

证券代码：688026
转债代码：118010

证券简称：洁特生物
转债简称：洁特转债

公告编号：2026-033

广州洁特生物过滤股份有限公司
2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2、 重大风险提示

公司已在本年度报告中详细描述可能存在的风险，敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”之“四、风险因素”中的内容。

3、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4、 公司全体董事出席董事会会议。

5、 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

7、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司 2025 年度利润分配方案为：1、公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 0.74 元（含税）。截至 2026 年 3 月 31 日，公司总股本 140,364,427 股，以此计算合计拟派发现金红利 10,088,569.55 元（含税），占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 20.91%。2、截至本公告日，公司通过回购专用账户所持有本公司股份 4,032,406 股，不参与本次利润分配。

如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股、回购股份等致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。

本次利润分配方案已经公司第四届董事会第二十九次会议审议通过，尚需提交本公司 2025 年年度股东会审议。

母公司存在未弥补亏损

适用 不适用

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

1.1 公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	洁特生物	688026	不适用

1.2 公司存托凭证简况

适用 不适用

1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	鲍珉璋	张乃菁
联系地址	广州经济技术开发区永和经济区斗塘路1号	广州经济技术开发区永和经济区斗塘路1号
电话	020-32811868	020-32811868
传真	020-32811888-802	020-32811888-802
电子信箱	jetzqb@jetbiofil.com	jetzqb@jetbiofil.com

2、报告期公司主要业务简介

2.1 主要业务、主要产品或服务情况

1、主要业务

公司是一家以细胞培养类以及液体处理类耗材产品为基础，专注于为生物科研、生物制药、细胞与基因治疗（CGT）、精准医学研究以及辅助生殖等生命科学的前沿应用领域提供全流程实验和生产工具以及整体解决方案的高新技术企业。

2、主要产品和服务

公司始终致力于为生命科学相关的科研以及工业化应用领域提供实验以及工业化生产的整体解决方案。基于公司产品的主要功能，公司产品主要可分为细胞培养类产品、液体处理类产品以及生物实验设备类产品。此外，作为生物实验室整体解决方案的供应商，公司能够为客户提供洁净实验室/车间建设、第三方技术检测、医用产品包装等相关服务。

截至本报告披露日，公司在售产品和服务的基本情况如下：

细胞培养类产品	
贴壁细胞培养器	贴壁型细胞体外培养需要培养表面具有亲水性，公司对细胞培养板瓶皿系列产品的培养表面进行亲水改性，可满足大部分细胞的生长要求；贴壁细胞中的神经原细胞、干细胞、原代细胞，对体外培养表面的亲水性要求更高，公司超亲水细胞培养表面制备技术能够满足上述细胞的贴壁培养。
高通量细胞培养器	高通量细胞培养器被设计用于大规模细胞培养以及生物制品的生产，例如疫苗、单克隆抗体、病毒包装等生物制品的生产；高通量细胞培养器系统可以节省大规模细胞培养所需的时间、空间和人力，最大程度降低污染风险，不仅适用于科学研究和实验室规模生产，还可以满足小、中式工业生产。
3D 培养支架	3D 细胞培养支架可以最大限度模拟细胞在动物及人体内的三维结构，提供理想的细胞间相互作用环境，3D 细胞培养支架的培养面积是相应 2D 平面细胞产量的 4 至 5 倍，节省空间和材料，极大地提高细胞培养的效率 and 产率；是细胞三维培养、细胞间相互作用机理、细胞免疫治疗、干细胞治疗，以及药物筛选研究和细胞药生产等的理想工具。
液体处理类产品	
移液管	用于准确量取或转移一定体积的液体；产品有 1.0ml、2.0ml、5.0ml、10.0ml、25.0ml、50.0ml、100.0ml 等多种规格。
吸头	吸头是与移液器配套使用的一次性实验室耗材，属于分子生物学、基因学研究和临床检测的重要消耗品。
离心管	用于实验操作中样品的分离，能够满足生物分析级要求。
冻存管	用于细胞和组织长期低温冷藏，能够耐受低温环境。
培养瓶	用于存放和配制培养液、血清、试剂等多种实验室液。
其他产品或服务	
洁净车间/实验室装修	为生命科学、生物医药、医疗机构、检验检疫等行业 GMP 无尘无菌净化厂房、实验室设计装修、消毒防护等服务。
第三方检测	为细胞基因治疗、体外诊断、生物医药、医疗器械等领域提供专业的材料检测、分析及技术咨询服务。
医用产品包装	包括无菌均质袋、无菌采样袋、生物安全灭菌袋、自封袋、自立袋、真空袋、纸塑袋、铝箔袋、印刷卷膜等。

