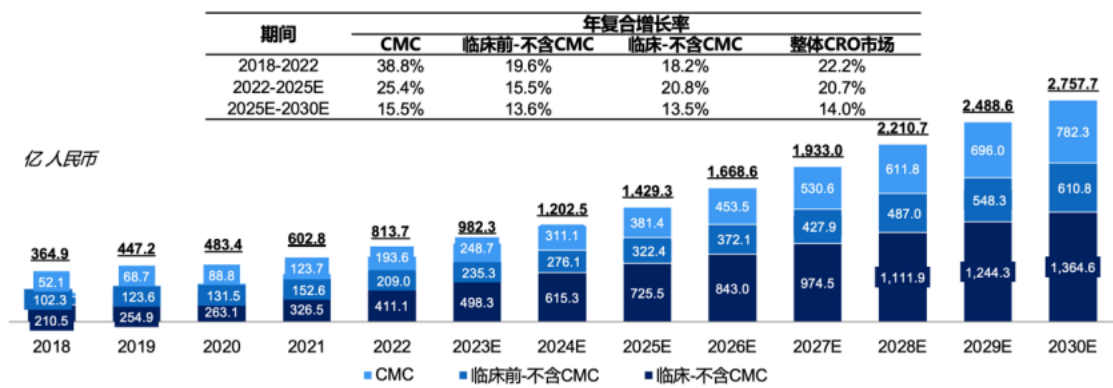
中国研发支出，2017-2030E



数据来源：弗若斯特沙利文

由于新药研发成功率较低，出于谨慎考虑，药物研发企业倾向与规模较大、专业化较强的CRO企业进行合作，中国CRO行业的渗透率已由2013年的25.80%增长至2022年的40.30%。根据Frost&Sullivan研究，2018年到2022年，中国医药研发外包服务(CRO)市场规模从364.9亿人民币以22.2%的年复合年增长率增长到813.7亿人民币，随着中国药物研发流程的标准化以及药物研发投入逐年增长，预计在未来，中国医药研发外包服务(CRO)市场规模将会以14.0%的年复合年增长率于2030年达到2,757.7亿人民币。中国CRO服务市场未来预计增速将大幅高于全球CRO服务市场对

应增速。



数据来源：弗若斯特沙利文

（二）期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况

公司业务呈现单个订单金额较小（通常订单金额低于2万元），交付周期较短，短则2-5个工作日，长则3-6个月，由于订单交付周期较短，公司期末在手订单金额及占全年销售金额的比例较小，对公司未来销售收入预测的参考意义较小。截至报告期末，公司在手订单情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 4 月末	2023 年期末	2022 年期末
在手订单金额	2,103.18	1,767.82	891.35

可见，公司各期末在手订单金额持续上升，且公司所处的CRO服务行业市场前景广阔，公司凭借在技术实力以及核心竞争力方面建立的竞争优势， 在手订单具有可持续性。

截至2024年9月30日，公司营业收入持续保持较高增长水平，具体经营业绩情况如下所示：

单位：万元	
项目	金额
营业收入	13,798.93
收入增长率	31.58%
毛利率	38.32%
净利润	-1,288.62
经营活动现金流量净额	-2,200.15

注：上述数据未经审计。

（三）说明公司未来是否能够持续维持高毛利率水平及收入增长，是否存在经营业绩下滑风险

1、国内创新药CRO行业发展趋势不存在重大不利变化

目前，受到一级市场投资活动减弱、地缘政治以及行业竞争加剧影响，国内创新药生物科技企业面临一些挑战。但是，传统药企对创新药依旧有较高的需求，同时国际药企加大在中国寻找资产的力度，也使中国的创新药资产表现出很高的价值。新药研发CRO领域，受国内政策对创新药研发的鼓励、国内药企对创新药的积极投入以及国内创新药CRO行业的渗透率增加等因素综合影响，国内创新药CRO行业发展趋势不存在重大不利变化。根据弗若斯特沙利文的统计数据，2017年到2021年，中国医药研发外包服务（CRO）临床前阶段的市场规模从85.6亿人民币以15.6%的年复合增长率增长到152.6亿人民币，预计2030年将达到576.1亿人民币，复合增长率为15.9%。

2、全球新药研发投入逐步复苏，中国CRO企业仍然具有效率优势

全球人口老龄化、慢性病患者群体规模的扩大以及各国对于医疗卫生总投入的增加，是全球医药研发市场增长的原动力。随着美元进入降息周期，国际新药研发市场在逐步复苏。根据Frost&Sullivan预计，到2025年，全球医药研发投入将进一步增长至近3,000亿美元，其中临床前研究阶段研发投入将达到约334亿美元，2020年至2025年将以7.7%的复合增长率持续增长。

目前中国具有较高的研发效率和成本优势，CRO行业作为知识密集型行业，主要依靠医药领域专业技术人员提供服务，需要研发人员具有化学、医学、药学、生物统计学等各类专业知识，某些职位还要求技术人员具有丰富的管理经验。近几年来，我国CRO行业发展中培养的一批具有技术专长及资深管理经验的优秀人才，可以满足国际药企向国内转移CRO业务的人才需求。此外，由于国内存在明显的人力、物力成本优势，在药物研发各阶段研发费用仅为发达国家的30%-60%，对于全球的新药研发企业仍然具有较强的吸引力。

3、公司已形成了独特的竞争优势，并在行业内形成了较好的口碑

公司是一家靶点驱动的药物发现生物学平台，药物发现是新药研发的源头，对

下游业务具有较强的引流作用，同时，在生物医药研发行业复苏时，也能够较快的受益。

创立以来，公司始终专注于药物发现阶段的生物学研发服务，通过持续的研发投入，公司已经建立了一定的技术成果门槛。经过十余年的积累，公司已经搭建了以药物筛选技术为核心的14个核心技术平台，累计建立各类靶点蛋白和细胞系超过1,500个，构建的靶点库规模达到国际先进水平，并且公司已针对众多靶点建立了一系列基于生物学和药理学的研究技术平台，开发了超过10,000种针对不同靶点的检测方法和技术，能为客户提供从靶点验证到候选化合物确定一体化的研发服务。公司已形成了独特的竞争优势。

此外，公司在药物发现方面，凭借“一体化”“专业化”“标准化”的研发服务，具有较强的客户基础，业务网络覆盖中国及美国、日本、新加坡等国外市场。

4、公司高度重视技术创新和研发，持续的研发投入是保持公司核心竞争力的重要举措

公司坚持以研发创新为驱动，以市场需求和技术发展为导向，注重技术积累，积极布局新药研发的前沿技术，报告期内，公司研发费用率分别为35.85%、23.48%、18.36%，处于较高水平。

CRO 行业属于知识密集型行业，尤其是新药发现的业务完全是科学驱动的，其具有技术更新快的特点。新药研发技术会随着新技术、新方法以及新设备等因素的出现而更新迭代。公司一直以来重视研发投入，将持续的研发投入作为保持公司核心竞争力的重要举措。未来公司将继续聚焦行业内先进技术，以“一体化”“专业化”“标准化”为立足点，逐步提高公司新药研发服务范围及能力，为客户提供高效、高质量、全面的新药研发服务，持续赋能创新药研发行业。

综上，公司目前规模较小，正处在快速发展阶段。随着国内药企的转型，创新药市场份额的不断上升，公司通过持续高强度的研发投入保持自身技术的先进性以及核心竞争力，维持高毛利率水平，同时通过提升品牌影响力不断开拓新客户，有利于进一步提高公司的市场占有率以及收入水平。但不排除未来公司在行业竞争中不能保持技术优势及各项商业竞争优势，导致营业收入增速和毛利率下降，进而导致经营业绩下滑的情况，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”进行了如下风

险披露：

“行业竞争加剧的风险：全球医药研发服务市场竞争日趋激烈。大型医药研发服务机构具备更强的资金实力，人才储备、客户覆盖度、业务规模，同时公司还面临来自市场新入者的竞争。公司如不能继续强化自身研发技术优势及各项商业竞争优势，或将面临医药市场竞争加剧、自身竞争优势弱化导致的相关风险。

.....

药物研发技术发展带来的技术升级、设备更新风险：CRO行业属于知识密集型行业，具有技术更新快的特点。药物研发技术会随着新技术、新方法以及新设备等因素的出现而更新迭代。由于该等新技术复杂、设备昂贵、短时间内回报小，如果公司不能持续加强技术研发和技术人才队伍的建设以及加大对新技术、新设备的投入，将影响公司未来的盈利能力和持续发展。

.....

毛利率波动的风险：报告期内，公司主营业务毛利率分别为29.06%、29.51%、35.79%。公司提供的创新药研发服务均为定制化服务，不同订单来源于不同的新药项目，目标靶点、化合物类型、化合物的数量、服务目的等存在一定差异，因而不同订单的定价会导致毛利率有所差异；由于不同项目难度不同，项目周期、人员、材料及设备投入等也存在一定差异，因此不同订单的成本也存在一定差异，导致不同年度之间毛利率存在一定波动。此外，毛利率受市场供求状况、公司议价能力、行业竞争情况、具体订单情况等多种因素综合影响。因此，公司可能面临着毛利率波动的风险。”

六、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

1、通过访谈公司管理层及业务人员，了解企业产品结构、自身定位及所属细分领域情况；

2、根据证监会发布的《上市公司行业分类指引》，查阅证监会所属同行业上市公司，了解其产品的具体功能及所属应用领域，并筛选所属的细分应用领域与公司

相似的可比公司；

3、查阅同行业上市公司首次公开发行股票说明书及定期报告等公开资料文件，了解同行业上市公司的经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的情况；

4、通过访谈公司管理层及业务人员并查阅公司主要产品的介绍、技术文档等相关文件，了解了公司产品的市场地位、技术水平及特点的情况；

5、查阅公司2022年、2023年及2024年1-4月的经审计的财务报表、审计报告，了解公司收入、成本、费用明细的具体情况，核查公司该阶段收入增长但亏损进一步扩大是否具备合理性；

6、通过访谈公司财务总监及财务负责人并查阅公司董事会文件等相关文件，了解了公司的财务预算及规划；

7、获取并查阅公司与银行签署的借款协议；

8、查阅公司所处行业监管政策及相关产业指导政策及文件；

9、获取并查阅公司的在手订单，依据订单的种类及预计收入分析公司未来收入的可持续增长性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、除电生理科学服务在药物靶点发现及选择阶段未得到应用以外，公司药物发现阶段各项服务在药物发现过程中均可得到应用，该阶段服务与药物发现各个过程属于相互交叉的关系；公司临床前研究各项服务与临床前研究各个过程一一对应；针对各项服务，公司已配备了充足的人力资源，同时拥有丰富的技术储备；公司选取的同行业可比上市公司与挂牌公司具有可比性；公司处于快速发展阶段，与同行业可比公司相比，规模较小。但公司高度重视技术创新和研发，将持续的研发投入作为保持公司核心竞争力的重要举措，公司在技术实力以及核心竞争力方面已经建立了独特的竞争优势；

2、报告期内收入增长的同时亏损扩大的原因系：（1）公司对部分核心人员进行股权激励。（2）随着公司业务规模扩大和市场开拓的需要，公司扩大了人员规模，

员工绩效也随着公司业绩增长有所提高，薪酬费用规模有所增加。上述原因具有合理性；

3、公司应对持续亏损的措施具有有效性。公司现有货币资金充足、融资渠道畅通、营业收入快速增长、可预见的未来发生因现金周转困难导致企业资金链断裂的可能性较小，公司不存在重大流动性风险，具有持续经营能力；

4、《生物安全法案》等外部环境变化对公司未来业绩及生产经营的影响较小；

5、随着国内药企的转型，创新药市场份额的不断上升，公司通过持续高强度的研发投入保持自身技术的先进性以及核心竞争力，维持高毛利率水平，同时通过提升品牌影响力不断开拓新客户，提高公司的市场占有率以及收入水平，具有可行性。但不排除未来公司在行业竞争中不能保持技术优势及各项商业竞争优势，导致营业收入增速和毛利率下降，进而导致经营业绩下滑的情况，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”进行了风险披露。

4、关于营业收入及成本结转

根据申报文件，公司主要为全球创新医药企业、科研机构提供药物发现阶段基于药物靶点的生物学研发服务，并逐步延伸至临床前研究阶段。报告期内，公司营业收入分别为8,926.25万元、14,948.48万元、5,184.27万元；综合毛利率分别为29.08%、29.51%、35.79%。请公司补充披露：

（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，披露境外收入有关情况；

（2）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响；经营活动现金流量净额持续为负的原因，量化分析报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性。

请公司说明：

（1）列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；报告期公司客户集中度是否符合行业特征；

(2) 结合具体业务模式、合同条款约定、FFS、FTE模式下收入确认金额占比等,说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性,收入确认时点及依据是否与合同约定一致,与同行业可比公司是否存在明显差异;结合合同中对于具体服务内容、交付方式、计费依据、收款方式和服务周期等核心条款约定及实际执行情况,说明FTE模式按照时段法确认收入是否谨慎、合理,结合合同约定,说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据,是否符合《企业会计准则》规定;

(3) 以列表形式分别说明报告期各期前十大项目收入确认的相关情况,包括但不限于具体项目名称、客户、合同金额、毛利率、签订时间、合同内容、收入确认进度及相关依据凭证、函证情况、期末应收账款及回款情况等,是否存在跨期确认收入的情形;公司是否存在负毛利项目,如有,请说明相关情况交易的商业合理性;

(4) 报告期内公司客户数量、客单价变动、复购率及收入分层情况,报告期内按规模以上制药企业和初创企业分类的收入构成;结合报告期末存量、新增药物发现、临床前研究项目数量、客户数量、合同金额等,量化分析报告期内公司收入快速增长的原因及合理性,是否存在为增加2023年度营业收入加速项目履行进度的情形;分析公司细分业务收入波动情况与市场需求的匹配性,带动收入增长的客户、产品及订单情况,是否与同行业可比公司营业收入变化存在重大差异及合理性;

(5) FFS模式下,公司接受委托后,是否存在无法完成合同内容的风险,如存在,合同对该情况的约定处理方式;报告期各期发生过此类情形的金额,公司的相关会计处理是否符合行业惯例;

(6) 公司收入是否存在季节性特征,如有,请按季节说明收入构成情况,并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性;

(7) 公司报告期内是否存在第三方回款情况,如有,说明原因、必要性及商业合理性,涉及的客户名称、金额及占比、是否存在关联关系;

(8) 按照业务类型分别列示成本构成情况,报告期内是否发生较大变化,与同行业可比公司是否一致,与实际业务内容是否匹配,不同业务之间差异的合理性;

(9) 报告期内计入生产成本的人员数量、职能、平均薪酬情况,员工构成及变化情况,技术人员的具体分工情况,员工数量、工作内容与公司生产经营的匹配性;

（10）结合报告期各期主要产品或服务价格、采购价格波动、人工等变化情况，分产品或服务量化分析毛利率波动的原因及合理性；

（11）结合同行业可比公司客户构成、采购成本、人工成本等，分析公司综合毛利率与同行业公司存在差异的原因及合理性，可比公司选取是否恰当、公司毛利率水平是否合理。

请主办券商、会计师

按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查境外收入真实性并发表明确意见，列表说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；

说明对营业收入执行程序，包括对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；

对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

请主办券商、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查境外收入合法合规性并发表明确意见。

回复：

一、按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，披露境外收入有关情况

公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4. 其他事项”对境外收入有关情况补充披露如下：

“报告期内，公司存在境外销售收入，具体情况如下：

（1）境外销售业务的开展情况

报告期内，公司主要境外销售客户情况如下：

A、2024年1-4月

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	占境外收入比例	所属国家或地区	是否关联方
1	InSilico Medicine	325.00	38.53%	中国香港/ 中国台湾	否
2	Nimbus Discovery, Inc.	147.61	17.50%	美国	否
3	Ataraxia Therapeutics, Inc.	84.32	10.00%	美国	否
4	Tesseract Medicines US, LLC	57.86	6.86%	美国	否
5	Astellas Pharma-Mitobridge	42.98	5.10%	美国	否
	合计	657.76	77.99%	-	-

B、2023年

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	占境外收入比例	所属国家或地区	是否关联方
1	InSilico Medicine	967.10	37.58%	中国香港/ 中国台湾	否
2	Nimbus Discovery, Inc.	531.49	20.65%	美国	否
3	Tesseract Medicines US, LLC	197.46	7.67%	美国	否
4	ZAI LAB (US) LLC	163.46	6.35%	美国	否
5	ROME Therapeutics	108.74	4.23%	美国	否
	合计	1,968.25	76.48%	-	-

C、2022年

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	占境外收入比例	所属国家或地区	是否关联方
1	InSilico Medicine	812.15	52.15%	中国香港/ 中国台湾	否
2	ROME Therapeutics	228.90	14.70%	美国	否
3	Nimbus Discovery, Inc.	107.78	6.92%	美国	否
4	ProRavel, Inc.	88.91	5.71%	美国	否
5	Umbra Therapeutics	82.03	5.27%	美国	否
	合计	1,319.76	84.74%	-	-

注：上表中 InSilico Medicine 的境外收入包括与 InSilico Medicine Hong Kong Limited、InSilico Medicine Taiwan Limited 的交易金额，不包括与境内交易主体英矽智能科技（上海）有限公司交易金额。

报告期内，公司与境外客户均签订了框架协议或服务合同，订单获取方式包括行业推荐、客户主动联系、BD人员开发等，定价方式为市场化定价，结算方式为电汇。

(2) 出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）等文件的规定，公司境外客户提供研究服务享受增值税出口退税的优惠政策，报告期各期增值税出口退税金额分别为0万元、13.00万元、13.84万元，公司2022年度未申请出口退税。

公司境外客户来自美国、英国、加拿大、日本、韩国等多个国家及地区，客户群体分布较为广泛。其中，美国《生物安全法案》以美国国家安全为由拟限制美国政府及其实际控制的公司与特定的生物技术公司签订合同，在法案中明确列明了哪些企业属于特定生物技术公司，并要求制定黑名单以划定构成特定生物技术公司的企业范围。目前，中国共有5家公司被列入其中。新法案将现有产品及合同的豁免期延伸至2032年1月。目前，美国众议院于2024年9月9日投票通过，参议院尚未明确投票表决日程。按照美国立法相关流程，该法案正式成为法律前，还需要经过参议院全体会议表决通过，并将两院通过的版本协调一致，最终递交美国总统签署生效。除美国外，其他境外国家或地区尚未针对限制生物技术合作立法或准备立法。

综合来看，一方面公司80%以上的业务集中在国内客户，境外客户亦分布广泛，单一境外国家或地区政策变化的影响对公司业务的开展影响较小；另一方面，美国《生物安全法案》以名单制限制生物技术公司的业务合作，公司并未列入该法案相关名单，亦不会对公司业务的开展产生影响。2024年1-4月，公司在美国地区的收入为434.02万元，较2023年同期增长了10.63%，公司在美国的业务未受重大不利影响。

可见，《生物安全法案》等外部环境变化对公司未来业绩及生产经营的影响较小。”

二、对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响；经营活动现金流量净额持续为负的原因，量化分析报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性

（一）盈利分析

1、收入分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2. 营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”对营业收入补充披露如下：

“公司主要为客户提供从靶点发现验证、先导化合物筛选优化以及临床前候选分子确定等基于生物学和药理学的创新药研发服务。报告期内，公司主营业务为药物发现和临床前研究。

报告期内，公司主营业务收入分别为8,905.10万元、14,948.48万元、5,184.27万元，占营业收入的比例均在99.50%以上，主营业务突出且呈快速增长趋势。公司处于快速发展的成长期，基于公司技术积累和人才储备，形成了较强的市场竞争优势，技术能力、交付效率及服务质量客户认可度不断提高，开拓了大量新增客户，2023年新增客户收入为2,425.33万元，占2023年营业收入增长金额的40.27%，公司老客户黏性较高，2023年公司老客户复购金额同比增长134.56%，公司订单数量、主营业务收入保持快速增长，2023年分别同比增长69.04%、67.86%。公司药物发现阶段业务收入已经形成一定规模并稳步增长，2023年同比增长56.10%；临床前研究阶段业务收入正处于市场开拓阶段，收入快速增长，2023年同比增长185.56%。”

2、毛利分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1. 按产品（服务）类别分类”对毛利率补充分析披露如下：

“报告期内，公司主营业务毛利率分别为29.06%、29.51%、35.79%。剔除股权激励影响后，公司主营业务毛利率分别为29.06%、36.26%、37.20%，2022年主营业务毛利率较低主要原因为公司处于成长期，订单量逐步增长，但人员、实验室建设等前期投入相对较高，人工和制造费用分摊金额较大导致毛利率相对较低；2023年，公司订单量同比增长69.04%，人工和制造费用分摊下降导致平均订单成本下降，导致剔除股权激励影响后的毛利率有所上升，2024年1-4月相对稳定。

报告期内，公司订单数量、平均价格、平均成本及其变动情况如下：

项目	2024 年 1-4 月		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值

订单数量（个）	3,237	-	9,162	69.04%	5,420
平均订单价格（不含税，万元）	1.60	-1.84%	1.63	-0.70%	1.64
平均订单成本（剔除股权激励影响，万元）	1.01	-3.30%	1.04	-10.77%	1.17
毛利率（剔除股权激励影响）	37.20%	0.95%	36.26%	7.19%	29.06%

从具体业务分类来看，公司药物发现业务的毛利率分别为41.51%、34.11%、41.40%，其中2023年毛利率相对较低主要是因为当年公司进行股权激励导致主营业务成本较高；剔除股权激励影响后，公司药物发现业务的毛利率分别为41.51%、41.83%、43.09%，整体较为稳定。

公司临床前研究业务的毛利率分别为-95.51%、4.35%、7.11%，整体毛利率较低且2022年为负，主要是因为公司该业务正处于市场开拓阶段，尤其是2022年业务起步阶段，公司对相关人员、实验室建设等进行了储备投入，订单尚未饱和，分摊的人工成本和制造费用较高；2023年该等业务订单规模上升228.69%，随着业务规模不断扩大，分摊的人工成本和制造费用有所下降，毛利率逐步有所提高。”

3、净利润分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2、经营成果概述”之“（3）净利润”对净利润补充分析披露如下：

“公司主要从事靶点发现验证、先导化合物筛选优化以及临床前候选分子确定的创新药研发服务，处于快速发展的成长期，研发投入、人才储备、实验室建设等前期投入较大，报告期内尚未实现盈利。

报告期内，公司净利润分别为-3,308.45万元、-5,387.49万元、-1,297.45万元，2023年净利润有所下降主要是因为公司对部分核心人员进行股权激励，确认股权激励费用2,489.17万元。报告期内，公司扣除非经常损益后净利润分别为-3,435.20万元、-3,118.91万元、-1,305.05万元，2023年公司扣除非经常性损益后的亏损有所收窄。未来，公司将继续聚焦行业内先进技术，以“一体化”“专业化”“标准化”为立足点，逐步提高公司新药研发服务范围及能力，通过提升品牌影响力不断开拓新客户，提高公司的市场占有率以及收入水平，同时加强项目成本费用管控能力，提升公司的盈利能力，尽快实现盈利。公司2024年第三季度单季度已实现盈利（未

经审计）。”

（二）偿债能力分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”对偿债能力补充分析披露如下：

（1）资产负债率

报告期各期末，公司资产负债率分别为**34.07%、26.75%、21.68%**，呈现下降趋势，主要原因系公司**报告期内**获取股权融资，进一步优化了公司的资产结构，而**公司**负债规模变动较小，**公司**长期偿债能力不断增长。

（2）流动比率与速动比率

报告期各期末，公司流动比率分别为**2.61、3.42、4.13**，速动比率分别为**2.20、2.81、3.47**，流动比率和速动比率指标呈现上升趋势，主要是随着业务规模的提升，公司应收账款、存货等流动资产上升，**2023**年公司获取股权融资后偿还短期负债，总体偿债能力表现良好。

（3）利息支出与利息保障倍数

报告期内，公司利息支出分别为**163.52万元、145.33万元、40.53万元**，主要为租赁中的未确认融资费用摊销产生，整体相对稳定，波动较小；报告期内，公司净利润持续为负，利息保障倍数分别为**-19.28、-36.20、-31.10**。

报告期内，公司融资渠道畅通，经营活动现金流入持续提高，偿债能力良好，不存在重大流动性风险。

（三）营运能力分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”对营运能力补充分析披露如下：

“（1）应收账款周转率

报告期各期，公司应收账款周转率分别为**3.50、3.72、2.77（年化后）**，**2023**年相对稳定，**2024**年**1-4**月有所下滑，系公司**应收账款**随着营业收入规模快速增长而相

应增加，1至4月期间包含春节假期一般回款周期相对全年较慢，以及部分客户在季度末结算等原因导致。

（2）存货周转率

报告期各期，公司存货周转率分别为6.48、4.88和3.56（年化后），总体呈下降趋势，主要原因系公司根据业务发展情况储备原材料，**2023年末、2024年4月末原材料规模上升**；同时由于公司业务规模大幅增加，项目数量整体增长较多，期末未完成服务项目规模相应增加，导致存货周转率有所下降。

（3）总资产周转率

报告期各期，公司总资产周转率分别为0.56、0.57和0.52（年化后），总体相对稳定。”

（四）现金流量分析

经营活动产生的现金流量补充披露情况详见本问题回复之“（四）经营活动现金流量净额持续为负的原因，量化分析报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性”。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”对投资活动、筹资活动现金流量补充分析披露如下：

“（2）投资活动产生的现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-4,100.45万元、-2,286.49万元、-973.59万元，报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额为负，主要原因系公司实验室建设采购设备等固定资产所致，随着公司实验室建设逐步完善，相关投入逐步减少。

（3）筹资活动产生的现金流量

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为14,977.86万元、6,600.26万元、3,518.25万元，主要为各期取得股权融资有关。”

（五）经营活动现金流量净额持续为负的原因，量化分析报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性

1、经营活动现金流量净额持续为负的原因

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”之“（1）经营活动产生的现金流量分析”补充披露报告期经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性，具体如下：

“（1）经营活动产生的现金流量

报告期内，公司经营活动现金流情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
销售商品、提供劳务收到的现金	4,935.26	13,237.58	7,715.64
收到的税费返还	165.74	427.89	517.98
收到其他与经营活动有关的现金	174.66	543.62	230.20
经营活动现金流入小计	5,275.66	14,209.08	8,463.82
购买商品、接受劳务支付的现金	986.37	5,560.44	4,697.97
支付给职工以及为职工支付的现金	4,129.63	9,865.43	5,211.83
支付的各项税费	107.51	-61.05	3.99
支付其他与经营活动有关的现金	1,190.53	2,910.68	1,461.91
经营活动现金流出小计	6,414.03	18,275.50	11,375.70
经营活动产生的现金流量净额	-1,138.37	-4,066.42	-2,911.88

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-2,911.88万元、-4,066.42万元、-1,138.37万元。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额持续为负，主要原因系公司所处的CRO行业是知识密集型的行业，在高速发展的初期阶段，需要储备管理、研发、销售等各类人才，人才团队组建等前期投入较大，但公司人才团队的产值尚未完全释放，支付给职工以及为职工支付的金额与销售回款相比较为高所致。随着未来公司业务规模的扩大，公司有望持续改善经营活动现金流量情况。

2、量化分析报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”之“（1）经营活动产生的现金流量分析”补充披露报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性，具体如下：

“报告期内，公司经营活动现金流量与净利润的匹配情况如下所示：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
净利润	-1,297.45	-5,387.49	-3,308.45
加：资产减值准备	266.12	547.56	217.54
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	331.83	873.56	373.03
使用权资产折旧	328.40	853.66	661.78
无形资产摊销	13.71	33.05	5.36
长期待摊费用摊销	118.60	261.13	118.63
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	19.50	5.72
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	6.15	5.44
财务费用（收益以“-”号填列）	29.87	116.76	155.15
投资损失（收益以“-”号填列）	35.36	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-1.57	-24.64	-
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-3.50	3.60	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-450.30	-1,224.43	-1,041.27
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-76.17	-3,231.72	-1,896.78
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-605.39	597.72	1,791.96
其他	172.12	2,489.17	-
经营活动产生的现金流量净额	-1,138.37	-4,066.42	-2,911.88

注：其他为股权激励费用。

报告期内，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异的主要原因是存货、经营性应收项目以及经营性应付项目变动的影响。其中，2022年、2024年1-4月，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较小，具有匹配性；2023年，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大主要是当期股权激励费用较高所致，具有合理性。”

三、列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；报告期公司客户集中度是否符合行业特征

（一）列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持

续履约情况

序号	客户名称	获取方式	合作背景	合作模式	合作起始时间	定价政策	未来合作计划	合同签订周期及续签约定等关键条款设置	持续履约情况
1	德昇济医药（无锡）有限公司	公司主动开拓	公司服务满足客户需要	直销	2023年	按照市场价格协商定价	继续合作	框架合同结合日常交易订单，到期协商续签	履约情况较好，合作较为稳定
2	Nimbus Discovery, Inc.	公司主动开拓	公司服务满足客户需要	直销	2022年	按照市场价格协商定价	继续合作	框架合同结合日常交易订单，到期协商续签	履约情况较好，合作较为稳定
3	ROME Therapeutics	公司主动开拓	公司服务满足客户需要	直销	2022年	按照市场价格协商定价	目前暂时暂停合作	框架合同结合日常交易订单，到期协商续签	履约完毕，目前暂时暂停合作
4	InSilico Medicine	公司主动开拓	公司服务满足客户需要	直销	2021年	按照市场价格协商定价	继续合作	框架合同结合日常交易订单，到期协商续签	履约情况较好，合作较为稳定
5	齐鲁制药	公司主动开拓	公司服务满足客户需要	直销	2018年	按照市场价格协商定价	继续合作	框架合同结合日常交易订单，到期协商续签	履约情况较好，合作较为稳定
6	成都地奥	公司主动开拓	公司服务满足客户需要	直销	2017年	按照市场价格协商定价	继续合作	框架合同结合日常交易订单，到期协商续签	履约情况较好，合作较为稳定
7	上海药明康德新药开发有限公司	公司主动开拓	公司服务满足客户需要	直销	2018年	按照市场价格协商定价	继续合作	框架合同结合日常交易订单，到期协商续签	履约情况较好，合作较为稳定
8	百济神州（北京）生物科技有限公司	公司主动开拓	公司服务满足客户需要	直销	2015年	按照市场价格协商定价	继续合作	框架合同结合日常交易订单，到期协商续签	履约情况较好，合作较为稳定
9	海思科	公司主动开拓	公司服务满足客户需要	直销	2019年	按照市场价格协商定价	继续合作	框架合同结合日常交易订单，到期协商续签	履约情况较好，合作较为稳定

注：InSilico Medicine包括InSilico Medicine Hong Kong Limited、InSilico Medicine Taiwan Limited和英矽智能科技（上海）有限公司，齐鲁制药包括齐鲁制药有限公司和上海齐鲁制药研究中心有限公司，成都地奥包括成都地奥制药集团有限公司、成都地奥九泓制药厂，海思科包括海思科医药集团股份有限公司、西藏海思科制药有限公司和海思科制药(眉山)有限公司。

报告期内，除ROME Therapeutics由于其战略调整履约完毕后暂时暂停合作外，公司与主要客户的合作较为稳定，预计未来会继续保持合作，合同履行情况良好。报告期内，ROME Therapeutics为公司2022年前五大客户，各期收入分别为228.90万元、108.74万元、0万元，占营业收入的比例为2.56%、0.73%、0%，占公司营业收入的比例较低，中止合作不会影响公司整体业务持续增长趋势。

（二）报告期公司客户集中度是否符合行业特征

报告期各期，公司与同行业可比公司前五名客户销售金额占营业收入的比例对比如下：

单位：万元

公司简称	2024年1-4月	2023年度	2022年度
康龙化成	-	13.39%	12.99%
药明康德	-	30.41%	36.26%
可比公司平均	-	21.90%	24.63%
本公司	23.94%	22.00%	21.83%

注：同行业可比公司未披露2024年1-4月前五名销售情况

报告期内，公司前五名客户销售收入占营业收入的比例与同行业可比上市公司平均水平较为接近，客户集中度符合行业特征。

四、结合具体业务模式、合同条款约定、FFS、FTE模式下收入确认金额占比等，说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点及依据是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异；结合合同中对于具体服务内容、交付方式、计费依据、收款方式和服务周期等核心条款约定及实际执行情况，说明FTE模式按照时段法确认收入是否谨慎、合理，结合合同约定，说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定

（一）结合具体业务模式、合同条款约定、FFS、FTE模式下收入确认金额占比等，说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点及依据是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异

1、具体业务模式、合同条款约定、FFS、FTE模式下收入确认金额占比

（1）具体业务模式

公司接受客户的委托，依据其研究需求和行业规范，开展新药研究服务，并按照合同约定将研究成果和数据等资料移交给客户，公司主要通过向客户收取研究服务费来实现盈利。公司提供服务的结算主要按FTE（Full-Time Equivalent，全时当量，即按时间计量收费的形式）和按FFS（Fee For Service）两种模式。在FTE模式下，公司与客户约定FTE劳务费率，每月按照双方确认的结算单金额确认收入；在FFS模式下，公司与客户约定具体项目内容，在将合同约定的项目成果交付客户后，相关控

