

目 录

一、关于营业收入·····	第 1—18 页
二、关于客户·····	第 18—26 页
三、关于应收账款和合同资产·····	第 26—30 页
四、关于存货·····	第 30—36 页
五、关于产能建设·····	第 37—46 页
六、关于资金和偿债能力·····	第 46—50 页
七、关于期间费用·····	第 50—60 页
八、关于其他应收款·····	第 60—62 页

问询函专项说明

天健函〔2026〕887号

上海证券交易所：

由成都圣诺生物科技股份有限公司（以下简称圣诺生物或公司）转来的《关于成都圣诺生物科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0327号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于营业收入

年报显示，公司实现营业收入7.41亿元，同比增长62.57%，其中原料药营业收入4.09亿元，同比增长164.07%，主要系GLP-1原料药境外销售增加所致；制剂营业收入1.97亿元，同比增加3.82%。

请公司说明：（1）公司不同细分业务板块销售模式，销售模式近年是否发生变化；（2）公司制剂业务主要品种及收入实现情况，并作出量价和毛利率变动分析，同比变化与行业政策及趋势是否匹配；（3）公司原料药业务主要品种销售情况，包括但不限于主要客户及终端客户情况、对应产品研发进展或注册情况、销售收入、量价及毛利率同比变化情况，重点分析GLP-1原料药销售情况、终端去向、以及相关药物审评政策变化及市场竞争格局变化对该原料药销售可持续性的影响；（4）公司药学研究服务及定制生产业务主要客户及收入实现情况，包括但不限于合同金额、收入确认方法、合同履行进度估计方法、所服务管线研发或商业化进展等；（5）技术转让业务开展具体情况，相关技术转让对应营业收入和营业成本具体构成，收入和成本确认是否符合合同约定及《企业会计准则》的规定；（6）说明第三季度经营现金流净额为负、第四季度收入环比增长但归母净利润环比下滑的原因及合理性，期末收入确认时点是否准确；（7）公司境外业务收入增长的原因及合理性。

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，包括但不限于境外客户的函证与走访具体情况、与出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等第三方数据的验证及匹配情况等。（问询函第1条）

（一）公司不同细分业务板块销售模式，销售模式近年是否发生变化

公司致力于为国内外医药企业的多肽类创新药研发提供药学研究和定制生产服务，自主研发、生产和销售多肽类仿制药原料药和制剂产品以及多肽药物生产技术转让服务。为适应国家药品集中采购等政策及行业环境的不断变化，公司持续加强以流程管理为主线的销售体系建设，精细化运作销售模式，以更好的实现公司产品与价值的传递。目前公司主要有以下销售模式：

1. 直销模式，公司多肽创新药药学研究服务、多肽类产品定制生产服务面向国内外医药企业，以及公司多肽原料药产品面向国内客户主要采用直销模式，公司部分多肽原料药产品在国外销售采用直销模式。

2. 代理销售模式，公司多肽原料药产品在国外销售主要以与凯华（Chemwerth）、Tecoland等专业原料药代理商合作，通过国外代理商的渠道、影响力及人脉资源去争取更多的客户、开发国外市场。同时，公司可通过与代理商签订买断式销售合同的方式，按照合同订单完成生产并直接报关发货到终端客户所在地。

3. 推广商模式，目前主要针对在国内销售的制剂产品，通过与推广商签订市场推广协议，由推广商负责在一定区域内推广一种或多种产品。

公司近年均采用上述销售模式，未发生变化。

（二）公司制剂业务主要品种及收入实现情况，并作出量价和毛利率变动分析，同比变化与行业政策及趋势是否匹配

公司制剂业务主要品种及收入实现情况如下：

单位：万瓶、万元

项目	2025年					
	销量	收入	成本	收入占制剂收入比	毛利率	销售单价（元/瓶）
醋酸阿托西班注射液	167.38	11,349.19	3,060.52	57.72%	73.03%	67.80
醋酸奥曲肽注射液	633.79	5,216.87	1,658.71	26.53%	68.20%	8.23

注射用生长抑素	418.31	2,845.35	2,218.91	14.47%	22.02%	6.80
小计	1,219.48	19,411.41	6,938.14	98.73%	64.26%	-

(续上表)

项目	2024年					
	销量	收入	成本	收入占制剂收入比	毛利率	销售单价(元/瓶)
醋酸阿托西班注射液	154.74	10,431.16	3,289.69	55.08%	68.46%	67.41
醋酸奥曲肽注射液	592.74	5,850.33	1,617.52	30.89%	72.35%	9.87
注射用生长抑素	304.55	2,066.61	1,759.88	10.91%	14.84%	6.79
小计	1,052.03	18,348.10	6,667.09	96.88%	63.66%	-

(续上表)

项目	变动情况					
	销量变动比	收入变动比	成本变动比	收入占制剂收入比变动比	毛利率变动比	销售单价变动比
醋酸阿托西班注射液	8.17%	8.80%	-6.97%	4.80%	6.68%	0.58%
醋酸奥曲肽注射液	6.93%	-10.83%	2.55%	-14.11%	-5.73%	-16.62%
注射用生长抑素	37.35%	37.68%	26.08%	32.62%	48.34%	0.15%
小计	15.92%	5.80%	4.07%	1.90%	0.93%	-

由上表可知，公司制剂业务主要品种为醋酸阿托西班注射液、醋酸奥曲肽注射液以及注射用生长抑素，三款产品 2025 年销售占比为 98.73%。

醋酸阿托西班注射液 0.9ml:6.75mg 及 5ml:37.5mg 规格于 2023 年 4 月中标第八批国家药品集中带量采购，本期产品销售单价较上期基本平稳，销量小幅增长；毛利率同比提升，主要原因系公司完成配液工序自动化升级，采用全自动密闭配液系统替代传统手动配液模式，单批次生产规模扩大，单位生产成本随之下降。

醋酸奥曲肽注射液 1ml:0.1mg 规格于 2022 年 7 月中标第七批国家药品集中

带量采购，本期产品销量与上期基本持平，但销售单价、毛利率均有所下滑。根据全国药品集中采购相关文件要求，该产品自 2024 年 5 月起中选价格由 16.82 元/支下调至 8.99 元/支，中选价格大幅下调使得本期销售均价及毛利率同步回落，该变化符合医药行业集采政策导向与行业发展趋势。

注射用生长抑素 3mg 规格于 2023 年 4 月中标第八批国家药品集中带量采购，中标价格为全国最低价。本期销售单价相较于上期波动不大，但销量和毛利率大幅上涨。销量大幅提升一方面得益于本品集采中标价具备价格优势，另一方面公司产品临床认可度较高，终端医疗机构综合考量产品价格与质量优势，采购需求显著提升，销量增长契合行业集采发展趋势。毛利率大幅上涨，主要源于公司优化该产品生产排班方案，生产效率持续提升，产线设备产能得到充分释放，工序闲置时间有效压缩，等效生产周期缩短，单位生产成本有所下降。

(三) 公司原料药业务主要品种销售情况，包括但不限于主要客户及终端客户情况、对应产品研发进展或注册情况、销售收入、量价及毛利率同比变化情况，重点分析 GLP-1 原料药销售情况、终端去向、以及相关药物审评政策变化及市场竞争格局变化对该原料药销售可持续性的影响

1. 公司原料药业务主要品种销售情况

2025 年公司原料药业务主要销售品种为司美格鲁肽、替尔泊肽、利拉鲁肽、胸腺法新、醋酸艾替班特，该等品种销售额占 2025 年原料药销售总额的 90.65%。上述五种原料药 2025 年销售总量为 310,489.10 克，实现销售收入 37,052.09 万元，较上期同比增长 184.43%，其中 GLP-1 原料药司美格鲁肽和替尔泊肽销量与销售收入均实现大幅增长，一方面系长效 GLP-1 类药物临床优势突出，市场认可度不断提高，减重适应症需求集中释放，产品终端渗透率快速提升；另一方面系公司本年度产能逐步释放、销售渠道布局持续优化完善，带动司美格鲁肽、替尔泊肽两款原料药出口收入大幅增加。本期两款产品销售单价均出现明显下滑，主要源于行业市场竞争日趋激烈，供需格局发生变化，产品市场价格整体下行，其中司美格鲁肽毛利率保持平稳，主要依托规模化生产效应与生产工艺持续优化，单位生产成本降低；替尔泊肽毛利率实现同比提升，主要系上期该产品仅为小批量零星销售，营收基数偏低所致。

本期利拉鲁肽销量及销售收入均出现较大幅度下滑。随着司美格鲁肽、替尔泊肽等长效 GLP-1 药物市场渗透率持续提升，短效产品市场需求被逐步挤压，利

拉鲁肽行业需求持续萎缩，产品销售价格同步下行，受销量走低与售价下降双重因素影响，本期利拉鲁肽毛利率出现明显下滑。

胸腺法新和醋酸艾替班特的销售单价、销售收入及毛利率本期保持平稳。

2. 公司原料药业务主要品种的主要客户及终端客户情况

公司上述原料药业务主要品种的主要客户为国内外大型制药公司、药品经销公司等，主要为直销，经销收入分为直接发货至终端以及发货至代理的部分，2025年主要原料药业务分类统计如下：

单位：万元

项目	金额	占比
直销收入	21,724.03	58.63%
经销收入-发货至终端	1,205.26	3.25%
经销收入-发货至代理	14,122.80	38.12%
合计	37,052.09	100.00%

由上表可知，公司原料药业务主要品种的销售主要为直销模式和发货至代理的经销模式。其中，直销模式分客户情况如下：

单位：万元

客户名称	直销收入	占比
客户一	18,634.22	85.76%
客户二	991.93	4.57%
客户三	605.17	2.79%
客户四	410.19	1.89%
客户五	218.65	1.01%
其他客户	863.87	3.98%
合计	21,724.03	100.00%

发货至代理的经销收入中有 12,311.38 万元为 GLP-1 原料药。对于发货至代理的经销收入，公司向主要经销商获取经其确认的终端流向数据核实最终销售的实现情况，发货至代理的经销收入分客户如下：

单位：万元

客户名称	经销收入	占比	是否提供终端流向数据
客户六	11,860.85	83.99%	否
客户七	1,668.57	11.81%	是
其他客户	593.38	4.20%	否
合计	14,122.80	100.00%	

由上表可知，公司已取得终端流向的发货至代理的经销收入占比为 11.81%，本期销售金额较大的司美格鲁肽美国经销商客户六出于对商业机密等因素的考虑未提供流向数据，通过公开信息查询其工商信息及相关资质等可知其为北美定制调配药房原料药（API）专供分销商，与公司不存在关联关系，截至 2025 年末，该客户对应货款均已收回，期末应收账款余额为 0。

3. 对应产品研发进展或注册情况

公司原料药业务主要品种对应产品研发进展或注册情况如下：

序号	原料药名称	治疗领域	研发进展	国内外注册/备案情况	制剂应用情况
1	醋酸艾替班特	罕见病	已批准 / 原料药已向 FDA 申报	美国 DMF 备案 / 国内原料药登记 (A) / 俄罗斯登记 / 土耳其登记	客户制剂美国申报、自有制剂国内上市、客户制剂俄罗斯上市、客户制剂土耳其上市
2	胸腺法新	免疫	已批准	国内原料药登记 (A) / 韩国食药管理局注册	自有制剂国内上市、客户制剂国内和韩国上市
3	利拉鲁肽	糖尿病	临床试验中	美国 DMF 备案 / 国内原料药登记 (I) / 伊朗登记	客户制剂美国申报、自有制剂国内申报、客户制剂伊朗有条件获批
4	司美格鲁肽	糖尿病、减重	药学研究	取得美国 DMF 备案 / 韩国登记获批	-
5	替尔泊肽	糖尿病、体重控制	药学研究	美国 DMF 备案	-

4. GLP-1 原料药相关药物审评政策变化及市场竞争格局变化对该原料药销售可持续性的影响

当前全球 GLP-1 原料药行业呈现监管体系持续规范、行业产能稳步扩张、市场竞争日趋充分的发展态势，具备完整合规体系及国际化资质的企业竞争优势持续凸显。

监管政策层面，国内监管明确区分 GLP-1 药品分化学合成与生物重组技术路径，重组类产品参照生物类似药标准，对杂质研究、质量稳定性、生产全过程追

溯等核心质控规范显著提升；同时实施原料药与制剂关联审评机制，下游减重适应症终端销售监管不断规范趋严。海外合规准入门槛同步提高，美国拟于 2026 年三季度将核心 GLP-1 品种移出散装原料药清单，严格执行 cGMP 及 DMF 备案准入要求，不合规产品将被限制入境；欧盟认可取得 CEP 认证的原料药产品，东南亚、中东等新兴市场监管规则亦持续向欧美对标。

市场格局方面，GLP-1 药物适应症应用场景持续拓宽，随着核心品种司美格鲁肽化合物国内专利到期，2026 至 2027 年行业仿制药将集中申报上市，国内企业在多靶点、口服剂型、超长效制剂等领域差异化布局，行业市场竞争进一步加剧。

综上，行业政策规范化调整总体利好合规、资质完善的医药企业。而公司持续推进各主力品种国内外注册申报进程，完善全球化营销布局与合规销售渠道，依托规范的生产质控体系及优质客户资源，有效应对 GLP-1 原料药审评政策、市场格局变动所带来的经营风险。随着公司在美国、俄罗斯、韩国、印度、东南亚及欧洲等市场的不断拓展，公司原料药产销规模将稳步提升，业务具备持续、稳定的经营能力。

(四) 公司药学研究服务及定制生产业务主要客户及收入实现情况，包括但不限于合同金额、收入确认方法、合同履行进度估计方法、所服务管线研发或商业化进展等

1. 收入确认具体方法及合同履行进度估计方法

(1) 定制生产

公司提供定制生产业务，公司将货物交至客户指定地点，并在相关单据上签字确认收货时，客户即取得了商品控制权，属于在某一时点履行的履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单或签收单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

(2) 药学研究服务

公司提供药学研究服务，需向客户提供原料药和注射剂研究的制备工艺和产

品质量标准，以及提供原料药和制剂的相应生产记录和检验记录等资料，且服务过程中的相关知识产权归客户所有，故公司在提供药学服务时，客户即取得并消耗企业履约所带来的经济利益，故公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，应按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。公司按照产出法确定提供服务的履约进度，公司根据签订的药学研究服务合同中约定的节点将合同划分为几个阶段，将合同约定并经客户确认的合同节点（里程碑）作为履约进度确认提供的劳务收入。在达到合同节点里程碑时，根据合同节点里程碑为确认依据，于资产负债表日确认项目收入，将项目相关的成本结转计入当期成本；在资产负债表日，处于合同节点里程碑之间的已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本结转计入当期成本，按同等金额确认该阶段所提供的劳务收入，直至履约进度能够确认为止。

