（上接B14版）

综合来看，自2021年（2022年7月收购的评估基准日为2021年12月31日）至预测期，标的公司核心产品尿激酶制剂的毛利率持续提升，净利润水平稳中有升，标的公司持续保持较高的盈利能力。具体分析如下：

1、标的公司报告期内业绩下降的原因

2022年及2023年，标的公司盈利情况对比具体如下表：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
营业收入	40,349.05	48,688.59
其中：注射用尿激酶制剂	31,043.79	33,941.40
低分子量肝素钠原料药	8,280.09	12,086.76
营业成本	23,066.80	31,263.09
营业毛利	17,282.25	17,425.50
毛利率	42.83%	35.79%
期间费用	12,342.26	12,956.96
资产减值损失	-1,925.70	-195.94
营业利润	2,873.03	4,240.55
利润总额	3,147.34	4,223.84
净利润	2,905.14	3,874.10
净利润（剔除特殊事项影响）	4,138.54	3,874.1

2023年较2022年，标的公司的收入及净利润有所下降，具体原因如下：

（1）主要产品收入下降导致2023年度营业收入有所减少

2023年，标的公司营业收入有所下降，主要系主要产品注射用尿激酶制剂平均销售单价较上期有所下降，导致2023年度尿激酶制剂产品收入较上期减少2,897.61万元；低分子量肝素钠原料药受下游客户制剂产品的竞品被纳入集采范围影响，销量有所下降，导致2023年度低分子量肝素钠原料药收入较上期减少3,806.67万元。

受益于2023年度原材料尿激酶粗品采购单价随着市场供需逐步回归平衡而有所下降，当年度尿激酶制剂产品毛利率有所上升，使得营业收入有所下降的情况下，营业毛利净额较上期仍保持基本稳定。

（2）净利润下降系特殊因素导致

2023年度净利润较上年度有所下降主要系当年度资产减值损失较大所致。2023年末，标的公司对预计无法形成销售的50万单位注射用尿激酶制剂产品根据可变现净值与成本孰低原则100%计提跌价准备金额1,451.06万元。具体原因详见本公告之“问题五、关于经营风险”之“一、补充披露标的公司部分大规格的注射用尿激酶制剂产品销售情况不及预期的具体原因”之回复。

2、预测期内业绩先降后增的原因

本次收购收益法评估预测数据中，预测业绩情况具体如下表：

单位：万元

项目	2024年度(E)	2025年度(E)	2026年度(E)	2027年度(E)	2028年度(E)	2029年度(E)	永续期(E)
一、营业收入	29,643.77	25,155.18	25,102.92	26,145.50	26,802.31	26,802.31	26,802.31
其中尿激酶制剂收入	25,392.25	20,903.66	20,851.40	21,893.98	22,550.79	22,550.79	22,550.79
尿激酶制剂销量注	314.52	330.25	346.76	364.10	375.02	375.02	375.02
销量增长率	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%	0.00%	0.00%
平均单价	80.73	63.30	60.13	60.13	60.13	60.13	60.13
减：营业成本	13,762.89	11,091.99	11,315.76	11,679.12	11,888.23	11,640.89	11,640.89
税金及附加	192.15	244.34	239.91	250.84	257.70	254.64	254.64
销售费用	8,489.12	6,715.46	6,500.59	6,821.50	7,025.84	7,033.52	7,033.52
管理费用	1,095.71	1,131.72	1,202.03	1,241.72	1,278.23	1,313.49	1,313.49
研发费用	1,468.61	1,548.50	1,632.52	1,720.59	1,787.21	1,827.29	1,827.29
财务费用	49.65	49.65	49.65	49.65	49.65	49.65	49.65
二、营业利润	4,585.64	4,373.52	4,162.46	4,382.08	4,515.45	4,682.83	4,682.83
三、利润总额	4,585.64	4,373.52	4,162.46	4,382.08	4,515.45	4,682.83	4,682.83
减：所得税费用	467.55	423.75	379.49	399.22	409.24	428.33	428.33
四、净利润	4,118.09	3,949.77	3,782.97	3,982.86	4,106.21	4,254.50	4,254.50

注：上述注射用尿激酶制剂的销量均统一换算为10万单位规格的注射用尿激酶进行统计及预测。

如上表，收益法评估预测期间内2024年至2026年净利润水平有所下降主要系标的公司主要产品尿激酶制剂受纳入十九省集采范围影响，销售单价有所下滑进而影响标的公司整体营业收入规模所致。随着2026年预测尿激酶制剂销售单价进入稳定区间，2026年至2028年，标的公司的预测营业收入规模将随着销量的增长而逐年提升，净利润水平亦随之稳步提升。2029年，预测标的公司营业收入保持稳定，当年度净利润较前期有所提升的原因主要系部分资产已于2028年折旧、摊销完毕、当年度折旧摊销金额有所减少所致。预测期内业绩先降后升具备合理性。