3、新增业务布局情况

报告期内，公司在杭州设立子公司中赛柏泰，主要从事细胞培养相关的前期技术和设备研发。根据公司未来发展规划，该子公司将主要面向生物制药以及细胞与基因治疗（CGT）领域，为生物制药领域的药品研发机构及制药厂等相关客户提供细胞培养的相关整体解决方案。

另一方面，公司在报告期内完成了对洁科膜的收购工作。洁科膜主要从事过滤相关产品的研发、生产和销售。截至报告期末，洁科膜已完成了包括超滤膜、针头过滤器、囊式过滤器等基础产品的研发和小规模生产工作。未来，洁科膜的产品将首先逐步替换公司现有对外采购的过滤产品，并在条件成熟后对外销售。

公司上述新增业务布局均为现有产品和服务在产业链以及新应用领域的延伸，不存在主营业务发生重大变更的情形。

2.2 主要经营模式

1、采购模式

公司生产所需高分子材料需满足医疗器械级要求、耐辐射消毒等特性，需要部分通过进口来满足；同时，为保证供应链安全，公司积极在国内寻找国产化产品作为后备。除生产材料外，以包装材料为主的辅助材料采取自主供给与对外采购相结合的模式。为丰富公司产品线，公司部分产品贴牌采购。

(1) 原材料采购

公司生产中的主要原材料为聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）、过滤膜等。公司主要根据订单情况确定主要原材料的采购计划，并保证一定量的安全库存。公司生产中所使用的主要辅助材料包括纸箱、复合膜袋和包装纸等包材，其中辅助材料中的部分纸箱和包装纸由公司子公司自主生产，其他原材料均进行对外采购。公司采购过程执行 ISO13485 医疗器械质量管理体系标准。

(2) 消毒灭菌外协加工

公司主营的生命科学制品对无菌性要求较高，产品包装后须经消毒灭菌处理。公司目前采用外协加工方式完成该工序，即产品包装完成后请具有消毒灭菌能力的公司进行辐照消毒，然后储存至公司仓库备货。

(3) 贴牌采购

为逐步实现生命科学综合解决方案的服务目标，公司逐步拓展产品系列，除实验室耗材系列外，还提供部分生物工艺耗材、生物试剂、小型实验设备、防护用品、医疗器械等，对于生物试剂和小型实验设备主要采取供应商为公司贴牌方式进行采购。

2、生产模式

(1) 内销业务

内销业务方面，公司采取基于“安全库存”的方式组织生产。公司内销业务主要销售自有品牌产品，为加快交货速度，提高服务质量，公司根据境内市场的需求变化情况、历史销售数据、预测销售数据和在手订单等因素，结存一定量的产成品安全库存。

(2) 外销业务

外销业务方面，公司采取“以销定产”的方式组织生产。公司外销客户主要为生命科学综合服务商和经销商，该类客户一次性采购数量大、品类多；不同品牌商对产品的外观、标签、内外包装要求存在差异。公司一般不进行产成品备货，而是根据订单情况下达生产任务，实行接单生产、按需生产的模式。

3、销售模式

公司销售模式主要可分为直销、经销以及 ODM/OEM 模式：

(1) 直销模式

在直销模式下，公司依靠洁特生物自有品牌（JETBIOFIL）的知名度和市场口碑进行市场推广，与下游终端用户直接签订销售合同，并向客户直接供应产品或服务。公司的直销客户主要包括高校、研究机构、生物科技类企业等。

