

上海泰坦科技股份有限公司 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。

上海泰坦科技股份有限公司（以下简称“公司”或“泰坦科技”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于上海泰坦科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0232 号）（以下简称“年报问询函”）。公司收到年报问询函后高度重视，根据年报问询函的要求，公司会同大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对年报问询函所列事项进行了认真核查、逐项落实，现就有关事项回复如下：

说明：本公告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上如有差异，差异是由四舍五入造成；除特别注明外，以下金额单位为人民币万元。本公告中涉及的各项评估数据，系依据公司日常经营情况、未来发展情况并基于谨慎性原则进行了假设估计而进行的预测，不构成业绩预测，亦非业绩承诺，敬请投资者注意相关风险。

问题 1、关于经营业绩。

公司产品分为自主品牌与第三方品牌，采取通过“探索平台”进行线上销售和线下销售相结合的销售方式。年报显示，2025 年公司营业收入 25.21 亿元，同比下降 12.56%。实现归母净利润-3,091.98 万元，同比下降 339.82%，实现归母扣非后净利润-10,113.99 万元，同比下降 1,867.90%。2026 年一季度，公司营业收入 5.83 亿元，同比下降 3.49%，实现归母净利润-3,238.75 万元，同比下降 731.36%，实现归母扣非后净利润-4,271.74 万元，同比下降 1,973.67%。公司披露业绩下滑主要系

收入下滑带来整体毛利额下滑，以及新增固定资产折旧摊销、商誉减值、存货跌价的影响。

请公司：（1）结合毛利率变化情况、固定资产折旧摊销、商誉减值、存货跌价等因素，量化分析公司 2025 年度及 2026 年一季度业绩大幅下滑的原因及合理性；（2）列示近三年公司直销、经销前十大客户名称、关联关系、销售金额、支付方式、期末回款金额、销售产品及应用领域，经销客户还需列示成立时间、双方首次合作时间、注册资本以及终端客户情况，如存在主要客户发生变化的，请说明原因；（3）补充说明近三年公司线上销售和线下销售的收入、毛利率、客户类型变化情况，是否存在差异，如有请说明原因及合理性；（4）区分客户类型，补充说明近三年通过探索平台下单客户数量及活跃度、平均采购金额变化情况及其原因；（5）补充说明公司在线上销售中为主要责任人还是代理人，线上销售的收入确认模式，是否符合《企业会计准则》的相关规定，请年审会计师说明对探索平台内部控制有效性、销售真实性履行的审计程序及有效性；（6）补充说明近三年公司退货商品及数量，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

回复：

一、结合毛利率变化情况、固定资产折旧摊销、商誉减值、存货跌价等因素，量化分析公司 2025 年度及 2026 年一季度业绩大幅下滑的原因及合理性；

（一）、2025年与2024年业绩对比表

项目	2024 年度	2025 年度	差额	同比增长率
营业收入	288,286.84	252,086.76	-36,200.07	-12.6%
营业成本	230,167.02	198,984.83	-31,182.19	-13.5%
毛利额	58,119.82	53,101.93	-5,017.88	-8.6%
毛利率	20.2%	21.1%	0.9%	4.5%
固定资产折旧	5,034.39	6,440.23	1,405.85	27.9%
使用权资产摊销	1,656.49	1,168.31	-488.18	-29.5%
无形资产摊销	1,676.02	2,348.98	672.96	40.2%

项目	2024 年度	2025 年度	差额	同比增长率
长期待摊费用摊销	1,618.79	2,341.95	723.15	44.7%
存货跌价损失	1,508.11	3,247.62	1,739.50	115.3%
商誉减值损失	0.00	2,955.31	2,955.31	
净利润	776.46	-4,336.55	-5,113.01	-658.5%
扣非净利润	-572.09	-10113.99	-9541.9	-1,867.9%
归母净利润	1,289.29	-3,091.98	-4,381.27	-339.8%

2025 年相比 2024 年，净利润从 2024 年的 776.46 万元下降到 2025 年-4,336.55 万元，下降幅度-658.50%。主要原因包括：

1、2025 年由于公司调整经营策略，强化客户需求与公司能力的匹配，在经营中主动放弃部分难以盈利或占用资金周期较长的业务，使得营业收入出现 12.6% 的下滑，直接导致毛利额下降 5,017.88 万元，下降幅度为 8.60%。

2、固定资产折旧增加 1,405.85 万元，同比增长 27.90%。主要是位于湖北省宜昌市高新区的“高端科研试剂研发生产基地项目”和位于上海市奉贤区综合保税区的“泰坦科技生命科学总部园项目”在 2025 年投入使用并在当年计提固定资产折旧，大幅度增加了公司折旧金额。

3、商誉减值损失 2,955.31 万元，主要是 2024 年公司并购的两家子公司上海润度生物科技有限公司和上海迈皋科学仪器有限公司 2025 年业绩未达预期，商誉评估产生大幅度减值损失。

4、存货跌价损失 2025 年比 2024 年增加了 1,739.5 万元，增幅 115.3%。主要系市场价格的变化及近两年公司加大生物试剂的市场开拓力度，该系列产品保质期相对较短，对可变现净值影响较大。

5、长期待摊费用摊销金额 2025 年相比 2024 年增加 723.15 万元，主要原因为 2025 年下半年陆续新增的装修投入所致。

6、无形资产摊销 2025 年相比 2024 年增加 672.96 万元，主要原因系基地配套的车间和实验室信息化软件购置。

综上所述，2025 年相较于 2024 年出现大幅度下滑，主要由于公司战略调整，优化产品线、淘汰低质客户、加强研发生产能力建设、加强新产品线培育开发所致。

(二)、2026 年一季度与 2025 年一季度业绩对比表

项目	2025 年一季度	2026 年一季度	差额	同比增长率
营业收入	60,396.95	58,290.29	-2,106.66	-3.5%
营业成本	46,355.28	47,205.07	849.79	1.8%
毛利额	14,041.67	11,085.22	-2,956.45	-21.1%
毛利率	23.25%	19.02%	-0.04	-18.2%
固定资产折旧	1,269.40	1,994.45	725.05	57.1%
使用权资产摊销	248.39	241.90	-6.49	-2.6%
无形资产摊销	635.50	561.61	-73.88	-11.6%
长期待摊费用摊销	532.62	621.81	89.19	16.7%
存货跌价损失	21.79	13.19	-8.60	-39.5%
净利润	185.56	-3,597.39	-3,782.95	-2038.7%
归母净利润	512.98	-3,238.75	-3,751.73	-731.4%

2026 年 1 季度相比 2025 年 1 季度净利润下降 3,782.95 万元，主要有两个原因。

1、2026 年 1 季度，毛利率下降 4.23%，毛利额下降 2,956.45 万元，毛利率的下降，主要是因为公司在 2026 年 1 季度为了阻止销售收入的进一步下滑采取了降价促销策略，营业收入从 2025 年同比下降 12.6%回升到 2026 年 1 季度下降 3.5%，公司预测 2026 年 2 季度销售收入将止跌回升，下半年重新调整价格策略，提升产品毛利率，步入新的增长趋势。

2、固定资产折旧 2026 年 1 季度同比新增 725.05 万元。主要系宜昌生产基地和奉贤基地投入使用新增的折旧导致。

二、列示近三年公司直销、经销前十大客户名称、关联关系、销售金额、支付方式、期末回款金额、销售产品及应用领域，经销客户还需列示成立时间、双方首次合作时间、注册资本以及终端客户情况，如存在主要客户发生变化的，请说明原因；

(一)、最近三年直销客户相关信息

1、2025 年度前十大直销客户信息：

序号	客户名称	年度收入 (不含税)	截至当期期末 回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域
1	无锡药明康德 新药开发股份 有限公司	5,608.75	4,859.64	非关联公 司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 实验室建设及科研信息化。 应用领域: 化学药物和生物 医药
2	万华化学集团	4,350.27	4,305.49	非关联公 司	票到付款	科研试剂, 科研仪器, 特种 化学品。应用领域: 精细化 工和新材料
3	北旭(湖北) 电子材料有限 公司	3,262.90	3,012.68	非关联公 司	票到月结	特种化学品, 应用领域: 电 子半导体
4	中国科学院及 其附属研究院	3,240.91	2,747.59	非关联公 司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 实验室建设及科研信息化。 应用领域: 化学药物、生物 医药和新材料研发
5	凯莱英医药集 团(天津)股份 有限公司	2,370.77	1,293.26	非关联公 司	票到付款	科研试剂, 科研仪器耗材, 实验室建设及科研信息化。 应用领域: 化学药物和生物 医药
6	江苏恒瑞医药 股份有限公司	2,189.95	1,530.43	非关联公 司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 实验室建设及科研信息化。 应用领域: 化学药物和生物 医药
7	PPG 涂料	1,961.99	1,932.44	非关联公 司	票到月结	科研试剂, 科研仪器, 特种 化学品。应用领域: 精细化 工和新材料
8	江苏扬瑞新型 材料股份有限 公司	1,740.27	1,765.72	非关联公 司	票到月结	科研试剂, 科研仪器, 特种 化学品。应用领域: 新材料
9	上海交通大学	1,667.71	1,610.29	非关联公 司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 实验室建设及科研信息化。 应用领域: 化学药物、生物 医药和新材料研发
10	淄博印田化工 技术有限公司	1,332.84	1,309.97	非关联公 司	票到月结	特种化学品。应用领域精细 化工和新材料

2、2024 年度前十大直销客户信息:

序号	客户名称	年度收入 (不含税)	截至当期期末 回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域
----	------	---------------	----------------	------	------	-----------

1	无锡药明康德 新药开发股份 有限公司	5,086.98	4,669.85	非关联公 司	月结	科研试剂，科研仪器耗材， 实验室建设及科研信息化。 应用领域：化学药物和生物 医药
2	中国科学院及 其附属研究院	3,698.79	2,989.11	非关联公 司	月结	科研试剂，科研仪器耗材， 实验室建设及科研信息化。 应用领域：化学药物、生物 医药和新材料研发
3	北旭（湖北） 电子材料有限 公司	3,275.67	2,938.06	非关联公 司	票到月结	特种化学品，应用领域：电 子半导体
4	万华化学集团	3,206.16	3,622.96	非关联公 司	票到付款	科研试剂，科研仪器，特种 化学品。应用领域：精细化 工和新材料
5	PPG 涂料	3,108.72	3,150.88	非关联公 司	票到月结	特种化学品。应用领域：涂 料
6	江苏扬瑞新型 材料股份有限 公司	3,034.00	3,235.01	非关联公 司	票到月结	特种化学品。应用领域：新 材料
7	苏州铨诺化学 材料有限公司	2,295.20	2,558.08	非关联公 司	票到月结	特种化学品。应用领域：新 材料
8	正大天晴药业 集团	2,162.11	1,448.68	非关联公 司	票到付款	科研试剂，科研仪器耗材， 实验室建设及科研信息化。 应用领域：化学药物和生物 医药
9	江苏恒瑞医药 股份有限公司	2,148.09	1,583.53	非关联公 司	月结	科研试剂，科研仪器耗材， 实验室建设及科研信息化。 应用领域：化学药物和生物 医药
10	上海交通大学	2,069.73	1,604.12	非关联公 司	月结	科研试剂，科研仪器耗材， 实验室建设及科研信息化。 应用领域：化学药物、生物 医药和新材料研发

3、2023 年度前十大直销客户信息：

序号	客户名称	年度收入 (不含 税)	截至当期期末 回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域
1	无锡药明康德 新药开发股份 有限公司	4,623.56	3,920.92	非关联公 司	月结	科研试剂，科研仪器耗材， 实验室建设及科研信息化。 应用领域：化学药物和生物 医药

序号	客户名称	年度收入 (不含税)	截至当期期末 回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域
2	万华化学集团	3,156.85	3,567.24	非关联公司	票到付款	科研试剂, 科研仪器, 特种化学品。应用领域: 精细化工和新材料
3	中国科学院及其附属研究院	2,897.12	2,042.88	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 实验室建设及科研信息化。应用领域: 化学药物、生物医药和新材料研发
4	PPG 涂料	2,398.44	2,453.28	非关联公司	票到月结	特种化学品。应用领域: 精细化工和新材料
5	上海交通大学	2,249.21	1,764.90	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 实验室建设及科研信息化。应用领域: 化学药物、生物医药和新材料研发
6	江苏扬瑞新型材料股份有限公司	2,036.34	1,450.51	非关联公司	票到月结	特种化学品。应用领域: 新材料
7	山东维克多新材料有限公司	1,973.97	2,230.59	非关联公司	款到发货	特种化学品。应用领域: 新材料
8	北旭(湖北)电子材料有限公司	1,808.99	1,192.61	非关联公司	票到月结	特种化学品, 应用领域: 电子半导体
9	江苏恒瑞医药股份有限公司	1,792.40	1,852.79	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 实验室建设及科研信息化。应用领域: 化学药物和生物医药
10	正大天晴药业集团	1,755.98	1,012.32	非关联公司	票到付款	科研试剂, 科研仪器耗材, 实验室建设及科研信息化。应用领域: 化学药物和生物医药

(二)、最近三年经销客户相关信息

1、2025 年度前十大经销客户信息:

序号	客户名称	年度收入 (不含税)	截至当期期末 回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域	成立时间	首次合作时间	注册资本	终端客户情况
1	西格玛奥德里奇(上海)贸易有限公司	1,571.29	959.41	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材。用于生物科技、与生	2005-12-27	2014-03-24	4813.2万	高校研究所、

序号	客户名称	年度收入 (不含税)	截至当期期末 回款金额	关联 关系	支付 方式	销售产品及应用领域	成立时间	首次合作 时间	注册 资本	终端 客户 情况
						命医疗研究、化学实验与分析研发等领域				企业客户
2	上海安谱实验科技股份有限公司	1,275.29	1,084.07	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	1997-09-19	2014-08-22	4087.4万	高校研究所、企业客户
3	南京晚晴化玻仪器有限公司	806.35	824.05	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2004-07-19	2012-01-01	1000万	高校研究所、企业客户
4	北京伊诺凯科技有限公司	617.25	515.75	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2010-06-24	2012-04-20	1632.4万	高校研究所、企业客户
5	文冬(上海)化工有限公司	417.04	354.06	非关联公司	月结	科研试剂。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2008-04-01	2017-10-30	500万	
6	上海德茂化工有限公司	392.26	443.25	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-04-03	2015-12-23	1500万	企业客户
7	新政星(上海)贸易有限公司	385.05	130.85	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-02-07	2016-03-02	255万(美金)	高校研究所、企业客户
8	马鞍山市盛星隆化工产品销售有限公司	371.72	420.05	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2020-03-24	2024-07-11	30万	
9	广州市星鸿化工贸易有限公司	364.55	411.95	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-10-25	2021-07-02	500万	

序号	客户名称	年度收入 (不含税)	截至当期期末 回款金额	关联 关系	支付 方式	销售产品及应用领域	成立时间	首次合作 时间	注册 资本	终端 客户 情况
10	上海复旦科教器材服务有限公司	342.37	315.54	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	1988-06-01	2012-12-12	300 万	

2、2024 年度前十大经销客户信息:

序号	客户名称	年度收入 (不含税)	截至当期期末 回款金额	关联 关系	支付 方式	销售产品及应用领域	成立时间	首次合作 时间	注册 资本	终端 客户 情况
1	上海德茂化工有限公司	3,266.07	3,591.37	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-04-03	2015-12-23	1500 万	企业客户
2	西格玛奥德里奇(上海)贸易有限公司	2,200.39	1,600.24	非关联公司	月结	科研试剂, 用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2005-12-27	2014-03-24	4813.2 万	高校研究所、企业客户
3	上海安谱实验科技股份有限公司	870.60	599.61	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	1997-09-19	2014-08-22	4087.4 万	高校研究所、企业客户
4	北京伊诺凯科技有限公司	851.03	612.66	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2010-06-24	2012-04-20	1632.4 万	高校研究所、企业客户
5	新政星(上海)贸易有限公司	773.81	613.12	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-02-07	2016-03-02	255 万(美金)	高校研究所、企业客户
6	龙游县恒阳贸易有限公司	702.81	794.18	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2022-12-01	2022-12-12	100 万	企业客户

序号	客户名称	年度收入 (不含税)	截至当期期末 回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域	成立时间	首次合作时间	注册资本	终端客户情况
7	南京晚晴化玻仪器有限公司	695.09	770.38	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2004-07-19	2012-01-01	1000万	高校研究所、企业客户
8	厦门鑫铤贸易有限公司	523.66	591.73	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2015-03-30	2023-06-20	200万	企业客户
9	Theo-Pam Trading Corporation	487.31	354.64	非关联公司	月结	科研试剂, 用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	*	*	*	企业客户
10	南京巨优科学器材有限公司	405.00	417.05	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材, 用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2009-07-07	2012-09-11	105万	高校研究所、企业客户

3、2023 年度前十大经销客户信息:

序号	客户名称	年度收入 (不含税)	截至当期期末 回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域	成立时间	首次合作时间	注册资本	终端客户情况
1	上海德茂化工有限公司	2,028.96	2,125.24	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-04-03	2015-12-23	1500万	企业客户
2	西格玛奥德里奇(上海)贸易有限公司	1,714.56	1,032.26	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2005-12-27	2014-03-24	4813.2万	高校研究所、企业客户
3	云舰(广州)进出口贸易有限公司	1,286.05	949.07	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2013-10-14	2018-08-13	200万	企业客户
4	北京伊诺凯科技有限公司	1,029.68	821.22	非关联公司	月结	科研试剂, 科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2010-06-24	2012-04-20	1632.4万	高校研究所、

序号	客户名称	年度收入 (不含税)	截至当期期末 回款金额	关联 关系	支付 方式	销售产品及应用领域	成立时间	首次合作 时间	注册 资本	终端 客户 情况
										企业 客户
5	龙游县恒阳贸易有限公司	841.75	951.18	非关 联公 司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2022-12-01	2022-12-12	100 万	企业 客户
6	江阴市金桥贸易有限公司	838.27	947.25	非关 联公 司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	1997-02-06	2023-07-11	3000 万	企业 客户
7	南京晚晴化玻仪器有限公司	582.62	648.41	非关 联公 司	月结	科研试剂，科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2004-07-19	2012-01-01	1000 万	高校 研究所、 企业 客户
8	上海跃胜贸易有限公司	533.70	371.94	非关 联公 司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	1997-09-25		100 万	高校 研究所、 企业 客户
9	南京巨优科学器材有限公司	499.08	544.42	非关 联公 司	月结	科研试剂，科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2009-07-07	2012-09-11	105 万	高校 研究所、 企业 客户
10	上海安谱实验科技股份有限公司	416.05	341.12	非关 联公 司	月结	科研试剂，科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	1997-09-19	2014-08-22	4087.4 万	高校 研究所、 企业 客户

最近三年公司主要直销客户未发生重大变化，最近三年新增经销客户江阴市金桥贸易有限公司、厦门鑫铤贸易有限公司、马鞍山市盛星隆化工产品销售有限公司，主要系公司特种化学品产品线开发新区域、新行业应用或新客户过程中拓展的经销商客户。而经销商客户中，上海德茂化工有限公司 2025 年度营业收入相比前两年下降较多，系客户的需求下滑，原供货产品和其终端客户的需求匹配度下降所致。

三、补充说明近三年公司线上销售和线下销售的收入、毛利率、客户类型变化情况，是否存在差异，如有请说明原因及合理性。

公司主要通过探索平台及内部 ERP 系统统一管理订单的方式进行销售，该类别下又可分为客户自主下单、系统接口自动下单和客户委托下单的具体方式；针对实验室建设及科研信息化和少量子公司业务涉及的订单，公司未纳入平台统一管理，如下表所示：

销售模式	对应产品
探索平台及内部 ERP 系统统一管理订单	产品类：高端试剂、通用试剂、特种化学品、仪器耗材
其中：客户自主下单	
系统接口自动下单	
客户委托下单（注）	
非平台统一管理订单	项目类：实验室建设及科研信息化 公司部分子公司由于业务体量较小，尚未纳入系统管理

