证券代码：688133 证券简称：泰坦科技 公告编号：2026-035

上海泰坦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。

上海泰坦科技股份有限公司（以下简称"公司"或"泰坦科技"）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于上海泰坦科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0232号）（以下简称"年报问询函"）。公司收到年报问询函后高度重视，根据年报问询函的要求，公司会同大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称"年审会计师"）对年报问询函所列事项进行了认真核查、逐项落实，现就有关事项回复如下：

说明：本公告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上如有差异，差异是由四舍五入造成；除特别注明外，以下金额单位为人民币万元。本公告中涉及的各项评估数据，系依据公司日常经营情况、未来发展规划并基于谨慎性原则进行了假设估计而进行的预测，不构成业绩预测，亦非业绩承诺，敬请投资者注意相关风险。

问题1、关于经营业绩。

公司产品分为自主品牌与第三方品牌，采取通过"探索平台"进行线上销售和线下销售相结合的销售方式。年报显示，2025年公司营业收入25.21亿元，同比下降12.56%。实现归母净利润-3,091.98万元，同比下降339.82%，实现归母扣非后净利润-10,113.99万元，同比下降1,867.90%。2026年一季度，公司营业收入5.83亿元，同比下降3.49%，实现归母净利润-3,238.75万元，同比下降731.36%，实现归母扣非后净利润-4,271.74万元，同比下降1,973.67%。公司披露业绩下滑主要系收入下滑带来整体毛利额下降，以及新增固定资产折旧摊销、商誉减值、存货跌价的影响。

请公司：(1)结合毛利率变化情况、固定资产折旧摊销、商誉减值、存货跌价等因素，量化分析公司2025年度及2026年一季度业绩大幅下滑的原因及合理性；(2)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；(3)补充说明近三年公司线上销售和线下销售的收入、毛利率、客户类型变化情况，是否存在差异，如有请说明原因及合理性；(4)区分客户类型，补充说明近三年通过探索平台下单客户数量及活跃度、平均采购金额变化情况及原因；(5)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，请年审会计师说明对探索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；(6)补充说明近三年公司退货商品及数量，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

回复：

一、结合毛利率变化情况、固定资产折旧摊销、商誉减值、存货跌价等因素，量化分析公司2025年度及2026年一季度业绩大幅下滑的原因及合理性；

（一）、2025年与2024年业绩对比表

项目	2024年度	2025年度	差额	同比增长率
营业收入	288,286.84	252,086.76	-36,200.07	-12.6%
营业成本	230,167.02	198,984.83	-31,182.19	-13.5%
毛利额	58,119.82	53,101.93	-5,017.88	-8.6%
毛利率	20.2%	21.1%	0.9%	4.5%
固定资产折旧	5,034.39	6,440.23	1,405.85	27.9%
使用权资产摊销	1,656.49	1,168.31	-488.18	-29.5%
无形资产摊销	1,676.02	2,348.98	672.96	40.2%
长期待摊费用摊销	1,618.79	2,341.95	723.15	44.7%
存货跌价损失	1,508.11	3,247.62	1,739.50	115.3%
商誉减值损失	0.00	2,955.31	2,955.31	
净利润	776.46	-4,336.55	-5,113.01	-658.5%
扣非净利润	-572.09	-10113.99	-9541.9	-1,867.9%
归母净利润	1,289.29	-3,091.98	-4,381.27	-339.8%

2025年相比2024年，净利润从2024年的776.46万元下降到2025年-4,336.55万元，下降幅度-658.50%。主要原因包括：

1、2025年由于公司调整经营策略，强化客户需求与公司能力的匹配，在经营中主动放弃部分难以盈利或占用资金周期较长的业务，使得营业收入出现12.6%的下滑，直接导致毛利额下降5,017.88万元，下降幅度为8.60%。

2、固定资产折旧增加1,405.85万元，同比增长27.90%。主要是位于湖北省宜昌市高新区的"高端科研试剂研发生产基地项目"和位于上海市奉贤区综合保税区的"泰坦科技生命科学总部园项目"在2025年投入使用并在当年计提固定资产折旧，大幅度增加了公司折旧金额。

3、商誉减值损失2,955.31万元，主要是2024年公司并购的两家子公司上海润度生物科技有限公司和上海迈皋科学仪器有限公司2025年业绩未达预期，商誉评估产生大幅度减值损失。

4、存货跌价损失2025年比2024年增加了1,739.5万元，增幅115.3%。主要系市场产品价格的变化及近两年公司加大生物试剂的市场开拓力度，该系列产品保质期相对较短，对可变现净值影响较大。

5、长期待摊费用摊销金额2025年相比2024年增加723.15万元，主要原因为2025年下半年陆续新增的装修投入所致。

6、无形资产摊销2025年相比2024年增加672.96万元，主要原因系基地配套的车间和实验室信息化软件购置。

综上所述，2025年相较于2024年出现大幅度下滑，主要由于公司战略调整，优化产品线、淘汰低质客户、加强研发生产能力建设、加强新产品线培育开发所致。

（二）、2026年一季度与2025年一季度业绩对比表

项目	2025年一季度	2026年一季度	差额	同比增长率
营业收入	60,396.95	58,290.29	-2,106.66	-3.5%
营业成本	46,355.28	47,205.07	849.79	1.8%
毛利额	14,041.67	11,085.22	-2,956.45	-21.1%
毛利率	23.25%	19.02%	-0.04	-18.2%
固定资产折旧	1,269.40	1,994.45	725.05	57.1%
使用权资产摊销	248.39	241.90	-6.49	-2.6%
无形资产摊销	635.50	561.61	-73.88	-11.6%
长期待摊费用摊销	532.62	621.81	89.19	16.7%
存货跌价损失	21.79	13.19	-8.60	-39.5%
净利润	185.56	-3,597.39	-3,782.95	-2038.7%
归母净利润	512.98	-3,238.75	-3,751.73	-731.4%

2026年1季度相比2025年1季度净利润下降3,782.95万元，主要有两个原因。

1、2026年1季度，毛利率下降4.23%，毛利额下降2,956.45万元，毛利率的下降，主要是因为公司在2026年1季度为了阻止销售收入的进一步下滑采取了降价促销策略，营业收入从2025年同比下降12.6%回升到2026年1季度下降3.5%，公司预测2026年2季度销售收入将止跌回升，下半年重新调整价格策略，提升产品毛利率，步入新的增长趋势。

2、固定资产折旧2026年1季度同比新增725.05万元。主要系宜昌生产基地和奉贤基地投入使用新增的折旧导致。

二、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；

(一)、最近三年直销客户相关信息

1、2025年度前十大直销客户信息：

序号	客户名称	年度收入（不含税）	截至当期期末回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域
1	无锡药明康德新药开发股份有限公司	5,608.75	4,859.64	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物和生物医药
2	万华化学集团	4,350.27	4,305.49	非关联公司	票到付款	科研试剂，科研仪器，特种化学品。应用领域：精细化工和新材料
3	北旭（湖北）电子材料有限公司	3,262.90	3,012.68	非关联公司	票到月结	特种化学品，应用领域：电子半导体
4	中国科学院及其附属研究院	3,240.91	2,747.59	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物、生物医药和新材料研发
5	凯莱英医药集团(天津)股份有限公司	2,370.77	1,293.26	非关联公司	票到付款	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物和生物医药
6	江苏恒瑞医药股份有限公司	2,189.95	1,530.43	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物和生物医药
7	PPG涂料	1,961.99	1,932.44	非关联公司	票到月结	科研试剂，科研仪器，特种化学品。应用领域：精细化工和新材料
8	江苏扬瑞新型材料股份有限公司	1,740.27	1,765.72	非关联公司	票到月结	科研试剂，科研仪器，特种化学品。应用领域：新材料
9	上海交通大学	1,667.71	1,610.29	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物、生物医药和新材料研发
10	淄博印田化工技术有限公司	1,332.84	1,309.97	非关联公司	票到月结	特种化学品。应用领域精细化工和新材料

2、2024年度前十大直销客户信息：

序号	客户名称	年度收入（不含税）	截至当期期末回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域
1	无锡药明康德新药开发股份有限公司	5,086.98	4,669.85	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物和生物医药
2	中国科学院及其附属研究院	3,698.79	2,989.11	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物、生物医药和新材料研发
3	北旭（湖北）电子材料有限公司	3,275.67	2,938.06	非关联公司	票到月结	特种化学品，应用领域：电子半导体
4	万华化学集团	3,206.16	3,622.96	非关联公司	票到付款	科研试剂，科研仪器，特种化学品。应用领域：精细化工和新材料
5	PPG涂料	3,108.72	3,150.88	非关联公司	票到月结	特种化学品。应用领域：涂料
6	江苏扬瑞新型材料股份有限公司	3,034.00	3,235.01	非关联公司	票到月结	特种化学品。应用领域：新材料
7	苏州铱诺化学材料有限公司	2,295.20	2,558.08	非关联公司	票到月结	特种化学品。应用领域：新材料
8	正大天晴药业集团	2,162.11	1,448.68	非关联公司	票到付款	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物和生物医药
9	江苏恒瑞医药股份有限公司	2,148.09	1,583.53	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物和生物医药
10	上海交通大学	2,069.73	1,604.12	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物、生物医药和新材料研发