制权转移时确认收入。

(2) 合同条款约定

报告期内，同类业务模式下，公司境内外业务在合同约定基本一致，不存在明显差异。针对FFS、FTE两种业务模式下关于收入确认的合同条款主要约定内容如下：

FFS模式：合同约定了服务内容、报价、服务期限等条款，公司负责项目的具体实施，向客户提供试验数据，并对试验数据负责；

FTE模式：每个FTE价格为X元/月或美元/月，按月结算FTE服务费及额外费用。

(3) FFS、FTE模式下收入确认金额占比

报告期内，公司FFS、FTE模式下主营业务收入确认金额占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FFS 模式	4,831.89	93.20%	13,876.15	92.83%	8,168.85	91.73%
FTE 模式	352.39	6.80%	1,072.32	7.17%	736.25	8.27%
总计	5,184.27	100.00%	14,948.48	100.00%	8,905.10	100.00%

报告期各期，公司主营业务收入以FFS模式为主，占比分别为91.73%、92.83%和93.20%。

2、说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点及依据是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异

(1) 境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性

公司境内外的业务模式、合同约定等方面基本一致，不存在明显差异。公司FFS、FTE两种业务模式下收入确认的具体原则、时点、依据如下：

业务模式	FFS模式	FTE模式
收入确认的具体原则、时点	按合同约定的服务成果进行结算，属于在某一时点履行的履约义务。该类业务在公司将合同约定的服务成果交付客户后，相关控制权转移时确认收入	按合同约定服务的工时进行结算，属于在某一时段履行的履约义务。该类业务根据合同约定的全时当量劳务费率和工时，以及实际耗用的昂贵材料费，每月按照双方确认的结算单金额确认收入

收入确认的依据	交付客户服务成果的证明文件，主要包括试验报告、试验数据发送记录等	双方确认的结算单
---------	----------------------------------	----------

FFS模式下，公司在交付成果后确认收入；FTE模式下，公司每月按照双方确认的结算单金额确认收入，具有恰当性。

(2) 收入确认时点及依据是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异

① FTE 模式收入确认时点及依据与合同约定和同行业可比公司对比情况

公司与同行业上市公司对 FTE 模式收入确认方法对比如下：

公司名称	收入确认类型	收入确认具体方法
康龙化成	时段法	按工计时费模式，即依据与客户约定的研发人员数量、工时和合同约定费率进行收费，按月确认收入
药明康德	时段法	于资产负债表日按提供的时间及约定的 FTE 价格及实际耗用的材料费定期开票并扣除相应增值税后确认为该项目的当期收入
公司	时段法	按照双方确认的结算单金额按月确认收入，按照合同约定的计费标准确定每月金额

FTE 模式下，公司每月按照双方确认的结算单金额确认收入，与合同约定一致，与同行业可比公司一致。

② FFS模式收入确认时点及依据与合同约定和同行业可比公司对比情况

A、公司完成合同约定的服务内容，向客户交付服务成果即表明客户已取得相关服务的控制权，符合《企业会计准则第14号——收入》《〈企业会计准则第 14 号——收入〉应用指南》的相关规定

《企业会计准则第14号——收入》第四条规定“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益”。《〈企业会计准则第 14 号——收入〉应用指南》（2018）中规定“判断商品的控制权是否发生转移时，应当从客户的角度进行分析，即客户是否取得了相关商品的控制权以及何时取得该控制权。取得商品控制权同时包括下列三项要素：一是，能力。企业只有在客户拥有现时权利，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部经济利益时，才能确认收入……二是，主导该商品的使用。客户有能力主导该商品的使用，是指客户在其活动中有权使用该商品，或者能够允许或阻止其他方使用该商品……三是，能够获得几乎全部的经

济利益。客户必须拥有获得商品几乎全部经济利益的能力，才能被视为获得了对该商品的控制……客户可以通过使用、消耗、出售、处置、交换、抵押或持有等多种方式直接或间接地获得商品的经济利益。”

FFS模式下，公司在完成合同约定的服务内容，向客户交付服务成果，客户即可利用公司交付的服务成果开展后续研究，即能够主导公司服务成果的后续使用；并能够通过使用公司服务成果间接获得几乎全部的经济利益，因此公司交付成果后即表明客户已取得相关服务的控制权，同类业务确认收入的具体时点统一，符合《企业会计准则第14号——收入》《<企业会计准则第 14 号——收入>应用指南》的相关规定。

B、公司完成合同约定的服务内容，向客户交付服务成果确认收入符合行业情况

公司收入确认具体方法与同行业可比上市公司对比如下：

公司名称	业务类型	收入确认具体方法/政策	具体收入确认依据
康龙化成 (300759)	实 验 室 化 学、生 物 科 学	在完成合同约定的研发服务内容，将研发成果（实验报告、小批量化合物）交付客户时确认收入	研发成果交付记录
	药 物 安 全 评 价	在完成合同约定的研发服务内容，将研发成果交付客户时确认收入	
药明康德 (603259)	CRO 研 发 服 务	单项合约的服务周期较短，通常在数周到数月不等。对于每个单项合同或订单，发行人仅在相关服务交付时与客户确认工作结果……相关服务交付时，确认当期收入。	收入确认的凭据主要包括客户确认会议纪要、实验报告发送记录等。
爱思益普	药 物 发 现 业 务、临 床 前 业务	按合同约定的服务成果进行结算，属于在某一时点履行的履约义务。该类业务在公司将合同约定的服务成果交付客户后,相关控制权转移时确认收入	交付客户服务成果的证明文件，主要包括试验报告、试验数据发送记录等

因此，FFS模式下，公司收入确认具体方法及确认依据与同行业公司基本一致，符合行业惯例及实际情况，具有合理性。

（二）结合合同中对于具体服务内容、交付方式、计费依据、收款方式和服务周期等核心条款约定及实际执行情况，说明FTE模式按照时段法确认收入是否谨慎、合理，结合合同约定，说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定

公司 FTE 业务模式的主要合同条款如下

主要合同条款	具体约定
服务周期	X 个月
服务内容	由客户安排研究内容，公司技术人员具体执行
交付方式	公司技术人员需要及时与客户项目团队沟通，定期或不定期向客户汇报工作或提交实验数据，并通过邮件、电话等方式保持适当沟通
计费依据	每个 FTE 价格为 X 元/月或美元/月，单价超过 X 元或 X 美元的试剂和耗材每月据实报销，运费单独报销
收款及结算方式	按月结算 FTE 服务费及额外费用

公司 FTE 类项目按照时段法确认收入，根据合同约定的计费标准双方每月按照确认的结算单金额确认收入，与合同条款约定一致，具有谨慎性和合理性，满足《企业会计准则》按某一时段内履行履约义务的相关规定，具体分析如下：

按某一时段内履行履约义务的要求	具体情形	是否满足
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	FTE 业务模式下，公司在一定期限内提供符合要求的研究人员为客户服务，并按合同约定定期向客户汇报工作、提交实验数据，客户在公司履约的同时即取得并消耗相关经济利益。	满足
客户能够控制企业履约过程中在建的商品	公司按照客户的实验方案和具体要求开展研究服务，并定期向客户汇报工作、提交实验数据的工作成果，客户能够控制公司履约过程中的工作成果。	满足
企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	公司根据客户的定制化需求，提供相应的研发技术服务，企业履约过程中所产出的服务具有不可替代用途；同时，在技术服务合同中有约定，公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是指根据合同约定的 FTE 费率计算得到的人工费和据实结算的额外费用之和，该款项构成中已包含了成本和合理利润。	满足

因此，FTE 业务按照时段法确认收入的谨慎、合理，相关履约进度的确认及收入确认与合同条款约定一致，符合企业会计准则要求。

五、以列表形式分别说明报告期各期前十大项目收入确认的相关情况，包括但不限于具体项目名称、客户、合同金额、毛利率、签订时间、合同内容、收入确认进度及相关依据凭证、函证情况、期末应收账款及回款情况等，是否存在跨期确认收入的情形；公司是否存在负毛利项目，如有，请说明相关情况及交易的商业合理性

（一）以列表形式分别说明报告期各期前十大项目收入确认的相关情况，包括但不限于具体项目名称、客户、合同金额、毛利率、签订时间、合同内容、收入确

认进度及相关依据凭证、函证情况、期末应收账款及回款情况等，是否存在跨期确认收入的情形

公司接受客户的委托，依据其研究需求和行业规范，开展新药研究服务，并按照合同约定将研究成果和数据等资料移交给客户，公司主要通过向客户收取研究服务费来实现盈利。公司订单呈现订单金额小、数量多、执行周期相对较短的特点，因此公司前十大项目金额及占比相对较小，公司各期前十大项目收入合计分别为337.09万元、451.02万元、267.32万元，占当期营业收入的比例分别为3.78%、3.02%、5.16%。

报告期内，由于公司业务相对聚焦，从事从靶点发现验证、先导化合物筛选优化到临床前候选分子确定的新药发现各个阶段的生物学研究，不从事临床研究等业务，因此不存在具有多个履约里程碑或收款节点、执行周期较长、单个合同金额较大的里程碑合同。报告期内，FFS模式下，公司将合同约定的服务成果交付客户后，相关控制权转移时确认收入；FTE模式下，与同行业收入确认模式一致，公司每月按照双方确认的结算单金额确认收入。

1、2024年1-4月

单位：万元

序号	项目名称	客户	收入	合同/订单金额	毛利率	合同签订时间/订单下单时间	合同内容	收入确认模式	收入确认依据	函证情况	期末应收账款	期后回款金额	是否存在跨期确认收入的情况
1	中枢神经系统疾病模型化合物筛选研究	北京泰德制药股份有限公司	37.19	39.42	65.58%	2023年10月	化合物筛选研究	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	18.63	=	否
2	小鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	北京华睿鼎信科技有限公司	34.78	36.87	36.11%	2023年11月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	回函不符，未对单个项目是否存在差异进行确认，已进行替代测试	=	=	否
3	神经系统疾病模型化合物筛选研究	西藏海思科制药有限公司	32.37	34.31	63.41%	2023年12月	化合物筛选研究	FFS项目	服务成果交付记录	回函相符	34.31	34.31	否
4	化合物细胞学测试	Nimbus Discovery, Inc.	30.41	4.29万美元	3.49%	2024年3月	细胞学测试	FTE项目	结算单	对方未回函，已进行替代测试	30.41	=	否
5	小鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	成都地奥制药集团有限公司	27.68	29.34	59.46%	2023年12月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	29.34	29.34	否
6	化合物细胞学测试	Nimbus Discovery, Inc.	22.34	3.14万美元	6.90%	2024年3月	细胞学测试	FTE项目	结算单	对方未回函，已进行替代测试	22.34	=	否
7	小鼠肿瘤模型和PK实验	上海齐鲁制药研究中心有限公司	21.61	22.91	-0.04%	2023年11月	药代动力学研究	FFS项目	服务成果交付记录	回函不符，未对单个项目是否存在差异进行确认，已进行替代测试	=	=	否

序号	项目名称	客户	收入	合同/订单金额	毛利率	合同签订时间/订单下单时间	合同内容	收入确认模式	收入确认依据	函证情况	期末应收账款	期后回款金额	是否存在跨期确认收入的情况
8	药品筛选长期服务合同	广州一品红制药有限公司	21.29	22.57	61.81%	2023年12月	化合物筛选服务	FFS项目	服务成果交付记录	回函相符	22.57	22.57	否
9	化合物细胞学测试	Galapagos NV	19.94	2.59万欧元	0.63%	2024年3月	细胞学测试	FFS项目	服务成果交付记录	对方未回函，已进行替代测试	19.94	-	否
10	化合物体外细胞学测试	Ataraxia Therapeutics, Inc.	19.70	2.77万美元	13.15%	2023年10月	细胞学测试	FTE项目	结算单	对方未回函，已进行替代测试	19.70	19.70	否

注1：回款情况统计截止至2024年9月30日；

注2：序号4、6、7、9、10项目毛利率相对较低或为负主要原因是为维护客户战略性定价或项目难度较大周期较长成本增加等；

注3：序号1、3、5、8项目毛利率相对较高主要原因是该类项目主要为动物模型评价服务，耗用的原材料成本较低，公司相关动物模型具有一定成熟度，而技术难度较大，市场价格相对较高；

注4：如不考虑2023年期末在产品跌价转销影响，序号7、9项目毛利率分别为-47.79%、-38.67%。

2、2023年度

单位：万元

序号	项目名称	客户	收入	合同/订单金额	毛利率	合同签订时间/订单下单时间	合同内容	收入确认模式	收入确认依据	函证情况	期末应收账款	期后回款金额	是否存在跨期确认收入的情况
1	小鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	成都地奥九泓制药厂	73.49	77.90	65.39%	2023年1月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	-	-	否

2	小鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	成都地奥制药有限公司	55.32	58.64	56.19%	2023年9月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	-	-	否
3	小鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	成都地奥制药有限公司	50.63	53.67	57.55%	2023年7月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	-	-	否
4	体外药物筛选服务	成都地奥制药有限公司	49.29	52.25	74.25%	2023年3月	药物筛选服务	FFS项目	服务成果交付记录	已回函相符	-	-	否
5	化合物体外细胞学测试	Bristol Myers Squibb	42.11	5.92万美元	10.26%	2023年5月	细胞学测试	FFS项目	服务成果交付记录	对方未回函，已进行替代测试	-	-	否
6	小鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	成都地奥制药有限公司	38.05	40.34	56.79%	2023年8月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	-	-	否
7	小鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	杭州天玑济世生物科技有限公司	37.45	39.70	63.87%	2023年5月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	21.04	21.04	否
8	化合物体外细胞学生物学测试-Clonogenic Assay	Nimbus Discovery, Inc.	36.48	5.08万美元	26.24%	2023年10月	体外细胞学生物学测试	FTE项目	结算单	对方未回函，已进行替代测试	36.48	36.48	否
9	大鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	杭州天玑济世生物科技有限公司	35.63	37.76	59.55%	2023年7月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	-	-	否
10	大鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	北京剂泰医药科技有限公司	32.55	34.50	35.24%	2023年2月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	-	-	否

注1：回款情况统计截止至2024年9月30日；

注2：序号5项目客户为国际大型知名跨国制药企业，公司首次与其建立合作，且该项目涉及细胞系规模较大，是公司首次承接的该等规模细胞系国际项目，因此公司重视程度较

高，为增强客户黏性和未来承接类似国际项目，投入了较多的人力和资源，该项目完成后亦取得了较高的客户满意度和后续订单；

注3：序号1、4、7项目毛利率相对较高主要原因是该类项目主要为动物模型评价服务，耗用的原材料成本较低，公司相关动物模型具有一定成熟度，而技术难度较大，市场价格相对较高；

3、2022年度

单位：万元

序号	项目名称	客户	收入	合同/订单金额	毛利率	合同签订时间/订单下单时间	合同内容	收入确认模式	收入确认依据	函证情况	期末应收账款	期后回款金额	是否存在跨期确认收入的情况
1	小鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	南通和风连旺医药科技有限公司	62.26	66.00	-25.47%	2021年11月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	回函相符	-	-	否
2	神经系统疾病模型化合物筛选研究	上海京新生物医药有限公司	42.42	44.97	-26.07%	2022年3月	化合物筛选研究	FFS项目	服务成果交付记录	对方未回函，已进行替代测试	-	-	否
3	神经系统疾病模型化合物筛选研究	浙江京新药业股份有限公司	39.62	42.00	-25.69%	2021年10月	化合物筛选研究	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	-	-	否
4	药效筛选	北京星奇原生物科技有限公司	34.08	36.12	52.84%	2021年12月	药效筛选	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	-	-	否
5	大鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	上海药明康德新药开发有限公司	30.02	28.32	-19.02%	2022年1月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	回函相符	-	-	否
6	化合物体外细胞学测试	ROME Therapeutics	27.93	4.25万美元	9.68%	2022年10月	细胞学测试	FTE项目	结算单	对方未回函，已进行替代测试	29.61	29.61	否
7	小鼠神经系统疾病模型化合物药效评价	上海药明康德新药开发	26.60	28.20	-16.66%	2022年2月	化合物药效评价	FFS项目	服务成果交付记录	回函相符	-	-	否

	价	有限公司											
8	细胞系构建 &Binding assay	北京抗创联生物制药技术研究有限公司	25.47	27.00	47.82%	2022年4月	细胞系构建 &Binding assay	FFS项目	服务成果交付记录	未寄发询证函，检查合同、服务成果交付记录、发票、回款情况	-	-	否
9	神经系统疾病模型 化合物筛选研究	石药集团中奇制药技术（石家庄）有限公司	25.25	26.76	-20.22%	2022年5月	化合物筛选研究	FFS项目	服务成果交付记录	对方未回函，已进行替代测试	-	-	否
10	靶点体外筛选评价 技术服务	海思科医药集团股份有限公司	25.13	26.64	55.42%	2021年6月	靶点体外筛选评价	FFS项目	服务成果交付记录	回函不符，未对单个项目是否存在差异进行确认，已进行替代测试	-	-	否

注1：回款情况统计截止至2024年9月30日；

注2：序号1、2、3、6、7、9项目等属于临床前研究业务，由于2022年刚开始开展此类业务，订单饱和度较低，导致毛利率为负。

报告期内，公司FFS模式业务收入，在公司将合同约定的服务成果交付客户后一次性确认收入；FTE模式业务收入，每月按照双方确认的结算单金额确认收入。

报告期内，前十大项目存在部分项目未函证的情况，主要是公司单个项目金额较小，主办券商及会计师按照客户维度选取函证样本，因此存在部分项目对应客户未发函证的情况。报告期内，前十大项目存在部分项目回函不符情况，主要原因是公司主要从事创新药研发服务，严格按照会计准则确认收入和应收账款，公司按照控制权转移时点或期间确认收入，部分客户按照开票时点作为入账时点，客户与公司记账差异导致部分回函不符。

针对回函不符及未回函上述项目，通过天眼查等核查客户成立时间、注册资本、股东信息、经营范围等，分析客户交易的合理性，并获取相关销售合同、交付成果邮件截图、结算单、发票、银行回单等资料，收入确认金额、应收账款余额的准确性、真实性、完整

性可以确认，公司不存在跨期确认收入的情况。

从期末应收账款及期后回款情况来看，公司报告期各期前十大项目期末应收账款总额分别为29.61万元、57.52万元、197.25万元，期后回款比例分别为100.00%、100.00%和53.70%。

综上所述，公司严格按照收入确认政策确认收入，不存在提前确认收入的情形。

(二) 公司是否存在负毛利项目，如有，请说明相关情况及交易的商业合理性

1、公司负毛利项目的整体情况和原因

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
负毛利项目销售收入	892.42	1,906.95	1,586.04
营业收入	5,184.27	14,948.48	8,926.25
负毛利项目收入占收入比例	17.21%	12.76%	17.77%

公司负毛利项目主要有两方面的原因。一方面，公司处于业务发展初期，需要对人员、设备等提前储备，在订单尚未饱和的情况下，单个项目分摊的人员成本、设备折旧及摊销等较高；另一方面，公司为技术积累或市场拓展，承接了部分探索性、战略性的项目，该等项目具有难度高、周期长的特点，公司投入的人工、材料较多。

整体来看，公司负毛利项目主要集中在少数订单，且报告期各期亏损金额分别为2,074.60万元、1,792.37万元、781.20万元，亏损金额逐期减少。公司负毛利项目与公司所处发展阶段、项目特点相关，在未来订单量持续增长的情况下将有所降低。在项目亏损情况下开展亏损项目的主要原因为：一方面，公司对人员、设备等进行储备，但公司尚处于快速成长阶段，在订单尚未饱和的情况下，承接部分订单虽然在毛利核算方面为负，但其边际贡献为正，能够增强公司盈利能力；另一方面，部分项目属于探索性、战略性订单，对该等订单的投入对于开发、构建和优化公司的筛选评价体系，优化和提高公司核心技术，增强公司未来承接同类订单的市场竞争力，对于公司未来获取订单和客户具有直接影响。

综上，报告期各期，公司存在负毛利项目，执行相应项目与公司发展阶段及所开展的业务相匹配，具有商业合理性。

六、报告期内公司客户数量、客单价变动、复购率及收入分层情况，报告期内按规模以上制药企业和初创企业分类的收入构成；结合报告期末存量、新增药物发现、临床前研究项目数量、客户数量、合同金额等，量化分析报告期内公司收入快速增长的原因及合理性，是否存在为增加2023年度营业收入加速项目履行进度的情形；分析公司细分业务收入波动情况与市场需求的匹配性，带动收入增长的客户、产品及订单情况，是否与同行业可比公司营业收入变化存在重大差异及合理性

（一）报告期内公司客户数量、客单价变动、复购率及收入分层情况，报告期内按规模以上制药企业和初创企业分类的收入构成

1、报告期内公司客户数量、客单价变动、复购率及收入分层情况

（1）公司客户数量、客单价变动、复购率情况

报告期内，公司客户数量、客单价变动、复购率情况如下：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
营业收入（万元）	5,184.27	14,948.48	8,926.25
客户数量（个）	365	583	452
客单价（万元/个）	14.20	25.64	19.75
复购金额（万元）	4,908.86	12,523.15	5,339.10
复购率	94.69%	83.78%	59.81%

注：1、2024年1-4月客单价为2024年1-4月收入金额除以客户数量的计算值，由于无法模拟全年客户数量，因此客单价与2023年不具有可比性；

2、复购金额为以前年度已合作客户销售金额，复购率=复购金额/营业收入

报告期各期，公司客户数量逐年增加，2023年客单价同比上升29.84%，复购率保持较高水平，主要原因系随着公司业务规模的逐渐扩大，客户黏性增加，老客户的复购率逐年上升所致。

（2）报告期内，公司收入分层情况

报告期内，公司收入分层情况如下：

单位：万元

收入规模	2024年1-4年			2023年度			2022年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
200万以上	16	2,033.83	39.23%	10	4,191.42	28.04%	7	2,351.13	26.34%
100-200万	22	1,004.86	19.38%	23	2,849.30	19.06%	10	1,376.51	15.42%
50-100万	41	944.92	18.23%	42	3,140.60	21.01%	23	1,653.32	18.52%
20-50万	67	692.41	13.36%	79	2,577.27	17.24%	60	1,841.68	20.63%
20万以下	219	508.26	9.80%	429	2,189.88	14.65%	352	1,703.62	19.09%
合计	365	5,184.28	100.00%	583	14,948.48	100.00%	452	8,926.26	100.00%

注：2024年1-4月收入分层按照客户年化收入（即1—4月的收入*3）确定其收入分层区间。

由上表可知，公司报告期各期，在客户数量占比方面，公司客户主要以小客户

为主，各年度收入在20万以下的客户数量最多；大客户收入占比较高，且占比逐年上升，100万以上的客户收入占公司当期收入的比例分别为41.76%、47.10%、58.61%。

2、报告期内按规模以上制药企业和初创企业分类的收入构成

单位：万元

客户分类	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
规模以上制药企业	2,539.83	48.99%	6,932.74	46.38%	3,137.08	35.14%
初创企业	2,032.63	39.21%	5,992.97	40.09%	4,160.74	46.61%
其他	611.81	11.80%	2,022.76	13.53%	1,628.43	18.24%
合计	5,184.27	100.00%	14,948.48	100.00%	8,926.25	100.00%

注：规模以上制药企业主要指具有生产制造和药品销售支撑的制药企业客户；初创企业指以创新药研发为主要目的生物技术企业，尚没有完成从研发型企业变成同时具有生产制造和药品销售支撑的公司，其他客户主要为医院、高校、科研机构等客户。

如上表所示，公司报告期各期规模以上制药企业客户收入占比逐年增加，主要系近年来随着技术不断积累，行业口碑提升，行业知名度和认可度逐年提高。

（二）结合报告期末存量、新增药物发现、临床前研究项目数量、客户数量、合同金额等，量化分析报告期内公司收入快速增长的原因及合理性，是否存在为增加2023年度营业收入加速项目履行进度的情形

1、报告期内公司存量、新增药物发现、临床前研究项目数量、客户数量、合同金额情况

报告期内，由于公司单个项目订单金额较小，执行周期较短，公司各期收入主要以当期新获取的新增订单为主。

报告期各期存量、新增药物发现、临床前研究项目数量、金额及变动情况具体如下：

单位：万元、个

项目	项目性质	科目	2024年1-4月	2023年		2022年
			数量/金额	数量/金额	变动	数量/金额
药物发现	存量订单	项目数量	268	257	217.28%	81
		订单金额	662.82	799.06	193.31%	272.43
	新增订单	项目数量	2,626	8,084	58.85%	5,089

		订单金额	3,673.02	11,838.65	51.32%	7,823.47
临床前研究	存量订单	项目数量	55	22	214.29%	7
		订单金额	329.64	109.77	-25.47%	147.28
	新增订单	项目数量	288	799	228.81%	243
		订单金额	518.79	2,200.99	232.52%	661.92

注：新增订单指本期新取得的订单，存量订单指期初已取得的订单。

报告期内，公司存量、新增药物发现、临床前研究客户数量、金额及变动情况具体如下：

单位：个、万元

业务类型	项目性质	项目	2024年1-4月	2023年度		2022年度
			数量/金额	数量/金额	变动	数量/金额
药物发现	存量客户	客户数量	286	327	63.50%	200
		订单金额	4,111.53	10,644.05	124.54%	4,740.33
	新增客户	客户数量	52	218	-2.68%	224
		订单金额	224.31	1,993.67	-40.59%	3,355.57
临床前研究	存量客户	客户数量	88	113	162.79%	43
		订单金额	797.33	1,879.10	213.83%	598.77
	新增客户	客户数量	12	58	41.46%	41
		订单金额	51.10	431.66	105.13%	210.43

注：存量客户指以前期间已开始合作客户，新增客户指本期新增合作客户。

由上表可知，2023年存量客户药物发现业务、临床前研究复购金额分别同比124.54%、213.83%，2023年新增客户临床前研究业务订单金额同比增加105.13%，带动药物发现、临床前研究业务快速增长。可见，报告期内，随着公司技术不断积累，行业口碑提升，技术能力、交付效率及服务质量客户认可度不断提高，公司不断开拓新客户，同时存量客户黏性较高。

2、量化分析报告期内公司收入快速增长的原因及合理性，是否存在为增加2023年度营业收入加速项目履行进度的情形

报告期各期，公司药物发现业务的收入占比分别为90.70%、84.54%和83.63%，为公司收入的主要来源。公司临床前研究业务的收入占比分别为9.07%、15.46%和16.37%，收入占比正逐步提升。2023年度药物发现CRO的收入同比增加56.09%，临

床前研究CRO的收入同比增加185.56%。得益于公司的营销战略，2023年度药物发现CRO和临床前研究CRO的客户数量、执行项目数量均大幅上升。一方面，随着技术不断积累，技术能力、交付效率及服务质量客户认可度不断提高，客户黏性较高，存量客户的订单数量和金额也保持增长，2023年公司老客户复购金额同比增长134.56%；另一方面，由于公司持续在药物发现领域进行研发投入，行业口碑和知名度提升，开拓了大量新增客户，2023年新增客户收入为2,425.33万元，占2023年营业收入增长金额的40.27%。

报告期内，公司单个项目订单金额较小，执行周期较短，不存在具有多个履约里程碑或收款节点、执行周期较长、单个合同金额较大的里程碑合同，公司技术人员在项目执行过程中，会与客户进行充分的沟通与交流，在项目执行完毕并经项目负责人审批后，才会将项目成果资料交付给客户，并按照交付时点确认收入，且公司2024年1-4月收入增长保持在30%以上，因此公司不存在为增加2023年度营业收入加速项目履行进度的情形。

综上，公司收入快速增长具有合理性，不存在为增加2023年度营业收入加速项目履行进度的情形。

（三）分析公司细分业务收入波动情况与市场需求的匹配性，带动收入增长的客户、产品及订单情况，是否与同行业可比公司营业收入变化存在重大差异及合理性

1、分析公司细分业务收入波动情况与市场需求的匹配性

报告期内，公司各业务类型的收入变动情况如下：

单位：万元

业务类型	2023年度	2022年度	变动率
药物发现	12,637.72	8,095.90	56.10%
临床前研究	2,310.76	809.20	185.56%
主营业务收入	14,948.48	8,905.10	67.86%

由上表可知，公司2023年主营业务收入增加6,043.37万元，增长比例为67.86%，主要系公司处于快速发展的成长期，基于公司技术积累和人才储备，形成了较强的市场竞争优势，技术能力、交付效率及服务质量客户认可度不断提高，公司订单数量、主营业务收入保持快速增长，2023年分别同比增长69.04%、67.86%。

2023年，公司药物发现业务收入已经形成一定规模并稳步增长，2023年同比增长56.10%，主要是随着技术不断积累，技术能力、交付效率及服务质量客户认可度不断提高，客户黏性较高，存量客户销售收入同比增长124.54%；同时公司持续在药物发现领域进行研发投入，行业口碑和知名度提升，开拓了大量新增客户。

2023年，公司临床前研究业务收入正处于市场开拓阶段，收入快速增长，2023年同比增长185.56%，公司存量客户销售收入及新增客户收入分别同比增长213.83%、105.13%。

公司药物发现CRO和临床前研究CRO服务的下游客户主要系医药企业，近年来，医药研发投入不断增长，新型疗法兴起，加之市场国际化发展，为中国CRO产业发展提供充足的市场空间。此外，政策的支持将为医药企业创造更为有利的发展环境，推动整个行业向更高水平迈进，CRO企业有望在药物研发的各个环节中发挥更大作用，助力创新药企加速产品上市。

根据弗若斯特沙利文的统计数据，2017年到2021年，中国医药研发外包服务（CRO）市场规模从286.5亿人民币以20.4%的年复合增长率增长到602.8亿人民币。中国医药研发外包服务（CRO）临床前阶段的市场规模从85.6亿人民币以15.6%的年复合增长率增长到152.6亿人民币，预计2030年将达到576.1亿人民币，复合增长率为15.9%。随着公司业务的发展及营销策略的稳健执行，公司各块业务的客户数量、执行项目数量均有显著提升。

虽然受地缘政治以及行业竞争加剧影响，国内CRO面临着诸多挑战，但亦存在广阔的发展前景和机遇，尤其是新药研发CRO领域，受国内政策对创新药研发的鼓励、国内药企创新药研发投入的增加以及国内CRO企业能力提升与国际认可度的增加等因素综合影响，国内创新药CRO行业发展趋势不存在重大不利变化。

综上所述，公司营业收入变动趋势与市场需求相匹配。

2、带动收入增长的客户、产品及订单情况

2023年，带动收入增长的主要客户及订单情况列示如下：

单位：万元

客户名称	主要产品/服务	2023年度 销售收入	2022年度 销售收入	增长额	增长率
成都地奥	药物发现、临床 前研究	614.77	6.88	607.89	8,839.02%
Nimbus Discovery, Inc.	药物发现	531.49	107.78	423.71	393.12%
海思科	药物发现、临床 前研究	666.02	298.14	367.88	123.39%
齐鲁制药	药物发现、临床 前研究	440.20	97.09	343.11	353.39%
Tesseract Medicines US, LLC	药物发现、临床 前研究	197.46	-	197.46	-
合计	-	2,449.93	509.89	1,940.04	380.48%

注：海思科包括海思科医药集团股份有限公司、西藏海思科制药有限公司和海思科制药(眉山)有限公司，齐鲁制药包括齐鲁制药有限公司和上海齐鲁制药研究中心有限公司，成都地奥包括成都地奥制药集团有限公司、成都地奥九泓制药厂

公司2023年收入增长，主要为成都地奥、Nimbus Discovery, Inc.等老客户订单和销售大幅增加，同时开发了Tesseract Medicines US, LLC等新客户。

3、同行业可比公司营业收入变化情况

报告期内，同行业可比公司营业收入变化情况具体如下：

单位：万元

公司名称	2023年度	2022年度	变动率
药明康德	4,034,080.69	3,935,477.78	2.51%
康龙化成	1,153,799.63	1,026,628.82	12.39%
本公司	14,948.48	8,926.25	67.47%

如上表所示，公司营业收入与可比公司康龙化成和药明康德的变动趋势一致，同比均有不同程度增长，但公司收入增长幅度较快，主要原因系公司与同行业可比公司所处的发展阶段和业务规模不同，公司目前规模较小，处于业务发展阶段，增长空间较大；而同行业可比公司规模较大，相对较为成熟，增长幅度较小。公司报告期与同行业可比公司营业收入变化不存在重大差异，公司报告期营业收入增长具有合理性。

七、FFS模式下，公司接受委托后，是否存在无法完成合同内容的风险，如存在，合同对该情况的约定处理方式；报告期各期发生过此类情形的金额，公司的相关会计处理是否符合行业惯例

报告期内，FFS模式下，公司接受委托后，对于部分订单，由于项目难度较大、相关筛选及评价体系尚不成熟，存在无法完成服务内容的情况。合同中，若因公司技术原因无法完成合同内容的，对方有权解除合同。

报告期内，公司FFS模式下接受委托后无法完成合同内容的订单成本分别为142.99万元、333.06万元、63.98万元，金额相对较小。若不能完成合同所要求的成果交付，则公司无法取得对应的订单款项，公司会计处理方式为不确认相关收入，将生产成本转为营业成本。

