

证券代码：688606

证券简称：奥泰生物

公告编号：2026-029

## 杭州奥泰生物技术股份有限公司

### 关于上海证券交易所对公司 2025 年年度报告信息披露

### 监管问询函的回复公告

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

杭州奥泰生物技术股份有限公司（以下简称“奥泰生物”、“公司”）于近日收到上海证券交易所《关于杭州奥泰生物技术股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0147 号），现将问询函的相关问题做如下补充说明：

一、关于主营业务。2025 年，公司营业收入为 9.05 亿元，同比增长 4.47%。分区域看，境外收入同比增长 2.1%，占比 92.39%；境内收入同比增长 45.61%，占比 7.61%。分模式看，ODM 模式实现营收同比增长 7.06%，自有品牌模式实现营收同比下降 1.14%。公司 2025 年营业成本为 4.44 亿元，同比增长 15.45%，其中第四季度营业成本 1.67 亿元，环比增长 84.84%，同期公司营收环比增长 33.97%；全年直接人工同比增长 32.45%，生产人员比上年减少 23 人。

请你公司：（1）按国家/地区列示公司 2024-2025 年营业收入、销售产品类型、销售模式，结合各区域产品需求及竞争格局变化，说明不同地区、不同模式销售变化的具体原因；（2）列示 2024-2025 年各区域前十大客户名称、客户性质、销售金额、销售产品、销售类型、回款金额，分析客户及其销售金额发生变动的的原因；（3）结合产品季度销售变化、成本归集方式，分析第四季度营业成本显著增高且高于同期营收增幅的原因；（4）结合产品类型、产销量、生产人员变化，分析直接人工大幅增长且与生产人员数量反向变动的的原因；如涉及劳务外包，列示前五大外包商名称、成立时间、关联关系、用工人数、工时、采购总额及支付情况；（5）请年审会计师说明对公司境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性。

回复如下：

## 一、公司说明

(一) 按国家/地区列示公司 2024-2025 年营业收入、销售产品类型、销售模式，结合各区域产品需求及竞争格局变化，说明不同地区、不同模式销售变化的具体原因

### 1、公司 2024-2025 年不同地区销售变化情况

公司 2024-2025 年不同地区营业收入变化情况如下：

单位：万元

区域	2025 年度	2024 年度	变动情况		占 2025 年度主营业务收入比 (%)
			金额	比例 (%)	
欧洲	29,651.21	28,363.12	1,288.09	4.54	32.97
美洲	26,515.36	28,096.82	-1,581.46	-5.63	29.48
亚洲	18,141.20	18,161.60	-20.40	-0.11	20.17
非洲	7,223.41	4,247.99	2,975.42	70.04	8.03
大洋洲	2,112.80	3,040.08	-927.28	-30.50	2.35
<b>境外小计</b>	<b>83,643.98</b>	<b>81,909.61</b>	<b>1,734.37</b>	<b>2.12</b>	<b>93.00</b>
境内	6,300.95	4,327.17	1,973.78	45.61	7.00
<b>合计</b>	<b>89,944.93</b>	<b>86,236.78</b>	<b>3,708.15</b>	<b>4.30</b>	<b>100.00</b>

根据 2025 年度销售数据，公司主营业务收入 89,944.93 万元，同比增长 4.30%，整体稳健增长。从销售区域来看，公司以外销为主，2024 年及 2025 年外销收入占比均保持在 90%以上。公司的核心销售区域集中在欧洲、美洲和亚洲，2024 年和 2025 年三区域销售收入合计占主营业务收入的比例分别为 86.53%和 82.62%，集中度较高。

分区域看：欧洲市场 2025 年收入 29,651.21 万元，同比增长 4.54%，占比 32.97%，继续保持稳定增长，体现了公司在欧洲市场的渠道稳定性和品牌认可度，是外销的核心支撑力量。美洲市场收入 26,515.36 万元，同比下滑 5.63%，占比 29.48%，主要受当地市场竞争加剧、政策环境变化及汇率波动影响。亚洲市场收入 18,141.20 万元，同比微降 0.11%，占比 20.17%，整体表现平稳。非洲市场收入 7,223.41 万元，同比增长 70.04%，占比提升至 8.03%，反映出非洲地区对体外诊断产品的需求快速释放，公司新兴市场拓展取得显著成效。大洋洲市场收入 2,112.80 万元，同比下滑 30.50%，占比仅 2.35%，系当地需求萎缩所致。境内市场收入 6,300.95 万元，同比增长 45.61%，占比 7.00%，得益于公司境内业务拓展的积极成效。

未来，公司在保持美国市场稳步增长的同时，将积极加大中国市场开拓力度，抓住国内快速诊断行业的发展机遇。

## 2、公司 2024-2025 年不同地区销售产品营业收入变化情况

公司不同销售地域下按主要产品分类的销售金额及变动情况如下：

单位：万元

区域	销售产品	2025 年度	2024 年度	变动情况	
				金额	比例 (%)
欧洲	传染病类	8,751.40	8,482.75	268.65	3.17
	毒品及药物滥用类	9,913.63	7,156.78	2,756.85	38.52
	妇女健康类	3,497.40	3,406.64	90.76	2.66
	其他	7,488.78	9,316.95	-1,828.17	-19.62
	小计	29,651.21	28,363.12	1,288.09	4.54
美洲	传染病类	9,446.67	12,433.83	-2,987.16	-24.02
	毒品及药物滥用类	9,992.42	8,172.76	1,819.66	22.26
	妇女健康类	3,269.40	2,922.37	347.03	11.87
	其他	3,806.87	4,567.86	-760.99	-16.66
	小计	26,515.36	28,096.82	-1,581.46	-5.63
亚洲	传染病类	10,948.68	11,907.78	-959.10	-8.05
	毒品及药物滥用类	3,597.35	3,074.60	522.75	17.00
	妇女健康类	843.25	612.83	230.42	37.60
	其他	2,751.92	2,566.39	185.53	7.23
	小计	18,141.20	18,161.60	-20.40	-0.11
其他境外地区	传染病类	5,291.72	3,370.95	1,920.77	56.98
	毒品及药物滥用类	1,588.20	1,523.11	65.09	4.27
	妇女健康类	870.16	640.85	229.31	35.78
	其他	1,586.13	1,753.16	-167.03	-9.53
	小计	9,336.21	7,288.07	2,048.14	28.10
境内	传染病类	1,469.79	436.06	1,033.73	237.06
	毒品及药物滥用类	3,631.77	3,241.43	390.34	12.04
	妇女健康类	137.82	56.20	81.62	145.23
	其他	1,061.57	593.48	468.09	78.87
	小计	6,300.95	4,327.17	1,973.78	45.61
	<b>合计</b>	<b>89,944.93</b>	<b>86,236.78</b>	<b>3,708.15</b>	<b>4.30</b>

欧洲市场以毒品及药物滥用类为核心销售产品，占比达到 33.43%，其收入同比增长 38.52%，主要受益于区域内对检测质量要求的提升，推动平均单价上行。其他产品收入同比下滑主要是新冠检测类产品销量下降，导致收入同比下

降 76.84%。

美洲市场本年度收入下滑主要是传染病类产品收入同比下降 24.02%，主要行业竞争加剧，国内 IVD 企业出海普遍采用“以价换量”策略，常规传染病检测价格被系统性拉低，但毒品及药物滥用类产品销售收入同比增长 22.26%，主要系报告期内，公司在产品认证方面取得重大进展，获得了 7 项美国 FDA510K 的毒品检测产品证书，这一权威认证为公司在美国市场的销售增长提供了有力支撑，有助于公司进一步拓展美国市场份额，提升品牌在国际市场的知名度。

亚洲市场基本保持稳定，以传染病类产品为主，占比达到 60.35%。

其他境外地区包含非洲、大洋洲市场，其中非洲市场的传染病类产品的渠道拓展是收入增长的核心因素，同比增长达到 83.99%。

境内市场全产品类型增长，系业务拓展成效。

综上，公司境外收入以欧洲、美洲、亚洲为核心，其中毒品及药物滥用类在欧洲和美洲均占据重要地位且增长较快，传染病类在亚洲及其他境外地区贡献主要体量；境内市场虽基数较小，但全品类呈现高速增长态势。

### 3、公司 2024-2025 年不同销售模式营业收入变化情况

#### (1) 公司 2024-2025 年销售模式变化情况

公司 ODM 模式收入和自有品牌收入变动情况如下：

单位：万元

销售模式	2025 年度	2024 年度	变动情况		占 2025 年度主营业务收入比 (%)
			金额	比例 (%)	
ODM	60,602.24	56,555.19	4,047.05	7.16	67.38
自有品牌	29,342.69	29,681.59	-338.90	-1.14	32.62
<b>合计</b>	<b>89,944.93</b>	<b>86,236.78</b>	<b>3,708.15</b>	<b>4.30</b>	<b>100.00</b>

公司外销产品主要采用 ODM 的销售模式，同时也有部分自有品牌产品的销售。国外 ODM 业务，客户主要为国外拥有自有品牌和销售渠道的医疗器械商，客户购买公司产品后，以其自有品牌或代理品牌在国际市场上进行销售。产品销往欧洲、美洲、中东、非洲等 170 多个国家和地区。公司一般与主要客户会签订框架协议，通常在框架协议下约定销售产品的规格、型号、交付及验收等内容，正式采购数量则以客户下达的订单为准。

#### (2) 公司 2024-2025 年不同地区销售模式变化情况

公司不同销售地域下按销售模式分类的销售金额及变动情况如下：

单位：万元

区域	销售模式	2025 年度	2024 年度	变动情况	
				金额	比例 (%)
欧洲	ODM	20,370.00	17,967.65	2,402.35	13.37
	自有品牌	9,281.20	10,395.47	-1,114.27	-10.72
	小计	29,651.20	28,363.12	1,288.08	4.54
美洲	ODM	22,361.81	21,750.06	611.75	2.81
	自有品牌	4,153.55	6,346.75	-2,193.20	-34.56
	小计	26,515.36	28,096.81	-1,581.45	-5.63
亚洲	ODM	10,985.21	11,856.03	-870.82	-7.34
	自有品牌	7,155.99	6,305.57	850.42	13.49
	小计	18,141.20	18,161.60	-20.40	-0.11
其他境外地区	ODM	6,844.16	4,538.20	2,305.96	50.81
	自有品牌	2,492.06	2,749.87	-257.81	-9.38
	小计	9,336.22	7,288.07	2,048.15	28.10
境内	ODM	41.06	443.25	-402.19	-90.74
	自有品牌	6,259.89	3,883.93	2,375.96	61.17
	小计	6,300.95	4,327.18	1,973.77	45.61
	<b>合计</b>	<b>89,944.93</b>	<b>86,236.78</b>	<b>3,708.15</b>	<b>4.30</b>

欧洲市场 ODM 业务增长 13.37%，而自有品牌收入同比下降 10.72%。系国际品牌为降本增效，下游经销商和品牌方更倾向于选择性价比更高的 ODM 产品，导致公司自有品牌份额被挤压。

美洲市场主要受市场政策波动、终端消费需求结构变化影响，当地客户对自主品牌的合作态度趋于谨慎，叠加本土竞品价格竞争加剧，导致公司自有品牌收入同比下滑 34.56%；ODM 业务因主要面向长期合作客户，订单结构稳定，同比微增 2.81%，整体保持平稳。

亚洲市场 ODM 模式收入同比下降 7.34%，而公司凭借自有品牌竞争优势，使得该地区收入整体保持稳定。

其他境外地区以非洲为主，通过 ODM 合作模式开拓非洲新兴市场的业务增长，整体增长 28.10%。

境内体外诊断市场正处于国产替代阶段，公立医疗机构向国产产品倾斜，公司自有品牌凭借性价比、产品质量等优势，使得境内收入同比上涨 45.61%，其中自有品牌收入同比上涨 61.17%。

(二) 列示 2024-2025 年各区域前十大客户名称、客户性质、销售金额、销售产品、销售类型、回款金额，分析客户及其销售金额发生变动的的原因

1、2024-2025 年各区域前十大客户销售金额变动情况

(1) 2025 年各区域前十大客户销售情况

单位：万元

地区	客户名称	客户性质	销售类型	主要产品	2025 年度销售金额	2024 年度销售金额	收入同比变动率 (%)	2024 年度该地区排名
欧洲	外销客户 1	品牌商	ODM、自有品牌	妇女健康类	1,082.52	1,139.96	-5.04	2
	外销客户 2	品牌商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	1,058.43	205.54	414.95	20+
	外销客户 3	品牌商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	1,032.88	1,071.14	-3.57	3
	外销客户 4	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	919.09	94.68	870.73	20+
	外销客户 5	经销商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	775.29	637.57	21.60	5
	外销客户 6	品牌商	ODM	妇女健康类	621.02	1,151.12	-46.05	1
	外销客户 7	品牌商	ODM	毒品及药物滥用类	595.12	365.64	62.76	14
	外销客户 8	品牌商	ODM	毒品及药物滥用类	581.42	371.04	56.70	12
	外销客户 9	品牌商	ODM	妇女健康类	550.79	422.92	30.24	8
	外销客户 10	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	467.32	404.58	15.51	9
	小计				7,683.88	5,864.19	31.03	
美洲	外销客户 11	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	3,317.51	2,203.44	50.56	3
	外销客户 4	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	2,622.91	4,695.09	-44.14	1
	外销客户 12	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	2,396.74	4,177.94	-42.63	2
	外销客户 13	品牌商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	1,731.34	1,287.39	34.48	4

	外销客户 14	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	1,396.48	1,152.69	21.15	6
	外销客户 15	品牌商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	1,208.69	607.10	99.09	8
	外销客户 16	品牌商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	623.45	1,280.99	-51.33	5
	外销客户 17	品牌商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	601.70	69.09	770.89	20+
	外销客户 18	品牌商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	566.22	148.93	280.19	20+
	外销客户 6	品牌商	ODM	妇女健康类	525.01	-	-	2025年新增
	小 计				14,990.05	15,622.66	-4.05	
亚洲	外销客户 19	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	2,321.59	3,252.31	-28.62	1
	外销客户 4	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	1,674.46	167.78	898.01	20
	外销客户 20	经销商	ODM、自有品牌	传染病类	1,429.65	1,755.67	-18.57	2
	外销客户 21	品牌商	ODM	传染病类	554.53	608.13	-8.81	6
	外销客户 22	经销商	自有品牌	毒品及药物滥用类	524.27	643.38	-18.51	5
	外销客户 23	经销商	ODM、自有品牌	传染病类	457.32	1,110.32	-58.81	3
	外销客户 24	品牌商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	446.72	425.75	4.93	8
	外销客户 25	经销商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	439.34	28.32	1,451.34	20+
	外销客户 26	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	367.95	691.32	-46.78	4
	外销客户 27	经销商	自有品牌	传染病类	359.14	381.98	-5.98	10
	小 计				8,574.97	9,064.96	-5.41	
其他地区	外销客户 28	品牌商、经销商	ODM、自有品牌	传染病类	2,136.71	735.93	190.34	3
	内销客户 1	经销商	自有品牌	毒品及药物滥用类	1,677.15	1,348.72	24.35	1
	外销客户 29	品牌商	ODM	传染病类	987.33	562.14	75.64	5
	外销客户 30	品牌商	ODM	毒品及药物滥用类	774.33	685.19	13.01	4

