

湖南南新制药股份有限公司

关于 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、准确性和完整性依法承担法律责任。

湖南南新制药股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于湖南南新制药股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函[2026]0312 号）（以下简称“问询函”）。公司与华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”或“会计师”）就问询函关注的相关问题逐项进行了认真核查落实。本回复公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。现就有关问题具体回复如下：

问题一、关于营业收入及经销。

年报显示，公司实现营业收入 1.42 亿元，同比下降 43.62%，主要系报告期内受国内医药行业集中采购等政策深入推进、同类竞品不断上市等因素影响，市场竞争加剧，加之 2025 年前三季度国内流感较少，导致公司营业收入和毛利率均有所下降。其中，抗流感病毒类药物营业收入 8,803.79 万元，营业收入同比下降 52.70%，毛利率比上年下降 22.75%；心血管类药物营业收入同比增加 12.37%，毛利率比上年下降 4.08%；抗生素类药物毛利率为-25.93%，不同产品收入及毛利率变动差异较大。产销量情况分析表显示，抗流感病毒类药物生产量、销售量分别同比下降 59.90%、34.44%。公司主营业务收入均为经销，整体采用以销定产的生产模式；第四季度实现收入 5,877.31 万元，占全年营收的 41.41%；其他流动负债 1,063.94 万元，其主要构成为应付退货款 1,015.96 万元；2025 年度因正常经营之外的其他业务扣除收入为 0.84 万元。请公司：

（1）列示各类主要产品名称、近两年销售收入、毛利率，结合市场空间、集采政策、竞品情况、量价变动，分析主要产品销售收入变动原因，与竞品销售情况变动趋势是否一致；

(2) 结合公司抗流感药物、心血管类药物、抗生素类药物等主要产品市场空间、竞争格局、集采政策、公司竞争优势等因素，说明上述类型产品在销售策略方面的考虑，并结合公司研发实力和在研管线布局，进一步说明公司中长期经营规划；

(3) 公司心血管类药物在未纳入集采背景下，销售实现增长的原因，公司产品销售价格与集采中标价格比较情况，相关品种下次集采招标时间；

(4) 说明抗生素类药物毛利率连续两年为负的原因及合理性；

(5) 结合市场需求变化、退货政策调整（如适用）等，说明公司第四季度营收最高的原因及合理性、第四季度销售回款情况，是否存在期后退货情况、是否作出退货估计，本期应付退货款计提是否充分，收入确认是否审慎、是否符合《企业会计准则》相关规定；

(6) 说明分季度营业收入与净利润、经营活动现金流净额的变动趋势匹配性，经营活动产生的现金流量净额同比大幅增加的原因；

(7) 正常经营之外的其他业务的具体业务内容、模式、毛利率、主要客户等，结合公司业务开展情况，是否存在其他类似业务应扣除而未扣除的情形，收入扣除是否充分、完整，是否符合本所营收扣除有关规定。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(一) 列示各类主要产品名称、近两年销售收入、毛利率，结合市场空间、集采政策、竞品情况、量价变动，分析主要产品销售收入变动原因，与竞品销售情况变动趋势是否一致。

最近两年，公司主要产品的销售情况如下：

数量单位：万盒、万瓶，金额单位：万元

产品名称	2025 年度					2024 年度		
	销量	销量同比增长	销售收入	销售收入同比增长	毛利率	销量	销售收入	毛利率
力纬(帕拉米韦氯化钠注射液)	627.36	-40.35%	8,447.21	-54.47%	50.81%	1,051.79	18,555.08	71.32%
可福乐(头孢克洛胶囊、头孢克洛干混悬剂)	330.91	-29.46%	2,548.30	-23.30%	-16.86%	469.09	3,322.23	-16.65%

双赛普利(贝那普利氢氯噻嗪片)	134.65	57.44%	2,147.74	83.20%	65.71%	85.53	1,172.36	71.40%
-----------------	--------	--------	----------	--------	--------	-------	----------	--------

力纬（帕拉米韦氯化钠注射液）作为公司核心产品，2025 年度实现销量 627.36 万瓶，同比减少 40.35%；实现销售收入 8,447.21 万元，同比减少 54.47%；毛利率 50.81%，同比降低 20.51 个百分点；占当年度总销售收入的比例为 59.52%，同比降低 14 个百分点。造成上述表现的主要原因，一是相较于 2024 年，2025 年流感流行态势更为平缓，出于用药体验与居家治疗便利性考量，患者优先选择依从性更高的口服制剂，导致注射剂型需求有所下滑；二是帕拉米韦相关剂型的生产厂家逐渐增多，且特定剂型已中标第十批国家集采。目前帕拉米韦相关剂型涵盖帕拉米韦氯化钠注射液、帕拉米韦注射液等，相关生产企业由 2023 年底的 9 家增加至 2025 年底的 39 家。同时，帕拉米韦注射液已于 2024 年 12 月中标第十批国家集采，整体价格降幅达到 94.74%，并于 2025 年 4 月开始实施。三是近年来玛舒拉沙韦片、昂拉地韦片等多款新型抗流感药物陆续上市，进一步分流市场份额，加剧行业竞争态势。受上述因素影响，公司下调部分区域的产品销售价格，叠加终端销量同比回落，致使该产品销售业绩同比出现明显下滑。

可福乐（头孢克洛胶囊、头孢克洛干混悬剂）作为公司重要的抗生素产品，2025 年度实现销量 330.91 万盒/万瓶，同比减少 29.46%；实现销售收入 2,548.30 万元，同比减少 23.30%；毛利率-16.86%，与去年基本持平；占当年度总销售收入的比例为 18%，同比增加 5 个百分点。该产品销量、销售收入减少的主要原因公司的头孢克洛胶囊已于 2020 年 8 月中标第三批国家集采，而截至 2025 年 4 月开始实施的第十批国家集采，累计已有 51 个全身用抗菌、抗生素品种纳入集采范围，全面覆盖头孢类、青霉素类、喹诺酮类、大环内酯类、抗真菌类及各类复方复合注射剂，其中注射剂产品降价幅度普遍超过 70%。医疗机构在临床采购中优先选用低价中标的注射类抗生素药物，进一步压缩院内口服头孢类产品的临床应用空间。

双赛普利（贝那普利氢氯噻嗪片）作为公司重点推广的高血压治疗用药，2025 年度实现销量 134.65 万盒，同比增加 57.44%；实现销售收入 2,147.74 万元，同比增加 83.20%；毛利率 65.71%，同比降低 5.69 个百分点；占当年度总销售收入的比例为 15%，同比增加 10 个百分点。该产品属于国内首家通过一致性评价的单片复方制剂，未纳入国家或省级联盟集采，竞争格局良好，且公司近年来积极推进该产品进院和三终端覆盖，覆盖公立

医疗机构超 1000 家，实现销量和销售收入稳步增长。

（二）结合公司抗流感药物、心血管类药物、抗生素类药物等主要产品市场空间、竞争格局、集采政策、公司竞争优势等因素，说明上述类型产品在销售策略方面的考虑，并结合公司研发实力和在研管线布局，进一步说明公司中长期经营规划。

1、公司主要产品的营销策略

对于抗流感类药物，公司划分院内、院外双渠道差异化代理运营。院内渠道采用省级总代理合作模式，依托各省成熟医药商业资源打通各级公立医院的准入和上量全流程，同步联动院内临床科室开展学术推广，夯实公立医疗机构基本盘；院外渠道统一实行全国总代理模式，聚焦基层医疗增量市场，重点下沉个体诊所、社区门诊、民营综合及专科医院，针对性铺设渠道铺货、动销活动。后续将持续扩充基层合作终端数量，完善终端配送、学术赋能、促销支持配套体系，平衡院内存量稳固与院外增量突破，依托流感季节性诊疗需求，搭建全域覆盖的销售网络。同时未来依托公司新开发的改良型新药帕拉米韦吸入溶液新剂型，拓展更多应用场景和适用人群，持续稳定和提升产品整体市场占有率。

对于抗生素类药物，公司依托全国成熟医药商业配送网络开展全域市场布局，深度联动各级区域商业公司，打通省市县三级分销链路，强化下沉市场配送能力，全方位拓宽产品终端覆盖范围。一方面稳固公立医院、基层医疗机构常规抗生素诊疗刚需市场，保障院内基础销量；另一方面拓展药店、诊所、民营医疗机构等多元终端渠道，配套商业端促销、终端动销、临床简易学术支持等政策，提升商业客户主推意愿。同步规范渠道流通秩序，优化库存周转效率，借助广谱抗生素稳定临床需求，持续挖掘空白区域、空白终端增量，依靠完善商业渠道体系稳步扩大产品整体市场覆盖规模，夯实品类销售基本盘。

对于心脑血管类药物，公司经营端坚持稳定供货价格策略，严控渠道窜货、低价倾销行为，充分保障全链条渠道毛利空间，调动商业、终端推广积极性。渠道层面深耕县域医共体、乡镇卫生院、社区卫生服务中心等基层核心场景，常态化开展基层医生学术培训、慢病管理科普活动，深度绑定基层慢病诊疗流量，依托品种优势实现价格体系稳定、终端销量稳步提升，持续巩固在心脑血管慢病领域的细分优势地位。

2、公司在研管线和中长期经营规划

（1）在研管线布局

公司主要产品覆盖抗感染、呼吸系统和心脑血管等疾病领域，并坚持“仿创结合”的发展战略，围绕核心优势延伸产品管线，形成“核心改良新药为中期支柱、原创创新药构筑长期壁垒、优质仿制药提升短期业绩”的三级梯度管线布局。

在研管线中，改良新药“帕拉米韦吸入溶液”处于 III 期临床试验阶段，该产品属于首个治疗流感的吸入溶液剂，大幅提高了患者的用药依从性，并于近期达到了 III 期临床试验的预设主要终点；1 类创新药“盐酸美氟尼酮片”处于 II 期临床试验阶段，已完成全部受试者入组并进入数据收集分析及疗效评估核心阶段，该产品通过减少炎症、氧化应激以及降低纤维化细胞因子表达来延缓肾脏纤维化，改善肾功能，在糖尿病肾病治疗领域将是一个重大突破；在研仿制药“丁苯酞口服冻干粉”正开展 I 期临床试验，“盐酸左沙丁胺醇雾化吸入溶液”“对乙酰氨基酚甘露醇注射液”预计将于中短期内上市，市场前景良好，有助于提升公司业绩。

（2）公司中长期经营规划

公司从营销管理、研发创新、生产管理、投资并购等维度制定中长期经营规划。营销管理方面，公司聚焦产品、渠道、学术全面升级营销体系：产品端持续丰富产品管线，依托现有主力产品稳固市场基本盘，加快在研新药、仿制药商业化进程，重点培育新拳头产品，搭建新老互补、梯次搭配的产品体系；渠道端打造公立医院、零售、电商、县域终端协同发展的立体营销网络，推行“一品一策、一地一策”精细化运营，以核心大品种的市场突破，辐射带动全线产品销量增长；学术端统筹内外部学术资源，加强与医疗机构、行业协会等合作，常态化开展学术交流与推广，强化核心产品学术传播力，不断提升品牌专业影响力。研发创新方面，公司聚焦研发能力升级与技术突破：积极整合内外部研发资源，优化研发流程与协同机制，全面提升研发效率，紧盯重点在研项目，加快科研成果商业化转化。同时强化知识产权布局，围绕核心专利开展深度挖掘，布局外围专利，构建完整的产品专利保护网，筑牢技术壁垒。此外，公司总结过往研发经验，依托现有技术优势，主动布局特色新药制剂领域，持续开展技术攻关，稳步提升自主创新能力。生产管理方面，公司持续优化生产运营模式，推进车间智能化升级，稳步完成设备验证、资质备案等工作，强化生产全流程自主管控能力。深挖现有产能，提升设备利用率，推行节能改造，降低生产能耗。严格遵循 GMP 规范，统筹抓好生产、质量、安全、环保全链条管理，建立常态化隐患排查机制，坚决杜绝各类风险问题。投资并购方面，公司将以品种引进与产业并购双路径拓展发展空间：积极引进临床需求迫切、市场空间广阔的仿制药及

改良型新药，快速丰富产品矩阵，补齐产品线短板。同时依托上市公司平台与资源优势，聚焦主业，筛选产业链协同、资源互补的优质企业作为并购标的，稳步推进并购重组工作。深度整合并购资产，发挥业务协同效应，通过外部引进与并购布局培育新增长引擎，推动公司实现高质量发展。

（三）公司心血管类药物在未纳入集采背景下，销售实现增长的原因，公司产品销售价格与集采中标价格比较情况，相关品种下次集采招标时间。

1、公司心脑血管类药物销售实现增长的原因

公司心脑血管类药物主要是双赛普利（贝那普利氢氯噻嗪片）。该产品属于国内首家通过一致性评价的单片复方制剂，未纳入国家或省级联盟集采，依托产品优势和市场学术推广实现持续放量。一方面，该产品属于单片复方制剂，协同降压效果好，可以简化患者的服药方案，提高患者依从性，临床认可度较高。另一方面，目前该产品同类通用名上市的生产药企共有 2 家，未纳入国家或省级联盟集采，市场竞争压力较小。

同时，公司紧密围绕双赛普利的产品优势（降压达标和靶器官保护）制定推广策略，完善心内科、内分泌科、老年病科、肾内科、神经内科在内的等级医院推广资料，同时根据专家共识编写产品基层医疗机构应用材料，形成等级加基层的推广合力。另外，公司积极开展针对省代客户的产品知识培训，将本产品优势传递至客户团队，鼓励客户在等级医院开展多科室推广和针对竞品的差异化推广，重点宣传本产品能够充分满足基层医疗机构高血压诊疗需求的特性，最大化地将产品优势传递到临床，助力产品的开发及上量。

综上，由于双赛普利拥有优良的产品优势，市场竞争格局较好，同时公司不断加大学术推广力度，实现本产品销售收入持续增长。

2、双赛普利销售价格与集采中标产品价格对比情况

2024 年和 2025 年，公司销售双赛普利的平均销售单价分别为 0.98 元/片和 1.04 元/片，医疗机构中标价均为 2.73 元/片。

经查询公开信息，第一批至第十一批国家集采中标的、与双赛普利拥有同类型适应症的、剂型为复方片剂的部分品种的中标价格如下：

通用名	剂型	适应症	规格	最高中选价格
厄贝沙坦氢氯噻嗪片	片剂	用于治疗原发性高血压。	150mg+12.5mg	1.09 元/片

缬沙坦氨氯地平片（I）	片剂	用于治疗原发性高血压，用于单药治疗不能充分控制血压的患者。	80mg+5mg	2.76 元/片
缬沙坦氢氯噻嗪片	片剂	用于治疗单一药物不能充分控制血压的轻度-中度原发性高血压。	80mg+12.5mg	1.93 元/片
氯沙坦钾氢氯噻嗪片	片剂	适用于单用一种药效果不佳的高血压患者。	50mg+12.5mg	0.29 元/片
奥美沙坦酯氢氯噻嗪片	片剂	用于单药控制效果不佳的患者。	20mg+12.5mg	0.8 元/片
奥美沙坦酯氨氯地平片	片剂	用于治疗原发性高血压。	20mg+5mg	0.69 元/片
替米沙坦氢氯噻嗪片	片剂	用于治疗原发性高血压	80mg+12.5mg	1.13 元/片
平均最高中选价格				1.24 元/片

