江苏亚虹医药科技股份有限公司 关于2023年年度报告的信息披露监管 问询函的回复公告

露致据较权服务业务的基本情况,包括但个限于主要产品,服务模式、目标客户及井展情况等。 回复:

一、公司回复
(一)分别补充披露迪派特和欧优比2款产品对应的转让合同主要内容,包括但不限于交易价格、 双方权利义务,知识产权归属,药品上市许可归属、里程碑和销售分成约定,以及支付安排等 随着核心产品的注册性临床式速接按话息声,为加速商业化进程。通过实践外实商业化能力,公司 围绕必尿生动专注领域产2023年上半年与上海创话制约有限公司(以下简称"上海创诺")及其关联 方上海诺信实业有限公司(以下简称"上海诺信")(上海创结和上海诺信以下单一或合并称为"转让 方")签署《贫品上市许可转让合同》,分别引入用于强化组制的治疗学即界限需的与来酸杂拉替尼片(由 品名)或优比27和映明肾细胞增治疗的结婚性的尼片(商品名;迪派特)。合同主要内容如下:

项目	马来酸奈拉替尼片(欧优比?)	培唑帕尼片(迪派特)
	欧优比2的上市许可持有人(Marketing Authoriza ion Holder, 以下简称"MAH") 政总·敦优比2在中 国大陆地区(不含香港、澳门及台湾地区)的研 发, 生产、销售,市场框厂等较至。或优比2全部发 未及相关资料在中国大陆区域范围内的占有、使 用、收益和处分的完整所有权和知识产权等全部 报	(不含香港、澳门及台湾地区)的研发、生产、销售、市场推广等权益:迪派特全部技术及相关资料在中国大陆区域范围内的占有、使用、收益和处分的完整所有权和知识产权等全部权益
知识产权归属	自本合同正式签订生效起,转让标的前述权益均 术秘密进行后续改进,由此产生的具有实质性或 所	由公司单独占有;公司有权利用转让方转让的技 者创造性技术进步特征的新的技术成果,归公司 有
公司权益与义务	获得转让标的前述权益,根据合 在公司成为产品的上市许可持有人后,可委托转 再为除公司以外的第	司约定向转让方支付相应价款; 上方进行生产或自行生产,有权要求转让方不得 5三方进行受托生产
转让方权益与义务	向公司提供转让标的前述权 配合公司进行 MAI MAH变更完成前,指定公司为产品的唯一销售商 产企业,且不得为公司	H变更相关事宜; ;MAH变更完成后,成为公司标的产品的受托生
权益转让金	人民币4,770万元	人民币3,710万元
	分三期支付:合同签订后支付首期款项;转让方获 第二期款项;完成MAH持有变更并获	得国家药品监督管理局的药品注册证书后支付 得相关注册批件后,支付第三期款项
里程碑和销售分成 约定以及支付安排	固定销售里程碑(2025年1月起,至2028年底或产品纳入集采款早)+销售分成(自公司成为上市产可持有人且开具药品销售发票之日起至2028年底前,视集采情况,支付低个位数的销售分成)	固定销售里程碑(2025年4月起,至2028年底或 产品纳人集采孰早)+销售分成(自公司成为上 市许可持有人且开具药品销售发票之日起至 2028年底前,视集采情况,支付低个位数的销售 分成)

二)分别补充披露迪派特和欧优比的市场空间、竞争格局、竞争优劣势等,并说明公司引进该款

根据公开信息检索,马来酸奈拉替尼片已上市产品情况如下:

注:公	司自转让方引入欧优比	?的上市许可持有人权益后,正在进	行上市许可持	寺有人的相关变更
工作。				
根据2	公开信息检索,马来酸奈	拉替尼片仿制药上市申请情况如下:		
序号	药品名称	企业名称	注册分类	CDE承办时间
1	马来酸奈拉替尼片	江苏奥赛康药业有限公司	4	2022-11-17
2	马来酸奈拉替尼片	甫康(上海)健康科技有限责任公司	4	2022-12-24
3	马来酸奈拉替尼片	湖南科伦制药有限公司	4	2023-01-28
根据》	长内网数据,2021年至2	023年,马来酸奈拉替尼片在中国城	市公立医院的	的销售金额分别为
		2021年至2023年国内城市公立医院		
		化新辅助治疗唯一被推荐的小分子药		
]诊疗一体化的患者全程管理平台(F		
(虹医荟),		营销的有机结合,助力市场覆盖及营		
高销售额。		训药的获批上市及国家集采政策的持		
人国家药品	品集中采购目录,则有可	能失去市场先机并导致收入不及预期	明;若被纳入	国家药品集中采购
目录,且中	标后销量的提升无法弥	补中标价格下降的影响,可能面临该	产品收入下	拳的风险。
(2)迪	派特的市场空间、竞争村	各局、竞争优劣势		

(2)迪派特的市场空间、竞争格局、竞争优劣势 迪派特获批用于晚期肾细胞癌患者的一级治疗和曾接受细胞因子治疗的晚期肾细胞癌患者的治 疗。肾癌是中国三大库见总尿系维肿瘤之一、发病率仅次于前列腺癌和膀胱癌。据弗若斯特沙利文 数据,近年来、中国肾癌发病人数逐年上升,2016-2020年间,发病人数从6.7万人增长至7.4万人, CAGR 为2.4年,预计到2030年,发病人数济达到9.2万人。 根据《中国临床肿瘤学会(CSCO)肾癌治疗指南2023》,转移性或不可切除性透明细胞癌患者的一 线治疗方案中,对于低危患者,培验的尼。舒尼替尼。阿普替尼作为1A类推荐,索拉非尼作为2A类推荐,对于中 优及高危患者,培验的尼。舒尼替尼。阿普替尼·阿申以珠单抗、分仗替尼·帕斯取单抗治疗为 1A 类 推荐。上述一线治疗方案中,将验的尼。舒尼替尼。阿普替尼和心仗替尼为小分子口服药物。 迪派特的原研药维全特许 Novaris Pharma Schevia AG 开发,于2017年2月 在中国家批上市,用 于晚期肾细胞癌患者的一线治疗和曾接受细胞因子治疗的晚期肾细胞癌患者的治疗。公司从转让方 引进的迪派特于2033年5月获批上市,上市进度在国内广商中属于第一梯队。 根据公开信息检索、许等的尼、对于1000年16月的中国,第一梯队。