外销客户 31	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	752.34	1,030.91	-27.02	2
外销客户 32	品牌商	ODM	传染病类	619.50	162.67	280.83	11
外销客户 33	品牌商、经销商	ODM、自有品牌	毒品及药物滥用类	394.64	250.72	57.40	8
内销客户 2	经销商	自有品牌	传染病类	366.95	59.12	520.69	20+
内销客户 3	经销商	自有品牌	传染病类	290.67	34.08	752.90	20+
内销客户 4	经销商	自有品牌	新冠检测类	268.39	2.63	10,104.94	20+
小 计				8,268.01	4,872.11	69.70	
<b>总 计</b>				<b>39,516.91</b>	<b>35,423.92</b>	<b>11.55</b>	

2025 年度，各区域前十大客户均与公司存在历史合作基础，非新增客户。其中，美洲地区第十大外销客户原销售区域为欧洲，本年度其业务范围扩展至美洲市场，故不视作新增客户。

(2) 2024 年前十大客户未进入 2025 年前十大的客户情况分析

单位：万元

地区	客户名称	客户性质	销售类型	主要产品	2025 年度销售金额	2024 年度销售金额	收入同比变动率 (%)	2025 年度该地区排名
欧洲	外销客户 34	经销商	自有品牌	传染病类	-	699.86	-100.00	2025 年度无销售
	外销客户 35	品牌商	ODM、自有品牌	传染病类	323.11	609.38	-46.98	16
	外销客户 36	品牌商	ODM	毒品及药物滥用类	423.12	514.23	-17.72	14
	外销客户 37	品牌商、经销商	ODM、自有品牌	传染病类	96.72	395.48	-75.54	20+
美洲	外销客户 38	品牌商	ODM	传染病类	328.00	646.73	-49.28	15
	外销客户 39	品牌商、经销商	ODM、自有品牌	传染病类	257.36	601.27	-57.20	19
	外销客户 40	品牌商	ODM	传染病类	427.34	486.65	-12.19	13

亚洲	外销客户 41	品牌商	ODM	传染病类	195.01	547.73	-64.40	20+
	外销客户 42	品牌商	ODM	传染病类	346.71	403.30	-14.03	11
其他地区	外销客户 43	品牌商	ODM	新冠检测类	91.97	484.01	-81.00	20+
	外销客户 44	品牌商	ODM	妇女健康类	137.37	258.76	-46.91	18
	外销客户 45	品牌商	ODM	传染病类	170.35	207.22	-17.79	15
	内销客户 5	经销商	自有品牌	新冠检测类	-	191.92	-100.00	2025年度 无销售

2024 年前十大客户在 2025 年发生较大变化，主要系行业竞争加剧背景下，客户为应对市场竞争压力，主动缩减采购规模或切换供应商以降低采购成本；同时，部分客户因业务结构调整，对公司产品的需求自然下降。上述因素导致原有头部客户排名下滑或退出前十大，属于市场竞争环境下的正常客户结构变动。

## 2、2024-2025 年各区域前十大客户回款情况

单位：万元

客户名称	主要销售区域	主要产品	2025 年度			2024 年度		
			销售金额	回款金额	回款比例 (%)	销售金额	回款金额	回款比例 (%)
外销客户 4	欧洲、美洲、亚洲	传染病类	5,300.93	4,981.30	93.97	4,959.38	4,959.38	100.00
外销客户 11	美洲	传染病类	3,317.51	3,317.51	100.00	2,203.44	2,203.44	100.00
外销客户 12	美洲	传染病类	2,396.74	2,396.74	100.00	4,177.94	4,080.80	97.67
外销客户 19	亚洲	传染病类	2,321.59	960.39	41.37	3,252.31	3,252.31	100.00
外销客户 28	非洲	传染病类	2,136.71	1,982.86	92.80	735.93	735.93	100.00
外销客户 13	美洲	毒品及药物滥用类	1,731.34	1,648.07	95.19	1,287.39	1,241.00	96.40
内销客户 1	境内	毒品及药物滥用类	1,677.15	1,677.15	100.00	1,348.72	666.95	49.45
外销客户 20	亚洲	传染病类	1,429.65	1,340.41	93.76	1,755.67	1,755.67	100.00
外销客户 14	美洲	传染病类	1,396.48	1,329.46	95.20	1,152.69	1,035.58	89.84
外销客户 15	美洲	毒品及药物滥用类	1,208.69	1,208.69	100.00	607.10	167.84	27.65
外销客户 2	欧洲	毒品及药物滥用类	1,163.79	1,163.79	100.00	305.33	305.33	100.00
外销客户 6	欧洲、美洲	妇女健康类	1,146.03	954.23	83.26	1,151.12	1,151.12	100.00
外销客户 1	欧洲	妇女健康类	1,082.52	1,017.21	93.97	1,139.96	1,126.13	98.79
外销客户 3	欧洲	毒品及药物滥用类	1,032.88	1,032.88	100.00	1,071.14	839.14	78.34
外销客户 29	非洲	传染病类	987.33	439.28	44.49	562.14	562.14	100.00

外销客户 16	美洲	毒品及药物滥用类	810.34	687.91	84.89	1,281.11	1,096.69	85.60
外销客户 5	欧洲	毒品及药物滥用类	775.29	775.29	100.00	637.57	569.61	89.34
外销客户 30	非洲	毒品及药物滥用类	774.33	774.33	100.00	685.19	685.19	100.00
外销客户 31	大洋洲	传染病类	752.34	735.70	97.79	1,030.91	1,030.91	100.00
外销客户 32	非洲	传染病类	619.50	396.12	63.94	162.67	73.32	45.07
外销客户 17	美洲	毒品及药物滥用类	601.70	518.10	86.11	153.37	95.18	62.06
外销客户 7	欧洲	毒品及药物滥用类	595.12	587.03	98.64	365.64	348.25	95.24
外销客户 8	欧洲	毒品及药物滥用类	581.42	572.62	98.49	371.04	297.29	80.12
外销客户 18	美洲	毒品及药物滥用类	566.22	566.22	100.00	148.93	55.54	37.29
外销客户 21	亚洲	传染病类	554.53	485.01	87.46	608.13	504.96	83.03
外销客户 9	欧洲	妇女健康类	550.79	502.54	91.24	422.92	422.92	100.00
外销客户 22	亚洲	毒品及药物滥用类	524.27	476.45	90.88	643.38	368.84	57.33
外销客户 10	欧洲	传染病类	467.32	400.27	85.65	404.58	404.58	100.00
外销客户 23	亚洲	传染病类	457.32	451.74	98.78	1,110.32	1,094.36	98.56
外销客户 24	亚洲	毒品及药物滥用类	446.72	242.26	54.23	425.75	375.32	88.16
外销客户 25	亚洲	毒品及药物滥用类	439.34	439.34	100.00	28.32	28.32	100.00
外销客户 33	非洲	毒品及药物滥用类	394.64	394.64	100.00	250.72	250.72	100.00
外销客户 26	亚洲	传染病类	367.95	281.63	76.54	691.32	658.39	95.24
内销客户 2	境内	传染病类	366.95	366.95	100.00	59.12	8.71	14.73
外销客户 27	亚洲	传染病类	359.14	359.14	100.00	381.98	380.80	99.69
内销客户 3	境内	传染病类	290.67	229.43	78.93	34.08	20.34	59.68
内销客户 4	境内	新冠检测类	268.39	268.39	100.00	2.63	2.63	100.00
<b>总计</b>			<b>39,893.63</b>	<b>35,961.08</b>	<b>90.14</b>	<b>35,609.94</b>	<b>32,855.63</b>	<b>92.27</b>

### 3、2024-2025 年各区域前十大客户销售金额变动原因分析

地区	客户名称	收入同比变动比例 (%)	回款情况	变动原因
欧洲	外销客户 1	-5.04	回款良好	市场需求平稳, 小幅波动
	外销客户 2	414.95	回款良好	欧洲市场毒品检测需求增加, 深化合作使得订单大幅增加
	外销客户 3	-3.57	回款良好	需求稳定, 小幅下滑
	外销客户 4	870.73	回款良好	重点拓展欧洲传染病类产品销售
	外销客户 5	21.60	回款良好	稳定合作, 订单增长
	外销客户 6	-46.05	回款同比略有下滑	订单缩减
	外销客户 7	62.76	回款良好	ODM 合作, 采购量稳步上升
	外销客户 8	56.70	回款良好	ODM 合作, 采购量稳步上升

	外销客户 9	30.24	回款良好	妇女健康类产品需求平稳增长
	外销客户 10	15.51	回款良好	稳定合作, 订单增长
美洲	外销客户 11	50.56	回款良好	巴西卫生部订单稳定增长
	外销客户 4	-44.14	回款良好	客户受市场格局影响, 调整策略, 美洲区域订单缩减
	外销客户 12	-42.63	回款良好	需求下滑, 订单减少
	外销客户 13	34.48	回款良好	毒品检测需求增长
	外销客户 14	21.15	回款良好	稳定合作, 订单增长
	外销客户 15	99.09	回款良好	毒品及药物滥用类产品需求上升, 订单增加
	外销客户 16	-51.33	回款相对稳定	市场竞争加剧导致部分订单流失
	外销客户 17	770.89	回款良好	深化合作, 订单显著增长
	外销客户 18	280.19	回款良好	深化合作, 订单显著增长
	外销客户 6	0.00	回款良好	ODM 合作, 拓展销售区域
亚洲	外销客户 19	-28.62	回款同比下滑	亚洲市场竞争加剧, 订单减少
	外销客户 4	898.01	回款良好	重点拓展亚洲传染病类产品销售
	外销客户 20	-18.57	回款良好	亚洲市场竞争加剧, 订单减少
	外销客户 21	-8.81	回款良好	需求平稳, 小幅下滑
	外销客户 22	-18.51	回款良好	自有品牌竞争压力大, 订单减少
	外销客户 23	-58.81	回款良好	亚洲市场竞争加剧, 订单减少
	外销客户 24	4.93	回款良好	需求平稳, 小幅增长
	外销客户 25	1,451.34	回款良好	新增大额订单
	外销客户 26	-46.78	回款同比略有下滑	亚洲市场竞争加剧, 订单减少
	外销客户 27	-5.98	回款良好	需求平稳, 小幅下滑
其他地区	外销客户 28	190.34	回款良好	非洲市场拓展, 传染病类产品订单增加
	内销客户 1	24.35	回款良好	自有品牌稳定销售
	外销客户 29	75.64	回款同比下滑	非洲市场需求提升, ODM 订单增加
	外销客户 30	13.01	回款良好	需求平稳, 小幅增长
	外销客户 31	-27.02	回款良好	大洋洲市场需求萎缩, 订单缩减
	外销客户 32	280.83	回款同比相对稳定	非洲市场需求提升, ODM 订单增加
	外销客户 33	57.40	回款良好	非洲市场需求提升, 订单增加
	内销客户 2	520.69	回款良好	深化合作, 加强自有品牌销售
	内销客户 3	752.90	回款良好	境内渠道拓展, 销量增加
	内销客户 4	10,104.94	回款良好	境内渠道拓展, 销量增加

(三) 结合产品季度销售变化、成本归集方式, 分析第四季度营业成本显著增高且高于同期营收增幅的原因

根据公司定期报告披露, 2025 年各季度, 公司营业收入、营业成本情况如下

单位: 万元

项目	营业收入	环比 (%)	营业成本	环比 (%)
----	------	--------	------	--------

第一季度	20,847.58		9,250.08	
第二季度	22,137.43	6.19	9,442.54	2.08
第三季度	20,322.65	-8.20	9,028.34	-4.39
第四季度	27,226.78	33.97	16,688.33	84.84
合计	<b>90,534.44</b>	-	<b>44,409.29</b>	-

2025年四季度营业收入环比增长33.97%，营业成本环比增长84.84%，营业成本显著增高且增长幅度高于营业收入的增长幅度，主要原因是：①销售数量上涨，使得营业收入和营业成本均大幅增长；②本期税务机关确认部分作为免税处理，故而对相关的进项税做转出处理，影响第四季度营业成本1,968.24万元；③四季度为稳定市场份额进行了降价。

将上述税费的影响在2025年第四季度成本剔除还原后，对2025年各季度主要产品的销量及收入成本情况具体分析如下：

分产品	季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
体外诊断试剂	销量（万人份）	9,085.35	9,018.35	7,690.13	12,631.22
	销量环比变动（%）	-	-0.74	-14.73	64.25
	销售收入（万元）	20,713.37	22,005.02	20,181.11	27,045.43
	平均售价（元/人份）	2.280	2.440	2.624	2.141
	平均售价环比变动（%）	-	7.03	7.55	-18.41
	销售成本（万元）	9,144.79	9,366.30	8,941.34	14,629.95
	单位成本（元/人份）	1.007	1.039	1.163	1.158
	单位成本环比变动（%）	-	3.18	11.95	-0.38

（1）第四季度营业收入增加：销量大幅上涨的同时售价下降，售价下降的主要原因系市场竞争加剧，公司为稳住海外市场故而采取降价等方式，尤其是传染病类及毒品及药物滥用类产品；公司第四季度收入占比一般较高，主要是受第一季度春节放假因素的影响，并且公司以国外客户为主，受12月圣诞节假期的影响，客户需要提前备货，由此第四季度的订单需求量相对较高。

（2）第四季度营业成本增加：销量大幅上涨的同时单位成本略有下降，本期受国内其他IVD企业销售策略影响，公司为稳住海外市场被动地进行了降价，销售价格下降幅度远高于单位成本下降幅度。公司单位成本构成包括直接材料、直接人工和其他费用，其中直接材料占比在60%左右，直接材料中的主要材料抗原抗体、NC膜和塑料卡壳等受市场环境的影响虽略有下降但变动较小，直接人工和加工

费总额受订单数量增长而增长，但对单位成本变动影响不大，其他费用包括车间管理人员薪酬、折旧与摊销、能源费等，其变动相对较小。

综上，在剔除因进项税额转出影响的营业成本后，第四季度在销售数量增加的情况下，由于市场竞争加剧公司被动地选择降价维护海外市场，综合导致第四季度营业成本的增长幅度高于营业收入的增长幅度。

**（四）结合产品类型、产销量生产人员变化，分析直接人工大幅增长且与生产人员数量反向变动的原因；如涉及劳务外包，列示前五大外包商名称、成立时间、关联关系、用工人数、工时、采购总额及支付情况**

**1、结合产品类型、产销量生产人员变化，分析直接人工大幅增长且与生产人员数量反向变动的原因；**

项目	2025 年度	2024 年度	变动率 (%)
产量 (万人份)	38,285.01	33,056.32	15.82
销量 (万人份)	38,425.05	32,567.97	17.98
期末, 在职生产人员数量	385	408	-5.64
生产人员薪酬 (万元)	4,565.52	4,038.35	13.05

2025 年直接人工大幅增长但生产人员反向变动，主要系公司加强校企合作新增小时制实习生模式，导致实习生人数上涨而在职生产人员数量下降，与此同时产销量同比大幅增加带动生产人员薪酬大幅增加。