3、标的公司盈利能力提升的具体表现

依据厦门嘉学资产评估房地产估价有限公司于2022年7月15日出具的《江苏艾迪药业股份有限公司股权收购涉及的南京南大药业有限责任公司股东全部权益价值估价报告》（嘉学评估咨字（2022）832003号），标的公司100.00%股权的市场价值为43,300.00万元。该次评估基准日为2022年4月30日，在计算相关指标数据时，采用的数据时间口径为上一完整年度，即2021年度。

较2022年7月评估所采用的2021年度经营数据，至2023年度，标的公司的毛利率水平、每股收益、经营活动现金流量净额等均有所提升，2024年1-4月，标的公司毛利率水平、净利率水平较2023年度仍呈上升趋势，盈利能力提升较为明显，具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度	2021年
毛利率	56.14%	42.83%	35.79%	31.43%
净利润	1,718.05	2,905.14	3,874.10	3,096.35
净利润（剔除特殊事项影响）	1,718.05	4,138.54	3,874.10	3,096.35
净利率	14.51%	10.26%	7.96%	5.28%
经营活动现金流量净额	3,058.09	5,991.73	5,634.29	1,203.16
每股收益(元)	0.29	0.69	0.65	0.52

二、公司独立财务顾问、评估机构和审计机构发表意见

经核查，独立财务顾问、评估机构和审计机构认为：

1、标的公司历史上亏损主要系由于销售规模受限、管理水平较为薄弱导致应收款项较大且无法追回等因素导致，目前相关亏损因素已消除，不会对标的公司持续经营能力产生不利影响；

2、本次估值结果与2021年收益法估值结果存在较大差异的原因主要系业绩预测所基于不同期间历史经营数据的差异较大导致，具有合理性；

3、标的公司预测期内2024年至2026年净利润有所下降主要系受主要产品注射用尿激酶制剂进入集采范围、预计销售单价将有所下降导致，后期随着销售单价逐步稳定，预测业绩随销量上升而有所提升；2023年业绩下降主要系计提了单笔大额存货跌价准备导致，剔除该特殊因素影响后，标的公司2023年毛利率水平、每股收益、经营活动现金流量净额等较2021年均有较大提升。

问题五：关于经营风险

草案显示，南大药业营业收入及利润主要来源于注射用尿激酶制剂、低分子量肝素钠原料药的生产和销售，合计贡献收入占当期营业收入比例分别为94.54%和97.46%。其中，南大药业向第一大客户江苏万邦生化医药集团有限责任公司（以下简称江苏万邦）的销售额占当期低分子量肝素钠原料药业务收入的比例分别为76.75%、76.60%。2023年4月，肝素类产品首次纳入国家集采；2023年10月，注射用尿激酶制剂纳入省级联盟集采。2023年末，因部分大规格的注射用尿激酶制剂产品销售情况不及预期，标的公司计提存货跌价准备1,451.06万元。

请公司：（1）补充披露标的公司部分大规格的注射用尿激酶制剂产品销售情况不及预期的具体原因。（2）结合尿激酶制剂纳入集采后的售价和销量变化，说明集采政策对公司尿激酶制剂业务的销售业绩、销售区域、市场占有率等方面的具体影响，是否存在业绩下滑或亏损风险。（3）补充披露标的公司客户江苏万邦与供应商山东万邦赛诺康生化制药股份有限公司之间是否存在关联关系，是否存在指定交易等特殊安排情形，以及相关交易是否具有商业实质，并说明标的公司肝素钠原料药业务是否存在单一客户依赖，相关客户关系是否可持续，以及标的公司拟采取的改善措施。（4）结合标的公司的研发人员、在研项目、研发投入明细、发明专利及应用转化等情况，补充披露标的公司的技术先进性及具体表征，并说明标的公司是否可能长期存在产品结构相对单一的风险。请独立财务顾问、审计机构核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露

（一）补充披露标的公司部分大规格的注射用尿激酶制剂产品销售情况不及预期的具体原因

50万单位注射用尿激酶制剂在完成备案、挂网后方可进行销售，标的公司于2023年9月完成了该产品恢复生产的备案工作，于2024年3月至7月陆续完成了产品在北京、山东、重庆和湖北四省市的挂网工作，截至本公告披露日，标的公司尚未实现50万单位注射用尿激酶制剂的销售，导致尿激酶制剂产品销售情况不及预期的原因系产品在省级药品采购信息平台挂网进度不及预期所致。

