证券代码：688189　　证券简称：南新制药　　公告编号：2024-024

湖南南新制药股份有限公司 关于 2023 年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

● 重大风险提示

1、核心产品销售收入占比较高的风险。2023 年度，公司核心产品帕拉米韦氯化钠注射液的销售收入是 66,736.62 万元，占公司当年营业收入的比例是 89.63%。当前，公司核心产品存在可能被纳入集中采购目录等竞争加剧的风险，可能导致公司核心产品的销售收入下降，进而致使公司营业收入下降的风险。

2、核心产品被仿制导致市场竞争加剧的风险。主导产品被行业竞争者所仿制是制药企业普遍面临的风险。公司核心产品帕拉米韦氯化钠注射液是国内首款上市的神经氨酸酶抑制剂注射剂，公司于 2013 年 4 月 5 日取得该产品的新药证书和药品生产批件，监测期为 5 年，至 2018 年 4 月 4 日届满。专利保护方面，公司在国内仅取得帕拉米韦三水合物合成方法的专利，并未取得帕拉米韦三水合物专利在国内的授权，导致该产品在国内存在被仿制的风险。公司是国内首家同时拥有帕拉米韦原料药和制剂生产批件的企业。公司产品磷酸奥司他韦干混悬剂已获得药品注册证书，并已开展帕拉米韦吸入溶液等项目的研发，以期保持公司在抗流感药品领域的竞争优势。报告期末，国内已有数家竞争厂商的帕拉米韦注射液产品通过一致性评价获批并上市。相关仿制药的陆续上市可能加剧市场竞争，导致公司帕拉米韦产品价格下降或市场份额降低，甚至被纳入集中采购目录，从而影响公司的经营业绩。

公司于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于湖南南新制药股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函[2024]0060 号）（以下简称“问询函”）。公司就问询函关注的相关问题逐项进行了认真核查落实，现就有关问题具体回复如下：

问题一

年报显示，（1）公司 2023 年度实现营业收入 74,460.20 万元，其中抗流感病毒类药物营业收入 66,736.62 万元，占比 89.63%，公司抗流感病毒类药物主要为帕拉米韦氯化钠注射液（商品名力纬），该药物是 1 类创新药，适应症为用于治疗甲型或乙型流行性感冒，公司磷酸奥司他韦干混悬剂于 2023 年获批上市并纳入医保目录，适应症也为流感；（2）公司抗生素类、心血管类产品最近 1 年和最近 3 年销售收入均大幅下滑，下滑原因包括集采未中标、产品销售价格受集采影响、工艺批量生产受限等；（3）公司抗生素类药物产品销售毛利率-14.32%。

请公司说明：（1）与同类竞品相比，帕拉米韦氯化钠注射液在临床获益、安全性、依从性、销售价格、医保报销比例等方面具有竞争优势的具体体现，结合产品量价分析销售收入 2023 年度大幅增加的原因及合理性，产品销量和价格增长或维持当前水平是否存在较大不确定性；（2）磷酸奥司他韦干混悬剂与帕拉米韦氯化钠注射液两款产品在临床应用上是互补还是替代关系，结合同类竞品和公司自身产品布局分析公司在流感领域的商业化策略；（3）按产品以表格列示公司抗生素类、心血管类产品最近 1 年销售收入下滑情况及原因，对于集采未中标的说明下次招标年份及对公司的影响，对于工艺批量生产受限的说明工艺验证和申报进展；（4）公司抗生素类药物产品负毛利销售的具体情况及原因，公司与抗生素药物产品生产和销售相关的固定资产、存货情况及账面价值、减值计提或跌价准备计提是否充分；（5）结合上述情况，就公司营业收入集中于单一产品及相关经营风险作出有针对性的风险提示。

【回复】

（1）与同类竞品相比，帕拉米韦氯化钠注射液在临床获益、安全性、依从性、销售价格、医保报销比例等方面具有竞争优势的具体体现，结合产品量价分析销售收入 2023 年度大幅增加的原因及合理性，产品销量和价格增长或维持当前水平是否存在较大不确定性。

