证券代码：688179 证券简称：阿拉丁 公告编号：2026-056

上海阿拉丁生化科技股份有限公司 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。

上海阿拉丁生化科技股份有限公司(以下简称“阿拉丁”或“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上证科创公函【2026】0322号《关于上海阿拉丁生化科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“《问询函》”)，公司高度重视，会同年审会计师北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实，现将有关问题回复如下：

说明：本回复公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致；如无特殊说明，本回复涉及币种为人民币。

问题1：关于经营业绩。

年报显示，(1)公司主要通过自建电商平台开展产品销售，公司还通过喀斯玛平台面向科研院所、高等院校及企业等大中型机构提供科研物资采购等电商平台服务，收取交易服务费、平台服务费及相关增值服务。(2)2025年公司实现营业收入6.96亿元，同比增加30.39%，实现归母净利润1.02亿元，同比增加3.34%，其中科研试剂实现营业收入6.05亿元，同比增加15.39%，新增平台服务业务营业收入8,231.14万元。(3)分季度看，公司分别实现营业收入1.30亿元、1.45亿元、1.69亿元、2.52亿元，第四季度收入占比36.21%，占比较高。(4)分地区看，西南地区、东北地区营业收入分别同比增幅134.22%、63.97%，同比增幅较大，其他地区营业收入新增约8,700万元。

请公司：(1)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、期末余额及期后回款金额，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；(2)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；(3)具体说明公司喀斯玛平台业务模式、结算模式、相关服务费用收费标准，相关会计处理过程是否符合《企业会计准则》的相关规定；(4)说明季度之间收入存在波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；(5)补充披露其他地区的具体范围、客户构成、收入明细情况，结合客户拓展策略、订单获取方式、产品交付模式等，说明西南地区、东北地区收入大幅增长的原因及可持续性；(6)请年审会计师说明对公司自建电商平台及下属喀斯玛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。

回复：

(一)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、期末余额及期后回款金额、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；

1、直销前十大客户情况

公司直销客户具有采购频率高、单次采购规模较小等特点，下游客户很分散。近三年，公司前十大客户主要为国内知名生物及医药企业，前十大客户未发生重大变化，其业务收入占总收入的比例分别为6.39%、4.65%、3.92%，公司对单一主要客户的销售金额占比均低于5%，不存在对单一客户重大依赖的情形。各年度直销前十大客户与公司均不存在关联关系，货款支付方式为银行对公转账和在线支付到公司账户。公司直销前十大客户各年度的期末余额均已期后收回。详情如下表：

2023年直销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款情况	销售产品
1	客户一	非关联方	304.16	对公转账	133.52	133.52	生化试剂及实验耗材
2	客户二	非关联方	279.49	对公转账	162.04	162.04	生化试剂及实验耗材
3	客户三	非关联方	275.70	对公转账	14.10	14.10	生化试剂及实验耗材
4	客户四	非关联方	249.59	对公转账	17.63	17.63	生化试剂及实验耗材
5	客户五	非关联方	238.80	对公转账	31.25	31.25	临床检验分析仪器及体外诊断试剂
6	客户六	非关联方	223.77	对公转账	21.77	21.77	化学试剂、玻璃仪器、实验耗品、仪器设备等
7	客户七	非关联方	216.37	对公转账	32.64	32.64	生化试剂及实验耗材
8	客户八	非关联方	213.51	对公转账	–	–	生化试剂及实验耗材
9	客户九	非关联方	211.70	对公转账	5.84	5.84	生化试剂及实验耗材
10	客户十	非关联方	201.35	对公转账	11.82	11.82	生化试剂及实验耗材

