

证券代码:688221

证券简称:前泊生物

公告编号:2026-023

前泊生物药业(南京)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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

前泊生物药业(南京)股份有限公司(以下简称“公司”或“前泊生物”)于近日收到上海证券交易所下发的关于前泊生物药业(南京)股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函【上证科函保字【2026】01174号】。公司就函件关注的相关问题会同会计师事务所中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师事务所”)逐项进行了认真的核查落实,现就函件相关问题回复如下:

基于商业机密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件,公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

问题1 关于收入调减

公司于4月25日披露《2025年度业绩快报暨业绩预告更正公告》称,公司在针对前十大客户经营情况进行专项检查过程中,注意到某经销商客户报告期内的实际去化进度未达此前预期水平,基于谨慎性原则,决定对该客户相关收入确认予以从严评估,调减报告期内收入2,028.20万元。年报显示,公司2025年经销售收入11,699.25万元,主要为艾可宁[®]和缙夏替韦业务。

请公司:(1)详细说明该经销商的具体情况,包括但不限于名称、经营资质、市场地位、合作历史、经销区域、经销数量、回款进度,以及期末该经销商对外去化的客户、产品数量等情况和最新去化情况;并对比公司其他经销商的期末库存,结合该经销商去化未达预期的原因,说明该经销商是否存在不合理囤货的情形。(2)说明公司的经销商管理制度,包括但不限于经销商招募条件和方式、经销区域划分和限制、定价和货款管理政策、激励和淘汰机制等,以及公司与无关于经销商销售、窜货行为的有效控制措施,并说明上述管理政策是否健全并有效执行。(3)列示公司2023年至2025年期间前十大经销商的基本情况,包括名称、合作历史、经销区域、经销数量、经销金额、折扣返利约定、信用政策、主要终端客户、各期末期末回款金额和库存数量等,如存在较大变动,说明变动原因,并结合各产品追溯调查情况等,说明是否存在经销商窜货、经销商压货或期末退货等情形,以及是否存在不确认收入的情形,前期会计处理是否准确。(4)结合各期经销商的区域分布及收入贡献情况,说明是否艾可宁[®]终端销售的地域分布相匹配,是否存在终端地域分布明显变动的情形,如存在,请说明变动合理性。

一、公司回复

(一) 详细说明了经销商的具体情况,包括但不限于名称、经营资质、市场地位、合作历史、经销区域、经销数量、回款进度,以及期末该经销商对外去化的客户、产品数量等情况和最新去化情况;并对比公司其他经销商的期末库存,结合该经销商去化未达预期的原因,说明该经销商是否存在不合理囤货的情形。

1. 特定经销商具体情况说明
客户D(以下简称“客户D”或“该经销商”),成立于1988年7月,是国内较早开展药品销售的成熟医药商业流通企业,具备合法经营资质,经营情况稳定良好。

名称	客户D
经营范围	药品批发(药品经营许可证)、药品经营质量管理规范认证证书(GSP)以及相关产品经营等相关资质
市场地位	公司自2025年1月1日起承接合作,合作期间日常业务对接信息沟通准确,货品品质及交付稳定,渠道布局与与经营合规程度高,全程冷链运输执行规范,切实保障药品质量。2025年度,该经销商下游终端客户主要为四川、重庆地区药房及国药西南、国控江西等配送商。
合作历史	自2025年1月1日起承接合作,合作期间日常业务对接信息沟通准确,货品品质及交付稳定,渠道布局与与经营合规程度高,全程冷链运输执行规范,切实保障药品质量。2025年度,该经销商下游终端客户主要为四川、重庆地区药房及国药西南、国控江西等配送商。
经销区域	主要覆盖四川、湖南、江西、湖北、贵州等地区医药产业产品零售终端及商业流通业务
经销数量	20,898万支
期末库存	截至2025年12月31日,期末库存数量已全额披露

注:基于谨慎性原则,对该客户相关收入确认予以从严评估,调减报告期内收入,对应不确认收入的5万支产品数量未列入销售收入统计范围,相应期末库存存11,594万支扣除5万支后的库存量。

2. 结合各经销商期末库存数据及该经销商去化未达预期的原因分析,该经销商不存在不合理囤货的情形

公司前十大经销商中艾可宁[®]的经销商主要分为两类,一类为跨区域大型流通经销商,另一类为区域集批经销,两类经销商的整体库存水平及去化均处于合理区间,仅因渠道覆盖范围存在不同,呈现出结构性的差异。