双赛普利的医疗机构中标价高于上述可比产品的平均最高中选价格，主要原因是本产品尚未被纳入国家集采目录，且具有一定的产品优势。

3、双赛普利预计集采招标时间

参照第十一批国家集采纳入采购目录的标准，特定品种需同时满足“参比制剂企业和通过一致性评价的仿制药企业数量合计达到7家及以上”和“各省医药集中采购平台年采购额超过1亿元”两项条件，才能被纳入国家集采目录。

截至本公告披露日，双赛普利的已上市生产企业共2家，已提交仿制药上市申请的企业共2家。预计在未来两年内，该产品不会被纳入国家集采目录。

（四）说明抗生素类药物毛利率连续两年为负的原因及合理性。

公司销售的抗生素类药物主要是可福乐（头孢克洛胶囊、头孢克洛干混悬剂）。最近两年，可福乐的销量、销售收入、毛利率的具体情况详见“问题一、关于营业收入及经销”之“（一）列示各类主要产品名称、近两年销售收入、毛利率，结合市场空间、集采政策、竞品情况、量价变动，分析主要产品销售收入变动原因，与竞品销售情况变动趋势是否一致”的部分内容。

公司可福乐产品的毛利率连续两年为负，主要原因是头孢克洛胶囊中标国家集采后放量不及预期，头孢生产车间的产能利用率严重不足，固定资产折旧与人工成本、能源耗用等制造费用分摊至单位产品的比例显著抬升，导致该产品的单位生产成本高于单位销售价格，毛利率为负。

（五）结合市场需求变化、退货政策调整（如适用）等，说明公司第四季度营收最

高的原因及合理性、第四季度销售回款情况，是否存在期后退货情况、是否作出退货估计，本期应付退货款计提是否充分，收入确认是否审慎、是否符合《企业会计准则》相关规定。

1、公司第四季度营收最高的原因及合理性、第四季度销售回款情况

公司核心产品是帕拉米韦氯化钠注射液，主要可比上市公司是东阳光药（6887.HK，其核心产品是磷酸奥司他韦）。2025 年度，公司与东阳光药的分季度营业收入情况如下：

金额单位：万元

公司名称	第一季度营业收入		第二季度营业收入		第三季度营业收入		第四季度营业收入	
	金额	占年度营业收入比例 (%)	金额	占年度营业收入比例 (%)	金额	占年度营业收入比例 (%)	金额	占年度营业收入比例 (%)
南新制药	4,062.48	28.62	2,122.15	14.95	2,130.81	15.01	5,877.31	41.41
公司名称	上半年营业收入				下半年营业收入			
	金额		占年度营业收入比例 (%)		金额		占年度营业收入比例 (%)	
东阳光药	193,766.70		40.24		287,739.80		59.76	

备注：根据香港证券交易所相关规定，东阳光药仅披露《2025 年度中期报告》和《2025 年年度报告》，未单独披露季度财务数据。

公司 2025 年第四季度营业收入占当年度营业收入的比例为 41.41%，单季度营业收入最高，主要原因是第四季度一般为全年流感高发时段，市场对抗流感药品的需求阶段性激增，带动公司抗流感类药物销售大幅提升，进而提高当季度收入规模。东阳光药 2025 年下半年营业收入占当年度营业收入的比例达到 59.76%，与公司季度营业收入波动呈现类似趋势。

公司 2025 年第四季度收到销售回款 9,315.74 万元，同时收到银行承兑汇票 758.08 万元，高于该季度营业收入 5,877.31 万元，主要原因是：（1）公司在 2025 年第四季度依据应收账款折让协议对当季度营业收入进行了冲减；（2）公司在 2025 年底重估预计退货率，因预计退货率提高而调减收入。

2、关于期后退货、退货估计、本期应付退货款计提

2025 年度，公司实际收到退回以前年度的货款 803.32 万元，占当年度营业收入的

5.33%。2022年至2024年实际退货率分别为3.89%、10.25%、7.93%。公司按照2022年至2025年的实际退货率的平均数6.85%，预估退货1,015.96万元冲减收入并计入其他流动负债。

2025年度，公司销售政策坚持以现款发货为主，严格审核客户履约能力，控制客户的资信水平。2025年当期销售业务仅形成712.92万元的应收账款，仅占当期含税销售收入的4.19%，占比较低。

2026年1-4月，公司收到2025年及以前年度退货合计111.90万元，已按上述规定冲减其他流动负债余额。

综上所述，2025年度公司对预计退货的估计是充分的。

3、关于收入确认、是否符合《企业会计准则》相关规定

公司严格按照《企业会计准则》和公司财务制度的规定确认收入，公司与客户签订的合同中明确约定：产品风险和控制力转移时点为客户完成签收确认时，签收后的产品非质量问题不可退货。同时，公司根据最近四年实际退货的情况，合理预估退货率，并据此计提预计负债。近年来，公司不断加强对客户的管理水平，完善销售渠道和产品管控，实际退货率呈现下降趋势。

综上所述，公司收入确认是谨慎的，符合《企业会计准则》的相关规定。

（六）说明分季度营业收入与净利润、经营活动现金流净额的变动趋势匹配性，经营活动产生的现金流量净额同比大幅增加的原因。

1、分季度营业收入与净利润、经营活动产生的现金流量净额的变动趋势匹配性

2025年度，公司各季度营业收入与净利润、经营活动产生的现金流量净额的情况如下：

金额单位：万元					
主要指标	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年累计
营业收入	4,062.48	2,122.15	2,130.81	5,877.31	14,192.76
归属于上市公司股东的净利润	-802.83	-3,197.40	-2,863.15	-6,826.66	-13,690.04
经营活动产生的现金流量净额	9,933.81	-1,706.25	-705.26	3,934.90	11,457.21

（1）分季度营业收入与净利润的变动趋势匹配情况

从分季度的营业收入情况上看，公司第一季度和第四季度的营业收入金额较高，主要原因是每年 10 月至次年 3 月一般为全年流感高发时段，市场对抗流感药品的需求阶段性激增，带动公司抗流感类药物销售大幅提升，进而提高当季度收入规模。公司前三季度的营业收入与净利润的变化趋势相符，呈现季节性特征。

2025 年第四季度，公司按照《企业会计准则》和公司财务制度的规定进行资产减值测试，并计提固定资产、无形资产减值金额合计 3,461.66 万元，计提存货跌价准备 692.29 万元；同时，因第四季度应收账款折让协议产生收入抵减 1,261.17 万元，冲回以前年度确认的递延所得税费用 1,725.16 万元。剔除上述对净利润的影响因素后，公司 2025 年第四季度归属于上市公司股东的净利润为 313.61 万元，与当季度营业收入变动趋势相匹配。

(2) 分季度营业收入与经营活动产生的现金流量净额的变动趋势匹配情况

2025 年度，公司销售结算方式以现款结算为主（含银行承兑汇票），仅对少部分客户资信发货，并严格控制资信发货金额，积极跟踪后续回款履约情况，全年新增应收账款仅 712.92 万元。为加速资金回笼、压降存量应收账款规模，公司成立应收账款专项管理小组，对应收客户实施分类分级管控，并制定专项催收方案，第一季度累计收回历史应收账款 8,379.47 万元。剔除收回历史应收账款的影响因素后，第一季度的经营活动产生的现金流量净额与第二季度、第三季度水平相近，现金流波动与当期营业收入变动趋势相匹配。

2025 年第四季度经营活动产生的现金流量净额增加，主要原因是当季度的实际发货增加，货款回笼增加所致。第四季度现金流与账面营业收入存在差异，主要原因是前述应收账款协议和调整预计退货等因素冲减了当季度收入，但被冲减收入对应的发货在当季度实际是已收到了相应货款。剔除上述会计调整事项后，当季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入的变动趋势相匹配。

2、经营活动产生的现金流量净额同比大幅增加的原因

最近两年，公司经营活动产生的现金流量净额的具体项目对比情况如下：

金额单位：万元			
项目	2025 年度	2024 年度	同比增减
销售商品、提供劳务收到的现金	27,970.25	30,628.94	-8.68%
收到的税费返还	19.21	19.67	-2.37%
收到其他与经营活动有关的现金	824.58	1,334.59	-38.21%

经营活动现金流入小计	28,814.04	31,983.20	-9.91%
购买商品、接受劳务支付的现金	2,882.57	7,267.69	-60.34%
支付给职工以及为职工支付的现金	5,850.43	7,596.93	-22.99%
支付的各项税费	883.23	4,088.72	-78.40%
支付其他与经营活动有关的现金	7,740.60	12,890.52	-39.95%
经营活动现金流出小计	17,356.83	31,843.85	-45.49%
经营活动产生的现金流量净额	11,457.21	139.35	8,121.95%

上述表格中，占比较高、同比增减幅度较大的项目及变动原因如下：

（1）2025 年度销售商品、提供劳务收到的现金 27,970.25 万元，同比减少 8.68%，主要原因是公司 2025 年度营业收入同比减少了 43.62%。其中，公司在 2025 年第一季度收回以前年度的应收账款金额为 8,379.47 万元。

（2）2025 年度支付给职工以及为职工支付的现金 5,850.43 万元，同比减少 22.99%，主要原因是公司销售收入和经营业绩不及预期，公司整体绩效奖金减少以及销售人员提成下降所致。

（3）2025 年度支付的各项税费 883.23 万元，同比减少 78.40%，主要原因是公司营业收入减少，导致增值税等税费减少所致。

（4）2025 年度支付其他与经营活动有关的现金 7,740.60 万元，同比减少 39.95%，主要原因是公司当期销售费用、管理费用和研发费用合计支出 12,204.17 万元，同比减少 8,371.52 万元、降幅 40.69%所致。

综上所述，因公司 2025 年度收回以前年度的应收账款金额，经营活动现金流入保持整体稳定，而由于营业收入、期间费用等大幅减少，导致经营活动现金流出大幅减少。上述因素导致公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额同比大幅增加。

（七）正常经营之外的其他业务的具体业务内容、模式、毛利率、主要客户等，结合公司业务开展情况，是否存在其他类似业务应扣除而未扣除的情形，收入扣除是否充分、完整，是否符合本所营收扣除有关规定。

2025 年度，公司正常经营之外的其他业务仅包括下属子公司处置原材料或货物的包装物（主要包括纸箱、纸皮和塑料包装物）等废品形成的收入，该项业务全年实现金额 0.84 万元。该项业务的交易对方是下属子公司归属地的个体工商户，公司已按相应规定申报缴纳该项业务产生的税费。

经核查，公司与主营业务无关的业务收入均已完整扣除，不存在其他需扣除的收入业务。

【会计师核查】

1、核查程序

（1）了解、评价并测试公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行的有效性。

（2）选取样本检查销售合同/订单，识别合同中包含的履约义务及与商品或服务控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

（3）对业务部门进行访谈，了解公司销售模式、药品集采中标情况、产品销售情况、近年来销售政策的变化、公司退货政策等情况，了解公司近年来收入及毛利率波动的原因。

（4）获取收入明细表，对主要产品收入及毛利率进行分析性复核，结合业务部门访谈内容，分析相关波动是否具有合理性。

（5）对本年记录的收入交易选取样本进行细节测试，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；对销售合同/订单、出库单、客户签收单、物流单、发票及收款记录进行了核查，核对客户名称及实际交易的产品、数量和金额与相关原始单据是否一致，核查销售收入真实性。

（6）根据客户交易的性质和重要性，抽取样本执行函证程序以确认报告期内交易金额的准确性。

（7）走访主要经销商客户，现场获取经销客户的销售流向数据及期末库存数据，并对走访时点的经销商库存进行盘点，验证经销商是否实现对外销售。

（8）获取银行回单与应收账款明细账等，执行双向核对，核对客户名称是否与实际交易客户一致，检查往来金额是否具有业务实质。

（9）进行截止性测试，就资产负债表日前 30 天、资产负债表后 15 天的交易记录进行检查，核对单据出库日期、物流单日期、客户签收日期、财务入账日期，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

(10) 检查客户期后回款、期后退换货情况，进一步确认收入的实现。

(11) 了解公司退货政策、退货流程以及退货业务的账务处理，获取公司近年来退货明细数据，以及预计退货率的计算过程，评价公司预计退货率的估计是否充分。

(12) 查询可比公司财务数据信息，分析公司营业收入、毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致。

2、核查意见

(1) 公司抗流感病毒类、抗生素类药物核心产品受市场容量挤压、集中带量采购政策约束、市场竞品持续冲击等多重因素影响，销量、售价均出现下滑，变动趋势符合行业发展状况；心血管类核心产品尚未纳入集采，具有独家差异化产品壁垒，凭借产品优势和市场学术推广资源，近年来销量提升、价格平稳，符合实际情况。

(2) 心血管类药物实现销售增长主要得益于慢病终端需求稳定、产品差异化特征导致竞品少，协同公司渠道推广优势，实现销量提升、价格稳定，符合产品实际情况。

(3) 抗生素类药物近年来毛利率为负数，主要系产品销售端在纳入集采后价格承压，成本端在产能利用率不足的情况下固定成本较高所致，系行业政策、市场竞争、供需格局、成本刚性等多重因素的影响，具备行业普遍性与合理性。

(4) 公司第四季度营收最高主要系第四季度流感高发、抗流感药品销售明显提高所致，符合产品季节性特征；第四季度销售回款情况正常；期后退货为正常经营情形，退货估计及应付退货款计提充分；收入确认具备审慎性，符合企业会计准则的规定。

(5) 剔除资产减值计提、可弥补亏损转回等多重因素影响后，公司分季度营业收入与净利润变动趋势一致；2025 年公司秉承现款现货为主的结算政策，剔除第一季度收回较多的历史应收账款、第四季度应收账款折让协议、预计退货率冲减收入的影响因素后，公司营业收入与经营活动现金净额的变动趋势一致；本期公司经营活动现金流净额同比大幅增加，主要系销售回款明显改善、采购及费用支出管控等原因所致，变动具备业务合理性且符合公司实际情况。

(6) 公司正常经营之外的其他业务为处置材料、包装物等废品形成的收入，除此之外不存在其他类似业务应扣除而未扣除的情形，收入扣除充分、完整，符合交易所相关规定。

问题二、关于会计差错更正。

年报显示，公司自查发现 2023 年 12 月底销售的部分产品在 2023 年确认收入的条件不充分，应计入 2024 年收入，调减 2023 年收入 2,453.97 万元，占 2023 年营业收入的 3.4%。前期披露的《关于前期会计差错更正及追溯调整的公告》显示，公司采用追溯重述法对 2021 年至 2024 年度财报部分项目进行更正。请公司：

