

关于北京证券交易所
《关于对江西新赣江药业股份有限公司的年报问询函》
有关问题回复的专项说明

关于北京证券交易所
《关于对江西新赣江药业股份有限公司的年报问询函》
有关问题回复的专项说明

北京证券交易所上市公司管理部：

贵部于 2026 年下发的《关于对江西新赣江药业股份有限公司的年报问询函》奉悉，作为江西新赣江药业股份有限公司 2025 年年审的会计师，我们对年报问询函中需要回复的问题进行了审慎核查，现将所涉事项回复如下：

问题 1、关于经营情况

报告期内，你公司实现营业收入 141,034,848.68 元，较去年同期下降 8.28%，实现归属于上市公司股东的净利润 14,594,450.37 元，较去年同期下降 34.88%。你公司于 2023 年 2 月上市，2023 年至 2025 年，你公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润连续两年下降。

按产品分类看，原料药营业收入、毛利率分别下降 22.80%和 4.59 个百分点，公司解释因下游市场需求减少，原料药批文制改为备案制后竞争对手增加，市场竞争加剧。中成药营业收入下降 16.73%，但毛利率增加 2.01 个百分点，公司未披露收入下降原因。制剂药营业收入、毛利率分别增加 31.22%和 12.13 个百分点，公司解释因下游客户对 VC 咀嚼片产品需求增加，销量稳步上升。贸易类营业收入下降 55.91%，毛利率增加 33.59 个百分点，公司解释因对 2024 年部分库存滞销药品以及临期产品做低价处理。

请你公司：

(1) 结合近两年原料药订单数量、下游市场变化等，说明对原料药产品单价、

中国杭州市钱江新城新业路 8 号 UDC 时代大厦 A 座 5-8 层、12 层、23 层
Floors 5-8, 12 and 23, Block A, UDC Times Building, No.8 Xinye Road, Qianjiang New City, Hangzhou
Tel. 0571-88879999 Fax. 0571-88879000

www.zhcpa.cn

销量和毛利率等的具体影响，并结合批文制改为备案制的时点、变更前后竞争对手、产品单价和销量的主要情况，说明相关政策变化对于公司原料药销售是否产生重大影响，上述影响是否可能导致公司原料药收入和毛利率持续下降，以及公司针对上述情况已（拟）采取的应对措施；

（2）结合中成药的主要产品内容、销量单价变化、市场需求和单位成本构成及变化等，补充说明中成药收入下降但毛利率增加的原因及合理性；

（3）结合制剂药主要产品订单、期后销售情况等，说明公司制剂药收入和毛利率增长是否具有可持续性，能否成为公司未来的主要业绩增长点；

（4）结合主要产品、客户构成、销售定价及周期等，说明贸易类与原料药、中成药等产品是否具有重大差异，并说明对部分滞销药品及临期产品低价处理但贸易类产品毛利率大幅增加的原因及合理性；

（5）结合上述分析及上市前后市场环境变化等，说明公司上市后即业绩下滑的原因，是否存在业绩持续下滑的风险，以及公司针对上述情况已（拟）采取的应对措施。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就收入确认的准确性发表明确意见。

公司回复：

一、结合近两年原料药订单数量、下游市场变化等，说明对原料药产品单价、销量和毛利率等的具体影响，并结合批文制改为备案制的时点、变更前后竞争对手、产品单价和销量的主要情况，说明相关政策变化对于公司原料药销售是否产生重大影响，上述影响是否可能导致公司原料药收入和毛利率持续下降，以及公司针对上述情况已（拟）采取的应对措施

（一）近两年原料药订单数量、下游市场变化等，对原料药产品单价、销量和毛利率等的具体影响

1、近两年原料药主要产品销售情况

2025 年度，公司原料药实现销售收入 5,862.27 万元，同比下降 22.80%；毛利率为 59.22%，较上年同期下降 4.59 个百分点。其中主要产品葡萄糖酸钙、葡萄糖酸锌、葡萄糖酸亚铁合计实现收入 5,659.89 万元，占原料药总收入的 96.55%。上述三大产品近两年的销售变动情况如下：

产品类别	项目	2025 年度	2024 年度	变动幅度
葡萄糖酸钙	营业收入（万元）	3,664.31	4,543.34	-19.35%
	毛利率	56.73%	61.83%	-5.10%
葡萄糖酸锌	营业收入（万元）	1,122.73	1,314.52	-14.59%
	毛利率	62.96%	67.12%	-4.16%
葡萄糖酸亚铁	营业收入（万元）	872.85	1,443.50	-39.53%
	毛利率	68.76%	69.94%	-1.18%

2、订单数量变化及下游市场影响

（1）订单数量方面。近两年公司原料药订单数量同比下降 10.65%。订单减少的主要原因在于：备案制全面推行后，原料药行业准入门槛降低，有效登记生产企业数量显著增加，新增产能集中释放，市场供给能力大幅提升。在下游制剂企业需求未同步增长的情况下，公司部分订单被竞争对手分流，订单数量相应减少。

（2）下游市场方面。一方面，以葡萄糖酸钙口服液、葡萄糖酸锌口服液为代表的传统经典制剂，其终端需求正受到新型消费趋势的稀释，大量非药类营养补充剂通过强势品牌宣传抢占了市场份额，导致下游制剂企业对原料药的实际采购需求有所减少；在补铁产品领域，下游需求同样因新型替代品的激烈竞争致使下游制剂企业对葡萄糖酸亚铁原料药的实际采购量出现大幅下滑。另一方面，受医保控费、药品集采常态化等政策影响，下游制剂企业面临较大的成本压力，在供过于求的市场格局下，下游客户议价能力进一步增强，部分客户通过压低采购价格的方式控制成本，进一步加剧了原料药市场的价格竞争。

3、对单价、销量和毛利率的具体影响

（1）对单价的影响。由于行业供给增加导致市场竞争加剧，公司及时调整定价策略以顺应市场趋势，公司适当下调了核心产品葡萄糖酸钙的销售价格，2025 年

度该产品单价较上年同期下降 11.70%。

(2) 对销量的影响。受行业产能集中释放、下游客户订单被分流的影响，公司主要产品均出现不同程度的下滑：葡萄糖酸钙销量较上年同期下降 8.64%，葡萄糖酸锌销量下降 14.08%，葡萄糖酸亚铁销量下降 39.78%。

(3) 对毛利率的影响。2025 年原料药整体毛利率较上年同期下降 4.59 个百分点，是单价下调与销量减少共同作用的结果。一方面，产品售价下调压缩了利润空间；另一方面，销量下滑导致产能利用率下降，单位产品分摊的固定成本增加，双重因素导致毛利率下降。

(二) 批文制改为备案制的时点、变更前后竞争对手、产品单价和销量的主要情况，以及相关政策变化对于公司原料药销售的影响

1、政策变更时点及主要内容

2017 年 11 月 30 日，国家食品药品监督管理总局发布《关于调整原料药、药用辅料和药包材审评审批事项的公告》（2017 年第 146 号），正式确立原料药关联审评审批制度，标志着我国原料药监管从“批文制”向“备案制”的过渡正式启动。该政策的核心变化包括：

(1) 审批模式转变。原料药不再单独核发批准文号，改为在药品制剂注册审评时与制剂关联审评，原料药厂商需在 CDE（国家药审中心）平台完成登记备案，实行技术主卷档案管理制度（DMF）。

(2) 责任主体转移。建立以“药品上市许可持有人”为责任主体的质量管理体系，制剂企业对所选用的原辅包的质量负责，与原辅包企业建立授权使用和监督相结合的质量保障体系。

(3) 过渡安排。原有批准文号在有效期内可继续使用，但到期后按新规管理；新申报企业不再独立申请文号，仅需完成 CDE 登记即可供制剂企业关联使用。

该政策于 2019 年全面落地实施，原料药市场准入机制由此发生根本性变化。

2、政策变更前后的竞争格局对比

（1）葡萄糖酸钙原料药

政策变更前，国内具有葡萄糖酸钙原料药批准文号的企业 9 家。备案制实施后，准入壁垒显著降低，企业仅需完成 CDE 登记即可获得供货资质，无需经历独立的文号审批程序。受此影响，大量企业集中申报登记，新增申报企业主要于 2021—2022 年完成 CDE 登记，并于 2023—2025 年陆续取得有效供货资质。截至 2025 年 12 月 31 日，有效登记企业增至 23 家，较政策变更前新增 14 家，增幅约 155.56%。本公司系该品种最主要生产商之一，占有较大市场份额，同行业竞争对手还包括四川仁安药业、浙江瑞邦药业、山东欣宏等。

（2）葡萄糖酸锌原料药

政策变更前，国内具有葡萄糖酸锌原料药批准文号的企业 8 家。截至 2025 年 12 月 31 日，有效登记企业增至 12 家，较政策变更前新增 4 家，增幅 50%，其中 1 家企业于 2023 年取得备案，3 家企业 2024 年取得备案。

（3）葡萄糖酸亚铁原料药

政策变更前后，国内具有葡萄糖酸亚铁原料药批准文号的企业均为 2 家，未发生变化。

总体来看，原批文制下原料药单独文号审批周期长、技术门槛高，客观上构成了市场准入壁垒；备案制下登记周期大幅缩短，申报成本显著降低，原有行政壁垒消失后，潜在进入者集中涌入。新增供给集中于 2023 年以后释放，成为该年度起行业竞争激烈程度加剧的主要原因。

3、政策变更对公司原料药销售的影响

备案制全面实施后，葡萄糖酸钙原料药有效登记企业从 9 家增至 23 家，葡萄糖酸锌原料药有效登记企业从 8 家增加至 12 家，大量新增产能集中释放，行业供给持续扩张。

2022 年至 2025 年，公司主要原料药产品的销售变动情况如下：

单位：万元

产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	销售收入	销售收入	销售收入	销售收入
葡萄糖酸钙	3,664.31	4,543.34	5,676.61	7,243.97
葡萄糖酸锌	1,122.73	1,314.52	1,398.94	2,064.47
葡萄糖酸亚铁	872.85	1,443.50	1,965.07	1,318.68
合计	5,659.89	7,301.36	9,040.62	10,627.12

（1）单价的影响。葡萄糖酸钙 2025 年度单价较 2022 年下降 30.72%；葡萄糖酸锌 2025 年度单价较 2022 年下降 27.77%。价格下降趋势与 2023 年后新增供给集中释放的时间高度吻合，印证了备案制引发的竞争加剧是产品价格下降的主要因素。