3、2023年度前十大直销客户信息：

序号	客户名称	年度收入（不含税）	截至当期期末回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域
1	无锡药明康德新药开发股份有限公司	4,623.56	3,920.92	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物和生物医药
2	万华化学集团	3,156.85	3,567.24	非关联公司	票到付款	科研试剂，科研仪器，特种化学品。应用领域：精细化工和新材料
3	中国科学院及其附属研究院	2,897.12	2,042.88	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物、生物医药和新材料研发
4	PPG涂料	2,398.44	2,453.28	非关联公司	票到月结	特种化学品。应用领域：精细化工和新材料
5	上海交通大学	2,249.21	1,764.90	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物、生物医药和新材料研发
6	江苏扬瑞新型材料股份有限公司	2,036.34	1,450.51	非关联公司	票到月结	特种化学品。应用领域：新材料
7	山东维克多新材料有限公司	1,973.97	2,230.59	非关联公司	款到发货	特种化学品。应用领域：新材料
8	北旭（湖北）电子材料有限公司	1,808.99	1,192.61	非关联公司	票到月结	特种化学品，应用领域：电子半导体
9	江苏恒瑞医药股份有限公司	1,792.40	1,852.79	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物和生物医药
10	正大天晴药业集团	1,755.98	1,012.32	非关联公司	票到付款	科研试剂，科研仪器耗材，实验室建设及科研信息化。应用领域：化学药物和生物医药

(二)、最近三年经销客户相关信息

1、2025年度前十大经销客户信息：

序号	客户名称	年度收入（不含税）	截至当期期末回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域	成立时间	首次合作时间	注册资本	终端客户情况
1	西格玛奥德里奇（上海）贸易有限公司	1,571.29	959.41	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2005-12-27	2014-03-24	4813.2万	高校研究所、企业客户
2	上海安谱实验科技股份有限公司	1,275.29	1,084.07	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	1997-09-19	2014-08-22	4087.4万	高校研究所、企业客户
3	南京晚晴化玻仪器有限公司	806.35	824.05	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2004-07-19	2012-01-01	1000万	高校研究所、企业客户
4	北京伊诺凯科技有限公司	617.25	515.75	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2010-06-24	2012-04-20	1632.4万	高校研究所、企业客户
5	文冬（上海）化工有限公司	417.04	354.06	非关联公司	月结	科研试剂。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2008-04-01	2017-10-30	500万	
6	上海德茂化工有限公司	392.26	443.25	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-04-03	2015-12-23	1500万	企业客户
7	新政星（上海）贸易有限公司	385.05	130.85	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-02-07	2016-03-02	255万（美金）	高校研究所、企业客户
8	马鞍山市盛星隆化工产品销售有限公司	371.72	420.05	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2020-03-24	2024-07-11	30万	
9	广州市星鸿化工贸易有限公司	364.55	411.95	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-10-25	2021-07-02	500万	
10	上海复旦科教器材服务有限公司	342.37	315.54	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	1988-06-01	2012-12-12	300万	

2、2024年度前十大经销客户信息：

序号	客户名称	年度收入（不含税）	截至当期期末回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域	成立时间	首次合作时间	注册资本	终端客户情况
1	上海德茂化工有限公司	3,266.07	3,591.37	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-04-03	2015-12-23	1500万	企业客户
2	西格玛奥德里奇（上海）贸易有限公司	2,200.39	1,600.24	非关联公司	月结	科研试剂，用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2005-12-27	2014-03-24	4813.2万	高校研究所、企业客户
3	上海安谱实验科技股份有限公司	870.60	599.61	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	1997-09-19	2014-08-22	4087.4万	高校研究所、企业客户
4	北京伊诺凯科技有限公司	851.03	612.66	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2010-06-24	2012-04-20	1632.4万	高校研究所、企业客户
5	新政星（上海）贸易有限公司	773.81	613.12	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-02-07	2016-03-02	255万（美金）	企业客户
6	龙游县恒阳贸易有限公司	702.81	794.18	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2022-12-01	2022-12-12	100万	企业客户
7	南京晚晴化玻仪器有限公司	695.09	770.38	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2004-07-19	2012-01-01	1000万	高校研究所、企业客户
8	厦门鑫铤贸易有限公司	523.66	591.73	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2015-03-30	2023-06-20	200万	企业客户
9	Theo-Pam Trading Corporation	487.31	354.64	非关联公司	月结	科研试剂，用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	*	*	*	企业客户
10	南京巨优科学器材有限公司	406.00	417.05	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2009-07-07	2012-09-11	105万	高校研究所、企业客户

3、2023年度前十大经销客户信息：

序号	客户名称	年度收入（不含税）	截至当期期末回款金额	关联关系	支付方式	销售产品及应用领域	成立时间	首次合作时间	注册资本	终端客户情况
1	上海德茂化工有限公司	2,028.96	2,125.24	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2007-04-03	2015-12-23	1500万	企业客户
2	西格玛奥德里奇（上海）贸易有限公司	1,714.56	1,032.26	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2005-12-27	2014-03-24	4813.2万	高校研究所、企业客户
3	云舰（广州）进出口贸易有限公司	1,286.05	949.07	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2013-10-14	2018-08-13	200万	企业客户
4	北京伊诺凯科技有限公司	1,029.68	821.22	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2010-06-24	2012-04-20	1632.4万	高校研究所、企业客户
5	龙游县恒阳贸易有限公司	841.75	951.18	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	2022-12-01	2022-12-12	100万	企业客户
6	江阴市金桥贸易有限公司	838.27	947.25	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	1997-02-06	2023-07-11	3000万	企业客户
7	南京晚晴化玻仪器有限公司	582.62	648.41	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2004-07-19	2012-01-01	1000万	高校研究所、企业客户
8	上海跃胜贸易有限公司	533.70	371.94	非关联公司	月结	特种化学品。用于精细化工、涂料与油墨、生物医药、新材料与新能源、食品日化	1997-09-25		100万	高校研究所、企业客户
9	南京巨优科学器材有限公司	499.08	544.42	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材。用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	2009-07-07	2012-09-11	105万	高校研究所、企业客户
10	上海安谱实验科技股份有限公司	416.05	341.12	非关联公司	月结	科研试剂，科研仪器耗材，用于生物科技、与生命医疗研究、化学实验与分析研发等领域	1997-09-19	2014-08-22	4087.4万	高校研究所、企业客户

最近三年公司主要直销客户未发生重大变化，最近三年新增经销客户江阴市金桥贸易有限公司、厦门鑫铤贸易有限公司、马鞍山市盛星隆化工产品销售有限公司，主要系公司特种化学品产品线开发新区域、新行业应用或新客户过程中拓展的经销商客户。而经销商客户中，上海德茂化工有限公司2025年度营业收入相比前两年下降较多，系客户的需求下滑，原供货产品和其终端客户的匹配度下降所致。

三、补充说明近三年公司线上销售和线下销售的收入、毛利率、客户类型变化情况，是否存在差异，如有请说明原因及合理性。

公司主要通过探索平台及内部ERP系统统一管理订单的方式进行销售，该类别下又可分为客户自主下单、系统接口自动下单和客户委托下单；针对实验室建设及科研信息化和少量子公司业务涉及的订单，公司未纳入平台统一管理，如下表所示：

销售模式	对应产品
探索平台及内部ERP系统统一管理订单	产品类：高端试剂、通用试剂、特种化学品、仪器耗材
其中：客户自主下单	
系统接口自动下单	
客户委托下单（注）	
非平台统一管理订单	项目类：实验室建设及科研信息化 公司部分子公司由于业务体量较小，尚未纳入系统管理

注：委托下单指客户报单，公司客服或销售工程师完成订单录入的下单方式。

上述下单方式中，客户自主下单、系统接口自动下单为线上销售，客户委托下单、非平台统一管理订单为线下销售。

1、公司线上销售和线下销售的收入和毛利率情况如下：

项目	2023年			2024年			2025年		
	收入金额	占比（%）	毛利率	收入金额	占比（%）	毛利率	收入金额	占比（%）	毛利率
线上销售：	26,468.86	9.56	47.79%	35,662.28	12.37	53.99%	38,030.64	15.08	54.63%
客户自主下单	25,025.30	9.04	47.90%	32,977.10	11.44	54.25%	33,662.03	13.35	56.85%
系统接口自动下单	1,443.56	0.52	45.75%	2,685.17	0.93	50.80%	4,368.60	1.73	37.56%
线下销售：	250,496.04	90.44	18.34%	252,689.79	87.63	15.38%	214,110.33	84.92	15.09%
客户委托下单	241,612.83	87.23	17.36%	248,882.09	86.31	15.09%	209,143.51	82.95	15.02%
非平台统一管理订单	8,883.21	3.21	45.14%	3,807.70	1.32	34.12%	4,966.82	1.97	18.22%
总计	276,964.90	100.00	21.16%	288,352.06	100.00	20.15%	252,140.97	100.00	21.05%

2023年至2025年，公司营业收入分别为27.70亿元、28.84亿元和25.21亿元，线上销售收入占比依次为9.56%、12.37%、15.08%，线下销售收入占比依次为90.44%、87.63%、84.92%。近三年公司线上销售和线下销售的收入变化不存在较大差异。

2023年至2025年，公司线上销售的毛利率依次为47.79%、53.99%、54.63%，线下销售的毛利率依次为18.34%、15.38%、15.09%。近三年公司线上销售和线下销售的毛利率变化不存在较大差异。由于客户的购买习惯原因，对于单价低、小批量产品采购或者重复采购多采用线上销售方式，如高端试剂、通用试剂、实验耗材和小型仪器等产品。而对于单价高、大批量产品采购或项目类采购多采用线下销售方式，如特种化学品、大型仪器（主要是第三方品牌）等产品。公司自主高端试剂、通用试剂产品对比特种化学品及第三方仪器产品的毛利率相对较高（各类产品毛利率详见公司年度报告"第三节 管理层讨论与分析"之"主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况"部分），故线上销售和线下销售的毛利率存在一定差异。