(1) 结合具体业务模式及收入确认方式，说明公司认为部分产品收入确认条件不充分的原因和依据；

(2) 请公司说明针对会计差错涉及事项的整改情况，相关内部控制措施是否已健全并得到有效执行。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(一) 结合具体业务模式及收入确认方式，说明公司认为部分产品收入确认条件不充分的原因和依据。

1、因 2023 年确认收入的条件不充分而追溯调整的原因如下：

2023 年底，鉴于国内流感病例持续增加，市场对抗流感类药物备货不足，超预期的流感疫情造成国内多地抗流感类药物出现断货的情况。为了保证稳定充足的货源，某客户与公司销售部门联系，由该客户出具《自提委托书》，公司根据该委托书和已签订的购销合同，协助客户完成货物签收，将该批货物暂时存放在公司仓库的特定区域，并根据客户要求随时发送给客户或由客户自行安排提取。该笔业务由交易双方确认并无异议，客户要求相关人员代其在签收单上代签提货人的姓名，以完成相应的发货流程。

上述货物拥有明确的批次号，并由公司代为保管、单独存放，根据客户要求可随时提货，产品控制权已转移给客户，公司依据《企业会计准则 14 号-收入》的规定确认了该笔收入。后续，由于相关经办人员工作疏漏，公司将相同数量、存放位置相邻的同样产品误发往客户，造成公司与客户的出入库单据记载的内容不完全一致。期后，该客户无退货等情况，并逐次回款给公司。

公司在自查上述事项时，发现误发错误批次号货物的行为导致该笔业务不符合售后代管规定，不满足收入确认的原则。因此，公司对上述会计差错采用追溯重述法，对 2023 年财务报表进行了更正，具体内容详见公司于 2025 年 4 月 30 日在上海证券交易所网站

(www.sse.com.cn) 发布的《关于前期会计差错更正及定期报告更正的公告》（公告编号：2025-012）。

2、关于 2021 年至 2024 年期间因退货、应收账款债务重组未进行处理账务处理而追溯调整的原因如下：

2025 年经湖南证监局现场检查，公司积极配合对公司以前年度的业务进行梳理，从中发现在 2021 年至 2024 年度，由于公司管理不够到位，部分业务流程不完善、内部控制体系不全面，再加上管理层变动和业务人员流动性较大，造成存在部分年度退货、应收账款债务重组未进行账务处理，具体情况如下：

（1）退货

2020 年全国公共卫生事件突然发生，终端医疗机构对发热门诊采取了强力的管控措施，人流量骤减，导致力纬在终端销售受到较大影响。公司销售人员反馈，部分客户目前销售渠道受阻，药品临近有效期，要求退货，考虑因全国公共卫生事件特殊原因造成客户药品销售受阻，同时为了维护良好的客户关系，公司销售部门安排对接退货事宜。当时公司销售人员和仓库人员频繁调岗，没做好交接，使退回货物滞留仓库；后期接手仓库人员业务不熟悉，没有发现滞留的货物未入账，未能提醒业务部门发起退换货流程，所以导致客户退货未及时进行账务处理，冲减当年收入。

（2）应收账款折价

近年来公司应收账款账面余额规模较大，为最大限度回收应收款项、降低资产损失风险，结合当前市场行情，公司与相关客户重新协商确定销售单价及合同总价款，并签署应收账款相关补充协议。前述相关业务因经办人员跟进不及时、工作存在疏漏，导致对应业务流程资料未能及时归集并进行账务处理，冲减当年收入。

（二）请公司说明针对会计差错涉及事项的整改情况，相关内部控制措施是否已健全并得到有效执行。

公司高度重视本次会计差错涉及事项，采取了以下整改措施并有效整改：

1、公司已对《会计核算制度》《会计档案管理办法》等制度进行了修订，对月末销售商品的业务流程进行梳理，规范各项审批流程手续，并严格按照收入确认的条件进行收入确认。

2、公司审计法务部联合财务部、销售部门、生产仓储部门等对退货、应收账款转让折价协议涉及的各环节进行了梳理，对《退货产品管理规程》《不合格品管理规程》《客户管理制度》《退货申请表》等制度和审批流相应进行修订和完善，确保严格按照审批流程执行，并进行账务处理。财务部不定期与业务部门核实退货、应收账款转让折价协议的实施情况，确保财务与业务不脱节，账务处理及时。

3、公司加强对董事、高级管理人员的相关法律法规和各项证券监管规则的培训学习，增强其治理能力、法制观念和规范管理意识。督促公司相关人员充分深入学习上市公司规范运作规则和治理制度，增强自我规范、自我提高、自我完善的意识。相关人员对相关法律法规、公司内部控制制度、相关案例教训等作了深入学习。

经过切实有效整改，公司内部控制措施已逐步健全完善，内部控制得到有效执行。

【会计师核查】

1、核查程序

(1) 查阅公司销售模式、收入确认会计政策、销售合同、发货单据、物流单据、客户签收资料等原始文件，核查本次收入跨期调整的业务背景、形成原因及会计处理依据。

(2) 对照《企业会计准则第 14 号——收入》，复核公司对商品控制权转移时点的判断逻辑，评价本次会计差错认定及调整依据的合规性。

(3) 检查公司前期会计差错更正、财务报表追溯调整的账务处理过程、报表调整数据，复核调整金额的准确性。

(4) 查阅公司出具的整改报告、内控制度修订文件等资料，实地访谈销售、仓储、财务等相关岗位人员，了解公司销售循环内控整改情况，内控设计、修订及执行情况。

(5) 抽样对公司与收入确认相关的关键内部控制进行全流程测试，评价内控制度运行的有效性。

(6) 对期末销售业务进行截止性测试，核对单据出库日期、物流单日期、客户签收日期、财务入账日期，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

2、核查意见

(1) 公司结合自身业务模式及收入确认会计政策，判断 2023 年 12 月末部分产品不

满足当期收入确认条件、将相关收入调整至 2024 年度，因退货、应收账款折让对 2021 年至 2024 年度期间数据进行调整，原因及依据充分，符合《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定。

(2) 公司已针对本次会计差错完成专项整改，修订并完善了与收入确认相关的内部控制制度，修订后的销售内控措施健全，并且已在 2025 年度得到有效执行。

问题三、关于研发投入和在研项目。

年报显示，公司区分 1 类新药确定研发支出资本化时点，其中 1 类新药在取得三期临床后并开始进行临床试验至取得生产许可前作为开发阶段，其他类别在取得临床批文后并开始进行临床研究至取得生产许可前发生费用予以资本化；开发支出 1.18 亿元，同比增加 52.51%，其中帕拉米韦吸入溶液期末余额 1.02 亿、丁苯酞口服冻干粉 1,621.86 万元，均属于化药 2 类；无形资产 8,887.18 万元，同比下降 37.91%，报告期确认无形资产减值损失 3,390.87 万元，2024 年确认减值损失 1,797.28 万元。请公司：

(1) 列示无形资产中非专利技术的具体构成，包括名称、金额、取得方式、形成资产的时间、主要用途、摊销和减值计提金额、减值迹象、出现时点，减值准备计提是否充分；

(2) 结合研发进展、帕拉米韦氯化钠注射液销售情况、吸入剂型流感药物及竞品的市场规模、销售情况，说明该在研项目的市场前景、是否出现减值迹象；

(3) 说明丁苯酞口服冻干粉本期增加资本化研发投入金额未列入内部开发支出的原因，公司研发投入资本化政策及核算是否具有一贯性，资本化政策及相关会计处理是否符合企业会计准则规定、与同行业公司是否一致；

(4) 列示开发支出的主要支付对象、合作背景、支付金额、采购内容、是否存在关联关系。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(一) 列示无形资产中非专利技术的具体构成，包括名称、金额、取得方式、形成资产的时间、主要用途、摊销和减值计提金额、减值迹象、出现时点，减值准备计提是

否充分。

1、无形资产中非专利技术的具体构成

公司无形资产中的非专利技术主要包括已取得的药品生产批件和相应生产工艺技术。
截至 2025 年底，公司无形资产中主要非专利技术的具体构成如下：

金额单位：万元

序号	资产名称	取得方式	形成资产的时间	主要用途	资产原值	累计摊销	减值准备	账面价值
1	布洛芬混悬液	内部研发	2024 年	产品生产批件	2,056.60	222.80	/	1,833.81
2	磷酸奥司他韦干混悬剂	内部研发	2024 年	产品生产批件	2,000.00	400.00	/	1,600.00
3	帕拉米韦四期临床	内部研发	2018 年	新药上市后的跟踪性临床投入	1,894.24	1,894.24	/	/
4	阿地溴铵吸入粉雾剂	外购	2021 年	制剂产品处方工艺技术及质量标准	1,754.00	692.10	1,061.90	/
5	利奥西呱片	外购	2021 年	制剂产品处方工艺技术及质量标准	1,600.00	666.22	363.78	570.00
6	达克替尼片	外购	2021 年	制剂产品处方工艺技术及质量标准	1,488.00	488.95	820.64	178.41
7	托法替布口服溶液	外购	2021 年	制剂产品处方工艺技术及质量标准	1,150.00	474.04	385.96	290.00
8	利奥西呱原料药	外购	2021 年	原料药产品处方工艺技术及质量标准	1,451.00	604.18	814.82	32.00
9	达克替尼原料药	外购	2021 年	原料药产品处方工艺技术及质量标准	952.00	312.83	569.17	70.00
10	托法替布原料药	外购	2021 年	原料药产品处方工艺技术及质量标准	880.00	371.04	408.96	100.00
11	阿地溴铵原料药	外购	2021 年	原料药产品处方工艺技术及质量标准	1,280.00	517.08	762.92	/
12	帕拉米韦氯化钠注射液临床	内部研发	2013 年	新药上市后开发支出转入	4,500.00	4,500.00	/	/
13	辛伐他汀生产批件	内部研发	2017 年	产品生产批件	245.28	245.28	/	/
14	帕拉米韦原料药制备	内部研发	2013 年	原药料上市后开发支出转入	56.80	56.80	/	/
15	其它				3,693.53	3,301.08	/	392.45
合计					25,001.46	14,746.64	5,188.15	5,066.66

2、减值迹象、减值出现时点及减值准备计提是否充分

公司出现减值迹象的非专利技术包括阿地溴铵原料药技术及吸入粉雾剂技术、托法替布原料药技术及口服溶液剂技术、达可替尼片原料药技术及片剂技术、利奥西呱片原料药技术及片剂技术，减值迹象集中出现在 2024 年和 2025 年，主要涉及情形包括研发项目停滞、研发计划终止、出现专利侵权风险、行业政策限制等多方面因素，导致相关资产的预计可收回金额低于账面价值，出现资产减值。相关项目的减值判断、项目进展和未来规划情况如下：

金额单位：万元

资产名称	累计减值准备			项目进展	减值迹象	减值迹象出现时点	未来规划
	合计	其中：2024年计提	其中：2025年计提				
阿地溴铵系列技术	1,824.82	277.85	1,546.97	项目已于小试阶段终止研发。	原研为阿斯利康的慢阻肺药物，已于2024年在国内获批。公司拟开发的单剂量胶囊型虽属改良型新药，但面临专利侵权风险。综合考虑专利壁垒及法律纠纷风险，公司决定终止后续研发工作并全额计提减值。	2024年	/
托法替布系列技术	794.92	167.92	627.00	计划2026年6月完成技术转移，后续完成工艺验证与稳定性研究后，阶段性暂停研发。	受《药品数据保护办法》影响，原研辉瑞在国内尚未获批上市，本品作为改良型新药面临4年数据保护期。预计最早需至2031年方可提交申报上市，时间跨度长且不确定性较大，因此，公司决定完成部分研发工作后阶段性暂停研发，并结合未来现金流测算计提减值准备。	2024年	完成工艺验证及24个月稳定性研究，持续跟踪原研国内申报进度，择机重启项目。
达可替尼系列技术	1,389.81	1,345.67	44.14	项目已于小试阶段终止研发。	该产品为抗肿瘤药物，需专门建立抗肿瘤生产线。公司工厂目前无对应生产资质，若产品上市需委外生产，导致生产成本大幅增加，利润空间被压缩。除原研产品外，国内已有6家企业仿制药获批，市场竞争激烈。基于成本效益考虑，公司决定终止开发，并全额计提减值准备。	2024年	/
利奥西呱系列技术	1,178.61	5.85	1,172.76	处于小试阶段，持续优化处方工艺、开展溶出曲线对比研究。	本项目仅处于小试阶段，研发进度缓慢，短期难以实现产品上市并商业化，未来现金流入存在较大不确定性，据此计提减值准备。	2024年	后续完成小试及工艺放大、技术转移、工艺验证、生物等效性试验等，并择机提交药品注册申报。

公司已聘请第三方专业评估机构，针对上述非专利技术逐项开展减值测试并出具了《湖南南新制药股份有限公司拟以财务报告为目的进行资产减值测试所涉及的专有技术预计未来现金流量现值资产评估报告》（卓信大华评报字(2025)第 8913 号）、《湖南南新制药股份有限公司拟以财务报告为目的进行资产减值测试涉及的湖南凯铂生物药业有限公司及广州南新制药有限公司申报的无形资产非专利技术可收回金额资产评估报告》（坤信评报字[2026]第 058 号）。评估机构综合考量项目研发进度、专利状态、行业政策、市场竞争、未来现金流量等因素，独立测算各项资产可收回金额。公司严格按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定，以上述评估报告结果为主要依据，对已终止项目全额计提减值准备，对进度较慢的研发项目按账面价值与可收回金额的差额足额计提减值准备。

综上所述，公司非专利技术减值准备是依据内部研发活动实际进展和外部评估测试的综合性结果，减值准备计提具有充分性。

（二）结合研发进展、帕拉米韦氯化钠注射液销售情况、吸入剂型流感药物及竞品的市场规模、销售情况，说明该在研项目的市场前景、是否出现减值迹象。

1、帕拉米韦吸入溶液项目的市场前景

吸入制剂主要针对门诊、儿童轻症及院外零售市场，且拥有给药便捷、局部起效、全身不良反应更低等特点，相较于口服制剂和注射制剂具有一定的产品优势。当前，抗流感药物的市场竞争格局清晰，市场主流产品以口服奥司他韦、单剂玛巴洛沙韦为主，两类口服制剂渠道成熟、市场份额较大，但给药方式不适用于低龄儿童，且多数品种已纳入国家集采或医保谈判，利润空间不断压缩。截至目前，国内尚无吸入剂型流感药物上市，帕拉米韦吸入溶液的稀缺剂型容易形成显著竞争壁垒，市场竞争压力较小。叠加国家流感常态化储备、儿童呼吸道疾病诊疗配套完善等政策红利，预计将持续驱动吸入剂型流感药物的终端需求放量。