注：委托下单指客户报单，公司客服或销售工程师完成订单录入的下单方式。

上述下单方式中，客户自主下单、系统接口自动下单为线上销售，客户委托下单、非平台统一管理订单为线下销售。

1、公司线上销售和线下销售的收入和毛利率情况如下：

项目	2023 年			2024 年			2025 年		
	收入金额	占比 (%)	毛利率	收入金额	占比 (%)	毛利率	收入金额	占比 (%)	毛利率
线上销售：	26,468.86	9.56	47.79%	35,662.28	12.37	53.99%	38,030.64	15.08	54.63%
客户自主下单	25,025.30	9.04	47.90%	32,977.10	11.44	54.25%	33,662.03	13.35	56.85%
系统接口自动下单	1,443.56	0.52	45.75%	2,685.17	0.93	50.80%	4,368.60	1.73	37.56%
线下销售：	250,496.04	90.44	18.34%	252,689.79	87.63	15.38%	214,110.33	84.92	15.09%
客户委托下单	241,612.83	87.23	17.36%	248,882.09	86.31	15.09%	209,143.51	82.95	15.02%
非平台统一管理订单	8,883.21	3.21	45.14%	3,807.70	1.32	34.12%	4,966.82	1.97	18.22%
总计	276,964.90	100.00	21.16%	288,352.06	100.00	20.15%	252,140.97	100.00	21.05%

2023 年至 2025 年，公司营业收入分别为 27.70 亿元、28.84 亿元和 25.21 亿元，线上销售收入占比依次为 9.56%、12.37%、15.08%，线下销售收入占比依次为 90.44%、87.63%、84.92%。近三年公司线上销售和线下销售的收入变化不存在较大

差异。

2023年至2025年，公司线上销售的毛利率依次为47.79%、53.99%、54.63%，线下销售的毛利率依次为18.34%、15.38%、15.09%。近三年公司线上销售和线下销售的毛利率变化不存在较大差异。由于客户的购买习惯原因，对于单价低、小批量产品采购或者重复采购多采用线上销售方式，如高端试剂、通用试剂、实验耗材和小型仪器等产品。而对于单价高、大批量产品采购或项目类采购多采用线下销售方式，如特种化学品、大型仪器（主要是第三方品牌）等产品。公司自主高端试剂、通用试剂产品对比特种化学品及第三方仪器产品的毛利率相对较高（各类产品毛利率详见公司年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况”部分），故线上销售和线下销售的毛利率存在一定差异。

2、公司线上销售和线下销售客户类型情况如下：

项目		高校及科研院所	企业	政府、医院及 事业单位	个人	小计	
2023 年	线下下单	金额	24,974.69	224,233.14	1,278.82	9.40	250,496.04
		占比	9.02%	80.96%	0.46%	0.003%	90.44%
	线上下单	金额	10,873.33	15,073.70	486.52	35.32	26,468.86
		占比	3.93%	5.44%	0.18%	0.01%	9.56%
2024 年	线下下单	金额	19,749.41	231,636.49	1,298.27	5.61	252,689.79
		占比	6.85%	80.33%	0.45%	0.002%	87.63%
	线上下单	金额	16,543.39	18,169.78	922.83	26.28	35,662.28
		占比	5.74%	6.30%	0.32%	0.01%	12.37%
2025 年	线下下单	金额	17,741.64	195,309.68	1,010.95	48.06	214,110.33
		占比	7.04%	77.46%	0.40%	0.02%	84.92%
	线上下单	金额	14,932.88	21,836.50	1,259.29	1.96	38,030.64
		占比	5.92%	8.66%	0.50%	0.001%	15.08%

2023年至2025年，线下销售和线上销售的客户类型基本无变化，可以分为“高校及科研院所”、“企业”、“政府、医院及事业单位”、“个人”；同时主要客户类型的销售收入占比变化较小。2023年至2025年企业客户的线下销售收入依次占比为80.96%、80.33%、77.46%，企业客户的线上销售收入依次占比为5.44%、6.30%、8.66%。高校及科研院所的线下销售收入依次占比为9.02%、6.85%、7.04%，

高校及科研院所的线上销售收入依次占比为 3.93%、5.74%、5.92%。政府、医院及事业单位、个人这两类客户类型分别的占比变化有一定差异,但涉及的金额较小,具有合理性。因此,近三年公司线上销售和线下销售的客户类型变化情况不存在较大差异。

四、区分客户类型,补充说明近三年通过探索平台下单客户数量及活跃度、平均采购金额变化情况及原因。

1、近三年通过探索平台下单客户类型、数量及活跃度情况如下:

单位:数量(个)

项目	2023 年	2024 年	2025 年
高校及科研院所	1,078.00	1,165.00	1,122.00
企业	6,949.00	7,975.00	8,050.00
政府、医院及事业单位	245.00	379.00	371.00
个人	1,656.00	116.00	3.00
总计	9,928.00	9,635.00	9,546.00
当年度有复购情形的客户占比	81.42%	90.41%	89.81%

2023 年至 2025 年通过探索平台线上下单的客户总数量依次为 9928 家、9635 家、9546 家,近三年数量基本一致。按客户类型区分,高校及科研院所、企业、政府、医院及事业单位 2023 年至 2025 年数量变化较小;而个人类型的客户数量减少较多,原因系公司加强对客户资质的审核。2023 年至 2025 年当年度有复购情形的客户占比分别为 81.42%、90.41%、89.81%。

2、近三年通过探索平台下单客户平均采购金额情况如下:

单位:元

项目		2023 年	2024 年	2025 年
高校及科研院所	探索网线上线下单个数	430,070.00	670,154.00	757,478.00
	金额	108,733,250.19	165,433,923.31	149,328,832.68
	平均采购金额	252.83	246.86	197.14
企业	探索网线上线下单个数	722,374.00	715,297.00	619,454.00
	金额	150,736,999.14	181,697,758.72	218,365,020.66
	平均采购金额	208.67	254.02	352.51
政府、医院及事业	探索网线上线下单个数	34,686.00	51,593.00	34,713.00
	金额	4,865,196.90	9,228,257.66	12,592,906.22

项目		2023 年	2024 年	2025 年
单位	平均采购金额	140.26	178.87	362.77
个人	探索网线上线下单个数	5,525.00	4,736.00	223.00
	金额	353,163.03	262,810.92	19,610.50
	平均采购金额	63.92	55.49	87.94
小计	探索网线上线下单个数	1,192,655.00	1,441,780.00	1,411,868.00
	金额	264,688,609.26	356,622,750.61	380,306,370.06
	平均采购金额	221.93	247.35	269.36

2023 年至 2025 年，探索平台线上下单的总平均采购金额依次为 221.93 元、247.35 元、269.36 元，趋势有所增长。而按客户类型来看，个人客户线上下单平均采购金额变化不大。高校及科研院所 2025 年度线上下单平均采购金额有所下降，企业、政府医院及事业单位 2025 年度线上下单平均采购金额有所增加。

探索平台线上下单的平均采购金额不具有较强的规律性，影响该金额的因素较多。例如不同年度客户的需求不同、下单的产品不同，金额具有不规律性；公司运费规则的调整会影响客户的下单数量；探索平台各环节为优化运营拆单合单规则的调整也会影响订单数量。因此，近三年探索平台线上下单的平均采购金额变化情况属于合理的情形。

综上所述，近三年通过探索平台下单客户数量及活跃度不存在较大差异。

五、补充说明公司在线上销售中为主要责任人还是代理人，线上销售的收入确认模式，是否符合《企业会计准则》的相关规定，请年审会计师说明对探索平台内部控制有效性、销售真实性履行的审计程序及有效性。

(一)、补充说明公司在线上销售中为主要责任人还是代理人，线上销售的收入确认模式，是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：①企业自第三

方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：①企业承担向客户转让商品的主要责任。②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。③企业有权自主决定所交易商品的价格。④其他相关事实和情况。

1、企业承担向客户转让商品的主要责任：

根据公司线上销售与客户签订的销售框架合同或销售订单约定，公司需对其产品质量负责，客户验收中发现产品不符合规定，公司自接到异议后一定时间内负责处理，对质量不符合要求的公司承担退货及赔偿责任。同时公司需按照合同约定的交货时间交货，如存在逾期的公司需承担逾期赔偿责任。即公司承担了因商品不符合质量标准而产生的赔偿责任、不能按时交货的违约风险，承担了向客户转让商品的主要责任。

2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险：

公司会根据客户需求和市场发展的需求，对不同类型的产品分别设定合理的库存量，并根据库存量对自主品牌库存量进行管理，并针对低于库存量的产品向OEM厂商提出生产需求，提前备货。公司在第三方品牌采购备货时，将第三方品牌分为常用产品、非常用产品和特殊产品进行分别管理。第三方品牌常用产品进行备货时采用库存管理，低于安全库存量时即向合格供应商进行采购；对于需求量较少、非稳定合作的产品，在形成需求时，公司会通过比较货期、价格、运输等因素选择合适的供应商进行及时采购。

公司线上销售业务对应的大部分存货均是按照安全库存进行采购的存货，对于需求量较少、非稳定合作的产品，在形成需求时，公司进行及时采购。公司根据订单的内容及发货时间，进行发货。故公司在线上销售业务中实质承担存货风险，公司在向客户转让商品前能控制相关商品，承担了该商品的存货风险。

3、企业有权自主决定所交易商品的价格：公司结合市场行情在探索平台中自主进行定价，且公司线上销售业务与采购业务相互独立，即公司享有产品实质上的自主定价权。

公司自主开发及运营的“探索平台”向客户提供产品展示、购买、订单管理及跟踪等功能，为客户提供全面、准确、及时的产品信息，方便客户进行购买。在公司销售模式中，客户一般通过委托下单、自主下单或第三方接口在探索平台下单。下单完成经系统审核后生成订单由公司安排仓库进行配货，并通过自配送或者第三方物流快递将商品送到客户指定地点，并由客户进行验收。公司以确认签署送货单据或验收单据作为收入确认标准，公司相关人员在发货后及时跟踪，在获得签收单、快递单等确认收货凭证后，上传反馈至公司系统，公司根据送货单据或验收单据的确认时点按照总额法确认收入。

综上所述，公司线上销售使用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

(二)、年审会计师说明对探索平台内部控制有效性、销售真实性履行的审计程序及有效性。

1、对销售与收款环节了解和评价内部控制并进行控制测试，确定相关控制得到执行并且控制是有效的。

2、利用IT审计专家组的工作，对IT审计组专家进行了访谈，并对IT审计组专家的胜任能力及相关信息进行查验和评价。IT审计专家对探索平台执行信息系统审计，主要包含：（1）信息系统一般控制测试，包括信息系统公司层面控制、信息系统开发管理、信息系统变更、程序和访问控制、信息系统运营与维护管理，信息安全管理；（2）信息系统应用控制测试，在公司主营业务收入相关管理过程中，相关信息系统在数据录入、数据存储、数据处理、系统报告、系统间数据一致性管理，上述控制会直接影响业务数据的完整性和准确性；（3）业务数据分析，对主营业务收入中由关键信息系统支持的业务流程产生的数据进行分析。

3、了解收入确认的具体方法，与同行业公司收入确认政策进行对比分析，同时选取销售合同样本，识别合同中与商品所有权相关的风险和报酬转移相关的

条款，评价相应收入确认时点是否符合企业会计准则的规定，并符合相关会计政策得到一贯执行。

4、执行分析性程序，查验分析各类别产品销售收入和毛利率变动的合理性；

5、实施细节性测试，分别从销售出库记录和账面记录双向选取样本，核对销售合同（订单）、销售出库单、物流单据或验收报告、收款结算单据、结算发票等支持性文件。

6、选取样本，结合应收账款函证询证相关的交易额等信息。

7、选取重大销售合同样本，比对合同约定收款进度安排与实际结算收款进度的吻合性，确认收入确认的合理性与谨慎性。

8、对收入进行截止性测试，确认收入是否计入正确的会计期间。

综上所述我们认为，探索平台内部控制是有效的，探索平台的销售是真实的。

六、补充说明近三年公司退货商品及数量，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、公司近三年退换货的情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
科研试剂	1,649.62	2,868.88	1,776.42
特种化学品	2,476.30	4,651.63	6,111.35
科研仪器及耗材	1,294.07	3,170.98	1,776.11
合计	5,419.99	10,691.49	9,663.88
当年度收入	252,140.97	288,352.06	276,964.90
占比	2.15%	3.71%	3.49%

公司近三年退换货率分别为 3.49%、3.71%、2.15%，退货率整体较低，且总体呈下降趋势，2025 年退货率下降至 2.15%。

退货相关会计处理：公司于退货发生月份冲回退货产品对应的收入和成本。针对退回产品，公司首先对退回产品进行检测，若可重新再次销售的，产品则重新进入在售库；对于无法再次销售的，根据其产生原因不同，区别对待——若由公司自身原因导致的，作为存货报废处理，并将相关损失计入管理费用；若供应商原因导致的，相关存货退回至供应商处理，由供应商退款或者待供应商处理完成后重新入库。相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

年审会计师核查程序及核查意见：

（一）我们按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项我们执行的主要程序如下：

1、关于探索平台内部控制有效性、销售真实性及收入确认

（1）、对销售与收款环节了解和评价内部控制并进行控制测试，确定相关控制得到执行并且控制是有效的。

（2）、利用 IT 审计专家组的工作，针对 IT 审计专家组对探索平台执行信息系统审计业务进行了访谈，并对 IT 审计组专家的胜任能力及相关信息进行查验和评价。

（3）、了解收入确认的具体方法，与同行业公司收入确认政策进行对比分析，同时选取销售合同样本，识别合同中与商品所有权相关的风险和报酬转移相关的条款，评价相应收入确认时点是否符合企业会计准则的规定并得到一贯执行。

（4）结合销售合同及所有相关事实和情况，评价公司在线上销售业务中为主要责任人还是代理人，评价收入确认模式是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（5）、详细查验各年度销售退回的明细，关注其销售退回的原因、期间分布情况、金额及占总收入的比例，评价相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（6）、执行分析性程序，查验分析各类别产品销售收入和毛利率变动的合理性；并实施细节性测试，分别从销售出库记录和账面记录双向选取样本，核对销售合同（订单）、销售出库单、物流单据或验收报告、收款结算单据、结算发票等支持性文件。

（7）、选取样本，结合应收账款函证询证相关的交易额等信息。

（8）、对收入进行截止性测试，确认收入是否计入正确的会计期间。

2、关于经营业绩及客户销售情况

（1）、获取公司 2025 年度及 2026 年第一季度销售明细表，复核主要客户及产品的销售数据、均价变动数据的真实性、准确性及完整性。对比 2025 年度与 2026 年第一季度各产品主要客户结构、销售价格的变动情况，询问公司相关人员了解价格变动原因，核实变动合理性。核查公司产品的销售价格，结合报

告期内公司产品价格的变动，分析该情形对毛利率的影响。同时结合利润影响事项，分析公司 2025 年度及 2026 年一季度业绩大幅下滑的原因及合理性；

(2)、获取公司固定资产折旧明细表，复核折旧计算是否准确。商誉减值、存货跌价程序详见本回复“问题 3、关于存货。问题 6、关于商誉”。

(3)、获取近三年公司直销、经销前十大客户销售明细表，核查是否存在关联关系、期末回款金额、销售产品及应用领域，同时核查经销客户成立时间、双方首次合作时间、注册资本以及终端客户情况，对于客户发生变化的，询问公司相关人员变动原因，结合公司销售产品及业务模式分析其变动合理性。

(4)、获取近三年探索平台下单客户的信息及线上销售和线下销售清单，分析复核变动情况是否合理。

(二) 基于执行的审计程序，我们认为：

1、结合公司毛利率变化情况、固定资产折旧摊销、商誉减值、存货跌价等因素，公司 2025 年度及 2026 年一季度业绩大幅下滑具有合理性。最近三年公司主要客户未发生重大变化，由于公司产品线的扩充及市场的开拓新增少量经销商客户具有合理性。公司近三年线上销售和线下销售的收入、毛利率、客户类型未发生明显变化。近三年通过探索平台下单客户数量及活跃度不存在较大差异。

2、结合销售合同及所有相关事实和情况，公司在线上销售中为主要责任人线上销售的收入确认模式，符合《企业会计准则》的相关规定。公司探索平台内部控制是具有有效性，公司销售收入具有真实性，退货相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 2、关于境外业务收入。

2025 年公司境外营业收入为 4,696.79 万元，同比增长 88.49%，毛利率同比减少 7.14 个百分点；公司境内营业收入 247,389.97 万元，同比减少 13.44%，毛利率同比增加 1.03 个百分点。

请公司：(1) 说明境外业务的主要销售地区，前十大客户名称、销售内容、销售金额、销售模式、结算方式及信用政策，说明境外业务收入大幅增长但毛利率大幅下降的具体原因及商业合理性；(2) 请年审会计师说明对公司境外收入的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证及走访具体情况、

与出口退税、外管局收汇数据等第三方数据的验证及匹配情况等；（3）请年审会计师结合境外主要客户的资质、交易背景、合同条款及期后回款情况，核实境外收入确认是否真实、准确，是否符合《企业会计准则》的规定。

回复：

一、说明境外业务的主要销售地区，前十大客户名称、销售内容、销售金额、销售模式、结算方式及信用政策，说明境外业务收入大幅增长但毛利率大幅下降的具体原因及商业合理性。

1、2025 年度境外前十大客户相关情况表

序号	客户名称	销售内容	销售金额	销售模式	结算方式及信用政策
1	Apollo Scientific Limited	科研试剂	333.62	FOB	货到付款
2	Theo-Pam Trading Corporation	自主试剂	262.01	FOB	票到 30 天内
3	Hong Kong Labware Co. Ltd	自主仪器耗材	159.21	FOB 及 CIF	票到 30 天内
4	CORETRADING SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZIALNOSCIA	自主仪器耗材	150.97	FOB	款到发货
5	DYPHARMA COMPANY LIMITED	自主试剂	128.08	FOB	票到 30 天内
6	HPC MOLECULES PRIVATE LIMITED	自主试剂	108.65	FOB	款到发货
7	CHEMMART ASIA Sdn. Bhd.	自主试剂	95.13	FOB	票到 30 天内
8	Yana Chemodities, Inc.	自主试剂	93.98	转口贸易	票到 60 天内
9	CFTC PHARMACHEM PTE. LTD.	自主试剂	86.19	FOB	票到 30 天内
10	SINTAK SRL	自主仪器耗材	63.78	FOB	票到 30 天内

2、2024 年度境外前十大客户相关情况表

序号	客户名称	销售内容	销售金额	销售模式	结算方式及信用政策
1	Theo-Pam Trading Corporation	科研试剂	487.31	FOB 及 CIF	票到 30 天内
2	CORETRADING SPOLKA Z OGRANICZONA	科研仪器及耗材	254.30	FOB	款到发货

序号	客户名称	销售内容	销售金额	销售模式	结算方式及信用政策
	ODPOWIEDZIALNOSCIA				
3	景明化工股份有限公司	科研试剂	185.57	CIF 及转口贸易	货到 30 天
4	Apollo Scientific Limited	科研试剂	143.41	FOB	票到 30 天内
5	Tritech Scientific Pte Ltd	科研试剂	110.43	CIF 及转口贸易	货到 30 天
6	Kemidas Co., Ltd	科研试剂	88.53	FOB	票到 60 天内
7	Tedia Company, Inc.	科研试剂	67.81	CIF	票到 45 天内
8	CHEMMART ASIA Sdn. Bhd	科研试剂	62.10	CIF	票到 60 天内
9	Hong Kong Labware Co. Ltd	科研试剂	42.54	CIF	票到 30 天内
10	JOYWIN PHARMCHEM CO., LIMITED	科研试剂	41.22	FOB	货到 30 天

公司境外业务的主要销售地区为香港、台湾、菲律宾、波兰、英国、美国等。

公司年报中披露的境外营业收入包括实际销售地为海外及港澳台地区的订单和销售至境外公司的境内子公司为实际履约方的订单，以及公司境外子公司销售至境内的订单。

公司剔除订单实际履约方为境内公司后，2024 年度港澳台及海外收入为 1,961.73 万元，毛利率为 33.18%。2025 年度港澳台及海外收入为 2,648.05 万元，毛利率为 29.42%。2025 年度公司境外收入较上年度增长 34.99%，主要系公司加大境外展会的投入，带来一定的新增订单同时公司于 2025 年 12 月 19 日完成对英国公司 Apollo Scientific Limited 的收购带来境外收入的增加。2025 年度境外收入毛利率较上年度减少 3.76%，整体较平稳。2025 年度公司境外收入及毛利率具有商业合理性。

二、请年审会计师说明对公司境外收入的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证及走访具体情况、与出口退税、外管局收汇数据等第三方数据的验证及匹配情况等；

年审会计师对境外收入的审计程序及核查程序如下：

1、评价与收入确认相关内部控制制度设计和运行的有效性，对销售进行穿行测试。获取公司主要境外客户合同，识别与商品所有权相关风险报酬转移相关的合同条款与条件，分析收入确认时点的准确性。