2、公司线上销售和线下销售客户类型情况如下：

项目			高校及科研院所	企业	政府、医院及事业单位	个人	小计
2023年	线下下单	金额	24,974.69	224,233.14	1,278.82	9.40	250,496.04
		占比	9.02%	80.96%	0.46%	0.003%	90.44%
	线上下单	金额	10,873.33	15,073.70	486.52	35.32	26,468.86
		占比	3.93%	5.44%	0.18%	0.01%	9.56%
2024年	线下下单	金额	19,749.41	231,636.49	1,298.27	5.61	252,689.79
		占比	6.85%	80.33%	0.45%	0.002%	87.63%
	线上下单	金额	16,543.39	18,169.78	922.83	26.28	35,662.28
		占比	5.74%	6.30%	0.32%	0.01%	12.37%
2025年	线下下单	金额	17,741.64	195,309.68	1,010.95	48.06	214,110.33
		占比	7.04%	77.46%	0.40%	0.02%	84.92%
	线上下单	金额	14,932.88	21,836.50	1,259.29	1.96	38,030.64
		占比	5.92%	8.66%	0.50%	0.001%	15.08%

2023年至2025年，线下销售和线上销售的客户类型基本无变化，可以分为"高校及科研院所"、"企业"、"政府、医院及事业单位"、"个人"；同时主要客户类型的销售收入占比变化较小。2023年至2025年企业客户的线下销售收入依次占比为80.96%、80.33%、77.46%，企业客户的线上销售收入依次占比为5.44%、6.30%、8.66%。高校及科研院所的线下销售收入依次占比为9.02%、6.85%、7.04%，高校及科研院所的线上销售收入依次占比为3.93%、5.74%、5.92%。政府、医院及事业单位、个人这两类客户类型分别的占比变化有一定差异，但涉及的金额较小，具有合理性。因此，近三年公司线上销售和线下销售的客户类型变化情况不存在较大差异。

四、区分客户类型，补充说明近三年通过探索平台下单客户数量及活跃度、平均采购金额变化情况及原因。

1、近三年通过探索平台下单客户类型、数量及活跃度情况如下：

单位：数量（个）

项目	2023年	2024年	2025年
高校及科研院所	1,078.00	1,165.00	1,122.00
企业	6,949.00	7,975.00	8,050.00
政府、医院及事业单位	245.00	379.00	371.00
个人	1,656.00	116.00	3.00
总计	9,928.00	9,635.00	9,546.00
当年度有复购情形的客户占比	81.42%	90.41%	89.81%

2023年至2025年通过探索平台线上下单的客户总数量依次为9928家、9635家、9546家，近三年数量基本一致。按客户类型区分，高校及科研院所、企业、政府、医院及事业单位2023年至2025年数量变化较小；而个人类型的客户数量减少较多，原因系公司加强对客户资质的审核。2023年至2025年当年度有复购情形的客户占比分别为81.42%、90.41%、89.81%。

2、近三年通过探索平台下单客户平均采购金额情况如下：

单位：元

项目		2023年	2024年	2025年
高校及科研院所	探索网线上下单个数	430,070.00	670,154.00	757,478.00
	金额	108,733,250.19	165,433,923.31	149,328,832.68
	平均采购金额	252.83	246.86	197.14
企业	探索网线上下单个数	722,374.00	715,297.00	619,454.00
	金额	150,736,999.14	181,697,758.72	218,365,020.66
	平均采购金额	208.67	254.02	352.51
政府、医院及事业单位	探索网线上下单个数	34,686.00	51,593.00	34,713.00
	金额	4,865,196.90	9,228,257.66	12,592,906.22
	平均采购金额	140.26	178.87	362.77
个人	探索网线上下单个数	5,525.00	4,736.00	223.00
	金额	353,163.03	262,810.92	19,610.50
	平均采购金额	63.92	55.49	87.94
小计	探索网线上下单个数	1,192,655.00	1,441,780.00	1,411,868.00
	金额	264,688,609.26	356,622,750.61	380,306,370.06
	平均采购金额	221.93	247.35	269.36

2023年至2025年，探索平台线上下单的总平均采购金额依次为221.93元、247.35元、269.36元，趋势有所增长。而按客户类型来看，个人客户线上下单平均采购金额变化不大。高校及科研院所2025年度线上下单平均采购金额有所下降，企业、政府医院及事业单位2025年度线上下单平均采购金额有所增加。

探索平台线上下单的平均采购金额不具有较强的规律性，影响该金额的因素较多。例如不同年度客户的需求不同、下单的产品不同，金额具有不规律性；公司运费规则的调整会影响客户的下单数量；探索平台各环节为优化运营拆单合单规则的调整也会影响订单数量。因此，近三年平均采购金额变化情况属于合理的情形。

综上所述，近三年通过探索平台下单客户数量及活跃度不存在较大差异。

五、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，请年审会计师说明对探索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）、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

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控制权，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，应当按照已收或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净额，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：①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。②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。③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。

在具体判断向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，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：①企业承担向客户转让商品的主要责任。②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。③企业有权自主决定所交易商品的价格。④其他相关事实和情况。

1、企业承担向客户转让商品的主要责任：

根据公司线上销售与客户签订的销售框架合同或销售订单约定，公司需对其产品质量负责，客户验收中发现产品不符合规定，公司自接到异议后一定时间内负责处理，对质量不符合要求的公司承担退货及赔偿责任。同时公司需按照合同约定的交货时间交货，如存在逾期的公司需承担逾期赔偿责任。即公司承担了因商品不符合质量标准而产生的赔偿责任、不能按时交货的违约风险，承担了向客户转让商品的主要责任。

2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险：

公司会根据客户需求和市场发展的需求，对不同类型的产品分别设定合理的库存量，并根据库存量对自主品牌库存量进行管理，并针对低于库存量的产品向OEM厂商提出生产需求，提前备货。公司在第三方品牌采购备货时，将第三方品牌分为常用产品、非常用产品和特殊产品进行分别管理。第三方品牌常用产品进行备货时采用库存管理，低于安全库存量时即向合格供应商进行采购；对于需求量较少、非稳定合作的产品，在形成需求时，公司会通过比较货期、价格、运输等因素选择合适的供应商进行及时采购。

公司线上销售业务对应的大部分存货均是按照安全库存进行采购的存货，对于需求量较少、非稳定合作的产品，在形成需求时，公司进行及时采购。公司根据订单的内容及发货时间，进行发货。故公司在线上销售业务中实质承担存货风险，公司在向客户转让商品前能控制相关商品，承担了该商品的存货风险。

3、企业有权自主决定所交易商品的价格：公司结合市场行情在探索平台中自主进行定价，且公司线上销售业务与采购业务相互独立，即公司享有产品实质上的自主定价权。

公司自主开发及运营的"探索平台"向客户提供产品展示、购买、订单管理及跟踪等功能，为客户提供全面、准确、及时的产品信息，方便客户进行购买。在公司销售模式中，客户一般通过委托下单、自主下单或第三方接口在探索平台下单。下单完成经系统审核后生成订单由公司安排仓库进行配货，并通过自配送或者第三方物流快递将商品送到客户指定地点，并由客户进行验收。公司以确认签署送货单据或验收单据作为收入确认标准，公司相关人员在发货后及时跟踪，在获得签收单、快递单等确认收货凭证后，上传反馈至公司系统，公司根据送货单据或验收单据的确认时点按照总额法确认收入。

综上所述，公司线上销售使用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

（二）、年审会计师说明对探索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。

1、对销售与收款环节了解和评价内部控制并进行控制测试，确定相关控制得到执行并且控制是有效的。

2、利用IT 审计专家组的工作，对IT审计组专家进行了访谈，并对IT审计组专家的胜任能力及相关信息进行查验和评价。IT审计专家对探索平台执行信息系统审计，主要包含：(1)信息系统一般控制测试，包括信息系统公司层面控制、信息系统开发管理、信息系统变更、程序和访问控制、信息系统运营与维护管理，信息安全管理；(2)信息系统应用控制测试，在公司主营业务收入相关管理过程中，相关信息系统在数据录入、数据存储、数据处理、系统报告、系统间数据一致性管理，上述控制会直接影响业务数据的完整性和准确性；(3)业务数据分析，对主营业务收入中由关键信息系统支持的业务流程产生的数据进行分析。

3、了解收入确认的具体方法，与同行业公司收入确认政策进行对比分析，同时选取销售合同样本，识别合同中与商品所有权相关的风险和报酬转移相关的条款，评价相应收入确认时点是否符合企业会计准则的规定，并符合相关会计政策得到一贯执行。

4、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；

5、实施细节性测试，分别从销售出库记录和账面记录双向选取样本，核对销售合同（订单）、销售出库单、物流单据或验收报告、收款结算单据、结算发票等支持性文件。

6、选取样本，结合应收账款函证询证相关的交易额等信息。

7、选取重大销售合同样本，比对合同约定收款进度安排与实际结算收款进度的吻合性，确认收入确认的合理性与谨慎性。

8、对收入进行截止性测试，确认收入是否计入正确的会计期间。

综上所述我们认为，探索平台内部控制是有效的，探索平台的销售是真实的。

六、补充说明近三年公司退货商品及数量，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、公司近三年退换货的情况如下：

项目	2025年	2024年	2023年
科研试剂	1,649.62	2,868.88	1,776.42
特种化学品	2,476.30	4,651.63	6,111.35
科研仪器及耗材	1,294.07	3,170.98	1,776.11
合计	5,419.99	10,691.49	9,663.88
当年度收入	252,140.97	288,352.06	276,964.90
占比	2.15%	3.71%	3.49%

公司近三年退换货率分别为3.49%、3.71%、2.15%，退货率整体较低，且总体呈下降趋势，2025年退货率下降至2.15%。

退货相关会计处理：公司于退货发生月份冲回退货产品对应的收入和成本。针对退回产品，公司首先对退回产品进行检测，若可重新再次销售的，产品则重新进入在售库；对于无法再次销售的，根据其产生原因不同，区别对待——若由公司自身原因导致的，作为存货报废处理，并将相关损失计入管理费用；若供应商原因导致的，相关存货退回至供应商处理，由供应商退款或者待供应商处理完成后重新入库。相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