2024年直销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款情况	销售产品
1	客户一	非关联方	662.55	对公转账	63.65	63.65	生化试剂及实验耗材
2	客户二	非关联方	345.75	对公转账	121.85	121.85	生化试剂及实验耗材
3	客户三	非关联方	227.31	对公转账	152.15	152.15	生化试剂及实验耗材
4	客户四	非关联方	221.35	对公转账	32.24	32.24	生化试剂及实验耗材
5	客户五	非关联方	188.23	对公转账	21.77	21.77	临床检验分析仪器及体外诊断试剂
6	客户六	非关联方	182.59	对公转账	10.11	10.11	生化试剂及实验耗材
7	客户七	非关联方	180.49	对公转账	62.53	62.53	化学试剂、玻璃仪器、实验耗品、仪器设备等
8	客户八	非关联方	160.30	对公转账	–	–	化学品及实验分析仪器
9	客户九	非关联方	157.91	对公转账	53.62	53.62	化学品化工品
10	客户十	非关联方	156.35	对公转账	52.41	52.41	生化试剂及实验耗材

2025年直销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款金额	销售产品
1	客户一	非关联方	337.77	对公转账	62.55	62.55	化学试剂、玻璃仪器、实验耗品、仪器设备等
2	客户二	非关联方	335.96	对公转账	126.68	40.25	生化试剂及实验耗材
3	客户三	非关联方	321.72	对公转账	49.39	49.39	化学品及实验分析仪器
4	客户四	非关联方	320.53	对公转账	90.73	90.73	生化试剂及实验耗材
5	客户五	非关联方	313.67	对公转账	68.48	68.48	临床检验分析仪器及体外诊断试剂
6	客户六	非关联方	257.82	对公转账	–	–	生化试剂及实验耗材
7	客户七	非关联方	245.25	对公转账	10.22	10.22	化工产品试剂、玻璃仪器、仪器仪表
8	客户八	非关联方	232.75	对公转账	65.85	65.85	化学品化工品
9	客户九	非关联方	185.05	对公转账	11.35	11.35	生化试剂及实验耗材
10	客户十	非关联方	176.14	对公转账	–	–	生化试剂及实验耗材

2、经销前十大客户情况

公司对经销客户实行严格的准入管理和年度审核机制，各年度主要经销商均为长期合作的优质经销商，其终端客户主要覆盖高等院校、科研院所及企业等机构用户。近三年，公司经销商前十大客户保持相对稳定。具体如下：

2023年经销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款金额	销售产品及应用领域	成立时间	双方首次合作时间	注册资本
1	客户一	非关联方	2,660.92	对公转账	928.55	928.55	生化试剂及实验耗材	2010-6-24	2017年	1,632.40
2	客户二	非关联方	2,195.75	对公转账	–	–	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-9-12	2015年	550.00
3	客户三	非关联方	1,083.76	对公转账	180.56	180.56	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-3-6	2014年	1,000.00
4	客户四	非关联方	958.42	对公转账	27.68	27.68	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-7-16	2014年	500.00
5	客户五	非关联方	923.34	对公转账	70.70	70.70	化学试剂、色谱试剂、实验耗材及分析设备	2004-7-19	2009年	1,000.00
6	客户六	非关联方	725.27	对公转账	–	–	化学试剂、化工原料及实验耗材	2023-2-14	2023年	100.00
7	客户七	非关联方	672.49	对公转账	30.70	30.70	生化试剂、分析设备及实验耗材等实验室用品	2008-5-12	2019年	300.00
8	客户八	非关联方	581.64	对公转账	–	–	生化试剂及实验耗材	2019-6-12	2019年	100.00
9	客户九	非关联方	515.30	对公转账	39.94	39.94	化学试剂、化工原料及实验耗材	2012-12-28	2013年	100.00
10	客户十[注1]	非关联方	485.13	对公转账	–	–	生化试剂及实验耗材	2010-9-15	2010年	10.00

注1:公司对客户十2024年销售金额260.77万元，经销商排名23名;2025年销售金额174.71万元，经销商排名72名;近三年销售额下降的主要原因在于该客户是采购单一商品的小型民营企业。后续两年因项目结束或下游客户流失，加上自身业务单一、抗风险能力差，导致用量持续减少，采购额和排名随之断崖式下降。

