证券代码：688710　证券简称：益诺思　公告编号：2026-028

上海益诺思生物技术股份有限公司关于2025年年度报告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。

上海益诺思生物技术股份有限公司（以下简称“益诺思”或“公司”）近日收到上海证券交易所上证科创公函〔2026〕0332号《关于上海益诺思生物技术股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”），公司和相关中介机构已对问询函中需要说明的事项进行了审慎核查，现就有关问题回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，合计数与各分项数值相加之和可能存在尾数差异，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《上海益诺思生物技术股份有限公司2025年年度报告》一致。鉴于公司回复内容中披露的部分信息涉及敏感信息，因此公司针对该部分内容进行豁免披露。

问题1：关于营业收入和毛利率。

年报显示，（1）公司实现营业收入8.11亿元，同比下降28.94%；实现归母净利润-3,051.59万元，同比下降120.65%，主要系市场竞争加剧、订单价格下降因素影响。其中非临床CRO业务收入同比下降28.32%，毛利率同比减少7.31个百分点；临床CRO业务收入同比下降41.00%，毛利率同比减少12.66个百分点。（2）境外业务收入4,980.81万元，同比增长102.91%，毛利率41.25%，相比境内业务毛利率显著较高。（3）2026年一季度，公司营业收入、归母净利润分别实现2.10亿元、1,220.86万元，分别同比增加0.43%、121.23%。（4）公司依据客户订单需求开展受托研发项目，研发活动分自主研发和受托研发进行新技术和新方法开发、验证或完善的环节两部分。

请公司说明：（1）列示各业务类型的新签及在手订单金额、营业收入、毛利率、期后执行及同比变动情况；（2）结合行业需求、市场竞争、实验用猴价格变动、收入结构、订单价格变动、订单执行周期，说明前期在手订单消化情况，量化分析公司收入及净利润下降的原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致；（3）列示境外业务中各服务业务类型收入、毛利率情况，并对比境内同类业务毛利率，结合客户、服务药物品类、合同金额等，说明境内外毛利率差异较大、境外业务收入增长较快的原因及合理性；（4）结合报告期内主要服务项目的推进情况，说明公司收入是否存在季节性特征，第四季度收入最高但归母净利润为负的原因，收入季度变化与同行业可比公司是否一致，相关收入确认是否具有客户确认函等外部证据支撑，是否符合《企业会计准则》的规定；（5）分季度说明经营活动现金流量净额变动趋势与营业收入及净利润不一致的原因；（6）说明自主研发项目和受托研发项目与公司业务板块之间的关系，以及公司对人员、材料、固定资产、研发成果等方面如何有效区分，是否有准确的工时系统以分摊相关研发投入作为成本还是费用，相关内部控制设计及运行情况。

一、公司回复：

（一）各业务类型的新签及在手订单金额、营业收入、毛利率、期后执行及同比变动情况

1、2024年业务各业务类型的新签及在手订单金额、营业收入、毛利率、期后执行情况

单位：万元

业务类型	新签订单金额	期末在手订单金额	2024年收入	毛利率	2024年末在手且2025年执行
非临床CRO：	78,621.98	91,838.39	108,939.51	33.16%	43,342.80
安全性评价	66,039.22	80,428.93	95,926.30	32.11%	38,449.99
药代动力学研究	10,491.33	10,052.48	10,920.66	40.49%	4,267.33
药效学研究	1,575.12	1,302.23	1,425.00	48.16%	570.73
早期成药性评价	516.31	54.75	667.55	33.03%	54.75
临床CRO	3,281.37	5,481.19	4,693.85	40.33%	1,672.55
其他			533.58	67.51%	
合计	81,903.35	97,319.58	114,166.94	33.62%	45,015.35

2、2025年业务各业务类型的新签及在手订单金额、营业收入、毛利率、期后执行情况

单位：万元

业务类型	新签订单金额	期末在手订单金额	2025年收入	毛利率	2025年末在手且2026年1-5月执行
非临床CRO：	110,163.98	119,097.81	78,086.79	25.85%	30,632.16
安全性评价	97,565.65	106,786.87	67,063.00	23.66%	26,548.90
药代动力学研究	10,810.50	11,441.93	8,980.07	40.87%	3,522.75
药效学研究	1,021.91	776.31	1,323.98	26.63%	467.81
早期成药性评价	765.92	92.70	719.74	40.59%	92.70
临床CRO	3,366.41	5,694.79	2,769.28	27.67%	858.29
其他			276.46	40.09%	
合计	113,530.39	124,792.60	81,132.52	25.91%	31,490.45