年审会计师核查程序及核查意见：

（一）我们按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项我们执行的主要程序如下：

1、关于探索平台内部控制有效性、销售真实性及收入确认

（1）、对销售与收款环节了解和评价内部控制并进行控制测试，确定相关控制得到执行并且控制是有效的。

（2）、利用IT审计专家工作，针对IT审计专家组对探索平台执行信息系统审计业务进行了访谈，并对IT审计组专家的胜任能力及相关信息进行查验和评价。

（3）、了解收入确认的具体方法，与同行业公司收入确认政策进行对比分析，同时选取销售合同样本，识别合同中与商品所有权相关的风险和报酬转移相关的条款，评价相应收入确认时点是否符合企业会计准则的规定并得到一贯执行。

（4）结合销售合同及所有相关事实和情况，评价公司在线上销售业务中为主要责任人还是代理人，评价收入确认模式是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（5）、详细查验各年度销售退回的明细，关注其销售退回的原因、期间分布情况、金额及占总收入的比例，评价相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（6）、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；并实施细节性测试，分别从销售出库记录和账面记录双向选取样本，核对销售合同（订单）、销售出库单、物流单据或验收报告、收款结算单据、结算发票等支持性文件。

（7）、选取样本，结合应收账款函证询证相关的交易额等信息。

（8）、对收入进行截止性测试，确认收入是否计入正确的会计期间。

2、关于经营业绩及客户销售情况

（1）、获取公司 2025 年度及 2026 年第一季度销售明细表，复核主要客户及产品的销售数据、均价变动数据的真实性、准确性及完整性。对比 2025 年度与 2026 年第一季度各产品主要客户结构、销售价格的变动情况，询问公司相关人员了解价格变动原因，核实变动合理性。核查公司产品的销售价格，结合报告期内公司产品价格的变动，分析该情形对毛利率的影响。同时结合利润影响事项，分析公司2025年度及2026年一季度业绩大幅下滑的原因及合理性；

（2）、获取公司固定资产折旧明细表，复核折旧计算是否准确。商誉减值、存货跌价程序详见本回复"问题3、关于存货。问题6、关于商誉"。

（3）、获取近三年公司直销、经销前十大客户销售明细表，核查是否存在关联关系、期末回款金额、销售产品及应用领域，同时核查经销客户成立时间、双方首次合作时间、注册资本以及终端客户情况，对于客户发生变化的，询问公司相关人员变动原因，结合公司销售产品及业务模式分析其变动合理性。

（4）、获取近三年探索平台下单客户的信息及线上销售和线下销售清单，分析复核变动情况是否合理。

（二）基于执行的审计程序，我们认为：

1、结合公司毛利率变化情况，固定资产折旧摊销、商誉减值、存货跌价等因素，公司2025年度及2026年一季度业绩大幅下滑具有合理性。最近三年公司主要客户未发生重大变化，由于公司产品线的扩充及市场的开拓新增少量经销商客户具有合理性。公司近三年线上销售和线下销售的收入、毛利率、客户类型未发生明显变化。近三年通过探索平台下单客户数量及活跃度不存在较大差异。

2、结合销售合同及所有相关事实和情况，公司在线上销售中为主要责任人线上销售的收入确认模式，符合《企业会计准则》的相关规定。公司探索平台内部控制是具有有效性，公司销售收入具有真实性，退货相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题2、关于境外业务收入。

2025年公司境外营业收入为4,696.79万元，同比增长88.49%，毛利率同比减少7.14个百分点；公司境内营业收入247,389.97万元，同比减少13.44%，毛利率同比增加1.03个百分点。

请公司：(1)说明境外业务的主要销售地区，前十大客户名称、销售内容、销售金额、销售模式、结算方式及信用政策，说明境外业务收入大幅增长但毛利率大幅下降的具体原因及商业合理性；(2)请年审会计师说明对公司境外收入的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证及走访具体情况、与出口退税、外管局收汇数据等第三方数据的验证及匹配情况等；(3)请年审会计师结合境外主要客户的资质、交易背景、合同条款及期后回款情况，核实境外收入确认是否真实、准确，是否符合《企业会计准则》的规定。

回复：

一、说明境外业务的主要销售地区，前十大客户名称、销售内容、销售金额、销售模式、结算方式及信用政策，说明境外业务收入大幅增长但毛利率大幅下降的具体原因及商业合理性。

1、2025年度境外前十大客户相关情况表

序号	客户名称	销售内容	销售金额	销售模式	结算方式及信用政策
1	Apollo Scientific Limited	科研试剂	333.62	FOB	货到付款
2	Theo-Pam Trading Corporation	自主试剂	262.01	FOB	票到30天内
3	Hong Kong Labware Co. Ltd	自主仪器耗材	159.21	FOB及 CIF	票到30天内
4	CORETRADING SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZIALNOSCIA	自主仪器耗材	150.97	FOB	款到发货
5	DYPHARMA COMPANY LIMITED	自主试剂	128.08	FOB	票到30天内
6	HPC MOLECULES PRIVATE LIMITED	自主试剂	108.65	FOB	款到发货
7	CHEMMART ASIA Sdn. Bhd.	自主试剂	95.13	FOB	票到30天内
8	Yana Chemodities, Inc.	自主试剂	93.98	转口贸易	票到60天内
9	CFTC PHARMACHEM PTE. LTD.	自主试剂	86.19	FOB	票到30天内
10	SINTAK SRL	自主仪器耗材	63.78	FOB	票到30天内

2、2024年度境外前十大客户相关情况表

序号	客户名称	销售内容	销售金额	销售模式	结算方式及信用政策
1	Theo-Pam Trading Corporation?	科研试剂	487.31	FOB及CIF	票到30天内
2	CORETRADING SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZIALNOSCIA	科研仪器及耗材	254.30	FOB	款到发货
3	景明化工股份有限公司	科研试剂	185.57	CIF及转口贸易	货到30天
4	Apollo Scientific Limited	科研试剂	143.41	FOB	票到30天内
5	Tritech Scientific Pte Ltd	科研试剂	110.43	CIF及转口贸易	货到30天
6	Kemidas Co., Ltd	科研试剂	88.53	FOB	票到60天内
7	Tedia Company, Inc.	科研试剂	67.81	CIF	票到45天内
8	CHEMMART ASIA Sdn. Bhd	科研试剂	62.10	CIF	票到60天内
9	Hong Kong Labware Co. Ltd	科研试剂	42.54	CIF	票到30天内
10	JOYWIN PHARMCHEM CO., LIMITED	科研试剂	41.22	FOB	货到30天

公司境外业务的主要销售地区为香港、台湾、菲律宾、波兰、英国、美国等。

公司年报中披露的境外营业收入包括实际销售地为海外及港澳台地区的订单和销售至境外公司的境内子公司为实际履约方的订单，以及公司境外子公司销售至境内的订单。

公司剔除订单实际履约方为境内公司后，2024年度港澳台及海外收入为1,961.73万元，毛利率为33.18%。2025年度港澳台及海外收入为2,648.05万元，毛利率为29.42%。2025年度公司境外收入较上年度增长34.99%，主要系公司加大境外展会的投入，带来一定的新增订单同时公司于2025年12月19日完成对英国公司Apollo Scientific Limited的收购带来境外收入的增加。2025年度境外收入毛利率较上年度减少3.76%，整体较平稳。2025年度公司境外收入及毛利率具有商业合理性。

二、请年审会计师说明对公司境外收入的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证及走访具体情况、与出口退税、外管局收汇数据等第三方数据的验证及匹配情况等；

年审会计师对境外收入的审计程序及核查程序如下：

1、评价与收入确认相关内部控制制度设计和运行的有效性，对销售进行穿行测试。 获取公司主要境外客户合同，识别与商品所有权相关风险报酬转移相关的合同条款与条件，分析收入确认时点的准确性。

2、获取公司出口退税、外管局收汇数据等第三方数据，与出口销售额进行对比分析，核实公司的收入真实性，核查具体信息如下：

（1）公司境外收入与出口退税数据对比差异情况如下

项目	2025年度
境外收入金额	2,648.05
其中：境内公司境外销售收入①	2,327.19
境外子公司境外销售收入	320.86
出口退税金额②	1,528.41
出口不可退税金额③	798.78
差额④=②+③-①	–

注：公司境外收入中存在部分不可退税金额，主要原因系转口贸易不可出口退税及部分OEM产品入库时是一次性大批量开具进项发票，发票内容不满足出口退税要求，无法申请退税。

（2）公司境外收入与外管局收汇数据对比差异情况如下

项目	2025年度
境外收入金额	2,648.05
其中：境内公司境外销售收入①	2,327.19
境外子公司境外收入	320.86
外管局收汇数据②	2,302.85
差额③=①-②	24.34
差异率④=③/①	1.05%

公司2025年度外管局收汇数据与境外销售收入差异率为1.05%。公司外管局收汇数据与境外收入差异的主要原因为公司收入确认的时点与外管局收汇数据统计的时点存在差异：外管局收汇数据以收汇为统计时点，公司以报关单/提单等日期确认出口销售收入。

3、结合对应收账款的审计，选择采用等距抽样的方式选取客户执行函证程序，询证内容包括当期销售金额、2025年12月31日应收账款余额，境外销售发函比例为30.14%，对于未回函客户， 我们已全部执行替代测试程序。

项目	2025年度金额
境外收入金额	2,648.05
发函金额	812.76
发函比例	30.69%
回函及未回函替代测试金额	812.76
回函及未回函替代测试金额比例	100.00%

注：公司订单金额较小，客户较分散，因此采取等距抽样的方式选取客户执行函证程序。

4、执行细节测试，检查销售合同或订单、出库单、报关单等，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，并核查报关单、提单或签收单日期，以确保收入是否计入正确期间；检查银行回单，核查回款金额、回款日期等和财务账上记载是否一致；同时获取了公司客户应收账款的期后回款情况， 核查主要境外客户的销售回款情况。