帕拉米韦吸入溶液兼具明确的临床差异化与渠道复用优势，一方面可承接注射剂型流感药物因集采流失的市场增量，另一方面能深度开拓基层医疗机构等院外全新市场，有效对冲注射剂型集采带来的营收与利润冲击，商业化收益预期稳健。综合细分赛道空白、独家剂型壁垒、政策支持及对冲集采风险的商业价值，预计帕拉米韦吸入溶液上市后，中长期将成为公司抗流感板块核心增量品种，整体市场发展前景良好。

2、帕拉米韦吸入溶液项目未出现减值迹象

结合本项目研发进展、市场前景、收益预期等因素，根据《企业会计准则》的相关规定，帕拉米韦吸入溶液项目未出现减值迹象。主要原因如下：（1）研发进展：该产品属于国内首个治疗流感的吸入制剂，大幅提高患者的顺应性，并于近期达到了 III 期临床试验的预设主要终点，研发过程无试验失败、进度停滞、技术缺陷等问题，研发工作正常推进；（2）市场前景：细分赛道需求持续扩容，无颠覆性竞品，竞争格局良好；（3）收益预期：依托公司成熟的销售渠道，该产品上市后预计产生的现金流可足额覆盖项目资本化开发支出；（4）未出现重大风险事件：截至目前，公司未发现与该产品有关的重大政策风险、专利纠纷、生产事件等资产减值触发条件。

（三）说明丁苯酞口服冻干粉本期增加资本化研发投入金额未列入内部开发支出的原因，公司研发投入资本化政策及核算是否具有一贯性，资本化政策及相关会计处理是否符合企业会计准则规定、与同行业公司是否一致。

1、丁苯酞口服冻干粉本期增加资本化研发投入金额未列入内部开发支出的原因

丁苯酞口服冻干粉项目是公司 2024 年对外收购取得的药品临床批件。2025 年公司对该项目新增资本化金额 1,621.86 万元且未计入内部开发支出，主要原因是本期新增支出由药品临床批件采购款、技术转移验证费用等构成，上述支出属于外部技术采购支出，不属于公司内部自主研发投入。根据相关会计准则，统一在开发支出的“其他”栏目列报。

在药品临床批件及技术完成转移后，公司后续自主开展的临床试验、工艺优化等内部研发支出，将严格按照资本化政策在“内部开发支出”栏目列报。

2、公司研发投入资本化政策及核算具有一贯性，资本化政策及相关会计处理符合企业会计准则规定，与同行业公司保持一致

（1）公司研发投入资本化政策符合企业会计准则规定，具有一贯性

公司内部研究开发支出的资本化时点具体如下：

①对于 1 类新药，取得三期临床批件前作为研究阶段，费用计入当期损益；取得三期临床后并开始进行临床试验至取得生产许可前作为开发阶段，研发支出予以资本化（国家药监局要求对一类新药需进行四期临床研究，对四期临床研究费用也资本化）。

②对除上述 1 类新药外，其他类别在取得临床批文后并开始进行临床研究至取得生产许可前发生费用予以资本化。

③如无法区分所属阶段的，则在发生时全部计入当期损益。

不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。内部开发活动形成的无形资产的成本仅包括满足资本化条件的时点至无形资产达到预定用途前发生的支出总额，对于同一项无形资产在开发过程中达到资本化条件之前已经费用化计入损益的支出不再进行调整。

经对比公司开发支出资本化时点与《企业会计准则》的相关规定，公司资本化划分标准、阶段判断、账务处理均符合《企业会计准则》的规范要求。

同时，公司自执行研发投入资本化政策以来，资本化判断标准、时点、核算口径未发生变更，针对不同药品持续统一执行上述规则。公司研发投入资本化核算具备一贯性和连续性

（2）公司研发投入资本化政策与同行业企业对比情况

同行业可比上市公司关于研发投入资本化政策的描述如下：

公司名称	股票代码	研发投入资本化政策
复星医药	600196. SH	本集团在研发项目取得相关批文或者证书（根据国家药监局颁布的《药品注册管理办法》批准的“临床试验批件”、“药品注册批件”或者国际法规市场药品管理机构的批准）之后的费用，并且评估项目成果对企业未来现金流量的现值或可变现价值高于账面价值时，方可作为资本化的研发支出；其余研发支出，则作为费用化的研发支出。
海思科	002653. SZ	本集团在内部研究开发活动中： （1）对于创新药，药品研发进入III期临床试验阶段开始资本化； （2）对于仿制药，若需开展临床试验，取得药品临床试验通知书或 BE 备案号时开始资本化。
百济神州	688235. SH	本集团在研发项目取得相关批文或者证书（根据国家药监局颁布的《药品注册管理办法》批准的“临床试验批件”、“药品注册批件”或者国际法规市场药品管理机构的批准）之后的费用，并且评估项目成果对企业未来现金流量的现值或可变现价值高于账面价值时，方可作为资本化的研发支出；其余研发支出，则作为费用化的研发支出。

由此可见，公司研发投入资本化政策、会计处理方式与同行业企业保持一致，不存在显著差异。

（四）列示开发支出的主要支付对象、合作背景、支付金额、采购内容、是否存在关联关系。

截至 2025 年底，公司开发支出的期末余额为 1.18 亿元，其中包括帕拉米韦吸入溶液项目期末余额 1.02 亿元、丁苯酞口服冻干粉项目期末余额 1,621.86 万元。上述两项开发支出的主要信息如下：

1、帕拉米韦吸入溶液

公司帕拉米韦吸入溶液属于改良型新药研发项目，在取得临床批件时点开始资本化。公司于 2020 年 3 月获取该产品三个规格的临床批件，满足资本化条件，并按照公司研发投入资本化政策开始归集相关资本化支出。该项目开发支出的主要信息如下：

金额单位：万元								
序号	支付对象	合作背景	合同内容	签订时间	合同金额	累计支付金额	合同执行情况	是否为关联方
1	A 公司	方案撰写合同	帕拉米韦吸入溶液（新 I 期）	2023 年 11 月	63.60	63.60	研究已结束	否
2	A 公司	I 期临床试验	帕拉米韦吸入溶液（新 I 期）	2023 年 2 月	698.00	698.00	研究已结束	否
3	B 公司	II 期临床试验	帕拉米韦吸入溶液（新 II 期）	2023 年 10 月	3,100.00	3,100.00	研究已结束	否
4	B 公司	III 期临床试验	帕拉米韦吸入溶液 III 期临床研究	2024 年 9 月	7,890.00	5,274.00	仍在临床研究阶段	否
5	B 公司	靶部位浓度&剂量爬坡临床研究部分	帕拉米韦吸入溶液 III 期临床研究	2024 年 9 月	760.00	684.00	仍在临床研究阶段	否
合计						9,819.60	/	/

备注：累计支付金额截至 2025 年 12 月 31 日。

2、丁苯酞口服冻干粉

公司丁苯酞口服冻干粉属于改良型新药研发项目，在取得临床批件时点开始资本化。该产品临床批件的原持有人是北京海一药业有限公司，公司于 2024 年 11 月与北京海一药业有限公司签订《临床批件及技术转让合同》，并按照公司研发投入资本化政策开始归集相关资本化支出。该项目开发支出的主要信息如下：

金额单位：万元

序号	支付对象	合作背景	合同内容	合同金额	累计支付金额	合同执行情况	是否为关联方
1	C 公司	购买药品临床批件及相关技术	临床批件及技术转让（技术秘密）	1,500.00	1,500.00	双方已按合同约定完成交接，公司已支付合同款项。完成临床批件转移后，公司负责后续的研发投入。	否
2	A 公司	批件转移验证	I 期临床研究	384.00	153.60	完成第二部分 12 人受试者统计分析结果。	否
3	D 公司	批件转移验证	委托生产技术转移样品及注册样品，协助完成合同产品药品注册上市申请	96.00	52.80	已完成技术转移批生产。	否
合计					1,706.40	/	/

备注：累计支付金额截至 2025 年 12 月 31 日。

【会计师核查】

1、核查程序

（1）获取公司无形资产台账、非专利技术明细、摊销计算表、减值测试底稿，复核各项资产构成、取得时间、用途、摊销计提情况；对照企业会计准则，评价减值迹象判断、减值测试过程、参数选取及减值计提金额的合理性与充分性。

（2）访谈公司研发人员，了解帕拉米韦吸入溶液的研发进展，了解行业市场情况、竞品销售情况，结合研发台账、临床试验进展资料，判断在研项目是否存在减值迹象；获取评估机构的评估报告，复核减值测试的关键参数及测试过程，判断测试结果的合理性。

（3）访谈公司财务人员，了解公司研发支出会计政策，对比各在研项目资本化时点、核算流程，检查研发支出账务处理情况，核实新增资本化投入列报情况。

（4）查询同行业上市公司研发投入资本化政策、企业会计准则规定要求，评价公司资本化政策的合规性、一贯性及行业可比性。

（5）获取开发支出明细账、服务合同及大额付款凭证，核查主要支付对象、合作内容、交易金额，并通过工商信息、公司关联方清单核查交易对手与公司是否存在关联关系，评价交易背景是否具备真实性、合理性。

2、核查意见

(1) 公司无形资产中非专利技术的减值迹象触发情形包括研发项目停滞、研发计划终止、出现专利侵权风险、行业政策限制等多方面因素，公司依据第三方专业评估机构的评估结果，按照可收回金额低于账面价值的差额计提减值准备，无形资产减值准备计提具备充分性。

(2) 帕拉米韦吸入溶液项目研发进展正常，对应已上市剂型销售稳定，吸入剂型流感药物市场具备合理发展空间，竞品格局未发生重大不利变化，该在研项目未出现减值迹象。

(3) 丁苯酞口服冻干粉本期新增资本化投入为临床批件采购款、技术转移验证费用，均为外购技术采购支出，并非公司内部自主研发投入，根据会计核算口径，统一在开发支出“其他”栏目列报；公司研发支出资本化政策在报告期内保持一贯执行；资本化时点划分、会计处理符合企业会计准则规定，资本化政策与同行业上市公司基本一致。

(4) 公司开发支出主要支付对象与公司不存在关联关系，相关业务合作背景、采购内容具备业务合理性与商业实质。

问题四、关于客户和供应商。

年报显示，公司前五名客户销售额 9,142.70 万元，占年度销售总额 64.42%；前五名供应商采购额 2,229.83 万元，占年度采购总额 59.84%，集中度较高；公司应付账款 2,723.27 万元，同比下降 31.21%，主要为应付材料款、技术购买及委托研发。请公司：

(1) 说明前五大客户具体情况及销售情况，包括但不限于客户名称、成立时间、注册资本、经营情况、合作期限、销售产品及金额、毛利率、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，经营规模与订单金额是否匹配；

(2) 对于前述新增的前五大客户，说明公司与新增前五大客户的合作时间、合作背景、合作内容，合作关系是否稳定、持续；

(3) 结合市场需求、客户规模、历史合作情况，说明与第一大客户的合作模式、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；

(4) 说明公司主要供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、经营范围及经营情况、信贷政策、注册资本、合作期限、采购内容、结算情况、是否新增供应商，经营规

模与其订单金额是否匹配；

（5）说明技术购买及委托研发的具体内容、交易对象、采购金额、结算情况、是否存在关联关系，相关资金形成具体资产或项目名称、效益情况。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）说明前五大客户具体情况及销售情况，包括但不限于客户名称、成立时间、注册资本、经营情况、合作期限、销售产品及金额、毛利率、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，经营规模与订单金额是否匹配。

1、2025 年度，公司前五大客户销售情况如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	销售产品	销售金额	占比（%）	毛利率	应收账款余额	期后已转让处置金额	期后回款金额	坏账计提金额	是否存在关联关系
1	客户 1	力纬	5,068.74	35.71	58.17%	2,102.32	605.81	548.27	1,283.40	否
2	客户 2	力纬/奥司他韦	2,250.64	15.86	39.81%	2,243.11	860.40	498.72	1,900.30	否
3	客户 3	力纬	743.29	5.24	47.19%	-	-	-	-	否
4	客户 4	可福乐胶囊	593.32	4.18	-20.63%	-	-	-	-	否
5	客户 5	力纬	486.71	3.43	34.96%	-	-	-	-	否
合计			9,142.70	64.42	/	4,345.43	1,466.21	1,046.99	3,183.70	/

上述客户的基本情况如下：

金额单位：万元

序号	企业名称	成立时间	注册资本	经营情况	经营规模	合作期限	经营规模与订单规模是否匹配	开始合作时间	是否本年度新增客户
1	客户 1	2020/1/13	5,000.00	良好	区域中型民营医药流通企业	全年	是	2021 年	否
2	客户 2	2019/11/1	505.00	良好	区域小型医药流通科技企业	全年	是	2023 年	否
3	客户 3	2017/8/21	5,000.00	良好	湖南头部区域性国有医药商业企业	全年	是	2018 年	否
4	客户 4	2003/1/8	312,065.62	良好	国内头部医药商业企业	全年	是	2014 年	否
5	客户 5	2019/7/9	5,000.00	良好	区域中小型医药流通科技企业	全年	是	2023 年	否

（二）对于前述新增的前五大客户，说明公司与新增前五大客户的合作时间、合作背景、合作内容，合作关系是否稳定、持续。

2025 年度，公司前五大客户均为 2024 年存续合作客户，无新增前五大客户。

（三）结合市场需求、客户规模、历史合作情况，说明与第一大客户的合作模式、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。

1、客户 1 成立于 2020 年，注册资本 5000 万元，已足额实缴。2025 年公司参保人数约 71 人。主营药品医疗器械、保健食品批发和医药三方物流，在江西区域属于中型民营医药流通企业；自建多层医药冷链智能仓库，覆盖江西及周边医药分销、三方物流业务，拥有 7 项商标、8 项行业资质，年配送体量区域前列。2021 年开始与我司合作至今，其销售我司产品帕拉米韦氯化钠注射液（以下简称力纬），鉴于前期的双方合作关系和对代理产品能力的评估，2025 年双方升级合作关系，客户 1 成为我司力纬产品的全国总代理商（公立医院渠道，除特定区域外），深化力纬在国内市场的拓展。

2025 年客户 1 是公司第一大客户。本年度公司对其销售额 5,068.74 万元，同比增长 52.88%，增长原因是 2024 年度，公司仅与客户 1 上饶分公司开展合作，其为公司 2024 年度力纬销售的客户之一；到 2025 年度，客户 1 升级为公司力纬的全国总代理，全权负责该品种的代理经销，并依托其强大的渠道覆盖能力，叠加力纬为公司核心创收品种，导致公司对客户 1 的销售规模占比较高。

近三年主要销售情况如下：

金额单位：万元

产品名称	2023 年		2024 年		2025 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
力纬	2,534.06	79.38%	3,315.54	64.62%	5,068.74	58.17%

公司与客户 1 合作以来，未发生非质量问题的退货情况，下游商业、医疗机构终端动销稳定，发货、对账、回款流程体系完善。公司以双方签署的购销合同及货物签收单作为收入确认依据，收入核算准确且符合规范。

