证券代码：688687　证券简称：凯因科技　公告编号：2026-023

北京凯因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。

北京凯因科技股份有限公司(以下简称"公司""凯因科技")于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于北京凯因科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0236号，以下简称"问询函")。公司对上述问询函提到的问题高度重视，公司与中汇会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"年审会计师"或"会计师")对问询函所涉及的问题进行了审慎核查，现就相关问题回复如下：

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复内容使用的简称和名词释义与《北京凯因科技股份有限公司2025年年度报告》一致。

问题1、关于主营业务。年报显示，公司目前共有凯力唯、塞波唯等8款药品在售，2025年实现营业收入13.21亿元，同比上升7.35%。其中化学药品销售收入同比上升11.24%，生物药品销售收入同比下降1.29%，主要是凯力唯销量增长、安博司完成销售模式调整后销量逐步恢复，另有其他业务收入2,957.39万元。公司全年实现归母净利润3,059.84万元，同比下降78.51%，主要是公司主动撤回培集成干扰素α-2注射液新增乙肝适应症(KW-001)的药品注册申请，相应将该项目开发支出余额全额计提资产减值准备1.16亿元，此外公司亦对无形资产"马来酸阿伐曲泊帕片"计提资产减值准备1,212.16万元。2026年第一季度，公司共实现营业收入20,689.11万元、同比下降10.67%，归母净利润613.42万元、同比下降-76.10%。

请公司：(1)分别列示公司主要在售药品的销售金额、平均单价、毛利率、销售量、生产量、期末库存量，如较上年同期变化较大，请结合集采中标、销售模式调整等具体情况，说明同比变动原因。(2)结合各产品销售、降价、回款及税收政策调整等情况，说明2026年第一季度公司收入和利润均下滑的原因，以及经营活动现金净流量转负的原因。(3)结合马来酸阿伐曲泊帕片的竞争格局变化、集采政策发布与执行进展，KW-001的审评进展、药监局沟通情况，以及公司报告期内各季度资本化决策的内部审批依据等，说明上述项目减值迹象出现的时点和减值测试过程，前期相关投入资本化金额是否准确，是否存在未及时、未充分计提减值准备的情形，以及相关撤回申请事项对于公司经营发展的具体影响。(4)结合公司本期各研发项目的投入金额，说明公司有无暂缓或终止个别研发管线的情形，如有，说明具体管线、暂缓或终止原因等。(5)列示公司年初合同负债对应的主要项目名称、客户名称、交易金额、所涉产品、挂账时间、挂账原因等，并结合公司报告期内的履约交付情况、收入确认依据等，说明年末合同负债大幅减少的原因，是否存在提前确认收入或不符合收入确认条件的情况。

回复：

一、分别列示公司主要在售药品的销售金额、平均单价、毛利率、销售量、生产量、期末库存量，如较上年同期变化较大，请结合集采中标、销售模式调整等具体情况，说明同比变动原因。

(一) 主要在售药品销售及产存情况

2025年度，公司主要在售药品实现销售收入128,204.54万元，占营业收入的97.07%，系公司营业收入的主要来源。

2025年度公司主要在售药品销售及产存情况如下：

序号	主要产品	销售收入（万元）	平均单价（元/盒）	毛利率(%)	销售量（万盒）	生产量（万盒）	库存量（万盒）	是否纳入集采
1	凯因益生®	4,086.06	14.13	53.02	289.12	302.40	26.98	是
2	金舒喜®	47,886.22	88.95	88.84	538.34	539.42	27.71	是
3	凯力唯®	55,315.68	2,605.54	90.85	21.23	21.82	5.56	否
4	凯因甘乐®	4,866.85	21.27	76.23	228.79	271.14	54.99	是
5	甘毓®(片剂)	8,976.03	11.24	30.31	798.93	877.71	126.04	是
6	安博司®	7,073.70	973.00	87.10	7.27	6.66	10.78	否
	合 计	128,204.54						

2024年度公司主要在售药品销售及产存情况如下：

序号	主要产品	销售收入（万元）	平均单价(元/盒)	毛利率(%)	销售量（万盒）	生产量（万盒）	库存量（万盒）	是否纳入集采
1	凯因益生®	8,127.83	21.54	70.34	377.31	358.42	15.36	是
2	金舒喜®	44,523.05	97.33	91.28	457.46	476.23	42.48	是
3	凯力唯®	42,998.40	2,618.66	88.03	16.42	11.43	5.14	否
4	凯因甘乐®	7,982.38	22.20	76.08	359.50	230.67	13.13	是
5	甘毓®(片剂)	10,825.35	12.03	35.96	899.72	713.84	48.12	是
6	安博司®	3,820.86	794.36	82.79	4.81	4.00	11.71	否
	合 计	118,277.87						

[注]金舒喜®按3片/盒的规格折算，甘毓®(片剂)按100片/盒的规格折算。

2025年度公司主要在售药品同比变动情况如下：

序号	主要产品	销售收入变动比例(%)	平均单价变动比例(%)	毛利率变动	销售量变动比例(%)	生产量变动比例(%)	库存量变动比例(%)
1	凯因益生®	-49.73	-34.40	下降17.32个百分点	-23.37	-15.63	75.65
2	金舒喜®	7.55	-8.61	下降2.44个百分点	17.68	13.27	-34.77
3	凯力唯®	28.65	-0.50	上升2.82个百分点	29.29	90.90	8.17
4	凯因甘乐®	-39.03	-4.19	上升0.15个百分点	-36.36	17.54	318.81
5	甘毓®(片剂)	-17.08	-6.57	下降5.65个百分点	-11.20	22.96	161.93
6	安博司®	85.13	22.49	上升4.31个百分点	51.14	66.50	-7.94

(二) 同比变动原因分析

1. 凯因益生®

凯因益生®销售收入同比下降49.73%、平均单价同比下降34.40%、销售量同比下降23.37%、毛利率同比下降17.32个百分点，主要系该产品集采中标省份较少，同时受集采降价影响，产品销售价格和毛利水平下降。库存量同比上升75.65%，主要系公司计划于2026年上半年进行相应车间改造项目的变更核准，为保障后续市场供应，提前进行合理备货。

2. 金舒喜®

金舒喜®销售收入同比增长7.55%、销售量同比增长17.68%，主要系该产品已在全国近30个省份及联盟区域开展带量采购并陆续执行，带动销售数量增长。库存量同比下降34.77%，主要系上年基于集采预期备货较多，本年度相关库存已逐步实现销售。

3. 凯力唯®

凯力唯®销售收入同比增长28.65%、销售量同比增长29.29%，主要系国家消除丙肝相关政策持续推进，丙肝筛查、诊断及治疗需求增加，同时公司持续推进县域基层市场覆盖，带动销量增长。生产量同比上升90.90%，主要系上年受车间改造及前期备货安排影响，生产量基数较低，本年根据销售需求恢复生产，生产量与销售量基本匹配。

4. 凯因甘乐®

凯因甘乐®销售收入同比下降39.03%、销售量同比下降36.36%，主要系该产品未在广东联盟集采续标时中选，相关区域销售受到影响。库存量同比上升318.81%，主要系固体车间改造完成后产能恢复，生产量增加，期末库存相应增加。

5. 甘毓®(片剂)

甘毓®(片剂)销售收入同比下降17.08%、销售量同比下降11.20%，主要受集采中标区域调整影响。库存量同比上升161.93%，主要系固体车间改造完成后产能恢复，公司结合后续市场需求增加备货，导致期末库存增加。

6. 安博司®

安博司®销售收入同比增长85.13%、销售量同比增长51.14%，主要系该产品上年销售模式处于调整过渡期，本年销售逐步恢复。平均单价同比上升22.49%、毛利率同比上升4.31个百分点，主要系销售模式调整完成后，渠道结构有所优化所致。生产量同比上升66.50%，主要系公司根据销售需求相应调整生产安排。