13775	B40 CD-453	工申註司科利人		94595	SYSTEM IN
1	维全特?	Novartis Pharma Schweiz AG		新药	2017-02-21
2	赛维可?	南京正大天晴制药有限公司		仿制药	2023-03-07
3	赛贝欣?	齐鲁制药有限公司		仿制药	2023-03-07
4	迪派特	亚虹医药		仿制药	2023-05-29
根据	公开信息检索,均	音唑帕尼片仿制药上市申请情况如下:			
序号	药品名称	企业名称	Ž	主册分类	CDE承办时间
1	培唑帕尼片	石药集团欧意药业有限公司		4	2022-01-29
2	培唑帕尼片	山东朗诺制药有限公司		4	2023-08-30
根据	米内网数据,202	21年至2022年及2023年上半年,培唑制	記	†在中国城	市公立医院的销售金
额分别为	3.55亿元、3.44亿	Z元和1.98亿元。公司将基于迪派特在	指南	i中的推荐b	也位,利用其国产替代
的价格优	:势及较为领先的	与上市进度优势,并充分利用诊疗一体化	七的.	患者全程管	管理平台(HCCM)及医
生数字化	服务平台(虹医	荟),通过数字化服务与传统营销的有构	汎结	合,助力市	场覆盖及营销效能提
升,加大市	〒场渗透,提高 爭	肖售额。随着后续其他同类仿制药的获:	批上	市及国家组	& 采政策的持续推进,
若油派特	后续未被幼人国	家药品集中采购日录,则有可能失去市	场先	和 并导致1	b 人不及新期, 若被幼

若迪派特后续未被纳入国家药品集中采购目录,则有可能失去市场先机并导致收入不及预期,若被纳入国家药品集中采购目录,且中标后销量的提升无法弥补中标价格下降的影响,可能面临该产品收入下降的风险。 (三)结合公司引进产品业务的具体经营模式、终端定价机制、产品控制权转移、结算模式、收入确认政策等,该明相实收入确认采用总额法或净额法的合理性,以及是否符合企业会计准则的规定 1、公司引进产品业务的具体经营模式、终端定价机制、产品控制权转移、结算模式、收入确认政策等情况。

等情况 公司于2023年上半年引人欧优比2和迪派特后,着手启动相关产品的上市许可持有人变更及满足药品生产%实托生产资质的相关工作。待公司完成相关工作后,公司将委托供应商生产药品,并通过实际式会销模式从事相关产品的销售。 2023年度,由于公司尚未完全完成上述相关工作,公司不具有相关药品的生产/委托生产资质,公司向转让方采购药品后,通过实际式经销模式从事相关引进产品的销售1 1204年,对于尚未满足生产逐年生产资质且存在"两票制"业务需求的产品,公司拟采用向转让方提供销售服务的方式从事相关产品的销售工作。

公司与转让方已于(药品上市许可转让合同)中约定药品供货价格,该价格与采购量挂钩,与公司对外销售价格无关。公司与转让方签署采购订单后,由转让方将货物发至公司指定的仓库(全资子公司海南亚虹医券贸易有限公司仓库),在产品场比入库户、公司场值保险经由标记

可母用业虹医	约页易有限公司包库力,住产品短収入库加,公司取得页物控制权。
	,公司终端定价机制、产品控制权转移、结算模式等相关情况如下:
终端定价机制	根据各省挂网价格要求,对比市场主销竞品售价等因素自主制定产品的终端售价
	本公司按照协议合同规定完成履约义务,主要包括将产品从公司指定的仓库通过物流交付给购货方
移	并取得签收单据,将商品控制权转移给客户
结算方式	通过银行转账,以先货后款或先款后货形式结算
信用政策	根据客户情况,采用先款后货或给予一定的信用期
结算周期	按信用期结算
质量保证	保证类质量保证;商品有效期内,向客户保证商品符合法定质量标准
退货机制	除产品本身质量原因外,公司不接受任何原因的退货。因客户自身储存条件而导致产品质量发生改
	变,由客户自行负责
	协议合同约定,将产品交付给购货方并取得签收单据,商品控制权转移给客户后,公司
ルキー西書任	↓ 対対は日本はははなけれるようなはない。

作为主要责任人, 控照已收成, 应以行命的人, 对。公司有购以几分开以付金收平镇, 同品企品收入程序与产品, 公司 2、公司引进产品业务收入确认是否符合企业会计准则规定 (1)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挖制权,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,应当按照已收成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争制,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。 (a)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。 (b)企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。 (c)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。

(b)企业市等一方以条平区业内各广定处取对。
(c)企业自第二方取得商品层制取行。通过截收重定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。
在具体期间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,而应当综合考修所有相关事实和情况。这些事实和情况包括:
(a)企业承担向客户转让商品的主要责任。
(b)企业承担自客户转让商品的主要责任。
(c)企业有权自主决定所交易商品的价格。
(d)其他相关事实用情况。
(2)公司买断式经销业务采用总额法确认收入符合企业会计准则)的相关规定。公司与供应商委托金销业务采用总额法确认收入符合企业会计准则)的相关规定。公司与供应商委托生产商签署合同。公司作为采购方经托方,在产品验收入库后。公司取请获取的货物控制权并承担产品各货风险。公司与客户独立签署销售合同。公司作为采购方房托方,在产品给收入库后。公司取请获取的货物控制以并承担货力并取得签收单据,实现销售。且公司在产品销售过程具有对产品的自主定价权。每年每年次分量的产品分货风度公司与客户转让商品的主要责任,在转让商品之前公司拥有对资商品的资源权和自主定价权,据此确定公司为主要责任、人公司买断式经销业务在向客户转让商品的主要责任、不能和企业公司和发商品的资源收和自工工价权、据证确定公司为主要责任人。以为法被需数据受权服务业务的基本情况。包括但不限于主要产品、服务模式、目标客户及开展情况等