2024年经销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款金额	销售产品	成立时间	双方首次合作时间	注册资本	较主要客户变化情况	主要客户发生变化情况
1	客户一	非关联方	3,287.85	对公转账	985.96	985.96	生化试剂及实验耗材	2010-6-24	2017年	1,632.40	不变	
2	客户二	非关联方	1,536.55	对公转账	–	–	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-9-12	2015年	550.00	不变	
3	客户三	非关联方	1,348.78	对公转账	160.70	160.70	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-3-6	2014年	1,000.00	不变	
4	客户四	非关联方	1,326.89	对公转账	92.16	92.16	化学试剂、色谱试剂、实验耗材及分析设备	2004-7-19	2009年	1,000.00	上升1名	
5	客户五	非关联方	1,132.89	对公转账	131.83	131.83	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-7-16	2014年	500.00	下降1名	
6	客户六[注2]	非关联方	835.01	对公转账	52.56	52.56	生化试剂、分析设备及实验耗材等	2023-2-20	2023年	600.00	上升1名	
7	客户七	非关联方	723.09	对公转账	62.64	62.64	化学试剂、化工原料及实验耗材	2012-12-28	2013年	100.00	上升2名	
8	客户八	非关联方	615.59	对公转账	–	–	化学试剂、化工原料及实验耗材	2023-2-14	2023年	100.00	下降2名	
9	客户九[注3]	非关联方	518.05	对公转账	–	–	生化试剂、分析设备及实验耗材等	2015-3-24	2017年	800.00	上升13名	
10	客户十	非关联方	515.21	对公转账	–	–	生化试剂及实验耗材	2009-8-18	2010年	500.00	上升1名	

注2:客户六实际为2023年度客户七同一控制下的关联方，二者于2024年度进行了业务转移。

注3:公司2024年3月收购上海源叶生物科技有限公司(以下简称“源叶生物”)，并于2024年4-12月将源叶生物纳入财务报表合并范围，其中，客户九为源叶生物2024年销售第5名客户，导致该客户在公司2024年度销售收入涨幅较大。

2025年经销前十大客户情况

单位：万元

前十排名	客户名称	关联关系	销售金额	支付方式	期末余额	期后回款金额	销售产品	成立时间	双方首次合作时间	注册资本	较主要客户变化情况	主要客户发生变化情况
1	客户一	非关联方	391.56	对公转账	1,105.12	1,105.12	生化试剂及实验耗材	2010-6-24	2017年	1,632.40	不变	
2	客户二	非关联方	479.56	对公转账	178.06	178.06	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-9-12	2014年	1,000.00	上升1名	
3	客户三	非关联方	402.50	对公转账	179.35	179.35	化学试剂、色谱试剂、实验耗材及分析设备	2004-7-19	2009年	1,000.00	上升1名	
4	客户四	非关联方	294.52	对公转账	220.91	220.91	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-7-16	2014年	500.00	上升1名	
5	客户五	非关联方	076.91	对公转账	–	–	化学试剂、化工原料及实验耗材	2014-9-12	2015年	550.00	下降3名	
6	客户六	非关联方	024.59	对公转账	–	–	生化试剂、分析设备及实验耗材等	2023-7-20	2023年	600.00	不变	
7	客户七	非关联方	880.28	对公转账	–	–	生化试剂及实验耗材	2009-8-18	2010年	500.00	上升3名	
8	客户八	非关联方	790.73	对公转账	32.49	32.49	化学试剂、化工原料及实验耗材	2012-12-28	2013年	100.00	下降1名	
9	客户九	非关联方	719.06	对公转账	–	–	生化试剂及实验耗材	2019-6-12	2019年	100.00	上升2名	
10	客户十	非关联方	696.31	对公转账	–	–	化学试剂、化工原料及实验耗材	2023-2-14	2023年	100.00	下降2名	