综上，公司主要在售药品销售及产存变动主要受集采政策、销售模式调整、车间改造、备货安排及市场需求变化等因素影响，相关变动具有合理商业背景。

二、结合各产品销售、降价、回款及税收政策调整等情况，说明2026年第一季度公司收入和利润均下滑的原因，以及经营活动现金净流量转负的原因。

(一) 2026年一季度经营业绩变动概况

2026年一季度，公司主要经营业绩变动如下：

项目	2026年一季度(万元)	2025年一季度(万元)	变动金额(万元)	变动比例(%)
营业收入	20,689.11	23,159.45	-2,470.34	-10.67
营业成本	5,592.80	3,947.82	1,644.98	41.67
毛利率	72.97%	82.95%	下降9.98个百分点	-12.04
销售费用	9,158.73	11,474.30	-2,315.57	-20.18
管理费用	3,899.30	2,713.32	1,185.98	43.71
利润总额	635.20	3,001.55	-2,366.35	-78.84
经营活动产生的现金流量净额	-238.43	586.79	-825.22	-140.63

(二) 2026年一季度收入、利润下滑原因

1. 生物制品增值税政策调整等因素影响营业收入规模

2026年一季度，公司实现营业收入20,689.11万元，同比减少2,470.34万元，降幅10.67%。收入下降主要受生物制品增值税政策调整等因素影响。

2026年一季度，公司主要产品销售收入情况如下：

序号	产品名称	2026年一季度(万元)	2025年一季度(万元)	变动金额(万元)
1	凯因益生®	727.88	1,139.14	-411.26
2	金舒喜®	6,171.44	8,265.22	-2,093.78
3	凯力唯®	8,196.05	9,759.38	-1,563.33
4	凯因甘乐®	446.56	981.58	-535.02
5	甘毓®(片剂)	3,305.49	1,687.54	1,617.95
6	安博司®	1,295.79	1,181.08	114.71
7	其他	545.90	145.51	400.39
	合 计	20,689.11	23,159.45	-2,470.34

从产品构成来看，公司2026年一季度营业收入同比下降来源于金舒喜®、凯力唯®、凯因甘乐®及凯因益生®。其中，金舒喜®收入同比减少2,093.78万元，凯力唯®收入同比减少1,563.33万元，凯因甘乐®收入同比减少535.02万元，凯因益生®收入同比减少411.26万元；同时，甘毓®(片剂)收入同比增加1,617.95万元、安博司®收入同比增加114.71万元及其他收入同比增加400.39万元，在一定程度上缓解了下降压力。

具体来看：

(1)金舒喜®和凯因益生®受生物制品增值税政策由简易计税调整为一般计税影响，销售单价有所下降、客户采购节奏阶段性放缓，导致销售收入同比下降；

(2)凯力唯®受个别省份丙肝筛查进度放缓影响，待治疗人数阶段性减少，导致销售收入同比有所下降；

(3)凯因甘乐®受集采中标区域调整等因素影响，销售收入同比有所下降；

(4)甘毓®(片剂)受市场需求增长影响，销售收入同比增长；

综上，受生物制品增值税政策调整等因素影响，公司2026年一季度营业收入同比有所下降。

2. 营业成本同比上升，综合毛利率明显下降

2026年一季度，公司营业成本为5,592.80万元，较上年同期增加1,644.98万元，增幅41.67%；综合毛利率为72.97%，较上年同期82.95%下降9.98个百分点。

从产品层面看，凯因益生®毛利率由55.62%下降至41.41%，金舒喜®毛利率由89.93%下降至78.73%，凯因甘乐®毛利率由76.73%下降至71.33%，甘毓®(片剂)毛利率由30.73%下降至24.59%，叠加产品收入结构变化，是公司综合毛利率下降的主要原因。

2026年一季度，部分产品因工艺验证、技术升级等原因阶段性减少排产，固定制造费用分摊增加，导致单位生产成本有所上升。此外，部分产品销售价格下降亦进一步压缩了产品盈利空间。受上述因素影响，公司毛利总额同比减少，对当期经营业绩产生较大影响。

3. 员工持股计划费用增加

2026年一季度，公司计提员工持股计划费用913.88万元。上期无同类费用，该费用属于非现金摊销支出，根据企业会计准则相关规定计入当期损益，导致管理费用、研发费用等同比增加，对当期利润产生一定影响。

4. 抗体生产基地转固后折旧增加

随着抗体生产基地相关资产陆续达到预定可使用状态并转入固定资产，公司2026年一季度折旧费用增加282.42万元。上述费用属于固定性支出，在收入规模下降、毛利率下滑的背景下，对公司当期利润进一步形成压力。

综上，2026年一季度公司实现利润总额635.20万元，同比下降2,366.35万元，降幅78.84%。利润下降幅度高于营业收入降幅，主要系部分产品销售收入下降、综合毛利率下滑，以及员工持股计划费用增加913.88万元、固定制造费用分摊增加643.72万元、抗体生产基地转固后折旧增加282.42万元等因素共同影响。

(三) 经营活动现金净流量转负原因

2026年一季度，公司经营活动产生的现金流量主要构成如下：

项目	2026年第一季度(万元)	2025年第一季度(万元)	变动金额(万元)	变动比例(%)
销售商品、提供劳务收到的现金	25,646.49	30,294.22	-4,647.73	-15.34
收到的税费返还	2.41	16.85	-14.44	-85.70
收到其他与经营活动有关的现金	1,211.48	330.45	881.03	266.62
经营活动现金流入小计	26,860.38	30,641.52	-3,781.14	-12.34
购买商品、接受劳务支付的现金	15,119.47	19,958.73	-4,839.26	-24.25
支付给职工及为职工支付的现金	6,010.15	5,629.99	380.16	6.75
支付的各项税费	3,275.86	1,763.68	1,512.18	85.74
支付其他与经营活动有关的现金	2,693.33	2,702.33	-9.00	-0.33
经营活动现金流出小计	27,098.81	30,054.73	-2,955.92	-9.84
经营活动产生的现金流量净额	-238.43	586.79	-825.22	-140.63

2026年一季度，公司经营活动产生的现金流量净额为-238.43万元，上年同期为586.79万元，同比减少825.22万元，由净流入转为净流出。主要系经营活动现金流入下降幅度高于现金流出下降幅度所致。

具体分析如下：

1. 销售回款减少导致经营活动现金流入下降

2026年一季度，公司销售商品、提供劳务收到的现金为25,646.49万元，同比减少4,647.73万元，降幅15.34%，是经营活动现金流量净额下降的主要原因。

公司根据资金管理及融资成本安排，较上年同期减少"6+9"银行承兑汇票贴现金额，同时电汇回款有所减少。因此，销售回款降幅高于营业收入降幅，对经营活动现金流形成较大影响。

2. 税费等刚性支出增加

2026年一季度，支付的各项税费为3,275.86万元，同比增加1,512.18万元，增幅85.74%。支付税费增加主要系公司根据税收政策规定及经营情况正常缴纳增值税、企业所得税等税费所致。税费支出具有较强刚性，在营业收入下降背景下，对经营活动现金流形成一定压力。

3. 采购付款减少对现金流形成一定缓冲

2026年一季度，公司购买商品、接受劳务支付的现金为15,119.47万元，同比减少4,839.26万元，降幅24.25%，主要系公司根据生产经营安排及采购计划优化，相应减少采购付款支出。采购付款下降在一定程度上缓解了经营活动现金流压力，但不足以完全抵消销售回款减少及税费支出增加带来的影响。

综上所述，2026年一季度公司经营活动现金流量净额由净流入转为净流出，主要系银行承兑汇票贴现金额下降以及税费等刚性现金支出增加共同影响所致，具有合理的经营背景和商业实质。

公司主要客户以大型医药商业公司为主，整体资信状况良好。报告期内，公司应收账款回款情况正常，不存在重大逾期、坏账风险显著上升或回款能力恶化的情形。2026年一季度经营活动现金流量净额阶段性转负主要系经营活动收支节奏变化所致，不代表公司主营业务回款能力、盈利能力或持续经营能力发生重大不利变化。