（2）销量的影响。葡萄糖酸钙 2025 年度销量较 2022 年度下滑 26.98%；葡萄糖酸锌 2025 年度销量较 2022 年度下滑 24.71%。销量下滑既受行业竞争加剧导致订单分流的直接影响，也与下游制剂需求减少密切相关。三大产品合计销量 2025 年度较 2022 年度下滑 27.00%。

（3）收入的影响。受价格和销量持续下降的双重影响，主要原料药产品合计收入从 2022 年的 10,627.12 万元下降至 2025 年的 5,659.89 万元，累计降幅 46.74%，收入降幅大于销量降幅。

综上，备案制政策变化对公司原料药销售产生了重大影响，具体体现在：

（1）竞争主体增加导致价格承压。随着原料药备案登记企业数量增加，市场供给更加充分，部分新增竞争对手以较低价格抢占市场份额，对公司核心产品的售价形成下行压力。

（2）客户选择范围扩大导致订单分散。下游制剂企业可选择的原料药供应商范围扩大，公司原有部分客户的采购订单被分流，订单数量和销量均有所减少。

（3）毛利率承压。在价格下降与销量减少的双重挤压下，原料药业务的毛利率持续下降。

（三）上述影响是否可能导致公司原料药收入和毛利率持续下降，以及公司针对上述情况已（拟）采取的应对措施

原料药审批制调整为备案制，短期内确实一定程度上加剧了市场竞争，叠加下游需求减少，产品价格与盈利面临阶段性承压。2026 年 1-3 月，公司原料药收入虽同比下降 3.95%，毛利率同比下降 24.08 个百分点，盈利空间受到明显压缩，但综合判断，该政策调整不会对公司原料药收入及毛利率造成持续性负面影响，中长期影响总体可控，主要原因如下：

1、准入壁垒仍然存在。新进入企业需经历工艺验证、客户审计、关联审评及规模化量产等多重环节，整体达产周期较长，单纯依靠低价策略的无序竞争难以长期维系。

2、监管力度持续趋严。备案制下，原料药全生命周期的监管要求进一步提升：一方面，CDE 登记审评标准提升，大量资料缺陷的新企业无法通过审评；另一方面，药监常态化飞行检查，不合规小企业频繁停产整改；同时，在原料药与制剂关联审评的联动机制下，下游制剂企业出于供应链稳定性与合规风险考量，主动减少对小规模厂商的采购，低效落后产能持续出清，行业供需格局有望从无序竞争转向良性修复。

3、头部企业竞争优势明显。公司作为葡萄糖酸钙原料药细分领域头部企业，在产能规模、质量体系及客户合作黏性方面均具备显著优势，核心客户更换供应商的转换成本较高，为公司中长期收入及毛利率企稳修复提供了坚实基础。

为积极应对当前市场变化，公司已采取的措施及实施成效：

1、降本增效。公司围绕能源使用、燃料结构、产能利用等方面，系统推进降本增效工作，已取得初步成效。主要包括：

（1）优化生产用电安排，推广错峰用电，提高低谷时段用电比例、减少高峰时段用电，有效降低了整体电费支出；

（2）调整锅炉燃料结构，增加生物燃料使用比例、减少天然气用量，使蒸汽

生产成本得到较好控制；

（3）积极开拓市场订单，扩大产销规模，提高产量，减少生产线闲置时间，通过提升产能利用率，摊薄了单位产品承担的折旧、固定制造费用和停工损失，单位制造成本明显下降；

（4）降低葡萄糖原料的单耗水平，提高葡萄糖酸钙的产品收率，减少原料浪费，进一步压缩了单位产品的原材料成本。

上述各项措施协同推进，有效改善了公司生产环节的成本控制，对稳定产品毛利率发挥了积极作用。

2、加强合规与风控。公司已安排专职人员，负责原料药在 CDE 的登记维护、变更管理和再注册申报，确保各品种持续合规供应。报告期内，公司全部原料药登记状态保持有效，未发生因备案维护不及时而影响供货的情况。

3、积极拓展市场。公司已与主要核心客户签订中长期供货框架协议，进一步巩固合作关系，深化战略协同；同时，积极开拓新的应用领域市场，为收入增长拓宽空间。目前，核心客户订单占比保持稳定，客户流失风险较低；此外，还新增多家中小型制剂客户，产品出货渠道更加多元化。

后续公司拟推进的中长期措施包括：

1、持续降本增效。持续推进技术改造，优化生产排产计划和管控流程，进一步降低制造成本，夯实产品毛利基础。

2、优化产品结构。加快原料药与制剂一体化发展，提升高附加值产品和高毛利产品的收入比例，减少低端同质化竞争带来的压力。

3、拓展新的市场空间。在巩固现有医药客户基础上，积极开拓食品、保健品等新兴应用领域市场，挖掘新的增长机会。

二、结合中成药的主要内容、销量单价变化、市场需求和单位成本构成及变化等，补充说明中成药收入下降但毛利率增加的原因及合理性

2025 年度，公司中成药业务实现收入 2,837.87 万元，较上年同期下降 16.73%；毛利率为 18.55%，较上年同期增加 2.01 个百分点。收入与毛利率变动方向相反，主要系主要产品单位成本下降和产品结构变化所致。具体分析如下：

（一）中成药主要产品销量单价变动

2025 年度，公司中成药主要产品收入、销量及单价变动情况如下：

单位：万元

主要产品 名称	2025 年度	2024 年度	变动幅度		
	收入	收入	销量	收入	单价
乌鸡白凤丸	704.67	726.58	-5.95%	-3.02%	3.12%
心脑康胶囊	496.72	658.51	-16.93%	-24.57%	-9.20%
儿宝膏	323.19	366.80	-18.08%	-11.89%	7.56%
地仲强骨胶囊	248.86	254.44	-5.56%	-2.19%	3.56%
清凉油	214.46	306.92	-31.77%	-30.13%	2.42%

2025 年度，公司中成药实现收入 2,837.87 万元，同比下降 16.73%，其中主要产品乌鸡白凤丸、心脑康胶囊、儿宝膏、地仲强骨胶囊、清凉油实现收入 1,987.90 万元，占中成药收入的 70.05%，较上年同期下降 14.06%。从上表可以看出，主要产品收入均存在不同程度的下降。各主要产品收入下降原因如下：

1、心脑康胶囊收入下降 161.79 万元，降幅达 24.57%，主要原因为：①受终端消费者需求走弱影响，核心客户 A 对本品的采购量较上年同期减少 23.86%；②2024 年 11 月起，公司结合市场竞争情况对该产品售价下调 6.37%，量价双重因素导致心脑康胶囊收入减少 161.79 万元。

2、清凉油收入下降 92.46 万元，降幅为 30.13%，主要是因为：①2022 年度，公司曾在央视投放清凉油广告，受广告效应拉动，当年收入实现增长，后续因未持续投放广告，市场影响力逐步减弱，导致销量逐年回落；②规格为 3.5g 的清凉油系客户 B 的专供产品，2025 年该客户因自身销售情况不佳，未再向公司采购，导致

该规格产品收入减少约 35.10 万元。

3、儿宝膏收入下降 43.61 万元，降幅为 11.89%。主要系下游补益类产品市场需求放缓所致。客户 C 为适应市场需求变化、优化库存周转效率，主动调整采购结构，将采购重心从单价较高的 3 瓶装大规格转向单价较低、周转更快的 2 瓶装小规格。上述调整导致大规格采购额减少 77.04 万元，小规格虽增加采购 33.42 万元，但不足以弥补大规格下降的缺口，净影响为减少 43.61 万元。

4、乌鸡白凤丸和地仲强骨胶囊收入小幅下降。其中乌鸡白凤丸收入下降 21.91 万元，降幅为 3.02%，主要是因为：①客户 D 因销量不佳，2025 年未向公司采购，致使该产品收入减少 31.73 万元；②主要客户 E 前期销售单价较低，公司计划实施价格调整，双方未能就新价格达成一致，公司主动减少合作，致使该产品收入减少 73.63 万元。③公司虽积极拓展新客户以弥补缺口，但新客户的培育和放量需要一定周期。地仲强骨胶囊收入下降 5.58 万元，降幅为 2.19%，主要系关联方上海真和医院有限公司因终端销量不佳，本期未向公司采购该产品，导致收入减少 10.88 万元。

5、其他主要产品方面：壮骨追风酒 2025 年度收入较上年减少 116.30 万元，该产品系高端保健酒，因核心客户终端销量不佳，2025 年未下达订单，导致收入大幅下降。风湿痛药酒收入减少 87.98 万元，主要系规格为 250g×4 瓶的产品销量下降所致，前期该类药酒主要通过电视电话营销进行推广，目前因监管政策趋严，该渠道已不再开展，导致相关收入减少 78.18 万元。健脾壮腰药酒收入减少 64.70 万元，主要系公司 2025 年起将该产品销售模式由线下转为线上，线上渠道尚处于培育期，销售规模暂未恢复。

（二）毛利率增长的原因

收入下降 16.73%的情况下，中成药业务毛利率同比增加 2.01 个百分点，主要是因为主要产品生产成本下降和产品结构变化，具体分析如下：

1、主要产品单位成本下降

2025 年度，受益于中药材原材料市场价格整体回落，公司中成药产品单位成本整体有所下降，推动了毛利率增长。主要产品单位成本及构成的变动情况如下：

主要产品名称	变动幅度			
	单位成本	单位直接材料	单位人工	单位制造费用
乌鸡白凤丸	-0.87%	0.36%	-12.47%	-6.51%
心脑康胶囊	-10.38%	-11.13%	-9.82%	-5.49%
儿宝膏	-15.56%	-4.89%	-11.67%	-48.31%
地仲强骨胶囊	-2.47%	1.11%	-9.90%	-25.74%
清凉油	6.38%	7.12%	21.89%	-4.34%

从上表可以看出，各主要产品单位成本变动趋势及原因如下：

（1）心脑康胶囊单位成本下降 10.38%，其中单位直接材料成本下降 11.13%，系主要原材料采购价格回落所致，单位人工及制造费用同步下降，主要是因为各月产量分布不均导致人工和制造费用分摊在各月间产生波动，尽管本期总产量整体有所下滑，仍使全年加权平均单位人工和制造费用有所下降。

（2）儿宝膏单位成本下降 15.56%，其中单位人工和单位制造费用分别下降 11.67%和 48.31%，主要系因为公司优化排产计划，集中月份生产，导致分摊的人工和制造费用减少，另外单位直接材料因中药材价格回落下降 4.89%。