5、对销售收入及毛利率按项目实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因。

6、针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止测试，双向选取样本，核对出库单、报关单、货运提单、发票和记账凭证等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认。

综上所述，我们认为对公司境外收入的审计程序是充分、有效的。

三、请年审会计师结合境外主要客户的资质、交易背景、合同条款及期后回款情况，核实境外收入确认是否真实、准确，是否符合《企业会计准则》的规定。

1、公司境外主要客户资质、合同条款及期后回款情况：

客户名称	销售金额	应收余额	资质及主营业务	合同主要条款	期后回款
Apollo Scientific Limited	333.62		英国曼彻斯特私营有限公司，1993.09.24注册；全球常备75000+精细化学品、25000种现货砌块中间体，主打氟化学、杂环化合物	销售模式：FOB；销售产品：试剂；信用政策：票到30天内	
Theo-Pam Trading Corporation	262.01		1968年成立，菲律宾SEC证券委员会正规注册股份制贸易公司；分析纯试剂、药典原料、电子化学品、实验室耗材菲律宾全国总代理	销售模式：CIF；销售产品：试剂；信用政策：信用政策：票到30天内	
Hong Kong Labware Co. Ltd	208.30	105.85	2002年7月香港注册成立；主营实验室玻璃仪器、色谱耗材、过滤产品、理化试剂	销售模式：FOB及CIF；销售产品：仪器耗材；信用政策：票到30天内	38.82
CORETRADING SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZIALNOSCIA	150.97		注册属地波兰?华沙；实缴5000PLN；深耕中东欧实验室耗材20+年；主营普通分析试剂、有机溶剂、指示剂、色谱耗材合规经销	销售模式：FOB；销售产品：仪器耗材；信用政策：款到发货	
DYPHARMA COMPANY LIMITED（迪万制药有限公司）	128.08		中国香港2016成立；核心业务：原料药API、医药中间体、生化试剂、科研耗材进出口贸易	销售模式：FOB；销售产品：试剂；信用政策：票到30天内	
HPC MOLECULES PRIVATE LIMITED（惠鹏分子有限公司）	108.64		印度试剂贸易商、德国标品亚太官方代理；主营高纯分析标准品、农药/兽药单体、同位素内标、药典对照品、生化试剂、环境检测标液	销售模式：CIF；销售产品：试剂；信用政策：票到30天内	
合计	1,191.62				

注：公司外销客户较分散，上述列示全年交易金额在100万元以上客户。Apollo Scientific Limited销售金额为收购日前销售。

公司主要客户为欧洲、东南亚及香港地区的试剂、仪器耗材的生产厂商或者贸易商，客户经营时间较长，且多为当地细分市场的主要参与者，客户资质良好。泰坦科技为实验室产品一站式供应商，产品矩阵丰富，公司主要外销客户为当地市场的主要参与者，产品需求多样化，泰坦科技产品线丰富可以满足上述客户的相关需求。经查验，主要客户的采购产品与其主要经营范围匹配。公司主要客户的销售模式主要为FOB及CIF，信用政策多为款到发货或者票到30天内。2025年底公司主要外销客户大部分于当年度结清款项，公司仅Hong Kong Labware Co. Ltd应收账款余额为105.85万元，且期后已回款38.82万元。

综上所述，结合境外主要客户的资质、交易背景、合同条款及期后回款情况公司境外收入确认真实、准确，是否符合《企业会计准则》的规定。

年审会计师核查程序及核查意见：

（一）我们按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项我们执行的主要程序如下：

1、评价与收入确认相关内部控制制度设计和运行的有效性，对销售进行穿行测试。 获取公司主要境外客户合同，识别与商品所有权相关风险报酬转移相关的合同条款与条件，分析收入确认时点的准确性。

2、获取公司出口退税、外管局收汇数据等第三方数据，与出口销售额进行对比分析，核实公司的收入真实性。

3、结合对应收账款的审计，选择采用等距抽样的方式选取客户执行函证程序，询证内容包括当期销售金额、2025年12月31日应收账款余额。

4、执行细节测试，检查销售合同或订单、出库单、报关单等，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，并核查报关单、提单或签收单日期，以确保收入是否计入正确期间；检查银行回单，核查回款金额、回款日期等和财务账上记载是否一致；同时获取了公司客户应收账款的期后回款情况， 核查主要境外客户的销售回款情况。

5、结合境外主要客户的资质、交易背景、合同条款及期后回款情况，核实境外收入确认是否真实、准确。

6、对销售收入及毛利率按项目实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因。

7、针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止测试，双向选取样本，核对出库单、报关单、货运提单、发票和记账凭证等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认。

（二）基于执行的审计程序，我们认为：

公司境外业务收入及毛利率变动具有合理商业合理性，境外收入确认真实、准确，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题3、关于存货。

年报显示，公司2025年末存货账面价值为105,562.16万元，占总资产比例为21.69%，占比较高。近三年，公司存货周转率分别为2.36、2.24、1.88，持续下降。本期计提存货跌价准备4,235.33万元，转回或者转销1,998.72万元。报告期内，公司营业收入25.21亿元，同比下降12.56%，主要由于公司调整经营策略，强化客户需求与公司能力的匹配，在经营中主动放弃部分难以盈利或占用资金周期较长的业务，使得营业收入出现下滑。

请公司：(1)列示存货的具体构成、库龄结构、对应订单情况及期后结转情况，与往年比是否存在显著差异；(2)分析近三年存货周转率持续下滑的原因，与同行业可比公司的差异及原因；(3)结合产品市场价格、可变现净值、存货周转效率及同行业可比公司情况，详细说明存货跌价准备的计提政策、测算过程、关键参数及依据，论证存货跌价准备计提的充分性、合理性，并说明公司主动放弃业务涉及的存货内容、跌价准备计提情况；(4)说明跌价准备转回或者转销涉及的存货类别或性质、跌价准备的计提时间、报告期转回的具体原因，存在2024年计提的存货跌价准备在本报告期转回的，结合转回的确定依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备计提的合理性；(5)请年审计师说明对公司报告期末存货的盘点程序及比例，是否实施了有效程序并获得充分适当的审计证据。

回复：

一、列示存货的具体构成、库龄结构、对应订单情况及期后结转情况，与往年比是否存在显著差异；

（一）、公司存货具体构成、库龄结构及与往年相比是否存在显著差异

公司存货的种类及数量繁多，其中库存商品按产品线可以分类为科研试剂、特种化学品、科研仪器及耗材，原材料主要为尚未分装加工的试剂产品及尚未组装完成的科研仪器零部件；低值易耗品主要为直接包装材料；在产品主要为公司实验室建设及信息化服务项目在验收前发生的采购支出；发出商品为已发出尚未签收的产成品。2025年末，库存商品是存货的主要来源，占比为93.60%；其余原材料、低值易耗品、在产品等其他存货占比较小，与公司业务模式相匹配，符合公司业务特点。具体明细统计如下：

1、2025年末公司存货具体构成及库龄结构：

项目	具体构成	截至2025年末账面余额	截至2025年末库龄					
			1年以内	1年以内占比	1至2年	1至2年占比	2年以上	2年以上占比
原材料	试剂原材料	2,223.42	2,105.04	94.68%	69.15	3.11%	49.23	2.21%
	科研仪器零部件	1,377.24	1,152.88	83.71%	192.11	13.95%	32.25	2.34%
库存商品	科研试剂	71,771.67	27,998.23	39.01%	35,167.30	49.00%	8,606.13	11.99%
	特种化学品	13,808.30	8,901.19	64.46%	3,492.35	25.29%	1,414.77	10.25%
	科研仪器及耗材	17,432.83	10,751.57	61.67%	5,389.42	30.92%	1,291.84	7.41%
低值易耗品	直接包装材料	1,392.13	717.88	51.57%	454.68	32.66%	219.57	15.77%
在产品	尚未建设完成的实验室建设及信息化服务项目	1,737.36	1,304.80	75.10%	344.18	19.81%	88.39	5.09%
发出商品	已发出尚未签收的库存商品	318.58	318.58	100.00%				
合计		110,061.53	53,250.17	48.38%	45,109.18	40.99%	11,702.18	10.63%

2、2024年末公司存货具体构成及库龄结构：

项目	具体构成	截至2024年末账面余额	截至2024年末库龄					
			1年以内	1年以内占比	1至2年	1至2年占比	2年以上	2年以上占比
原材料	试剂原材料	1,084.16	1,020.66	94.14%	63.49	5.86%		
	科研仪器零部件	1,221.46	885.98	72.53%	301.01	24.64%	34.47	2.83%
库存商品	科研试剂	65,898.12	39,764.83	60.34%	19,917.81	30.23%	6,215.48	9.43%
	特种化学品	15,935.78	14,119.42	88.60%	1,060.31	6.65%	756.06	4.75%
	科研仪器及耗材	19,772.04	14,194.20	71.79%	4,394.60	22.23%	1,183.25	5.98%
低值易耗品	直接包装材料	1,265.62	928.79	73.39%	336.83	26.61%		
在产品	尚未建设完成的实验室建设及信息化服务项目	3,154.52	2,699.97	85.59%	449.20	14.24%	5.34	0.17%
发出商品	已发出尚未签收的库存商品	346.38	346.38	100.00%				
合计		108,678.09	73,960.25	68.05%	26,523.24	24.41%	8,194.60	7.54%

公司2025年存货账面余额较2024年增长1.27%，存货整体未有明显变化。截至2025年末1年以内、1-2年、2年以上存货占比分别为48.38%、40.99%、10.63%， 截至2024年末1年以内、1-2年、2年以上存货占比分别为68.05%、24.41%、7.54%。2025年较2024年1年以内存货占比减少19.67%，1-2年存货占比增加16.58%。1-2年存货增加主要原因为2024年以来行业需求缺乏增量，竞争持续加剧，2024年至2025年公司进行经营策略调整，在经营中主动放弃部分难以盈利或占用资金周期较长的业务，带来存货出货量减少，存货周转天数延长，因此公司1-2年存货占比增加，其中主要为科研试剂的增加，科研试剂1-2年存货余额为35,167.30万元，2年以上存货余额为8,606.13万元。