同行业可比公司药明康德、康龙化成未披露无法完成合同内容的处理情况，从事CRO服务的上市/拟上市公司义翘神州（301047）、六合宁远、泓博医药（301230）的处理情况如下：

公司名称	具体情况
义翘神州	公司存在无法完成合同内容的风险，若不能完成合同所要求的成果交付，则发行人无法取得对应的服务费用。
六合宁远	FFS 模式下，存在因发行人无法按约定完成合同内容而未收到客户付款的情况
泓博医药	以 FFS 结算的项目，如果公司接受委托后无法完成合同约定的任务或提供的服务成果未达到相应的技术指标，公司将根据合同的约定，在项目终止时，依据已经发生的成本支出与客户协商可以结算的研发费或只收取一定金额的固定费用，同时确认项目发生的所有成本。

因此，公司FFS模式下接受委托后无法完成合同内容的会计处理符合行业惯例。

八、公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季节说明收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性

2022年度与2023年度，公司分季度收入情况如下：

项目	2023年度		2022年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
第一季度	2,884.76	19.30%	1,279.77	14.34%
第二季度	3,398.23	22.73%	2,095.32	23.47%
第三季度	4,204.03	28.12%	2,705.15	30.31%
第四季度	4,461.46	29.85%	2,846.00	31.88%
总计	14,948.48	100.00%	8,926.25	100.00%

报告期内，公司的销售收入不存在明显的季节性特征，但公司第三季度、第四季度收入占比略高，主要原因是公司业务处于发展阶段，每季度的收入均呈现环比

上升趋势；第一季度收入环比上升幅度较小，主要是受春节假期的影响。

同行业可比公司收入季度分布情况如下：

2023年度	药明康德	康龙化成	公司
第一季度	22.22%	23.61%	19.30%
第二季度	24.56%	25.27%	22.73%
第三季度	26.45%	25.31%	28.12%
第四季度	26.77%	25.81%	29.85%
合计	100.00%	100.00%	100.00%
2022年度	药明康德	康龙化成	公司
第一季度	21.53%	20.48%	14.34%
第二季度	23.59%	24.66%	23.47%
第三季度	27.03%	26.96%	30.31%
第四季度	27.85%	27.89%	31.88%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

与同行业可比公司相比，同行业公司收入亦不存在明显的季节性特征，且由于药明康德与康龙化成作为上市企业，业务规模较大，发展相对成熟稳定，收入的季节分布更加均衡。整体来说，公司收入的季节性分布与同行业可比公司不存在重大差异。

九、公司报告期内是否存在第三方回款情况，如有，说明原因、必要性及商业合理性，涉及的客户名称、金额及占比、是否存在关联关系

2023年、2024年1-4月，公司存在少量第三方回款的情况，具体情况如下：

单位：万元

2023年			
序号	客户名称	回款金额	占营业收入的比例
1	西安交通大学	2.42	0.02%
2	大连医科大学	2.40	0.02%
3	西南交通大学	1.00	0.01%
4	复旦大学	0.72	0.00%
5	华中科技大学	0.50	0.00%
6	其他客户	1.18	0.01%

2023年			
合计		8.22	0.05%
2024年1-4月			
序号	客户名称	回款金额	占营业收入的比例
1	上海日馨医药科技股份有限公司	9.69	0.19%
2	中南大学	2.87	0.06%
3	首都医科大学附属北京安贞医院	2.11	0.04%
4	沈阳药科大学	1.17	0.02%
5	大连医科大学	1.08	0.02%
6	其他客户	3.96	0.08%
合计		20.88	0.40%

报告期内，公司第三方回款金额分别为0万元、8.22万元、20.88万元，占各期营业收入的比例分别为0%、0.05%、0.40%，金额及占比均较低。主要是大学、医院等单位人员代垫的款项。公司客户第三方回款的原因主要是部分科研单位（主要是大学、公立医院等）结算程序及周期较长，公司为了减少坏账风险一般要求支付定金后启动项目，该等单位技术人员会先自行垫付款项，正常情况下，待公司开具发票且该等单位财务部门支付款项后，爱思益普将退回垫款，但在少数情况下，该等科研院所因结算程序无法支付款项，由该等单位技术人员垫付款项抵服务款，从而形成第三方回款；2024年1-4月，公司客户上海日馨医药科技股份有限公司由于经营困难，由其股东代为支付款项。

报告期内，公司第三方回款相关客户与公司均不存在关联关系，公司发生的第三方回款均具有真实的业务背景，具有合理性和必要性。

十、按照业务类型分别列示成本构成情况，报告期内是否发生较大变化，与同行业可比公司是否一致，与实际业务内容是否匹配，不同业务之间差异的合理性

（一）公司业务类型成本构成变动分析

报告期内，公司主营业务可分为药物发现研究和药物临床前研究，公司不同业务类型的成本构成具体如下：

单位：万元、%

类别	项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
药物发现	材料	819.32	33.21	2,540.68	34.56	1,822.99	38.50
	人工	1,311.03	53.13	3,912.06	53.21	2,014.41	42.54
	制造费用	337.10	13.66	899.04	12.23	897.57	18.96
	小计	2,467.45	100.00	7,351.78	100.00	4,734.97	100.00
临床前研究	材料	109.43	13.89	315.33	14.49	138.06	8.73
	人工	511.64	64.92	1,415.39	65.02	608.58	38.47
	制造费用	167.03	21.19	446.10	20.49	835.45	52.81
	小计	788.10	100.00	2,176.82	100.00	1,582.09	100.00

注：上述数据已剔除股权激励的影响

1、药物发现业务成本构成分析

由上表所示，报告期内，药物发现业务成本以人工成本和材料成本为主，合计占比分别为81.04%、87.77%、86.34%，整体波动较小。

药物发现业务人工成本和材料成本相对较高，主要原因为该类业务主要包括靶点验证、先导化合物发现和优化以及早期成药性评价等业务，这一阶段的特征是以科学驱动的，复杂的、多学科整合的探索性的实验室研究，对人员数量及专业要求较高，试验过程中对各类试剂和耗材耗用较多，对试剂耗材等材料和人力都有比较大的需求。

2023年公司药物发现业务材料成本和制造费用占比下降，主要是因为随着人员技术和项目经验的积累，研究平台不断完善，公司在2023年扩充研发团队，人员不断丰富，人工成本占比有所上升，同时公司技术成熟度有所提升，整体的原材料利用率有所提升，材料成本相应下降；随着公司业务规模的扩大和订单数量的上升，逐步形成了一定的规模效应，制造费用占比也有所下降。

综上，药物发现业务的成本构成及波动情况，与实际业务相匹配，具有合理性。

2、临床前研究业务构成变动分析

由上表所示，报告期内，临床前研究业务成本以人工成本和制造费用为主，合计占比分别为91.27%、85.51%、86.11%，整体波动较小。

临床前研究业务成本以人工成本和制造费用为主，主要原因为该类业务主要包括DMPK和体内药效研究。DMPK通过关注药物的吸收、分布、代谢、排泄（ADME）和药代动力学（PK）特性，帮助确定候选药物的药理特性，侧重分析评价，对于人力和质谱设备的依赖较大；体内药效侧重动物实验药效评价，对人力的依赖较高，试验所主要耗用的试验动物等原材料价值相对较低，因此该类业务的原材料占比较低。

报告期内，临床前研究成本结构中，2022年制造费用占比较高，主要系2022年度，公司部分体内药效研究通过委外形式进行，2023年公司成立子公司徐州中舒作为公司动物实验基地，由子公司承接部分配套服务，相关委外服务费用下降。

综上，临床前研究的成本构成及波动情况，与实际业务相匹配，具有合理性。

3、业务类型对比分析

药物发现和药物临床前研究同为创新药研发服务，对于技术人员的要求较高，业务开展中的人力需求较高，因此人力成本占比均相对较高；但是药物发现和临床前研究分属不同的研究阶段，主要的研究内容、研发方法和研究特点均有所差异，其中药物发现过程中试剂、耗材消耗较多，而临床前研究对试验设备的需求较大，因此，除人工成本外，药物发现的材料成本相对较多，而临床前研究的制造费用相对较多。

（二）同行业对比分析

报告期内，药明康德、康龙化成均未单独披露分业务类型的成本构成，选取其主营业务成本构成及同行业上市公司美迪西的药物发现与药学研究业务成本构成对比分析如下：

单位：万元

公司	类别	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
药明康德	原材料	未公布	未公布	1,073,736.71	45.29	854,917.40	34.67
	直接人工	未公布	未公布	843,789.11	35.59	1,115,033.89	45.22
	间接费用	未公布	未公布	453,348.32	19.12	495,979.63	20.11
	合计	未公布	未公布	2,370,874.13	100.00	2,465,930.93	100.00
康龙化成	原材料	未公布	未公布	170,675.55	23.03	161,093.79	24.87

	人工	未公布	未公布	408,616.37	55.14	354,713.67	54.75
	折旧摊销	未公布	未公布	73,133.03	9.87	56,306.82	8.69
	其他费用	未公布	未公布	88,570.85	11.95	75,738.92	11.69
	合计	未公布	未公布	740,995.81	100.00	647,853.20	100.00
美迪西-药物发现与药学研究	直接材料	未公布	未公布	10,738.55	20.21	12,013.21	24.37
	人工成本	未公布	未公布	31,285.45	58.89	29,003.39	58.83
	制造费用	未公布	未公布	11,099.84	20.90	8,283.31	16.80
	合计	未公布	未公布	53,123.85	100.00	49,299.91	100.00
爱思益普	材料	928.75	27.90	2,856.00	27.10	1,961.04	31.04
	人工	1,822.67	54.75	5,327.45	50.56	2,622.99	41.52
	制造费用	504.13	15.14	1,345.14	12.77	1,733.03	27.43
	股权激励	73.35	2.20	1,008.68	9.57	-	-
	合计	3,255.55	100.00	9,528.60	100.00	6,317.06	100.00

由上表所示，报告期内，公司成本构成中以人工成本和材料为主，合计占比分别为72.56%、77.66%、82.65%。与同行业可比公司差异较小。

药明康德的原材料成本占比明显高于美迪西及爱思益普，主要原因为药明康德业务覆盖范围较广，能够提供从药物发现、临床研究与开发到生产的一体化服务，其中药物生产服务消耗的材料占比相对较高；而公司主营业务主要集中在药物发现阶段，主要为实验室研究，不涉及药物生产服务。

报告期内，公司成本结构与美迪西药物发现与药学研究较为接近，其中美迪西2023年制造费用占比较高主要系实验室投入使用带来折旧和长期待摊费用及能源费用增加，公司2022年制造费用占比相对高主要系由于公司体内药效研究通过委外形式进行。

综上，公司成本构成中以人工成本和材料为主，与同行业可比公司差异较小，但由于公司与同行业可比公司在业务发展阶段和业务构成有所差异，导致公司成本构成与同行业有所差异，具有合理性。

十一、报告期内计入生产成本的人员数量、职能、平均薪酬情况，员工构成及变化情况，技术人员的具体分工情况，员工数量、工作内容与公司生产经营的匹配性

（一）报告期内计入生产成本的人员数量、职能、平均薪酬情况

作为CRO公司，公司不设置专职参与生产、专职参与研发的人员，技术与研发人员负责公司订单项目具体实施。报告期内，公司技术与研发人员数量、平均薪酬情况具体如下：

年度	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
技术与研发人员平均人员数量（人）	344	318	191
技术与研发人员平均薪酬（万元）	7.24	22.29	22.38

报告期内，公司技术与研发人员的职能详见“4、关于营业收入及成本结转”之“十一、（三）技术人员的具体分工情况”。

（二）员工构成及变化情况

报告期各期，公司技术与研发人员平均数量分别为191人、318人、344人，公司技术与研发人员构成及变化情况详见“5、关于研发费用”之“二、（二）研发人员的数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性”。

（三）技术人员的具体分工情况

人员分类	业务部门	具体分工
技术与研发人员	体外生物学中心	以创新研发技术领先、建立明星业务为支撑，不断建立和优化技术平台，通过为客户提供分子生物、细胞生物、蛋白质科学、生物化学和电生理科学等研发技术服务，同时作为创新药研发上游环节开展下游技术服务引流，为全球客户提供最大化的研发服务价值，带动公司业务整体快速发展。
	转化科学中心	以客户需求为核心，以建立标准化产品、自动化技术和建立特色能力为支撑，通过为客户提供药物代谢动力学研发和生物分析方法开发、方法验证和样品分析等技术服务，为全球客户提供成药性评价服务。
	药理学中心	以客户需求为核心，以建立稳定和标准的实验模型为支撑，为客户提供体内药效、毒理病理动物实验等研发和验证技术服务，为全球客户提供研发服务价值。

由上表可知，公司技术与研发人员主要在体外生物学中心、转化科学中心及药理学中心，具体分工分别以客户需求为核心开展工作，提供产品或服务。

（四）员工数量、工作内容与公司生产经营的匹配性

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度		2022 年度
	数量/金额	数量/金额	变动幅度	数量/金额
技术与研发人员平均人员数量（人）	344	318	66.49%	191
营业收入（万元）	5,184.27	14,948.48	67.47%	8,926.25

由上表可知，公司处于快速发展的成长期，营业收入保持快速增长，公司技术与研发人员数量同步增长，2023年公司营业收入同比增长67.47%，2023年技术与研发人员平均人员数量同比增长66.49%，具有匹配性。

报告期内，公司技术与研发人员以客户需求为核心，根据不同分工，为全球客户提供从靶点发现验证、先导化合物筛选优化到临床前候选分子确定的新药发现各个阶段的生物学研究服务，与公司业务相匹配。

综上，员工数量、工作内容与公司生产经营具有匹配性。

十二、结合报告期各期主要产品或服务价格、采购价格波动、人工等变化情况，分产品或服务量化分析毛利率波动的原因及合理性

（一）药物发现业务毛利率分析

公司药物发现阶段业务覆盖药物靶点发现及选择、先导化合物发现、早期成药性评价和先导化合物优化等阶段。

报告期内，药物发现业务订单平均价格、单位订单人工、材料和制造费用变动情况如下：

药物发现业务	2024年1-4月	2023年度	2022年度
订单平均价格（万元/个）	1.50	1.52	1.57
订单平均人工成本（万元/个）	0.45	0.47	0.39
订单平均材料耗用（万元/个）	0.28	0.30	0.35
订单平均制造费用（万元/个）	0.12	0.11	0.17
毛利率（%）	43.09	41.83	41.51

注：上表成本数据剔除股份支付对成本的影响。

由上表可知，剔除股份支付影响后，公司药物发现业务毛利率比较稳定，报告期内呈现小幅上升的趋势。

报告期内，公司药物发现业务订单平均价格分别为1.57万元、1.52万元、1.50万

元，2023年、2024年1-4月公司药物发现订单平均价格分别相比上期下降3.24%、1.12%，总体波动较小。

报告期内，公司药物发现业务成本构成中，以人工成本和材料成本为主，人工成本呈现先上升后下降的趋势，平均材料耗用及制造费用呈现下降趋势。

报告期内，公司药物发现订单平均人工成本呈现先上升后下降的趋势，主要系为了应对公司业务的快速发展，由于公司药物发现业务对人员技术水平要求较高，公司在2023年扩充研发团队同时引入了部分高级技术人才，从而拉高了订单平均人工成本，随着订单饱和度进一步增加，2024年1-4月订单平均成本有所下滑。

药物发现阶段所需的原材料主要是细胞、血清、试剂盒和其他耗材等，具有型号繁多、计量单位亦不相同的特点。报告期内采购价格相对稳定，未出现采购价格大幅波动的情况，但随着公司业务规模的扩大和研发的持续投入，技术经验和人员技术水平均有不同程度的提升，材料的利用效率有所提升，导致报告期内订单平均材料耗用逐年下滑，同时随着公司业务规模的扩大和订单数量的上升，逐步形成了一定的规模效应，单位订单制造费用亦出现逐年下滑的趋势。

综上，公司药物发现业务毛利率的变动趋势与实际业务规模和发展趋势相符。

（二）临床前研究业务毛利率分析

临床前研究是连接早期药物发现与正式进入人体临床试验的关键环节，旨在通过体外细胞试验、活体动物试验等对药物有效性与安全性进行预先筛选与验证。

报告期内，临床前研究订单平均价格、单位订单人工、材料和制造费用变动情况如下：

临床前研究业务	2024年1-4月	2023年度	2022年度
订单平均价格（万元/个）	2.47	2.81	3.24
订单平均人工成本（万元/个）	1.49	1.72	2.43
订单平均材料耗用（万元/个）	0.32	0.38	0.55
订单平均制造费用（万元/个）	0.49	0.54	3.34
毛利率（%）	7.11	5.80	-95.51

注：上表成本数据剔除了股份支付对成本的影响。

由上表可知，剔除股份支付影响后，公司临床前研究业务毛利率逐年上升，

2023年度毛利率转正。

报告期内，公司临床前研究业务订单平均价格分别为3.24万元、2.81万元、2.47万元，2023年、2024年1-4月公司药物发现订单平均价格分别相比上期下降13.05%、12.12%，呈逐年下降趋势，主要原因为公司于2022年开始引进和搭建相关的技术团队，开展临床前研究业务，报告期内业务量在逐步增长，为了进一步开拓市场和应对外部竞争，公司的单项订单价格有所下调。

报告期内，公司临床前研究业务成本构成中，以人工成本和制造费用为主，公司单位订单人工、材料耗用和制造费用均有所下降。

报告期内，公司临床前研究订单平均人工成本呈现下降的趋势，主要是公司2022年开始搭建技术团队，但2022年订单数量较少，订单饱和度较低，2023年公司临床前研究订单数量同比增长228.40%，2024年1-4月继续增长，订单饱和度逐年上升，单个订单的人工成本有所下降。

报告期内，公司临床前研究单位订单制造费用在2023年度出现明显下降，主要系公司2022年刚开始开展业务，订单量较少，随着业务规模的不断扩大，单订单分摊的制造费用逐年下降；同时公司2023年成立子公司徐州中舒作为公司动物实验基地，由子公司承接部分配套服务，相关委外服务费用下降。

报告期内，公司临床前研究业务所需的原材料报告期内采购价格相对稳定，未出现采购价格大幅波动的情况。2023年，公司临床前研究单位原材料耗用下降幅度较大，主要是随着公司业务规模的扩大和研发的持续投入，技术经验和人员技术水平有不同程度的提升，材料的利用效率有所提升，导致报告期内订单平均材料耗用逐年下滑。

综上，公司临床前研究业务毛利率的变动趋势与实际业务规模和发展趋势相符。

十三、结合同行业可比公司客户构成、采购成本、人工成本等，分析公司综合毛利率与同行业公司存在差异的原因及合理性，可比公司选取是否恰当、公司毛利率水平是否合理

（一）同行业可比公司客户构成

从客户类型来看，同行业上市公司药明康德和康龙化成未披露其主要客户，但

是根据药明康德年度报告，其主要客户包括跨国制药企业、生命科学公司、初创公司以及学者和非营利研究机构等，与公司客户类型相似。

根据药明康德和康龙化成首次公开发行的招股说明书，其主要客户包括强生、默沙东、葛兰素史克等国际知名药企，而公司主要客户为海思科、齐鲁制药等国内知名药企及InSilico Medicine等初创制药企业。

可见，公司与同行业可比公司的具体客户有所区别，但是主要客户类型相同，不存在重大差异。

（二）同行业可比公司采购成本、人工成本等

1、公司与同行业可比公司主营业务成本构成

2022年和2023年，公司与同行业可比公司主营业务成本构成对比情况如下：

2023 年			
公司名称	材料	人工	其他费用
药明康德	45.29%	35.59%	19.12%
康龙化成	23.03%	55.14%	21.82%
公司	27.10%	50.56%	22.34%
2022 年			
公司名称	材料	人工	其他费用
药明康德	34.67%	45.22%	20.11%
康龙化成	24.87%	54.75%	20.38%
公司	31.04%	41.52%	27.43%

由上表可见，公司与同行业可比公司药明康德和康龙化的主营业务成本构成基本一致，与同行业可比公司差异较小。同行业可比公司药明康德材料占比较高，主要是因为其特定商业化生产业务占比较高。2022年，公司制造费用较高，主要是因为公司订单规模相对较小，尚未形成了一定的规模效应，部分体内药效研究通过委外形式进行。

2、公司与同行业可比公司采购成本内容

公司采购成本主要包括实验试剂和耗材等，这是因为公司主要为客户提供药物发现和临床前研究的实验室研发服务，与公司业务密切相关。

药明康德的主要采购内容为生产原料、实验试剂和耗材等，其中试剂、耗材的采购金额占比超过60%。药明康德采购生产原料是因为其有一部分生产业务，CRO服务业务主要采购实验试剂和耗材，公司与药明康德的采购内容基本一致。

康龙化成药物研究、开发及生产服务对外采购内容主要是所需要的各类实验试剂、化学原料、仪器设备及耗材、实验动物等科研类原材料，公司与康龙化成的采购内容基本一致。

3、公司与同行业可比公司人工成本内容

由于同行业可比公司药明康德和康龙化成除了CRO服务，还有一部分CDMO服务，因此其人工成本包括技术人员和生产人员两类。

公司目前仅为客户提供CRO服务，因此人工成本仅有技术和研发人员，整体与同行业可比公司一致。

（三）公司综合毛利率与同行业公司存在差异的原因及合理性

报告期内，公司综合毛利率与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-4 月	2023 年	2022 年
药明康德	-	41.18%	37.30%
康龙化成	-	35.75%	36.71%
公司	35.79%	29.51%	29.08%
公司-剔除股权激励	37.20%	36.26%	29.08%

报告期内，剔除股权激励影响后，公司主营业务毛利率分别为29.08%、36.26%，37.20%；2022年和2023年，同行业公司毛利率平均值为37.01%、38.47%。公司2022年毛利率略低于同行业公司平均水平，这主要是因为公司与同行业公司的业务发展阶段不同所致。

2022年，公司综合毛利率低于同行业平均水平，主要是因为2022年公司收入规模相对较小，尚未形成规模效应，但人员、实验室建设等前期投入相对较高，人工和制造费用分摊金额较大导致毛利率相对较低，而同行业公司业务已经具备一定规模，发展趋于稳定，药明康德、康龙化成均为行业内龙头企业，该等公司议价能力强且已经形成规模效应，人工、制造费用等分摊的金额相对较低。

2023年，公司业务规模快速上升，剔除股权激励影响后毛利率与同行业基本处

于同一水平。

整体来看，公司毛利率与同行业公司相比变动趋势一致，差异具有合理性。

（四）可比公司选取是否恰当、公司毛利率水平是否合理

综上所述，公司与同行业可比公司主要客户类型相同、营业成本结构及采购成本和人工成本内容基本一致，公司可比公司的选取恰当；公司毛利率与同行业公司相比不存在重大差异，毛利率水平具有合理性。

十四、请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查境外收入真实性并发表明确意见，列表说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

报告期各期，公司外销数据、运保费、出口退税情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度
外销收入（A）（不含税）	843.39	2,573.43
退税时间差、不可退税等调整（B）	-85.51	1,390.77
纳税申报表收入（C=A-B）	928.90	1,182.66
按照适用的税率计算的退税额（D=C*6%）	55.73	70.96
本期出口退税额（E）	41.89	57.96
免抵退税额（F）	13.84	13.00
差异（D-E-F）	-	-

注：公司于2023年4月开始申报增值税出口退税，2022年度未申报出口退税。

报告期内，公司主要从事靶点发现验证、先导化合物筛选优化以及临床前候选分子确定的创新药研发服务，因此公司外销收入不涉及运保费及海关报告等事项。报告期内，公司出口退税金额与出口退税申报收入相匹配，具有匹配性。

针对公司境外收入的真实性，主办券商和会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

- 1、了解与境外收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、检查境外客户销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

3、对境外客户营业收入和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明原因；

4、选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、交付邮件截图等；

5、结合应收账款函证，选取境外主要客户函证销售金额；

6、对境外销售收入执行截止测试，检查收入是否在恰当期间确认；

7、获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

经核查，主办券商和会计师认为：公司境外销售收入真实、准确、完整，其收入确认符合《企业会计准则》的规定。

十五、请主办券商、会计师说明对营业收入执行程序，包括对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；请主办券商、会计师对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取公司与销售相关的内部控制制度，了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、访谈公司财务负责人，了解报告期内公司不同业务的收入确认政策；选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司各类收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

3、对公司主要客户执行实地走访，对客户代表进行访谈，形成访谈纪要，确认业务开展的真实性、合作历史、与公司的交易情况以及是否存在纠纷等问题，询问上述客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系；报告期内，主办券商、会计师对客户的访谈比例具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
实地访谈客户对应销售收入	2,449.75	6,892.06	4,622.86
营业收入	5,184.27	14,948.48	8,926.25
访谈核查比例	47.25%	46.11%	51.79%

4、对报告期内公司主要客户执行函证程序，函证报告期内公司对其销售收入金额、应收账款余额。报告期各期，主办券商、会计师通过函证程序的核查比例如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
发函金额	4,054.33	10,652.11	6,851.71
营业收入	5,184.27	14,948.48	8,926.25
发函比例	78.20%	71.26%	76.76%
回函金额	3,051.56	8,310.75	5,060.48
回函比例	58.86%	55.60%	56.69%

报告期内，针对公司未回函客户进行替代测试，检查销售合同、交付邮件截图、销售发票、银行回单等资料对销售收入进行确认；

5、选取项目核查相关支持性文件，包括销售合同、交付邮件截图、销售发票、银行回单等原始单据，核对信息是否一致，以验证收入确认的真实性、准确性、完整性；

6、检查公司应收账款期后回款情况，截至2024年9月30日，报告期各期末应收账款回款金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款账面余额	5,773.82	5,438.76	2,604.55
期后回款金额	2,976.99	4,215.99	2,368.66
期后回款比例	51.56%	77.52%	90.94%

注：上表期后回款统计截止日为2024年9月30日

7、实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认。对报告期各期资产负债表日前后一个月内的收入截止测试，未发现异常情况，截止测试比例如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月/2024年4月30日	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日
截止日前1个月测试金额（A）	1,239.67	1,426.08	607.34
截止日前1个月营业收入总额（B）	1,657.29	1,668.92	918.08
测试比例（A/B）	74.80%	85.45%	66.15%
截止日后1个月测试金额（C）	972.87	1,057.63	606.18
截止日后1个月营业收入总额（D）	1,356.95	1,391.33	778.55
测试比例（C/D）	71.70%	76.02%	77.86%

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内公司销售收入不存在提前或延后确认收入的情形。报告期内，销售收入真实、准确、完整。

十六、请主办券商、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查境外收入合法合规性并发表明确意见

（一）核查程序

就上述问题，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

- 1、对公司销售负责人、财务负责人进行了访谈；
- 2、取得公司出具的说明以及海关、税务部门出具的证明，并在国家外汇管理局北京市分局网站查询，核查公司及子公司外汇行政处罚信息；
- 3、抽查境外销售相关单据，核查公司与境外客户的结算方式；
- 4、查阅了《审计报告》及公司提供的报告期内的营业外支出明细；
- 5、登录裁判文书网、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家市场监督管理总局、国家外汇管理局、信用中国、国家企业信用信息公示系统等网站查询。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

- 1、报告期内公司在境外销售的主要客户位于中国香港、美国、英国、加拿大、韩国等多个国家或地区，报告期内公司境外销售的内容主要是为境外客户提供研究

服务，报告期内公司与境外客户主要采取电汇方式进行结算，公司通过具备经营外汇业务相关资格的金融机构进行外币结换汇，公司境外销售的结算方式符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。公司向境外客户提供研究服务，属于向境外单位提供的完全在境外消费的研发服务，适用增值税零税率政策；

2、根据公司主管税务机关、海关部门、市场监督管理局出具的证明并经检索裁判文书网、中国海关企业进出口信用信息公示平台、市场监督管理局、国家外汇管理局等网站查询结果及公司出具的说明，报告期内，公司境外销售结算方式、跨境资金流动、结换汇均符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，公司不存在受到税务、海关、市场监督管理、外汇主管部门处罚的情况；

3、公司境外销售收入的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定，报告期内公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

5、关于研发费用

根据申报文件，报告期内，公司研发费用分别为3,200.09万元、3,510.08万元、951.92万元，占营业收入的比重分别为35.85%、23.48%、18.36%。

请公司说明：

（1）公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；

（2）报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；

（3）自主研发项目与受托研发项目在立项、研发流程与内容、研发成果等方面的区别，结合与研发费用相关的内控制度说明是否存在与成本费用混同的情形；

（4）研发费用的归集是否恰当，研发费用中材料费核算的具体内容，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》

规定，与同行业可比公司是否存在差异；

（5）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司研发费用的真实性及费用分摊的恰当性。

回复：

一、公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

CRO行业属于知识密集型行业，具有技术更新快的特点，药物研发技术会随着新技术、新方法以及新设备等因素的出现而更新迭代。公司坚持以研发创新为驱动，以市场需求和技术发展为导向，注重技术积累，积极布局新药研发的前沿技术。报告期内，公司各期研发费用分别为3,200.09万元、3,510.08万元和951.92万元，占营业收入的比例分别为35.85%、23.48%和18.36%，处于较高水平。

（一）公司研发费用投入与研发项目相匹配

公司研发项目均需立项后方可进行研发投入。公司对于研发项目均独立立项，成本费用归集亦按项目独立归集。

公司制定了《项目工时填报管理规定》，技术人员需按订单项目工时、研发项目工时、公共项目工时等每天在系统中填报工时。

对于人工费用，月末按每月项目实际耗用工时占比分摊至具体项目；对于材料费、技术服务费及其他相关费用等可以明确归集到具体研发项目的，直接按项目归集并入账；对于无法直接归属于某一研发项目的折旧与摊销费用、租赁费等按照部门归集后，按照该部门的项目工时占比分摊至具体研发项目。

报告期内，公司累计研发投入金额超过200.00万元的研发项目具体情况如下：

单位：万元

研发项目	研发模式	2024年1月-4月	2023年度	2022年度
ICE-JS-202101Z-001	自主研发	-	395.43	453.37
ICE-YF-202203Z-002	自主研发	-	545.58	257.98

研发项目	研发模式	2024年1月-4月	2023年度	2022年度
ICE-YF-202203Z-001	自主研发	5.69	342.03	285.69
ICE-YF-20220101Z-001	自主研发	-	-	343.72
ICE-YF-20220101Z-009	自主研发	-	-	231.28
ICE-IO2024-S-P01	自主研发	223.60	0.93	-
其他	自主研发	722.64	2,226.12	1,628.06
研发费用合计	-	951.92	3,510.08	3,200.09

综上，公司研发费用投入与研发项目相匹配。

（二）公司研发费用投入与技术创新、产品储备相匹配

公司研发项目主要以技术储备为主，研发成果不直接对外销售，未来公司承接相关业务后该等技术将应用到后续客户的服务中。虽然该等研发项目不直接产生经济利益，但所形成的研究技术平台作为公司的核心竞争力之一，未来将为公司带来经济效益。

经过十余年的积累，公司已经搭建了离子通道药物筛选技术平台等14个核心技术平台，累计建立各类靶点蛋白和细胞系超过1,500个，构建的靶点库规模达到国际先进水平，并且公司已针对众多靶点建立了一系列基于生物学和药理学研究技术平台，开发了超过10,000种针对不同靶点的检测方法和技术，能为客户提供从靶点验证到候选化合物确定一体化的研发服务。公司已经建立了一定的研发成果门槛。

综上，公司研发费用投入与技术创新、产品储备相匹配。

（三）公司研发费用投入与人员学历构成相匹配

公司没有专职研发人员，公司技术与研发人员同时从事研发和订单工作。报告期各期末，公司技术与研发人员学历构成具体如下：

单位：人

项目	2024年4月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
博士	22	6.61%	24	6.76%	14	5.02%
硕士	125	37.54%	126	35.49%	81	29.03%
本科	134	40.24%	149	41.97%	137	49.10%
专科及以下	52	15.62%	56	15.77%	47	16.85%

合计	333	100.00%	355	100.00%	279	100.00%
----	-----	---------	-----	---------	-----	---------

如上所示，公司技术与研发人员中本科及以上学历人员占比较高。

综上，报告期内，公司研发费用投入与人员学历构成相匹配。

（四）形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

经过十余年的积累，公司已经搭建了离子通道药物筛选技术平台等14个核心技术平台。报告期内，公司通过研发的形式不断对上述技术平台进行丰富，该等技术平台亦是公司盈利的有力保障，公司主营业务收入主要来源于上述平台技术的运用。报告期内，公司主营业务收入分别为8,905.10万元、14,948.48万元和5,184.27万元，占营业收入的比例分别为99.76%、100.00%和100.00%，占比较高。

二、报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

（一）报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准

报告期各期末，公司技术与研发人员分别为279人、355人和333人，占报告期各期末总人数的比例分别为79.94%、76.02%和74.00%。

公司技术与研发人员为公司技术部门人员，该等人员既参与公司研发项目又参与客户订单项目。作为CRO公司，公司未设置专职研发人员，同行业可比公司药明康德、康龙化成均未设置专职研发人员，公司未设置专职研发人员符合行业惯例。