3、公司产品应用领域：

(1)公司试剂产品主要应用领域：

①高端化学：提供有机分子、功能化试剂等，服务于药物化学与有机合成。

②生命科学：涵盖蛋白、抗体、酶等，用于基因组学、细胞生物学等研究。

③分析色谱：提供色谱溶剂、标准品等，用于环境、食品、药品的质量控制与痕量检测。

④材料科学：提供纳米、高分子等功能材料，用于新能源、先进制造等领域。

(2)客户群体产品的应用领域：

①高等院校与科研院所开展基础科学研究；

②生物医药企业：运用于药物研发、药物代谢和药效评价；

③新材料等产品满足新能源以及节能环保产业，如电池材料、光伏技术等新兴领域的创新研发需求，提供环境监测、污染治理等分析检测用的试剂与标准品；半导体与航空航天：可用于半导体、航空航天关键产业的研发环节；

④其他工业领域：客户还覆盖制药、食品、化工、第三方检测等多个行业的研发机构。

(二)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：

公司线上销售收入来源于不同法人主体的不同业务。公司对不同业务收入确认在适用范围、收入的确认、计量、会计处理等方面符合《企业会计准则第14号——收入》相关规定。

1、以阿拉丁为代表的自营线上销售业务：公司为主要责任人，与客户签订合同或销售订单，自行组织生产、采购、仓储及物流配送，承担商品交付前的存货风险和价格波动风险，拥有商品定价的自主权，公司在将商品交付客户并经客户签收后，按照已收或应收的对价总额确认销售收入。

2、喀斯玛公司的电商平台业务：喀斯玛商城作为科研领域的电商平台搭建了科研用户与供应商之间的桥梁，提供平台服务，同时开展自营商品销售、代理交易服务等业务，其中：平台服务，平台供应商和采购商直接通过平台交易，喀斯玛按合同约定收取固定的平台使用费和按交易比例收取的技术服务费；代理交易服务，喀斯玛公司主要提供代理销售，受托结算货款等业务，公司不承担商品交付前的存货风险和价格波动风险，无商品定价的自主权，但对产品提供全链条运营配套服务，喀斯玛以代理人方式取得收入，采用净额法确认收入；自营商品销售，公司为主要责任人，与客户签订合同或销售订单，自行组织采购、仓储及物流配送，承担商品交付前的存货风险和价格波动风险，拥有商品定价的自主权，公司在将商品交付客户并经客户签收后，按照已收或应收的对价总额确认销售收入。

(三)具体说明公司喀斯玛平台业务模式、结算模式、相关服务费用收费标准，相关会计处理过程是否符合《企业会计准则》的相关规定：

喀斯玛商城是喀斯玛拥有的，从事科研物资交易及管理的B2B第三方电子商务平台。商城面向科研、教育及产业机构，整合供应链资源，通过互联网手段，提供规范化、信息化的科研交易、管理、物流、资讯等服务，打造阳光科研服务生态，从而实现多方共赢。商城主要业务范围为生化试剂及耗材、小型仪器、技术服务等销售及服务。公司主要服务中科院各科研院所、全国各大学、医院、研发机构等科研主体。

1、业务模式

喀斯玛提供平台服务、自营商品销售、代理交易服务等业务模式。其纳入阿拉丁2025年财务报表合并期内(2025年9月至2025年12月)的各板块收入明细如下：

单位：万元

收入板块	平台服务收入	自营业务收入	代理服务收入	合计
金额	2,781.48	1,989.94	3,459.72	8,231.14

2、结算模式

平台服务由平台商家直接与采购单位结算，喀斯玛向平台商家按合同收取平台使用费、技术服务费；自营商品销售由喀斯玛分别与采购单位、供货商进行结算；代理交易由喀斯玛根据约定代委托方结算货款，喀斯玛向委托方收取代理服务费。

3、收费标准及缴费对象

(1)平台使用费

①业务介绍：根据公司制定的招商政策，对部分商家入驻平台或续约时收取平台使用费；收费标准：银铺1万元/年、金铺2万元/年；缴费对象：入驻平台符合缴纳平台使用费条件的商家。