序号	2025年前十大经销商	主要终端客户	销售收入(万元)	销售数量(不含税)	期末库存数量(万支)	期末库存
1	客户A	全国多个省份,二级子公司,覆盖多个省份的医药产业产品	86,000.3	36,200,213.64	28,078,128.79	41,620.6
2	客户B	湖南省12个地级市,64家医疗机构的医药产业产品	22,399.8	9,810,133.02	10,631,284.73	3,770.4
3	客户C	江苏省11个地级市,17家医疗机构的医药产业产品	22,660.5	9,239,065.68	9,566,868.76	1,806.4
4	客户D	江西省10个地级市,17家医疗机构的医药产业产品	20,948.2	8,643,819.62	-	11,945.4
5	客户E	安徽省多个地级市,7家医疗机构的医药产业产品	3,796.6	6,762,435.69	3,130,973.31	2,566.6
6	客户F	江西省12个地级市,30家医疗机构的医药产业产品	14,400.5	6,396,336.00	3,300,628.00	5,367.4
7	客户G	安徽省多个地级市,7家医疗机构的医药产业产品	15,940.5	6,901,388.63	6,277,774.22	6,866.4
8	客户H	江西省10个地级市,30家医疗机构的医药产业产品	10,400.5	4,867,271.35	5,074,282.00	0.6
9	客户I	浙江省多个地级市,11家医疗机构的医药产业产品	9,000.8	3,787,404.61	4,763,386.61	3,884.6

注:基于谨慎性原则,对该客户相关收入确认予以从严评估,调减报告期内收入,对应不确认收入的5万支产品数量未列入销售收入统计范围,相应期末库存存11,594万支扣除5万支后的库存量。

公司前十大经销商中艾可宁[®]的经销商主要分为两类,一类为跨区域大型流通经销商,另一类为区域集批经销,两类经销商的整体库存水平及去化均处于合理区间,仅因渠道覆盖范围存在不同,呈现出结构性的差异。

序号	2025年前十大经销商	主要终端客户	销售收入(万元)	销售数量(不含税)	期末库存数量(万支)	期末库存
1	客户A	全国多个省份,二级子公司,覆盖多个省份的医药产业产品	86,000.3	36,200,213.64	28,078,128.79	41,620.6
2	客户B	湖南省12个地级市,64家医疗机构的医药产业产品	22,399.8	9,810,133.02	10,631,284.73	3,770.4
3	客户C	江苏省11个地级市,17家医疗机构的医药产业产品	22,660.5	9,239,065.68	9,566,868.76	1,806.4
4	客户D	江西省10个地级市,17家医疗机构的医药产业产品	20,948.2	8,643,819.62	-	11,945.4
5	客户E	安徽省多个地级市,7家医疗机构的医药产业产品	3,796.6	6,762,435.69	3,130,973.31	2,566.6
6	客户F	江西省12个地级市,30家医疗机构的医药产业产品	14,400.5	6,396,336.00	3,300,628.00	5,367.4
7	客户G	安徽省多个地级市,7家医疗机构的医药产业产品	15,940.5	6,901,388.63	6,277,774.22	6,866.4
8	客户H	江西省10个地级市,30家医疗机构的医药产业产品	10,400.5	4,867,271.35	5,074,282.00	0.6
9	客户I	浙江省多个地级市,11家医疗机构的医药产业产品	9,000.8	3,787,404.61	4,763,386.61	3,884.6

注:基于谨慎性原则,对该客户相关收入确认予以从严评估,调减报告期内收入,对应不确认收入的5万支产品数量未列入销售收入统计范围,相应期末库存存11,594万支扣除5万支后的库存量。

2023年至2025年,公司审慎评估经销商的经营情况,合作稳定性因素作为,授予其合理账期规则,前十大经销商的信用账期为账期48-103天,其中大经销商账期为60天,90天左右;近账期约定为,回款奖励券90%-2%,年度进货达成奖励券0%-3%。

3. 公司围绕核心产品艾可宁[®]持续推进全国营销网络建设,稳步落实渠道下沉与区域深耕战略,逐步建立层级清晰、分工明确的经销商体系,包括全国大型流通商、属地区域经销商、跨区域DTP核心经销商,分工明确承担全国干渠配送,各大医疗机构供货、院外DTP药房分销等职能。