①与同类竞品相比，帕拉米韦氯化钠注射液在临床获益、安全性、依从性、销售价格、医保报销比例等方面比较：

公司核心产品帕拉米韦氯化钠注射液的主要竞争产品是奥司他韦制剂（包括胶囊、颗粒、干混悬剂等剂型）、帕拉米韦注射液、扎那米韦等三款。扎那米韦（非医保）在流感治疗中使用较少。作为最早上市的神经氨酸酶抑制剂，扎那米韦用于治疗成人和 7 岁及 7 岁以上儿童流感。根据米内网数据，2018 年中国公立医疗机构扎那米韦销售额仅 144 万元，2021 年降至 7 万元，之后再无销售数据。

帕拉米韦氯化钠注射液与奥司他韦比较：

1、临床疗效比较：（1）公司在国内开展了以成年人为对象 18 个临床研究

中心参与的 Ⅱ/Ⅲ 期临床研究，对帕拉米韦氯化钠注射液治疗甲型流感的有效性进行了评估。单次给药：试验采用多中心、随机、双盲双模拟、阳性药和安慰剂平行对照（1∶1∶1∶1）设计，分为帕拉米韦注射液 600mg、帕拉米韦注射液 300mg、磷酸奥司他韦胶囊、安慰剂共四组。帕拉米韦注射液单次给药，磷酸奥司他韦胶囊连续 5 天给药。结果 412 例患者的流感症状持续时间的中间值，帕拉米韦 300mg 剂量组，比磷酸奥司他韦胶囊组缩短了流感持续时间（p<0.05）且差异有统计学意义；帕拉米韦各剂量组和磷酸奥司他韦胶囊组比安慰剂组缩短了流感持续时间（p<0.05）且差异有统计学意义。（2）上市后 Ⅳ 期临床试验共入组 931 例患者，中位疾病缓解时间为 3.00 天，由此得出，经过帕拉米韦氯化钠注射液治疗后，甲/乙型流感疾病症状可以在 3 天之内全部缓解。中位体温、咳嗽、肌肉酸痛、疲劳、头痛、发冷/出汗、咽喉痛、鼻塞症状缓解时间为 2.00 天，由此得出，上述单项流感症状均可在 2 天之内缓解。Ⅳ 期临床试验共有 237 例受试者发生 422 例次不良事件（AE），发生率为 25.46%（237/931）。与研究药物有关的不良事件（ADR），共有 152 例受试者发生 225 例次，发生率 16.33%（152/931），未发生与试验药物有关的 SAE，也无死亡病例。总体上证明帕拉米韦氯化钠注射液安全、有效。（3）在力纬（帕拉米韦氯化钠注射液）上市之后的一项临床研究中，88 例小儿流行性感冒并发肺炎患儿，随机分为对照组和观察组，对照组采用磷酸奥司他韦颗粒治疗，观察组采用帕拉米韦氯化钠注射液，比较两组患儿的临床疗效、症状缓解时间、不良反应发生率。结果：帕拉米韦氯化钠注射液组患儿的治疗总有效率为 95.45%，明显高于奥司他韦颗粒组的 77.27%，差异有统计学意义（P<0.05）。帕拉米韦氯化钠注射液组患儿治疗后的咳嗽咳痰、退热、扁桃体红肿、鼻塞流涕等症状消失时间以及治疗时间均明显短于奥司他韦颗粒组，差异有统计学意义（P<0.05）。两组不良反应发生率比较，差异无统计学意义（P>0.05）。（4）日本国内 Ⅱ 期临床试验和国际多中心 Ⅲ 期临床试验显示，帕拉米韦给药 24h 以后解热效果最显著，与磷酸奥司他韦相比较，退热时间快 29%；（5）Lee 荟萃分析，包括 2 个随机对照研究和 5 个开放性研究，涉及 1,676 名患者。与口服奥司他韦相比，帕拉米韦治疗退热的时间更快，平均差异（MD）为 7.17 小时；（6）Kohno 进行了多中心、随机、双盲、对照研究，纳入 1,091 流感患者，A 型流感约占 92%，B 型 8%。治疗第 2 天，帕拉米韦病毒阳性患者比率显著低于口服奥司他韦；（7）Jui Yi 荟萃分析，包括 5 个随机对照研究和 7 个开放性研究，涉及 2,681 名患者。与其他神经氨酸酶抑制剂相比，帕拉米韦症状缓解的时间提前 12~24h，且安全性一致。帕拉米韦氯化钠注射液组患儿治疗后的咳嗽咳痰、退热、扁桃体红肿、鼻塞流涕等症状消失时间以及治疗时间均明显短于奥司他韦颗粒组，差异有统计学意义（P<0.05）。

