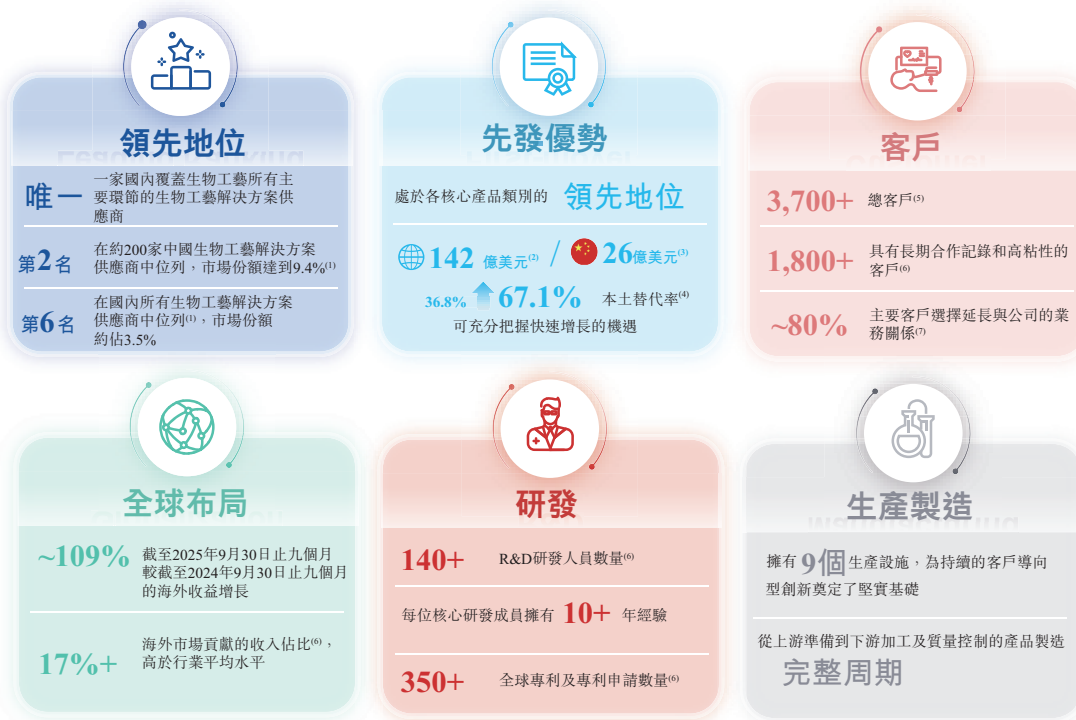


業 務

概 覽

關於我們

我們成立於2005年並扎根於生命科學行業，為中國領先的專注於為客戶提供生物製劑產品從開發到商業化全面解決方案的一站式提供商。我們經營兩條主要業務線，即(i)生物工藝解決方案，我們透過其提供廣泛的產品組合(包括試劑、耗材及設備)，涵蓋生物工藝的所有主要步驟；及(ii)實驗室產品和服務，我們主要透過其為實驗室研發提供產品(包括試劑、耗材及設備)以及包括技術開發、檢測及驗證服務在內的生物工藝解決方案及實驗室研發相關服務。我們主要服務製藥公司、CRO/CDMO及科研機構。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是國內率先建立相對成熟生物工藝技術平台的生物工藝解決方案供應商之一，亦是國內唯一一家產品及服務覆蓋生物工藝全流程主要步驟的解決方案供應商。此外，於2024年，在中國生物工藝解決方案市場中，按收益計，我們在約200家國內供應商中排名第二，在中國所有供應商中排名第六。以2024年海外收入佔總收入的比例計算，我們位列中國本土生物工藝解決方案供應商前列。



附註：

1. 以2024年營業收入計。
2. 2024年全球製藥研發支出，根據弗若斯特沙利文的數據。
3. 2024年中國製藥研發支出，根據弗若斯特沙利文的數據。
4. 2024年至2030年本土替代率的預期增長。
5. 截至2025年12月31日止年度。
6. 截至2025年9月30日。
7. 於往績記錄期間。

