

## 前沿生物药业（南京）股份有限公司

### 关于2025年年度报告的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。

前沿生物药业（南京）股份有限公司（以下简称“公司”或“前沿生物”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于前沿生物药业（南京）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】0174号），公司就函件关注的相关问题会同会计师中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）逐项进行了认真的核查落实，现就函件相关问题回复如下：

基于商业秘密和商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件，公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

#### 问题 1 关于收入调减

公司于4月25日披露《2025年度业绩快报暨业绩预告更正公告》称，公司在针对前五大客户经营情况进行专项核查过程中，注意到某经销商客户报告期内的实际去化进度未达其此前预期水平，基于谨慎性原则，决定对该客户相关收入确认予以从严评估，调减报告期内收入2,028.20万元。年报显示，公司2025年经销收入11,699.25万元，主要为艾可宁®和缬更昔洛韦业务。

请公司：（1）详细说明该经销商的具体情况，包括但不限于名称、经营资质、市场地位、合作历史、经销区域、经销数量、回款进度等，以及期末该经销商对外去化的客户、产品数量等情况和最新去化情况；并对比公司其他经销商的期末库存量，结合该经销商去化未达预期的具体原因，说明该经销商是否存在不合理囤货的情形。（2）说明公司的经销商管理政策，包括但不限于经销商招募条件和方式、经销区域渠道的划分和限制、定价和货款管理机制、激励和淘汰机制等，以及公司有无对于经销商调货、窜货行为的管控措施等，并说明上述管理政策是否健全并有效执行。（3）列示公司2023年至2025年期间前十大经销商的基本情况，包括名称、合作历史、经销区域、经销数量、经销金额、折扣返利约定、信用政策、主要终端客户、各期期末回款金额和库存数量等，如存在较大变动，说明变动原因，并结合药品追溯码查询情况等，说明是否存在经销商

间窜货、经销商压货或期后退货等情形，以及是否存在不当确认收入的情形，前期会计核算是否准确。（4）结合各期经销商的区域分布及收入贡献情况，说明是否与艾可宁®终端销售的地域分布相匹配，是否存在终端地域分布明显变动的情形，如存在，请说明变动合理性。

回复：

## 一、公司回复

（一）详细说明该经销商的具体情况，包括但不限于名称、经营资质、市场地位、合作历史、经销区域、经销数量、回款进度等，以及期末该经销商对外去化的客户、产品数量等情况和最新去化情况；并对比公司其他经销商的期末库存量，结合该经销商去化未达预期的具体原因，说明该经销商是否存在不合理囤货的情形。

### 1、特定经销商具体情况说明

客户D（以下简称“客户D”或“该经销商”），成立于1998年7月，是国内较早开展药品销售的成熟医药商业流通企业，具备合法经营资质，经营情况稳定良好。

名称	客户D
经营资质	合法有效的《药品经营许可证》《药品经营质量管理规范认证证书》（GSP）以及冷链产品经营等相关资质
市场地位	深耕医药市场多年，搭建了覆盖面较广的医疗机构、零售药店终端销售网络，区域内合作资源充足，行业信誉良好
合作历史	自2025年1月1日起与客户D正式开展合作
经销区域	主要负责四川、湖南、江西、重庆、苏州等区域的艾可宁®产品零售药店渠道供应业务
经销数量	20,984支 <sup>注</sup>
回款进度	截至本回复出具之日，相关应收账款已全额回款。

注：基于谨慎性原则，对该客户相关收入确认予以从严评估，调减报告期内收入，对应不予确认收入的5万只产品数量亦未列入经销数量的统计范围。

公司自2025年1月1日起与客户D正式开展合作，合作期间日常业务对接信息沟通高效顺畅，货品调配及时稳定，渠道布局与价格管控合规严谨，全程冷链运输执行规范，切实保障药品质量。2025年度，该经销商下游终端客户主要为四川、重庆地区药房及国药西南、国控江西等配送商。

2、结合各经销商期末库存数据及该经销商去化未达预期的原因分析，该经销商不存在不合理囤货的情形

公司前十大经销商中艾可宁®的经销商主要分为两类，一类为跨区域大型流通经销商，另一类为区域聚焦型经销商，两类经销商的整体库存水平及去化率均处于合理区间，仅因渠道覆盖范围存在不同，呈现出结构性的差异。

序号	2025年前十大经销商名称	主要终端客户	销售收入确认的销售数量	销售金额不含税（元）	期末回款金额（元）	期末库存数量
1	客户A	全国下属25家二级子公司，覆盖16个省的艾可宁®市场供应	85,000支	35,200,213.64	28,578,126.78	41,628支
2	客户B	湖南省12个地市、64家医疗机构的艾可宁®的供货	22,399支	9,810,131.82	10,531,284.73	3,770支
3	客户C	江苏省11个地市、17家医疗机构的艾可宁®供应	22,560支	9,319,065.68	9,566,868.75	1,405支
4	客户D	湖南、江西、四川、重庆、苏州的零售药店供应	20,984支 <sup>注</sup>	8,643,819.62	-	11,594支 <sup>注</sup>
5	客户E	全国市场的缙更昔洛韦代理分销	3,795盒	6,721,026.49	3,110,971.91	2,555盒
6	客户F	江西省9个地市、30家医疗机构的艾可宁®供应	14,600支	6,396,316.00	3,300,528.00	5,167支
7	客户G	安徽省3个地市、7家医疗机构的艾可宁®供应	15,040支	5,801,368.63	6,273,777.05	598支
8	客户H	全国范围内的缙康韦产品配送	4,397盒	4,816,596.99	2,577,441.72	3,323盒
9	客户I	广西7个地市、10家医疗机构的艾可宁®供应	10,600支	4,587,271.15	5,064,282.92	0支
10	客户J	浙江省6个地市、11家医疗机构的艾可宁®供应	9,000支	3,787,604.61	4,763,885.51	388支

注：本报告期，基于谨慎性原则，客户D相关收入确认予以从严评估，调减报告期内收入，对应不予确认收入的5万只产品数量未列入销售数量的统计范围，相应期末库存11,594支为扣除5万支后的库存量。

客户A、客户D均属于跨区域医药流通经销商。其中，客户A依托全国各级子公司搭建全域配送网络，终端以各级医疗机构、体系内直营药房为主；客户D为公司核心DTP药房经销商，业务重心落在四川、湖南、江西、重庆、苏州等多省份的DTP药房跨区域分销。二者终端覆盖地域广泛，为维系全域终端常态化供货、满足各区域市场需求，期末库存水平高于深耕单一省份、专注本地医疗机构配送的区域聚焦型经销商，该类跨区域备货模式符合商业逻辑及经营特点。

不同终端渠道的经营特征，进一步决定了备货需求的差异化水平。相较于以医疗机构为直接配送终端的模式，客户D专注跨区域DTP药房渠道，各区域市场需求节奏存在差异，终端配送相对分散、辐射区域更广，为保障多区域终端供货稳定，客观上需要储备足量库存，以满足终端供货及调配需求，库存规模偏高具备商业合理性。

客户A为国内头部医药流通企业，具备成熟独立的市场化经营决策体系，其备货采购行为均基于自身渠道运营及市场需求自主判断，不存在配合公司压货的商业动机，且期末回款情况良好。客户D的备货行为亦是依托自身跨区域DTP渠道布局作出的独立商业决策，不存在被动配合囤货的情形。

公司对客户A、客户D执行的信用政策均在公司整体经销商信用政策框架范围内，与其他合作经销商相比不存在重大差异，相关信用条款符合行业通行惯例与标准，公司未针对上述两家经销商额外提供宽松信用条款或专项财务支持。目前，客户D对应合作款项已全额回款，充分印证其备货行为具备真实的终端商业背景。

2025年末，客户D产品去化进度未达预期，系多项不可预见的客观市场因素叠加导致。报告期内，基于其经营模式特点备货规模相对较高；同时，2025年下半年尤其是第四季度，其核心覆盖区域的医保政策执行趋严，叠加终端医疗机构预算收紧，导致下游采购节奏阶段性放缓，上述外部影响因素属于合作初期难以充分预见的市场变量。

综上，结合公司艾可宁®经销商整体库存结构、渠道属性、经营模式及信用政策综合研判，客户D期末库存匹配其跨区域DTP药房服务商的定位，备货具备商业逻辑与合理性，系市场化自主经营决策。

2025年度至今，客户D采购及终端去化情况如下表：

	去化时间	去化数量（支）	终端客户
客户D直采 (20,984支)	2025年	9,390	四川、湖南、江西、重庆、江苏等地药房
	2026年至今	3,508	四川、重庆等地药房
客户D转客户P (50,000支)	2026年至今	2,904	浙江、广东、湖北等地药房

自艾可宁上市以来，累计销量超过百万支，惠及近十万人艾滋病患者，公司对经销商的发货均已实现下游终端有效去化，截至目前未发生任何非质量原因引发的退换货情形，无相关合同纠纷事件，亦未发生过任何坏账损失。

(二) 说明公司的经销商管理政策，包括但不限于经销商招募条件和方式、经销区域渠道的划分和限制、定价和货款管理机制、激励和淘汰机制等，以及公司有无对于经销商调货、窜货行为的管控措施等，并说明上述管理政策是否健全并有效执行。

1、关于公司经销商管理政策的说明

公司的经销商管理基于与经销商的日常商业合作实践，已形成相应的内部管理要求与操作流程，并在与经销商的合作中参照执行。

(1) 经销商招募、准入与评估

在引入新增首营经销商时，公司会对其主体资质、履约信誉、资金能力、区域覆盖范围进行综合评估。其中，公司要求合作经销商具备合法的药品经营资质与药品经营质量管理规范认证，商业信誉良好。公司主要通过公开招募、行业推荐、商务洽谈等方式接触并筛选意向合作方，经资质审核、实地考察及综合评估通过后，双方签订年度经销协议，确立合作关系。

(2) 定价和货款管理机制

公司对全体经销商实行统一出厂定价体系，同时结合市场实际环境、客户采购体量、区域推广进度等实际情况，制定差异化折扣与返利激励规则。该定价及商务政策制定逻辑贴合行业通行运作模式，相关折扣、返利标准均处于医药流通领域行业常规合理区间内，符合行业普遍商业惯例，不存在偏离行业常态的特殊安排。公司明确要求经销商遵循相关价格管理规范开展市场销售。在信用与结算方面，公司主要实行赊销模式，审慎评估经销商的资信情况、合作稳定性等因素后，授予其合理的信用额度及结算账期。公司严格执行合同约定的结算流程，并对应收账款进行定期对账与跟踪管理，以控制回款风险。

(3) 激励和淘汰机制

公司设有销售返利、年度奖励等激励方式，以促进经销商市场拓展的积极性。公司结合经销商的销售目标达成、协议履行质量、回款情况及其下游渠道管理效果等进行综合评估，并据此提供相应的市场支持。对于存在经营资质异常、违法违规经营行为、拖欠货款或以低价扰乱市场秩序等情形的经销商，公司将依据协议约定及商业评估结果，视情况采取调整合作条件直至终止合作等措施。

(4) 经销商销售区域划分及调货、窜货行为的管控

针对艾可宁®产品，公司未设置多层次经销商管理体系，与经销商签订年度供销协议。经销商可直接向医院、药房等终端客户开展销售，也可根据自身业务发展需要拓展

下游合作主体。经销协议已约定由签约经销商承担其自身相关经营权责的违约责任以及与其下游经销商有关的违约责任。在实际业务中，公司未在协议中以排他性条款硬性限定经销商的销售地理范围。经销侧重服务区域，主要结合各地市场发展潜力、合作方渠道资源及运营实力，经双方协商一致确定，以此灵活适配市场拓展节奏，保障区域有效覆盖。

针对跨区域调货，对于已协商明确销售服务范围的经销商，公司原则上不鼓励跨区域调货，如确需发生相关情形，经销商应告知公司；同时其下游经销商产生的跨区相关经营责任，仍由签约经销商独立承担。公司商务部通过供应商不定期巡访、数据核对、市场调研等方式开展日常监督，规范渠道货物流转秩序。

针对窜货，即经销商为谋求低价竞争优势，违反区域约定进行跨区销售，从而扰乱全国统一价格体系的行为，公司始终保持高度警惕，并将维护产品价格体系的稳定作为渠道管理的核心目标之一。为此，公司依托内部管理要求建立了常态化防范机制，具体包括：第一，通过商务人员定期开展商业对账、市场巡访及销售数据核对，持续跟踪经销商的业务动态与库存流向；第二，对已纳入国家药品追溯体系的产品，在必要时借助药品追溯码对可疑流向进行核验，以便及时识别与防范相关风险。

综上，公司已建立相对健全的经销商内部管理要求与操作流程，覆盖经销商准入评估、区域合作、价格货款管理、激励淘汰、渠道流通行为管控等核心环节，并持续落地执行上述管理规范。

## 2、相关管理政策执行情况

报告期内，公司严格落实经销商准入标准，细致核查合作方经营资质、GSP认证效力、商业信誉与市场运营能力，依规完成资质审核、实地调研及综合评定，合作开展后同步做好日常监督，准入相关管理要求落实到位。

公司制定统一经销价格体系，配套实施阶梯式返利规则，引导经销商规范市场定价行为。货款结算依照既定规则推进，审慎把控信用授信规模，常态化做好账务核对与回款跟进，稳固价格体系，筑牢资金回款安全防线。

公司依托内部管理规范与专职业务团队，常态化督促经销商恪守合作约定，借助日常巡查与阶段性考核，推动各项经销管理举措有序落地。商务部门通过常态化跟进、市场走访、数据核验等方式，对经销商经营状况、货品流转、款项履约及下游渠道管理情况做好动态把控与及时调整，现有管理举措整体执行效果良好。

后续公司将持续完善经销商管理体系，适时优化更新年度经销协议条款，细化渠道秩序维护、货款动态管控、合作履约考评等相关工作，进一步理顺上下游合作关系，协同应对市场环境变动，持续规范各类经营行为，保障公司业务平稳有序开展。

（三）列示公司 2023 年至 2025 年期间前十大经销商的基本情况，包括名称、合作历史、经销区域、经销数量、经销金额、折扣返利约定、信用政策、主要终端客户、各期期末回款金额和库存数量等，如存在较大变动，说明变动原因，并结合药品追溯码查询情况等，说明是否存在经销商间窜货、经销商压货或期后退货等情形，以及是否存在不当确认收入的情形，前期会计核算是否准确。

1、公司近三年经销商基本情况、变动情况及变动原因说明

公司2023年至2025年前十大经销商涵盖全国性头部流通企业及区域核心医药经销商，业务覆盖全国多省市医疗机构、DTP零售药房等核心终端，各年度经销商合作、销售、库存及回款等核心情况明细如下：