（二）研发人员的数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性

1、技术与研发人员的数量及结构

报告期各期末，公司技术与研发人员的数量及学历结构如下：

教育背景	2024年4月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
博士	22	6.61%	24	6.76%	14	5.02%
硕士	125	37.54%	126	35.49%	81	29.03%

教育背景	2024 年 4 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
本科	134	40.24%	149	41.97%	137	49.10%
专科及以下	52	15.62%	56	15.77%	47	16.85%
合计	333	100.00%	355	100.00%	279	100.00%

报告期各期末，公司技术与研发人员中本科及以上学历人员占比为83.15%、84.23%和84.39%，基本保持稳定，整体学历水平较高，具有较强的研发能力。

2、技术与研发人员的稳定性

报告期内，公司技术与研发人员整体离职率如下：

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
技术与研发人员平均人数 (人)	344	318	191
技术与研发人员离职人数 (人)	36	28	24
技术与研发人员离职率	10.47%	8.81%	12.57%

报告期内，公司技术与研发人员离职率相对较低；公司技术与研发人员结构未有重大变化。公司主要技术骨干在报告期内未出现离职的情况，核心人员稳定性高；报告期内，公司技术与研发人员离职情况属于员工正常流动。因此，报告期内，公司技术与研发人员具有较高的稳定性。

3、研发能力与研发项目的匹配性

公司坚持以研发创新为驱动，以市场需求和技术发展为导向，注重技术积累，积极布局新药研发的前沿技术，公司累计建立各类靶点蛋白和细胞系超过1,500个，构建的靶点库规模达到国际先进水平。此外，公司已针对众多靶点建立了一系列基于生物学和药理学研究的技术平台，开发了超过10,000种针对不同靶点的检测方法和技术。公司的研发方向主要包括基于生物化学、细胞生物学、电生理科学技术平台搭建，靶点检测技术和方法，体内体外药物代谢平台的搭建，体内药效评价平台搭建。

报告期内，公司技术与研发人员学历本科及以上学历占比80%以上，相关人员学历背景均与生物学、化学、细胞学和药理学相关，人员素质和专业水平与公司研发方向及研发内容契合度高。

综上，公司技术与研发人员具有较好的学历及专业背景，专业素养较强，学历背景与公司研发方向和研发内容契合度较高，研发能力与研发项目相匹配。

（三）与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

报告期内，公司研发支出及占营业收入的比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-4 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
药明康德	-	-	144,063.04	3.57%	161,395.34	4.10%
康龙化成	-	-	44,827.79	3.89%	28,232.49	2.75%
平均值	-	-	94,445.42	3.73%	94,813.92	3.43%
本公司	951.92	18.36%	3,510.08	23.48%	3,200.09	35.85%

公司坚持以研发创新为驱动，以市场需求和技术发展为导向，注重技术积累，积极布局新药研发的前沿技术，因此报告期内公司研发投入占比保持在较高水平；同时由于公司业务快速发展，营业收入增长较快，研发投入占营业收入的比例有所下降。

由上表可知，报告期内，与同行业可比公司相比，公司研发投入金额相对较小，占营业收入的比例相对较高，主要系同行业可比公司主要为行业龙头企业，业务相对成熟，且业务规模和资金规模相对较大；而公司尚处于业务的发展阶段，业务相对聚焦，规模相对较小。因此公司综合考虑现有资金实力及业务发展需求，研发投入比例较高，具有合理性。

（四）公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

公司未设置专职研发人员，公司根据客户订单情况和内部研发的需要，对所有的技术与研发人员进行合理调配，组织相关人员分别参与客户订单研究实验和内部研发，公司存在混岗研发的情况。

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》等相关规定，制定了《成本核算制度》《项目工时填报管理规定》《研发项目管理制度》等完善的生产成本核算管理制度及研发项目管理制度，严格按照内控制度管理、规范生产成本、研发费用的归集和核算。

公司所有客户订单和研发项目均有对应的项目号，公司所有技术与研发人员根据每天的实际工作情况，按天填报工时，并在工时系统中记录，由部门主管进行审批。公司按月根据客户订单和研发项目归集的工时占比，分配人员薪酬计入生产成本和研发费用。

（五）公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

报告期内，公司现任主要管理人员、董事、监事任职情况及薪酬计入费用类别情况如下：

单位：万元

姓名	职务	2024 年 1-4 月薪酬	2023 年度薪酬	2022 年度薪酬	计入费用类别	备注
闫励	董事长	25.84	92.25	66.43	管理费用	
李英骥	董事、总经理	25.84	109.18	66.43	管理费用	
张旭	董事、副总经理	25.64	75.36	77.59	生产成本、研发费用	
闫斌	董事、副总经理	27.92	103.53	86.24	管理费用	
张善良	董事	--	--	--		外部董事、未在公司领薪
李洪森	董事	--	--	--		外部董事、未在公司领薪
胡旭宇	董事	--	--	--		外部董事、未在公司领薪
郑双佳	监事会主席	16.86	53.40	44.15	生产成本、研发费用、管理费用	
张辛芸	监事	17.67	34.48	--	管理费用	2023 年入职
唐迎龙	监事	--	--	--		外部监事、未在公司领薪
胡志平	副总经理	30.51	300.57	131.46	销售费用	
邴铁军	副总经理	28.22	93.34	95.50	生产成本、研发费用	
余燕	副总经理、董事会秘书、财务总监	15.41	--	--	管理费用	2024 年入职

如上表所示，报告期内，公司现任主要管理人员、董事、监事中，张旭、邴铁军的薪酬计入了生产成本和研发费用；郑双佳的薪酬2022年-2023年度计入生产成本

及研发费用，2024年1-4月不在技术部门任职，因此其薪酬全部计入管理费用。

张旭、邴铁军及郑双佳（2022-2023年度）除担任高管职务外，还分别在技术中心的具体技术部门任职，主要负责客户订单项目和公司研发项目的研究，对公司研发体系的构建、技术与研发人员的管理及研发项目的实施起到重要作用，其薪酬根据其所属部门的订单项目工时和研发工时的占比分别计入生产成本和研发费用。

三、自主研发项目与受托研发项目在立项、研发流程与内容、研发成果等方面的区别，结合与研发费用相关的内控制度说明是否存在与成本费用混同的情形

（一）自主研发项目与受托研发项目在立项、研发流程与内容、研发成果等方面的区别

公司自主研发项目来自于内部立项，受托研发项目（即订单项目）来自于客户。公司针对自主研发项目和订单项目建立了独立的管理体系，两者在项目立项、研发流程、研发内容、研发成果等方面存在明显区别，具体如下：

项目	自主研发项目	订单项目
立项发起	公司内部基于市场前瞻性进行研发的项目，由公司技术部门提出科研项目立项申请；	公司销售部门经过销售推广，获取销售线索信息和客户需求信息，对于内部评估可以承接的项目，公司根据客户需求进行报价，并与客户签订服务合同
立项审批	研发项目管理部初步审核后，组织项目评审会议，由研发项目评审委员对拟立项项目进行评审	合同签订后，客户通过邮件、电话、微信等与商务拓展中心BD沟通具体订单需求，商务拓展中心BD在CRM销售系统创建销售订单，经商务拓展BD总监、中心总等审批后，订单生效
项目启动	研发项目评审通过后，总裁办研发项目管理部下发项目编码，项目正式启动	订单生效后，商务拓展中心BD将订单项目关键信息汇总成项目启动邮件发送至技术部门，项目正式启动
项目管理	项目负责人主持自主研发项目的研究工作，确定项目组成员及其分工，项目组执行并推进项目研究工作计划，制定研究方案。围绕项目总体目标与研究内容，按节点有序推进，按项目要求形成试验记录，完成阶段执行报告、项目结项报告等相应研究材料。 项目进行中，因项目实际需求，如有项目负责人、预算、项目延期和项目组成员增减变更，项目负责人在系统发起项目变更申请，根据项目管理制度，由中心负责人、财务负责人、项目评审委员会等进行相应审批	项目启动后，技术部门PM根据项目需求主持执行并推进项目，围绕客户订单需求及要求有序推进项目，并形成试验记录，并按照客户需求形成服务成果。 订单生效后，不可随意进行变更，如因客户需求或项目方案变动等导致订单相关化合物数量、要求等订单信息变动的，由商务拓展中心BD提交变更申请，经商务拓展BD总监、中心总等审批后，变更生效

项目	自主研发项目	订单项目
项目结题	研发项目由公司组织验收，由研发项目管理部组织评审会，经研发项目评审委员会审核通过后，项目结题	项目PM具有交付权限，订单项目完成后由项目PM按照订单要求交付服务成果
项目内容	基于市场和技术方向、探索前瞻性的内容	按照客户需求、订单信息和提供的化合物开展试验
研发成果	实验数据、试验记录、靶点等生物成果、专利及论文或非专利技术	实验数据、试验记录等

（二）结合与研发费用相关的内控制度说明是否存在与成本费用混同的情形

公司研发费用仅核算研发项目的研发支出，按照研发项目进行归集、核算，包括材料成本（试剂、耗材等）、人工成本、折旧摊销等费用。

公司已经建立一套完整的研发费用相关内部控制制度并严格执行，不存在研发费用、生产成本或其他成本费用混淆的情形。具体研发费用相关内控管理如下：

1、材料领用

公司建立了《库房管理室管理制度》，规范存货管理流程，对存货发出和领用的程序和审批权限进行了具体规定，公司按照研发项目、订单项目分别领料。

公司对每一种物料均设置物料编号，领用原材料时，需由领用人员填写出库申请，需准确填写研发项目号/订单项目号、对应使用部门、领用物料信息，核心物料必须对应具体研发项目/订单项目，公用材料需按照使用部门领用。领用人员在系统中填写出库申请，由领用部门负责人进行审批。库房管理人员根据经过审批的出库申请单安排出库，会同试验人员进行领料。确认信息无误，库房管理人员在系统完成材料出库。

2、项目工时管理

公司建立了《项目工时填报管理规定》，技术人员需按订单项目工时、研发项目工时、公共项目工时等每天在系统中填报工时，上级部门负责人或项目负责人在系统中对工时填报情况进行审批，公司财务部每月根据经审批后的研发工时，对技术人员的人工成本进行分摊与核算。

3、费用归集、核算管理

公司按照《企业会计准则》《企业内部控制应用指引第10号——研究与开发》《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企〔2007〕194号）等文

件的相关规定，结合自主研发和受托研发项目（即订单项目）管理的特点，建立了《成本核算管理制度》等内控制度，具体归集及分摊方式详见“5、关于研发费用”之“四、（一）研发费用的归集”。

综上所述，公司已建立了完善的研发费用相关内部控制制度，对于研发项目和受托研发项目（即订单项目），能够准确清晰地区分管理，不存在成本费用混同情形。

四、研发费用的归集是否恰当，研发费用中材料费核算的具体内容，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

（一）研发费用的归集

公司根据《企业会计准则》的有关规定，明确了研发支出范围和分摊标准，具体核算内容如下：

项目	研发费用的归集和分配方式
职工薪酬	职工薪酬包括公司研发人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用； 研发人员同时服务于多个研究开发项目的，按照不同研发项目的工时占比分配计入各研发项目； 对于既从事研发活动又从事受托项目的技术与研发人员薪酬，按照研发项目工时和受托项目工时占比分别计入研发费用和生产成本。
材料费	材料费是指公司为实施研究开发活动而实际发生的材料费用； 材料一般按照研发项目直接领用，计入对应研发项目成本； 对于无法直接对应至具体研发项目的材料，按照领用该材料的技术部门研发项目的工时占比分配计入各研发项目。
技术服务费	技术服务费是指公司委托境内外其他机构或个人进行研究开发活动所发生的费用； 对于为单个项目专门服务发生的技术服务费，计入该项目成本； 对于同时服务于多个研发项目的技术服务费，按照各项目工时占比计入各项目成本。
折旧与摊销	折旧与摊销是指用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费，研发用软件等无形资产的摊销等； 按照各个研发项目的工时占比计入各研发项目。
其他费用	其他费用是指与研发活动相关的其他零星费用； 对于可直接归集于具体研发项目的，直接计入该研发项目成本； 对于不能直接归集的，按照各研发项目工时占比分配计入各研发项目成本。

公司内部控制制度健全，制定了《成本核算制度》《项目工时填报管理规定》《研发项目管理制度》等与研发相关的制度，明确与研发相关部门的职责分工和业

务流程、研发立项和实施要求、研发费用的开支范围、预算、审批等，强化预算费用控制，建立各研发项目台账，规范研发项目核算管理办法。在研发活动开展过程中严格按照内控制度执行。

（二）研发费用中材料费核算的具体内容，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

公司研发费用材料费主要为试剂、耗材等用于试验的材料。根据公司研发领料相关制度，研发领料由研发部门使用人发起出库申请流程，库房管理员根据审批后的出库申请，按照申请的信息，会同试验人员进行领料。确认无误后，库房管理员在系统完成材料出库。使月末根据系统单据汇总各项目领料数量，归集到相应的研发项目中。

报告期内公司研发领料用于各类研发项目，公司研发项目主要以技术储备为主，未来公司承接相关业务后该技术将应用到后续客户的服务中。研发过程中不形成测试品，研发领料在研发过程中可能形成各类废弃物，公司按照相关要求处置，亦不存在测试品、废料出售的情况，关于公司废弃物处置情况具体详见“1、关于公司业务”之“四、说明公司提供服务过程中是否涉及危险化学品、危险废物、生物制品等，公司的生产、储存、使用、经营、运输环节是否已采取相应的管理、处置措施及有效性”之回复。同行业可比上市公司药明康德、康龙化成亦对研发过程中的废弃物进行合理处置，与同行业可比公司不存在差异。

综上，报告期内，公司研发费用材料费主要为试剂、耗材等用于试验的材料，研发过程中不形成测试品，对研发过程可能形成的各类废弃物进行合理处置，亦不存在测试品、废料出售的情况，与同行业可比公司不存在重大差异。

五、列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

公司已按照《中华人民共和国企业所得税法实施条例》相关规定对2022、2023年度所得税加计扣除进行了申报，已经税务机关认定。报告期内，公司研发费用加计扣除情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
研发费用①	951.92	3,510.08	3,200.09
研发费用纳税申报的加计扣除基数②	-	2,969.01	3,005.35
税务机关认定金额③	-	2,969.01	3,005.35
研发费用与加计扣除基数差异（①-②）	-	541.07	194.75
研发费用加计扣除基数与认定金额差异（②-③）	-	-	-

注：2024 年 1-4 月尚未进行年度汇算清缴

报告期内，公司研发费用加计扣除数基数与研发费用的差异具体原因如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
母子公司合并抵销	-	256.65	-
不允许加计扣除的折旧与摊销费用		127.66	161.66
不允许加计扣除的其他费用	-	156.76	33.09
合计	-	541.07	194.75

1、母子公司合并抵销

公司子公司贵州中钨向母公司提供研发服务，该部分在实际发生的项目成本在子公司报表层面计入生产成本，在合并报表层面计入研发费用。由于研发费用加计扣除系分别按照各自的法人主体申报企业所得税汇算清缴，该部分子公司实际投入的研发成本未申请加计扣除，故其与合并报表层面合并抵销后的研发费用存在差异，2023年影响数为256.65万元。

2、不允许加计扣除的折旧与摊销费用

根据《研发费用加计扣除政策执行指引（2.0版）》，折旧费用指用于研发活动的仪器、设备的折旧费。因此，公司为开展研发活动租赁的房屋租赁等摊销不允许加计扣除，2022年和2023年不允许加计扣除的折旧与摊销费用分别为161.66万元、127.66万元。

3、不允许加计扣除的其他相关费用

根据《研发费用加计扣除政策执行指引（2.0版）》，其他相关费用指与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技

研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费，职工福利费、补充养老保险费、补充医疗保险费；此类费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的10%。公司按照规定2022年和2023年不允许加计扣除的其他相关费用分别为33.09万元和156.76万元。

综上，报告期内公司研发费用加计扣除基数与研发费用的差异主要系税务机关规定的加计扣除范围与会计核算研发费用口径不同所致，差异主要为母子公司合并抵销、不允许加计扣除的折旧与摊销费用及其他费用等情况，公司研发费用加计扣除数与研发费用差异具备合理性。

六、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司研发费用的真实性及费用分摊的恰当性

（一）核查程序

就上述事项，主办券商和会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、获取公司研发明细表，了解研发项目与公司主营业务的关系；
- 2、了解公司研发人员的核算范围、工作内容、研发人员是否专项任职、是否存在研发人员从事其他工作情况，并获取研发人员的工时表和工资表；了解公司主要管理人员、董事、监事的工作内容，并对其薪酬计入相应期间费用的合理性进行分析；
- 3、查阅公司与研发费用归集、研发领料相关的内部控制制度，检查公司材料领用的具体内容，并对材料最终去向进行了解和观察；查阅同行业可比公司相关会计处理方式，分析是否存在异常；
- 4、获取公司报告期各期的汇算清缴报告和报送给主管税务机关的《研发项目可加计扣除研究开发费用情况归集表》，与公司账面的研发投入进行勾稽核对分析。对税务机关认可的企业所得税汇算清缴中的可加计扣除研发费用进行复核，分析其归集口径是否符合相关法规的要求。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

- 1、报告期内，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历

构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献较高；

2、报告期内，公司技术与研发人员相对稳定，研发能力与研发项目匹配，与可比公司对比研发支出差异具有合理性；公司存在混岗的研发项目，参与人员按实际参与的各项工时分配工资，主要管理人员、董事、监事的薪酬按其职能在各期间费用归集分配，计入研发费用具有合理性；

3、报告期内，公司针对自主研发项目和订单项目建立了独立的管理体系，两者在项目立项、研发流程、研发内容、研发成果等方面存在明显区别；公司已经建立一套完整的研发费用相关内部控制制度并严格执行，不存在研发费用、生产成本或其他成本费用混淆的情形；

4、报告期内，公司研发费用的归集恰当，公司研发费用材料费主要为试剂、耗材等用于试验的材料，研发过程中不形成测试品，对研发过程可能形成各类废弃物进行合理处置，亦不存在测试品、废料出售的情况，与同行业可比公司不存在重大差异；

5、公司报告期内研发费用加计扣除数经过税务机关认定，报告期内研发费用加计扣除数与研发费用的差异主要为会计核算口径与税法加计扣除口径不同所致，具有合理性；

6、公司研发费用真实，费用分摊恰当。

6、关于存货及供应商

根据申报文件，报告期各期末，公司存货账面价值分别为1,498.00万元、2,332.32万元、2,545.16万元，公司存货由原材料、在产品构成；公开信息显示，索菲恩生物科技（上海）有限公司成立于2022年7月，东方科创（北京）生物技术有限公司员工参保人数3人。

请公司说明：

（1）结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货的期后结转情况；

（2）存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；结合在产品大比例减值情况，说明原因及合理性，原材料是否需要相应计提存货跌价准备；

(3) 报告期各期在产品中主要项目的具体情况，是否存在项目内容变更、进度滞后等问题，公司在产品中是否存在长期实施但客户未确认的项目，如有（区分FFS、FTE模式），请说明项目情况、未结转的原因以及跌价准备计提是否充分；

(4) 公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，主要供应商中存在较多员工参保人数0人、实缴资本较少的供应商的原因及合理性，是否存在关联方或前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性。

请主办券商及会计师：

(1) 核查上述问题并发表明确意见。

(2) 说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见。

(3) 说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，说明对具有异常特征的供应商核查情况。

回复：

一、结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货的期后结转情况；

(一) 公司合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期

公司主要为客户提供从靶点发现验证、先导化合物筛选优化以及临床前候选分子确定等基于生物学和药理学的创新药研发服务，因此公司业务流程一般主要涉及合同/订单签订、备货、实施服务、交付服务成果、订单完成，不存在制造业中的发货及验收周期，具体情况如下：

项目	主要内容
合同/订单签订	客户提出实验需求，双方洽谈项目方案，客户选择对应的服务，签订合同/订单。

项目	主要内容
备货	对于常规试验用原材料，根据原材料保质期和市场价格，提前备货，如血清一般提前 1 年备货，对于其他原材料一般提前 1-3 个月备货； 对于客户实验所特需的原材料，在与客户签订合同/订单后，进行及时采购。
订单交付	在实验结束后，形成服务成果，提交服务成果给客户
订单完成周期	根据业务类型、客户的实际需求、实验排期等，订单完成周期短则 2-5 工作日，长则 3-6 个月。

（二）公司存货余额与订单匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
存货余额（A）	2,886.83	2,722.43	1,592.11
其中：原材料	1,981.28	1,890.41	1,311.86
在产品	905.55	832.02	280.25
在手订单金额（含税）（B）	2,103.18	1,767.82	891.35
在手订单支持比例（B/A）	72.85%	64.94%	55.99%

由上表可知，报告期各期末，公司在手订单支持比例在逐步上升，由于公司库存原材料部分会被研发领用，同时公司订单交付周期较短，期末在手订单金额及占全年销售金额的比例较小，如考虑上述因素影响，报告期各期末在手订单支持比例会进一步上升，公司存货余额与在手订单情况相匹配。

（三）公司存货余额与业务规模匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与业务规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
期末存货余额	2,886.83	2,722.43	1,592.11
当期营业收入	5,184.27	14,948.48	8,926.25
存货余额占当期营业收入的比例（年化后）	18.56%	18.21%	17.84%

由上表可知，报告期各期末存货余额占当期营业收入的比例分别为17.84%、18.21%、18.56%（年化后），整体相对稳定，公司存货余额与业务规模相匹配。

（四）存货期后结转情况

截至2024年9月30日，公司报告期各期末存货余额期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
存货余额	2,886.83	2,722.43	1,592.11
期后结转金额	1,598.24	2,023.49	1,580.47
存货结转比例	55.36%	74.33%	99.27%

注：上表期后结转统计截止日为2024年9月30日，下同。

由上表可知，公司存货期后结转比例分别为99.27%、74.33%、55.36%，期后结转比例较高。

公司2022年12月31日库存的原材料和在产品基本已全部结转，公司2023年12月31日和2024年4月30日少量在产品尚未结转，主要系部分订单执行周期较长，目前尚在执行过程中导致；公司2023年12月31日和2024年4月30日库存原材料尚未全部结转，主要系公司对于如血清、试剂盒等消耗量大，保质期较长的原材料提前备货导致。

二、存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；结合在产品大比例减值情况，说明原因及合理性，原材料是否需要相应计提存货跌价准备；

（一）存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况

报告期各期末，公司各类型存货的库龄、跌价准备金额情况如下：

单位：万元

2024年4月30日								
项目	账面余额				跌价准备			
	1年以内	1-2年	2年以上	合计	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	1,928.39	51.07	1.82	1,981.28	-	-	-	-
在产品	905.55	-	-	905.55	341.66	-	-	341.66
合计	2,833.93	51.07	1.82	2,886.83	341.66	-	-	341.66
2023年12月31日								
项目	账面余额				跌价准备			
	1年以内	1-2年	2年以上	合计	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	1,808.34	47.22	34.85	1,890.41	-	-	-	-
在产品	832.02	-	-	832.02	390.11	-	-	390.11

合计	2,640.36	47.22	34.85	2,722.43	390.11	-	-	390.11
2022年12月31日								
项目	账面余额				跌价准备			
	1年以内	1-2年	2年以上	合计	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	999.26	312.60	-	1,311.86	-	-	-	-
在产品	280.25	-	-	280.25	94.11	-	-	94.11
合计	1,279.51	312.60	-	1,592.11	94.11	-	-	94.11

(二) 存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

1、存货可变现净值确定依据

存货可变现净值是按照存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

(1) 直接用于出售的存货，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；

(2) 需要经过加工的存货，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。

资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，在确定存货的可变现净值时，公司以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等多种因素。

2、存货跌价准备的具体计提方法

报告期各期末，公司对存货按照成本与可变现净值孰低计量，当其成本高于可变现净值时，计提跌价准备。

具体而言，公司原材料主要为试剂、耗材等，系为公司研发项目或订单项目而持有的，而不直接用于出售，因此公司综合考虑原材料可利用性、储存情况（是否能保障后续的正常使用）、市场环境以及未来领用计划对截至各期末原材料判断是否计提跌价准备。

公司在产品为期末尚未完成交付的项目成本，采用订单金额扣除预计仍需投入

的成本费用作为可变现净值，其可变现净值的低于期末项目成本的，计提存货跌价准备。

3、与可比公司是否存在明显差异及存货跌价准备计提的充分性

(1) 同行业可比公司存货跌价准备计提政策及方法

报告期内，同行业可比公司存货跌价准备计提方法及政策如下：

可比公司	存货跌价准备计提方法
药明康德	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 存货按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
康龙化成	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。 可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。计提存货跌价准备时，原材料及周转材料按库龄计提
爱思益普	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

由上表可知，公司存货跌价计提的政策与方法，与同行业可比公司之间不存在重大差异。

(2) 同行业可比公司存货跌价准备计提情况对比

报告期各期末，公司与可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

公司名称	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
药明康德	2.51%	2.95%	1.85%
康龙化成	3.33%	2.50%	1.64%
可比公司平均值	2.92%	2.73%	1.75%
公司	11.84%	14.33%	5.91%

注：同行业上市公司 2024 年 1-4 月选取其 2024 年半年报数据。

报告期内，公司存货跌价准备计提比例均高于同行业可比公司平均水平，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的差异主要系业务发展阶段差异所导致，具有各自的合理性，具体原因为：同行业可比公司发展成熟，项目和客户成熟度较高，而公司业务处于成长阶段，公司出于增强客户黏性、优化公司技术实力等考虑，战略性承接了部分探索性、战略性项目，该等项目难度较高、执行周期较长，导致项目战略性亏损。

综上，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，符合公司的生产经营情况和存货的存续状况，存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，存货跌价准备计提充分。

（三）结合在产品大比例减值情况，说明原因及合理性，原材料是否需要相应计提存货跌价准备

1、在产品大比例减值情况，说明原因及合理性

报告期各期末，公司期末结存的在产品主要是期末尚未完成交付的项目成本，各期末存货跌价准备金额分别为94.11万元、390.11万元和341.66万元，占当期期末在产品余额的比例分别为33.58%、46.89%、37.73%。

报告期内，公司在产品计提减值比例较高，主要是因为公司阶段性、战略性承接的少数订单战略性投入较高导致该等项目计提减值准备较高，公司承接该等订单的原因是公司处于成长阶段，承接该等订单有助于开发、构建和优化公司的筛选评价体系，优化和提高公司技术实力，增强公司未来承接同类订单的市场竞争力，增强客户黏性，但该等订单项目难度较高、执行周期较长，公司对该等战略性订单需要投入的人工、材料等成本较高，导致计提减值准备较高。

2、原材料是否需要相应计提存货跌价准备

公司期末结存原材料主要是试剂耗材，公司制定并实施严格的物资保管制度，在原材料的保质期内基本能保障后续的正常使用。报告期各期末，公司原材料库龄基本在1年以内，部分保质期较长的原材料存在库龄超过1年的情况，但不存在已过保质期未处理或使用的原材料。公司在产品计提减值准备比例较高主要与少数订单有关，公司原材料并非仅可用于单一项目，考虑到原材料的可利用性、储存情况（能保障后续的正常使用）、订单快速增长情况，公司库存原材料不存在减值迹象，

无需计提减值准备。

3、同行业存在亏损项目但不对原材料计提减值准备的情况。

同行业可比上市公司康龙化成、药明康德未对在产品计提跌价准备，从事创新药CRO服务的美迪西、澎立生物均存在亏损项目，但未对原材料计提减值准备的情况，具体情况如下：

公司名称	存在亏损项目但不对原材料计提减值准备的情况
美迪西	IPO申报期内各期亏损项目亏损金额分别为-24.64万元、-135.01万元、-147.33万元、-188.34万元，主要是受定价策略、项目实际投入超出预期等因素的影响，导致已投入成本不能得到全部弥补，公司未对原材料计提减值准备
澎立生物	报告期各期末，公司的存货跌价准备余额分别为14.78万元、48.46万元、89.02万元和104.63万元，主要原因系部分未完工项目探索性较强、执行难度较高，报告期各期末已发生成本与至项目完成预计将要发生的成本之和高于合同约定的不含税收入金额，公司未对原材料计提减值准备

可见，报告期内，公司在产品计提减值比例较高，主要是因为公司阶段性、战略性承接的少数订单战略性投入较高导致该等项目计提减值准备较高，具有合理性；公司原材料能够保障后续使用，且非仅可用于单一项目，公司报告期内快速增长，公司库存原材料不存在减值迹象，无需计提减值准备，符合行业惯例。

三、报告期各期在产品中主要项目的具体情况，是否存在项目内容变更、进度滞后等问题，公司在产品中是否存在长期实施但客户未确认的项目，如有（区分FFS、FTE模式），请说明项目情况、未结转的原因以及跌价准备计提是否充分；

报告期各期末，公司在产品对应的前五大项目情况如下：

单位：万元

2024年4月30日						
序号	客户名称	在产品金额	占期末在产品的比例	跌价准备计提金额	期后是否结转	项目内容变更、进度滞后的情况
1	杭州天玑济世生物科技有限公司	47.03	5.19%	26.23	是	客户增加检测内容，项目周期变长，期后已交付客户
2	杭州天玑济世生物科技有限公司	32.73	3.61%	1.75	否	客户增加检测内容，项目周期变长

3	北京贝来药业有限公司	26.11	2.88%	-	否	客户增加检测内容，项目实施过程中客户反馈较慢，导致项目周期较长
4	北京科诺信诚科技有限公司	22.89	2.53%	16.50	是	不涉及
5	北京荷欣科技有限公司	20.94	2.31%	6.16	是	不涉及
-	合计	149.70	16.53%	50.64	-	-
2023年12月31日						
序号	客户名称	在产品金额	占期末在产品的比例	跌价准备计提金额	期后是否结转	项目内容变更、进度滞后的情况
1	上海赛增医疗科技有限公司	42.59	5.12%	42.12	是	不涉及
2	杭州天玑济世生物科技有限公司	37.21	4.47%	26.23	是	客户增加检测内容，项目延期
3	杭州天玑济世生物科技有限公司	27.23	3.27%	1.75	否	客户变更服务内容，项目延期
4	陕西博溪通用检测科技有限公司	24.91	2.99%	22.36	是	不涉及
5	北京贝来药业有限公司	24.71	2.97%	-	否	客户增加检测内容，项目实施过程中客户反馈较慢，导致项目周期较长
-	合计	156.65	18.83%	92.46	-	-
2022年12月31日						
序号	客户名称	在产品金额	占期末在产品的比例	跌价准备计提金额	期后是否结转	项目内容变更、进度滞后的情况
1	南昌双天使生物科技有限公司	8.38	2.99%	8.38	是	不涉及
2	Proteovant Therapeutics	6.47	2.31%	-	是	不涉及
3	InSilico Medicine Hong Kong Limited	6.03	2.15%	3.15	是	不涉及
4	北京贝来生物科技有限公司	5.56	1.98%	-	是	等待客户准备试验动物，导致项目周期较长
5	北京贝来生物科技有限公司	5.21	1.86%	5.21	是	不涉及
-	合计	31.65	11.29%	16.74	-	-

报告期内，公司在产品主要项目基本在期后正常结转，少数项目尚未结转主要是因为客户增加或变更项目内容等原因导致项目周期较长，公司均已与客户沟通项

目实施周期延长事项，该等项目合同均正常履行。

公司2022年末在产品均已在期后交付，公司2023年年末及2024年4月底在产品中存在部分长期实施（实施周期三个月以上）尚未交付的项目，主要原因为：（1）项目难度大、探索性较强；（2）客户增加检测项目或变更服务内容。报告期内，公司主要长期实施尚未交付的项目均为FFS模式项目，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2023年12月31日 账面余额	2024年4月30日 账面余额	长期实施未交付的原因
1	杭州天玑济世生物科技有限公司	27.23	32.73	客户变更部分服务内容，导致项目实施周期变长
2	北京贝来药业有限公司	24.71	26.11	客户增加项目内容，项目实施过程中客户反馈较慢，导致项目周期较长
3	北京贝来药业有限公司	12.51	20.55	项目难度较大，实施周期较长
4	艾码中华生物科技（上海）有限公司	-	11.84	项目已基本完成，在做部分验证工作，验证后将进行交付
5	维泰瑞隆（北京）生物科技有限公司	6.30	6.81	项目难度较大，实施周期较长
6	有济（天津）医药科技有限公司	5.73	5.73	完成项目内容后，客户增加项目内容，等待客户化合物寄送周期较长，近期协商不再增加项目内容，拟于近期交付

报告期内，公司在产品中主要长期实施尚未交付的项目与客户项目内容变更及项目难度较大等原因有关，上述项目合同均正常履行，具有合理性。

报告期各期末，对于公司在产品，采用订单金额扣除预计仍需投入的成本费用作为在产品项目的可变现净值，按照其可变现净值低于期末项目成本的金额计提存货跌价准备；报告期各期末公司在产品主要项目及主要长期实施尚未交付的项目均正常履行。因此，公司跌价准备计提充分。

四、公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，主要供应商中存在较多员工参保人数0人、实缴资本较少的供应商的原因及合理性，是否存在关联方或前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是

否具有稳定性。

（一）公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，主要供应商中存在较多员工参保人数0人、实缴资本较少的供应商的原因及合理性