(1) 生产人员人数变动：年报披露中的生产人员数量为期末在职的人员数量。本期公司优化生产人员结构，加强与院校的合作安排建设实习基地，新增小时制考核办法实习生，2025 年各月新增此类实习生从 30-60 余人不等，期末小时制实习生人数达到 63 人，计入生产人员薪酬；

(2) 公司采用“以销定产”的生产运营模式，即根据市场需求和客户订单来安排生产计划。2025 年，公司产品销量较 2024 年实现大幅增长，受此驱动，生产产量相应显著提升，2025 年产量较 2024 年增长 15.82%。产量的大幅增加直接带动了绩效工资和实习生工资的上涨，进而使得生产人员整体薪酬水平较上年同期上涨明显。

**2、如涉及劳务外包，列示前五大外包商名称、成立时间、关联关系、用工人数、工时、采购总额及支付情况**

供应商名称	成立时间	是否有关联方关系	2025 年用工人数	2025 年用工工时	2025 年采购额 (万元)	2025 年支付情况
-------	------	----------	------------	------------	----------------	------------

浙江磐安锦阳人力资源发展有限公司	2009-02-19	否	1,167.00	250,321.50	518.23	月结，至2026年1月已全额支付
浙江锦阳人力资源集团有限公司	2005-03-25	否	673.00	165,148.00	517.39	月结，至2026年1月已全额支付
浙江鸿富供应链管理集团有限公司	2019-05-30	否	472.00	103,880.50	310.72	月结，至2026年1月已全额支付
伯腾（杭州）人力资源有限公司	2018-09-14	否	457.00	112,052.50	262.08	月结，至2026年1月已全额支付
宁波众展人力资源服务有限公司杭州分公司	2021-12-30	否	370.00	84,083.90	176.76	月结，至2026年1月已全额支付

（五）请年审会计师说明对公司境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性。

针对境外收入执行的审计程序，及其充分性、有效性如下：

1、2025年度境外客户函证情况如下：

单位：万元

项目	金额	比例（%）
境外收入总额	83,643.98	-
境外客户收入发函	57,920.99	69.25
境外客户收入回函	40,595.32	70.09

公司2025年度境外销售收入83,643.98万元，占主营业务收入的比重为93.00%，我们对本年度境外主要客户收入进行函证，函证金额占境外收入的69.25%，其中回函客户收入占发函金额的70.09%。

2、2025年海关函证数据与境外收入核对情况如下：

单位：万元

项目	2025年度
海关金额-美元（①） <sup>注1</sup>	10,085.96
公司境外收入-美元（②）	11,693.06
折让及退款对应金额-美元（a） <sup>注2</sup>	-122.90
保税港区、运费等对应金额-美元（b） <sup>注3</sup>	962.53
境外仓发货外销收入（c） <sup>注4</sup>	-20.20
境外子公司溢价及自产销售-美元（d） <sup>注5</sup>	-702.03
调整后海关金额-美元（③=①+a+b）	10,925.59
调整后境外收入-美元（④=②+c+d）	10,970.83

差异-美元 (⑤=④-③)	45.24
差异比例 (⑥=⑤/④) (%)	0.41

注:

- 1、海关函证金额仅包含境内公司数据;
- 2、存在部分货物因质量问题需要重新发货或进行销售折让, 该部分并非收入, 但仍需按原货物价值报关出口, 故在核对时剔除该部分影响;
- 3、保税港区金额不纳入海关贸易统计范围, 已通过商务百事通进行核对, 核对一致;
- 4、公司外销收入中包含境外仓直接发货的部分, 无需报关, 故在核对时, 需要从外销收入中剔除;
- 5、因外销收入中包含境外子公司销售收入, 该部分收入包含通过境内公司报关出口后由境外子公司溢价销售至最终客户, 以及境外子公司自产销售收入, 在境内公司海关函证数据中该部分收入并未体现, 故核对时需要剔除。

由上表可知, 公司的外销收入与海关函证金额差异较小, 不存在重大差异。

3、通过中信保或工商信息网进行重要客户背景调查; 2025 年度公司通过中国出口信用保险公司进行背景调查的境外客户年度销售收入金额为 31,342.10 万元, 占境外收入的 37.47%。

经核查, 我们认为境外收入执行的审计程序充分、有效, 公司境外销售收入真实、准确。

## 二、年审会计师核查过程及核查意见

### (一) 核查程序

针对公司销售收入, 年审会计师执行了如下核查程序:

- 1、了解、评估管理层自销售订单审批至销售收入确认的业务流程中的内部控制的设计, 并测试关键控制执行是否有效;
- 2、通过抽样检查销售合同及与管理层的访谈, 对与销售商品收入确认有关的控制权转移时点进行了分析评估, 进而评估公司产品销售收入的确认政策;
- 3、抽样检查与收入确认相关的支持性文件, 包括销售合同、订单、销售发票、产品运输单等, 并根据不同的销售模式, 分别检查签收单、报关单、装船单、提单等;
- 4、检查销售回款及期后回款情况, 对报告期出口数据进行海关函证, 同时抽取样本函证应收账款期末余额及本期收入金额证实交易客户和交易的真实性;
- 5、针对资产负债表日前后确认的销售收入, 外销客户核对至客户报关单、装船单、结关等支持性文件, 内销客户核对至签收单等支持性证据, 并关注期后是否存在退货, 以评估销售收入是否在恰当的期间确认;

6、通过中信保或工商信息网进行重要客户背景调查；

7、对销售收入变动执行分析性程序，分析不同地区、不同模式的销售变化，以及前十大客户的销售变化，核实收入变动的整体合理性。

针对公司境外销售业务，年审会计师实施了以下核查程序：

1、访谈财务负责人、销售部门负责人，查阅内部控制制度，了解流程的关键控制点，如检查是否已建立经办、授权、批准和责任追究等关键管理点；并进行穿行测试及控制测试，检查境外销售、收款环节关键控制节点的控制程序执行有效性；

2、通过抽样检查境外销售合同及与管理层的访谈，对与境外销售商品收入确认有关的控制权转移时点进行了分析评估，进而评估公司境外销售收入的确认政策；

3、抽样检查与境外收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票等，并检查报关单、提单等；

4、对报告期出口数据进行海关函证，验证与报告期内公司账面记录是否一致；

5、抽取样本函证应收账款期末余额及本期收入金额，证实交易客户和交易的真实性及完整性，并对未回函客户执行替代性程序，同时检查境外销售回款及期后回款情况；

6、针对资产负债表日前后确认的销售收入，外销客户核对至客户报关单、提单及结关等支持性文件，并关注期后是否存在退货，以评估销售收入是否在恰当的期间。

针对公司营业成本，年审会计师执行了如下核查程序：

1、了解产品生产工艺流程、成本核算流程，检查成本核算方法是否合理并保持一贯，分析报告期内成本构成比例是否出现大幅波动；

2、获取收入成本明细表，对报告期内主要产品的销售价格、单位成本的波动情况进行分析，结合产销量分析第四季度营业成本显著增高且高于同期营收增幅的原因；

3、获取员工工资表、劳务外包结算单、分析生产人员规模与成本规模变动的匹配性。

## **（二）核查结论**

经核查，年审会计师认为：

1、公司报告期内不同区域、不同产品类型及销售模式的收入变动，符合行业整体需求趋势与市场竞争格局变化，具备合理商业实质。

2、公司报告期内各区域前十大客户结构相对稳定且以 ODM 客户为主，主要客户的产品类型、回款相对稳定、良好，销售金额的变动为正常市场拓展、行业需求变化所致，具备合理商业逻辑。

3、公司第四季度营业成本显著增高且高于同期营收增幅，主要是受第四季度进项税额转出影响和市场竞争加剧导致的降价影响，具有合理性。

4、公司直接人工大幅增长与生产人员反向变动原因，系公司优化生产人员结构，加大与高校及其他企业的实习生合作安排，具有合理性。

5、境外收入执行的审计程序充分、有效，公司境外销售收入真实、准确。

二、关于关联交易。关联方逸乐生物、瑞测生物由你公司及你公司实控人体外控制企业共同持股。2022 年-2025 年，公司向逸乐生物采购加工费累计达 1,340.16 万元，向逸乐生物销售商品金额累计达 4,405.62 万元。同期，公司向瑞测生物采购加工费累计达 1352.62 万元，向瑞测生物销售商品金额累计达 19.51 万元。

请你公司：（1）补充向两家关联方各年采购、销售的产品服务具体类型、用途、占公司各年度同类业务的比例、定价方式、结算方式、收付款情况；（2）两家关联方的主要财务数据，相关关联交易占其销售、采购金额的比例；（3）结合价格、结算条件与第三方的差异，分析前述关联交易的必要性和公允性；（4）分析公司向两家关联方既销售产品又采购服务的合理性，说明向两家关联方的销售金额逐年增高的原因。

回复如下：

#### 一、公司说明

（一）补充向两家关联方各年采购、销售的产品服务具体类型、用途、占公司各年度同类业务的比例、定价方式、结算方式、收付款情况；

1、公司与逸乐生物各年采购、销售的产品服务具体类型、用途、占公司各年度同类业务的比例、定价方式、结算方式、收付款情况

单位：万元

交易	交易	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	----	---------	---------	---------	---------

形式	类型	交易额	占同类业务比例 (%)	交易额	占同类业务比例 (%)	交易额	占同类业务比例 (%)	交易额	占同类业务比例 (%)
采购	委外包装	370.77	6.28	431.85	7.69	286.83	4.47	250.69	0.64
销售	销售商品	1,677.15	1.86	1,348.72	1.56	1,299.90	1.72	79.86	0.02

为积极拓展公司经营空间，开展技术协同，壮大公司品牌队伍，丰富公司的销售渠道，同时打造公司新的利润增长点，奥泰生物公司全资子公司赛业科技与关联方赛创投资于 2021 年共同对逸乐生物进行投资。

(1) 公司向逸乐生物销售交易情况

逸乐生物主要向公司采购大板、试纸条及原辅料等，而后再加工成最终产品通过其自有渠道进行销售出口或直接销售，目前主要以毒品检测产品销售为主，销售区域为俄罗斯。双方定价参考市场价格进行协商确定。货款通过银行转账进行结算，2022 年至 2025 年各期末应收账款期末余额分别为 64.81 万元、69.07 万元、926.17 万元和 784.23 万元。

(2) 公司向逸乐生物采购交易情况

奥泰生物公司因业务规模扩张，包装环节产能不足，考虑到该环节工艺简单，因此将非核心的包装环节部分进行外包。逸乐生物自 2019 年起开始为公司提供委外包装服务，合作稳定。采购款通过银行转账进行结算，2022 年至 2025 年各期末应付账款期末余额为 44.58 万元、34.65 万元、34.59 万元和 24.38 万元。

2、公司与瑞测生物各年采购、销售的产品服务具体类型、用途、占公司各年度同类业务的比例、定价方式、结算方式、收付款情况

单位：万元

交易形式	交易类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		交易额	占同类业务比例 (%)	交易额	占同类业务比例 (%)	交易额	占同类业务比例 (%)	交易额	占同类业务比例 (%)
采购	委外包装	363.87	6.16	469.95	8.37	265.35	4.14	253.46	0.65
销售	销售商品	10.60	0.01	5.70	0.01	3.21	0.00	0.01	0.00
销售	固定资产	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.42	-

为丰富公司产品线，利用公司技术优势，协同创新，进一步完善公司业务布局，拓宽国内市场，提升公司综合竞争力，奥泰生物公司全资子公司赛业科技与关联方赛创投资于 2021 年共同对瑞测生物进行投资。

### (1) 公司向瑞测生物销售交易情况

瑞测生物成立于 2021 年 8 月 27 日，由多位行业资深技术及营销领域专家主创，是一家致力于免疫、分子诊断等领域的动物诊断试剂生产企业。公司拥有专门的研发团队，专注研究宠物类检测，包括犬类、猫类和大动物类的检测试剂。瑞测生物向公司采购的主要是宠物检测大卡及原辅料等，主要原因是目前瑞测生物主要产品注册证暂未办理成功，目前对外销售是免于注册的产品。货款通过银行转账进行结算，2022 年至 2025 年各期末合同负债期末余额为 0.40 万元、0.00 万元、0.00 万元和 0.00 万元，无应收账款余额。

### (2) 公司向瑞测生物采购交易情况

奥泰生物公司因业务规模扩张，包装环节产能不足，考虑到该环节工艺简单，因此将非核心的包装环节部分进行外包。瑞测生物建有标准的 GMP 生产厂房，为了有效利用其生产车间和产线，故而同时提供加工服务，自 2022 年起为公司提供委外包装服务。采购款通过银行转账进行结算，2022 年至 2025 年各期末应付账款期末余额为 40.05 万元、47.44 万元、34.27 万元和 25.06 万元。

## (二) 两家关联方的主要财务数据，相关关联交易占其销售、采购金额的比例；

### 1、关于逸乐生物的主要财务数据，相关关联交易占其销售、采购金额的比例

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
<b>一、逸乐生物的主要财务数据</b>				
总资产	3,889.37	3,002.59	1,059.05	575.51
净资产	2,824.84	1,784.41	913.89	375.91
营业收入	4,304.54	3,331.78	2,973.01	614.99
净利润	1,040.43	870.52	537.99	-106.54
<b>二、公司向逸乐生物销售情况</b>				
公司向逸乐生物的销售额	1,677.15	1,348.72	1,299.90	79.86
销售额占逸乐生物总采购额比例 (%)	82.47	87.21	81.91	22.69
<b>三、公司向逸乐生物采购情况</b>				
公司向逸乐生物的采购额	370.77	431.85	286.83	250.69
采购额占逸乐生物营业收入比例 (%)	8.61	12.96	9.65	40.76

2023 年至 2025 年，公司向逸乐生物销售金额占逸乐生物总采购额比例达到 80%以上，逸乐生物主营毒品检测试剂，而毒品及药物滥用检测产品作为公司的主

导产品，产品种类齐全，产品质量稳定，新产品推出速度较快，能及时响应客户市场需求，具有较强的市场竞争力，能充分满足逸乐生物的采购需求，因此逸乐生物向公司单一采购相关产品，具有合理性，符合商业逻辑。

2022 年公司对逸乐生物的采购额占逸乐生物当年总收入的比例较高达到 40.76%，原因是逸乐生物 2022 年收入规模较低。2022 年新股东入股后经渠道整合收入持续增长，2023 年至 2025 年占其收入的比例在 8%至 13%之间。

## 2、关于瑞测生物的主要财务数据，相关关联交易占其销售、采购金额的比例

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
<b>一、瑞测生物的主要财务数据</b>				
总资产	202.24	450.57	522.37	761.96
净资产	115.49	308.76	327.52	538.07
营业收入	422.34	535.15	343.29	253.46
净利润	-193.21	-218.76	-210.54	-236.91
<b>二、公司向瑞测生物销售情况</b>				
公司向瑞测生物的销售额	10.60	5.70	3.21	0.01
销售额占瑞测生物总采购额比例（%）	36.97	22.12	11.31	0.01
<b>三、公司向瑞测生物采购情况</b>				
公司向瑞测生物的采购额	363.87	469.95	265.35	253.46
采购额占瑞测生物营业收入比例（%）	86.16	87.82	77.30	100.00