序号	2025年前十大经销商名称	合作起始时间	主要终端客户	销售数量	销售金额不含税 (元)	期末回款金额(元)	期末库存数量
1	客户A	2018年8月	全国下属25家二级子公司，覆盖16个省的艾可宁®市场供应	85,000支	35,200,213.64	28,578,126.78	41,628支
2	客户B	2021年3月	湖南省12个地市、64家医疗机构的艾可宁®的供货	22,399支	9,810,131.82	10,531,284.73	3,770支
3	客户C	2020年1月	江苏省11个地市、17家医疗机构的艾可宁®供应	22,560支	9,319,065.68	9,566,868.75	1,405支
4	客户D	2025年1月	湖南、江西、四川、重庆、苏州的零售药店供应	20,984支 <sup>注</sup>	8,643,819.62	-	11,594支 <sup>注</sup>
5	客户E	2025年4月	全国市场的缙更昔洛韦代理分销	3,795盒	6,721,026.49	3,110,971.91	2,555盒
6	客户F	2025年1月	江西省9个地市、30家医疗机构的艾可宁®供应	14,600支	6,396,316.00	3,300,528.00	5,167支
7	客户G	2019年8月	安徽省3个地市、7家医疗机构的艾可宁®供应	15,040支	5,801,368.63	6,273,777.05	598支
8	客户H	2023年7月	全国范围内的缙康韦产品配送	4,397盒	4,816,596.99	2,577,441.72	3,323盒
9	客户I	2018年8月	广西7个地市、10家医疗机构的艾可宁®供应	10,600支	4,587,271.15	5,064,282.92	0支
10	客户J	2019年6月	浙江省6个地市、11家医疗机构的艾可宁®供应	9,000支	3,787,604.61	4,763,885.51	388支

注：本报告期，基于谨慎性原则，客户D相关收入确认予以从严评估，调减报告期内收入，对应不予确认收入的5万只产品数量未列入销售数量的统计范围，相应期末库存11,594支为扣除5万支后的库存量。

序号	2024年前十大经销商名称	合作起始时间	主要终端客户	销售数量	销售金额不含税 (元)	期末回款金额(元)	期末库存数量
----	---------------	--------	--------	------	----------------	-----------	--------

1	客户A	2018年8月	全国下属25家二级子公司，覆盖16个省的艾可宁®市场供应	76,115支	31,633,338.28	25,198,689.20	22,706支
2	客户B	2021年3月	湖南省12个地市、64家医疗机构的艾可宁®的供货	30,780支	13,035,194.86	11,285,943.76	7,083支
3	客户H	2023年7月	全国范围内的缙康韦产品配送	6,564盒	10,796,328.96	5,696,740.00	3,657盒
4	客户K	2018年8月	广东省10个地市、17家医疗机构的艾可宁®供应	22,000支	9,320,075.08	7,544,206.88	5,024支
5	客户L	2023年11月	云南省8个地市、17家医疗机构的艾可宁®供应	20,596支	8,766,208.24	10,208,250.08	10,476支
6	客户M	2019年9月	与客户F为同一家，因被上药控股而更名	18,761支	8,137,669.71	7,043,909.82	5,816支
7	客户N	2018年8月	重庆19个区县、19家医疗机构的艾可宁®供应	18,120支	7,695,663.43	9,833,651.85	1,073支
8	客户C	2020年1月	江苏省11个地市、17家医疗机构的艾可宁®供应	17,520支	7,215,302.24	7,653,638.86	708支
9	客户I	2018年8月	广西7个地市、10家医疗机构的艾可宁®供应	10,832支	4,595,974.91	5,237,003.32	820支
10	客户O	2023年10月	凉山7个区县、8家医疗机构的艾可宁®供应	10,000支	4,296,262.49	4,900,904.02	2,149支

序号	2023年前十大经销商名称	合作起始时间	主要终端客户	销售数量	销售金额不含税(元)	期末回款金额(元)	期末库存数量
1	客户P	2020年8月	湖南、江西、四川、重庆、福建、河南、广东的零售药店供应	94,057支	39,436,264.46	8,837,006.67	74,554支
2	客户B	2021年3月	湖南省12个地市、64家医疗机构的艾可宁®的供货	16,200支	6,875,991.74	7,896,079.13	928支
3	客户N	2018年8月	重庆19个区县、19家医疗机构的艾可宁®供应	13,480支	5,725,029.95	5,558,727.55	2,389支
4	客户L	2023年11月	云南省8个地市、17家医疗机构的艾可宁®供应	13,000支	5,518,111.15	-	12,000支

5	客户K	2018年8月	广东省10个地市、17家医疗机构的艾可宁®供应	12,900支	5,480,522.75	6,544,046.88	1,507支
6	客户C	2020年1月	江苏省11个地市、17家医疗机构的艾可宁®供应	12,592支	5,215,395.83	5,270,446.97	451支
7	客户G	2019年8月	安徽省3个地市、7家医疗机构的艾可宁®供应	11,996支	4,671,548.51	3,927,099.20	1,676支
8	客户Q	2020年10月	贵州省8个地市、16家医疗机构的艾可宁®供应	9,520支	4,001,513.80	4,581,081.79	1,158支
9	客户M	2019年9月	与客户F为同一家，因被上药控股而更名	8,759支	3,808,707.58	3,755,433.92	482支
10	客户A	2018年8月	全国下属25家二级子公司，覆盖16个省的艾可宁®市场供应	9,118支	3,495,928.64	25,363,245.41	2,696支

2023至2025年，公司审慎评估经销商的资信情况、合作稳定性等因素后，授予其合理结算账期，前十大经销商的信用政策为账期48-103天，其中大部分账期为60天、90天左右；折扣返利约定为，回款奖励率为0-2%，年度进货达成奖励率0-3%。

近年，公司围绕核心产品艾可宁®持续推进全国营销网络搭建，稳步落实渠道下沉与区域深耕战略，逐步建立层级清晰、分工明确的经销商体系，包括全国大型流通商、属区域经销商、跨区域DTP核心经销商，分别承担全国主干配送、本地医疗机构供货、院外DTP药房分销职能。

2023年至2025年，公司前十大经销商以艾可宁®经销商为主，经销体系整体稳定，排名变动主要源于公司商业化布局优化及合作主体自身战略调整，具备合理商业逻辑。一是基于公司商业化布局与下沉市场拓展的统筹安排，公司结合西区（四川、重庆、云南、贵州）、南区（湖南、江西、广东、广西）及其他不同区域市场的推广节奏、资源投入及终端需求变化，动态优化属区域经销商布局；其中，作为全国主干渠道的客户A销量逐年提升，2024年及2025年均列位公司第一大经销商；客户N、客户F、客户K、客户L等区域聚焦型经销商，受各地医疗机构采购政策、区域市场拓展进度影响，排名出现合理浮动，部分区域经销商随市场放量进入前十，部分则随渠道整合排名退出前十，整体变动与公司深耕核心区域、培育增量市场的商业化策略匹配。二是基于经销商自身发展规划导致的渠道变动，公司对DTP药房渠道择优选取一家经销商开展跨区域合作，统筹终端覆盖、提升管理效率。客户P自2020年起与公司合作，系公司DTP药房渠道主要合作经销商，承担四川、湖南、广东、重庆、河南、江西等重点市场的艾可宁®分销供应工作；后续客户P基于自身并购重组及经营发展考量，收缩DTP药房相关业务、重点维护医疗机构渠道业务，对应合作规模下降，未再列入前十大经销商；2025年双方仅保留少量医疗机构相关经销合作。为保障DTP药房渠道的稳定覆盖，公司延续原有渠道管理模式，自2025年1月起与客户D正式开展合作，由其承接四川、湖南、重庆、江西、苏州等重点市场相关分销工作。

此外，伴随多元化营收策略推进，公司拓展缙更昔洛韦CSO代理业务，客户E等经销商逐步进入前十大名单，属于新品商业化阶段正常的渠道扩容，与公司整体业务发展方向相匹配。

## 2、经销商间窜货、经销商压货或期后退货等情形的说明

公司重视经销商管控及货款管理工作，未发现经销商存在窜货、压货以及不合理期后退货等违规行为，部分经销商之间存在库存调剂的情形，均为其独立经营决策下的正常市场化行为，交易自主协商、操作合规、具备真实商业实质。

2025年下半年，客户D受前述多重因素影响，DTP渠道终端去化阶段性放缓；同期，客户P因并购重组计划未如期推进，拟重启艾可宁®全国DTP药房分销业务，曾口头向公

司提出采购需求，为稳定市场供应秩序、落实渠道整体管控，避免冲击客户D现有DTP渠道布局，公司仅同意保障其院端常规采购需求。后续，客户P与客户D自主协商，就部分艾可宁®库存的分销转售达成一致，该交易系双方独立开展的市场化商业合作，定价由双方自主决策，兼顾各自商业利益，操作合规，且未违反各自与公司签署的供销协议约定，相关情况已同步告知公司。

从渠道承接背景来看，2024年客户P受自身并购重组、经营结构调整影响，将部分艾可宁®库存作价分销转售至客户D，交易定价由双方自主商定且均可获得合理商业收益；客户D自承接艾可宁®DTP药房相关业务起，连续五个月终端累计销量近36,000支，单月最高终端销量突破8,000支，业务落地成效较为突出，良好的终端去化表现，既体现了扎实的终端运营能力，也侧面印证其对公司产品价值及市场发展前景的认可与信心。

2023年至2025年，客户P与客户D分别担任公司跨区域DTP药房业务核心经销商，期间两家经销商从公司累计采购艾可宁®、终端去化、转销情况如下表：

客户名称	统计区间	公司直采供货(支)	渠道间调拨(支)	自身终端去化(支)	备注说明
客户P	2023-2025年	94,449	-41,692	52,757	2023年直采入库；2024年将4.1万支调拨给客户D
	2026年至今	-	+50,000	2,904	2026年3月接收客户D反向调拨5万支，并销售部分库存
客户D	2025年	70,984	+41,692	51,082	2024年接收客户P调入4.1万支；2025年完成调入批次及直采批次去化
	2026年至今	-	-50,000	3,508	2026年3月向客户P反向调拨5万支，并持续销售直采库存
总计	统计区间	总发货数量(支)	总销售金额(元)	总回款金额(元)	备注说明
	2023年至今	165,433	48,250,001	77,540,987	基于谨慎性原则2025年未确认收入的艾可宁®货款已全额收回

公司依托药品追溯管理体系对产品流向进行了核查，确认前述客户P与客户D之间的库存流转均在授权经营区域内开展，不存在跨区域违规销售、低价竞争等行为，亦无窜货、压货及协议违约情形。

2023年至2025年期间，公司对艾可宁®经销商的产品销售均正常完成货品分销与终端投放，未发生集中、大规模期后退货情形，各方购销履约情况良好；公司对经销商销的期后退货具体情况如下：

退货日期	客户名称	退货数量(支)	退货不含税金额(元)

2025-07-02	客户B	1	437.84
------------	-----	---	--------

综上，2023至2025年期间，未发生经销商窜货、不合理压货、大规模期后退货等异常情形，后续公司将持续优化渠道管理制度，强化流程动态管控，保障经销体系平稳合规运行。

### 3、关于收入确认准确性的说明

经自查，公司严格遵循《企业会计准则》确认销售收入。收入确认的具体政策为：在公司已将产品交付给经销商，经销商已接受该产品，且相关商品控制权及主要风险报酬已转移时确认收入。该时点的判断依据为合同约定、货物签收单据等支持性文件。结合前述对窜货、压货及退货情况的核查，公司认为报告期内对经销商的销售收入真实、准确，确认时点符合会计准则规定，不存在不当确认收入的情形，前期会计核算准确。

**（四）结合各期经销商的区域分布及收入贡献情况，说明是否与艾可宁®终端销售的地域分布相匹配，是否存在终端地域分布明显变动的情形，如存在，请说明变动合理性。**

2023年至2025年，公司终端销售地域变动与各区域经销商收入贡献匹配度较高，整体发展态势平稳，未出现终端地域分布大幅异动情形，艾可宁®终端销售按地区划分占比情况如下：

按地区划分	2023年	2024年	2025年
西区	40.06%	38.09%	31.91%
南区	26.17%	30.69%	29.37%
其他	33.77%	31.22%	38.72%

注：西区主要包含四川、重庆、云南、贵州、青海等区域；南区主要包含湖南、江西、广东、广西等区域；其他区域主要包含江苏、浙江、上海、河南、北京、天津及东北地区等。

艾可宁各区域终端销售占比系公司依据合作经销商反馈的产品终端流向资料汇总统计形成。

西区为国内HIV诊疗资源富集、临床需求旺盛的传统核心市场，2023至2025年期初终端销售占比处于高位，目前依旧是公司核心业务板块，区域合作经销商涵盖客户A、客户N、客户L、客户P、客户D等，受区域市场发展成熟、各地医保支付节奏影响，叠加公司资源持续倾斜增量市场，南区及其他区域销量快速增长，西区终端销售占比呈现阶段性回落，属于全国渠道统筹优化形成的正常结构性变化。

南区为重点培育的增量市场，2023年至2025年终端销售占比持续抬升，区域合作经销商包含客户M、客户K、客户B等本土区域龙头，同时涵盖跨区域布局的客户A及深耕

DTP药房渠道的客户D。公司持续加大区域资源投入，依托医保“双通道”政策完善处方流转与报销链路，提升产品可及性，辅以临床学术推广落地，推动区域终端销量稳步上涨，经销商营收与终端动销变化趋势保持一致。

其他区域覆盖华北、华东、东北各主要省份及直辖市，公司围绕免疫重建、合并感染等领域持续开展学术推广，稳步下沉基层市场，推动区域销售规模逐年提升，终端销售占比于2025年位列区域首位，终端销售变化与属地经销商营收变动保持一致。本区域合作经销商主要包括客户C、客户G、客户J等，上述三家主体均位列公司2025年前十大经销商，负责江苏、安徽、浙江等地区的产品配送。

综上，2023年至2025年，公司艾可宁®经销商网络布局与结构调整，是公司持续完善经销商体系建设、深耕下沉市场的商业化落地体现，推动各区域业务均衡发展，有效分散长期经营风险，整体来看，各区域经销商收入贡献与终端销售地域分布相互匹配。