業 務

我們為客戶提供我們的產品及服務時採用「design-in (設計導入)」的方式，通過在藥物開發的早期階段與客戶建立合作並積極參與其研發及生產過程。我們旨在增加與客戶的合作深度並增強他們的黏性，並無縫延伸至他們業務週期的後期階段，包括中試、臨床試驗和商業化階段。我們與客戶合作開發生產流程，例如共同開發疫苗生產的整個流程，並與客戶就各種流程產品(例如定製的細胞培養基)提供定製服務及協同開發。

我們的業務模式

我們服務生物醫藥開發全週期。我們提供涵蓋藥物發現、臨床前、臨床及商業化階段的試劑、耗材及設備。在藥物發現階段，我們為生物製藥公司各實驗室以及科研機構提供純水系統、蠕動泵、定製細胞培養基及一次性產品。在臨床前及臨床階段，我們就相應臨床樣品的GMP生產提供一次性生物反應器、細胞培養基、層析填料、高壓均質機、過濾器及其他工藝設備和一次性產品。在商業化階段，我們可調整產能應對CRO/CDMO及生物製藥公司的需求，提供全面、優質的試劑、耗材及設備用於商業生產。我們能高效按照客戶在藥物開發各階段的不同要求，對產品的生產規模進行分批管理。我們認為，此方法是我們作為生物工藝解決方案及實驗室產品與服務的一站式提供商取得成功的關鍵。