3、各业务类型的新签及在手订单金额、营业收入、毛利率同比变动情况

业务类型	新签订单金额同比变动	期末在手订单金额同比变动	营业收入同比变动	毛利率同比变动
非临床CRO：	40.12%	29.68%	-28.32%	减少7.31个百分点
安全性评价	47.74%	32.77%	-30.09%	减少8.45个百分点
药代动力学研究	3.04%	13.82%	-17.77%	增加0.38个百分点
药效学研究	-35.12%	-40.39%	-7.09%	减少21.53个百分点
早期成药性评价	48.34%	69.32%	7.82%	增加7.56个百分点
临床CRO	2.59%	3.90%	-41.00%	减少12.66个百分点
其他			-48.19%	减少27.42个百分点
合计	38.62%	28.23%	-28.94%	减少7.71个百分点

公司2024、2025年新签合同金额分别为8.19亿元、11.35亿元，同比增长38.62%。

2025年末公司在手订单金额12.48亿元，较2024年末增长28.23%。截至2026年5月31日，2025年末在手订单已执行25.23%。

受前期宏观环境变化因素影响及行业竞争加剧的叠加影响，公司2025年业务收入81,132.52万元，较上年同期下降33,034.42万元，同比下降28.94%。公司非临床CRO业务实现营业收入78,086.79万元，同比减少28.32%，毛利率为25.85%，毛利率较去年同期减少7.31个百分点；临床业务实现营业收入2,769.28万元，同比减少41.00%，毛利率为27.67%，毛利率较去年同期减少12.66个百分点。

（二）结合行业需求、市场竞争、实验用猴价格变动、收入结构、订单价格变动、订单执行周期，说明前期在手订单消化情况，量化分析公司收入及净利润下降的原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致

2024年至2025年，CRO行业需求呈现波动。2024年行业需求整体偏弱，2025年受投融资环境变化、政策支持及BD交易活跃等因素影响，需求有所回升。与此同时，实验用猴价格在经历前期回落后有所回升。随着创新药行业回暖、CRO订单增加，价格自2025年四季度起有所上涨，但市场竞争仍较为激烈。

1、公司2025年收入下降的原因

（1）2024-2025年，涉猴和非涉猴业务主营业务收入占比对公司的贡献度具体如下：

单位：万元

类型	2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比
涉猴业务	41,523.05	51.23%	59,882.69	52.50%
非涉猴业务	39,528.94	48.77%	54,185.67	47.50%
合计	81,051.99	100.00%	114,068.36	100.00%

由上表可知，2024年至2025年，公司涉及使用实验用猴的业务收入贡献度约50%，涉及使用实验用猴的业务为公司业务板块中重要构成部分，但并不对该单一业务产生重大依赖。

（2）2024-2025年非临床CRO业务收入金额、数量及单价变动情况：

单位：万元

业务类型		2025年			2024年			单价同比变动
		收入金额	专题试验数量	单价	收入金额	专题试验数	单价	
涉猴业务	安全性评价	36,736.93	222.00	165.48	53,571.45	242.00	221.37	-25.25%
	其中：RD试验	31,216.72	86.00	362.99	45,564.75	87.00	523.73	-30.69%
	其中：非RD试验	5,520.21	136.00	40.59	8,006.70	155.00	51.66	-21.43%
	药代动力学研究	4,444.22	57.00	77.97	6,223.79	61.00	102.03	-23.58%
	药效学研究	163.51	5.00	32.70	0.00	0.00	0.00	0.00
	早期成药性评价	178.39	6.00	29.73	87.45	2.00	43.73	-32.01%
非涉猴业务	安全性评价	30,326.07	3,726.00	8.14	42,354.85	3,674.00	11.53	-29.40%
	其中：RD试验	12,754.04	243.00	52.49	18,053.55	226.00	79.88	-34.29%
	其中：非RD试验	17,572.03	3,483.00	5.05	24,301.30	3,448.00	7.05	-28.37%
	药代动力学研究	4,535.85	575.00	7.89	4,696.87	504.00	9.32	-15.34%
	药效学研究	1,160.47	101.00	11.49	1,425.00	107.00	13.32	-13.74%
	早期成药性评价	541.35	54.00	10.02	580.10	62.00	9.36	7.05%