展情况等 2023年8月,公司与HEALX LIMITED签署《DATA LICENSE AGREEMENT》,约定公司向HEALX LIMITED投权公司在APL-120临床开发过程中取得安全性相关临床数据,以使被授权方使用该等临床数据支持1型神经纤维瘤领域相关产品获批及商业化,公司将获取相应首付款、后续里程砷款项及

LIMITED 授权公司在APL-1202临床开及互程中以得女王已由大咖啡会和海水产及外的工作。 庆教很支持。型神经纤维瘤领域相关产品获批及商业化、公司将获取相应首付款、后续里程碑款项及 收益分成。 HEALX LIMITED 为一家注册于英国的非上市创新药研发公司,致力于利用人工智能平台发观罕 见病的创新治疗手段。HEALX LIMITED 发现APL-1202 在 型神经纤维瘤领域的临床前法验中有积 极的结果,因此希望通过授权方式获得公司在APL-1202临床开发过程中取得安全性及毒理相关临床 数据。以加速 1 型神经纤维瘤领域的压溃险的性患。 此外、2024年,公司与HEALX LIMITED 签署了 1 型神经纤维瘤领域的临床试验制剂供应合同,向 其提供临床或验与常是PL-1202制剂。 —、保荐机构核查意见 (一、核查相呼 行为上述事项,保荐机构执行了以下核查程序: 1. 取得并查阅饮优比农和遗规特之数产品对应的转让合同,并访谈了上海创港制药有限公司相关 负责人、了解转让合同意对的交易价格。双方反利义务,知识产权归属。药品上市许可归属、里程神和 销售分成约定。以及支付安排; 2. 根据状内间以及支付安排; 2. 根据状内间以及夹排或商品新售业务模式、结合(企业会计准则分析公司;进产品销 增用人会产价度到度可能。1 不可管理层访谈,了解药品销售业务模式、结合(企业会计准则分析公司;进产品销 值取人会计处理的合理程: 4. 取得并查阅公司与HEALX LIMITED 签订的业务协议,并访该HEALX LIMITED 的相关负责人, 了解音关致数据内容、使用范围、转让对价及支付方式、里程碑事件等关键条款,及后续开展情况。 (二)核查意见

经核查,保荐机构认为: 2023年,公司引进产品主要采用买断式经销模式,采用总额法确认收人符合《企业会计准则》的规

2023年,公司引进产品主要采用买断式经销模式,采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

— 会计师核查程序及核查意见
(一)核查程序
针对上述事项,会计师执行的核查程序包括但不限于。
1、对销售与收款内部控制循环设于了解并执行穿行测试,并对重要控制点执行了控制测试;
2、检查与外部低应的的穷品采购合同。委托生产合同,及与客户间的药品销售合同,了解药品销售业务模式。结合收入准则关于主要责任人及代理人判断条件,复核公司对于取得商品控制权的判断。
是否准确,引进产品销售收入会计处理是否符会计准则规定。
3、查阅数据授权协议中有关授权数据内容,使用范围、转让对价及支付方式、里程碑事件等关键数据投权公司关于数据授权协议中有关股权数据内容,使用范围、转让对价及支付方式、里程碑事件等关键数据投权业务后续开展情况。
4、访该上海的话制约有限公司相关负责人,了解转让合同签订的交易价格、双方权利义务、知识产权归属,然品上市许可归属,里程碑和销售分成实定、以及支付安排、访谈 HEALX LIMITED 的相关负责人,了解公司数据授权服务业务的开展情况。
5、检查提出期内销售合同、销售台账、销售发票,发货单、客户签收记录及记账凭证,判断收入确认是否与披露的会计政策一致;
6、对营业收入执行统止测试、复核收入确认是否记录在正确的会计期间;
7、结合应收账数。函证程序及回款检查,对主要客户的收入进行发函并对回款进行分析复核、检查已确认的收入的真实性。

充披露 拟采取的改善措施及可行性。 回复:
—、公司回复
(一)结合 API-1202 开发策略、公司与CDE 沟通情况、以及全球抗肿瘤领域 MetAP2 靶点的临床 验证情况等,补充说明 API-1202 联合化疗灌注的关键性编告示战验终上对于 API-1202 后续研发规划, 开发成本。研发风险。市场空间。李格格局及赛投项目推进等事项的具体影响 1、API-1202 开发强略及全球抗肿瘤领域 Mea AP2 型点的临床接值情况 API-1202 是同类盲歌(First-in-class)进入关键性分 II 别临床开发的口服、可逆性 MetAP2 抑制剂, 具有抗血管生成,抗肿瘤后性及调节神瘤免疫而对愈作用。 根据公开数据库查询结果、除 API-1202 外,全球区域内 MetAP2 抑制剂在抗肿瘤领域在研产品的 临床开发情况如下表所完。

成分 霉素类多聚 结合体 洗胺类小分 子	公司 SynDevRx 默克	适应症 晚期实体瘤,三阴性乳腺癌, HR+/HER2-乳腺癌 晚期实体瘤	临床阶段 Ⅰ/Ⅱ期 Ⅰ期	试验开展的 国家和地区 美国 美国	
洁合体	Symbernx	HR+/HER2-乳腺癌			
洗胺类小分 子	默克	晚期实体瘤	I期	美国	
				74111	
霉素类似物	Takeda	实体瘤	I/Ⅱ期	美国/日本	
霉素类多聚 结合体	Mersana	实体瘤	I期	美国	
环内酰胺	诺华	实体瘤	I期	瑞士	
beloranib hemiox- alate		颅咽管瘤相关的肥胖	Ⅱ期	美国	
E	吉合体 不内酰胺	i hersana 不内酰胺 诺华	hersana 头体瘤 不内酰胺 诺华 实体瘤	结合体 Mersana 头体瘤 1 期 不內酰胺 诺华 实体瘤 1 期	