2、安全性比较：（1）奥司他韦属于前体药物，必须经过肝脏代谢，帕拉米韦

不经肝脏代谢，以药物原形主要经肾由尿排泄。（2）帕拉米韦重复给药时的体内动态几乎与单次给药时相同，不发生蓄积。（3）据国外文献报道，帕拉米韦临床研究 968 例患者中，出现腹泻 56 例（5.8%）；在针对幼儿安全性评价试验的 117 例患者中，出现呕吐 6 例（5.1%）。奥司他韦临床研究经验成人治疗试验在成人流感治疗的 III 期临床试验中，共有 1,887 名患者参加试验，出现恶心（10%）、呕吐（9%）、腹泻（7%）、腹痛（2%）。

3、药物经济学比较：（1）帕拉米韦氯化钠注射液与奥司他韦（胶囊、颗粒、

干混悬剂）同属医保乙类产品，不同省份之间报销比例在 60%~90% 之间，在同一省份报销比例相同。（2）奥司他韦胶囊和干混悬剂已纳入集采，价格大幅下降。但奥司他韦在治疗过程中无论是否退热，均需足剂量足病程服用药物，至少服用 5 天，且可能出现病情反复。帕拉米韦对流感病毒神经氨酸酶有很强的亲和力，可长时间抑制神经氨酸酶活性，在较低的剂量频率下即可发挥良好的效果，每日只需用药 1 次。同时，其允许退热后停用药物。奥司他韦产品单价 70~90 元/盒，服用疗程一般 5 天以上（2 盒）；帕拉米韦 110~120 元/瓶，疗程一般 1~3 天（1~3 瓶），在缩短疗程和减少其他治疗手段的基础上，帕拉米韦的平均治疗成本与奥司他韦相差不大。

4、依从性比较：在临床应用神经氨酸酶抑制剂的时候，患者会首选口服制

剂，奥司他韦具有较好的依从性。但奥司他韦半衰期为 6~10h，需要连续用药 5 天。而帕拉米韦半衰期约 24 小时，一天用药一次即可。

5、获批适应症及使用人群比较：（1）帕拉米韦和奥司他韦获批适应症均包括甲流与乙流；（2）流感病毒 6 至 8 小时可复制一代，在体内呈几何数量级增加，因此流感治疗要突出一个“快”字，而帕拉米韦氯化钠注射液可直接入血，快速达峰起效。（3）在适用人群方面，帕拉米韦可用于严重并并发症患者，每日一次，1~5 天连续给药。而奥司他韦在此类人群中的疗效欠佳，说明书中也未提及能够用于此类人群。

帕拉米韦氯化钠注射液与帕拉米韦注射液比较：自 2023 年以来，国内有超过十家竞争厂商的帕拉米韦注射液产品通过一致性评价获批并上市，但该产品未进入医保目录。帕拉米韦注射液上市时多参考帕拉米韦氯化钠注射液的价格进行挂网，在价格方面差异较小。但帕拉米韦注射液在输注时需与其他溶媒配伍使用，占用医疗资源同时增加污染风险。公司产品帕拉米韦氯化钠注射液可以直接输注到患者体内，减轻护士工作负担，并且是 2023 年版国家医保目录中唯一在列的帕拉米韦制剂。

综上，帕拉米韦氯化钠注射液与奥司他韦各具优势。帕拉米韦氯化钠注射液不经肝脏代谢、重复给药时的体内动态几乎与单次给药时相同，不发生蓄积；帕拉米韦氯化钠注射液直接入血、快速达峰，高热、鼻塞、咳嗽、咽痛等临床症状消失时间均更短且具有统计学意义。

②结合产品量价分析销售收入 2023 年度大幅增加的原因及合理性，产品销量和价格增长或维持当前水平是否存在较大不确定性：

2022 年度和 2023 年度，公司产品帕拉米韦氯化钠注射液的不含税平均销售价格、销量和不含税销售收入如下：

项目	金额或数量		同比增减(%)
	2023 年	2022 年	
平均销售价格(不含税，元/瓶)	59.39	105.14	-43.51
平均销量(万瓶)	1,124	439	156.04
销售收入(不含税，万元)	66,754.36	46,156.46	44.63