## 二、会计师核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解、评估和测试前沿生物与收入相关的内部控制设计和执行的有效性；
- 2、检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；
- 3、对本年记录的收入交易选取样本，检查销售合同、成品发货单、产品发运单等相关支持性文件，检查已确认收入的真实性；
- 4、对交易额及期末应收账款进行函证，检查回款情况，以评价销售收入的真实性；
- 5、对主要经销商的期后库存进行函证，核查是否存在经销商年末“囤货”的现象；
- 6、对客户D执行的核查程序如下：
  - （1）向前沿生物管理层获取与客户D进行商业合作的评估过程，进行分析复核；
  - （2）向前沿生物管理层获取客户D未按期还款的情形下，持续向其发货的原因，并分析合理性；
  - （3）向前沿生物管理层获取客户D未按期还款的情形下，给与相关奖励的原因，并分析合理性；
  - （4）前往客户D开户行处打印其2025年1月1日至2026年3月31日的银行流水，检查核实是否存在与前沿生物及其实际控制人、董监高、前沿生物其他关联方之间存在异常流水往来；

(5) 对客户 D 目前的艾可宁®库存进行现场盘点，核实存货库存情况；

(6) 对客户 D 的下游客户，进行访谈和函证，核实客户 D 对下游客户的销售真实性；

(7) 对客户 P 进行访谈，了解核实其与客户 D 开展艾可宁®产品相关销售和采购的原因，并分析其合理性；

(8) 对客户 D 2025 年至 2026 年 3 月 31 日的对外销售情况通过“码上放心”平台进行溯源码查询验证；

(9) 获取客户 D 对下游客户销售艾可宁®相关的销售合同、发票、物流单、签收单，核实销售真实性；

(10) 获取前沿生物 2023 年至 2025 年主要客户溯源码信息，核查溯源码信息与前沿生物报表数据是否一致；

(11) 获取公司各期经销商的区域分布及收入贡献情况，分析与艾可宁®终端销售的地域分布是否匹配。

## (二) 核查意见

经核查，年审会计师认为：

- 1、截至 2025 年末，客户 D 期末不存在不合理囤货的情形；
- 2、公司的经销商管理政策健全并有效执行；
- 3、公司不存在不合理的经销商间窜货、经销商压货或期后退货等情形，不存在不当确认收入的情形，前期会计核算准确；
- 4、经销商的区域分布及收入贡献情况与艾可宁®终端销售的地域分布相匹配。

## 问题 2 关于主营业务

年报显示，2025 年公司共实现营业收入 12,338.67 万元，营收扣除后金额为 10,768.64 万元。其中，艾可宁®营业收入 10,546.41 万元，毛利率 34.76%，较上年增加 5.77 个百分点；缬更昔洛韦、远红外治疗贴和 CDMO 业务等其他收入 1,676.82 万元，毛利率 20.19%，较上年减少 44.07 个百分点。2026 年一季度，公司实现收入 29,713.17 万元，主要是本期确认授权许可收入较大。

请公司：（1）列示公司其他业务中各细分板块的收入与毛利率水平，说明其他业务毛利率大幅下降的原因，是否与同行业趋势一致，并结合各细分板块的营收扣除情况及原因，说明公司是否存在应扣除收入但未按规定扣除的情况。（2）结合本期合同履行成本高比例计提减值准备的原因，说明公司 CDMO 业务的主要项目、在手订单、

盈利水平以及未来经营计划。（3）结合公司本期艾可宁®的原料药价格波动、生产模式、产能利用率、成本结构等情况，说明艾可宁®毛利率持续低于同行业的原因，以及公司是否存在产能消化风险，相关资产的减值准备计提、存货的跌价准备计提是否审慎充分。（4）说明公司2025年第四季度收入环比下降47%的原因，是否与公司往年季度波动一致，如否，说明原因。（5）结合公司与葛兰素史克所签《授权许可协议》主要内容，说明本次交易的会计处理对于不同履约义务的识别、合同对价在各履约义务间的分摊、各履约义务对应的收入确认情况，以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

回复：

## 一、公司回复

（一）列示公司其他业务中各细分板块的收入与毛利率水平，说明其他业务毛利率大幅下降的原因，是否与同行业趋势一致，并结合各细分板块的营收扣除情况及原因，说明公司是否存在应扣除收入但未按规定扣除的情况。

1、2025年和2024年公司其他业务各细分板块的收入与毛利率如下：

单位：元人民币

序号	产品	2025 年营业收入	2025 年营业成本	2025 年毛利	2025 年毛利率
1	缬更昔洛韦	11,537,623.48	2,828,990.23	8,708,633.25	75.48%
2	CDMO	3,008,291.21	8,808,352.37	-5,800,061.16	-192.80%
3	器械贴	2,222,255.76	1,745,813.40	476,442.36	21.44%
	合计	16,768,170.45	13,383,156.00	3,385,014.45	20.19%

单位：元人民币

序号	产品	2024 年营业收入	2024 年营业成本	2024 年毛利	2024 年毛利率
1	缬更昔洛韦	10,696,714.37	2,173,001.91	8,523,712.46	79.69%
2	CDMO	902,150.76	1,972,215.26	-1,070,064.50	-118.61%
	合计	11,598,865.13	4,145,217.17	7,453,647.96	64.26%

2、其他业务毛利率大幅下降的原因及同行业比较

（1）缬更昔洛韦虽然2025年的营业收入比2024年高，但占比从92%下降至69%，同时由于2025年发生票折导致毛利率从79.69%下降至75.48%，下降了4.21%，导致综合毛利率下降；

（2）2025年开始，公司按年度计划生产天数占用比例法将约20%停工费用分摊至CDMO业务，使其承担约240万元停工成本（2024年因规模较小未承担停工成本），毛利率因此下降80%；

（3）2025年公司新增了器械贴业务，该业务毛利率为21.44%。需要说明的是，贴

片生产线将来主要用于生产FB3002等药贴产品（FB3002已提交上市申请并获得受理）。

公司其他业务毛利率下降主要是受CDMO业务影响，公司CDMO处于拓展阶段，目前的毛利率水平符合业务实际发展水平，与同行业成熟的CDMO业务没有可比性。

### 3、营业收入扣除情况

2025年度公司实现营业收入12,338.67万元，依据《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关监管规则扣除1,570.03万元后，确认扣除后营业收入为10,768.64万元。

本次收入扣除范围主要包含缙更昔洛韦相关贸易业务收入及CDMO业务收入，扣除原因如下：根据扣除规则，“本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入应当扣除”，缙更昔洛韦业务系公司2023年末新增开展的商品贸易类业务，按照监管规定做扣除；“未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入应当扣除”，CDMO业务目前尚未搭建完成稳定成熟的经营模式，业务持续性与常态化经营基础不足，按照监管规定做扣除。

本报告期，扣除后的营业收入主要由艾可宁®与器械贴产品的销售收入构成。

本次收入剔除口径严格遵照《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定执行，不存在符合扣除条件而未按规定予以扣除的情形，营业收入扣除结果真实、准确、合规。

### （二）结合本期合同履行成本高比例计提减值准备的原因，说明公司 CDMO 业务的主要项目、在手订单、盈利水平以及未来经营计划。

CDMO业务市场竞争激烈，合同报价仅能覆盖变动成本及部分固定成本，公司对超出可回收金额的合同履约成本相应计提了减值准备。公司CDMO业务的主要项目见下方表格，截至2025年末，CDMO业务在手订单总额为359万元。尽管该业务目前整体处于亏损状态，但扣除摊销等固定成本后的边际贡献为正，在手订单的边际贡献总金额预计将达到250万元。CDMO业务不仅能分摊固定成本，更重要的是可形成多维度的协同效应，为未来自主产品的商业化生产实现降本增效奠定基础。

单位：元人民币

项目	在手订单
项目 A	1,713,940.83
项目 B	623,862.90
项目 C	570,000.00
项目 D	560,000.00

项目 E	121,688.00
合计	3,589,491.73

未来经营计划方面，公司将持续合理规划产能投放与产线优化，根据订单需求稳步提升产能利用率；加大工艺研发及技术平台建设力度，深耕优质客户资源，丰富临床及商业化订单管线；同时强化精益生产与供应链成本管控，不断优化经营效率与盈利水平。

**（三）结合公司本期艾可宁®的原料药价格波动、生产模式、产能利用率、成本结构等情况，说明艾可宁®毛利率持续低于同行业的原因，以及公司是否存在产能消化风险，相关资产的减值准备计提、存货的跌价准备计提是否审慎充分。**

1、公司本期艾可宁®的原料药价格波动、生产模式、产能利用率、成本结构等情况

公司原有原料药产线规模小，产能有限且生产成本较高。为解决此问题，公司通过公开招标，综合评估质量、供应、成本等因素后，择优选定了外购供应商。由于供应商产线规模更大，同一批次生产的原料药数量更多，单位生产成本大幅下降。2024年8月，公司与四川多瑞签订了长期稳定的阶梯供货合同，以保障原料药的长期稳定供应及成本质量可控；2024年10月，四川多瑞通过药品GMP符合性检查，在资质与生产能力方面均达到艾可宁®原料药商业化生产标准。公司艾可宁®原料药质量可控且采购价格低于原供应商，有利于未来制剂成本的进一步下降。自2025年起，公司原料药外购渠道逐步全面转为四川多瑞，原料药平均入库成本较2024年下降14.92%。

2024年5月，江苏南京至道路制剂生产基地取得了药品生产许可证并通过药品GMP符合性检查，艾可宁®制剂转为在江宁基地自行生产，此前为委外生产和在乾德路基地自行生产（小规模生产，无法满足市场需求）。江苏南京至道路制剂生产基地一期规划年产能为250万支，目前因批量扩产尚未完成，实际产能为162万支/年。2025年生产艾可宁®制剂25.4万支，产能利用率为15.69%。

艾可宁®制剂的成本主要为直接材料（主要为原料药）、直接人工、制造费用、无形资产摊销及销售运费。其中，直接材料为第一大成本项，占总成本比重为47.96%。随着核心原料药成本持续下降和产能逐步提升，预计未来制剂成本将进一步降低，推动毛利提升。

2、艾可宁®毛利率持续低于同行业的原因

短期内由于产能利用率较低导致单位固定成本较高，另外，由于大分子原料药生产工艺复杂及生产周期较长，直接材料成本占比相对较高，综合导致艾可宁®毛利率低于同行业产品。未来，随着销售逐渐放量和在研产品陆续进入商业化阶段，规模效应将逐

步释放，艾可宁®毛利率将得到提高。

### 3、产能消化风险说明

公司核心产品艾可宁®作为全球首个长效HIV融合抑制剂，凭借静脉给药起效快、长效抑制、耐药屏障高、安全性好等差异化优势，填补了国内长效抗艾注射剂的空白。其注射给药及长效模式，区别于传统每日口服方案，可有效满足药物相互作用、胃肠道不耐受、围手术期等特殊患者群体的临床需求，临床端对艾可宁®存在刚性的治疗需求。2025年公司销售艾可宁®25万支，随着国内艾滋病市场推广的深入，产品销量有望进一步提升；同时公司积极推进的在研产品开发，如果能够进入商业化阶段，也将有效提升产能利用率，但如果市场推广或产品研发不及预期，存在一定的产能消化风险。

### 4、相关资产的减值准备计提、存货的跌价准备计提说明

(1) 根据《企业会计准则8号-资产减值》的规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。可收回金额的计量结果表明，资产的可收回金额低于其账面价值的，应当将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

艾可宁®相关资产如下：

会计科目	账面原值 (万元)	账面原值占比	累计折旧/摊销	账面价值(万元)	账面价值占比
固定资产	15,676.23	44.45%	1,680.90	13,995.33	72.75%
无形资产	19,535.79	55.39%	14,333.74	5,202.05	27.04%
长期待摊费用	57.90	0.16%	17.55	40.35	0.21%
合计	35,269.92	100.00%	16,032.19	19,237.73	100.00%

按照上述规定，公司于资产负债表日评估了账面与艾可宁®业务相关资产是否存在减值迹象：

序号	减值迹象	减值迹象判断
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。	艾可宁®自进入医保后销售单价处于稳定状态，从现有的国家医保政策来看，管理层预计未来年度产品价格仍将保持稳定状态，故不存在减值迹象。
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	从整体行业来看，国内外艾滋病人仍持续有新增，全球的存活人数和治疗人数也呈增长状态，根据国

序号	减值迹象	减值迹象判断
	期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	家疾控中心去年公布数据：现在国内的感染者有132.9万人，其中95%的患者在进行抗病毒治疗，每年的患者人数是持续增加的。由此可见艾可宁®所处的经济环境是良好向上的，故不存在减值迹象。
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。	近两年无风险报酬率、市场风险溢价及国家LPR均呈下降趋势，折现率也将呈下降趋势，故不存在减值迹象。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	艾可宁®相关资产及建筑物多数于2024年建造完成，故不存在减值迹象。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	目前艾可宁®相关资产均为正常使用，且在可预期的年限内不会存在闲置或终止使用的情况，故不存在减值迹象。
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。	基于艾可宁®历史年度销售情况，艾可宁®相关资产实现的营业利润符合管理层预计金额，故不存在减值迹象。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	不存在其他减值迹象。

根据现有产能的规划用途、产能利用率和市场需求，我们认为相关固定资产当前不存在减值迹象。

如果艾可宁®的销量增长不及预期，公司在研管线的产品不能转化为商业化生产并产生经济效益，则相关资产存在一定的减值风险。基于谨慎性原则，公司按照评估方法对艾可宁®相关资产进行了可收回金额测算。评估选用预计未来现金流量现值法对生产线相关资产的可收回金额进行计算，以预测期息税前现金流量为基础，采用税前折现率折现，得出评估对象可收回金额。资产组可收回金额的具体确定方法如下：

单位：万元人民币

项目	账面价值	可收回金额	减值金额	预测期的年限	预测期的关键参数	预测期内的参数的确定依据
艾可宁®生产相关资产组	19,237.73	19,381.25	0	2026年至2032年	2026年营业收入增长率29.5%，2027年~2032年营业收入增长率为-5%至8% 2026年利润率-15%，2027年~2032年利润率-6%至29% 税前折现率11.64%	注