报告期内，公司前五大供应商基本情况如下：

供应商名称	主营业务	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	合作历史	采购内容
上海优宁维生物科技股份有限公司	医疗器械、实验分析仪器销售	2004/10/22	8,666.67万元	8,666.67万元	147	2019年至今	试剂/耗材
英潍捷基（上海）贸易有限公司	试剂及配套设备销售	2006/4/21	382万美元	300万美元	468	2019年至今	试剂/耗材
北京伊诺凯科技有限公司	生物化工产品销售	2010/6/24	1,632.40万元	1,632.40万元	307	2012年至今	试剂/耗材
北京逸优科技有限公司	专用化学产品销售	2005/7/5	100万元	100万元	12	2018年至今	试剂/耗材
北京泽平科技有限责任公司	专用化学产品销售	2003/3/28	500万元	500万元	92	2021年至今	试剂/耗材
索菲恩生物科技（上海）有限公司	实验仪器、化工产品销售	2022/7/6	140万元	138.72万元	4	2023年至今	试剂/耗材
北京中源合聚生物科技有限公司	专用化学产品销售	2000/9/5	2,000万元	1122.69万元	52	2021年至今	试剂/耗材
东方科创（北京）生物技术有限公司	专用化学产品销售	2006/2/22	500万元	500万元	3	2021年至今	试剂/耗材

注：主营业务、成立时间、注册资本、实缴资本等信息来源工商信息公开查询资料。

由上表可知，公司主要供应商中，北京逸优科技有限公司存在参保人数相对较少、实缴资本较少的情形；索菲恩生物科技（上海）有限公司存在刚成立即与公司合作、参保人数相对较少（少于50人）、实缴资本较少（少于500万元）的情形；东方科创（北京）生物技术有限公司存在参保人数相对较少的情形，具体原因如下：

1、北京逸优科技有限公司

北京逸优科技有限公司成立于2005年，是业内生命科学研究产品专业服务商，为科研院校、研究所、生物制剂公司、药品生产研发企业等诸多用户提供高品质的生物科学产品，其主要代理销售美国Invitrogen、美国Millipore以及日本TOYOBO（东洋纺）三大品牌产品。

北京逸优科技有限公司由于从事代理业务，实缴资本和参保人数较少不影响其

业务开展，且其从事生物科学产品代理业务多年，并且代理多个国际知名产品，具有较强的履约能力和原材料交付能力，因此公司向其采购具有商业合理性。

2、索菲恩生物科技（上海）有限公司

索菲恩生物科技（上海）有限公司系全球知名的生命科学公司Sophion Bioscience的全资子公司，Sophion Bioscience是全球最早的专业全自动膜片钳生产企业，专注于开发和制造全自动膜片钳和细胞系解决方案等相关产品，在全球二十多个国家和地区设有分支和代理机构，为了更好的服务和开拓中国市场，2022年在中国成立了全资子公司索菲恩生物科技（上海）有限公司。

索菲恩生物科技（上海）有限公司成立时间较晚、实缴资本较少、参保人数较少，主要与Sophion Bioscience中国市场战略、经营策略有关，其作为世界知名生命科学公司，服务于全球排名前列的药物研发企业、大型CRO公司，具有较强的履约能力，因此公司向其采购相关产品具有商业合理性。

3、东方科创（北京）生物技术有限公司

东方科创（北京）生物技术有限公司成立于2006年，是一家集仪器销售、技术服务为一体的企业，是国内外众多知名生物科学产品在国内的代理商，代理品牌包括德国Nanotemper、BMG和Greiner品牌，美国Protein Simple、Revvity和BPS品牌。

东方科创（北京）生物技术有限公司由于从事代理业务，参保人数较少不影响其业务开展，且其从事产品代理业务多年，并且代理多个国内外知名产品，具有较强的履约能力，因此公司向其采购具有商业合理性。

（二）是否存在关联方或前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商

报告期内，主要原材料供应商中不存在关联方或前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商。

报告期内，公司外协服务商中通用生物（安徽）股份有限公司、徐州爱思益普生物科技有限公司、ICESing Bioscience Pte Ltd.为公司关联方，相关交易情况已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“2、外协或外包情况”、“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”中披露，相关交易情况也在本问询回复之“8、关于其他事项”之“六、（五）”中进一步说明。

(三) 供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖

报告期内，同行业可比公司前五大供应商采购占比情况与公司比较情况如下：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
药明康德	-	8.11%	14.30%
康龙化成	-	8.39%	8.86%
可比公司平均值	-	8.25%	11.58%
公司	46.52%	45.48%	47.32%

由上表可知，报告期内公司前五大供应商采购占比高于同行业可比公司，主要原因系，同行业可比公司药明康德和康龙化成业务板块较多，涉及服务种类较多，相关原材料采购种类较多，因而供应商相对较分散，而公司主营业务相对聚焦，主要集中于提供药物发现阶段基于药物靶点的生物学研发服务，所需原材料类别相对较少，因而前五大供应商占比相对较高。

报告期内，公司前五大供应商采购金额及占比如下：

单位：万元

2024年1-4月			
供应商	采购内容	采购金额	采购占比（%）
上海优宁维生物科技股份有限公司	试剂、耗材	295.02	19.97
英潍捷基（上海）贸易有限公司	试剂、耗材	113.84	7.71
北京伊诺凯科技有限公司	试剂、耗材	99.53	6.74
北京逸优科技有限公司	试剂、耗材	98.54	6.67
北京泽平科技有限责任公司	试剂、耗材	80.24	5.43
合计		687.18	46.52
2023年度			
供应商	采购内容	采购金额	采购占比（%）
上海优宁维生物科技股份有限公司	试剂、耗材	907.82	21.45
北京伊诺凯科技有限公司	试剂、耗材	329.31	7.78
英潍捷基（上海）贸易有限公司	试剂、耗材	294.89	6.97
北京泽平科技有限责任公司	试剂、耗材	236.31	5.58
索菲恩生物科技（上海）有限公司	试剂、耗材	156.29	3.69
合计		1,924.63	45.48
2022年度			

供应商	采购内容	采购金额	采购占比（%）
上海优宁维生物科技股份有限公司	试剂、耗材	706.16	16.73
北京伊诺凯科技有限公司	试剂、耗材	485.25	11.50
北京逸优科技有限公司	试剂、耗材	298.01	7.06
北京中源合聚生物科技有限公司	试剂、耗材	257.80	6.11
东方科创（北京）生物技术有限公司	试剂、耗材	249.61	5.91
合计		1,996.84	47.32

由上表可知，报告期内虽然前五大供应商合计占比较高，但单一供应商采购占比较低，不存在对单一供应商的重大依赖。

（四）与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

报告期内，公司与主要供应商的合作模式、合作期限等情况如下：

序号	供应商名称	合作模式	合作期限
1	上海优宁维生物科技股份有限公司	签署框架协议，日常交易以订单方式确认	2019年至今
2	英潍捷基（上海）贸易有限公司	签署框架协议，日常交易以订单方式确认	2019年至今
3	北京伊诺凯科技有限公司	签署框架协议，日常交易以订单方式确认	2012年至今
4	北京逸优科技有限公司	签署框架协议，日常交易以订单方式确认	2018年至今
5	北京泽平科技有限责任公司	签署框架协议，日常交易以订单方式确认	2021年至今
6	索菲恩生物科技（上海）有限公司	长期合作，日常交易签订具体采购合同	2023年至今
7	北京中源合聚生物科技有限公司	签署框架协议，日常交易以订单方式确认	2021年至今
8	东方科创（北京）生物技术有限公司	签署框架协议，日常交易以订单方式确认	2021年至今

注：索菲恩生物科技（上海）有限公司成立于2022年7月。

由上表可知，公司与主要供应商合作时间较久，合作关系稳定，一般签订框架协议，日常交易以订单采购为主，与主要供应商的采购具有较高的稳定性。

五、请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见。（3）说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，说明对具有异常特征的供应

商核查情况。

（一）核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

针对上述问题，主办券商和会计师主要执行了以下核查程序：

（1）了解公司合同/订单签订、备货、实施服务、交付服务成果、订单完成周期流程；

（2）获取公司存货余额明细表，了解公司存货余额及构成情况，访谈公司管理层，了解存货余额或类别变动较大的原因及合理性，存货跌价准备计提政策；

（3）获取公司在产品明细表，检查在产品具体构成，对于计入在产品的职工薪酬，将主要项目职工薪酬的入账金额与工时工资表核对一致；

（4）检查报告期各期主要在产品项目的起始时间、预计完工时间、已发生成本、期后结转情况等，核查是否存在长期未结转或与客户存在争议的情形；

（5）对存货实施监盘程序，检查存货的状况，判断是否存在减值迹象；

（6）获取存货的年末库龄清单，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备计提是否充分；

（7）查阅同行业上市公司存货跌价准备计提情况，并与同行业公司对比，分析存货跌价准备计提是否充分；

（8）对公司主要供应商进行函证，核实与公司的交易金额及各期末账面余额；

（9）对公司主要供应商进行走访，了解公司与其交易情况；获取的证据包括供应商访谈记录、被访谈人名片或身份证复印件、访谈照片等。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

（1）报告期各期末，公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配，存货的期后结转情况无异常；

（2）公司存货跌价准备计提充分，与可比公司不存在明显差异；

(3) 报告期各期末，公司部分主要在产品项目中存在项目内容变更、进度滞后的情况，上述项目期后基本均已结转，少数尚未结转的项目合同均正常履行；公司在产品中主要长期实施尚未交付的项目与客户项目内容变更及项目难度较大等原因有关，上述项目合同均正常履行，具有合理性，公司跌价准备计提充分。

(4) 公司主要供应商中存在部分供应商员工参保人数较少、实缴资本较少的原因主要系该其主要从事代理业务，无需大量的资本和人力投入，具有合理性；报告期内，主要供应商中不存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商；公司供应商集中度符合行业惯例，对供应商不存在依赖；公司与主要供应商保持良好合作，采购具备稳定性。

(二) 说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见

1、期末存货监盘及检查情况

主办券商及会计师对公司报告期末的存货实施监盘及检查程序，具体情况如下：

(1) 监盘及检查程序

1) 获取公司的盘点计划，了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，核查盘点清单及存货存放地点的完整性；

2) 制定监盘计划，了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，评估与存货相关的重大错报风险；

3) 获取公司盘点结果，选取主要存货进行抽盘，与公司盘点结果进行核对比较；

4) 监盘过程中发现有差异的，查明差异原因并进行记录，根据差异情况分析是否需要扩大抽盘范围和比例；

5) 监盘结束后，主办券商、会计师与盘点人员在监盘表上签字确认，撰写监盘报告，形成监盘结论；

6) 获取抽盘日与资产负债表日的收发存记录，对监盘结果进行倒推，核实期末

存货数量是否与监盘结果一致，并获取相应出入库单据。

7) 获取了各期期末在产品的成本明细表，复核料工费归集的准确性。

(2) 监盘及检查结果

存货监盘及检查结果如下：

单位：万元

截至日期	账面余额	监盘及检查金额	监盘及检查比例（%）
2024 年 4 月 30 日	2,886. 83	1,599.74	55.42
2023 年 12 月 31 日	2,722. 43	1,236.86	45.43

(3) 2022年期末存货余额实施程序

针对2022年末原材料，主办券商及会计师获取公司2022年期末原材料期末库存清单及2023年度存货进销存记录，推算2022年末理论库存，并与公司2022年末的库存记录比较，以此核实期末原材料的真实性、准确性。

2、针对存货的核查程序

(1) 了解与存货相关的内部控制制度，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

(2) 对报告期采购情况进行细节测试，抽取本期应付账款及存货账面记录，检查采购合同或订单、入库验收单据、发票、银行回单等原始单据，以确认存货的真实性；

(3) 进行计价测试，检查原材料的出入库金额是否准确；

(4) 对资产负债表日前后的存货进行截止测试，双向抽查存货账面记录及存货出入库记录，追查至采购合同或订单、入库验收单据、发票、出库单等原始单据，以确认存货的完整性；

(5) 结合应付账款的核查，选择主要供应商进行函证，以确认存货的真实性、准确性；

(6) 对原材料实施监盘程序，以确认存货的真实性、存货状况；

(7) 检查存货可变现净值的确定依据，以确认存货跌价准备金额是否计提充分。

3、针对存货的核查意见

经核查，公司存货期末余额真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时、准确，各存货项目跌价准备计提合理、充分，相关内控制度完善并有效执行。

（三）说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，说明对具有异常特征的供应商核查情况

1、对供应商核查的范围、核查程序及核查比例

主办券商及会计师针对报告期各期前十大供应商及具有异常特征的供应商进行了核查，履行的主要核查程序如下：

（1）访谈公司管理层、采购部门相关人员，了解报告期主要供应商及其采购情况；

（2）通过企查查等公开信息查询渠道，获取主要供应商的工商信息、经营情况和业务规模等信息，检查是否存在关联关系和经营异常情况；

（3）获取公司的银行流水和公司实际控制人、董监高和关键岗位人员的个人资金流水，核查公司及公司实际控制人、董监高和关键岗位人员与主要供应商之间是否存在关联关系或其他利益关系，是否存在异常资金往来；

（4）获取公司采购明细表，核查公司报告期内各期主要供应商采购内容、采购金额，向公司了解各类型采购的定价依据，了解不同供应商同类产品价格的差异原因；

（5）执行函证程序，核查采购真实性、准确性，并及时跟进回函情况。针对回函不符函证及时查找差异原因；针对未回函证执行替代程序，查看采购合同、入库单、记账凭证、结算单据及银行回单等单据，检验采购是否真实和准确。

报告期内，公司采购金额函证比例及回函情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
采购总额	1,477.15	4,232.22	4,220.15
发函金额	1,292.11	3,782.99	3,668.94
发函比例	87.47%	89.39%	86.94%

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
回函相符金额	790.37	3,569.25	3,567.14
经调节后相符金额	501.73	213.42	101.79
替代测试后相符金额	-	0.32	-
合计可确认金额	1,292.10	3,782.99	3,668.93
合计可确认比例	87.47%	89.39%	86.94%

(6) 对公司主要供应商进行走访，了解公司与其交易情况；获取的证据包括供应商访谈记录、被访谈人名片或身份证复印件、访谈照片等。

报告期内，供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
走访供应商金额	976.86	2,930.14	2,929.28
采购总额	1,477.15	4,232.22	4,220.15
走访金额占比	66.13%	69.23%	69.41%

2、异常供应商情况说明

报告期内，通过执行上述核查程序，公司无重大供应商异常情况，与主要供应商合作时间较长，合作关系稳定。

7、关于财务规范性

根据申报文件，报告期前，徐州爱思益普生物科技有限公司通过公司个人卡借款13万元，构成资金占用；报告期内，公司存在通过个人卡收付款及现金收付款的情形。

请公司说明：

(1) 资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响；对于资金占用行为的具体内控规范措施及有效性，期后是否新增资金占用事项；

(2) 使用个人卡收付款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性；相关个人账户是否已注销及相关规范措施；报告期后，是否新

增通过个人卡收款的情形；

（3）现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性，公司对上述行为的具体规范措施。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响；对于资金占用行为的具体内控规范措施及有效性，期后是否新增资金占用事项；

（一）资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序

报告期前，徐州爱思益普生物科技有限公司（以下简称“徐州爱思益普”）通过公司个人卡借款13.00万元用于生产经营，2022年10月，徐州爱思益普将上述借款全部归还。

2024年7月30日和2024年8月19日，公司分别召开第二届董事会第二次会议和2024第三次临时股东大会，审议通过了《关于公司2022年1月1日至2024年4月30日期间关联交易情况的议案》，对包括上述资金占用在内的关联交易进行了审议和确认，履行了必要的内部决策程序。

（二）是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响

报告期前，徐州爱思益普通过公司个人卡借款13.00万元用于生产经营，因资金拆借时间较短，未签署协议，未约定利息。2022年10月，徐州爱思益普将上述借款全部归还。

根据全国银行间同业拆借中心授权公布一年期贷款市场报价利率（LPR），2022年1月至7月一年期贷款市场报价利率（LPR）为3.70%，2022年8月至10月一年期贷款市场报价利率（LPR）为3.65%。按照上述利率对徐州爱思益普13.00万元资金占用事项匡算2022年利息为0.40万元，对经营业绩影响较小。

（三）对于资金占用行为的具体内控规范措施及有效性，期后是否新增资金占

用事项

公司在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》等内部规章制度中就关联交易审批权限、审批程序、关联方回避表决等进行了明确的规定，从制度上防止控股股东、实际控制人及其他关联方通过关联交易占用或转移公司资金、资产及其他资源的行为。

2024年5月31日，公司实际控制人出具《关于不违规占用或转移公司资金的承诺函》：“截至本承诺函出具之日，本企业/本人及本企业/本人的关联方不存在占用公司资金、资产或其他资源情形。占用公司资金、资产或其他资源的具体情形包括但不限于：从公司拆借资金；由公司代垫费用、代偿债务；由公司承担担保责任而形成债权；无偿使用公司的土地房产、设备动产等资产；无偿使用公司的劳务等人力资源；在没有商品和服务对价情况下其他使用公司的资金、资产或其他资源的行为。

自本承诺函出具日起，本企业/本人承诺将不出现与公司其他实际控制人、股东、董事、监事及高级管理人员以借款、代偿债务、代垫款项或其他任何方式占用或转移公司资金的情形；将严格遵守国家相关法律规定，避免出现公司与上述各方发生与正常生产经营无关的资金往来；将利用对所控制的其他企业的控制权，促使该等企业按照同样的标准遵守上述承诺。

若本企业/本人、与及本企业/本人的关联方违反上述承诺给公司造成损失的，本企业/本人将依法承担赔偿责任。拒不赔偿相关损失的，公司有权相应扣减其应向本企业/本人支付的分红及/或薪酬，作为本企业/本人的赔偿。”

综上所述，报告期内公司关联方资金占用已在本次申请挂牌前完成规范整改，截至本问询回复出具之日，公司期后未新增资金占用情形，公司已健全完善相关财务制度及内控制度，相关制度设计合理、执行有效。

二、使用个人卡收付款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性；相关个人账户是否已注销及相关规范措施；报告期后，是否新增通过个人卡收款的情形；

（一）使用个人卡收付款的原因及必要性

报告期内，个人卡收款主要为收回关联方借款以及公司公户转款、代缴社保退款。个人卡付款主要为支付公司无票费用、为银行卡销户余额转入公司公户的手续

费。

报告期内公司个人卡收付款事项，系基于业务实施背景发生，针对上述个人卡收付款的情形，公司已进行了规范整改，并制定完善了《现金和银行存款管理制度》等相关的财务内控管理制度，严禁使用员工及其亲属等个人银行账户进行公司收付款，截至公司新三板挂牌申报日，相关个人卡账户均已注销。

（二）是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性

2022年度和2023年度，公司通过个人卡收款金额分别为25.46万元和10.43万元，占营业收入比例分别为0.29%和0.07%；通过个人卡付款金额分别为27.91万元和0.01万元，占营业成本比例分别为0.44%和0.0001%，截至公司新三板挂牌申报日，相关个人卡账户均已注销。

报告期内，公司个人卡收付款金额占比较小，已纳入财务报表核算，不影响公司财务报表的真实性、完整性，公司不涉及利用个人卡进行资金体外循环的情况。因此，上述个人卡收付款不会对公司内部控制有效性构成重大不利影响。针对上述个人卡收付款的情形，公司已进行了规范整改，并制定了《现金和银行存款管理制度》等内控管理制度，严禁使用员工及其亲属等个人银行账户进行公司收付款。

（三）相关个人账户是否已注销及相关规范措施；报告期后，是否新增通过个人卡收款的情形

报告期内，公司相关个人账户已于2023年12月28日注销，余额转回公司公户。

截至新三板挂牌申报日，公司已完善《现金和银行存款管理制度》等相关内控制度，严禁通过个人卡收付公司相关款项，业务资金往来必须通过公司账户，公司相关内控措施健全并且得到有效执行。报告期后，公司不存在新增通过个人卡收款的情形。

三、现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性，公司对上述行为的具体规范措施。

（一）现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性

报告期内，公司采用现金收付款主要系基于交易便利性的客户回款、员工宿舍押金返还、员工报销款以及团建费用、银行函证手续费，公司现金交易收付款、审

批等相关单据齐备，交易具有可验证性。

公司针对现金交易已制定了《现金和银行存款管理制度》等较完善的内部管理制度，管理制度覆盖现金收付款审核、库存现金限额及日常保管管理、现金对账管理、现金报销管理等，在日常交易中减少非必要现金交易。

（二）是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性，公司对上述行为的具体规范措施。

报告期内，公司不存在现金坐支的情形，公司期后亦未发生现金坐支。公司已制定《现金和银行存款管理制度》等相关内控制度，对费用报销、审批和款项收支进行规范，杜绝现金坐支的情况出现。

四、请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商和会计师执行了但不限于以下的核查程序：

- 1、访谈公司管理层，了解报告期内公司资金拆借事项的具体原因以及是否收取或支付相应利息、个人卡资金流转过程及交易背景、公司履行的内部决策程序；
- 2、获取并查阅公司董事会和股东大会对报告期关联交易确认的会议文件；
- 3、获取并查阅公司《关联交易管理制度》等内部规章制度，评价公司的制度执行及防范措施是否有效；
- 4、获取并查阅公司控股股东出具的《关于不违规占用或转移公司资金的承诺函》；
- 5、测算报告期内关联方资金占用涉及的利息支出；
- 6、检查公司现金交易相关凭证，包括收付款单据、审批单据等，验证现金交易账务处理的准确性；
- 7、查阅现金收支凭证，了解现金收支内容；
- 8、获取李英骥个人卡流水明细，对资金流水进行核查。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，关联方资金拆借的原因，主要系用于生产经营，相关事项已履行内部决策程序。因资金拆借时间较短，未签署协议，未约定利息，经模拟测算，公司应结算收取的利息收入对经营业绩影响较小；公司已制定并严格执行《关联交易管理制度》等内部规章制度，就关联交易审批权限、审批程序、关联方回避表决等进行了明确的规定，从制度上防止控股股东、实际控制人及其他关联方通过关联交易占用或转移公司资金、资产及其他资源的行为。截至本问询回复出具之日，公司已不存在被关联方占用资金的情形，期后未新增资金占用情形，不存在未来持续发生关联方资金占用的风险；

2、公司已对报告期内使用个人卡收付款的原因及必要性已进行说明，个人卡收付款不涉及资金体外循环，不影响公司内部控制有效性；相关个人卡账户在挂牌申报日前均已注销，公司建立的相关内控规范措施健全且能够得到有效执行；报告期后不存在个人卡收款的情形；

3、公司现金收付款相关账务处理恰当，具有可验证性；公司不存在现金坐支的情况，期后亦不存在现金坐支的情况，不影响公司内部控制有效性；针对报告期内财务不规范情形，公司已经进行了全面整改和规范，公司已针对性建立财务内控制度并有效执行，整改后的财务内控制度健全、有效。

8、关于其他事项

（1）关于实际控制人控制的其他企业。

请公司说明：Kalium Bioscience Pte Ltd的转让情况，包括但不限于交易对手方、交易价格、定价依据及公允性，转让是否真实、有效，是否存在规避同业竞争相关要求的情形；ICESing Bioscience Pte Ltd. 的注销进展及是否存在实质性障碍。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（2）关于境外子公司。

请公司说明：境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于

进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定：公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于公司设立、股权变动、业务合规性等事项的明确意见，前述事项是否合法合规。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（3）关于应收账款。

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为2,474.22万元、5,159.79万元、5,469.15万元。请公司说明：①结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额大幅增加的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配；②应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；③公司账龄1年以上坏账计提比例低于同行业可比上市公司康龙化成的原因及合理性、坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分，测算按照同行业平均水平计提坏账对公司经营业绩的影响。

请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见。

（4）关于公司股权。

根据申报文件，公司有三项股权激励计划，其中2021年及2023年第一次股权激励计划未设置行权条件、服务期，而2023年第二次股权激励计划设置行权条件、服务期。2023年，公司非经常性损益项目确认股权激励费用2,489.17万元。请公司说明：

①上述股权激励的具体安排及实施情况，包括但不限于内部决策程序履行情况，份额转让是否符合股权激励方案，实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕；激励对象出资的资金来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排；

②上述股权激励价格及份额转让价格定价依据及公允性，是否涉及股权支付，相关会计处理是否符合规定；

③股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；

④计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期内股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项①；

结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；就公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议发表明确意见。

请主办券商、会计师补充核查上述事项②至④，并发表明确意见。

(5) 关于固定资产及在建工程。

根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产余额分别为5,007.27万元、6,259.59万元、6,500.17万元，在建工程余额分别为0、362.84万元、419.08万元。报告期各期，公司新增机器设备金额较大。请公司说明：

①公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因并测算对公司净利润的累计影响；

②公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产未计提减值准备是否谨慎、合理；

③固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；

④报告期新增固定资产及在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

（6）关于其他财务事项。

请公司说明：

①报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性。

②公司销售费用率占比较高，说明销售人员规模、销售费用金额及占比、人均创收及人均创利情况与营业收入及公司生产经营规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合行业惯例；广告宣传费、销售服务费分别核算的具体内容以及与销售收入的匹配关系，报告期内金额及占比是否符合行业惯例，是否存在异常的合作方，如成立时间较短、关联方、员工或前员工参与设立、仅为公司提供服务、异常注销等情形；销售推广中是否存在商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为；销售费用中售后服务费计提比例的合理性，计提费用 and 实际发生费用之间是否存在重大差异。

③不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

④报告期新增对联营企业投资相关背景及定价公允性，联营企业的经营业绩情况，权益法下确认的投资收益为负的原因及合理性，是否存在减值风险，对公司经营业绩是否产生不利影响。

⑤按照各关联方说明经常性和偶发性关联交易的具体内容，关联采购和关联销售的必要性，对比与第三方的交易价格、毛利率等说明定价公允性，关联交易金额占同类交易金额及比例。

⑥请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、关于实际控制人控制的其他企业。请公司说明：**Kalium Bioscience Pte Ltd**的转让情况，包括但不限于交易对手方、交易价格、定价依据及公允性，转让是否

真实、有效，是否存在规避同业竞争相关要求的情形；ICESing Bioscience Pte Ltd. 的注销进展及是否存在实质性障碍。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）Kalium Bioscience Pte Ltd的转让情况，包括但不限于交易对手方、交易价格、定价依据及公允性，转让是否真实、有效，是否存在规避同业竞争相关要求的情形

根据新加坡律师出具的法律意见书及公司提供的新加坡公司和商业名称注册处出具的证明文件，并经核查，Kalium Bioscience Pte Ltd（以下简称“Kalium”）成立时股本为10,000股，实收资本为10,000新加坡元，其中LI YINGJI持有6,000股，ONG SEOW THENG持有4,000股。LI YINGJI为公司实际控制人李英骥，另一名股东ONG SEOW THENG，出生于1976年01月03日，国籍为新加坡，护照号S7684858J。成立之初李英骥控制Kalium，2020年1月李英骥转让部分股权后不再控制Kalium，2024年2月李英骥将其持有的Kalium股份全部转让，转让的具体情况如下：

2020年1月17日，ONG SEOW THENG将其持有的1,000股以1,000新加坡元的价格转让给CHANDY GEORGE KANIANTHARA，李英骥将其持有的4,000股以4,000新加坡元的价格转让给CHANDY GEORGE KANIANTHARA。转让后Kalium由李英骥持有2,000股，ONG SEOW THENG持有3,000股，CHANDY GEORGE KANIANTHARA持有5,000股。新增股东CHANDY GEORGE KANIANTHARA，出生于1953年5月30日，国籍为美国，护照号G3104999M。

2024年2月15日，李英骥将其持有的1,000股以1,000新加坡元的价格转让给ONG SEOW THENG，将其持有的1,000股以1,000新加坡元的价格转让给CHANDY GEORGE KANIANTHARA。转让完成后Kalium由CHANDY GEORGE KANIANTHARA持有6,000股，ONG SEOW THENG持有4,000股。李英骥不再持有Kalium股份。

根据对李英骥的访谈及CHANDY GEORGE KANIANTHARA与ONG SEOW THENG出具的书面确认，Kalium为新药孵化平台，成立目的是进行专利License in和进一步转化，自成立以来未实质开展经营业务，上述两次股权转让真实、有效，价格为各方协商确定，定价公允不存在损害公司或其他股东合法权益的情形。

综上，李英骥自2020年1月之后不再控制Kalium，分两次将其持有的kalium股权以每股1新加坡元的价格分别转让给CHANDY GEORGE KANIANTHARA与ONG SEOW THENG，股权转让真实、有效，价格为各方协商确定，定价公允不存在损害公司或其他股东合法权益的情形；Kalium成立以来未进行商业经营活动，不存在规避同业竞争相关要求的情形。

（二）ICESing Bioscience Pte Ltd.的注销进展及是否存在实质性障碍

根据新加坡律师出具的法律意见书及公司的说明，并经本所律师访谈实际控制人，ICESING目前正在办理注销手续，预计于2024年12月前完成注销，ICESING注销不存在实质性障碍。

（三）请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了包括但不限于以下核查程序：

- （1）查阅了Kalium Bioscience Pte Ltd的工商档案及股权转让文件；
- （2）查阅了新加坡律师出具的《法律意见书》；
- （3）取得了公司的说明；

（4）对公司实际控制人进行了访谈，取得了Kalium现股东CHANDY GEORGE KANIANTHARA、与ONG SEOW THENG的书面确认。

2、核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

（1）李英骥分两次将其持有的Kalium股权以每股1新加坡元的价格分别转让给CHANDY GEORGE KANIANTHARA与ONG SEOW THENG，股权转让真实、有效，价格为各方协商确定，定价公允，不存在损害公司或其他股东合法权益的情形；Kalium成立以来未实质开展经营业务，不存在规避同业竞争相关要求的情形；

（2）ICESing目前正在办理注销手续，预计于2024年12月前完成注销，ICESing注销不存在实质性障碍。

二、关于境外子公司。请公司说明：境外投资的原因及必要性，境外子公司业

务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于公司设立、股权变动、业务合规性等事项的明确意见，前述事项是否合法合规。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

1、境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

随着公司业务规模和客户群体的不断增长，为响应公司业务的全球化发展，提供多元化的交易渠道，公司在境外投资，对公司开拓国际市场和承接境外关联方业务起到积极作用；有助于完善公司治理制度和内部控制措施，有利于公司打造国际化品牌形象，提升公司在国际市场的影响力和竞争力，是公司国际化发展战略的重要布局，具有必要性。

公司境外子公司将围绕公司的主营业务开展销售经营活动，与公司主营业务一致。境外子公司的业务是公司销售环节的补充和延续，与公司业务具有协同关系。

综上，公司境外投资符合公司的战略发展方向，有利于拓展销售渠道，提升公司国际影响力，具有必要性。境外子公司业务与公司业务具有协同性。

2、投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

截至本问询函回复出具之日，香港爱思益普注册资本 120.00 万美元，实缴资本 64.6830 万美元；新加坡爱思益普注册资本 30.00 万新加坡元，实缴资本 1.30 万新加坡元；美国爱思益普注册资本 120.00 万美元，实缴资本 63.9830 万美元。

公司对香港爱思益普、新加坡爱思益普、美国爱思益普的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。生产经营规模方面，公司

经过多年持续经营已经形成了健全完善的研发服务体系，稳定的客户资源，业务规模稳步增长，投资金额与境外子公司启动经营所需资金以及一定时期内的经营规模相适应；财务状况方面，公司财务状况良好，经营成果持续积累，营运资金周转情况良好；技术水平方面，公司坚持自主研发、持续创新，在药物研发服务领域积累了一系列核心技术，具备较强的研发创新能力和技术应用能力；管理能力方面，公司积累了丰富的行业管理经验，逐步形成了较为完善的公司治理制度和内部控制措施，能够满足境外投资管理要求。

综上，公司境外投资金额与现有的生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。

3、境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

公司直接或间接持有境外子公司 100%的股权，能够控制境外子公司并享有境外子公司的全部收益权。根据境外律师出具的境外法律意见书，境外子公司所在地新加坡、香港及美国对其向股东分红无限制性规定，资金汇出不存在障碍，境外子公司章程亦不存在特殊的禁止或限制分红的规定，在符合相关分红条件的前提下，境外子公司可向其股东进行利润分配。

在外汇管理方面，根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七条规定，境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号）及其附件1《直接投资外汇业务操作指引》之2.13条规定，境外直接投资企业利润汇回，办理利润汇回业务的审核材料仅为业务登记凭证及境内投资主体获得境外企业利润的真实性证明材料。

报告期内，公司及其子公司涉及的跨境资金流动及结换汇均按照中国相关法律法规的要求办理。境外子公司已取得兴业银行股份有限公司北京分行出具的《业务登记凭证》，可依法在相关金融机构办理外汇收支业务。公司收回境外子公司的分红不存在外汇管理障碍。

综上，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

（二）结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

1、结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

截至本问询回复出具之日，公司有 3 家境外全资子公司，分别为新加坡爱思益普、香港爱思益普、美国爱思益普，香港爱思益普为通道公司，持有美国爱思益普 100% 的股权。新加坡爱思益普、美国爱思益普均已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，具体如下：