瑞测生物的关联方采购占其收入比重较高，主要原因是目前瑞测生物主要产品注册证暂未办理成功，目前对外销售的是免于注册的产品，因需求较少，故而公司规模尚小。

**（三）结合价格、结算条件与第三方的差异，分析前述关联交易的必要性和公允性；**

### 1、公司向逸乐生物关联交易的必要性和公允性

#### （1）向逸乐生物销售的公允性和必要性

公司向逸乐销售的主要是未切割大板、试剂条以及其他原辅料，其中大板占绝大部分，销售的产品类型主要为毒品及药物滥用类，传染病类及其他类别占比极少。以下为毒品及药物滥用类大板的平均售价分析：

单位：元/人份

年度	客户	毒品及药物滥用类（大板）
2025 年度	第三方	0.69
	逸乐生物	0.88
2024 年度	第三方	0.66
	逸乐生物	0.99
2023 年度	第三方	0.76
	逸乐生物	0.92
2022 年度	第三方	2022 年销售给逸乐生物的主要为辅料，可比性较低
	逸乐生物	

2023 年、2024 年、2025 年公司向逸乐生物销售毒品及药物滥用类产品的平均价格分别为 0.92 元/人份、0.99 元/人份、0.88 元/人份，高于销售给第三方的平均价格 0.76 元/人份、0.66 元/人份、0.69 元/人份，主要原因是公司产品种类、形态多样，销售区域不同及同类产品规格型号的不同导致不同产品之间销售单价差异较大。

此外，由于逸乐生物向公司采购的主要是大板等半成品，而其他客户采购的主要是成品，采购大板的量极少，故而可比性较低。

公司通过子公司投资逸乐生物的目的之一，在于通过技术协同与渠道互补，拓展海外市场。逸乐生物拥有成熟的境外销售渠道和资源，向公司采购半成品（大板、试剂条）及辅料（棉签、拭子、提取管、印刷板等）后，再自行加工成成品并出口销售。该关联销售使公司能够借助逸乐生物的渠道优势，将产品间接扩展至对方市场，同时发挥双方在技术、产能上的协同效应。因此，该关联销售具有明确的商业必要性。

## （2）向逸乐生物采购的公允性和必要性

所属年度	采购类型	逸乐生物	第三方 <sup>注1</sup>
2025 年	加工费	0.22 元/device	其他第三方：0.22 元/device <sup>注2</sup>
2024 年	加工费	0.22 元/device	其他第三方：0.22 元/device
2023 年	加工费	0.21 元/device	其他第三方：0.21 元/device
2022 年	加工费	0.21 元/device	其他第三方：0.22 元/device

注 1：委外包装的定价方式包括按工人工日计价、按标准装配产量单位 device 计价等，因绝大多数供应商按标准装配产量单位 device 计价，此处为了保证价格的可比性，仅列示按标准装配产量单位 device 计价的情况。

注 2：device 为标准装配产量单位。公司产品形态差异较大，按包装方式分为条、板、棒、卡、杯等。发行人参考行业内通用做法，以一人份标准板产品作为 1 个 device，将其他包装方式产品的单位装配工时除以一人份标准板产品单位装配工时来计算装配系数（如：条产品包装为 0.5 个 device，棒产品包装为 1.7 个 device，五合一联卡状包装产品为 3.5 个 device），以此结算不同包装形态下的标准产量。

公司与逸乐生物的外协加工业务经双方协商一致，以装配环节单位 device 人工成本为基础，综合考虑房租、水电、机器折旧等固定成本的摊销和合理利润率进行定价，定价依据合理，与第三方的定价依据基本一致，定价公允。

随着公司业务规模地扩张，订单增长较快，公司包装环节产能不足，包装人员紧缺，考虑到该环节工艺简单，一般为手工包装，操作简单机械，因此公司将非核心的包装环节部分进行外包。相关加工不涉及核心的生产环节，有利于公司弥补产能的不足，集中资源在核心生产工艺，能充分利用社会资源提高生产效率，持续提升核心竞争力。逸乐生物与公司长期合作，且其经营场地距离公司较近，双方在物流运输、日常沟通及应急响应方面已形成高效协同，能够显著提升供应链的稳定性与成本效率，具有一定的必要性。

## 2、公司向瑞测生物关联交易的必要性和公允性

### （1）向瑞测生物销售的必要性和公允性

瑞测生物向公司采购的主要是宠物检测大卡及原辅料，由于瑞测生物的产品注册证暂未办理成功，故而目前采购多用于研发、测试等用途，对应的规格型号多样且各批次数量极小，价格可比性客观上较低。公司按照日常销售定价政策，基于物料成本、采购批量、包装要求等因素与瑞测生物协商确定价格，不存在显失公允的情形。

### （2）向瑞测生物采购的公允性和必要性

所属年度	采购类型	瑞测生物	第三方平均价格
2025 年	加工费	0.22 元/device	其他第三方：0.22 元/device
2024 年	加工费	0.22 元/device	其他第三方：0.22 元/device
2023 年	加工费	0.21 元/device	其他第三方：0.21 元/device
2022 年	加工费	0.21 元/device	其他第三方：0.22 元/device

注：device 为标准装配产量单位。公司产品形态差异较大，按包装方式分为条、板、棒、卡、杯等。发行人参考行业内通用做法，以一人份标准板产品作为 1 个 device，将其他包装方式产品的单位装配工时除以一人份标准板产品单位装配工时来计算装配系数（如：条产品

包装为 0.5 个 device,棒产品包装为 1.7 个 device,五合一联卡状包装产品为 3.5 个 device),以此结算不同包装形态下的标准产量。

公司向瑞测生物采购的公允性和必要性分析与逸乐生物一致。

综上,公司上述关联交易具有必要性和合理性,交易价格公允。

**(四) 分析公司向两家关联方既销售产品又采购服务的合理性,说明向两家关联方的销售金额逐年增高的原因。**

**1、公司向逸乐生物既销售产品又采购服务的合理性,及销售金额逐年增高的原因**

公司向逸乐生物销售的产品包括大板(未切割)、试纸条及棉签、拭子、缓冲液、提取管、印刷板等原辅料及其他物料,其中大板(未切割)和试纸条系 POCT 快速诊断试剂的中间产品,棉签、拭子、缓冲液、提取管、印刷板等系 POCT 快速诊断试剂的必要组成部分。与此同时,逸乐生物为公司提供的是包装服务,即:公司向逸乐生物(作为委外加工方)提供包装盒、包装袋等包装材料,逸乐生物等委外厂商按照公司提供的加工工艺单、图纸、样品等技术资料进行简单的包装工序,该委外加工属于试剂盒包装的后续环节,故而,公司对逸乐生物的销售与采购分别对应不同的业务内容,两者并非同一业务范畴,因此该交易安排具有商业合理性。

逸乐生物经 2021 年、2022 年新股东入股后,资源和渠道得到有效提升,2023 年起公司的业绩逐步上涨,向公司的采购额也随之上涨。

**2、公司向瑞测生物既销售产品又采购服务的合理性,及销售金额逐年增高的原因**

公司向瑞测生物销售的主要是宠物检测大卡及原辅料,由于瑞测生物的产品注册证暂未办理成功,故而目前采购的内容多用于研发、测试等,销售额较低。关联采购的情况同逸乐生物,公司对瑞测生物的销售与采购分别对应不同的业务内容,两者并非同一业务范畴,因此该交易安排具有商业合理性。

## **二、会计师核查程序及核查结论**

### **(一) 核查程序**

年审会计师采取的主要应对措施如下:

1、获取公司与逸乐生物、瑞测生物的交易合同、验收单、发票、回款单等单据，核查交易流程是否存在异常；对逸乐生物、瑞测生物销售与采购的业务执行函证，核实交易情况及往来余额；

2、收集关联交易与第三方交易的价格资料，对比关联交易价格与第三方价格，分析定价公允性；

3、询问公司相关业务负责人，了解公司发生关联交易的原因及必要性；

4、获取逸乐生物、瑞测生物两家关联方的财务报表，确认相关关联交易占其销售、采购金额的比例。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司向逸乐生物、瑞测生物两家关联方采购和关联销售存在合理原因，具备必要性与合理性；公司向关联方采购和销售交易价格公允；

2、公司对逸乐生物、瑞测生物既采购又销售具备合理性，采购与销售的具体内容相互独立，相关交易具备商业实质。

三、关于应收账款。公司期末应收账款为 1.59 亿元，比期初增长 27.93%，以一年以内应收账款为主。同期，公司信用减值损失为 317.66 万元，同比减少 59.23%。

请你公司：（1）列示一年以内应收账款的欠款方名称、销售发生时间、销售产品类型、信用期、超期未付款情况，结合第四季度收入变化情况，说明应收账款大幅增长的原因；（2）分析信用减值损失减少与应收账款变化的匹配性。

回复如下：

### 一、公司说明

（一）列示一年以内应收账款的欠款方名称、销售发生时间、销售产品类型、信用期、超期未付款情况，结合第四季度收入变化情况，说明应收账款大幅增长的原因

#### 1、一年以内应收账款的欠款方情况

报告期末，公司一年以内应收账款的欠款方情况如下：

单位：万元

客户名称	一年以内 应收账款 金额	期后回款比 例（截至 2026年4月 底）（%）	销售发生时间	销售产品	信用期	是否 超期	超期未付款情况 说明
------	--------------------	-----------------------------------	--------	------	-----	----------	---------------

应收客户 1	1,206.74	8.05	2025 年 2-12 月	毒品及药物滥用类	发货后 180 天	是	根据客户资金安排回款, 持续回款中
应收客户 2	1,002.14	100.00	2025 年 10-12 月	传染病类、毒品及药物滥用类	发货后 60-90 天	否	
应收客户 3	717.02	100.00	2025 年 11-12 月	传染病类	信用证	否	
应收客户 4	672.26	0.00	2025 年 6-12 月	毒品及药物滥用类	发货后 180 天	是	已沟通回款, 按客户资金安排
应收客户 5	629.08	59.66	2025 年 6-12 月	妇女健康类	发货后 60 天	是	陆续回款中, 按客户资金安排
应收客户 6	567.40	100.00	2025 年 11-12 月	传染病类	发货后 60 天	否	
应收客户 7	425.02	0.00	2025 年 9-12 月	毒品及药物滥用类	发货后 180 天	是	客户通过 VTB 跨境支付, 存在入账周期
应收客户 8	386.89	0.00	2025 年 10-11 月	毒品及药物滥用类	发货后 90 天	是	客户内部交接中, 已沟通付款
应收客户 9	379.68	100.00	2025 年 11-12 月	传染病类、妇女健康类	发货后 60 天	否	
应收客户 10	328.81	32.31	2025 年 7-12 月	毒品及药物滥用类	客户收到货 45 天后	是	陆续回款中, 按客户资金安排
<b>合计</b>	<b>6,315.04</b>	<b>26.68</b>					

如上表所示, 一年以内前十大应收账款中超期未付款客户主要受外部行业竞争及内部付款流程影响。针对超期客户, 公司均已通过中信保或工商信息网执行背景调查, 结果显示该部分客户均成立时间较长、经营状况良好, 无重大法律诉讼等异常情形。超期客户均与公司保持长期稳定合作关系, 历史回款良好。综上, 该部分客户信用风险并未显著增加。同时, 应收账款坏账准备计提比例依照迁徙率测算, 客观反映了预期信用损失, 应收账款坏账准备计提充分。

## 2、公司第四季度收入及应收账款余额变动

2024-2025 年末, 公司第四季度收入确认情况及应收账款余额情况如下:

单位: 万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	变动比例 (%)
第四季度营业收入	27,226.78	24,855.75	9.54
应收账款账面余额	18,264.00	15,077.03	21.14

报告期内, 受客户结构及行业因素影响, 公司存在第四季度收入占比较高的收入季节性分布情况。2024-2025 年, 公司第四季度确认的收入金额分别为 24,855.75 万元、27,226.78 万元, 公司 2024 年、2025 年末应收账款账面余额分别为 15,077.03 万元、18,264.00 万元, 年末应收账款账面余额均小于第四季度确认收入金额。由于公司与主要客户约定的信用期为 1-6 个月不等, 2025 年第四季

度形成的大部分应收款项尚在信用期内，受市场竞争加剧，客户预算情况、付款安排等因素影响，于年末时点回款情况存在一定波动，从而导致 2025 年期末应收账款余额较 2024 年有所增加，呈现应收账款增幅大于收入增幅的情况。

## （二）分析信用减值损失减少与应收账款变化的匹配性

### 1、应收账款账龄分布情况

2024-2025 年，公司应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2025. 12. 31				2024. 12. 31			
	账面余额	占比(%)	坏账准备	预期信用损失率(%)	账面余额	占比(%)	坏账准备	预期信用损失率(%)
1 年以内	15,346.80	84.03	652.74	4.25	11,450.35	75.95	443.33	3.87
1 至 2 年	1,298.95	7.11	434.42	33.44	1,628.68	10.80	524.68	32.21
2 至 3 年	1,231.15	6.74	884.95	71.88	1,120.37	7.43	798.71	71.29
3 年以上	387.10	2.12	387.10	100.00	877.63	5.82	877.63	100.00
合计	18,264.00	100.00	2,359.21	12.92	15,077.03	100.00	2,644.35	17.54

近两年，公司应收账款主要集中在两年以内，2025 年末、2024 年末公司两年以内的应收账款金额占应收账款总额的比例分别为 91.14%、86.75%。2025 年末公司各账龄段对应的预期信用损失率同比均略有增加，但公司整体预期信用损失率有所下降，主要源于两方面：一是 1 年以内应收账款大幅增加；二是 3 年以上应收账款通过回款及坏账核销实现大幅降低。

### 2、信用减值损失变动情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例 (%)
信用减值损失金额	317.27	787.11	-59.69
本期核销金额	611.99	276.31	121.49
剔除核销影响的信用减值损失金额	929.26	1,063.42	-12.62

2025 年末，公司整体信用损失率下降，主要系账龄结构优化及应收账款核销所致。

## 二、会计师核查程序及核查结论

### （一）核查程序

年审会计师采取的主要应对措施如下：

1、获取期末应收账款明细表、应收账款账龄分析表等，结合客户信用期情况，分析应收账款变动的合理性；

2、了解、评价管理层复核、评估和确定应收账款坏账准备的内部控制，包括有关信用风险特征组合的划分、识别减值客观证据和计算减值准备的控制，并测试关键控制运行的有效性；

4、对公司按照信用风险特征组合、预期信用损失计提减值准备的应收账款，分析客户的类型、所处行业等因素，评价管理层确定的预期信用损失计提比例是否合理；

5、复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销及转回情况；

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为公司应收账款增长系四季度收入增加及信用期内回款滞后所致，具备合理性；信用减值损失减少主要因账龄结构优化和本期核销，与应收账款变化匹配，坏账计提充分。