業 務

下圖說明我們業務的主要組成部分：

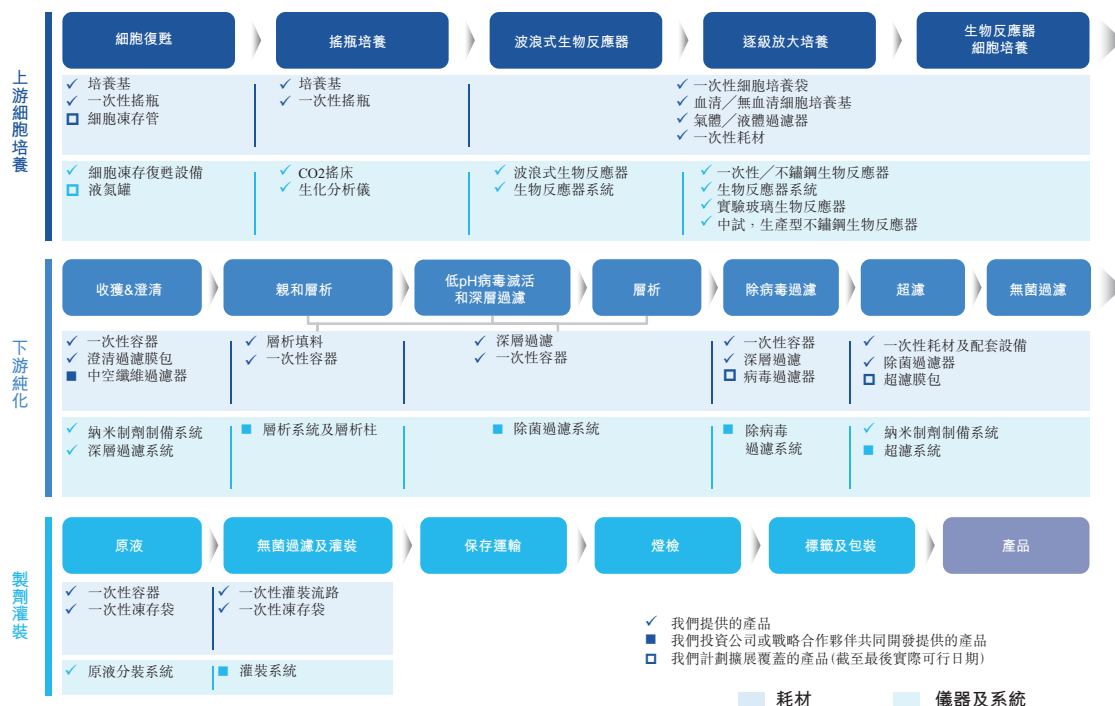


我們的產品及服務

我們的生物工藝解決方案產品組合主要包括細胞培養基、生物反應器、一次性產品、過濾器、層析填料及均質機。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國國內唯一一家產品組合覆蓋生物工藝所有主要步驟的生物工藝解決方案提供商，涵蓋上游至下游所有主要步驟(包括從細胞復蘇及細胞培養，到純化及過濾)。於往績記錄期間，我們不斷擴大我們的產品及服務組合。截至最後實際可行日期，我們為客戶提供超過240款產品及140多種服務。

我們相信，我們覆蓋面廣並多元化的產品及服務是我們提供一站式生物工藝解決方案的基石，使我們得以在不同業務單元交叉銷售產品及服務。該等能力亦使我們能夠為客戶提供具成本效益的產品及服務，並提高客戶運營效率，我們相信該能力可從生物製劑產品的開發至商業化全程陪伴客戶。一站式解決方案簡化了客戶所需的採購活動，便於完成他們的各自生物製藥開發的主要步驟。我們全面的產品組合可讓該等客戶向我們大量購買其生物製藥開發中主要步驟必需的產品。下圖說明我們截至最後實際可行日期提供的若干主要生物工藝解決方案及其相應的生物工藝階段。

業 務



資料來源：弗若斯特沙利文報告

除生物工藝解決方案外，實驗室產品及服務是我們整體產品及服務組合的補充。在實驗室產品業務中，我們主要為實驗室研發提供試劑及耗材，如實驗室純水系統、一次性搖瓶、無菌轉移蓋及蠕動泵。就我們的服務業務而言，我們主要為生物工藝解決方案及實驗室研發提供技術開發服務、檢測服務及驗證服務。我們在實驗室產品及服務市場的足跡使我們能夠進一步鞏固及提升我們在生命科學行業的品牌知名度。

在生物工藝解決方案與實驗室產品業務線中，我們為客戶提供同一產品類別下的若干產品以滿足各種用途，如一次性使用產品、生物反應器及蠕動泵。我們提供從實驗室研發到中試再到規模化生產的全流程一站式服務。憑借成熟的工藝開發及質量體系，我們能夠滿足客戶在不同發展階段的各種需求。

除了銷售自有產品外，我們亦向第三方供應商採購若干產品分銷予客戶。我們通過於2016年收購的上海拜普開展產品分銷業務。截至最後實際可行日期，我們已獲多個知名海外品牌授權銷售其生物工藝設備及耗材。詳情請參閱本節「我們的分銷產品」。

業 務

市場機遇

生命科學產業展現持續增長態勢，並預計在生物製劑開發及研究活動增加的支持下長期保持擴張。下游生物藥物的增長直接帶動對上游生物工藝解決方案及實驗室產品的需求，為整條價值鏈創造結構性市場機遇。根據弗若斯特沙利文，全球及中國生物工藝解決方案市場規模於2024年分別達142億美元及26億美元，預計到2030年將分別進一步增長至254億美元及49億美元，複合年增長率分別為10.2%及11.5%，有關增長受研發強度提高、耗材使用量增加以及先進一次性技術獲更廣泛採用所驅動。

中國的生物工藝解決方案市場亦受惠於國產替代加速與海外擴張。在產品質量提升、法規對接、製造標準及服務響應能力改善的支持下，本土替代率已從2020年的22.6%上升至2024年的36.8%，預計到2030年將達到67.1%。使國內供應商逐步以本地取代進口解決方案，特別是高用量耗材。同時，預期中國生物工藝解決方案提供商的海外收益將快速增長，此乃受惠於向歐洲、美國、日本及東南亞等規模更大、飽和度較低的市場擴張，預計海外市場將成為長期收益增長中日益重要的貢獻來源。