在 2025 年末以及期后，公司前往客户及其下游渠道现场走访，对客户经销的药品在渠道中的流转情况、库存情况和资金情况进行了可核查，客户库存周转正常。截至 2025 年末，客户 1 力纬库存数量为 23.79 万瓶，客户 1 2025 年度自公司采购力纬合计 299.27 万瓶，期末库存数量占当年度采购数量的比例为 7.95%，渠道中无明显积压货物迹象，药品销售情况良好。

2、客户 2 成立于 2019 年，注册资本 505 万元，实缴资本 500 万元。2025 年公司参保人数约 47 人。主营药品和医疗器械批发，是湖南省短缺药品储备单位，自有连锁药房品牌，采用“互联网+医药流通”模式。属于湖南省区域中小型医药流通科技企业；深耕湖南本地医院、连锁药房渠道，配套智能云仓，集团关联 23 家成员企业。2023 年开始与我司合作至今，其主要销售我司产品帕拉米韦氯化钠注射液（以下简称力纬）和少许其他产品，鉴于前期的双方合作关系和对代理产品能力的评估，2025 年双方升级合作关系，客户 2 成为我司力纬产品在全国的第三终端总代理商（除公立医院外），推进力纬在国内细化市场的开拓。

近三年主要销售产品情况：

金额单位：万元

产品名称	2023 年		2024 年		2025 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
力纬	2,080.18	90.18%	79.13	85.95%	2,245.50	39.86%

不同客户毛利率存在差异的原因：主要是由于市场上同类竞品（帕拉米韦制剂）已经开始陆续上市，产品的疗效和适应症与公司力纬类似，市场竞争加剧，基于上述原因公司调整了销售政策，2025 年，客户 1 成为我司力纬产品的全国总代理商（公立医院渠道，除特定区域外），客户 2 成为我司力纬产品在全国的第三终端总代理商（除公立医院外），公司根据不同区域渠道资源的情况相应逐步调整了产品的销售价格，逐步减少产品的学术推广成本，由经销商根据当地的实际情况酌情开展学术推广活动，是造成产品销售毛利率存在差异的主要原因。

2025 年，鉴于前期的双方合作关系和对代理产品能力的评估，公司与客户 1、客户 2 分别签订全国总代理合同（两家各自负责不同市场渠道），各方按照合同约定履约回款，尚未出现新的风险事项。对于前期的应收账款，公司充分评估了客户应收账款的风险，已足额计提了相应应收账款的坏账准备。同时公司积极与客户沟通，客户在期后陆续进行

回款，基于长期友好合作的关系，双方正协商后续的还款计划和相应的措施。

（四）说明公司主要供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、经营范围及经营情况、信贷政策、注册资本、合作期限、采购内容、结算情况、是否新增供应商，经营规模与其订单金额是否匹配。

2025 年度，公司前五大供应商情况如下：

金额单位：万元

序号	企业名称	成立时间	注册资本	经营范围	经营情况	开始合作时间	2025 年度 采购金额 (无税)	采购内容	经营规模与订单 规模是否匹配	信贷政策	是否本年 度新增	结算情 况
1	供应商 1	1998 年	1,000.00	详 见 备 注 1	正常	2022 年	1,464.07	头孢克洛原 材料	是	收到发票与 货物后 30 天	否	正常，无 逾期
2	供应商 2	2015 年	1,000.00	详 见 备 注 2	正常	2020 年	385.49	帕拉米韦中 间体	是	收到发票与 货物后 90 天	否	正常，无 逾期
3	供应商 3	1999 年	8,360.00	详 见 备 注 3	正常	2017 年 以前	168.19	头孢呋辛酯	是	收到发票与 货物后 30 天	否	正常，无 逾期
4	供应商 4	1970 年	66,361.41	详 见 备 注 4	正常	2017 年 以前	106.77	玻璃瓶	是	收到发票与 货物后 30 天	否	正常，无 逾期
5	供应商 5	2011 年	4,500.00	详 见 备 注 5	正常	2024 年	105.31	盐酸贝那普 利原料药	是	收到发票与 货物后 30 天	否	正常，无 逾期

备注 1：供应商 1 的经营范围：原料药及制剂研发、生产、销售的医药制造企业，核心业务聚焦注射用头孢无菌原料药和口服用头孢原料药领域。

备注 2：供应商 2 的经营范围：医药原料及其中间体、药用辅料及其中间体、碘系列造影剂及其中间体、食品添加剂、化工原料（不含危险化学品）制造与销售；商务及专业技术服务。

备注 3：供应商 3 的经营范围：无菌原料药及头孢类抗生素原料药的生产与销售。

备注 4：供应商 4 的经营范围：药用玻璃包装产品的生产与销售。

备注 5：供应商 5 的经营范围：化学药品原料药研发、生产及销售。

（五）说明技术购买及委托研发的具体内容、交易对象、采购金额、结算情况、是否存在关联关系，相关资金形成具体资产或项目名称、效益情况。

2025 年度，公司主要技术购买及委托研发项目的基本情况如下：

金额单位：万元

序号	交易对象	合作内容	2025 年采购金额（含税）	2025 年期初余额	2025 年期末余额	结算情况	是否关联方	涉及研发项目名称	效益情况	形成资产情况
1	B 公司	委托合作临床研发	2,667.76	749.00	-	正常，无逾期	否	帕拉米韦吸入溶液	帕拉米韦吸入溶液正在推进三期临床试验，并已达到预设主要终点。	开发支出
2	E 公司	委托合作研发	-	480.00	400.00	交易双方正在协商项目验收问题，暂未支付款项	否	盐酸非索非那定口服混悬液	已完成委外生产认证，预计 2026 年下半年上市销售。	无形资产

【会计师核查】

1、核查程序

(1) 获取公司收入明细表、主要客户销售合同、发货单据、物流单据、签收单据，检查相关交易真实性。

(2) 查阅主要客户工商资料、经营信息，获取公司关联方清单，核查客户与公司是否存在关联关系，分析客户经营规模与交易金额是否具有匹配性。

(3) 对比公司两期收入明细表，检查本期前五大客户是否存在新增客户，判断公司与客户的合作稳定性。

(4) 对主要客户进行函证，以确认报告期内交易金额的准确性。

(5) 访谈公司业务人员，了解公司与第一大客户的历史合作情况、定价政策、该客户销售收入变动的原因、毛利率与其他客户的差异原因；核查第一大客户与公司是否存在关联关系；获取公司第一大客户交易合同、交易记录，检查交易明细、退货情况；结合客户现场走访、库存实地盘点，了解及判断产品对外销售情况；获取产品终端进院的数据，判断是否存在经销商压货情况，判断收入确认是否准确。

(6) 获取公司采购明细表、主要供应商采购合同、入库单据、付款情况，检查相关采购业务真实性，检查公司与供应商结算政策、结算情况是否符合合同约定。

(7) 查阅主要供应商工商资料，经营信息，访谈公司业务人员，了解供应商的经营规模，分析供应商经营规模与采购金额的匹配性。

(8) 对比公司两期采购明细表，检查公司前五大供应商是否存在新增情况，判断公司与供应商的合作稳定性。

(9) 对主要供应商进行函证，以确认报告期内交易金额的准确性。

(10) 访谈公司财务人员，了解应付账款本期明显下降的原因；对比两期应付账款明细构成、合同资料、付款记录，判断原因合理性。

(11) 查阅技术购买及委托研发相关合同、付款凭证、阶段性成果资料，核查交易对手背景、关联关系与结算情况，追踪相关支出对应的会计核算、资产归集及项目进展，判断相关交易是否真实，相应资金支出是否合理。

2、核查意见

(1) 公司前五大客户与公司不存在关联关系，客户经营规模与交易金额相匹配。

(2) 公司前五大客户不存在新增客户情况，公司与主要客户合作具有稳定性。

(3) 客户 1、客户 2 本期销售金额较高主要系本期与两客户分别签订了全国总代理合同（分属不同市场渠道），客户提货量有明显增长，销售金额较高及其变动具备合理商业原因；受客户代理产品类型、销售渠道影响，不同客户毛利率存在差异，符合市场化逻辑；两客户不存在非质量问题的退货情况；公司与客户 1、客户 2 交易内容真实，收入确认准确。

(4) 公司前五大供应商本期不存在新增情况，主要供应商经营规模与采购订单金额相匹配，采购内容、结算政策及结算情况符合合同约定、具有商业实质。

(5) 公司技术购买及委托研发的主要内容是在研项目的临床试验费、无形资产尾款，交易对手与公司不存在关联关系；相关支出对应资产、在研项目归集清晰，会计核算准确，对应资产及在研项目整体运行正常。

问题五、关于应收账款。

年报显示，公司应收账款期末余额为 5.79 亿元，同比下降 22.55%；账面价值为 3,603.44 万元，同比下降 81.58%，1 年以内账龄占比 1%；其中单项计提 9,945.36 万元，占比 17.18%，计提比例 100%，单项计提客户数相比去年大幅增加；一名客户的应收账款因无法收回被核销，金额为 2,417.69 万元；前五名应收账款欠款方余额合计 1.07 亿元，占应收账款期末余额 18.44%。请公司：

(1) 结合客户回款情况、信用政策、核销或减值计提、债务重组情况，说明本期应收账款余额同比大幅下降的原因；

(2) 结合本期销售、信用结算政策、回款情况，说明 1 年以内账龄占比较低的原因，以及 3 年以上应收账款对应的收入确认时间及金额，2025 年以来与相关客户的业务开展情况；

(3) 列示单项计提应收账款的欠款方名称、交易背景、是否为关联方、应收账款对应销售金额、销售内容、销售发生时间、账龄、信用期、期后回款或应收账款核销情况，说明公司单项计提坏账准备比例的依据及合理性，是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形，是否存在前期减值计提不充分的情形；

(4)说明应收账款核销的具体情况,公司前期采取的催收措施及实施效果,公司应收账款核销的具体依据及合理性;

(5)列示应收账款前十名余额的名称、交易内容及交易金额、应收账款、合同资产余额、账龄结构、逾期金额、坏账计提、期后回款情况、是否存在关联关系。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(一)结合客户回款情况、信用政策、核销或减值计提、债务重组情况,说明本期应收账款余额同比大幅下降的原因。

截至 2025 年 12 月 31 日,公司应收账款余额 5.79 亿元,相比上年期末余额下降 22.55%,主要原因是公司主动加强应收账款管理、收紧信用政策、依法核销坏账等多措并举的综合结果。具体分析如下:

1、公司持续强化存量催收,年内回款金额显著增加

为加速资金回笼、压降存量应收账款规模,公司成立了应收账款专项管理小组,对应收客户实施分类分级管控,并制定“一户一策”的催收方案,专项催收效果显著。2025 年度,公司累计收回的货款(含当期资信发货回款及以前年度存量应收账款回款)合计 15,962.42 万元,该回款金额大幅超过本期新增的赊销敞口,导致应收账款期末原值显著下降。

2、严控信用政策,新增赊销敞口极小

2025 年度,公司执行了极为审慎的信用销售政策,从源头控制应收账款规模的增长。公司大幅收紧了资信发货的审批标准与额度,提高新增客户的信用审批权限,对高风险客户转为现款现货或预付款结算。该项措施导致年内通过资信发货政策产生的发货总额仅为 2,777.18 万元(含税),截至 2025 年底,该部分新增赊销的回款额已达 2,766.05 万元,回款率高达 99.60%,期末仅形成应收账款余额 11.13 万元。本期新增赊销基本实现“当年发货、当年回款”,未对期末应收账款余额构成实质性新增压力。

3、依法核销坏账,出清部分存量债权

公司本期核销客户 6 的应收账款,核销金额为 2,417.69 万元。公司历经仲裁胜诉、法院强制执行后,贵州省铜仁市中级人民法院出具《执行裁定书》认定,被执行人无银行

存款、动产、不动产等可供执行的财产，裁定终结本次执行程序。公司据此裁定核销该笔应收账款，直接减少了应收账款期末余额。

4、实施应收账款折让，协商化解部分高风险债权

为进一步盘活资产、加速高风险债权的清理，公司审慎评估部分长账龄客户的偿债能力后，采取了协商折让的方式化解风险。经多轮协商谈判，公司与部分长账龄客户签订了《应收账款折让协议》，该协议约定公司在原债权基础上给予一定比例的折让，客户须在约定时限内一次性或分期付清折让后的款项。2025 年度，公司通过上述折让协议，共协商减少应收账款 1,261.17 万元。该折让金额与客户实际偿还的折让后款项之间的差额，已按《企业会计准则》规定作为可变对价冲减当期营业收入。

（二）结合本期销售、信用结算政策、回款情况，说明 1 年以内账龄占比较低的原因，以及 3 年以上应收账款对应的收入确认时间及金额，2025 年以来与相关客户的业务开展情况。

1、1 年以内账龄应收账款占比较低的原因

截至 2025 年 12 月 31 日，公司 1 年以内账龄应收账款余额为 712.92 万元，占应收账款总额的 1.23%，占比极低，主要原因是公司主动调整销售结算模式、严控赊销、加强回款管理共同作用的结果。具体分析如下：

（1）主动调整销售结算模式，现款发货占绝对主导

2025 年度，公司从源头控制应收账款增量，将销售结算方式从赊销为主全面转向现款现货模式。当年度主营业务收入的构成如下：

金额单位：万元

项目	金额	占主营业务收入比例
主营业务收入	14,191.91	100.00%
其中：现款发货收入	13,318.95	93.85%
资信发货收入	2,457.68	17.32%
现金折扣冲减收入	-1,261.17	-8.89%
预计负债等其他原因冲减收入	-323.55	-2.28%

（2）严控资信政策新增敞口，当年赊销基本实现全额回款

对于经严格审批后给予信用账期的少数客户，公司严格控制授信额度，并建立常态

化高频次的回款跟进催收机制。截止 2025 年底，1 年以内账龄应收账款的具体构成如下：

金额单位：万元

账龄来源	金额	形成原因
2025 年资信发货	11.13	年末发货，处于正常信用期内，尚未达到付款节点。
2024 年发出商品转销	701.79	2024 年已资信发货，后根据实际商业库存情况作为发出商品列报，2025 年根据经销商对外销售情况确认收入并形成应收账款。
合计	712.92	/

2、3 年以上账龄应收账款对应的收入确认时间及金额，2025 年以来与相关客户的业务开展情况

公司 3 年以上账龄应收账款的收入确认时间集中在 2020 年至 2022 年。截至 2025 年 12 月 31 日，公司 3 年以上账龄应收账款余额为 44,361.12 万元，占期末应收账款余额的 76.65%。其中已经转让处置 41,182.96 万元，占 3 年以上账龄应收账款余额的 92.84%。