（1）科研试剂产品结构及保质期情况

公司存货中科研试剂按照产品特征可以分为化学试剂和生物试剂。其中化学试剂保质期较长，无明确的过期时间。生物试剂的保质期根据具体产品的类别有效期一般在3个月至5年不等。公司科研试剂产品结构及库龄如下：

项目	具体构成	截至2025年末账面余额	占比	截至2025年末库龄					
				1年以内	占比	1至2年	占比	2年以上	占比
科研试剂	化学试剂	62,747.07	87.43%	21,061.33	75.22%	33,378.84	94.91%	8,306.90	96.52%
	生物试剂	9,024.60	12.57%	6,936.90	24.78%	1,788.46	5.09%	299.23	3.48%
合计		71,771.67	100.00%	27,998.23	100.00%	35,167.30	100.00%	8,606.13	100.00%

公司化学试剂保质期较长，无明确的过期时间。针对化学品公司会根据每个存货的类别、批次在系统中设置复检周期（3 个月、半年、一年、二年等不同时间），到达复检周期节点的产品，ERP 系统会提前1个月生成检测任务提醒分析部人员进行复检；检测不合格的产品由产品部人员与OEM厂商一起进行纯化或其他处置；生物试剂的保质期根据具体产品的类别有效期一般在3个月至5年。公司根据具体的产品信息设置生物试剂的有效期，产品部定期更新生物试剂有效期外的产品清单。

截至2025年末，公司科研试剂1-2年库龄存货为35,167.30万元，其中94.91%为化学试剂，2年以上为8,606.13万元，其中96.52%为化学试剂。公司1年以上的科研试剂以保质期较长可通过纯化处理的化学试剂为主，保质期相对较短的生物试剂占比较小，生物试剂1-2年存货为1,788.46万元，2年以上的仅299.23万元。且公司对效用期外的科研试剂已全额计提存货跌价准备。公司科研试剂具有产品种类丰富、客户需求多样性等特点，公司拥有四个自主试剂品牌：Adamas、Adamas life、TEDIA和Greagent，同时对外销售Sigma-Aldrich、Merck、Fisher、TCI 等国际知名品牌，提供了超过数百万种不同试剂、形成较完善的科研试剂产品线。

综上所述，结合公司业务模式及公司1年以上科研试剂以化学试剂为主，公司科研试剂产品库存具有合理性。

同时公司整体存货2年以上的占比并未明显增加，2025年末2年以上存货占比为10.63%，2024年末2年以上存货占比为7.54%。2025年末2年以上存货占比较2024年增加3.09%，2025年2年以上存货账面金额增加3,507.58万元，主要是2025年12月19日收购英国试剂公司Apollo Scientific Limit所致，其中Apollo Scientific Limit 2年以上存货账面金额为2,984.14万元。扣除收购公司影响公司2年以上存货没有明显增加，公司存货规模及库龄分布符合企业经营策略，不存在重大变动或者异常。

（二）、对应订单情况及期后结转情况

1、公司2025年度存货期后结转具体情况如下：

项目	具体构成	账面余额	期后结转/销售额	期后结转/销售率
原材料	试剂原材料	2,223.42	2,218.36	99.77%
	科研仪器零部件	1,377.24	537.82	39.05%
库存商品	科研试剂	71,771.67	7,037.02	9.80%
	特种化学品	13,808.30	7,088.78	51.34%
	科研仪器及耗材	17,432.83	7,035.70	40.36%
低值易耗品	直接包装材料	1,392.13	489.84	35.19%
在产品	尚未建设完成的实验室建设及信息化服务项目	1,737.36	543.19	31.27%
发出商品	已发出尚未签收的库存商品	318.58	318.58	100.00%
合计		110,061.53	25,269.29	22.96%

注：2025 年末存货期后结转情况统计至 2026年4月末。

2、公司2024年度存货期后结转具体情况如下：

项目	具体构成	账面余额	期后结转/销售额	期后结转/销售率
原材料	尚未加工及分装的试剂	1,084.16	965.78	89.08%
	科研仪器零部件	1,221.46	997.10	81.63%
库存商品	科研试剂	65,898.12	25,782.25	39.12%
	特种化学品	15,935.78	11,018.23	69.14%
	科研仪器及耗材	19,772.04	13,090.18	66.21%
低值易耗品	直接包装材料	1,265.62	591.37	46.73%
在产品	尚未建设完成的实验室建设及信息化服务项目	3,154.52	2,721.96	86.29%
发出商品	已发出尚未签收的库存商品	346.38	346.38	100.00%
合计		108,678.09	55,513.25	51.08%

注：2024 年末存货期后结转情况统计至期后1年。

2025年末存货期后结转情况，截至2026年4月末的转销率为22.96%。2024年末存货期后结转情况，截至2025年末的转销率为51.08%。其中2025年末存货转销率较低由于距期后截止日时间较短且受春节节假日影响，导致各项存货期后结转比例相对较低，具有合理性。

二、分析近三年存货周转率持续下滑的原因，与同行业可比公司的差异及原因；

1、公司及同行业最近三年存货周转率情况如下表所示

公司简称	2025年	2024年	2023年
阿拉丁（688179）	0.47	0.40	0.39
毕得医药（688073）	0.85	0.89	1.07
皓元医药（688131）	1.18	1.02	1.00
安谱实验（832021）	3.08	3.03	2.62
同行业平均值	1.40	1.34	1.27
泰坦科技（688133）	1.88	2.24	2.36

公司最近三年的存货周转率为2.36、2.24、1.88，同行业最近三年存货周转率平均值为1.27、1.34、1.40。公司存货周转率高于同行业平均水平，且远高于阿拉丁、毕得医药及皓元医药，同时同行业中毕得医药最近三年存货周转率持续下降。与同行业相比公司存货周转率的变动趋势与同行业不存在重大差异，且公司存货周转率远高于同行业平均值。

公司最近三年存货周转率呈现出下降趋势，其中2024年存货周转率较上年度差异较小，仅下降5.08%；2025年存货周转率较上年度下降较多，下降16.07%。主要原因如下：

（1）最近3年，受宏观经济增速放缓、行业周期性波动等多重因素的影响，科学服务行业整体出现周期性下行，下游客户需求下降，导致公司产品销售放缓，存货出货量减少。特别是2025 年度公司进行经营策略调整，强化客户需求与公司能力的匹配，在经营中主动放弃部分难以盈利或占用资金周期较长的客户订单，使得营业收入出现下滑，同时降低了存货的出货量，公司2025年营业成本较2024年同比下降13.54%，但是公司为保持市场的竞争力及市占率，存货库存量并未下降，是公司2025年存货周转率下降的主要原因。同行业公司存货周转率亦受到行业周期影响，呈现不同程度下滑趋势或保持低水平。

（2）公司在自主开发自主品牌的基础上，同时通过投资并购不断丰富自主品牌产品线及全球市场。其中2025年12月19日公司完成对英国试剂公司Apollo Scientific Limit的收购，逐步打开英国市场。2025年12月31日Apollo Scientific Limit的存货公允价值为4,791.64万元，合并日（2025年12月19日）至资产负债表日（2025年12月31日）的营业成本185.97万元。合并Apollo Scientific Limit导致2025年合并报表中存货增加4,791.64万元，营业成本仅增加185.97万元，进一步降低了2025年度的存货周转率。

三、结合产品市场价格、可变现净值、存货周转效率及同行业可比公司情况，详细说明存货跌价准备的计提政策、测算过程、关键参数及依据，论证存货跌价准备计提的充分性、合理性，并说明公司主动放弃业务涉及的存货内容、跌价准备计提情况；

（一）、存货跌价准备的计提政策、关键参数及依据

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

库存商品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

（二）、存货计提跌价准备测算过程

1、公司存货产品的主要分类

公司存货主要分为原材料、库存商品、低值易耗品、在产品及发出商品，其中库存商品按产品线可以分类为科研试剂、特种化学品、科研仪器及耗材，原材料主要为尚未分装加工的试剂产品及尚未组装完成的科研仪器零部件；低值易耗品主要为直接包装材料；在产品主要为公司实验室建设及信息化服务项目在验收前发生的采购支出；发出商品为已发出尚未签收的产成品。2025年末，库存商品是存货的主要来源，占比为93.60%。

2、结合产品特性，公司各类存货可变现净值的确认

（1）公司存货中科研试剂、特种化学品及科研试剂的原材料，按照产品特征可以分为化学试剂和生物试剂。

①化学试剂保质期较长，无明确的过期时间，存货的跌价风险主要来自于市场价格的下跌。针对化学品公司会根据每个存货的类别、批次在系统中设置复检周期（3 个月、半年、一年、二年等不同时间），到达复检周期节点的产品，ERP 系统会提前1个月生成检测任务提醒分析部人员进行复检；检测不合格的产品由产品部人员与OEM厂商一起进行纯化或其他处置；无法进行纯化操作的，由产品人员分类为效用期外存货，全额计提存货跌价准备，或者直接安排专业废弃物处置公司进行回收销毁等。

②生物试剂的保质期根据具体产品的类别有效期一般在3个月至5年，公司根据具体的产品信息设置生物试剂的有效期，产品部定期更新生物试剂有效期外的产品清单。对于在资产负债表日有效期外的生物试剂，公司全额计提存货跌价准备或者直接安排专业废弃物处置公司进行回收销毁等。