项目	境外投资法律法规规定		公司履行的程序		
	法规名称	主要规定	新加坡爱思益普	香港爱思益普	美国爱思益普
发改部门备案、审批情况	《企业境外投资管理办法》	第四条投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目（以下称“项目”）核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。第十四条实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。实行备案管理的项目中，……投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元及以上的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。本办法所称非敏感类项目，是指不涉及敏感国家和地区且不涉及敏感行业的项目。……	已取得北京市发展和改革委员会下发的《项目备案通知书》（京发改（备）[2023]280号）	无需办理有关手续	已取得北京市发展和改革委员会下发的《项目备案通知书》（京发改（备）[2023]215号）

项目	境外投资法律法规规定		公司履行的程序		
	法规名称	主要规定	新加坡爱思益普	香港爱思益普	美国爱思益普
	《国家发展改革委关于发布境外投资敏感行业目录（2018年版）的通知》	境外投资敏感行业包括：一、武器装备的研制生产维修；二、跨境水资源开发利用；三、新闻传媒；四、根据《国务院办公厅转发国家发展改革委商务部人民银行外交部关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见的通知》（国办发〔2017〕74号），需要限制企业境外投资的行业：（一）房地产；（二）酒店；（三）影城；（四）娱乐业；（五）体育俱乐部；（六）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。			
	《境外投资核准备案常见问题解答（2021年7月）》	7. 投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保，而是通过其控制的境外企业开展境外投资，是否需要向发展改革部门申请境外投资项目核准、备案？ 答：投资主体通过其控制的境外企业开展敏感类境外投资项目，需要向国家发展改革委申请项目核准。投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目，投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保，中方投资额3亿美元以上的项目，投资主体需要向国家发展改革委提交大额非敏感类项目情况报告表，无需申请项目核准或备案，中方投资额3亿美元以下的项目无需办理有关手续。			

项目	境外投资法律法规规定		公司履行的程序		
	法规名称	主要规定	新加坡爱思益普	香港爱思益普	美国爱思益普
商务部门 备案、审批情况	《境外投资管理 办法》	第六条商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。第八条……商务部和省级商务主管部门通过“境外投资管理系统”（以下简称“管理系统”）对企业境外投资进行管理，并向获得备案或核准的企业颁发《企业境外投资证书》（以下简称《证书》，样式见附件1）。《证书》由商务部和省级商务主管部门分别印制并盖章，实行统一编码管理。《证书》是企业境外投资获得备案或核准的凭证，按照境外投资最终目的地颁发。第二十五条企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。……涉及地方企业的，地方企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《再投资报告表》并加盖印章后报省级商务主管部门。	已取得北京市商务局下发的《企业境外投资证书》（境外投资证第N1100202300322号）	公司已通过商务部业务系统统一平台填报了香港爱思益普对美国爱思益普的再投资信息，履行了境外企业再投资的备案程序	已取得北京市商务局下发的《企业境外投资证书》（境外投资证第N1100202300446号）
外汇部门 备案、审批情况	《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13号）	取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项，改由银行按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》（见附件）直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称直接投资外汇登记），国家外汇管理局及其分支机构（以下简称外汇局）通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。……相关市场主体可自行选择注册地银行办理直接投资外汇登记，完成直接投资外汇登记后，方可办理后续直接投资相关账户开立、资金汇兑等业务（含利润、红利汇出或汇回）。……取消境外再投资外汇备案。境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。	已取得兴业银行股份有限公司北京分行出具的《业务登记凭证》	已取得兴业银行股份有限公司北京分行出具的《业务登记凭证》	已取得兴业银行股份有限公司北京分行出具的《业务登记凭证》
境外主管 机构	-	-	已在新加坡会计与企业管理局（ACRA）办理登记注册	已在香港公司注册处办理登记注册，并已取得《公司注册证明书》	已在特拉华州公司注册部门办理注册登记

综上，公司投资设立、增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序。

2、是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》的规定：“1.限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资；（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资；（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台；（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资；（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。其中，前三类须经境外投资主管部门核准。2.禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资；（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资；（三）赌博业、色情业等境外投资；（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资；（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。”

公司境外子公司新加坡爱思益普、香港爱思益普、美国爱思益普分别设立在新加坡、中国香港、美国，开展业务不属于《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制或禁止的境外投资，符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

综上所述，公司投资设立境外子公司符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》的规定。

（三）公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于公司设立、股权变动、业务合规性等事项的明确意见，前述事项是否合法合规

根据新加坡律师出具的新加坡爱思益普《法律意见书》，新加坡爱思益普于 2023 年 7 月 12 日根据新加坡法律注册成立且作为法人实体有效存续，爱思益普持有新加坡爱思益普 100%的股份，该股份不存在任何抵押或其他形式的限制，不存在与股份有关的争议或潜在争议，股权结构未曾发生过实际变更，新加坡爱思益普未开展业务活动，自新加坡爱思益普成立之日起至该法律意见书出具之日，新加坡爱思益普不

存在因违反工商登记、税务、业务资质、环境保护、劳动用工等法律法规或其他适用法律法规而导致的尚未了结的或潜在的诉讼、仲裁或行政监管处罚。

根据香港律师出具的香港爱思益普《法律意见书》，该法律意见对香港爱思益普的公司设立、股权变动、业务合规性、劳动用工、税务等方面的合法合规性发表了明确意见，自香港爱思益普成立之日起至该法律意见书出具之日，前述事项均合法合规，不存在诉讼、仲裁及行政处罚。

根据美国律师出具的美国爱思益普《法律意见书》，该法律意见对美国爱思益普的公司设立、股权变动、业务合规性、劳动用工、税务等方面的合法合规性发表了明确意见，自美国爱思益普成立之日起至该法律意见书出具之日，前述事项均合法合规，不存在诉讼、仲裁及行政处罚。

（四）请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了包括但不限于以下核查程序：

（1）访谈了公司实际控制人及相关负责人，了解境外子公司设立的背景、原因和必要性、经营情况等；查阅了天健会计师出具的《审计报告》；查阅了境外子公司的公司章程、境外主管机构颁发的证书等境外注册登记相关资料；

（2）取得并查阅了境外律师出具的境外法律意见书；查阅了《境内机构境外直接投资外汇管理规定》《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》等相关规定；

（3）查阅了《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》等境外投资相关法律法规；

（4）查阅了公司《企业境外投资证书》《境外投资项目备案通知书》，了解公司境外投资所履行的境内相关程序；

（5）登录国家发展和改革委员会、商务部、中国人民银行、信用中国等网站进行公开信息检索，确认公司是否存在违反境外投资和外汇管理法律法规的行为。

2、核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

（1）公司境外投资符合公司的战略发展方向，有利于拓展销售渠道，提升公司国际影响力，具有必要性；境外子公司业务与公司业务具有协同关系；投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍；

（2）公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；公司投资设立境外企业符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；

（3）公司取得境外子公司所在国家或地区律师关于新加坡爱思益普、香港爱思益普、美国爱思益普设立、股权变动、业务合规性等事项的明确意见。

三、关于应收账款。根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为2,474.22万元、5,159.79万元、5,469.15万元。请公司说明：①结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额大幅增加的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配；②应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；③公司账龄1年以上坏账计提比例低于同行业可比上市公司康龙化成的原因及合理性、坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分，测算按照同行业平均水平计提坏账对公司经营业绩的影响。请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见。

（一）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额大幅增加的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配

1、公司业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期情况

公司销售采用直销模式，下游主要客户是规模较大的创新药研发机构，报告期内，公司与各期前五大客户的结算模式、信用政策情况如下：

序号	客户名称	结算模式	信用政策			
			2024年1-4月	2023年度	2022年度	变化情况
1	西藏海思科制药有限公司	银行转账	收到发票60个自然日		不适用	报告期内无变化
2	InSilico Medicine HongKong Limited	银行转账	收到发票60个自然日			报告期内无变化

序号	客户名称	结算模式	信用政策			
			2024年1-4月	2023年度	2022年度	变化情况
3	上海齐鲁制药研究中心有限公司	银行转账	收到发票20个工作日			报告期内无变化
4	Nimbus Discovery, Inc.	银行转账	收到发票30个自然日			报告期内无变化
5	德昇济医药（无锡）有限公司	银行转账	收到发票30个自然日		不适用	报告期内无变化
6	成都地奥制药集团有限公司	银行转账	收到发票10个工作日		不适用	报告期内无变化
7	上海药明康德新药开发有限公司	银行转账	收到发票30个工作日			报告期内无变化
8	海思科医药集团股份有限公司	银行转账	收到发票10个工作日			报告期内无变化
9	百济神州（北京）生物科技有限公司	银行转账	收到发票30个自然日			报告期内无变化
10	ROME Therapeutics	银行转账	不适用	收到发票30个自然日		报告期内无变化

报告期内，公司与主要客户之间采用银行转账方式结算。通常情况下，公司给予客户的信用期一般为月度或季度结算，同时公司根据客户合作年限、合同金额、市场竞争情况、客户信用及往期回款情况等确定客户信用政策。

报告期内，公司应收账款回款周期情况如下：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
应收账款周转率（次/年）	2.77	3.72	3.50
应收账款周转天数（天）	132	98	104

注：2024年1-4月应收账款周转率及周转天数为年化后数据

公司报告期各期平均回款周期为104天、98天、132天，2022年、2023年应收账款平均回款周期相对稳定，2024年1-4月平均回款周期有所增加，主要是因为1至4月期间包含春节假期一般回款周期相对全年较慢，以及部分客户在季度末结算等原因导致。

2、说明应收账款余额大幅增加的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配

报告期内，公司应收账款余额与营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日 /2024年1-4月	2023年末 /2023年度	2022年末 /2022年度
应收账款余额	5,773.82	5,438.76	2,604.55
其中：一年以内账龄占比	94.96%	97.41%	99.93%
营业收入	5,184.27	14,948.48	8,926.25
应收账款余额占营业收入的比例	37.12%	36.38%	29.18%

注：2024年1-4月应收账款占营业收入的比例为年化后数据。

由上表可知，报告期内，公司各期末应收账款账面余额逐年增长，2023年大幅增加，主要由于公司营业收入快速增加导致，具有合理性。

报告期各期末，公司应收账款主要以一年以内为主，公司应收账款占营业收入的比例分别为29.18%、36.38%、37.12%（年化后），2023年应收账款占营业收入的比例有所增加，主要是公司根据客户合作年限、合同金额、市场竞争情况、客户信用及往期回款情况等确定客户信用政策，2023年公司结算周期相对较长的客户收入和应收账款增加。

（二）应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

1、应收账款的期后回款情况

报告期各期，公司应收账款期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款账面余额	5,773.82	5,438.76	2,604.55
期后回款金额	2,976.99	4,215.99	2,368.66
期后回款比例	51.56%	77.52%	90.94%

注：上表期后回款统计截止日为2024年9月30日

报告期各期末，公司应收账款期后回款比例分别为90.94%、77.52%和51.56%。2024年4月末应收账款期后回款比例较低主要是因为相关应收账款尚未达到结算时点、部分客户季度末结算等原因所致。报告期内，公司制定了相应的应收账款管理制度，综合考虑客户的整体资信情况、合作时间与交易金额等因素，给予客户一定的信用账期。经过长期的市场拓展与客户积累，公司形成了稳定优质的客户群，客户资信水平和信用状况较好，期后回款情况良好。

2、应收账款逾期金额及比例

报告期各期末，公司应收账款的逾期情况及逾期应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款账面余额	5,773.82	5,438.76	2,604.55
逾期应收账款金额	1,364.25	1,312.86	992.33
逾期应收账款金额占比	23.63%	24.14%	38.10%
逾期应收账款期后回款金额	627.79	983.45	968.93
逾期应收账款期后回款金额占比	46.02%	74.91%	97.64%

注：上表期后回款统计截止日为2024年9月30日

报告期各期末，公司应收账款逾期比例分别为38.10%、24.14%和23.63%，各期应收账款逾期比例逐年降低，2022年逾期应收账款比例较高主要是2022年公司业务快速发展初期，存在公司未及时催款导致应收账款逾期的情况，报告期内公司逐步加强应收账款管理，加大催款力度，确保货款及时收回。

截至2024年9月30日，公司逾期应收账款期后回款比例为97.64%、74.91%和46.02%，2022年末、2023年末逾期应收账款尚未回款金额分别为23.40万元、329.41万元，金额相对较小，2024年4月末逾期应收账款尚未回款主要是部分客户自身资金安排、付款流程审核进度影响回款有所延后，公司保持与客户的持续沟通，积极催收逾期未付款项。

3、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例

报告期各期末，公司应收账款占营业收入的比例分别为29.18%、36.38%、37.12%（年化后）。报告期内，公司及同行业可比上市公司及从事CRO服务的同行业公司美迪西应收账款余额占营业收入的比例情况如下：

公司	2024年4月30日/2024年1-4月	2023年末/2023年度	2022年末/2022年度
药明康德	22.89%	20.51%	15.58%
康龙化成	20.30%	20.08%	18.89%
美迪西	67.20%	47.35%	33.26%
平均值	36.80%	29.31%	22.58%
本公司	37.12%	36.38%	29.18%

注：2024年1-4月应收账款占营业收入的比例为年化后数据；同行业上市公司2024年1-4月选取

其 2024 年半年报数据。

报告期内，与同行业上市公司相比，公司各期末应收账款余额占收入的比例处于同行业可比区间范围内，高于同行业可比上市公司药明康德和康龙化成，主要是不同业务收款模式的差异导致，具体而言，药明康德和康龙化成除了与公司同类业务外，还存在分期收款并按照履约进度确认收入的业务，预收款项金额较高，该类业务前期预收款可能能够覆盖前期收入，导致其各期末应收账款占比相对较低。

因此，公司应收账款占收入的比例处于同行业上市公司区间范围内，差异主要系不同业务收款模式差异所致，具有合理性，符合行业惯例。

4、主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

报告期各期末，公司前五名应收账款客户的经营资信情况、应收账款余额及期后回款情况如下表所示：

(1) 2024年4月30日

序号	公司名称	应收账款期末余额（万元）	期后回款金额（万元）	期后回款比例	经营状况
1	海思科	499.99	404.51	80.90%	海思科（002653）子公司，资产和经营规模较大，资信状况较好
2	InSilico Medicine	360.66	360.66	100.00%	全球知名AI新药研发企业，已布局了靶向29个靶点的31条在研管线，领先AI药物ISM001-055临床IIa期已取得积极结果与复星医药、赛诺菲、Exelixis等达成授权合作
3	Nimbus Discovery, Inc.	342.39	-	-	全球知名AI新药研发企业，投资者包括比尔·盖茨、辉瑞风投、贝恩资本、谷歌风投等，2024年新宣布取得2.1亿美元的私募融资，经营状况良好
4	徐诺药业（南京）有限公司	142.48	-	-	创新药研发企业，其旗下主要研发管线正在进行3期临床试验，2024年9月取得新一轮融资
5	上海济煜医药科技有限公司	131.04	-	-	济民可信集团旗下创新药研发子公司，集团资产和经营规模较大，连续多年位列中国医药工业百强前十，资信状况较好
	合计	1,476.56	765.18	51.82%	

注：上表期后回款统计截止日为 2024 年 9 月 30 日；海思科包括海思科医药集团股份有限公司、西藏海思科制药有限公司和海思科制药(眉山)有限公司，InSilico Medicine 包括 InSilico Medicine Hong Kong Limited、InSilico Medicine Taiwan Limited 和英矽智能科技（上海）有限公司，下同

(2) 2023年12月31日

序号	公司名称	应收账款期末余额（万元）	期后回款金额（万元）	期后回款比例	经营状况
1	海思科	554.35	554.35	100.00%	同上
2	Nimbus Discovery, Inc.	414.57	358.64	86.51%	同上
3	InSilico Medicine	358.62	358.62	100.00%	同上
4	上海济煜医药科技有限公司	141.46	85.97	60.77%	同上
5	徐诺药业（南京）有限公司	135.70	0.00	0.00%	同上
	合计	1,604.70	1,357.58	84.60%	

(3) 2022年12月31日

序号	公司名称	应收账款期末余额（万元）	期后回款金额（万元）	期后回款比例	经营状况
1	InSilico Medicine	452.44	452.44	100.00%	同上
2	贝达药业股份有限公司	116.88	116.88	100.00%	贝达药业（300558）已有多款创新药上市，收入和资产规模较大，资信状况良好
3	百济神州（北京）生物科技有限公司	105.37	105.37	100.00%	百济神州（688235）已有多款创新药上市，收入和资产规模较大，资信状况良好
4	ROME Therapeutics	90.45	90.45	100.00%	Rome是一家致力于开发治疗癌症、自身免疫病等严重疾病的新方法的创新药研发企业，2023年9月完成B+轮融资
5	Nimbus Discovery, Inc.	87.80	87.80	100.00%	同上
	合计	852.94	852.94	100.00%	

由上表可知，公司主要应收账款客户主要包括海思科、上海济煜医药科技有限公司（济民可信集团旗下子公司）等大型制药企业或其子公司，以及百济神州、贝达药业、InSilico Medicine（全球知名AI新药研发企业）、Nimbus（比尔盖茨等投资的全球知名AI新药研发企业）等知名创新药研发企业。大型制药企业一般资产规模较大，资金充裕，资信情况良好；而知名创新药研发企业研发能力较强，融资能力相对较强，其研发管线通过商业化或权益授权等方式变现能力较强。报告期内，公

司主要应收账款客户经营状态正常，资信状况良好，不存在影响其经营的重大不利变化，其信用风险尚未发生显著变化。

报告期内，公司主要应收账款客户徐诺药业（南京）有限公司、上海济煜医药科技有限公司、Nimbus Discovery,Inc.期后回款比例较低外，其中上海济煜医药科技有限公司、Nimbus Discovery,Inc.主要是因为内部流程较长等原因，上海济煜医药科技有限公司其所属集团济民可信集团连续多年位列中国医药工业百强前十，资信状况较好，Nimbus Discovery,Inc. 2024年新宣布取得2.1亿美元的私募融资，经营状况良好；徐诺药业（南京）有限公司自身资金和融资进展影响，回款有所延迟，但其研发管线和融资正常进展，领先的候选药物艾贝司他正在进行治疗肾细胞癌（与培唑帕尼联用）全球关键3期临床试验和单药治疗非霍奇金淋巴瘤的中国和美国关键2期临床试验，2024年上半年发布了其研发管线重磅产品艾贝司他治疗滤泡性淋巴瘤中国注册2期主要终点首次分析数据，并于2024年9月取得新一轮融资。

综上所述，公司主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险。

（三）公司账龄1年以上坏账计提比例低于同行业可比上市公司康龙化成的原因及合理性、坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分，测算按照同行业平均水平计提坏账对公司经营业绩的影响。

1、公司账龄1年以上坏账计提比例低于同行业可比上市公司康龙化成的原因及合理性、坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分

报告期内，公司与同行业可比公司坏账计提政策情况列示如下：

公司名称	坏账计提政策
康龙化成	本集团在每个资产负债表日评估其信用风险自初始确认后是否已经显著增加，如果信用风险自初始确认后未显著增加，处于第一阶段，本集团按照相当于未来12个月内预期信用损失的金额计量损失准备，并按照账面余额和实际利率计算利息收入；如果信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，本集团按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备，并按照账面余额和实际利率计算利息收入；如果初始确认后发生信用减值的，处于第三阶段，本集团按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备，并按照摊余成本和实际利率计算利息收入。对于资产负债表日只具有较低信用风险的金融工具，本集团假设其信用风险自初始确认后未显著增加。本集团基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失。本集团考虑了不同客户的信用风险特征，以共同风险特征为依据，以账龄组合为基础评估应收账款预期信用损失，本集团根据开票日期确定账龄。除前述组合评估预期信用损失的金融工具外，本集团单项评估其预期信用损失。

公司名称	坏账计提政策
药明康德	本集团应收账款在组合基础上基于历史实际损失情况，并考虑当前状况以及未来经济状况的预测确定各组合的预期信用损失。本报告期应收账款预期信用损失准备的增加或转回金额，作为信用减值损失或利得计入当期损益。本集团以共同风险特征为依据，将应收账款分为不同组别。本集团采用的共同信用风险特征包括：应收账款类型、信用风险评级、逾期状况、债务人所处行业、债务人公司规模等。
本公司	本公司按信用风险特征组合计提预期信用损失的应收款项和合同资产。参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项和合同资产，公司按单项计提预期信用损失。

注：同行业可比公司信息来源于其年度报告等公开信息披露

公司与同行业可比公司均按信用风险特征的相似性和相关性对应收款项进行预期信用损失率的评估。针对应收账款，除药明康德外，均以账龄为基础确定分组和预期信用损失率，公司坏账准备计提政策与同行业可比公司保持一致，具有合理性。

报告期内，公司以账龄组合为基础确定的预期信用损失率与同行业可比公司对比情况如下：

（1）2024年1-4月

账龄	康龙化成	药明康德	平均值	本公司
1年以内	1.00%	3.52%	2.26%	5.00%
1-2年	37.11%	3.52%	20.32%	10.00%
2-3年	100.00%	3.52%	51.76%	30.00%
3-4年	100.00%	3.52%	51.76%	50.00%
4-5年	100.00%	3.52%	51.76%	80.00%
5年以上	100.00%	3.52%	51.76%	100.00%

注：同行业上市公司2024年1-4月选取其2024年半年报数据。

（2）2023年度

账龄	康龙化成	药明康德	平均值	本公司
1年以内	1.14%	4.51%	2.83%	5.00%
1-2年	34.30%	4.51%	19.41%	10.00%
2-3年	100.00%	4.51%	52.26%	30.00%
3-4年	100.00%	4.51%	52.26%	50.00%
4-5年	100.00%	4.51%	52.26%	80.00%
5年以上	100.00%	4.51%	52.26%	100.00%

注：同行业可比公司信息来源于其年度报告等公开信息披露

(3) 2022年度

账龄	康龙化成	药明康德	平均值	本公司
1年以内	1.20%	2.61%	1.91%	5.00%
1-2年	37.88%	2.61%	20.25%	10.00%
2-3年	100.00%	2.61%	51.31%	30.00%
3-4年	100.00%	2.61%	51.31%	50.00%
4-5年	100.00%	2.61%	51.31%	80.00%
5年以上	100.00%	2.61%	51.31%	100.00%

注：同行业可比公司信息来源于其年度报告等公开信息披露

如上表所示，公司一年以内应收账款计提比例高于康龙化成，一年以上应收账款计提比例低于康龙化成，主要系公司结合自身信用政策、客户信誉、参考历史信用损失经验以及公司应收账款坏账准备整体情况，结合当前状况以及对未来经济状况的预测进行坏账准备计提比例的确定，与公司自身实际经营情况相符，具有合理性。

由于公司及可比上市公司的应收账款账龄主要集中在一年以内，因此尽管公司账龄1年以上坏账计提比例低于同行业可比上市公司康龙化成，但由于公司一年以内应收账款计提比例相对较高，因此公司应收账款整体计提比例高于同行业可比上市公司康龙化成和药明康德，具体情况如下：

公司	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
康龙化成	4.24%	3.21%	2.97%
药明康德	3.52%	4.51%	2.61%
平均值	3.88%	3.86%	2.79%
本公司	5.28%	5.13%	5.00%

注：同行业上市公司2024年4月30日数据选取其2024年半年报数据。

综上，公司账龄1年以上坏账计提比例低于同行业可比上市公司康龙化的原因具有合理性、公司坏账准备计提政策与同行业可比公司保持一致,具有合理性，坏账准备整体计提比例高于同行业可比上市公司，坏账计提金额充分。

2、测算按照同行业平均水平计提坏账对公司经营业绩的影响

按照同行业可比公司应收账款坏账计提比例平均值测算，对报告期内公司经营

业绩的影响具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
公司现有坏账计提比例对应的坏账准备金额	304.67	278.98	130.32
按照同行业平均水平坏账计提比例对应的坏账准备金额	185.06	176.98	49.96
对利润总额的影响	17.61	21.63	71.81

如上表所示，按照同行业平均水平坏账计提比例测算，各期利润总额将分别增加71.81万元、21.63万元和17.61万元，对公司利润总额影响较小。

（四）请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商与会计师主要执行了以下核查程序：

- （1）了解、评价与应收账款相关内部控制设计的合理性，并测试关键控制执行的有效性；
- （2）了解报告期内公司对主要客户的业务模式、结算模式和信用政策，向管理层询问主要客户结算政策变动情况以及各客户之间的差异情况，分析公司报告期内应收账款周转率、回款周期的变动情况及原因，核查应收账款余额与业务开展情况是否匹配；
- （3）取得公司报告期内各期末应收账款期后回款明细，了解并分析期后回款比例变动的情况及原因；
- （4）核查报告期各期末应收账款逾期金额、原因以及期后回款情况，了解应收账款逾期的原因及对逾期客户采取的后续管理措施；
- （5）分析报告期内应收账款账龄结构、应收账款占营业收入比例与同行业可比公司是否存在较大差异及差异合理性，是否符合行业惯例；
- （6）查阅报告期各期按欠款方归集的应收账款前五大客户的工商信息，检查客户期后回款情况，核查主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；
- （7）查阅同行业可比公司半年度或年度报告等公开数据，并与公司应收账款坏账计提政策进行比较，对坏账准备计提政策是否谨慎和合理进行分析，核查公司应

收账款坏账准备计提是否充分。

2、核查结论

经核查，主办券商与会计师认为：

（1）报告期内，公司与主要客户保持稳定的合作关系，同一客户各期信用政策基本保持稳定。公司应收账款余额增长主要是由于营业收入增长以及应收账款回款周期延长所致，具有合理性，与业务开展情况匹配；

（2）报告期内，公司应收账款回款情况整体良好，部分应收账款逾期符合公司实际经营情况，应收账款余额占营业收入比例与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。公司主要收款对象整体资信情况良好，生产经营正常，不存在经营恶化、资金困难等风险；

（3）报告期内，公司应收账款计提比例总体上与同行业可比公司一致。公司应收账款坏账准备计提政策合理、坏账准备计提金额充分。按同行业可比公司应收账款坏账计提比例平均值测算，对公司利润的影响较小。

四、关于公司股权。根据申报文件，公司有三次股权激励计划，其中2021年及2023年第一次股权激励计划未设置行权条件、服务期，而2023年第二次股权激励计划设置行权条件、服务期。2023年，公司非经常性损益项目确认股权激励费用2,489.17万元。请公司说明：①上述股权激励的具体安排及实施情况，包括但不限于内部决策程序履行情况，份额转让是否符合股权激励方案，实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕；激励对象出资的资金来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排；②上述股权激励价格及份额转让价格定价依据及公允性，是否涉及股权支付，相关会计处理是否符合规定；③股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；④计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期内股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。请主办券商、律师核查上述事项①；结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高

级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；就公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议发表明确意见。请主办券商、会计师补充核查上述事项②至④，并发表明确意见。

（一）上述股权激励的具体安排及实施情况，包括但不限于内部决策程序履行情况，份额转让是否符合股权激励方案，实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕；激励对象出资的资金来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

1、上述股权激励的具体安排及实施情况，包括但不限于内部决策程序履行情况，份额转让是否符合股权激励方案，实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕

（1）上述股权激励的具体安排及实施情况，包括但不限于内部决策程序履行情况

①2021年股权激励

2021年3月3日，李英骥和闫励设立湖州昌益股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“湖州昌益”）。湖州昌益设立时出资额为150万元，其中李英骥认缴出资45万元，闫励认缴出资105万元。

2021年4月15日，闫励、李英骥与湖州昌益签署《股权转让协议》，闫励、李英骥分别将其持有的公司100万股转让给湖州昌益，转让后湖州昌益持有公司200万股。

2021年12月，公司召开股东大会审议通过了《关于<2021年股权激励计划>的议案》。2021年股权激励计划发放份额具体如下：

序号	员工姓名	湖州昌益的授予份额（万元）
1	张旭	30.00
2	胡志平	10.00
3	邴铁军	3.00
4	夏强	3.00
5	王小健	1.00

合计	47.00
----	-------

2021年12月14日，湖州昌益召开合伙人会议，同意出资额由150万元增至200万元，其中李英骥认缴出资95万元，闫励认缴出资105万元；同意闫励出资额由105万元减至58万元，闫励将其持有的出资额47万元转让给新的合伙人，其中30万元出资额转让给张旭、10万元出资额转让给胡志平、3万元出资额转让给邴铁军、3万元出资额转让给夏强、1万元出资额转让给王小健。同日，上述人员签署了《入伙协议》新的《合伙协议》《股份激励协议》。2021年12月14日，湖州昌益完成工商变更登记。

②2023年股权激励

2023年11月，公司召开股东大会审议通过了《关于<2023年第一次股权激励计划>的议案》。2023年第一次股权激励计划发放份额具体如下：

序号	员工姓名	北京盛贯的授予份额（万元）
1	邴铁军	16.50
2	夏强	8.50
3	王小健	5.50
4	闫斌	10.00
合计		40.50

2023年11月，公司召开股东大会审议通过了《关于<2023年第二次股权激励计划>的议案》。2023年第二次股权激励计划发放份额具体如下：

序号	员工姓名	湖州昌益的授予份额（万元）	北京盛贯的授予份额（万元）
1	胡志平	-	10.00
2	邴铁军	6.00	13.50
3	夏强	-	11.50
4	王小健	-	6.50
5	闫斌	-	10.00
合计		6.00	51.50

2023年12月15日，李英骥和闫励设立北京盛贯企业管理中心（有限合伙）（以下简称：北京盛贯）。北京盛贯设立时出资额为92.8728万元，其中李英骥认缴出资92万元，闫励认缴出资0.8728万元。

2023年12月20日，北京盛贯认购公司92.8728万元新增注册资本，认购完成后北京盛贯持有公司92.8728万股。

2023年12月25日，北京盛贯召开合伙人会议，同意闫斌、邴铁军、胡志平、夏强、王小建入伙，同意李英骥退伙，李英骥将其持有的92万元出资额分别转让给新的合伙人，其中20万元出资额转让给闫斌、30万元出资额转让邴铁军、10万元出资额转让胡志平、20万元出资额转让夏强、12万元出资额转让王小健。同日，上述人员签署了《入伙协议》、新的《合伙协议》、《股份激励协议》。2023年12月28日，北京盛贯完成工商变更登记。

2024年1月4日，湖州昌益召开合伙人会议，同意变更本合伙企业的合伙人、出资方式、出资数额、出资比例，闫励将其持有的6万元出资额转让给邴铁军。同日，上述人员签署了新的《合伙协议》。2024年1月9日，湖州昌益完成工商变更登记。

②三次股权激励计划后激励员工认缴份额情况

经过上述股权激励计划具体安排、内部决策程序，公司员工闫斌、张旭、邴铁军、胡志平、夏强、王小健通过受让湖州昌益和北京盛贯的出资份额而间接持有公司股权。三次股权激励计划发放完毕后，激励员工认缴份额情况如下：

序号	员工姓名	湖州昌益的认缴份额（万元）	北京盛贯的认缴份额（万元）	换算为对公司的持股数量（万股）	换算为对公司的持股比例（%）
1	闫斌	-	20.00	20.00	1.04
2	张旭	30.00	-	30.00	1.56
3	邴铁军	9.00	30.00	39.00	2.03
4	胡志平	10.00	10.00	20.00	1.04
5	夏强	3.00	20.00	23.00	1.20
6	王小健	1.00	12.00	13.00	0.68
合计		53.00	92.00	145.00	7.55

（2）份额转让是否符合股权激励方案，实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕

公司股权激励份额的转让符合公司股权激励计划相关安排，具体如下：

项目	激励计划安排	实际履行情况	是否符合
----	--------	--------	------

激励对象的确定原则	本计划的激励对象为入职公司的员工。包括：（1）对公司发展作出突出贡献的在职高级管理人员及核心技术人员；（2）公司未来持续发展所必须的具有发展潜力的在职人员；（3）公司未来持续发展必须要引进的高级管理人员与技术人员；（4）董事会认为应当激励的对公司经营业绩和未来发展有积极影响的其他员工。	激励对象均为公司在职的高级管理人员或未来持续发展所必须的具有发展潜力的人员。	符合
激励实施方式	激励对象通过持有持股平台的财产份额间接持有公司的股份。激励对象持有的财产份额与间接持有的公司股份比例相对应。	公司员工闫斌、张旭、郝铁军、胡志平、夏强、王小健通过受让湖州昌益和北京盛贯的出资份额而间接持有公司股权。	符合
授予价格	本次股份激励的激励对象通过持股平台取得公司激励股份的价格为 7.8 元/股（对应持股平台财产份额每份为 7.8 元）。	根据激励对象签署的《股份激励协议》，获授激励份额的授予价格为7.8元/元公司注册资本（对应持股平台财产份额每份为7.8元）	符合

由上表所示，公司股权激励份额的转让符合股权激励方案。上述股权激励实施均已履行了相关审议程序，上述激励对象均已签署《入伙协议》《合伙协议》《股份激励协议》等文件，并办理了相应的工商登记程序，公司股权激励实施过程中不存在纠纷。截至本问询回复出具之日，公司股权激励均已实施完毕。

2、激励对象出资的资金来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

经核查激励对象签署的《调查问卷》和报告期内银行流水并查验相关资金凭证，激励对象出资的资金来源主要是工资收入及自筹资金，不存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，不存在代持或其他利益安排。