三、结合马来酸阿伐曲泊帕片的竞争格局变化、集采政策发布与执行进展，KW-001的审评进展、药监局沟通情况，以及公司报告期内各季度资本化决策的内部审批依据等，说明上述项目减值迹象出现的时点和减值测试过程，前期相关投入资本化金额是否准确，是否存在未及时、未充分计提减值准备的情形，以及相关撤回申请事项对于公司经营发展的具体影响。

(一) 马来酸阿伐曲泊帕片减值迹象及测试过程

1. 资产基本情况

公司子公司北京凯因格领生物技术有限公司持有马来酸阿伐曲泊帕片生产批件，该项资产作为无形资产核算，账面价值为1,262.50万元。该生产批件原预计通过马来酸阿伐曲泊帕片销售形成长期稳定收益。

受行业政策及市场竞争格局变化影响，该产品未来价格、销量及盈利预期发生重大变化，公司基于谨慎性原则，依据《企业会计准则第8号——资产减值》对该项无形资产进行了减值测试。

2. 减值迹象出现的时点及原因

2025年10月，公司马来酸阿伐曲泊帕片参与第十一批国家药品集中带量采购报价并中选，中选价格较集采前市场价格大幅下降。同时，该产品核心专利到期后，国内仿制药企业集中获批，已有多家企业获得生产批件，市场竞争格局发生重大变化。

在上述因素共同作用下，公司预计该产品未来销售价格、市场份额及盈利水平将较原预测出现明显下滑，未来现金流预期发生重大不利变化。因此，公司于2025年第四季度识别出减值迹象，并于2025年末依据企业会计准则开展减值测试。

3. 减值测试过程

公司依据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，对该项无形资产进行了减值测试，并采用预计未来现金流量现值法确定可收回金额，主要测算过程如下：

(1)收入预测

公司结合集采中选价格、集采报量情况、市场竞争环境及未来市场需求，对产品未来收入进行预测。马来酸阿伐曲泊帕片自2026年起执行集采价格89.99元/盒，考虑商业配送费后，预计公司对外售价约为87元/盒。

公司参考2025年集采报量情况，预计2026年销量约为8,500盒，2027年至2030年销量按约5%的自然增长率增长。

(2)成本及费用预测

公司结合历史成本水平、销售模式及未来经营安排，对产品单位成本、税金及期间费用进行预测，预计单盒成本费用约为71元/盒。

(3)折现率确定

公司采用预计未来现金流量现值法确定相关资产可收回金额，未来现金流量按税前口径预测，并采用税前折现率进行折现，保持现金流量与折现率口径一致。公司参考医药行业上市公司资本成本水平，并结合该产品纳入集采后面临的市场竞争、价格下降及盈利波动等因素，最终确定税前折现率为11.96%。

(4)减值测试结果

经测算，相关资产预计未来现金流量现值为50.34万元，低于该无形资产账面价值1,262.50万元。公司据此计提无形资产减值准备1,212.16万元。

综上，公司于马来酸阿伐曲泊帕片在第十一批国家药品集中带量采购中报价并中选后识别减值迹象，并及时开展减值测试，减值准备计提及时、充分。

(二) KW-001减值迹象及测试过程

1. 项目基本情况

培集成干扰素α-2注射液(派益生®)为公司自主研发的新型长效干扰素，具有广谱抗病毒、抗肿瘤、增强免疫等作用。该产品于2018年取得药品注册批件及新药证书，用于治疗成人慢性丙型肝炎，属于已上市药品。

KW-001系公司新增申报派益生®联合富马酸丙酚替诺福韦片(TAF)用于治疗成人慢性乙型肝炎适应症的项目。该适应症临床研究以乙肝表面抗原(HBsAg)转阴为核心终点，属于公司围绕乙肝功能性治愈方向开展的重要研发项目。

2. 审评进展及药监局沟通情况

2024年9月，公司向国家药品监督管理局提交培集成干扰素α-2注射液新增乙肝适应症药品上市许可申请，受理号为CXSS2400105。

2025年，公司在注册审评过程中持续与国家药监局及药品审评中心保持沟通。2025年12月，公司根据国家药监局关于KW-001注册申请的最新审评建议，经审慎研究，决定主动撤回该新增适应症药品注册申请。

2026年1月，公司收到国家药品监督管理局核发的《药品注册申请终止通知书》。

3. 减值迹象出现的时点及判断依据

2025年前三季度，KW-001处于正常审评审批过程中，公司与药品审评机构在专业技术资料等方面保持沟通。期间，公司未收到足以表明项目无法继续推进注册申请、需要终止开发或未来经济利益无法实现的明确信息，因此未出现减值迹象。

2025年12月，公司根据国家药品监督管理局最新审评建议进行综合评估，决定主动撤回注册申请。自公司作出撤回申请决策时点起，项目未来经济利益实现存在重大不确定性，相关开发支出出现减值迹象。

4. 减值测试过程

公司依据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，对KW-001开发支出对应资产进行了减值测试。经评估：

(1)相关项目注册申请已主动撤回；

(2)后续若继续推进，需重新补充或开展临床试验；

(3)相关研发成果短期内难以形成独立商业化价值；

(4)截至减值测试日，不存在明确的技术转让、授权合作或其他替代性商业化安排；

(5)相关开发支出无活跃交易市场，公允价值减去处置费用后的净额无法可靠计量。

基于上述情况，公司预计该项目开发支出未来无合理可估计的经济利益流入，相关资产组可收回金额为零，因此对截至2025年12月31日KW-001开发支出账面余额11,595.75万元全额计提减值准备。

(三) 前期资本化准确性及减值计提充分性

1. 研发支出资本化会计政策

公司结合创新药研发企业特点、同行业可比上市公司会计政策以及《企业会计准则》相关规定，制定了研发支出资本化会计政策。公司划分内部研究开发项目研究阶段和开发阶段的具体标准如下：

为获取新的技术和知识等进行的有计划调查阶段，确定为研究阶段，该阶段具有计划性和探索性特点；在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等阶段，确定为开发阶段，该阶段具有明确的技术目标和商业化预期，形成研发成果的可能性较大。

对于生物制品和第1、2类化学药品，取得Ⅲ期临床批件前作为研究阶段，相关支出费用化；自进入Ⅲ期临床试验至取得生产批件前作为开发阶段，所产生费用予以资本化。

对于第3、4、5类化学药品，进入临床试验前作为研究阶段，相关支出费用化；自进入临床试验至取得生产批件前作为开发阶段，所产生费用予以资本化。

2. KW-001前期资本化准确性

KW-001属于公司围绕乙肝功能性治愈方向开展的重要研发项目。根据公司研发支出资本化政策，KW-001于2021年9月取得开展临床研究所需的相关审批文件，并满足技术可行性、商业化可行性以及未来经济利益很可能流入等资本化条件。公司据此判断项目进入开发阶段，并开始对符合资本化条件的研发支出进行资本化处理。该资本化时点符合公司研发支出资本化政策及《企业会计准则》的相关规定，依据充分，会计处理合规，不存在提前资本化或不当资本化的情形。

公司按照季度对研发项目进展情况、资本化条件持续满足情况以及是否存在减值迹象进行评估。2025年前三季度，KW-001注册审评工作正常推进，公司持续按照监管要求开展注册申报及审评沟通工作，未发生研发失败、注册终止、重大安全性风险或明确无法商业化等情形，亦未收到监管部门明确否定性审评意见或要求终止注册申请的通知。因此，公司判断该项目资本化条件持续满足，未发现需计提减值准备的客观依据。

2025年12月，公司根据国家药品监督管理局关于KW-001注册申请的最新审评建议进行综合评估后，决定主动撤回该新增适应症药品注册申请。公司据此识别出减值迹象，并按照《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定及时开展减值测试。

经评估，相关项目注册申请已撤回，后续若继续推进需重新补充或开展临床研究，研发周期及研发投入存在较大不确定性；同时，相关研发成果短期内难以形成独立商业化价值，截至减值测试日不存在明确的技术转让、授权合作或其他替代性商业化安排，相关开发支出未来经济利益流入已无法合理预计。因此，公司将截至2025年12月31日KW-001开发支出账面余额11,595.75万元全额计提减值准备。