全国公共卫生事件期间，大家养成了戴口罩、进行个人防护的良好习惯，流感整体感染情况较低，人群感染率低的同时，人体对流感病毒的免疫力也较低。2023 年，流感、新冠、腺病毒、肺炎支原体、呼吸道合胞病毒等多重感染都高于往年，市场对抗病毒产品需求大大增加。根据东阳光长江药业发布的 2023 年年报，其奥司他韦销售收入超过 50 亿元，相较 2022 年销售收入近 31 亿元，大幅增长。2023 年，由于市场对抗病毒产品需求大大增加，公司改变销售策略降价抢占市场，成为制药企业中流感注射液销售大幅增加的原因。

公司产品帕拉米韦氯化钠注射液存在被仿制导致市场竞争加剧的风险。帕拉米韦氯化钠注射液是国内首款上市的神经氨酸酶抑制剂注射剂，公司于 2013 年 4 月 5 日取得该产品的新药证书和药品生产批件，监测期为 5 年，至 2018 年 4 月 4 日届满。专利保护方面，公司在国内仅取得帕拉米韦三水合物合成方法的专利，并未取得帕拉米韦三水合物专利在国内的授权，导致该产品在国内存在被仿制的风险。公司是国内首家同时拥有帕拉米韦原料药和制剂生产批件的企业。公司产品磷酸奥司他韦干混悬剂已获得药品注册证书，并已开展帕拉米韦吸入溶液等项目的研发，以期保持公司在抗流感药品领域的竞争优势。截至目前，国内已有数家竞争厂商的帕拉米韦注射液产品通过一致性评价获批并上市。相关仿制药的陆续上市可能加剧市场竞争，甚至可能被纳入集中采购目录，因此，公司产品帕拉米韦氯化钠注射液存在销量或价格下降的风险。

（2）磷酸奥司他韦干混悬剂与帕拉米韦氯化钠注射液两款产品在临床应用上是互补还是替代关系，结合同类竞品和公司自身产品布局分析公司在流感领域的商业化策略。

公司产品帕拉米韦氯化钠注射液和磷酸奥司他韦干混悬剂是互为补充关系。帕拉米韦氯化钠注射液主要针对院内市场，磷酸奥司他韦干混悬剂主要针对院外市场，患者可以在药店或诊所等零售终端自行购药并回家服用，同时也可作为家庭常备药，大幅提升便利性。帕拉米韦氯化钠注射液临床应用多年，已积累良好的品牌效应。对于临床起病较急的患者，在医院输注帕拉米韦氯化钠注射液并稳定病情后，可出院并口服磷酸奥司他韦干混悬剂以巩固疗效。因此，上述两款产品分别适用于不同的应用场景，属于互为补充关系。

当前，帕拉米韦氯化钠注射液存在被纳入集中采购目录的可能性。为了保证公司在抗流感领域的竞争优势，公司主动扩大已上市产品的市场份额，积极推进的研发进展。已上市产品方面，公司不断拓宽营销网络建设，强化市场拓展能力，深挖核心产品市场潜力，持续提升专业化学术服务能力，努力提升已上市产品的市场竞争力，磷酸奥司他韦干混悬剂等产品销售情况良好；在研项目方面，公司不断加大研发投入，积极推进帕拉米韦吸入溶液等项目的研发进展，通过扩充产品管线厚度等方式提升公司核心竞争力。

（3）按产品以表格列示公司抗生素类、心血管类产品最近 1 年销售收入下滑情况及原因，对于集采未中标的说明下次招标年份及对公司的影响，对于工艺批量生产受限的说明工艺验证和申报进展。

2022 年度和 2023 年度，公司抗生素类、心血管类产品的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	销售收入	同比增减(%)	
抗生素类产品	3,427.01	-60.24	8,618.94
心血管类产品	3,625.28	-74.29	14,102.03

公司抗生素类产品主要包括头孢克洛胶囊、头孢克洛干混悬剂、头孢呋辛酯分散片、乳酸环丙沙星氯化钠注射液等。公司产品头孢克洛胶囊是第三批国采中选产品，除在中选区域正常供应以外，公司同时在非中选区域进行招商，由于非中选区域的销售收入逐渐减少，导致该产品整体销售收入下滑。头孢克洛干混悬剂的本年度销售收入比上年同期有所增长。头孢呋辛酯片是第一批国采产品，公司产品头孢呋辛酯分散片于 2023 年 7 月过评，未能参加该次集采，在部分联盟接续中因价格过低放弃应标。公司产品乳酸环丙沙星氯化钠注射液在通过一致性评价后，按申报工艺批量生产受限造成销量下滑；目前已就变更软袋包装提交补充申请，预计将于 2024 年下半年取得补充批件。

