



（上接B133版）

仿制药开发领域,公司主导核心技术路线设计、关键工艺参数确定及质量标准把控等核心环节,第三方研发服务商提供药学研究、生产工艺放大及验证、稳定性研究和生物等效性研究等研发辅助工作。

上述合作模式属于医药行业生产研发合作范式。公司主导核心技术并拥有完整知识产权,第三方凭借规模化、专业优势提供药理药效研究、数据统计、生产工艺验证等非核心环节服务,通过专业化分工实现多项目并行推进,有效提升研发效率。同时,公司核心技术自主可控且合作多元,未形成对单一机构的依赖,研发业务线的完整性亦不受合作影响。综上,公司对第三方研发服务机构不存在重大依赖。

2、公司具备完备的人才团队及技术储备,不存在对第三方研发服务机构的重度依赖

(1)专业化人才团队支撑全链条研发能力  
公司组建了 66 人的核心研发团队,专业覆盖药物化学、分子生物学、药理学等多学科领域,形成跨领域协同优势。抗 HIV 药物的研发核心成员具备国际前沿项目全流程经验,主导创新药从临床前研究至产品的完整开发;小核酸药物团队聚焦序列设计、化学修饰、递送系统开发等关键环节,覆盖研发核心技术节点;仿制药研发团队精通国内外药政法规,具备丰富的药品注册申报经验,同时掌握处方设计、生产工艺优化、质量控制等核心技术,可独立完成仿制药全生命周期的研发工作。此外,公司通过内部培训体系、产学研合作及海内外高端人才引进,持续提升团队创新实力,确保研发团队人才梯队的稳定性与先进性。

(2)多领域技术储备构建自主创新壁垒

公司基于长优势多肽药物与小核酸药物的技术共通性,在小核酸药物开发中具备协同创新优势。多肽药物与小核酸药物均具有中等分子量、序列特异性等分子特性,且在开发中均面临稳定性与递送效率的技术挑战,所需的化学修饰技术、递送系统构建及固相合成工艺高度相似。在技术研发维度,两类药物的递送平台可实现技术互通,化学修饰策略能够相互借鉴启发,分析生产资源亦具备共享基础;在产品创新层面,通过多肽-小核酸偶联药物(PDC)技术策略,可开发具有差异化竞争优势的创新药物,形成协同研发生态以突破开发瓶颈,推动下一代生物制药创新发展。

目前,公司在小核酸药物领域已申请 9 项核心专利,覆盖 IgA 肾病、血脂异常、代谢相关脂肪性肝炎等疾病领域,构建了系统性专利布局,充分体现了在该领域的前瞻性技术储备与创新实力。

公司在热敏胶贴研发方面积累了丰富经验,能够根据不同药物特性与临床需求,设计出具有良好粘附性、药物释放性能稳定的热敏胶基;掌握先进的贴剂生产工艺,包括胶体混合、涂布复合、裁切包装等关键环节,实现了热敏胶贴剂的高效、稳定生产,建立了完善的质量控制体系,能够对热敏胶贴剂的物理性质、化学性质、微生物限度等多方面进行严格检测,确保产品质量符合国家标准与临床要求,公司具备开发热敏胶贴剂产品所需要的技术储备。

(3)核心工艺自主可控确保研发独立性

公司在各研发项目中始终主导核心技术方向,如创新药的工艺参数设计、仿制药的质量标准制定及热敏胶贴剂的处方优化等均由内部团队独立完成。公司与第三方机构的合作,以专业化分工提升研发效率,该模式符合行业惯例,不涉及核心技术的实质性转移。

公司对研发成果拥有完整知识产权,且通过人才储备与技术积累形成了独立的研究体系,能够有效保障项目推进的自主性与可持续性。综上所述人才与技术储备情况,公司具备自主研发能力,可确保研发项目的顺利推进与长期发展,不会对第三方研发服务机构存在重大依赖。

(四)结合公司经营业绩、管线设置、研发投入等情况,评估公司研发能力及核心竞争力是否出现下降,如是,请说明拟采取的改善措施。

公司秉持“短期价值兑现与中长期价值创造并重”的发展战略,2024 年对研发管线实施系统性优化,终止商业化潜力有限的长期项目,构建“创新药+高端仿制药”协同发展结构,提升公司管线质量,聚焦慢病治疗领域强化技术储备与成果转化能力,夯实可持续发展的产品矩阵基础。