注：RD试验系公司安全性评价业务中主要实验类型。

公司主营业务构成中，非临床业务占比约95%。因前期CRO行业需求整体偏弱，价格竞争激烈，2025年公司非临床各业务类型专题试验单价均显著下降，导致收入大幅下降。专题试验数量维持相对稳定。涉猴的安全性评价业务单价下降25.25%，非涉猴的安全性评价业务单价下降29.40%。

（3）2024-2025年收入中实验用猴平均出库单价情况

单位：万元

类型	2025年		2024年
	平均出库成本单价	同比变动	平均出库成本单价
恒河猴	**	-37.82%	**
食蟹猴	**	-15.64%	**

注：以上出库单价的计算不考虑重复使用实验用猴。

公司2025年收入中，恒河猴使用数量占比21.99%，食蟹猴占比78.01%。恒河猴及食蟹猴的平均出库成本单价较2024年同比下降37.82%、15.64%。公司根据预计实验用猴单位成本、预计实验用猴数量进行合同报价，但由于市场竞争激烈，公司使用食蟹猴的专题试验的报价端价格下降幅度超过成本端。

公司主要系非临床CRO业务，从订单签订到收入确认通常存在6-9个月甚至更长的执行周期。本期结转的收入主要系以前年度以及2025年上半年签订的合同，价格较低，故本年营业收入同比大幅下降。

2、公司2025年净利润下降的原因

单位：万元

公司	2025年	2024年	同比变动（%）
营业收入	81,132.53	114,166.94	-28.94
营业成本	60,073.44	75,787.93	-20.73
毛利率	25.96%	33.62%	下降7.66个百分点
税金及期间费用	19,248.52	20,364.53	-5.48
其他收益	1,326.98	2,350.77	-43.55
减值损失（损失以“-”号填列）	-6,545.97	-4,459.03	不适用
资产处置收益（损失以“-”号填列）	2,119.80	-0.04	不适用
加：营业外收支	-341.26	-24.86	不适用
减：所得税费用	-581.44	2,226.29	-126.12
净利润	-1,048.43	13,655.03	-107.68
归属于母公司股东的净利润	-3,051.59	14,777.58	-120.65

从上表可知，2025年公司净利润下降主要系收入和毛利率均同比下滑所致。受行业竞争加剧及订单价格下行影响，2025年公司实现营业收入81,132.53万元，同比减少33,034.41万元，降幅28.94%；2025年公司毛利率为25.96%，同比下降7.66个百分点，毛利额同比减少17,319.92万元。

实验用猴的价格下降有助于降低公司营业成本，但与此同时，市场需求减弱，竞争激烈，议价能力下降，实验用猴及其他成本下降幅度低于订单价格下降幅度，故毛利率同步下降。

此外，受订单价格下降影响，合同履约成本减值损失相应扩大，导致减值损失同比增加2,086.94万元。在收入端承压、毛利率下滑及减值损失扩大等因素综合影响下，导致2025年归母净利润为-3,051.59万元，同比下降120.65%。

3、与同行业可比公司业绩情况对比

公司同行业上市公司包括药明康德、康龙化成、昭衍新药、美迪西等，其中药明康德业务分类披露口径为“化学业务”、“测试业务”、“生物学业务”等，相关业务中既包含临床前阶段业务，亦包含临床阶段业务，未单独披露临床前阶段的业务数据；药明康德与公司业务最为接近的板块为测试业务，但其收入占比不足10%，且测试业务中仅部分属于药物安全性评价业务，可比业务收入占比进一步下降。康龙化成的业务主要为实验室服务、CMC服务及大分子和细胞与基因治疗服务业务。美迪西的主要业务为药物发现与药学研究和临床前研究。而公司高度聚焦于非临床安全性评价业务，昭衍新药与益诺思的业务构成最为相近，两者业绩对比如下：