标的公司于2023年9月完成50万单位规格产品的药监局备案后，即开始进行各省的挂网工作，根据各省市挂网要求的不同，药品正式挂网前需完成药品及申报企业信息的维护、挂网申报、审核公示等步骤，时间周期视各省具体审核情况及药品种类情况而定，挂网所需时间较长，且存在较大的不确定。直至2024年3月，标的公司才完成该产品在第一个省市的挂网工作。截至本公告披露日，标的公司50万单位注射用尿激酶制剂在全国范围内挂网情况如下：

省/市	挂网情况
北京	2024年3月中标挂网，当地医院确定医药配送企业后向标的公司进行议价采购
山东	2024年5月作为备选药品中标挂网，需和医院进行二次议价方可交易采购，价格不高于462.83元/支
重庆	2024年6月中标挂网，挂网价462.83元/支
湖北	2024年7月挂网，无挂网价，可与医院议价采购

如上表，因50万单位注射用尿激酶制剂挂网时间较晚，目前该产品尚未实现销售。公司已组建专门的销售团队从事该产品的推广，根据医药行业通行惯例，药品生产企业在药品保质期到期前6个月内即无法再向下游医药商业公司销售，即标的公司库存的50万单位注射用尿激酶产品在2024年10月后即无法进行销售。2023年末，考虑各省医保局挂网和销售推广过程所需时间较长，在2024年10月前形成销售的可能性较小，故标的公司对上述3批合计成本为1,451.06万元的50万单位注射用尿激酶制剂全额计提存货跌价准备。

综上，截至本公告披露日，50万单位注射用尿激酶制剂尚未实现销售，该产品销售不及预期主要受产品挂网周期较长所致，目前，公司已经组建专门的团队从事该产品的推广，预计该产品会陆续实现销售。

以上内容已择要在重组报告书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、（二）标的公司盈利能力分析”之“8、（2）资产减值损失”补充披露。

（二）结合尿激酶制剂纳入集采后的售价和销量变化，说明集采政策对公司尿激酶制剂业务的销售业绩、销售区域、市场占有率等方面的具体影响，是否存在业绩下滑或亏损风险

1、集采政策对标的公司销售业绩及销售区域的影响

2022年、2023年及2024年1-6月，标的公司注射用尿激酶制剂产品在集采中标区域及其他地区的销售情如下：

省市	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
十九省联盟集采地区小计	5,654.73	37.72%	12,163.83	39.18%	12,849.05	37.86%
其中：集采前	2,575.07	17.18%	12,163.83	39.18%	12,849.05	37.86%
集采后	3,079.67	20.54%	—	—	—	—
非十九省联盟集采地区	9,337.49	62.28%	18,879.95	60.82%	21,092.35	62.14%
合计	14,992.22	100.00%	31,043.79	100.00%	33,941.40	100.00%

注：上表2024年1-6月销售情况未经审计，下同。

集采政策执行后，标的公司注射用尿激酶制剂的销售区域未发生重大变化。2023年10月，标的公司注射用尿激酶制剂中选河南、陕西、内蒙古等十九省（区、兵团）组成的省际联盟集采，上述地区在标的公司中标结果公布后于2024年陆续开始执标。2024年1-6月，标的公司在十九省市场销售收入合计为5,654.73万元，其中在各地集采开始执行前的销售收入为2,575.07万元，在集采开始执行后的销售收入为3,079.67万元。由上表可知，在2022年及2023年以及2024年1-6月，标的公司注射用尿激酶制剂产品在上述十九省的收入分别为12,849.05万元、12,163.83万元和5,654.73万元，占标的公司注射用尿激酶制剂的收入比例分别为37.86%、39.18%和37.72%，相对保持稳定。

基于标的公司2024年1-6月的各省市销售情况，谨慎预计2024年度注射用尿激酶制剂销售收入如下：

（1）针对集采地区：2024年1-6月，标的公司在十九省地区开始执行集采前的销售收入为2,575.07万元，开始执行集采后的销售收入和销量分别为3,079.67万元和45.59万支，集采后平均售价为67.56元/支。若以十九省年度集采采购需求量75.99万支对后续7-12月销售情况进行测算，则2024年7-12月标的公司在集采地区的销量应为不小于30.40万支（75.99万支-45.59万支）。则2024年7-12月，标的公司在集采地区的预计销售收入为2,053.98万元（30.40万支*67.56元/支=2,053.98万元），2024年度集采地区预计可实现收入7,708.72万元（2,575.07+ 3,079.67+ 2,053.98=7,708.72万元）；