2. 公司药学研究服务及定制生产业务主要客户及收入实现情况

药学研究服务的前五大客户情况如下：

单位：万元

客户	合同金额	合同内容	本期确认收入	2025年末应收账款余额	期后回款金额	所服务客户管线	所服务客户管线研发或者商业化进展
客户八	4,138.94	质量研究和西林瓶制备、原料药及制剂研究、制备等	2,635.99	0.00	/	管线一	临床III期
客户九	1,985.00	临床样品原料药、制剂、临床样品的研究、制备等	1,326.71	279.41	279.41	管线二	临床III期
客户十	1,088.15	原料药和制剂药学研究等	746.48	133.10	133.10	管线三	IND申报
客户十一	1,180.00	原料药及制剂药学研究、临床研究用药的制备等	611.54	513.81	0.00	管线四	临床III期
客户十二	1,588.00	创新药项目药学研究等	445.50	0.00	/	管线五	IND申报
合计			5,766.22	926.32	412.51	-	-
占药学研究服务收入比例			64.30%			-	-

注：期后回款金额的截至时间为2026年6月30日。

定制生产业务前五大客户情况如下：

单位：万元

客户	合同金额	合同内容	本期确认收入	2025年末应收账款余额	期后回款金额	所服务客户管线	所服务客户管线研发或者商业化进展
客户十三	626.05	精氨酸、赖氨酸多肽、乙酰基六肽-8等客户肽	551.28	124.97	124.97	不适用	不适用
客户十四	355.32	铜胜肽等客户肽	353.58	347.93	-	不适用	不适用
客户十五	245.80	棕榈酰三肽-5等客户肽	216.04	64.41	64.41	不适用	不适用
客户十六	206.17	二赖氨酸甲酯等客户肽	204.14	0.00	/	不适用	不适用
客户十七	168.67	精氨酸、赖氨酸多肽等客户肽	135.63	0.00	/	不适用	不适用
合计			1,460.67	537.31	189.38	-	-
占定制生产收入比例			62.62%			-	-

注：期后回款金额的截至时间为2026年6月30日。

公司定制生产业务系根据客户下达采购订单开展定制化多肽产品直接销售，属于货物销售业务，并非为客户药物研发管线提供研发技术服务。

公司药学研究和定制生产业务本期和上期毛利率情况如下所示：

单位：万元

产品	2025年			2024年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
药学研究服务	8,968.21	6,239.64	30.42%	6,091.68	4,493.27	26.24%
定制生产	2,332.51	819.10	64.88%	2,623.84	1,575.16	39.97%

本期公司药学研究服务毛利率相较于上期较为稳定。公司定制生产包含GMP级多肽原料药和制剂、非GMP定制肽两类业务，存在单批产量小、工艺差异大等特征，且为获取客户后续大额订单，定价常予以让利，综合导致该板块毛利率波动明显、稳定性较差，所以本期毛利率较上期波动较大。

(五) 技术转让业务开展具体情况，相关技术转让对应营业收入和营业成本具体构成，收入和成本确认是否符合合同约定及《企业会计准则》的规定

公司技术转让收入营业收入和营业成本如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业成本	2025 年末应收 账款余额	期后回款
艾塞那肽技术转让	1,698.11	1,406.01	1,698.11	0.00
小计	1,698.11	1,406.01	1,698.11	0.00

注：期后回款金额的截至时间为 2026 年 6 月 30 日。

公司于 2014 年 10 月 26 日与乐普(北京)医疗器械股份有限公司（以下简称“乐普医疗”）签署《技术转让合同》，约定将艾塞那肽原料药和注射剂（以下简称“标的品种”）的知识产权及开发、商业化、销售和分销、再许可、对外许可和其他适用的权利、所有权和利益等全部权益（以下简称“标的权益”）转让给乐普医疗。转让价款共计 6,000.00 万元，分三期支付：自合同生效之日起 15 个工作日内支付 2,400.00 万元，并完成标的品种全部技术（工艺）资料的交接；自标的品种取得国家药监局批准文号起 15 个工作日内支付 1,800.00 万元；自生产标的品种的生产线获国家药监局 GMP 认证并生产出首批可上市销售产品之日起 15 个工作日内支付 1,800.00 万元。标的权益自协议生效之日转移至乐普医疗。公司已于 2014 年 10 月收到 2,400.00 万元首期款并移交相关资料，标的品种已于 2025 年 6 月取得国家药监局批准文号。

公司的技术转让业务，属于在某一时刻履行的履约义务，收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。公司已于 2014 年 10 月收到 2,400.00 万元首期款并移交相关资料，并于 2014 年确认第一期收入 2,400.00 万元(含税)；标的品种已于 2025 年 6 月取得国家药监局批准文号，已按合同要求完成明确的阶段性成果且相关的成本能够可靠地计量，故本期确认第二期收入 1,800.00 万元（含税），结转成本 1,406.01 万元，主要为艾塞那肽项目研发过程中发生的材料、人工以及委外检测费、临床试验费等直接费用。

综上，公司的技术转让收入和成本确认符合合同约定及《企业会计准则》的规定。

（六）说明第三季度经营现金流净额为负、第四季度收入环比增长但归母净利润环比下滑的原因及合理性，期末收入确认时点是否准确

1. 第三季度经营现金流净额为负的原因

公司第三季度经营性现金流量净额为-2,155.65万元,2025年经营性现金流主要项目金额分季度如下:

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	14,232.45	20,404.92	14,733.40	23,940.10
购买商品、接受劳务支付的现金	7,703.60	8,151.63	9,308.08	6,286.41
支付给职工以及为职工支付的现金	4,256.73	3,496.97	3,667.15	3,687.62
经营活动产生的现金流量净额	876.11	7,289.75	-2,155.65	11,834.39

由上表可见,公司第三季度销售商品、提供劳务收到的现金规模偏低,而购买商品、接受劳务支付的现金为全年四个季度最高,使得当期经营活动现金流量净额为负,且处于四个季度最低水平。

销售回款偏少主要受结算周期影响,部分大客户第三季度形成的销售收入及对应应收账款顺延至第四季度回笼。以第一大客户客户一为例,该客户第三季度销售收入4,668.33万元,当期仅回款1,580.52万元,剩余款项于第四季度收回。购买商品、接受劳务支付的现金偏多一方面系公司上半年材料采购款于第三季度结算支付的较多,相应采购现金支出有所增加。上述销售回款与材料采购款付款的周期结算导致第三季度经营活动现金流量净额为负。

2. 第四季度收入环比增长但归母净利润环比下滑的原因及合理性,期末收入确认时点是否准确

公司第三、四季度营业收入、归属于母公司所有者的净利润及利润表中其他波动幅度较大的项目明细如下:

单位:万元

项目	2025年第四季度	2025年第三季度	波动额
营业收入	22,133.82	18,254.73	3,879.09
管理费用	2,955.74	1,421.28	1,534.46
营业外支出	1,100.51	35.78	1,064.73
归母净利润	3,091.42	3,805.35	-713.93

由上表可知,公司第四季度营业收入实现环比增长,但归母净利润环比有所

下滑，主要原因系该季度管理费用、营业外支出大幅增加。

第四季度管理费用大幅增加主要系：(1) 公司第四季度结算支付的政府补助项目申报服务费、ERP 项目服务费、律师服务费等各类中介机构费用较多，合计金额约 520 万元；(2) 公司第四季度产销量扩大导致环保处置费增加较多，约 200 万元；(3) 伴随公司营业收入、盈利规模增长，第四季度计入管理费用的年终奖等职工薪酬有所增加。

第四季度营业外支出大幅增加主要系根据子公司圣诺制药接到的南京市公安局雨花台分局下达的《调取证据通知书》，南京市公安局对包括圣诺制药在内的几家医药企业就相关产品进行调查，并要求协助其调查取证，截至 2025 年末，该案件处于审查起诉阶段，可能会产生一定金额的诉讼损失，是过去的交易或者事项形成的潜在义务，须通过未来诉讼结果予以证实。公司根据案件进展情况于第四季度预计诉讼损失 1,097.96 万元，并根据企业会计准则的规定将该等预计诉讼损失计入营业外支出和预计负债。

公司第四季度营业收入较第三季度有所上涨主要系第四季度原料药出口收入增加，公司已根据合同约定将产品报关，取得提单或签收单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移，期末收入确认时点准确。

(七) 公司境外业务收入增长的原因及合理性

公司境外收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动率
境外销售收入	39,906.62	14,831.61	169.06%

本期境外销售收入相较于上期大幅增长，主要系长效 GLP-1 药物临床优势显著、市场认可度持续提升，减重适应症需求爆发、终端渗透率快速提高，叠加公司本年度产能释放、渠道布局持续完善，公司原料药产品司美格鲁肽和替尔泊肽出口收入大幅上涨。

(八) 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，包括但不限于境外客户的函证与走访具体情况、与出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等第三方数据的验证及匹配情况等

针对境外收入，我们履行了以下核查程序：

1. 了解与境外销售收入确认相关的关键内部控制，获取了公司制定的《产品销售管理流程》等一系列内控制度，查看了其中定价机制、物流管理、退换货机制等关键控制的设计情况，访谈了公司管理层、业务和财务人员，同时，对关键控制点和销售循环实施穿行测试及控制测试，评价其内部控制执行是否有效。

2. 对境外客户的交易金额实施函证程序，发函、回函金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度
境外销售收入	39,906.62
发函金额	38,306.67
发函比例	95.99%
回函确认金额	37,585.40
回函确认比例	94.18%

对于未回函的客户，我们进行了替代测试，检查了销售订单、出库单、物流记录、报关单、提单、银行收款记录、期后回款情况等确认了未回函客户业务发生的真实性。

3. 对重要的境外客户，检查销售合同或订单、销售发票、出库单、物流记录、报关单、提单、银行收款记录等信息，具体抽查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度
境外销售收入	39,906.62
抽查金额	39,679.01
抽查比例	99.43%

4. 检查出口退税申报表，复核公司免抵退相关会计处理是否正确，分析出口退税额与公司出口收入的勾稽关系，从税务系统获取公司 2025 年度出口报关记录，将报关金额与公司出口收入金额进行对比分析。公司下属子公司成都圣诺生物制药有限公司(以下简称“圣诺制药”)、成都凯捷多肽科技有限公司(以下简称“凯捷多肽”)、成都圣诺进出口有限公司(以下简称“圣诺进出口”)涉及出口业务，该等子公司出口销售收入与海关数据汇总核对如下：

单位：万元

项目	2025 年度
出口销售收入 (A)	39,906.62
出口退税申报表数据 (B)	29,248.24
差异 (C=A-B)	10,658.38

公司 2025 年度出口销售收入与出口退税申报表数据存在差异，主要系圣诺制药和凯捷多肽公司出口销售数据录入至税务系统时间晚于实际报关出口时间而产生的时间性差异所致。其中，主要系圣诺制药和凯捷多肽 2025 第四季度销售的部分产品，货运提单等日期在 2025 年，税务系统中在 2026 年度进行出口退税申报。针对该等业务，我们检查了装箱单、外销发票、报关单、提单等资料，确认相应报关出口日期、装箱日期以及提单日期均在 2025 年度，另外，我们检查了 2026 年出口退税申报表等数据，核实了 2025 年出口收入在 2026 年的申报情况。结合重要客户的回函情况，公司账面收入确认期间无误。

5. 获取公司在外汇管理局的收汇明细，核对账面外销收入，外销收汇金额与外管局收汇明细的差异情况。公司下属子公司圣诺制药、凯捷多肽、圣诺进出口涉及外销及收汇业务，该等子公司外销收入、外销收汇金额与外管局收汇明细核对情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		
	USD	EUR	CNY
公司账面外销收入 (A)	2,753.32	50.00	19,838.08
外管局外销收汇数据 (B)	3,200.05	50.15	15,137.21
公司账面外销回款金额 (C)	3,200.05	50.15	15,136.16
差异 1 (D=A-B)	-446.73	-0.15	4,700.87
差异 2 (E=C-B)	0.00	0.00	-1.05

公司境外销售收入与外管局收汇数据存在差异，主要系外销收入和外管局收汇数据的统计口径不同所致，公司外销收入系根据实际报关出口和货运提单的日期确认收入，而外管局收汇数据系根据公司实际收到的外汇金额统计。公司账面外销回款金额与外管局收汇数据零星差异主要系银行外汇收取的时间性差异所

致，经检查，该差异对应的货款公司已于 2026 年 1 月收到并入账。

6. 检查公司境外销售货物的投保情况，具体如下：

单位：万元

项目	投保金额	占比
已投保	26,109.76	65.43%
未投保	13,796.86	34.57%
小计	39,906.62	100.00%

由于公司的客户回款情况较好，且部分客户预收货款无需投保，另外，由于公司境外销售货物全程采用冷链运输，运输全程管控到位，温控条件稳定、货物安全有保障，相关物流环节由货运代理全权负责，综合评估运输风险偏低，因此公司货物一般不办理货运保险。但出于对大订单货物安全性的考虑，公司对于部分大订单货物在中国平安财产保险股份有限公司和中国人民财产保险股份有限公司进行了投保。

7. 对资产负债表日前后一个月的境外销售收入实施截止测试，评价收入是否在恰当期间确认。

8. 对境外收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因。

9. 获取公司境外销售台账(包括代理商及其终端客户)，检查直销收入、经销收入-发货至终端和经销收入-发货至代理的情况，统计如下：

单位：万元

项目	2025 年度	
	金额	占比
境外销售收入	39,906.62	100.00%
其中：直销收入	22,747.92	57.00%
经销收入-发货至终端	2,292.35	5.75%
经销收入-发货至代理	14,866.35	37.25%

由上表可知，公司境外收入主要为直销，经销收入分为直接发货至终端以及发货至代理的部分。对于发货至终端的经销收入，我们检查了销售发票、报关单、装箱单、提单，查证最终收货人是否为终端客户，核查比例为 100%，直接发货

至终端的经销收入收货人均均为终端客户；对于发货至代理的经销收入，我们取得了经主要经销商确认的终端流向数据核实最终销售的实现情况，发货至代理的经销收入分客户如下：

单位：万元

客户名称	经销收入	占比	是否提供终端流向数据
客户六	11,860.85	79.79%	否
客户七	1,668.57	11.22%	是
客户十八	927.99	6.24%	是
客户十九	408.94	2.75%	否
合计	14,866.35	100.00%	