（1）公司营业收入趋势与同行业上市公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年度		2024年度
	金额	较上年同比变动（%）	金额
昭衍新药	165,762.43	-17.87	201,833.38
益诺思	81,132.52	-28.94	114,166.94

昭衍新药与公司收入变动趋势一致，均出现了行业竞争加剧后业绩承压的情形。

（2）公司毛利率趋势与同行业上市公司的对比情况如下：

公司名称	2025年度		2024年度
	毛利率	较上年同比变动	毛利率
昭衍新药	20.71%	减少7.72个百分点	28.43%
益诺思	25.96%	减少7.66个百分点	33.62%

昭衍新药和公司毛利率均同比下降，趋势保持一致。

（3）公司归属于母公司股东的净利润与同行业上市公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年度		2024年度
	金额	较上年同比变动（%）	金额
昭衍新药	29,784.10	302.08	7,407.54
益诺思	-3,051.59	-120.65	14,777.58

昭衍新药的实验用猴采用公允价值计量，且自身拥有一定量的猴资源储备，每年因猴价波动带来的生物资产公允价值变动对公司的净利润影响显著。2025年，昭衍披露报告期内生物资产公允价值变动带来净收益为47,569.64万元，远高于实验室服务业务带来的利润。公司采用历史账面成本计量实验用猴，且公司猴资源储备量较低，当期采购猴价基本随行就市，因此归母净利润与昭衍新药不具可比性。

剔除昭衍生物资产公允价值变动带来净收益，仅对比昭衍实验室服务及其他业务贡献净利润如下表：

单位：万元

公司名称	2025年度		2024年度
	金额	较上年同比变动（%）	金额
昭衍新药（剔除公允价值变动净收益）	-16,422.09	-219.61	13,729.40
益诺思	-3,051.59	-120.65	14,777.58

剔除不可比的生物资产公允价值变动带来净收益，昭衍新药和公司净利润均同比下降，趋势保持一致。

整体上来看，2025年昭衍新药与公司营业收入均同比下降。公司营业收入及可比净利润变动趋势与同行业上市公司剔除不可比因素后不存在重大差异。

（三）列示境外业务中各服务业务类型收入、毛利率情况，并对比境内同类业务毛利率，结合客户、服务药物品类、合同金额等，说明境内外毛利率差异较大、境外业务收入增长较快的原因及合理性；

1、境内、外业务中各服务业务类型收入、毛利率情况

单位：万元

业务类型	2025年度境内收入	2025年度境内毛利率	2025年度境外收入	2025年度境外毛利率	2025年全年收入	2025年全年毛利率
非临床CRO：	73,240.97	24.81%	4,845.82	41.46%	78,086.79	25.85%
其中：安全性评价	63,335.33	22.85%	3,727.67	37.44%	67,063.00	23.66%
药代动力学研究	7,894.96	38.77%	1,085.11	56.15%	8,980.07	40.87%
药效学研究	1,290.94	27.01%	33.04	11.74%	1,323.98	26.63%
早期成药性评价	719.74	41.10%	0.00	0.00	719.74	40.59%
临床CRO	2,634.28	27.35%	135.00	33.90%	2,769.28	27.67%

公司业务类型收入中，除药效学规模较小外，其余业务类型毛利率均境外高于境内。

2、境外业务中客户情况、服务药物品类、合同金额等如下所示：

项目	2025年	2024年
客户数量（个）	24	18
主要服务药物品类	生物制品、ADC、化药、核酸药物等	生物制品、ADC、化药、核酸药物等
新签合同金额（万元）	7,477.22	1,351.92

2025年，公司持续加强海外市场拓展，境外客户数量从2024年的18家增长至2025年的24家，同比增加33.33%。主要服务药品类型为生物制品、ADC、化药、核酸药物等。2024年、2025年新签境外合同金额分别为1,351.92万元、7,477.22万元，同比增加453.08%，带动境外业务收入快速增长。

境外收入快速增长，是全球研发需求扩容、欧美产能外溢、中国合规产能壁垒兑现、企业国际化落地、汇率与低基数多重共振的结构性结果；境外毛利率显著高于境内，核心源于海外定价溢价、客户付费能力的差异，故公司本年境外收入增长较快、毛利较高符合行业供需、客户结构及定价规律，具备充分商业与产业合理性。