2023年至2025年,公司前十大经销商以艾可宁[®]经销商为主,经销商体系整体稳定,排名变动主要源于公司商业化拓展及合作企业自身结构调整,具备合理商业逻辑。一是基于主要商业布局与下沉市场布局化的统筹安排,客户结合江西(四川、重庆、云南、贵州)、湖南、安徽、江西、广西、广东)及其他全国主要市场的推广节奏、资源投入及终端需求变化,动态优化属地区域经销商布局,其中,作为全国干渠渠道的客户A销量逐年提升,2024年及2025年均位列公司第一大经销商;客户B、客户C、客户E、客户I属区域集批型经销商,受各地医疗机构采购政策、区域市场拓展进度影响,排名出现合理浮动,部分区域经销商市场销量进入前十大,部分则因渠道整合排名退出前十大,整体变动与公司深耕核心区域、培育增量市场及优化渠道匹配。二是基于经销商自身发展策略的果道变动,公司对DTP药房渠道逐步优化,一家经销商开拓区域合作,经营策略调整,提升管理效率,客户P自2024年起与合作企业、客户DTP药房渠道主要合作经销商,承担江西、湖南、广东、重庆、河南、江西等重点市场的艾可宁[®]分销供应工作;后续客户P基于自身并购重组及业务发展,收缩DTP药房相关业务,重点维护医疗机构渠道销售,对客户规模下降,未再列入前十大经销商;2025年引入江西仅保留DTP药房渠道,客户结合DTP药房渠道的稳健发展,公司经营开拓区域合作,经营策略调整,提升管理效率,客户D承接江西、湖南、重庆、江西、江苏等重点市场相关分销工作。

此外,外埠多化营销渠道推进,公司拓展渠道普替韦CSO代理业务,客户E等经销商逐步进入前十大名单,属于新商业模式阶段带来的渠道扩容,与公司整体业务发展方向相匹配。

2. 经销商间窜货、经销商压货或期末退货等情形的说明
公司重视经销商销售及货款管理工作,未发现经销商存在窜货、压货以及不合规期末退货等违规行为,经销商与客户D不存在库存管理情形,均为其经营业务项下的正常市场化行为,交易及时、协商、操作合规,具备商业实质意义。

2025年,客户D出现上述多因素影响, DTP渠道终端去化阶段性放缓;同期,客户P并购重组计划未如期推进,拟启动艾可宁[®]全国DTP药房分销业务,客户D向公司提出采购需求,为稳定市场供应秩序、落实渠道管控,避免冲击客户P现有DTP渠道分布,公司仅同意保障其院端常规采购需求。后续,客户P与客户D自主协商,就部分艾可宁[®]库存的分转达成一致,该交易系双方独立开展的市场化商业合作,定价由双方自主决策,兼顾各自商业利益,操作合规,且未违反各自与公司签署的供销协议约定,相关情况已同步告知公司。

从渠道承接背景来看,2024年客户P受自身并购重组、经营策略调整影响,将部分艾可宁[®]库存分转销售至客户D,交易定价由双方自主商定且均可获得合理商业收益;客户D自承接艾可宁[®] DTP药房相关业务起,连续五个月终端累计销量近36,000支,单月最高终端销量超8,000支,业务落地成效较好,良好的销售去化表现,体现了扎实的终端推广能力;通过调研证实,客户A产品价值及市场发展前景较好,与客户D合作。

2023年至2025年,客户P与客户D分别担任公司跨区域DTP药房业务核心经销商,期间两家经销商从公司累计采购艾可宁[®]终端去化、转销情况如下表:

客户名称	2023-2025年	期间公司采购艾可宁 [®] 数量(万支)	期间终端去化艾可宁 [®] 数量(万支)	期间转销艾可宁 [®] 数量(万支)	备注
客户P	2023-2025年	94,949	-41,682	52,767	2023年度首次采购艾可宁 [®] 4.17万支,2024年度首次采购艾可宁 [®] 1.47万支,2025年度首次采购艾可宁 [®] 1.47万支,2024年度首次采购艾可宁 [®] 1.47万支,2025年度首次采购艾可宁 [®] 1.47万支
客户D	2023-2025年	-	+10,000	2,908	2023年度首次采购艾可宁 [®] 1.47万支,2024年度首次采购艾可宁 [®] 1.47万支,2025年度首次采购艾可宁 [®] 1.47万支
合计	2023-2025年	94,949	-31,682	55,675	