由上表可知，已取得终端流向的发货至代理的经销收入占比为 17.46%，本期销售金额较大的美国经销商客户六出于对商业机密等因素的考虑未提供流向数据，我们通过公开信息查询了其工商信息及相关资质等，其为北美定制调配药房原料药（API）专供分销商，与公司不存在关联关系，另外，我们检查了公司与该经销商的合同、订单、发货单、报关单、提单以及收款情况等，截至 2025 年末，对应货款均已收回，期末应收账款余额为 0。

10. 通过公开资料查询公司主要境外客户的工商信息等，核实重要客户的资质等。

11. 检查境外客户期后回款情况，核实未收回账款对应的客户及原因，检查销售商品、提供劳务收到的现金与收入的匹配性。

经核查，我们认为：通过上述核查程序取得的证据及相关核查比例能够支撑公司境外收入真实、准确的结论。

（九）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）访谈公司相关人员，了解公司不同细分业务板块销售模式以及销售模式近年是否发生变化；

（2）了解公司制剂业务的行业政策及趋势，并分析制剂业务的波动情况及原因；

（3）访谈公司相关人员，了解公司原料药业务主要品种销售情况、对应产品

研发进展或注册情况、GLP-1 相关药物审评政策变化及市场竞争格局变化对该原料药销售可持续性的影响等；

(4) 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；

(5) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价各类业务收入确认方法是否适当；

(6) 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(7) 取得公司收入成本表，并抽样检查核实制剂业务、原料药业务收入真实性。对于内销收入，以抽样方式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、发货单及客户签收单等；对于出口收入，以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

(8) 结合应收账款函证，根据重要性水平以抽样方式向主要客户函证本期销售额；

(9) 检查公司报关单、提单等核实公司经销业务的收货单位是否为终端客户；

(10) 取得部分发货至代理的经销收入对应经销商的终端流向数据核实最终销售的实现情况；

(11) 访谈公司相关人员，了解公司药学研究服务及定制生产业务所服务管线研发或商业化进展情况等；

(12) 查阅公司技术转让业务明细账，并抽样检查核实营业成本具体构成；

(13) 对资产负债表日前后一个月确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(14) 访谈公司相关人员，查阅公司定期报告，了解公司第三季度经营现金流净额为负、第四季度收入环比增长但归母净利润环比下滑的原因；

(15) 对主要客户核实客户真实性、经营规模等信息；

(16) 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报；

(17) 访谈公司相关人员，了解公司境外业务收入增长的原因及合理性，针对境外业务收入采取的审计程序详见本回复一（八）。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 公司不同细分业务板块销售模式近三年不存在变化；
- (2) 制剂业务核心品种收入、销量、单价、毛利率变动主要受集采控费、生产成本波动影响，变动趋势与行业政策及趋势匹配，不存在异常情况；
- (3) 公司原料药业务本期大幅上涨的原因主要系长效 GLP-1 类药物临床优势突出，市场认可度不断提高，减重适应症需求集中释放，产品终端渗透率快速提升，叠加公司本年度产能逐步释放、销售渠道布局持续优化完善，导致司美格鲁肽、替尔泊肽两款原料药出口收入大幅增加；GLP-1 原料药相关药物审评政策变化及市场竞争格局变化对该原料药销售可持续性不存在重大影响；
- (4) 公司药学研究及定制生产业务真实，收入确认方法、合同履行进度估计方法符合企业会计准则的规定；
- (5) 公司技术转让业务收入确认准确、成本归集完整，收入和成本确认符合合同约定及《企业会计准则》的规定；
- (6) 公司第三季度现金流为负系销售回款和采购付款的周期结算所致，具有合理性；第四季度收入环比增长但归母净利润环比下滑，主要系第四季度管理费用增加及计提预计诉讼损失所致，具有合理性；公司按照企业会计准则确认收入，期末收入确认时点准确；
- (7) 公司境外收入增长主要系全球 GLP-1 药物市场需求增长以及公司产能释放和销售渠道布局持续优化完善所致，增长具有合理性；
- (8) 针对境外收入我们实施了函证、与出口退税、外汇收汇等独立第三方数据交叉核对、取得终端流向数据等程序，审计程序充分、有效。

二、关于客户

年报显示，前五名客户销售额 4.85 亿元，占年度销售总额 65.41%，集中度较高，其中第一大客户占销售总额 25.16%。

请公司说明：（1）直销和经销前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、销售金额、应收账款余额、期末及期后回款情况、坏账计提情况、主要客户与公司是否存在关联关系、最近三年主要客户变化情况等，经销客户须进一步说明主要终端销售去向；（2）结合市场需求、客户规模、历史合作情况，说明与第一和第二大客户的合作模式、是否属于代理商或终端制药企业、交易内容、销售金额较高的原因及同比变化，销售毛利率与其他客户的差异，是否存在退货

情况，终端销售情况，相关收入确认是否准确。（问询函第 2 条）

（一） 直销和经销前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、销售金额、应收账款余额、期末及期后回款情况、坏账计提情况、主要客户与公司是否存在关联关系、最近三年主要客户变化情况等，经销客户须进一步说明主要终端销售去向

1. 直销和经销前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、销售金额、应收账款余额、期末及期后回款情况、坏账计提情况、与公司是否存在关联关系

公司 2025 年直销和经销前五大客户销售情况如下：

单位：万元

销售模式	序号	客户	基本情况	2025 年度销售收入	2025 年末预收款金额	2025 年末应收账款余额	坏账计提情况	期后回款金额	期后回款说明[注 4]	主要销售产品	与公司是否存在关联关系
经销	1	客户六[注 1]	北美 API 原料药经销商	11,860.85	3,321.07	0.00	0.00	0.00	已结清	原料药	否
经销	2	客户二十	综合医药全产业链企业	7,700.75	0.00	958.23	47.98	958.23	已结清	制剂	否
经销	3	客户二十一	综合医药全产业链企业	6,353.43	3.51	350.57	17.53	350.57	已结清	制剂	否
经销	4	客户七[注 2]	韩国医药原料进出口经销商	1,668.57	0.00	281.64	14.08	281.64	已结清	原料药	否
经销	5	客户二十二	综合性医药工业流通企业	1,293.72	0.00	122.51	6.13	122.51	已结清	制剂	否
经销前五大客户小计				28,877.32	3,324.58	1,712.95	85.72	1,712.95			
直销	1	客户一	俄罗斯化学制药/抗生素生产企业	18,651.31	0.00	7,565.63	378.28	7,565.63	已结清	原料药	否
直销	2	客户二十三	公司与其子公司客户八发生业务往来，为创新药研发、化学药品原料药制造企业	2,652.80	0.00	0.00	0.00	0.00	已结清	药学研究服务、定制生产业务	否
直销	3	乐普（北京）医疗器械股份有限公司	高端医疗器械制药企业	1,702.66	0.00	1,698.11	84.91	0.00	积极催收中	技术转让收入	[注 3]
直销	4	客户二十四	中成药+化学创新药企业	1,326.97	0.00	279.41	13.97	279.41	已结清	药学研究服务	否
直销	5	客户七[注 2]	韩国医药原料进出口经销商	1,015.36	0.00	198.42	9.92	0.00	积极催收中	原料药	否
直销前五大客户小计				25,349.10	0.00	9,741.57	487.08	7,845.04			

合计	54,226.42	3,324.58	11,454.52	572.80	9,557.99			
----	-----------	----------	-----------	--------	----------	--	--	--

注 1：公司与客户六及其集团下客户存在直销和经销两种业务模式，此处仅列示经销收入及往来情况。

注 2：公司与客户七及其集团下客户存在直销和经销两种业务模式，分别列示在经销和直销。

注 3：乐普（北京）医疗器械股份有限公司为公司原持股 5%以上法人股东，2024 年 11 月减持后持股比例已经小于 5%。

注 4：期后回款金额的截至时间为 2026 年 6 月 30 日。

注 5：同时存在预收余额和应收余额的系集团口径汇总列报结果。

2. 最近三年主要客户变化情况

(1) 最近三年前五大经销客户变化情况

最近三年前五大经销客户变化情况如下：

单位：万元

经销客户	2025 年收入	2024 年收入	2023 年收入	收入类型	2025 排名	2024 排名	2023 排名
客户六	13,071.42			原料药	1		
客户二十	7,700.75	6,150.23	2,773.25	制剂	2	2	2
客户二十一	6,353.43	7,270.87	6,232.27	制剂	3	1	1
客户七	1,668.57	843.07	446.72	原料药	4	5	9
客户二十二	1,293.72	783.12	567.75	制剂	5	6	8
客户二十五	1,283.07	1,154.34	2,344.37	原料药	6	4	3
客户二十六	530.64	577.61	1,001.05	制剂	10	7	4
客户十九	408.95	1,166.10	205.36	原料药	11	3	13
客户二十七	369.66	350.18	896.13	制剂	12	12	5

由上表可见，除 2025 年度新增原料药经销客户客户六外，公司主要经销客户整体保持稳定，未发生重大变动。该客户为公司 2024 年末新增拓展的 GLP-1 原料药海外分销商，受本期 GLP-1 类原料药市场需求大幅攀升影响，公司相关原料药出口规模实现显著增长。

(2) 最近三年前五大直销客户变化情况

最近三年前五大直销客户变化情况如下：

单位：万元

直销客户	2025 年收入	2024 年收入	2023 年收入	收入类型	2025 排名	2024 排名	2023 排名
客户一	18,651.31	7,758.28	3,198.82	原料药	1	1	1

客户二十三	2,652.80	1,041.33	1,048.77	药学研究服务、定制肽	2	5	7
乐普（北京）医疗器械股份有限公司	1,702.66	1,977.51	3,178.91	技术转让、受托加工	3	2	2
客户二十四	1,326.97	741.26	379.09	药学研究服务	4	8	14
客户七	1,015.36	1,050.31	1,094.65	原料药	5	3	4
客户二十八	921.74	1,041.62	1,817.73	原料药	6	4	3
客户二十九	11.35	335.48	1,086.87	药学研究服务	70	12	5

由上表可见，除部分药学研究业务客户因各期完成的节点不同导致收入规模变化较大外，公司最近三年前五大直销客户基本保持稳定。

3. 经销客户主要终端销售去向

公司原料药经销客户的终端销售去向主要为供给制药企业作为生产研发原料、供给下游经销商等；制剂产品终端去向覆盖医院临床终端与社会零售药店两大主流药品终端市场。公司全部经销商均采用买断式经销模式，货物交付后货权发生转移，由经销商自主开展下游分销业务。

对于原料药经销客户，向主要客户获取了终端流向数据，情况说明详见本回复一（三）2之说明。

对于制剂客户，公司主要一级经销商均为大中型医药流通企业，此类一级经销商为方便向供应商采购和库存管理自建了供应商管理系统，并向公司开放了权限，供公司查询其销售流向和库存数据。公司可以使用取得的用户名、密码，随时登录系统实时查询相关数据。2025年度，向公司开放供应商管理系统的制剂经销收入占公司制剂总收入的比例为75.05%，其中，截至2025年末经销商已配送至医院等终端的占比为85.37%；对于未建立库存系统或未向公司开放权限的经销商，则以微信等方式通常每月向公司提供其库存数据和产品销售流向数据，上述通过微信等提供销售流向数据的制剂经销收入占公司制剂总收入的比例为24.54%；剩余约0.41%的经销商尚未提供销售流向数据，该部分客户主要系药店、基层小诊所等，该部分客户业务规模较小且业务持续性较差，因此公司未强制要

求该等客户提供流向数据。

(二) 结合市场需求、客户规模、历史合作情况，说明与第一和第二大客户的合作模式、是否属于代理商或终端制药企业、交易内容、销售金额较高的原因及同比变化，销售毛利率与其他客户的差异，是否存在退货情况，终端销售情况，相关收入确认是否准确

公司第一和第二大客户的销售情况详见下表所示：

单位：万元

客户	销售内容	营业收入		
		2025 年	2024 年	波动率
客户一	司美格鲁肽、替尔泊肽、利拉鲁肽等原料药	18,651.31	7,758.28	140.41%
客户六	司美格鲁肽、替尔泊肽等原料药	13,071.42	0	100.00%
其他原料药客户	原料药	9,149.96	7,719.59	18.53%
小计	-	40,872.69	15,477.87	164.07%

注：公司第一和第二大客户均系原料药客户，因此对比时仅列示其他原料药客户

客户一属于终端制药企业，专注化学原料药与制剂，覆盖肿瘤、抗感染、心血管、中枢神经等领域，公司与其从 2021 年开始合作，历年公司主要销售产品为醋酸阿托西班、司美格鲁肽、替尔泊肽、利拉鲁肽等原料药。客户六属于代理商，为公司 2024 年末新增拓展的 GLP-1 原料药海外分销商，2025 年主要销售产品为司美格鲁肽、替尔泊肽等 GLP-1 原料药。本期该等客户销售金额较高且同比增幅较大的原因主要系长效 GLP-1 药物临床优势显著、市场认可度持续提升，减重适应症需求爆发、终端渗透率快速提高，叠加公司本年度产能释放、渠道布局持续完善，公司原料药产品司美格鲁肽和替尔泊肽本期出口收入实现大幅提升。

客户六由于其产品需要严格遵循美国市场 FDA 药品监管高标准，各项合规及包装要求较高，单位售价相应较高，同时，GLP-1 市场价格随着同业竞争者增加呈持续下降趋势，年内不同时间段签署订单，成交价格存在差异，而该客户在年内签署订单时间较早，单价相对较高，使得整体毛利率较高。另外，客户一 2025 年与 2024 年相比，销售量大幅度上涨，而毛利率下降一方面系市场竞争持续加剧，供需格局变化促使产品价格呈持续走低态势，另一方面系客户一的采购量较大，因此销售价格予以一定优惠。

公司第一和第二大客户 2025 年均不存在退货情况，客户一为终端制药企业，已实现终端销售，而客户六为经销商，该客户出于对商业机密等因素的考虑未提供流向数据，因此公司无法获知其终端销售情况。

公司第一和第二大客户均为外销客户，公司已根据合同约定将产品报关，取得提单或签收单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移，相关收入确认准确。

（三） 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解主要直销和经销客户的基本信息、经营规模、行业背景，评估客户经营风险、核实是否与公司存在关联关系；