注：收入增长率的确认依据：基于艾可宁®历史年度已实现的业绩以及增长情况，结合目前对重点患者群体的门诊市场推广以及未来新适应症的销售市场增长来预测。

注：利润率按照基期年的水平，并结合商业计划、行业发展趋势等因素后确定；

注：税前折现率的确认依据：折现率按WACC模型根据市场风险及特定风险进行求取，再采用WACC/（1-T）计算税前折现率指标值为11.64%。

（2）艾可宁®2024年和2025年的毛利率分别为28.99%和34.76%，呈逐步提升趋势。与此同时，艾可宁®在学术推广以及医患教育方面的投入较大，相关支出主要服务于产品未来的商业化布局，与当期销量无直接关联，因此当期销售费用率较高，但预计将逐步接近行业平均水平。2024年，申万二级76家化学制药企业的平均销售费用率为19.46%。尽管艾可宁®2025年的销售费用率高于其毛利率，但随着销售规模和生产批量的扩大，预计净利润将实现由负转正，因此从可变现净值考虑未计提减值准备。从艾可宁®生产批次角度，公司有一个生产批次专供于出口市场，由于出口订单取消，且该批次使用的包材与供应国内市场的注册要求不符，无法在国内市场销售，因此对该批存货全额计提了减值准备62.44万元。此外，为了降低不同来源的原料药混合投料生产所带来的生产工艺和质量风险，对达不到单批最低投放量的不同来源的原料药尾料不再用于生产，并全额计提了减值准备10.77万元。

综上所述，相关资产的减值准备计提审慎充分。

**（四）说明公司 2025 年第四季度收入环比下降 47% 的原因，是否与公司往年季度波动一致，如否，说明原因。**

公司分季度收入情况如下

单位：元人民币

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2024年	24,648,130.00	26,407,906.51	40,587,857.88	37,829,041.59	129,472,935.98
2025年	28,328,182.53	30,311,643.35	44,734,113.34	20,012,717.64	123,386,656.86

公司于2026年4月25日披露了《前沿生物2025年度业绩快报暨业绩预告更正公告》，调减了公司2025年度营业收入2,028.20万元，主要系客户D在报告期内的实际去化进度未达其此前预期水平，公司基于谨慎性原则，综合考虑其经营规模、商业模式及去化实现情况，决定对该客户相关收入确认予以从严评估。

该经销商在合作初期，基于对区域市场前景及自身经营能力判断进行了备货，但下半年受其经营区域内不可预见的行业政策因素影响，年末终端产品去化进度未达预期，相关详细情况详见前述（1）项问题答复。

前期收入确认完全符合《企业会计准则第14号——收入》相关规定，本次调整系公

司基于更完整信息做出的审慎性会计处理。根据《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》相关规定，本次调整不属于会计政策变更，亦不属于前期会计差错更正，无需对前期已披露财务报表进行追溯调整。

因此，公司将以上调减收入调整在2025年第四季度，导致该季度收入环比下降较多。去除这一收入调整因素，2025年第四季度收入环比下降10%（系医药行业处于国家医保报销相关政策深化调整窗口期，终端医疗机构普遍严控年度预算所致），2025年各季度收入与往年季度波动基本一致。

(五) 结合公司与葛兰素史克所签《授权许可协议》主要内容，说明本次交易的会计处理对于不同履约义务的识别、合同对价在各履约义务间的分摊、各履约义务对应的收入确认情况，以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

#### 1、履约义务的识别及合同对价在各履约义务间的分摊

《企业会计准则》规定，“履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺，也应当作为单项履约义务。”

根据授权许可协议，公司识别出两项可明确区分的履约义务：（1）技术授权，公司就许可知识产权向葛兰素史克（以下简称“GSK”）授予一项排他性、全球性、含特许权使用费、可授予分许可、不可转让、永久、不可撤销的许可，授权GSK在协议区域内针对应用领域内利用许可化合物和许可产品。（2）研发服务，公司需要完成一款产品的IND支持性研究，负责另一款产品在中国的I期临床试验。

《企业会计准则》规定，“合同中包含两项或多项履约义务的，企业应当在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。企业不得因合同开始日之后单独售价的变动而重新分摊交易价格。”

根据协议，公司将获得4,000万美元首付款，1,300万美元近期里程碑付款，公司还将累计获得最高9.5亿美元的基于研发、监管及销售里程碑的付款，同时享有产品上市后全球净销售额的分级特许权使用费。公司按照成本加成法对研发服务履约义务的公允价值进行确认，并将其作为研发服务履约义务的单独售价，具体而言，以完成该项服务所需的预计总成本（包括研发投入、人工工资及相关费用）为基础，并参考行业内类似项目成本利润率计算合理利润，以确定该项研发服务在合同开始日的公允价值。研发服务履约义务对应交易对价约600万美元，公司将4,000万美元首付款的剩余价值分摊至技术授权履约义务。

#### 2、各履约义务对应的收入确认情况

《企业会计准则》规定，“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”“企业向客户授予的知识产权许可，同时满足下列三

项条件的，应当作为在某一时段内履行的履约义务确认相关收入；否则，应当作为在某一时点履行的履约义务确认相关收入：1) 合同要求或客户能够合理预期企业将从事对该项知识产权有重大影响的活动；2) 该活动对客户将产生有利或不利影响；3) 该活动不会导致向客户转让某项商品。”

对于技术授权履约义务，授予并交付相关技术后不需要公司再执行其他有重大影响的活动，GSK即可使用并从中获取收益，因此将其作为在某一时点履行的履约义务。在公司转移了相关技术并收到首付款时，GSK即已获得相关技术的控制权，公司已于2026年一季度确认该项收入。

对于研发服务履约义务，在履约的同时GSK即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，因此将其作为在某一时段内履行的履约义务。公司根据实际发生的成本占预期总成本的比例确定提供服务的履约进度，按履约进度在一段期间内确认收入。截至2026年一季度末，研发服务尚未完成，公司按照履约进度确认了部分收入。

综上所述，公司对履约义务的识别、合同对价的分摊以及收入确认均符合《企业会计准则》的规定。

## 二、会计师核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解、评估和测试前沿生物与收入相关的内部控制设计和执行的有效性；
- 2、结合公司销售模式、销售合同条款，评价公司收入确认时点及金额是否符合《企业会计准则》相关规定；
- 3、对公司2025年主要客户执行函证程序，函证2025年度销售金额、应收账款余额、期末及期后库存结余情况；
- 4、获取2024年和2025年收入、成本、毛利情况，结合公司销售政策等因素分析收入、毛利率变动原因及合理性；
- 5、了解公司本期开展CDMO相关业务的商业背景及合理性、了解公司本期CDMO业务项目的业务进展，与客户的成果交付情况、对价收取情况、获取公司本期CDMO业务发生的成本明细，分析核实成本核算的准确性及完整性；
- 6、查询同行业产品的毛利率，获取公司的产能规模、产能利用率、产销率、成本结构等情况，分析自行生产模式下毛利率低于同行业产品的原因及合理性；

7、 获取公司对艾可宁®相关产线资产的减值测试数据，根据《企业会计准则第8号——资产减值》，分析判断公司与艾可宁®相关产线资产是否存在减值迹象以及减值准备计提是否充分合理；

8、 了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理；

9、 分析公司2025年第四季度收入环比下降的合理性；

10、 向公司管理层了解公司与GSK合作的业务背景，查阅公司与GSK签订的协议，分析协议主要内容，包括合作范围、双方权利义务、里程碑约定等，检查合同生效情况及生效后合同双方的履约情况；

11、 复核公司对于不同履约义务的识别及收入确认相关会计处理的准确性和合规性，评价公司收入确认政策是否符合会计准则的规定；

12、 实施截止测试，就资产负债表日前后的收入交易，选取样本，核对验收记录及其他支持依据，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

## **（二）核查意见**

经核查，年审会计师认为：

1、 其他业务毛利率大幅下降主要系受CDMO业务影响，公司CDMO处于拓展阶段，目前的毛利率水平符合业务实际发展水平，与同行业成熟的CDMO业务没有可比性；

2、 公司按照《上海证券交易所股票上市规则》及《上海证券交易所科创板股票上市规则》及《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》的规定，编制和披露营业收入扣除表；

3、 随着艾可宁®推广的逐渐放量，在研产品逐渐进入商业化阶段，公司产能利用率有望上升，但若艾可宁®的销量增长不及预期，公司在研管线的产品不能转化为商业化生产并产生经济效益，则存在一定的产能消化风险和 Related 资产减值风险。通过执行以上审计程序及获取审计证据，公司2025年末的存货减值准备计提审慎充分；

4、 公司2025年第四季度收入环比下降主要系问题1客户D销售影响，具有合理性；

5、 2026年一季度财务数据未经我们审计，亦未按照中国注册会计师审计准则实施全面审计程序。我们仅就公司回复问询函提供的相关说明及数据，执行了询问、核对、分析等有限程序。基于上述有限程序，我们未发现公司与葛兰素史克所签《授权许可协议》会计处理与我们了解的情况存在重大不一致或明显异常。

### 问题 3 关于研发投入

年报显示，2025年公司研发费用14,153.61万元，主要用于小核酸新药研发及其他新药的早期研发，其中第三方研发服务费为8,814.35万元，占比62.28%。2023年至2025年期间，公司累计研发费用49,297.32万元，累计经营活动产生的现金净流出约66,627.64万元。

请公司：（1）列示近三年前五大研发费用支付对象的基本情况，包括名称、采购内容、采购金额、合作历史、合作项目、业务资质，以及与公司或公司控股股东、员工、经销商等有无关联关系，如主要支付对象较往年发生变化，说明变化原因。（2）列示近三年公司第三方研发服务费、试验耗材费的具体构成，并结合主要在研产品的研发阶段、临床试验方案、入组人数等，对比同行业公司可比项目，说明研究中心、临床用药等支出与公司研发进度、入组进度的匹配性。（3）结合上述支出所涉研究阶段、公司研发费用的归集标准、以及研发相关内部控制机制及有效性等，说明公司研发费用的会计核算是否准确，是否存在将与研发无关的成本、费用在研发支出中核算的情形。

回复：

## 一、公司回复

(一) 列示近三年前五大研发费用支付对象的基本情况，包括名称、采购内容、采购金额、合作历史、合作项目、业务资质，以及与公司或公司控股股东、员工、经销商等有无关联关系，如主要支付对象较往年发生变化，说明变化原因。

1、近三年前五大研发费用支付对象的名称、采购金额、合作历史、合作项目及与前沿生物关联关系

单位：元人民币

序号	公司名称	业务资质	合作开始时间	合作项目	采购内容	2023年	2024年	2025年	是否存在关联关系
1	研发服务供应商A	具备一站式分子生物学与RNA技术综合服务能力，受托为客户提供siRNA合成与修饰等药物研发服务	2021年10月	小核酸药物项目	临床前候选化合物筛选研究	847,971.68	23,108,198.09	31,275,912.73	否
2	研发服务供应商B	具备临床前医药研发服务资质，主要经营临床前动物疾病模型开发、体内药效兼顾临床前药代、探索性毒理试验以及体外功能检测研究	2025年1月	小核酸药物项目	技术服务（药效学研究）	-	-	9,297,030.17	否
3	研发服务供应商C	专业提供生物医药非临床研究服务的综合研发服务（CRO）企业，可满足国际化申报需求；在小核酸领域具有丰富的新药研发项目经验	2021年1月	小核酸药物及其他项目	技术服务（毒理学和药代动力学研究）	-	127,000.00	7,521,698.11	否
4	研发服务供应商D	具备siRNA CMC开发平台和GMP产线	2025年1月	小核酸药物及其他项目	候选临床siRNA分子CMC研究	-	-	7,483,513.27	否
5	研发服务供应商E	具有自主研发的pMarTech技术SaaS平台，从平台搭建到系统运营，可提供一站式数字化医学服务	2023年2月	艾可宁®项目	搭建专属数字化医学平台，并配套数据全周期管理、项目管控、运维	34,308,480.19	28,928,150.59	4,692,923.57	否

					及人员培训等数字化医学服务				
6	研发服务供应商F	具备成熟的贴剂药学技术开发能力，并已完成多个贴片项目申报，具备良好的申报经验	2023年11月	FB3002项目	药学研究、工艺验证、稳定性研究等服务	-	4,443,396.22	1,764,150.94	否
7	研发服务供应商G	主流供应商、免疫原性研究经验在国际上具有主导优势	2024年2月	FB4001项目	根据监管要求开展专项注册申请发补研究服务	-	4,061,740.15	-	否
8	研发服务供应商H	具备成熟的贴剂药学技术开发能力，并已完成多个贴片项目申报，具备良好的申报经验	2024年7月	其他镇痛贴剂项目	药学研究、生产工艺技术支持服务等	-	2,040,000.00	3,772,000.00	否
9	研发服务供应商I	全球最大的临床CRO供应商之一，成熟完善的全链条服务体系，具备为全球多中心临床试验提供服务的能力	2022年6月	FB2001项目	全球临床试验的运营及管理服务	18,818,046.19	-	-	否
10	研发服务供应商J	创新型临床CRO公司，具备国际多中心临床试验与开发服务能力	2023年2月	FB2001项目	国内临床试验的运营及管理服务	9,254,349.53	-	-	否
11	研发服务供应商K	国内知名CDMO公司，具备成熟的原料药工艺生产技术开发能力，并有商业化规模的GMP原料药生产线，具备成熟的原料药申报经验	2022年3月	FB2001项目	原料药药学研究、原料药生产	8,012,722.86	-	-	否
12	研发服务供应商L	隶属国际头部生命科学产业集团，持有欧盟GMP生产资质，具备原料药规模化合规量产能力	2020年2月	FB1002项目	原料药生产	8,001,316.24	-	-	否
合计	/		/	/		79,242,886.69	62,708,485.05	65,807,228.79	/

2023年至2025年，公司持续优化研发管线，结合项目研发进度、技术水平及商业化价值审慎研判、动态调整在研项目，同步布局新兴技术与创新产品，持续完善研发管线体系。2023年，FB2001、FB1002项目处于临床试验已启动并持续推进的阶段，主要研发服务供应商提供临床试验运营及管理服务；2024年，综合评估市场环境及商业化前景后审慎终止了上述两项项目的开发，同步推进小核酸创新药早期研发、FB3001及系列热熔胶镇痛贴剂开发、FB4001项目的发补研究，如上表所示，各阶段研发工作均配套对应研发服务商保障落地实施；2025年，研发重心聚焦小核酸新药领域，FB7013、FB7011等项目开展临床前研究，新增研发服务商提供药学药效研究、CMC、IND支持性研究等相关工作。此外，公司常态化开展艾可宁®上市后相关研究，持续完善产品临床证据体系、夯实产品市场循证基础，依据研究开展进度匹配对应研发服务商提供配套技术服务，保障上市后研究规范、有序推进。

综上，2023-2025年期间，公司研发供应商的增减与合作变动，均与公司研发管线调整、在研项目推进节奏、研究内容拓展及监管合规要求高度匹配，系围绕新药研发、上市后研究及注册申报等实际需求开展的正常业务安排，相关变动具有商业合理性与必要性。