2024 年,公司核心抗 HIV 创新药艾可宁®实现营收 1.14 亿元,商业化稳健推进,公司同步拓展其维持治疗等适应症并开发新长效方案,相关候选化合物已获专利申请受理,持续巩固技术领先地位。高端仿制药 FB3002 与 FB4001 的药品上市申请分别获国内外监管机构受理,未来,随着仿制药的获批上市及商业化进程的推进,有望为公司提供现金流补充,对改善经营业绩具有积极作用,逐渐形成仿制药筑基、创新药蓄能的可持续发展模式。

在创新技术布局中,公司全力构建价值突出、品类丰富的小核酸药物研发管线,覆盖 IgA 肾病、血脂异常、高尿酸血症及痛风、代谢相关脂肪性肝炎(MASH)和肺病等多个治疗领域,包括 IgA 肾病领域产品 FB7011、FB7013、FB7014、血脂异常领域产品 FB7021、FB7022,以及多款早期阶段小核酸产品。其中,用于治疗 IgA 肾病的 FB7013 是一款具有 First-in-Class (同类首创)潜力的候选药物,已顺利进入新药临床试验申请支持性研究(IND enabling)阶段,公司正有序推进其生产工艺开发、分析方法开发等后续工作,并同步加大研发投入,加速各小核酸药物项目的研发进程。

此外,仿制药的有序推进及商业化落地,可在中短期内实现收入来源的多元化,有效弥补创新药研发周期长而导致的商业化延迟,为公司业绩增长及持续经营提供稳定支撑;同时,以小核酸药物为代表的创新药研发管线,精准聚焦未满足的临床需求,凭借技术创新构建差异化竞争壁垒,将从根本上提升公司在创新药领域的核心竞争力,稳固行业地位。这种短中长期协同发展策略路径,有利于形成研发与商业化的良性循环,因此,公司研发能力与核心竞争力未下降,而是通过战略聚焦得到持续增强,为长期高质量发展奠定坚实基础。

二、保荐机构核查意见

(一)核查程序

针对上述事项,保荐机构执行了以下核查程序:

- 1.取得并查阅 FB3002、FB4001 的公司内部立项报告、行业研究报告等,了解市场空间、竞争格局、竞品销售情况,预计上市时间和竞争优势;
- 2.取得并查阅外购专利许可的相关协议及公司关联方清单,网络检索授权方基本情况;
- 3.取得并查阅公司前五大研发服务提供商名单、采购金额及业务合同;
- 4.取得并查阅公司研发项目列示第三方研发服务费构成;
- 5.就相关问题访谈公司董事长、财务负责人。

(二)核查意见

经核查,保荐机构认为:

- 1.公司开展仿制药业务具有商业合理性;
- 2.外购专利许可的授权方不是公司关联方或其他利益相关方,不存在利益输送情形;

3.本期前五大研发服务提供商采购内容与公司研发投入相匹配,公司与本期前五大研发服务提供商不存在关联关系,公司研发团队人员数量、结构合理,具有自主研发能力,对第三方研发服务机构不存在重大依赖;

4.公司本期对正在研管线作出战略调整,通过终止部分研发周期长且不再具备商业前景的项目,围绕艾可宁®适应症拓展、小核酸药物研发、仿制药研发等方向开展研发工作,未发现公司研发能力及核心竞争力出现显著下降的情形。

三、会计师事务所意见

(一)核查程序

针对上述事项,年审会计师执行了以下核查程序:

- 1.取得并查阅 FB3002、FB4001 的公司内部立项报告、行业研究报告等,了解市场空间、竞争格局、竞品销售情况,预计上市时间和竞争优势;
- 2.取得并查阅外购专利许可的相关协议及公司关联方清单,网络检索授权方基本情况;
- 3.取得并查阅公司前五大研发服务提供商名单、采购金额及业务合同;
- 4.取得并查阅公司研发项目列示第三方研发服务费构成;
- 5.对主要第三方研发服务商进行访谈,了解提供服务的研发项目进展情况及费用结算情况;
- 6.获取与主要委外服务商的协议、查阅协议条款,并就相关合同进度、资产负债表的往来款项余额和本年交易发生额执行函证程序,以检查研发费用金额的准确性和截止性。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:

- 1.公司开展仿制药业务具有商业合理性;
- 2.外购专利许可的授权方不是公司关联方或其他利益相关方,不存在利益输送情形;
- 3.本期前五大研发服务提供商采购内容已让与公司研发投入相匹配,公司与本期前五大研发服务提供商不存在关联关系,公司研发团队人员数量、结构合理,具有自主研发能力,对第三方研发服务机构不存在重大依赖;
- 4.公司本期对正在研管线作出战略调整,通过终止部分研发周期长且不再具备商业前景的项目,围绕艾可宁®适应症拓展、小核酸药物研发、仿制药研发等方向开展研发工作,未发现公司研发能力及核心竞争力出现显著下降的情形。