2、获取公司出口退税、外管局收汇数据等第三方数据，与出口销售额进行对比分析，核实公司的收入真实性，核查具体信息如下：

(1) 公司境外收入与出口退税数据对比差异情况如下

项目	2025 年度
境外收入金额	2,648.05
其中：境内公司境外销售收入①	2,327.19
境外子公司境外销售收入	320.86
出口退税金额②	1,528.41
出口不可退税金额③	798.78
差额④=②+③-①	-

注：公司境外收入中存在部分不可退税金额，主要原因系转口贸易不可出口退税及部分 OEM 产品入库时是一次性大批量开具进项发票，发票内容不满足出口退税要求，无法申请退税。

(2) 公司境外收入与外管局收汇数据对比差异情况如下

项目	2025 年度
境外收入金额	2,648.05
其中：境内公司境外销售收入①	2,327.19
境外子公司境外收入	320.86
外管局收汇数据②	2,302.85
差额③=①-②	24.34
差异率④=③/①	1.05%

公司 2025 年度外管局收汇数据与境外销售收入差异率为 1.05%。公司外管局收汇数据与境外收入差异的主要原因为公司收入确认的时点与外管局收汇数据统计的时点存在差异：外管局收汇数据以收汇为统计时点，公司以报关单/提单等日期确认出口销售收入。

3、结合对应收账款的审计，选择采用等距抽样的方式选取客户执行函证程序，询证内容包括当期销售金额、2025年12月31日应收账款余额，境外销售发函比例为30.14%，对于未回函客户，我们已全部执行替代测试程序。

项目	2025年度金额
境外收入金额	2,648.05
发函金额	812.76
发函比例	30.69%
回函及未回函替代测试金额	812.76
回函及未回函替代测试金额比例	100.00%

注：公司订单金额较小，客户较分散，因此采取等距抽样的方式选取客户执行函证程序。

4、执行细节测试，检查销售合同或订单、出库单、报关单等，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，并核查报关单、提单或签收单日期，以确保收入是否计入正确期间；检查银行回单，核查回款金额、回款日期等和财务账上记载是否一致；同时获取了公司客户应收账款的期后回款情况，核查主要境外客户的销售回款情况。

5、对销售收入及毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因。

6、针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止测试，双向选取样本，核对出库单、报关单、货运提单、发票和记账凭证等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认。

综上所述，我们认为对公司境外收入的审计程序是充分、有效的。

三、请年审会计师结合境外主要客户的资质、交易背景、合同条款及期后回款情况，核实境外收入确认是否真实、准确，是否符合《企业会计准则》的规定。

1、公司境外主要客户资质、合同条款及期后回款情况：

客户名称	销售金额	应收余额	资质及主营业务	合同主要条款	期后回款
Apollo Scientific Limited	333.62		英国曼彻斯特私营有限公司, 1993.09.24 注册; 全球常备 75000 + 精细化学品、	销售模式: FOB; 销售产品: 试剂; 信用政策: 票到 30 天内	

客户名称	销售金额	应收余额	资质及主营业务	合同主要条款	期后回款
			25000 种现货砌块中间体，主打氟化学、杂环化合物		
Theo-Pam Trading Corporation	262.01		1968 年成立，菲律宾 SEC 证券委员会正规注册股份制贸易公司；分析纯试剂、药典原料、电子化学品、实验室耗材菲律宾全国总代理	销售模式、CIF； 销售产品：试剂； 信用政策：信用政策到 30 天内	
Hong Kong Labware Co. Ltd	208.30	105.85	2002 年 7 月香港注册成；主营实验室玻璃仪器、色谱耗材、过滤产品、理化试剂	销售模式、FOB 及 CIF；销售产品：仪器耗材；信用政策：票到 30 天内	38.82
CORETRADING SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZIALNOSCIA	150.97		注册属地波兰·华沙；实缴 5000PLN；深耕中东欧实验室耗材 20+ 年；主营普通分析试剂、有机溶剂、指示剂、色谱耗材合规经销	销售模式、FOB； 销售产品：仪器耗材； 信用政策：款到发货	
DYPHARMA COMPANY LIMITED (迪万制药有限公司)	128.08		中国香港 2016 年成立；核心业务：原料药 API、医药中间体、生化试剂、科研耗材进出口贸易	销售模式、FOB； 销售产品：试剂； 信用政策：票到 30 天内	
HPC MOLECULES PRIVATE LIMITED (惠鹏分子有限公司)	108.64		印度试剂贸易商、德国标品亚太官方代理；主营高纯分析标准品、农药 / 兽药单体、同位素内标、药典对照品、生化试剂、环境检测标液	销售模式、CIF； 销售产品：试剂； 信用政策：票到 30 天内	
合计	1,191.62				

注：公司外销客户较分散，上述列示全年交易金额在 100 万元以上客户。Apollo Scientific Limited 销售金额为收购日前销售。

公司主要客户为欧洲、东南亚及香港地区的试剂、仪器耗材的生产厂商或者贸易商，客户经营时间较长，且多为当地细分市场的主要参与者，客户资质良好。泰坦科技为实验室产品一站式供应商，产品矩阵丰富，公司主要外销客户为当地市场的主要参与者，产品需求多样化，泰坦科技产品线丰富可以满足上述客户的相关需求。经查验，主要客户的采购产品与其主要经营范围匹配。公司主要客户的销售模式主要为 FOB 及 CIF，信用政策多为款到发货或者票到 30 天内。2025 年

底公司主要外销客户大部分于当年度结清款项，公司仅 Hong Kong Labware Co. Ltd 应收账款余额为 105.85 万元，且期后已回款 38.82 万元。

综上所述，结合境外主要客户的资质、交易背景、合同条款及期后回款情况公司境外收入确认真实、准确，是否符合《企业会计准则》的规定。

年审会计师核查程序及核查意见：

（一）我们按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项我们执行的主要程序如下：

1、评价与收入确认相关内部控制制度设计和运行的有效性，对销售进行穿行测试。获取公司主要境外客户合同，识别与商品所有权相关风险报酬转移相关的合同条款与条件，分析收入确认时点的准确性。

2、获取公司出口退税、外管局收汇数据等第三方数据，与出口销售额进行对比分析，核实公司的收入真实性。

3、结合对应收账款的审计，选择采用等距抽样的方式选取客户执行函证程序，询证内容包括当期销售金额、2025 年 12 月 31 日应收账款余额。

4、执行细节测试，检查销售合同或订单、出库单、报关单等，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，并核查报关单、提单或签收单日期，以确保收入是否计入正确期间；检查银行回单，核查回款金额、回款日期等和财务账上记载是否一致；同时获取了公司客户应收账款的期后回款情况，核查主要境外客户的销售回款情况。

5、结合境外主要客户的资质、交易背景、合同条款及期后回款情况，核实境外收入确认是否真实、准确。

6、对销售收入及毛利率按项目实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因。

7、针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止测试，双向选取样本，核对出库单、报关单、货运提单、发票和记账凭证等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认。

（二）基于执行的审计程序，我们认为：

公司境外业务收入及毛利率变动具有合理商业合理性，境外收入确认真实、准确，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 3、关于存货。

年报显示，公司 2025 年末存货账面价值为 105,562.16 万元，占总资产比例为 21.69%，占比较高。近三年，公司存货周转率分别为 2.36、2.24、1.88，持续下降。本期计提存货跌价准备 4,235.33 万元，转回或者转销 1,998.72 万元。报告期内，公司营业收入 25.21 亿元，同比下降 12.56%，主要由于公司调整经营策略，强化客户需求与公司能力的匹配，在经营中主动放弃部分难以盈利或占用资金周期较长的业务，使得营业收入出现下滑。

请公司：（1）列示存货的具体构成、库龄结构、对应订单情况及期后结转情况，与往年比是否存在显著差异；（2）分析近三年存货周转率持续下滑的原因，与同行业可比公司的差异及原因；（3）结合产品市场价格、可变现净值、存货周转效率及同行业可比公司情况，详细说明存货跌价准备的计提政策、测算过程、关键参数及依据，论证存货跌价准备计提的充分性、合理性，并说明公司主动放弃业务涉及的存货内容、跌价准备计提情况；（4）说明跌价准备转回或者转销涉及的存货类别或性质、跌价准备的计提时间、报告期转回的具体原因，存在 2024 年计提的存货跌价准备在本报告期转回的，结合转回的确定依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备计提的合理性；（5）请年审师说明对公司报告期末存货的盘点程序及比例，是否实施了有效程序并获得充分适当的审计证据。

回复：

一、列示存货的具体构成、库龄结构、对应订单情况及期后结转情况，与往年比是否存在显著差异；

（一）、公司存货具体构成、库龄结构及与往年相比是否存在显著差异

公司存货的种类及数量繁多，其中库存商品按产品线可以分为科研试剂、特种化学品、科研仪器及耗材，原材料主要为尚未分装加工的试剂产品及尚未组装完成的科研仪器零部件；低值易耗品主要为直接包装材料；在产品主要为公司实验室建设及信息化服务项目在验收前发生的采购支出；发出商品为已发出尚未签收的产成品。2025 年末，库存商品是存货的主要来源，占比为 93.60%；其余原材料、低值易耗品、在产品等其他存货占比较小，与公司业务模式相匹配，符合公司业务特点。具体明细统计如下：

1、2025 年末公司存货具体构成及库龄结构：

项目	具体构成	截至 2025 年末账面余额	截至 2025 年末库龄					
			1 年以内	1 年以内占比	1 至 2 年	1 至 2 年占比	2 年以上	2 年以上占比
原材料	试剂原材料	2,223.42	2,105.04	94.68%	69.15	3.11%	49.23	2.21%
	科研仪器零部件	1,377.24	1,152.88	83.71%	192.11	13.95%	32.25	2.34%
库存商品	科研试剂	71,771.67	27,998.23	39.01%	35,167.30	49.00%	8,606.13	11.99%
	特种化学品	13,808.30	8,901.19	64.46%	3,492.35	25.29%	1,414.77	10.25%
	科研仪器及耗材	17,432.83	10,751.57	61.67%	5,389.42	30.92%	1,291.84	7.41%
低值易耗品	直接包装材料	1,392.13	717.88	51.57%	454.68	32.66%	219.57	15.77%
在产品	尚未建设完成的实验室建设及信息化服务项目	1,737.36	1,304.80	75.10%	344.18	19.81%	88.39	5.09%
发出商品	已发出尚未签收的库存商品	318.58	318.58	100.00%				
合计		110,061.53	53,250.17	48.38%	45,109.18	40.99%	11,702.18	10.63%

2、2024 年末公司存货具体构成及库龄结构：

项目	具体构成	截至 2024 年末账面余额	截至 2024 年末库龄					
			1 年以内	1 年以内占比	1 至 2 年	1 至 2 年占比	2 年以上	2 年以上占比
原材料	试剂原材料	1,084.16	1,020.66	94.14%	63.49	5.86%		
	科研仪器零部件	1,221.46	885.98	72.53%	301.01	24.64%	34.47	2.83%
库存商品	科研试剂	65,898.12	39,764.83	60.34%	19,917.81	30.23%	6,215.48	9.43%
	特种化学品	15,935.78	14,119.42	88.60%	1,060.31	6.65%	756.06	4.75%
	科研仪器及耗材	19,772.04	14,194.20	71.79%	4,394.60	22.23%	1,183.25	5.98%

项目	具体构成	截至 2024 年末账面余额	截至 2024 年末库龄					
			1 年以内	1 年以内占比	1 至 2 年	1 至 2 年占比	2 年以上	2 年以上占比
低值易耗品	直接包装材料	1,265.62	928.79	73.39%	336.83	26.61%		
在产品	尚未建设完成的实验室建设及信息化服务项目	3,154.52	2,699.97	85.59%	449.20	14.24%	5.34	0.17%
发出商品	已发出尚未签收的库存商品	346.38	346.38	100.00%				
合计		108,678.09	73,960.25	68.05%	26,523.24	24.41%	8,194.60	7.54%

公司 2025 年存货账面余额较 2024 年增长 1.27%，存货整体未有明显变化。截至 2025 年末 1 年以内、1-2 年、2 年以上存货占比分别为 48.38%、40.99%、10.63%，截至 2024 年末 1 年以内、1-2 年、2 年以上存货占比分别为 68.05%、24.41%、7.54%。2025 年较 2024 年 1 年以内存货占比减少 19.67%，1-2 年存货占比增加 16.58%。1-2 年存货增加主要原因为 2024 年以来行业需求缺乏增量，竞争持续加剧，2024 年至 2025 年公司进行经营策略调整，在经营中主动放弃部分难以盈利或占用资金周期较长的业务，带来存货出货量减少，存货周转天数延长，因此公司 1-2 年存货占比增加，其中主要为科研试剂的增加，科研试剂 1-2 年存货余额为 35,167.30 万元，2 年以上存货余额为 8,606.13 万元。

(1) 科研试剂产品结构及保质期情况

公司存货中科研试剂按照产品特征可以分为化学试剂和生物试剂。其中化学试剂保质期较长，无明确的过期时间。生物试剂的保质期根据具体产品的类别有效期一般在 3 个月至 5 年不等。公司科研试剂产品结构及库龄如下：

项目	具体构成	截至 2025 年末账面余额	占比	截至 2025 年末库龄					
				1 年以内	占比	1 至 2 年	占比	2 年以上	占比
科研试剂	化学试剂	62,747.07	87.43%	21,061.33	75.22%	33,378.84	94.91%	8,306.90	96.52%
	生物试剂	9,024.60	12.57%	6,936.90	24.78%	1,788.46	5.09%	299.23	3.48%

项目	具体构成	截至 2025 年末账面余额	占比	截至 2025 年末库龄					
				1 年以内	占比	1 至 2 年	占比	2 年以上	占比
合计		71,771.67	100.00%	27,998.23	100.00%	35,167.30	100.00%	8,606.13	100.00%

公司化学试剂保质期较长，无明确的过期时间。针对化学品公司会根据每个存货的类别、批次在系统中设置复检周期（3 个月、半年、一年、二年等不同时间），到达复检周期节点的产品，ERP 系统会提前 1 个月生成检测任务提醒分析部人员进行复检；检测不合格的产品由产品部人员与 OEM 厂商一起进行纯化或其他处置；生物试剂的保质期根据具体产品的类别有效期一般在 3 个月至 5 年。公司根据具体的产品信息设置生物试剂的有效期，产品部定期更新生物试剂有效期外的产品清单。

截至 2025 年末，公司科研试剂 1-2 年库龄存货为 35,167.30 万元，其中 94.91% 为化学试剂，2 年以上为 8,606.13 万元，其中 96.52% 为化学试剂。公司 1 年以上的科研试剂以保质期较长可通过纯化处置的化学试剂为主，保质期相对较短的生物试剂占比较小，生物试剂 1-2 年存货为 1,788.46 万元，2 年以上的仅 299.23 万元。且公司对效用期外的科研试剂已全额计提存货跌价准备。公司科研试剂具有产品种类丰富、客户需求多样性等特点，公司拥有四个自主试剂品牌：Adamas、Adamas life、TEDIA 和 Greagent，同时对外销售 Sigma-Aldrich、Merck、Fisher、TCI 等国际知名品牌，提供了超过数百万种不同试剂、形成较完善的科研试剂产品线。

综上所述，结合公司业务模式及公司 1 年以上科研试剂以化学试剂为主，公司科研试剂产品库存具有合理性。

同时公司整体存货 2 年以上的占比并未明显增加，2025 年末 2 年以上存货占比为 10.63%，2024 年末 2 年以上存货占比为 7.54%。2025 年末 2 年以上存货占比较 2024 年增加 3.09%，2025 年 2 年以上存货账面金额增加 3,507.58 万元，主要是 2025 年 12 月 19 日收购英国试剂公司 Apollo Scientific Limit 所致，其中 Apollo Scientific Limit 2 年以上存货账面金额为 2,984.14 万元。扣除收购公司影响公司 2 年以上存货没有明显增加，公司存货规模及库龄分布符合企业经营策略，不存在重大变动或者异常。

（二）、对应订单情况及期后结转情况

1、公司 2025 年度存货期后结转具体情况如下：

项目	具体构成	账面余额	期后结转/销售额	期后结转/销售率
原材料	试剂原材料	2,223.42	2,218.36	99.77%
	科研仪器零部件	1,377.24	537.82	39.05%
库存商品	科研试剂	71,771.67	7,037.02	9.80%
	特种化学品	13,808.30	7,088.78	51.34%
	科研仪器及耗材	17,432.83	7,035.70	40.36%
低值易耗品	直接包装材料	1,392.13	489.84	35.19%
在产品	尚未建设完成的实验室建设及信息化服务项目	1,737.36	543.19	31.27%
发出商品	已发出尚未签收的库存商品	318.58	318.58	100.00%
合计		110,061.53	25,269.29	22.96%

注：2025 年末存货期后结转情况统计至 2026 年 4 月末。

2、公司 2024 年度存货期后结转具体情况如下：

项目	具体构成	账面余额	期后结转/销售额	期后结转/销售率
原材料	尚未加工及分装的试剂	1,084.16	965.78	89.08%
	科研仪器零部件	1,221.46	997.10	81.63%
库存商品	科研试剂	65,898.12	25,782.25	39.12%
	特种化学品	15,935.78	11,018.23	69.14%
	科研仪器及耗材	19,772.04	13,090.18	66.21%
低值易耗品	直接包装材料	1,265.62	591.37	46.73%
在产品	尚未建设完成的实验室建设及信息化服务项目	3,154.52	2,721.96	86.29%
发出商品	已发出尚未签收的库存商品	346.38	346.38	100.00%
合计		108,678.09	55,513.25	51.08%

注：2024 年末存货期后结转情况统计至期后 1 年。

2025 年末存货期后结转情况，截至 2026 年 4 月末的转销率为 22.96%。2024 年末存货期后结转情况，截至 2025 年末的转销率为 51.08%。其中 2025 年末存货转

销率较低由于距期后截止日时间较短且受春节节假日影响，导致各项存货期后结转比例相对较低，具有合理性。

二、分析近三年存货周转率持续下滑的原因，与同行业可比公司的差异及原因；

1、公司及同行业最近三年存货周转率情况如下表所示

公司简称	2025 年	2024 年	2023 年
阿拉丁（688179）	0.47	0.40	0.39
毕得医药（688073）	0.85	0.89	1.07
皓元医药（688131）	1.18	1.02	1.00
安谱实验（832021）	3.08	3.03	2.62
同行业平均值	1.40	1.34	1.27
泰坦科技（688133）	1.88	2.24	2.36

公司最近三年的存货周转率为 2.36、2.24、1.88，同行业最近三年存货周转率平均值为 1.27、1.34、1.40。公司存货周转率高于同行业平均水平，且远高于阿拉丁、毕得医药及皓元医药，同时同行业中毕得医药最近三年存货周转率持续下降。与同行业相比公司存货周转率的变动趋势与同行业不存在重大差异，且公司存货周转率远高于同行业平均值。

公司最近三年存货周转率呈现出下降趋势，其中 2024 年存货周转率较上年度差异较小，仅下降 5.08%；2025 年存货周转率较上年度下降较多，下降 16.07%。主要原因如下：

（1）最近 3 年，受宏观经济增速放缓、行业周期性波动等多重因素的影响，科学服务行业整体出现周期性下行，下游客户需求下降，导致公司产品销售放缓，存货出货量减少。特别是 2025 年度公司进行经营策略调整，强化客户需求与公司能力的匹配，在经营中主动放弃部分难以盈利或占用资金周期较长的客户订单，使得营业收入出现下滑，同时降低了存货的出货量，公司 2025 年营业成本较 2024 年同比下降 13.54%，但是公司为保持市场的竞争力及市占率，存货库存量并未下降，是公司 2025 年存货周转率下降的主要原因。同行业公司存货周转率亦受到行业周期影响，呈现不同程度下滑趋势或保持低水平。

(2) 公司在自主开发自主品牌的基础上，同时通过投资并购不断丰富自主品牌产品线及全球市场。其中 2025 年 12 月 19 日公司完成对英国试剂公司 Apollo Scientific Limit 的收购，逐步打开英国市场。2025 年 12 月 31 日 Apollo Scientific Limit 的存货公允价值为 4,791.64 万元，合并日（2025 年 12 月 19 日）至资产负债表日（2025 年 12 月 31 日）的营业成本 185.97 万元。合并 Apollo Scientific Limit 导致 2025 年合并报表中存货增加 4,791.64 万元，营业成本仅增加 185.97 万元，进一步降低了 2025 年度的存货周转率。

三、结合产品市场价格、可变现净值、存货周转效率及同行业可比公司情况，详细说明存货跌价准备的计提政策、测算过程、关键参数及依据，论证存货跌价准备计提的充分性、合理性，并说明公司主动放弃业务涉及的存货内容、跌价准备计提情况；