四、关于固定资产投资。公司期末固定资产为 9.94 亿元，较期初增长 126.4%。近两年，公司赢海、奥恺、同舟三个项目陆续竣工，其中奥恺、同舟两个新项目在 2025 年第四季度完工转固。与此同时，公司子公司凡凌生物还拟建设 2 亿人份诊断试剂和电子设备项目，已签订建设合同金额达 2.4 亿元。此外，公司应付款项中，应付长期资产款 0.53 亿元，比期初增长 20.45%；预付工程及设备款 0.11 亿元，比期初增长 358%。

请你公司：（1）区分建安、设备、铺底流动资金等资金用途，分别列示赢海、奥恺、同舟三个项目前五名供应商名称、成立时间、采购类型、款项支付安排、累计采购金额、累计付款情况；（2）列示三个项目的所处区位、用途、开工、竣工和验收时间、规划产能、实际产能利用率，结合公司近年来产销率变化，分析与公司经营项目的匹配性，新建凡凌生物项目的必要性；（3）分析奥恺、同舟在 2025 年第四季度集中转固的合理性；（4）列示应付长期资产款、预付工程及设备款的前五大交易对方名称、交易背景、付款安排，说明长期未结算或预付的原因。

回复如下：

### 一、公司说明

(一) 区分建安、设备、铺底流动资金等资金用途，分别列示赢海、奥恺、同舟三个项目前五名供应商名称、成立时间、采购类型、款项支付安排、累计采购金额、累计付款情况。

(1) 赢海医疗新厂房项目前五名供应商具体情况如下：

单位：万元

前五名供应商	成立时间	注册资本	采购类型	累计采购金额（含税）	累计付款金额	付款比例（%）
浙江国丰集团有限公司	1996-04-25	100,600.00	建安工程	24,946.88	24,572.67	98.50
杭州城北电气承装公司	1984-07-12	10,000.00	建安工程	319.19	309.61	97.00
中浙信科技咨询有限公司	2014-03-19	5,000.00	工程设计	270.50	270.50	100.00
杭州奥立达电梯有限公司	2000-09-30	23,800.00	设备采购	200.00	200.00	100.00
浙江宏诚工程咨询管理有限公司	1996-07-31	3,000.00	工程监理	94.86	94.86	100.00
<b>合计</b>				<b>25,831.43</b>	<b>25,447.64</b>	<b>98.51</b>

赢海医疗项目向前五名供应商采购的含税金额合计为 25,831.43 万元，占项目总采购金额比例为 98.45%；截至 2025 年末累计已付款金额为 25,447.64 万元，累计付款比例达到 98.51%，尚未付款部分系合同约定的质保金，质保期满后支付。

(2) 奥恺生物新厂房项目前五名供应商具体情况如下：

单位：万元

前五名供应商	成立时间	注册资本	采购类型	累计采购金额（含税）	累计付款金额	付款比例（%）
大立建设集团有限公司	2000-06-05	306,678.00	建安工程	41,528.18	40,282.34	97.00
中浙信科技咨询有限公司	2014-03-19	5,000.00	工程设计	369.00	369.00	100.00
杭州汉铭电力建设有限公司	2016-06-01	6,800.00	建安工程	300.48	292.09	97.21
杭州新马电梯有限公司	1993-12-31	50,800.00	设备采购	240.80	240.80	100.00
西子电梯科技有限公司	2008-10-30	35,550.00	设备采购	160.46	160.46	100.00
<b>合计</b>				<b>42,598.92</b>	<b>41,344.69</b>	<b>97.06</b>

奥恺生物项目向前五名供应商采购的含税金额合计 42,598.92 万元，占项目总采购金额比例为 98.65%；截至 2025 年末累计已付款金额为 41,344.69 万元，累计付款比例达到 97.06%，尚未付款部分系合同约定的质保金，质保期满后支付。

(3) 同舟生物新厂房项目前五名供应商具体情况如下：

单位：万元

前五名供应商	成立时间	注册资本	采购类型	累计采购金额（含税）	累计付款金额	付款比例（%）
浙江国丰集团有限公司	1996-04-25	100,600.00	建安工程	19,229.39	15,962.30	83.01
杭州萧兴建设有限公司	2020-03-30	1,080.00	建安工程	649.79	259.92	40.00
卓尔净化工程有限公司	2015-11-27	8,100.00	建安工程	532.00	314.00	59.02
杭州汉铭电力建设有限公司	2016-06-01	6,800.00	建安工程	195.19	145.60	74.59
浙江工业大学工程设计集团有限公司	1992-04-02	31,000.00	工程设计	167.00	153.00	91.62
<b>合计</b>				<b>20,773.37</b>	<b>16,834.82</b>	<b>81.04</b>

同舟生物项目向前五名供应商采购的含税金额合计 20,773.37 万元，占项目总采购金额比例为 96.35%。截至 2025 年末累计已付款金额为 16,834.82 万元，付款比例达到 81.04%；截至 2026 年 4 月底新增向前五大供应商付款额 3,134.28 万元，付款比例达到 96.13%，尚未付款部分系合同约定的质保金以及供应商尚未发起结算的工程款。

(二) 列示三个项目的所处区位、用途、开工、竣工和验收时间、规划产能、实际产能利用率，结合公司近年来产销率变化，分析与公司经营项目的匹配性，新建凡凌生物项目的必要性。

1、三个项目的所处区位、用途、开工、竣工和验收时间、规划产能、实际产能利用率情况

项目名称	所处区位	立项用途	资金来源	立项时间	开工时间	验收转固时间	规划产能	生产产品情况	实际使用情况
赢海医疗新厂房	嘉兴海宁	试剂生产研发中心	自有资金	2021.12	2022.09	2024.05	1 亿人份	卡壳等生产体外诊断试剂的前端产品	出租、仓储及部分生产，产能利用率处于低位
奥恺生物新厂房	杭州钱塘	试剂生产研发中心	超募资金	2021.11	2022.11	2025.01	4 亿人份	体外诊断试剂和电化学产品生产	投产初期，产能利用率处于低位
同舟生物新厂房	杭州临平	试剂生产研发中心	自有资金	2022.03	2023.07	2025.07	2 亿人份	体外诊断试剂	投产初期，产能利用率处于低位

赢海新厂房因离总公司距离相对较远，主要用于出租、部分用于包装及仓储，实现了资产的合理配置与利用。奥恺和同舟场地已完成生产线搬迁并投入生产，产量正处于逐步释放阶段。

## 2、公司近三年产销率变化情况

单位：万人份

年度	生产量	销售量	产销率(%)	较上年变动(%)
2025年度	38,285.01	38,425.05	100.37	1.85
2024年度	33,056.32	32,567.97	98.52	-9.66
2023年度	29,210.17	31,600.07	108.18	-

公司近三年生产量以及销售量处于逐步上升状态，近三年的产销率均高于90%，主要系公司采用“以销定产”的生产模式。生产计划部门根据客户订单和销售部门预测的销售计划，结合实际库存、上月出货量以及车间生产能力等情况制定下月的生产计划，对产能进行有效利用并确保订单能够及时地交付。

## 3、分析与公司经营项目的匹配性

### (1) 立项时点的合理性分析

公司于2021年11月、2021年12月、2022年3月分别立项建设赢海、奥恺、同舟三个试剂生产研发中心建设项目。

2020年至2022年初，全球体外诊断行业尤其是POCT细分领域处于需求高速扩张期。一方面，新冠疫情驱动下，全球范围内对快速检测试剂的需求呈现爆发式增长，检测试剂的产销量大幅攀升，行业供给能力普遍承压。另一方面，毒品及药物滥用检测、妇女健康检测等常规POCT品类也在同期保持了稳健增长。

2021年度至2023年度，公司各年度收入分别为187,342.77万元、338,856.81万元及75,469.69万元，销售量分别为42,248.06万人份、83,725.41万人份以及31,600.07万人份，净利润为76,568.89万元、118,546.24万元及18,028.06万元，各年度剔除新冠单检产品的收入增长率为19.53%、93.03%及26.91%，处于业务快速增长的阶段，且公司原经营场地处于饱和状态，需要向外部租赁以满足公司的研发、生产及仓储需求，各项目的实施有助于进一步提升公司整体的研发能力以及为公司未来业务规模的扩大提供技术支持。

此外，项目建设周期长，提前布局产能建设系为匹配预期中的中长期业务增长需求。公司在 2021 年底至 2022 年初集中立项建设三个生产研发中心，系基于当时行业背景及公司业务扩张预期的合理决策。

#### (2) 现阶段经营匹配性

公司 2023 年至 2025 年实际销售量分别为 31,600.07 万人份、32,567.97 万人份、38,425.05 万人份，逐年增长，2025 年销售量同比增长 17.98%，POCT 行业从应急性高增长回归常态化增长。由于赢海、奥恺、同舟项目立项时基于行业高增长预期，当前约 3.8 亿元的销量体量与规划产能之间仍存在阶段性差距，导致局部场地使用率偏低，公司结合行业竞争现状以及实际经营需求判断，短期内产能需求与项目立项时可能存在一定差异，拟结合出租等方式提高资产的利用率，充分发挥资产效益，避免资产的闲置浪费，在未来依据公司的实际经营情况，逐步提高自用比例。

#### 4、新建凡凌项目的必要性分析

本项目的实施围绕公司现有主营业务进行，公司专注于 POCT 试剂及仪器的研发、生产与销售，拥有抗原抗体自主研发生产的生物原料技术平台，以及成熟的免疫层析及干式生化诊断技术平台，发展形成了覆盖毒品检测、传染病检测、慢性病检测、妊娠检测、肿瘤检测、心肌检测、生化检测、过敏原检测八大领域的 POCT 试剂。

必要性分析如下：

##### (1) 公司资金状况支持逆周期投入

公司经过前几年的业务扩张期，积累了较为充裕的货币资金和经营性现金流。在行业整体收缩、多数企业缩减资本开支的背景下，公司能够逆周期投入厂房建设，本身即反映了财务结构的稳健性。从资金使用效率来看，将部分闲置资金投入主业相关的固定资产建设，相比于将资金沉淀于低收益率的银行存款或理财产品，是一种更为积极的资产配置方式。此外，行业低谷期的建厂综合成本（包括建材、设备、人工等）通常低于行业高峰期，具备较好的投入产出性价比。新建厂房未挤占日常运营资金和研发投入，属于合理的资产配置行为。

##### (2) POCT 行业预期变化支撑长期需求

虽然疫情期间的爆发式增长已回归常态化，但全球 POCT 市场长期仍将保持稳健增长。从细分赛道看，毒品及药物滥用检测在欧美市场受益于法规趋严和执法

场景拓展，需求刚性较强；呼吸道多联检产品在流感季常态化背景下持续放量；传染病快速检测在非洲、东南亚等新兴市场呈现快速增长态势。上述品类在公司区域销售数据中已体现出较强的增长韧性，未来3至5年预计仍将贡献主要增量。

同时，POCT行业具有特殊的应急响应特征。历史上新冠疫情曾导致全行业产能严重不足，多个企业因产能瓶颈错失市场机会。适度超前布局产能储备，是基于行业特殊属性的战略安排。考虑到生产设施从立项到完工通常需要2至3年，公司在2025年新建厂房，完工时间预计在2027年至2028年，届时行业可能已逐步走出调整期，新增产能有望承接释放的市场需求。

### （三）奥恺、同舟在2025年第四季度集中转固的合理性分析

#### 1、奥恺、同舟新厂房转固情况

奥恺和同舟工程转固的具体情况如下：

项目	开工时间	转固时间	转固标准	转固依据
奥恺生物新厂房	2022年11月	2025年01月	达到预定可使用状态	取得相关验收文件
同舟生物新厂房	2023年07月	2025年07月	达到预定可使用状态	取得相关验收文件

经审计，奥恺生物和同舟生物新厂房分别于2025年1月和2025年7月转固。

#### 2、奥恺、同舟新厂房转固时间合理性分析

奥恺、同舟新厂房转固时间与消防验收、竣工验收等文件时间匹配情况如下：

项目	开工时间	消防验收时间	竣工备案时间	转固时间
奥恺生物新厂房	2022年11月	2025年01月	2025年01月	2025年01月
同舟生物新厂房	2023年07月	2025年07月	2025年12月	2025年07月

公司严格遵循企业会计准则和自身会计政策对主要在建工程项目的房屋建筑物进行转固。其中，奥恺生物新厂房项目系于2024年12月主体工程建设完成，消防验收时点及竣工备案时点均为2025年1月，上述时点已达到设计要求或交付的标准，符合转固条件；同舟生物新厂房项目系于2025年4月主体工程建设完成，消防验收时点为2025年7月，竣工备案时点为2025年12月，综合考虑认为消防验收时点已达到设计要求或交付的标准，符合转固条件。

（四）列示应付长期资产款、预付工程及设备款的前五大交易对方名称、交易背景、付款安排，说明长期未结算或预付的原因。

#### 1、应付长期资产款的前五大交易对方情况

应付长期资产款前五大供应商情况如下：

单位：万元

供应商	应付余额	占比 (%)	账龄	交易背景	付款安排	是否长期未结算
浙江国丰集团有限公司	3,404.89	63.89	1年以内、1-2年	同舟、赢海厂房建设总承包	按合同约定付款节点付款	否
大立建设集团有限公司	1,142.98	21.45	1年以内	奥恺厂房建设总承包	按合同约定付款节点付款	否
杭州萧兴建设有限公司	299.67	5.62	1年以内、1-2年	同舟、赢海厂房装修承包商	按合同约定付款节点付款	否
卓尔净化工程有限公司	257.18	4.83	1年以内、2-3年	同舟、奥恺、奥泰净化车间装修承包商	按合同约定付款节点付款	否
杭州汉铭电力建设有限公司	41.76	0.78	1年以内	同舟、奥恺配电工程承包商	按合同约定付款节点付款	否
<b>合计</b>	<b>5,146.48</b>	<b>96.57</b>				

期末应付长期资产款前五大供应商款项合计 5,146.48 万元，占比 96.57%，账龄主要集中于 1 年以内，系按合同质保条款约定，于工程结束后满 1 年及满 2 年分别支付尾款，均系依照合同节点付款，不存在长期拖欠供应商款项的情况。

## 2、预付工程及设备款的前五大交易对方情况（其他非流动资产核算）

预付工程及设备款的前五大供应商情况如下：

单位：万元

供应商	预付余额	占比 (%)	交易背景	付款安排	预付原因
卡尔德拉（苏州）精密机械有限公司	190.00	17.83	注塑机采购	按合同约定付款节点付款	收到全款后 2025 年 12 月底发货
杭州乘时环境工程有限公司	98.66	9.26	空调采购及安装	按合同约定付款节点付款	款到发货
深圳市亦盛科技有限公司	90.59	8.50	装袋机等设备采购	按合同约定付款节点付款	发货前支付至 90%-95%，预付定金之日起 35-50 日发货
东富龙科技集团股份有限公司	90.00	8.44	真空冷冻干燥机采购	按合同约定付款节点付款	预付 50%，并确认图纸后 120 天发货
温州贵驰新能源有限公司	74.25	6.97	分布式光伏电站项目工程	按合同约定付款节点付款	合同签订后预付 40%
<b>合计</b>	<b>543.50</b>	<b>50.99</b>			

预付工程及设备款前五大供应商的预付账款金额合计为 543.50 万元，占比为 50.99%，账龄均在 1 年以内，交易背景清晰，付款安排均按合同约定执行，不存在逾期或异常情形。