问题 3 关于四川前道股出告

年报及相关公告显示,2024 年 10 月公司向多瑞医药控股子公司昌都市瑞尔康企业管理有限公司(以下简称瑞尔康)签署协议,将上海前道建领生物科技有限公司(以下简称上海建领)70%股权转让给瑞尔康,瑞尔康需支付股权转让款并向上海建领全资子公司四川前道生物药业有限公司(以下简称四川前道)提供资金以偿还其对公司的借款,合计 27,096.14 万元;同时多瑞医药承诺在 2024 年底前使解除公司对四川前道的 9,000 万元担保,截至 2025 年 4 月底,瑞尔康未能如期支付交易价款,公司与瑞尔康签署补充协议,对剩余价款支付安排进行重新安排。此外,公司于 2024 年 8 月与四川前道签署了原料药采购协议,采购总金额预计不超过 2.82 亿元。

请公司:(1)说明瑞尔康未能按照原协议如期支付交易价款的原因,并结合瑞尔康的资金状况、授信额度、资信状况等,说明其是否具备相应的履约能力,相关款项是否存在未回款风险,坏账准备计提是否充分,以及公司拟采取的回收保障措施。(2)结合上述借款形成过程、审议程序和外偿还款,以及瑞尔康对四川前道的财务资助情况等,说明公司是否构成违规对外提供财务资助。(3)说明目前公司对四川前道的担保解除情况,如未能按照约定如期解除,说明是否构成违规对外提供担保,以及交易各方为解除担保采取的具体举措及进展,该等举措是否有效维护上市公司利益。(4)结合公司与四川前道约定的原料药采购价格、信用政策等具体安排,并对比其他供应商报价情况,说明该项关联采购的必要性和定价公允性。

回复:

一、公司回复

(一)说明瑞尔康未能按照原协议如期支付交易价款的原因,并结合瑞尔康的资金状况、授信额度、资信状况等,说明其是否具备相应的履约能力,相关款项是否存在未回款风险,坏账准备计提是否充分,以及公司拟采取的回收保障措施。

1.收购方未能按照原协议如期支付交易价款的原因

2024 年 10 月,经公司第三届董事会第十八次会议审议通过,公司与上海建领、四川前道(现已更名为四川多瑞药业有限公司,以下简称四川多瑞)、瑞尔康、多瑞医药共同签署的《股权转让协议》约定,多瑞医药有权要求四川前道就其义务承担担保责任,即若瑞尔康到期未能足额支付,公司有权利要求多瑞医药就差额部分履行补充支付义务。因此,本次交易对价的实际支付责任主体为瑞尔康及多瑞医药(以下统称收购方)。

《股权转让协议》签署后,瑞尔康按照约定向公司支付了 5,000 万元股权转让款;此外,根据收购方出具的材料,自股权转让后至 2025 年 5 月,收购方已向四川多瑞提供借款 8,430 万元用于生产运营支出及归还银行贷款,目前四川多瑞已开艾可宁®原料药等产品用于生产。对于剩余款项的支付,收购方计划合理调配自有资金,同步推进银行可收购的审批,以缓解短期内的资金周转压力。由于银行贷款审批进度不可控,与预计时间有所差异,收购方还需向四川多瑞提供持续的资金支持,收购方与公司协商延迟支付事宜。2025 年 4 月,交易各方多轮审慎磋商并充分沟通后,经公司第三届董事会第十九次会议审议通过,公司签署了

《补充协议》,对剩余款项延期支付安排。

2.收购方具备履约意愿和能力

2024 年,多瑞医药实现营业收入 2.4 亿元,经营性现金流入 2.5 亿元;2024 年末,货币资金和交易性金融资产合计 4.04 亿元;多瑞医药董事会批准其向银行申请不超过 37,000 万元的综合授信额度;在研管线中有 5 款产品进入审批阶段,产品初评后将进一步丰富公司产品矩阵和营收来源;通过收购鑫承达、四川多瑞,初步形成了原料制剂一体化发展的格局,后续中间产品类及多肽类原料药有望成为多瑞医药新的收入增长点。根据瑞尔康出具的说明,为满足并购资金需求,截至目前,瑞尔康注册资本已从 5,000 万元增至 10,000 万元,已实缴 8,000 万元,瑞尔康股东后续将根据并购资金需求完成实缴。