公司依约持续推进管理体系对产品流向进行了核查,确认前述客户P与客户D之间的库存流转符合授权经营区域内,不存在跨区域违规销售、低价竞争等行为,亦无窜货、压货及协议约定情形。

2023年至2025年,公司针对艾可宁[®]经销商的产品销售均正常完成分销与终端推广,未发生集中、大规模期末退货情形,各经销商的经营情况良好;公司对经销商的期末退货具体情况如下:

2025-01-01	客户D期末	期末库存(万元)	期末库存(万支)
2025-01-01	客户D期末	1,472.81	1,472.81

综上,2023年至2025年期间,未发生经销商窜货、不合规压货、大规模期末退货等异常情况,后续公司将持续优化渠道管理策略,强化动态管控,保障经销商体系稳定合规运行。

3. 关于收入确认谨慎性的说明
经自查,公司严格遵守《企业会计准则》确认销售收入。收入确认的具体流程为:在公司已发出产品并交付给经销商,经销商已接受该产品,且相关商品控制权及主要风险报酬已转移时确认收入,该时点的判断依据为合同约定、货物签收单据等支持性文件,结合前述对窜货、压货及退货情况的核查,公司认为报告期内经销商的销售收入真实、准确,确认时点符合会计准则的规定,不存在不合规确认收入的情形,前期会计核算准确。

(四) 结合各经销商的区域分布及收入贡献情况,分析是否与艾可宁[®]终端销售的地域分布相匹配,是否存在终端地域分布明显变动的情形,如存在,请说明变动合理性。

2023年至2025年,公司终端销售的地域分布与各地区经销商销售情况匹配,整体发展态势平稳,未出现终端销售分布大幅变动情形,艾可宁[®]经销商按区域划分占比情况如下:

区域	2023年	2024年	2025年
华东	40.00%	39.00%	39.00%
华南	38.71%	39.00%	38.51%
华北	30.71%	31.26%	31.26%

注:西区主要包含四川、重庆、云南、贵州、湖南、安徽、江西、广西、广东、江西、广西、广东;其他区域主要包含江苏、浙江、上海、河南、北京、天津及东北地区;艾可宁[®]各区域终端销售占比系公司依据合作经销商反馈的产品终端流向数据汇总统计形成。

西区因引入HIV诊疗业务,临床需求旺盛,传统核心市场,2023至2025年期初终端销售占比处于高位,目前依然是公司、客户主要业务板块,跨区域销售涵盖客户A、客户P、客户I、客户C、客户E等,受区域市场发展影响,各地医保支付节奏影响,叠加公司资源持续倾斜销售增长,客户D及其他区域销量快速增长,西区终端销售占比呈短期阶段性下降,属于全国渠道整合及优化形成的正常结构性变化。

南区与华东区终端销售占比持续提升,2023至2025年终端销售占比持续提升,区域合作经销商包含客户M、客户K、客户B等本土区域龙头,同时涵盖销售区域分布的客户A、客户P、客户I、客户C、客户E等,受区域市场发展影响,各地医保支付节奏影响,叠加公司资源持续倾斜销售增长,客户D及其他区域销量快速增长,西区终端销售占比呈短期阶段性下降,属于全国渠道整合及优化形成的正常结构性变化。

针对跨区域调拨,对于已协商明确销售服务范围的经销商,公司原则上不鼓励跨区域调拨,如确需发生相关销售,经销商需告知公司,同时针对下游经销商销售的跨区域相关经营责任,仍由签约经销商独立承担,公司将通过提供不定期巡访、数据核对、市场调研等方式开展日常监督,规范渠道货物流转秩序。

针对跨境,经销商为客户提供低价格竞争优势,违反区域约定进行跨区域销售,从而扰乱全国统一价格体系的行为,公司始终保持高度警惕,并将维护产品价格体系的稳定作为终端管理的核心目标之一。为此,公司依托内部管理要求建立了常态化防范机制,具体措施:第一,通过商务人员定期开展商业对客户账、市场走访及销售数据核对,持续跟踪经销商的业务动态与库存流向;第二,对已列入国家药品追溯体系的产品,在必要时借助药品追溯码可追溯流向,以便及时识别与防范相关风险。