(二) 列示近三年公司第三方研发服务费、试验耗材费的具体构成, 并结合主要在研产品的研发阶段、临床试验方案、入组人数等, 对比同行业公司可比项目, 说明研究中心、临床用药等支出与公司研发进度、入组进度的匹配性。

单位: 元人民币

第三方研发服务费	2023	2024	2025	小计	研发阶段及对应的服务内容	同行业对比分析
<b>临床前研究</b>						
小核酸药物		23,465,567.12	68,923,883.05	92,389,450.17	受公司委托对多个小核酸创新药项目开展早期研究工作, 完成了1个小核酸药物的临床前研究, 多个小核酸药物的候选化合物筛选工作。	根据悦康药业公开披露数据, 不同的小核酸药物临床前研发费用亦不相同, 单个小核酸药物临床前研发费用约2900~5500万元。
FB4001	488,017.61	7,774,316.81	2,383,484.88	10,645,819.30	FB4001在美国FDA申报仿制药, 根据监管要求完成不同的发补研究试验。	根据翰宇药业公开披露数据, 多肽类产品国际仿制药上市申请, 不同适应症研发项目预算约4100~7100万元。
FB3002及其他镇痛贴剂项目	6,418,535.87	7,514,734.73	6,314,330.59	20,247,601.19	公司对FB3002及其他镇痛贴剂项目开展临床前开发, 包括1个在中国申报ANDA项目和若干处于药学研究阶段的项目, 开展了小试工艺开发、放大生产、验证生产、稳定性研究、BE试验等具体工作。	根据恒瑞医药公开披露的数据, 单个镇痛类贴剂产品临床前开发费用约1000万元。
其他项目	3,895,555.40	3,833,722.48	4,622,375.14	12,351,653.02	部分项目早期开发、IIT临床研究等。	
<b>临床试验阶段研究</b>						
FB2001	68,095,129.03	1,400,047.50		69,495,176.53	2023-2024年, 公司开展FB2001静脉注射、雾化吸入两个子项目研发, 项目周期内完成生殖毒性安全性评价、临床样品批量生产及NDA阶段药学研究; 同步完成雾化吸入用FB2001的I期、II期及静脉注射用FB2001的II期临床试验受试者入组, 累计入组受试	根据公开数据披露, 国内获批用于治疗新冠的创新药研发费用约5-9亿元。其中, 先声药业研发费用5.02亿元, 其临床入组人数1316人, 受试者人均费用约38万/人。

					者209例。FB2001静脉注射、雾化吸入两个子项目于2024年终止。	
FB1002	20,537,788.21	2,889,070.62		23,426,858.83	2023年，FB1002项目处于临床阶段，ABL项目在美国展开的II期临床研究，完成了53例受试者的入组和治疗；ABM项目在中国和美国，开展临床II期临床研究，共入组16例受试者；公司委托第三方开展了临床药品的委托生产以及临床试验等工作。	2023年，FB1002项目在中国和美国展开临床试验；2024年该项目终止。2023-2024年，支出为两个项目临床阶段的部分支出，无法与其它公司完整临床阶段费用比较。
<b>药品上市后研究</b>						
艾可宁®	38,591,942.32	32,268,631.13	5,899,466.38	76,760,039.83	<p>创新药上市后持续开展研究开发、优化用药方案及拓展适应症，是药品全生命周期研发工作的重要组成部分。2023年~2025年，公司委托研发服务提供商E开展的大规模真实世界病例采集、数据整理及统计分析工作，并非独立的临床诊疗活动或单一的数据归档，属于艾可宁®上市后延伸性研发配套工作。在启动合规临床试验及药品补充注册申报前，公司通过大样本真实世界数据挖掘，定向归集真实世界临床样本，研判适应症拓展潜力、验证4周长效给药方案可行性、梳理HIV合并症、围手术期、免疫重建不全、低病毒血症等细分患者群体用药特征，明确后续临床试验的研究方向、入排标准与试验设计思路。该工作是药品研发及注册申报链条中不可或缺的前置环节，产出的数据结论供临床试验方案编制、补充注册申报参考。</p> <p>依托前述真实世界研究形成的多项科研结论作为核心依据，针对性指导临床试验方案编制与整体设计，联动多方科研机构依规开展符合规范的临床</p>	<p>创新药完整研发周期涵盖候选化合物发现与筛选、临床前研究、IND申报、临床试验、上市申请、获批上市及上市后研究等全流程，其中上市后研究是创新药研发体系中不可或缺的关键环节。</p> <p>艾可宁®为公司自主研发的全球首个长效HIV-1融合抑制剂，获监管部门优先审评、附条件批准上市。为夯实产品循证医学证据体系、满足附条件批准转常规上市监管要求、完善长期临床布局，公司需依规完成产品III期临床试验及上市后研究，积累真实世界研究与药物经济学数据，支撑产品医保准入及国际化注册。</p> <p>据艾迪药业2025年度报告公开数据显示，两款抗HIV创新药均布局并开展上市后研究，单款药物对应的上市后研究费用预算约1.4亿元至1.5亿元。</p>

					<p>试验；通过真实世界研究数据与规范临床试验所得结果相互佐证、整合联用，统筹推进药品补充注册申报事宜。</p> <p>上述全部项目均为药品获批上市后，围绕深挖产品临床价值、拓展注册范围与新增适应症布局的研发工作，对应经费开支列支为研发费用。项目以前期真实世界研究成果为根基落地临床试验，产出的系列研究数据支撑产品新适应症临床申报并实现获批，同时助力产品被纳入多部临床诊疗指南，逐步补齐产品上市后循证医学证据链条，完善全生命周期注册技术资料。</p>
合计	138,026,968.44	79,146,090.39	88,143,540.04	305,316,598.87	

试验耗材费	2023	2024	2025	小计	采购内容
<b>临床前研究</b>					
小核酸药物		105,923.13	694,748.16	800,671.29	研究耗材费用等
FB4001	344,207.30	2,396,502.84	483,698.37	3,224,408.51	注册申请发补试验所需的试剂、耗材采购等
FB3002及其他镇痛贴剂项目	19,346.27	288,713.20	1,555,149.90	1,863,209.37	贴剂中试批、工艺验证批生产物料消耗等
其他项目	798,524.27	667,255.39	1,111,632.84	2,577,412.50	其它研究耗材采购
<b>临床阶段研究</b>					
FB2001	852,700.98			852,700.98	研发和生产耗材采购费用等
FB1002	27,367.87			27,367.87	研究试验耗材等
<b>药品上市后研究</b>					
艾可宁®	1,661,846.63	767,165.53	94,391.70	2,523,403.86	物料费用等
合计	3,703,993.32	4,225,560.09	3,939,620.97	11,869,174.38	

艾可宁®开展上市后真实世界研究以及将其归集为研发费用的合理性说明：

本公司将真实世界研究（RWS）相关支出根据发起与控制主体、研究目的及产出用途进行归集：当本公司作为发起人并对研究方案、数据标准、统计分析与结论承担科学及合规责任，交付物与知识产权/数据主权归属于公司且研究旨在服务于注册支持、标签扩展或监管要求的证据生成与内部研发决策时，因相关投入主要目的不是为了维护已上市产品的常规销售，而是为了在已有产品基础上拓展一项全新的适应症、优化给药方案等，这类研究并非基础性的科学探索，而是将已有的、关于该药物的已知知识，进一步应用到新的具体目标上，成功完成上市后研究并获批，意味着企业将获得一个具有独立市场价值的“新产品”，因此相关活动符合《企业会计准则第6号——无形资产》对开发阶段的定义：“在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。”相关支出认定为研发活动计入当期损益“研发费用”。

当研究由外部第三方主导，公司主要提供赞助或数据/样本支持，但对研究假设、统计分析策略、结论表述不行使研发意义上的控制且产出主要用于疾病与教育项目、市场洞察、准入沟通及医学信息传播等商业化支持活动时，相关支出计入“销售费用”。

综上，近三年，公司第三方研发服务费、试验耗材费主要涵盖临床前研究、临床技术服务、研究中心服务、试验用药等类别，均用于公司在研产品及上市后研究。相关费用规模与结构，与各项目研发阶段及研发进度匹配；经与同行业可比项目对比，公司临床前研究、临床试验阶段的研究和上市后研究试验等不同阶段的研发支出规模合理，符合行业费用区间。

**（三）结合上述支出所涉研究阶段、公司研发费用的归集标准、以及研发相关内部控制机制及有效性等，说明公司研发费用的会计核算是否准确，是否存在将与研发无关的成本、费用在研发支出中核算的情形。**

#### 1、公司内部研究开发项目所处研究阶段

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于一项或若干项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品或获得新工序等。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，同时满足下列条件的，

予以资本化，其他开发费用则在其产生的期间内确认为费用：

(1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；

(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司划分内部研究开发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准如下：

研究阶段：公司项目可行性调查、立项及前期研究开发作为研究阶段起点，为研发部门将项目立项资料提交公司审核通过，终点为取得药品上市前最后一次临床试验批件。项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

开发阶段：公司临床试验和药品申报生产的阶段作为开发阶段。开发阶段的起点为在药品上市前取得最后一次临床试验批件，终点为研发项目达到预定用途如取得新药证书或生产批件等。公司进入开发阶段的项目支出，满足资本化条件的，先在“开发支出”科目分项目进行明细核算，在项目达到预定用途如取得新药证书或生产批件形成无形资产时转入“无形资产”科目分项目进行明细核算并开始摊销。

## 2、研发相关内部控制机制

公司研发活动的相关成本费用按照研发项目进行归集与核算，符合《企业会计准则》《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》等规定的要求。公司按照权责发生制将研发费用分明细和分项目进行归集，公司研发费用包括第三方研发服务费、人工费用、折旧和摊销、试验耗材、其他费用。

(1) 公司研发相关内部控制机制的建立、执行及有效性情况

序号	相关内 控机制	内控机制执行情况	内控机制有效性
1	研发项目立项制度	<p>公司建立了如下研发立项管理制度：</p> <p>明确各项目中各环节责任人</p> <p>1.项目发起人：根据公司发展需求，提出项目目标构想，发起项目，并为项目提供必要的资金与资源，通常为公司董事长；</p> <p>2.项目负责人：负责确定项目目标及范围，审核项目立项报告、研发策略及计划；</p> <p>3.项目经理：按立项要求收集相关信息和资料，收集项目评估意见，编写研发项目立项报告，组织决策会议；</p> <p>4.项目决策委员会:由公司董事长、总经理、首席技术官以及研发、临床、商务发展、注册、市场和财务部门负责人组成，对项目进行评审，做出项目是否立项、投资和启动的决议。</p> <p>明确项目的立项与投资决策会</p> <p>项目经理在完成立项报告和项目计划书，并通过项目负责人审核后，协调组织立项与投资决策会</p> <p>1.研发项目立项与投资决策会参会人员为项目决策委员会成员、项目发起人、项目负责人、项目经理，也可邀请项目主要成员参与讨论；</p> <p>2.项目经理应负责做好会议记录、明确会议决策，完成会议记录归档；</p> <p>3.项目决策委员会表决通过后项目方可启动；</p> <p>4.拟定项目立项决议书，经公司盖章后生效。</p>	相关内部控制设计有效并得到有效执行
2	研发项目管理规程	<p>1.项目规划管理：项目发起人发起项目后,由项目负责人和 PM 邀请各职能部门主要负责人根据项目总体目标、范围等关键信息评估项目可行性、制定项目计划(包含每项工作所需时间)、测算项目预算和资源、并识别项目存在的风险和可以采取的应对措施，由 PM 进行汇总和整合，组织讨论，形成项目计划。项目计划经项目发起人和决策委员会认可后生效。</p> <p>2.项目执行管理：</p> <p>1) 随项目推进阶段性细化计划，或依据市场、政策等外部因素及执行偏差调整变更项目计划；</p> <p>2) 团队按计划、预算落地执行，项目资产定期归档，归档资料由职能部门负责人审核；</p> <p>3) 调整项目成员任务范围、时间节点等，需抄送其职能上级，便于工作量与工作质量考评；</p> <p>4) PM 全程跟踪计划落地、预算使用，建立周报/月报/阶段性汇报机制，定期向项目负责人、发起方及相关高管报备；</p> <p>5) 项目涉及委托研究、定制物料等商务事项，按《研发部商务流程及管理规定》执行；</p> <p>6) PM 同步记录项目重大事件，供项目回顾、审查及交接使用。</p> <p>3.项目执行变更管理：项目执行中，若因外部因素或执行偏差出现范围调整、进度加急/暂停终止、人员变动等情况，均视为项目变更；相关人员需及时告知 PM，由 PM 组织评估变更、拟定方案及新计划并上报项目负责人，再按影响程度及进度偏差范围，判定是否需报请项目发起人和决策委员会审批，获批后方可执行变更；同时 PM 全程跟踪变更处理流程，并将重大影响变更存档。</p> <p>4.项目偏差管理：项目计划发生偏差时，项目组成员应首先通知 PM，由 PM 组织分析主客观原因，评估纠正偏差的措施，经规定流程上报批准后，落实相关整改方案和计划调整。</p>	相关内部控制设计有效并得到有效执行

		5.执行中的风险管理:项目启动前需将风险评估及应对措施纳入项目计划;风险管理贯穿项目全流程,执行中若出现新增或变动风险,需及时上报PM,由PM组织评估影响、划定上报等级,并判定是否调整项目计划。	
		6.项目质量管理:通过项目质量责任、项目质量监控、存档保管要求及项目考核管理,提升项目质量。	
		7.项目收尾管理:项目结题、中止或终止时,由PM牵头编制专项报告,载明目标与预算达成情况、中止/终止原因、归档清单、各阶段计划复盘、经验教训及人员贡献;报告经项目负责人审批后,报送发起人和决策委员会审定。审定后项目组按研发部档案管理规程整理归档,经PM及项目负责人审核,由PM组织专题会议,释放人员、仪器等项目资源。	
3	研发会计核算制度	公司建立了研发会计核算制度: 1.公司于财务核算系统中设立了研发管线核算模块,以准确核算不同研发管线的费用归集; 2.公司搭建权责清晰的职能架构,明确研发职能与人员配置,统一规范工时填报及项目分配管理; 3.公司明确制定公共费用管理规则,以保证公共费用分摊标准合理、一贯; 4.公司设立并维护研发合同管理台账,以保证相关费用的确认与合同进度相匹配; 5.公司建立了研发商务流程制度,规范研发商务各环节审批与执行流程。	相关内部控制设计有效并得到有效执行

