（上接 110 版）

②截至本回复报告披露日，公司已有多款产品处于上市申报阶段及临床 III 期或后期阶段，其中，偕考奇拜单抗和 JS001sc 的上市申请均获 NMPA 受理，预计在 2026–2027 年内获批上市；6–7 款在研产品有望在未来五年内完成关键注册临床并在取得积极数据后进行上市申报，如 tifoemalimab、JS107 等正在进行Ⅲ期临床研究，JS207、JS212、JS213、JS203 等有望在今年或明年内启动 III 期临床研究。公司正在积极加快相关产品的研发或上市申报进程，新增产品上市后亦对公司产能有更高需求。

截至 2025 年末，公司拥有 2 个商业化生产基地，苏州吴江生产基地拥有 4,500L（9*500L）发酵能力，上海临港生产基地目前产能 42,000 升（21*2,000 升）。2025 年度，公司建成产能综合利用率约达 80%，鉴于抗体药物生产线建设标准高、工艺要求严、建设周期长，随着新适应症陆续获批落地及后续更多产品的获批上市，全球布局的不断扩宽，为避免产能瓶颈制约产品商业化进程，公司需提前实施产能扩容，匹配日益提升的中国及全球市场供应需求，支持未来的商业化批次生产及在研项目的临床试验用药。此外，临港二期项目建成后，将实现从一次性技术向大规模不锈钢技术体系的转型，增强生产连续性与成本控制力，同时发挥规模效应，使公司获得更具竞争力的单位生产成本，从而在医保谈判和市场竞争中建立成本优势。

2）兼顾研发需求

公司目前拥有 30 余项重点推进的在研管线储备，覆盖抗体药物、小分子药物、ADC 药物、融合蛋白、核酸类药物、疫苗等多种类型。后续对开展规模化临床试验样品、注册核查批量生产及工艺稳定性验证的需求较大，不同药物类型对生产工艺等也存在不同差异，现有产线难以同时兼顾商业化供货与研发中试、注册批生产任务。

3）研发载体投入是维持创新壁垒的关键

截至 2025 年末，公司已拥有 2,903 名员工，其中 640 名员工从事全球药物研发，境内主要分布在上海和苏州。目前，公司临床前研究人员、临床研究人员等关键职能人员工作地点分散，上游工艺平台药效、药代和毒理研究、下游纯化工艺和制剂处方开发、技术转移以及后期工艺开发平台等临床前研究职能人员工作地点分布在上海 3 处临床前研究实验室和苏州实验室，临床研究人员工作地点主要分布于公司在上海租赁的办公场地和各研究中心，与实验室距离较远，增加了相关部门人员之间的沟通成本。伴随在研管线持续推进与公司业务规模不断扩张，目前较为分散的办公研发场地一定程度限制了公司持续创新研发、项目迭代及长远发展的能力，建立区域性研发中心及管理基地有助于提升研发工作效率，具备现实紧迫性。

4）延伸肿瘤医疗服务是产业链协同的合理布局

公司长期深耕肿瘤治疗领域，核心产品及在研管线主要以肿瘤免疫治疗为核心布局。投资建设肿瘤医院是打通“药物研发—临床应用—患者服务”产业闭环的关键举措。一方面可为自研抗肿瘤产品提供真实世界临床数据支撑，助力适应症快速拓展；另一方面可构建“医药研发 + 临床医疗”协同生态，增强综合市场竞争力，契合企业产业链延伸布局。

综上，公司大额固定资产投资均围绕主业升级、产能保障、创新赋能及产业链协同展开，是顺应生物医药行业发展规律、落地公司中长期战略的必然举措，与自身研发创新、产能布局、生产经营的实际需求高度匹配，长期将显著提升公司核心竞争力、产业化能力与持续经营能力，具备充分的必要性与合理性。

（二）会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）获得公司采购与付款、工程项目相关内部控制制度，评价其设计有效性，并测试相关内部控制运行的有效性；