（3）乌鸡白凤丸和地仲强骨胶囊单位成本分别下降 0.87%和 2.47%，主要是排产计划影响导致分摊的人工和制造费用减少。

（4）清凉油单位成本上升 6.38%，其中单位直接材料和单位人工分别提高 7.12%和 21.89%，主要系因为产品结构发生变动：2025 年度以小规格 3g 产品为主，而 2024 年度则以大规格 10g 产品为主。由于小规格产品在包材消耗和人工投入方面的单位成本明显高于大规格产品，从而拉高了整体平均成本。

需要说明的是，2024 年下半年至 2025 年，中药材市场价格整体呈下行趋势，

公司主要中成药产品的核心原材料采购成本有所回落，直接材料成本下降是推动单位成本降低的最主要因素。同时，公司通过优化生产排程，进一步摊薄了单位人工及制造费用，对毛利率提升形成正向影响。各产品因原材料构成差异，成本下降幅度有所不同，但整体成本趋势与中药材市场行情保持一致。

2、产品结构变化对毛利率的影响

除单位成本下降外，毛利率较高产品收入占比的提升对中成药业务整体毛利率形成正向影响。各主要产品毛利率及收入占比变动如下：

产品名称	2025 年度			2024 年度			毛利率贡献差异
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献	
乌鸡白凤丸	12.09%	23.76%	2.87%	10.38%	19.87%	2.06%	0.81%
心脑康胶囊	6.37%	16.75%	1.07%	8.61%	18.00%	1.55%	-0.48%
儿宝膏	26.33%	10.90%	2.87%	14.57%	10.03%	1.46%	1.41%
地仲强骨胶囊	20.31%	8.39%	1.70%	17.56%	6.96%	1.22%	0.48%
清凉油	30.11%	7.23%	2.18%	23.27%	8.39%	1.95%	0.22%

由上表可见：

（1）儿宝膏毛利率由 14.57% 提升至 26.33%，增加 11.76 个百分点，其收入占比由 10.03% 提升至 10.90%，毛利率提升与占比上升共同作用，对整体毛利率贡献增加 1.41 个百分点，是拉动中成药业务毛利率提升的最主要品种。

（2）乌鸡白凤丸毛利率由 10.38% 提升至 12.09%，增加 1.71 个百分点，收入占比由 19.87% 提升至 23.76%，提升 3.89 个百分点，对整体毛利率贡献增加 0.81 个百分点。

（3）地仲强骨胶囊毛利率由 17.56% 提升至 20.31%，增加 2.75 个百分点，收入占比由 6.96% 提升至 8.39%，对整体毛利率贡献增加 0.48 个百分点。

（4）清凉油毛利率由 23.27% 提升至 30.11%，增加 6.84 个百分点，虽然收入占比有所下降，但毛利率的大幅提升对整体毛利率仍形成 0.22 个百分点的正向贡献。

(5) 心脑血管胶囊毛利率由 8.61% 下降至 6.37%，减少 2.24 个百分点，同时收入占比由 18.00% 下降至 16.75%，对整体毛利率形成 0.48 个百分点的负向贡献，但该负向影响被上述其他品种的正向贡献所充分抵消。

综上，主要产品单位成本下降带来的毛利率提升以及儿宝膏、乌鸡白凤丸、地仲强骨胶囊等高毛利率品种收入占比上升带来的产品结构变化，共同推动中成药业务整体毛利率提升 2.01 个百分点。上述收入与毛利率的反向变动，系成本下降及产品结构变化正向影响大于收入下降影响的结果，具备商业合理性，与公司实际经营情况相符。

三、结合制剂药主要产品订单、期后销售情况等，说明公司制剂药收入和毛利率增长是否具有可持续性，能否成为公司未来的主要业绩增长点

(一) 制剂药收入和毛利率增长情况

2025 年度，公司制剂药类药品实现收入 5,217.82 万元，较上年同期增加 1,241.33 万元，同比增长 31.22%；毛利率为 44.23%，较上年同期提升 12.13 个百分点。主要制剂药产品的收入及毛利率变动情况具体如下：

主要产品名称	2025 年度			2024 年度			变动幅度	
	收入 (万元)	收入 占比	毛利率	收入 (万元)	收入 占比	毛利率	收入 (万元)	毛利率
维生素 C 咀嚼片	3,555.68	68.14%	50.41%	2,283.48	57.42%	42.82%	55.71%	7.59%
复方银翘氨敏胶囊	543.23	10.41%	33.73%	500.53	12.59%	12.46%	8.53%	21.27%
酚氨咖敏片	514.85	9.87%	46.71%	533.01	13.40%	15.72%	-3.41%	30.99%
葡萄糖酸钙片	127.51	2.44%	41.17%	249.41	6.27%	39.32%	-48.88%	1.85%
愈酚喷托异丙嗪颗粒	114.93	2.20%	14.27%	85.76	2.16%	20.70%	34.01%	-6.43%
合计	4,856.20	93.06%	47.05%	3,652.19	91.84%	33.94%	32.97%	13.11%

从上表所示，主要制剂药产品合计实现收入 4,856.20 万元，占制剂药总收入的 93.06%，合计毛利率为 47.05%，较上年同期提升 13.11 个百分点，其中，核心产品维生素 C 咀嚼片实现收入 3,555.68 万元，占制剂药收入比重提升至 68.14%，

毛利率达 50.41%，是制剂药增长的主要驱动力。

经分析，本期制剂药业务收入及毛利率同比提升的主要原因如下：

1、生产成本下降带动毛利率提升。

受原材料采购价格下降等因素影响，本期公司主要制剂药品单位生产成本有所降低。其中，维生素 C 咀嚼片、复方银翘氨敏胶囊、酚氨咖敏片的单位生产成本分别较上年同期下降 9.00%、25.83%和 8.55%，推动了上述产品毛利率较上年同期实现不同程度增长，进而拉高了制剂药的整体毛利率。主要产品所涉及的关键原辅料采购价格变动情况如下：

单位：元/kg

产品名称	原辅料名称	采购价格变动幅度
维生素 C 咀嚼片	VC	-32.42%
	口服葡萄糖	-13.82%
	药用淀粉	-0.42%
	阿司帕坦	-3.71%
复方银翘氨敏胶囊	金银花	-33.19%
	连翘	-63.63%
	芦根	-8.59%
	药用淀粉	-0.42%
酚氨咖敏片	对乙酰氨基酚	-18.36%
	氨基比林	-9.66%
	咖啡因	-25.89%
	药用淀粉	-0.42%

从上表可以看出，2025 年度，上述三种制剂药品所涉及的主要原辅料采购价格均呈下降趋势，其中复方银翘氨敏胶囊的连翘和金银花、维生素 C 咀嚼片的 VC 以及酚氨咖敏片的咖啡因降幅较为显著；共用辅料药用淀粉价格基本持平。整体来看，

核心原料价格回落是推动各产品单位生产成本下降及毛利率提升的主要因素。

2、高毛利率产品收入占比提高

随着终端消费者对提高免疫力类产品需求的持续增长，公司核心产品 VC 咀嚼片收入实现大幅增长，该产品收入占比由上年同期的 57.42%提升至 68.14%。另外，该产品毛利率相对较高，2024 年和 2025 年的毛利率分别为 42.81%和 50.41%，均高于制剂药平均毛利率，其收入占比的提升进一步推动了制剂药的整体毛利率。

（二）增长的可持续分析

1、核心产品市场竞争力稳固

制剂药核心产品维生素 C 咀嚼片市场表现优异。根据行业数据（来源于《中国药店》杂志），2025 年 1-10 月维生素 C 咀嚼片在维 C 品类中市场份额达 63.30%，公司产品在维 C 品类中销售占比达 19.00%，位居领先地位。终端消费者对提高免疫力类产品需求持续增长，为产品需求提供了稳定的市场基础。

2、期后销售情况分析

2026 年 1-3 月，制剂药主要产品期后销售、毛利率情况以及与上年同期对比如下：

主要产品名称	2026 年 1-3 月			2025 年 1-3 月			变动幅度	
	收入 (万元)	收入 占比	毛利率	收入 (万元)	收入 占比	毛利率	收入	毛利率
维生素 C 咀嚼片	812.08	61.81%	56.90%	900.35	69.37%	54.81%	-9.80%	2.09%
复方银翘氨敏胶囊	265.27	20.19%	41.23%	120.03	9.25%	22.79%	121.00%	18.43%
酚氨咖敏片	129.68	9.87%	20.20%	127.82	9.85%	18.54%	1.45%	1.67%
葡萄糖酸钙片	50.75	3.86%	45.94%	50.80	3.91%	52.48%	-0.10%	-6.54%
愈酚喷托异丙嗪颗粒	-	-	-	20.34	1.57%	29.32%	-100.00%	-29.32%
合 计	1,257.78	95.73%	49.37%	1,219.34	93.95%	47.33%	3.15%	2.03%

从上表可以看出，2026 年 1-3 月，主要制剂药产品合计实现收入 1,257.78 万

元，较上年同期增长 3.15%；综合毛利率由上年同期的 47.33% 提升至 49.37%，同比上升 2.03 个百分点，整体经营质量保持稳健。其中核心产品维生素 C 咀嚼片实现收入 812.08 万元，较上年同期下降 9.80%，但其毛利率较上年同期上升 2.09 个百分点。

需要说明的是，2025 年 1-3 月维生素 C 咀嚼片收入 900.35 万元，占全年收入 3,555.68 万元的 25.32%，其终端消费需求集中于秋冬季节及春节前后，作为生产企业，公司产品的销售节奏亦相应体现为下半年集中出货的特征。因此，虽然 2026 年 1-3 月维生素 C 咀嚼片收入同比下降，但若下半年市场行情保持稳定或增长，仍有实现全年收入持平甚至增长的可能。

此外，产品结构方面，复方银翘氨敏胶囊实现收入 265.27 万元，同比大幅增长 121.00%，毛利率由 22.79% 升至 41.23%，提升 18.43 个百分点。此外，酚氨咖敏片收入同比增长 1.45%，葡萄糖酸钙片收入与上年同期基本持平，而愈酚喷托异丙嗪颗粒本期无销售收入。总体来看，除维生素 C 咀嚼片季节性回落外，其余主要产品收入表现稳定或增长，整体收入规模保持平稳。

3、在手订单情况分析

主要产品截至 2025 年 6 月 30 日和 2026 年 6 月 30 日在手订单情况如下：

单位：万元

主要产品名称	2025 年 6 月 30 日	2026 年 6 月 30 日
	订单金额	订单金额
维生素 C 咀嚼片	256.86	90.85
复方银翘氨敏胶囊	45.94	22.97
酚氨咖敏片	30.97	—
葡萄糖酸钙片	—	5.84
愈酚喷托异丙嗪颗粒	—	—
合计	333.77	119.66