床试验期中分析并取得积极结果	↓。Ⅱ期临床试验期中	コ分析结果如下:								
	主要疗效终点:病理完全									
组别	PD-L1表达阳性比例%	所有可评估病例	PD-L1高表达	PD-L1 低表达						
Tislelizumab+APL-1202(实验组)	8/18(44%)	7/18(39%)	4/8(50%)	3/10(30%)						
Tislelizumab(対照组)	7/14(50%)	3/14(21%)	1/7(14%)	2/7(29%)						
	次要疗效终点;病理降期率 <pt2< td=""></pt2<>									
组别	PD-L1表达阳性比例%	所有可评估病例	PD-L1高表达	PD-L1 低表达						
Tislelizumab+APL-1202(实验组)	8/18(44%)	8/18(44%)	4/8(50%)	4/10(40%)						
Tislelizumab(対照组)	7/14(50%)	3/14(21%)	1/7(14%)	2/7(29%)						
注:病理完全缓解(pCR):脱 无残留的肿瘤病变和淋巴结转	網光切除术后对膀胱和	口淋巴结标本进行	f组织病理学评	估,确认膀胱内						
无残留的肿瘤病变和淋巴结转移	多;pCR定义为膀胱切	除术后组织病理	学评估为pT0N0)。病理降期率						
膀胱切除术后对膀胱和淋巴结构	示本进行组织病理学i	平估,确认膀胱内	无肌层浸润的	肿瘤病变和淋巴						
结结较 症理肾期率完少头BBB	米打阪全米后纽纽島田	学证估为一pT2NC) 甘由~nT2句	拝pT0 pTa pT						

結转移。病理蜂期率定义为膀胱切除术后组织病理学评估为pT2N0,其中pT2,00,其中pT6,pT6,pT7,pT7
和pT1a

II 期临床试验期中分析结果显示、API-1202和替需利珠单抗联用治疗组pCR率相较于替需利珠单抗单药治疗组的大幅提升(39% vs 21%)。此外、联合治疗组6例临床分期为T3N0M0的受试者中,2例达到pCR、临床试验取得积极的有效性信号。在安全性方面、联合治疗组显示出可接受的安全性特征。上述期中分析结果已入选2024年美国脑底肿瘤学会会级尽量系统肿瘤研讨会(ASC)GC),并以快速口头根告摘要的形式发布。基于上达期中分析结果、ANTICIPATE研究已进入下一阶段的评估,预计将于2024年第三季度进出 II 期试验的现象数据。
基于 ANTICIPATE研究 II 期试验的政验数据。
基于 ANTICIPATE研究 II 期试验的政验数据。
基于 ANTICIPATE研究 II 期试验的政治数据。
在 DCD (2012) 期试验验和多数据,以在中国晚期膀胱系性中开展 API-1202 联合免疫检查。如期制剂的临床研究,并尽快与国家务品监督管理局的活由评中心CDD 的沟通速交临床试验申请。
在 ACCURE 研究终止前后,中国非肌层浸润性膀胱癌(NMIBC)领域均无新药获批上市。截至

验申请。 在ACCURE研究终止前后,中国非肌层浸润性膀胱癌(NMIBC)领域均无新药获批上市。截至 2024年4月30日,国内有8款创新药物处于临床II 期及以上阶段。其中、除API-1202以外仅1款为 口服类药物,其他6款为膀胱灌注(含药)类药物或注射类药物,从机制上与口服类药物API-1202不 存在直接竞争关系。且API-1202作为小分子口服药物具有患者依从性的优势,具体情况如下: 中国 NMIBC 在研产品情况

141	国 NMIBC 往初	T) DOTEOL						
药物 类型	药物代号/通用 名	公司	作用	给药方 式	适应症	临床阶 段	联用情况	治疗线数
口服类	APL-1202	亚虹医药	MetAP2	口用效	未经治疗的中危型 NMIBC	III 391	单药	一线
药物	Erdafitinib	杨森制药	FGFR	单药	二线			
	SHR-1501	恒瑞医药	1115		NMIBC	Ⅱ期	单 药 或 与 BCG联用	一线
膀胱 注 () 类		康泰伦特药业/强 生中国/德国埃伯 巴赫		膀胱内	BCG治疗后复发的高 危NMIBC	Ⅲ朔	单药	二线
药物		强生制药/强生中 国		给药	未接受过BCG治疗的 高危NMIBC	Ⅲ期	单药	一线
	维迪西妥单抗	荣昌生物	HER2	静脉注射	未接受过 BCG 或 BCG 无应答高危 NMIBC	Ⅱ期	与吉西他滨 联用	一/二线
注射类	帕博利珠单抗	默沙东	PD-1	静脉注射	未接受过BCG治疗的 高危NMIBC	Ⅲ期	与BCG联用	一线
药物	PF- 06801591/ Sasanlimab	辉瑞	PD-1	皮下注 射	高危型NMIBC	Ⅲ期	与BCG联用	一线
	HVOOD	中山康方/泰州翰	DD 1	静脉注	BCG无应答的高危型	TT 5011	24-21-	445

临床结果尚不明确。 (二)结合 APL-1202、APL-1702等公司主要临床管线的试验方案、临床终点、人组进度、预计观察 1.可公开的试验数据结果(如有)等,说明公司主要产品是否存在研发进展、研发结果不及招股说 等前期披露文件预期的情况,如存在、请详细说明原因,以及对相关产品市场空间、公司经营发展 面的具体影响

等方面的具体影响 在这屎系统肿瘤领域,基于 API-1202 创新作用机制、临床前研究中展现的体内和体外抗肿瘤活 性,排肌是後消性膀胱癌患者中 Ⅱ 期概念验证性临床试验的积极结果,以及考虑到间类首款药物的开 发风险和商业回报高度并存,公司先后启动了 ACCRUE 研究,ASCERTAIN 研究和 ANTICIPATE 研 穷。在妇女健康领域,公司开展了 API-1702 用于治疗等资高级别鳞状上皮内病变的国际多中心 Ⅲ期 临床研究。以上各项研究的临床方案基本情况如下表所示:

项目		APL-1202		APL-1702
坝日	ACCRUE	ASCERTAIN	ANTICIPATE	AFL-1702
试验方案	以及全球抗肿瘤领域 APL-1202联合化疗液 续研发规划、开发成 推进等事项的具体影 床试验终止对于APL	或 MetAP2 靶点的临 推注的关键性临床; 本、研发风险、市场 :响"之"2、APL-120 :-1202 后续研发规	路、公司与CDE沟通情况、	前瞻、随机、双盲、安慰剂对照的国际 多中心Ⅲ期临床试验,目的是评估 APL-1702对宫颈高级别罅状上皮内 病变(HSIL)的疗效及安全性
临床终点	主要终点是无事件 生存期(EFS, "事件" 生存期(EFS, "事件" 定义为炎,进展或的 短到起的死亡) 之 是一个。 是一个。 是一个。 是一个。 是一个。 是一个。 是一个。 是一个。	主要终点是无事件生存期,次要终点是无复发率, 点是无复发率, 点是不复发率, 进展率和无进展 生存期	胱和淋巴结标本进行组织 病理学评估,确认膀胱内	主要研究終点为首次治疗后6个月时 应答的受试者比例。应答定义为言 资上投组织调理学结果特为正常。或 组织病理学转为宫领域级制酶状上成 内病变的同时 HPV 清除
	2017年3月完成首例 受试者入组,2019年 9月完成全部受试者 人组,共计入组359 例患者。2024年2月 完成临床数据统计 分析工作	2021年7月完成首 例受试者人组,截 至2023年年度组 告披露日,共人者。 39 例 受试者。 2024年4月入组之 例受试者,尚在人 组过程中	11 月完成 I 期剂量递增试 验进入到 II 期:并于 2022	在 2020 年 11 月至 2022 年 7 月期间, 402 名符合条件的受试者随机化后人 组本研究: 2023 年 9 月达到临床试验 终点: 2024 年 5 月上市申请获得国家 药品监督管理局受理
预计观察 周期	受试者给药2年后, 持续随访,直至收集 到方案约定的事件 数	者,在 APL-1202 连续给药6个月并	受试者用药9周后,进行膀胱切除术,对切除的膀胱进行病理活检; 进行病理活检; 预计将于2024年第三季度 读出 II 期试验的顶线数据	所有受试者给予首次治疗,治疗后3个 月精进行综合评估、如需第二次巩固 治疗,则对其给于再次治疗。所有受 试者都将在第一次治疗后6个月时进 行主要疗效和安全性终点评估。 后,治疗组的受试者将进人一项开放 性研究,接受额外6个月的访祝,并在 第12个月时评价疗效和安全性

预计 2022 年四季度向 NMPA 提交 NDA

项目	2023年	2022年	变动幅度
研发人员职工薪酬	11,677.79	7,735.74	50.96%
研发人员数量(期末)	198	176	12.5%
研发人员数量(月平均加权)	188	136	38.24%
2023年度,研发人员职工薪酬为11,	.677.79万元,较2022	年增长3,942.05万	元,较2022年度增长
50.96%,主要系公司及境内外子公司研发	之人员增加所致。		
报告期内,公司主要产品展开多个]	[期、Ⅱ期及Ⅲ期临月	F试验,临床阶段在6	肝项目较去年同期增
加,并积极推进其他临床前项目及早期探	索项目,详见本小问	回复之"(四)结合公	·司经营业绩、管线设
置、研发进展等,评估公司的持续经营能	力及核心竞争力是否	出现下降,如是,请待	卜充披露拟采取的改
善措施及可行性"。为配合公司研发项目	的进展,公司于2023	2年下半年逐步扩充	研发团队人员,研发
人员月平均加权人数由2022年136人增	加至2023年188人,	增幅38.24%,研发)	员薪酬变动与公司
研发人员数量变动具有匹配性。			
(川)社会八司权告业结 等建设署	四尖进屋垒 证估八	司的共体 经带能力]	4 技术会会, 1 世不出

现下降,如是,请补充披露拟采取的改善措施及可行性

治疗領			技术平台/	权益		临床开			研究开	发阶段		
域	产品	靶点/类型	核心技术	范围	适应症	展区域	临床前 研究	IND	期临床	II期临床	关键性/ Ⅲ期临床	NDA
妇女健康	APL-1702	光动力药械	DDC	全球	宫颈高级别鳞状	欧洲、 中国						
X-LX VEAR	PM 2-1102	组合产品	DDC	T.69	上皮内病变	美国	拟向 FDA	递交Ⅲ期	临床试验申请	1	>	
					未经治疗的中危 NMIBC(单药,一 线治疗)						-	
泌尿系统 肿瘤 A	APL-1202	MetAP2	TIMN	全球	MIBC 的术前新辑 助治疗(与替雷利 珠单抗联合使用)							
					晚期膀胱癌	中国	拟向 NM	PA 退交临	朱试验申请		•	
	APL-1501 (第二代 APL-1202)	MetAP	TIMN	全球	泌尿系统肿瘤	澳大 利亚						
	APL-1706	显影剂	DDC	中国	NMIBC 诊断和手术	中国						•
	APLD-2304	第二代蓝光 膀胱镜	DDC	全球	NMIBC 诊断和手术							
	AT-014	未披露	TAIDD	全球	泌尿系统肿瘤	¥						
	AT-020	未披露	ADC	全球	多种实体肿瘤							
	APL-2302	USP1	TAIDD	全球	卵巣癌、乳腺癌等	0						
乳腺癌及	AT-017	未披露	TAIDD	全球	乳腺癌等							
妇科肿瘤	AT-018	未披露	TAIDD	全球	卵巢癌、乳腺癌等	U						
	AT-021	未披露	ADC	全球	乳腺癌和其他实 体瘤							
其他疾病	APL-1401	DBH	TIMN	全球	中 度至重度活动 性溃疡性结肠炎	[33]						
A ISPAN	APL-2301	抗生素	TAIDD	全球	鲍曼不动杆菌服 染	澳大利亚			•			

周起应证,从口经水为共口水内起应证。	- metals and at a second		
APL-2301 原编号为 ASN-1733; APL-230			
近三年公司稳步扩张研发团队,扩充研发	之实力,专利申请及	授权数量持续增加	,具体情况如下:
项目	2021年末	2022年末	2023年末
研发人员数量(人)	104	176	198
累计发明专利申请数(个)	86	145	222
累计发明专利获得数(个)	27	29	38
2、临床阶段项目加快推进,建立自主商业			
() Villagety TT (IX book labely the VV TH AN THROUGH BY V			