（2）对公司采购负责人、工程负责人执行访谈程序，了解公司在主要项目投入的业务背景，日常采购业务流程；

（3）通过企查查（https://www.qcc.com/）等互联网公开渠道，对公司主要工程设备款供应商工商信息进行复核，并获取设备供应商相关资质文件；

（4）获得公司关联方清单，并结合企查查（https://www.qcc.com/）等互联网公开渠道获取的工商信息进行交叉比对，确认是否存在关联关系；

（5）对公司设备工程主要供应商独立执行函证程序，并对于不符函证复核支持性文件，并对未回函的样本执行替代测试；

（6）获得公司采购流程中，招投标及日常采购比价材料及通过公开查询方式，确认公司主要工程项目单位建造成本是否存在异常；

（7）对期末公司在建工程、固定资产等长期资产执行监盘程序，确认期末长期资产存在及状态；

（8）对管理层执行访谈程序，了解公司在资金缺口较大、资产负债率较高的情况下持续开展大额固定资产投资战略决策的背景，并判断其合理性。

2、核查意见

基于年审会计师为公司 2025 年度财务报表整体发表意见执行的审计工作，年审会计师认为：

（1）公司 2023 年至 2025 年度购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金对应的前五大支付对象、支付金额、交付情况与年审会计师核查情况一致，该类供应商具备向公司提供相关业务的资质和相关经验，并且该类供应商与公司控股股东、实际控制人及董监高等不存在关联关系或其他利益安排；

（2）公司主要工程单位建造成本与行业存在一定的差异，但符合业务开展实质，具有公允性；

（3）公司在资金缺口较大、资产负债率较高的情况下持续开展大额固定资产投资，符合其战略规划，与公司生产经营实际需求相匹配，具有必要性与合理性。

四、关于存货。

年报显示，2025 年末公司存货账面价值为 5.73 亿元，同比减少 1.94%，占营业成本比重为 122.85%；其中，委托加工物资账面余额 2.09 亿元，同比增长 87.88%，计提跌价准备 0.77 亿元，计提比例达 36.92%。请公司：（1）分产品类别列示原材料、在产品、库存商品和委托加工物资的具体构成，并结合主要产品的采购备货政策，历史销售情况、期末库存量等信息，分析存货规模与业务规模的匹配性，说明公司期末存货余额高于 2025 年全年营业成本的合理性。（2）结合委托加工物资对应的具体内容、采购 / 销售对象、存放地点、管理与盘点方法、在手订单情况等，说明本期委托加工物资同比大幅增长的原因，以及在增长的同时计提大额跌价准备的原因及合理性。请年审会计师对上述问题发表意见，并说明针对公司存货所执行的审计程序、获取的审计证据及结论。

（一）公司回复：

（1）分产品类别列示原材料、在产品、库存商品和委托加工物资的具体构成，并结合主要产品的采购备货政策，历史销售情况、期末库存量等信息，分析存货规模与业务规模的匹配性，说明公司期末存货余额高于 2025 年全年营业成本的合理性。

2025 年末，公司按产品分列示存货构成如下：

产品	项目	2025年末账面价值（万元）	2025年营业成本（万元）	存货规模与业务规模的匹配性
拓益?	库存商品	8,794.39	36,181.19	公司根据市场需求制定滚动产品需求计划，结合需求计划、安全库存、在册库存、产能人员配置等情况进行生产排产，期末存货为商业化药品备货，与业务发展、成本结构相匹配。
	在产品	7,350.87		
君迈康?	库存商品	637.06	3,885.55	公司根据市场需求制定滚动产品需求计划，结合需求计划、安全库存、在册库存、产能人员配置等情况进行生产排产，期末存货为商业化药品备货，与业务发展、成本结构相匹配。
	在产品	478.49		
民得维?	委托加工物资	13,161.15	1,928.23	新冠药物市场需求相对不稳定，委托加工物资的存货规模分析参见本题（2）委托加工物资同比大幅增长的原因。
	库存商品	489.49		
君迪达?	库存商品	2.84	1,596.50	君迪达?于 2025 年新增适应症且纳入国家医保目录，根据销售预估，增加备货，与业务发展、成本结构相匹配。
	在产品	1,168.61		
速舒?	库存商品	58.78	272.70	公司于 2025 年 9 月代理速舒?，期末存货为常规备货，与业务发展、成本结构相匹配。
原材料		25,169.30	不适用	期末存货为生产所需的原材料储备，与业务发展相匹配。
合计		57,310.98	43,864.17	

公司及同行业可比公司存货周转率情况如下：

公司名称	存货周转率
君实生物	0.81
君实生物－剔除民得维?	0.98
信达生物	1.65
康方生物	0.80
荣昌生物	0.63
恒瑞医药	1.65
百济神州	1.21
迪哲医药	0.84
泽璐制药	0.44
神州细胞	0.36
复宏汉霖	2.51
贝达药业	2.20

注：同行业可比公司数据均来源于 2025 年年度报告。

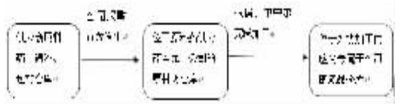
公司存货周转率与同行业可比公司相比，不存在明显差异，公司期末存货余额高于 2025 年全年营业成本主要是因为民得维?委托加工物资增加所致。公司注重产销平衡和供应链管理。生产计划部门充分发挥中枢协调作用，紧密围绕公司商业化进程及临床需求，制定科学合理的全年商业化生产计划与临床生产计划。计划制定过程中，全面考量市场销售预期、产品库存水平、在研项目临床推进速度等多方面因素，同时结合精准的库存数据分析，制定详细的物料需求计划，在保障生产连续性的同时，合理控制库存规模，降低库存积压风险与资金占用成本，实现产销环节的高效协同与平衡发展。