②收款时点：商家签约入驻或续约时一次性收取1年平台使用费。

③收入确认规则：合同受益期内直线分期分摊确认主营业务收入。

④履约依据：合同期内持续提供对应权益和服务。

(2)技术服务费

①业务介绍：平台使用交易服务；收费标准：交易金额的1%～3%；缴费对象：入驻平台产生交易的商家。

②收款和确认时点：以当期实际完成验货的订单金额为基数，按合同约定按1%～3%的比例收取服务费，确认当期收入。

③履约依据：上下游业务服务伴随单笔订单验货签收即履约完毕，汇总结算。

(3)代理服务费

①业务介绍：全链条运营配套服务，包括代销/代配送/代推广/代结算/代仓储等，收费标准：交易金额的5%～20%，缴费对象：入驻平台的合作商家。

②收入确认规则：按合同约定账期，完成委托的代理服务，对账结算货款后，以实际结算货款为基数计提服务费，确认收入。

③履约依据：按合同约定，根据服务内容差异化，按照交易金额的5%～20%收取服务费，按单项合同履约执行。

(4)自营商品销售收入

①业务属性：货物购销(商贸自营)，结算对象为采购单位。

②收入确认规则：根据采购单位需求集中备货、完成货物交付，货物控制权转移后确认主营业务销售收入，同步结转采购成本；后续按期开票、结算回款。

(四)说明季度之间收入存在波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；

1、2025年度，公司分季度营业收入分别为1.30亿元、1.45亿元、1.69亿元和2.52亿元，第四季度收入占比36.21%。公司分季度收入呈逐步增长态势，第四季度占比较高，主要原因：

①公司的科研试剂及实验耗材主要客户为高等院校、科研院所，受季节及节假日影响较大，上述客户通常在第四季度集中进行科研经费支出，形成较集中采购，导致第四季度收入占比较高；

②公司2025年8月完成对喀斯玛控股的收购，2025年9月起纳入合并报表。其中，喀斯玛在合并报表2025年9月贡献收入金额17,090,795.99元、第四季度贡献67,784,884.63元，合计金额84,875,680.62元。

2、公司2023年至2025年合并收入按季度分析列示如下(单位：元)：

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023年度	86,543,299.85	98,907,623.55	97,325,583.17	120,099,974.90	402,876,481.47
分季占比	21.48%	24.55%	24.16%	29.81%	100.00%
2024年度	98,473,575.99	139,999,027.35	139,137,019.05	155,945,888.65	533,555,511.04
分季占比	18.46%	26.24%	26.08%	29.23%	100.00%
2025年度	130,180,313.51	145,137,868.59	168,716,906.49	251,688,831.07	695,723,919.66
分季占比	18.71%	20.86%	24.25%	36.18%	100.00%
2025年喀斯玛合并收入	–	–	17,090,795.99	67,784,884.63	84,875,680.62
剔除喀斯玛后分季收入	130,180,313.51	145,137,868.59	151,626,110.50	183,903,946.44	610,848,239.04
剔除喀斯玛后分季占比	21.31%	23.76%	24.82%	30.11%	100.00%

由上表可知，剔除2025年度新增合并喀斯玛公司后，公司近三年分季度收入占比基本保持一致，且呈逐步增长态势，第四季度占比较高，收入确认符合公司实际经营情况，与历史经营规律及同行业季节性特征基本一致。

3、同行业其他可比公司收入按季度列示如下(单位：元)：

(1)泰坦科技分季度收入及占比情况

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023年度	655,329,396.65	672,924,772.50	725,611,390.56	715,783,457.17	2,769,649,016.88
分季占比	23.66%	24.30%	26.20%	25.84%	100.00%
2024年度	664,242,611.80	732,183,171.55	729,096,857.04	757,997,997.75	2,883,520,638.14
分季占比	23.04%	25.39%	25.28%	26.29%	100.00%
2025年度	603,969,457.66	615,166,539.34	628,872,319.38	673,401,354.78	2,521,409,671.16
分季占比	23.95%	24.40%	24.94%	26.71%	100.00%