根据收购方的资金状况、经营情况分析及其对四川多瑞的长期资金投入,按期支付股权交易剩余款项并完成交易的实施,更符合收购方的长期发展战略及核心利益;支持四川多瑞的健康经营有助于保障艾可宁®原料药的稳定供应,并促进四川多瑞业务发展;此外,根据《补充协议》约定收购方应于 2025 年 6 月 30 日前向公司支付 1,500 万元及该笔款项至支付日的利息,公司已于 2025 年 6 月 12 日收到该笔款项及对应利息合计 1,512.87 万元。截至目前,公司认为收购方具备履约的意愿及能力。

3.回款风险、回款措施以及坏账准备

截止 2024 年末,公司应收收购方转让款及处置子公司被动形成的关联方借款余额合计为 23,362.01 万元。上述欠款为处置股权投资交易事项产生,款项形成至报告期长期账款,考虑交易对手方是上市公司,结合应收账款项坏账计提政策,于 2024 年按照应收账项预期信用损失率计提坏账准备金额。公司已积极与收购方沟通归还欠款事项,双方已就还款计划达成一致。故公司在 2024 年结合当前情况下计提的坏账准备是合理的。

为了进一步保障交易对价的回款,保护公司利益,在《补充协议》中明确了收购方支付价款的期限和时间安排;并约定,每延迟一日支付,收购方向公司向公司提供对应应付款项万分之八的违约金;同时在出现延迟支付 7 日内向公司按日续约资金的来源及对后续履约资金的增值措施。

后续,公司将积极敦促收购方按照约定支付款项,也将密切关注收购方的财务状况和履约能力,持续评估交易风险,若出现交易无法继续推进的情况,公司将有权按照协议约定,采取保护措施,包括解除协议、要求收购方支付违约金、赔偿因违约导致的损失等;以及通过法律诉讼等途径维护自身合法权益。

基于收购方未来的经营业绩,以及收购方在《股权转让协议》与《补充协议》对相关款项履行的承诺,公司认为相关款项回收风险较低,坏账准备计提充分。

(二)结合上述借款形成过程、审议程序和偿还安排,以及瑞尔康对四川前道的财务资助情况等,说明公司是否构成违规对外提供财务资助。

1.对四川多瑞形成的借款本息是否于支付期间已发生并延续下来的,标的股权转让后未形成新的借款,不存在违规对外提供财务资助的情况

2024 年 10 月,经公司第三届董事会第十八次会议审议通过,公司与收购方签署了《股权转让协议》,约定收购方在购买上道建领 70%股权的同时承担公司向归还四川多瑞借款的义务,合计金额为 27,096.14 万元,其中股权转让款为 7,700.00 万元,借款本息余额合计 19,396.14 万元;同时,在过渡期内,公司向四川多瑞提供不超过 2,000 万元借款,实际发生额 1,100 万元。前述借款本息,发生在四川多瑞股权转让前,系公司为合并报表范围内全资子公司提供的借款,已根据公司内部相关管理决策或经营管理层或董事会审批;因股权转让被动成为对关联方的借款,亦经公司 2024 年第三次临时股东大会审议通过。

2024 年 10 月,瑞尔康按照原约定向公司支付了 5,000 万元股权转让款;2024 年 11 月,上海建领完成 70%股权的交割并完成工商登记手续。

标的股权转让交割后,四川多瑞的运营管理由收购方全面接管并提供全额资金支持,根据收购方提供的相关证明,2024 年 11 月至 2025 年 5 月,收购方已累计向四川多瑞提供借款 8,430 万元,用于保障其日常经营支出及银行贷款清偿。目前,四川多瑞已开艾可宁®原料药等产品,并围绕多肽原料药领域开展深入布局,推进司美格鲁肽、替尔泊肽十余款产品的研发进程,整体生产经营呈持续向好态势。

公司在标的股权转让后,未向四川多瑞新增关联方借款,不存在违规对外提供财务资助的情形。

2.以实现公司长期利益最大化为核心目标,公司与收购方签署《补充协议》继续推进股权转让交易并审慎调整剩余款项支付安排,被动形成的关联方借款展期事项已履行了审批程序,不存在违规对外提供财务资助的情况

2024 年 10 月至 2025 年 5 月期间,收购方累计向公司支付股权转让款及向四川多瑞提供借款合计 13,430 万元。尽管收购方未能按原协议如期支付剩余交易价款,基于其已充分展现的合作诚意及实际资金实力,结合公司聚焦主业、优化资源配置的战略规划,以及四川多瑞诚信经营对保障艾可宁®原料药供应的重要性,继续推进股权转让交易的实施符合交易各方的共同利益。