（2）结合委托加工物资对应的具体内容、采购 / 销售对象、存放地点、管理与盘点方法、在手订单情况等，说明本期委托加工物资同比大幅增长的原因，以及在增长的同时计提大额跌价准备的原因及合理性。

本期委托加工物资主要是公司控股子公司上海旺实生物医药科技有限公司（以下简称“上海旺实”）委托供应商生产加工民得维?所需的原料药和其他辅料包材等。委托加工物资经加工包装后，形成库存商品民得维?药品，上海旺实与多家具有 GSP 资质的经销商签订《产品经销协议》，将药品销售给经销商，再由经销商将药品在授权区域内配送至医院或者零售药店。

上海旺实向三家公司采购生产加工民得维?所需的原料药，分别为山东特达曼药业有限公司（以下简称“山东特达曼”）、浙江华海药业股份有限公司（以下简称“华海药业”）、浙江九洲药业股份有限公司（以下简称“九洲药业”）。生产所需核心辅料为公司向赢创特种化学（上海）有限公司采购，其余非核心辅料、部分包材，为公司直接采购或通过外协加工企业上海迪赛诺医药集团股份有限公司（以下简称“迪赛诺”）、华海药业代为采购。

采购的原料药分别存放于原料药供应商仓库。有委托加工订单需求的原料药会送货至两家外协加工企业华海药业、迪赛诺，相应的辅料、包材也存放于前述两家外协加工企业，用于加工生产成民得维?药品。具体流程如下：



业务节点	仓库	存放地点	货权归属	涉及供应商
采购业务发生前	原料药、辅料、包材仓库	原料药供应商仓库	供应商	山东特达曼、华海药业、九州药业等
原料药完成全检并发货，从供应商原料药仓库运送至上海旺实原料药仓库	原料药仓库	位于原料药供应商专属于公司的原料药仓库	上海旺实	山东特达曼、华海药业、九州药业
根据委托加工订单需求，原料药送货至外协加工企业，用于加工生产成民得维?药品	制剂加工仓库	位于外协加工供应商专属于公司的成品仓库	上海旺实	华海药业、迪赛诺

上海旺实至少每半年通过发函对账、现场实地盘点两种方式，确认第三方实物库存。对于委托加工物资的盘点，采用现场全面实物盘点方法，由财务人员、业务经办人员、第三方仓储管理人员共同参与，开展全面实物清查，检查委托加工物资的存放状态，核对账面与实际实物是否一致。盘点结束后梳理盘点情况、形成正式盘点报告，经三方共同签字确认后归档留存，做到账实相符、资料留痕可查。

民得维?的委托加工物资应遵循药品生产质量管理规范体系（GMP）要求，实施常态化质量监督管理，具体管理措施如下：

1）入库放行管理

生产所需原料药、辅料、包装材料到货入库时，外协加工企业负责上述物料的到货检验、合格判定及入库放行。上海旺实定期对物料入库检测记录、放行结果开展抽样复核检查，把控物料入库质量合规性。

2）生产过程现场管控

委托加工物资按计划排产期间，上海旺实安排专职生产人员现场监督。全程核实加工环节原料药、辅料及包材的实际耗用情况，并对加工后产成品入库数量进行现场确认，确保物料耗用真实合规、产成品入库数量准确可追溯。

3）日常库存管理

针对存放于第三方处委托加工物资，每月月末上海旺实会获取当月库存报表，包含当期库存收发变动、期末结存数量等明细，逐项核对数据真实性与合理性；至少每半年通过发函对账、现场实地盘点两种方式，确认第三方实物库存准确无误。