截至 2026 年 6 月 30 日，公司主要制剂药产品在手订单金额为 119.66 万元，较 2025 年 6 月 30 日的 333.77 万元有所下降，主要原因如下：

（1）季节性因素影响。维生素 C 咀嚼片等产品的终端需求集中于秋冬季节及春节前后，作为生产企业，订单获取亦呈现明显的季节性特征。6 月为行业传统淡季，期末时点在手订单规模通常相对较小。2025 年 1-6 月制剂药收入仅占全年制剂药收入的 44.47%，这一历史数据亦印证了上半年并非公司制剂药产品的主要销售窗口期。因此，6 月末的在手订单数据对全年销售趋势的参考价值有限。

（2）在手订单的时点分布波动。订单的签署时点受客户采购节奏、谈判周期等因素影响，各期末之间本身会存在一定波动。2025 年 6 月末与 2026 年 6 月末在手订单金额的差异，属于正常的时点分布不均所致，并不代表客户需求或公司竞争力发生了实质性变化。随着下半年销售旺季的到来，预计新增订单将逐步回升。

4、制剂药收入和毛利率增长的可持续性分析

（1）关于制剂药收入增长的阶段性承压的说明

收入方面，2025 年度制剂药 55.53% 的收入集中于下半年，因此，2026 年下半年的实际销售表现将是判断制剂药业务能否成为公司未来主要业绩增长点的关键。2026 年上半年阶段性订单与销售压力，主要受以下短期客观因素叠加影响，并不改变制剂药业务作为公司中长期重点布局的战略定位：

①行业性库存去化。上半年，感冒类、补钙类制剂在全行业范围内进行终端库存清理，下游采购节奏普遍放缓，这是行业内企业共同面临的短期现象，并非公司产品竞争力下降。

②季节性特征明显。公司制剂产品销售具有突出的季节性，旺季集中在下半年。仅凭上半年数据，不足以客观评判全年及中长期的发展趋势。

（2）制剂药毛利率提升的原因与可持续性分析

2025 年度，制剂药毛利率提升主要得益于两方面因素：

(1) 原材料成本下降:受主要原材料采购价格下降影响,主要产品单位生产成本降低,推动了毛利率提升。2026 年 1-3 月数据进一步验证了该趋势的持续性,VC 咀嚼片毛利率同比提升 2.09 个百分点,复方银翘氨敏胶囊毛利率同比提升 18.43 个百分点,主要产品合计毛利率同比提升 2.03 个百分点;

(2) 产品结构优化:高毛利率的 VC 咀嚼片收入占比提升,拉高了整体毛利率水平。2026 年 1-3 月,复方银翘氨敏胶囊收入占比由 9.25%提升至 20.19%,酚氨敏片及葡萄糖酸钙片收入占比相对稳定,产品结构正趋于多元化发展,有助于分散单一产品依赖风险。

综上,公司制剂药业务的毛利率增长具有较强的可持续性。

(3) 长期发展信心与未来规划

长期来看,我们对制剂药业务的发展充满信心。一方面,公司制剂产品均为居民日常刚需品类,随着大众健康意识的提升和人口结构的变化,终端需求拥有坚实的市场基础;另一方面,原料药与制剂一体化是公司的既定战略。发展制剂业务,既能有效平抑原料药行业同质化低价竞争带来的经营波动,又能凭借其较强的盈利可持续性,优化公司整体经营结构。

下一步,公司将重点推进以下工作:

①拓展销售渠道:积极拓宽零售连锁、基层医疗、线上终端等多元渠道,完善市场布局。

②加大推广投入:重点加强复方银翘氨敏胶囊等产品的市场推广,持续推进产品多元化,降低核心产品集中度风险。

综上所述,下半年是感冒、补钙类制剂的传统销售旺季,下游终端存在补货需求。我们将结合行业季节性特征、市场需求变化及竞争环境,依托现有布局稳步推进各项工作。制剂药业务作为公司重点规划发展的业务,其全年经营表现仍需结合下半年实际销售情况综合评估。

四、结合主要产品、客户构成、销售定价及周期等，说明贸易类与原料药、中成药等产品是否具有重大差异，并说明对部分滞销药品及临期产品低价处理但贸易类产品毛利率大幅增加的原因及合理性

（一）贸易类与自有产品的重大差异

公司贸易类业务与自产的原料药、中成药、制剂药业务在业务模式、产品定位、客户构成、销售定价及周期等方面均存在重大差异，具体如下：

特征	贸易类业务	原料药/中成药/制剂药业务
客户构成	以中小型医药流通商、零售药店及诊所等零售终端为主，客户较为分散、单笔交易规模较小	原料药主要面向下游制剂生产；中成药和制剂药主要面向医药流通企业、零售药店及终端消费者，客户集中度相对较高，合作关系稳定
产品定位	外部采购，品牌非自有，主要用于补充品类、快速响应零散市场需求	自主生产，属于公司核心业务板块，具有完整的生产质量控制和工艺保障体系
定价策略	主要参考市场流通价格，结合产品的效期情况、库存周转需求等进行动态调整	需综合考虑生产成本（包括原材料、人工、制造费用等）、合理利润、市场竞争状况及行业政策（如集采政策）等因素
采购销售周期	采购及销售周期相对较短，周转快，但面临库存积压和临期风险	生产和销售周期较长，更加注重稳定的客户关系和持续的供货能力，客户下单具有计划性和连续性

需特别说明的是，2024 年收购子公司奥匹神少数股东股权后，公司将奥匹神药业作为自有品牌产品的独家营销推广销售公司，不再经营贸易类业务。因此，2025 年的贸易类业务主要是对前期库存的处理，并非主动开展的常规贸易经营活动，当年对外采购的金额较小，销售节奏完全取决于库存清理进度，与正常贸易业务的周转特征存在差异。

（二）主要贸易类产品收入及毛利率变动

2025 年度，公司主要贸易类产品收入及毛利率变动情况如下：

主要产品 名称	2025 年度		2024 年度		变动	
	收入 (万元)	毛利率	收入 (万元)	毛利率	收入	毛利率
板蓝根颗粒	28.82	27.49%	9.67	23.28%	198.04%	4.21%
人参天麻药酒	24.98	25.51%	0.97	60.54%	2475.26%	-35.03%
银黄胶囊	19.31	17.18%	8.95	20.04%	115.75%	-2.86%
熊胆粉	18.47	12.37%	75.05	8.92%	-75.39%	3.45%
藿香正气合剂	7.75	-59.52%	1.33	-97.47%	482.71%	37.95%

如上表所示，本年度贸易类业务以消化前期库存为主要经营策略。从具体产品来看，板蓝根颗粒与银黄胶囊的毛利率同比变动幅度较小，保持相对稳定；人参天麻药酒毛利率较上年同期下降 35.03 个百分点，降幅较大，主要因 2024 年度收入仅 0.97 万元，个别小批量销售的价格波动对毛利率影响被显著放大。藿香正气合剂毛利率较上年同期明显提升，主要系该产品已于 2024 年末足额计提存货跌价准备，相应降低了本期的营业成本基数，属于会计处理的正常体现。

（三）对部分滞销药品及临期产品低价处理但毛利率大幅增加的原因及合理性

近两年，公司出现对部分滞销药品及临期产品低价处理但毛利率大幅增加这一看似矛盾的情形，主要是因为：

1、产品结构发生变化。2025 年度贸易类业务收入构成较上年发生显著变化。如人参天麻药酒虽然本期毛利率较上期有所下降，但由于收入占比较上期提高，推动了本期贸易类收入毛利率的增长。板蓝根颗粒受毛利率、收入占比同步上升的影响，也推动了本期贸易类收入毛利率的增长。

2、2024 年度毛利率为负本身就构成较低基数。2024 年度贸易类业务整体毛利率为-21.51%，处于异常低位，主要系该年度公司已着手清理贸易类库存，对大量滞销及临期产品实施低价处理，导致营业成本高于销售收入。在 2025 年度，随着大部分历史遗留的低毛利或负毛利库存产品已出清完毕，剩余库存质量相对较好

（或已充分计提减值），低价处理的幅度和范围均较上年明显收窄，从而推动毛利率在低基数上实现大幅回升。

3、上期存货跌价准备计提影响。2024 年度，贸易类业务整体毛利率为-21.51%，意味着该年度销售的贸易类产品平均营业成本高于营业收入，出现明显亏损。该年度公司已根据存货可变现净值与账面成本的差额，对滞销及临期产品足额计提了存货跌价准备，计入当期资产减值损失。2025 年度销售时，营业成本以计提减值后的账面价值（即净值）为基数进行结转，而非以原始采购成本为基数。这使得原本在 2024 年度已通过减值损失体现的亏损，不再重复反映在 2025 年度的营业成本中，从而推动本期毛利率大幅回升。

综上所述，2025 年度贸易类业务毛利率由-21.51%大幅提升至 12.07%，根本原因在于：一方面，2024 年度已通过存货跌价准备将部分亏损前置确认，本期销售以减值后的净值为成本基数，避免了亏损的重复体现；另一方面，2024 年负毛利基数较低，随着历史积压库存的出清和产品结构的优化，毛利率在低基数上实现正常修复。

五、结合上述分析及上市前后市场环境变化等，说明公司上市后即业绩下滑的原因，是否存在业绩持续下滑的风险，以及公司针对上述情况已（拟）采取的应对措施

（一）上市前后主要业务指标变化

公司于 2023 年 2 月在北京证券交易所上市。上市后三年主要经营数据如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	14,103.48	15,376.34	21,648.39	21,115.04
营业收入同比变动	-8.28%	-28.97%	2.53%	
归母净利润（万元）	1,459.45	2,241.10	4,556.56	4,632.23
归母净利润同比变动	-34.88%	-50.82%	-1.63%	

公司自 2023 年 2 月在北京证券交易所上市以来，2024 年度及 2025 年度经营业

绩连续两年出现下滑。其中 2024 年度实现营业收入 15,376.34 万元，同比下降 28.97%；归属于上市公司股东的净利润 2,241.10 万元，同比下降 50.82%。2025 年度，上述趋势仍在延续，实现营业收入 14,103.48 万元，同比下降 8.28%；归属于上市公司股东的净利润 1,459.45 万元，同比下降 34.88%。整体来看，2025 年度业绩降幅较 2024 年度有所收窄。