## 二、会计师核查程序及核查结论

## （一）核查程序

年审会计师采取的主要应对措施如下：

1、获取公司在建工程项目预算相关资料，核查预算项目是否合理，与实际是否存在重大差异；

2、获取公司在建工程台账，查阅在建工程相关施工合同、凭证等相关原始资料等，逐项核对在建工程实际发生金额；检查是否存在与在建工程无关的支出计入在建工程的情况；

3、获取并查阅各项目消防验收备案、竣工验收备案、办理的权证等相关文件，核查各项目转固时点的准确性；

4、对工程进行实地盘点，观察其外观进度与实际工程进度是否相符，工程位置是否正确，关注其是否存在减值迹象，并在各项目转固后观察其投入使用的情况；

5、对工程的主要供应商进行函证，核实交易情况及往来余额。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

（1）公司赢海、奥恺、同舟三个项目的供应商采购及付款安排符合合同约定，期末未付款项原因合理；

（2）赢海、奥恺、同舟三个项目立项时点与公司业务发展阶段匹配，现阶段处于投产初期，与预计产能存在偏差，具备合理性；凡凌项目新建具备必要性；

（3）在建工程转固时点以消防验收为依据，不存在集中转固或延迟转固情形；

（4）长期资产款项及预付款项均有明确的交易背景和结算安排，不存在异常情形。

五、关于财务费用。公司 2025 年财务费用为-1,044.63 万元，同比增长 72.09%，其中利息收入 2,549.49 万元，同比减少 23.82%；汇兑损失为 1,294.54 万元，同比增长 321.27%。公司期末货币资金为 10.67 亿元，比期初增长 15.96%。

请你公司：（1）结合货币资金存放状况、银行利率、存放期限等，分析利息收入与货币资金变化的匹配性；（2）结合报告期内汇率变化、公司海外收入变化以及外币项目情况，分析汇兑损失大幅增长的原因。

回复如下：

## 一、公司说明

### (一) 结合货币资金存放状况、银行利率、存放期限等，分析利息收入与货币资金变化的匹配性

#### 1、利息收入与货币资金变化情况

单位：万元

项目	2025. 12. 31/2025 年度				2024. 12. 31/2024 年度			
	期末余额	月度平均余额	银行利率 (%)	占期末余额比例 (%)	期末余额	月度平均余额	银行利率 (%)	占期末余额比例 (%)
活期存款	19,102.62	29,330.64	0.05-0.10	17.90	19,363.57	41,638.73	0.05-0.10	21.04
活期协定存款	77,688.77	58,907.51	0.10-3.50	72.79	70,648.09	66,453.35	0.20-4.60	76.76
七天通知存款	9,497.61	11,046.22	0.85	8.90	-	-	-	-
小计	<b>106,289.00</b>	<b>99,284.37</b>	-	<b>99.59</b>	<b>90,011.66</b>	<b>108,092.08</b>	-	<b>97.80</b>
货币资金期末余额	106,726.61	99,320.84	-	100.00	92,037.82	108,285.12	-	100.00
利息收入	-	2,549.49	-	-	-	3,346.82	-	-

公司2025年末及2024年末货币资金余额分别为106,726.61万元和92,037.82万元，主要系银行存款。除少量现金存放于公司财务部保险柜外，公司的银行存款及其他货币资金均存放在公司及下属子公司开设的独立银行账户中。报告期内，除2024年度有2,012.75元被圈存外，公司货币资金不存在受限情况，公司不存在与股东共管账户的情况。

2025年，公司货币资金余额增长15.96%，但利息收入下降23.82%，主要系资金结构变动及市场利率下行所致。其中，2025年公司主要账户活期存款利率区间为0.05%-0.10%，协定存款账户活期存款利率区间为0.10%-3.50%，7天通知存款利率为0.85%；2024年公司主要账户活期存款利率区间为0.05%-0.10%，协定存款账户活期存款利率区间为0.20%-4.60%。2025年度公司货币资金平均利率为2.57%，2024年度公司货币资金平均利率为3.09%，利息收入变动与资金结构、利率环境变化相匹配，不存在异常。

#### 2、货币资金与利息收入的匹配性

公司货币资金与利息收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
利息收入	2,549.49	3,346.82

货币资金月均余额	99,320.84	108,285.12
活期存款月均余额	29,330.64	41,638.73
活期协定存款月均余额	58,907.51	66,453.35
七天通知存款月均余额	11,046.22	
平均收益率(%)	2.57	3.09

公司存款利率高于目前市场主要银行公布的活期存款利率，主要原因系公司协定存款占比较高，而协定存款较普通活期存款利率更高。2025年度公司货币资金平均收益率从3.09%降为2.57%，主要系协定存款利率由2024年0.20%-4.60%降为0.10%-3.50%，属于市场的合理波动，货币资金平均余额与利息收入匹配良好。

(二)结合报告期内汇率变化、公司海外收入变化以及外币项目情况，分析汇兑损失大幅增长的原因。

报告期内，公司海外收入占营业收入比为92.99%，且以美元结算为主，占海外收入比重为89.91%。因此，公司的汇兑损失变动主要与美元兑人民币的汇率波动有关。

### 1、汇率变化情况

项目	美元		
	2025年度	2024年度	2023年度
期末汇率	7.0288	7.1884	7.0827
期末汇率波动率(%)	-2.22	1.49	

说明：汇率波动率=(本期汇率-上期汇率)/上期汇率

本期汇兑损失大幅增长主要系美元期末汇率波动导致，2025年较2024年下降2.22%，2024年较2023年上涨1.49%，由于公司货币资金及应收账款等外币货币性资产余额较大，汇率波动对汇兑损益产生显著影响，具体分析详见本题3、外币项目变动对汇兑损益的影响。

### 2、海外收入变化对汇兑损益的影响

公司2025年及2024年海外收入及汇兑损益具体情况如下：

项目	2025.12.31/2025年度	2024.12.31/2024年度	变动率(%)
汇兑损益	12,945,438.51	-5,850,633.65	-321.27
海外收入	836,439,750.39	819,096,099.65	2.12
汇兑损益占海外收入的比例(%)	1.55	-0.71	

公司外销业务及进口业务主要以美元结算为主，公司汇兑损益由 2024 年的 -585.06 万元转为 2025 年的 1,294.54 万元，变动幅度达 321.27%，而公司 2025 年海外收入仅增长 2.12%，因此公司海外收入变化对汇兑损益的影响较小。

### 3、外币项目变动对汇兑损益的影响

公司 2025 年及 2024 年主要外币货币性项目及变动的具体情况如下：

单位：万元人民币、万美元

项目	2025. 12. 31			2024. 12. 31			美元余额变动率 (%)
	美元余额	折算人民币余额	美元占各外币项目比 (%)	美元余额	折算人民币余额	美元占各外币项目比 (%)	
货币资金	10,467.55	73,573.95	96.43	8,313.22	59,758.78	96.81	23.12
应收账款	2,276.75	16,002.79	97.79	1,823.48	13,107.93	97.05	22.08
应付账款	63.05	443.18	72.94	14.62	105.07	31.77	321.79
其他应收款	12.10	85.04	100.00	9.78	70.27	100.00	21.02
其他应付款				1.29	9.27	47.94	-100.00
美元净资产敞口	12,693.34			10,131.87			25.28

说明：美元净资产敞口=(美元货币资金+美元应收账款+美元其他应收款)-(美元应付账款+美元其他应付款)

2025 年末，公司持有的外币货币资金主要为美元，年末美元净资产敞口约为 1.27 亿美元。2024 年汇兑收益为 585.06 万元，2025 年汇兑损失为 1,294.54 万元，两年变动额为 1,879.60 万元，根据年末美元净资产敞口和美元汇率下跌幅度测算，汇率变动带来的汇兑损失约为 2,035.92 万元，与两年变动额大致相符，差异主要系年内结汇节奏、外币负债对冲及全年平均敞口波动等因素，由此可见公司本年损失大幅增长主要系美元兑人民币汇率持续下跌导致。2025 年度，受美联储进入降息周期、美国财政与债务风险上升、美国货币政策独立性受政治干预、美国关税政策削弱了自身经济及美元信用等因素的综合影响，美元对人民币汇率持续下降，导致当期汇兑损失大幅上升至 1,294.54 万元。

## 二、会计师核查程序及核查结论

### (一) 核查程序

年审会计师采取的主要应对措施如下：

- 1、获取公司货币资金明细账及银行对账单，与账面记录核对一致；
- 2、对全部银行存款账户执行函证程序，核实期末余额、存放方式及利率信息；

3、根据银行存款平均余额和存款平均利率复核利息收入计算过程，分析利息收入与货币资金变化的匹配性；

4、查阅公开汇率数据（国家外汇管理局、Wind 等），统计报告期内美元兑人民币汇率变动情况；

5、统计报告期内汇率变动情况、外币货币性项目及公司外销收入金额，将报告期汇率变动趋势与外币货币性项目及公司出口收入等金额和汇兑损益之间进行了匹配。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

（1）公司货币资金主要存放于协定存款账户及活期账户，本期利息收入变动主要系协定存款利率下行所致，利息收入与货币资金变化具备匹配性；

（2）汇兑损失大幅增长系美元兑人民币汇率持续下跌，叠加公司美元净资产敞口较大所致，两者匹配，具备合理性。

六、关于对外投资。2024-2025 年，公司投资维斯博医疗等 4 家公司，累计投资金额 1.05 亿元，全部作为长期股权投资核算；投资曙光科技等 4 家公司，累计金额 0.18 亿元，作为其他权益投资工具核算；此外，还累计投资杭州勤智健原创业投资合伙企业（有限合伙）私募股权 0.18 亿元，列为其他非流动金融资产。

请你公司：（1）列示前述对外投资项目的主要经营业务、近两年财务数据及其变化、公司参与相关投资项目的经营管理情况；私募股权额外列示已投资项目情况；（2）结合投资目的、相关公司财务数据变化，分析相关投资是否出现减值迹象，公司后续拟采取的措施。

回复如下：

### 一、公司说明

公司始终坚持“投前审慎尽调、投后深度赋能”的原则，围绕产业链上下游及大健康领域有序开展对外投资。2024 年至 2025 年，公司对外投资已形成长期股权投资、其他权益工具投资及私募股权基金三大资产板块。

在投后管理方面，公司针对不同投资项目建立了对应的常态化管理机制，具体包括：委派董事或监事参与公司治理、定期审阅被投资企业财务报告、就关键事项行使一票否决权、持续跟踪对赌业绩完成情况等，确保投后管理落到实处。

整体来看，公司对外投资风险总体可控，多个项目已进入快速成长阶段或资本化通道，未来有望为公司带来良好的投资回报。以下为各投资项目的详细情况。

(一) 杭州维斯博医疗科技有限公司(简称“维斯博”)(长期股权投资核算)

1、基本概况与主营业务

项目	说明
投资时间	2024年1月
投资金额	2,200万元
投资占比	22%
股权取得方式	股权转让
主营业务	医用内窥镜(电子鼻咽喉镜、支气管镜、输尿管肾盂镜等)及图像处理设备的研发、生产与销售。
公司资质情况	公司拥有多项完全自主知识产权的核心技术和专利,已取得多项医疗器械注册证,包括电子支气管镜、便携式可视咽喉镜、电子鼻咽喉镜注册证、电子尿道肾盂镜、图像处理器等。公司通过了GMP、ISO13485、ISO9001等质量管理体系认证。

奥泰生物于2024年1月收购原股东百安医疗持有维斯博医疗的16.00%股权177.7778万元及原股东朱伟江持有维斯博医疗的6.00%股权66.6667万元,总计244.4445万元。

经双方共同委托的评估机构同致信德(北京)资产评估有限公司出具的《浙江百安医疗科技有限公司拟转让股权涉及的杭州维斯博医疗科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》(坤元评报(2023)694号),以2023年6月30日为评估基准日维斯博医疗股东权益评估值为9,980.00万元,按收购比例测算估值为2,195.60万元;

奥泰生物与百安医疗及朱伟江以评估值为基础最终协商确定转让价格分别为1,600.00万元及600.00万元,合计2,200万元。

2、经营进展与财务表现

单位:万元

指标	2025年	2024年	变动情况(%)
营业收入	234.56	205.42	14.20
净利润	-163.11	-215.86	亏损收窄24.50
总资产	1,137.89	1,298.55	-12.37
净资产	1,014.59	1,177.70	-13.85

3、财务数据主要变化分析

收入端：2025 年营业收入为 234.56 万元，同比增长 14.20%，主要得益于电子输尿管肾盂镜、全高清电子支气管镜等新产品完成市场导入，以及电子鼻咽喉镜等成熟产品订单稳定、年底交付能力改善。

利润端：净亏损由 215.86 万元收窄至 163.11 万元，主要驱动因素包括：营收增长带来边际贡献增加、同时缩减费用支出降本增效，但研发费用保持 159.88 万元的合理投入水平。

资产端：总资产中货币资金 925.82 万元，占比为 81.36%，无银行借款，流动性充裕，可支撑未来研发投入与市场拓展需求。

净资产端：年末净资产 1,014.59 万元，本期降低系维斯博正处于研发转生产阶段，市场的接受度和销售通路仍在建立中，当年亏损及正常折旧摊销导致其净资产较 2024 年同期下降。

#### 4、公司参与投资项目的经营管理情况

奥泰生物委派董事，通过董事会参与其重大经营决策，定期进行业务沟通与战略规划。财务部门按季度审阅财务报表，对预算审批、融资安排、高管任免等事项依法行使股东权利，同时奥泰生物协助开拓维斯博的海外销售业务。

#### 5、减值风险判断

维斯博虽属于初创企业，但拥有多项完全自主知识产权的核心技术和专利，已取得多项医疗器械注册证，包括电子支气管镜、便携式可视咽喉镜、电子鼻咽喉镜注册证、电子尿道肾盂镜、图像处理器等，并通过了 GMP、ISO13485、ISO9001 等质量管理体系认证。奥泰生物以一定溢价率通过受让股权方式投资维斯博，的核心目的在于获取内窥镜技术平台、丰富产品管线并实现渠道协同。目前维斯博仍在持续推进新产品研发（AI 辅助诊断、4K 平台）、海外认证（CE）及国内市场拓展，市场的接受度和销售渠道仍在建立中，研发投入、折旧摊销导致其目前仍处于持续亏损状态，因此净资产低于其实收资本，具有合理性。

根据企业会计准则，奥泰生物已对该笔长期股权投资进行减值测试。公司对维斯博按照权益法核算，投资成本 2,200.00 万元，2025 年底累计投资损益-77.57 万元，未发现明确减值迹象。同时，结合行业可比公司估值、未来现金流折现及协同效应等因素综合评估，目前判断不存在需计提重大减值的情形。