民得维?于 2023 年 1 月获附条件批准上市。2022 年末国内新冠疫情防控政策优化调整，公司作为创新药企业积极承担社会责任，响应国家相关部门号召，开展相关药品商业化生产筹备工作。根据彼时新冠感染人群市场情况、公司物资采购及商业化安排，公司与原料药供应商于 2023 年 1 月签订购销合同，对采购数量、价格、违约责任等进行了约定。根据合同约定：（1）合同签订预付款到账后供应商开始原料药生产，发货时间根据公司对原料药的全检结果确定，且公司收到货物两周内支付到货数量剩余货款；（2）如公司无正当理由单方面解除或终止购销合同，公司应根据原料药供应商在收到合同终止日之前实际完成的工作和原料药供应商结算并支付费用，包括根据所有方案和预算相关要求已产生的费用，并向原料药供应商支付合同总额 10% 的违约金，违约金不足以弥补原料药供应商损失的，原料药供应商有权另行索赔；（3）在合同履行过程中，公司未按照合同的定期限支付合同价款的，应当及时通知原料药供应商并予以合理解释，如无正当理由逾期未能支付且未能征得原料药供应商书面同意的，则每逾期一天，应支付逾期金额 0.1‰的逾期违约金。2023 年原料药供应商在收到公司预付款后陆续完成合同约定的全部原料药生产，并在 2023–2025 年间根据全检结果及双方协商时间分批发货。2025 年，公司综合考虑新冠市场的潜在需求，以及解除购销合同，公司需要支付剩余货款和大额合同违约金、逾期违约金等因素，选择继续履约、安排剩余批次全检并完成发货，符合商业逻辑。

综上，根据上述购销合同，基于公司与供应商此前年度的既定安排，2025 年供应商将 9,152.44 万元原料药发货至公司指定仓库（位于原料药供应商处专属于公司的仓库），因此期末账面委托加工物资余额增加较多。该原料药购销合同执行完毕后至本回复报告披露日期间，公司没有再与上述供应商发生有关民得维?的原料药采购业务。同时，本期末委托加工物资余额中 4,886.67 万元原料药款项公司已于以前年度预付并计提预付账款减值准备，公司已于 2023 年经评估待执行的原料药购销合同预计为亏损合同并相应确认预计负债，因该原料药购销合同执行完毕，预计负债和预付账款减值准备转到委托加工物资的存货跌价准备，导致期末委托加工物资跌价准备余额增加较多。

（二）会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对公司期末存货，年审会计师实施的审计程序主要包括：

（1）获得公司生产与仓储、业务外包相关内部控制制度，评价其设计有效性，并测试相关内部控制运行的有效性；

（2）对公司生产负责人、业务外包负责人执行访谈程序，了解公司年度生产活动开展情况、备货情况及委托加工业务开展情况；

（3）对公司商业化产品销售负责人执行访谈程序，了解公司商业化产品销售模式等销售活动开展情况；

（4）获取公司的存货明细表、进销存明细表，并通过询问管理层及相关人员，了解存货的内容和性质；

（5）获取公司的存货存放地点清单，并通过询问管理层及相关人员，了解不同存放地点存放的存货种类和数量，实施以下主要程序：

①执行存货监盘或监盘替代程序，具体如下：

A 获取公司的存货盘点计划、盘点报告，关注公司是否按照存货盘点相关内控制度执行盘点程序；了解公司的盘点范围、时间和人员安排，复核公司的存货盘点计划是否恰当，盘点差异是否得到恰当处理；

B 对于自有仓库和第三方保管的在库存货：

a 于公司盘点日在存货盘点现场实施监盘，观察仓库中库存分布情况，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况，重点关注存货数量是否存在差异、是否存在毁损破坏情况；

b 实施抽盘，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试存货盘点记录的存在和准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性和准确性；

c 获取公司盘点表、盘点总结，查看公司自盘情况，并与抽盘结果进行核对；获取盘点日前后存货收发和移动凭证的复印件，与存货记录进行核对，检查存货记录的截止是否正确；编制存货监盘倒轧表，核对公司资产负债表日存货数量的准确性；

d 针对第三方保管库的存货，获得期末库存明细，并对第三方存货情况执行函证程序，核实存货管理、权属等情况。

（6）获得公司签订与委托加工商签订的合同，并结合委托加工物资收发存的情况，判断期末余额准确性。

针对公司期末存货跌价准备，年审会计师实施的审计程序主要包括：

①获得公司生产与仓储及销售相关内部控制制度，评价其设计有效性，并测试相关内部控制运行的有效性；

②对公司销售负责人执行访谈程序，了解公司产品销售市场，其产品销售是否存在不景气的情况；

③结合存货监盘，检查存货的数量及状况，评价管理层就存货可变现净值所作估计的合理性；

④获取并检查公司存货明细表，查阅公司存货库龄信息，获取公司存货跌价准备计提明细表，对存货跌价准备的金额进行重新计算。

2、核查意见

基于年审会计师为公司 2025 年度财务报表整体发表意见执行的审计工作，年审会计师认为：

（1）公司期末存货规模与其业务规模相匹配，期末存货余额高于 2025 年全年营业成本，有其合理性；

（2）本期委托加工物资同比大幅增长符合公司实际业务情况，2025 年末公司委托加工物资存货跌价准备增加较多为其实际业务反映，其具有合理性。

五、其他。

年报显示，2025 年公司正式代理新一代口腔黏膜液体敷料（速舒?），报告期末已实现全国、全渠道覆盖，同时公司亦向上海偕妥生物科技有限公司等关联方提供技术服务，其实现技术服务等其他收入 0.36 亿元。此外，公司 2025 年销售费用为 10.53 亿元，占营业收入比例为 42%。