亮麗的收購往績

近年，我們在多個成功的收購及整合案例中積澱了豐富的經驗，使我們能夠進一步整合生物工藝的上下游流程，實現全面覆蓋，並擴大我們在實驗室產品與服務市場的業務。自2020年以來及直至最後實際可行日期，我們成功收購及整合了亮黑科技、金科過濾、熙邁檢測、安拓思、樂楓生物、楚博生物技術、Salus Bioscience、楚怡生物科技及普瑞流體技術。該等已收購的附屬公司透過整合技術、人才、客戶資源和生產能力，全面提升了我們的能力，並產生了營運和商業協同效應。基於這項成功經驗，我們計劃透過有機增長和未來選擇性收購相結合的方式，進一步加強產品組合、技術能力和銷售渠道，以保持我們的競爭優勢。

業 務

我們的業務及財務業績

我們的業務在往績記錄期間穩步增長。我們的收入由2023年的人民幣814.1百萬元增至2024年的人民幣842.9百萬元，並由截至2024年9月30日止九個月的人民幣550.9百萬元增至截至2025年9月30日止九個月的人民幣657.8百萬元。儘管我們於截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年9月30日止九個月分別錄得淨虧損人民幣314.7百萬元、人民幣27.5百萬元及人民幣8.3百萬元，我們於截至2025年9月30日止九個月錄得淨利潤人民幣14.3百萬元。

於同期，我們保持正數的經營活動產生的現金流量淨額，分別為人民幣74.7百萬元、人民幣182.8百萬元、人民幣88.9百萬元及人民幣92.8百萬元。再者，我們於2023年錄得負數的經調整息稅折舊攤銷前利潤(非國際財務報告準則計量)人民幣0.4百萬元，而於2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月則錄得正數經調整息稅折舊攤銷前利潤分別人民幣102.1百萬元、人民幣81.4百萬元及人民幣112.3百萬元，進一步反映我們的相關營運表現。

我們的競爭優勢

我們認為，以下優勢促成我們的成功並使我們從競爭對手當中脫穎而出：

以先發優勢，把握生命科學行業帶來的機遇

我們深耕生命科學行業，專注於為客戶提供全面且優質的生物工藝解決方案。作為最早進軍中國生物工藝解決方案市場的參與者之一，我們獲得了顯著的先發優勢，使我們在生物工藝解決方案市場中脫穎而出。憑藉此優勢，我們已通過內部增長及戰略收購擴大產品組合，建立涵蓋生物工藝所有主要步驟的全面生物工藝解決方案平台。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國國內最早建立相對成熟生物工藝技術平台的生物工藝解決方案供應商之一，亦是中國國內唯一一家產品及服務涵蓋生物工藝所有主要步驟的生物工藝解決方案供應商。於2024年，按收益計，我們在約200家中國本土生物工藝解決方案供應商中排名第二，在中國所有供應商中排名第六。

業 務

生物工藝解決方案市場的進入壁壘相對較高，因為生物製劑的開發及商業化受到高度監管、耗時且需要先進技術。生物製藥公司通常對其為生物工藝採購的產品極為謹慎。由於上述較高的進入壁壘，長期積累的經驗、技術及客戶基礎對生物工藝解決方案提供商而言至關重要。我們在以下中國生物工藝解決方案市場的關鍵產品類別取得了顯著突破，其中我們在各關鍵產品類別中的領先地位由弗若斯特沙利文報告支持：