3. 马来酸阿伐曲泊帕片生产批件前期资本化准确性

2022年9月，子公司凯因格领以1,500万元对价取得马来酸阿伐曲泊帕片上市许可持有人权益；2024年6月，该产品取得药品注册证书。结合产品商业规划，公司判断相关支出满足无形资产资本化条件，将交易对价全额资本化计入无形资产，初始入账金额1,500万元。截至2025年12月31日，该项无形资产账面价值为1,262.50万元。根据《企业会计准则第6号——无形资产》相关规定，外购可辨认非货币性资产，以实际成本进行初始计量。本次收购完成后，公司长期持有该资产用于药品生产、销售，旨在获取持续稳定的经济利益，资产相关的经济利益流入预期明确，同时资产成本能够可靠计量，满足无形资产确认及资本化的各项条件。公司将全部交易对价资本化的会计处理准确，资本化范围与金额符合会计准则规定。

4. 是否存在未及时、未充分计提减值准备的情形

公司持续跟踪研发项目进展情况、注册审评状态及减值迹象变化情况，并按照企业会计准则规定定期开展减值迹象评估。

2025年前三季度，KW-001仍处于正常注册审评阶段，不存在表明项目未来经济利益无法实现的客观证据，因此未出现减值迹象。2025年12月，公司结合最新审评建议及项目后续推进可行性判断，识别出减值迹象并及时开展减值测试，对相关开发支出余额全额计提减值准备。

2025年前三季度，马来酸阿伐曲泊帕片尚未参与集采报价，暂无证据显示该药品对应生产批件预期经济利益无法实现，未识别减值迹象。2025年10月，该产品参与第十一批国家药品集中带量采购并成功中选，中选价格较集采前市价大幅下滑。公司结合集采中标结果及最新市场竞争格局，判定相关无形资产已出现减值迹象，开展减值测试并计提相应无形资产减值准备。

综上，公司前期研发支出资本化依据充分，资本化时点符合公司会计政策、《企业会计准则》相关规定及行业惯例；公司在减值迹象出现后及时开展减值测试并足额计提减值准备，不存在提前资本化、延迟计提减值或减值准备计提不充分的情形。

(四) 撤回申请事项对公司经营发展的影响

本次主动撤回培集成干扰素α-2注射液新增乙肝适应症注册申请，对公司2025年度利润的主要影响为对相关开发支出计提减值准备，影响金额为11,595.75万元，已在当期财务报表中确认。

本次撤回事项仅涉及培集成干扰素α-2注射液新增乙肝适应症注册申请，不影响该产品已获批适应症的正常生产销售，不影响公司现有产品销售，不影响公司其他在研管线的推进节奏及后续研发战略整体规划。

公司将继续围绕病毒及免疫性疾病领域，聚焦以创新药为核心的乙肝功能性治愈药物组合研发，推进相关疾病领域重点研发项目。

四、结合公司本期各研发项目的投入金额，说明公司有无暂缓或终止个别研发管线的情形，如有，说明具体管线、暂缓或终止原因等。

报告期内，公司持续围绕病毒及免疫性疾病领域，持续推进创新药、改良型新药及上市后研究等研发项目。

(一) 本期主要研发项目投入及进展情况

2025年度，公司主要研发项目投入及进展情况如下：

序号	项目编号	适应症	研发阶段	本期投入(万元)	是否正常推进
1	KW-001	用于治疗病毒性乙型肝炎	主动撤回药品注册申请	1,300.86	否[注]
2	KW-045	用于治疗由病毒感染引起的儿童疱疹性咽峡炎	Ⅱa期临床试验完成	569.24	是
3	KW-051	用于治疗带状疱疹	Ⅱ期临床试验完成	997.55	是
4	KW-053	用于辅助治疗尖锐湿疣	Ⅱ期临床试验	1,419.73	是
5	KW-059	用于治疗肝上皮样血管内皮瘤	Ⅱ期临床试验	164.79	是
6	KW-027	用于治疗病毒性乙型肝炎	Ⅰb期临床试验	517.17	是
7	KW-040	用于治疗病毒性乙型肝炎	Ⅰ期临床试验	1,546.51	是
8	KW-063	用于治疗骨髓增殖性肿瘤	取得药物临床试验批准通知书	187.59	是
9	KW-034	用于治疗病毒性乙型肝炎	临床前	55.46	是

[注]根据国家药监局最新审评建议，经审慎研究，公司主动申请撤回培集成干扰素α-2注射液新增乙肝适应症的药品注册申请，于2026年1月收到国家药品监督管理局核准签发的《药品注册申请终止通知书》，并在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)发布了《北京凯因科技股份有限公司关于自愿披露撤回药品注册申请的公告》(公告编号：2026-001)。

(二)培集成干扰素α-2注射液新增乙肝适应症项目(KW-001)调整情况

2025年度，公司结合国家药品监督管理局药品审评中心(CDE)最新审评建议、项目临床数据情况、后续研发投入需求及未来商业化预期，对培集成干扰素α-2注射液新增乙肝适应症项目(KW-001)进行了全面评估。

经审慎研究，公司决定主动撤回培集成干扰素α-2注射液新增乙肝适应症药品注册申请，并于2026年1月收到国家药品监督管理局核发的《药品注册申请终止通知书》。因此，培集成干扰素α-2注射液新增乙肝适应症项目(KW-001)已停止后续注册申报工作。公司已按照企业会计准则相关规定，对该项目相关开发支出余额全额计提减值准备。

上述事项仅涉及培集成干扰素α-2注射液新增乙肝适应症注册申请，不影响该产品已获批适应症的正常生产销售，也不会影响公司其他乙肝功能性治愈研发管线的持续推进。

(三) 除KW-001外，公司不存在暂缓或终止的主要研发项目

截至本回复出具日，除KW-001停止注册申报外，不存在其他已暂缓、终止或重大研发方向调整的情形。公司根据研发进度进行研发投入，部分研发项目投入存在波动。KW-045(适应症：儿童疱疹性咽峡炎)处于Ⅱa期临床试验和Ⅱb期临床试验过渡阶段，由于项目所处阶段主要为医学策略探索和制定，导致资金投入较少，目前正在开展Ⅱb期临床试验。KW-051(适应症：带状疱疹)项目已完成Ⅱ期临床试验，处于下一阶段临床试验医学策略探索阶段，研发投入相对较少。KW-027(适应症：慢性乙型肝炎)项目处于Ib期临床阶段，根据入组进度投入。公司结合乙肝领域不同机制项目的研发阶段、潜在组合方案探索及阶段性研究结果，对相关项目的研发节奏和资源投入进行统筹安排、动态评估并择优推进，因此2025年度相关研发投入相对较少。

五、列示公司年初合同负债对应的主要项目名称、客户名称、交易金额、所涉产品、挂账时间、挂账原因等，并结合公司报告期内的履约交付情况、收入确认依据等，说明年末合同负债大幅减少的原因，是否存在提前确认收入或不符合收入确认条件的情况

(一) 年初合同负债对应的主要项目情况

2025年初，公司合同负债余额主要为控股子公司北京亦庄国际蛋白药物技术有限公司(以下简称"北亦蛋白")以前年度形成的长账龄合同负债，占2025年初合同负债余额的98.19%，主要涉及北亦蛋白与甲生物制药有限公司(以下简称"甲公司")及乙公司签署的利拉鲁肽相关技术许可及技术转让协议。

具体情况如下：

序号	客户名称	项目名称	所涉技术	合同金额	年初合同负债金额(万元)	挂账原因
1	甲公司	利拉鲁肽技术转让项目	利拉鲁肽相关技术	2,800万元-3,800万元	1,981.13	[注1]
2	乙公司	利拉鲁肽许可与技术转让项目	利拉鲁肽相关技术	200万美元	693.38	[注2]
	小 计				2,674.51	