针对 3 年以上账龄应收账款所涉及的客户，公司 2025 年以来的业务往来情况如下：

金额单位：万元

类型	客户数量 (户)	涉及应收账款 余额	情况说明
停止交易客户	321	40,114.85	因历史欠款长期未清偿，公司已将其列入黑名单，停止一切新业务合作，仅维持催收关系。
仍有业务往来但 执行现款政策的 客户	22	4,246.27	经评估客户仍有经营能力和合作价值，但基于风险控制，对其新业务全部执行“先款后货”或“货到付全款”政策，未产生任何新增应收账款。历史欠款仍在独立催收。
合计	343	44,361.12	/

公司于 2026 年 5 月 22 日召开 2025 年年度股东会，审议通过了《关于转让部分应收账款暨关联交易的议案》，同意公司将账面余额为 48,978.40 万元的应收账款以 5,175.67 万元的交易价格转让给公司控股股东湖南医药发展投资集团有限公司（以下简称“医药集团”）。该部分应收账款主要是 3 年以上账龄的应收账款。截至本公告披露日，公司已收到医药集团支付的转让价款 2,911.78 万元。

（三）列示单项计提应收账款的欠款方名称、交易背景、是否为关联方、应收账款对应销售金额、销售内容、销售发生时间、账龄、信用期、期后回款或应收账款核销情况，说明公司单项计提坏账准备比例的依据及合理性，是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形，是否存在前期减值计提不充分的情形。

1、列示单项计提应收账款的欠款方名称、交易背景、是否为关联方、应收账款对应销售金额、销售内容、销售发生时间、账龄、信用期、期后回款或应收账款核销情况，说明公司单项计提坏账准备比例的依据及合理性

截至 2025 年 12 月 31 日，公司单项计提应收账款余额为 9,945.36 万元，具体情况如下：

金额单位：万元

序号	项目	销售金额	销售内容	销售发生时间	信用期	应收账款余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	计提坏账准备	期后回款	期后已转让处置金额	是否为关联方
1	客户 7	2,983.05	销售商品	2020 年/2021 年	90 天	2,478.92	-	-	-	2,478.92	2,478.92	-	2,478.92	否
2	客户 8	1,999.62	销售商品	2021 年	90 天	1,966.35	-	-	-	1,966.35	1,966.35	-	-	否
3	客户 9	1,828.89	销售商品	2020 年	90 天	1,418.21	-	-	-	1,418.21	1,418.21	-	1,418.70	否
4	客户 10	997.75	销售商品	2020 年	90 天	820.66	-	-	-	820.66	820.66	-	820.66	否
5	客户 11	1,239.44	销售商品	2022 年/2023 年	90 天	941.94	-	208.61	511.65	221.68	941.94	-	780.42	否
6	客户 12	413.36	销售商品	2021 年	90 天	376.5	-	-	-	376.5	376.5	-	376.50	否
7	客户 13	281.03	销售商品	2022 年	90 天	281.03	-	-	-	281.03	281.03	-	281.03	否
8	客户 14	217.92	销售商品	2021 年	90 天	217.92	-	-	-	217.92	217.92	-	217.92	否
9	客户 15	176.29	销售商品	2022 年	90 天	176.29	-	-	-	176.29	176.29	-	176.29	否
10	客户 16	143.75	销售商品	2022 年	90 天	143.75	-	-	-	143.75	143.75	-	143.75	否
11	客户 17	117.64	销售商品	2022 年	90 天	109.87	-	-	-	109.87	109.87	-	109.87	否
12	客户 18	114.42	销售商品	2021 年	90 天	106.68	-	-	-	106.68	106.68	-	106.68	否
13	客户 19	118.14	销售商品	2022 年	90 天	104.07	-	-	-	104.07	104.07	-	104.07	否
14	客户 20	198.06	销售商品	2022 年	90 天	99.03	-	-	-	99.03	99.03	-	99.03	否
15	客户 21	90.80	销售商品	2023 年	90 天	90.8	-	-	90.8	-	90.8	-	90.80	否
16	客户 22	74.68	销售商品	2020 年	90 天	74.68	-	-	-	74.68	74.68	-	74.68	否
17	客户 23	132.20	销售商品	2022 年	90 天	66.1	-	-	-	66.1	66.1	-	66.10	否
18	客户 24	109.17	销售商品	2022 年	90 天	63.96	-	-	-	63.96	63.96	-	63.96	否
19	客户 25	87.11	销售商品	2022 年	90 天	57.58	-	-	-	57.58	57.58	-	57.58	否
20	客户 26	71.07	销售商品	2022 年	90 天	54.74	-	-	-	54.74	54.74	-	54.74	否
21	客户 27	54.10	销售商品	2020 年	90 天	54.1	-	-	-	54.1	54.1	-	54.10	否
22	客户 28	50.88	销售商品	2022 年	90 天	50.88	-	-	-	50.88	50.88	-	50.88	否
23	客户 29	75.1	销售商品	2023 年	90 天	48.41	-	-	48.41	-	48.41	-	48.41	否
24	客户 30	136.54	销售商品	2023 年	90 天	28.1	-	-	22.27	5.83	28.1	-	28.10	否
25	客户 31	27.02	销售商品	2022 年	90 天	27.02	-	-	-	27.02	27.02	-	27.02	否
26	客户 32	1,802.48	销售商品	2020 年	90 天	25.97	-	-	-	25.97	25.97	-	-	否
27	客户 33	22.46	销售商品	2022 年	90 天	22.46	-	-	-	22.46	22.46	-	22.46	否
28	客户 34	15.3	销售商品	2017 年之前	90 天	15.3	-	-	-	15.3	15.3	-	-	否
29	客户 35	38.91	销售商品	2023 年	90 天	10.13	-	-	10.13	-	10.13	-	10.13	否
30	客户 36	2,589.98	销售商品	2021 年	90 天	5.75	-	-	-	5.75	5.75	5.75	561.01	否
31	客户 37	65.55	销售商品	2022 年	90 天	5.08	-	-	-	5.08	5.08	-	5.08	否

序号	项目	销售金额	销售内容	销售发生时间	信用期	应收账款余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	计提坏账准备	期后回款	期后已转让处置金额	是否为关联方
32	客户 38	2.53	销售商品	2022 年	90 天	2.53	-	-	-	2.53	2.53	-	2.53	否
33	客户 39	0.54	销售商品	2025 年	90 天	0.54	0.54	-	-	-	0.54	0.54	-	否
合计		16,275.79	/	/	/	9,945.36	0.54	208.61	683.26	9,052.94	9,945.36	6.29	8,331.42	/

备注：公司单项计提应收账款的客户中期后已转让处置 8,331.42 万元， 占有单项计提应收账款余额的 83.77%。

公司单项计提应收账款的客户全部为药品销售客户，大部分客户已逾期超 2 年。公司基于公开信息查询客户的信用状态，部分客户已出现失信、破产、限高等情形。截至本公告披露日，上述客户累计期后直接回款金额 6.29 万元（不含转让处置款项）。

综合考虑上述因素，公司认为相应应收账款已出现明显减值迹象且难以收回，因此，公司将上述客户的应收账款划分为单项计提组合，并全额计提坏账准备。

2、是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形

为审慎评估应收账款坏账准备的计提充分性，有效识别客户应收账款存在的客观减值风险，公司在资产负债表日对客户信用情况进行了全面排查。在特定客户满足以下任一条件的情况下，公司将该客户划分为单项计提组合：

（1）存在法律状态异常：通过公开信息查询客户信用状况，出现已被列为失信被执行人、被申请破产或已进入破产清算程序、被吊销营业执照的情形。

（2）丧失回款能力：客户已连续 2 年以上无任何实质性回款，经公司催收后对方以实际行动明确表示拒绝还款。

（3）出现重大财务危机：公开信息显示客户发生债券违约、重大债务逾期、资不抵债等严重财务困难。

公司已建立严格的应收账款单项计提评审机制，2025 年度对所有存在公开失信、破产等明确客观减值证据的客户均已实现单项计提，其余账龄组合计提的客户均不存在特定减值证据。公司不存在应按单项计提坏账而未单项计提的情形，相关处理符合《企业会计准则》的规定。

3、是否存在前期减值计提不充分的情形

最近两年，公司单项计提应收账款及坏账准备的情况如下：

金额单位：万元			
截止日期	应收账款余额	坏账准备	计提比例
2025 年 12 月 31 日	9,945.36	9,945.36	100.00%
2024 年 12 月 31 日	11,783.63	9,816.88	83.31%

公司 2024 年底单项计提应收账款坏账准备金额为 9,816.88 万元, 计提比例为 83.31%; 2025 年底单项计提应收账款坏账准备金额为 9,945.36 万元, 计提比例为 100.00%。

2024 年底, 公司未全额计提单项应收账款坏账准备, 主要原因是公司客户 7 和客户 36 于 2025 年第一季度分别回款 500 万元和 1,466.75 万元, 这部分回款剔除在单项计提之外。基于前述判断, 公司 2024 年底单项计提应收账款已充分计提坏账准备。

2025 年度, 公司单项计提应收账款的坏账准备变动如下:

金额单位: 万元

类别	期初余额	本期变动金额				期末余额
		计提	收回或转回	转销或核销	其他	
单项计提	9,816.88	2,283.86	-	2,417.69	262.30	9,945.36

公司 2025 年度单项计提应收账款新增计提坏账准备金额为 2,283.86 万元, 主要是个别客户在 2025 年出现了单项计提的指标迹象, 公司将其划分为单项计提组合, 具体如下:

金额单位: 万元

序号	客户名称	本期划分为单项计提的原因	2024 年底		2025 年底		新增计提坏账准备
			应收账款余额	坏账准备	应收账款余额	坏账准备	
1	客户 9	失信/限高	1,418.21	1,418.21	1,418.21	1,418.21	-
2	客户 11	失信/限高	757.54	369.59	941.95	941.95	572.36
3	客户 17	失信/限高	109.87	83.51	109.87	109.87	26.36
4	客户 19	失信/限高	104.07	79.11	104.07	104.07	24.97
5	客户 20	失信/限高	99.03	75.27	99.03	99.03	23.76
6	客户 21	失信/限高	90.80	48.05	90.80	90.80	42.75
7	客户 23	失信/限高	66.10	50.24	66.10	66.10	15.86
8	客户 24	失信/限高	63.96	48.62	63.96	63.96	15.34

9	客户 25	失信/限高	57.58	43.77	57.58	57.58	13.81
10	客户 26	失信/限高	54.74	41.61	54.74	54.74	13.13
合计			2,821.90	2,257.98	3,006.31	3,006.31	748.34

注：上述客户为 2025 年首次划分为单项计提组合、期末坏账准备超过 50 万元的客户。

上述客户均在 2025 年首次出现符合单项计提标准的迹象，因此公司在本年底将其划分为单项计提组合。同时，上述客户在 2024 年底账龄组合的坏账计提比例已经达到 80.02%，计提比例较高，通过账龄组合计提已充分覆盖其预期损失风险，不存在前期减值计提不充分的情形。

（四）说明应收账款核销的具体情况，公司前期采取的催收措施及实施效果，公司应收账款核销的具体依据及合理性。

1、应收账款核销的具体情况

2025 年度，公司基于“依法催收无果、确无财产可供执行”的客观事实，对客户 6 所欠应收账款予以核销，核销金额为 2,417.69 万元。该笔债权分属公司的两家子公司，其中广州南新制药有限公司所属应收账款 2,316.89 万元，常德臻诚医药科技有限公司所属应收账款 100.80 万元。

2、前期采取的催收措施及实施效果

为维护公司的合法权益，公司对客户 6 开展了一系列追偿措施，相关措施与实施效果列示如下：

阶段	催收措施	实施效果
初期催收（2023 年前）	通过电话、函件、实地走访等方式，持续敦促对方履行付款义务。	对方以资金周转困难为由拖延支付，催收无实质回款。
法律追偿（2023-2024 年）	公司于 2023 年 10 月 13 日向广州仲裁委员会提起仲裁，申请裁决对方支付拖欠货款、违约金及相关费用。	公司于 2024 年 12 月 31 日收到《裁决书》（2023 穗仲案字第 20580 号）。仲裁庭全面支持公司诉求，裁定客户 6 支付货款及相应利息、律师费、保全费及大部分仲裁费。公司胜诉，但对方未主动履行。
司法执行（2025 年）	依据生效裁决，向贵州省铜仁市中级人民法院申请强制执行，追索全部债权。	法院通过全国执行网络系统全面查询，未发现被执行人名下有银行存款、动产、不动产等任何可供执行的财产。

3、应收账款核销的具体依据及合理性

公司本次应收账款核销的核心法律依据为《贵州省铜仁市中级人民法院执行裁定书》（（2025）黔06执643号）。该裁定书明确指出：“在执行中，本院通过全国法院执行网络系统查询，未发现被执行人有银行存款、动产、不动产等可供执行财产……申请执行人的委托代理人李晶晶对财产调查情况予以认可，并同意终结本次执行程序”。

公司本次应收账款核销具有审慎性和合理性，并符合《企业会计准则》的相关规定。一方面，《企业会计准则》对资产的定义是“预期会给企业带来经济利益的资源”，而裁定书证实该债权预期无法带来未来经济利益流入，符合终止确认（核销）的法定条件。另一方面，公司遵循“先全额计提坏账准备，后依法核销资产”的备抵方法，处理方式审慎合规，符合《企业会计准则》的相关规定。同时，应收账款核销并不意味着放弃债权，公司已建立“账销案存”处理机制，该笔债权已转为账外资产进行管理。如后续发现客户6有任何可供执行的财产线索，公司将依据裁定书规定，及时向法院申请恢复执行，切实保护公司及股东的合法权益。

（五）列示应收账款前十名余额的名称、交易内容及交易金额、应收账款、合同资产余额、账龄结构、逾期金额、坏账计提、期后回款情况、是否存在关联关系。

截至2025年12月31日，公司应收账款前十名余额的基本信息如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	交易内容	原交易金额	应收账款余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	逾期金额	计提坏账	期后回款	是否关联方	期后已转让处置金额
1	客户7	药品销售	2,983.05	2,478.92	-	-	-	2,478.92	2,478.92	2,478.92	-	否	2,478.92
2	客户2	药品销售	3,299.94	2,243.11	-	31.82	1,399.54	811.75	2,243.11	1,900.30	498.72	否	860.40
3	客户1	药品销售	4,515.13	2,102.32	701.79	793.75	0.97	605.81	2,102.32	1,283.40	548.27	否	605.81
4	客户8	药品销售	1,999.62	1,966.35	-	-	-	1,966.35	1,966.35	1,966.35	-	否	-
5	客户40	药品销售	2,131.03	1,879.00	-	-	-	1,879.00	1,879.00	1,879.00	-	否	1,879.00
6	客户41	药品销售	1,752.05	1,752.05	-	-	-	1,752.05	1,752.05	1,752.05	-	否	1,752.05
7	客户42	药品销售	2,158.83	1,493.77	-	-	-	1,493.77	1,493.77	1,493.77	-	否	1,493.77
8	客户43	药品销售	2,285.28	1,471.82	-	-	-	1,471.82	1,471.82	1,471.82	-	否	1,471.82
9	客户9	药品销售	1,828.89	1,418.21	-	-	-	1,418.21	1,418.21	1,418.21	-	否	1,418.70
10	客户44	药品销售	1,652.78	1,359.11	-	-	-	1,359.11	1,359.11	1,359.11	-	否	1,359.11
合计			24,606.59	18,164.65	701.79	825.57	1,400.51	15,236.78	18,164.65	17,002.93	1,046.99	/	13,319.57