(2) 访谈公司相关人员，了解最近三年主要客户变化情况及变化原因；了解主要客户销售金额较高的原因、同比变化的原因、销售毛利率与其他客户差异情况、是否存在退货情况等；

(3) 获取公司直销、经销客户分类台账，分模式整理前五大客户销售明细、期末应收账款明细表，复核收入分类归集准确性；

(4) 对客户的交易金额实施函证程序；

(5) 对重要的客户，检查销售合同或订单、销售发票、出库单、物流记录、报关单、提单、银行收款记录等信息；

(6) 对资产负债表日前后一个月的销售收入实施截止测试，评价收入是否在恰当期间确认；

(7) 针对境外客户，我们执行了其他程序详见本回复一（八）之所述；

(8) 检查主要客户期后回款情况，核实未收回账款对应的客户及原因；

(9) 取得重要经销商终端流向数据，核实产品终端流向情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司直销、经销前五大客户销售情况不存在异常；近三年客户变动均系下游市场需求、客户自身经营规划导致，具备商业合理性；

(2) 公司第一大客户为境外终端制药企业，第二大客户为境外经销商，销售金额较高的原因及同比增幅较大主要系全球 GLP-1 药物市场需求扩容、公司自身

产能释放共同导致；前两大客户销售毛利率与其他客户的差异由采购规模及销售定价差异等形成，具有合理性；2025年度前两大客户无销售退货；前两大客户按照企业会计准则的相关规定确认收入，相关收入确认准确。

三、关于应收账款和合同资产

年报显示，应收账款期末余额 1.71 亿元，同比增加 43.88%，其中单项计提 1,343.20 万元，当期信用减值损失 376.12 万元，同比下降 48%。合同资产期末余额 3,254.54 万元，其中计提 289.37 万元坏账准备。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产合计 1.23 亿元，占期末余额合计数的 60.38%。

请公司说明：（1）应收账款与合同资产余额前五大具体情况，包括但不限于客户名称、交易内容、交易金额、收入确认情况，期后回款及结转收入情况，坏账计提情况，主要客户与公司是否存在关联关系；（2）列示单项计提坏账的客户名称、收入确认时点、金额、对应的应收账款、合同资产金额及计提比例、变更为单项计提的原因、2025 年以来与相关客户的业务开展情况，说明相关坏账计提是否及时、充分；（3）说明应收账款账面余额大幅增加但信用减值损失同比下降的原因及合理性。（问询函第 3 条）

（一） 应收账款与合同资产余额前五大具体情况，包括但不限于客户名称、交易内容、交易金额、收入确认情况，期后回款及结转收入情况，坏账计提情况，主要客户与公司是否存在关联关系

应收账款与合同资产余额前五大具体情况详见下表所示：

单位：万元

单位名称	交易内容	期末账面余额			应收账款坏账准备和合同资产减值准备	本期收入确认金额	期后回款金额	与公司是否存在关联关系	期后结转收入金额
		应收账款	合同资产	小计					
客户一	原料药	7,565.63		7,565.63	378.28	18,651.31	7,565.63	否	/
乐普（北京）医疗器械股份有限公司	技术转让	1,698.11		1,698.11	84.91	1,698.11		注 1	/
客户八	药学研究		1,350.77	1,350.77	72.26	2,652.80		否	166.23
客户十一	药学研究	513.81	468.08	981.89	62.69	611.54		否	96.23
客户三十	药学研究	690.00	10.02	700.02	700.02			否	0

小计		10,467.55	1,828.87	12,296.42	1,298.16	23,613.76	7,565.63		262.46
----	--	-----------	----------	-----------	----------	-----------	----------	--	--------

注 1：乐普（北京）医疗器械股份有限公司为公司原持股 5%以上法人股东，2024 年 11 月减持后持股比例已经小于 5%。

注 2：期后回款金额的截至时间为 2026 年 6 月 30 日，期后结转收入金额的截至时间为 2026 年 6 月 30 日。

公司合同资产余额均为药学研究客户处于合同节点里程碑之间的已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本。

(二) 列示单项计提坏账的客户名称、收入确认时点、金额、对应的应收账款、合同资产金额及计提比例、变更为单项计提的原因、2025 年以来与相关客户的业务开展情况，说明相关坏账计提是否及时、充分

公司单项计提坏账的应收账款客户情况如下：

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	变更为单项计提的原因	对应的收入确认时间	收入确认金额 (不含税)
客户三十一	120.00	120.00	100.00	账龄较长，客户经营困难，经查询公开信息，该客户 2025 年作为被告发生多起商业合作纠纷诉讼、实控人被限制高消费等，公司预计款项收回有风险。	2020 年	113.21
客户三十	690.00	690.00	100.00	客户经营困难，公司已多次催款并与该客户达成还款计划，但该客户未按照计划还款，2025 年公司向其提起诉讼，预计款项收回有风险。	2019 年	141.59
					2020 年	169.81
					2022 年	330.19
客户三十二	533.20	533.20	100.00	客户经营困难，上期已单项计提 50%，协商无果后 2025 年公司向其提起诉讼，公司预计款项收回有风险，全额单项计提坏账。	2023 年	503.02
小计	1,343.20	1,343.20	100.00			1,257.82

公司单项计提资产减值损失的合同资产客户情况如下：

单位：万元

客户名称	账面余额	减值准备	计提比例 (%)	变更为单项计提的原因	对应的收入确认时间	收入确认金额 (不含税)
------	------	------	----------	------------	-----------	--------------

客户三十	10.02	10.02	100.00	同应收账款	2022年	6.60
					2021年	3.42
客户三十二	35.35	35.35	100.00	客户经营困难，协商无果后2025年公司向其提起诉讼，公司预计款项收回有风险，全额单项计提坏账。	2024年	31.07
					2023年	4.28
小计	45.37	45.37	100.00			45.37

2025年至今，公司未与上述客户发生新的交易。在知悉该类客户出现经营困难后，公司已多次开展款项催收工作，并依法采取相关法律手段追偿，但相关应收账款仍未能收回，公司已对该部分应收款项单项全额计提坏账准备，相关坏账计提及时、充分。

(三) 说明应收账款账面余额大幅增加但信用减值损失同比下降的原因及合理性

信用减值损失包括应收账款和其他应收款信用减值损失，2025年明细如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	波动率
应收账款信用减值损失	-717.21	-503.48	42.45%
其他应收款信用减值损失	341.09	-219.87	-255.13%
合计	-376.12	-723.35	-48.00%

由上表可知，本期应收账款信用减值损失计提金额较上期上涨42.50%，与应收账款余额增加比例43.88%基本一致，不存在异常情况。

本期信用减值损失同比下降48.00%主要系其他应收款信用减值损失金额大幅下降所致，其他应收款本期末及上期末账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025年末	2024年末
1年以内	1,546.45	409.99
1-2年	11.00	6.40
2-3年	1.89	
3-4年		804.00
4-5年	4.00	

账龄	2025 年末	2024 年末
5 年以上	10.00	10.00
账面余额合计	1,573.34	1,230.39
减：坏账准备	92.00	433.14
账面价值合计	1,481.34	797.25

由上表可知，其他应收款信用减值损失金额大幅下降主要系上期账龄为 3-4 年的 800.00 万元土地保证金本期收回所致。

综上，本期应收账款信用减值损失金额与应收账款账面余额大幅增加的趋势相同，本期信用减值损失金额同比下降的原因主要系其他应收款中账龄较长的大额保证金本期收回所致。

（四） 核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）了解与应收账款减值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）针对管理层就坏账准备所作估计，复核其结果或者管理层对其作出的后续重新估计；

（3）复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

（4）对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，复核管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性，并与获取的外部证据进行核对；

（5）对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层确定的应收账款预期信用损失率的合理性，包括使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性；测试管理层对坏账准备的计算是否准确；

（6）根据重要性水平以抽样方式发函；结合应收账款函证以及期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

（7）通过公开信息查询应收账款与合同资产余额较大的客户的工商信息等，了解其经营情况、判断其是否为公司关联方；

(8) 检查主要客户期后回款情况和收入结转情况，核实未收回账款对应的客户及原因；

(9) 访谈公司相关人员，了解公司单项计提坏账的客户经营情况、单项计提的原因、2025 年与该等客户的业务开展情况等；

(10) 检查应收账款与合同资产余额前五大客户对应余额确认收入的时间，核查对应合同、发票、签收单和确认单等，核实收入真实性；

(11) 检查信用减值损失构成，了解应收账款账面余额大幅增加但信用减值损失同比下降的原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司应收账款、合同资产前五名客户具体情况不存在异常情况；

(2) 公司单项计提坏账的客户，坏账准备计提及时、充分；

(3) 应收账款账面余额大幅增加但信用减值损失同比下降主要系其他收款中账龄较长的大额保证金本期收回所致，具有合理性。

四、关于存货

年报显示，公司存货账面原值 3.71 亿元，同比增长 12.55%，占总资产的 17.38%，其中库存商品、原材料分别为 1.87 亿元、1.38 亿元，占比 50.34%、37.11%，减值计提比例为 12.62%、7.16%，2025 年确认存货跌价损失 1,353.67 万元，同比增加 38.88%。

请公司：（1）列示库存商品、原材料的具体情况，包括主要产品类别、数量、账面余额、当期计提的存货跌价准备、库龄、存放地点，说明是否存在长期未流转的存货，若是，请说明原因；（2）结合营收规模及市场需求、产销模式、备货周期、可比公司等情况，说明公司存货规模较大且较上年同比增长的原因及合理性；（3）结合公司在手订单、产品价格走势、产品效期以及存货跌价测试具体过程等，说明存货跌价准备计提是否合理、充分。（问询函第 4 条）

（一）列示库存商品、原材料的具体情况，包括主要产品类别、数量、账面余额、当期计提的存货跌价准备、库龄、存放地点，说明是否存在长期未流转的存货，若是，请说明原因

2025 年末，库存商品、原材料的具体情况如下：

单位：万元

存货类型	类别	单位	数量	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	当期计提的存货跌价准备	期末存货跌价准备余额
原材料	氨基酸	g/ml	20,717,244.79	10,448.25	4,930.03	4,389.85	384.47	743.90	393.51	855.05
	树脂	g	1,520,445.61	855.58	688.56	123.22	13.56	30.24	3.74	30.24
	化学试剂		18,893.90	2,461.66	1,679.12	557.49	138.33	86.72	40.37	100.78
	小计			13,765.49	7,297.71	5,070.56	536.36	860.86	437.62	986.07
库存商品	原料药	g	300,858.96	11,963.72	8,160.33	1,727.41	947.21	1,128.77	596.77	1,602.15
	制剂	瓶	781,294.00	1,360.54	603.46	745.87	11.21	-	11.89	11.89
	客户肽	g	12,538,224.19	5,349.26	2,424.43	641.07	559.31	1,724.45	309.74	742.46
	小计			18,673.52	11,188.22	3,114.35	1,517.73	2,853.22	918.40	2,356.50
合计				32,439.01	18,485.93	8,184.91	2,054.09	3,714.08	1,356.02	3,342.57
库龄余额占比					56.99%	25.23%	6.33%	11.45%		

由上表可知，2025年末公司原材料、库存商品库龄主要为1年以内和1-2年，占比82.22%。3年以上存货占比11.45%，占比较小。公司存货均存放在公司仓库。

公司部分原材料库龄较长，主要系供应商的最低订货量要求以及生产产品所需物料的对对应性，部分物料因对应产品无生产计划而未被领用。公司根据原材料及低值易耗品历史耗用情况，预计库龄3年以上的物料被耗用的比例极低，可变现净值降为0，按照100%计提存货跌价准备，本期计提金额较小主要系前期已经计提。

公司库龄较长的库存商品主要为红蝎肽、芋螺肽、阿基瑞林等客户肽备库产品，以及研发自用等暂未对外出售的原料药产品，期末公司库存商品库龄分布及存货跌价准备余额情况如下：

单位：万元

库龄	账面余额	占比 (%)	跌价准备余额	跌价占比 (%)
1年以内	11,188.22	59.91	22.32	0.95
1-2年	3,114.35	16.68	60.93	2.59
2-3年	1,517.73	8.13	545.81	23.16
3年以上	2,853.22	15.28	1,727.44	73.31
合计	18,673.52	100.00	2,356.50	100.00

由上表可见，2-3年和3年以上库存商品期末账面余额4,370.95万元，计提跌价准备2,273.25万元，计提比例52.01%，跌价准备计提充分。

(二) 结合营收规模及市场需求、产销模式、备货周期、可比公司等情况，说明公司存货规模较大且较上年同比增长的原因及合理性

2025年末公司存货余额具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年末	2024年末	变动额	变动幅度
原材料	13,765.49	12,011.46	1,754.03	14.60%
在产品	3,178.00	4,370.14	-1,192.14	-27.28%
库存商品	18,673.52	15,014.92	3,658.60	24.37%
低值易耗品	1,476.39	1,561.41	-85.02	-5.45%
合计	37,093.40	32,957.93	4,135.47	12.55%

由上表可知，公司本期末存货余额较上期上涨12.55%，主要系原材料和库存商品有所上涨。

1. 营收规模及市场需求情况

公司本期及上期收入成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025年末	2024年末	波动率
营业收入	74,145.54	45,607.00	62.57%
营业成本	31,397.02	19,170.43	63.78%
毛利率	57.65%	57.97%	-0.55%

由上表可知，公司本期产销规模较上期实现大幅增长，2025年末存货余额相应增加具备合理性，存货规模与当期产销业务体量相匹配。公司产销规模扩张主要源于长效GLP-1类药物临床疗效突出、市场接受度不断提升；叠加减重适应症市场需求集中释放、产品终端渗透率快速攀升，带动司美格鲁肽、替尔泊肽等核心原料药市场需求大幅放量，公司本期出口收入随之实现显著增长。

2. 产销模式及备货周期

根据自身经营管理经验及科学的管理方式，公司主要采用“以销定产”、“以产定采+合理备货”的产销模式。

2024-2025 年度公司备货周期情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
备货周期（天）	402	507

注 1：备货周期为周转天数

注 2：备货周期=360 天/[营业成本/（存货期初余额+存货期末余额）/2]

由上表可见，公司 2024 年、2025 年存货周转天数分别为 402 天、507 天，2025 年存货周转天数较上年同比下降。本期公司原料药销售收入大幅增长，产销规模增幅高于存货储备增幅，存货周转效率显著提升，因此存货周转天数有所减少，期末库存较上期略有增加具有合理性。