(2) 公司研发费用的归集和会计核算过程情况

序号	费用项目	归集标准	会计核算过程
1	第三方研发服务费	通过外包、合作研发等方式,委托其他单位(例如CRO公司和医院)或者与之合作进行研发而支付的费用。	1) 委托技术服务合同相关流程按照研发商务流程制度进行,审批按照签字政策进行; 2) 财务人员通过付款单据上的所述用途计入相应的研发项目。
2	人工费用	企业在职研发人员的工资、奖金、股份支付费用、社会保险费、住房公积金等人工费用。研发人员主要包括:参与公司各研发项目的研发部员工以及跨部门员工。	1) 员工薪酬统计表需经人力资源部负责人审批; 2) 各业务人员每月提报项目工时统计表,并经各项目负责人审批; 3) 财务部每月根据工时统计表,将各个研发人员薪酬在各研发项目中进行分配。
3	折旧和摊销	用于研发活动的仪器、设备、专利权等资产的折旧摊销费	1) 用于研发活动的仪器、设备等资产由研发部门人员进行采购申请,采购部进行相关的采购流程; 2) 财务在初始确认该资产时,根据采购申请人填报的研发项目,在资产清单中确认该资产归属的研发项目。后续计量时,将计算的各项资产的折旧或摊销计入对应的项目; 3) 用于研发活动的共用仪器、设备,根据各业务部门每月提报的人员工时统计表在各研发项目中进行分摊。

4	试验耗材	研发活动直接消耗的原材料、在产品 and 低值易耗品	1) 对于仅研发活动使用的原材料、低值易耗品，研发部人员进行从采购申请至验收入库的流程之后，财务部人员根据物控部提交的入库单记入研发支出；
			2) 对于研发活动、生产活动共用的原材料、低值易耗品以及在产品，相关人员进行从采购申请或生产至验收入库的流程之后，财务部人员根据物控部提交的入库单记入存货；
			3) 每个月物控部人员根据领用单录入进销存系统，财务部根据领用消耗情况记入研发支出；
			4) 对于每个研发项目专用的原材料、在产品 and 低值易耗品，财务人员直接计入该项目下的研发支出。对于每个项目通用的原材料、在产品 and 低值易耗品，根据各业务部门每月提报的人员工时统计表在各研发项目中进行分摊。
5	其他费用	与研发活动直接相关的其他费用，包括翻译费、会议费、差旅费、办公费、研发人员培训费、专家咨询费等。对于上述研发支出，分为与单个研发项目相关的直接费用，以及与所有研发项目相关的间接费用。	1) 财务人员通过付款单据描述判断是否与单个研发项目相关，若与单个研发项目相关则记入相应研发项目；
			2) 若是间接费用，根据各业务部门每月提报的人员工时在各研发项目中进行分摊。

综上所述，公司研发相关内控制度设计合理，执行有效，充分证明了相关投入作为研发活动的实质产出与价值。研发费用的归集和会计核算准确，不存在将与研发无关的成本、费用在研发支出中核算的情形。

## 二、会计师核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解并评价与研发费用的确认相关的关键财务报告内部控制设计和运行的有效性；
- 2、查阅了公司前五大研发服务商的代表性合同及企业信用报告；
- 3、针对主要第三方研发服务商进行访谈，了解提供服务的研发项目进展情况、费用结算情况；
- 4、询问相关研发人员，获取并检查与前沿生物各个研发项目所处阶段和进展情况相关支持性文件，评价各研发项目的支出确认为费用是否符合企业会计准则的要求；
- 5、选取客户，获取与委外服务机构的协议，查阅协议条款，并就相关合同进度、资产负债表日的往来款项余额和本年交易发生额执行函证程序，以检查研发费用金额的准确性和截止性；
- 6、获取人工费用、折旧与摊销的计算表及该等费用分摊至研发费用的分摊表，执行实质性分析程序或重新计算，并复核分摊至研发费用的过程，以评价该等费用计入研发费用金额的准确性；
- 7、对相关性质的研发费用的支出，在抽样基础上，检查其合同、发票、付款单据等支持性文件，关注相关交易的真实性、金额的准确性和归集为研发费用的合理性；
- 8、查阅资产负债表日后的费用明细账，选取样本，通过检查发票、银行回单等支持性文件，以执行费用截止性测试，评价费用是否计入正确的会计期间。

### （二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

- 1、近三年公司研发供应商的增减与合作变动系围绕新药研发、上市后研究及注册申报等实际需求开展的正常业务安排，相关变动具有商业合理性与必要性；近三年公司与前五大研发服务供应商不存在关联关系；
- 2、近三年前五大研发服务供应商采购内容与公司研发进度、入组进度相匹配；
- 3、公司研发费用的会计核算准确，不存在将与研发无关的成本、费用在研发支出中核算的情形。

#### 问题 4 关于销售费用

年报显示，2025年公司销售费用8,674.75万元，其中市场推广费5,029.79万元，占比57.98%，本期销售费用率为70.31%，较上年略有增加。

请公司：（1）列示近三年前十大销售费用支付对象的具体情况，包括但不限于名称、交易金额、服务内容、成立时间、注册资本、合作历史等，以及该等支付对象是否涉及公司关联方、员工或其他利益相关方，是否存在流向经销商的情形，是否存在公司为他方垫付资金、承担费用等利益安排情形。（2）结合公司产品自上市以来历年在医院准入家数、药房覆盖家数、真实世界研究等方面的市场推广情况，说明历年销售费用与上述市场推广活动的匹配性，以及公司销售费用率长期高于同行业公司的合理性。（3）结合公司销售费用在各季度的发生额分布，说明是否与往年季度波动一致，如否，请说明理由。

回复：

##### 一、公司回复

（一）列示近三年前十大销售费用支付对象的具体情况，包括但不限于名称、交易金额、服务内容、成立时间、注册资本、合作历史等，以及该等支付对象是否涉及公司关联方、员工或其他利益相关方，是否存在流向经销商的情形，是否存在公司为他方垫付资金、承担费用等利益安排情形。

近三年前十大销售费用支付对象的具体情况

单位：元人民币

序号	2023 年度前十大销售费用供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	合作起始时间	金额	服务内容
1	供应商 A	2008 年 2 月	2,000.00	2021 年 8 月	12,243,194.38	劳务外包与代理推广服务, 支撑市场维护、医学培训及患者教育等相关工作落地
2	供应商 B	2016 年 8 月	5,000.00	2022 年 8 月	1,968,880.06	检验检测项目外包服务
3	供应商 C	1993 年 11 月	10.00	2016 年 10 月	1,850,399.29	参加行业学术会议及公益活动, 真实世界数据库项目
4	供应商 D	2020 年 6 月	/	2020 年 7 月	1,841,889.17	海外业务拓展
5	供应商 E	2009 年 1 月	65,000.00	2023 年 9 月	1,498,834.72	指定区域代理推广服务费
6	供应商 F	2011 年 10 月	50.00	2021 年 4 月	875,471.70	参加行业学术活动及学术项目
7	供应商 G	2015 年 3 月	5,000.00	2023 年 3 月	567,406.42	会展及会议全流程服务
8	供应商 H	2004 年 7 月	3,000.00	2023 年 2 月	480,554.85	会展及会议全流程服务
9	供应商 I	1996 年 6 月	2,000.00	2021 年 3 月	311,677.46	会展及会议全流程服务
10	供应商 J	2021 年 9 月	500.00	2023 年 3 月	283,018.87	代理的海外产品进口咨询服务
合计	-	-	-	-	21,921,326.92	-

序号	2024 年度前十大销售费用供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	合作起始时间	金额	服务内容
1	供应商 A	2008 年 2 月	2,000.00	2021 年 8 月	9,240,770.24	劳务外包与代理推广服务, 支撑市场维护、医学培训及患者教育等相关工作落地
2	供应商 K	2022 年 3 月	1,000.00	2024 年 9 月	7,735,849.06	品牌宣传视频企划、制作及定点投放
3	供应商 L	2015 年 7 月	2,000.00	2024 年 9 月	4,622,641.50	患者教育方案企划、视频制作以及线上投流
4	供应商 M	2022 年 9 月	300.00	2024 年 10 月	4,153,331.13	调研平台建设, 项目定制, 活动引流等
5	供应商 C	1993 年 11 月	10.00	2016 年 10 月	4,130,989.14	参加行业学术会议及公益活动, 真实世界数据库项目

6	供应商 N	2015 年 10 月	18,918.02	2024 年 11 月	2,358,490.56	患者教育方案企划、视频制作及线上投流
7	供应商 O	2020 年 12 月	300.00	2024 年 10 月	2,326,924.51	市场医学策略整理, 推广材料制作, 医学数据分析, 医学文章撰写及发布
8	供应商 P	2022 年 5 月	500.00	2024 年 5 月	2,062,417.60	代理的海外产品安全性数据收集
9	供应商 F	2011 年 10 月	50.00	2021 年 4 月	1,332,075.46	参加行业学术活动及学术项目
10	供应商 B	2016 年 8 月	5,000.00	2022 年 8 月	1,113,756.98	检验检测项目外包服务
合计	-	-	-	-	39,077,246.18	-

序号	2025 年度前十大销售费用供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	合作起始时间	金额	服务内容
1	供应商 L	2015 年 7 月	2,000.00	2024 年 9 月	7,877,358.50	患者教育方案企划、视频制作及线上投流
2	供应商 K	2022 年 3 月	1,000.00	2024 年 9 月	4,716,981.14	品牌宣传视频企划、制作及定点投放
3	供应商 Q	2000 年 12 月	17,472.14	2025 年 11 月	4,528,301.89	品牌宣传策划及推广宣传
4	供应商 R	2021 年 3 月	1,000.00	2025 年 3 月	4,357,350.93	数据库及公司产品药物警戒信息收集、分析与报告
5	供应商 C	1993 年 11 月	10.00	2016 年 10 月	3,982,495.43	参加行业学术会议及公益活动, 真实世界数据库项目
6	供应商 M	2022 年 9 月	300.00	2024 年 10 月	3,692,938.69	调研平台建设, 项目定制, 活动引流等
7	供应商 O	2020 年 12 月	300.00	2024 年 10 月	3,575,966.02	市场医学策略整理, 推广材料制作, 医学数据分析, 医学文章撰写及发布
8	供应商 S	2021 年 3 月	100.00	2025 年 5 月	3,396,226.44	BD 产品特定市场容量调研, 可行性分析
9	供应商 N	2015 年 10 月	18,918.02	2024 年 11 月	3,301,886.79	患者教育方案企划、视频制作及线上投流
10	供应商 F	2011 年 10 月	50.00	2021 年 4 月	2,830,188.68	参加行业学术活动及学术项目
合计	-	-	-	-	42,259,694.51	-

经核查, 公司近三年前十大销售费用支付对象均为独立第三方机构, 与公司关联方、员工或其他利益相关方等不存在关联关系或其他利

益关联；相关费用均基于真实业务背景发生，资金流向清晰可追溯，不存在销售费用资金直接或间接流向经销商的情形；公司严格按照会计准则及内部管理制度核算与支付费用，不存在为他方垫付资金、承担无关费用或其他利益输送安排的情形。

(二) 结合公司产品自上市以来历年在医院准入家数、药房覆盖家数、真实世界研究等方面的市场推广情况，说明历年销售费用与上述市场推广活动的匹配性，以及公司销售费用率长期高于同行业公司的合理性。

### 1、销售费用与市场推广活动的匹配性

报告期内，公司核心产品艾可宁®作为全球首个长效HIV融合抑制剂，依托差异化临床价值，坚定执行“渠道拓展+学术建设”双轮驱动战略。公司销售费用投放始终与各阶段商业化策略高度协同，经历了由“规模扩张”向“质量增效”的稳健转型，具备充分的商业合理性。

2023年，公司把握疫后复苏窗口，实施“广覆盖、强学术”的扩张型策略，快速完成全国渠道网络布局与基础学术生态搭建。2024年，面对行业竞争加剧及基层认知壁垒，战略重心转向“渠道下沉+认知渗透”，通过精细化推广破解基层市场痛点。2025年，随着产品临床价值获广泛认可，公司进入“存量深耕+精细运营”阶段，聚焦门诊场景拓展与科研成果转化，并前瞻性地布局全球化BD合作。各期费用投向均精准服务于当期战略目标，具体匹配情况如下表所示：

年度	费用主要投向与服务内容	业务成果
2023年	依托劳务外包、区域代理推广及会展会务，重点投向渠道属地化拓展、DTP药房运维及真实世界数据积累。	全国280余家定点医院、180余家DTP药房覆盖，助力产品年销售额首次突破亿元。同步聚焦免疫重建与暴露后预防，常态化开展学术活动夯实临床基础。
2024年	新增品牌宣传、患者教育及医学策略研发，重点投向基层市场认知渗透、精细化学术推广及全流程药物警戒体系建设。	全国300余家定点医院、200余家DTP药房的覆盖，辐射范围拓展至30个省/直辖市；通过精准触达基层场景破解临床用药认知痛点，有效实现渠道下沉与学术赋能的业务闭环。
2025年	聚焦场景化品牌患教、学术成果转化及BD商务拓展，重点投向存量市场精细化运营、管线调研及海外准入路径分析。	全国350余家定点医院、250余家DTP药房的覆盖。全年发表24篇核心研究文献，彻底打通科研成果向商业价值的转化路径，并同步支撑全球化布局。

2023年-2025年	2023年至2025年，公司先后参加了2期由第三方发起的艾滋病真实世界数据研究项目，通过收集到的长周期诊疗数据，系统分析验证艾可宁®在真实临床实践中，在解决高病载、低病毒血症等棘手临床需求中的治疗潜力，并明确了其在简化治疗、HIV合并症管理及提升依从性方面的差异化优势。	研究成果已投稿国际学术期刊，为产品建立了坚实的循证医学基础，此外为一线临床医生提供了制定个体化治疗方案的高级别数据支持，助力公司聚焦存量患者优化治疗的市场方向，并为拓展新的应用场景与细分患者人群、最终驱动市场增长提供了关键动力。
-------------	---	--

## 2、销售费用率高于同行业公司的合理性

公司销售费用率相对偏高，系由商业化发展阶段、行业特性及产品属性共同决定的客观结果，符合创新药企发展规律，具备充分商业合理性。

首先，商业化早期阶段的刚性成本特征。公司作为研发驱动型药企，目前主要依赖艾可宁®单品贡献收入，营收基数尚处爬坡期，为保障全国化布局，需维持完整的营销体系及刚性投入，缺乏多产品线带来的费用分摊效应，导致单位营收费用占比相对较高。