（一）、存货跌价准备的计提政策、关键参数及依据

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

库存商品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

（二）、存货计提跌价准备测算过程

1、公司存货产品的主要分类

公司存货主要分为原材料、库存商品、低值易耗品、在产品及发出商品，其中库存商品按产品线可以分为科研试剂、特种化学品、科研仪器及耗材，原材料主要为尚未分装加工的试剂产品及尚未组装完成的科研仪器零部件；低值易耗品主要为直接包装材料；在产品主要为公司实验室建设及信息化服务项目在验收前发生的采购支出；发出商品为已发出尚未签收的产成品。2025 年末，库存商品是存货的主要来源，占比为 93.60%。

2、结合产品特性，公司各类存货可变现净值的确认

(1) 公司存货中科研试剂、特种化学品及科研试剂的原材料，按照产品特征可以分为化学试剂和生物试剂。

①化学试剂保质期较长，无明确的过期时间，存货的跌价风险主要来自于市场价格的下落。针对化学品公司会根据每个存货的类别、批次在系统中设置复检周期（3个月、半年、一年、二年等不同时间），到达复检周期节点的产品，ERP系统会提前1个月生成检测任务提醒分析部人员进行复检；检测不合格的产品由产品部人员与OEM厂商一起进行纯化或其他处置；无法进行纯化操作的，由产品部人员分类为效用期外存货，全额计提存货跌价准备，或者直接安排专业废弃物处置公司进行回收销毁等。

②生物试剂的保质期根据具体产品的类别有效期一般在3个月至5年，公司根据具体的产品信息设置生物试剂的有效期，产品部定期更新生物试剂有效期外的产品清单。对于在资产负债表日有效期外的生物试剂，公司全额计提存货跌价准备或者直接安排专业废弃物处置公司进行回收销毁等。

对于效用期较短的生物试剂，公司根据产品的市场、货期、毛利率等情况设置科学的存货管理及备货政策。截至2025年12月31日公司存货中生物试剂存货账面余额为9,024.60万元，占存货余额的8.20%，占比较小。生物试剂库龄在1年以内、1-2年、2年以上的金额分别为6,936.90万元、1,788.46万元、299.23万元，其中2年以上生物试剂的金额仅为299.23万元仅占生物试剂的3.32%，占比较小。公司对效用期外的生物试剂已全额计提存货跌价准备。

(2) 公司科研仪器耗材类存货、科研仪器原材料及包装物等产品在外观包装完整的情况下保质期较长，存货的跌价风险主要来自于市场价格的下落。

公司效用期内的存货可变现净值分两类进行测算，第一类为直接对外销售的存货，主要为直接对外销售的库存商品、发出商品，该类存货按不含税估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值；第二类为需后续加工的存货，主要为在产品、部分原材料等，该类存货按不含税估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值。

第一类存货计算公式如下：

存货的可变现净值=估计售价-估计的销售费用和相关税费

该类存货估计售价参照公司最新售价及市场价格测算确定；估计的销售费用及相关税费根据对应公司 2025 年销售费用率及相关税费费率测算。

第二类存货计算公式如下：

存货的可变现净值=估计售价-至完工估计将发生的成本-估计的销售费用和相关税费

该类存货估计售价参照公司最新售价及市场价格测算确定，估计的销售费用及相关税费根据对应公司 2025 年销售费用率及相关税费费率测算。其中在产品为实验室建设和信息化服务类项目完工验收前发生的相关支出，按照单个合同进行核算，因此在产品估计售价主要来源于已签订的合同价格。

（三）、同行业存货跌价准备的计提政策及周转效率

1、同行业存货跌价准备的计提政策

公司简称	存货跌价准备的计提政策
毕得医药 (688073)	<p>资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：1)产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；2)需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
安谱实验 (832021)	<p>资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。</p>

公司简称	存货跌价准备的计提政策
皓元医药 (688131)	<p>资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。</p> <p>①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。</p> <p>②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。</p> <p>③本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。</p> <p>④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>

2、公司同行业存货周转效率详见本回复“二、分析近三年存货周转率持续下滑的原因，与同行业可比公司的差异及原因”。公司存货周转率，高于同行业存货周转率。

（四）、说明公司主动放弃业务涉及的存货内容、跌价准备计提情况

公司所处的科学服务行业具有产品种类繁多、客户需求多样性的特点。截至2025年底公司累计服务超过6万家客户，超过100万科研人员，支持众多生物医药、新材料、新能源、节能环保、高端装备制造等领域企业的前沿研发，同时也是行业内产品最丰富的公司之一。2025年公司调整经营策略，对订单及服务进行精细化管理，主要体现在（1）持续优化仓储、配送等环节的流程细节，围绕供应链管理、客户结算、供应商结算等环节，全方位进行降本增效。（2）逐步执行“大产品、大客户、大订单”战略：针对市场需求总量大、进口替代性强的细分产品线，建立匹配的产品线竞争能力；围绕各行业领域的重点客户进行业务拓展，提升大客户的综合服务能力，进一步提升大客户的市场占有率；在现有平台型服务订单优势基础上，强化项目型大订单、单产品大订单及年度持续型大订单突破，确保销售收入的持续提升。在上述经营策略的指导下，公司结合供应链管理信息、仓储、配送等环节的流程细节将公司的内部资源，首先完成大客户、大订单及高毛利订单，对不符合公司战略的订单比如运费较高的订单、未在公司正常配送线路的订单，公司在完成大客户、大订单及高毛利订单有剩余内部资源时才会承接

上述订单，否则将主动放弃上述订单。因此公司主动放弃业务不涉及具体的存货内容不影响公司存货跌价准备计提情况。

综上所述，公司存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，且公司存货周转率高于同行业平均水平，公司存货跌价准备计提充分。

四、说明跌价准备转回或者转销涉及的存货类别或性质、跌价准备的计提时间、报告期转回的具体原因，存在 2024 年计提的存货跌价准备在本报告期转回的，结合转回的确定依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备计提的合理性；

（一）说明存货跌价准备转回或转销涉及的存货类别或性质、存货跌价准备的计提时间、报告期转回的具体原因。

1、报告期期末，公司存货跌价准备计提和转销或转回情况：

项 目	2024/12/31	本期增加金额	本期减少金额		2025/12/31
		计提	本期转销	本期转回	
原材料	15.56	141.49	1.86	0.04	155.15
低值易耗品	50.48	10.64	6.48	9.09	45.55
在产品		6.57			6.57
库存商品	2,190.83	4,072.58	999.21	976.16	4,288.05
发出商品	5.88	4.05	5.88		4.05
合计	2,262.75	4,235.33	1,013.43	985.29	4,499.36

2、公司存货跌价准备计提逻辑、计提时点报告期转回的具体原因如下：

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

公司存货跌价准备转销的原因如下：对于已经计提存货跌价准备的原材料及低值易耗品，当其重新领用或销售时，结转相关销售成本并转销相关存货跌价准备；对于已经计提存货跌价准备的库存商品、在产品及发出商品，当其对外销售时，结转相关销售成本并转销计提相关存货跌价准备。

公司存货跌价准备转回的情况如下：对于已经计提存货跌价准备的存货，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价

值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回。报告期对于已经计提存货跌价准备转回的主要原因为市场价格的恢复，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回。

(二) 2024 年计提的存货跌价准备在本报告期转回的，结合转回的确定依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备计提的合理性；

1、2024 年计提的存货跌价准备在本报告期转回的主要存货种类

项 目	2025 年度计提	2024 年计提本期转回	转回占计提比例
原材料	141.49	0.04	0.03%
低值易耗品	10.64	9.09	85.43%
在产品	6.57		
库存商品	4,072.58	976.16	23.97%
发出商品	4.05		
合计	4,235.33	985.29	23.26%

2、存货跌价准备在本报告期转回的主要具体产品及市场变动情况：

单位：人民币元

产品名称	期初账面价值	期初跌价金额	本期转回金额	2024 年年末预计售价	2025 年年末预计售价
BUTYL GLYCOL ETHER 乙二醇丁醚 (散水)	3,408,986.59	727,694.49	727,694.49	9.47	14.16
胎牛血清 澳洲原装进口 Fetal Bovine Serum, qualified, Australia	751,990.80	83,354.47	75,776.79	6,902.65	7,610.62
4-氯-5-氟-1H-吡啶-2-羧酸甲酯	78,383.04	43,969.31	43,969.31	1,628.32	9,028.08
三羟甲基氨基甲烷	80,708.96	55,506.89	55,506.89	376.57	1,665.28
硝酸(易制爆)	230,600.40	26,731.58	26,731.58	672.66	898.40
合计	4,550,669.79	937,256.74	929,679.06		

注：由于公司存货具有种类多，单位价值小的特点，以上仅列是本期转回的主要产品情况。

公司 2024 年计提存货跌价准备在 2025 年转回的金额占 2025 年计提存货跌价准备的 23.26%，占比较低。2024 年计提的存货跌价准备在本报告期转回的主要种类为库存商品，依据主要为最新售价及市场价格上涨所致。截至 2025 年底公司销售的产品 SKU 超过 700 万，是行业内产品最丰富的公司之一，同时拥有 Adamas（高端试剂）、Adamas-life（高端生物试剂）、General-Reagent（通用试剂）、Titan Scientific（实验室仪器、实验耗材）、Titan Scientific Lab（实验家具）、Titan SRM（科研信息化）、Tichem（特种化学品）、TEDIA（高纯溶剂）、RADOBIO（科学仪器）、MAGAL（科学仪器）、Clinx（科学仪器）、Deepflow（纯水系统）、Yetta Bio（食品快检）、Enormicro（色谱分离）等 14 个自主品牌，存货种类及数量较多。公司在每个资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量并计提存货跌价准备，但是由于公司产品品牌、产品线及存货的种类较丰富，存在少量产品在 2024 年计提存货跌价准备后，2025 年度由于市场供需的变化存在价格恢复情况，因此在 2025 年度予以转回。

综上所述，公司 2024 年度在资产负债表日存货已按照成本与可变现净值孰低计量，足额计提了存货跌价准备。由于公司产品线及存货种类较多，2025 年度存在少量产品由于细分市场供需的变化存在价格恢复情况，公司在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回。公司前期存货跌价准备计提是合理的。

五、请年审会计师说明对公司报告期末存货的盘点程序及比例，是否实施了有效程序并获得充分适当的审计证据。

（一）、年审会计师执行的监盘程序及盘点方法包括但不限于：

1、向公司管理层了解公司的存货管理制度，包括但不限于存货内容、性质、各存货项目的重要程度、存放场所及日常存货盘点的具体安排和实际执行情况。

2、在 2025 年末，与公司管理层沟通盘点及监盘相关事项，获取公司盘点计划，了解仓储地点及库存状态，并制定存货监盘计划。

3、获取公司最新的存货结存明细，观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货已经适当整理和排列，检查存货是否附有盘点标识、是否损毁或残次、是否存在未纳入盘点范围的存货。

4、监盘过程中，核对存货的标签、与监盘表记录的名称及规格是否一致，核对存货数量与监盘表记录是否一致。

5、监盘过程中随机选取样本，通过检查及计数的方式验证存货型号、数量及内容的准确性。

6、选取存货明细表中存货追查至实物，以验证存货的存在认定，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性。

7、针对盘点日不是资产负债表日的，获取盘点日与资产负债表日之间的存货变动记录，测试记录的准确性。

(二)、报告期末存货的盘点比例

截止 2025 年末，公司存货的监盘情况如下：

项目	账面余额	占比	具体内容	是否实施监盘	监盘比例
原材料	3,600.66	3.27%	尚未加工及分装的试剂及科研仪器零部件	是	58.96%
库存商品	103,012.80	93.60%	科研试剂、特种化学品、科研仪器及耗材	是	58.96%
低值易耗品	1,392.13	1.26%	包装材料	是	77.67%
在产品	1,737.36	1.58%	实验室建设和信息化服务类项目完工验收前发生的相关支出	不适用	
发出商品	318.58	0.29%	在途或尚未签收商品	不适用	
合计	110,061.53	100.00%			55.30%

2025 年底，公司存货以库存商品为主，占比为 93.60%，公司库存商品、原材料及低值易耗品均存放在自有仓库中，我们对上述存货执行监盘程序，总体监盘比例为 55.30%。同时对不适用盘点程序在产品及发出商品，检查其销售合同、出库单及期后签收情况。

我们认为，通过执行上述程序已获取了关于公司存货项目认定的充分、适当审计证据。

年审会计师核查程序及核查意见：

(一) 我们按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项我们执行的主要程序如下：

1、了解和评价管理层与存货跌价准备计提相关的内部控制设计和运行的有效性。

2、向公司管理层了解存货的采购以及备货策略、公司所处行业的市场波动情况、存货构成及余额变动的原因、关于存货消化采取的相关措施；并结合公司的采购、生产和销售情况分析其合理性。向公司财务负责人了解公司存货跌价准备的计提政策、计提过程。

3、获取并核查公司的存货跌价准备的计算表、存货库龄明细表，结合资产负债表日销售价格等复核公司的存货跌价准备，核查公司存货跌价计提的充分性。获取了公司存货的成本明细构成，结合产品的近期销售价格和同类产品市价情况，检查存货可变现净值的准确性及相应减值准备计提的充分性。获取存货跌价准备在本报告期转回明细，确认转回的确定依据是否充分、前期存货跌价准备计提是否合理。

4、对期末的存货执行监盘程序，观察公司仓库存货的状态，检查存货是否存在损坏、过期、技术淘汰等情况。

5、分析复核存货周转效率及与同行业对比情况。

（二）基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司已列示存货各科目细分情况，包括具体构成、库龄、期后结转情况等。

2、公司存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，且公司存货周转率高于同行业可比公司平均水平。本年度公司存货跌价准备计提相关政策与前期一致，存货跌价准备计提具有充分性、合理性，前期存货跌价准备计提合理。

3、通过执行监盘程序已获取了关于公司存货项目认定的充分、适当审计证据。

问题 4、关于应收账款。

年报显示，公司 2025 年末应收账款账面价值为 66,742.40 万元，占流动资产比例为 22.41%，占营业收入比例为 26.47%。报告期内，公司主要客户均为高校、科研院所、政府机构和企业研发检测部门。其中，2-3 年账龄的应收账款余额 0.40 亿元，较上年同期的 0.20 亿元增长 95.42%。

请公司：（1）区分企业类客户与政府类客户（包括高校、科研院所、政府机构），披露应收账款账龄结构、余额，说明 2-3 年账龄应收账款大幅增长的原

因及合理性；（2）区分企业类客户与政府类客户，披露前十大欠款方名称、交易背景、是否为关联方、销售金额、账龄、逾期情况及期后回款情况；（3）结合客户信用状况变化、历史回款情况及同行业可比公司坏账计提比例，说明公司坏账准备（包括单项计提与组合计提）的计提政策、依据、关键参数及测算过程，论证坏账准备计提的充分性、审慎性；（4）结合公司对企业类客户和政府类客户信用政策、历史回款情况等，分析公司对企业类客户和政府类客户采取相同坏账准备计提政策和比例的原因及合理性。

回复：

一、分企业类客户与政府类客户（包括高校、科研院所、政府机构），披露应收账款账龄结构、余额，说明 2-3 年账龄应收账款大幅增长的原因及合理性。

（一）公司报告期内应收账款结构及余额如下表所示：

1、2025 年末应收账款余额及账龄结构

客户分类	2025/12/31 应收账款余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年及以上
政府类客户	26,651.45	20,656.09	4,476.76	808.77	480.35	153.04	76.45
企业类客户	47,183.62	38,426.23	3,546.11	3,175.87	646.65	343.33	1,045.42
合计	73,835.07	59,082.32	8,022.87	3,984.64	1,127.00	496.37	1,121.87

2、2024 年末应收账款余额及账龄结构

客户分类	2024/12/31 应收账款余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年及以上
政府类客户	25,364.76	21,795.57	2,359.57	839.70	259.84	35.09	75.00
企业类客户	50,102.45	40,427.98	5,844.79	1,194.44	677.08	1,128.74	829.41
合计	75,467.21	62,223.55	8,204.36	2,034.14	936.92	1,163.83	904.41

公司 2025 年公司应收账款余额为 73,835.07 万元较 2024 年下降 2.16%，其中 2-3 年账龄应收账款较上年度增长 1,950.50 万元，占应收账款余额的 2.64%。从客户类型来看，政府类客户应收账款账龄较上年度未有明显变化，2-3 年应收账款增加主要为企业类客户。主要原因系随着行业融资环境收紧，行业整体应收账款

周转放缓，部分客户 2024 年、2025 年因资金紧张，还款周期相应拉长，导致公司企业类客户 2-3 年应收账款余额上升。政府类客户受整体环境影响较小因此未有明显变化，符合公司客户群体特征及行业所处的整体环境情况，具有合理性。同时公司已进一步加强应收账款管理，系统性推进应收账款清收工作、重点监控高风险项目的回款进度及密切跟踪客户信用状况变化。

二、分企业类客户与政府类客户，披露前十大欠款方名称、交易背景、是否为关联方、销售金额、账龄、逾期情况及期后回款情况；

1、2025 年度公司企业类客户与政府类客户前十大欠款方信息如下表所示：

名称	交易背景	是否为关联方	应收账款余额	销售金额	账龄	逾期情况	期后回款情况
企业类客户：							
宁波泓韵新材料科技有限公司	销售商品	否	1,060.17	1,745.28	1 年以内		364.00
北旭（湖北）电子材料有限公司	销售商品	否	566.48	2,569.24	1 年以内		566.48
材翼新材料科技（苏州）有限公司	销售商品/项目服务	否	491.72	400.72	1 年以内、1-2 年	218.80	0.76
西格玛奥德里奇（上海）贸易有限公司	销售商品	否	410.75	1,571.29	1 年以内		410.75
上海凯莱英生物技术有限公司	销售商品	否	371.35		1 年以内		316.13
上海凯莱英生物制药有限公司	销售商品	否	367.95		1 年以内		150.29
保定储宇商贸有限公司	销售商品	否	366.61		5 年及以上	366.61	
上海子瑞化工有限公司	销售商品	否	323.86	342.45	1 年以内		25.73

名称	交易背景	是否为关联方	应收账款余额	销售金额	账龄	逾期情况	期后回款情况
上海政星发国际贸易有限公司	销售商品	否	304.26	385.05	1年以内		
信达生物制药（苏州）有限公司	销售商品	否	299.49	972.48	1年以内		299.49

政府类客户：

上海交通大学	销售商品/ 项目服务	否	775.24	1,669.96	1年以内		389.26
华东理工大学	销售商品/ 项目服务	否	633.77	922.83	1年以内、1-2年	18.65	205.14
苏州大学	销售商品	否	532.72	527.39	1年以内		61.58
上海大学	销售商品	否	447.36	247.94	1年以内、1-2年	168.06	43.77
上海应用技术大学	销售商品/ 项目服务	否	426.95	479.20	1年以内		64.11
东华大学	销售商品	否	389.35	342.92	1年以内、1-2年	0.54	94.47
同济大学	销售商品	否	386.51	344.20	1年以内		89.84
上海中医药大学	销售商品	否	378.81	499.96	1年以内		35.06
上海科技大学	销售商品	否	369.89	314.09	1年以内、1-2年	19.66	103.82
石河子大学	销售商品/ 项目服务	否	349.78	1,137.24	1年以内		21.59

公司会综合考虑客户单位的信用状况，例如企业客户的规模、资质、行业等级等方面；同时公司还考虑客户采购产品的类别（产品毛利率的高低）、历史交易记录、采购频率、采购规模等方面因素，根据具体情况制定相应的信用政策。公司前十大企业客户逾期情况较少，其中企业类客户保定储宇商贸有限公司关联公司处于破产清算中无力偿还公司应收账款，公司已单项全额计提跌价准备，其

他客户期后陆续回款中。政府类客户由于付款审批程序较长及采购课题组较多等原因存在部分客户出现逾期情况，逾期款项大部分已收回，且期后正在正常回款中。针对逾期客户，公司已结合期后回款状况及公司催款制度进行积极催收。

三、结合客户信用状况变化、历史回款情况及同行业可比公司坏账计提比例，说明公司坏账准备（包括单项计提与组合计提）的计提政策、依据、关键参数及测算过程，论证坏账准备计提的充分性、审慎性；

（一）、公司客户信用状况变化、历史回款情况及同行业可比公司坏账计提比例情况

1、公司应收账款历史回款情况及客户信用状况如下：

项目	金额	截至 2026 年 4 月 30 日累计回款金额	回款占比	未回款占比
2023 年末应收账款	79,164.38	71,549.96	90.38%	9.62%
2024 年末应收账款	75,467.21	61,538.16	81.54%	18.46%
2025 年末应收账款	73,837.05	33,208.19	44.97%	55.03%