（四）结合报告期内主要服务项目的推进情况，说明公司收入是否存在季节性特征，第四季度收入最高但归母净利润为负的原因，收入季度变化与同行业可比公司是否一致，相关收入确认是否具有客户确认函等外部证据支撑，是否符合《企业会计准则》的规定；

1、公司收入符合CRO行业的一般季节性特征

公司提供的服务内容主要分为早期成药性评价、非临床安全性评价、非临床药代动力学研究、非临床药效学研究和临床检测及转化研究。针对某项药物，公司可为客户提供包括上述所有服务在内的综合研发服务，亦可提供其中某项研发服务。

公司主要采用设计研发模式，即接受客户委托，根据客户项目类型、药物类型，以客户需求为导向，通过矩阵管理模式，以项目/任务为中心抽调公司各事业部人员形成项目执行团队，设计相适应的试验方案立项并执行，待项目团队完成合同约定的所有试验项目后，按约定交付项目成果。

公司各服务项目通常实施周期如下：

公司	安全性评价	药代动力学	药效学	早期成药性评价	临床检测及转化研究
项目实施周期	6-9个月注	4-6个月	2-4个月	1-2个月	和药物本身的研究评价周期相关

注：公司常规整套IND安全性评价通常为6-9个月，但存在少量NDA/BLA阶段安评耗时6个月-3年，及非整套安全性评价试验小于6个月的情形。

主要服务项目的推进情况、分季度收入情况受具体项目交付进度影响。但与此同时，公司下游客户主要为制药企业研究部门及科研机构，其通常于上半年进行科研项目的立项、设计及终审，其后进行项目实施，在下半年项目执行和结算较为密集，公司2025年上半年营业收入较低，下半年营业收入较高，符合CRO行业的一般性季节特征。

2、公司第四季度收入最高但归母净利润为负的原因

（1）公司分季度收入、客户数量及前五大客户收入占比情况如下所示：

单位：万元

公司	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
收入金额	20,917.45	16,605.41	19,545.94	24,063.72
客户数量	230	237	250	261
其中前五大客户金额	5,800.70	1,118.98	1,972.07	4,540.78
占比	27.73%	6.74%	10.09%	18.87%

由上表可知，公司第四季度交付项目成果的客户数量明显高于前三季度，且前五大客户收入金额较大，故第四季度收入金额最高。

（2）公司2025年分季度利润情况如下所示：

单位：万元

公司	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	20,917.45	16,605.41	19,545.94	24,063.72
营业成本	15,007.88	12,000.15	13,884.72	19,180.68
毛利率	28.25%	27.73%	28.96%	20.29%
税金及期间费用	4,406.77	5,090.01	4,362.17	5,389.57
其他收益	331.51	458.34	212.30	324.83
减值损失（损失以“-”号填列）	-1,613.59	-1,981.68	-1,385.62	-1,565.09
资产处置收益（损失以“-”号填列）	0.00	2,019.16	100.64	0.00
加：营业外收支	1.04	-179.22	-108.86	-54.22
减：所得税费用	35.79	-336.81	7.37	-287.79
净利润	185.96	168.68	110.13	-1,513.21
归属于母公司股东的净利润	551.85	-2,070.80	40.14	-1,572.78

从上表可知，2025年第四季度，公司实现营业收入24,063.72万元，为报告期内单季最高，但归母净利润为-1,572.78万元，主要受毛利率大幅下降的影响。

（3）公司各季度非临床业务收入合同签订时间分布和毛利率情况：

单位：万元

合同签订时间	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
2025年下半年签订					1,357.69	31.41%	4,714.57	26.68%
2024年下半年至2025年上半年签订	8,497.01	20.92%	11,943.88	25.54%	13,676.73	31.00%	16,478.91	19.46%
2024年6月及以前签订	11,950.97	33.66%	3,745.70	30.46%	3,623.48	18.82%	2,097.83	17.98%

分合同签订时间看，四季度非临床业务收入构成中，2024年下半年至2025年上半年订单的占比较高，占70.75%，2024年6月及以前的订单占比9.01%，2025年下半年签订的订单占比20.24%。