其次，艾滋病赛道特殊的市场培育成本。相较成熟病种，艾滋病领域认知壁垒高、隐私性强，加之国内长期形成的口服药治疗习惯，艾可宁®作为全新机制的长效注射创新剂型具备差异化优势，但临床认知与患者接受度需要长期、系统性培育，需持续投入专项学术科普、处方理念迭代、患者教育引导等工作，持续破除疾病认知误区与传统用药习惯，此类增量投入是成熟品种无需承担的。

最后，细分领域持续深耕的必要投入。公司围绕免疫重建、门诊简化治疗等细分场景开展深入研究，需配套持续性学术推广以转化科研成果、挖掘增量价值，该类投入是构建差异化壁垒、实现长期商业价值的战略基石。

综上所述，公司销售费用率高于同行业具备充分商业合理性，不存在异常或不合理情形。

**（三）结合公司销售费用在各季度的发生额分布，说明是否与往年季度波动一致，如否，请说明理由。**

单位：元人民币

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年金额
2023年	12,643,780.18	15,708,190.65	14,606,956.73	21,813,533.58	64,772,461.14
2024年	16,798,046.40	17,326,234.79	13,797,263.47	38,422,457.18	86,344,001.84
2025年	21,243,275.06	16,432,839.93	28,182,029.18	20,889,378.83	86,747,523.00

2023年及2024年，公司市场推广相关费用年度内整体呈现第一至第四季度逐步增长

的趋势，其中第四季度费用占比相对较高。主要系公司学术推广服务合同完成节点多集中于年末，同时结合行业特性及公司年度营销规划，为提前布局下一年度学术推广工作，于第四季度启动次年学术推广相关投入，需同步结算当年存量项目费用。该费用季节性分布符合学术推广业务实际开展规律，与公司市场推广投入节奏相匹配。

2025年公司均衡全年市场推广节奏，相关学术推广活动在各季度有序开展，第三季度达到年度销售峰值，第三季度费用占比相对较高，整体费用发生与销售业务进展相匹配。这一波动与公司当年“重场景、求质变”的策略升级直接相关：2025年学术成果进入集中收获期，公司将核心推广资源前置至第三季度，配合重大学术窗口期集中投放免疫重建不全、4周给药方案等核心证据的学术传播，导致第三季度费用增加；而第四季度则回归精细化运营阶段，费用回归常态。此调整体现了公司从“跟随行业节奏”向“自主掌控推广节奏”的转变，虽与往年波动模式不同，但与当年“学术成果变现”的业务重心高度匹配。

综上，公司各季度销售费用波动与发生逻辑连贯、列支合理，与公司各年度经营安排及业务开展进度相匹配。

## 二、会计师核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解公司的销售模式，销售费用的明细构成，相关市场推广活动情况；结合公司本期收入增长情况、季度分布情况，分析销售费用本期增长及季度波动的原因及合理性；
- 2、查询同行业可比销售费用披露数据，结合公司与同行业销售规模等因素，分析公司销售费用率与同行业可比公司的差异原因及合理性；
- 3、获取公司关联方清单，查询公司前十大市场推广服务商的工商信息，核实是否与公司存在关联方关系；
- 4、对主要推广服务商执行函证程序，确认推广服务商提供的服务内容和费用结算金额；
- 5、针对主要推广服务商进行访谈，了解提供服务的进展情况、费用结算情况；
- 6、对相关性质的销售推广费用的支出，在抽样基础上，检查其合同、发票、付款单据、验收依据等支持性文件，关注相关交易的真实性、金额的准确性；

7、执行销售费用截止性测试，评价费用是否计入在正确期间。

## （二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、本期前十大市场推广服务商不涉及公司关联方、员工或其他利益相关方；不存在销售费用资金直接或间接流向经销商的情形，不存在公司为他方垫付资金、承担费用等利益安排情形；

2、公司销售费用与上述市场推广活动相匹配；公司销售费用率高于同行业可比公司主要系由商业化发展阶段、行业特性及产品属性共同决定的客观结果，符合创新药企业发展规律，具备充分的商业合理性；

3、公司本年销售费用第四季度呈下降趋势，与公司各年度经营安排及业务开展进度相匹配。

## 问题 5 关于四川多瑞

年报显示，2025年公司向其参股公司四川多瑞药业有限公司（以下简称四川多瑞）采购艾可宁®原料药4,832.64万元，而四川多瑞母公司全年营业收入为4,976.21万元；同时报告期内，昌都市瑞乐康企业管理有限公司（以下简称瑞乐康）就前期四川多瑞母公司70%股权转让事项向公司新增支付股权转让款及借款还款约7700万元，期末公司非并表关联方借款余额下降至15,196.14万元。

请公司：（1）说明四川多瑞的本期业务开展情况，包括产能规模、产能利用率、主要客户、亏损原因及在手订单等，并说明四川多瑞业绩是否高度依赖公司采购，如是，说明原因和拟采取的改善举措。（2）结合瑞乐康等交易对方付款进度、各方资金往来等，说明瑞乐康等相关方是否存在以公司所付货款支付股权转让款或借款的情形，并进一步结合公司对四川多瑞原料药生产基地前期投资成本、出售价格，以及四川多瑞对公司销售毛利率水平等，对比抵押贷款等其他可选商业安排，说明公司前期出售四川多瑞母公司70%股权的决策是否具备经济效益和商业合理性，是否达到盘活存量资产、改善现金流的预期目的。

回复：

## 一、公司回复

(一) 说明四川多瑞的本期业务开展情况，包括产能规模、产能利用率、主要客户、亏损原因及在手订单等，并说明四川多瑞业绩是否高度依赖公司采购，如是，说明原因和拟采取的改善举措。

### 1、四川多瑞业务开展情况

四川多瑞完成股权结构优化与业务规划调整后，主营业务正式聚焦多肽类原料药研发、生产、销售及CDMO服务，目前已建成投用5条多肽原料药生产线，具备人用、兽用产品开发和商业化生产能力，处于产能稳步释放、市场化业务持续拓展的发展初期，产能利用率尚存较大提升空间。

依托业务战略转型，四川多瑞全力开拓国内、外市场化客户资源，截至2025年末，已成功开发多家国内新客户，对接多家海外潜在合作方，在手订单结构已实现多元优化，除稳定向公司供应艾可宁®原料药外，已储备司美格鲁肽、替尔泊肽等多款多肽原料药及CDMO项目订单。截至2025年12月底，四川多瑞与非关联方客户签订的产品购销意向协议总金额已逾亿元，协议履约平稳，2026年1-5月非关联客户营收总金额超过3000万元，随着订单持续顺利履约，非关联客户订单收入预计占四川多瑞全年营收比重接近60%。此外，随着市场化拓展提速，预计2026年将持续落地新增客户订单，业务规模持续扩容，逐步摆脱过往单一产品、单一客户的经营模式。上述营收相关测算系根据现有在手订单及合作意向进行预估，受项目交付进度、客户履约情况、市场环境变化等因素影响，实际经营业绩以年度最终结算数据为准。

四川多瑞报告期内业绩亏损，系其步入商业化初期阶段的阶段性经营特征所致。四川多瑞于2024年11月通过GMP符合性检查，2025年为其首个完整商业化生产年度，当期营收规模尚处于培育爬坡期；与此同时，公司前期厂房改造及生产线建设形成的资本性投入较大，叠加相关投入主要依托股东借款支撑，致使当期产生较高的固定资产折旧与财务利息费用；此外，为夯实中长期发展根基，公司持续加大新产品与新技术的研发投入，进一步增加了当期成本费用。上述多重因素叠加，导致四川多瑞2025年度出现阶段性经营亏损。后续，随着产能利用率的稳步提升、存量订单的顺利落地执行以及新产品逐步实现商业化贡献，四川多瑞的盈利能力有望实现稳步改善。

### 2、四川多瑞业绩是否高度依赖公司采购、原因及改善措施

在2025年度，四川多瑞的营业收入主要来源于向公司销售艾可宁®原料药，因此其

业绩对公司的采购具有较高程度的依赖。这一状况具有合理的商业背景：一方面，艾可宁®原料药系公司核心专利产品的专用物料，其供应关系具有特定性与排他性；另一方面，四川多瑞作为新建立的原料药生产平台，在投产初期需依托稳定、批量的生产订单来驱动产能爬坡、持续优化生产工艺并确保质量管理体系的有效运行。公司对其核心产品的原料药采购，为四川多瑞提供了关键的业务启动支撑、现金流保障及生产实践闭环，对其在起步阶段夯实运营基础、建立行业口碑至关重要。

为降低对单一客户的依赖，构建更具韧性和可持续性的独立经营能力，四川多瑞已积极制定并推进一系列改善措施。四川多瑞正持续加大研发投入，目前已搭建具有竞争力的研发中试平台，拥有研发实验室近2000平方米，并组建了近40人的研发及注册专业团队，以系统支撑其多肽类原料药的自主研发及CDMO业务的技术转移与承接。在此基础能力之上，四川多瑞已针对司美格鲁肽、替尔泊肽等多个具有市场潜力的多肽品种进行研发布局，旨在通过丰富自身产品管线来拓展更广阔的市场空间。同时，四川多瑞正积极开拓国内外市场，在服务好现有客户的基础上，致力于发展多元化的客户群体。此外，在内部运营层面，四川多瑞也通过生产工艺优化、提升产能利用率、加强成本管控等多种方式，全面提升运营效率与综合市场竞争力。

综上，四川多瑞目前正处于多肽原料药业务的起步与投入期，其现阶段的亏损及对关联采购的依赖，符合新投产原料药平台的普遍发展规律。通过有效执行以研发创新驱动产品多元化、以市场开拓推动客户多元化的核心策略，四川多瑞正着力向具有独立市场竞争力的专业供应商方向发展，预计其经营与财务状况将伴随业务的成长与成熟而实现持续改善。

**（二）结合瑞乐康等交易对方付款进度、各方资金往来等，说明瑞乐康等相关方是否存在以公司所付货款支付股权转让款或借款的情形，并进一步结合公司对四川多瑞原料药生产基地前期投资成本、出售价格，以及四川多瑞对公司销售毛利率水平等，对比抵押贷款等其他可选商业安排，说明公司前期出售四川多瑞母公司 70%股权的决策是否具备经济效益和商业合理性，是否达到盘活存量资产、改善现金流的预期目的。**

#### 1、交易各方付款情况的说明

根据双方签订的股权转让相关协议，截至2025年12月31日，就前沿建瓴70%股权交易事项，瑞乐康及多瑞医药已累计向公司支付13,200.28万元，其中包含股权款7,700.00万元，归还借款5,300.00万元，股权款及借款利息200.28万元，具体如下：

付款日期	金额(万元)	其中：股权款	其中：借款本金	其中：股权款利息	其中：借款利息
2024年8月	1,000.00	1,000.00			
2024年10月	4,000.00	4,000.00			
2025年6月	1,512.87	1,500.00		12.87	
2025年11月	5,000.00	1,200.00	3,800.00		
2025年12月	1,687.41		1,500.00	34.47	152.94
合计	13,200.28	7,700.00	5,300.00	47.34	152.94

此外，为保障艾可宁®原料药供应，公司于2024年10月披露了《关于向关联方采购原材料暨关联交易的公告》（公告编号：2024-036）。报告期内，公司依约向四川多瑞支付原料药采购款合计2,593.37万元（其余货款暂未支付），具体付款情况如下：

日期	支付方	收款方	备注	金额（万元）
2025年7月	前沿生物	四川多瑞	艾博韦泰原料药货款	456.65
2025年7月	前沿生物	四川多瑞	艾博韦泰原料药货款	423.24
2025年12月	前沿生物	四川多瑞	艾博韦泰原料药货款	1,713.49
合计	/	/	/	2,593.37

综上，经核查，公司向四川多瑞支付原料药采购款的时间晚于收到股权转让款及借款归还的时间，且公司累计收到的款项金额远高于累计支付的采购款金额，不存在交易对手方利用公司支付的货款代为支付股权转让款或借款的情形。

2、本次交易具备充分的商业合理性，符合公司长期战略规划，有助于达成盘活存量资产、改善现金流的预期目的

本次交易的定价以评估值为依据，定价公允，且基本覆盖了公司的初始投资成本。以2024年8月31日为评估基准日，标的公司所有者权益账面值为10,851.92万元，评估值为11,056.73万元，经各方协商，70%股权作价7,700.00万元。鉴于四川多瑞母公司实收资本及资本公积合计约11,290万元，本次作价与资产净值基本持平，未发现损害上市公司利益的情形。

本次交易有助于规避潜在财务风险及标的公司经营性亏损，优化资金使用效率。出售前，四川多瑞尚处业务拓展初期，且存在9,000万元担保责任及后续运营资金需求。若未实施本次交易，公司对标的公司的历史借款回收进度将存在不确定性，且公司可能需持续投入运营资金以维持其发展。本次交易通过“股权出售+债权绑定”的模式，有效解除了公司的对外担保责任，并明确约定了19,396.14万元借款本息的偿还安排，加快了资金回笼速度，避免了资金被长期低效占用的情形，有助于公司整体资金统筹

安排及其他经营规划的实施。

艾可宁®作为国家一类新药，出于知识产权保护要求，原料药需选用仅限向公司供货的专供供应商，公司经遴选、技术转移及药监审批，确定了原料药供应商。为进一步保障原料长期稳定供应、控制生产成本，公司投资建设四川生产基地实现原料药自产。基地投用后通过优化工艺，缩短生产周期、减少物料消耗、实现生产成本的下降，自2025年起，公司原料药采购渠道全面切换至四川多瑞，原料药平均入库成本较2024年下降14.92%。据此公司前期转让四川多瑞母公司70%股权，同步约定由四川多瑞长期供应原料药，对比其他可选商业安排，在保证四川多瑞销售毛利率水平达到行业水平的情况下，实现了原料药降本、保供的优势，决策具备经济效益与商业合理性。

本次交易实现了资产盘活与现金流改善的战略目标。通过剥离非核心重资产，公司将资源聚焦于创新药研发与商业化。截至2025年末，公司已累计收回股权转让款及借款本息合计13,200.28万元（其中借款本息5,452.94万元），该金额显著高于公司累计支付的原料药采购款，实现了资金的净回流，预计将对公司的营运资金状况产生积极影响。针对剩余未偿还本息，交易各方已签署补充协议约定分期收回，未来按期回款预计将持续补充公司经营可用资金。

本次交易保障了供应链安全并实现了轻资产运营。公司在出售股权的同时，与四川多瑞签署了长期采购协议，确保了艾可宁®原料药的稳定供应，同时将运营模式由自建自营转为委托生产，降低了固定资产折旧及管理成本。针对剩余应收款项，交易各方已签署补充协议约定分期收回，预计未来将持续为公司贡献正向现金流。