3. 可比公司情况

同行业可比公司存货及收入规模如下：

单位：万元

同行业公司	2025 年度		2024 年度		存货变动	收入变动
	存货账面余额	营业收入	存货账面余额	营业收入		
双成药业	7,234.62	27,676.12	8,465.88	17,420.58	-14.54%	58.87%
翰宇药业	30,388.89	96,635.21	28,565.37	59,019.90	6.38%	63.73%
圣诺生物	37,093.40	74,145.54	32,957.93	45,607.00	12.55%	62.57%

如上表所示，2024、2025 年末公司存货账面余额和收入规模与同行业上市公司翰宇药业较为接近，翰宇药业 2025 年收入大幅上涨、存货余额略有上涨，与公司变动趋势一致、存货规模相当。

（三）结合公司在手订单、产品价格走势、产品效期以及存货跌价测试具体过程等，说明存货跌价准备计提是否合理、充分

1. 在手订单情况

公司已与主要客户建立长期稳定的合作关系，核心客户结构保持稳定。公司存货余额主要为原料药、制剂以及客户肽相关存货，截至 2025 年末，公司该等业务公司在手订单金额约 1.25 亿元，库存商品订单覆盖率为 67.13%，当期综合毛利率 57.65%。公司大部分库存商品已取得在手订单支撑，未来可变现具备可靠保障。

2. 产品价格走势

公司主要产品为原料药、制剂和定制生产产品，原料药和制剂的主要产品的

销售价格变动详见本回复一（二）、（三）。根据本回复一（二）中所列示的制剂产品价格变动情况，除醋酸奥曲肽注射液 1ml:0.1mg 规格销售单价因集采中选价格下调外，其他主要产品价格较为稳定，制剂产品的综合毛利率稳定在 64%左右的较高水平。根据本回复一（三）中所列示的原料药主要产品价格变动情况，部分 GLP-1 原料药产品的销售单价因行业竞争和供需格局变化下降，但是得益于公司规模化生产效应以及生产工艺持续优化，对应产品的单位生产成本亦在下降，本期和上期原料药产品的综合毛利率稳定在 63%左右的较高水平；公司定制生产业务系根据客户下达采购订单开展定制化多肽产品直接销售，该业务 2025 年毛利率亦在 60%以上。从价格走势和毛利率的角度来看，公司主要存货不存在减值迹象。

3. 产品效期

公司根据行业惯例及存货性质，制定了《有效期复检期管理规程》等操作规程，对公司存货执行的复检期和有效期质量标准进行了规定：执行有效期质量标准的存货，到期后立即进行报废处理；执行复检期质量标准的存货，到规定复检期后，经复检合格可以继续使用或销售。公司存货主要为原材料氨基酸、树脂和化学试剂、溶剂，库存商品为多肽原料药和制剂。根据公司《有效期复检期管理规程》相关规定，原材料氨基酸，树脂和化学试剂、溶剂，外销原料药主要执行复检期质量标准；内销原料药和制剂产品执行有效期质量标准，有效期一般为 2 至 3 年，到期后立即销毁。另外，内销原料药可通过安排生产制剂来降低因近效期而产生实际损失的风险。制剂产品有效期一般为 24 个月，由于制剂产品有效期较短、周转率高，且到期产品及时报废，不存在因过有效期未计提存货跌价准备的风险。

4. 存货跌价测试具体过程

报告期末，公司按照企业会计准则的要求，对期末存货进行跌价测试，由于报告期内公司产品的综合毛利率较高，存货跌价风险较低，故相应产品如能正常销售或使用，根据成本与可变现净值孰低测算则无需计提存货跌价准备。

对于执行有效期质量标准的存货，公司对其有效期进行动态监控，对过期的物料及时进行报废，故公司该等物料不存在过期导致跌价的情况；对于执行复检期质量标准的存货，虽然到期后经复检合格可以继续使用或销售，但由于部分物料存在库龄较长、周转率较低的情况，若该等物料一直未被领用或销售，随着库

龄的增加，可变现净值趋于 0，基于谨慎性原则，公司根据存货库龄按照不同比例计提存货跌价准备。按存货类别说明如下：

(1) 原材料及低值易耗品

公司根据原材料及低值易耗品历史耗用情况，预计库龄 3 年以上的物料被耗用的比例极低，可变现净值降为 0，按照 100%计提存货跌价准备。

(2) 库存商品

1) 原料药

根据公司原料药历史生产和销售情况，原料药的销售时间主要分布在生产当年及次年，销售比例约在 85%以上，基于此销售特征并结合客户采购习惯，公司管理层估计库龄 2 年以内的原料药销售不会受其库龄的影响，故不存在跌价风险；但 2 年以上的原料药销售比例明显下降，可能存在难以销售而导致跌价的风险。故公司管理层将库龄作为原料药的综合风险特征，结合原料药复检期、有效期以及历史销售和耗用情况，预计库龄为 2 至 3 年的原料药只有半数可以实现销售或被生产研发领用，库龄 3 年以上的原料药无法实现销售或被生产研发领用，以此分别确认该等原料药的可变现净值，与账面金额进行比较，并对可变现净值低于原料药账面价值的金额计提存货跌价准备。

2) 制剂

制剂产品存在有效期，但公司根据 GMP 管理规范的要求制定了《销毁管理规程》，对该等产品的有效期进行动态监控，到期后立即报废销毁，且有效期较短、周转率高，该等产品不存在因过效期或库龄较长而减值的风险。公司考虑自身实际情况，未对制剂产品计提存货跌价准备。

3) 其他存货

其他产品主要为定制生产服务产品，公司各期对该类产品计算可变现净值与账面价值进行比较，对可变现净值低于相应存货账面价值的金额计提存货跌价准备。

综上，公司存货跌价准备计提已充分考虑在手订单、产品价格以及产品效期等因素，存货跌价准备计提合理、充分。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 取得公司 2025 年度存货明细表、库龄表；

(2) 访谈公司主要负责人，了解公司主要产品市场需求、产销模式等，了解公司期末存货较大且较上年同比增长的原因；

(3) 查询同行业上市公司定期报告，分析公司期末存货较大且较上年同比增长是否合理，是否与同行业一致；

(4) 计算报告期存货周转天数，分析公司存货周转天数的波动情况以及产生波动的原因；

(5) 访谈公司主要负责人，了解公司主要产品在手订单、价格走势等，了解公司存货跌价准备计提政策，获取公司存货跌价准备计提的明细表进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，并对存货跌价准备的金额进行重新计算，分析公司存货跌价准备计提是否合理、充分；

(6) 对存货执行监盘程序，将盘点结果与账面记录进行核对，核实存货是否账实相符，同时监盘过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时、毁损和陈旧的存货；

(7) 对存货、营业成本、预付款项和应付账款实施实质性分析程序，取得重要采购合同，分析性复核各类存货数量及价格，关注各类存货库龄情况，以及与其上期变动情况及其合理性；

(8) 结合重要性水平以抽样方式对公司主要供应商实施函证程序；

(9) 以抽样方式检查对公司存货采购入库、生产入库、领用出库、销售出库等进行测试。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 2025 年末，公司主要原材料和库存商品库龄均在 2 年以内，占比 82.22%，3 年以上占比 11.45%，占比较小，主要系暂未被生产领用的原材料、客户备库产品以及研发自用等暂未对外出售的原料药产品等，长期未流转存货跌价准备计提充分；

(2) 公司的存货规模较大且较上年同比增长，与公司的营收规模及市场需求、产销模式、备货周期匹配，与同行业可比公司变动趋势一致，不存在异常情况；

(3) 公司存货跌价准备计提已充分考虑在手订单、产品价格以及产品效期等因素，存货跌价准备计提合理、充分。

五、关于产能建设

年报显示，公司报告期末固定资产、在建工程分别为 6.59 亿、1.15 亿，分别占总资产 34.04%、5.92%；近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 2.78 亿、2.47 亿、1.46 亿；报告期末未确认减值损失。

请公司：（1）区分建设项目，按房屋建筑物、专用设备 etc 明细列示公司固定资产和在建工程的构成情况、建设进展、实际投入情况与预算差异情况及原因；

（2）列示公司固定资产所形成产线的产能及产能利用率，结合产能利用率、公司业务发展情况及新增订单等情况，分析公司近年新增产能的考虑及未来消化产能的计划，说明房屋建筑物、生产实验设备等固定资产的减值迹象、减值测试过程，减值准备计提是否充分；

（3）列示公司建筑安装和机器设备的前五大供应商、采购内容、采购价格与同行业公司是否可比、资金支付情况、资金支付进度与合同约定是否一致。（问询函第 5 条）

（一）区分建设项目，按房屋建筑物、专用设备 etc 明细列示公司固定资产和在建工程的构成情况、建设进展、实际投入情况与预算差异情况及原因

1. 区分建设项目，按房屋建筑物、专用设备 etc 明细列示公司固定资产和在建工程的构成情况、建设进展

截至 2025 年末，公司固定资产账面原值 88,467.68 万元，在建工程账面原值为 11,451.14 万元，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	固定资产				在建工程				建设进展
	房屋建筑物	专用设备	其他	小计	房屋建筑物	专用设备	其他	小计	
多肽创新药 CDMO、原料药产业化项目	2,622.18	6,133.17	1,736.59	10,491.94	0.00	0.00	0.00	0.00	已投产
凯捷多肽药物及中间体产品规模化建设项目	5,877.41	2,574.10	676.93	9,128.44	0.00	257.68	4.66	262.34	项目尚未完全完工，部分车间改造和装修中
年产 395 千克多肽原料药生产线项目	7,172.45	9,366.83	1,090.46	17,629.74	0.00	4,596.18	234.91	4,831.09	4 条生产线已投产，剩余 5 条生产线车间改造和设备安装中
新建研发总部多肽生产线	3,613.88	0.00	834.12	4,448.00	0.00	0.00	0.00	0.00	建设中
制剂产业化技术改造项目	6,564.14	3,983.80	184.91	10,732.85	825.44	3,150.17	896.17	4,871.78	2 条生产线已投产，剩余 2 条生产线设备

									安装中
QC 实验室	0.00	524.59	0.00	524.59	0.00	0.00	0.00	0.00	已投入使用
109 车间	0.00	0.00	0.00	0.00	138.22	0.00	0.00	138.22	建设中
多肽原料药及多肽中间体产业化生产基地项目	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	273.91	273.91	前期综合费，尚未开始土建
老厂原料药、制剂车间及办公楼等	7,034.80	23,405.69	5,071.63	35,512.12	0.00	0.00	0.00	0.00	前期已投产
待安装设备及其他	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,073.80	0.00	1,073.80	——
合计	32,884.86	45,988.18	9,594.64	88,467.68	963.66	9,077.83	1,409.65	11,451.14	

2. 实际投入情况与预算差异情况及原因

截至 2025 年末，公司主要在建项目的实际投入情况与预算差异情况如下：

单位：万元

项目	实际投入	预算	差异
多肽创新药 CDMO、原料药产业化项目	10,491.94	15,810.64	-5,318.70
凯捷多肽药物及中间体产品规模化建设项目	9,390.78	12,600.00	-3,209.22
年产 395 千克多肽原料药生产线项目	22,460.83	19,436.76	3,024.07
新建研发总部多肽生产线	4,448.00	40,000.00	-35,552.00
制剂产业化技术改造项目	15,604.63	14,343.80	1,260.83
QC 实验室	524.59	571.00	-46.41
109 车间	138.22	2,434.98	-2,296.76
多肽原料药及多肽中间体产业化生产基地项目	273.91	103,557.04	-103,283.13

凯捷多肽药物及中间体产品规模化建设项目、新建研发总部多肽生产线、109 车间、多肽原料药及多肽中间体产业化生产基地项目尚未完工，实际投入小于预算数合理。

多肽创新药 CDMO、原料药产业化项目实际投入较预算节约 5,318.70 万元，主要原因如下：(1) 项目采用柔性共线生产布局，统筹利用厂区公用配套区域，取消重复建设工段，精简冗余设备配置，从源头压降设备采购投资；(2) 所有生产设备统一开展公开集中招标，通过多家供应商充分市场化竞争有效降低采购价格；在满足行业合规标准的前提下，以国产设备替代进口设备，显著降低单台设备采购成本；(3) 项目前期优化施工图纸设计，核减冗余工程量；土建、净化安

装工程经公开招标实现合同价款下浮，有效节约建筑安装类投资。

年产 395 千克多肽原料药生产线项目实际投入超出预算 3,024.07 万元，主要原因如下：(1) 该项目原定 2023 年 6 月达到预定可使用状态，受《中华人民共和国长江保护法》落地实施带来的区域规划、环保管控标准提升叠加其他外部因素影响，项目竣工投产节点推迟至 2025 年 6 月，建设周期大幅拉长，期间建材、人工市场价格较预算编制阶段有所上涨；(2) 伴随多肽行业的发展变化，为顺应市场发展趋势、把握行业发展机遇，公司调整项目产品定位，进一步优化公司产品结构与产线布局，匹配当下市场客户需求。同时，为保障客户订单稳定交付，满足市场需求，公司对生产线设备、检测类配套等进行产能扩容与整体升级改造，设备采购规格标准相应提升，设备配套安装工程量同步增加，最终导致项目实际投资超出初始预算。

制剂产业化技术改造项目实际投入超出预算 1,260.83 万元，主要原因如下：(1) 老旧厂房隐蔽病害超出前期勘察预估。原有厂房主体结构、围护墙体、地面、消防管线老化破损范围及损坏程度高于预计，需额外实施结构加固、防水防腐、老旧管线拆除等专项工程，新增工程投入；(2) 洁净车间 GMP 建设标准提升。为同时满足中国 NMPA GMP、欧盟 EU GMP 及美国 FDA cGMP 等标准，本项目提升洁净车间建设等级，新增净化隔墙、环氧地坪、防爆通风系统等施工内容，工程量相应增加；同时实施园区配套管网接驳改造，进一步推高土建工程投资；(3) 该项目原计划于 2023 年 8 月达到预定可使用状态，受到公共卫生事件、工程物资采购物流运输、建设用工等方面的影响经历多次延期，期间建筑材料、人工市场价格较预算编制阶段有所上涨，带来投资成本增加。

(二) 列示公司固定资产所形成产线的产能及产能利用率，结合产能利用率、公司业务发展情况及新增订单等情况，分析公司近年新增产能的考虑及未来消化产能的计划，说明房屋建筑物、生产实验设备等固定资产的减值迹象、减值测试过程，减值准备计提是否充分