受市场需求影响，2024年下半年至2025年上半年，公司议价能力进一步下降，2024年下半年和2025年上半年核心业务非临床IND+NDA项目合同平均单价分别为430.79万元、442.05万元，明显低于2024年上半年的480.23万元以及2025年下半年的563.40万元。加之各个客户的研发管线进度存在差异，收入确认节奏呈现不均衡特征，第四季度确认的收入中，2024年下半年及2025年上半年订单中的低价格订单数量较多，故毛利率较低。

对于2024年6月及以前的订单，随着投入周期的增加，毛利率季度间呈前高后低趋势。随下游需求逐步修复、行业景气度温和回暖，2025年下半年签订的订单价格有所回升，毛利率有所提升。综上所述，公司第四季度收入最高但归母净利润为负，主要系不同价格的订单按研发周期转化所致，与公司实际经营情况相符，具备合理性。

3、收入季度变化与同行业可比公司不存在显著差异

同行业可比公司分季度收入金额如下：

单位：万元

公司	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
美迪西	26,709.13	27,331.59	30,255.76	32,009.76
昭衍新药	28,733.72	38,123.80	31,638.63	67,266.28
康龙化成	309,881.36	334,213.72	364,467.24	400,945.55
药明康德	965,459.53	1,114,468.66	1,205,743.46	1,259,944.93
益诺思	20,917.45	16,605.41	19,545.95	24,063.72

由上表可知，公司及同行业可比公司第四季度收入金额最高，与公司项目节奏及具体项目交付进度相关，与同行业公司不存在显著差异。

4、公司相关收入具有客户确认的外部证据支撑，符合《企业会计准则》的规定。

具体收入确认方法及依据如下：

业务类型	确认方法	收入确认具体原则	收入确认具体依据
安全性评价	时点法	公司将明确区分的服务承诺（专题）作为单项履约义务，即各专题的任务不同，各专题间不存在相互交叉、相互独立，每个专题完成后，需向客户出具该专题的总结报告。公司按照专题出具答辩的总结报告并通过邮件交付给客户确认后确认收入	客户对签章版总结报告邮件确认
药代动力学研究	时点法		
药效学研究	时点法		
早期成药性评价	时点法		
临床检测及转化研究－方法开发、验证	时点法		
临床检测及转化研究－样本检测	时段法	对于公司提供的临床样本检测服务，统计已完成的样本检测量，根据当期累计完成的检测量和合同约定的检测价格确认的累计收入金额减去上期已确认的营业收入得出当期的营业收入	发送客户确认的当期和前期完成的样本检测量、双方约定的检测单价

对于时点法确认的收入，公司以邮件确认记录作为客户确认的外部证据。公司向客户交付的服务成果为通过邮件发送的经SD（专题负责人）签发的专题总结报告。公司以客户回复邮件确认日期作为该专题试验收入确认时间，如果客户在10个工作日内未回复邮件的情况下，则以报告发送时间满10个工作日的次日作为该专题试验收入确认时间。公司与客户签订的合同中明确了客户联系人信息，包括第一、第二联系人姓名、电子邮箱地址、手机号。合同约定客户联系人向公司做出的任何承诺、确认信息均视为已经过客户授权。

根据《企业会计准则第14号——收入》，企业应在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入，交付专题总结报告是服务成果的最终体现，客户对该报告的接受，意味着其已能够主导该成果的使用并从中获益，即控制权已转移。以邮件确认记录或合同中约定的默示确认条款作为外部证据来确认收入，符合会计准则规定。

对于时段法确认的收入，公司将当月完成的临床样本检测清单通过邮件发给客户确认，客户随时掌握临床样本从医院发至公司的情况，并且会不定时向公司研发负责人了解样本检测结果，并定期通过数据传输方式获得检测数据。客户对于样本数量使用情况严格控制，对于样本用于检测的结果随时获取。因此，客户按月对检测数据可以确认。