（2）针对非集采地区：谨慎预计2024年7-12月的收入与2024年1-6月保持一致，则标的公司注射用尿激酶制剂2024年度在非十九省联盟集采地区的收入为18,674.98万元（9,337.49+9,337.49=18,674.98万元）。

根据上述测算，标的公司注射用尿激酶制剂业务2024年度预计收入为26,383.69万元（7,708.72+18,674.98=26,383.69万元），本次交易评估收益法测算的2024年度尿激酶制剂业务收入为25,392.25万元，收益法评估预测收入情况更为谨慎，集采政策对标的公司2024年度销售收入的影响情况小于预期。

2、集采政策对标的公司市场占有率的影响

根据药融云数据库统计，2024年第一季度，南大药业生产的注射用尿激酶制剂稳居我国尿激酶成品制剂市场份额第一位，具体市场占有率情况如下：

生产企业名称	市场占有率
南京南大药业有限责任公司	39.23%
武汉人福药业有限责任公司	32.13%
乌鞘山丰原制药有限公司	9.06%
其他	19.58%
合计	100.00%

注：武汉人福药业有限责任公司的10万单位注射用尿激酶亦中选十九省联盟集采。

根据药融云数据库统计，2020年至2023年，南大药业生产的注射用尿激酶制剂稳居我国尿激酶成品制剂市场份额第一，市场占有率分别为41.75%、43.84%、41.08%和39.70%，在十九省地区纳入集采后，标的公司注射用尿激酶制剂2024年1-3月的市场占有率为39.23%，保持市场占有率第一位，集采政策对标的公司的市场占有率情况无重大不利影响。

综上，根据2024年1-6月的销售情况，2024年度标的公司注射用尿激酶制剂的销售收入较2023年度的降幅在15%以上，与本次交易的评估测算值不存在重大差异，集采政策对标的公司2024年度销售收入的影响情况小于预期且标的公司在2024年1-3月仍保持市场占有率第一的水平。根据2024年1-6月集采中标及执行情况，集采政策导致标的公司业绩下滑或亏损的风险较小。有关药品集中采购的续标及对产品收入、售价下滑的风险已在重组报告书“重大风险提示”之“（三）药品集中采购风险”处提示。

（三）补充披露标的公司客户江苏万邦与供应商山东万邦赛诺康生化制药股份有限公司之间是否存在关联关系，是否存在指定交易等特殊安排情形，以及相关交易是否具有商业实质，并说明标的公司肝素钠原料药业务是否存在单一客户依赖，相关客户关系是否可持续，以及标的公司拟采取的改善措施

1、标的公司客户江苏万邦与供应商山东万邦赛诺康生化制药股份有限公司之间是否存在关联关系，是否存在指定交易等特殊安排情形，相关交易是否具有商业实质

标的公司客户江苏万邦系标的公司供应商山东万邦的母公司，持有其51%的股权。

标的公司向江苏万邦销售低分子量肝素钠原料药，以及向山东万邦采购肝素钠原料药均系独立的购销业务，相关交易具有商业实质，不存在指定交易等特殊安排。标的公司与江苏万邦及山东万邦开展业务的具体情况如下：

客户/供应商	业务内容	开展合作时间	具体合作情况
江苏万邦	标的公司向江苏万邦销售低分子量肝素钠原料药、供其生产低分子量肝素钠相关制剂	2003年	江苏万邦持有肝素钠注射液制剂和注射用低分子量肝素钠制剂的药品批件，江苏万邦自2003年起与标的公司开展业务往来，向标的公司采购低分子量肝素钠原料药作为其注射用低分子量肝素钠制剂的原材料。
山东万邦	标的公司向山东万邦采购肝素钠原料药作为低分子量肝素钠原料药的原材料	2016年	山东万邦自2004年成立以来一直从事肝素钠原料药的生产销售工作。2013年1月，江苏万邦基于自身规划合并了山东万邦。 标的公司基于丰富供应商体系的目的，自2016年与山东万邦开展合作，向其采购肝素钠原料药进行后续低分子量肝素钠原料药的生产。2022年及2023年，南大药业向山东万邦的采购额分别占其全年销售额的17%和13%。