(2) 经销模式

在经销模式下，公司与经销商签订授权经销协议，授权相关经销商在特定区域内代理公司指定范围内的洁特生物自主品牌产品。公司经销模式下的客户主要为各类生物实验用品销售平台、贸易商等。

(3) ODM/OEM 模式

ODM/OEM 是公司海外销售的主要销售模式。在 ODM/OEM 模式下，公司通过与客户签订 ODM/OEM 生产合作协议，为相关客户提供产品研发、设计和贴牌生产服务，相关产品由客户采购验收后自行销售。公司 ODM/OEM 的客户主要为国际知名生物实验产品综合供应商。通过 ODM/OEM 模式，公司能够进入知名生命科学综合供应商的供应链，增强在综合服务商的品牌影响力，扩大产品销量，提高市场份额。

4、研发模式

公司在研发方面以自主研发为主，同时借助外部科研力量，在前沿科技领域与高校、科研院所等进行技术合作。公司拥有完整的从产品立项到产品转产的研发体系与流程体系，涉及新产品市场调研、新产品立项、新产品资源准备、新产品设计开发、新产品初样试制与小批量试产、新产品设计转换、新产品文档管理、新产品市场推广等制度和流程体系，保证产品质量稳定性，持续保持企业竞争力。

2.3 所处行业情况

(1). 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

(1) 行业发展阶段

公司所处的生物实验耗材行业，隶属于生物医药产业链上游核心环节，当前正处于从“规模扩张”向“质量跃升”转型的发展阶段。受益于国家对生物医药、生命科学研究的政策支持、科研投入持续增加以及细胞与基因治疗（CGT）等前沿技术的产业化加速，行业整体保持稳健增长态势。根据国际权威咨询机构 Frost Sullivan 以及智研咨询的相关统计，2024 年，中国生物实验室耗材市场规模已突破 450 亿元人民币，其中一次性塑料生物实验耗材市场规模约为 230 亿元人民币，预计未来五年内塑料耗材的渗透率将进一步提高。

从行业内厂商的竞争格局来看，当前行业呈现“外资主导、内资崛起”的双轨并行格局，国产替代进程持续加快，具备核心技术与国际化布局能力的企业将逐步占据行业主导地位，行业集中度有望持续提升。

(2) 行业基本特点

1) 需求刚性且多元化：行业需求主要来自高校、科研机构、第三方检测实验室、生物制药企业等，涵盖基础实验、药物研发、临床检测、细胞治疗等多个场景，其中一次性塑料耗材（如移液吸头、离心管等）占据市场主导地位，占比超过 60%，而高端功能性耗材（如细胞培养耗材、微流控芯片等）增速最快，需求结构由通用型基础产品向高端化定制产品升级。

2) 政策驱动性强：国家密集出台《“十四五”生物经济发展规划》《医疗装备产业高质量发展行动方案（2023—2025 年）》等政策，一方面强化对实验室耗材质量与安全的监管，规范行业发展；另一方面鼓励国产替代和自主创新，为本土企业提供了良好的发展环境，推动行业向标准化、规范化、高端化转型。

3) 区域集中度较高：华东和华南地区凭借完善的生物医药产业链、密集的科研机构及外资企业集聚效应，合计占据全国市场份额的近 65%，上海、苏州、深圳、广州等城市已成为耗材研发、生产与应用的核心区域；同时，中西部地区生物医药产业集群逐步崛起，区域市场格局趋于均衡。

4) 全球化竞争与本地化发展并存：全球市场中，国际巨头凭借技术、品牌和供应链优势占据高端市场主导地位；国内企业则依托成本优势、快速响应能力及定制化服务，在中低端市场站稳脚跟并逐步向高端渗透，同时供应链本地化趋势日益明显，进一步推动国产耗材崛起。