[注1]客户未对技术转移进行确认并支付后续款项，公司多次沟通未果。

[注2]受疫情及后续双方人员变动等因素影响，项目后续实施长期搁置。

除上述长账龄合同负债外，公司年初合同负债还包括少量药品销售预收款，金额较小，均系正常销售业务形成，并已根据后续发货情况结转收入。

(二) 报告期内履约交付情况及收入确认依据

根据公司收入确认政策，技术许可及技术转让业务属于在某一时点履行的履约义务，公司在完成合同约定的技术成果交付、履约义务实质完成且相关经济利益很可能流入企业时确认收入。

1. 甲公司项目

2019年12月，北亦蛋白与甲公司签署《利拉鲁肽注射液技术转让协议》，合同总金额为2,800万元至3,800万元。甲公司已支付首付款2,100万元。

根据项目执行资料，北亦蛋白已完成首付款对应的技术资料交付及相关技术转移工作，并履行了首付款对应的主要合同义务。此后由于甲公司未继续推进项目，自2021年末起项目处于停滞状态。

2. 乙公司项目

2019年2月，北亦蛋白与乙公司签署《许可与技术转让协议》，合同金额200万美元。乙公司已支付100万美元。

根据项目执行资料，北亦蛋白已完成CTD文件交付及对应阶段性技术成果交付工作，并已履行与已收款项对应的主要合同义务。后续因疫情影响及双方人员变更等因素，项目长期未继续推进。

3. 收入确认依据

2025年度，公司对上述项目进行了专项梳理及法律风险评估。根据项目履约资料、历史沟通记录及律师出具的法律意见：

(1)公司已完成与已收款项对应的主要合同义务；

(2)相关项目已长期停滞；

(3)客户未继续推进项目，也未主张解除合同；

(4)相关争议已超过诉讼或仲裁时效期间；

(5)公司未来承担重大退款义务的可能性较低。

基于上述事实，公司认为相关合同负债已不再对应未来需履行的重大履约义务，且已满足收入确认条件，因此于2025年度将相关合同负债结转收入。

(三) 年末合同负债大幅减少的原因

2025年度，公司将上述两项长账龄合同负债结转收入2,674.51万元，同时结转对应成本1,741.92万元，影响2025年度利润总额932.59万元。具体情况如下：

序号	客户名称	年初合同负债金额(万元)	本期结转收入金额(万元)	结转成本（万元）	损益影响(万元)
1	甲公司	1,981.13	1,981.13	1,015.33	965.80
2	乙公司	693.38	693.38	726.59	-33.21
	小 计	2,674.51	2,674.51	1,741.92	932.59

2025年末合同负债余额较年初大幅减少，主要系上述长账龄技术许可及技术转让项目预收款结转收入所致。

(四) 是否存在提前确认收入或不符合收入确认条件的情况

公司认为，本次收入确认符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，不存在提前确认收入或不符合收入确认条件确认收入的情形，具体如下：

1. 相关合同负债形成时间较早，账龄较长，具有明显特殊性；

2. 公司已完成与已收款项对应的主要合同义务，相关技术成果已实际交付；

3. 项目长期停滞并非由于公司未履约所致，而系客户未继续推进项目、疫情影响及双方人员变动等原因导致；

4. 根据律师意见，公司承担退款或赔偿责任的可能性较低，不存在重大退款义务；

5. 公司在确认收入的同时同步结转对应合同履约成本，相关会计处理真实反映项目履约情况；

6. 相关事项具有偶发性、非经常性和不可持续性，公司已将相关损益作为非经常性损益列报，不存在利用会计处理调节经常性经营业绩的情形。

综上，公司2025年度确认上述收入具有充分事实依据和法律依据，相关收入确认符合企业会计准则规定，不存在提前确认收入、跨期确认收入或不符合收入确认条件确认收入的情形。

六、年审会计师核查情况

(一) 核查程序

针对公司主要在售药品销售及产存情况、2026年一季度经营业绩及现金流变动、资产减值、研发项目进展以及合同负债结转收入等事项，项目组执行了如下核查程序：

1. 获取并检查公司主要产品销售明细、库存台账、出入库记录、发货记录、签收单据及收入确认凭证，复核主要产品销售金额、平均单价、毛利率、销售量及期末库存量的真实性和准确性；

2. 查阅主要产品销售合同、集采中标文件、价格调整通知及相关执行资料，访谈公司销售及财务负责人，了解主要产品收入、单价、毛利率及产销存变动原因；

3. 获取并复核公司2026年一季度财务报表、收入成本明细表、费用明细表、票据台账及回款明细，分析收入、利润及经营活动现金流量变动原因；

4. 检查员工持股计划费用摊销测算表、固定制造费用分摊增加资料、抗体生产基地转固资料、折旧测算表，复核相关费用确认及会计处理是否准确；

5. 了解并评价公司研发支出资本化、无形资产减值、开发支出减值相关内部控制，查阅研发项目立项、研发进展评估、资本化审批、减值迹象识别及减值测试等内部审批资料；

6. 获取KW-001开发支出明细、立项资料、伦理审查文件、注册申报资料、总裁办公会会议纪要、注册撤回申请及药品注册申请终止通知书等文件，核查资本化时点、资本化金额及减值迹象识别时点的合理性；

7. 获取马来酸阿伐曲泊帕片生产批件、无形资产入账资料、销售数据及集采执行政策文件，复核相关无形资产减值测试模型及关键参数的合理性；

8. 获取公司研发项目投入明细、研发进展资料及项目管理文件，访谈研发负责人，了解是否存在暂缓或终止研发管线及相关原因；

9. 查阅北亦蛋白与甲公司、乙公司签署的技术许可及技术转让协议、履约资料、技术成果交付资料、历史沟通记录、专项梳理资料及律师意见，核查长账龄合同负债结转收入的依据；

10. 复核公司相关收入确认、成本结转、减值准备计提、研发支出资本化及财务报表列报是否符合企业会计准则及信息披露要求。

(二) 核查意见

经核查，项目组认为：

1. 公司已披露主要在售药品销售金额、平均单价、毛利率、销售量、生产量及期末库存量；相关变动主要受集采政策、价格调整、销售模式变化、市场需求、生产安排及备货计划等因素影响，具有合理商业背景；

2. 公司2026年一季度营业收入下降主要受生物制品增值税政策调整等因素影响；利润下降幅度高于收入下降幅度，主要系综合毛利率下降、员工持股计划摊销费用增加、固定制造费用分摊增加以及抗体生产基地转固后折旧增加等因素共同影响；

公司2026年一季度经营活动现金流量净额转负主要系银行承兑汇票贴现规模下降、电汇回款减少，以及税费等刚性支出增加共同影响，具有合理性；

3.公司研发支出资本化政策符合企业会计准则规定，KW-001资本化时点、审批依据合规，资本化金额准确，不存在不当资本化情形。马来酸阿伐曲泊帕片、KW-001减值迹象识别准确，减值计提充分、合理，不存在计提不及时、不充分的情形。KW-001注册撤回申请对公司经营发展无重大影响。

4. 除KW-001新增乙肝适应症项目停止注册申报外，公司其他主要研发项目正常推进，不存在其他主要研发管线暂缓或终止的情形；

5. 甲公司项目及乙公司项目对应合同负债形成时间较早，公司已完成与已收款项对应的主要合同义务，未来承担重大退款义务的风险较低；公司于2025年度将相关长账龄合同负债结转收入并同步结转成本，符合企业会计准则规定，不存在提前确认收入、跨期确认收入或不符合收入确认条件确认收入的情形。

问题2、关于应收账款。年报显示，2025年末公司应收账款44,136.79万元，同比增加47.27%，显著高于营业收入增速7.35%，同时收现比下降至0.94。票据方面，公司年末应收票据2,638.74万元、应收款项融资6,352.24万元，另有资产负债表日尚未到期、已背书贴现并终止确认的应收款项融资1.32亿元；应付票据1.04亿元，期末已开具未到期银行承兑汇票合计2.66亿元，对应相应质押定期存款及保证金合计1.21亿元，而2022年末公司应付票据金额为0，近年来公司的票据使用显著增加。