(2)诺唯赞分季度收入及占比情况

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023年度	302,194,310.54	268,842,603.63	298,258,203.83	416,693,125.93	1,285,988,243.93
分季占比	23.50%	20.91%	23.19%	32.40%	100.00%
2024年度	301,571,120.22	347,701,300.78	336,638,679.96	391,987,163.69	1,377,898,264.65
分季占比	21.89%	25.23%	24.43%	28.45%	100.00%
2025年度	284,980,795.58	321,239,534.23	346,183,744.66	425,477,210.33	1,377,881,284.80
分季占比	20.68%	23.31%	25.12%	30.88%	100.00%

(3)毕得医药分季度收入及占比情况

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023年度	252,455,900.29	270,169,416.30	282,381,419.24	286,851,826.14	1,091,858,561.97
分季占比	23.12%	24.74%	25.86%	26.27%	100.00%
2024年度	262,669,977.50	269,537,332.49	279,170,579.63	290,632,443.99	1,102,010,333.61
分季占比	23.84%	24.46%	25.33%	26.37%	100.00%
2025年度	296,374,647.62	331,151,941.50	351,584,503.91	344,699,633.67	1,323,810,726.70
分季占比	22.39%	25.02%	26.56%	26.04%	100.00%

由上表可知，从同行业其他可比公司近三年分季度收入规模及占比变动情况看，均表现为逐季增长的趋势，第四季度在全年收入占比最大，剔除喀斯玛分季度收入后，分季度收入占比与同行业基本保持一致。

(五)补充披露其他地区的具体范围、客户构成、收入明细情况，结合客户拓展策略、订单获取方式、产品交付模式等，说明西南地区、东北地区收入大幅增长的原因及可持续性；

1、补充披露其他地区的具体范围、客户构成、收入明细情况，结合客户拓展策略、订单获取方式、产品交付模式等；

其他地区收入主要来源于两个方面，(1)主要来源于纳入合并范围喀斯玛2025年9月至2025年12月的主营业务收入，金额8,231.14万元。(2)来源于公司境外收入，金额554.75万元。公司新建境外电商平台获得订单并依托美国加州仓库已有库存商品送达实现销售，客户主要为美国当地经销商及高等院校等。

2、西南地区、东北地区收入大幅增长的原因及可持续性；

剔除喀斯玛相关收入8,231.14万元后，公司近三年分区域收入情况如下：单位：万元

地区	2023年		2024年		2025年		2025年同比增长率
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	
华东	19,669.57	49.58%	23,661.95	45.12%	25,024.91	41.36%	5.76%
华南	4,980.29	12.55%	6,232.24	11.88%	5,731.75	9.47%	-8.03%
华北	8,453.88	21.31%	12,394.68	23.64%	16,455.34	27.19%	32.76%
华中	2,485.55	6.27%	3,669.04	7.00%	3,933.20	6.50%	7.20%
西北	750.62	1.89%	1,522.58	2.90%	1,596.40	2.64%	4.85%
西南	2,034.43	5.13%	2,644.32	5.04%	3,566.22	5.89%	34.86%
东北	1,297.23	3.27%	2,223.69	4.24%	3,646.16	6.03%	63.97%
境外	–	0.00%	90.05	0.17%	554.75	0.92%	516.05%
合计	39,671.57	100.00%	52,438.56	100.00%	60,508.74	100.00%	15.39%

2025年度，公司西南地区营业收入同比增长34.86%，东北地区营业收入同比增长63.97%，增幅较大。西南地区收入占公司总收入的5.89%，东北地区收入占比6.03%。上述区域收入增长的主要原因如下：

(1)公司整体收入增长：2025年公司整体收入增长良好，西南、东北地区收入占比相对保持稳中有升。同时，西南、东北地区前期收入基数较小，增量收入在相对较小的基数上体现为较高增长率。