标的公司自2003年与客户江苏万邦开展合作，向其供应低分子量肝素钠原料药用于其相关制剂的生产。江苏万邦除生产销售低分子量肝素钠制剂以外，亦有肝素钠注射液在售。根据自身规划，江苏万邦于2013年实现了对以生产肝素钠原料药业务为主的山东万邦的合并。由于山东万邦获批生产产品中无低分子量肝素钠原料药产品，故江苏万邦在收购山东万邦后，仍旧持续自标的公司采购低分子量肝素钠原料药。

2016年，标的公司出于完善自身供应商体系的目的新增山东万邦作为肝素钠原料药的供应商。报告期内，标的公司向3家供应商稳定采购肝素钠原料药用于低分子量肝素钠原料药的生产。2022年及2023年，标的公司向山东万邦采购肝素钠原料药的数量占比分别为40.27%和39.20%，各供应商占比较为均衡，且向山东万邦的采购价格与其他供应商采购价格接近，采购价格公允。

综上，标的公司客户江苏万邦持有供应商山东万邦51%的股权，标的公司向江苏万邦销售低分子量肝素钠原料药以及向山东万邦采购肝素钠原料药均为基于自身业务开展的独立购销业务。标的公司采购山东万邦肝素钠原料药的价格基于市场行情确定，与其他供应商交易价格不存在显著差异，采购价格公允。标的公司与江苏万邦及山东万邦的交易不存在指定交易等特殊安排情形，相关交易具有商业实质。

以上内容已择要在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“六、（五）销售情况”之“4、前五名客户情况”补充披露。

2、标的公司肝素钠原料药业务是否存在单一客户依赖

报告期内，标的公司低分子量肝素钠原料药的客户及收入占比情况如下：

单位：万元

客户名称	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
江苏万邦	-	-	6,343.01	76.61%	9,276.79	76.75%
昆明积大	261.79	48.95%	1,621.39	19.58%	2,314.90	19.15%
合肥未来注	-	-	315.69	3.81%	495.08	4.10%
齐鲁制药	272.99	51.05%	-	-	-	-
合计	534.78	100.00%	8,280.09	100.00%	12,086.76	100.00%

注：合肥未来向标的公司采购低分子量肝素钠原料药并最终供应给百正药业用于生产其低分子量肝素钠制剂。合肥未来与百正药业系同受西藏未来生物医药股份有限公司控制。

如上表所示，2022年及2023年，标的公司低分子量肝素钠原料药对江苏万邦的收入占比在76%左右，高于其他2家客户。根据药融云数据库统计，2022年和2023年，江苏万邦的注射用低分子量肝素钠制剂销量均大于昆明积大及百正药业的相关制剂的销量之和，上述客户对标的公司的采购情况与其自身制剂的销售情况相匹配。2024年1-4月，江苏万邦根据自身制剂产品销售情况阶段性减少了对标的公司的采购额。

综上，标的公司对江苏万邦的收入占标的公司低分子量原料药业务的比例较高主要系该客户相关制剂产品的销售收入规模较大，对标的公司的采购需求相应大于其他客户所致，且标的公司低分子量肝素钠原料药业务2024年新增客户齐鲁制药，根据药融云数据库统计，2023年齐鲁制药低分子量肝素钠制剂市场份额位于市场前列。标的公司肝素钠原料药业务对江苏万邦构成一定依赖，但不构成重大不利影响。

3、标的公司肝素钠原料药业务相关客户关系是否可持续

标的公司低分子量肝素钠产品的下游制剂产品为注射用低分子量肝素钠以及低分子量肝素钠注射液，该等产品的同适应症领域产品那屈肝素注射液和依诺肝素注射液于2023年纳入国家第八批集采范围，由于那屈肝素注射液和依诺肝素注射液纳入集采后售价降幅较大，为保持产品的市场竞争力，标的公司的下游制剂厂商客户调低了注射用低分子量肝素钠以及低分子量肝素钠注射液的终端售价，使得标的公司低分子量肝素钠原料药销售价和销量均相应有所下降。根据药融云数据库统计，低分子量肝素钠制剂2023年第一季度和2024年第一季度的市场销售规模分别为3.18亿元和2.92亿元，低分子量肝素钠制剂的市场规模未发生重大不利变化，低分子量肝素钠制剂的市场需求持续存在，故标的公司与肝素钠原料药业务相关客户关系具有可持续性。

4、标的公司拟采取的改善措施

针对低分子量肝素钠原料药客户较为集中以及受竞品竞争下游客户需求量下滑的情况，标的公司积极开拓新客户。截至本公告披露日，标的公司已拓展新客户齐鲁制药，并向其销售低分子量肝素钠原料药，根据药融云数据库统计，2023年齐鲁制药低分子量肝素钠制剂市场份额位于市场前列，标的公司预计可持续向齐鲁制药销售低分子量肝素钠原料药以支持其制剂商业化的生产、销售。