请公司：（1）针对公司的速舒?代理销售业务，补充说明该业务的具体业务模式、权利义务安排、结算模式、本期收入确认情况等，并结合上述信息，说明公司新增开展该项业务的主要考虑，以及该业务与公司原有主营业务的协同效应体现。（2）结合公司对外提供技术服务的主要客户、服务内容等，说明公司开展该项业务的主要考虑，并补充说明公司与上海偕妥生物科技有限公司同时发生关联采购和关联销售的原因。（3）结合公司主要产品的上市销售时间、疾病领域分布、入院推广进展和前五大销售费用支付对象等，并对比同行业可比公司，说明公司销售费用与营业收入规模是否匹配，以及销售费用支付对象中是否涉及公司经销商、关联方或其他利益相关方。

（一）公司回复：

（1）针对公司的速舒?代理销售业务，补充说明该业务的具体业务模式、权利义务安排、结算模式、本期收入确认情况等，并结合上述信息，说明公司新增开展该项业务的主要考虑，以及该业务与公司原有主营业务的协同效应体现。

速舒?为新一代口腔黏膜液体敷料，适用于缓解因放化疗引起的口腔黏膜炎、口腔溃疡、牙科器材（假牙或矫正器）造成的微小创口引起的疼痛。

2025 年公司全资子公司苏州君实生物医药科技有限公司（以下简称“苏州君实”）与翰强生物科技股份有限公司（以下简称“翰强生物”）签订协议，翰强生物为速舒?的产品注册人，注册证编号为国械注许 20172170212，翰强生物授权苏州君实作为速舒?在授权区域的唯一境内代理人和独家总经销商，苏州君实就本次授权支付一次性授权费，除此以外苏州君实无需再支付其他授权费用。同时翰强生物同苏州君实签署《订购、供应及销售合作协议》，约定翰强生物按照苏州君实的采购订单约定的规格、数量、交货时间、运输方式和交货地点安排交货，订单签署后苏州君实按合同约定分期支付速舒?采购款项。

苏州君实有权在授权区域内自行发展二级经销商销售产品，承担向客户转让商品的主要责任；苏州君实于港口初步验收完成时，承担产品风险，对产品质量、不良事件处理等承担全部责任；苏州君实有权自主决定速舒?的价格。因此，公司判断向客户转让速舒?前，苏州君实拥有对速舒?的控制权，从事速舒?销售时的身份是主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入，于速舒?从苏州君实 GSP 仓库发货至客户并经客户签收无误，控制权转移给客户时，按总额法确认药品销售收入。2025 年苏州君实确认的速舒?销售收入金额为 471.17 万元。

速舒?与公司商业化产品具有协同效应。公司商业化团队聚焦于肿瘤治疗等领域，核心商业化产品特瑞普利单抗已获批适应症涉及化疗后患者人群，适应症覆盖鼻咽癌、肺癌、食管鳞癌等多个癌种，患者人群覆盖面广。速舒?主要针对的口腔黏膜炎是抗肿瘤治疗常见的并发症之一，不仅导致患者进食、吞咽困难，严重时还会引发治疗中断或提高住院概率，降低患者对于抗肿瘤治疗的耐受性和依从性，增加医疗负担，严重影响肿瘤患者的生活质量和抗肿瘤疗效。公司依托已构建的销售网络和覆盖的患者人群，代理速舒?既能增加产品收入，使得商业化产品组合日趋丰富，造血能力稳步增强，又能提升患者生活质量，缓解护理困扰，减少住院概率，有助于维持常规抗肿瘤治疗。公司在肿瘤领域形成以拓益?为核心，覆盖治疗 + 支持护理的产品矩阵，通过渠道复用、患者交叉覆盖与学术协同，提升患者全周期管理能力与用药依从性，进一步巩固肿瘤市场竞争力。

（2）结合公司对外提供技术服务的主要客户、服务内容等，说明公司开展该项业务的主要考虑，并补充说明公司与上海偕妥生物科技有限公司同时发生关联采购和关联销售的原因。

公司积极落实“提质增效重回报”方案，依托研发过程中沉淀的技术优势与产业化能力，在满足自有管线研发及生产需求的基础上，通过对外提供技术服务实现商业化能力的变现，拓展收入来源。