(2)销售内部管理：公司对西南地区、东北地区销售内部管理加强，推动区域市场覆盖能力加强和客户响应速度提高，有效促进了订单获取及交付效率。

(3)订单获取及交付方式：公司通过线下推广、线上平台引流等方式获取订单，扩大客户覆盖面。根据各区域分仓库库存情况就近发货，以达到高效快速送达的目标。

公司依托成熟的电商平台，分布各地区的仓库，充足和丰富的产品现货以及过硬的产品质量和可客制化的产品服务，获得更多科研客户需求。在科研资源相对密集的区域，随着公司区域仓储物流体系的持续完善和产品品类的进一步丰富，公司区域市场竞争能力进一步增强，但未来经营情况仍受科研投入、市场需求及行业竞争等因素影响。

(六)请年审会计师说明对公司自建电商平台及下属喀斯玛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)内部控制方面执行的审计程序

1、IT专项审计程序

本所IT审计团队，分别对阿拉丁自营电商平台和喀斯玛电商平台开展信息系统专项审计，包括一般控制核查、应用控制核查、数据核对和数据分析：

(1)一般控制核查

本次对公司阿拉丁和喀斯玛的信息系统的应用访问控制、程序变更、数据处理、数据转换、操作系统、网络安全及数据备份等领域开展全面核查。经检查，未发现存在对财务数据构成重大影响的控制缺陷，本次核查范围内，系统一般控制的关键控制活动设计合理、执行有效。

(2)应用控制核查

①阿拉丁平台：

执行了信息系统应用控制的穿行测试，以确认采购、生产、销售相关业务流程中各个节点的设计是否合理。通过核查，公司建立了符合公司业务现状的信息系统应用控制管理体系，相关业务流程的关键环节设有审批流程，设计合理。

②喀斯玛平台：

对喀斯玛平台服务业务和自营业务开展穿行测试与控制测试，涵盖电子合同签约审批流程、纸质合同签约审批流程、年费收入的形成、技术服务费收入的形成、自营订单收入的形成的全流程。经核查，合同审批控制运行有效，财务收入数据与系统记录保持一致。

(3)数据核对

针对阿拉丁平台和喀斯玛平台，依据公司收入计算逻辑，编写SQL语句从后台数据库中重新提取数据，与财务数据进行匹配，验证财务数据与系统收入数据的一致性。通过对系统数据与财务数据的核对，确认业务数据与财务数据之间的差异较小，对收入确认不构成重大影响。

(4)数据分析

利用SQL脚本对系统数据的订单金额小时分布、日分布、城市分布等多维度进行统计分析，验证数据合理性，确认业务数据真实可靠。根据综合整体的数据分析结果，确认系统记录的业务数据具有合理性，未见可能对公司财务数据产生重大影响的不利事项。

2、内部控制审计程序

(1)分析内控制度：获取公司内部控制制度，在了解制度的基础上访谈相关人员，执行穿行测试，完整追踪一笔业务从平台下单至财务结转收入全链条单据，验证内控流程实际执行情况；

(2)实施控制测试：采用随机抽样的方式选取测试样本。检查对应订单、发货单、验收单、结算单、收入确认凭证和银行回单及资料间的信息准确性、连贯性，是否符合内部控制要求。

3、内控程序有效性评价

会计师分别对阿拉丁和喀斯玛平台进行核查，包括系统架构、数据链路、权限管控及后台操作留痕，结合业务链条穿行测试、关键节点控制测试抽样检查，公司电商平台收入、应收账款核算相关内部控制设计合理，且在本期基本得到有效执行，相关内控能够防范虚构订单、收入跨期、应收账款错报等重大错报风险。

(二)销售真实性实质性审计程序

1.访谈程序

选取本期销售额前20大客户及本期销售额增长幅度较大的前9大客户实施访谈。访谈过程中核实合作协议真实性、平台销售背景、商品流转签收记录、实际收款情况、是否存在无真实货物的虚构采购、是否存在平台刷单返款等情况。