2、油体的原头更加的皮肤近、虚处自主的虚化能力 (1)临床开火如比性症、公司多项临床的设验物取得研发进展 1)API-1702 的国际多中心 III 期临床试验在 2023 年度获得成功,疗效和安全性的核心数据在 2024 年欧洲生殖器官感染和肿瘤研究组织大会(EUROGIN)和 2024年美国妇科肿瘤学会年会(SGO)上以 口头报告的形式发布。 API-1702 的上市申请已于 2024年 5 月获国家药品监督管理局受理。公司正在积极推进其上市 审评审批工作,并积极准备与美国 FDA 讨论在美国市场上市的 III 期临床方案。 2)API-1706

在2024年美国泌展外科学会年会(AIA)进行壁根展示。
API-1706的上市申请已于2023年1月 月末国家药品监督管理局受理。公司正在积极推进其上市审评审批工作,并期望于2025年6月底前获得上市批准。
3)API-1202
ANTICIPATE II 期临床试验期中分析取得积极结果,人选 2024年美国临床肿瘤学会泌尿生殖系统肿瘤研讨会(ASCO GU),并以快速口头报告被变的形式发布、公司预计将于2024年享三季度读出 II 期试验的顶级数据。此外,基于ANTICIPATE 研究 II 期试验师子 R股份临床疗效信号并提出 II 期试验的顶级数据。此外,基于ANTICIPATE 研究 II 期试验的原子 R股份临床疗效信号并提出 II 期试验的顶级数据。此外,基于ANTICIPATE 研究 II 期试验的原子 R股份临床疗效 信号并提出 II 斯氏验的现象分配。此外,基于ANTICIPATE 研究 II 期试验的原子 R股份临床疗效 信号并是出 以外,基于ANTICIPATE 研究,并尽快与国家药品监督管理局药品审评中心(CDE)沟通递交临床试验申请。
此外,公司在2023年内,基于API-1202临床开发过程中取得安全性及毒理相关临床数据,进行对外的数据段权。
(2)建立自主商业化优力,实现销售快速上置
公司旨在专注领域对当一支具备核心竞争优势的专科化营销团队,并拥有自主商业化能力。公司通过引进用于强化辅助治疗产即聚,腺癌的效优比发和晚期肾细胞癌疗疗的通常特所介。品、迅速组了一支利果则粮,对能完备的营销团队。 股代注之"通常特为用于2023年12月 2023年10月 月上市并开始销售,在2023年度实现208 92 万元销售额,在2024年第一季度实现 2281 36 万元的销售额公司将基于设优比?和迪派特在指南中的抹死代势,在2024年第一季度实现 2281 36 万元的销售额公司将基于设优比?和迪派特在指南中的抹死优势,在2024年第一季度实现 2281 36 万元的销售额。公司将超验专注领域的技术,从原设系统计,不2024年第一季度实现 2281 36 万元的销售额。第上公司销租路分准,从市提高科技的影相、为和核心竞争优别,在2024年第一种设计分的产品管线,从市提高科技创新能力和核心竞争,加大市场渗透、提高销售额。第上公司销租等全任领域的扩展,被深解处于不是工作,则并将对发出具有全球竞争力的产品管线,从市量高科技创新能力和核心竞争力。在ACCRUE临床试验终上后,公司已采取加快推进临床开发,建立自主商业化能力等具有同行性的措施对持续经营能力和核心竞争能力进行改善。

、保荐机构核查意见

表决情况:

快推进临床开发、建立自主商业化能力等具有可行性的措施对持续经营能力和核心竞争能力进行改善。
 一、保客机构核查意见
 (一)核查程序
 针对上述事项,保客机构执行了以下核查程序;
 针球2023年度对途至1进协议及权益授权费付款回单,检查权益授权费支出对应里程碑是否达成,支付对象是否存在异常;
 2、获取2023年员工花名册、研发费用明细,检查研发人员认定及划分是否合理、研发人员薪酬费用的归基合准确,复核所发人员数量准确性。分析研发薪酬间谢变动原因及合理性;
 3、查阅公司定期报告和临时公告,并和公司管理层访谈,确认公司的在研管线进展和未来规划。(二)核查意见
 经核查。保存机构人为;
 1、公司移止 API-1202 与化疗灌注联合使用的临床试验,但API-1202 的其他临床试验均在进行中公司将尽快研测解投项目"新药研发项目"的可行性变化并被情况及归规行相应审议和披露程序;
 2、公司 API-1202 与化疗灌注联合使用的临床试验,但API-1202 的其他临床试验均在进行中公司将定快研测解投项目"新药研发项目"的可行性变化并被情况及归规行相应审议和披露程序;
 2、公司 2023年权益投权费金额较2022年增加与研发项目进展及与授权方的合同约定相匹配;公司研发人员薪酬变动户对处人费变对和区。;
 4.在 ACCRUE临床试验均止后。公司已采取加快推进临床开发、建立自主商业化能力等具有可行性的措施对持续经营情况和核心竞争能力进行改善。
 二、分析处于排除处理的工作。
 1、了解与研发费用相关内部控制制度,评价控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;
 2、获取2023年度研发费用明细表,对研发费用的调试,检查的件是否齐全、支付对象是否序常,复核和发发力是否存在原常。
 3、获取2023年度对及对自归取集,对研发费付款回单,检查权益授权费支出对应里程碑是否达成支付对象是否存在原常。
 4、获取2023年度工花名册、工资表、检查研发人员大政府投资和自分,有限公司定期报告和临时公告,确认公司的在研管线进展和未来规划。
 2、查询和是否证据传统和扩放分,1、公司还是及划分是否合理、研发人员数价的归算处,2、公司将是成时间计算是数处的自动定相匹配;公司研发与关键和对和收心竞争能力进行改造。2、公司和产1202 的其他临床试验均2024年增加与研发项目进程及与授权方的合同约定相匹配;公司研发人最新酬变动与和核心竞争的进行代验。