请公司：(1)列示2025年末前十大应收账款欠款方的具体情况，包括名称、交易内容、交易金额、欠款金额、账期、逾期金额、逾期原因和期后回款情况，以及是否与公司、公司实际控制人等存在关联关系或其他利益安排。(2)列示年末账龄1年以上的应收账款欠款方的具体情况，逐一说明长期未回款的原因、坏账准备计提的依据与测算过程，以及相关坏账准备计提是否合理、充分。(3)结合客户变动、信用政策等情况，说明应收账款增速远高于营业收入增速的原因及合理性，是否存在年末集中发货或放宽信用政策提高收入的情形。(4)结合公司近两年票据收付情况，包括但不限于使用票据的主要业务类型、常规结算周期、收付金额前五大对应的客户或供应商情况、贴现利息和手续费等，说明公司增加票据收付结算的主要考虑，票据规模是否与公司业务规模、行业结算惯例等相符，以及有无票据收付的客户、供应商之间存在关联关系的情形。(5)列示公司期末已开具票据的主要开票行、开票金额、保证金金额、定期存款质押等，说明相关保证金或质押比例是否符合市场惯例。

回复：

一、列示2025年末前十大应收账款欠款方的具体情况，包括名称、交易内容、交易金额、欠款金额、账期、逾期金额、逾期原因和期后回款情况，以及是否与公司、公司实际控制人等存在关联关系或其他利益安排。

(一) 2025年末前十大应收账款欠款方情况

2025年末，公司应收账款余额增长主要系第四季度销售规模增长、部分客户尚处于正常信用期内，以及医药流通行业普遍存在年末发货、次年集中回款的结算特点所致。公司客户主要为大型医药商业流通企业，整体资信状况良好，期后回款情况正常。

2025年末，公司前十大应收账款欠款方具体情况如下：

序号	客户名称	交易内容	2025年度交易金额（万元）	期末应收账款余额（万元）	信用账期	逾期金额（万元）	逾期原因	期后回款金额（万元）	期后回款比例（%）	是否存在关联关系或其他利益安排
1	客户一	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®、凯因甘乐®、凯因益生®、凯博卫®、凯达韦®	54,850.16	20,511.83	发货后90天内支付货款	5,233.28	受下游医疗机构回款周期影响，付款进度略有延迟	18,589.37	90.63	否
2	客户二	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®、凯因甘乐®、凯因益生®	22,182.20	8,544.65	发货后90天内支付货款	2,175.28	受终端结算周期影响，未按信用期内完成付款	6,207.08	72.64	否
3	客户三	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®、凯因甘乐®、凯因益生®	8,088.16	2,821.81	发货后90天内支付货款	317.03	根据下游回款情况安排付款	1,686.51	59.77	否
4	客户四	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®、凯因甘乐®、凯因益生®	4,670.97	2,701.91	发货后45-90天内支付货款	616.53	受终端医院回款进度影响	1,828.25	67.67	否
5	客户五	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®、凯因甘乐®、凯因益生®	5,323.24	2,069.50	发货后90天内支付货款	299.76	按行业惯例根据下游回款安排付款	1,564.88	75.62	否
6	客户六	凯博卫®	-141.74	1,401.82	发货后90天内支付货款	1,401.82	历史销售形成应收款，受终端回款进度影响尚未全部收回	750.05	53.51	否
7	客户七	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®、凯因甘乐®、凯因益生®、凯博卫®	4,237.98	1,000.71	发货后90天内支付货款	327.24	根据下游客户回款情况安排付款	733.06	73.25	否
8	客户八	安博司®、凯力唯®	1,319.47	795.31	发货后60日内支付货款	795.31	受终端结算周期影响	498.05	62.62	否
9	客户九	金舒喜®、凯力唯®	1,533.15	586.02	发货后60-90天内支付货款	12.18	付款时间性差异	269.93	46.06	否
10	客户十	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®	1,910.10	560.86	发货后60天内支付货款	135.23	受终端回款进度影响	560.86	100.00	否
	合计		103,973.69	40,994.42		11,313.66		32,688.04	79.74	

公司根据产品类别、集采执行情况、客户规模及历史合作情况给予不同信用政策，信用期一般为30天至90天。前十大应收账款客户期末余额合计40,994.42万元，占期末应收账款余额46,534.87万元的88.09%，客户集中度较高，主要系医药行业销售模式所致。上述客户均为国药控股、华润医药、上海医药、九州通等全国性或区域性大型医药流通企业，整体经营稳定，信用风险总体可控。

其中，客户六期末应收账款余额1,401.82万元，主要形成于以前年度凯博卫®产品销售。报告期内，公司与其发生销售退回及价格调整事项，因此2025年度交易金额为负数。该客户持续经营正常，截至2026年6月10日已回款750.05万元，剩余款项正在积极沟通中，公司已结合客户经营情况及预期信用损失模型充分计提坏账准备。

截至2026年6月10日，公司应收账款期后银行电汇及银行承兑汇票回款金额为36,571.38万元，占2025年末应收账款余额46,534.87万元的78.59%，整体回款情况良好。其中，前十大应收账款客户期后回款金额32,688.04万元，占前十大应收账款余额的79.74%。

经核查，上述客户与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排，不存在通过客户进行资金循环、利益输送或虚增收入的情形。

综上，公司2025年末应收账款增加主要系第四季度销售规模增长以及医药流通行业正常信用结算周期所致。前十大欠款方基本为大型医药流通企业，客户资信状况良好，期后回款比例较高，不存在重大回收风险。公司与上述客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在通过放宽信用政策、提前确认收入或关联方资金循环等方式调节收入和利润的情形。

二、列示年末账龄1年以上的应收账款欠款方的具体情况，逐一说明长期未回款的原因、坏账准备计提的依据与测算过程，以及相关坏账准备计提是否合理、充分。

(一) 账龄1年以上应收账款情况及坏账准备计提充分性

2025年末，公司账龄1年以上应收账款主要系个别医药流通客户受下游终端回款周期较长、客户清户流程尚未完成等因素影响形成。公司已结合客户信用风险、账龄情况、历史回款情况及期后回款情况计提坏账准备。

2025年末，公司账龄1年以上应收账款欠款方具体情况如下：

序号	客户名称	应收账款余额(万元)	账龄	形成原因	期后回款金额(万元)
1	客户六	1,401.82	1-2年	药品销售	750.05
2	客户十一	18.12	1-2年	药品销售	18.12
3	其他小额合计	6.82	1-2年	药品销售	2.43
	合 计	1,426.76			770.60

客户六为国有控股公司，经营正常，期末该客户应收账款余额1,401.82万元主要形成于以前年度凯博卫®产品销售。该客户截至2026年6月10日已回款750.05万元，剩余款项正在积极沟通中，公司已结合客户经营情况及预期信用损失模型充分计提坏账准备。

公司应收账款坏账准备计提政策如下：

账 龄	预期信用损失率(%)
1年以内(含1年)	5.00
1-2年	10.00
2-3年	50.00
3年以上	100.00

公司对账龄较长、回款存在重大不确定性的客户进行单项评估；对于未单项计提坏账准备的应收账款，按照账龄组合计提预期信用损失。2025年末，公司账龄1年以上应收账款均为1-2年账龄，按照10%的预期信用损失率计提坏账准备。

具体测算如下：

序号	客户名称	1年以上应收账款余额(万元)	适用预期信用损失率	应计提坏账准备（万元）	期后回款金额(万元)	期后回款比例(%)
1	客户六	1,401.82	10.00	140.18	750.05	53.51
2	客户十一	18.12	10.00	1.82	18.12	100.00
3	其他小额合计	6.82	10.00	0.68	2.43	35.63
	合 计	1,426.76		142.68	770.60	54.01

从期后回款情况看，截至2026年6月10日，公司账龄1年以上应收账款已回款770.60万元，回款比例为54.01%。其中，客户十一已全部回款，客户六已回款750.05万元，剩余款项仍在持续催收中。

2025年末，公司账龄1年以上应收账款金额为1,426.76万元，占当年末应收账款余额46,534.87万元的3.07%，占比较低。相关客户不存在重大经营异常、严重信用风险或无法持续经营情形，且期后回款情况表明相关款项具有可收回性。