5) 绿色化转型趋势显现：随着环保法规趋严与“双碳”目标推进，行业逐步向环保可降解方向转型，生物基材料、循环包装等绿色耗材成为新的增长点。

(3) 主要技术门槛

1) 核心材料与制造工艺门槛：生物实验室耗材对材料的生物相容性、无菌性、稳定性要求极高，高端耗材需采用特殊高分子材料，其配方与制备技术被少数企业掌握；同时，精密注塑、无菌加工、自动化组装等核心制造工艺直接决定产品精度、一致性与安全性，对生产设备、流程管控的要求严苛，新进入企业难以快速突破。

2) 质量控制与无菌技术门槛：耗材直接接触生物样本、试剂或细胞，无菌性、无酶无热源等指标直接影响实验结果与产品安全性，需建立全流程质量控制体系，涵盖原材料采购、生产加工、

包装、灭菌等各个环节，对企业的检测能力、流程管理水平要求较高，技术壁垒显著。

3) 高端产品研发与集成门槛：高端功能性耗材（如细胞培养耗材、过滤膜材）及整体解决方案，需结合细胞生物学、材料科学、工程学等多学科技术，研发周期长、投入大，且需实现技术与产品的深度集成，对企业的研发实力、跨学科整合能力提出极高要求。

4) 合规与认证门槛：生物实验室耗材属于医疗器械范畴，需符合各国医疗器械监管法规，通过 FDA（美国食品药品监督管理局）、CE（欧盟合格标志）、NMPA（中国国家药品监督管理局）等国内外权威认证方可进入市场，认证流程复杂、周期长，对企业的合规管理能力和技术实力是重要考验。

(2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司作为国内生物实验室耗材领域的龙头企业之一，凭借持续的研发投入、先进的制造能力、完善的产品矩阵及全球化布局，在行业内占据重要地位，是国产生物实验室耗材领域的核心参与者与国产替代的重要推动者。

在国内市场，公司凭借产品性价比优势、稳定的供应能力及快速响应的客户服务，在中高端生物实验室耗材领域逐步打破外资垄断，尤其在细胞培养耗材等细分领域形成差异化竞争优势。报告期内，公司紧抓国产替代机遇，国内市场销售额同比稳步增长，新增客户销售额大幅提升，市场份额持续提升，已成为国内科研机构、生物制药企业的核心供应商之一，与国内众多重点高校、科研院所及头部生物企业建立了长期稳定的合作关系。

在国际市场，公司已建立完善的海外销售网络，深耕北美市场多年，与当地主要生物实验综合供应商建立了长期稳定的战略合作关系，海外市场已成为公司主要收入来源；同时，公司积极拓展欧洲、亚太等新兴市场，逐步提升国际市场影响力。相较于 Thermo Fisher Scientific Inc.、Corning Inc.、Eppendorf SE 等国际巨头，公司的市场占有率和影响力方面仍然有较为明显的差距，但是在成本控制、定制化服务及快速响应能力上具备显著优势；相较于国内同行，公司在研发实力、制造工艺、产品质量及全球化布局上具备领先优势，国内同行多聚焦中低端市场，技术积累相对较弱，而公司已实现从传统耗材向高端功能性耗材及整体解决方案的转型，竞争优势进一步凸显。

报告期内，公司行业地位进一步提升：一方面，通过自动化产线升级，生产效率与产品质量稳定性显著提升，单位工时的产量大幅增长，巩固了制造端核心优势；另一方面，通过设立中赛柏泰、收购洁科膜，完善了在细胞治疗、生物过滤等细分赛道的布局，产品矩阵进一步丰富，技术实力持续增强；同时，海外市场拓展成效显著，新增多家海外客户，全球化布局持续深化，进一步提升了公司在全球行业中的话语权。未来，随着公司新业务落地与技术突破，行业地位有望进一步提升，逐步成为全球生物实验室耗材领域的重要参与者。