（二）上述股权激励价格及份额转让价格定价依据及公允性，是否涉及股权支付，相关会计处理是否符合规定

1、上述股权激励价格及份额转让价格定价依据及公允性

2021年12月，公司召开股东大会审议通过了《关于<2021年股权激励计划>的议案》；2023年11月，公司召开股东大会审议通过了《关于<2023年第一次股权激励计划>的议案》和《关于<2023年第二次股权激励计划>的议案》。根据股权激励计划方案，股份激励的激励对象通过持股平台取得公司激励股份的价格均为7.8元/股。入股价格系综合考虑公司所处行业、公司成长性、行业平均市盈率、最近一轮投资者入

股价等多种因素，经爱思益普全体股东协商一致所确定，具有公允性。

2、是否涉及股权支付，相关会计处理是否符合规定

根据《企业会计准则第11号——股份支付》第二条的规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。根据《企业会计准则第11号——股份支付》第四条的规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》确定。根据《企业会计准则第11号——股份支付》第六条的规定，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期。

根据《2021年股份激励计划》和《2023年第一次股份激励计划》，公司对股权激励对象未设置行权条件、服务期等，属于授予后立即可行权的以权益结算的股份支付，在授予日按照权益工具的公允价值与授予价格的差额作为股份支付费用，一次性计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

根据《2023年第二次股份激励计划》，公司与员工约定了服务期，属于完成等待期内的服务才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，相应调整资本公积。

综上，公司股权激励计划涉及股权支付，相关会计处理符合规定。

（三）股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

公司股权激励的行权价格，最近一年经审计的每股净资产具体如下：

单位：元、元/股

授予年份	激励计划	行权价格	行权价格的确定原则	最近一年经审计每股净资产
2021 年	2021 年股权激励计划	7.80	综合考虑公司所处行业、公司成长性、行业平均市盈率、最近一轮投资者入股价等多种因素，由各方自行协商确定	2021 年末，公司经审计每股净资产为 2.80 元/股
2023 年	2023 年第一次股权激励计划和 2023 年第二次股权激励计划	7.80	参考 2021 年股权激励计划行权价格，由各方自行协商确定	2023 年末，公司经审计每股净资产为 11.37 元/股

由上表可知，公司股权激励行权价格综合考虑公司所处行业、公司成长性、行业平均市盈率、最近一轮投资者入股价等多种因素，经爱思益普全体股东协商一致所确定，且2021年实施股权激励计划时公司投资者增资入股价格（17.00元/股）已远高于最近一年的每股净资产。因此，公司股权激励行权价格与经审计的净资产存在差异，具有合理性。

（四）计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期内股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

1、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

根据《企业会计准则第11号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。《企业会计准则讲解（2010）》规定，对于授予职工的股份，其公允价值应按企业股份的市场价格计量，同时考虑授予股份所依据的条款和条件（不包括市场条件之外的可行权条件）进行调整。如果企业股份未公开交易，则应按估计的市场价格计量，并考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》（2023年2月发布），存在股份支付事项的，公司及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：（1）入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；（2）行业特点、同行业并购重组市盈率水平；（3）股

份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的PE入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。

公司权益工具公允价值的确定系参照与授予员工股份时点相近的外部投资者增资时点，具体情况如下：

股权激励计划	授予日公允价格	公允价值参考依据
2021 年股权激励计划	17.00 元/股	2021 年 11 月，公司通过增资的方式，引入 A 轮外部投资者，增资价格为 17.00 元/股
2023 年第一次股权激励计划和 2023 年第二次股权激励计划	52.70 元/股	2023 年 9 月，公司通过增资的方式，引入 B 轮外部投资者，增资价格为 52.70 元/股

因此，公司以最近一次外部投资者的投资入股价格作为计算股份支付费用时公允价值，符合《监管规则适用指引——发行类第5号》等规定，具有合理性。

2、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

根据《企业会计准则第 11号——股份支付》相关规定，对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，同时计入资本公积。在可行权日之后不再对已确认的相关成本或费用和所有者权益总额进行调整。对于股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期。公司的股权激励有服务期和锁定期，故需要在相应的年限进行摊销，确认相关费用和资本公积，相关会计处理符合规定。

公司授予股份的对象均为公司管理团队、业务骨干等核心人员，属于企业为获取职工提供服务而授予权益工具的交易。其中，《2021年股权激励计划》及《2023年第一次股权激励计划》属于授予后立即可行权的以权益结算的股份支付，在授予

日按照权益工具的公允价值与授予价格的差额作为股份支付费用，一次性计入相关成本或费用，相应增加资本公积。公司《2023年第二次股权激励计划》，存在服务期。公司将授予日权益工具的公允价值与授予价格的差额作为股份支付费用，在约定的服务期内摊销并计入相关成本或费用和资本公积。

综上所述，公司股份支付的会计处理符合企业会计准则等相关规定。

3、股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

公司根据激励对象任职部门、岗位职责等归集股份支付费用，将从事管理工作人员对应的股份支付费用计入管理费用；将从事销售工作人员对应的股份支付费用计入销售费用；将技术人员对应的股份支付费用，按照日常工时口径，在不同项目之间进行分摊，计入研发费用、营业成本/生产成本。报告期内，公司股份支付费用归集科目情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年 1-4 月	2023 年度
销售费用	30.07	-
管理费用	43.70	1,119.72
研发费用	13.52	360.77
营业成本/生产成本	84.82	1,008.68
合 计	172.11	2,489.17

4、对报告期内股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

《2021年股权激励计划》和《2023年第一次股权激励计划》属于股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益；《2023年第二次股权激励计划》中与员工约定了等待期，该等情形属于设定等待期的股份支付，相关股份支付费用已在等待期内分摊，并计入各期经常性损益。

综上所述，报告期内公司股份支付费用在经常性损益、非经常性损益列示具有合理性，符合《监管规则适用指引——发行类第5号》相关规定。

（五）请主办券商、律师核查上述事项①；结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；就公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议发表明确意见

1、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

就公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况及股权代持情况履行了如下核查程序：

（1）获取实际控制人、持有公司股份的公司董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体在出资前后的银行账户流水，重点核查入股前后是否存在和公司实际控制人或其他董事、监事、高级管理人员账户之间的异常资金流转情形；

（2）取得了公司历次增资和股权转让相关决议资料及工商档案，获取了入股协议、出资人及受让人的出资凭证、银行回单，查阅了公司增资涉及的验资报告，关注其出资的真实性、有效性；

（3）取得全体股东出具的股东调查表、股东声明与承诺，访谈了公司实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人、持股5%以上的主要股东及公司的自然人股东，确认其持有股份均为本人持有，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，

不存在纠纷或潜在纠纷；

(4) 针对公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员、持股平台合伙人，获取其报告期内全部银行账户流水。针对大额资金流水，了解具体用途并获取相关支持性证据，识别是否存在异常资金往来情况。

综上，主办券商、律师已获取实际控制人、持有公司股份的公司董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体在出资前后的银行账户流水，重点核查入股前后是否存在和公司实际控制人或其他董事、监事、高级管理人员账户之间的异常资金流转情形；公司现有股东的股权清晰，不存在股权代持情形，不存在未解除、未披露的代持，主办券商、律师履行的股权代持核查程序充分有效。

2、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

经主办券商、律师核查，公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况具体如下：

变动时间	变更事项	入股背景	入股价格	资金来源	是否存在股权代持	是否存在不正当利益输送
2010年6月	有限公司设立	闫励、李英骥共同出资设立公司。	-	自有/自筹资金	否	否
2013年3月	第一次增资	张巍怡系公司实际控制人之一闫励的同学，公司以低价转让股份吸引其加入共同创业。	1.00元/注册资本	张巍怡出资来源为实际控制人	否	否
2013年4月	第二次增资	出于生产经营需要，为扩大生产经营，颜韶峰和北京晋商入股。	6.75元/注册资本	自有/自筹	否	否
2013年8月	股份公司设立	整体变更为股份有限公司。	-	-	否	否

变动时间	变更事项	入股背景	入股价格	资金来源	是否存在股权代持	是否存在不正当利益输送
2015年12月	第一次股权转让及第三次增资	张巍怡于2013年获得激励股权，后来未加入公司，对该部分股权回购；公司根据经营所需，由股权转让后的股东同比例增资。	股权转让价格0.58元/股；增资价格1.00元/股	股权转让未支付对价；增资资金为自有/自筹	否	否
2020年5月	第二次股权转让	颜韶峰和北京晋商根据协议约定退出。	3.60元/股	自有/自筹	否	否
2020年7月	第三次股权转让	闫励、李英骥刚完成对北京晋商、颜韶峰的股权回购，家庭资金周转出现了一定困难，通过向张丹、王宇飞低价出让部分股权，完成资金周转。	1.00元/股	自有/自筹	否	否
2021年4月	第四次股权转让	湖州昌益为公司员工持股平台，李英骥、闫励所持有的部分合伙份额实际为后续拟激励对象预留份额；淄博英科系因当地税收优惠政策吸引，公司创始人个人需要，设立该合伙企业受让其部分股份。	1.00元/股	自有/自筹	否	否
2021年11月	第五次股权转让及第四次增资	A轮融资，外部投资者看好公司发展受让部分股权并增资。淄博英科转让给金漂创投、金黎创投、荷塘基金、荷慧生物，李英骥转让给姜非、瞰智金涌。	股权转让价格11.00元/股和14.61元/股；增资价格17.00元/股	自有/自筹	否	否
2022年8月	第五次增资	A+轮，发展主营业务，补充一般流动资金	37.55元/股	自有/自筹	否	否
2022年12月	第六次增资	A+1轮，发展主营业务，补充一般流动资金	40.67元/股	自有/自筹	否	否
2023年7月	第七次增资	B轮，发展主营业务，补充一般流动资金	52.70元/股	自有/自筹	否	否
2023年11月	第八次增资	向员工持股平台增发股份用于实施员工股权激励	1.00元/股	自有/自筹	否	否

变动时间	变更事项	入股背景	入股价格	资金来源	是否存在股权代持	是否存在不正当利益输送
2024年4月	第六次股权转让及第九次增资	B+轮，发展主营业务，补充一般流动资金	股权转让价格45.22元/股；增资价格64.60元/股	自有/自筹	否	否

2013年3月，第一次增资。张巍怡系公司实际控制人之一闫励的同学，公司以低价转让股份吸引其加入共同创业。

2015年12月，第一次股权转让。张巍怡于2013年获得激励股权后，一直未加入公司，其于2015年11月转让持有的全部公司股份。因其出资时资金来源为公司实际控制人闫励，故本次股权转让未实际支付价款。

2020年5月，第二次股权转让。颜韶峰和北京晋商根据协议约定退出，退出价格系各方协商确定，不存在纠纷。

2020年7月，第三次股权转让。闫励、李英骥按照协议约定回购了颜韶峰和北京晋商持有的全部公司股份，回购后闫励、李英骥个人资金存在一定压力，便有意转让少量股权以缓解个人资金压力，转让价格参考公司2020年6月末每股净资产。

2021年11月，第五次股权转让及第四次增资。本轮融资的增资价格为17.00元/股；股权转让价格为11.00元/股，其中姜非受让股权价格14.61元/股。前述价格差异的原因是本轮融资的5家机构股东新增股份获取方式为股份转让加增资，姜非新增股份获取方式仅为股份转让，合并计算本轮融资股东通过增资和受让获取的股份数量，合并后的支付对价、每股价格不存在较大差异，具体如下：

单位：万股、%、万元、元/股

受让方	股份数量	占公司股份比例	合计支付对价	每股价格
金溧创投	86.90	7.2504	1,300.00	14.96
金黎创投	13.37	1.1155	200.00	14.96
荷塘基金	163.77	4.6459	2,450.00	14.96

荷慧生物	3.34	0.2789	50.00	14.96
瞰智金涌	33.42	2.7886	500.00	14.96
姜非	1.37	0.1142	20.00	14.61

2024年4月，第六次股权转让及第九次增资。本轮融资增资价格为64.60元/股；股权转让价格为45.22元/股。前述价格差异的原因是本轮融资的3家机构股东新增股份获取方式为股份转让加增资，合并计算本轮融资股东通过增资和受让获取的股份数量，合并后的支付对价、每股价格不存在差异，具体如下：

单位：万股、%、万元、元/股

受让方	股份数量	占公司股份比例	合计支付对价	每股价格
屹唐创欣	69.7679	3.6349	3,977.00	57.00
屹唐鼎芯	0.4035	0.0211	23.00	57.00
雅惠锦霖	31.6948	1.6513	1806.7107	57.00

综上，主办券商、律师认为，公司历史沿革中不存在股东入股价格明显异常的情况，公司历史上股东入股不存在股权代持的情形，公司股东历次入股行为不存在不正当利益输送问题。

3、就公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议发表明确意见

根据主办券商、律师取得的对实际控制人的访谈记录，并经对公司股东的访谈确认、出资流水核查等，截至本问询回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持情况，不存在股权纠纷或潜在争议。

4、核查程序

就上述事项①，主办券商及律师履行了包括但不限于以下核查程序：

（1）获取并查阅了湖州昌益、北京盛贯的工商登记档案、公司《2021年股权激励计划》《2023年第一次股权激励计划》《2023年第二次股权激励计划》等资料；

（2）获取并查阅公司历次股权激励相应的《合伙协议》《股份激励协议》以及出资凭证等资料；

（3）查阅员工持股平台现有合伙人出具的调查表；取得各员工持股平台合伙人相关资金流水和确认函，确认资金来源、不存在代持等情形。

5、核查结论

就上述事项①，经核查，主办券商和律师认为：

（1）公司股权激励份额的转让符合股权激励方案。上述股权激励实施均已履行了相关审议程序，上述激励对象均已签署《入伙协议》《合伙协议》《股份激励协议》等文件，并办理了相应的工商登记程序，公司股权激励实施过程中不存在纠纷。截至本问询回复出具之日，公司股权激励均已实施完毕。激励对象出资的资金来源主要是工资收入及自筹资金，不存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，不存在代持或其他利益安排。

（2）股权代持核查程序充分有效；公司历次股权变动涉及的股东入股均具有真实的背景，股东入股的定价依据充分、入股价格合理，不存在明显异常的情形；入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题；截至本问询回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

（六）请主办券商、会计师补充核查上述事项②至④，并发表明确意见。

1、核查程序

就上述事项②至④，主办券商及会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

（1）获取并查阅公司2021年11月及2023年9月A轮、B轮增资协议；

（2）查阅了《企业会计准则第11号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第5号》《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》等相关规定；

（3）重新计算并复核了公司各期股权激励计划股份支付费用的确认情况，确认会计处理是否符合会计准则等相关规定；

（4）取得并查阅了公司全套工商档案资料、历次股权变动的相关股东会决议、股权转让协议、银行转账等资金支付凭证；

（5）对公司股东进行访谈，了解其股东资格及是否存在股权代持等情况，并取得确认函；

（6）获取主要股东出资银行流水，核查资金来源；

2、核查结论

就上述事项②至④，经核查，主办券商和会计师认为：

（1）入股价格系综合考虑公司所处行业、公司成长性、行业平均市盈率、最近一轮投资者入股价等多种因素，公司三次股权激励价格及份额转让价格的定价依据合理、价格公允；且公司已按照股份支付进行会计处理，符合《企业会计准则》的相关规定；

（2）公司股权激励行权价格综合考虑公司所处行业、公司成长性、行业平均市盈率、最近一轮投资者入股价等多种因素，公司股权激励行权价格与经审计的净资产存在差异，差异具有合理性；

（3）公司股份支付费用的公允价值根据外部投资机构每股增资价格确定，具有合理性；股份支付的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定；股份支付计入相关成本费用的依据具有合理性和准确性；报告期内股份支付费用在经常性损益、非经常性损益的列示合理，符合相关规定。

五、关于固定资产及在建工程。根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产余额分别为5,007.27万元、6,259.59万元、6,500.17万元，在建工程余额分别为0、362.84万元、19.08万元。报告期各期，公司新增机器设备金额较大。请公司说明：①公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因并测算对公司净利润的累计影响；②公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产未计提减值准备是否谨慎、合理；③固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；④报告期新增固定资产及在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

（一）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因并测算对公司净利润的累计影响。

1、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况具体

如下：

报告期内，公司与同行业可比公司固定资产折旧方法、残值率等情况如下：

公司名称	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
药明康德	机器设备	年限平均法	5-10 年	0.00%-10.00%
	电子设备	年限平均法	5-10 年	0.00%-10.00%
	办公设备	年限平均法	5-10 年	0.00%-10.00%
康龙化成	机器设备	年限平均法	3-10 年	0.00%-3.00%
	电子设备	年限平均法	3-8 年	0.00%-5.00%
	办公设备	年限平均法	3-8 年	0.00%-5.00%
公司	机器设备	年限平均法	3-10 年	5.00%
	电子设备	年限平均法	3-5 年	5.00%
	办公设备	年限平均法	3-5 年	5.00%

综上所述，公司与同行业可比公司固定资产折旧方法均为年限平均法，同类固定资产使用的折旧年限及残值率处在合理范围内。公司固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异。公司固定资产折旧政策符合《企业会计准则第4号——固定资产》及其他相关规定的要求。

（二）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产未计提减值准备是否谨慎、合理。

1、固定资产闲置、废弃、损毁情况

2022年、2023年，因预期无法满足使用条件，公司对少量固定资产进行处置或报废。报告期内，公司处置或报废的固定资产情况如下：

单位：万元

年度	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
期末固定资产账面价值	6,500.17	6,259.59	5,007.27
处置或报废的固定资产账面价值	0.00	84.52	11.49
处置或报废占比	0.00	1.35%	0.23%

报告期内，除上述处置或报废的固定资产外，公司持有的固定资产均正常使用，不存在闲置、废弃、毁损情况。

2、固定资产未计提减值准备的谨慎性及合理性

报告期内，公司固定资产主要包括机器设备、电子设备、办公设备。根据《企业会计准则第8号-资产减值》相关规定，公司于资产负债表日，判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，估计其可回收金额，可回收金额低于其账面价值的，将固定资产账面价值减记至可回收金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提固定资产减值准备。

报告期各期末，公司对固定资产减值迹象的判断过程如下：

序号	企业会计准则规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司主要固定资产均处于正常使用状态，其资产的市价不存在大幅度下跌的情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者近期无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司机器设备可以正常生产，未发现陈旧过时的情形。公司在对机器设备进行日常维保、盘点的过程中，将已经损毁的设备进行报废处理，报告期各期末不存在损坏的设备	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司对机器设备预估其未来使用价值较低且预期无法恢复，会进行报废处置	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	每年末公司将机器设备当年折旧金额和其他预计应发生成本金额与该设备所处部门收入情况进行对比，测试是否存在减值迹象，如明显存在减值迹象且预计未来该部门收入不会得到改善，则对其计提固定资产减值准备	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

公司根据《企业会计准则》以及固定资产的实际盘点情况等，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断，报告期各期末公司固定资产均正常使用，使用状态良好，不存在《企业会计准则》规定的减值迹象。

综上，报告期各期末，公司固定资产未发生减值，未对固定资产计提减值准备谨慎合理。

（三）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

报告期内，公司固定资产的盘点情况如下：

项目	2024 年 4 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 4 月 29 日-2024 年 4 月 30 日	2023 年 12 月 18 日-2023 年 12 月 22 日	2022 年 12 月 22 日-2022 年 12 月 28 日
盘点地点	公司实验室、办公室		
盘点范围	所有固定资产，包括机器设备、办公设备、电子设备	所有固定资产，包括机器设备、办公设备、电子设备	所有固定资产，包括机器设备、办公设备、电子设备
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果	账面数量与实物数量相符，无盘盈、盘亏情况	账面数量与实物数量相符，无盘盈、盘亏情况	账面数量与实物数量相符，无盘盈、盘亏情况
是否存在盘点差异	否	否	否
盘点差异产生原因	不适用	不适用	不适用
处理措施	不适用	不适用	不适用

公司由财务部、运营管理部 and 资产使用部门联合制定盘点计划，确定盘点人员。运营管理部同资产使用部门根据盘点计划对固定资产进行盘点，财务部对盘点过程进行监督。盘点人员在盘点表上记录固定资产实际盘点数量并查看资产状况，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明。盘点中若发现差异，由监督的财务人员再次进行盘点，如确认差异，则予记录并查明原因；盘点完毕后，参与盘点人员在盘点表上签字。实地盘点完成后，由财务部、运营管理部和资产使用部门根据固定资产盘点表，与固定资产明细账逐项核对，如有盘盈盘亏情况，查明原因后编制申请表，资产管理部门申请后，运营中心负责人及CEO批准，财务部审批。审批通过后，资产管理部门负责资产处理，系统资产信息登记，财务部进行账务信息登记。

报告期各期末盘点过程中，公司固定资产状况良好，账实相符，不存在盘点差异。

（四）报告期新增固定资产及在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

1、报告期新增固定资产及在建工程采购的具体内容、金额

报告期内，公司新增固定资产内容及金额如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机器设备	564.62	98.64%	2,113.29	95.61%	3,813.40	96.41%
电子设备	6.59	1.15%	49.39	2.23%	129.34	3.27%
办公设备	1.20	0.21%	47.71	2.16%	12.55	0.32%
合计	572.41	100.00%	2,210.39	100.00%	3,955.29	100.00%

报告期内，公司新增在建工程采购内容及金额如下：

单位：万元

项目	2024 年 4 月 30 日		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
医学实验动物基地项目	56.24	100.00%	362.84	100.00%	-	-
合计	56.24	100.00%	362.84	100.00%	-	-

报告期内，新增固定资产主要是机器设备，系 CRO 行业专用机器设备，如声波移液系统、纳升级移液系统、高端多功能酶标仪等；新增在建工程为基于医学实验动物基地项目进行的施工建设。

2、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期各期，公司对主要设备供应商的采购情况如下：

（1）2024年1-4月

供应商名称	经营范围	采购内容	是否存在第三方间接采购	采购金额（单位：万元，不含税）	定价依据及公允性	是否存在关联关系	是否存在其他利益安排
北京志超伟业生物技术有限公司	销售医疗器械（仅限 I、II 类）、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、机械设备、仪器仪表等	BD 流式细胞分选仪	是	135.40	市场价	否	否
石家庄密宸生物科技有限公司	第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；实验分析仪器销售；玻璃仪器销售；仪器仪表销售等	手动膜片钳系统	是	62.01	市场价	否	否
科尔帕默仪器（上海）有限公司	实验分析仪器销售；仪器仪表销售；化妆品批发；第一类医疗器械销售；日用化学产品销售；	洗板机等	是	31.00	市场价	否	否
北京仪门热工技术有限公司	烘炉、熔炉及电炉制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；烘炉、熔炉及电炉销售；机械设备销售；仪器仪表销售；电气设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发等	全自动五分类血细胞分析仪、全自动动物生化检测系统	是	23.01	市场价	否	否
众实生物科技有限公司（天津）有限公司	生物化工产品技术研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术推广；医学研究和试验发展；仪器仪表制造；专用仪器制造；教学专用仪器制造等	步态分析仪等	是	16.92	市场价	否	否

（2）2023年度

供应商名称	经营范围	采购内容	是否存在第三方间接采购	采购金额（单位：万元，不含税）	定价依据及公允性	是否存在关联关系	是否存在其他利益安排
国药（上海）医疗器械实业有限公司	第三类医疗器械经营；第二类医疗器械销售；技术进出口；货物进出口；汽车销售；软件开发；仪器仪表销售；药	液相色谱质谱联用仪	是	195.77	市场价	否	否

	物检测仪器销售；光学仪器销售；钟表与计时仪器销售；仪器仪表修理；教学专用仪器销售；供应用仪器仪表销售等						
同腾睿杰（上海）生物科技有限公司	仪器仪表、办公用品、化工产品、原料、计算机、软件及辅助设备、电子产品、金属材料及制品、机械设备、第一类医疗器械、生物试剂的销售，货物进出口，技术进出口。	细胞成像分析系统、非接触纳升级移液系统	是	168.14	市场价	否	否
东方科创（北京）生物技术有限公司	技术开发、技术咨询、技术服务；维修办公设备、维修仪器仪表、销售机械设备、家用电器、家具、五金交电、电子产品、文化用品、化工产品	酶标仪、全自动可加热式八通道组织处理器	是	164.12	市场价	否	否
石家庄密宸生物科技有限公司	第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；实验分析仪器销售；玻璃仪器销售；仪器仪表销售等	膜片钳系统等	是	163.20	市场价	否	否
泉心泉意（上海）生命科技有限公司	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；计算机系统服务；软件销售；实验分析仪器销售；兽医专用器械销售；第二类医疗器械销售；化工产品销售等	MESO SECTORS 600MM READER 等	是	157.32	市场价	否	否

(3) 2022年度

供应商名称	经营范围	采购内容	是否存在第三方间接采购	采购金额（单位：万元，不含税）	定价依据及公允性	是否存在关联关系	是否存在其他利益安排
东方科创（北京）生物技术有限公司	技术开发、技术咨询、技术服务；维修办公设备、维修仪器仪表、销售机械设备、家用电器、家具、五金交电、电子产品、文化用品、化工产品	声波移液系统等	是	894.43	市场价	否	否
北京生诺科技有限公司	技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务、技术开发；软件开发；	生物分子相互作用分析系统等	是	569.73	市场价	否	否

	基础软件服务；应用软件开发服务；计算机系统服务；销售仪器仪表、机械设备、五金交电、化工产品、电子产品、计算机、软件及辅助设备、日用品、卫生用品、I类、II类医疗器械；货物进出口；技术进出口；代理进出口；货运代理；仓储服务。						
上海齐羿电子科技有限公司	在电子、计算机领域内从事技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询,电子设备、电子元器件、仪器仪表、机电设备、实验室设备、化工设备、计算机软硬件的销售,计算机系统集成、机电设备的租赁、维护服务。	高分辨质谱仪、四极杆串联质谱仪	是	303.54	市场价	否	否
中国医药对外贸易有限公司	危险化学品经营；第三类医疗器械经营；药品批发；医疗器械互联网信息服务；机械设备销售；专用设备修理；通用设备修理；国内贸易代理；实验分析仪器销售。	串联四级杆液质联用等	是	260.53	市场价	否	否
北京创联仪科技有限公司	应用软件服务；销售机械设备、电子产品、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、金属材料、建筑材料、通讯设备、工艺品、日用品、五金、交电、医疗器械II类；设计、制作、代理、发布广告；技术进出口、代理进出口	流式细胞分析系统等	是	173.03	市场价	否	否

综上，报告期内，公司存在通过第三方（代理商）间接采购设备的情况。主要原因：①公司所处CRO行业，属于高度专业化和技术密集型的行业，公司所需的精密仪器设备，如液相色谱质谱联用仪、膜片钳系统等涉及高度复杂的技术和精密的制造工艺，国外仪器设备生产商起步较早，已经在行业内建立了强大的品牌影响力和市场信任度。公司在选择精密仪器设备时，为确保生产和研发的可靠性，更倾向于采购国际知名品牌的产品。②国外仪器设备生产商一般并没有在国内直接设立生产厂区和子公司，而是主要通过国内代理商代理销售的模式来完成精密仪器设备的国内销售，因此公司通过代理商采购这些国际知名品牌仪器设备。

综上，报告期内，主要设备供应商存在通过第三方（代理商）间接采购设备的

情况，主要是国外仪器设备商国内销售主要通过代理销售开展，具有合理性。公司综合考虑价格、资质、技术后选择最终供应商，依据市场价格定价，具有公允性。公司及其实际控制人与主要设备供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

（五）请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要执行了但不限于以下核查程序：

（1）查阅公司关于固定资产、在建工程及减值测试相关的内部控制制度，了解、评估及测试报告期内公司相关内部控制的设计及运行有效性；

（2）获取公司报告期内各期固定资产、在建工程按类别的主要构成明细，复核加计数是否正确；并与报表数、总账数和明细账合计数核对；

（3）了解公司执行的固定资产折旧政策，并查阅同行业可比公司的定期报告，了解其固定资产折旧政策，对比分析公司折旧政策与同行业可比公司是否存在差异及原因；

（4）获取公司报告期新增在建工程大额合同、主要设备采购合同、采购发票、付款记录、验收报告等支持性文件，核查固定资产入账金额是否准确，入账时间是否及时；

（5）取得并查阅公司盘点总结报告，了解公司固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值的情形；

（6）对固定资产、在建工程实施监盘程序，实地观察主要机器设备的使用状况，检查是否存在闲置、损毁等情况，分析固定资产的质量情况；根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定核查相关固定资产是否存在减值迹象；

（7）通过公开信息查询，核实公司与主要设备供应商是否存在关联方关系，了解其是否具备为公司提供产品或服务的能力，确认是否存在第三方间接采购；

（8）对报告期内公司资金流水、董监高个人资金流水进行核查，判断公司及董

监高与供应商是否存在异常资金往来或其他利益安排；

（10）重新计算固定资产折旧计提金额，复核固定资产折旧政策的适当性；

（11）了解重要在建工程建设项目开始时间、周期、预算、各期末建设进度及具体核算内容等情况，了解重要建设项目的必要性与合理性。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期内，公司固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异；

（2）2022年、2023年，因预期无法满足使用条件，公司对少量固定资产进行处置或报废，除上述处置或报废的固定资产外，公司持有的固定资产均正常使用，不存在闲置、废弃、毁损情况；报告期各期末公司固定资产均正常使用，使用状态良好，不存在《企业会计准则》规定的减值迹象，未计提减值准备具有谨慎性及合理性；

（3）报告期各期末盘点过程中，公司固定资产状况良好，账实相符，不存在盘点差异；

（4）报告期内，公司存在通过第三方间接采购设备的情况，具备商业合理性。公司综合考虑价格、资质、技术后选择最终供应商，依据市场价格定价，具有公允性。公司及实际控制人与主要设备供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

（5）报告期各期末，公司针对固定资产、在建工程进行全面盘点，中介机构对2024年4月30日的固定资产及在建工程进行监盘，固定资产的监盘比例94.43%，在建工程的监盘比例为100.00%，盘点及监盘过程未见差异，公司固定资产和在建工程具有真实性。

六、关于其他财务事项。请公司说明：①报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性。②公司销售费用率占比较高，说明销售人

员规模、销售费用金额及占比、人均创收及人均创利情况与营业收入及公司生产经营规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合行业惯例；广告宣传费、销售服务费分别核算的具体内容以及与销售收入的匹配关系，报告期内金额及占比是否符合行业惯例，是否存在异常的合作方，如成立时间较短、关联方、员工或前员工参与设立、仅为公司提供服务、异常注销等情形；销售推广中是否存在商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为；销售费用中售后服务费计提比例的合理性，计提费用和实际发生费用之间是否存在重大差异。③不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。④报告期新增对联营企业投资相关背景及定价公允性，联营企业的经营业绩情况，权益法下确认的投资收益为负的原因及合理性，是否存在减值风险，对公司经营业绩是否产生不利影响。⑤按照各关联方说明经常性和偶发性关联交易的具体内容，关联采购和关联销售的必要性，对比与第三方的交易价格、毛利率等说明定价公允性，关联交易金额占同类交易金额及比例。⑥请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性。

1、报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

报告期各期，公司与可比公司各项期间费用率如下：

2022年度				
公司	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率
药明康德	1.86%	7.18%	4.10%	-0.63%
康龙化成	2.24%	14.59%	2.75%	1.72%
均值	2.05%	10.88%	3.43%	0.55%
爱思益普	12.32%	17.29%	35.85%	1.21%
爱思益普（剔除股权激励）	12.32%	17.29%	35.85%	1.21%
2023年度				

2022年度				
公司	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率
药明康德	1.74%	7.14%	3.57%	-0.84%
康龙化成	2.19%	13.92%	3.89%	0.05%
均值	1.96%	10.53%	3.73%	-0.40%
爱思益普	14.10%	26.74%	23.48%	0.00%
爱思益普（剔除股权激励）	14.10%	19.25%	21.07%	0.00%

注：2024年1-4月同行业可比公司数据不可比因此未作比较。

报告期内，公司销售费用率较高，主要是营销人员薪酬较高，具体原因系：

①公司处于发展早期阶段，为支持业务的快速发展，公司业务覆盖境内和境外，而且公司业务呈现订单金额小、数量多、业务分散的特点，需要一定数量的销售团队开拓市场，包括收集客户需求及项目线索、拜访客户、提供售后服务等活动。

②同行业上市公司已经形成规模效应，单客户不仅贡献较大而且所需营销维护人员并不会比爱思益普明显增加，所以营销费用占比较低。2023年度康龙化成前三大客户销售额金额分别为56,739.10万元、39,795.99万元、22,549.47万元，单客户贡献较大；同期爱思益普前三大客户销售额金额分别为1,032.76万元、694.13万元、607.23万元，客单价不到30.00万元，由此可知，爱思益普单客户贡献较小，而每个客户营销维护人员也需要配置，所以人员薪酬较高具有合理性。

报告期内，剔除股权激励后，公司管理费用率、研发费用率高于可比公司，主要系可比公司收入规模较大，规模效应较为明显，公司处于成长期，整体收入规模较小，在人才引进、研发材料、办公及实验室方面须进行必要投入，尚未形成规模效应。