公司心血管类产品主要包括贝那普利氢氯噻嗪片、辛伐他汀分散片等。公司产品贝那普利氢氯噻嗪片作为全国独家产品，不具备集采条件。辛伐他汀片是第二批国采产品，公司产品辛伐他汀分散片目前尚未通过一致性评价，不具备参加集采的条件。截至第九批国家集采，累计共有 33 个降压药进入国家集采目录，竞争非常激烈，该类产品的市场规模下降和竞争加剧是公司心血管类产品销售收入下滑的主要原因。

（4）公司抗生素类药物产品负毛利销售的具体情况及原因，公司与抗生素药物产品生产和销售相关的固定资产、存货情况及账面价值、减值计提或跌价准备计提是否充分。

公司抗生素类产品主要包括头孢克洛胶囊、头孢克洛干混悬剂、头孢呋辛酯分散片、乳酸环丙沙星氯化钠注射液等。2023 年度，公司抗生素类产品的销售收入、销售成本和毛利率如下：

单位：万元

产品名称	销售收入	销售成本	毛利率
头孢克洛胶囊	2,671.95	3,217.79	-20.43
头孢克洛干混悬剂	337.73	309.93	8.23
头孢呋辛酯分散片	294.28	235.55	19.96
乳酸环丙沙星氯化钠注射液	123.05	154.33	-25.42
合计	3,427.01	3,917.60	-14.32

公司抗生素类产品毛利率为负的主要原因是销售收入占比较高的头孢克洛胶囊毛利率为负，具体分析如下：

①头孢克洛胶囊的收入构成和单位毛利率

公司产品头孢克洛胶囊分为 10 粒/盒和 20 粒/盒两种规格。其中，公司在国采中选区域销售两种规格，在非中选区域销售 10 粒/盒的规格，具体情况如下：

产品名称	销售模式	产品规格	销售数量(万盒)	销售单价(不含税，元/盒)	销售收入(不含税，万元)
头孢克洛胶囊	集采	10 粒/盒	73.68	5.47	402.70
		20 粒/盒	165.10	10.53	1,737.92
	非集采	10 粒/盒	88.65	5.99	531.33
	合计		327.43	/	2,671.95

按产品规格划分，公司产品头孢克洛胶囊的单位销售价格、单位销售成本、单位毛利率如下：

产品名称	产品规格	单位销售价格(不含税，元/盒)	单位销售成本(不含税，元/盒)	单位毛利率(%)
头孢克洛胶囊	10 粒/盒	5.75	6.82	-18.61
	20 粒/盒	10.53	12.78	-21.37

公司产品头孢克洛胶囊的毛利率为负，主要原因是国采中选区域的销售价格是在 2020 年下半年国采招标时确定的，当时公司孢克洛胶囊原料价格还处于低位，以至当时的投标价格较低，但随着最近几年头孢克洛胶囊原料价格上涨，较大程度的压缩了利润空间，同时非中选区域的市场竞争情况加剧。未来，公司将通过优选原材料供应商、综合降低各项成本开支等方式提升该产品的毛利率。

②与头孢克洛胶囊相关的存货、固定资产的跌价准备或减值准备的计提情况

截至 2023 年 12 月 31 日，与头孢克洛胶囊相关的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货类别	期末结存余额	期末跌价准备金额
成品	154.72	35.73
直接原材料	184.36	43.46
直接包装材料	6.17	0.19
合计	345.25	79.37

与头孢克洛胶囊相关的各类存货，均已按照公司存货管理相关制度和未来现金流量为可变现净值计算并充分计提了跌价准备。

对于用于生产头孢克洛胶囊的生产线，主要是与其他固定制剂产品共用的生产设备；专用设备仅胶囊填充和抛光工序所使用的生产设备，相关专用设备同时也用于公司粉雾制剂产品工作，固定资产净值仅 102 万元，经测算，该部分生产设备不存在减值情况。