（二）业绩下滑的具体原因分析

2024 年度和 2025 年度业绩连续下滑是上市后内外部多重因素叠加所致，主要原因如下：

1、核心原料药业务受市场竞争加剧持续冲击

公司传统优势产品葡萄糖酸盐系列原料药面临严峻挑战。一方面，下游产品市场需求持续萎缩；另一方面，原料药批文制改为备案制后行业准入门槛大幅降低，竞争对手大量涌入，市场竞争格局发生深刻变化，产品价格承压。上述因素导致公司原料药收入连续两年下滑，毛利率持续下降。由于原料药类收入占公司主营业务收入比重较大，该类业务的收入及毛利率下降是影响公司业绩下滑的最主要因素。

2、制剂类药品需求回归常态，贸易类药品库存消化压力较大

2023 年度，受阶段性市场因素影响，维生素类及感冒药类药品市场需求维持高位，贸易类药品收入亦处于较高水平。进入 2024 年后，相关产品的市场需求逐步回归常态，销量及价格均呈下降趋势，制剂类药品毛利较上年同期显著下滑。与此同时，公司前期为满足旺盛需求而储备的贸易类药品库存出现滞销，部分临近效期产品折价处理，进一步侵蚀利润。

3、上市后研发投入增加、信用减值损失增加以及政府补助减少

（1）研发投入大幅增加。为推进向综合性品牌制药企业转型的战略目标，公司持续加大新产品研发力度。2025 年度研发费用投入达 1,596.48 万元，同比增长 81.46%。研发费用的快速增长在短期内对利润形成较大压力，但这是公司着眼长远发展的必要投入。

(2) 信用减值损失增加。因客户 F 出现经营困难，公司基于谨慎性原则，2025 年度对其应收账款单项全额计提坏账准备，导致 2025 年信用减值损失较上年同期明显增加。

(3) 政府补助大幅减少。2025 年度公司收到的政府补助较上年同期显著减少，对净利润构成负面影响。

总体而言，2024 年是上述不利因素集中释放的一年，原料药市场冲击、需求回归常态、库存消化压力等多重因素叠加，导致业绩出现深度下滑。2025 年度，原料药业务竞争格局尚未根本改善，加之研发投入继续加大、政府补助进一步减少等因素，业绩延续下滑态势，但降幅已呈收窄趋势。

(三) 公司是否存在业绩持续下滑的风险

综合考虑当前内外部环境及公司已采取的各项经营举措，短期内公司业绩仍面临一定的持续下滑压力，但不存在持续大幅下滑的重大风险。公司当前的核心策略是以巩固和维持现有市场份额为首要目标，优先保障市场地位稳定，在此基础上逐步修复盈利能力，即“先市场、后利润”。具体判断依据如下：

1、制剂药和中成药业务逐步释放积极信号，新产能与新成果有望贡献新业绩

子公司众源药业新建的中成药生产线建成投产后预计将为公司贡献新的业绩增长点。同时，募投项目涉及的“新增口服固体制剂片剂车间项目”已进入设备调试阶段，“药物一致性评价与临床试验项目”已完成甲硝唑片一致性评价，上述产能释放与研发成果转化，有望为公司贡献新的业绩增长点。

2、原料药业务受政策冲击趋于缓和，但盈利能力仍处于修复过程

随着原料药备案制实施的初期影响趋于平稳，市场供需关系正逐步向新的平衡状态调整。未来该政策对公司原料药业务的负面影响有望逐步减弱。从经营数据看，2025 年度原料药收入同比下降 22.80%，降幅较 2024 年度的 16.01%有所扩大，但毛利率降幅已呈现收窄趋势：2024 年毛利率较上年下降 9.65 个百分点，2025 年则较上年下降 4.59 个百分点，盈利能力下滑速度放缓。2026 年 1-3 月，原料药收入同

比降幅收窄至 3.95%，公司以价换量的市场维护策略初见成效。然而 2023 至 2026 年 1-3 月原料药的毛利率仍呈下降态势，盈利修复尚需时间。在当前阶段，公司首要任务是确保原料药业务的市场份额不流失，后续再通过产品结构优化、成本管控等手段逐步改善利润水平。

3、贸易类业务历史库存基本出清，历史库存风险已基本释放

公司已通过低价处理方式主动清理贸易类滞销及临期库存，截至 2025 年末，贸易类存货账面价值仅为 7.08 万元，历史库存积压风险已基本释放，后续对经营业绩的负面影响将明显减弱。

（四）公司已（拟）采取的应对措施

1、深化制剂药产品线布局，把握市场增长机遇

公司将加大对 VC 咀嚼片等市场需求增长较快的制剂产品的资源投入，扩大市场份额，巩固品牌优势地位。同时，围绕消费健康领域开发更多高附加值的差异化产品，优化产品收入结构，逐步降低对原料药业务的依赖。

2、优化原料药业务竞争策略，提升成本竞争力

面对备案制下激烈的价格竞争，公司将通过技术改进和规模化生产进一步降低原料药单位生产成本，在保证合理利润的前提下提升价格竞争力，稳定存量客户并积极拓展新市场。

3、加强与现有商标授权方的合作，提高客户稳定性

商标授权模式是公司化学药品制剂和中成药的主要销售模式，公司一直秉承质量为上的原则，快速响应客户需求，维护与商标授权人的长期稳定合作关系。截至目前，公司已经与客户 I、客户 A 等知名企业签订了商标授权合作协议。

4、积极开发新的商标授权模式经销商，降低对单一经销商依赖

公司持续加大对具备品牌知名度和销售渠道优势的新经销商的开发力度，进一步丰富商标授权经销商体系，降低对单一经销商的依赖。

5、积极开拓自有品牌下的销售渠道，推动销售模式多元化

随着“互联网+医疗”的持续推进，消费者的网上购药习惯开始形成，电商平台逐渐成为重要的药品销售渠道。公司正在积极布局电商新渠道，探索 B2B 和 B2C 的销售模式。B2B 方面，已逐步探索与药师帮平台合作，通过该平台覆盖终端门店或诊所；B2C 方面，已在天猫、京东、拼多多等主流平台开设官方旗舰店，并与阿里健康等网上药店建立合作，实现与消费者的直接触达。自有品牌产品的推广和渠道建设虽需一定时间积累，但目前公司自有品牌销售网络已初具雏形。随着销售渠道的不断完善与成熟，公司自有品牌产品的销售规模有望实现显著增长。

六、请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就收入确认的准确性发表明确意见。

（一）核查程序

年审会计师在审计过程中，就公司收入确认执行了以下主要审计程序：

- 1、了解与评价内部控制：了解公司销售与收款循环的内部控制制度，评价其设计合理性，并测试关键控制点的运行有效性；
- 2、收入确认政策分析：检查公司收入确认会计政策是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，评价收入确认时点（如客户签收/验收）的合理性；
- 3、实质性分析程序：（1）对比分析各年度、各业务板块收入的月度变动趋势；（2）分析主要产品销售价格、销量、毛利率的变动情况及合理性；（3）结合行业数据和市场环境变化，评估收入变动的合理性；
- 4、细节测试：（1）抽样检查销售合同、订单、出库单、物流记录、客户签收单/验收单、发票等支持性文件；（2）核查收入确认金额的准确性和归属期间的恰当性；
- 5、函证程序：对主要客户 2025 年度的销售交易额及应收账款余额实施独立函证；
- 6、期后回款测试：检查主要客户期后回款情况，验证收入的真实性和可回收性；
- 7、贸易类业务专项核查：（1）检查 2024 年度低价处理滞销及临期产品的相

关审批文件和交易凭证；（2）分析 2025 年度贸易类业务毛利率变动的合理性；

8、关联交易核查：检查是否存在通过关联方虚构收入或利益输送的情形。

（二）审计结论

基于已执行的审计程序和获取的审计证据，年审会计师认为：

公司 2025 年度收入确认的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，收入确认的时点、金额、归属期间恰当、准确，不存在通过虚构交易或提前/延迟确认收入等方式调节利润的情形。

问题 2、关于应收账款

你公司应收账款期末净额为 13,654,380.71 元，较期初增加 37.87%，公司解释系客户赊销收入增加所致。从账龄来看，一年以内应收账款期末余额为 13,189,369.59 元，较期初增加 69.35%，2-3 年应收账款余额为 1,935,546.27 元，该应收账款期初余额为 2,328,042.87 元，本年度回款率约为 17%。公司对 2-3 年应收账款坏账计提比例为 30%。

请你公司：

（1）结合主要客户和信用政策变化，说明本期营业收入下降但应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策增加收入的情况，并说明相关款项期后回款情况；

（2）结合 2-3 年应收账款的主要欠款方情况、欠款原因以及公司采取的催收措施等，说明 2-3 年应收账款收回情况较差的原因，相关款项是否存在无法收回的风险；

（3）结合 2-3 年应收账款的收回情况、公司坏账计提政策、同行业可比公司坏账计提比例等，说明公司对于应收账款坏账计提是否充分。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就应收账款变化合

理性及坏账准备计提充分性发表明确意见。

公司回复：

一、结合主要客户和信用政策变化，说明本期营业收入下降但应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策增加收入的情况，并说明相关款项期后回款情况

2025 年度，公司实现营业收入 141,034,848.68 元，较上年同期下降 8.28%，期末应收账款净额为 13,654,380.71 元，较期初增加 37.87%。收入小幅下降而应收账款大幅增加，主要是个别客户年末采购时点变动所致，具体分析如下：

（一）主要客户及信用政策变化情况

2025 年度，公司前五大客户应收账款余额、信用政策情况如下：

单位：万元

客户名称	销售金额	占比	期末应收账款余额	期初应收账款余额	应收账款余额变动	信用政策	信用政策是否发生变化
客户 A	1,832.40	12.99%	37.24	16.35	20.89	15 天	否
客户 G	1,520.85	10.78%	532.54	-	532.54	30 天、60 天	否
客户 H	1,084.86	7.69%	143.93	234.00	-90.07	60 天	否
客户 B	652.49	4.63%	-	-	-	款到发货	否
客户 I	615.40	4.36%	197.36	92.44	104.92	30 天	否
合计	5,706.01	40.46%	911.07	342.79	568.28		

如上表所示，前五大客户的信用政策在 2025 年度均未发生调整，公司不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。

（二）2025 年前五大客户较 2024 年度的变化情况

客户名称	2025 年度		2024 年度		变动说明
	销售金额	排名	销售金额	排名	
客户 A	1,832.40	第 1 名	1,983.96	第 1 名	未变化，仍为第一大客户
客户 G	1,520.85	第 2 名	1,981.85	第 2 名	未变化，仍为第二大客户