（四）结合标的公司的研发人员、在研项目、研发投入明细、发明专利及应用转化等情况，补充披露标的公司的技术先进性及具体表征，并说明标的公司是否可能长期存在产品结构相对单一的风险

1、标的公司的研发人员、在研项目、研发投入明细

标的公司主要核心人员教育背景良好且具有多年的行业从业经验，具体情况如下：

截至2024年4月30日，标的公司职工人数共计157人，其中研发人员24人，研发人员占比15.29%，关键研发人员情况如下：

姓名	职务	教育背景	主要工作经历	研究领域	核心技术人员的具体贡献
方银杏	研发总监	中国药科大学本科、南京大学MBA，执业药师，高级工程师	1993.8-2005.4 历任南京中山制药厂技术员技术办副主任、车间主任、GMP认证办主任质量技术部经理； 2005.4-2006.12 任江苏神华药业有限公司研发部经理； 2007.1-2009.9 任南京康能生物工程有限公司技术总监； 2009.10 任职南大药业，具有30多年药品生产、质量、研发管理经验。	化学药品质量研究、制剂学研究、药代动力学研究、药理学研究及临床试验研究	1993年开始工作即参加新药研发，主要研发的两个品种分别获得1997、1998年度南京市优秀新产品奖，发表的论文获得南京总医院医务部科研表彰；2005年4月进入江苏神华药业有限公司研发部工作，主要从事相关品种的引进工作，与研发公司合作报批了3个品种；2013年在南大药业负责研发部工作以来，制定了标的公司近期、中期、长期的研发规划，领导了9个品种36个子项目的研究工作，对公司的核心产品进行了深度及拓展性研究，取得了2项发明专利授权及8个实用新型的授权。
李雅	研发主管	南京中医药大学中药学专业	2006年起参加工作，2006.7——2009.10 任南京都药医药科技有限公司技术员； 2009.11 至今任南大药业研发部主管。	化学药品制剂学研究、标准研究	从事药品研发管理工作近18年，致力于仿制药制剂及创新药品的研究开发，主导并参与了数个项目的研发、中试及放大生产，主要研究冻干粉针剂剂型，外用制剂（包括乳膏、软膏）等，曾参与注射用达肝素钠临床前研究、低分子量肝素钠氯化钠注射液质量标准研究等项目，具有丰富的制剂研发及中试放样经验，并拥有研发项目中多项相关专利。