截至 2026 年 4 月 30 日，公司 2025 年末的应收账款回款率为 44.97%，低于前两年回款率主要为 2026 年 1-4 月受春节假期的影响，实际的回款时间不足 4 个月，且公司下游高校及科研院所客户在 1-4 月假期普遍长于企业类客户因此 2025 年 1-4 月份回款比率较低。

公司针对客户日常性、重复性采购的标准产品，公司会根据决策群体的不同，区别制定信用政策。一方面，公司会综合考虑客户单位的信用状况，例如企业客户的规模、资质、行业的等级等方面；另一方面，公司还考虑客户采购产品的类别（产品毛利率的高低）、历史交易记录、采购频率、采购规模等方面因素，根据具体情况制定相应的信用政策，结合公司最近两年的历史情况及客户资质，公司最近两年客户信用状况未发生重大改变。

2、公司与同行业上市公司坏账准备政策的对比情况如下：

账龄	阿拉丁	毕得医药	皓元医药	安谱实验	泰坦科技
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	20.00%	20.00%	20.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	50.00%	50.00%	50.00%	30.00%

3-4 年	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%
4-5 年	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司的坏账计提政策与同行业可比公司的坏账计提政策不存在较大差异，高于同行业阿拉丁。

(二)、说明公司坏账准备（包括单项计提与组合计提）的计提政策、依据、关键参数及测算过程，论证坏账准备计提的充分性、审慎性；

1、公司坏账准备计提政策

(1) 单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	应收款项账面余额 400 万元（含 400 万元）以上款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

(1) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

组合名称	坏账准备计提方法
账龄组合	账龄分析法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

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

(3) 单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	公司对于单项金额虽不重大但具备以下特征的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

2、公司坏账准备计提政策相关参数及测算过程

公司结合应收账款的历史回款情况，计算历史应收账款迁徙率，基于谨慎性的原则，结合当前市场情况以及对未来情况的预测，通过计算应收账款的平均迁徙率，对账龄组合下的预计损失率进行判断和预估。通过应收账款迁徙率方式计算出的历史损失率低于原来的账龄计提比例，基于谨慎性和一致性原则，公司对损失率不进行调整，2025年按照账龄计提比例作为预期损失率。关键参数及测算过程如下：

账龄	转化率平均值	测算历史损失率	原历史损失率
1年以内	8.33%	0.80%	5.00%
1-2年	44.75%	9.65%	10.00%
2-3年	69.94%	21.56%	30.00%
3-4年	53.83%	30.83%	50.00%
4-5年	57.27%	57.27%	80.00%
5年以上		100.00%	100.00%

综上所述，公司坏账准备计提政策与同行业相比不存在重大差异，客户信用状况未出现明显变化，公司已结合应收账款的历史回款情况，计算历史应收账款迁徙率，基于谨慎性的原则，对账龄组合的预计损失率进行判断和预估，坏账准备计提具有充分性和审慎性。

四、结合公司对企业类客户和政府类客户信用政策、历史回款情况等，分析公司对企业类客户和政府类客户采取相同坏账准备计提政策和比例的原因及合理性。

1、公司对企业类客户和政府类客户信用政策如下：

公司制定信用政策时不简单按照客户是否为企业类客户和政府类客户制定不同的信用政策，而是按照客户的综合情况、历史采购情况、历史信用情况、产品类别、订单毛利率等综合制定更具体化的信用政策，具体方式如下：

针对客户日常性、重复性采购的标准产品，公司会根据决策群体的不同，区别制定信用政策。一方面，公司会综合考虑客户单位的信用状况，例如企业客户的规模、资质、行业的等级等方面；另一方面，公司还考虑客户采购产品的类别（产品毛利率的高低）、历史交易记录、采购频率、采购规模等方面因

素。针对客户个性化需求较高或者非日常重复性采购的产品或者服务，公司根据具体情况制定信用政策，一事一议。

2、企业类客户和政府类客户历史回款情况如下：

项目	客户类型	金额	历史回款金额	回款占比	未回款占比
2024 年末应收账款	企业类客户	50,102.45	41,651.95	83.13%	16.87%
	政府类客户	25,364.76	19,886.21	78.40%	21.60%
2025 年末应收账款	企业类客户	47,185.72	28,538.35	60.48%	39.52%
	政府类客户	26,649.35	4,669.84	17.52%	82.48%

从公司企业类客户和政府类客户历史回款情况来看，短期内企业类客户回款比率高于政府类客户。2025 年末应收账款截止到 2026 年 4 月末的回款率：企业类客户的回款比率为 60.48%，政府类客户的比例仅 17.52%，政府类客户的短期回款率远低于企业类客户，主要系高校、科研院所及政府类客户涉及的课题组较多，且付款审批流程一般长于企业类客户。但从整个回款周期来看，企业类客户和政府类客户回款比例趋于一致，2024 年末应收账款截止到 2026 年 4 月末的回款率：企业类客户和政府类客户分别为 83.13%、78.40%，未有明显差异。

3、同行业对企业类客户和政府类客户的坏账准备计提政策

公司名称	客户群体	是否区分企业类客户与政府类客户组合
阿拉丁 (688179)	公司下游客户较为分散，主要包括高等院校、科研院所及科研相关企业等机构客户	否
毕得医药 (688073)	公司客户主要包括境内外创新药企业、科研院所及 CRO 机构	否
皓元医药 (688131)	工具化合物和生化试剂主要客户是生物医药研究领域的高校、科研院所以及新药研发企业。分子砌块客户群主要是合成工具化合物和功能材料等客户群，合成化学、药物化学和材料化学科研院所和制药公司实验室	否
安谱实验 (832021)	公司专注食品安全、环境检测和药品检验等领域，为政府、第三方检测机构、高校、企业提供色谱产品、化学试剂、标准品、实验室用品、分析仪器配件及耗材综合服务	否

公司与同行业可比公司的坏账计提政策基本一致，均未单独区分企业类客户与政府类客户制定坏账计提政策。

综上所述，结合公司制定信用政策时不简单按照客户是否为企业类客户和政府类客户制定不同的信用政策。从整个回款周期来看，企业类客户和政府类客户回款比例趋于一致，及同行业公司也未对企业类客户和政府类客户采取不同的坏账准备计提政策。因此公司对企业类客户和政府类客户采取相同坏账准备计提政策和比例具有合理性。

年审会计师核查程序及核查意见：

（一）我们按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项我们执行的主要程序如下：

- 1、了解和评价销售与收款循环相关的内部控制设计和运行的有效性。
- 2、了解公司应收账款坏账准备会计政策及计提方法，并评价是否符合《企业会计准则》的相关规定。
- 3、了解公司不同销售模式的结算方式及信用政策，取得公司不同客户的具体信用政策，分析应收账款变动的原因，并查验应收账款期后回款情况。
- 4、取得报告期公司的坏账计提政策及应收账款坏账实际计提比例，与同行业可比公司予以比对分析。
- 5、获取并检查公司应收账款账龄明细表，复核账龄分类的准确性。根据客户信用状况变化、历史回款情况复核坏账计提依据、关键参数及测算过程。

（二）基于执行的审计程序，我们认为：

- 1、公司已按企业类客户与政府类客户分别披露应收账款账龄结构、余额，同时按企业类客户与政府类客户分别披露前十大欠款方名称、交易背景、是否为关联方、销售金额、账龄、逾期情况及期后回款情况，相关信息披露正确。随着行业融资环境收紧，行业整体应收账款周转放缓，公司 2-3 年账龄应收账款大幅增长具有合理性。
- 2、结合客户信用状况变化、信用政策、历史回款情况、计提依据、关键参数及同行业可比公司坏账计提比例，公司坏账准备计提的充分，公司对企业类客户和政府类客户采取相同坏账准备计提政策和比例具有合理性。

问题 5、关于固定资产。

年报显示，公司 2025 年末固定资产账面价值为 122,379.23 万元，占非流动资产比例为 64.59%，同比增长 193.43%，主要系泰坦科技生命科学总部园项目、宜

昌泰坦科技湖北宜昌工业用地项目一期、二期等项目在建工程转固所致。2022年至2025年，公司在建工程余额分别为25,488.64万元、33,012.42万元、56,187.83万元、11.71万元，2025年末公司在建工程基本全部转固。

请公司：（1）分项目说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括转固时点、具体依据、达到预定可使用状态的时点，补充最近三年在建工程的建设进度及投入情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（2）结合新投产基地的实际运营情况、产能利用率、产销率、在手订单及市场竞争格局，量化分析新增固定资产规模与业务规模的匹配性，说明是否存在产能闲置或资产减值风险；（3）补充披露近三年公司固定资产折旧政策及减值测试方法，与同行业公司是否存在差异。

回复：

一、分项目说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括转固时点、具体依据、达到预定可使用状态的时点，补充最近三年在建工程的建设进度及投入情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

1、在建工程转入固定资产的具体情况

本期公司固定资产增加中由在建工程转入固定资产的金额及构成如下：

项目	房屋及建筑物	机器设备	电子设备	合计
在建工程转固	75,800.66	7,827.80	182.01	83,810.47

本期在建工程转入固定资产的金额为83,810.47万元，主要为房屋建筑物及机器设备。其中重要项目的转固时点、具体依据、达到预定可使用状态的时点等相关信息如下：

序号	项目名称	资产类型	主要工程及用途	建设周期（月）	转固金额	转固时点	转固依据	达到预定可使用状态的时点
1	泰坦科技生命科学总部园项目	房屋建筑物	办公、研发、生产及仓储	43	36,800.31	2025年7月	竣工验收报告、装修完工报告	竣工验收后装修主体完成可投入使用时点
2	宜昌泰坦科技湖北宜昌工业用地项目一期	房屋建筑物	科研楼、仓库、洁净车间及公共工程	40	22,842.18	2025年1月	竣工验收报告、竣工验收报告、装修完工报告	竣工验收后装修主体完成可投入使用时点

序号	项目名称	资产类型	主要工程及用途	建设周期(月)	转固金额	转固时点	转固依据	达到预定可使用状态的时点
3	宜昌泰坦科技湖北宜昌工业用地项目二期	房屋建筑物	生产线及配套生产车间		15,034.66	2025年6月	竣工验收报告、试运行报告开始试生产	竣工验收后,改造完成可以开始试生产时点
	宜昌泰坦科技湖北宜昌工业用地项目二期	机器设备			7,009.52	2025年6月	设备验收单、开始试生产	设备验收后,开始试生产时点
合计					81,686.67			

2、最近三年在建工程的建设进度及投入情况,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

近三年上述重大在建工程的建设进入及投入情况如下:

项目名称	2023年度		2024年度		2025年度	
	工程进度	当期增加	工程进度	当期增加	工程进度	当期增加
泰坦科技生命科学总部园项目	25.00%	8,832.35	62.00%	12,230.24	100.00%	15,338.77
宜昌泰坦科技湖北宜昌工业用地项目一期	61.00%	12,970.77	95.00%	9,202.80	100.00%	
宜昌泰坦科技湖北宜昌工业用地项目二期			40.00%	10,728.42	100.00%	11,315.76
合计		21,803.12		32,161.46		26,654.53

综上所述,公司在建工程严格按照企业会计准则及公司固定资产相关管理制度执行,于在建工程达到预定可使用状态的时转入固定资产核算,相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、结合新投产基地的实际运营情况、产能利用率、产销率、在手订单及市场竞争格局,量化分析新增固定资产规模与业务规模的匹配性,说明是否存在产能闲置或资产减值风险;

1、新投产基地的实际运营情况

2025年公司投入使用两个新基地,分别是位于湖北省宜昌市高新区的“高端

科研试剂研发生产基地项目”和位于上海市奉贤区综合保税区的“泰坦科技生命科学总部园项目”，其中，“高端科研试剂研发生产基地项目”的一、二期均已投入使用；“泰坦科技生命科学总部园项目”的办公及部分研发、生产已投入使用，剩余部分研发、生产需待相关研发、生产设备安装调试完成后投入使用。

2、新投产基地的产能利用率、产销率、在手订单及市场竞争格局，量化分析新增固定资产规模与业务规模的匹配性

（1）高端科研试剂研发生产基地项目

本项目位于宜昌高新区白洋园区，占地面积约 150 亩，生产内容主要包含高端试剂和通用试剂分装与复配、试剂精馏纯化、医药中间体中试合成、功能材料、高端耗材制造等。

高端科研试剂研发生产基地项目分两期分别于 2025 年 1 月第一期工程（科研楼、仓库、洁净车间及公共工程）和 2025 年 6 月第二期工程（生产线配套生产车间）转入固定资产。2025 年 6 月生产线调试完成后开始进入试生产阶段。截至 2026 年 5 月 29 日，通用试剂生产线已经完成 10 种以上核心产品的分装调试工作，高端试剂生产线完成部分种类产品的分装调试工作，制备级试剂纯化工艺调试也稳步推进，功能材料-填料、粉体材料和生产配套原料试剂的生产工艺也按计划进度稳步进行。

由于宜昌项目属于新建项目，产能建设需要一个逐步爬坡的过程，产能形成后，还需要同步推动市场推广逐步消化产能。公司预计到 2026 年年底，项目实际形成产值 1.7 亿左右，产销率超过 95%。未来 3 年产能会得到进一步的消化吸收，预计 2028 年实现满产，产能利用率达到 100%。

（2）泰坦科技生命科学总部园项目

本项目于 2022 年 6 月在奉贤综合保税区内购置 82.7 亩土地，折 55,154.7 平方米，新增建筑面积 66,200.00 平方米。本项目聚焦生物医药、新材料、大健康、基础研究等领域的研发升级，实现生物高端试剂耗材、高端仪器的研发、生产、检测、储备以及进出口一体化业务，形成以生命科学方向为主，集研发制造、进出口以及物资储备功能于一体的综合保税区生命科学产业基地，为客户提供自研产品、第三方高端产品以及配套的研发技术、通报关等服务。

建设项目细分类别如下表：

序号	项目大类	细分类别	具体平台名称
1	科学服务研发转化功能型平台	科研试剂研发制造类	高洁净等级实验室/制造平台
			先进反应制备平台
		科研仪器研发制造类	精密加工技术综合平台
			关键核心部件研发制造平台
		功能辅助类	科研动物体外平台
分析检测综合技术平台			
2	科研物资战略储备基地	不适用	不适用
3	科研物资进出口通报关平台	不适用	不适用

项目经过3年的建设，于2025年7月工程主体建设完成，办公场地于2025年11月底装修完成并投入使用。由于建筑工程受各类审核、天气环境等因素的影响，项目进度较预期有所延迟，部分设备的购买安装进度延后，另外设备购置受价格波动、供应商的产能等因素影响。因此设备购置及安装预计较原延长时间内仍有延后，涉及的研发、生产主体功能尚未完全投入使用。

截至目前高洁净等级实验室/制造平台和先进反应制备平台涵盖的色谱耗材研发生产线、生物检测试剂盒生产线、已经调试完成并开始步入试生产阶段。分析检测综合技术平台的相关设备已到位，尚在安装调试阶段。精密加工技术综合平台、关键核心部件研发制造平台涵盖的生物培养箱、光学成像设备、纯化设备生产线及核心零部件生产线的设备由于和工艺结合比较精密，在陆续到位，并集中进行调试。配套的仓储及报关平台建设已完成，并进行了流程试运行，需待产品批量生产制造后完全投入使用。整体来看，“泰坦科技生命科学总部园项目”预计在2027年全面投入使用并产生相关的收入。

3、是否存在产能闲置或资产减值风险

公司根据未来产能建设和逐步释放的过程对项目收入、净利润、息税前利润和营业现金流量进行测算，具体数据如下：

(1) 高端科研试剂研发生产基地项目

项 目	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2030年之后
营业收入	17,471.10	33,618.50	62,110.00	62,110.00	62,110.00	62,110.00
减：营业成本	14,962.94	27,238.23	48,718.50	48,718.50	48,718.50	48,718.50

项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2030 年之后
税金及附加	44.37	109.62	227.54	227.54	227.54	227.54
销售费用	38.00	38.00	48.00	48.00	48.00	48.00
管理费用	475.00	503.00	533.80	567.68	604.95	604.95
研发费用	380.00	408.00	438.80	472.68	509.95	509.95
财务费用	625.00	555.00	485.00	380.00	240.00	240.00
营业利润	945.80	4,766.66	11,658.36	11,695.60	11,761.06	11,761.06
所得税	236.45	1,191.66	2,914.59	2,923.90	2,940.27	2,940.27
净利润	709.35	3,574.99	8,743.77	8,771.70	8,820.80	8,820.80
息税前利润	1,575.80	5,326.66	12,148.36	12,080.60	12,006.06	12,006.06
加：折旧及摊销	1,786.82	1,786.82	1,786.82	1,786.82	1,786.82	1,786.82
减：资本性支出	70.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
营业现金流量	3,292.62	7,013.48	13,835.18	13,767.42	13,692.89	13,692.89
折现系数	0.9380	0.8253	0.7261	0.6388	0.5620	4.1145
折现值	3,088.43	5,787.91	10,045.37	8,794.80	7,695.92	56,339.38
折现值合计						91,751.82

从测算的结果来看，销售收入从 2026 年 17,471.10 万元开始逐步释放，到 2028 年达到设计产能并完全释放，销售收入达到 62,110.00 万元。未来现金流折现值合计 91,751.82 万元，完全能覆盖已有投入，无资产减值风险。

(2) 泰坦科技生命科学总部园项目

项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2030 年之后
营业收入	2,465.00	14,424.17	22,724.09	34,473.03	51,621.50	51,621.50
减：营业成本	1,227.69	7,553.54	11,785.70	17,917.98	27,014.79	27,014.79
税金及附加	20.04	111.51	177.46	268.60	399.35	399.35
销售费用	1,698.76	3,837.51	4,172.64	4,413.93	4,593.94	4,593.94
管理费用	973.49	2,046.74	2,153.73	2,240.63	2,312.51	2,312.51
研发费用	460.59	1,448.77	1,502.67	1,558.77	1,617.16	1,617.16
财务费用	-11.00	-11.00	-11.00	-11.00	-11.00	-11.00

项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2030 年之后
营业利润	-1,904.57	-562.90	2,942.91	8,084.13	15,694.74	15,694.74
所得税	-476.14	-140.73	735.73	2,021.03	3,923.68	3,923.68
净利润	-1,428.43	-422.18	2,207.18	6,063.10	11,771.05	11,771.05
息税前利润	-1,904.57	-562.90	2,942.91	8,084.13	15,694.74	15,694.74
加：折旧及摊销	1,786.82	1,786.82	1,786.82	1,786.82	1,786.82	1,786.82
减：资本性支出	70.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
营业现金流量	-187.74	1,123.92	4,629.73	9,770.95	17,381.56	17,381.56
折现系数	0.9380	0.8253	0.7261	0.6388	0.5620	4.1145
折现值	-176.10	927.52	3,361.53	6,241.80	9,769.10	71,516.44
折现值合计						91,640.29

从测算的结果来看，销售收入从 2026 年 2,465.00 万元开始逐步释放，到 2030 年达到设计产能并完全释放，销售收入达到 37,289.00 万元。未来现金流折现值合计 91,640.29 万元，完全能覆盖已有投入，无资产减值风险。

三、补充披露近三年公司固定资产折旧政策及减值测试方法，与同行业公司是否存在差异。

1、近三年公司固定资产折旧政策及减值测试方法

公司固定资产主要为：房屋及建筑物、机器设备、电子设备、运输设备，折旧方法采用年限平均法，根据各类固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命、预计净残值。固定资产具体折旧政策如下：

资产类别	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	20-40	5.00	2.38-4.75
机器设备	3-10	5.00	9.50-31.67
电子设备	3-5	5.00	19.00-31.67
运输设备	3-10	5.00	9.50-31.67

近三年公司固定资产折旧政策未发生变化。

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》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。如果存在减值迹象，应当进行减值测试，估计资产的可收回金额。公司根据固定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孰高确定可收回金额，并结合《企业会计准则第8号-资产减值》中关于减值迹象的明细规定，以及固定资产的状态对固定资产进行了减值迹象的具体分析：

序号	企业会计准则规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司固定资产主要为房屋建筑物、机器设备等，公司固定资产处于正常使用状态，市价未发生大幅下跌。	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	公司业务正常发展，经营所处环境以及资产所处的市场在近期不存在重大不利变化，未对公司产生不利影响。	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	市场利率或者其他市场投资回报率未发生明显波动。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	期末，公司对固定资产进行了盘点，未发现存在陈旧过时或者实体损坏的情况。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司资产状况良好，不存在闲置、终止使用或计划提前处置的资产。	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	公司资产持续为公司带来经济效益，未发现资产的经济效益已低于或将低于预期的情况。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