（5）结合上述情况，就公司营业收入集中于单一产品及相关经营风险作出有针对性的风险提示。

综上所述，公司在生产经营中存在以下风险：

①核心产品销售收入占比较高的风险。2023 年度，公司核心产品帕拉米韦氯化钠注射液的销售收入是 66,736.62 万元，占公司当年营业收入的比例是 89.63%。当前，公司核心产品存在仿制产品陆续上市、可能被纳入集中采购目录等竞争加剧的风险，随着市场竞争的逐步加剧，可能导致公司核心产品的销售收入下降，进而致使公司营业收入下降的风险。

②核心产品被仿制导致市场竞争加剧的风险。主导产品被行业竞争者所仿制是制药企业普遍面临的风险。公司核心产品帕拉米韦氯化钠注射液是国内首款上市的神经氨酸酶抑制剂注射剂，公司于 2013 年 4 月 5 日取得该产品的新药证书和药品生产批件，监测期为 5 年，至 2018 年 4 月 4 日届满。专利保护方面，公司在国内仅取得帕拉米韦三水合物合成方法的专利，并未取得帕拉米韦三水合物专利在国内的授权，导致该产品在国内存在被仿制的风险。公司是国内首家同时拥有帕拉米韦原料药和制剂生产批件的企业。公司产品磷酸奥司他韦干混悬剂已获得药品注册证书，并已开展帕拉米韦吸入溶液等项目的研发，以期保持公司在抗流感药品领域的竞争优势。报告期末，国内已有数家竞争厂商的帕拉米韦注射液产品通过一致性评价获批并上市。相关仿制药的陆续上市可能加剧市场竞争，导致公司帕拉米韦产品价格下降或市场份额降低，甚至被纳入集中采购目录，从而影响公司的经营业绩。

问题二

年报显示，（1）2023 年末，公司应收账款账面值 54,396.18 万元，占总资产比例 31.31%；（2）公司最近 3 年计提的信用减值损失分别为 11,196.71 万元、10,635.86 万元、9,154.25 万元，同时 2023 年确认债务重组损失 1,491.17 万元；（3）最近 4 年，公司销售商品收到的现金占营业收入比例分别为 69%、107%、77%、108%，现金流与营业收入比例呈现高低间隔的特征；（4）公司 2020 年度曾出现期后退回未追溯调整情形，期后退回应调减收入 5,891.50 万元，占当期营业收入比例 5.42%。

请公司说明：（1）2021 年至 2023 年，公司主要产品前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、销售收入、期末库存、销售回款等；（2）2021 年至 2023 年，公司各年应收账款前五大客户、账龄较长、债务重组客户、回款比例较低以及最近 3 年未回款客户的具体情况，包括但不限于对该客户的销售收入、期后回款情况、未回款原因等；（3）公司最近 3 年信用减值损失计提方法和过程，应收账款减值单项计提的具体情况；（4）2023 年末应收账款余额的账龄分布、减值计提及期后回款情况，信用减值损失计提是否充分；（5）最近几年，公司经营活动现金流与营业收入比例呈现高低间隔的特征及合理性。

请年审会计师结合公司客户期末库存及销售回款情况说明针对公司销售收入真实性和截止性认定准确性所履行的审计程序及对审计意见的影响。

【回复】

（1）2021 年至 2023 年，公司主要产品前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、销售收入、期末库存、销售回款等。

2021 年度，公司主要产品前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、已获取的客户期末结存数量、当前应收账款余额的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	基本情况	2021 年度不含税销售收入	2021 年 12 月 31 日应收账款余额	2022 年 −2024 年 4 月回款	2024 年 4 月 30 日应收账款余额	2021 年 12 月 31 日客户结存数量(瓶)	截止 2023 年 12 月 31 日已计提坏账准备
1	客户一	注 1	2,823.19	3,190.20	3,190.20	–	3000 瓶左右	–
2	客户二	注 2	2,629.08	2,969.09	652.20	2,316.89	400~500 瓶	959.19
3	客户三	注 3	2,292.02	2,589.98	562.22	2,027.76	2,400	839.49
4	客户四	注 4	1,914.90	2,135.44	249.22	1,886.22	720	780.90
5	客户五	注 5	1,914.90	2,163.84	1,932.30	231.54	10,000 瓶左右	95.86
	合计		11,574.09	13,048.55	6,586.14	6,462.41		2,675.44