客户名称	2025 年度		2024 年度		变动说明
	销售金额	排名	销售金额	排名	
客户 H	1,084.86	第 3 名	1,586.43	第 3 名	未变化，仍为第三大客户
客户 B	652.49	第 4 名	367.06	未进入前五	因维生素 C 咀嚼片采购额增加进入前五大
客户 I	615.40	第 5 名	523.98	未进入前五	因维生素 C 咀嚼片采购额增加进入前五大
客户 J	409.28	未进入前五	840.52	第 4 名	因葡萄糖酸亚铁采购额减少，退出前五大
客户 K	535.84	未进入前五	552.60	第 5 名	因葡萄糖酸钙原料药采购额减少，退出前五大
合计	6,651.12		7,836.41		

整体来看，前五大客户的变化主要受客户对不同产品采购额增减的影响，与信用政策调整无关。

（三）前五大客户与应收账款前五大欠款方差异说明

2025 年末，公司应收账款前五大欠款方情况如下：

客户名称	应收账款余额	销售金额	是否为前五大客户
客户 G	532.54	1,520.85	是（第二大客户）
客户 L	281.29	502.11	否
客户 I	197.36	615.40	是（第五客户）
客户 H	143.93	1,084.86	是（第三大客户）
客户 F	134.75	-	否
合计	1,289.87	3,723.22	

差异说明：

应收账款前五大欠款方中，客户 L 和客户 F 不属于前五大客户，具体情况如下：

1、客户 L：2025 年度对其销售金额为 502.11 万元，占营业收入的 3.56%，因销售规模未进入前五，但其期末货款余额为 281.29 万元，相对较高，故进入应收账款前五名。该客户信用政策为 45 天，2025 年度较 2024 年度未发生变化，期末应收账款均为 2025 年度销售形成，截至本专项说明出具日，已回款 268.85 万元，回

款率为 95.58%。

2、客户 F：本期对其销售额为零，期末应收账款 134.75 万元账龄 2-3 年，已逾期，主要因客户经营状况恶化导致未能及时收回，因余额较大故进入前五大欠款方。

除上述情形外，前五大客户与应收账款前五大欠款方不存在其他重大差异。

（四）应收账款大幅增加的原因

期末应收账款较期初增长，主要是因为：

1、客户 G 期末余额较期初增加 532.54 万元，是本期应收账款增长的主要原因。该公司 2024 年 11 月至 12 月因自身采购计划安排，未向本公司采购原料药，致使期末余额为零；而 2025 年 11 月和 12 月，其分别向公司采购原料药 280.43 万元、367.04 万元，合计 647.47 万元，相应的货款尚在信用期内，由此形成应收余额 532.54 万元。

2、客户 I 期末余额较期初增加 104.92 万元。受下游市场需求增长影响，该客户本期对维生素 C 咀嚼片采购量增加，2025 年采购金额较上年同期增加 20.08%，应收账款余额随之增加。

综上，营业收入下降而应收账款增加，系个别客户年末采购时点差异所致，具有合理性。

（五）相关款项期后回款情况

截至本专项说明出具日，2025 年末主要客户应收账款余额的期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	期后回款金额	回款比例
1	客户 A	37.24	37.24	100.00%
2	客户 G	532.54	532.54	100.00%
3	客户 H	143.93	143.93	100.00%
4	客户 B	-	-	-
5	客户 I	197.36	197.36	100.00%
合计		911.07	911.07	100.00%

从上表可以看出，主要客户期后回款情况正常，整体回款比例达 100.00%，未

出现大额坏账或无法收回的异常情况，回款节奏与公司历史水平相符。

二、结合 2-3 年应收账款的主要欠款方情况、欠款原因以及公司采取的催收措施等，说明 2-3 年应收账款收回情况较差的原因，相关款项是否存在无法收回的风险

（一）2-3 年应收账款的主要欠款方情况、欠款原因以及公司采取的催收措施

截至 2025 年 12 月 31 日，公司 2-3 年账龄应收账款余额为 193.55 万元，期初余额为 232.80 万元，本年度回款比例约为 17%。主要欠款方情况如下：

单位：万元

欠款方	期末 2-3 年账龄余额	占 2-3 年账龄总额比例	欠款原因	合作起始年份	形成年份	初始金额	期初余额	本期回款金额	期后回款
客户 F	134.75	69.62%	财务恶化，资金紧张	2020 年	2023 年	134.75	134.75	-	-
客户 M	15.44	7.98%	资金暂时紧张	2022 年	2023 年	18.44	15.44	-	9.00
客户 N	16.10	8.32%	资金暂时紧张	2022 年	2023 年	45.68	25.76	9.66	16.10
客户 O	9.29	4.80%	因终端销售放缓导致资金暂时紧张	2010 年	2023 年	9.29	9.29	-	2.00
客户 P	6.50	3.36%	存在商务争议	2022 年	2022 年	17.63	6.50	-	-
合计	182.08	94.07%					191.74	9.66	27.10

注：上表所列示的期后回款数据的截止日期为专项说明出具日

（二）2-3 年应收账款收回情况较差的原因

2-3 年账款款项回款情况较差，主要原因为：

1、个别客户经营出现困难，如客户 F，因自身经营状况持续恶化，资金链紧张，导致逾期贷款长期未能收回，是影响该账龄段整体回款率的主要因素。

2、部分客户存在资金周转压力。部分欠款方因阶段性资金安排紧张，虽具备持续经营能力，但付款进度较为缓慢。

（三）公司已采取的催收措施

针对 2-3 年账龄的逾期应收账款，公司已建立并执行了多层次的催收机制：

1、常规催收：公司已建立专项催收台账，并通过电话、邮件等方式定期跟进，持续向客户催收。截止到专项说明出具日，客户 N 账龄为 2-3 年的应收账款余额已全额收回；

2、暂停合作：对于长期拖欠且无积极还款意愿的客户，暂停或限制后续发货及业务合作，以督促其履行付款义务；

3、法律途径：对多次催收无果、信用风险显著恶化的客户，公司已启动法律程序或委托律师发送律师函，维护公司合法权益。其中，客户 M 已于期后通过诉讼和解实现部分回款。

（四）相关款项是否存在无法收回的风险

对于上述 2-3 年账龄应收款项，回收风险区分两种情况：

1、客户 F：回收风险较高。该公司经营状况已出现实质恶化，公司已对该笔应收款项全额单项计提坏账准备，风险已在财务报表中充分反映。

2、其余客户：整体风险可控，但回款进度存在不确定性。除客户 F 外，其余欠款方目前经营状态正常，未被列为失信被执行人，亦不存在破产清算等极端情形，预计仍具备一定的偿付能力。但鉴于账龄已较长，部分客户确实存在资金紧张状况，回款进度存在一定不确定性。公司将持续跟踪客户信用状况，一旦出现信用风险显著恶化的迹象，将及时转为单项计提坏账准备。

综上，除已全额计提坏账的客户 F 款项外，其余 2-3 年应收账款整体不存在无法收回的重大风险，公司已按坏账政策足额计提了准备。

三、结合 2-3 年应收账款的收回情况、公司坏账计提政策、同行业可比公司坏账计提比例等，说明公司对于应收账款坏账计提是否充分

（一）公司应收账款坏账计提政策

公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，对应收账款采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。具体政策如下：

1、单项计提：对于信用风险显著不同、存在客观减值证据的应收账款（如客

户已注销、吊销、被列为失信被执行人、经营异常等），公司单独进行减值测试，按预计可收回金额与账面余额的差额计提坏账准备；

2、组合计提：对于未单项计提的应收账款，公司以账龄作为信用风险特征划分组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，确定各账龄段的预期信用损失率。

公司按账龄组合计提坏账准备的比例为：

账龄	坏账准备计提比例
1 年以内	5.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	30.00%
3-4 年	50.00%
4-5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

上述计提比例与以前年度保持一致，不存在随意变更会计估计的情形。

（二）2-3 年应收账款收回情况及坏账计提充分性分析

截至 2025 年 12 月 31 日，公司 2-3 年应收账款余额为 193.55 万元，已计提坏账准备 152.39 万元，综合计提比例 78.73%，远高于该账龄段 30%的基础计提比例，主要原因是已对客户 F134.75 万元应收款项进行了单项全额计提。

对于该账龄段剩余款项，公司在按 30%比例计提坏账准备的基础上，结合以下因素认为计提充分：

- 1、除客户 F 外，大部分客户经营状态正常，未出现破产、注销等极端情形，预计仍具有一定的可收回性；
- 2、公司已积极采取各项催收措施，部分客户已出具还款承诺并陆续回款，后续存在回款可能；
- 3、公司将持续跟踪客户信用风险变化，一旦出现显著恶化迹象，将及时转为单项计提。

（三）同行业可比公司坏账计提比例对比

经查询同行业可比上市公司公开披露信息，其应收账款账龄组合坏账计提比例

如下：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
瑞邦药业	3.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
龙门医药	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
亨迪药业	3.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
平均值	4.00%	10.00%	27.00%	43.00%	70.00%	100.00%
本公司	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

数据来源：同行业上市公司年度报告

由上表可见，公司各账龄段坏账计提比例与同行业可比公司基本一致，其中 2-3 年账龄 30%的计提比例处于行业合理区间内，不存在显著低于同行业水平的情形

综上所述，公司应收账款坏账准备计提政策与以前年度保持一致，各账龄段计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。公司已结合账龄结构、客户信用状况、历史损失经验及前瞻性信息等因素，对应收账款的可收回性进行了审慎评估，坏账准备计提充分、合理，符合《企业会计准则》的相关规定。

四、请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就应收账款变化合理性及坏账准备计提充分性发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下审计程序：

1、了解和评价管理层与销售和收款相关的关键内部控制的设计，并测试关键内部控制运行的有效性。

2、获取公司与主要客户签订的销售合同或订单，检查信用政策、结算方式、付款期限等关键条款，核实信用政策在报告期内是否发生变更。

3、对主要客户实施函证程序，确认报告期内的交易金额及期末应收账款余额，对于未回函的客户执行替代测试（检查销售合同、出库单、签收单、发票等支持性文件）。

4、获取并复核公司应收账款账龄分析表，核查账龄划分的准确性；评价管理层采用的预期信用损失模型的合理性，包括历史损失率的计算、前瞻性调整的选取

等关键参数；重新计算坏账准备金额，核验测算过程的准确性。

5、通过企查查等公开渠道查询主要欠款方（尤其是 2-3 年账龄欠款方）的工商信息、经营状态、失信记录、涉诉情况等，评估是否存在信用风险显著恶化的情形。

6、获取客户还款承诺及期后回款明细等文件，抽样检查期后回款的银行回单等原始凭证，核实回款真实性，评估催收措施的有效性。

7、向公司销售负责人及财务负责人了解营业收入变动原因、应收账款增长原因、长账龄形成原因、催收进展及后续回款计划；对比分析营业收入与应收账款的变动趋势及匹配性，查询同行业可比上市公司坏账计提政策及比例并进行对比分析。