为66.40%,均为一年以内账龄。请你公司;(1)结合客户类型,结算模式,信用政策等,并对比同行业可比公司,说明期末应收账款占营业收入比例较高的原因及合理性。(2)补充披露应收账款逾期情况、截至目前的回款情况,并结合主要客户的支付能力,说明相关款项收回是否存在风险。

回复:
- 公司回复
- 公司回复
- 公司回复
- 公司回复
- 沙结合客户类型、结算模式、信用政策等,并对比同行业可比公司,说明期末应收账款占营业收入比例较高的原因及合理性
1、公司客户类型、结算模式、信用政策等信息
2023年末,公司应收账款按客户类型、结算模式及信用政策具体情况如下:

毕位: 万兀						
单位名称	应收账款期末 余额	占应收账款期末余额 合计数的比例(%)	坏账准备期末 余额	客户类型	结算模式	信用政策
国药集团	800.16	87.62	40.01	经销商	先货后款	50天
MPRIMED, INC.	113.03	12.38	5.65	承租人	按租赁合同约定时间 支付	注
合计	913.19	100.00	45.66	/	/	
注:公司与	IMPRIMED, I 毛后,IMPRIM	NC.签订的租赁合 ED, INC.应于每月	同约定 2023 年 初预付当月租	E8月10日 金费用。	至2023年12月5日 根据会计准则规定,	享有免租 出租人提

2、公司期末应收账款占营业收入比例与同行业对比

单位:万元			
同行业可比公司	应收账款账面余额	当期营业收入	应收账款占营业收入比例
贝达药业	29,327.45	245,619.65	11.94%
微芯生物	20,087.67	52,371.02	38.36%
泽璟制药	10,646.32	38,643.88	27.55%
诺诚健华	27,677.83	73,853.70	37.48%
荣昌生物	31,334.49	108,295.34	28.93%
艾力斯	26,095.57	201,818.26	12.93%
加科思	-	6,352.00	0.00%

二、保养机构核查管见
(一)核查程序
针对上述事项,保养机构执行了以下核查程序。
针对上述事项,保养机构执行了以下核查程序。
1、取得并查阅公司 2023 年末应收账款余额明细、会计师关于主要应收账款客户的函证文件,了解公司应收账款及逾销商之。
2、查阅主要应收账款客户的基本工商资料及公开信息,并与主要应收账款客户访谈,了解主要应收账款客户与公司的业务情况。
3、查询同行业可比公司定期报告等公开披露信息,了解同行业可比公司信用政策、分析应收账款占营业收入比例转交高的合理性、取得并查阅公司 2024年一季度报告,分析期后应收账款占营业收入比例情况。

占营业收入比例较高的合理性,取得并查阅公司2024年一季度报告,分析期后应收账款占营业收入比例情况;
4.取得并查阅相关应收账款客户的期后回款凭证了解应收账款的期后回款情况;
5.与公司销售负责人、财务负责人访谈,了解公司应收账款形成,回收,占营业收入比例等相关情况及原因。
(二)核查意见
经核查,保养机构认为;
1.公司上述关于亚虹医药2023年未应收账款占营业收入比例较高的原因分析,具有合理性;
2.公司2023年未应收账款不存在较大的回款风险。
三.会计师核查程序及核查意见
(一)核查程序
计对上述事项,会计师执行的核查程序包括但不限于;
1.了解与客户信用政策管理及预期信用损失计提相关的关键内部控制,评价其设计和执行是否有效,并测试相关内部定制运行的有效性;
2.复核应收账款明细表及账龄准确性,分析发生坏账的可能性,评价管理层应收账款坏账准备计提政策的合理性,并基于应收账款坏账准备计提的会计故策重新计算于2023年12月31日的环账准备

5、检查报告期末应收账款通期情态; 切该公司财务负责人和业务负责人,了解客户应收账款通期原因; 6、对客户应收账款期未拿额及本期销售额进行商证; 7、检查应收账款的期后回款情况,复核报告期末应收账款的真实性,准确性; 8.查询同行业可比公司定期报告等公开披露信息,了解同行业可比公司信用政策,分析应收账款 占营业收入比例较高的合理性,取得并查阅公司 2024年一季度报告,分析期后应收账款占营业收入 比例情况。

(一)结合公司产品结构、销售模式、互传电,活动、销售起产品及不1509月时间及10人间 因合理性 为加速商业化选程。通过实践夯实商业化能力、公司于 2023年阻禁起尿生殖系统肿瘤域引人 强化辅助治疗早期乳腺粉的产品歇伏此少和治疗诊即肾细胞瘤的产品由滤样。公司产品的具体销售 模式详见公司对问题一"结合公司引进产品业务的具体经营模式、终端定价机制,产品控制权转移、结 算模式、收入确认政策等、说明相关收入确认采用总额法或争额法的合理性,以及是否符合《企业会计 规则的知处"相关回复。 公司 2022年发 2023年销售费用明细如下: 值化,万量

2023年末销售人 2022年末销售人员 薪酬制度

		贝奴軍	安又宣				
高层	公司整体发展战略制定产品的营销策略、市 场布局和规划,建立健全销售网络;统筹制定 年度工作计划、推广计划、活动方案等	1	1	高层员工薪酬制度:基 本工资+年终奖			
中层	根据营销策略,规划公司销售和各支持系统的整体运营;负责营销总体规划,部署及资源调配、特领团队科极开拓市场机会;保持跨部门之间的紧密合作以支持业多策略的执行等	27	7	(1)基层与中层员工中 销售人员薪酬制度:基 本工资+年终奖+销售 奖金等(2)基层与中层			
	根据营销策略制定具体的工作计划、业务计划和行动方案,执行并高效交付业绩结果;主动与团队成员及跨部门合作与分享,整合资源等	106	4	员工中销售支持人员薪酬制度:基本工资+年终 奖			
合计	-	134	12	-			
2、公司销售人员数量、薪酬及与主营业务收入匹配情况							
单位:万元、人							

13.99%

| ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | ### | #### | #### | ### | ### | ### | #### | #### | ### | ### | #### | #### | ### | ### | ### | ###