2.函证程序

针对阿拉丁客户体量庞大的情况，本次年报审计中销售业务函证采用大额加随机选样的方法选取函证样本，合计发出销售业务往来询证函696封，占销售收入发生额比例为97%，应收账款余额比例为76%；已回函占销售收入比例为63%，应收账款余额比例为40%。回函相符占已发函的销售收入比例为42.28%，占已发函的应收账款余额比例为22.60%。

针对未收到回函的客户，执行函证替代程序：获取未回函客户的订单合同、银行回单、出库单、物流单、签收单、销售发票等资料并检查期后回款情况，形成应收函证替代底稿。

针对回函不符的客户，通过编制往来余额调节表，确定期末余额的真实性、准确性。

3、细节测试程序

细节测试选样采用大额加随机选样结合的方式。针对大额订单样本、平台订单样本和随机抽样订单样本进行细节测试检查，获取样本订单的销售合同、订单截图、销售发票、物流记录、客户签收记录、服务费结算单、收入确认凭证等资料。检查资料的合理性、真实性、完整性。

4、截止测试程序

实施截止测试，验证收入是否存在跨期。

5、分析程序

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

综上所述，年审会计师认为公司自建电商平台及下属喀斯玛平台内部控制是有效的，平台的销售是真实的。

年审会计师核查程序和核查意见：

(一)年审会计师按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项年审会计师执行的主要程序如下：

1、IT内控核查：对阿拉丁、喀斯玛平台开展信息系统一般控制、应用控制检查，执行业务流程穿行测试；通过SQL提取后台业务数据与财务数据双向核对，从订单时段、地域等维度开展数据分析，核查系统数据可靠性；

2、业务内控核查：获取内控制度并访谈相关人员，实施全业务流程穿行测试；随机抽样开展控制测试，检查订单、物流、发票、回款等单据审批及信息一致性，验证内控执行有效性；

3、销售真实性核查：选取大额及高增长客户访谈；采用大额+随机抽样方式发出696份销售及应收账款询证函，对未回函客户执行替代程序，回函差异逐项调节核实；抽取样本实施收入细节测试、资产负债表日前后截止测试，分产品分析收入及毛利率变动合理性。

(二)基于执行的审计程序，年审会计师认为：

经核查，公司阿拉丁自建电商平台、喀斯玛平台信息系统及业务层面内部控制设计合理、执行有效，可有效防范虚构交易、收入跨期等重大错报风险；平台销售收入具备真实业务背景，收入确认符合企业会计准则。

问题2：关于存货。

2023年-2025年，公司存货账面余额分别为44,242.68万元、52,826.48万元和53,145.40万元，主要是库存商品，存货周转天数分别为917天、899天、761天，周转天数较长。2025年公司计提跌价损失2,833.30万元，转回或转销跌价损失1,551.68万元。

请公司：(1)分产品品类，列示库存商品的账面余额、占比、库龄结构、存货周转天数及同比变动率，并结合公司业务模式、生产、采购及销售周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性及存货周转天数较长的合理性，与同行业可比公司的差异及原因；(2)列示近三年公司库存商品的主要存放地点、存放方式及各地区金额占比，与公司相应地区营业收支动趋势是否一致；(3)针对2025年已计提跌价损失的存货，列示其名称、入库时间、库龄、效期、用途、账面余额、跌价计提比例，说明跌价损失转回或转销的实际去向；(4)说明库龄超过对应产品保质期的存货金额及占比，说明该部分存货是否仍具有使用价值及销售可能性；详细说明3年以上长库龄存货的形成原因，是否存在技术淘汰、市场需求消失或质量问题导致的滞销情况；(5)请年审会计师说明对公司存货的盘点比例、对3年以上长库龄存货及减值计提履行的审计程序及有效性。

回复：

(一)分产品品类，列示库存商品的账面余额、占比、库龄结构、存货周转天数及同比变动率，并结合公司业务模式，生产、采购及销售周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配