根据《企业会计准则第14号——收入》，公司临床检测及转化研究中的样本检测业务同时满足时段法中的三个条件。首先，公司按照客户提供的临床样本陆续进行检测，得出的临床样本检测结果客观存在，后续的检测结果不会修改前序的检测结果，新企业无需重新执行原企业累计已经完成的工作，即客户可以在公司履约的同时获取利益；其次，试验所需供试品由客户提供，客户可以随时了解其服务提供情况和研发成果，并进行技术和数据同步转移，即客户能够控制在测样本及检测结果；最后，受合同约定限制及客户临床样品的特异性，公司无法将其临床样本检测结果用作其他用途；如果客户要求试验终止，公司有权就累计至今已完成的检测量收取款项并实现合理利润，即公司具有合格收款权。临床样本检测业务符合在某一时段内履行履约义务的条件判断，采用时段法确认收入，客户可以及时确认公司交付的成果，符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司相关收入具有客户确认的外部证据支撑，符合《企业会计准则》收入确认的相关规定。

（五）分季度说明经营活动现金流量净额变动趋势与营业收入及净利润不一致的原因；

公司2025年分季度收入、净利润及经营活动现金流量如下

单位：万元

季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
一、营业收入	20,917.45	16,605.41	19,545.94	24,063.72
二、归属于上市公司股东的净利润	551.85	-2,070.80	40.14	-1,572.78
三、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	15,785.38	21,678.11	27,679.40	33,320.28
收到的税费返还				56.48
收到其他与经营活动有关的现金	3,207.70	1,020.67	459.02	1,434.52
经营活动现金流入小计	18,993.08	22,698.78	28,138.41	34,811.29
购买商品、接受劳务支付的现金	14,166.04	6,949.90	18,004.61	15,773.57
支付给职工及为职工支付的现金	8,068.40	6,559.82	7,374.95	7,042.00
支付的各项税费	386.79	417.04	49.65	95.46
支付其他与经营活动有关的现金	1,629.98	2,849.98	1,179.52	3,956.97
经营活动现金流出小计	24,251.21	16,776.74	26,608.73	26,868.00
经营活动现金流量净额	-5,258.13	5,922.03	1,529.68	7,943.29

1、销售回款变动趋势与营业收入不一致的原因

2025年，公司分季度营业收入和销售回款变动情况如下：

单位：万元

季度	营业收入	销售回款	销售回款/营业收入
2025年一季度	20,917	15,785	75.5%
2025年二季度	16,605	21,678	130.5%
2025年三季度	19,546	27,679	141.6%
2025年四季度	24,064	33,320	138.5%

公司销售回款受新签订单节奏、项目结算推进及催收力度影响，收入确认受具体项目交付进度影响，两者影响因素不同，导致2025年分季度销售回款与营业收入变动趋势存在一定差异。

2、经营活动现金流量净额变动趋势与净利润不一致的原因

公司2025年分季度经营活动现金流量补充资料如下：

单位：万元

项目	2025年第一季度	2025年第二季度	2025年第三季度	2025年第四季度
将净利润调节为经营活动的现金流量：				
净利润	551.85	-2,070.80	40.14	-1,572.78
加：少数股东本期损益	-365.89	2,239.48	69.99	59.57
（1）资产折旧及摊销、减值准备等无现金流或非经营性的利润表项目	3,448.95	4,115.38	3,724.05	4,120.99
其中：资产减值损失准备、信用减值损失	1,613.59	1,981.68	1,385.62	1,565.09
其中：固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销	2,376.17	2,423.78	2,335.15	2,466.54
其中：递延所得税资产减少	-540.81	-290.08	3.28	89.36
（2）存货的减少、经营性应收、应付项目的减少、增加	-9,115.58	2,807.77	-2,628.34	4,909.71
其中：存货的减少	-1,023.04	-6,674.16	-6,851.77	-1,205.28
其中：经营性应收、应付项目的减少、增加	-8,092.54	9,481.93	4,223.43	6,114.99
（3）处置固定资产、无形资产和其他长期资产及固定资产报废损失	0.00	-1,827.24	-100.64	0.00
（4）其他	222.55	657.43	424.48	425.82
经营活动产生的现金流量净额	-5,258.13	5,922.03	1,529.68	7,943.29