(3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

(1) 报告期内“四新”发展情况

1) 新技术发展情况：报告期内，行业内新技术迭代加速，核心聚焦于材料创新、制造智能化及产品功能升级三大方向。材料领域，环保可降解生物基材料、高性能无菌高分子材料的研发与应用逐步推广，提升产品安全性与环保性；制造领域，自动化、智能化生产技术广泛应用，智能耗材（如带 RFID 标签的试管）开始探索应用，实验室耗材管理系统与物联网（IoT）集成逐步推进，大幅提升生产效率与产品一致性；产品功能领域，高精度、低污染、定制化的高端耗材技术快速突破，细胞培养、生物过滤等细分领域的核心技术不断升级，推动产品向高附加值方向发展。公司同步推进技术创新，报告期内申请专利 48 项，获得授权专利 37 项，在自动化生产工艺、生物过滤膜材、细胞培养技术等领域取得阶段性突破，为业务发展提供了有力支撑。

2) 产业发展趋势：细胞治疗、合成生物学、精准医疗等新兴产业的持续发展，将持续拉动高

端生物实验室耗材的需求，推动行业产品结构持续优化；国产替代将持续深化，具备核心技术、完整质控体系和国际化布局能力的本土企业将逐步向高端市场渗透，提升行业国产化水平；行业集中度将逐步提高，通过并购整合、技术迭代，逐步形成少数龙头企业主导、中小企业协同发展的产业格局；产业链上下游融合将更加紧密，形成“研发-生产-销售-服务”一体化的产业生态。

3) 新业态发展情况：报告期内，行业新业态逐步显现，从传统“产品销售”向“产品+服务”转型趋势明显，越来越多企业开始提供定制化解决方案、耗材租赁、售后技术支持等一体化服务，提升客户粘性与产品附加值；同时，线上线下融合的销售模式逐步普及，通过线上平台实现产品展示、订单管理、客户服务，结合线下渠道实现快速配送与本地化服务，提升市场覆盖效率。公司积极顺应行业新业态，推动产品向“整体技术+产品解决方案”转型，完善线上线下销售网络，提升客户服务质量。

4) 新模式发展情况：报告期内，行业合作模式持续创新，产学研协同创新模式成为主流，企业与高校、科研机构深度合作，加速技术转化与产品迭代；同时，产业链整合模式不断升级，企业通过收并购、战略合作等方式完善产业链布局，提升核心竞争力，如公司通过收购洁科膜实现生物过滤领域的产业链延伸，降低对外采购依赖。此外，全球化协同发展模式逐步深化，企业通过海外布局、跨境合作等方式对冲地缘政治风险，拓展全球市场空间。

(2) 未来发展趋势

1) 技术发展趋势：未来，行业技术将向智能化、高端化、绿色化、集成化方向持续升级。智能化方面，自动化生产技术将实现全流程覆盖，智能耗材与物联网、大数据技术深度融合，实现耗材使用、管理的智能化管控；高端化方面，细胞培养、生物过滤、微流控等细分领域的核心技术将持续突破，高精度、高洁净度、定制化的高端耗材将成为市场主流；绿色化方面，环保可降解材料的应用将更加广泛，推动行业实现“双碳”目标；集成化方面，技术与产品的集成度将不断提升，整体解决方案将成为企业核心竞争力的重要体现。

2) 产业发展趋势：CGT、合成生物学、精准医疗等新兴产业的持续发展，将持续拉动高端生物实验室耗材的需求，推动行业产品结构持续优化；国产替代将持续深化，具备核心技术、完整质控体系和国际化布局能力的本土企业将逐步向高端市场渗透，提升行业国产化水平；行业集中度将逐步提高，通过并购整合、技术迭代，逐步形成少数龙头企业主导、中小企业协同发展的产业格局；产业链上下游融合将更加紧密，形成“研发-生产-销售-服务”一体化的产业生态。

3) 业态发展趋势：“产品+服务”的一体化业态将成为行业主流，企业将进一步强化定制化服务、整体解决方案、技术支持、耗材管理等增值服务，提升客户体验与粘性；线上线下融合的销售业态将持续完善，数字化、智能化的客户服务体系将逐步建立，提升市场响应效率；绿色低碳业态将逐步普及，环保可降解耗材、循环利用模式将得到广泛推广，成为行业发展的重要方向。