（二）审计结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司 2025 年度信用政策未发生重大变化，营业收入下降而应收账款增加主要系个别客户年末采购时点差异所致，具有合理性，未见通过放宽信用政策刺激收入的情形；期末应收账款期后回款真实，未发现重大异常。

2、公司 2-3 年应收账款收回情况较差，主要系个别客户经营状况恶化及部分客户资金安排所致，原因具有客观性。公司已建立并执行相应的催收制度，相关款项虽存在一定的回收不确定性，但已按坏账政策充分计提坏账准备，财务报表层面未发现重大错报。

3、就财务报表整体的公允反映而言，公司应收账款坏账准备的计提在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。公司坏账计提政策与以前年度保持一致，计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异，坏账准备计提充分、合理。

问题 4、关于研发支出

报告期内，你公司发生研发支出 15,964,811.57 元，较去年同期增加 81.46%，公司解释为积极提升产品竞争力，持续加大研发投入力度。从研发项目看，你公司多数研发项目处于研究或小试阶段。从明细来看，本期计入研发费用的职工薪酬为 3,626,227.97 元，较去年同期增加 11.83%，委托开发费用为 9,488,699.37 元，较

去年同期增加 318.76%。根据年报披露，你公司技术人员期初为 32 人，期末为 30 人，本期减少 2 人。

请你公司：

（1）结合研发项目数量、研究阶段、研发成果及形成收入情况等，说明近两年已结项的研发项目是否对收入形成贡献；列示短期内有望实现成果转化或形成产品的研发项目，并评估对改善公司经营状况的预期贡献；

（2）结合研发人员人数和薪酬政策变化、职工薪酬归集和会计核算情况，说明研发人员数量减少但计入研发费用的职工薪酬增加的原因及合理性；

（3）列示主要委外研发项目具体情况，包括但不限于项目名称、受托方名称、与你公司关联关系、合同金额、研发进展、交付标准、研发成果转化情况及期末往来余额等，说明本期委外研发费用大幅增加的原因及合理性，是否符合行业惯例，并说明你公司自身研发能力是否发生重大变化。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就研发费用归集的准确性和委外研发的真实性发表明确意见。

公司回复：

一、结合研发项目数量、研究阶段、研发成果及形成收入情况等，说明近两年已结项的研发项目是否对收入形成贡献；列示短期内有望实现成果转化或形成产品的研发项目，并评估对改善公司经营状况的预期贡献

（一）近两年已结项研发项目对收入的贡献情况

2024 年度及 2025 年度，公司已结项研发项目共计 7 项。已结项项目虽已全部完成技术层面的研究工作，但从研发成果的产业化成熟度来看，多数项目的研发活动仍侧重于技术原理探索、配方筛选及操作方案可行性验证等基础性工作。从研发规律来看，完成实验室研究或小试阶段的项目，仍需经历中试放大、工艺参数优化、生产线适配、稳定性考察、注册/备案申报等环节方可实现规模化生产，技术成果从结项到产业化落地通常需要较长周期。因此，上述已结项项目截至报告期末尚未直接形成规模化收入。

尽管如此，上述已结项项目已形成阶段性技术成果，为公司后续中试放大和产业化奠定了技术基础。具体情况如下：

序号	项目名称	立项时间	结项时间	研发成果	是否形成收入
1	阿胶补血膏由传统玻璃瓶包装更换为复合膜包装的研究	2023-03	2025-03	将玻璃瓶变更药用复合膜包装，运输便利性和患者使用便捷性均有提升	否
2	缓解鼻炎的复方精油健康产品配方研究	2024-01	2024-12	通过对缓解鼻炎的复方精油健康产品配方研究，各成分之间表现出协同增效作用，对于过敏性鼻炎或感冒引起的喷嚏、鼻塞、鼻涕、咳嗽、痰多、鼻咽眼部瘙痒等症状具有明显的治疗效果，且无毒副作用。	否
3	用于药酒制备的消毒净化技术研究	2024-05	2024-12	开发出适用于药酒制备的消毒净化技术，通过第一过滤组的滤网阻止大颗粒杂质进入内罐体，第二过滤组的滤网在药酒排出前去除沉淀物和其他细小杂质，有效提升产品纯净度和安全性。	否
4	乌鸡白凤丸生产用原料粉碎技术的研究	2024-05	2024-12	通过对乌鸡白凤丸生产用原料粉碎技术的研究，通过分散轮的旋转作用，原料被均匀分散，避免了原料集中在一个点而导致的破碎不均，提高了破碎效率。	否
5	可用于带状疱疹护理的复方精油健康产品配方的研究	2025-01	2025-12	产品配方创新、技术创新	否
6	灵芝桂圆酒生产发酵装置的研究	2025-04	2025-12	开发复合菌种协同发酵技术；建立动态控温发酵工艺体系；突破风味物质精准调控瓶颈	否
7	健脾益气、生津开胃的儿童中药膏剂及其制备方法的研究	2025-01	2025-12	将中药组方、益生菌、中药膏剂相结合，得到一种对脾胃气虚有良好治疗和改善效果的产品，以实现脾胃气虚的综合治疗。	否

综上所述，2024 年度及 2025 年度已结项的 7 个研发项目，虽然在技术层面均已顺利完成研究工作，但由于上述项目的成果多处于实验室研究或小试试制阶段，从技术成果到产业化落地仍需经历中试放大、工艺验证、注册审批等必要环节，截至报告期末均未对收入形成直接贡献。上述项目的核心价值在于技术储备，其形成的专利技术、工艺方案及配方成果，为公司后续中试放大、产品升级和产业化转化提供了必要的技术前提。

（二）短期内有望实现成果转化或形成产品的研发项目及预期贡献

公司结合技术成熟度、市场需求及产业化进度，梳理了截至 2025 年 12 月 31 日短期内有望实现成果转化或形成产品的研发项目，具体情况如下：

序号	项目名称	当前阶段	预计转化时间	预计转化形式	备注
1	甲硝唑片	已获得仿制药质量和疗效一致性评价批件	2026-01	获得仿制药质量和疗效一致性评价批件	已结项，尚未产生收益，待获取客户订单后再进行生产
2	小儿止咳糖浆养血当归糖浆复合膜聚酯瓶包装的研究	已完成验证	2026-03	完成包装材料变更备案，实现新包装规格产品上市	已结项，尚未产生收益，待新厂搬迁投产后，正式启用新包装
3	野生木大青叶人工繁育技术的研究	已完成质量研究	2026-04	建立人工繁育技术体系，保障原料稳定供应、降低采购成本	已结项，尚未产生收益，待获取客户订单后，正式启动技术应用与原料供应
4	揭榜挂帅-葡萄糖酸钙质量提升	完成中期验收	2026-12	提升产品质量，提高竞争力	无
5	洛索洛芬钠口服溶液（10ml60mg）（条包）仿制开发	已完成验证批生产，申报国家局前准备中	2027 年下半年	获得新产品药品注册批件	无
6	盐酸阿莫罗芬乳膏	已完成验证批生产，申报国家局前准备中	2027 年上半年	获得新产品药品注册批件	无

上述项目中，甲硝唑片一致性评价的通过将有助于该品种在国家药品集中采购及临床准入方面的竞争力提升，对稳定并扩大该产品的市场份额具有积极作用；小儿止咳糖浆及养血当归糖浆包装材料的变更，旨在将传统玻璃瓶包装更换为药用复合膜包装，该包装具有抗挤压、抗震荡的优良物理性能，可彻底消除运输过程中的包装破碎损耗风险，同时便于患者随身携带和服用，拓宽产品销售半径和消费场景；野生木大青叶人工繁育技术的研究若成功建立人工繁育技术体系并推广种植，将有助于保障公司核心产品原料的稳定供应、降低对外部野生资源的依赖及采购成本波动风险；揭榜挂帅-葡萄糖酸钙质量提升项目系参与政府“揭榜挂帅”机制的技术攻关项目，若顺利完成质量标准的修订与升级，将提升公司葡萄糖酸钙产品的质量竞争力和品牌公信力，有利于巩固并拓展该品种的市场份额；盐酸阿莫罗芬乳膏及洛索洛芬钠口服溶液均为仿制药新产品，若成功获得注册批件，将丰富公司产品线，形成新的收入增长点。

上述项目能否按预期时间完成转化、获得相关注册批件或备案批准，以及新产品上市后的市场推广效果和销售规模，均存在一定的不确定性。同时，新产品上市后的销售收入还受到市场竞争格局、医保准入、学术推广效果、渠道建设进度等多重因素的综合影响，故暂无法对上述项目的预期贡献进行精确量化。

二、结合研发人员人数和薪酬政策变化、职工薪酬归集和会计核算情况，说明研发人员数量减少但计入研发费用的职工薪酬增加的原因及合理性

（一）研发人员职工薪酬归集和会计核算方法

公司严格按照《企业会计准则》及公司内部控制制度的要求，对研发人员职工薪酬进行归集和会计核算。专职研发人员根据参与项目的实际情况填报工时，并按研发项目工时比例分配和归集薪酬；研发参与人员根据实际参与研发活动的工时情况进行分摊，相关核算依据充分、分配方法合理。

（二）研发人员数量减少但计入研发费用的职工薪酬增加的原因及合理性

公司研发人员及薪酬变动情况如下：

项目		2025 年	2024 年	变化
职工薪酬（元）		3,626,227.97	3,242,759.48	11.83%
研发人员人数（人）	专职人员	30.00	32.00	-6.25%
	研发参与人员	21.00	16.00	31.25%
	小计	51.00	48.00	6.25%

2025 年度，公司计入研发费用的职工薪酬为 3,626,227.97 元，较 2024 年增加 11.83%，但专职研发人员由期初 32 人减少至期末 30 人，呈现研发人员数量减少但计入研发费用的薪酬总额上升的趋势。经核查，上述变动主要系期末时点人数与全年实际投入用工规模之间的差异以及研发参与人员分摊增加等因素叠加所致，具有合理性。具体分析如下：