1. 公司的产能及产能利用率

(1) 多肽创新药药学研究服务及多肽类产品定制生产服务

对于公司提供的药学研究服务，根据客户开发产品特点和需求进行，包括多肽生产工艺、质量和稳定性研究等内容，主要工作包括方案设计、实验室实验、小试中试生产验证、数据汇总记录、制作研究报告等，研究工作需要在方法分析、

实验室试验以及生产验证环节之间交替反复进行，涉及生产平台跨度大，研发周期和难度千差万别；而对于多肽类产品定制生产服务，公司根据客户不同的产品量级和质量控制需求，选择小试、中试、GMP 标准生产线进行生产，小试和中试平台产品由于高度定制化，其制备难度、合成步骤和耗费时间差别很大，因此公司多肽创新药药学研究服务和多肽类产品定制生产服务无法以单一的产出量来衡量产能利用情况。

（2）公司多肽原料药和多肽制剂产品的产能利用率

公司全部多肽原料药和多肽制剂产品生产在公司 GMP 生产平台进行，按照不同产品的工艺差别和质量标准不同，各车间设计为专门生产一种或多种产品，不能交叉生产，而由于各品种市场需求情况不同，各车间产能占用情况不同。

对于原料药产品，各品种的生产均需按照经主管部门批准的工艺质量规程执行，工艺质量规程对整个合成过程的温度、时间、投料量及配比等条件均有精细化控制要求以保证产品质量，在批准生产后非经再次报批审核同意，不得进行调整，因此原料药各品种单批产量基本稳定，而非按照生产线容器最大设计容量进行生产。对于制剂产品，单次生产批量同样受到工艺质量规程的约束，无法按照生产线最大设计产量生产。

由于生产线设计最大产量不能反映公司目前实际产能利用情况，因此选用生产线占用天数占全年可生产天数比例衡量公司产能利用率。计算全年可生产天数时，扣除法定节假日。单批次生产线占用时间从生产前设备清理开始，经过缩合、裂解、纯化、浓缩等阶段，至产品检验合格后结束。此外，生产线在 GMP 检查维护期间和机器设备更换修理期间视同占用产能。公司把生产线占用天数作为衡量产能利用率的指标。根据公司生产特点，以一年中除法定节假日外的 322 个工作日作为生产线生产能力， $\text{车间产能利用率} = \text{各条生产线占用天数} / 322 \text{天} * \text{车间生产线数量}$ 。

2025 年，公司各车间产能利用率情况如下：

项目			2025 年		
生产厂区	车间	生产线 (制剂/原料药)	产能(天)	产量(天)	产能利用率
圣诺制药	101	1#线(原料药)	322	335	104.04%
		2#线(原料药)	322	329	102.17%
	102	1#线(原料药)	322	291	90.37%

项目			2025年		
生产厂区	车间	生产线 (制剂/原料药)	产能(天)	产量(天)	产能利用率
	103	2#线(原料药)	322	331	102.80%
		1#线(原料药)	322	350	108.70%
		2#线(原料药)	322	340	105.59%
	104	1#线(原料药)	322	195	60.56%
	105	1#线(原料药)	322	350	108.70%
		2#线(原料药)	322	307	95.34%
	106	1#线(原料药)	322	258	80.12%
	107	1#线(原料药)	322	325	100.93%
		2#线(原料药)	287	108	37.63%
	108	1#线(原料药)	265	85	32.08%
		2#线(原料药)	265	272	102.64%
	202	小容量注射剂生产线(制剂)	322	325	100.93%
冻干粉针生产线(制剂)		322	279	86.65%	
晖蓉生物	302	1#线(原料药)	322	275	85.40%
		2#线(原料药)	322	288	89.44%
凯捷多肽	1、2、3	- (原料药)	1,610	761	47.27%
眉山汇龙	101、102	- (原料药)	482	227	47.10%
圣诺生物	301	- (制剂)	322	50	15.53%

2. 结合产能利用率、公司业务发展情况及新增订单等情况，分析公司近年新增产能的考虑及未来消化产能的计划，说明房屋建筑物、生产实验设备等固定资产的减值迹象、减值测试过程，减值准备计提是否充分

公司固定资产所形成的产线及产能如上表所示，圣诺制药生产车间、晖蓉生物生产车间运营体系成熟，用于生产原料药、制剂以及 CDMO 创新药研发试生产，产线运转稳定，产线利用率维持在较高水平，大部分产线属于满产状态。

圣诺制药本期新投产的 107、108 车间部分生产线仍处于产能爬坡阶段。眉山汇龙本期落地的募集资金投资项目同样需要一定时间完成产能利用率爬坡。上述生产线均用于原料药生产，受益于 GLP-1 多肽类原料药市场需求快速攀升，公司原料药产能需求随之持续提升。截至报告期末，公司原料药在手订单金额约 1.17 亿元。随着本期新增产能陆续释放，公司现有期末在手订单及 2026 年新增

订单预计可逐步消化新增产能。2026年上半年，眉山汇龙车间产能利用率已由47.10%提升至63.82%。

圣诺生物301制剂车间于本期建成投产，现阶段产能利用率偏低，主要原因系该制剂生产线投入运行时间尚短，产能尚未充分释放，仍需经历逐步爬坡过程。截至2025年末，公司纳入集采的品种有醋酸奥曲肽注射剂1ml:0.1mg规格、醋酸阿托西班注射剂0.9ml:6.75mg和5ml:37.5mg规格、生长抑素注射剂3mg规格；2026年2月，公司参与了国家组织的第一批至第八批国家集采药品新一轮接续采购工作，根据《国家组织集采药品协议期满品种接续采购拟中选结果表》（LC-YPJX-2026-1）显示，公司产品醋酸奥曲肽注射剂1ml:0.1mg规格（第七批中选）、醋酸阿托西班注射剂0.9ml:6.75mg和5ml:37.5mg规格（第八批中选）、生长抑素注射剂3mg规格（第八批中选）与公司新中选产品胸腺法新注射剂1.6mg规格、依替巴肽注射剂10ml:20mg规格共同中选新一轮集采药品接续采购工作，使得制剂产能需求增加。子公司圣诺制药202制剂车间2025年产能已接近满负荷运行，随着原有集采中标产品销量稳步提升，叠加新中标产品带来的新增订单，本次新增制剂产能将逐步实现充分消化。2026年上半年，圣诺生物总部制剂车间产能利用率已由15.53%提升至31.68%。

凯捷多肽车间主要服务公司定制肽业务以及临床样品的生产，其中定制肽业务存在单批产量小、工艺差异大、客户订单不具有周期性的特征；此外，临床样品的生产根据研发进展需求生产样品，该生产需求不具有持续性，上述情况使得凯捷多肽车间产线利用率维持在中等水平。

综上，公司现阶段新增产能利用率相对偏低，伴随公司经营业务持续向好、新增订单不断落地带来产能需求提升，公司将稳步加快各新建产线产能爬坡节奏，持续提升产能利用效率。

公司生产用房屋建筑物、生产及实验设备等与各生产线配套的固定资产具体减值迹象判断、测试过程及结果如下：

公司根据《企业会计准则第8号-资产减值》相关规定来进行固定资产、在建工程减值迹象判断，具体分析如下：

序号	企业会计准则规定	公司分析情况
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。	公司固定资产不存在市价当期大幅下跌的情况。

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。	不存在对企业产生不利影响的重大变化。
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。	市场利率或其他市场投资回报率未发生重大变化。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司房屋及建筑物、主要设备使用及维护状况较好，固定资产不存在陈旧过时或损坏的情形。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司老产线已接近满产，本期新增产能处于爬坡状态，伴随公司经营业务持续向好、新增订单不断落地带来产能需求提升，公司新增产能预计将能得到充分释放；不存在将被闲置、终止使用或者计划提前处置的资产。
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。	公司本期营业收入、归母净利润以及经营活动产生的现金流量净额均大幅上涨，不存在表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形。
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。

由上表可知，公司相关资产不存在减值迹象，公司经营状况良好，公司的房屋建筑物和生产实验设备均属于正常使用状态且未来能够形成足够的现金流量，因此相关资产无需计提减值准备，公司不存在减值准备未充分计提情况。

（三）列示公司建筑安装和机器设备的前五大供应商、采购内容、采购价格与同行业公司是否可比、资金支付情况、资金支付进度与合同约定是否一致

1. 最近3年公司建筑安装和机器设备的前五大供应商采购情况

最近3年，公司新建研发总部多肽生产线、制剂产业化技术改造项目、年产395千克多肽原料药生产线项目、多肽创新药CDMO原料药产业化项目、凯捷多肽药物及中间体产品规模化建设项目等处于建设阶段，建筑安装和机器设备采购需求较为集中且发生额较大，公司通过招投标、询比价等方式选择行业口碑好、技术实力强、规模较大的供应商合作。

2023-2025年，公司建筑安装及机器设备的前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

工程设备商名称	供应商分类	采购发生额（不含税）					
		2025年	排名	2024年	排名	2023年	排名

供应商一	设备	1,973.87	1	4,396.46	1	313.62	
供应商二	建筑工程	1,056.00	2	800.00		1,344.00	3
供应商三	设备	871.43	3	1,270.86	5	294.72	
供应商四	设备	723.89	4	0.00		0.00	
供应商五	建筑工程	654.73	5	1,530.26	4	5,952.42	1
供应商六	设备	511.44		838.21		849.31	5
供应商七	建筑工程	386.70		3,628.78	2	0.00	
供应商八	设备	216.81		1,567.26	3	5,135.62	2
供应商九	设备	0.00		306.37		1,167.05	4
合计		6,394.87		14,338.20		15,056.74	

2. 工程设备合同价格与同行业对比情况

2023-2025年工程建设、设备采购主要为新建研发总部多肽生产线、制剂产业化技术改造项目、年产395千克多肽原料药生产线项目、多肽创新药CDMO原料药产业化项目、凯捷多肽药物及中间体产品规模化建设项目等建设，主要供应商合同内容及同行业对比情况如下：

单位：万元

供应商名称	供应商类别	采购合同主要内容	采购合同金额(含税)	招投标情况/与同行业对比说明
供应商一	设备	制备液相色谱系统、玻璃反应釜等	7,634.54	经询比价采购流程，市场价格。
供应商二	建筑工程	净化工程	3,488.00	公司通过招投标方式，最终合作供应商以最低报价中标。
供应商四	设备	溶剂储罐，溶剂输送等	818.00	经询比价采购流程，市场价格。
供应商七	建筑工程	甲类一车间、甲类二车间及质量管理中心净化装修工程	4,936.98	公司通过招投标方式，最终合作供应商以最低报价中标。
供应商五	建筑工程	研发总部多肽制剂生产线施工项目	9,017.67	公司通过招投标方式，最终合作供应商以最低报价中标。
供应商六	设备	高效液相色谱仪	2,198.96	经询比价采购流程，市场价格。
供应商八	设备	配液系统、灌装加塞机等	7,831.25	经询比价采购流程，市场价格。
供应商三	设备	高效液相色谱仪	2,966.31	经询比价采购流程，市场价格。
供应商九	设备	多肽合成仪等	1,473.42	经询比价采购流程，市场价格。

3. 前五大供应商资金支付情况、资金支付进度与合同约定是否一致

公司前五大供应商资金支付情况、资金支付进度与合同约定情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购合同金额(含税)	近3年采购额(不含税)	截止2025年末累计支付金额	资金支付进度与合同是否一致
1	供应商一	7,634.54	6,683.95	6,882.93	是
2	供应商二	3,488.00	3,200.00	3,055.92	是
3	供应商四	818.00	723.89	777.10	是
4	供应商七	4,936.98	4,015.48	4,161.15	是
5	供应商五	9,017.67	8,137.41	8,693.22	是
6	供应商六	2,198.96	2,198.96	2,198.96	是
7	供应商八	7,831.25	6,919.69	7,110.13	是
8	供应商三	2,966.31	2,437.02	2,771.37	是
9	供应商九	1,473.42	1,473.42	1,473.42	是
合计		40,365.13	35,789.82	37,124.20	

综上，最近3年因公司购买必要的运营资产、工程项目建设等，资产购置、工程建设及工艺设备采购等投入较大且集中，公司内控制度完善，针对金额较大的采购供应商选择及程序，均通过较为严格的招投标或询比价流程；从前五大主要供应商的合同约定执行、资金支付情况看，资金支付进度与合同约定保持一致，供应商合作情况良好。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 取得公司固定资产清单和在建工程台账，区分建设项目分析资产构成情况；

(2) 实地查看公司主要固定资产、在建工程的实施进展及工程进度情况，询问相关人员工程项目情况，获取项目说明、可研等资料，对取得的资料进行检查分析，判断公司在建工程转固时点是否合理；

(3) 取得公司主要建设项目预算资料，并与实际投入情况对比，核实差异情况及原因；

(4) 访谈公司相关人员,了解公司固定资产所形成产线的产能及产能利用率情况,获取公司产能利用率统计表、新增订单等,结合公司业务发展情况分析公司近年新增产能的合理性和未来消化产能的计划,进一步判断公司相关资产是否存在减值迹象;

(5) 获取公司建筑安装和机器设备采购台账,分析主要供应商的采购内容、采购价格、资金支付情况等;

(6) 取得并检查主要建筑安装和机器设备供应商交易合同、比价单或招投标资料、发票、入库单等,核实采购真实性和公允性。

2. 核查意见

经核查,我们认为:

(1) 公司各项在建工程建设进展顺利,实际投入情况与预算差异主要源于项目建设进度调整、建设方案优化、材料人工价格波动、产品市场景气度变动,该类差异具备合理商业背景;

(2) 公司本期营收规模大幅扩大,原料药在手订单充足,随着原有制剂集采中标产品销量稳步提升,叠加新中标产品带来的新增订单,公司近年新增产能将逐步消化,公司相关资产不存在减值迹象;

(3) 公司建筑安装和机器设备前五大供应商采购价格主要系通过招投标和比价确定,价格公允;主要供应商资金支付进度与合同约定一致,不存在异常情况。

六、关于资金和偿债能力

年报显示,公司有息负债期末余额 5.35 亿元,同比增加 11%,其中,短期借款及一年内到期的非流动负债 3.85 亿元,同比增加 28%,利息费用同比增长 47.24%。公司货币资金及交易性金融资产期末余额合计 3.01 亿元,同比增加 26.14%,利息收入 150.03 万元,同比下降 26.26%。公司 2023 年至 2025 年资产负债率从 33.11%上升至 45.33%。