（二）杭州齐天下数字科技有限公司（简称“齐天下数字”）（长期股权投资核算）

## 1、基本概况与主营业务

项目	说明
投资时间	2025年1月
投资金额	5,000万元（分三轮投资），已投资4,000万元
投资比例	截至2025年末占比34.78%
股权取得方式	认缴新增注册资本
主营业务	跨境电商出口，专注于儿童家居产品（儿童桌椅、收纳架、滑梯等）及庭院户外用品，主要通过亚马逊、Walmart、Wayfair等平台销往欧美市场，目前公司采用多品牌、多店铺、多平台策略，已注入6个成熟品牌店铺，并持续拓展新品牌，形成网格化品牌矩阵。
投资背景	浙江国贸数字科技有限公司系浙江省国际贸易集团成员企业，成立于2018年，是国内领先的跨境电商综合服务商。为充分发挥双方优势，奥泰生物通过全资子公司杭州赛业科技有限公司与国贸数字共同设立合资公司——杭州齐天下数字科技有限公司，专注于儿童家居品类跨境电商自营业务，并致力于打造全球领先的儿童家居垂类卖家平台。

## 2、经营进展与财务表现

单位：万元

财务指标	2025年全年	变动/说明
营业收入	9,199.31	全年超额完成业绩目标；12月单月创历史新高
净利润	-515.12	全年亏损较前期收窄，12月实现单月盈利
总资产	4,411.03	—
净资产	3,556.42	资产负债率19.37%，无银行借款

备注：齐天下数字成立于2024年9月，2025年为首个完整经营年度。

## 3、财务数据主要变化分析

收入端：2025年实现年度营业收入9,199.31万元，超额15%完成业绩目标。12月单月营收1,514.94万元创历史新高，日销GMV稳定在2.50万-3.00万美元，旺季销售爆发力显著。核心驱动因素包括：亚马逊儿童家具类目排名持续提升、多个产品获“Amazon's Choice”标识、庭院户外产品线拓展及Walmart、Wayfair等多平台布局。

利润端：2025年全年净利润-515.12万元，较年中预期明显改善；12月成功实现单月盈利1.05万元，标志着齐天下数字跨越盈亏平衡点。毛利率28.60%处于行业合理区间，销售费用率33.60%随规模扩大有望进一步下降，盈利能力具备持续改善空间。

资产端：齐天下数字资产均为流动资产，其中货币资金及短期理财合计 2,696.30 万元，占比 61.13%，无任何有息负债，财务结构极为稳健，能够充分支撑业务扩张需求。

净资产端：2025 年末净资产 3,556.42 万元，其中实收资本为 119.95 万元，奥泰生物以 4,000.00 万元认缴其 34.78% 股权。由于齐天下数字正处于初创阶段，作为轻资产运营企业，在开拓跨境电商渠道时产生了较高的前期费用，导致本期亏损，从而使年末净资产低于投资额。该状况符合初创企业的发展规律，具有商业合理性。

#### 4、公司参与投资项目的经营管理情况

(1) 信息权与常态化监督机制：奥泰生物通过赛业科技向齐天下数字委派董事，定期审阅其财务数据、销售情况、仓储及店铺运营数据。通过月度经营报表、季度复盘会议等形式，及时掌握合资公司运营动态，确保经营合规、风险可控。

(2) 资金监管与用途管控：投资款项严格限定用于主营业务发展，大额支出需经投资方审核，确保资金用途合规，防范资金挪用风险。

(3) 业务协同与市场拓展：积极推动双方业务协同，将奥泰生物的毒品检测等产品通过齐天下数字的亚马逊等平台进行销售。

#### 5、减值风险判断及合理性分析

齐天下数字按照可比公司和行业惯例采用市销率 (P/S) 法进行估值，由于其具有的 6 个成熟店铺资源 (产品排名、客户评价、品牌认知) 属于无法短期复制的稀缺资产，具备月销百万美金实战能力的运营团队，具有上百款产品锁定的选品库和供应链，因此其估值大于其账面净资产。齐天下数字成立于 2024 年 9 月，奥泰生物在 2025 年 1 月以一定的溢价率对其增资，核心目的在于拓展跨境电商业务版图、实现 POCT 产品与消费级产品的渠道协同、获取长期股权增值收益。由于齐天下数字正处于初创阶段，作为轻资产运营企业，在开拓跨境电商渠道时产生了较高的前期费用，导致本期亏损，从而使年末净资产低于奥泰生物对其的投资额。该状况符合初创企业的发展规律，具有商业合理性。

齐天下数字 2025 年度实现年营收 9,199.31 万元，超额 15% 完成业绩目标。根据企业会计准则，奥泰生物已对该笔长期股权投资进行减值测试，未发现减值迹象，目前判断不存在需计提重大减值的情形。

(三) 杭州未来新生健康管理有限公司 (简称“未来新生”) (长期股权投资核算)

1、基本概况与主营业务

项目	说明
投资时间	2025年9月
投资金额	2,000万元(增资)
投资比例	40%
股权取得方式	认缴新增注册资本
工商登记主营业务	健康管理、技术咨询等(控股平台)。
主营业务	母公司主营业务为健康管理、技术咨询等(控股平台),并通过控股子公司杭州昇笙健康管理有限公司(持股70%)开展生育健康全周期服务,包括保胎治疗、绿色通道、私密保养、NAD+抗衰等。未来新生作为合并报表主体,不直接经营。(标注:实际经营主体为杭州昇笙,杭州昇笙健康管理有限公司其下有萧山丰安巷诊所,承担全部门诊业务。)

2、经营进展与财务表现

单位:万元

指标	2025年全年	说明
门诊收入	1,445.20	据门诊收银流水,全年收入逐月攀升,12月新高
净利润	-42.50	前期管理费用较高,12月已实现单月盈利
总资产	2,088.65	以货币资金为主,现金充裕
净资产	1,880.70	投资款2,000万元到账后,资本实力充足

备注:实际经营主体为杭州昇笙健康管理有限公司成立于2024年6月,2025年为首个完整经营年度。

3、财务数据主要变化分析

收入端:2025年总收入1,445.20万元,高于投资预测值。从2025年4月起月度营收稳定在90万元以上,8月至12月连续五个月突破110.00万元,12月达到156.80万元峰值。市场口碑效应和绿色通道导流效果显著;复诊占比72.00%,客户粘性高,复购贡献稳定。

利润端:2025年账面全年亏损42.50万元,12月单月已实现账面盈利3.30万元。随着收入规模持续扩大,固定成本逐步摊薄,预计2026年全年可盈利。

资产端:2025年末总资产2,088.65万元,其中货币资金1,908.49万元,占总资产比为91.37%,无任何有息负债,财务结构极为稳健,可充分支撑新场地建设及市场推广需求。

净资产端：2025 年末净资产 1,880.70 万元，较奥泰生物投资时点净资产 1,867.02 万元下降 0.73%，属于初创企业合理波动，随着收入规模扩大，固定成本摊薄，净资产实现增长。

#### 4、公司参与投资项目的经营管理情况

(1) 股权治理与一票否决权：赛业科技持有未来新生 40%股权，根据《投资协议》享有一票否决权，覆盖主营业务变更、重大投资、利润分配、高管任免等核心事项，并有权委派一名董事及提名出纳人员，确保投资方对重大经营决策的实质性影响力。

(2) 派驻专职管理团队：公司计划向未来新生派驻专职财务负责人，全面负责财务核算、资金监管、预算审核及税务筹划。

(3) 业务协同与渠道赋能：积极推动奥泰生物旗下健康消费品资源与未来新生的业务协同：探索将维生素检测、激素快检等产品导入门诊渠道，增加非医保收入。

#### 5、减值风险判断

未来新生按照可比公司和行业管理采用现金流折现（DCF）法与可比交易法进行估值，其估值高于净资产的核心原因：一是门诊位于浙江省妇保，地理位置不可复制，构成天然护城河；二是投资前已与多位三甲医院主任医师建立深度合作，形成“院内检查+院外保胎”绿色通道模式；三是投资前连续实现月收入 90-119 万元，复诊率超 60%，商业模式已初步验证；四是 2024-2025 年全国 27 个省份将辅助生殖纳入医保，保胎服务需求迎来爆发期；五是门诊为轻资产运营，核心价值体现在品牌、专家关系及客户粘性上，未充分反映在净资产中。奥泰生物投资未来新生的核心目的在于布局大健康产业、实现 POCT 检测产品与消费级健康服务的渠道协同、获取长期股权增值收益。未来新生属于初创公司，目前仍在持续推进新场地建设、业务线拓展（私密保养转自营、NAD+抗衰标准化）、区域复制（第三家分门诊规划），前期投入和费用较高，2025 年整体仍处于亏损状态，因此年末净资产略低于奥泰生物对其的投资额，具有商业合理性。

公司于 2025 年 9 月投资未来新生，未来新生经营情况良好。奥泰生物已对该笔长期股权投资进行减值测试，未发现减值迹象，目前判断不存在需计提重大减值的情形。

(四) 杭州潮雾云芯科技有限公司 (简称“潮雾云芯”) (长期股权投资核算)

1、基本概况与主营业务

项目	说明
投资时间	2024年6月
投资金额	2,000万元
投资比例	25.0745%
股权取得方式	认缴新增注册资本
主营业务	专注于家庭健康的智能科技品牌,以口腔护理和水剂化妆品为切入点,布局电子雾化个人护理产品。
知识产权与资质	截至2025年末,已申请外观专利13项并获授权,实用新型专利5项,商标21件(涵盖“潮雾云芯”“雾犀”“Oralbomb”等),域名4个。产品已通过相关检测,包装设计统一化,品牌视觉体系已搭建。

2、经营进展与财务表现

单位:万元

指标(人民币元)	2025年	2024年	变化说明
营业收入	21.45	0.00	2024年无收入,2025年启动销售
净利润	-276.76	-57.65	持续投入,亏损扩大因销售费用增加
总资产	2,157.82	2,348.37	投资款到位,资金充裕
净资产	2,061.44	2,338.93	实收资本+未分配利润

3、财务数据主要变化分析

收入端:2025年正式上市后实现营收21.45万元,虽绝对值较小,但核心单品已完成市场验证。

利润端:2025年净亏损276.76万元,系产品上市初期,销售费用大幅增加所致。

资产端:2025年末总资产2,157.82万元,其中货币资金1,822.99万元,占比84.48%,无任何银行借款,投资款2,000万元已全部到位,可充分支撑2026年1亿元GMV目标所需的市场推广及运营资金。2025年末净资产2,061.44万元。随着业务逐步落地、收入持续增长,预计净资产将逐步提升。

4、公司参与投资项目的经营管理情况

(1) 财务监督与费用管控:投后团队定期获取潮雾云芯财务报表及银行流水,按月审阅经营数据。

(2) 经营参与与战略指导:公司定期与创始人沟通,审阅年度复盘报告及2026年销售拆解计划。

(3) 业务协同与渠道赋能：积极推动奥泰生物旗下消费品资源与潮雾云芯的渠道协同。

## 5、减值风险判断

潮雾云芯按照可比公司和行业惯例采用市销率（P/S）法进行估值，估值高于净资产的核心原因一是中国口腔护理市场规模已突破 500 亿元，电子口腔喷雾细分赛道年复合增长率超 25%，属蓝海市场；二是投资时已申请/获授权外观专利 8 项、实用新型 4 项、商标 21 件、域名 4 个，形成初步专利组合；三是产品线规划覆盖口喷、漱口水、牙膏、香薰、咖啡等，具备平台化延展能力；四是创始人拥有十余年连续创业经验，核心成员来自知名化妆品及消费电子企业；五是公司采用代工生产模式，不涉及重资产投入，净资产较低属初创期正常现象。奥泰生物投资潮雾云芯的核心目的在于拓展消费健康品牌版图、实现 POCT 检测产品与消费级产品的渠道协同、获取长期品牌增值收益。潮雾云芯处于初创阶段，前期开办费用（如场地、人员及初期运营等）支出较大，且目前仍在持续推进多平台布局（抖音、小红书、视频号、快手、天猫、TikTok）、多品类扩展、业务协同深化，销售费用金额较大，导致其持续亏损。从而使年末净资产与奥泰生物对其的投资额相近。

奥泰生物已对该笔长期股权投资进行减值测试。公司对潮雾云芯按照权益法核算，投资成本 2,000.00 万元，2025 年底累计投资损益-70.69 万元，未发现明确减值迹象，目前判断不存在需计提重大减值的情形。

(五) FuXin Medical Limited (简称“FuXin Medical”) (其他权益工具核算)

### 1、基本概况与主营业务

项 目	说 明
投资时间	2023 年 7 月
投资金额	75 万美元
投资比例	3.53%
主营业务	专注于结构性心脏病创新器械研发的创新型医疗科技企业，核心产品管线包括：外科免缝合二尖瓣、免缝合干瓣主瓣、干瓣补片、小儿外科二尖瓣等。

### 2、经营进展与财务表现

单位：万美元

口径	指标	2025 年	2024 年	变化
----	----	--------	--------	----

FuXin Medical Limited (开曼投资主体)	营业收入	0.00	10.50	-
	净利润	2.97	10.30	保持盈利
	总资产	593.12	491.34	增长 20.71%
	净资产	593.10	410.90	增长 44.00%

### 3、财务数据主要变化分析

FuXin Medical 各运营主体仍在持续投入阶段，亏损主要用于核心管线的产品定型、动物实验、临床试验准备及 FDA/NMPA 注册申报。目前正在推进的 A 轮融资 5,000 万元人民币（约 700 万美元），如融资成功，其现金储备将大幅增强，可支撑未来 18-24 个月的研发及临床推进。

### 4、公司参与投资项目的经营管理情况

(1) 信息权与持续监督机制：奥泰生物作为优先股股东，根据 SPA（股份购买协议）享有持续信息权，定期获取被投公司财务报表、业务进展及融资动态。

(2) 参与与股东权利行使：奥泰生物投后部门持续参与股东会表决，对重大事项（增资、股权转让、清算等）行使股东权利。

(3) 风险监控与融资协助：公司将持续关注管理层多渠道融资进展（台北永信投资、债转股、医生投资等），必要时协助对接潜在投资人。

### 5、减值风险判断及公允价值评估

奥泰生物投资 Fuxin Medical 的核心目的在于：布局心脏瓣膜介入治疗赛道、获取创新医疗器械技术平台、实现长期股权增值收益。目前 FuXin Medical 仍在持续推进四大产品管线研发、A 轮融资落地在即、干瓣补片即将商业化，战略方向与投资初衷高度一致。

FuXin Medical 目前正在推进的 A 轮投后估值约 2,500 万美元，较公司 2023 年投资时的 2,125 万美元提升约 17.64%。结合干瓣补片即将商业化、核心产品获国际巨头认可、A 轮融资落地等因素综合评估，目前判断公允价值不存在变动。

(六) 杭州逸乐生物技术有限公司（简称“逸乐生物”）（其他权益工具核算）

#### 1、基本概况与主营业务

项 目	说 明
投资时间	2021 年 12 月
投资金额	99.99816 万元
投资比例	20%

主营业务	自成立以来专注于 POCT 产品的研发、生产、销售和服务，同时为客户提供代工服务。
知识产权与资质	逸乐生物拥有多项专利，其专利主要围绕体外诊断试剂、检测仪器及配套耗材，技术方向涵盖荧光诊断、胶体金免疫层析等领域。逸乐生物已获得高新技术企业、省级科技型中小企业等认定，并拥有相关医疗器械生产与经营资质。