备注：公司应收账款余额前十名中期后已转让处置 13,319.57 万元，占前十名应收账款余额的 73.33%。

【会计师核查】

1、核查程序

（1）了解和评价公司与应收账款管理相关的关键内部控制的设计和执行，并测试其运行的有效性。

（2）获取公司销售信用政策情况、应收账款明细表、主要客户的销售合同或订单，检查主要合同条款，核实信用政策、结算方式。

（3）了解公司应收账款规模大幅下降的原因，检查客户回款资料、应收账款折让协议、应收账款核销资料，判断应收账款下降的原因合理性。

（4）获取应收账款账龄明细表，了解公司账龄划分标准、1 年以内账龄占比较低的原因，复核账龄划分的准确性、结合销售政策判断 1 年以内账龄占比低的原因合理性。

（5）获取 3 年以上应收账款对应的收入明细单据，复核收入确认时点与金额；访谈业务人员，了解 2025 年以来公司与相关客户的业务往来情况。

（6）结合公司应收账款账龄、历史坏账准备实际发生情况、应收账款期后收回情况等，分析应收账款坏账准备计提是否充分。

（7）了解公司将客户划分为单项计提组合的判断依据及相应组合的坏账准备计算方法，获取单项计提坏账准备客户清单、工商信息、涉诉及失信资料，逐笔评估计提合理性；对比以前年度减值测算资料，核查是否存在前期计提不充分、应单项计提未计提的情形。

（8）获取公司应收账款的期后回款情况，分析主要客户期后回款是否存在异常。

（9）根据客户余额重要性，抽取样本执行函证程序以确认报告期内应收账款余额的准确性。

（10）查阅本期应收账款核销对应的全套资料：包括核销申请、涉诉资料、内部审批文件、账务处理凭证，核实核销背景、审批流程及核销依据的合规性。

(11) 检查应收账款前十名客户明细，抽查对应销售合同、结算单据、回款凭证、坏账计提表，核对应收账款余额、账龄、逾期金额、坏账准备计提、期后回款等信息；查阅前十名客户工商资料，对比公司关联方清单，核查客户与公司是否存在关联关系。

2、核查意见

(1) 本期应收账款余额同比大幅下降，主要系公司积极催收实现大额存量回款，同时严控新增赊销敞口，并辅以应收核销、协商折让等多种债权清理手段的效果。

(2) 公司 1 年以内账龄占比较低，系本期销售结算模式全面转向现款现货、新增赊销敞口极小的真实体现；针对 3 年以上应收账款的客户在 2025 年以来的交易行为，公司已实施严格的风险隔离措施，避免产生新的信用风险敞口，并积极通过挂牌转让部分应收账款的形式减少历史应收账款的金额及占比。

(3) 公司单项计提应收账款的客户不存在关联方情况，单项计提系客户已经出现失信、破产、限高情形，且从期后回款情况来看回款比例极低，公司全额计提坏账准备的依据充分、比例合理；本期不存在应单项计提而未计提的情形，前期坏账计提符合对应时点客观情况，不存在计提不充分问题。

(4) 公司本次应收账款核销基于司法文书的客观事实，遵循公司内部控制审批流程，遵守企业会计准则的规定，具有审慎性与合理性。

(5) 公司与应收账款前十名客户不存在关联关系，应收账款账龄、逾期金额真实，坏账计提具备充分性，相关数据真实、准确。

问题六、关于固定资产和在建工程。

年报显示，公司固定资产 1.45 亿元、在建工程 490.45 万元，分别同比减少 11.24%、增加 1,288.11%，其中部分机器设备等固定资产处于闲置状态、在建工程均由待安装设备构成；其他非流动资产 1,853.17 万元，同比增加 131.91%，均为工程设备预付款；应付账款中，应付设备工程款 469.14 万元；报告期公司

购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 7,980.20 万元。请公司：

(1) 量化说明购建固定资产等长期资产资金投入与固定资产、在建工程、预付款项、应付款项之间的勾稽关系，是否存在异常；

(2) 列示在建工程中待安装设备的具体内容，结合产能利用率、部分机器设备闲置的情况，说明投资设备的必要性和商业合理性，以及固定资产和在建工程相关减值计提是否充分；

(3) 列示工程设备预付款的主要供应商情况、交易内容、预付款余额、账龄、期后交付情况、与公司是否存在关联关系、合同约定付款方式、与合同约定是否一致。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(一) 量化说明购建固定资产等长期资产资金投入与固定资产、在建工程、预付款项、应付款项之间的勾稽关系，是否存在异常。

2025 年度，公司购建固定资产等其他长期资产支付的现金与固定资产、在建工程、开发支出、预付款项、应付款项、其他应付款的匹配情况如下：

金额单位：万元

项目	金额
加：新增固定资产	377.53
加：新增开发支出	4,062.66
加：新增长期待摊费用	33.49
加：新增在建工程	490.45
加：应交增值税-进项税	421.51
加：预付长期资产款期末余额的增加（减少以“-”号填列）	-469.25
加：其他非流动资产期末余额的增加（减少以“-”号填列）	1,054.06
加：应付长期资产款期末余额的减少（增加以“-”号填列）	679.25
加：其他应付款预提长期资产款期末余额的减少（增加以“-”号填列）	1,277.36
加：其他	53.14
上述各项计算结果	7,980.20
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	7,980.20

项目	金额
差异	-

2025 年度，公司购建固定资产等其他长期资产支付的现金包括购建固定资产、无形资产、在建工程以及开发支出所支付的现金。本期购建长期资产所支付的金额主要由以下三部分组成：一是开发支出，本期新增开发支出 4,062.66 万元，为帕拉米韦吸入溶液临床研究费用和丁苯酞口服冻干粉临床批件相关费用，加上期初应付账款和增值税后，本期合计支付开发支出款项 4,386.25 万元。二是其他非流动资产，本期其他非流动资产净增加 1,054.06 万元，主要是购买盐酸美金刚缓释胶囊药品注册批件支付 1,170 万元。三是无形资产，本期支付无形资产批件尾款合计 1,410 万元，期初列报在其他应付款预提费用，本期支付时计入长期资产现金支出。前述事项合计支付 6,966.25 万元。其余购建长期资产所支付的款项为新增固定资产、在建工程的相关支出。

综上所述，公司购建固定资产等其他长期资产支付的现金与固定资产、在建工程、开发支出、预付款项、应付款项、其他应付款科目的变动情况相匹配、勾稽关系合理，与公司的实际经营情况相匹配，不存在异常情况。

（二）列示在建工程中待安装设备的具体内容，结合产能利用率、部分机器设备闲置的情况，说明投资设备的必要性和商业合理性，以及固定资产和在建工程相关减值计提是否充分。

1、在建工程中待安装设备的具体内容

截至 2025 年 12 月 31 日，公司在建工程余额 490.45 万，主要是待安装设备。具体明细如下：

金额单位：万元

序号	项目名称	金额
1	水蓄冷系统(含整套设备)	223.81
2	口服液体制剂车间配液系统项目	101.11
3	混悬液灌装线	56.64
4	缓释胶囊多功能流化床 WBF-30	42.04

5	缓释胶囊数粒线 PL4000V	40.35
6	待调试验收设备（高效液相色谱仪、总有机碳测定仪）	26.50
合计		490.45

2、投资设备的必要性和商业合理性

公司本次实施水蓄冷系统、口服制剂及缓释胶囊生产线、检验检测设备更新等共计三项投资项目，均立足公司生产经营实际需求，贴合行业政策与合规标准，具备充足的商业合理性、经营必要性及合规性。

（1）对于水蓄冷系统投资项目，公司原有冷水机组能耗偏高，日常生产用电成本居高不下，持续增加公司经营成本压力。本次水蓄冷系统项目依托工商业用电峰、谷、平时段的电价价差，实现用电“移峰填谷”，有效平抑公司高峰用电负荷，优化整体用电结构，降低生产综合能耗。项目建成投产后，每年能够有效降低公司能耗相关开支，该部分节约规模将随年度生产产能、区域用电相关政策变化产生合理浮动。该项目能够有效压降公司生产运营成本，增厚经营利润，提升公司整体经营效益与市场抗风险能力，为公司持续稳定经营提供有力支撑。

（2）对于口服制剂及缓释胶囊生产线设备投资项目，为积极适配国家药品集中采购政策变化，彻底解决核心产品长期委外加工的经营隐患，公司启动自有生产线建设。此前，公司布洛芬混悬滴剂、布洛芬混悬液、盐酸非索非那定口服混悬液、盐酸美金刚缓释胶囊等品种因无自有生产产线，全部依赖外部委托加工。当前受托企业承接多家药企同类产品代工业务，按照相关集采规则，同一受托企业的所有委托方将被视为单一竞争主体参与竞价，不仅大幅降低公司集采中标概率，中标后还需与多家企业分摊销量，同时受托企业产能有限，存在供货不稳定、无法匹配公司销售拓展需求的问题。

为规避上述风险，公司自建口服制剂与缓释胶囊专属生产线，实现生产流程、产品质量、成本管控全流程自主可控。其中口服混悬液产线已投产并稳步爬坡，设计年产能 750 万瓶，现阶段产能稳步释放，各产品加工成本大幅下降。缓释胶囊产线建成验收后，将形成充足产能，两类规格胶囊产品加工成本大幅下降，极大优化了产品盈利空间，巩固公司核心产品市场竞争力。

（3）对于检验检测设备更新投资项目，公司原有高效液相色谱仪、总有机

碳测定仪设备服役年限久远，经长期高频使用，设备精度、稳定性及综合性能显著衰减，核心技术指标已无法满足《中华人民共和国药典》的最新规范要求。检验设备是药品质量管控、合规生产的核心基础，本次老旧设备更新属于刚性合规投入，能够有效保障药品检验数据的真实性、准确性、完整性与可追溯性，筑牢药品质量安全防线，规避合规经营风险，确保公司生产经营合法合规、稳健有序开展。

3、固定资产和在建工程相关减值计提是否充分

公司依据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，在资产负债表日对固定资产、在建工程逐项开展减值评估。评估情况如下：

（1）在建工程

相关设备均已到货，安装调试工作按计划推进，项目不存在中止、撤销、技术淘汰、市场需求消失等减值迹象。设备用途明确、后续可正常投入生产，可收回金额高于账面价值，无需计提减值。

（2）固定资产

①正常生产设备：相关设备运行稳定、持续产生现金流，未出现市价大幅下跌、使用状态恶化、产能永久闲置等情形，无需计提减值。

②头孢车间、暂时闲置的固定资产：考虑到公司抗生素类药品连续出现负毛利、个别设备出现暂时闲置的情况，公司聘请坤信国际资产评估集团有限公司针对前述设备开展减值测试并出具评估报告（坤信评报字【2026】第059号）。公司根据评估结果，对可收回金额低于账面价值的差额已足额计提固定资产减值准备。

综上所述，公司已全面识别各类固定资产、在建工程的减值迹象，相关资产减值准备计提充分，不存在计提不充分的情形。

（三）列示工程设备预付款的主要供应商情况、交易内容、预付款余额、账龄、期后交付情况、与公司是否存在关联关系、合同约定付款方式、与合同约定

是否一致。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司工程设备预付款的基本信息如下：

金额单位：万元

序号	供应商	交易内容	预付款余额	账龄	期后交付情况	是否存在关联关系	合同约定付款方式	与合同约定是否一致
1	供应商 6	产品批件转让款	1,755.00	1 年以内	尚未完成交接	否	分阶段付款	是
2	供应商 7	固体瓶装联动生产线设备款	30.00	1 年以内	已到货调试安装中	否	按设备进度付款	是
合计			1,785.00	/	/	/	/	/

备注：产品批件转让款为公司跟对方购买药品注册批件的预付账款，按合同已执行阶段，支付的对应阶段款项，属于合同履行的一部分，款项退回的可能性较小，同时因尚未完成全部的转移认证等工作，未达到确认为无形资产的条件，而重分类至报表科目其他非流动资产下。

【会计师核查】

1、核查程序

（1）获取公司现金流量表编制过程，检查本期购建长期资产支付现金与各资产科目、往来款项的勾稽关系，分析科目变动原因及合理性。

（2）取得在建工程台账、待安装设备清单、设备采购合同，到货单据，实地查看设备存放及安装状态；访谈公司业务人员，了解新增设备投资的必要性与商业逻辑。

（3）获取评估机构的评估报告，复核固定资产减值测试的关键参数及测试过程，判断测试结果的合理性。

（4）获取工程设备预付款明细、供应商情况、采购合同，检查付款条款、付款单据，了解期后交付及履约情况。

（5）对大额预付工程设备款执行函证程序，验证预付款余额准确性。

2、核查意见

(1) 公司购建固定资产等其他长期资产支付的现金与固定资产、在建工程、开发支出、预付款项、应付款项、其他应付款科目的变动逻辑匹配、勾稽关系合理，与公司的实际经营情况相匹配，不存在异常。

(2) 公司在建工程项目主要用于老旧设备更新、工艺升级及中长期产能布局，投资具备必要性与商业合理性；公司已全面识别各类固定资产、在建工程的减值迹象，相关资产减值准备计提充分。

(3) 公司工程设备预付款主要为产品批件转让款，交易具备商业实质；主要供应商与公司不存在关联关系，供应商履约进度、付款执行均与合同约定保持一致，交易真实、合规。

问题七、关于往来款项。

年报显示，(1) 其他应付款 3,383.01 万元，同比下降 41.06%，主要系报告期内支付期初预提费用和退回部分履约保证金所致；(2) 预付款项 306.78 万元，同比下降 68.34%，主要系期初预付款项已经结算所致，均未计提减值。请公司：

(1) 列示其他应付款的具体构成、前五大交易对方、金额、交易背景，说明大幅降低的原因及合理性，是否存在与应付对象发生销售业务情况，如有请说明具体销售内容、对应往来款余额、相关销售业务是否具备商业实质；

(2) 列示报告期末主要预付对象的名称、采购内容、采购金额、期后结转情况，结合账龄结构、结算政策，说明 1 年以内预付款项金额大幅减少的原因，是否存在长期未结算预付款等减值迹象，减值计提是否充分。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(一) 列示其他应付款的具体构成、前五大交易对方、金额、交易背景，说明大幅降低的原因及合理性，是否存在与应付对象发生销售业务情况，如有请说明具体销售内容、对应往来款余额、相关销售业务是否具备商业实质。