对于效用期较短的生物试剂，公司根据产品的市场、货期、毛利率等情况设置科学的存货管理及备货政策。截至2025年12月31日公司存货中生物试剂存货账面余额为9,024.60万元，占存货余额的8.20%，占比较小。生物试剂库龄在1年以内、1-2年、2年以上的金额分别为6,936.90万元、1,788.46 万元、299.23 万元，其中2年以上生物试剂的金额为299.23 万元仅占生物试剂的3.32%，占比较小。公司对效用期外的生物试剂已全额计提存货跌价准备。

（2）公司科研仪器耗材类存货、科研仪器原材料及包装物等产品在外观包装完整的情况下保质期较长，存货的跌价风险主要来自于市场价格的下跌。

公司效用期内的存货可变现净值分两类进行测算，第一类为直接对外销售的存货，主要为直接对外销售的库存商品、发出商品，该类存货按不含税估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值；第二类为需后续加工的存货，主要为在产品、部分原材料等，该类存货按不含税估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值。

第一类存货计算公式如下：

存货的可变现净值=估计售价-估计的销售费用和相关税费

该类存货估计售价参照公司最新售价及市场价格测算确定；估计的销售费用及相关税费根据对应公司 2025年销售费用率及相关税费费率测算。

第二类存货计算公式如下：

存货的可变现净值=估计售价-至完工估计将发生的成本-估计的销售费用和相关税费

该类存货估计售价参照公司最新售价及市场价格测算确定，估计的销售费用及相关税费根据对应公司 2025年销售费用率及相关税费费率测算。其中在产品为实验室建设和信息化服务类项目完工验收前发生的相关支出，按照单个合同进行核算，因此在产品估计售价主要来源于已签订的合同价格。

（三）、同行业存货跌价准备的计提政策及周转效率

1、同行业存货跌价准备的计提政策

公司简称	存货跌价准备的计提政策
毕得医药（688073）	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：1)产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；2)需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
安谱实验（832021）	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。 在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。
皓元医药（688131）	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。 在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 ①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 ②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 ③本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货 类别计提。 ④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在 原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

2、公司同行业存货周转效率详见本回复"二、分析近三年存货周转率持续下滑的原因，与同行业可比公司的差异及原因"。公司存货周转率，高于同行业存货周转率。

（四）、说明公司主动放弃业务涉及的存货内容、跌价准备计提情况

公司所处的科学服务行业具有产品种类繁多、客户需求多样性的特点。截至2025年底公司累计服务超过6万家客户，超过100万科研人员，支持众多生物医药、新材料、新能源、节能环保、高端装备制造等领域企业的前沿研发，同时也是行业内产品最丰富的公司之一。2025年公司调整经营策略，对订单及服务进行精细化管理，主要体现在（1）持续优化仓储、配送等环节的流程细节，围绕供应链管理、客户结算、供应商结算等环节，全方位进行降本增效。（2）逐步执行"大产品、大客户、大订单"战略：针对市场需求总量大、进口替代性强的细分产品线，建立匹配的产品线竞争能力；围绕各行业领域的重点客户进行业务拓展，提升大客户的综合服务能力，进一步提升大客户的市场占有率；在现有平台型服务订单优势基础上，强化项目型大订单、单产品大订单及年度持续型大订单突破，确保销售收入的持续提升。在上述经营策略的指导下，公司结合供应链管理信息、仓储、配送等环节的流程细节将公司的内部资源，首先完成大客户、大订单及高毛利订单，对不符合公司战略的订单比如运费较高的订单、未在公司正常配送线路的订单，公司在完成大客户、大订单及高毛利订单有剩余内部资源时才会承接上述订单，否则将主动放弃上述订单。因此公司主动放弃业务不涉及具体的存货内容不影响公司存货跌价准备计提情况。

综上所述，公司存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，且公司存货周转率高于同行业平均水平，公司存货跌价准备计提充分。

四、说明跌价准备转回或者转销涉及的存货类别或性质、跌价准备的计提时间、报告期转回的具体原因，存在2024年计提的存货跌价准备在本报告期转回的，结合转回的确定依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备计提的合理性；

（一）说明存货跌价准备转回或转销涉及的存货类别或性质、存货跌价准备的计提时间、报告期转回的具体原因。

1、报告期期末，公司存货跌价准备计提和转销或转回情况：

项 目	2024/12/31	本期增加金额	本期减少金额		2025/12/31
		计提	本期转销	本期转回	
原材料	15.56	141.49	1.86	0.04	155.15
低值易耗品	50.48	10.64	6.48	9.09	45.55
在产品		6.57			6.57
库存商品	2,190.83	4,072.58	999.21	976.16	4,288.05
发出商品	5.88	4.05	5.88		4.05
合计	2,262.75	4,235.33	1,013.43	985.29	4,499.36

2、公司存货跌价准备计提逻辑、计提时点报告期转回的具体原因如下：

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

公司存货跌价准备转销的原因如下：对于已经计提存货跌价准备的原材料及低值易耗品，当其重新领用或销售时，结转相关销售成本并转销相关存货跌价准备；对于已经计提存货跌价准备的库存商品、在产品及发出商品，当其对外销售时，结转相关销售成本并转销计提相关存货跌价准备。

公司存货跌价准备转回的情况如下：对于已经计提存货跌价准备的存货，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回。报告期对于已经计提存货跌价准备转回的主要原因为市场价格的恢复，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回。

（二）2024年计提的存货跌价准备在本报告期转回的，结合转回的确定依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备计提的合理性；

1、2024年计提的存货跌价准备在本报告期转回的主要存货种类

项 目	2025年度计提	2024年计提本期转回	转回占计提比例
原材料	141.49	0.04	0.03%
低值易耗品	10.64	9.09	85.43%
在产品	6.57		
库存商品	4,072.58	976.16	23.97%
发出商品	4.05		
合计	4,235.33	985.29	23.26%

2、存货跌价准备在本报告期转回的主要具体产品及市场变动情况：

单位：人民币元

产品名称	期初账面价值	期初跌价金额	本期转回金额	2024年年末预计售价	2025年年末预计售价
BUTYL GLYCOL ETHER 乙二醇丁醚（散水）	3,408,986.59	727,694.49	727,694.49	9.47	14.16
胎牛血清 澳洲原装进口 Fetal Bovine Serum, qualified, Australia	751,990.80	83,354.47	75,776.79	6,902.65	7,610.62
4-氯-5-氟-1H-吲哚-2-羧酸甲酯	78,383.04	43,969.31	43,969.31	1,628.32	9,028.08
三羟甲基氨基甲烷	80,708.96	55,506.89	55,506.89	376.57	1,665.28
硝酸(易制爆)	230,600.40	26,731.58	26,731.58	672.66	898.40
合计	4,550,669.79	937,256.74	929,679.06		

注：由于公司存货具有种类多，单位价值小的特点，以上仅列示是本期转回的主要产品情况。

公司2024年计提的存货跌价准备在2025年转回的金额占2025年计提存货跌价准备的23.26%，占比较低。2024年计提的存货跌价准备在本报告期转回的主要种类为库存商品，依据主要为最新售价及市场价格上涨所致。截至2025年底公司销售的产品SKU超过700万，是行业内产品最丰富的公司之一，同时拥有Adamas（高端试剂）、Adamas-life（高端生物试剂）、General-Reagent（通用试剂）、Titan Scientific（实验室仪器、实验耗材）、Titan Scientific Lab（实验家具）、Titan SRM（科研信息化）、Tichem（特种化学品）、TEDIA（高纯溶剂）、RADOBIO（科学仪器）、MAGAL（科学仪器）、Clinx（科学仪器）、Deepflow（纯水系统）、Yetta Bio（食品快检）、Enormicro（色谱分离）等14个自主品牌，存货种类及数量较多。公司在每个资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量并计提存货跌价准备，但是由于公司产品品牌、产品线及存货的种类数较丰富，存在少量产品在2024年计提存货跌价准备后，2025年度由于市场供需的变化存在价格恢复情况，因此在2025年度予以转回。

综上所述，公司2024年度在资产负债表日存货已按照成本与可变现净值孰低计量，足额计提了存货跌价准备。由于公司产品线及存货种类较多，2025年度存在少量产品由于细分市场供需的变化存在价格恢复情况， 公司在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回。公司前期存货跌价准备计提是合理的。

五、请年审计师说明对公司报告期末存货的盘点程序及比例，是否实施了有效程序并获得充分适当的审计证据。

（一）、年审会计师执行的监盘程序及盘点方法包括但不限于：

1、向公司管理层了解公司的存货管理制度，包括但不限于存货内容、性质、各存货项目的重要程度、存放场所及日常存货盘点的具体安排和实际执行情况。

2、在 2025年末，与公司管理层沟通盘点及监盘相关事项，获取公司盘点计划，了解仓储地点及库存状态，并制定存货监盘计划。

3、获取公司最新的存货结存明细，观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货已经适当整理和排列，检查存货是否附有盘点标识，是否损毁或残次，是否存在未纳入盘点范围的存货。

4、监盘过程中，核对存货的标签、与监盘表记录的名称及规格是否一致，核对存货数量与监盘表记录是否一致。

5、监盘过程中随机选取样本，通过检查及计数的方式验证存货型号、数量及内容的准确性。

6、选取存货明细表中存货追查至实物，以验证存货的存在认定，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性。

7、针对盘点日不是资产负债表日的，获取盘点日与资产负债表日之间的存货变动记录，测试记录的准确性。

（二）、报告期末存货的盘点比例

截止 2025 年末，公司存货的监盘情况如下：

项目	账面余额	占比	具体内容	是否实施监盘	监盘比例
原材料	3,600.66	3.27%	尚未加工及分装的试剂及科研仪器零部件	是	58.96%
库存商品	103,012.80	93.60%	科研试剂、特种化学品、科研仪器及耗材	是	58.96%
低值易耗品	1,392.13	1.26%	包装材料	是	77.67%
在产品	1,737.36	1.58%	实验室建设和信息化服务类项目完工验收前发生的相关支出	不适用	
发出商品	318.58	0.29%	在途或尚未签收商品	不适用	
合计	110,061.53	100.00%			55.30%