## 2、经营进展与财务表现

单位：万元

指标	2025 年	2024 年	变化说明
营业收入	4,304.54	3,331.78	营业收入同比增长 29.20%，主要系 POCT 产品销售增加
净利润	1,040.43	870.52	2025 年公司进入市场扩张阶段，业务增长
总资产	3,889.37	3,002.59	同比增长 29.53%，以货币资金及理财投资为主
净资产	2,824.84	1,784.41	同比 58.31%，受净利润增长影响，无外部融资

## 3、财务数据主要变化分析

逸乐生物 2025 年全年实现营业收入 4,304.54 万元，同比增长 29.20%，净利润 1,040.43 万元，同比增长 19.5%，经营质地显著改善。2025 年年末总资产为 3,889.37 万元，其中货币资金及理财产品合计 2,319.82 万元，占比 59.65%，随着业务提升，资金增长，盈余现金配置于理财产品，提高资金使用效率。总体而言，逸乐生物呈现增长快、盈利强、现金足、零负债的财务特征。

## 4、公司参与投资项目的经营管理情况

奥泰生物对逸乐生物投后管理定位为财务监控与价值评估，未委派董事，不参与逸乐生物日常经营决策。主要工作包括：（1）定期获取逸乐生物财务报表，关注收入、利润、现金流等核心财务指标的变化趋势；（2）于每年资产负债表日，依据企业会计准则，结合逸乐生物经营表现，对该股权投资公允价值进行评估；（3）持续关注行业政策变化及逸乐生物重大事项，评估是否存在减值迹象。

## 5、减值风险判断及公允价值评估

逸乐生物 2025 年加速拓展业务，持续盈利，经营正常，未出现任何财务困难、经营环境重大不利变化的情形。

新金融工具准则中，在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。

公司近期既无融资或股权转让价格，也无可比公司，或估值技术因参数不确定而结果不唯一，无法可靠计量。因而以成本作为公允价值最佳估值，不调整公允价值变动。

(七) 杭州瑞测生物技术有限公司（简称“瑞测生物”）（其他权益工具核算）

### 1、基本概况与主营业务

项 目	说 明
投资时间	2021 年 12 月
投资金额	150 万元
投资比例	15%
主营业务	免疫、分子诊断等领域的动物诊断试剂，同时为客户提供代工服务。
知识产权与资质	瑞测生物拥有 8 项专利技术，已获得高新技术企业认定，并拥有兽药生产许可证、兽药 GMP 证书。

### 2、经营进展与财务表现

单位：万元

指标	2025 年	2024 年	变化说明
营业收入	422.34	535.15	同比下降 21.08%，主要系加工收入下降
净利润	-193.21	-218.76	收入同比下降，研发持续投入导致净利润下滑
总资产	202.24	450.57	同比下降-55.11%
净资产	115.49	308.76	净利润减少，无外部融资

### 3、财务数据主要变化分析

瑞测生物 2025 年营业收入和净利润较 2024 年减少，系主要产品注册证尚在办理之中，而加工收入同比下降，研发持续投入，导致净利润下滑。

总资产同比下降-55.11%，主要因收入下降，加之厂房装修费摊销进一步压降了资产规模。

### 4、公司参与投资项目的经营管理情况

奥泰生物对瑞测生物投后管理定位为财务监控与价值评估，未委派董事，不参与瑞测生物日常经营决策。主要工作包括：（1）定期获取瑞测生物财务报表，关注收入、利润、现金流等核心财务指标的变化趋势；（2）于每年资产负债表日，依据企业会计准则，结合瑞测生物经营表现，对该股权投资公允价值进行评估；（3）持续关注行业政策变化及瑞测生物重大事项，评估是否存在减值迹象。

### 5、减值风险判断及公允价值评估

瑞测生物由多位行业资深技术及营销领域专家主创，是一家致力于免疫、分子诊断等领域的动物诊断试剂生产企业。公司拥有专门的研发团队，专注研究宠物类检测，包括犬类、猫类和大动物类的检测试剂。目前瑞测生物主要产品注册证尚在办理中，目前收入主要来源于免于注册的产品销售和加工服务。后续瑞测生物产品注册证成功办理后其盈利能力将得到较大改善。公司将持续跟踪其注册证办理情况。奥泰生物对瑞测的投资额高于其 2025 年末净资产，主要系瑞测生物 2025 年亏损所致。

瑞测生物目前不存在投资成本无法收回的情形，近期既无融资或股权转让价格，也无可比公司，或估值技术因参数不确定而结果不唯一，无法可靠计量，因而以成本作为公允价值最佳估值，不调整公允价值。

### （八）浙江曙光科技有限公司（简称“曙光科技”）（其他权益工具核算）

#### 1、基本概况与主营业务

项 目	说 明
投资时间	2022 年 8 月
投资金额	1000 万元
投资比例	20%
主营业务	公司主要从事呼吸麻醉类喉罩全系列规格产品、胃肠营养类三腔胃管、鼻胃肠管系列产品、泌尿类亲水涂层导尿管等医用耗材的研发、生产及销售。
知识产权与资质	曙光科技拥有多项专利和 3 项国际专利，已获得高新技术企业、科技型中小企业、专精特新中小企业等认定，并拥有相关医疗器械生产与经营资质。

#### 2、经营进展与财务表现

单位：万元

指标	2025 年	2024 年	变化说明
营业收入	2,017.76	2,225.15	同比下降 9.3%，2025 年收入规模略有收缩
营业利润	34.05	0.56	主业盈利质量提升
净利润	-14.61	16.74	营业外支出偶发支出导致亏损
总资产	2,116.43	2,554.06	同比下降 17.13%，系其他应收款减少
净资产	1,778.91	1,799.15	同比下降 1.13%，受净利润变动影响，无外部融资

#### 3、财务数据主要变化分析

2025 年曙光科技实现营业收入 2,017.76 万元，同比下滑 9.30%，整体业务规模小幅收缩。全年研发费用 354.81 万元，同比增长 25.10%，技术创新投入力度显著加大，研发驱动战略导向明确。主业盈利质量稳步提升，营业利润从 0.56 万元

增长至 34.05 万元，但受营业外支出偶发支出导致净利润亏损。年末货币资金为 878.25 万元，现金流流动性保持充裕。

综上，曙光科技 2025 年整体呈现营收略有收缩、研发持续加码、主业盈利向好、现金流充裕但净资产承压的经营财务特征。

#### 4、公司参与投资项目的经营管理情况

投后管理定位为财务监控与价值评估，未委派董事，不参与日常经营决策。主要工作包括：（1）定期获取曙光科技财务报表，关注收入、利润、现金流等核心财务指标的变化趋势；（2）于每年资产负债表日，依据企业会计准则，结合曙光科技经营表现，对该股权投资公允价值进行评估；（3）持续关注行业政策变化及重大事项，评估是否存在减值迹象。

#### 5、减值风险判断及公允价值评估

曙光科技 2025 年剔除营业外收支后主营业务已实现扭亏为盈（营业利润由 2024 年的 0.56 万元增至 34.05 万元），毛利率提升至 62.50%，研发投入持续加码，经营现金流充裕且无有息负债，公司基本面正向发展，不存在减值迹象。

新金融工具准则中，在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。

公司近期既无融资或股权转让价格，也无可比公司，或估值技术因参数不确定而结果不唯一，无法可靠计量。因而以成本作为公允价值最佳估值，不调整公允价值变动。

### （九）私募股权基金投资——杭州勤智健原创业投资合伙企业（有限合伙） （其他非流动金融资产核算）

#### 1、基金基本情况

项 目	说 明
成立与备案	工商成立日期 2022 年 2 月 23 日 基金成立日期 2023 年 4 月 21 日 基金备案日期 2023 年 4 月 18 日
基金类型	创业投资基金
公司投资情况	公司作为有限合伙人，认缴出资 3,000 万元，占基金总认缴规模的 8.18%，首期实缴 900 万元（占认缴的 30%），二期实缴 900 万元（占认缴的 30%）。后续实缴进度将根据普通合伙人发出的缴款通知书执行。
投资方向	围绕生命健康产业，重点关注创新型医疗器械、生物医药、医疗服务、医疗信息化、数字疗法、智能制造等领域。

## 2、已投资项目概述

截至 2025 年 12 月 31 日，基金已投资 8 个项目，投资总额 12,600 万元，具体如下：

### (1) 神曦生物 (NeuExcelTherapeutics)

神曦生物专注于开发新型神经再生疗法，核心技术源自陈功教授团队科研成果，可将星形胶质细胞原位转分化为功能性神经元，用于神经退行性疾病和神经损伤治疗，适应症覆盖脑胶质瘤、阿尔茨海默病、脑卒中等方向。目前正在推进 A 轮融资，融资资金拟用于三条管线临床 IIT 试验。

### (2) 神拓生物 (杭州) 技术有限公司

神拓生物致力于打造基因治疗和创新递送技术平台，重点开发第五代慢病毒载体平台，定位于实体肿瘤尤其是神经系统肿瘤相关基因治疗，并已与科研机构、医院及 CRO/CDMO 建立合作。神拓生物已完成天使+轮融资，目前 Pre-A 轮融资正在有序推进。

### (3) HeranovaLifesciencesHolding (合凯维)

合凯维是一家女性健康解决方案医疗科技公司，采用美国—亚洲联合运营模式，围绕诊断、药物、器械和数据等维度，开发非入侵性、非抗生素、非激素的检测及治疗方案。合凯维已完成 A1 轮融资交割，目前 A2 轮融资已经启动。

### (4) 杭州百懿生物药业有限公司

百懿药业成立于 2021 年，专注神经系统疾病创新药研发，创始团队具备 20 余年领域经验，并构建了多个具有国际水平的技术平台，重点面向发作性偏头痛和慢性偏头痛等难治性疾病。百懿药业已完成 Pre-A 轮融资，A 轮融资正在推进。

### (5) 苏州嘉树医疗科技有限公司

嘉树医疗成立于 2018 年，致力于成为自我给药装置全系统供应商，围绕高粘度药液、个人紧急用药、自免类疾病、应急管理及慢性病等场景提供自我给药解决方案。2026 年中拟进行新一轮融资。

### (6) 广州嘉越医药科技有限公司

嘉越医药创始于 2015 年 12 月，在上海、广州和杭州分别建立研发、临床运营及制剂中心，是以临床转化和临床医学为核心驱动的小分子创新药平台企业，覆盖肿瘤、自身免疫、代谢类和感染性疾病等领域。嘉越医药已完成 C1 轮融资。

### (7) LifeshieldMedical (生命盾医疗)

生命盾医疗是一家中德合作的跨国医疗器械企业，专注体外生命支持领域创新研发与产业化，核心管线包括介入式人工心脏、ECMO 系统、ECCO<sub>2</sub>R 和高端插管，并在苏州建设亚太总部及全球生产基地。生命盾医疗已完成 B2 轮融资。

#### (8) WinHealthInternationalHoldingGroup（维健医药）

维健医药是一家专注肾脏及血液疾病治疗的综合性制药企业，具备药物开发、生产及商业化一体化能力，产品组合覆盖肾脏、血液、呼吸及皮肤疾病等重大疾病领域。维健医药已完成 B 轮融资，并于 2025 年 11 月向香港联交所递交 A1 申请。

### 3、公司参与投资项目的经营管理情况

(1) 信息跟踪：公司持续关注基金投资进展，每季度审阅管理人提供的运营报告及估值说明，投后部门建立了基金投后跟踪台账，记录每个底层项目的融资里程碑、临床进展、上市进度等关键节点。2024-2025 年度，投资的 8 个项目均已完成后续轮融资或重大里程碑事件。

(2) 退出规划：基金存续期至 2029 年，目前已有明确退出预期的项目包括：维健医药：已经递交 A1 申请，后期择机退出。嘉越医药具备独立上市潜力，嘉树医疗、合凯维、生命盾医疗：具备独立上市或产业并购潜力。管理人预计基金整体 IRR 有望达到 10%—15%，公司投资回报可期。

(3) 后续出资管理：公司首期实缴 900 万元和二期实缴 900 万元的 70%以上资金已用于项目投资。剩余三期 1,200 万元认缴额度将根据管理人发出的缴款通知书及项目质量审慎缴付，确保资金使用效率。

### 4、减值风险判断及公允价值评估

#### (1) 减值风险判断

1) 底层项目估值均实现增长：维健医药已经递交 A1 申请，嘉越医药、合凯维、百懿生物、神拓生物、生命盾医疗等项目均完成后续轮融资，估值稳步提升。

2) 退出路径清晰：维健医药已于 2025 年 11 月提交港股 IPO 申报，预计 2026—2027 年实现上市；嘉越医药具备独立上市潜力，嘉树医疗、百懿生物、神拓生物、神曦生物、合凯维及生命盾医疗等具备独立上市或产业并购潜力。

3) 基金整体财务稳健：2025 年末基金净资产 1.46 亿元，底层项目多轮融资均获得知名投资机构（养生堂集团、泰珑投资、龙磐投资、上海生物医药基金、

杭州资本、康哲药业、拱墅国投、冷杉溪资本、北京亦庄等)投资,市场认可度高。

4) 管理人实力突出:核心投资人员汤大杰博士拥有 20 余年创投经验,基金投资组合符合生命健康产业前沿趋势。

综上,该基金运作规范,底层资产增值显著,不存在减值风险。

公司作为有限合伙人,委派观察员跟进投资项目,重点关注已启动 IPO 项目的退出节奏,力争在基金存续期内获得良好投资回报。

## (2) 公允价值评估

新金融工具准则中,在有限情况下,如果用以确定公允价值的近期信息不足,或者公允价值的可能估计金额分布范围很广,而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的,该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。

公司近期既无融资或股权转让价格,也无可比公司,或估值技术因参数不确定而结果不唯一,无法可靠计量。因而以成本作为公允价值最佳估值,不调整公允价值变动。

## 二、会计师核查程序及核查结论

### (一) 核查程序

年审会计师采取的主要应对措施如下:

1、查阅公司与被投资单位签订的投资协议、合伙协议、公司章程、出资证明等文件,核实持股比例、投资成本、股东权利安排及基金的组织形式、存续期限等基本信息;

2、获取被投资单位财务报表及公开信息,结合经营状况、行业变化等因素,逐项判断是否存在减值迹象

3、获取被投资单位近两年审计报告或财务报表,分析其收入、利润、净资产等关键财务指标的变动情况及亏损原因;获取基金运营报告,了解基金投资进展、底层项目经营状况及估值方法;

4、了解被投资单位股权是否存在公开交易市场、本期是否进行外部融资或份额转让,以判断是否存在可参考的公允价值依据;

5、通过企查查等公开渠道查询被投资单位工商信息、股权结构、是否存在经营异常或诉讼等信息。

### (二) 核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、长期股权投资公司持续正常经营、净资产均为正，不存在资不抵债或清算破产等情形，不存在减值风险，因此，公司未对上述长期股权投资计提减值准备，符合会计准则相关规定，具有合理性。

2、其他权益工具投资公司与私募股权基金以公允价值计量的金融工具均正常经营，由于用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计。因此，公司未对其他权益工具和其他非流动金融资产调整公允价值，符合会计准则相关规定，具有合理性。

特此公告。

杭州奥泰生物技术股份有限公司董事会

2026年5月18日