1、其他应付款的具体构成和大幅降低的主要原因

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他应付款的具体构成如下：

金额单位：万元

项目	期末余额	期初余额	同比增长
押金及保证金	1,607.52	1,353.73	18.75%
预提费用	283.80	2,388.41	-88.12%
市场推广费	1,412.87	1,812.43	-22.05%
其他	78.82	184.78	-57.35%
合计	3,383.01	5,739.36	-41.06%

其他应付款大幅降低的主要原因包括：（1）预提费用是公司按照《企业会计准则》和内部财务管理制度，以权责发生制为原则，确认的已经达到付款节点、但尚未实际支付的各项款项（主要包括管理费用和研发支出等）。该金额同比减少了 88.12%，主要原因是公司 2024 年期末预提了研发项目合同款项，并在 2025 年实际支付所致；（2）市场推广费是公司根据 2025 年已经发生的学术推广活动、但在资产负债表日未实际支付的销售费用，公司按《企业会计准则》和内部财务管理制度，以权责发生制为原则预提的相关费用，由于 2025 年开展的推广活动费规模下降，造成整体的市场推广费减少。

2、其他应付款前五大交易对方的基本信息和情况说明

截至 2025 年 12 月 31 日，公司前五大交易对方的基本信息如下：

金额单位：万元

序号	交易对象	所属项目	2024 年期初余额	2025 年期末余额	款项性质	是否发生销售业务	备注
1	E 公司	预提费用	1,707.55	-	研发项目技术转让款	否	其中未结算尾款 400 万元，调整至应付账款
2	B 公司	预提费用	416.68	-	委托临床研究	否	2025 年已支付
3	F 公司	市场推广费	312.00	-	市场推广费	否	2025 年已支付
4	G 公司	市场推广费	279.58	-	市场推广费	否	2025 年已支付

5	H 公司	市场 推广费	140.23	-	市场推广 费	否	2025 年已支付
合计			2,856.03	-	/	/	/

上述其他应付款前五大交易对方的基本情况说明如下：

(1) 公司对 E 公司的预提费用，是盐酸非索非那定口服混悬液和布洛芬混悬液等研发项目的技术转让合同款项。相关合同在 2024 年 12 月已达到合同约定节点，但因结算资料未完整交付，公司按《企业会计准则》和公司内部财务管理制度预提相应款项，并在 2025 年收到部分节点的结算资料后计入应付账款。

(2) 公司对 B 公司的预提费用，是研发项目盐酸美氟尼酮片 II 期临床研究协议及补充协议的合同款项。相关合同在 2024 年 12 月已达到合同约定节点，但因结算资料未完整交付，公司按《企业会计准则》和公司内部财务管理制度预提相应款项，并在 2025 年收到部分节点的结算资料后计入应付账款。

(3) F 公司、G 公司和 H 公司均为市场推广服务商，市场推广费是公司委托服务商进行学术推广、市场调研以及研究临床表现等业务所支付的咨询服务费。相关合同在 2024 年 12 月已完成合同约定服务，但因结算资料未完整交付，公司按《企业会计准则》和公司内部财务管理制度预提相应款项，并在 2025 年收到部分节点的结算资料后计入应付账款。

综上所述，公司未与上述交易对方发生销售业务，相关业务具备商业实质。

(二) 列示报告期末主要预付对象的名称、采购内容、采购金额、期后结转情况，结合账龄结构、结算政策，说明 1 年以内预付款项金额大幅减少的原因，是否存在长期未结算预付款等减值迹象，减值计提是否充分。

1、预付款项的基本信息

截至 2025 年 12 月 31 日，公司前五大预付款项的基本信息如下：

金额单位：万元

序号	单位名称	期末余额	采购内容	2025 年采购 金额(含税)	截至 2026 年 5 月已结转金额	结算政策
----	------	------	------	--------------------	-----------------------	------

1	供应商 8	31.58	包装材料	19.50	8.11	货到 30 天内且收到发票付清
2	供应商 9	25.65	委托加工费	25.65	25.65	预付加工费
3	供应商 10	24.98	包装材料	53.17	8.37	款到发货
4	供应商 11	13.83	原辅材料	1.76	13.83	款到发货
5	供应商 12	10.61	电力	26.62	10.61	预充值电费
合计		106.65	/	126.70	66.56	/

2、不存在长期未结算预付款项等减值迹象

截至 2025 年 12 月 31 日，公司预付款项的账龄结构分布如下：

金额单位：万元

账龄	期末余额		期初余额	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）
1 年以内	118.66	38.68	794.19	81.96
1 至 2 年	73.25	23.88	108.04	11.15
2 至 3 年	50.24	16.38	5.69	0.59
3 年以上	64.63	21.06	61.12	6.31
合计	306.78	100.00	969.05	100.00

公司 1 年以内账龄的预付款项从 2025 年期初的 794.19 万元降至期末的 118.66 万元，降幅显著，主要原因是 2024 年末公司预付 C 公司丁苯酞口服冻干粉临床批件和技术转让首付款 450 万元，该笔预付款在 2025 年达到约定条件后已结转至开发支出所致。

公司 2 年以上账龄的预付款项均为历史采购、长期合作项目遗留款项，对应的合作主体经营正常、合作关系持续，双方仍在按合同推进履约、对账及结算工作，不存在对方失联、项目终止、款项无法收回等减值迹象。

公司定期结合交易对方的信用状况、合同履行进度、历史结算记录等因素，对预付款项开展减值评估。2025 年度公司全部预付款项可正常结算或收回，无需计提坏账准备。

【会计师核查】

1、核查程序

(1) 获取公司其他应付款明细账、款项性质分类情况、预提费用计算表及结算资料，抽查大额款项对应的合同、付款凭证、保证金单据；核对前五大交易对手信息，核查往来形成背景、款项结算流程，检查应付对象与公司是否存在销售业务，评价交易商业实质。

(2) 分析其他应付款同比大幅下降的原因，检查付款资料是否具备商业合理性、资金支付合规性。

(3) 获取预付款项明细、采购合同、付款凭证等业务真实性资料，检查主要预付对象、采购内容、账龄分布、期后结转情况。

(4) 访谈公司业务人员，了解公司采购结算政策、1 年以内预付款项大幅减少的原因、长期未结算预付款的形成原因，并结合采购合同检查，判断相关原因变动的合理性。

(5) 对预付款项开展减值迹象评估，核查供应商经营状态、合同履行进度，评价不计提减值的判断依据是否充分。

(6) 选取大额往来及预付款项执行函证程序，验证余额准确性。

2、核查意见

(1) 公司其他应付款同比大幅下降，主要系集中支付期初预提的研发项目合作款项、市场推广费规模下降所致，变动原因真实、合理。公司与其他应付款前五大交易对象未发生销售业务，交易具备完整商业实质，往来核算符合准则规定。

(2) 公司本期 1 年以内预付款大幅下降主要系期初预付的丁苯酞口服冻干粉临床批件和技术转让首付款在 2025 年达到约定条件后结转至开发支出所致，变动原因具有合理性；期末预付款项不存在减值迹象，无需计提减值准备。

问题八、关于货币资金和融资成本。

年报显示，公司货币资金 3.02 亿元，同比下降 38.50%，利息收入 354.64 万元，同比下降 49.14%；短期借款 1,003.05 万元，同比下降 95.40%，利息费用 357.57 万元，同比下降 33.80%。请公司：结合流动性资金需求、资金周转安排、理财产品购买及赎回、融资情况等，说明公司利息收入与存量资金规模、利息费用与债务规模是否匹配，以及资金收益率、融资成本变动的原因及合理性。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）利息收入与存量资金规模的匹配性

1、存量资金规模变化

截至 2025 年 12 月 31 日，公司货币资金余额 3.02 亿元，同比下降 38.50%。最近两年，公司货币资金的变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	同比增减（%）
库存现金	4.64	0.06	8,036.26
银行存款	29,761.31	49,026.96	-39.30
其他货币资金	385.92	0.01	3,004,828.68
合计	30,151.88	49,027.03	-38.50

公司的货币资金以银行存款为主，除少量现金存放于公司财务部保险柜里以外，银行存款及其他货币资金均存放在公司及下属子公司独立开设的银行账户。2025 年底，公司其他货币资金主要是回购专用证券账户留存的资金，形成少量利息收入。

2、利息收入与货币资金的匹配性，资金收益率的变动及其合理性

公司的银行存款主要由活期存款和定期存款两部分构成，当期利息收入主要来源于前述两类银行存款产生的孳息，利息收入规模与货币资金规模、资金投资结构、存款利率直接相关。最近两年，公司存款结构、月均存款余额及收益情况对比如下：

金额单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度			2024 年 12 月 31 日/2024 年度		
	期末余额	月度平均 余额	执行利率区间 (%)	期末余额	月度平均 余额	执行利率区间 (%)
活期存款	29,761.31	29,718.49	0.05-0.20	49,026.96	42,408.46	0.15-0.30
定期存款	-	13,958.33	0.90-2.00	-	10,026.86	2.00-2.50
合计	29,761.31	43,676.82		49,026.96	52,435.32	
利息收入		354.64			697.35	
平均资金收益率		0.81%			1.33%	

2025 年度，公司利息收入 354.64 万元，同比减少 49.14%，主要是存款规模收缩、市场存款利率持续下行两大因素叠加所致。具体分析如下：

（1）存款规模显著收缩。2025 年末，公司的银行存款期末余额 29,761.31 万元，同比下降 39.30%；月度平均存款余额 43,676.82 万元，同比下降 16.70%。可生息资金基数明显收窄，是利息收入下滑的核心基础因素。

（2）存款结构以低收益活期存款为核心。活期存款始终是公司资金的主要配置形式，2024 年、2025 年活期存款月度平均余额占总存款月均余额的比例分别为 80.88%、68.04%。虽然 2025 年定期存款月均余额占比有所提升，一定程度上优化了存款收益结构，但活期存款占比仍处于较高水平，活期存款利率显著偏低，持续拉低整体资金收益水平。

（3）存款利率全面下行。2025 年活期存款执行利率区间为 0.05%-0.20%，较 2024 年活期存款执行利率区间 0.15%-0.30%整体下移；2025 年定期存款执行利率区间为 0.90%-2.00%，较 2024 年定期存款执行利率区间 2.00%-2.50%显著下调，市场利率环境下行直接拉低了单位资金的收益水平。

综上所述，2025 年度公司利息收入同比大幅下滑，且降幅高于存款规模降幅，主要原因是公司存款规模缩减、低收益活期存款占比偏高、市场存款利率全面下行等多重因素共同作用的结果，利息收入变动趋势、资金收益率变动趋势与资金规模、存款结构、利率环境相匹配，不存在异常波动。

（二）利息费用与债务规模的匹配性

1、存量债务规模变化

截至 2025 年 12 月 31 日，公司债务余额为 1,003.05 万元，同比下降 95.40%。

最近两年，公司短期借款的变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	同比增减（%）
保证借款	-	11,900.00	-100.00
信用借款	1,000.00	-	
票据及信用证贴现借款	2.53	9,909.85	-99.97
未到期应计利息	0.51	8.82	-94.17
合计	1,003.05	21,818.66	-95.40

截至 2025 年 12 月 31 日，公司短期借款主要是信用借款。公司期末短期借款下降主要是保证借款减少 11,900.00 万元、票据及信用证贴现借款减少 9,909.85 万元所致。

2、利息费用与短期借款的匹配性，融资成本的变动及其合理性

最近两年，公司短期借款分季度变动情况如下：

金额单位：万元

年份	项目	第一季度末	第二季度末	第三季度末	第四季度末	借款利率（%）
2024 年	短期借款余额	28,515.76	15,512.06	6,505.06	21,818.66	2.40-2.80
2025 年	短期借款余额	21,904.41	14,816.68	14,819.95	1,003.05	1.85-2.45

注 1：各季度末短期借款余额包括票据及信用证贴现金额，2024 年贴息率为 1.75%-3.65%，2025 年贴息率为 1.75%-1.80%。

注 2：借款利率不包括票据及信用证贴息率。

公司短期借款一般在第四季度进行借新还旧。2025 年度，为合理管控财务杠杆、减少利息支出、提升整体资产质量，公司积极控制借贷规模，2025 年债务规模大幅减少。同时，公司 2025 年借款利率区间是 1.85%-2.45%，比 2024 年借款利率区间 2.40%-2.80%整体下降。由于债务规模大幅减少、借款利率逐步下降，公司 2025 年度的利息费用同比下降，利息费用变动与债务规模变动趋势相匹配。

最近两年，公司融资成本的变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2025年度	2024年度	同比增减(%)
借款利息	265.99	512.02	-48.05
贴现利息	91.58	28.13	225.55
合计	357.57	540.15	-33.80

2025 年度，公司借款利息减少 246.03 万元，同比减少 48.05%，主要原因是：（1）借款规模大幅减少；（2）银行借款利率由 2024 年的 2.40%-2.80%降为 2025 年的 1.85%-2.45%。2025 年度，公司贴现利息增加 63.45 万元，同比增加 225.55%，主要原因是票据及信用证贴现借款归还日期不同，2024 年公司于 2024 年 3 月和 4 月归还，2025 年公司于 5 月和 11 月归还，2025 年摊销区间同比增加所致。

综上所述，2025 年度公司利息费用同比减少，主要原因是债务规模大幅减少和借款利率逐步下降所致，利息费用变动趋势、融资成本变动趋势与债务规模、借款利率变动趋势相匹配，不存在异常波动。

【会计师核查】

1、核查程序

（1）获取公司货币资金明细账、银行账户流水、银行对账单、定期存款申购赎回台账及单据，统计全年月均货币资金、生息资产结构；复核利息收入计算表、银行利息回单，核对利息收入确认金额准确性。

（2）访谈公司财务人员，了解公司资金使用计划、资金管理要求，了解公司对投定期产品/理财产品的选择标准，结合资金收支情况、定期存款的购买情况、市场利率走势分析资金收益率变动原因。

（3）获取短期借款合同、放款及还款凭证、利息计算表、银行付息单据，统计年内借款发生、偿还、存续情况，测算有息负债应计的利息支出。

（4）结合公司流动性需求、经营现金流、融资策略，分析利息收支与资金、债务规模的匹配性，评价资金收益率、综合融资成本变动的合理性。

（5）对全部银行账户、借款银行执行函证程序，核实资金余额、借款余额

的真实性、准确性。

2、核查意见

（1）2025 年度公司利息收入同比大幅下滑，且降幅高于存款规模降幅，主要系存款规模缩减、低收益活期存款占比偏高、市场存款利率全面下行的多重影响共同作用的结果，利息收入变动趋势、资金收益率变动趋势与资金规模、存款结构、利率环境相匹配，不存在异常波动。

（2）公司短期借款期末余额大幅下降，利息费用降幅不及债务规模降幅，主要系借款集中在第四季度归还、而利息支出覆盖了全年大部分期间所致，利息费用变动与债务规模相匹配；本期融资成本有所下降，主要系借款利率下行所致，符合市场环境、具备合理性。

特此公告。

湖南南新制药股份有限公司董事会

2026 年 7 月 16 日