标的公司报告期内主要在研项目及研发投入情况如下：

序号	项目名称	2024年1-4月投入（万元）	2023年度投入（万元）	2022年度投入（万元）	进展或阶段性成果	拟达到的目标	技术水平	具体应用前景
1	长效尿激酶干粉针剂质量标准研究	96.66	211.10	487.37	已完成理化检测方法的摸索、释放度检测方法研究和杂质检测方法的完善，明确样品的降解途径和降解产物，为后续产品的生产、包装、贮存、运输条件提供科学依据，并进行加速试验和长期试验，研究样品的稳定性和安全性	建立完善的质量标准和明确产品的结构性质，确保小试、中试和生产化样品在各个研究阶段都符合预期的质量要求，保证产品质量的稳定性	国内先进水平	为长效尿激酶冻干粉针剂生产过程提供检测基础，用于产品的内控和放行检测
2	长效尿激酶干粉针剂工艺研究	89.50	203.40	424.22	已完成工艺样品预冻参数、一次干燥参数、二次干燥参数和真空度参数的摸索，并进行了放大小试、中试放大，初步确认了工艺路线并进行了中试放大样品制备，已初步初步进行稳定性考察	所开发的长效尿激酶冻干粉针剂工艺稳定、产品质量安全稳定、含量均一，缓释符合预期要求	国内先进水平	预防深静脉血栓及其他血管疾病，降低血管检查患者的发生概率
3	长效低分子量肝素钠冻干粉针剂工艺研究	24.53	215.60	333.40	已完成工艺样品冻干曲线参数摸索，并进行了多批次小试、中试放大，初步确认工艺路线	所开发的长效低分子量肝素钠冻干粉针剂工艺稳定，产品质量安全稳定，含量均一，缓释符合预期要求	国内先进水平	填补肝素类市场抗凝血半衰期长、出血风险低、疗效持续的长效抗血栓、抗凝血制剂用药需求
4	长效低分子量肝素钠冻干粉针剂质量标准研究	25.80	191.03	243.47	已完成产品性状、粒度、pH值和渗透压等理化参数的数据收集和整理，确认产品的溶出度的检测方法，完成释放度和杂质检测方法学验证，验证项目包括专属性、重复性和中间精密度，为后续产品的生产、包装、贮存、运输条件提供科学依据	建立完善的质量标准，规范药品质量、规范药品质量和杂质检测方法，保证用药安全有效，促进药品生产发展	国内先进水平	为长效低分子量肝素钠冻干粉针剂生产过程提供检测和结构确证基础，用于产品的内控和放行检测
5	50万单位尿激酶制备及恢复生产研究及稳定性考察	69.49	269.67	-	完成高纯度50万单位尿激酶制剂冻干工艺的探索研究，初步建立50万单位制剂处方工艺和冻干工艺，对试制样品进行了干燥失重考察并初步进行了稳定性考察	建立更高纯度制剂的处方工艺，摸索冻干参数和工艺，研究确立高纯度50万单位尿激酶的制剂生产工艺，并对试制样品进行加速试验和长期稳定性考察，以证明处方工艺和冻干工艺的合理性	国内先进水平	为开展50万单位尿激酶在脑梗栓领域临床研究提供高纯度的制剂
6	尿激酶制品洗涤方法研究	94.43	161.68	-	针对多批次尿激酶粗品，开展不同盐浓度的洗涤纯化条件以及洗涤pH范围摸索，并开展小试研究，得到的尿激酶先脱液比活性及收率均符合预期质量标准	建立尿激酶粗制品的洗涤方法工艺路线，在保证尿激酶收率的前提下，提高尿激酶的洗脱液比活性，同时通过工艺简化，可以减少废水的排放、缩短生产时间、降低生产成本。	国内先进水平	确定新的尿激酶粗品洗涤工艺，为后期尿激酶原料药的生产提供高质量、高收率的尿激酶粗品原料。
7	其他	0.15	130.58	140.63	-	-	-	-
合计		400.56	1,383.06	1,629.09	-	-	-	-

2、发明专利及应用转化情况

截至本回复出具日，标的公司已获授权的发明专利及其应用转化情况如下：

序号	专利名称	对应产品名称	应用转化进展	应用转化情况
1	一种尿激酶快速吸附袋	尿激酶原料药	量产	通过使用新型的尿激酶快速吸附袋，可降低传统方法中原尿收集、运输、过柱吸附等环节的成本，提高吸附效率和活性回收率。 由于无需收集尿液，只需从小便池中将吸附袋收回，用缓冲液将尿激酶洗脱出来，可缩短尿激酶粗品生产工序时间，有效降低尿激酶粗品的生产成本，易于大规模工业生产。
2	一种硼呔太尔制霉菌素栓剂组合方法及设备	硼呔太尔制霉菌素栓	技术储备	通过新型的硼呔太尔制霉菌素栓剂组合设备（含支撑架、干燥单元、集料斗和筛分单元）进行栓剂生产，新设备结构高度集成化，人工干预程度较低，从而提高制备栓剂的效率。

3、标的公司的技术先进性及具体表征

标的公司技术先进性及具体表征情况如下：

技术平台	核心技术	核心技术介绍	技术先进性的体现及具体表征
注射用尿激酶吸附制备工艺平台	尿激酶粗品精制纯化技术	尿激酶粗品经过SephadexG50凝胶过滤除盐，再经过无热源蒸馏水溶解，获得水溶液，将水溶液通过CM-Sephadex C-50离子交换柱，调整pH值，并使用一定浓度的氯化钠溶液进行洗脱，获得尿激酶活力部分，再通过硫酸钠沉淀、除菌、冷冻干燥等，获得尿激酶成品。 D160阳离子树脂交换法制备除高质量尿激酶，同时低温配方工艺提高尿激酶效价，保证蛋白质特性稳定。	标的公司创新的建立了精制尿激酶成品的工艺流程和技术平台，包括尿激酶精制过程使用的一种制药业用分液罩、液体储药罐、树脂分离装置、冷室系统、层析恒温箱及冻干粉针剂冻干机等。纯化过程中创新地将亲和膜色谱法及亲和层析法相结合，流程优化的低温配料配方工艺以及高分辨率层析工艺，获得质量稳定、可控、活性效价极高的大分子尿激酶冻干粉制品。相较于市场上的同类产品，标的公司的技术控制更加严格，质量标准在分子组分比、比活等指标上严于2020版中国药典，尿激酶精品比活更高，细菌内毒素更低，且更高的尿激酶收率降低了成本，具有较强的市场竞争力。
低分子量肝素钠注射液平台	低分子量肝素钠制备工艺技术	低分子量肝素钠是通过亚硝酸控制解聚法制备而成，优化的工艺使得反应条件温和、低成本、高产率。独特的工艺使得标的公司低分子量肝素钠分子量分布更佳合理，据有更强的抗Ⅹa活性和更低的抗Ⅱa活性及表现抗血栓作用更强，出血倾向越小。同时通过分级沉淀和繁外等工艺几乎完全去除了残留的不良杂质，获得高纯度低分子量肝素钠，去除杂质。	低分子量肝素钠亚硝酸控制解聚法反应温和、成本低，产率高，可直接在室温条件下反应，能耗低且亚硝酸用量较少，极大程度了其回收率，获得达到中国药典标准的低分子量肝素钠，并不含多硫酸软骨素成分。与市场肝素类产品相比较，低分子量肝素有更好抗血栓作用，出血风险更低，产品质量更加可控和稳定。