2、固定资产折旧政策及减值测试方法，与同行业公司是否存在差异
公司同行业公司折旧政策及减值测试方法如下：

(1) 阿拉丁

①固定资产折旧政策：

类别	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋及建筑物	年限平均法	20-45	5	2.11-4.75

机器设备	年限平均法	10	5	9.5
运输设备	年限平均法	8	5	11.88
办公电子设备及其他	年限平均法	5	5	19

②固定资产减值测试方法：

公司在资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象，如果存在减值迹象的，以单项资产为基础估计其可收回金额，难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产可收回金额的估计，根据其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。

(2) 皓元医药

①固定资产折旧政策：

类别	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋建筑物	年限平均法	20-40	5	2.38-4.75
生产及研发设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
运输工具	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75
电子设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
办公设备及其他	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

②固定资产减值测试方法：

公司对固定资产于资产负债表日判断其是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，将估计其可收回金额，进行减值测试。可收回金额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。当资产的可收回金额低于其账面价值时，将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

综上所述，公司与同行业公司关于固定资产折旧及减值测试的会计政策不存在重大差异。

年审会计师核查程序及核查意见：

(一) 我们按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项我们执行的

主要程序如下：

- 1、查阅公司的固定资产折旧政策、折旧年限、残值率、减值测试方法等，与同行业公司相关政策进行比较分析；
- 2、分析公司固定资产折旧的会计核算是否合规，核查折旧计提的充分性；了解各期末公司对固定资产、在建工程执行减值测试的过程，复核公司有关固定资产减值测试过程、关键参数、判断依据的合理性；
- 3、获取并查阅公司固定资产台账、在建工程明细表、在建工程设备调试、验收记录以及与转固相关的凭证等；
- 4、对公司固定资产、在建工程进行监盘，核实资产是否真实存在及使用状态，实地查看主要生产设备、房屋建筑物使用情况及在建工程项目的建设情况，与固定资产、在建工程的财务账数据进行核对，检查固定资产、在建工程是否存在毁损、盘亏、长期闲置的情形；

（二）基于执行的审计程序，我们认为：

- 1、公司的各类别固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等要素与可比公司不存在重大差异，具备合理性，相关会计核算合规、折旧计提充分；
- 2、固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法合理，不存在闲置资产，固定资产不存在减值迹象；
- 3、公司在建工程转固及时，转固依据合理，不存在延迟转固的情况。

问题 6、关于商誉。

年报显示，期末公司商誉账面余额 15,261.95 万元。本期首次计提商誉减值准备 2,955.31 万元。本期上海迈皋科学仪器有限公司（以下简称上海迈皋）业绩承诺完成率-147.95%，本期计提商誉减值准备 1,313.46 万元；上海润度生物科技有限公司（以下简称上海润度）计提减值准备 1,641.85 万元，未披露业绩承诺完成率；上海勤翔科学仪器有限公司（以下简称上海勤翔）业绩承诺完成率 61.20%，本期未计提商誉减值准备。

请公司：（1）说明商誉对应被收购资产或业务组合的具体情况，包括收购时间、交易对价、业绩承诺及完成情况、近三年主要经营数据及变动趋势；（2）详细说明商誉减值测试的具体测算过程，包括资产组认定、预测期营业收入、收入

增长率、毛利率、费用率、折现率等关键参数的取值、依据及变化情况，对比说明预测业绩与实际业绩出现重大差异的原因；(3) 结合相关被收购公司业绩下滑趋势、在手订单、客户稳定性及核心竞争力，分析商誉减值是否充分，并充分提示相关风险。

回复：

一、说明商誉对应被收购资产或业务组合的具体情况，包括收购时间、交易对价、业绩承诺及完成情况、近三年主要经营数据及变动趋势；

(一)、商誉基本情况

序号	被购买方名称	合并时点	股权取得比例 (%)	交易对价	于购买日取得的可辨认净资产公允价值份额	商誉金额	商誉是否减值
1	上海迈皋	2024.10.31	50.00	2,000.00	686.54	1,313.46	是
2	上海润度	2024.7.31	43.3333	2,600.00	958.15	1,641.85	是
3	上海勤翔	2024.8.31	53.3333	3,200.00	967.08	2,232.92	否
4	安徽天地	2021.12.31	77.55	17,682.38	7,608.67	10,073.71	否

(二)、业绩承诺及完成情况

1、上海迈皋

1) 业绩承诺约定

收购协议约定，上海迈皋注册资本由 100.00 万元增加至 142.86 万元，由泰坦科技及泰坦合源创投合计缴付 1,200 万元“增资认购款”认购上海迈皋新增注册资本 42.86 万元，占交易后上海迈皋 30.00% 股权，其中：泰坦科技增资 800.00 万元，占上海迈皋增资后 20% 股权，泰坦合源创投增资 400.00 万元，占上海迈皋增资后 10% 股权。

增资同时，泰坦科技出资 1,200.00 万元，受让上海迈皋原股东持有的 42.86 万元注册资本，占交易后上海迈皋 30.00% 股权，受让款项分两期支付，第一期交易价款为 600.00 万元，于 2024 年支付；第二期交易价款为 600.00 万元，支付条件为：①上海迈皋 2024 年度、2025 年度经审计的累计扣非净利润不低于 550.00 万元；②上海迈皋 2024 年度、2025 年度每年经审计的主营业务收入不低于 1,500.00

万元。若上海迈皋考核期内两个会计年度经审计的累计扣非净利润未达到业绩考核指标的且为正，则第二期交易价款调整为：600.00 万元*（考核期内两个会计年度经审计的累计扣非净利润/550.00 万元）。

2) 业绩承诺与完成情况对比

单位：万元

对比项目	2024 年度	2025 年度	合计
协议约定 2024 年度及 2025 年度累计扣非净利润			不低于 550.00
实际经审计的扣非净利润	-474.98	-338.72	-813.70
协议约定主营业务收入	不低于 1,500.00	不低于 1,500.00	不低于 3,000.00
实际经审计的主营业务收入	1,011.12	698.86	1,709.98

2024 年度和 2025 年度上海迈皋经审计的累计扣非净利润合计为-813.70 万元，未实现业绩承诺，第二期交易价款 600 万元泰坦科技无需支付。

2、上海润度

(1) 业绩承诺约定

收购协议约定，上海润度注册资本由 500.00 万元增加至 681.82 万元，由泰坦科技及泰坦合源创投合计缴付 1,600.00 万元“增资认购款”认购上海润度新增注册资本 181.82 万元，占交易后上海润度 26.6667%股权，其中泰坦科技增资 1,000.00 万元，占上海润度增资后 16.6667%股权，泰坦合源创投增资 600.00 万元，占上海润度增资后 10.00%股权。

增资同时，泰坦科技出资 1,600.00 万元，受让上海润度原股东持有的 181.82 万元注册资本，占交易后上海润度 26.6667%股权，受让款项分两期支付，第一期交易价款为 800.00 万元，于 2024 年支付；第二期交易价款为 800.00 万元，支付条件为：①上海润度 2024 年度、2025 年度、2026 年度经审计的累计扣非净利润不低于 1,270.00 万元；②上海润度 2024 年度、2025 年度、2026 年度任意一年不得发生亏损。若上海润度考核期内三个会计年度经审计的累计扣非净利润未达到业绩考核指标且为正，则第二期交易价款调整为 800.00 万元*（考核期内三个会计年度经审计的累计扣非净利润/1,270.00 万元）。

顺延条款：①若上海润度考核期内任意一个会计年度亏损，则顺延一个会计

年度，即 2024 年度、2025 年度、2026 年度、2027 年度，第二期交易价款调整为 800.00 万元*（考核期内四个会计年度经审计的累计扣非净利润/1,270.00 万元）；

②若上海润度考核期内任意两个会计年度亏损，则顺延两个会计年度，即 2024 年度、2025 年度、2026 年度、2027 年度、2028 年度，第二期交易价款调整为 800.00 万元*（考核期内五个会计年度经审计的累计扣非净利润/1,270.00 万元）；

③若上海润度考核期内三个会计年度，即 2024 年度、2025 年度、2026 年度经审计的累计扣非净利润为负数，则泰坦科技无需再支付第二期交易价款，且本次股权交易的股权转让款全部支付义务已完成。

(2) 业绩承诺与完成情况对比

对比项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	合计
协议约定 2024 年度、2025 年度及 2026 年度 累计扣非净利润						不低于 1,270.00
实际经审计的扣非 净利润	-302.00	-300.16	尚未结束	尚未结束	尚未结束	-602.16
2024 年度、2025 年度、2026 年度任意一年不得发生亏损，若亏损一个年度则顺延一 年，若亏损两个年度，则顺延两年，顺延终止日期为 2028 年						
经审计的净利润	-295.04	-363.56	尚未结束	尚未结束	尚未结束	

上海润度考核期尚未结束，第二期交易价款暂时无需结算。

3、上海勤翔

(1) 业绩承诺约定

收购协议约定，泰坦科技出资 3200.00 万元，受让上海勤翔原股东持有的 160.00 万元注册资本，占交易后上海勤翔 53.3333% 股权，受让款项分两期支付，第一期交易价款为 1600.00 万元，于 2024 年支付；第二期交易价款为 1600.00 万元，支付条件为上海勤翔 2024 年度、2025 年度经审计的累计扣非净利润（非经常性损益不包含软件企业增值税退税及产品出口退税）不低于 900.00 万元。若上海勤翔考核期内两个会计年度经审计的累计扣非净利润未达到业绩考核指标且为正，则第二期交易交款调整为 1600.00 万元*（考核期内两个会计年度经审计的

累计扣非净利润/900 万元)。

(2) 业绩承诺与完成情况对比

对比项目	2024 年度	2025 年度	合计
协议约定 2024 年度及 2025 年度累计扣非净利润			不低于 900.00
实际经审计的扣非净利润	18.56	532.24	550.80

2024 年度和 2025 年度上海迈皋经审计的累计扣非净利润合计为 500.81 万元，未实现业绩承诺，根据投资协议约定计算得出第二期交易价款需支付金额为 979.21 万元。

4、安徽天地

安徽天地不涉及业绩承诺情况。

(三)、近三年主要经营数据及变动趋势

1、上海迈皋

收购当年度至本期，上海迈皋经营业绩及财务状况如下：

项目	2025.12.31/2025 年度	2024.12.31/2024 年度
营业收入	698.86	1,011.12
营业成本	690.53	933.29
毛利率	1.19%	7.70%
净利润	-346.67	-473.40
资产总额	1,523.04	1,687.14
负债总额	805.05	622.50
净资产	717.99	1,064.64

上海迈皋本期收入较上期下降明显，降幅为 30.88%，主要系公司下游客户需求疲软，行业竞争加剧，销售订单获取不及预期。加之公司新产品迭代需要一定开发周期及市场推广周期，综合导致收入出现下降。公司最近两年收入规模较小，固定成本占比较高，单位边际效益较低，因此近两年公司毛利率较低。公司 2025 年营业收入下降，但是固定成本波动较小，单位边际效益进一步下降，导致公司毛利率进一步下降。2025 年公司通过精简管理开支、改善营销方式等方法，有效降低了期间费用，使公司在收入下降的同时，实现亏损收窄。目前公司通过加速新产品开发迭代、完善营销网络等方式实现收入快速增长，增加产品的边际效益。

2、上海润度

收购当年度至本期，上海润度经营业绩及财务状况如下：

项目	2025.12.31/2025 年度	2024.12.31/2024 年度
营业收入	2,655.55	2,485.47
营业成本	1,602.25	1,456.82
毛利率	39.66%	41.39%
净利润	-363.56	-295.04
资产总额	2,530.01	2,405.40
负债总额	1,314.79	826.62
净资产	1,215.22	1,578.78

2025 年公司实现营业收入 2,655.55 万元，同比增长 6.84%，主要得益于公司业务推广战略带来订单的增加。同时公司毛利率稳定在 40%左右，业绩相对稳定。本期净利率较上期有所减少主要是因为公司研发投入及市场投入效应的滞后性，随着公司新产品的推出及销售渠道的完善，预计公司 2026 年度收入会进一步增。

3、上海勤翔

收购当年度至本期，上海勤翔经营业绩及财务状况如下：

项目	2025.12.31/2025 年度	2024.12.31/2024 年度
营业收入	2,537.71	2,191.75
营业成本	958.55	885.65
毛利率	62.23%	59.59%
净利润	534.57	50.92
资产总额	3,143.92	2,195.66
负债总额	1,166.70	753.01
净资产	1,977.22	1,442.64

2025 年公司经营状况良好，全年实现营业收入 2,537.71 万元，同比增长 15.78%，同时毛利率维持在 60%的较高水平。净利润由上年 50.92 万元大幅增长至 534.57 万元，增幅显著。主要由于公司在高性能成像系统细分市场的不断深耕及研发投入使得公司在高性能成像系统领域逐步实现国产替代，保持着较强的竞争力，因此带来收入增加及毛利率的提高。公司在细分市场保持较强竞争力的同时不断推

进新产品的开发，随着公司 Clinx 勤翔新一代电泳系统、勤翔 IVScopeEZ 活体图像采集分析软件等新产品的推出，预计公司 2026 年度收入及净利润会进一步提升。

4、安徽天地

近三年，安徽天地经营业绩及财务状况如下：

项目	2025.12.31/2025 年度	2024.12.31/2024 年度	2023.12.31/2023 年度
营业收入	16,490.53	16,236.56	13,477.84
营业成本	11,845.66	11,277.39	7,569.70
毛利率	28.17%	30.54%	43.84%
净利润	1,654.80	2,021.50	2,700.97
资产总额	25,179.53	25,702.40	21,002.78
负债总额	5,530.52	8,287.84	6,567.60
净资产	19,649.02	17,414.57	14,435.18

2023 至 2025 年，公司营业收入逐年增长从 13,477.84 万元增长至 16,490.53 万元，累计增长 22.35%。公司 2024 年及 2025 年毛利率及净利润略有下降的主要原因为 2024 年“一万吨 HPLC 高纯溶剂生产工厂”的投产使公司每年折旧等固定成本增加，同时公司加大电子级试剂研发投入带来相应费用的增加，新工厂及新产品的投入完成，其市场开发需要一定周期。随着新产品 G4 级电子级纯水、电子级试剂的推出，预计公司未来营收及净利润实现同步增长。

二、详细说明商誉减值测试的具体测算过程，包括资产组认定、预测期营业收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等关键参数的取值、依据及变化情况，对比说明预测业绩与实际业绩出现重大差异的原因；

（一）商誉构成情况

2025 年 12 月 31 日，公司商誉明细情况如下：

被投资单位名称	账面余额	减值准备	账面价值
上海迈泉科学仪器有限公司	1,313.46	1,313.46	
上海润度生物科技有限公司	1,641.85	1,641.85	
上海勤翔科学仪器有限公司	2,232.92		2,232.92
安徽天地高纯溶剂有限公司	10,073.71		10,073.71

被投资单位名称	账面余额	减值准备	账面价值
合计	15,261.94	2,955.31	12,306.63

(二) 商誉减值测试的具体测算过程

1、商誉减值测试过程

按照《企业会计准则》的相关规定，公司于 2025 年期末对上述被投资单位相关商誉进行了减值测试，委托中京民信（北京）资产评估有限公司进行评估并出具了评估报告。

评估采用预计未来现金流现值的方法计算资产组的可收回金额，根据资产组的过往表现及未来经营的预期对资产组未来现金流量作出估计，预测期限为 5 年，从而计算得出资产组的可收回金额。

减值测试过程如下：

单位：万元

项目	上海迈皋	上海润度	上海勤翔	安徽天地
商誉账面价值(A)	1,313.46	1,641.85	2,232.92	10,073.71
未确认归属于少数股东权益的商誉价值(B)	1,313.46	2,147.04	1,953.81	2,915.53
完全商誉账面价值(C=A+B)	2,626.92	3,788.89	4,186.73	12,989.24
资产组账面价值(D)	902.56	977.89	825.19	15,204.69
包含完全商誉的资产组账面价值(E=C+D)	3,529.48	4,766.78	5,011.92	28,193.93
可收回金额	903.00	978.00	5,112.00	32,374.00
是否减值	是	是	否	否
商誉减值准备金额	1,313.46	1,641.85	-	-

根据商誉减值测试结果，2025 年对上海迈皋及上海润度计提商誉减值准备共计 2,955.31 万元，上海勤翔及安徽天地不存在商誉减值。

2、资产组认定

在认定商誉相关资产组时，公司按照以下标准和依据进行认定：

1) 在认定资产组或资产组组合时，充分考虑管理层对生产经营活动的管理或监控方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，认定的资产组或资产组组合能够独立产生现金流量。

2) 在确认商誉所在资产组或资产组组合时，不应包括与商誉无关的不应纳入资产组的单独资产及负债。

公司商誉减值测试主体均能够独立产生现金流量，在经营、管理方面相对独立，与商誉相关的资产组主要包括固定资产、无形资产、长期待摊费用等经营性长期资产，公司各期资产组的认定标准不存在重大变化。

其中：A.上海迈皋与商誉相关的资产组包括固定资产、无形资产、使用权资产、长期待摊费用；B.上海润度与商誉相关的资产组包括固定资产、无形资产、使用权资产；C.上海勤翔与商誉相关的资产组包括固定资产、无形资产、使用权资产；D.安徽天地与商誉相关的资产组包括固定资产、在建工程、使用权资产、无形资产、长期待摊费用。

3、商誉减值测试关键参数选取及合理性分析

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》和《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的相关要求，对因企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，需在每年年度终了进行减值测试，结合商誉初始确认时及后续情况，将被收购企业报表范围内与商誉减值测试相关资产认定为一个资产组，包括固定资产、无形资产、长期待摊费用等经营资产。

2025 年末减值测试具体情况如下：

(1) 上海迈皋

2025 年末，公司对收购上海迈皋形成的商誉进行了减值测试，经测试，上海迈皋资产组可收回金额低于包含完全商誉的资产组账面价值，发生减值，于 2025 年末计提了商誉减值准备。可收回金额由中京民信（北京）资产评估有限公司出具了京信评报字（2026）第 464 号评估报告。

上海迈皋商誉减值测试预测期情况及依据：

①营业收入、收入增长率及毛利率

上海迈皋科学仪器有限公司是一家专注于实验室液体前处理分析仪器研发、生产与销售的企业，公司主营离心机等实验室仪器，产品线涵盖恒温金属浴、高速低温离心机等多种型号，公司的主要产品为混合器、混匀器、离心机和振荡器、配件等其他产品，产品主要应用于高等院校、医疗、科研单位以及生物制药等领域。

实验室液体前处理仪器（离心机、恒温金属浴等）行业未来将保持稳定增长，从市场规模来看，全球液体处理系统市场 2026 年预计达到 380 亿元，2026-2033 年复合增长率为 6.43%；中国实验室仪器整体市场 2025 年已达 1300 亿元，预计 2026-2030 年复合增长率维持在 9.5%，其中液体前处理仪器作为细分核心领域，增速将略高于行业平均水平。国内市场，国产替代已进入加速攻坚期，成为行业发展的核心主线。随着国家“十五五”规划对国产科研仪器采购的强制要求落地（政府项目国产设备采购占比不低于 60%），以及 2026 年检验检测设备更新纳入国家补贴范围，本土企业迎来政策红利集中释放期。结合行业发展规律，2026-2027 年将成为国产仪器中端市场全面替代、高端市场实现突破的黄金窗口，预计到 2027 年，实验室液体前处理仪器领域国产化率将突破 50%，为专注于离心机、恒温金属浴等产品的本土企业提供广阔市场空间。

根据公司经营预算、发展规划及未来市场需求分析，预计 2026 年公司销售收入会得到恢复，对收入及收入增长率进行了合理预测。产品成本主要为设备制造成本，根据相关成本信息，结合未来销售数量，对预测期成本进行了合理预测，预测情况如下：

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
预测期收入	1,145.89	1,604.17	2,085.43	2,398.35	2,518.14
预测期成本	845.32	1,146.15	1,462.71	1,667.18	1,750.45
预测期毛利率	26.23%	28.55%	29.86%	30.49%	30.49%
预测期收入增长率	63.97%	39.99%	30.00%	15.01%	4.99%

②相关费用

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
销售费用	82.76	115.71	150.32	172.82	181.44
管理费用	291.90	299.24	306.80	314.59	322.61
费用率	32.70%	25.87%	21.92%	20.32%	20.02%