1、期末时点人数减少，但全年实际用工规模扩大

2025 年末，公司在册研发专职人员为 30 人，较 2024 年末的 32 人减少 2 人，

主要系年度内正常流动所致。但从反映全年实际研发人力投入的人数来看，2025 年度专职研发人员人数为 39 人，参与研发人员人数为 19 人，均分别高于 2024 年度的 36 人和 17 人。由此可见，期末时点人数的轻微下降并未改变全年实际用工体量扩大的总体趋势，这是导致 2025 年度整体薪酬总额高于 2024 年度的重要因素。专职研发人员变动情况如下：

项目	人数
期初在册人数	32
本期增加	3
本期减少	5
期末在册人数	30

综合来看，本期增减人数基本相当，净减少仅 2 人，人员流动处于正常范围，公司研发团队的核心力量保持稳定，未发生重大人员结构变动，期末人数的小幅减少不影响公司持续的研发能力。

2、研发参与人员薪酬分摊增加

依据公司研发工时管理和薪酬归集制度，除专职研发人员外，其他部门员工在根据研发项目需要参与相关环节时，需按照参与研发项目的工时填报并归集相应薪酬。具体而言，研发活动并非由研发部门独立完成，而是需要协调公司整体资源共同推进：管理人员需结合公司战略制定研发方向并牵头立项工作；生产人员则需参与小试、中试等研发环节。2025 年度，随着公司研发项目逐步进入中试或放大阶段，生产人员参与研发工作的需求明显增加，同时对兼职管理人员的协调需求亦同步上升，相应研发工时及薪酬分摊金额随之上升。2025 年度参与研发人员薪酬合计为 1,405,297.37 元，较 2024 年度的 968,778.19 元大幅增长 45.06%，推高了研发费用中职工薪酬总额。

综上所述，2025 年度公司专职研发人员期末人数较期初有所减少，系年度内正常流动所致，但全年实际用工规模较 2024 年度有所增加；同时，研发参与人员工时分摊增加等因素，使得研发费用中职工薪酬总额较上年同期增加 11.83%。上述变

动符合公司实际经营情况，职工薪酬归集和会计核算符合《企业会计准则》及公司内部控制制度的相关规定，具有合理性。

三、列示主要委外研发项目具体情况，包括但不限于项目名称、受托方名称、与你公司关联关系、合同金额、研发进展、交付标准、研发成果转化情况及期末往来余额等，说明本期委外研发费用大幅增加的原因及合理性，是否符合行业惯例，并说明你公司自身研发能力是否发生重大变化

（一）主要委外研发项目具体情况

2025 年度，公司委外研发费用为 9,488,699.37 元，较去年同期增加 318.76%，主要委外研发项目列示如下：

序号	项目名称	受托方名称	关联关系	研发进展	交付标准	成果转化情况	期末往来余额
1	琥珀酸多西拉敏原料及片剂开发	武汉普渡生物制药有限公司	无	琥珀酸多西拉敏原料已获得原料登记号，片剂正在开展 II 期临床试验	完成所有受托代理工作，向甲方提交所负责临床试验单位的试验数据资料和研究报告、并经甲方验收合格	研发阶段，尚未进入产业化应用阶段	无往来余额
2	洛索洛芬钠口服溶液（10ml60mg）（条包）仿制开发	广州国标检验检测有限公司	无	完成验证批生产，申报国家局前准备中	技术成果达到本合同约定的各项要求，通过 NMPA 及相关部门的技术审评并最终获得本品的药品注册批件	研发阶段，尚未进入产业化应用阶段	无往来余额
3	左卡尼汀口服溶液	广州国标检验检测有限公司	无	已完成验证批次生产，在稳定性考察中	技术成果达到本合同约定的各项要求，通过 NMPA 及相关部门的技术审评并最终获得本品的药品注册批件	研发阶段，尚未进入产业化应用阶段	应付账款 59.50 万元
4	酮康唑乳膏(2%)仿制药药学研发服务	广州国标检验检测有限公司	无	完成小试	技术成果达到本合同约定的各项要求，通过 NMPA 及相关部门的技术审评并最终获得本品的药品注册批件	研发阶段，尚未进入产业化应用阶段	预付账款 84.00 万元
5	洛索洛芬钠贴剂仿制药研究	晶易医药科技股份有限公司	无	已科技备案，正在进行二期中试处方工艺研究验证阶段	甲方按照付款节点所规定的验收标准材料逐个验收，以双方确认的验收报告为准。	研发阶段，尚未进入产业化应用阶段	应付账款 10.25 万元

（二）委外研发费用大幅增加的原因及合理性

本期委外研发费用大幅增加，主要原因如下：

1、加速新产品管线推进的战略需要：公司始终坚持通过研发新产品提升产品竞争力、寻求新的利润增长点。公司多个新产品研发项目同时推进，为抢占市场先机，需在短期内完成大量前期技术开发和验证工作。公司将部分研发环节委托给专业机构实施，有助于缩短新产品研发周期，加快新产品推向市场的速度。

2、募投项目技术储备需求：公司募投项目预计于 2027 年达到预定可使用状态，为保障募投项目投产后能够顺利达产并形成市场竞争力，公司需在达产前完成相应的技术准备工作。由于时间紧、任务重，公司自有研发资源无法在有限时间内独立完成全部研发任务，因此借助外部专业力量协同推进，确保募投项目建成后新增产能得以高效转化。

3、特定技术领域存在能力缺口。部分研发项目涉及公司在特定细分领域的技术盲区，通过委外合作可快速获取专业技术支持，降低自主研发的时间成本和技术风险。

公司所有委外研发均签订了委托研发合同，明确了研发目标、成果归属及费用分配。受托方与公司不存在关联关系，相关交易定价公允。委外研发费用的增加是公司基于募投项目投产前技术准备和研发效率提升做出的合理决策，符合公司当期研发需求。

（三）是否符合行业惯例

在医药行业，企业为缩短研发周期、加速新药或新产品上市，将部分研发环节委托给专业机构是行业普遍采用的通行做法。这一模式有助于企业实现专业化分工、合理控制成本并聚焦核心创新。特别是在新产品的推进过程中，委外研发能够有效弥补企业阶段性研发资源不足的问题。公司根据项目特点和技术需求，灵活采用自主与委外相结合的方式，符合行业惯例。以同行业上市公司为例，盟科药业（688373.SH）、泽璟制药（688266.SH）、前沿生物（688221.SH）均存在较高比例的委外研发，2025 年其委外研发费用占比分别为 71.06%、40.25%、62.28%，可见该模式的广泛应用。

本期公司委外研发费用占比为 59.44%，主要源于子公司众泽源的业务定位和运营模式。众泽源是公司布局仿制药一致性评价而设立的专业转化平台，其持有 B 类药品生产许可证，定位为药品上市许可持有人（MAH）。在运营上，众泽源采用“持有人+研发外包（CRO）+生产外包（CMO）”的资源配置方式：前期药学研究和临床 BE 试验委托给专业 CRO 机构，生产环节则交由具备相应资质的 CMO 企业完成，自身团队则集中精力于品种立项、注册申报、质量管控和上市后商业化运营。这种轻资产运营模式，使得 MAH 持有人对 CRO/CDMO 企业的研发和生产外包服务依赖性更强，目的在于提高效率、降低成本。同行业上市公司方盛制药（603998）也曾明确表示，其子公司作为 B 证持有人，同样选择与专业药品研发机构合作开展新药研发，进一步印证了该模式的行业普遍性。

（四）自身研发能力是否发生重大变化

公司始终将自主研发作为核心策略，拥有独立的研发团队和完善的研发体系。2025 年度，自主研发投入较 2024 年度微降 5.58 万元，但绝对金额仍保持高位，属于年度间正常波动，且职工薪酬和材料投入均较 2024 年度有所增长，自主研发投入持续稳固。

在自主研发稳步推进的同时，公司委外研发费用显著增加。委外研发主要投向两类环节：一是基础理论验证、特定模块测试等辅助性环节，目的是借助外部优势资源提高研发效率。二是临床验证等法规要求的必要环节，该等环节须委托具备相应资质的外部机构实施。委外研发系公司为提高整体研发效率、合理利用外部优质资源的有效补充手段，并非对自主核心研发能力的替代。

2025 年度研发投入总额大幅增加，正是公司在保证自主核心投入稳定的基础上，积极借助外部力量加快募投项目技术储备的具体体现。公司核心技术团队稳定，核心技术人员未发生重大变动，自身研发能力未发生重大变化，仍具备持续的技术创新和新产品开发能力。

四、请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就研发费用归集的准确性和委外研发的真实性发表明确意见。

（一）核查程序

针对研发费用归集的准确性和委外研发的真实性，年审会计师执行了以下审计程序：

- 1、获取并检查公司研发项目的立项文件、项目计划书、研发进度报告等资料，确认研发项目的真实性；
- 2、获取研发费用明细账，检查研发费用各明细项目的核算内容、计价依据及归集方法是否符合《企业会计准则》及公司会计政策；
- 3、将研发费用中的职工薪酬与应付职工薪酬科目进行勾稽核对，检查薪酬归集是否准确；获取研发人员工时填报记录、考勤记录等，核查工时统计的真实性和准确性；
- 4、检查研发领料单，确认研发领料与生产领料能够明确区分，不存在生产成本与研发费用混同的情形；
- 5、对研发费用实施截止测试，确认不存在跨期确认费用的情形；
- 6、获取并检查主要委外研发项目的合同/协议，核查项目名称、受托方、合作内容、交付标准等核心条款；
- 7、通过国家企业信用信息公示系统查询主要受托方的工商信息，核查其与公司是否存在关联关系；
- 8、检查委外研发项目的付款记录、发票、验收报告等原始凭证，核查研发投入的实际发生情况；
- 9、对主要委外研发受托方实施函证程序，函证内容包括合同金额、已支付金额、项目进展、往来余额等；
- 10、获取主要委外研发项目的研究成果资料，验证研发成果的真实性。

（二）审计结论

经审计，年审会计师认为：

- 1、公司研发费用归集在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定，研发费用中的职工薪酬、材料投入等明细项目核算真实、准确，不存在将非研发活动支出计入研发费用的情形；

2、公司委外研发交易真实发生，主要委外研发项目均有合同、付款凭证、验收报告等客观证据支持，受托方与公司不存在关联关系，委外研发费用归集准确、完整；

3、公司研发活动相关内控制度健全且得到有效执行，能够合理保证研发费用确认计量的准确性。

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

2026 年 7 月 23 日