综上所述，公司前期出售四川多瑞母公司70%股权的决策审慎、合规，具备经济效益和商业合理性，达到了预期的盘活资产与回笼资金目的。

## 二、会计师核查意见

### （一）核查程序

- 1、了解并评价与采购与付款的确认相关的关键财务报告内部控制设计和运行的有效性；
- 2、结合公司的生产模式、采购成本等因素，分析评价公司向关联方采购的必要性及价格公允性；
- 3、了解并检查四川多瑞及瑞乐康是否按照签署的补充协议计划还款，分析四川多瑞及瑞乐康还款资金来源是否为公司所付货款；
- 4、通过巨潮资讯网了解昌都市瑞乐康企业管理有限公司实控人西藏多瑞医药股份

有限公司公告信息，检查是否存在影响还款能力事项；

5、分析公司前期出售四川多瑞母公司 70%股权的决策是否具备经济效益和商业合理性，是否达到盘活存量资产、改善现金流的预期目的。

## （二）核查意见

1、公司就采购艾可宁®原料药与四川多瑞签订的合同具有商业合理性与必要性，定价遵循市场化原则，具有公允性，作为关联交易履行了必要的审批程序；

2、检查四川多瑞及瑞乐康与公司银行回单，瑞乐康等相关方不存在以公司所付货款支付股权转让款或借款的情形；

3、公司前期出售四川多瑞母公司 70%股权的决策具备经济效益和商业合理性，达到盘活存量资产、改善现金流的预期目的。

## 问题 6 其他

年报显示，2025年末公司应收账款账面余额为6,213.72万元，同比增加69.87%，其中逾期金额2,265.24万元。2026年一季度末，公司货币资金、交易性金融资产和其他流动资产合计约10.13亿元，占总资产的比例为55%，短期借款和长期借款约4.58亿元，较2025年末增加1.25亿元，另有长期应付款约1.48亿元。

请公司：（1）结合经销商变动、信用政策执行等情况，说明应收账款增速显著高于营业收入增速的原因，应收账款逾期金额与占比均较去年大幅增加的原因，以及期后回款情况。（2）说明长期应付款的具体构成与形成原因。（3）结合公司贷款成本、理财产品收益、营运资金需求、募集资金补流安排等，说明公司在资金余额较高的情况下新增负债的合理性，以及公司理财收益、利息收入等与存量资金规模是否匹配。请年审会计师说明针对公司货币资金、金融资产等执行的审计程序，包括但不限于银行函证范围与比例、回函情况、合同核查情况等，以及获取的审计证据是否充分、有效。

回复：

### 一、公司回复

（一）结合经销商变动、信用政策执行等情况，说明应收账款增速显著高于营业收入增速的原因，应收账款逾期金额与占比均较去年大幅增加的原因，以及期后回款情况。

经销商变动及信用政策执行情况如下：

单位：元人民币

序号	客户名称	2024年末应收账款余额	2025年末应收账款余额	2025年末逾期金额	逾期占比	期后回款
1	客户A	12,350,075.86	23,564,999.55	4,837,396.20	20.53%	4,979,419.01
2	客户D	-	12,445,024.13	12,445,024.13	100.00%	33,041,239.36
3	客户B	4,338,888.42	4,852,507.59	-	0.00%	4,911,211.20
4	客户F	-	3,935,363.51	-	0.00%	2,497,080.32
5	客户E	-	3,610,054.58	3,610,054.58	100.00%	3,610,054.58
6	客户L	5,963,544.86	569,781.42	-	0.00%	575,092.00
7	客户K	3,642,547.31	260,962.10	-	0.00%	268,042.88
8	客户M	2,868,388.64	-	-	-	-
9	其他	7,415,904.12	12,898,525.16	-	-	-
合计		36,579,349.21	62,137,218.04	20,892,474.91	33.62%	49,882,139.35

注：本期因客户D收入调减，相应调减期末应收账款余额，后续实际回款金额高于期末应收余额；其余客户期后回款金额高于2025年末应收账款余额系期末应收账款包含预提折扣，货款与折扣实行分开结算、先行收取货款再兑付折扣，故而部分客户期后回款金额超出账面应收余额。

公司艾可宁®业务持续稳定发展，经销商渠道和信用政策多年总体保持稳定，信用账期主要分布于63天至93天区间，仅根据业务发展需要和市场环境的客观变化做微调，以适应市场变化保证艾可宁®的稳定供应。

#### 1、应收账款增速显著高于营业收入增速的原因说明

报告期内，公司应收账款余额增速高于营业收入增速，主要系受个别特定经销商及海南自贸区税收政策调整影响的经销商阶段性回款延迟所致。剔除该两家经销商的影响后，公司应收账款增速与营业收入增速基本匹配，业务实质未发生变化。具体分析如下：

（1）特定经销商的影响：如前述说明，该特定经销商（客户D）2025年1月1日开始分销合作，受2025年下半年特别是第四季度医保报销政策调整窗口期、部分医院加强临床用药管理及年底预算控制等因素影响，其下游终端客户回款周期有所延长，导致其向公司的回款进度相应滞后。该经销商本期采购额在公司营业收入中占有一定比例，其回款延迟直接导致了公司整体应收账款余额的增加，从而拉大了应收账款增速与营业收入

增速的差距。

(2) 海南经销商（客户E）的影响：该经销商位于海南自贸区的经销商，2025年起开始负责公司代理进口产品销售，因年初当地税收优惠政策调整及具体实施细则落地过程中的衔接问题，导致其业务进展有所调整，内部财务结算与付款流程出现阶段性延误，使得该部分款项在报告期末尚未收回，计入应收账款。

(3) 剔除影响后的正常性：除上述两家经销商外，公司其他经销商结构稳定，合作情况良好，其应收账款增长与公司营业收入增长趋势基本一致，未发生异常波动。因此，应收账款增速显著高于营业收入增速并非公司整体信用政策放宽或业务模式发生根本性变化所致，而是个别特殊因素叠加的结果。

## 2、应收账款逾期金额与占比均较去年大幅增加的原因说明

报告期内，公司应收账款逾期金额与占比同比上升，同样主要系上述特定经销商（客户D）及海南经销商（客户E）的逾期款项增加所致，剔除该两家经销商后，公司整体逾期金额及占比仍处于较低水平，且均在可控范围内

(1) 特定经销商（客户D）逾期增加：受前述市场不利因素影响，特定经销商（客户D）下游回款不畅，导致其未能按合同约定的信用期及时支付货款，从而形成逾期。

(2) 海南经销商（客户E）逾期增加：该经销商因前述税收政策调整导致的付款延误，亦形成了短期的应收账款逾期。

(3) 其他经销商逾期情况：除上述两家经销商外，公司其他经销商的应收账款逾期金额极小，且均已按照公司既定的信用政策和催收流程进行管理，不构成重大信用风险

## 3、期后回款情况

截至本回复出具之日，上述两家主要影响因素的款项均已得到妥善解决，实现全额回款：

(1) 特定经销商（客户D）款项：该经销商虽因下游市场因素导致报告期末出现逾期，但该经销商深耕医药市场多年，搭建了覆盖面较广的医疗机构、零售药店终端销售网络，区域内合作资源充足，行业信誉及信用状况良好，且下游终端需求真实存在。经公司持续沟通与积极催收，该经销商已按计划完成全部逾期款项的支付，相关款项已全部到账。

(2) 海南经销商（客户E）款项：受海南自贸区税收政策调整影响的款项，亦已于2026年3月11日全额收回。

综上所述，上述导致应收账款增速异常及逾期金额增加的因素均为阶段性、偶发性因素，且相关款项均已全额收回，未对公司造成实际损失。剔除该等因素影响后，公司应收账款及逾期情况与往期相比无本质性变化，整体处于合理可控水平。公司将继续加强对经销商的信用管理和应收账款催收工作，确保资金安全。

## **（二）说明长期应付款的具体构成与形成原因。**

长期应付款约1.48亿元系齐河产业项目扶持资金。截至2025年12月31日，因相关项目尚未达到政府补助协议中约定的条件，基于会计核算谨慎性原则，公司将该笔扶持资金暂列长期应付款核算。政府部门大力支持该项目，公司也与当地政府持续保持良好沟通，政府未要求政府补助退回，若后续项目实际情况与协议约定存在部分差异，双方亦将通过友好协商妥善处置，政府补助发生退回的风险较小。

**（三）结合公司贷款成本、理财产品收益、营运资金需求、募集资金补流安排等，说明公司在资金余额较高的情况下新增负债的合理性，以及公司理财收益、利息收入等与存量资金规模是否匹配。**

1、结合公司贷款成本、理财产品收益、营运资金需求、募集资金补流安排等，说明公司在资金余额较高的情况下新增负债的合理性：

截至2026年一季度末，除短期借款和长期借款科目约4.58亿元外，一年内到期的长期借款约0.14亿元列示在一年内到期的非流动负债科目，合计约4.72亿元。同口径下，2025年末银行借款合计4.07亿元。因此，2026年一季度末贷款规模较上年末增加0.65亿元。公司已于2026年4月初归还银行贷款0.64亿元，因此公司2026年一季度实际银行借款规模并未增加，只是时间性波动。

截至2026年一季度末，公司货币资金、交易性金融资产和其他流动资产合计约10.13亿元，其中主要为募集资金5.88亿元，以及一季度末收到的对外授权业务首付款2.77亿元。募集资金有专门的使用用途，公司使用闲置募集资金购买保本理财产品，2026年一季度取得投资收益收到的现金约404万元。为规避外汇市场的风险，防范汇率、利率波动，同时提高资金使用效率，公司将对外授权业务首付款3,800万美元购买了外汇衍生品相关产品，该首付款于一季度末收到，将于未来期间根据经营需求逐步使用。

截至2026年一季度末，公司募集资金暂时补充流动资金剩余可用额度2.552亿元，2026年度须归还暂时补充流动资金2.448亿元，募集资金用于永久补充流动资金和归还银行贷款的可用额度为剩余1.816亿元。同时，公司有持续的包括研发投入在内的营运

资金需求，考虑整体现金流可持续性等因素，防范未来现金流可能存在的风险。同时，为了维持公司与银行目前的授信业务合作，以及公司未来融资渠道的稳定性与多元化，公司仍需保持适当的银行借款。公司负债中的长期应付款退回风险较小，剔除该项目影响公司整体资产负债率为35.09%，处于合理区间。公司一季度支付银行利息约197万元，目前短期借款利率为2.10%-2.35%，长期借款利率为2.19%-4.10%，贷款成本处于较低水平。

公司未来会综合考虑营运资金需求、募集资金补流规划、理财收益等情况，合理安排银行借款的使用。

## 2、公司理财收益、利息收入等与存量资金规模是否匹配：

公司2025年活期存款与理财产品的平均余额与收益见下表：

类型	银行存款	交易性金融资产	其他流动资产
月平均余额(元)	183,874,873.00	530,081,508.96	25,549,050.00
财务费用-利息收入/投资收益(元)	451,853.27	10,423,736.86	625,950.00
年利率	0.25%	1.97%	2.45%

2025年，货币资金月平均余额1.84亿元，年利率0.25%。公司主要使用协定存款及活期存款进行资金管理；交易性金融资产月平均余额5.30亿元，年利率1.97%，公司以结构性存款等保本浮动收益型理财进行资金管理；其他流动资产月平均余额0.26亿元，公司主要以大额存单进行资金管理，年利率2.45%。

公司2026年一季度活期存款与理财产品的平均余额与收益见下表：

类型	银行存款	交易性金融资产	其他流动资产
月平均余额(元)	105,910,376.53	596,966,666.67	87,580,733.07
财务费用-利息收入/投资收益(元)	162,575.42	4,065,409.15	-
年利率	0.61%	2.72%	-

2026年一季度，货币资金月平均余额1.06亿元，年利率0.61%。公司主要使用协定存款及活期存款进行资金管理；交易性金融资产月平均余额5.97亿元，年利率2.72%，公司以结构性存款等保本浮动收益型理财进行资金管理；其他流动资产(大额存单)季末余额2.63亿元，该资产一季度仅起息1天，不计入统计。

因此，理财收益、利息收入等与存量资金规模是相匹配的。

## 二、会计师核查意见

### (一) 核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1、 获取公司与应收账款主要客户签署的合作协议，了解公司与相关客户的结算方式、信用期，了解期后回款情况、逾期原因、是否存在回款风险等；

2、 通过公开信息检索公司主要逾期客户基本情况、股权结构、经营资质、信用信息等情况；

3、 对主要逾期客户进行访谈，确认逾期产生原因，还款进度以及后续的还款计划，确认不存在回款风险或纠纷可能；

4、 取得公司应收账款明细，了解公司本期应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度的原因；

5、 检查公司应收账款期后回款情况；

6、 获取公司与齐河县人民政府投资协议、政府补助银行回单、2025年齐河县人民政府代建项目验收资料等，核查政府补助项目真实性、准确性；

7、 向公司管理层了解公司与齐河县人民政府投资协议涉及政府补助条件是否达标判断；

8、 对货币资金、金融资产等执行的审计程序如下：

(1) 了解、评估并测试与货币资金相关的内部控制；

(2) 对货币资金、交易性金融资产等执行函证程序，核实资金、理财真实性，银行函证详情如下：

科目	期末余额	发函比例 (%)	回函比例 (%)	回函是否相符
银行存款	170,128,513.46	100.00	100.00	是
交易性金融资产	542,794,210.66	100.00	100.00	是

(3) 获取公司银行开户清单及银行账户对账单，与账面货币资金余额核对一致；

(4) 获取公司征信情况，核实公司借款真实性；

(5) 获取大额货币资金及交易性金融资产银行回单、审批单据、合同等附件，检查账务处理准确性；

(6) 重新计算理财相关的利息收入或投资收益。

## (二) 核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、 主要逾期客户系终端账期结算延期及税收政策调整导致。截至本公告披露日，以上逾期应收账款已全部收回，公司应收账款不存在较大回款风险；

2、本期应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度的原因主要系受个别特定经销商及海南自贸区税收政策调整影响的经销商阶段性回款延迟所致；

3、长期应付款主要系尚未达到政府补助协议中约定的条件，符合《企业会计准则》相关规定；

4、公司在资金余额较高的情况下新增负债主要系考虑整体现金流可持续性、维持正常的授信业务及公司未来融资渠道的稳定性与多元化，比较合理。公司理财收益、利息收入与存量资金规模匹配；

5、我们对货币资金、金融资产等执行的审计程序及获取的审计证据充分且有效。

特此公告。

前沿生物药业（南京）股份有限公司董事会

2026年6月13日