公司销售费用核算内容主要是职工薪酬、折旧与摊销、业务宣传费、业务招待费、交通差旅费和服务费等其他费用。销售部门职工薪酬主要考虑目前的水平

和今后几年的人员招聘计划进行预测，未来年度考虑一定人均年工资的增长，其他费用预测主要根据企业未来销售计划，参考公司目前情况及行业内企业平均费用水平确定。

公司管理费用核算内容主要是职工薪酬、折旧及摊销、咨询服务费、办公费用、交通差旅费、业务招待费、租赁费等其他费用。管理部门职工薪酬主要考虑目前的水平和今后几年的人员招聘计划进行预测，未来年度考虑一定人均年工资的增长，其他费用预测主要根据企业未来经营管理计划，参考公司目前情况及行业内企业平均费用水平确定。

③资本性支出

资本性支出预测主要是维持现有生产规模对长期资产的更换支出需要，具体预测如下：

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
机器设备	58.90	58.90	58.90	58.90	58.90
车辆	13.01	13.01	13.01	13.01	13.01
电子设备	22.86	22.86	22.86	22.86	22.86
合计	94.77	94.77	94.77	94.77	94.77

④营运资金变动

营运资金的追加是指随着公司经营活动的变化，因提供商业信用而占用的现金、正常经营所需保持的现金、应收应付账款、存货等；还有少量经营中必需的其他应收和应付款。由于企业的生产周期比较规律，故对以往年度的营运资金进行了核实，并计算预测期和永续期的营运资金及其增加额：

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
营运资金	11.01	60.51	63.77	41.19	18.07

⑤折现率

上海迈皋商誉减值测试中的折现率 16.12%根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》中的相关规定，将加权平均资本成本（WACC）的计算结果调整为税前口

径所得，其中主要参数计算逻辑为：无风险报酬率（Rf）采用国债的到期收益率，国债的选择标准是国债到期日距评估基准日等于 10 年的国债，以其到期收益率的平均值作为平均收益率，以此平均值作为无风险报酬率；Beta 系数参考国内上市可比公司（海尔生物、泰林生物、莱伯泰科）相关数据计算；市场风险超额回报率（MRP）参考沪深 300 指数的成份股收益率计算得出；企业特定风险超额收益率（Rc）根据目标公司实际风险情况确定；债务资本成本（Kd）采用 LPR 五年以上的长期贷款利率。

公式：WACC 税前=WACC 税后÷（1-T）

其中，税后 $WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times \frac{D}{D+E} \times (1 - T)$

2) 上海润度

2025 年末，公司对收购上海润度形成的商誉进行了减值测试，经测试，上海润度资产组可收回金额低于包含完全商誉的资产组账面价值，发生减值，于 2025 年末计提了商誉减值准备。可收回金额由中京民信（北京）资产评估有限公司出具了京信评报字（2026）第 462 号评估报告。

上海润度商誉减值测试预测期情况及依据：

①营业收入、收入增长率及毛利率

上海润度生物科技有限公司，是一家专注于细胞培养解决方案的生物科技企业，致力于为生物制药、疫苗开发、细胞治疗及基因治疗等领域提供专业设备与技术服务。

企业主要经营产品包括二氧化碳培养箱、恒温振荡培养箱（恒温摇床）、生物安全柜、洁净工作台等其他实验室设备，其产品在温度控制精度、气体浓度稳定性等方面达到国际标准。并且，企业提供生物科技领域的技术开发、技术转让、技术咨询及技术服务，同时涉及软件开发、仪器仪表制造与销售等。凭借在生物制药和细胞治疗领域的领先市场占有率，得益于二氧化碳培养箱所取得的 II 类医疗器械产品注册证，润度生物在生物和医疗领域取得了具有影响力的行业地位。依托持续创新的研发能力和完善的售后服务网络，润度生物已发展成为全国知名的生物培养箱体标杆企业，持续为科研工作者提供智能易用、稳定可靠的产品与服务。据中研普华产业研究院发布的《2026-2030 年中国生物科研仪器设备行业全景调研及投资战略咨询报告》预测分析，中国生物科研仪器设备行业正处于技术

积累与市场扩张并行的关键阶段。作为支撑生命科学研究与生物技术创新的基础性产业，其发展轨迹深刻映射着国家创新战略的推进路径。当前，行业已形成覆盖基础实验耗材到高精度分析系统的全链条装备体系，并在基因测序、蛋白质组学、细胞分析等领域展现出强劲需求。

根据企业历史收入状况及相关市场需求分析，对未来五年收入的增长率进行了预测，预测情况如下：

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
预测期收入	3,120.94	3,590.95	4,112.33	4,523.71	4,749.79
预测期成本	1,816.91	2,076.69	2,373.66	2,603.40	2,733.44
预测期毛利率	41.78%	42.17%	42.28%	42.45%	42.45%
预测期收入增长率	17.52%	15.06%	14.52%	10.00%	5.00%

公司于 2024 年 7 月 31 日完成对上海润度的收购，2024 年及 2025 年上海润度的收入分别为 2,485.47 万元、2,655.55 万元。上海润度收入处于稳定且增长状态，结合公司运营体系、销售团队及销售渠道的完善，公司预计未来 5 个年度保持 17.52%至 5.00%的增长具有合理性。

②相关费用

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
销售费用	914.99	960.74	1,008.77	1,059.21	1,090.99
管理费用	358.07	384.60	413.64	438.40	455.73
研发费用	191.90	201.17	210.91	221.13	231.86
费用率	46.94%	43.07%	39.72%	37.99%	37.45%

公司销售费用的核算内容主要为职工薪酬、业务宣传费、交通差旅费、业务招待费、服务费及其他等。公司历史期间 2024 年及 2025 年销售费用分别为 666.13 万元、871.42 万元，占当期营业收入的比例分别为：26.80%、32.81%。其中销售费用主要为职工薪酬，2024 年、2025 年销售费用中职工薪酬的占比分别为 68.00%、72.83%。公司为获取更大的市场增量及市场份额，2025 年度增加销售团队的规模

及市场推广力度，公司预计未来年度持续保持稳定增长的市场投入，公司预测期2026年-2030年销售费用为914万元至1,090.92万元，具有合理性。

管理费用核算内容主要是职工薪酬、租赁费、咨询服务费、办公费用、交通差旅费用、业务招待费及其他等。研发费用核算内容主要是职工薪酬、材料耗用、折旧摊销及其他等。职工薪酬主要考虑目前的薪酬水平及未来招聘计划进行预测，其他费用主要参考公司当前情况及行业内企业平均费用水平确定，其中研发费用根据公司未来研发的目标及计划，对预测期的研发费用进行了合理预测。

③资本性支出

资本性支出预测主要是维持现有研发及管理规模对长期资产的更换支出和对研发设备的新增投资，具体预测如下：

项目	预测期				
	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度
车辆	12.79	12.79	12.79	12.79	12.79
电子设备	15.78	15.78	15.78	15.78	15.78
合计	28.57	28.57	28.57	28.57	28.57

④营运资金变动

营运资金的追加是指随着公司经营活的变化，因提供商业信用而占用的现金、正常经营所需保持的现金、应收应付账款、存货等；还有少量经营中必需的其他应收和应付款。由于企业的生产周期比较规律，故对以往年度的营运资金进行了核实，并计算预测期和永续期的营运资金及其增加额：

项目	预测期				
	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度
营运资金	73.40	24.72	27.58	22.93	13.87

⑤折现率

上海润度商誉减值测试中的折现率14.18%根据《企业会计准则第8号-资产减值》中的相关规定，将加权平均资本成本（WACC）的计算结果调整为税前口径所得，其中主要参数计算逻辑为：无风险报酬率（Rf）采用国债的到期收益率，

国债的选择标准是国债到期日距评估基准日等于 10 年的国债，以其到期收益率的平均值作为平均收益率，以此平均值作为无风险报酬率；Beta 系数参考国内上市可比公司（海尔生物、泰林生物、洁特生物）相关数据计算；市场风险超额回报率（MRP）参考沪深 300 指数的成份股收益率计算得出；企业特定风险超额收益率（Rc）根据目标公司实际风险情况确定；债务资本成本（Kd）采用 LPR 五年以上的长期贷款利率。

公式：WACC 税前=WACC 税后÷（1-T）

其中，税后 $WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times \frac{D}{D+E} \times (1 - T)$

3) 上海勤翔

2025 年末，公司对收购上海勤翔形成的商誉进行了减值测试，经测试，上海勤翔资产组可收回金额高于包含完全商誉的资产组账面价值，未发生减值。可收回金额由中京民信（北京）资产评估有限公司出具了京信评报字（2026）第 463 号评估报告。

上海勤翔商誉减值测试预测期情况及依据：

①营业收入、收入增长率及毛利率

上海勤翔科学仪器有限公司是一家专注于生命科学领域的高新技术企业，主要从事实验室仪器的研发、生产、销售与服务。公司的核心业务集中在生物成像系统，其产品线覆盖多个关键应用方向，如：小动物活体成像系统、植物活体成像系统、化学发光成像系统与凝胶成像系统以及电泳仪器和试剂等。

生物成像技术是一种用于生物医学研究和临床诊断的成像技术，主要用于观察和分析生物体的结构和功能。生物诊疗技术的主要功能包括高分辨率成像、实时监测和数据分析等，能够有效提高生物医学研究和临床诊断的效率和准确性。实验分析仪器广泛应用于环境监测、食品检测、医药研发和检测、医疗诊断、商品检验、材料分析等领域，在产品研发、检测等关键环节扮演着重要角色，为下游各行业的高质量发展提供强大的基础支撑。检验检测行业是实验分析仪器和样品前处理仪器的主要下游市场，根据国家市场监督管理总局发布的数据，截至 2024 年底，我国共有检验检测机构 53,057 家，同比下降约 1.44%；全年实现营业收入 4,875.97 亿元，同比增长 4.41%；从业人员 155 万人，同比下降约 0.76%；共拥有各类仪器设备 1,067.01 万台套，同比增长 3.87%。整体来看，我国检验检测

行业正在通过技术升级和效率优化实现高质量发展。随着生物医学研究的深入和医疗技术的进步，生物成像技术的市场需求不断增加。

根据公司经营预算及预期、对目标市场的需求分析，对收入及收入增长率进行了合理预测。产品成本主要为设备制造成本，根据相关成本信息，结合未来销售数量，对预测期成本进行了合理预测，预测情况如下：

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
预测期收入	3,305.42	3,964.05	4,361.33	4,586.18	4,818.57
预测期成本	1,444.93	1,733.00	1,906.63	2,004.70	2,106.20
预测期毛利率	56.29%	56.28%	56.28%	56.29%	56.29%
预测期收入增长率	30.25%	19.93%	10.02%	5.16%	5.07%

②相关费用

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
销售费用	716.60	858.91	944.76	993.34	1,043.56
管理费用	313.43	327.91	343.12	352.70	362.56
研发费用	266.69	279.65	287.82	296.23	304.90
费用率	39.23%	36.99%	36.13%	35.81%	35.51%

公司销售费用核算内容主要是职工薪酬、交通差旅费、业务宣传费、折旧与摊销、劳务费及其他等。管理费用核算内容主要是职工薪酬、租赁费、咨询服务费、折旧与摊销、办公费用及其他等。研发费用核算内容主要是职工薪酬、材料耗用、折旧摊销、咨询服务费及其他等。职工薪酬主要考虑目前的薪酬水平及未来招聘计划进行预测，固定资产折旧参考历史折旧水平和固定资产更新情况进行预测，摊销费用根据资产余额以及剩余摊销期限来做预测，其他费用主要参考公司当前情况及行业内企业平均费用水平确定，其中研发费用根据公司未来研发的目标及计划，对预测期的研发费用进行了合理预测。

③资本性支出

资本性支出预测主要是维持现有生产规模对长期资产的更换支出需要，具体

预测如下：

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
机器设备	9.41	9.41	9.41	9.41	9.41
电子设备	8.87	8.87	8.87	8.87	8.87
合计	18.28	18.28	18.28	18.28	18.28

④营运资金变动

营运资金的追加是指随着公司经营活动的变化，因提供商业信用而占用的现金、正常经营所需保持的现金、应收应付账款、存货等；还有少量经营中必需的其他应收和应付款。由于企业的生产周期比较规律，故对以往年度的营运资金进行了核实，并计算预测期和永续期的营运资金及其增加额：

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
营运资金	91.35	207.17	57.56	104.88	108.54

⑤折现率

上海勤翔商誉减值测试中的折现率 13.66%根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》中的相关规定，将加权平均资本成本（WACC）的计算结果调整为税前口径所得，其中主要参数计算逻辑为：无风险报酬率（Rf）采用国债的到期收益率，国债的选择标准是国债到期日距评估基准日等于 10 年的国债，以其到期收益率的平均值作为平均收益率，以此平均值作为无风险报酬率；Beta 系数参考国内上市可比公司（赛科希德、莱伯泰科、新芝生物）相关数据计算；市场风险超额回报率（MRP）参考沪深 300 指数的成份股收益率计算得出；企业特定风险超额收益率（Rc）根据目标公司实际风险情况确定；债务资本成本（Kd）采用 LPR 五年以上的长期贷款利率。

公式：WACC 税前=WACC 税后÷（1-T）

其中，税后 $WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times \frac{D}{D+E} \times (1 - T)$

4) 安徽天地

2025 年末，公司对收购安徽天地形成的商誉进行了减值测试，经测试，安徽天地资产组可收回金额高于包含完全商誉的资产组账面价值，未发生减值。可收

回金额由中京民信（北京）资产评估有限公司出具了京信评报字（2026）461号评估报告。

安徽天地商誉减值测试预测期情况及依据：

①营业收入、收入增长率及毛利率

安徽天地高纯溶剂有限公司是一家专注于高纯溶剂研发、生产与销售的高新技术企业。该公司主要产品包括 HPLC 级乙腈、甲醇、己烷、丙酮、无水乙醇等色谱级溶剂，广泛应用于药物研发、生命科学、半导体、液晶显示器等领域。

在生物医药的研究和开发过程中，化学试剂扮演着至关重要的角色。例如，在药物合成、分析测试、纯化和表征等环节中，都需要使用各种化学试剂。这些试剂用于合成新的药物分子，或者在研究过程中作为标准品、溶剂、反应物等。我国生物医药市场需求近年来持续增加，行业市场规模从 2019 年的 3.29 万亿元增长到 2023 年的 4.39 万亿元。化学试剂行业在国民经济体系中占据着举足轻重的地位，作为基础性产业，其深远影响渗透至科学研究、工业生产及医疗卫生等诸多领域。随着科学技术的不断进步和工业生产的快速发展，对化学试剂的需求也在不断增加，推动了化学试剂行业市场规模的快速扩张。数据显示，2019 年我国化学试剂市场规模约 1382 亿元，预计 2025 年将提升至 2503 亿元。公司拥有全产品线覆盖，目前产能利用率达到 50%以上，预计未来能达到 70%-80%。

安徽天地高纯溶剂有限公司在技术上具有一定的领先，并且 TEDIA 属于国际品牌，客户的信任度高，公司目前已拥有多项国内外专利。公司于 2024 年开辟了电子级市场，目前电子化学品属于新兴产业，正在一个快速发展的时期，相对于传统化学品，电子化学品属于成熟的精细化工领域，生产工艺稳定，市场竞争充分。依托母公司泰坦科技已建立的国际销售渠道和资源，有望短期内迅速打开国际市场，并在国内销售市场上拥有更多渠道。根据公司经营预算及发展规划、以及未来市场需求分析，预计 2026 年公司销售收入会得到恢复，对收入及收入增长率进行了合理预测。产品成本主要为设备制造成本，根据相关成本信息，结合未来销售数量，对预测期成本进行了合理预测，预测情况如下：

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
预测期收入	18,469.40	20,316.34	22,347.97	24,135.81	25,342.60

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
预测期成本	13,595.38	14,802.30	16,127.97	17,298.85	18,099.65
预测期毛利率	26.39%	27.14%	27.83%	28.33%	28.58%
预测期收入增长率	12.00%	10.00%	10.00%	8.00%	5.00%

②相关费用

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
销售费用	350.52	385.57	424.13	458.06	480.96
管理费用	1,367.28	1,487.72	1,620.22	1,736.81	1,815.51
研发费用	578.88	630.93	688.17	738.55	772.56
费用率	12.44%	12.33%	12.23%	12.15%	12.11%

公司销售费用核算内容主要是职工薪酬、交通差旅费、业务招待费、业务宣传费、股份支付及其他等。管理费用核算内容主要是职工薪酬、办公费用、咨询服务费、折旧与摊销、业务招待费、交通差旅费用、股份支付及其他等。研发费用核算内容主要是职工薪酬、耗材费用、折旧摊销、咨询服务费及其他等。职工薪酬主要考虑目前的薪酬水平及未来招聘计划进行预测，固定资产折旧参考历史折旧水平和固定资产更新情况进行预测，摊销费用根据资产余额以及剩余摊销期限来做预测，其他费用主要参考公司当前情况及行业内企业平均费用水平确定，其中研发费用根据公司未来研发的目标及计划，对预测期的研发费用进行了合理预测。

③资本性支出

资本性支出预测主要是维持现有研发及生产规模对长期资产的更换支出，具体预测如下：

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
车辆				21.16	25.46
电子设备				316.27	423.62

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
合计				337.43	449.08

④营运资金变动

营运资金的追加是指随着公司经营活 动的变化，因提供商业信用而占用的现金、正常经营所需保持的现金、应收应付账款、存货等；还有少量经营中必需的其他应收和应付款。由于企业的生产周期比较规律，故对以往年度的营运资金进行了核实，并计算预测期和永续期的营运资金及其增加额：

项目	预测期				
	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
营运资金	173.47	580.47	648.51	399.99	377.77

⑤折现率

安徽天地商誉减值测试中的折现率 11.05%根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》中的相关规定，将加权平均资本成本（WACC）的计算结果调整为税前口径所得，其中主要参数计算逻辑为：无风险报酬率（Rf）采用国债的到期收益率，国债的选择标准是国债到期日距评估基准日等于 10 年的国债，以其到期收益率的平均值作为平均收益率，以此平均值作为无风险报酬率；Beta 系数参考国内上市可比公司（西陇科学、阿拉丁、海科新源）相关数据计算；市场风险超额回报率（MRP）参考沪深 300 指数的成份股收益率计算得出；企业特定风险超额收益率（Rc）根据目标公司实际风险情况确定；债务资本成本（Kd）采用 LPR 五年以上的长期贷款利率。

公式：WACC 税前=WACC 税后÷（1-T）

其中，税后 $WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times \frac{D}{D+E} \times (1 - T)$

（三）预测业绩与实际业绩出现重大差异的原因

1.上海迈皋

公司于 2024 年收购上海迈皋，并于期末委托上海立信资产评估有限公司评估并出具了信资评报字（2025）第 2A0005 号资产评估报告。预测期业绩情况与实际实现情况对比如下：

单位：万元

类别	项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
2024 年期末	营业收入	1,617.79	2,426.70	3,154.71	4,101.09	5,331.44
商誉减值测试预测业绩	净利润	-0.48	224.19	393.91	622.83	918.32
实际业绩	营业收入	698.86				
	净利润	-346.67				

2025 年，迈皋实际实现营业收入 698.86 万元，较预测值 1,617.79 万元低 918.93 万元，营业收入不及，同时净利润为-346.67 万元，较预测-0.48 万元减少 346.19 万元，主要系公司下游客户需求疲软，行业竞争加剧，销售订单获取不及预期。加之公司新产品迭代开发周期及市场推广周期长于预期，综合导致收入及净利润不及预期。

2.上海润度

公司于 2024 年收购上海润度，并于期末委托上海立信资产评估有限公司评估并出具了信资评报字（2025）第 2A0003 号资产评估报告。预测期业绩情况与实际实现情况对比如下：

类别	项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
2024 年期	营业收入	3,442.18	4,646.95	6,041.05	7,551.31	9,439.15
末商誉减值测试预测业绩	净利润	-29.53	294.91	534.08	737.82	965.27
实际业绩	营业收入	2,655.55				
	净利润	-363.56				

2025 年，上海润度实际实现营业收入 2,655.55 万元，较预测值 3,442.18 万元低 786.63 万元，完成率 77.15%，收入达成情况不及预期。净利润方面，实际亏损 363.56 万元，较预测多亏损 334.03 万元，主要是因为公司研发投入及市场投入效应的滞后性导致 2025 年业绩不及预期。