综上，公司已根据客户信用风险、账龄结构、历史回款情况及期后回款情况，按照预期信用损失模型计提坏账准备。公司账龄1年以上应收账款坏账准备计提依据充分、测算过程合理，相关坏账准备计提合理、充分，符合企业会计准则相关规定。

三、结合客户变动、信用政策等情况，说明应收账款增速远高于营业收入增速的原因及合理性，是否存在年末集中发货或放宽信用政策提高收入的情形。

2025年末，公司应收账款账面价值为44,136.79万元，较年初增加14,167.35万元，增幅47.27%；2025年度实现营业收入132,078.27万元，同比增长7.35%。应收账款增速高于营业收入增速，主要系2025年第四季度销售收入占比较高，而相关销售形成的应收账款尚处于正常信用期内所致，具有合理的业务背景。

(一) 应收账款增长与收入季节性分布相匹配

项 目	2025年度（万元）	2024年度（万元）	2023年度（万元）	2025年较2024年变动金额(万元)	2025年较2024年变动比例(%)	2025年较2023年变动金额(万元)	2025年较2023年变动比例(%)
营业收入	132,078.27	123,029.70	141,200.62	9,048.57	7.35	-9,122.35	-6.46
第四季度营业收入	39,392.45	21,970.38	42,509.20	17,422.07	79.30	-3,116.75	-7.33
第四季度营业收入占全年收入比例(%)	29.83	17.86	30.11	/	/	/	/
应收账款账面价值	44,136.79	29,969.44	39,712.71	14,167.35	47.27	4,424.08	11.14
收现比	0.94	1.02	0.95	/	/	/	/

从三年数据看，公司收入呈现一定的季度波动特征。2023年第四季度营业收入为42,509.20万元，占全年营业收入的30.11%；2025年第四季度营业收入为39,392.45万元，占全年营业收入的29.83%，两年占比基本一致，符合公司正常经营规律。

2024年第四季度营业收入仅为21,970.38万元，占全年营业收入的17.86%，明显低于2023年和2025年，主要系部分产品受集采执行及价格调整影响，客户采购节奏发生变化，导致第四季度收入基数较低。因此，2025年第四季度收入同比增长79.30%，主要系在较低基数基础上的恢复性增长，并非异常增长。

由于公司主要客户为大型医药流通企业，信用期一般为30至90天，第四季度实现的销售收入对应货款通常于次年第一季度或第二季度陆续回收。因此，2025年第四季度收入占比较高直接导致年末应收账款余额增加，应收账款增长与销售增长具有匹配关系。

(二) 客户结构未发生重大不利变化

2025年，公司客户结构保持稳定，主要客户包括中国医药集团有限公司、中国华润有限公司、上海医药集团股份有限公司、广州医药集团有限公司、九州通医药集团股份有限公司等全国性或区域性大型医药流通企业。

2025年前三大客户与2024年保持一致。中国通用技术(集团)控股有限责任公司进入2025年前五大客户，主要系2024年第四大客户重药控股集团于2025年被其整合，公司按照同一控制主体进行合并列示所致，交易实质未发生变化。

总体来看，公司客户结构未发生重大变化，新增客户收入占比较低，不存在通过大规模开发新客户拉动收入增长的情形。

(三) 信用政策未发生重大变化

2025年，公司根据客户资信情况、历史合作情况、终端回款周期及行业惯例制定信用政策，对主要客户执行的信用账期总体保持稳定，信用期一般为30至90天。

公司不存在针对年末销售订单延长信用期、放宽信用审核标准或给予异常结算条件等情况。2025年末前十大应收账款客户信用账期与以前年度基本一致，未发生重大变化。

同时，截至2026年6月10日，公司应收账款期后回款金额为36,571.38万元，占2025年末应收账款余额的78.59%，整体回款情况良好，表明公司信用政策执行稳定，客户回款能力未发生明显恶化。

(四) 收现比下降具有合理原因

2025年度，公司收现比由上年度的1.02下降至0.94，主要原因系2025年第四季度收入规模明显高于2024年同期，而对应货款尚处于正常信用期内，未能在年末前全部收回所致。

从期后回款情况看，公司应收账款整体回收情况良好，不存在大额逾期未收回或客户信用风险显著上升的情形。因此，收现比下降主要体现为销售与回款时点差异，不代表公司销售质量下降或回款能力恶化。

(五) 不存在年末集中发货或放宽信用政策提高收入的情形

公司严格按照《企业会计准则第14号——收入》的规定确认收入。药品销售收入在客户取得商品控制权、公司完成履约义务时确认，收入确认依据包括经销协议、销售订单、出库单及客户确认资料等。

公司2025年第四季度销售增长主要来源于市场需求恢复、客户采购安排及销售节奏变化，具有真实业务背景。公司不存在无商业实质的年末突击发货、跨期确认收入等情形，也不存在通过放宽信用政策、延长信用期等方式提高收入的情形。

综上，公司2025年末应收账款增速高于营业收入增速，主要系第四季度销售收入占比较高、相关货款尚处于正常信用期内所致。公司客户结构稳定、信用政策未发生重大变化，期后回款情况良好，不存在年末集中发货、放宽信用政策提高收入或提前确认收入的情形。

四、结合公司近两年票据收付情况，包括但不限于使用票据的主要业务类型、常规结算周期、收付金额前五大对应的客户或供应商情况、贴现利息和手续费等，说明公司增加票据收付结算的主要考虑，票据规模是否与公司业务规模、行业结算惯例等相符，以及有无票据收付的客户、供应商之间存在关联关系的情形。

2025年，公司票据使用增加主要系公司结合资金管理需求、客户及供应商结算习惯以及市场利率环境变化，合理运用银行承兑汇票等票据工具进行销售回款及采购结算。票据结算属于医药流通及医药制造行业普遍采用的结算方式，符合行业惯例。

(一) 近两年票据收付总体情况

序号	项 目	2025年度(万元)	2024年度(万元)	变动原因
1	收到银行承兑汇票金额	27,461.92	34,306.62	公司结合资金管理需要主动调整票据收取比例
2	背书转让票据金额	5,312.05	7,517.76	2025年公司增加"6+9"票据持有及贴现比例，相应减少背书转让规模
3	贴现票据金额	19,342.16	14,241.07	市场贴现利率下降及经营资金需求增加所致
4	票据贴现利息及手续费	76.71	58.75	贴现规模增加所致
5	开具银行承兑汇票金额	43,143.97	28,052.98	采购规模及结算方式变化所致

2024-2025年度，公司票据收付规模变化主要系公司主动优化资金管理、调整票据使用结构以及市场利率变化共同影响所致，相关票据业务均具有真实交易背景，与经营活动相匹配。

(二) 收票前五大客户情况

序号	客户名称	收票金额(万元)		主要业务类型	结算周期	是否存在关联关系
		2025年度	2024年度			
1	客户十二	4,517.30	5,155.68	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®、凯因甘乐®、凯因益生®	60-90天	否
2	客户十三	1,608.21	2,486.35	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®、凯因益生®	30-90天	否
3	客户十四	1,325.71	1,457.54	安博司®、凯力唯®、凯因甘乐®	60-90天	否
4	客户十五	1,260.19	1,798.81	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®、凯因甘乐®、凯因益生®、凯博卫®	45-90天	否
5	客户十六	1,224.13	731.47	安博司®、金舒喜®、凯力唯®	60-90天	否
6	客户十七	600.55	1,820.03	甘毓®、金舒喜®、凯力唯®、凯因甘乐®、凯因益生®	60-90天	否
7	客户十八	535.03	1,615.47	安博司®、甘毓®、金舒喜®、凯力唯®	30-90天	否
	小计	11,071.12	15,065.35			

[注]为便于比较2024年度和2025年度收票前五大客户情况，本表合并列示两期收票金额前五大客户。由于两期前五大客户名单存在部分差异，经合并去重后共涉及7家客户，因此表中列示客户数量超过5家。