2025 年 4 月,经公司第四届董事会第二次会议审议通过,公司与收购方签署了《补充协议》,就剩余款项支付安排达成了新的约定;经讨论,截至 2025 年 3 月 31 日,收购方向需向公司的剩余款项为 23,613.58 万元,其中股权转让未付款为 2,748.59 万元,借款本息金额为 20,864.99 万元,上述全部剩余款项 4 期支付,并在 2027 年 6 月 30 日前全部清偿。本次《补充协议》签订后,公司对四川多瑞被动形成的关联方借款展期事项已履行借款展期,且该事项已经公司 2024 年年度股东大会审议通过,公司亦不存在违规对外提供财务资助的情况。

此外,为切实安排回款,《补充协议》中还进一步约定,任一笔款项的支付出现延迟,每延迟一日,收购方向公司向按约定支付违约金,同时在出现延迟支付 7 日内向公司向公司提供后续履约资金的来源及对后续履约资金的增值措施。公司将积极敦促收购方按照约定支付款项,也将密切关注收购方的财务状况和履约能力,持续评估交易风险,若出现交易无法继续推进的情况,公司有权按照协议约定,采取保护措施,包括解除协议、要求收购方支付违约金、赔偿因违约导致的损失等;以及通过法律诉讼等途径维护自身合法权益。

综上,公司对四川多瑞提供的全部借款系历史期间已发生并延续下来的,标的股权转让前,公司未向四川多瑞新增关联方借款;《补充协议》中对剩余款项的支付及偿还安排具有商业合理性,且已按照相关法律法规履行了必要的审批程序,公司不存在违规对外提供财务资助的情况。

(三)说明目前公司对四川前道的担保解除情况,如未能按照约定如期解除,说明是否构成违规对外提供担保,以及交易各方为解除担保采取的具体举措及进展,该等举措是否有效维护上市公司利益。

2021 年 2 月,经公司第二届董事会第十七次会议、第二届监事会第十三次及 2021 年第一次临时股东大会审议通过,公司为四川多瑞向中信银行南京分行的贷款提供了担保,担保的最高债权本金金额为 20,000 万元。

2024 年 10 月,因上海建领股权转让事宜,签署公司向四川多瑞的担保被动形成关联方担保,关联担保事项已经公司第三届董事会第十八次会议、第三届监事会第十六次会议及 2024 年第三次临时股东大会审议通过,截至《股权转让协议》签署日,公司对四川多瑞的担保余额为 9,000 万元,具体情况如下:

序号		金融债权名称	担保金额	担保余额	担保期限自	担保期限至	担保类型
1	中信银行南京分行	流动资金贷款	20,000.00	9,000.00	2021/03/31	2026/03/31	连带责任担保

股权转让交割完成后,公司积极敦促收购方向银行申请变更担保人并解除公司贷款担保责任,中信银行反馈变更担保人后将触发提前还款义务,为此,收购方向四川多瑞提供 5,000 万元资金支持以按期偿还银行贷款,上述举措切实减轻了公司的担保责任。截至目前,公司对四川多瑞的担保余额下降至 4,000 万元,具体情况如下:

序号		金融债权名称	担保金额	担保余额	担保期限自	担保期限至	担保类型
1	中信银行南京分行	流动资金贷款	20,000.00	4,000.00	2021/03/31	2026/03/31	连带责任担保

2025 年 5 月,公司再次敦促多瑞医药出具《关于前道生物担保情况的说明及承诺》,根据说明及承诺内容,多瑞医药正在积极与银行沟通并担保贷款和置换贷款事宜。截至目前,四川多瑞在中信银行的剩余贷款余额为 4,000 万元,将于 2025 年 12 月全部到期,多瑞医药承诺,并购贷款批前将按期偿还中信银行剩余贷款,确保公司无担保担保责任的风险;贷款批复后,多瑞医药将提前偿还剩余贷款 4,000 万元,并积极办理担保人变更。四川多瑞作为上海建领实际控制人,保障四川多瑞经营稳定且资信良好,将有利于收购方推进银行并购贷款的审批。基于此,截至目前公司认为收购方将协助四川多瑞严格履行还款义务并按期还款,四川多瑞履约违约的风险可控。

此外,根据《股权转让协议》约定及多瑞医药出具的承诺,如瑞尔康未能促使公司对四川多瑞银行贷款的担保于 2024 年 12 月 31 日前解除,则公司有权解除股权转让协议,多瑞医药配合公司完成已受让股权的返还手续。若瑞尔康、各方需配合恢复原状;若要求继续履行,除协商一致外,不排除额外支付违约金、赔偿金等责任。《补充协议》约定,协议签署不代表公司对自身任何权益的放弃,也不代表对相关各方应履行义务或承担责任的豁免。