综上,公司已建立相对稳定的经销商内部管理与操作流程,覆盖经销商准入评估、区域划分、价格货款管理、激励淘汰、渠道流通行为管控等核心环节,并持续落地执行上述管理规范。

2. 相关管理政策执行情况
报告期内,公司严格落实经销商准入标准,细致核查合作方经营资质、GSP认证效力、商业信誉与终端推广能力,完成完成资质审核,实地调研经营合作,合作程序同步做好日常监督、准入管理要求落实到位。

3. 制度统一、经销商考核体系、配套实施、模式迭代机制,引导经销商规范市场定价行为,货款结算依照既定规则推进,审慎把控信用授信规模,常态化做好账务核对与回款跟踪,超额价格体系,筑牢资金安全防线。

针对经销商内部管理,公司建立常态化经销商考核体系,经销商考核合作约定,借助日常巡查与专项检查,推动各项经营举措落地,商务部门通过常态化跟进、市场走访、数据跟踪等方式,对经销商经营现状、货品质量、款项履约及下游渠道管理情况做好动态把控及及时纠偏,现有管理举措整体执行效果良好。

后续公司将持续完善经销商管理体系,适时优化更多年度经销协议条款,细化渠道秩序维护、货款动态管控、合作履约考评等相关工作,进一步理顺上下游合作关系,协同应对市场环境变化,持续规范各类经营行为,保障公司业务平稳有序开展。

(三) 列示了公司2023年至2025年期间前十大经销商的基本情况,包括名称、合作历史、经销区域、经销数量、经销金额、折扣返利约定、信用政策、主要终端客户、各期末期末回款金额和库存数量等,如存在较大变动,说明变动原因,并结合各期经销商的区域分布及收入贡献情况,说明是否艾可宁[®]终端销售的地域分布相匹配,是否存在终端地域分布明显变动的情形,如存在,请说明变动合理性。

否存在经销商间窜货、经销商压货或期末退货等情形,以及是否存在不当确认收入的情形,前期会计处理是否准确。

1. 公司2025年经销商基本情况、变动情况及变动原因说明
公司2023年至2025年期间前十大经销商覆盖全国核心渠道终端企业及属地核心经销商,业务覆盖全国各省市医疗机构、DTP零售药房等核心终端,各年度经销商名称、销售/库存及回款等具体情况列明如下:

序号	2025年前十大经销商	主要终端客户	销售收入(万元)	销售数量(不含税)	期末库存数量(万支)	期末库存
1	客户A	全国多个省份,二级子公司,覆盖多个省份的医药产业产品	86,000.3	36,200,213.64	28,078,128.79	41,620.6
2	客户B	湖南省12个地级市,64家医疗机构的医药产业产品	22,399.8	9,810,133.02	10,631,284.73	3,770.4
3	客户C	江苏省11个地级市,17家医疗机构的医药产业产品	22,660.5	9,239,065.68	9,566,868.76	1,806.4
4	客户D	江西省10个地级市,17家医疗机构的医药产业产品	20,948.2	8,643,819.62	-	11,945.4
5	客户E	安徽省多个地级市,7家医疗机构的医药产业产品	3,796.6	6,762,435.69	3,130,973.31	2,566.6
6	客户F	江西省12个地级市,30家医疗机构的医药产业产品	14,400.5	6,396,336.00	3,300,628.00	5,367.4
7	客户G	安徽省多个地级市,7家医疗机构的医药产业产品	15,940.5	6,901,388.63	6,277,774.22	6,866.4
8	客户H	江西省10个地级市,30家医疗机构的医药产业产品	10,400.5	4,867,271.35	5,074,282.00	0.6
9	客户I	浙江省多个地级市,11家医疗机构的医药产业产品	9,000.8	3,787,404.61	4,763,386.61	3,884.6

注:本报告期,基于谨慎性原则,客户D相关收入确认予以从严评估,调减报告期内收入,对应不确认收入的5万支产品数量未列入销售收入统计范围,相应期末库存存11,594万支扣除5万支后的库存量。