2022 年度，公司主要产品前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、已获取的客户期末结存数量、当前应收账款余额的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	基本情况	2022 年度不含税销售收入	2022 年 12 月 31 日应收账款余额	2023 年 −2024 年 4 月不含税销售收入	2023 年 −2024 年 4 月回款	2024 年 4 月 30 日应收账款余额	2022 年 12 月 31 日客户结存数量(瓶)	截止 2023 年 12 月 31 日已计提坏账准备
1	客户六	注 6	5,975.28	3,194.99	9,863.93	14,341.23	–		–
2	客户七	注 7	1,778.21	–	–	–	–	8,618	–
3	客户八	注 8	1,737.77	1,500.12	3,717.83	5,141.16	560.11		48.00
4	客户九	注 9	1,685.67	1,404.81	–	1,404.81	–	3,420	–
5	客户十	注 10	1,005.88	61.10	3,439.84	3,948.12	–	400	–
合计			12,182.81	6,161.02	17,021.60	24,835.32	560.11		48.00

2023 年度，公司主要产品前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、已获取的客户期末结存数量、当前应收账款余额的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	基本情况	2023 年度不含税销售收入	2023 年 12 月 31 日应收账款余额	2024 年 1 月 −4 月不含税销售收入	2024 年 1 月回款	2024 年 4 月 30 日应收账款余额	2023 年 12 月 31 日客户结存数量(瓶)	截止 2023 年 12 月 31 日已计提坏账准备
1	客户六	注 6	9,863.93	1,413.51	–	1,413.51	–		–
2	客户十	注 10	3,439.84	127.28	–	127.28	–	5,880	–
3	客户十一	注 11	3,139.37	260.11	285.72	376.00	206.97	57,451	41.62
4	客户十二	注 12	2,895.59	3,097.43	–	90.05	3,007.37	7,057	495.59
5	客户八	注 8	2,860.71	300.00	857.13	708.44	560.11	2 万瓶左右	48.00
合计			22,199.44	5,198.33	1,142.85	2,715.28	3,774.45		585.21

注 1：客户一：注册资金 4000 万元；成立日期：2018 年；企业性质：有限责任公司（自然人投资或控股）；经营范围：主要为药品技术研发，药品、食品（食品限零售）销售，医疗器械、保健食品、清洁用品、化妆品、蔬菜、化工产品（除监控化学品、危险化学品及剧毒化学品）销售等；与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 2：客户二：注册资金 10000 万元；成立日期：2015 年；企业性质：其他有限责任公司；经营范围：主要为中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生物制品（除疫苗）、蛋白同化制剂、肽类激素、化学原料药、抗生素原料药、医疗器械、预包装食品、保健食品、化妆品、消毒用品、日用百货、玻璃仪器的销售；与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液、头孢冶肟脂片。

注 3：客户三：注册资金 1000 万元；成立日期：2019 年；企业性质：有限责任公司（自然人投资或控股）；经营范围：一般项目：供应链管理服务；医用口罩批发；医用口罩零售；医护人员防护用品批发；医护人员防护用品零售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；保健食品（预包装）销售；化妆品批发；化妆品零售；食品销售（仅销售预包装食品）；个人卫生用品销售；药品批发；药品零售；第三类医疗器械经营；Ⅱ、Ⅲ 类射线装置销售；Ⅱ、Ⅲ、Ⅳ、Ⅴ 类放射源销售；消毒器械销售；与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 4：客户四：注册资金 6500 万元；成立日期：1986 年；企业性质：其他股份有限公司（非上市）；经营范围：主要为药品批发；食品销售；第三类医疗器械经营；中药饮片代煎服务；货物进出口；技术进出口；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；保健用品（非食品）销售等；与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 5：客户五：注册资金 1000 万元；成立日期：2019 年；企业性质：股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）；经营范围：主要为批发：中药材、中药饮片、中成药、化学药制剂、化学原料药及其制剂、抗生素制剂、抗生素原料药、生化药品、生物制品、精神药品（第二类）、蛋白同化制剂、肽类激素、麻黄碱复方制剂、医疗用毒性药品（以上除危险化学品及易制毒原料）等；与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 6：客户六：注册资金 2600 万元；成立日期：2006 年；企业性质：有限责任公司；经营范围：主要为药品批发；第三类医疗器械经营；食品销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；化妆品批发；特殊医学用途配方食品销售；保健食品（预包装）销售等）与公司合作开始年份：2019 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液、头孢克洛胶囊。