3.上海勤翔

公司于 2024 年收购上海勤翔，并于期末委托上海立信资产评估有限公司评

估并出具了信资评报字（2025）第 2A0004 号资产评估报告。预测期业绩情况与实际实现情况对比如下：

类别	项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
2024 年期末	营业收入	2,688.53	3,360.67	4,032.81	4,839.37	5,807.24
商誉减值测试预测业绩	净利润	177.23	378.46	657.71	961.92	1,337.77
实际业绩	营业收入	2,537.71				
	净利润	534.57				

2025 年，上海勤翔实际实现营业收入 2,537.71 万元，略低于预测值 2,688.53 万元，基本实现预期。实际净利润为 534.57 万元，大幅超出预测净利润 177.23 万元，超预期金额达 357.34 万元。主要系公司在细分领域的深耕、研发投入在本期实现了超过预期的收益，整体经营效益明显优于收购时的预测情况。

4.安徽天地

公司于 2021 年收购安徽天地，并于收购后各期期末对商誉进行减值测试，2024 年期末对预测期业绩情况与实际实现情况对比如下：

类别	项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
2024 年期末	营业收入	17,720.58	18,978.74	20,326.23	21,354.74	22,435.29
商誉减值测试预测业绩	净利润	3,472.38	4,196.08	4,703.36	4,985.52	5,371.57
实际业绩	营业收入	16,490.53				
	净利润	1,654.80				

2025 年，安徽天地实际实现营业收入 16,490.53 万元，较预测值 17,720.58 万元低 1,230.05 万元，完成率为 93.06%，基本接近预期。实际净利润为 1,654.80 万元不及预期，主要系新生产线的投入使用折旧金额增加，产能尚未完全利用，另外本期研发新产品 G4 级电子级纯水、电子级试剂投入研发投入进一步增加。公司整体营收及利润水平保持在较高水平。

（四）上海迈皋、上海润度 2024 年度商誉未计提减值，2025 年度全额计提合理性说明

1.上海迈皋、上海润度 2024 年收购及减值测试情况

(1) 上海迈皋

公司于 2024 年 10 月 31 日完成对上海迈皋的收购，收购当年度及未来年度经营预测如下：

项目	历史实现数据		预测期数据				
	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入 (预测)			1,617.79	2,426.70	3,154.71	4,101.09	5,331.44
净利润 (预测)			-0.48	224.19	393.91	622.83	918.32
营业收入 (历史及实际经营)	1,110.28	1,011.12	698.86				
净利润 (历史及实际经营)	(0.89)	(477.63)	-346.67				

公司收购上海迈皋后基于企业历史数 2023 年至 2024 年每年收入均在 1,000.00 万元以上。公司结合收购完成后营运能力整合、销售渠道的整合，同时结合外部环境，认为在预测期未来 5 年内收入增长存在保障。当时对未来预测总体依据有：

①国产替代政策加码：国务院《推动大规模设备更新行动方案》明确支持科研设备更新，高校、医疗机构设备采购预算有望回升。2025 年高校设备更新需求预计释放超百亿规模，上述三家被收购公司的产品均可受益于此政策红利；②生物医药行业复苏：随着创新药、基因治疗等领域投融资回暖（2024 年国内生物医药融资额环比增长 18%），实验室设备需求将同步反弹。③垂直产业链整合：依托本公司平台与客户群优势，可提供“设备+试剂+服务”一体化解决方案，增强客户粘性。2025 年本公司已经加大资源整合力度，将上述三家被收购公司纳入本公司统筹，对销售渠道建设进行重塑，品牌推广设立独立板块线上线下双渠道推进。从 2025 年 1-3 月的情况看，整合效果开始显现。④国际市场拓展：东南亚、中东等地区生物医药研发投入增速超 20%，上述三家收购公司可借助成本优势开拓海外市场。⑤行业集中度提升：2023 年国内科学仪器行业亏损企业占比达 35%，部分中小厂商退出市场，头部企业市场份额有望从 2024 年的 18%提升至 2028 年的 30%。

公司于 2024 年末委托上海立信资产评估有限公司评估并出具了信资评报字（2025）第 2A0005 号资产评估报告。经评估上海迈皋经营所依赖的主要资源为固

定资产、无形资产、使用权资产、长期待摊费用等长期资产，因此依据评估目的和持续经营的基本假设，考虑资产组的特点，优先采用收益法（预计未来现金流量现值法）进行评估，即以商誉所在资产组预测的税前现金净流量为基础，采用税前折现率折现，得出资产组可收回金额，方法选择具有合理性；对未来年度收益预测考虑了历史期营运数据变化情况及项目实际运营情况的影响。资产组未来自由现金流量现值反映了资产组的实际价值状况，商誉所在资产组可收回金额大于资产组账面价值，不存在减值迹象，商誉减值测试结果恰当。

公司于 2024 年 10 月 31 日完成对上海迈皋的收购后，2025 年度受市场环境出现的新变化，上海迈皋下游客户需求出现疲软迹象，行业竞争加剧，销售订单获取不及预期。因此 2025 年末公司结合最新的市场情况，对上海迈皋经营业绩进行预测并且聘请委托中京民信（北京）资产评估有限公司对被收购公司资产组进行评估并出具了评估报告，于 2025 年末全额计提商誉减值 1,313.46 万元。2025 年 12 月 31 日商誉减值测试具体测算过程见本文“问题 6、关于商誉之一的相关回复”

（2）上海润度

公司于 2024 年 7 月 31 日完成对上海润度的收购，收购当年度及未来年度经营预测如下：

项目	历史实现数据		预测期数据				
	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入（预测）			3,442.18	4,646.95	6,041.05	7,551.31	9,439.15
净利润（预测）			-29.53	294.91	534.08	737.82	965.27
营业收入（历史及实际经营）	2,288.52	2,549.76	2,655.55				
净利润（历史及实际经营）	-491.04	-254.37	-363.56				

公司收购上海润度后基于企业历史数 2023 年、2024 年每年营业收入分别为 2,288.52 万元、2,549.76 万元。公司结合收购完成后营运能力整合、销售渠道的整合，同时结合外部环境，认为在预测期未来 5 年内收入增长存在保障。当时对未来预测总体依据有：①国产替代政策加码：国务院《推动大规模设备更新行动方

案》明确支持科研设备更新，高校、医疗机构设备采购预算有望回升。2025 年高校设备更新需求预计释放超百亿规模，上述三家被收购的公司的产品均可受益于此政策红利；②生物医药行业复苏：随着创新药、基因治疗等领域投融资回暖（2024 年国内生物医药融资额环比增长 18%），实验室设备需求将同步反弹。③垂直产业链整合：依托本公司平台与客户群优势，可提供“设备+试剂+服务”一体化解决方案，增强客户粘性。2025 年本公司已经加大资源整合力度，将上述三家被收购公司纳入本公司统筹，对销售渠道建设进行重塑，品牌推广设立独立板块线上线下双渠道推进。从 2025 年 1-3 月的情况看，整合效果开始显现。④国际市场拓展：东南亚、中东等地区生物医药研发投入增速超 20%，上述三家收购公司可借助成本优势开拓海外市场。⑤行业集中度提升：2023 年国内科学仪器行业亏损企业占比达 35%，部分中小厂商退出市场，头部企业市场份额有望从 2024 年的 18%提升至 2028 年的 30%。

公司于 2024 年末委托上海立信资产评估有限公司评估并出具了信资评报字（2025）第 2A0003 号资产评估报告。上海润度经营所依赖的主要资源为固定资产、无形资产、使用权资产等长期资产，因此依据评估目的和持续经营的基本假设，考虑资产组的特点，优先采用收益法（预计未来现金流量现值法）进行评估，即以商誉所在资产组预测的税前现金净流量为基础，采用税前折现率折现，得出资产组可收回金额，方法选择具有合理性；对未来年度收益预测考虑了历史期营运数据变化情况及项目实际运营情况的影响。资产组未来自由现金流量现值反映了资产组的实际价值状况，商誉所在资产组可收回金额大于资产组账面价值，不存在减值迹象，商誉减值测试结果恰当。

公司于 2024 年 7 月 31 日完成对上海润度的收购后，2025 年度受市场环境出现的新变化，上上海润度下游客户需求出现疲软迹象，行业竞争加剧，销售订单获取不及预期。因此 2025 年末公司结合最新的市场情况，对上海润度经营业绩进行预测并且聘请委托中京民信（北京）资产评估有限公司对被收购公司资产组进行评估并出具了评估报告，于 2025 年末全额计提商誉减值 1,641.85 万元。2025 年 12 月 31 日商誉减值测试具体测算过程见本文“问题 6、关于商誉之一、二、三回复”

综上所述，上海迈皋、上海润度 2024 年度商誉未计提减值，2025 年度全额

计提商誉减值具有合理性。

三、结合相关被收购公司业绩下滑趋势、在手订单、客户稳定性及核心竞争力，分析商誉减值是否充分，并充分提示相关风险。

(一)、被收购公司业绩下滑趋势、在手订单、客户稳定性及核心竞争力

1、上海迈皋

(1) 公司前十大客户及可比期间的销售情况：

序号	客户	2025 年度		2024 年度	
		销售发生额	占比 (%)	销售发生额	占比 (%)
1	上海法润科学仪器有限公司	40.81	5.84	88.42	8.74
2	湖州市卓尔实验仪器有限公司	38.33	5.48	12.30	1.22
3	北京乾明基因技术有限公司	31.93	4.57	30.92	3.06
4	天根生化科技（北京）有限公司	23.03	3.30	36.92	3.65
5	宁波拓普森科学仪器有限公司	23.03	3.30	26.97	2.67
6	常州创宜仪器制造有限公司	21.38	3.06		
7	江苏贝索生物工程有限公司	17.08	2.44	24.31	2.40
8	国药集团化学试剂有限公司	16.85	2.41	17.24	1.71
9	上海宝予德科学仪器有限公司	13.91	1.99		
10	达铂优仪器（上海）有限公司	12.49	1.79		
	合计	238.84	34.18	237.08	23.45

从公司前十大客户及其可比期间的销售情况来看，2025 年公司前十大客户大部分为公司原有客户，且采购金额不存在重大差异，公司与主要客户的合作总体保持稳定，客户黏性较高。

(2) 公司业绩趋势、订单情况及核心竞争力分析

从订单上分析，公司销售订单主要为短周期、即时性订单。公司 2026 年 1-4 月业实现营业收入为 139.62 万元，与上年同期基本保持一致，不存在进一步下滑的情形。

上海迈皋科学仪器有限公司是一家专注于实验室液体前处理分析仪器研发、生产与销售的企业，公司主营离心机等实验室仪器，产品线涵盖恒温金属浴、高速低温离心机等多种型号，公司的主要产品为混合器、混匀器、离心机和振荡器、配件等其他产品，产品主要应用于高等院校、医疗、科研单位以及生物制药等领域。公司在其细分领域具有一定的市场地位，其产品均为自主研发，随着市场的

好转及公司销售渠道的逐步完善，预计公司营业收入及净利润将实现一定增加。

2、上海润度

(1) 公司前十大客户及可比期间的销售情况：

序号	客户	2025 年度		2024 年度	
		销售发生额	占比 (%)	销售发生额	占比 (%)
1	深圳市众泰生物科技有限公司	148.88	5.61		
2	上海芙珞斯生命科技有限公司	81.98	3.09		
3	南京盛德生物科技有限公司	75.88	2.86	91.57	3.68
4	安徽宝莱生物科技有限公司	71.78	2.70	38.21	1.54
5	SINTAK SRL	64.57	2.43		
6	上海百迪信生物科技有限公司	60.91	2.29		
7	武汉斐科斯科技有限公司	55.58	2.09		
8	CONTROLTECNICA BIO S L	53.64	2.02		
9	山东爱博科技贸易有限公司	53.38	2.01		
10	普睿博仪器（杭州）有限公司	50.18	1.89	76.15	3.06
	合计	716.78	26.99	205.93	8.28

公司在维护老客户的基础上不断完善销售体系及渠道不断开发新客户，2025年在向原客户南京盛德生物科技有限公司、安徽宝莱生物科技有限公司深度合作的基础上不断开发深圳市众泰生物科技有限公司、上海芙珞斯生命科技有限公司等大客户，同时企业也在积极开拓海外市场 2025 年实现对海外客户 SINTAK SRL、CONTROLTECNICA BIO S L 的销售。

(2) 公司业绩趋势、订单情况及核心竞争力分析

从订单上分析，上海润度销售订单主要为短周期、即时性订单为主。2026 年 1-4 月实现营业收入为 683.50 万元，较上年同期增长 6.99%。公司业绩实现上涨趋势。

上海润度生物科技有限公司，是一家专注于细胞培养解决方案的生物科技企业，致力于为生物制药、疫苗开发、细胞治疗及基因治疗等领域提供专业设备与技术服务。

企业主要经营产品包括二氧化碳培养箱、恒温振荡培养箱（恒温摇床）、生物安全柜、洁净工作台等其他实验室设备，其产品在温度控制精度、气体浓度稳定性等方面达到国际标准。并且，企业提供生物科技领域的技术开发、技术转让、

技术咨询及技术服务，同时涉及软件开发、仪器仪表制造与销售等。凭借在生物制药和细胞治疗领域的领先市场占有率，得益于二氧化碳培养箱所取得的Ⅱ类医疗器械产品注册证，润度生物在生物和医疗领域取得了具有影响力的行业地位。依托持续创新的研发能力和完善的售后服务网络，润度生物已发展成为全国知名的生物培养箱体标杆企业，持续为科研工作者提供智能易用、稳定可靠的产品与服务。

3、上海勤翔

(1) 公司前十大客户及可比期间的销售情况：

序号	客户	2025 年度		2024 年度	
		销售发生额	占比 (%)	销售发生额	占比 (%)
1	北京华圣科仪实验设备有限公司	360.55	14.21	263.66	12.03
2	CORETRADING SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZIALNOSCIA	141.14	5.56	258.81	11.81
3	四川鸣皓生物科技有限公司	125.92	4.96	104.71	4.78
4	山东爱博科技贸易有限公司	101.23	3.99	95.14	4.34
5	天津德鸿盛生物科技有限公司	99.18	3.91	63.78	2.91
6	杭州来泊生物科技有限公司	92.23	3.63	94.03	4.29
7	北京克诺腾达贸易有限公司	84.57	3.33	50.57	2.31
8	哈尔滨玺韵仪器设备有限公司	79.17	3.12		
9	武汉锦珀锦宇科技有限公司	76.64	3.02	83.28	3.80
10	广州市元晞生物科技有限公司	58.67	2.31	90.85	4.15
	合计	1,219.30	48.04	1,104.83	50.42

从公司前十大客户及其可比期间的销售情况来看，2025 年公司前十大客户基本为公司原有客户，且采购金额较稳定，公司与主要客户的合作总体保持稳定，客户黏性较高。

(2) 公司业绩趋势、订单情况及核心竞争力分析

从订单上分析，上海润度销售订单主要为短周期、即时性订单为主。上海勤翔 2026 年 1—4 月营业收入为 575.32 万元，较上年同期增长 13.05%。

上海勤翔科学仪器有限公司是一家专注于生命科学领域的高新技术企业，主要从事实验室仪器的研发、生产、销售与服务。公司的核心业务集中在生物成像系统，其产品线覆盖多个关键应用方向，如：小动物活体成像系统、植物活体成

像系统、化学发光成像系统与凝胶成像系统以及电泳仪器和试剂等。上海勤翔科学仪器有限公司是国内最早量产化学发光成像、小动物活体成像厂商之一，2011年交付国内首台定制化小动物活体成像系统；打破 GE、伯乐、富士等进口垄断，国产成像设备标杆品牌。

公司拥有 36 项专利 + 19 项软件著作权。公司拥有高灵敏光学成像硬件技术、自主图像算法与软件技术、配套生化试剂配套技术及便携化小型成像设备技术四大核心技术，实现全产业链闭环优势。公司实现整机硬件 + 光学 + 软件 + 配套试剂全自研自产，从光路设计、机械加工、算法开发到耗材生产一体化，持续为客户提供优质服务。

4、安徽天地

各期公司前十大客户的销售情况，及其在可比期间的销售情况：

单位：万元

序号	客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销售发生额	占比 (%)	销售发生额	占比 (%)	销售发生额	占比 (%)
1	无锡药明康德新药开发股份有限公司	1,727.39	10.48	571.90	3.52	276.29	2.05
2	德国默克集团	1,571.29	9.53	1,950.99	12.02	1,712.86	12.71
3	上海安谱实验科技股份有限公司	792.18	4.80	863.23	5.32	408.10	3.03
4	扬州奥锐特药业有限公司	588.70	3.57				
5	上海索文特科技有限公司	433.10	2.63	785.94	4.84	898.00	6.66
6	重庆宸安生物制药有限公司	315.92	1.92	156.82	0.97	147.63	1.10
7	阿斯顿生物工程技术(上海)有限公司	306.31	1.86				
8	斯百全化学（上海）有限公司	299.75	1.82	281.46	1.73	242.20	1.80
9	上海和益化学有限公司	241.20	1.46	353.23	2.18	361.04	2.68
10	Theo-Pam Trading Corporation	223.79	1.36	485.71	2.99	210.90	1.56
	合计	6,499.63	39.43	5,449.28	33.57	4,257.02	31.59

公司与主要客户建立了长期、稳定的合作关系。同时客户涵盖药明康德、德

国默克等跨国龙头企业，公司主要客户稳定性较强，不存在销售大幅减少的情况。同时公司不断积极开发新客户，2025年开发扬州奥锐特药业有限公司、阿斯顿生物工程技术有限公司(上海)有限公司，并实现规模化销售。

(2) 公司业绩趋势、订单情况及核心竞争力分析

从订单上分析，安徽天地销售订单主要为短周期、即时性订单为主。安徽天地2026年1-4月营业收入为5,762.41万元，较上年同期长4.07%。

安徽天地高纯溶剂有限公司是一家专注于高纯溶剂研发、生产与销售的高新技术企业。该公司主要产品包括HPLC级乙腈、甲醇、己烷、丙酮、无水乙醇等色谱级溶剂，广泛应用于药物研发、生命科学、半导体、液晶显示器等领域。

安徽天地高纯溶剂有限公司在技术上具有一定的领先，并且TEDIA属于国际品牌，客户的信任度高，公司目前已拥有多项国内外专利。公司已开辟了电子级市场，目前电子化学品属于新兴产业，正在一个快速发展的时期，相对于传统化学品，电子化学品属于成熟的精细化工领域，生产工艺稳定，市场竞争充分。

(二) 分析商誉减值是否充分，并充分提示相关风险

结合上述被收购公司业绩趋势、订单情况、客户稳定性及核心竞争力。同时委托中京民信(北京)资产评估有限公司对被收购公司资产组进行评估并出具了评估报告。其中于2024年10月31日收购上海迈皋产生商誉1,313.46万元，于2025年末全额计提商誉减值；于2024年7月31日收购上海润度产生商誉1,641.85万元，于2025年末全额计提商誉减值；于2024年8月31日收购上海勤翔产生商誉2,232.92万元，未有减值迹象；于2021年12月31日收购安徽天地产生商誉10,073.71万元，未有减值迹象；

未来每年年度终了，公司将聘请具有资质的资产评估机构对公司商誉进行减值测试。如果未来经营状况未达预期，则存在商誉减值的风险，商誉减值将直接减少上市公司的当期利润，最终减值金额以中介机构审定数据为准，提请投资者注意未来可能存在的商誉减值风险。

年审会计师核查程序及核查意见：

1、核查程序

(一) 我们按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项我们执行的主要程序如下：

1、获取被审计单位管理层提供的与商誉减值测试相关基础数据，包括但不限于与形成商誉相关的公司的历史财务数据和经营数据；

2、获取并检查期末管理层提供的与商誉减值测试相关评估报告，对评估专家进行访谈，评价评估机构的独立性、客观性、专业资质和专业胜任能力；

3、查阅评估报告，了解评估报告选用的评估方法、关键假设、估值模型，对商誉减值测试的关键参数和重要假设进行评价，利用评估专家的工作，检查商誉是否存在减值；

4、检查收购公司经营业绩，对比预测业绩与实际业绩的差异，分析差异原因，评价未来现金流量预测的合理性和可靠性；

5、获取最近三年销售明细，分析客户稳定性情况，分析变动合理性。

6、检查商誉减值计提的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，商誉减值计提是否充分。

（二）基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司管理层进行的商誉减值测试在所有重大方面符合企业会计准则相关规定，商誉减值测试关键参数的确定和依据是合理的，测算充分考虑了业绩指标的变化对关键假设指标的影响。各资产组商誉减值测试符合实际经营情况及行业发展趋势，商誉减值准备计提充分、合理。

2、公司已充分提示商誉减值相关风险。

上海泰坦科技股份有限公司董事会

2026年6月17日