2025 年，公司共取得技术服务收入 3,218.48 万元，其中前五名技术服务收入客户情况如下：

单位：万元

主要客户	确认收入金额	占技术服务收入比例（%）	服务内容
上海安顿科生物医药有限公司	811.60	25.22	细胞株开发、原液及制剂生产等服务
君实润生（徐州）医药科技有限公司	601.87	18.70	临床研究开发服务
上海科康立泰生物医药科技有限公司	497.60	15.46	候选化合物筛选与确证、临床试验设计等服务
北京恩瑞尼生物科技股份有限公司	444.34	13.81	皮下制剂工艺开发、原液及制剂委托生产等服务
上海偕妥生物科技有限公司	275.47	8.56	蛋白亲和力研究、细胞库构建、CMC 开发和生产等服务
合计	2,630.88	81.75	

2025 年公司与上海偕妥生物科技有限公司（以下简称“偕妥生物”）同时发生关联采购和关联销售的说明：

2023 年，公司与偕妥生物签订肿瘤治疗药物项目合作协议，偕妥生物授予公司在独占许可区域开发及商业化一款肿瘤治疗药物的权利，公司根据项目进展支付相应的首付款、里程碑款及销售提成。2025 年，该项目达到相应的里程碑，根据合同约定确认 50 万美元的里程碑费用，折合人民币约 344.04 万元。

2025 年，公司全资子公司苏州众合生物医药科技有限公司（以下简称“苏州众合”）利用现有人员及设备承接偕妥生物产品管线的部分研发工作。根据合同约定，苏州众合负责完成包括蛋白亲和力研究、细胞库构建、CMC 开发和生产等在内的研发工作并根据项目进展收取相应的技术服务款。2025 年，苏州众合根据项目进展确认约 275.47 万元技术服务收入。

（3）结合公司主要产品的上市销售时间、疾病领域分布、入院推广进展和前五大销售费用支付对象等，并对比同行业可比公司，说明公司销售费用与营业收入规模是否匹配，以及销售费用支付对象中是否涉及公司经销商、关联方或其他利益相关方。

2025 年，公司营业收入实现 24.98 亿，同比增加 28.23%，销售费用为 10.53 亿，同比增加 6.95%。报告期内，公司已有 5 款商业化产品，包括拓益?、君迈康?、民得维?、君适达?和速舒?，其中拓益?、民得维?由公司自营团队进行商业化销售，速舒?为公司在 2025 年下半年开始代理销售的产品，君迈康?和君适达?由合作伙伴负责商业化。

公司主要营业收入来源于核心商业化产品拓益?，其于 2018 年 12 月获批上市，并于 2019 年 2 月底正式上市销售，获批适应症从黑色素瘤、鼻咽癌、尿路上皮癌延伸至乳腺癌、肺癌和肝癌等患者人群更大的癌种。近三年，拓益?的境内主要商业化情况如下：

年份	截止期末累计获批适应症（个）	纳入当年医保适应症（个）	公司销售人员数量（人）	拓益?销售额		销售费用（剔除君迈康?）	
				金额（人民币亿元）	同比变动	金额（人民币亿元）	同比变动
2023	7	3	952	9.02		7.43	
2024	10	6	1,002	15.01	66.42%	9.24	24.39%
2025	12	10	1,288	20.68	37.72%	9.97	7.93%

注 1：销售人员数量为截至 2023 年、2024 年、2025 年 12 月 31 日的全公司销售人员数量。

注 2：销售费用（剔除君迈康?）为 2023 年度、2024 年度及 2025 年度公司整体销售费用剔除需要为君迈康?支付的销售费用后的销售费用。

近三年，随着拓益?新适应症的获批，患者人群扩大，国家医保目录内适应症逐年增加带动可及性提升，拓益?在 2025 年末已累计实现在全国超过六千家医疗机构及超过三千家专业药房及社会药房销售，院内准入进一步增加和逐步完善，临床认可度持续提升，以及销售团队的优化建设及销售效率不断提升，拓益?实现稳步放量。综上，公司在销售费用有所增长且逐步优化的同时实现收入规模的持续提升，销售费用增速低于销售收入的增速，销售费用与营业收入规模相匹配。

公司销售费用主要为销售人员职工薪金和市场推广费用，其中市场推广费用主要为免疫疗法推广活动费用。公司的推广依托产品临床价值，聚焦临床治疗，严格遵守行业合规要求，有序开展专业化市场推广工作。