2025年底，公司存货以库存商品为主，占比为93.60%，公司库存商品、原材料及低值易耗品均存放在自有仓库中，我们对上述存货执行监盘程序，总体监盘比例为55.30%。同时对不适用盘点程序在产品及发出商品，检查其销售合同、出库单及期后验收情况。

我们认为，通过执行上述程序已获取了关于公司存货项目认定的充分、适当审计证据。

年审会计师核查程序及核查意见：

（一）我们按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项我们执行的主要程序如下：

1、了解和评价管理层与存货跌价准备计提相关的内部控制设计和运行的有效性。

2、向公司管理层了解存货的采购以及备货策略、公司所处行业的市场波动 情况、存货构成及金额变动的原因、关于存货消化采取的相关措施；并结合公司 的采购、生产和销售情况分析其合理性。向公司财务负责人了解公司存货跌价准备的计提依据、计提过程。

3、获取并核查公司的存货跌价准备的计算表、存货库龄明细表，结合资产 负债表日销售价格等复核公司的存货跌价准备，核查公司存货跌价计提的充分性。 获取了公司存货的成本明细构成，结合产品的近期销售价格和同类产品市价情况，检查存货可变现净值的准确性及相应减值准备计提的充分性。获取存货跌价准备在本报告期转回明细，确认转回的确定依据是否充分、前期存货跌价准备计提是否合理。

4、对期末的存货执行监盘程序，观察公司仓库存货的状态， 检查存货是否存在损坏、过期、技术淘汰等情况。

5、分析复核存货周转效率及与同行业对比情况。

（二）基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司已列示存货各科目细分情况，包括具体构成、库龄、期后结转情况 等。

2、公司存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，且公司存货周转率高于同行业可比公司平均水平。本年度公司存货跌价准备计提相关政策与前期一致，存货跌价准备计提具有充分性、合理性，前期存货跌价准备计提合理。

3、通过执行监盘程序已获取了关于公司存货项目认定的充分、适当审计证据。

问题4、关于应收账款。

年报显示，公司2025年末应收账款账面价值为66,742.40万元，占流动资产比例为22.41%，占营业收入比例为26.47%。报告期内，公司主要客户均为高校、科研院所、政府机构和企业研发检测部门。其中，2-3 年账龄的应收账款余额0.40亿元，较上年同期的0.20亿元增长95.42%。

请公司：(1)区分企业类客户与政府类客户（包括高校、科研院所、政府机构），披露应收账款账龄结构、余额，说明2-3 年账龄应收账款大幅增长的原因及合理性；(2)区分企业类客户与政府类客户，披露前十大欠款方名称、交易背景、是否为关联方、销售金额、账龄、逾期情况及期后回款情况；(3)结合客户信用状况变化、历史回款情况及同行业可比公司坏账计提比例，说明公司坏账准备（包括单项计提与组合计提）的计提政策、依据、关键参数及测算过程，论证坏账准备计提的充分性、审慎性；(4)结合公司对企业类客户和政府类客户信用政策、历史回款情况等，分析公司对企业类客户和政府类客户采取相同坏账准备计提政策和比例的原因及合理性。

回复：

一、分企业类客户与政府类客户（包括高校、科研院所、政府机构），披露应收账款账龄结构、余额，说明 2-3 年账龄应收账款大幅增长的原因及合理性。

（一）公司报告期内应收账款结构及余额如下表所示：

1、2025年末应收账款余额及账龄结构

客户分类	2025/12/31应收账款金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年及以上
政府类客户	26,651.45	20,656.09	4,476.76	808.77	480.35	153.04	76.45
企业类客户	47,183.62	38,426.23	3,546.11	3,175.87	646.65	343.33	1,045.42
合计	73,835.07	59,082.32	8,022.87	3,984.64	1,127.00	496.37	1,121.87

2、2024年末应收账款余额及账龄结构

客户分类	2024/12/31应收账款金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年及以上
政府类客户	25,364.76	21,795.57	2,359.57	839.70	259.84	35.09	75.00
企业类客户	50,102.45	40,427.98	5,844.79	1,194.44	677.08	1,128.74	829.41
合计	75,467.21	62,223.55	8,204.36	2,034.14	936.92	1,163.83	904.41

公司2025年公司应收账款余额为73,835.07万元较2024年下降2.16%， 其中2-3 年账龄应收账款较上年度增长1,950.50万元，占应收账款余额的2.64%。从客户类型来看，政府类客户应收账款账龄较上年度未有明显变化，2-3年应收账款增加主要为企业类客户。主要原因系随着行业融资环境收紧，行业整体应收账款周转放缓，部分客户2024年、2025年因资金紧张，还款周期相应拉长，导致公司企业类客户2-3年应收账款余额上升。政府类客户受整体环境影响较小因此未有明显变化，符合公司客户群体特征及行业所处的整体环境情况，具有合理性。同时公司已进一步加强应收账款管理，系统性推进应收账款清收工作，重点监控高风险项目的回款进度及密切跟踪客户信用状况变化。

二、分企业类客户与政府类客户，披露前十大欠款方名称、交易背景、是否为关联方、销售金额、账龄、逾期情况及期后回款情况；

1、2025年度公司企业类客户与政府类客户前十大欠款方信息如下表所示：

名称	交易背景	是否为关联方	应收账款余额	销售金额	账龄	逾期情况	期后回款情况
企业类客户：							
宁波泓韵新材料科技有限公司	销售商品	否	1,060.17	1,745.28	1年以内		364.00
北旭（湖北）电子材料有限公司	销售商品	否	566.48	2,569.24	1年以内		566.48
材翼新材料科技（苏州）有限公司	销售商品/项目服务	否	491.72	400.72	1年以内、1-2年	218.80	0.76
西格玛奥德里奇（上海）贸易有限公司	销售商品	否	410.75	1,571.29	1年以内		410.75
上海凯莱英生物技术有限公司	销售商品	否	371.35		1年以内		316.13
上海凯莱英生物制药有限公司	销售商品	否	367.95		1年以内		150.29
保定储宇商贸有限公司	销售商品	否	366.61		5年及以上	366.61	
上海子瑞化工有限公司	销售商品	否	323.86	342.45	1年以内		25.73
上海政星发国际贸易有限公司	销售商品	否	304.26	385.05	1年以内		
信达生物制药（苏州）有限公司	销售商品	否	299.49	972.48	1年以内		299.49
政府类客户：							
上海交通大学	销售商品/项目服务	否	775.24	1,669.96	1年以内		389.26
华东理工大学	销售商品/项目服务	否	633.77	922.83	1年以内、1-2年	18.65	205.14
苏州大学	销售商品	否	532.72	527.39	1年以内		61.58
上海大学	销售商品	否	447.36	247.94	1年以内、1-2年	168.06	43.77
上海应用技术大学	销售商品/项目服务	否	426.95	479.20	1年以内		64.11
东华大学	销售商品	否	389.35	342.92	1年以内、1-2年	0.54	94.47
同济大学	销售商品	否	386.51	344.20	1年以内		89.84
上海中医药大学	销售商品	否	378.81	499.96	1年以内		35.06
上海科技大学	销售商品	否	369.89	314.09	1年以内、1-2年	19.66	103.82
石河子大学	销售商品/项目服务	否	349.78	1,137.24	1年以内		21.59

公司会综合考虑客户单位的信用状况，例如企业客户的规模、资质、行业等级等方面；同时公司还考虑客户采购产品的类别（产品毛利率的高低）、历史交易记录、采购频率、采购规模等方面因素，根据具体情况制定相应的信用政策。公司前十大企业客户逾期情况较少， 其中企业类客户保定储宇商贸有限公司关联公司处于破产清算中无力偿还公司应收账款，公司已单项全额计提跌价准备，其他客户期后陆续回款中。政府类客户由于付款审批程序较长及采购课题组较多等原因存在部分客户出现逾期情况，逾期款项大部分已收回，且期后正在正常回款中。针对逾期客户，公司已结合期后回款状况及公司催款制度进行积极催收。

三、结合客户信用状况变化、历史回款情况及同行业可比公司坏账计提比例，说明公司坏账准备（包括单项计提与组合计提）的计提政策、依据、关键参数及测算过程，论证坏账准备计提的充分性、审慎性；

（一）、公司客户信用状况变化、历史回款情况及同行业可比公司坏账计提比例情况

1、公司应收账款历史回款情况及客户信用状况如下：

项目	金额	截至2026年4月30日累计回款金额	回款占比	未回款占比
2023年末应收账款	79,164.38	71,549.96	90.38%	9.62%
2024年末应收账款	75,467.21	61,538.16	81.54%	18.46%
2025年末应收账款	73,837.06	33,208.19	44.97%	55.03%

截至2026年4月30日，公司2025年末的应收账款回款率为44.97%，低于前两年回款率主要为2026年1-4月受春节假期的影响，实际的回款时间不足4个月，且公司下游高校及科研院所客户在1-4月假期普遍长于企业类客户因此2025年1-4月份回款比率较低。

公司针对客户日常性、重复性采购的标准产品，公司会根据决策群体的不同，区别制定信用政策。一方面，公司会综合考虑客户单位的信用状况，例如企业客户的规模、资质、行业的等级等方面；另一方面，公司还考虑客户采购产品的类别（产品毛利率的高低）、历史交易记录、采购频率、采购规模等方面因素，根据具体情况制定相应的信用政策，结合公司最近两年的历史信用情况及客户资质，公司最近两年客户信用状况未发生重大改变。

2、公司与同行业上市公司坏账准备政策的对比情况如下：

账龄	阿拉丁	毕得医药	皓元医药	安谱实验	泰坦科技
1年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	20.00%	20.00%	20.00%	10.00%
2-3年	30.00%	50.00%	50.00%	50.00%	30.00%
3-4年	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%
4-5年	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

（下转B068版）