- **細胞培養基**：我們是中國國內首家從事無血清培養基開發及商業化的生物工藝解決方案提供商。於2024年，按收益計，我們在中國所有細胞培養基供應商中排名第六，市場份額為3.3%，同年，我們在中國所有本土細胞培養基供應商中排名第三。截至最後實際可行日期，我們的細胞培養基被用於我們的客戶在全球約60個已進入臨床階段的項目及超過10個進入BLA階段或商業化階段的項目(包括單克隆抗體項目及CGT項目)。截至最後實際可行日期，在中國國內細胞培養基提供商中，我們的細胞培養基用於已進入BLA階段和商業化階段的抗體及CGT項目數量最多。我們參與的進入BLA階段的項目增加，推動本集團收益顯著增長。
- **一次性產品**：於2024年，按收益計，我們在中國所有一次性產品供應商中排名第四，市場份額為14.3%，同年，我們在中國所有本土一次性產品供應商中排名第二。截至最後實際可行日期，我們是中國少數擁有完整及自主開發知識產權，並有能力製造一次性產品(包括薄膜及導管)商業化所用主要關鍵組件的生物工藝解決方案提供商之一。
- **生物反應器**：我們是中國國內首家成功自主開發及製造細胞大規模工業化培養所需的生物反應器的生物工藝解決方案提供商，打破了MNC在中國對該等產品的主導地位。截至最後實際可行日期，我們亦是全球少數有能力同時製造不銹鋼生物反應器及一次性生物反應器的生物工藝解決方案提供商之一。
- **納米藥物製劑製備系統**：我們是全球首家在生物製劑行業大規模應用高壓均質機及納米技術的生物工藝解決方案提供商，在納米藥物製劑製備系統領域處於全球領先地位。於2024年，按收益計，

業 務

我們在中國所有均質機供應商中排名第三，市場份額為17.7%，同年，我們在中國所有本土均質機供應商中排名第一。我們的產品大大提高了細胞破碎和蛋白質純化的效率及有效性，並提供藥物(包括核酸藥物)包裝及運輸設備。

- **層析填料：**我們是中國國內首家使用大孔層析填料專有技術獲得大規模分離純化疫苗和病毒能力的企業。這些技術對製造血漿及血漿衍生產品的層析填料至關重要。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們在實驗室產品的關鍵品類中亦保持市場前列：

- **實驗室純水系統：**截至最後實際可行日期，我們是中國國內首家進入美國及歐洲實驗室純水系統市場的公司，按2024年收益計算，我們也是中國國內最大的實驗室純水系統提供商。
- **蠕動泵：**於2024年，按收益計，我們在中國所有蠕動泵供應商中排名第四，市場份額為11.3%，同年，我們在中國所有本土蠕動泵供應商中排名第一。我們是中國首批國內蠕動泵廠商之一，且根據弗若斯特沙利文的資料，我們是國內首家開發並使用分體式灌裝疊泵(為應用於高端製藥蠕動泵的一項關鍵基礎技術，可滿足對於精度、穩定性及低脈動的嚴格要求)的企業。

憑藉先發優勢和穩固的市場地位，我們已做好充分準備把握中國及海外醫藥和生命科學客戶對生物工藝解決方案日益增長的需求所帶來的成長機會。客戶對本地化採購的需求日益增長，這得益於我們能夠以可靠的品質、具有競爭力的成本結構和高效的周轉時間提供產品和服務。我們在產品開發、生產製造和客戶支援方面的一體化能力，使我們能夠快速回應客戶需求，並為早期研發和大規模商業化生產提供支持，這促進了客戶群的擴大和對我們解決方案的持續需求。

我們亦提前佈局，我們積極拓展海外業務，以支持客戶的國際營運並建立多元化的收入來源。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國首批實施「出海」戰略以把握海外市場商機的企業之一。憑藉我們累積的產品技術、工藝訣

業 務

竅、客戶關係和銷售網絡，我們能夠為海外客戶提供一站式解決方案和本地化服務，加強長期合作關係，並把握供應鏈多元化和國際擴張帶來的增量需求。於往績記錄期間，來自海外市場的收入佔我們收入的比例持續提升。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的海外市場收入分別為人民幣69.5百萬元、人民幣95.3百萬元、人民幣53.8百萬元及人民幣112.4百萬元，分別佔同期總收入的8.5%、11.3%、9.8%及17.1%。