后续,公司将持续关注四川多瑞向中信银行贷款的归还情况,待贷款全部归还后及时办理担保解除事宜;若出现可能影响四川多瑞贷款清偿的风险迹象,公司有权通过包括解除协议、要求收购方归还股权,以及启动法律程序向多瑞医药追偿等方式,强化对担保事项的风险控制,避免出现类似能如期解除带来的合规风险。此外,公司对四川多瑞的担保尚在担保期限内,且担保事项履行了必要的决策程序,公司对四川多瑞的担保不属于违规对外担保。

(四)结合公司与四川前道约定的原料药采购价格、信用政策等具体安排,并对比其他供应商报价情况,说明该项关联采购的必要性和定价公允性。

公司艾可宁®原料药的生产根据工业化需求以及现有生产体系统筹安排,艾可宁®的原料药生产采用委托加工模式,通过与具有规模化生产能力的多肽原料药厂家合作,实现艾可宁®原料药的成本控制。

公司在建设四川生产基地前,遵循公开、公平、公正、择优的市场化原则选取艾可宁®原料药第三方供应商。因“专供协议”是指指定到公司的技术转移,该供应商生产的相关产品不能供应给除公司以外的任何其他公司。公司通过以下流程遴选供应商:

a)原料药专供供应商遴选:公司质量部潜在供应商开展全面的现场审计与评估,重点考察其生产能力、技术水平、质量管理体系以及安全环保合规性。质量部根据审计结果出具《现场审计报告》,确认供应商具备符合 GMP 要求的生产能力,能够满足产品制剂生产的需求。b)工艺转移和验证:确定该供应商原料药供应后,公司向供应商进行技术转移,包括原料药的工艺规程、操作规程、质量标准等文件。同时,公司派遣专业技术人员对供应商进行现场技术指导与监督,确保其生产过程符合既定工艺要求。技术转移完成后,依次开展试生产、工艺验证生产和产品稳定性考察等工作。c)原料药专供供应商确定:公司从产品质量、生产成本、供应保障能力等多方面进行综合评价,最终确定合格的原料药专供供应商。公司递交新增原料药供应商的补充申请,经过国家局审批后,原料药供应商通过关联评审审批。

基于以上流程,公司选定了江苏诺泰赛奥诺生物制药股份有限公司为艾可宁®原料药供应商,公司对江苏诺泰赛奥诺生物制药股份有限公司的采购价格为当时的市场价格。

为实现艾可宁®原料药长期稳定的供应及生产成本的降低,需将委外原料药生产转为公司自产,因此建设四川生产基地。截至目前,四川基地一期建设已全面落成,顺利获取药品生产许可证,通过 GMP 符合性检查,在资质与生产人员层面均达到艾可宁®原料药商业化生产标准。该基地建成后,采用新生产工艺,较原有工艺不仅缩短生产周期,节约原材料损耗,而且收率提高了 30%左右。通过工艺优化及规模化产能建设,四川基地艾可宁®原料药生产成本较原供应商大幅下降。

公司向四川多瑞采购艾可宁®原料药,能够实现其长期稳定供应及成本质量可控,防止供应链中断风险。四川基地作为艾可宁®原料药专供供应商,不仅通过 GMP 符合性检查,在生产技术上也已实现成本优化,若公司再寻找别的供应商合作需要重新执行以上遴选流程及技术转移流程,将花费大量资源,不符合经济效益最优原则。所以公司向四川多瑞采购艾可宁®原料药具有必要性。

公司向四川多瑞采购艾可宁®原料药,签订的采购合同周期长,采购金额大,为其未来一段时间提供了稳定的收入预期,降低了生产经营的不确定性风险,从

# 信息披露 Disclosure B134

商业合作互惠的层面为定价合理性提供支撑。在股权转让交易中同步签订该原料药采购协议时,由于前述原因促成了四川基地的成本优化,双方谈判的采购价格相应降低。目前公司向四川多瑞采购的单价比原供应商降低 17%,目前采购的信用政策与原信用政策均为验收合格后付款。首先,双方在股权转让交易达成前以及谈判采购价格时不是关联方,不存在关联方利益输送;其次,该采购价格与之前的供应商价格差异反映公司产品技术贡献,属于公允价值合理的安排,符合市场化原则;最后,采购单价系双方基于四川多瑞现有设备、工艺并保留合理利润空间等各项条件协商确定,产品定价遵循市场化原则。采购信用政策等方面亦无重大差异,均遵循行业普遍适用的结算周期与付款条件,未设置特殊权利和义务,具有商业合作的公允性与规范性。所以公司向四川多瑞采购艾可宁®原料药的定价具有公允性。

此外,公司与四川多瑞签订艾可宁®原料药采购合同暨关联交易事项已经公司第三届董事会第十八次会议、第三届监事会第十六次会议及 2024 年第三次临时股东大会审议通过。