4) 模式发展趋势：产学研协同创新模式将进一步深化，企业将加大与高校、科研机构以及制药企业的合作力度，加速技术转化与人才培养；产业链整合模式将更加多元化，通过收并购、战略合作、资源共享等方式，完善产业链布局，提升核心竞争力；全球化布局模式将持续优化，企业将通过多元化海外布局，对冲地缘政治风险，拓展全球市场，推动国产耗材走向国际舞台；激励机制与人才培养模式将持续创新，核心人才与企业利益的绑定将更加紧密，为行业发展提供人才支撑。

3、 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	1,741,328,098.77	1,695,123,311.98	2.73	1,626,052,210.61
归属于上市公司股东的净资产	1,216,301,466.2	1,177,763,214.62	3.27	1,141,492,851.24
营业收入	563,976,836.75	558,657,564.04	0.95	463,097,581.69
利润总额	60,934,056.25	95,617,244.38	-36.27	38,319,960.39
归属于上市公司股东的净利润	48,236,305.48	75,645,352.22	-36.23	38,209,486.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	36,460,806.57	71,205,382.87	-48.79	35,205,616.9
经营活动产生的现金流量净额	191,759,641.83	53,951,156.56	255.43	134,806,353.84
加权平均净资产收益率(%)	4.03	6.56	减少2.53个百分点	3.33
基本每股收益(元/股)	0.35	0.55	-36.36	0.27
稀释每股收益(元/股)	0.35	0.55	-36.36	0.27
研发投入占营业收入的比例(%)	5.16	4.70	增加0.46个百分点	6.16

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	123,822,565.32	144,318,340.03	130,039,526.89	165,796,404.51
归属于上市公司股东的净利润	16,462,336.91	29,876,311.89	10,952,688.00	-9,055,031.32
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	15,649,184.18	27,267,142.41	10,246,890.44	-16,702,410.46
经营活动产生的现金流量净额	45,697,941.98	38,471,470.73	44,127,186.66	63,463,042.46

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4、 股东情况

4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位: 股

截至报告期末普通股股东总数(户)							7,904
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							7,722
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							/
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							/
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)							/
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)							/
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件股份数 量	质押、标记 或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
袁建华	0	41,072,020	29.26	19,530	无		境内 自然 人
JET(H.K.) BIOSCIENCE CO., LIMITED	0	17,547,293	12.50	0	无		境外 法人
洛阳麦金顿企业管 理合伙企业(有限 合伙)	0	2,387,938	1.70	0	无		其他
王少荣	2,224,420	2,224,420	1.58	0	无		境内 自然 人
珠海阿巴马私募基 金投资管理有限公司-阿巴马元亨红 利 80 号私募证券 投资基金	0	1,986,258	1.42	0	无		其他
广州萝岗区汇资投 资管理合伙企业 (有限合伙)	-186,315	1,210,635	0.86	0	无		其他

虞静	642,729	1,191,889	0.85	0	无	境内自然人	
中国银行股份有限公司一大成景恒混合型证券投资基金	328,400	1,027,325	0.73	0	无	其他	
李三喜	534,880	984,071	0.70	0	无	境内自然人	
郭启一	741,495	741,495	0.53	0	无	境内自然人	
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，袁建华为麦金顿的普通合伙人，担任麦金顿的执行事务合伙人；Yuan Ye James 为袁建华之子，持有 JET (H.K.)BIOSCIENCE CO.,LIMITED(简称“香港洁特”)100%的股权；王婧为 Yuan Ye James 的配偶，为汇资投资普通合伙人，担任汇资投资的执行事务合伙人。因此，袁建华、香港洁特、麦金顿、汇资投资具有关联关系和一致行动关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明				不适用			