2025 年前五大销售费用支付对象主要分为两类，其中包括公司需支付君迈康?前述合作代垫推广费用的迈威生物，根据公司与迈威生物及其子公司签署的《重组人源抗 TNF–α 单克隆抗体注射液合作开发协议》及相关补充协议，在公司为药品上市许可持有人期间，双方约定由公司及子公司负责公司君迈康?的生产，迈威生物及其子公司负责君迈康?的市场推广并先行垫付推广费用，公司每年与迈威生物就实际发生的国内药品销售费用进行结算，确认销售费用；另一类是公司为销售产品进行推广活动的费用支付对象。其中 2025 年公司出于减少销售人员垫资和提升效率考虑，使用供应商 T 提供平台代订服务。上述对象均符合公司主营业务实质，合作主体资质齐全、交易公允、协议完备，费用真实合规。销售费用支付对象中不存在公司经销商、关联方或其他利益相关方。

前五大销售费用支付对象情况如下：

供应商	2025年销售费用（人民币万元）	业务内容
供应商 T	5,763.53	平台代订服务
供应商 U	5,606.11	君迈康?代垫推广费用
供应商 V	4,774.10	学术推广活动
供应商 W	2,170.82	学术推广活动
供应商 X	1,363.82	学术推广活动

公司与同行业可比公司 2025 年销售费用与营业收入规模情况如下：

公司名称	销售费用（人民币亿元）	营业收入（人民币亿元）	销售费用占营业收入比例（%）
君实生物	10.53	24.98	42.15
迪哲医药	5.71	8.01	71.25
泽璐制药	4.65	8.10	57.42
神州细胞	8.43	15.60	54.04
信达生物	57.13	130.42	43.81
康方生物	14.36	30.56	46.99

注：同行业可比公司数据均来源于 2025 年年度报告。

对比同行业可比公司，结合产品疾病领域特性及商业化进展，公司销售费用与营业收入规模相匹配。

（二）会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）获得公司销售与收款、费用报销相关内部控制制度，评价其设计有效性，并在执行穿行测试的基础上选取关键控制点，测试了关键控制运行的有效性；

（2）对公司管理层执行访谈程序，了解日常公司销售活动开展情况，及日常与供应商结算方式；

（3）获得公司销售费用明细表，随机抽取样本，对样本逐一核查其原始单据；

（4）执行销售费用截止测试；

（5）对销售服务商执行独立函证程序，确认其交易额准确性；

（6）获得公司关联方清单、经销商清单，对公司经销商情况进行了解并检查，并结合销售费用支付对象企查查（https://www.qcc.com/）等互联网公开渠道获取的工商信息进行交叉比对，确认是否存在关联关系。

2、核查意见

基于年审会计师为公司 2025 年度财务报表整体发表意见执行的审计工作，年审会计师认为：

公司销售费用与营业收入规模相匹配，销售费用支付对象不涉及到公司经销商、关联方及其他利益相关方。

特此公告。

上海君实生物医药科技股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 23 日

证券代码：603043　证券简称：广州酒家　公告编号：2026–043

广州酒家集团股份有限公司 2025 年年度权益分派实施公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

● 每股分配比例

A股每股现金红利 0.4 元

● 相关日期

股份类别	股权登记日	最后交易日	除权（息）日	现金红利发放日
A股	2026/5/28	–	2026/5/29	2026/5/29

● 差异化分红送转：是

一、通过分配方案的股东会届次和日期

本次利润分配方案经公司 2026 年 4 月 21 日的 2025 年年度股东会审议通过。

二、分配方案

1.发放年度：2025 年年度

2.分派对象：

截至股权登记日下午上海证券交易所收市后，在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司（以下简称“中国结算上海分公司”）登记在册的本公司全体股东。

根据《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 7 号——回购股份》等有关规定，公司回购专用证券账户中的股份不参与本次利润分配。

3.差异化分红送转方案：

（1）差异化分红方案

根据公司 2025 年年度股东会审议通过的《广州酒家集团股份有限公司 2025 年度利润分配的议案》，公司拟以实施权益分派股权登记日的总股本 568,770,805 股扣除公司回购专用证券账户的股数 1,503,435 股，即 567,267,370 股为基数，每股派发现金红利 0.40 元（含税），共计派发现金红利 226,906,948.00 元（含税）。

（2）差异化分红除权除息的处理依据及计算公式

根据《上海证券交易所交易规则》等相关规定，公司按照以下公式计算除权除息开盘参考价：

除权(息)参考价格 =(前收盘价格 – 现金红利)÷(1+ 流通股份变动比例)。

由于本次利润分配方案仅进行现金红利分配，不实施资本公积金转增股本等其他形式的分配方案，因此，公司流通股份未发生变动，流通股份变动比例为 0。

虚拟分派的现金红利 =（参与分配股本总数 × 实际分派的每股现金红利）÷ 总股本 =（567,267,370 股 × 0.40 元 / 股）÷ 568,770,805 股 ≈ 0.40 元 / 股；