2024-2025年度，公司收票前五大客户主要为华润医药、国药控股、广州医药等大型医药流通企业。该类客户普遍采用银行承兑汇票作为货款结算工具，符合医药流通行业惯例。上述客户均与公司保持长期稳定合作关系，公司与其不存在关联关系或其他利益安排。

(三) 开票/背书支付前五大供应商/推广服务商情况

序号	公司名称	票据支付金额(万元)		采购内容	结算周期	是否存在关联关系
		2025年度	2024年度			
1	A	20,570.65	20,285.99	市场推广费	双方对账验收合格后支付	否
2	B	1,975.00	875.00	索磷布韦原料药	每批次验收合格后10日内付款	否
3	C	1,037.74	956.11	盐酸可洛派韦原料药	按批次验收合格后付款	否
4	D	503.55		工程设备款	30%预付款，后续根据进度结算	否
5	E	492.00		甘草酸单铵盐S	根据实际订单付款结算，货到90天内付款	否
6	F	227.23	1,868.34	吡非尼酮原料	货到验收合格后付款	否
7	G	194.50	583.50	研究开发费	按研发进度结算	否
	小计	25,000.67	24,568.94			

[注]为便于比较2024年度和2025年度开票/背书支付前五大供应商/推广服务商情况，本表合并列示两期票据支付金额前五大供应商/推广服务商。由于两期前五大供应商/推广服务商名单存在部分差异，经合并去重后共涉及7家供应商/推广服务商，因此表中列示供应商/推广服务商数量超过5家。

2024-2025年度，公司票据支付对象主要为市场推广服务商、原料药供应商及工程设备供应商。票据支付对应的服务或货物均已实际发生，相关交易均基于真实业务需求开展，公司与上述供应商不存在关联关系或其他利益安排。

(四) 票据贴现利息及手续费情况

年 度	贴现金额(万元)	贴现利息及手续费（万元）	贴现用途
2025年度	19,342.16	76.71	日常经营资金周转
2024年度	14,241.07	58.75	日常经营资金周转

2025年度，公司票据贴现金额有所增加，主要系市场贴现利率下降以及经营资金需求增加所致。虽然贴现金额增加导致贴现费用增加，但整体贴现利率较2024年度有所下降，与同期票据市场利率走势一致。贴现所得资金主要用于原材料采购、市场推广及日常经营支出，不存在资金挪用情形。

(五) 公司增加票据结算的主要考虑

1. 符合行业结算惯例

公司主要客户为大型医药流通企业，银行承兑汇票是行业普遍采用的结算方式之一。客户根据自身资金安排采用票据支付货款，具有合理商业背景。

2. 提高资金使用效率

公司可根据经营资金需求灵活选择持有至到期、背书转让或贴现等方式处理票据资产，提高资金周转效率，优化现金流管理。

3. 降低资金占用压力

公司对部分供应商采用票据方式支付货款，有利于匹配销售回款周期与采购付款周期，提高营运资金管理效率。

4. 合理利用银行授信资源

公司结合银行授信额度情况开具银行承兑汇票，有助于提高资金配置效率，属于正常经营活动中的资金管理安排。

(六) 票据规模与公司业务规模及行业惯例相符

2024和2025年，公司营业收入分别为123,029.70万元和132,078.27万元，收到银行承兑汇票金额分别为34,306.62万元和27,461.92万元，占营业收入比例分别约为27.88%和20.79%。同行业公司使用票据结算情况如下：

同行业公司	2025年12月31日		2024年12月31日	
	应收票据及应收账款融资占应收款项(%)	应付票据占应付款项(%)	应收票据及应收账款融资占应收款项(%)	应付票据占应付款项(%)
健康元	37.54	65.21	44.54	64.40
丽珠集团	33.60	59.58	40.43	60.96
华东医药	4.94	36.51	16.69	36.58
白云山	19.53	28.87	19.17	28.09
平均值	23.90	47.54	30.21	47.51
公 司	16.92	30.90	30.04	33.05

公司票据收款规模与营业收入规模总体匹配。同时，公司票据付款主要用于市场推广服务采购、原料药采购及工程设备采购等经营活动，票据支付规模与采购规模及业务发展情况相适应。总体来看，公司票据收付规模与经营规模相匹配，符合医药行业结算惯例，具有合理商业背景。

(七) 不存在关联关系或其他利益安排

经核查，公司票据收付对应的主要客户及供应商均为长期合作的医药流通企业、市场推广服务商、原料药供应商及设备供应商。

上述客户、供应商与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排；票据收付均基于真实交易背景，不存在票据空转、循环交易、资金占用或利益输送等情形。

综上，公司近两年票据收付规模变化主要系结合资金管理需要及行业结算惯例，主动优化结算方式所致。票据规模与公司营业收入、采购规模及行业惯例相匹配，相关客户及供应商不存在关联关系或其他利益安排，不存在利用票据进行利益输送或异常融资的情形。

五、列示公司期末已开具票据的主要开票行、开票金额、保证金金额、定期存款质押等，说明相关保证金或质押比例是否符合市场惯例。

(一) 期末已开具票据情况及保证金、质押比例合理性

2025年末，公司已开具未到期银行承兑汇票合计26,644.66万元，对应保证金及定期存款质押金额合计12,064.97万元。相关票据主要用于支付原材料采购款、市场推广服务费、工程设备款、研发服务费等经营性支出，均具有真实交易背景。

期末已开具票据的主要开票银行、开票金额及保证金、质押情况如下：

序号	开票银行	开票金额（万元）	保证金金额（万元）	定期存款质押金额（万元）	保证金及质押合计（万元）	综合保证比例(%)	票据用途
1	杭州银行股份有限公司北京中关村支行	2,776.57				0.00	原材料采购款
2	中国民生银行股份有限公司北京分行	3,702.38	3,702.38		3,702.38	100.00	原材料采购款、服务费
3	中国民生银行股份有限公司北京分行	3,076.65		1,230.66	1,230.66	40.00	市场推广服务费
4	招商银行股份有限公司北京分行营业部	12,745.06		6,208.93	6,208.93	48.72	市场推广服务费、工程设备款及研发服务费
5	广发银行股份有限公司北京分行营业部	3,076.65		923.00	923.00	30.00	市场推广服务费
6	上海浦东发展银行股份有限公司北京中关村支行	1,267.36				0.00	市场推广服务费、原材料采购款
	合计	26,644.67	3,702.38	8,362.59	12,064.97	45.28	

2025年末，公司开具银行承兑汇票对应保证金及定期存款质押金额合计12,064.97万元，占未到期银行承兑汇票余额的45.28%。其中，不同银行根据公司的资信状况、授信额度、票据期限、担保方式及业务合作情况，分别采用信用开票、保证金担保或定期存款质押等方式办理银行承兑汇票业务，对应保证金或质押比例存在一定差异：

1. 中国民生银行部分票据采用全额保证金方式开立，保证金比例为100%；

2. 招商银行、广发银行及民生银行部分票据采用定期存款质押方式开立，质押比例分别为48.72%、30.00%及40.00%；

3. 杭州银行、浦发银行部分票据依托综合授信额度办理，无需缴纳保证金或提供存款质押。

银行承兑汇票保证金或质押比例通常根据企业信用等级、授信情况、担保条件及银行风险管理要求确定，市场上存在信用开票(保证金比例0%)、部分保证金(一般20%-50%)以及全额保证金(100%)等多种模式。公司各银行承兑汇票对应保证金及质押安排均由合作银行根据授信审批结果确定，符合银行业务管理要求及市场惯例。

综上，报告期末公司银行承兑汇票保证金及质押比例整体处于合理区间，与公司资信状况、授信安排及业务规模相匹配。公司票据收付均基于真实采购及经营业务需求，不存在无真实交易背景开具票据、票据空转、资金体外循环或通过票据进行利益输送等情形。

六、年审会计师核查情况

(一) 核查程序

针对公司应收账款增长、账龄结构、坏账准备计提、票据收付及保证金/质押安排等事项，项目组执行了如下核查程序：

（下转C36版）