序号	2025年前十大经销商	主要终端客户	销售收入(万元)	销售数量(不含税)	期末库存数量(万支)	期末库存
1	客户A	全国多个省份,二级子公司,覆盖多个省份的医药产业产品	76,115.5	31,023,128.28	25,136,928.00	22,706.4
2	客户B	湖南省12个地级市,64家医疗机构的医药产业产品	30,769.3	12,028,184.88	11,288,942.76	4,080.4
3	客户C	江苏省11个地级市,17家医疗机构的医药产业产品	16,944.8	7,936,328.96	5,496,770.30	3,657.6
4	客户D	江西省10个地级市,17家医疗机构的医药产业产品	22,000.5	9,239,075.68	7,544,268.00	6,034.4
5	客户E	安徽省多个地级市,7家医疗机构的医药产业产品	10,761.3	8,127,607.61	7,443,363.06	6,916.4
6	客户F	江西省12个地级市,30家医疗机构的医药产业产品	10,120.6	6,063,463.43	6,043,612.91	1,072.4
7	客户G	安徽省多个地级市,7家医疗机构的医药产业产品	17,520.5	7,235,302.24	7,063,203.68	7,008.4
8	客户H	江西省10个地级市,30家医疗机构的医药产业产品	10,832.4	4,598,474.91	5,227,033.02	630.4
9	客户I	浙江省多个地级市,11家医疗机构的医药产业产品	10,000.8	4,296,262.49	4,900,340.00	2,140.4

注:2025年前十大经销商的基本情况,包括名称、合作历史、经销区域、经销数量、经销金额、折扣返利约定、信用政策、主要终端客户、各期末期末回款金额和库存数量等,如存在较大变动,说明变动原因,并结合各期经销商的区域分布及收入贡献情况,说明是否艾可宁[®]终端销售的地域分布相匹配,是否存在终端地域分布明显变动的情形,如存在,请说明变动合理性。

问题2 关于主营业务
年报显示,2025年公司共实现营业收入12,338.67万元,营收扣除后金额为10,768.64万元。其中,艾可宁[®]营业收入10,546.41万元,毛利率34.76%,较上年增幅5.77个百分点;缙夏替韦业务、远红外治疗贴和CDMO业务等其他收入1,676.82万元,毛利率20.19%,较上年减少44.07个百分点,2025年一季度,公司实现收入29,713.17万元,主要是本期确认授权许可收入较大。

请公司:(1)列示公司其他业务中各细分板块的收入与毛利率水平,说明其他业务毛利率大幅下降的原因,是否与行业趋势一致,并结合各细分板块的收入扣除情况及原因,说明公司是否存在应扣除收入但未及时扣除的情形;(2)结合本期确认授权许可成本比例计提减值准备的原因,说明公司CDMO业务的主要项目,在手订单、盈利水平及未来经营计划;(3)结合公司本期艾可宁[®]的原料价格波动、生产产能、产能利用率、成本结构等情况,说明艾可宁[®]毛利率持续低于同行业的原因,以及公司是否存在产能消化风险,相关资产的减值准备计提、存货跌价准备计提是否谨慎充分;(4)说明公司2025年第四季度营业收入环比下降47%的原因,是否与公开往年季度数据一致,如否,说明原因;(5)结合公司与葛兰史克史克签署《授权许可协议》主要内容,说明本次交易会计处理与不同履约义务的识别、合同对价在各履约义务间的分摊,各履约义务对应的收入确认情况,以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

一、公司回复
(一) 列示了公司其他业务中各细分板块的收入与毛利率水平,说明其他业务毛利率大幅下降的原因,是否与行业趋势一致,并结合各细分板块的营收扣除情况及原因,说明公司是否存在应扣除收入但未及时扣除的情形。

1. 2025年和2024年公司其他业务各细分板块的收入与毛利率如下:
单位:元/人民币

序号	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
1	缙夏替韦业务	11,507,625.48	3,289,990.23	8,708,632.25	76.81%
2	CDMO	3,000,291.21	8,898,262.27	-8,890,101.41	-102.82%
3	牌照费	3,222,266.76	1,785,813.49	499,482.24	24.84%
合计	16,730,178.45	13,974,066.00	3,308,014.08	20.95%	

2. 其他业务毛利率大幅下降的原因及同行业比较
(1) 缙夏替韦业务:2025年的营业收入占比2024年高,占比从92%下降至69%,同时由于2025年生产生野产率提升率从79.69%下降至75.48%,下降了4.21%,导致综合毛利率下降。

(2) 2025年开始,公司本年度计划生产艾可宁[®]片剂将采用20%工艺费用分摊至CDMO业务,使其承担约240万元生产成本(2024年因规模较小未承担生产成本),毛利率因此下降80%;