注 7：客户七：注册资金 1000 万元；成立日期：2006 年；企业性质：有限责任公司（自然人投资或控股）；经营范围：主要为第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；药品批发；第三类医疗器械经营；医护人员防护用品生产（Ⅱ 类医疗器械）等；与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 8：客户八：注册资金 1000 万元；成立日期：2020 年；企业性质：其他有限责任公司；经营范围：主要为药品批发；药品零售；食品销售；第三类医疗器械经营；中药饮片代煎服务；药品互联网信息服务；医疗器械互联网信息服务；保健食品（预包装）销售；特殊医学用途配方食品销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；医护人员防护用品批发等；与公司合作开始年份：2022 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 9：客户九：注册资金 2000 万元；成立日期：2017 年；企业性质：有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）；经营范围：主要为中药材、中药饮片、中成药、化学原料药、化学药制剂、抗生素原料药、抗生素制剂、生化药品（冷藏冷冻药品除外）、医疗器械 I 类、II 类、III 类销售等；与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 10：客户十：注册资金 4530 万元；成立日期：2007 年；企业性质：股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）；经营范围：主要为药品批发；第三类医疗器械经营；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售等；与公司合作开始年份：2017 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 11：客户十一：注册资金 3000 万元；成立日期：2016 年；企业性质：其他有限责任公司；经营范围：主要为药品批发，第三类医疗器械经营；第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，中草药收购等；与公司合作开始年份：2020 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液、双歧普利片。

注 12：客户十二：注册资金 100 万元；成立日期：2017 年；企业性质：有限责任公司（自然人独资）；经营范围：主要为中药材、中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品、I 类医疗器械、II 类医疗器械、III 类医疗器械销售等；与公司合作开始年份：2023 年；合作产品：环丙沙星氯化钠注射液、帕拉米韦氯化钠注射液。

（2）2021 年至 2023 年，公司各年应收账款前五大客户、账龄较长（统计 3 年以上）、债务重组客户、回款比例较低（低于 30%）以及最近 3 年未回款客户的具体情况，包括但不限于对该客户的销售收入、期后回款情况、未回款原因等。

①2021 年度至 2023 年度，公司应收账款前五大客户的情况

2021 年度，公司应收账款前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、当前应收账款余额的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021 年度不含税销售收入	2021 年 12 月 31 日应收账款余额	2022 年 −2024 年 4 月不含税销售收入	2022 年 −2024 年 4 月回款	2024 年 4 月 30 日应收账款余额	截止 2023 年 12 月 31 日已计提坏账准备
1	客户一	2,823.19	3,190.20	–	3,190.20	–	–
2	客户十三		3,068.04	−137.19	27.95	2,885.07	2,869.62
3	客户十四	942.93	2,983.05	–		2,983.05	2,358.66
4	客户二	2,629.08	2,969.09		652.20	2,316.89	959.19
5	客户十五		2,900.20	–	2,456.10		–
合计		6,395.20	15,110.58	−137.19	6,326.45	8,185.01	6,187.47

注：其中客户十五债务重组计入投资收益-444.10 万元。

2022 年度，公司应收账款前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、当前应收账款余额的情况如下：

单位：万元

	客户名称	2022 年度销售不含税收入	2022 年 12 月 31 日应收账款余额	2023 年 −2024 年 4 月不含税销售收入	2023 年 −2024 年 4 月回款	2024 年 4 月 30 日应收账款余额	截止 2023 年 12 月 31 日已计提坏账准备
1	客户六	5,975.28	3,194.99	9,863.93	14,341.23	–	–
2	客户十四	–	2,983.05	–	–	2,983.05	2,358.66
3	客户十三	–	2,885.07	16.28	18.4	2,885.07	2,869.62
4	客户三	–	2,452.49	–	424.73	2,027.76	839.49
5	客户二	–	2,316.89	–	–	2,316.89	959.19
合计		5,975.28	13,834.49	9,880.21	14,784.36	10,212.77	7,026.96

2023 年度，公司应收账款前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、当前应收账款余额的情况如下：

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 2023 年度不含税销售收入 | 2023 年 12 月 31 日应收账款余额 | 2024 年 1−4 月不含税销售收入 | 2024