以上内容已择要在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“六、（十）核心技术情况”补充披露。

4、标的公司是否可能长期存在产品结构相对单一的风险

由于标的公司现有生产、管理及销售人员精力有限以及生产、仓储场地空间不足，标的公司无法兼顾较多品种药品的生产及销售推广，故报告期内标的公司将有限的精力投入到核心优势产品中，营业收入及利润主要依靠注射用尿激酶制剂和低分子量肝素钠原料药，收入结构相对单一。短期内，标的公司存在产品结构相对单一的风险，上市公司已在重组报告书中对标的公司产品结构单一的风险进行了充分提示。

本次交易完成后，标的公司将在保证核心优势产品市场竞争力，稳固并不断提升市场份额的基础上，对部分早期已取得批文的其他制剂产品加强市场推广，具体措施如下：

（1）针对已实现少量销售的产品，加强市场推广

对于聚维酮碘溶液、注射用七叶皂苷钠等产品，标的公司具备相关产品的生产线，且近三年有销售记录，该等产品已经取得了相关客户的初步认可，后续标的公司拟投入更多的精力从事该等产品的市场推广，以期尽快为标的公司创造效益。

（2）恢复独家品种肤疡散的生产与销售

肤疡散系标的公司的独家品种，该品种系用于静脉曲张引起的慢性下肢溃疡等，近年来市场需求提升。标的公司计划恢复该产品的生产，早期考虑先委托其他制剂厂商生产，待销售规模提升后，可自建产线生产。同时该产品与上市公司的普药番泻叶均属于中成药，该产品亦可以借助上市公司的销售团队进行推广。

（3）择机恢复其他已经取得批文产品的生产

对于标的公司已经取得批文的其他产品，标的公司拟对相关产品进行充分市场调研，了解产品的市场规模、竞争情况等，结合上市公司和标的公司的产品结构和客户群体，选择剂型相同、生产工艺相近且可共用主要生产设备的品种进行恢复生产，依托自身及上市公司的研发、生产体系进行相关药品的工艺改进或一致性评价研究，充分利用上市公司的销售体系进行产品推广、销售。

考虑到上市公司与标的公司整合后，双方将共享研发、生产与销售体系，标的公司可投入更多的精力到现有其他产品的生产与销售中，且相关产品的市场规模本身较大，因此，长期来看，标的公司产品结构单一的风险相对较低。

标的公司持有药品注册批件的主要产品如下：

序号	产品名称	剂型	药品分类	主要适应症	市场规模
1	注射用七叶皂苷钠	注射剂	化学药品	用于脑水肿，创伤或手术所致肿胀，也用于静脉回流障碍性疾病	2023年国内市场规模约4亿元
2	注射用奥扎格雷钠	注射剂	化学药品	用于治疗急性血栓性脑梗死和脑梗死所伴随的运动障碍	2023年国内注射剂市场规模约1.3亿元
3	聚维酮碘溶液	溶液剂	化学药品	适应症为用于化脓性皮炎、皮肤真菌感染、小面积轻度烧烫伤，也用于小面积皮肤、黏膜创口的消毒	2023年国内市场规模约1.4亿元
4	聚维酮碘栓	栓剂	化学药品	用于治疗念珠菌性外阴阴道病、细菌性阴道病及混合感染性阴道炎，也可用于治疗滴虫	
5	聚维酮碘乳膏	乳膏剂	化学药品	适应症为用于化脓性皮炎、皮肤真菌感染、小面积轻度烧烫伤，也用于小面积