一、除存化的修证呢见 (一)核查程序 针对上述事项、保养机构执行了以下核查程序: 1、取得并查阅公司2023年销售费用明细表,了解公司本期销售费用情况; 2、取得并查阅公司员工薪酬管理制度、2022年末、2023年末员工花名册,分析报告期内销售费用 职工薪酬增加情况; 3、与公司销售负责人、财务负责人访谈、了解销售费用的主要构成及变动、销售人员数量、薪酬与 主营业务收人匹配性等相关事项的基本情况及原因。

主营业务收入匹配性等相关事项的基本情况及原因。
(二)核查意见
经核查意见
经核查。保存机构认为:
1,2023年、公司逐步搭建商业化团队,且公司产品欧优比?和迪派特在2023第四季度开始销售,销售费用大幅增加具有合理性;
2.公司销售人员数量。安沛院与销售费用职工薪酬变对情况相匹配;但由于公司处于商业化初期,销售人员数量、薪酬与主营业务收入尚不具有匹配性。
三、会计师核查程即及核查意见
(一)核查程序
针对上述事项,会计师执行的核查程序包括但不限于;
1.了解、评价有关销售费用的内部控制,并对其是否有效运行进行满试;
2. 获取 2023年度销售费用明细表,对销售费用进行细节测试、检查其附件是否齐全、支付对象是否异常;

译解; 3、查阅公司有关推广费用的管理制度,获取公司报告期内学术推广费发生对应清单,了解公司学 注广的具体情况、检查公司学术推广活动的审批流程及相关票据真实性; 4、检查大额推广费用及咨询费合同,获取相关凭证、回单等支持性文件,复核报告期内费用准确 应数性 性、完整性: 5、查阅公司员工薪酬管理制度、2022年末、2023年末员工花名册,分析报告期内销售费用职工薪

酬增加情况:
6.与公司销售负责人、财务负责人访谈,了解销售费用的主要构成及变动、销售人员数量、薪酬与主营业务收入匹配性等相关事项的基本情况及原因。
(二)核查意见
经核查。免计师认为;
1,2023年、公司逐步搭建商业化团队,且公司产品迪派特和欧优比?在2023第四季度开始销售,销售费用下缩增加具有合理性;
2.公司销售人员数量变对情况与销售费用职工薪酬变对情况相匹配;
3.由于公司处于商业化初期,销售人员数量、薪酬与主营业务收入尚不具有匹配性。特此公告。

江苏亚虹医药科技股份有限公司

重事会 2024年6月8日

浙江金海高科股份有限公司

2023年年度股东大会决议公告 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、准确性和完整性承担法律责任。 重要内容提示: ● 本次会议是否有否决议案:无
- 、会议召开和出席情况 (一)股东大会召开的时间:2024年6月7日
- (二)股东人云台开时时间;2024年0月7日 (二)股东大会召开的地点;浙江省诸暨市应店街镇工业园公司一楼会议室 (三)出席会议的普通股股东和恢复表决权的优先股股东及其持有股份情况。
- 3.出席会议的股东的特书表决股份数点公司有表决股份总数的比例(%) 495601 (四)表决方式是否符合(公司法)及(公司章程股份规定,大会主持情况等。 本次会议协公司董寿会召集,董事长了伊可女士主持,采取职场投票与网络投票相结合的表决方式。会议的召开和表决程序符合(公司法)及(公司章程)的规定,表决方式和结果合法有效。
- (五)公司董事、监事和董事会秘书的出席情况 (五)公司重寺、温寺や理寺云徳や市り江州市同元 1、公司在任董事分人、出席り、董事长了伊可女士、董事丁宏广先生、董事丁伯英女士、董事孟 晓红女士,独立董事张淳先生、独立董事姚善泾先生、独立董事高儒女士以通讯万式出席会议;
- 2、公司在任监事3人,出席3人; 3、董事会秘书穆玲婷女士出席会议;公司高级管理人员列席会议。
- 1、议案名称:关于公司《2023年年度报告》正文及其摘要的议案

- 2、议案名称:关于公司《2023年度董事会工作报告》的议案 审议结果:通过
- 3、议案名称:关于公司《2023年度监事会工作报告》的议案 审议结果:通过
- 审议结果:通过
 設有类型
 同意
 欠月

 書数
 比例(%)
 票数
 比例(%)

 A設
 117,745,836
 99,9133
 92,000
 0.0780
- 5、议案名称:关于2023年度利润分配方案的议案 审议结果:通过 6、议案名称:关于续聘2024年度会计师事务所的议案
- 表决情况:

8、议案名称:关于确认2023年度监事薪酬的议案 审议结果:通过 表决情况:

审议结果:通过 (二) 涉及重大事项,5%以下股东的表达

票数 比例(%) 票数 比例(%)

5 关于2023年度利润分配方 752,100 88.0472 102,100 11.9528

票数 比例(%)

	6	关于续聘 2024 年度会计师 事务所的议案	752,100	88.0472	92,000	10.7704	10,100	1.1824
	7	关于确认 2023 年度董事薪 酬的议案	752,100	88.0472	102,100	11.9528	0	0.0000
	8	关于确认 2023 年度监事薪酬的议案	752,100	88.0472	102,100	11.9528	0	0.0000
,	(=)关于议案表决的有关情	况说明					

以上议案均为普通表决事项,已获得出席会议的股东或股东代表所持有表决权的1/2以上审议通 过。 议案7为涉及关联交易的议案,关联股东汇投控股集团有限公司,浙江诸暨三三投资有限公司已 推表决;丁伊可、丁宏广、丁伯英、丁伊央、高镭未参与本次会议表决。 议案8为涉及关联交易的议案,关联股东郭秋艳、陈雪芬未参与本次会议表决。

E、律师见证情况

1 本次股东大会见证的律师事务所:北京市竞天公诚律师事务所

2、律师见证结论意见: 本所认为,本次股东大会的召集、召开程序符合中国法律法规和公司章程的规定:出席本次股东

大会人员资格合法有效;本次股东大会召集人资格符合中国法律法规和公司章程的规定;本次股东大 会的表决程序及表决结果合法有效。 浙江金海高科股份有限公司董事会 2024年6月8日

鉴证的律师事务所主任签字并加盖公章的法律意见书 经与会董事和记录人签字确认并加盖董事会印章的股东大会决议