请公司:(1)结合货币资金规模与利率情况,说明报告期内利息收入与货币性资产规模变化趋势不一致的原因;(2)结合经营和投资活动现金流情况、实际可用资金规模、近一年债务到期情况和还款安排等,说明公司的偿债能力,是否存在流动性风险;(3)结合经营需求和投资安排,说明资产负债率持续上

升的原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致。（问询函第6条）

（一）结合货币资金规模与利率情况，说明报告期内利息收入与货币性资产规模变化趋势不一致的原因

公司货币资金年末余额、1-12月月均余额以及利息收入情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动幅度
年末货币资金余额	28,105.24	21,870.51	28.51%
1-12月月均货币资金余额	20,361.48	16,394.85	24.19%
利息收入	150.03	203.46	-26.26%
存款利率估算	0.74%	1.24%	-40.63%

由上表可见，公司2025年度月均货币资金余额较2024年有所提升，但存款利息收入反向变动。主要原因系2024年1月公司一笔3,000万元定期存款到期，实现利息收入65.99万元，剔除该笔一次性定期利息后，2024年货币资金综合收益率测算值为0.84%，略高于2025年度水平。2024至2025年市场活期存款利率先后经历三次下调：2024年7月自0.20%降至0.15%、2024年10月下调至0.10%、2025年5月进一步降至0.05%，存款利率持续下行拉低了公司2025年货币资金整体收益率。

（二）结合经营和投资活动现金流情况、实际可用资金规模、近一年债务到期情况和还款安排等，说明公司的偿债能力，是否存在流动性风险

1. 经营和投资活动现金流情况

公司近两年经营和投资活动现金流情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	波动幅度
经营活动产生的现金流量净额	17,844.60	2,527.33	606.07%
投资活动产生的现金流量净额	-19,040.36	-23,083.10	17.51%

由上表可知，2025年度公司营业收入规模实现增长，经营活动产生的现金流量净额同比增长606.07%，实现大幅提升；投资活动现金流量净额同比小幅增加，主要原因系公司多个募集资金投资项目陆续达到预定可使用状态并结转至固

定资产，本期购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金较以前年度显著下降。综合来看，伴随营收规模持续扩张，公司整体现金流状况逐步改善、持续优化。

2. 实际可用资金规模

截至 2025 年末，公司可用资金规模情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度
货币资金及理财余额	30,130.13
银行剩余可用授信额度	44,539.71
合计	74,669.84

由上表可知，公司与主要合作银行保持 5 年以上稳定合作关系，信贷记录良好，截至 2025 年末，公司银行剩余可用授信额度充足，实际可用资金规模较高，公司偿债能力良好，不存在流动性风险。

3. 近一年债务到期情况和还款安排

截至 2025 年末，公司近一年内到期的债务到期情况和还款安排如下：

单位：万元

债务类别	2025年年末	未来12个月到期金额	还款资金来源
短期银行借款	20,554.26	20,554.26	自有可用资金、银行借款及经营性回款
一年内到期的长期借款	15,092.67	15,092.67	
一年内到期长期应付款	2,850.35	2,850.35	
长期借款	15,015.99		
合计	53,513.27	38,497.28	

截至 2025 年末，同行业公司可用资金规模以及一年内到期的债务情况如下：

单位：万元

项目	双成药业	翰宇药业	圣诺生物
货币资金及理财余额	5,909.67	10,071.55	30,130.13
近一年到期的借款等债务	12,471.89	128,331.18	38,497.28
覆盖比例	47.38%	7.85%	78.27%

由上表可知，截至 2025 年末，公司近一年内到期的债务余额为 3.85 亿元，货币资金及理财余额为 30,130.13 万元，货币资金及理财余额占近一年内到期的债务余额比例为 78.27%，显著高于同行业公司，资金状况良好，不存在流动性风险。根据本回复六(二)1、2 之所述，一方面公司营业收入规模稳步扩张，经营活动现金流持续改善；另一方面公司实际可用资金规模充裕，可足额覆盖一年内到期债务，同时公司融资渠道保持畅通，整体偿债能力较强，不存在流动性风险。

(三) 结合经营需求和投资安排，说明资产负债率持续上升的原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致

公司与同行业可比公司 2023 年至 2025 年资产负债率情况如下：

公司名称	2025 年资产负债率	2024 年资产负债率	2023 年资产负债率
双成药业	49.07%	47.49%	35.56%
翰宇药业	80.03%	80.15%	76.10%
圣诺生物	45.33%	44.27%	33.11%

由上表可知，公司与同行业可比公司资产负债率从 2023 年到 2025 年均处于上涨趋势，其中，公司与双成药业 2024 年资产负债率均有较大幅度上涨，公司与同行业变动趋势一致，但总体资产负债率仍低于同行业可比公司。

公司 2024 年资产负债率上涨主要系银行借款增加所致：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年年末	2023 年年末
银行借款余额	50,662.92	48,181.96	26,027.46

2024 年，公司多个募集资金投资项目及自建项目进入集中建设期，项目资金投入需求较高；同时 2024 年公司 GLP-1 原料药在手订单充足，原材料采购规模大幅提升。受经营端原材料备货、投资端项目建设双重资金需求驱动，公司银行借款余额出现较大幅度增长，资产负债率上升。2025 年，随着 GLP-1 原料药在手订单的逐渐交货，公司营业收入实现大幅增长，经营活动产生的现金流量净额大幅上涨，结合行业扩容发展趋势及公司长期战略布局，公司持续推进多肽原料药、多肽中间体产业化生产基地等新建产能项目建设，相关工程需要配套大额

铺底流动资金予以保障。受上述因素影响，2025 年公司银行借款规模、资产负债率整体与 2024 年基本保持稳定。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 对公司所有银行账户进行函证；

(2) 获取并检查已开立银行账户结算清单、所有银行账户对账单，结合函证情况核实公司银行账户的完整性、存放方式、利息收入、存款余额等，核实公司银行借款余额；

(3) 了解银行存款利率市场水平的变动情况，核实公司货币资金收益率水平的变动是否合理；

(4) 访谈公司相关人员，了解公司在银行的授信额度、可用资金规模以及还款安排等，分析公司经营和投资活动现金流情况、偿债能力以及流动性风险；

(5) 取得公司在银行的授信资料，核实公司可用资金规模；

(6) 访谈公司相关人员，了解公司资产负债率持续上升的原因，取得并检查借款合同，核实公司银行借款的用途等；

(7) 通过查询同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解同行业可比公司资产负债率变动趋势与公司的差异情况，并分析差异原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司利息收入与货币性资产规模变化趋势不一致的原因主要系 2024 年 1 月定期存款到期一次性结息入账 65.99 万元以及市场活期存款利率下降所致；

(2) 伴随营收规模持续扩张，公司整体现金流状况逐步改善；公司实际可用资金规模能覆盖近一年内到期债务，公司偿债能力良好，不存在流动性风险；

(3) 公司资产负债率上升系受经营端原材料备货、投资端项目建设双重资金需求驱动所致，与同行业公司变动趋势一致。

七、关于期间费用

年报显示，公司 2025 年销售费用 5,771.97 万元、管理费用 8,130.35 万元、研发费用 5,490.75 万元，分别同比下降 12.89%、增长 31.85%、增长 11.68%。研发费用明细中，直接人工发生额 1,986.63 万元，同比增长 71.85%；研发人数

277 人，同比增长 5.73%，增长率差异较大。

请公司：（1）结合销售模式和营销政策以及主要产品收入变动，说明市场推广费与营业收入变动趋势不一致的原因以及主要支付对象，销售费用变动趋势与同行业可比公司是否一致；（2）说明管理费用中中介机构费、到期处理费的主要构成与性质，较去年上升的原因及合理性；（3）结合报告期主要推进的在研项目和具体进展，说明研发费用中直接人工发生额增幅远高于研发人数变动、直接费用大幅减少的原因；（4）结合上述问题，说明公司费用确认是否完整、准确。（问询函第 7 条）

（一）结合销售模式和营销政策以及主要产品收入变动，说明市场推广费与营业收入变动趋势不一致的原因以及主要支付对象，销售费用变动趋势与同行业可比公司是否一致

1. 销售费用变动趋势与同行业可比公司是否一致

公司与同行业可比公司的销售费用变动情况：

单位：万元

序号	公司名称	2025 年销售费用	2024 年销售费用	变动率
1	双成药业	3,051.12	5,075.95	-39.89%
2	翰宇药业	10,696.42	11,948.74	-10.48%
3	凯莱英	21,044.18	24,339.10	-13.54%
4	康龙化成	30,645.75	25,843.11	18.58%
5	圣诺生物	5,771.97	6,625.74	-12.89%

公司与同行业可比公司的营业收入变动情况：

单位：万元

序号	公司名称	2025 年营业收入	2024 年营业收入	变动率
1	双成药业	27,676.12	17,420.58	58.87%
2	翰宇药业	96,635.21	59,019.90	63.73%
3	凯莱英	667,018.10	580,465.73	14.91%
4	康龙化成	1,409,507.87	1,227,577.49	14.82%
5	圣诺生物	74,145.54	45,607.00	62.57%

由上表可知，除康龙化成外，公司与同行业可比公司 2025 年度营业收入均有增幅，但销售费用均呈下降趋势，公司销售费用趋势与同行业可比公司一致，无明显异常。

公司与制剂可比公司翰宇药业营收规模相当，销售费用推广费与制剂收入变动趋势对比如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	变动率
翰宇药业	销售费用-推广费	7,497.18	9,440.52	-20.59%
	营业收入-制剂	43,019.48	24,713.39	74.07%
	推广费占比	17.43%	38.20%	-54.37%
圣诺生物	销售费用-推广费	3,929.15	5,141.59	-23.58%
	营业收入-制剂	19,660.86	18,937.44	3.82%
	推广费占比	19.98%	27.15%	-26.41%

由上表可知，公司与翰宇药业 2025 年度制剂收入均有所上涨，但是销售费用-推广费均呈下降趋势，公司销售费用推广费的变动趋势与同行业可比公司也一致，无明显异常。

2. 结合销售模式和营销政策以及主要产品收入变动，说明市场推广费与营业收入变动趋势不一致的原因以及主要支付对象

公司销售费用构成及变动情况详见下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动率
市场推广费	3,929.15	5,141.59	-23.58%
职工薪酬	791.44	616.28	28.42%
办公费	155.38	70.61	120.06%
宣传展览费	269.36	192.49	39.94%
FDA 场地费	119.50	44.23	170.15%
业务招待费	96.45	21.13	356.47%
差旅费	52.55	48.55	8.24%
其他	358.14	490.86	-27.04%

合计	5,771.97	6,625.74	-12.89%
----	----------	----------	---------

公司营业收入构成及变动情况详见下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动率
原料药	40,872.69	15,477.87	164.07%
制剂	19,660.86	18,937.44	3.82%
药学研究服务	8,968.21	6,091.68	47.22%
定制生产	2,332.51	2,623.84	-11.10%
技术转让	1,698.11	0	100.00%
受托加工服务	4.55	1,977.51	-99.77%
其他	608.61	498.66	22.05%
合计	74,145.54	45,607.00	62.57%

如上表所示，公司营业收入实现增长主要得益于原料药业务收入大幅提升，制剂业务收入保持平稳。公司销售费用以市场推广费为主，剔除该部分费用后，销售费用同比增长 24.17%，费用变动趋势与营业收入变动趋势相匹配。本期 FDA 场地费用大幅增加，与原料药收入规模扩张高度相关，主要系公司当期申报司美格鲁肽 DMF 产生相关费用，叠加 FDA 场地收费标准逐年上调所致；其余各项销售费用明细的增长，主要伴随公司营业收入规模提升相应增加。

公司制剂产品通过与推广商签订市场推广协议，由推广商负责在一定区域内推广一种或多种产品，市场推广费的变动主要受制剂产品销售价格和销量的影响。公司本期制剂收入上涨 3.82%，销售费用-推广费下降 23.58%，2024-2025 年公司制剂产品销售情况分产品统计如下：

单位：万瓶、万元

产品	2025 年度			2024 年度		
	销量	收入	销售单价	销量	收入	销售单价
醋酸阿托西班注射液	167.38	11,349.20	67.80	154.74	10,431.17	67.41
醋酸奥曲肽注射液	633.79	5,216.87	8.23	592.74	5,850.33	9.87
注射用生长抑素	418.31	2,845.35	6.80	304.55	2,066.61	6.79

注射用胸腺法新	17.95	236.43	13.17	5.99	85.79	14.32
卡贝缩宫素注射液	0.38	5.38	14.16	8.19	510.18	62.29
泊沙康唑注射液	0.11	7.65	69.55	0.00	0.00	
依替巴肽注射液	0.00	0.00		-0.01	-6.64	664.00
合计	1,237.92	19,660.86	-	1,066.20	18,937.44	-

如上表所示，本期制剂业务收入主要来源于醋酸奥曲肽注射液、醋酸阿托西班注射液、注射用生长抑素三款集采中标产品，三类产品收入合计占制剂总收入比例达 98.73%。其中，醋酸阿托西班注射液、注射用生长抑素对应的市场推广费本期波动较小；醋酸奥曲肽注射液自 2024 年 5 月集采中选价格由 16.82 元/支下调至 8.99 元/支，产品中标价格大幅回落，使得该产品配套市场推广费用显著减少。综上，本期制剂营业收入保持平稳，但受该产品推广费大幅下降影响，制剂板块整体市场推广费用总额有所降低。

公司市场推广费的主要支付对象如下：

单位：万元

推广商名称	2025 年度支付市场推广费	2025 年占比	2024 年度支付市场推广费	2024 年占比	是否为关联方
推广商一	1,788.80	45.64%	1,688.65	27.85%	否
推广商二	1,490.01	38.02%	0.00	0.00%	否
推广商三	386.21	9.85%	326.79	5.39%	否
其他推广商	254.38	6.49%	4,047.78	66.76%	否
总计	3,919.40	100.00%	6,063.22	100.00%	

公司注射用生长抑素（3mg 规格）、醋酸阿托西班注射液（0.9ml:6.75mg、5ml:37.5mg）于 2023 年 4 月中标国家药品集中采购后，制剂产品营业收入实现稳步增长，为落实降本增效经营策略，公司对费率偏高的多数原有推广服务商进行优化替换，自 2024 年 8 月起主要与推广商一开展市场推广合作，使得 2025 年度合作推广商数量较 2024 年度出现较大幅度下降，2025 年其他推广商推广费支付金额随之下降较多。2025 年，原隶属于推广商一的业务合作团队整体划转至推广商二，公司后续相关市场推广业务由推广商二承接并持续开展合作。