存托凭证持有人情况

适用 不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

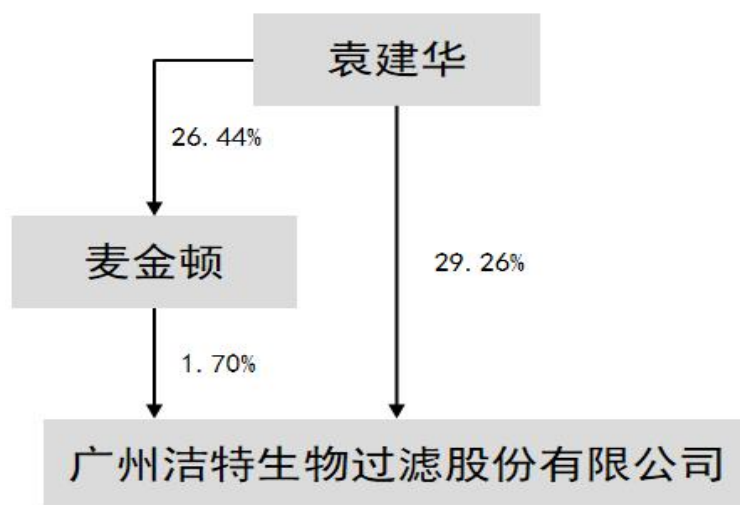
单位:股

序号	股东名称	持股数量		表决权数量	表决权比例	报告期内表决权增减	表决权受到限制的情况
		普通股	特别表决权股份				
1	袁建华	41,072,020	/	41,072,020	29.26	0	/
2	JET(H.K.) BIOSCIENCE CO., LIMITED	17,547,293	/	17,547,293	12.50	0	/
3	洛阳麦金顿企业管理合伙企业（有限合伙）	2,387,938	/	2,387,938	1.70	0	/
4	王少荣	2,224,420	/	2,224,420	1.58	2,224,420	/
5	珠海阿巴马私募基金投资管理有限公司—阿巴马元亨红利 80 号私募证券投资基金	1,986,258	/	1,986,258	1.42	0	/
6	广州萝岗区汇资投资管理合伙企业（有限合伙）	1,210,635	/	1,210,635	0.86	-186,315	/
7	虞静	1,191,889	/	1,191,889	0.85	642,729	/

8	中国银行股份有限公司—大成景恒混合型证券投资基金	1,027,325	/	1,027,325	0.73	328,400	/
9	李三喜	984,071	/	984,071	0.70	534,880	/
10	郭启一	741,495	/	741,495	0.53	741,495	/
合计	/	70,373,344	/	70,373,344	/	/	/

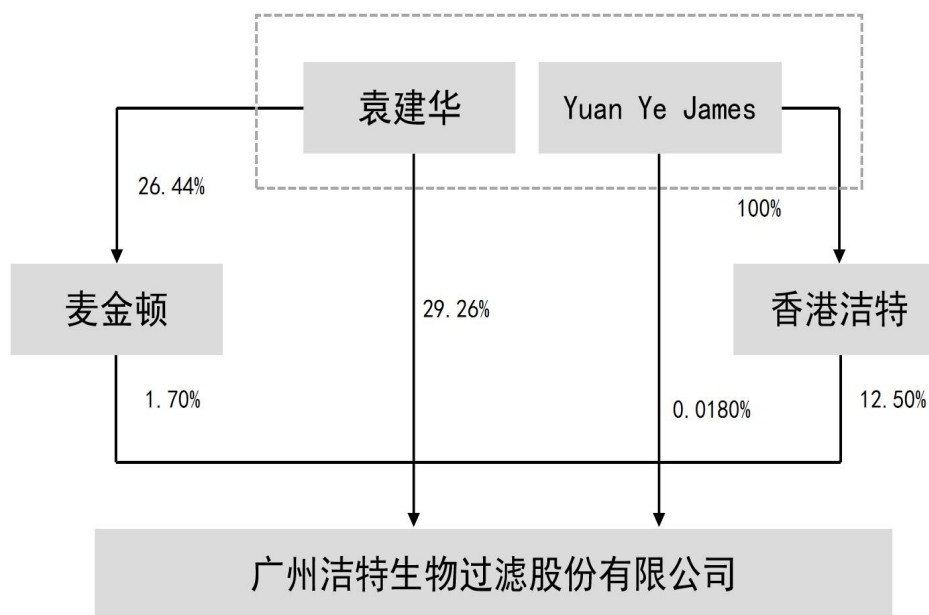
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

适用 不适用

5、公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

参见公司2025年年度报告全文章节“一、经营情况讨论与分析”的相关内容。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用