报告期内，公司与可比公司财务费用率不存在显著差异。

2、量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

（1）销售费用

报告期内，公司销售费用明细如下：

单位：万元

项目	2024年1月—4月	2023年度	2022年度
职工薪酬费	531.55	1,620.37	720.10

项目	2024年1月—4月	2023年度	2022年度
广告宣传费	98.76	249.14	79.22
股权激励费用	30.07	-	-
差旅招待费	26.76	89.94	45.62
销售服务费	26.60	3.96	152.41
折旧与摊销	14.75	18.06	16.05
办公物业装修费	5.52	46.04	67.05
售后服务费	4.75	60.53	19.26
其他	29.86	19.41	0.30
合 计	768.62	2,107.45	1,100.02

报告期内，公司销售费用职工薪酬快速增长，其中2023年同比增加125.02%，主要系公司为扩大市场份额新招聘了销售人员，销售人员平均薪酬随公司业绩增长有所提高所致，2023年销售人员平均人数、平均薪酬同比增加约57.50%、42.87%；

广告宣传费系公司为了开拓市场、业务推广而发生的参加展会、广告宣传等费用支出，2023年广告宣传费同比增长214.49%，主要系公司为了开发新客户参加展会和投放广告的投入增加；

差旅招待费增长系公司业务发展差旅需求相应增加所致。

销售服务费主要系公司为拓展业务向提供居间服务的服务商支付的服务费，其中2022年销售服务费金额较大，主要是因为公司当时处于发展初期，自身销售队伍尚未完善，因此借助外部居间服务商为公司开拓市场。

公司销售费用的折旧与摊销、办公物业装修主要为租赁房产形成的使用权资产及装修费摊销，按照销售部门使用面积摊销，各期金额较小。

（2）管理费用

报告期内，公司管理费用明细如下：

单位：万元

项目	2024年1月—4月	2023年度	2022年度
职工薪酬费	745.80	1,710.69	889.83
中介咨询服务费	121.95	426.03	270.72
办公物业装修费	130.35	265.28	122.25

项目	2024年1月—4月	2023年度	2022年度
折旧与摊销	119.28	354.30	218.54
股权激励费	43.70	1,119.72	-
差旅招待费	16.43	87.58	34.87
其他	15.35	33.51	7.32
合 计	1,192.86	3,997.13	1,543.54

报告期内，公司管理人员职工薪酬上升，其中2023年同比增加92.25%，主要系公司经营发展需要新招聘了人力、法务及子公司财务人员等所致；

2023年股权激励费用主要系公司2023年对核心人员实施股权激励所致。

中介咨询服务费主要包括律师、会计师事务所及境外代理机构、招聘机构的专业服务费用，2023年费用上升主要是公司因招聘等导致的中介费用等上升所致。

2023年折旧与摊销上升主要系公司使用权资产增加，相关折旧与摊销增加所致。

（3）研发费用

报告期内，公司研发费用明细如下：

单位：万元

研发费用	2024年1-4月	2023年度	2022年度
职工薪酬	455.97	1,553.31	1,545.03
材料费	218.80	883.54	1,248.65
技术服务费	127.82	312.59	90.12
折旧与摊销	112.72	338.74	281.79
股权激励费	13.52	360.77	-
其他	23.09	61.13	34.51
合计	951.92	3,510.08	3,200.09

报告期内，公司研发费用职工薪酬较为稳定，2023年同比增加0.54%。报告期内，公司研发费用中材料费2022年较高主要是因为公司主要研发项目的具体内容有关。2022年，公司研发项目包括大量膜蛋白靶点、细胞质内靶点、细胞系的构建，以及基于上述靶点的靶点验证、相关检测筛选方法及评价体系的开发，该类研发活动需要用到各类培养基、培养液、缓冲液、检测试剂等相关试剂及各类试管、试剂盒等耗材，因此材料费相对较高。报告期内，公司技术服务费有所增长，主要系公司与

北京化工大学、中国药科大学开展合作研发，支付的研发费用在合作期间内摊销所致。

2023年股权激励费用主要系公司2023年对核心人员实施股权激励所致。

3、列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性。

(1) 管理人员数量、平均薪酬及与行业平均薪酬水平比较情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目/公司名称	2024年1-4月	2023年	2022年
管理人员职工薪酬总额	745.80	1,710.69	889.83
管理人员平均人数	73	60	30
管理人员平均薪酬	10.22	28.75	30.16
药明康德	-	55.86	57.24
康龙化成	-	34.77	36.96

注1：管理人员平均人数系报告期各期管理人员数量的期初期末平均值，向上取整；

注2：公司平均薪酬=对应费用类科目中的职工薪酬/期初期末相应岗位人员的平均数量，数据来源为可比公司公开披露的年度报告及招股说明书。

2023年，公司管理人员平均薪酬相对稳定，略有下降，主要原因是随着公司2023年收入规模增加公司扩大了管理团队，招聘了多名薪酬水平相对较低的会计、行政及试剂管理员等人员。

公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司，主要原因是：1、报告期内管理人员增加较多，新增了部分薪酬水平相对较低的会计、行政及试剂管理员等基础管理人员；2、公司营收规模和资金实力相对同行业可比公司较小，公司制定了与企业发展阶段和自身经营规模相匹配的薪酬机制，而同行业可比公司发展成熟、规模较大，中高层管理人员薪酬水平更高，因此平均薪酬较低。

(2) 销售人员数量、平均薪酬及与行业平均薪酬水平比较情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目/公司名称	2024年1-4月	2023年	2022年
销售人员职工薪酬总额	531.55	1,620.37	720.10
销售人员平均人数	42	32	20
销售人员平均薪酬	12.81	51.44	36.00
药明康德	-	258.50	333.03
康龙化成	-	94.37	99.34

注1：销售人员平均人数系报告期各期销售人员数量的期初期末平均值，向上取整；

注2：可比公司平均薪酬=对应费用类科目中的职工薪酬/期初期末相应岗位人员的平均数量，数据来源为可比公司公开披露的年度报告及招股说明书；

公司销售人员平均薪酬呈现逐年增长的趋势，与公司收入增长趋势一致，公司销售人员平均薪酬远低于同行业公司，主要原因是：1、同行业公司均为行业内规模上市公司，收入规模较大，销售人员的人均创收较高；2、公司与可比公司同行业公司在经营规模、销售渠道、产品结构、客户群体的差异影响导致。

（3）研发人员数量、平均薪酬及与行业平均薪酬水平比较情况如下：

公司没有专职研发人员，公司技术与研发人员同时从事研发和订单工作。同行业可比公司药明康德、康龙化成均未设置专职研发人员，公司未设置专职研发人员符合行业惯例。

报告期内，公司技术与研发人员平均薪酬具体如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2024年1月-4月	2023年度	2022年度
各期应付职工薪酬增加额 (A)	3,766.50	10,418.80	5,884.42
管理费用-职工薪酬 (B)	745.80	1,710.69	889.83
销售费用-职工薪酬 (C)	531.55	1,620.37	720.10
技术与研发人员薪酬 (D=A-B-C)	2,489.15	7,087.74	4,274.49
技术与研发人员平均数量 (E)	344	318	191
技术与研发人员平均薪酬 (F=D/E)	7.24	22.29	22.38

注：技术与研发人员平均数量=(期初人员数量+期末人员数量)/2，向上取整，下同；

公司和同行业公司人员构成主要为技术与研发人员，根据各家2023年年报披露情况，技术人员人数占员工总数如下：

单位：人

公司	技术与研发人员	员工总数	技术人员占比
药明康德	33,657	41,116	81.86%
康龙化成	17,580	20,295	86.62%
公司	333	450	74.00%

可见，公司同行业公司人员构成又均主要为技术人员，因此按照类似方式分析技术与研发人均薪酬情况如下：

单位：万元/人

公司	2023年	2022年
药明康德	22.15	22.42
康龙化成	25.45	24.63
公司	22.29	22.38

可见，公司技术与研发人员平均薪酬整体相对稳定，与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）公司销售费用率占比较高，说明销售人员规模、销售费用金额及占比、人均创收及人均创利情况与营业收入及公司生产经营规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合行业惯例；广告宣传费、销售服务费分别核算的具体内容以及与销售收入的匹配关系，报告期内金额及占比是否符合行业惯例，是否存在异常的合作方，如成立时间较短、关联方、员工或前员工参与设立、仅为公司提供服务、异常注销等情形；销售推广中是否存在商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为；销售费用中售后服务费计提比例的合理性，计提费用和实际发生费用之间是否存在重大差异。

1、公司销售费用率占比较高，说明销售人员规模、销售费用金额及占比、人均创收及人均创利情况与营业收入及公司生产经营规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合行业惯例

（1）公司销售人员规模、销售费用金额及占比及与同行业可比公司的对比情况

详见本问询函回复之“8.关于其他事项”之“六、关于其他财务事项”之“（一）”之回复。

（2）人均创收、创利情况，与营业收入及公司生产经营规模是否匹配

报告期内，公司人均创收、人均创利情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	14,948.48	8,926.25
人均创收	467.14	446.31
营业利润	-5,390.59	-3,312.55
人均创利	-168.46	-165.63
员工数量	32	20

注：人均创收=营业收入/员工数量；人均创利=营业利润/员工数量；员工数量=（期初员工数+期末员工数）/2后取整计算；

报告期内，公司销售人员的人员创收分别为446.31万元和467.14万元。2023年度公司营业收入较2022年度大幅增加，但人均创收变动不大，主要系公司正处于快速发展阶段，且公司业务呈现订单金额小、数量多的特点，需要一定数量的销售团队开拓市场。因此公司收入与销售人数数量同比变动，但人均创收变动不大。

报告期内，公司销售人员人均创利分别为-165.63万元和-168.46万元。公司2023年年度营业利润较2022年大幅降低，主要系受公司2023年实施了股权激励计划，计入当期损益2,489.17万元。扣除股份支付影响后，公司营业利润分别为-3,312.55万元和-2,901.42万元，销售人员人均创利分别为-165.63万元和-90.69万元。2023年，公司人均亏损有所收窄，主要系随着公司业务增加，规模效益体现。

（3）公司人均创收、创利与同行业可比公司的差异及合理性

单位：万元

公司	2023 年度		2022 年度	
	人均创收	人均创利	人均创收	人均创利
药明康德	20,477.57	6,026.54	24,144.04	6,535.12
康龙化成	5,366.51	859.48	5,347.03	880.15
平均值	12,922.04	3,443.01	14,745.53	3,707.64
公司	467.14	-168.46	446.31	-165.63

注：人均创收=营业收入/员工数量；人均创利=营业利润/员工数量；员工数量=（期初员工数+期末员工数）/2后取整计算；

公司人均创收、人均创利低于同行业上市公司，主要系公司正处于快速发展阶段，业务订单金额小、数量多、单一客户贡献低、尚未形成规模效应。公司人均创

收、创利与同行业可比公司的差异具备合理性。

综上，公司销售费用率占比较高主要系公司处于快速成长期，业务订单金额小、数量多、单一客户贡献相对较低、尚未形成规模效应，具有合理性。

2、广告宣传费、销售服务费分别核算的具体内容以及与销售收入的匹配关系，报告期内金额及占比是否符合行业惯例；

(1) 广告宣传费核算的具体内容以及与销售收入的匹配关系；

公司销售费用中广告宣传费主要为广告投放和行业展会，广告投放主要为网络平台的线上营销、引流等，行业展会主要是通过搭建布置展台等方式进行相应产品展示和宣传活动，从而增加公司曝光度及受众力度。

报告期内，广告宣传费具体构成及占销售收入的比重如下：

单位：万元

费用性质	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
广告投放	53.39	103.40	40.71
行业展会	35.21	98.03	31.71
其他	10.16	47.71	6.80
广告宣传费合计	98.76	249.14	79.22
销售收入	5,184.27	14,948.48	8,926.25
广告宣传费占销售收入的比重	1.91%	1.67%	0.89%

如上表所示，报告期内，随着公司销售收入快速增长，广告宣传费也相应增加，广告宣传费与销售收入具有匹配性。

(2) 报告期内广告宣传费金额及占比是否符合行业惯例

报告期内，公司广告宣传费金额及占比与同行业可比上市公司及从事CRO服务的同行业公司对比如下：

单位：万元

公司	项目	2023 年度		2022 年度	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
药明康德	广告费	5,443.84	0.23%	5,099.34	0.21%
美迪西	会务费	62.05	0.05%	89.54	0.05%

泓博医药	展位会务费、广告宣传费	214.50	0.44%	102.21	0.21%
六合宁远	广告展览费	-	-	5.12	0.01%
平均值	-	1,906.80	0.24%	1,324.05	0.12%
公司	广告宣传费	249.14	1.67%	79.22	0.89%

注：同行业可比公司康龙化成未单独披露广告宣传费的情况

报告期内，公司广告宣传费金额处于同行业公司范围内，低于药明康德等同行业公司，而占比相对较高，主要系公司处于快速发展阶段，为了开拓市场，公司投入一定的广告宣传费来进行引流和曝光，包括收集客户需求、项目线索、参与行业展会等，但公司业务规模相对较小，因此相对投入较少但占比略高，具有合理性。因此，公司广告宣传费投入符合行业惯例，金额及占比与公司所处发展阶段及经营规模相匹配，与同行业可比公司的差异具有合理性。

（3）销售服务费核算的具体内容以及与销售收入的匹配关系；

报告期内，公司销售服务费主要系公司为拓展业务向提供居间服务的服务商支付的服务费，公司销售服务费与销售收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
销售服务费	26.60	3.96	152.41
销售收入	5,184.27	14,948.48	8,926.25
销售服务费占销售收入的比重	0.51%	0.03%	1.71%

2022年度销售服务费金额较大，主要是因为公司当时处于业务快速发展初期，自身销售队伍尚未完善，因此借助外部居间服务商为公司开拓市场，为公司提供药物发现和临床前研究阶段的CRO业务机会，公司按照服务商为公司提供的合同金额及约定的费率计算所得。2023年度后，公司客户黏性增加，客户复购率大幅提升，因此，销售服务费较少。故报告期内销售服务费存在一定的波动，具备合理性。

（4）报告期内销售服务费金额及占比是否符合行业惯例

报告期内，公司销售服务费金额及占比与同行业可比上市公司及从事CRO服务的同行业公司对比如下：

单位：万元

公司	项目	2023 年度	2022 年度
----	----	---------	---------

		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
药明康德	咨询及服务费	5,774.90	0.14%	5,948.23	0.15%
康龙化成	咨询费	1,055.13	0.09%	771.67	0.08%
美迪西	市场费	3,316.04	2.43%	1,873.74	1.13%
泓博医药	海外销售代理佣金、咨询费	203.19	0.41%	136.42	0.28%
六合宁远	佣金及推广费	-	-	1,775.20	3.60%
平均值	-	2,587.32	0.77%	2,101.05	1.05%
公司	销售服务费	3.96	0.03%	152.41	1.71%

由上表可知，公司销售服务费金额小于同行业公司，主要是公司处于业务快速发展初期，业务规模相对较小，同时业务开拓主要依赖自身销售团队；公司销售服务费占比处于同行业公司区间范围内，具备合理性且符合行业惯例。

3、是否存在异常的合作方，如成立时间较短、关联方、员工或前员工参与设立、仅为公司提供服务、异常注销等情形；销售推广中是否存在商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为；

公司销售费用中广告宣传费主要系广告投放和行业展会所产生的相关费用。广告投放主要系服务商依据甲方预先提供的推广内容在网络平台上通过服务商的营销账户进行网络平台推广。广告投放的定价主要以公开报价为基础，结合点击数据、点击价格、投放结果等进行最终定价。行业展会的定价方式主要系双方协商确定，影响定价的因素包括：展位数量、参会人员数量、报告时长等。

公司销售服务费主要系公司为拓展业务向提供居间服务的服务商支付的服务费。定价方式主要系双方协商确定，影响定价的因素主要为居间服务商所完成的销售业绩指标。报告期内，公司支付的销售服务费均严格按照合同约定、公司财务管理制度执行，

综上，公司报告期所发生的广告宣传费、销售服务费均为正常商业往来过程中发生的费用，不存在成立时间较短、关联方、员工或前员工参与设立、仅为公司提供服务、异常注销等情形，不存在异常的合作方。同时，也不存在商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为。

4、销售费用中售后服务费计提比例的合理性，计提费用和实际发生费用之间是

否存在重大差异。

公司服务交付以后，客户可能对交付的内容有疑问，双方技术人员沟通后，如果客户仍然保留疑问，公司出于维护客户关系、打消客户疑虑的角度，会为客户重新进行检测，从而产生售后的服务费用。由于该等情形具有偶发性，且金额占营业收入比例分别为0.22%、0.40%和0.09%，占比较低，无法确定合理计提比例，基于谨慎性考虑，报告期内，公司在售后服务实际发生时按照实际发生费用直接计入售后服务费，因此不存在重大差异。

（三）不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

1、报告期内，公司不同类别政府补助情况如下：

单位：万元

年度	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
与资产相关政府补助	14.95	44.86	46.82
与收益相关政府补助	7.61	256.32	135.64
合计	22.56	301.18	182.46

2、公司关于不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法

（1）与资产相关的政府补助判断依据及会计处理方法

政府文件规定用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。政府文件不明确的，以取得该补助必须具备的基本条件为基础进行判断，以购建或以其他方式形成长期资产为基本条件的作为与资产相关的政府补助。与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

（2）与收益相关的政府补助判断依据及会计处理方法

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，难以区分与资产相关或与

收益相关的，整体归类为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

（3）与公司日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与公司日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

综上，公司政府补助均按照企业会计准则的要求进行确认，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（四）报告期新增对联营企业投资相关背景及定价公允性，联营企业的经营业绩情况，权益法下确认的投资收益为负的原因及合理性，是否存在减值风险，对公司经营业绩是否产生不利影响。

1、新增对联营企业投资相关背景及定价公允性

2022年1月31日，公司与北京义铄堂中医药研究院有限公司、西藏多瑞医药股份有限公司共同出资设立为因医药科技有限公司，认缴500.00万元，持股比例为8.89%。公司投资为因医药科技有限公司主要是出于开拓中药创新药物研发领域，具体原因如下：

（1）中药创新药物研发领域的拓展：考虑到为因医药科技有限公司的业务重点在于医学研究和试验发展，以及其与中医药研究院和医药公司的合作，投资该公司可能是为了共同推动中药创新药物的研发，特别是在现代医学与传统中医药结合的领域。

（2）技术和资源共享：双方可以共享资源和技术，加强研发能力，提高产品竞争力。

（3）市场潜力：中药市场在全球范围内具有巨大的发展潜力。投资于专注于中药创新药物研发的公司，是基于对市场需求的预判和对未来发展趋势的把握。

联营企业设立时注册资本为5,625.00万元，公司认缴出资500.00万元，占注册资本的8.89%，每股1.00元，价格公允。

2、联营企业的经营业绩情况，权益法下确认的投资收益为负的原因及合理性，

是否存在减值风险，对公司经营业绩是否产生不利影响。

为因医药科技有限公司主要是帮助公司拓宽中药创新药物研发领域，报告期内，为因医药科技有限公司处于研发初期阶段，其利润呈现亏损状态，公司按权益法确认投资亏损。

截至本问询回复出具之日，为因医药科技有限公司经营活动均正常进行，所处行业不存在重大不利变化，亦不存在其他表明资产可能存在减值的迹象，故公司未计提对为因医药科技有限公司长期股权投资的减值准备。

截至报告期末，公司对为因医药科技有限公司的长期股权投资账面价值为264.64万元，金额较小，不会对公司的经营业绩产生重大不利影响。

（五）按照各关联方说明经常性和偶发性关联交易的具体内容，关联采购和关联销售的必要性，对比与第三方的交易价格、毛利率等说明定价公允性，关联交易金额占同类交易金额及比例

1、公司关联交易汇总情况，关联交易金额占同类交易金额及比例

报告期内，公司发生的关联交易汇总情况如下：

单位：万元

类别	关联方名称	2024年1-4月		2023年		2022年	
		金额	占同类交易 金额比例	金额	占同类交易 金额比例	金额	占同类交易 金额比例
经常性关联交易：							
关联采购	ICESing Bioscience Pte Ltd.	-	-	-	-	175.33	21.74%
	徐州爱思益普生物科技有限公司	-	-	128.80	45.67%	553.27	68.59%
	通用生物（安徽）股份有限公司	33.82	100.00%	153.25	54.33%	78.05	9.68%
	小计	33.82	100.00%	282.05	100.00%	806.65	100.00%
关联销售	北京烁星生物医药科技有限公司	-	-	0.47	1.01%	0.24	100.00%
	北京拓领博泰生物科技有限公司	0.32	100.00%	45.30	97.29%	-	-
	武汉爱博泰克生物科技有限公司	-	-	0.79	1.70%	-	-
	小计	0.32	100.00%	46.56	100.00%	0.24	100.00%
关联租赁	闫励	8.67	100.00%	9.50	100.00%	9.68	100.00%

关联担保	报告期内，公司实际控制人李英骥和闫励为公司向银行融资提供担保，金额分别为500.00万元、300.00万元、500.00万元。						
视同关联交易	报告期内，公司向北京诺福熙基因科技有限公司视同关联销售的金额分别为7.83万元、0万元、0万元，该公司为公司监事张辛芸入职前12个月担任总经理的企业，上述交易比照关联交易披露。						
非经常性关联交易：							
关联采购	徐州爱思益普生物科技有限公司	-	100.00%	64.81	100.00%	-	100.00%
其他事项	为了解决实控人控制的其他企业同业竞争问题，徐州爱思益普于2024年4月9日注销。2023年徐州爱思益普清算过程中，将其持有的7项专利无偿转让给徐州中舒。 报告期前，徐州爱思益普生物科技有限公司通过公司个人卡借款13.00万元，2022年10月，徐州爱思益普生物科技有限公司将上述借款全部归还至公司个人卡。						

2、按照各关联方说明经常性和偶发性关联交易的具体内容，关联采购和关联销售的必要性，对比与第三方的交易价格、毛利率等说明定价公允性

（1）公司向ICESING关联采购的具体内容、必要性和公允性

①公司向ICESING采购的具体内容和必要性

公司向ICESING主要采购部分离子通道相关的检测服务。

ICESING是公司实际控制人早期为与南洋理工大学合作而在新加坡设立的企业。南洋理工大学在细胞生物学方面的研究具有领先地位，公司实际控制人有意与南洋理工大学在新加坡共建实验室进行离子通道相关技术研究，而南洋理工大学无法直接与新加坡地区外的公司合作，因此实际控制人李英骥通过设立ICESING与南洋理工大学进行离子通道相关研究。

在公司业务发展初期，部分检测业务需要借助ICESING的研究和实验能力，因此公司向其采购是合理且必要的。随着公司自身研发实力增强，公司亦停止向其采购，并已在注销ICESING过程中。

综上，公司向ICESING的采购是合理且必要的。

②定价公允性分析

公司向ICESING的采购，构建和验证离子通道细胞系的价格为7,000美元/靶点，离子通道检测的价格为1,000美元/样本，均参照公司自身成本确定，具有公允性。

（2）公司向徐州爱思益普生物科技有限公司的关联采购情况

①公司向徐州爱思益普采购的具体内容和必要性

公司向徐州爱思益普主要采购涉及动物试验相关的临床前研究服务，以及徐州爱思益普清算过程中的部分设备、专利。

徐州爱思益普成立于2016年9月，设立的初衷系实际控制人受当地人才政策吸引，并与徐州医科大学进行动物试验研究合作。经过一段时间的发展，徐州爱思益普积累了一定的检测技术和专业人员。

公司采购的原因是公司发展初期尚未有开展动物试验的技术积累，但是出于部分客户药物研发过程中本就存在动物试验研究的需求，公司会通过向徐州爱思益普采购外协服务的形式，扩充公司动物试验服务的业务范围。公司成立子公司徐州中舒，建立自己的动物医学实验基地，不再向徐州爱思益普采购该类服务，徐州爱思益普已注销。

此外，徐州爱思益普清算过程中，其部分机器设备、专利尚有使用价值，因此2023年徐州中舒购入部分徐州爱思益普的设备、专利。

综上，公司向徐州爱思益普的采购是合理且必要的。

②定价公允性分析

公司向徐州爱思益普采购技术服务的定价以覆盖徐州爱思益普承接公司业务发生的成本为原则，参照公司订单销售价格确定，而公司取得的销售价格均是公司与非关联方协商确定，具有公允性；

公司向徐州爱思益普采购的设备的定价是依据《徐州中舒生物科技有限公司拟了解固定资产市场价值事宜资产评估报告》（中简华评报字（2023）第6257号），根据该评估报告，本次交易涉及的固定资产价值66.75万元（含税），公司采购价格与评估价格一致，具有公允性。

徐州中舒无偿受让徐州爱思益普的专利，是为了解决实控人控制的其他企业同业竞争问题，具有合理性，公允性，不存在利益输送或特殊利益安排。

综上，公司向徐州爱思益普的采购定价具有公允性。

（3）公司向通用生物（安徽）股份有限公司的关联采购情况

①公司向通用生物（安徽）股份有限公司采购的具体内容和必要性

公司向通用生物主要采购基因合成服务。

该业务国内市场主要是南京金斯瑞生物科技有限公司和通用生物，公司与通用生物自2019年以来一直保持良好的合作关系，具有合理性和必要性。

②定价公允性分析

公司与通用生物的业务合作早于关联关系的形成，双方合作未受到关联关系的影响。2022年8月，公司召开2022年第四次股东大会，同意新增胡旭宇作为财务投资人济峰三号提名的董事，而胡旭宇亦任通用生物董事，自此通用生物成为公司关联方。可见公司与通用生物的合作早在关联关系形成前3年即已存在，双方合作并不会因财务投资人提名的董事而受到影响。

此外，公司向通用生物采购的技术服务的价格多年来均保持稳定，与第三方价格亦具有可比性，公司采购通用生物的主要服务项目和其他第三方价格对比情况如下：

单价：元/样本

服务名称	供应商名称	2024 年	2023 年	2022 年
基因合成 （长度： 2640bp）	通用生物	1,320	1,584	1,848
	北京擎科生物科技有限公司	1,188	1,320	1,584
	生工生物工程（上海）股份有限公司	1,716	1,848	2,112
PCR 克隆 （长度＜ 1000bp）	通用生物	250	300	300
	北京擎科生物科技有限公司	300	400	400
	生工生物工程（上海）股份有限公司	300	300	350
点突变服务 （长度：1000～ 3000bp）	通用生物	400	450	450
	北京擎科生物科技有限公司	400	450	450
	生工生物工程（上海）股份有限公司	400	400	450

可见，公司向通用生物的采购价格具有公允性。

（4）公司向北京烁星生物医药科技有限公司、武汉爱博泰克生物科技有限公司、北京拓领博泰生物科技有限公司的关联销售情况

报告期内，公司的关联销售金额分别为0.24万元、46.54万元、0.32万元，交易金额较小，主要是医药研发类关联客户基于药品研发的检测需求而与公司达成合作。

其中，公司2022年和2023年分别向烁星生物销售金额0.24万元、0.47万元，税前

金额0.25万元、0.50万元，销售细胞分子检测服务，定价为100元/样本，属于标准定价，与嘉华药锐科技（北京）有限公司、首都师范大学等客户销售价格一致。

公司2023年向爱博泰克销售金额0.79万元，税前金额0.84万元，销售定价为0.14万元/样本。与公司向药科元（上海）生物技术有限公司销售价格0.12万元/样本差异不大。

公司2023年和2024年1-4月向拓领博泰销售金额45.30万元、0.32万元，销售内容包括药物发现和临床前研究阶段的技术服务。公司向拓领博泰主要提供的服务项目具体报价与其他第三方客户报价对比如下：

服务项目	拓领博泰价格	第三方客户价格
服务项目一	7,400 元/样本	其他第三方客户：7,300 元/样本
服务项目二	12,320 元/样本	其他第三方客户：12,274 元/样本
服务项目三	3,400 元/样本	其他第三方客户：3,400 元/样本

可见，公司向拓领博泰服务项目价格与其他第三方客户价格差异不大，具有公允性。

（5）公司与实际控制人闫励和李英骥的关联交易情况

为业务开展需要，而公司所在地北京由于政策限制公司无法购入当地牌照车辆，因此公司实际控制人闫励将其名下个人小轿车租赁给公司，租金8.40万元/年。该交易价格参考同价位车辆租赁价格，具有必要性和公允性。

此外，为给公司经营提供流动资金，公司实际控制人闫励和李英骥作为担保方，为公司向银行融资提供担保，具有必要性。

（6）公司向北京诺福熙基因科技有限公司视同关联销售的情况

报告期内，公司向北京诺福熙基因科技有限公司视同关联销售的金额分别为7.83万元、0万元、0万元，该公司为公司监事张辛芸入职前12个月担任总经理的企业，上述交易比照关联交易披露。

公司向北京诺福熙基因科技有限公司仅2022年存在交易，且金额较小，主要提供的药理学研究等服务，主要提供的服务单价为300元，与公司向首都医科大学附属

北京安贞医院等客户销售定价一致，具有公允性。

（六）请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

公司于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露审计中的重要性水平的具体比例，具体如下：

“公司根据自身所处的行业和发展阶段，从项目的性质和金额两方面判断财务信息的重要性。在判断项目性质的重要性时，公司主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流等因素；在判断项目金额重要性时，公司主要考虑该项目金额占研发费用总额、净利润、所有者权益总额等直接相关项目金额的比重是否较大或占所属报表单列项目金额的比重是否较大。

公司系CRO行业，以盈利为目标，由于公司净利润为负数。基于对公司业务性质及规模的考虑，根据公司资产总额的0.5%确定合并财务报表的重要性水平。”

（七）请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要执行了以下核查程序：

（1）了解和分析报告期内公司销售、管理、技术与研发人员平均薪酬与行业内可比公司平均薪酬水平以及变动趋势是否存在重大差异及原因；查阅同行业可比公司公开资料，对比分析公司与同行业可比公司人均薪酬的差异情况及其合理性；

（2）获取公司员工花名册、工资表，分别计算报告期各期销售、管理、技术与研发人员，分析各类型人员在报告期各期人均薪酬的变动情况与公司实际情况是否相符；

（3）获取公司销售费用中广告宣传费、销售服务费等相关财务凭证，查阅凭证后的附件单据，核查业务真实性；

（4）通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站查询销售费用的对手企业的工商信息。核查是否存在成立时间较短、关联方、员工或前员工参与设立、异常注销等情形；

（5）获取董监高调查表及核查董监高及关键人员流水，核查董监高、公司与销售费用对手方之间是否存在关联关系；

（6）核查公司与政府补助相关的政策文件及银行凭证等资料，确认公司获得的政府补助合法合规；

（7）了解政策文件以及对该政府补助使用的具体规定，检查公司对政府补助的会计处理凭证，确认会计处理合规；

（8）查询相关会计准则规定，了解了公司关于政府补助的划分标准、会计处理方式、递延收益分配期限和方法；

（9）复核公司对与资产相关政府补助的具体摊销计算，确认报告期内的摊销金额准确；

（10）获取并查阅公司投资联营企业的文件及出资证明，并获取联营企业2023年度的财务报表；

（11）获取并查阅公司报告期内的关联交易明细，并检查合同、交付记录及付款凭证等单据；

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

（1）报告期内，公司期间费用率与可比公司差异具有合理性；销售费用、管理费用、研发费用波动的原因具有合理性；公司销售、管理、技术与研发人员的员工人数变动与平均薪酬变动与实际经营情况相匹配，公司各薪酬与同行业可比公司差异具有合理性；

（2）公司销售人员规模、销售费用金额及占比、人均创收及人均创利情况与营业收入及公司生产经营规模相匹配，公司人均创收、人均创利低于同行业上市公司，主要系公司正处于快速发展阶段，业务订单金额小、数量多、单一客户贡献相对较低、尚未形成规模效应。公司人均创收、创利与同行业可比公司的差异具备合理性；

（3）报告期内，公司的广告宣传费、销售服务费与销售收入匹配，报告期内金额及占比具备合理性，符合行业惯例；

（4）报告期内，公司政府补助均按照企业会计准则的要求进行确认，相关会计

处理符合《企业会计准则》规定；

(5) 报告期内，公司新增对联营企业的投资定价公允，权益投资法下投资收益为负主要系联营企业处于研发初期阶段，其利润呈现亏损状态；为因医药科技有限公司经营活动均正常进行，所处行业不存在重大不利变化，亦不存在其他表明资产可能存在减值的迹象；公司对联营企业投资账面金额较小，不会对公司的经营业绩产生重大不利影响；

(6) 报告期内，公司与关联方进行的交易具有必要性，关联交易定价公允。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行了审慎核查。经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为2024年4月30日，至本次公开转让说明书签署日尚未超过7个月。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

公司尚未向北京证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引—北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。中介机构无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

（本页无正文，为北京爱思益普生物科技股份有限公司《关于北京爱思益普生物科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人签字：



高励

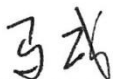


北京爱思益普生物科技股份有限公司

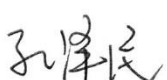
2024年10月25日

(本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于北京爱思益普生物科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

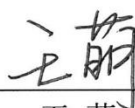
项目负责人(签字):

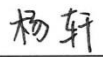

马 成

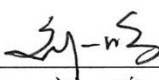
项目小组成员(签字):

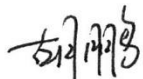

孔泽民


余 力


王 萌


杨 轩


刘一鸣


胡 鹏