（二）说明管理费用中中介机构费、到期处理费的主要构成与性质，较去

年上升的原因及合理性

1. 管理费用中介机构费

公司 2025 年度与 2024 年度管理费用中介机构费主要构成与性质如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动额
项目咨询服务费	746.35	105.57	640.78
税务、评估、审计费用	115.95	136.99	-21.04
律师服务费	92.06	7.55	84.51
信息披露服务费	33.02	92.77	-59.75
培训费	17.36	52.94	-35.58
其他	73.68	82.42	-8.74
合计	1,078.42	478.24	600.18

由上表可见，2025 年管理费用项下中介机构费同比上涨，主要源于项目咨询费及律师费大幅增加。

本期项目咨询服务费大幅增长，主要由两部分支出构成：一是公司本期大力推进 ERP 系统建设项目，发生 ERP 项目服务费约 180 万元；二是为顺利申报各类政府补助项目，公司聘请专业中介机构提供全流程申报服务，包括申报材料撰写、申报过程指导、资料整理汇总、审核定稿及装订报送等工作，由此发生项目申报服务费约 560 万元。

本期律师费上升，一方面系南京市公安局对子公司圣诺制药等多家药企开展产品相关调查，公司聘请律师处理本次涉案相关法律事宜，相应产生法律服务支出；另一方面系公司为收回部分客户大额且账龄较长的货款，聘请律师推进相关诉讼工作，发生了相应的法律服务支出。

综上，管理费用中介机构费本期较去年上升具有合理性。

2. 管理费用到期处理费

公司 2025 年度与 2024 年度管理费用到期处理费主要构成与性质如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动额
原料药产品到期报废	365.68	6.32	359.36

原材料报废	257.21	29.35	227.86
包材报废	26.74	59.61	-32.87
制剂产品退货销毁及不合格品处理	5.56	33.01	-27.45
制剂产品到期报废	0.59	4.66	-4.07
合计	655.78	132.95	522.83

由上表可见，2025 年管理费用到期处理费同比上涨，主要源于原料药产品到期处理和原材料到期报废大幅增加。

原料药产品到期处理金额本期大幅增加主要系客户制剂产品未能纳入集采范围，产品销售规模大幅收缩，公司相应缩减该品种原料药的生产排产，导致部分原料药过期报废，相关处置金额上升。原材料报废费用增加，则是由于本期部分原材料经复检后不符合企业现行质量标准，公司按质量管理要求对该部分物料做报废销毁处理。

(三) 结合报告期主要推进的在研项目和具体进展，说明研发费用中直接人工发生额增幅远高于研发人数变动、直接费用大幅减少的原因

1. 直接人工发生额增幅远高于研发人数变动的原因

公司研发费用-直接人工的归集方法为：药学研究、自主研发类项目由研发部门牵头实施，生产部门提供配套辅助工作；定制化生产类研发服务则由生产部门主导，各研发相关部门予以协同配合。公司将研发条线各部门发生的相关支出统一在研发支出科目核算，下设药学研究、自主研发、定制生产等二级项目明细，各二级明细再按照直接人工、直接材料、制造费用、其他直接费用分类核算。其中直接人工用于归集各研发项目对应的职工薪酬，公司每月根据各项目实际耗用工时占研发部门总工时的比重，将部门整体职工薪酬分摊至各个项目，根据研发支出的具体项目性质，将上述费用进行结转：药学研究服务成本直接结转主营业务成本；定制生产服务如已按要求交付客户则结转主营业务成本，如未交付客户，则将相关支出在存货列示；自研项目如未达到资本化条件，则结转研发费用，自研项目如达到资本化条件，则在开发支出列报。

综上，研发费用中直接人工的发生规模，主要取决于各自主研发项目投入的人工工时总量。2025 年，公司围绕核心业务方向持续推进多项研发项目，2025 年直接人工投入波动较大的主要项目投入及进展情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	2025年投入金额	2025年直接人工	2024年直接人工	波动额	波动率	截至2025年末具体进展	2025年主要工作内容
1	利那洛肽原料药及胶囊	298.23	73.35	18.16	55.19	303.91%	国内原料药登记(A)/原料药已向FDA申报/制剂国内已申报生产	FDA申报工艺研究、原料药的补充工艺和质量研究、制剂的补充质量研究、注册申报
2	RTTT-39(瑞他肽)	225.23	114.02	2.31	111.71	4835.93%	药学研究	新增起始物料研究以及原料药成品的研究工艺样品检测、中间体及成品方法开发
3	醋酸亮丙瑞林原料药及注射液	485.37	159.07	52.37	106.7	203.74%	药学研究	原料药3批工艺验证生产,工艺验证、质量研究、1批制剂中试生产
4	醋酸特利加压素原料药及制剂	143.67	67.16	23.99	43.17	179.95%	国内原料药登记(I)/制剂国内已申报生产	原料药的补充工艺和质量研究、制剂的补充质量研究、注册申报
5	替尔泊肽原料药及制剂	394.51	117.72	82.31	35.41	43.02%	药学研究	原料药工艺研究,工艺验证、6批中试制剂生产、单剂量质量研究
6	醋酸地非法林原料药及制剂	428.19	126.76	6.55	120.21	1835.27%	药学研究	原料药工艺验证、质量研究、1批中试制剂生产
7	替度鲁肽	252.06	121.73	36.58	85.15	232.78%	药学研究	工艺研究和质量标准涉及的分析方法开发
8	卡格列肽CGLT-39	233.15	142.07	7.33	134.74	1838.20%	药学研究	小试工艺研究、质量研究
9	司美格鲁肽原料药及注射液	815.02	256.91	237.03	19.88	8.39%	药学研究	原料药质量研究和工艺验证,多剂量制剂工艺研究和质量研究、5批制剂中试生产
	小计	3,275.43	1,178.79	466.63	712.16	152.62%		

如上表所示,本期研发费用项下直接人工金额大幅增长,其增幅显著高于研发人员数量增幅,主要原因有两点:一是公司多个重点在研项目于2025年集中开展工艺验证、质量研究等关键研发阶段工作,各项目研发工时投入显著增加,进一步推高了直接人工支出,其中,瑞他肽(RTTT-39)、卡格列肽(CGLT-39)等项目,2025年度全面开展工艺验证、质量研究等研发工作,直接人工投入随之显著增长;同时,醋酸地非法林、醋酸亮丙瑞林、醋酸特利加压素、替度鲁肽、替尔泊肽、利那洛肽等项目从前期工艺验证阶段迈入原料药工艺验证生产、制剂工艺研究和质量研究、制剂中试生产以及注册申报等关键环节,对应项目直接人

工投入同比合计增加较多；二是伴随公司营业收入与盈利水平提升，本期实施了全员薪酬上调，整体人工成本有所增加。

综上，各研发项目集中进入关键实施阶段带来人员投入力度加大，叠加公司薪酬水平合理上调，共同导致本期研发直接人工增幅显著高于研发人员数量增幅。该变化符合公司当前研发管线集中推进阶段的资源投入特点，也体现出研发项目价值不断提升与研发人员效能充分释放的匹配性。

2. 直接费用大幅减少的原因

报告期内，公司研发直接费用由 1,764.93 万元降至 682.70 万元，降幅约 61.32%。公司研发直接费用主要包括检测费、合作开发技术服务费、药品注册费及委外研发费等，本期降幅较大的原因主要系下列研发项目导致：

单位：万元

序号	项目名称	2025 年投入金额	2025 年直接费用	2024 年直接费用	波动额	波动率	截至 2025 年末具体进展
1	注射用醋酸奥曲肽微球注射剂	0.00	0.00	474.56	-474.56	-100.00%	BE 前阶段生物等效
2	醋酸亮丙瑞林微球注射剂	0.00	0.00	660.38	-660.38	-100.00%	药学研究中

由上表可知，研发费用直接费用同比大幅下降，核心原因系合作研发项目支出阶段性减少。2024 年度，公司与浙江美华鼎昌医药科技有限公司合作开展注射用醋酸奥曲肽微球、注射用醋酸亮丙瑞林微球项目研发，根据合同约定和研发进度，2024 年合计支付合作研发款项 1,132.00 万元。2025 年度，因合作方浙江美华鼎昌医药科技有限公司开展生产基地改造等原因，上述两项微球合作研发项目无法按原计划推进，因此 2025 年度该部分合作项目无相关直接费用投入。剔除上述微球合作项目的影响后，公司其余自主在研项目直接费用由上年 632.93 万元增至本期 682.70 万元，整体保持平稳、无重大波动。

（四） 结合上述问题，说明公司费用确认是否完整、准确

根据本回复七（一）（二）（三），公司市场推广费与营业收入变动趋势不一致、管理费用中中介机构费、到期处理费较去年上升、研发费用中直接人工发生额增幅远高于研发人数变动、直接费用大幅减少的原因合理，符合公司实际情况，公司费用确认完整、准确。

（五） 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 访谈公司相关人员，了解公司销售模式、营销政策以及推广费与营业收入变动不一致的原因；

(2) 通过公开信息查询相关制剂产品集采价格下调的信息，核实公司相关推广费下降的原因；

(3) 通过查询同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解同行业可比公司销售费用变动趋势与公司的差异情况，并分析差异原因；

(4) 取得并检查公司大额管理费用中介机构费、研发费用直接费用等大额合同，结合合同条款及实际完成进度确认费用的真实性和准确性；

(5) 对于大额费用的交易对手方，通过公开渠道核查工商信息，核实与公司是否存在关联关系；

(6) 取得公司管理费用到期处理费明细，了解较去年上升的原因，并检查到期处理产品的审批流程、核实处理原因等；

(7) 访谈公司相关人员，了解公司主要在研项目和具体进展，了解直接人工发生额增幅远高于研发人数变动、直接费用大幅减少的原因；

(8) 取得公司成本分摊计算表及工时统计表，核实公司研发费用分摊的准确性；

(9) 对公司销售费用、管理费用、研发费用等执行细节测试和截止测试。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司销售费用和推广费变动趋势与同行业可比公司一致，无明显异常；本期制剂营业收入保持平稳，但受醋酸奥曲肽注射液集采价格下降等影响，制剂板块市场推广费用总额有所降低；

(2) 管理费用中介机构费、到期处理费本期较去年上升的原因具有合理性，不存在异常情况；

(3) 公司研发费用中直接人工发生额增幅显著高于研发人员数量变动幅度，主要受多个重点研发项目集中推进导致工时投入大幅增加以及公司整体薪酬上调两项因素共同影响，该费用变动具备合理商业背景，不存在异常情形；

(4) 公司研发费用直接费用同比大幅下降，主要为合作研发项目合作方开展生产基地改造等原因，研发项目无法按原计划推进，2025年度该部分合作项目

无相关直接费用投入，费用变动原因真实合理，不存在异常情况；

(5) 公司费用确认完整、准确。

八、关于其他应收款

年报显示，2025 年末公司其他应收款期末余额 1,573.34 万元，较上年末增长 27.87%。其中，1 年以内其他应收款 1,546.45 万元，1 年以上其他应收款 26.89 万元，押金保证金为 908.89 万元。

请公司：（1）说明其他应收款较上年末增长的原因，主要的交易对手方、成立时间、交易背景、账龄，期后回款情况；（2）说明押金保证金的用途、对手方与公司的历史合作情况。（问询函第 8 条）

（一）说明其他应收款较上年末增长的原因，主要的交易对手方、成立时间、交易背景、账龄，期后回款情况

公司其他应收款 2025 年末和 2024 年末余额按照款项性质情况如下：

单位：万元

款项性质	2025 年末	2024 年末	波动额
押金保证金	908.89	840.80	68.09
应收出口退税	512.34	286.38	225.96
应收暂付款	103.85	86.73	17.12
备用金	4.16	8.20	-4.04
其他	44.10	8.28	35.82
合计	1,573.34	1,230.39	342.95

由上表可知，本期末其他应收款较上年末增长的原因主要系应收出口退税和押金保证金有所上涨。应收出口退税增幅较高主要系本期外销营业收入规模大幅提升，对应可申报退税金额同步增加；押金保证金整体有所上升主要系上年账面应收眉山市东坡区财政局土地保证金 800.00 万元已于本期全额收回，但本期新增支付远东宏信融资租赁(广东)有限公司（以下简称“远东宏信”）售后租回保证金 888.00 万元，新增金额高于收回款项金额，使得押金保证金期末余额略有增加。应收暂付款核算内容以代扣代缴员工社保、公积金款项为主。

其他应收款-应收出口退税已于期后全部收回；其他应收款-押金保证金主要

的交易对手方、成立时间、交易背景、账龄以及期后回款情况如下：

单位：万元

交易对手方	成立时间	2025年末余额	账龄	期后回款情况	交易背景
远东宏信	2023年4月13日	888.00	1年以内	尚未收回	子公司眉山汇龙2025年6月与远东宏信签订了售后回租协议，将其拥有的设备出售远东宏信再租回经营，租赁期36个月，根据协议约定公司支付了888万元保证金。
其他	/	20.89	1年以内 4.60 万元； 1-2年 0.40 万元； 2-3年 1.89 万元； 4-5年 4.00 万元； 5年以上 10.00 万元	收回 0.054 万元	主要系长期性质的押金保证金，大部分尚未收回
合计		980.89			

注：期后回款金额的截至时间为2026年6月30日。

（二）说明押金保证金的用途、对手方与公司的历史合作情况

如本回复八（一）之所述，2025年末押金保证金余额主要为应收远东宏信售后回租保证金888.00万元，公司此前与远东宏信无业务合作记录，本期为筹措日常运营及项目建设资金，下属子公司眉山汇龙于2025年6月与远东宏信签署售后回租协议，将自有设备出让给远东宏信后租回使用，租赁期限36个月。按照协议条款约定，公司支付保证金888.00万元，形成该项保证金余额。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）访谈公司相关人员，了解其他应收款较上年末增长的原因，了解押金保证金等款项的主要交易对手方、资金用途、历史合作情况等；

（2）取得并检查其他应收款主要合同以及银行回单等，核实主要交易对手方、期后回款情况、押金保证金用途等；

（3）通过公开信息核实主要交易对手方工商信息，确认与公司是否存在关联关系。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司其他应收款较上年末上涨的原因主要系应收出口退税随着外销收入大幅上涨而增长所致；

(2) 公司其他应收款主要交易对手方与公司无关联关系，交易背景不存在异常；

(3) 公司其他应收款-押金保证金主要系售后租回保证金，不存在异常情况。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二六年七月十日