综上，本次除权(息)参考价格 =（前收盘价格 –0.40）÷（1+0）=（前收盘价格 –0.40）元 / 股。

三、相关日期

股份类别	股权登记日	最后交易日	除权（息）日	现金红利发放日
A股	2026/5/28	–	2026/5/29	2026/5/29

四、分配实施办法

1.实施办法

公司回购专用证券账户中的股份不参与利润分配。

除公司自行发放对象外，其余股东的红利委托中国结算上海分公司通过其资金清算系统向股权登记日上海证券交易所收市后登记在册并在上海证券交易所各会员办理了指定交易的股东派发。已办理指定交易的投资者可于红利发放日在其指定的证券营业部领取现金红利，未办理指定交易的股东红利暂由中国结算上海分公司保管，待办理指定交易后再进行派发。

2.自行发放对象

广州市城市建设投资集团有限公司、广州产业投资控股集团有限公司、广东省财政厅的现金红利由公司自行发放。

3.扣税说明

（1）对于持有公司无限售流通股股份的个人股东及证券投资基金，根据《关于实施上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》（财税[2012]85 号）、《关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》（财税[2015]101 号）有关规定，公司派发股息红利时，公司暂不扣缴个人所得税，每股实际派发现金红利 0.40 元人民币。个人股东及证券投资基金在股权登记日后转让股票时，将按照上述通知有关规定执行差别化个人所得税，由中登上海分公司根据其持股期限计算应纳税额，由证券公司等股份托管机构从其资金账户中扣收并划付中国结算上海分公司，中国结算上海分公司应于次月 5 个工作日内划付公司，公司在收到税款当月的法定申报期内向主管税务机关申报缴纳。

具体实际税负为：股东的持股期限在 1 个月以内（含 1 个月）的，其股息红利所得全额计入应纳税所得额，实际税负为 20%；持股期限在 1 个月以上至 1 年(含 1 年)的，暂减按 50%计入应纳税所得额，实际税负为 10%；持股期限超过 1 年的，股息红利所得暂免征收个人所得税。

（2）对于持有公司股权激励有限售条件流通股的自然人股东的现金红利个人所得税，参照前述无限售条件流通股自然人股东的现金红利个人所得税相关规定处理。

（3）对于合格境外机构投资者（QFII）股东，公司将根据《国家税务总局关于中国居民企业向 QFII 支付股息、红利、利息代扣代缴企业所得税有关问题的通知》（国税函[2009]47 号）的规定，按照 10%的税率统一代扣代缴企业所得税，税后每股实际派发现金红利 0.36 元人民币。如该类股东取得股息、红利收入需要享受税收协定（安排）待遇的，可按照规定在取得股息、红利后自行向主管税务机关提出申请。

（4）对于香港市场投资者（包括企业和个人）投资上海证券交易所本公司 A 股股票（“沪股通”），其股息红利将由公司通过中国结算上海分公司按股票名义持有人账户以人民币派发，扣税根据《财政部、国家税务总局、证监会关于沪港股票市场交易互联互通机制试点有关税收政策的通知》（财税[2014]81 号）执行，公司按照 10%的税率代扣所得税，税后每股实际派发现金红利 0.36 元人民币。

（5）对机构投资者及法人股东，公司不代缴所得税，由纳税人按税法规定自行缴纳所得税，实际派发现金红利每股 0.40 元人民币。

五、有关咨询办法

关于公司本次权益分派事项如有疑问，请按照以下联系方式咨询：

联系部门：董事会办公室

联系电话：020–81380909

特此公告。

广州酒家集团股份有限公司董事会

2026 年 5 月 23 日

证券代码：600745　证券简称：*ST 闻泰　公告编号：临 2026–045

转债代码：110081　转债简称：闻泰转债

闻泰科技股份有限公司 重大诉讼公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要提示

● 案件所处的诉讼阶段：法院已受理，尚未正式开庭。

● 公司所处的当事人地位：原告。

● 涉案的金额：被告方不法执行或者协助执行荷兰方的歧视性限制措施，给原告造成了不可挽回的巨额损失，原告要求被告连带地赔偿其给原告造成的经济损失暂计为 80 亿元人民币，具体金额待后续进一步明确及调整。

● 是否会对公司损益产生负面影响：目前案件尚未正式开庭审理，鉴于诉讼结果存在不确定性，目前暂时无法预计本案对公司财务状况、本期利润及期后利润的具体影响。公司将根据诉讼进展情况及时履行信息披露义务，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

闻泰科技股份有限公司（以下简称“公司”、“闻泰科技”）及子公司