由上表可知，公司各个季度净利润变动较大，资产折旧及摊销、减值准备等无现金流或非经营性的利润表项目及其他项目较为平均，导致经营性现金流量净额变动趋势与净利润变动趋势出现差异的原因主要系：1、存货及经营性应收、应付项目的变动。利润表采用权责发生制核算方法，但当期确认的收入和成本等部分利润表科目并未在当季度产生现金流入和流出，存在一定的时间错配，在报表中形成了存货及经营性往来科目，而非同步体现在当期经营性现金流入流出中；2、公司二季度处置使用权资产形成-1,827.24万元处置固定资产、无形资产和其他长期资产及固定资产报废损失。

综上所述，公司分季度经营活动现金流量净额变动趋势与营业收入及净利润不一致具有合理性。

（六）说明自主研发项目和受托研发项目与公司业务板块之间的关系，以及公司对人员、材料、固定资产、研发成果等方面如何有效区分，是否有准确的工时系统以分摊相关研发投入作为成本还是费用，相关内部控制设计及运行情况。

1、自主研发项目和受托研发项目与公司业务板块之间的关系

受托研发项目起源于客户（药企）的委托，针对其在研创新药物，提供药效学、药代动力学、毒理学等非临床评价试验与技术服务，形成以完整药物评价研究报告为主的研发成果；自主研发项目起源于公司内部的前瞻性布局，紧扣行业发展趋势与市场实际需求，集中开展“卡脖子”关键核心技术攻坚，为公司主营业务积累充足技术储备，形成以创新药物评价技术、专利、论文为主的研发成果，所以，公司自主研发项目和受托研发项目以行业发展趋势和市场需求为导向，与某一业务板块不存在必然联系。

2、公司对人员、材料、固定资产、研发成果等方面的区分

公司针对受托研发和自主研发项目建立了独立的管理体系，两者在项目立项、料工费的归集与分摊、研发内容、研发成果等方面存在明显的差异，因此对人员、材料、固定资产、研发成果等方面可以做到有效区分，具体如下：

项目	自主研发	受托研发
立项	①发起：自主研发项目来自于公司内部基于市场前瞻性进行研发的项目，由公司科研人员提出科研项目意向申请并组织可行性研究调研后申报；政府科研专项来自于政府科研项目（课题）主管部门发布的项目（课题），由公司申报，签订政府科研专项课题合同或任务书。②审批：内部自主立项的由总经办审批，并且根据实际情况聘请外部专家参与立项论证；政府科研专项需政府相关部门审批，然后由总经办审批立项。③项目编号管理：自主研发项目经过总经办审批后，即由科研管理部建立研发项目编号并下发给各项目组。	①发起：由商务部与客户签订技术开发/服务合同，研发项目来自于委托方，需签订销售合同。②审批：按照合同管理制度的授权进行OA审批。③项目、试验编号管理：由公司项目管理部负责管理，按照统一规则对项目及项目下具体试验编码。项目号保持连续性、统一性，确保每个试验具有唯一性标识。
材料成本	主材和专属材料按照研发项目号归集，辅材按当月自主研发项目工时占比分配到部门当月所开展的自主研发项目。	主材和专属材料按照受托项目号归集，辅材按当月受托项目研发工时占比分配到部门当月所开展的受托研发项目。
人工费用	针对自主研发项目，公司依据参与人员的自主研发项目工时进行薪酬分摊。	针对受托研发项目，公司依据参与人员的受托项目研发工时进行薪酬分摊。
能源费	公司能源费先按核定能耗比例分配至各部门，再按当月自主研发项目工时占比分摊至对应项目，计入研发费用。	公司能源费先按核定能耗比例分配至各部门，再按当月受托项目研发工时占比分摊至对应项目，计入受托研发成本。
折旧与分摊、租赁费用	设备家具折旧、软件摊销按使用部门直接归集，房屋及建筑物折旧、租赁费按面积分摊至各部门；部门内再按各自主研发项目工时占本部门总研发工时比例分配，计入研发费用。	设备家具折旧、软件摊销按使用部门直接归集，房屋及建筑物折旧、租赁费按面积分摊至各部门；部门内再按各受托项目研发工时占本部门总生产工时比例分配，计入受托研发成本。
其他费用	无法直接对应自主研发项目编号的费用，按照自主研发项目工时占比进行归集。	无法直接对应受托研发项目编号的费用，按照受托项目研发工时占比进行归集。
研发内容	基于市场和技术方向、探索前