综上,与四川多瑞签订的合同具有商业合理性与必要性,定价遵循市场化原则,具有公允性,作为关联交易履行了必要的审批程序。

二、保荐机构核查意见

(一)核查程序

针对上述事项,保荐机构执行了以下核查程序:

- 1.取得并查阅《股权转让协议》及《补充协议》;
- 2.取得并查阅多瑞医药关于并购相关工作进展的情况说明以及关于前道生物担保情况的说明与承诺;
- 3.网络检索收购方的基本情况;
- 4.取得并查阅公司与四川前道的原料药采购协议、四川前道原料药成本测算;
- 6.就相关问题访谈公司董事长、财务负责人。

(二)核查意见

经核查,保荐机构认为:

- 1.相关回款的环境准备计提符合会计准则规定,公司与收购方通过补充协议对支付交易价款支付延期追讨资金安排进行了约定,提高了对回款的约束能力;
- 2.上述关联方借款由出售子公司股权后四川多瑞成为公司关联方而被动形成以及出售子公司事项的协议约定的过渡期安排形成,相关事项已经公司董事会、监事会、股东大会审议通过,独立董事发表了同意意见,符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》和《公司章程》等相关规定,公司及时履行了信息披露义务,不构成违规对外提供财务资助;
- 3.公司与多瑞医药签订了《股权转让协议》《补充协议》,多瑞医药出具了《关于前道生物担保情况的说明及承诺》,通过以上举措维护上市公司利益;
- 4.公司就采购艾可宁®原料药与四川多瑞签订的合同具有商业合理性与必要性,定价遵循市场化原则,具有公允性,作为关联交易履行了必要的审批程序。

三、会计师事务所意见

(一)核查程序

针对上述事项,年审会计师执行了以下核查程序:

- 1.向公司管理层了解本期处置子公司上海前道建领生物科技有限公司股权的商业原因及合理性;
- 2.查询公司对处置子公司股权的相关信息披露,检查相关董事会决议和股东大会决议事项;
- 3.获取公司处置子公司股权签订的相关股权转让协议,检查股权转让协议对转让对价及支付对价的约定,对原子公司担保义务的约定,核实其执行情况;
- 4.了解处置股权交易对手方多瑞医药及控股子公司昌都市瑞尔康企业管理有限公司的财务状况;

- 5.结合公司处置股权对价及对原子公司借款的归还情况,分析相关债权计提坏账准备的充分性及合理性;
- 6.结合公司的生产模式、采购成本等因素,分析评价公司向关联方采购的必要性及价格公允性。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:

- 1.相关回款的环境准备计提符合会计准则规定,公司与收购方通过补充协议对支付交易价款支付延期追讨资金安排进行了约定,提高了对回款的约束能力;
- 2.上述关联方借款由出售子公司股权后四川多瑞成为公司关联方而被动形成以及出售子公司事项的协议约定的过渡期安排形成,相关事项已经公司董事会、监事会、股东大会审议通过,独立董事发表了同意意见,符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》和《公司章程》等相关规定,公司及时履行了信息披露义务,不构成违规对外提供财务资助;
- 3.公司与多瑞医药签订了《股权转让协议》《补充协议》,多瑞医药出具了《关于前道生物担保情况的说明及承诺》,通过以上举措维护上市公司利益;
- 4.公司就采购艾可宁®原料药与四川多瑞签订的合同具有商业合理性与必要性,定价遵循市场化原则,具有公允性,作为关联交易履行了必要的审批程序。

问题 4 关于销售费用

年报显示,2024 年公司销售费用 8,634.40 万元,同比增加 33.30%,销售费用率由 56.69%上升至 66.69%;其中第四季度销售费用 3,842.25 万元,占全年销售费用的比例 44.50%,占全年市场推广费 4,674.36 万元,同比增长 87.65%。

请公司:(1)结合产品销售情况、宣传推广活动、销售团队变动等,说明本期销售费用增幅较大的原因,第四季度销售费用占全年比重偏高原因,以及公司销售费用率高于同行业可比公司的合理性。(2)列示公司本期前五大市场推广服务商的具体情况,包括但不限于名称、交易金额、产品及服务内容、成立时间、注册资本、合作历史等,并说明公司市场推广费支付对象是否涉及及公司经销商、关联方、员工或其他利益相关方,是否存在其他利益安排。

回复:

一、公司回复

(一)结合产品销售情况、宣传推广活动、销售团队变动等,说明本期销售费用增幅较大的原因,第四季度销售费用占全年比重偏高原因,以及公司销售费用率高于同行业可比公司的合理性。

本报告期,公司持续加大下沉市场的拓展推广,覆盖了更多定点治疗医院以及 DTP 药房,进一步提升产品在基层市场的可及性;拓展门诊治疗的潜力市场,通过充分的市场调研分析制定差异化推广策略;瞄准高病种人群,抗痛术治疗不达标人群及免疫重建全人群等三类重点人群,深入开展产品宣讲工作,以期临床治疗中快速建立艾可宁®产品的个体化抗病毒优化治疗方案,提升用药人数及用药时长;同时,通过多技术推广形式加强艾可宁®品牌建设,进一步挖掘和拓展核心产品艾可宁®的临床和商业价值,后续延续下一年度已启动的真实世界临床研究,不断积累循证医学证据,将国产创新药物的有效性、安全性、创新性数据推广给更多的医疗机构和临床医生,为后续更广泛的临床应用奠定基础。以及拓展包括缅甸等普及率低的多元化业务而增加的市场推广。2024 年,公司围绕前述活动,投入销售费用 8,634.40 万元,同比增加 33.30%。

第四季度销售费用占全年比重偏高,主要系多产品推广、服务合同的完成节点与结算周期集中于年末,以及因行业特性于第四季度营销推广所致;另一方面,公司围绕布局中下年度,以及因行业推广策略,已于第四季度启动下半年度计划的实施。上述因素叠加,使得第四季度费用分摊结算当年存量项目费用并预付次年增量项目款项,导致第四季度销售费用占全年比重偏高,这一结构性分布既符合学术推广业务的实际开展规律,也反映了公司市场推广的投入节奏。

公司在 2024 年年度报告中列示的同行业比较情况如下:

单位:万元人民币

同行业公司	销售费用	销售费用占营业收入比例(%)
贝达药业	85,388.62	34.76
薇芯生物	28,436.12	54.30
恒瑞医药	757,717.59	33.20
百奥泰	16,900.66	23.98

公司销售费用率高于所选取同行业可比公司产品具有多方面的原因。首先,公司主营业务较为单一,当前主要收入源自核心产品艾可宁®,而产品的多元化、同行业企业相比,公司无法通过不同产品分摊市场推广成本,边际效益低。其次,艾可宁®业务收入构成中来源于门诊治疗潜力市场的收入呈上升趋势,但占比较低,仍处于门诊市场开拓的关键阶段,为惠及更多潜在患者人群,公司需要投入更多资源实现渠道下沉,这些举措在短期内都会推高销售费用率。再者,从收入体量来看,选取的同行业公司收入均远高于公司,销售费用率的计算是销售费用与营业收入的比值,在销售费用投入一定的情况下,较低的收入体量会使销售费用的数值被放大。

艾迪药业与公司同属开发治疗艾兹病毒药物的创新药企业,截至目前已经有 2 款治疗艾兹病毒的创新药获批上市,其在艾兹病毒治疗领域的销售费用率具有一定的参考意义。根据艾迪药业披露的公告显示,2022 年艾兹病毒药物销售收入为 3,349.50 万元,对应的销售费用为 4,495.65 万元;2023 年艾兹病毒药物销售收入为 7,357.88 万元,对应的销售费用为 6,346.21 万元。

综上,公司产品单一、市场推广费用在行业中,收入规模较低,无法像同行业公司通过大规模营销来稀释销售费用的占比,公司销售费用率高于所选取的同行业可比公司具有一定的合理性。

(二)列示公司本期前五大市场推广服务商的具体情况,包括但不限于名称、交易金额、产品及服务内容、成立时间、注册资本、合作历史等,并说明公司市场推广费支付对象是否涉及公司经销商、关联方、员工或其他利益相关方,是否存在其他利益安排。

公司本期前五大市场推广服务商的具体情况:

序号	供应商名称	实际控制人/主管单位	是否关联方	成立时间	注册资本(万元)	合作起始时间	交易金额(万元)	内容
1	市场推广服务商A	北京实际控制人控制有资产监督管理委员会	否	2008年2月	2,000.00	2021年8月	924.08	市场推广推广服务费
2	市场推广服务商B	中国广告协会理事单位	否	2023年3月	1,000.00	2024年9月	773.38	医院患者招募及数据收集服务
3	市场推广服务商C	河南省医保局	否	2015年7月	2,000.00	2024年9月	462.26	患者教育服务
4	市场推广服务商D	马兰兰	否	2022年9月	300.00	2024年8月	415.33	图书销售服务
5	市场推广服务商E	国家卫生健康委员会	否	1993年11月	10.00	2016年10月	413.10	医生患者临床诊疗信息服务