中國領先的生物工藝解決方案市場一站式綜合平台

我們為客戶提供生物製劑產品從開發到商業化的全面解決方案及一站式服務。特別是，我們能夠為客戶提供定製解決方案。我們生物工藝解決方案的全面性主要建立在以下方面上：

- *涵蓋生物工藝的所有主要步驟*：我們的產品及服務從上游步驟(包括細胞復蘇及細胞培養等)到下游步驟(包括純化及過濾等)涵蓋生物工藝的所有主要步驟。我們提供生物工藝所需的各種主要試劑、耗材及設備，以及包括細胞培養基配方設計、生物工藝優化及生物工藝測試在內的技術開發服務、檢測服務及驗證服務。
- *涵蓋所有主要生物藥物*：我們的技術及服務可應用於所有主要類型生物藥物的商業化，包括抗體藥物、疫苗、ADC、核酸藥物、CGT、血漿及血漿衍生產品以及多肽藥物。我們建立了由數個業務單元特定的研發團隊組成的集中管理研發團隊架構。這種架構使我們能夠研究各種生物藥物的主要特點以及其商業化過程及應用。據此，我們可開發及驗證我們的產品在生物工藝中的應用，並逐步提升其廣度和深度。
- *產品及服務的多樣性*：我們提供涵蓋生物工藝所有主要步驟且包含多種產品及服務的綜合生物工藝解決方案，我們相信此舉已使我們成為眾多主要製藥公司、CRO/CDMO及科研機構的首選供應商之一。截至最後實際可行日期，我們提供240多種產品，以及超過140種服務，服務主要分為三個類別，分別為技術開發服務、檢測服務及驗證服務。有關我們如何在業務運營中提供多樣化產品及服務的詳情，請參閱本節「一研發」。

業 務

我們相信，我們產品及服務的多樣性使我們能夠提供綜合生物工藝解決方案，並在不同業務單元交叉銷售產品及服務。我們的多元化產品及服務組合產生顯著的業務協同效應，包括在研發及製造過程中高效配置資源，以及有效的銷售及營銷策略。尤其是，業務單元之間的協同使我們能夠深入了解生物工藝不同步驟的需求，有助我們通過一體化研發工作打造具有應用優勢的產品。例如，我們能夠結合我們在生物反應器、一次性產品及細胞培養基方面的專業知識，開發出一次性生物反應器。我們能夠在我們自有綜合及集中管理研發團隊架構上開發一次性生物反應器而無需依賴第三方的專業知識，我們為此感到自豪。此外，我們的跨業務單元協作實現了若干裨益，其中包括(i)節省研發工作和新產品測試的時間和成本，因為業務單元的共同努力可以避免資源的重複投入；及(ii)開發更適合大規模生產的產品，因為研發人員可對產品在生物工藝中的應用方式有全局性了解。我們相信，我們能夠在各個業務單元提供綜合生物工藝解決方案並交叉銷售產品與服務的這一能力使我們獲得客戶的高度認可。於往績記錄期間，向我們購買兩種或以上的產品及服務的主要客戶佔主要客戶總數比例介乎60.0%至70.0%。

我們提供一站式生物工藝解決方案的能力使我們能夠為客戶提供具成本效益的產品及服務及提高客戶運營效率，並可在整個商業化週期全程陪伴客戶。具體而言：

- *成本效益和質量保障*：我們能夠以合理價格向客戶穩定提供優質產品，特別是對我們於中國的客戶而言，可以利用我們當地的生產基地及銷售服務團隊。此外，我們的主要生產基地靠近中國生物製劑行業中心，有利於減少運輸成本，促進與客戶的溝通。我們嚴格的質量控制措施以及嚴格符合國家及國際標準這一優勢亦保證了我們的客戶未來生產的產品質量。

業 務

- **平台優勢：**當我們的客戶向我們購買一站式解決方案時，基於我們對客戶流程及應用的了解，我們通常會按其要求為其提供定製及優化產品及服務。我們的一站式解決方案使我們的客戶能夠高效地識別及管理多種產品及服務並避免重複的產品測試。此外，我們的本地生產基地及供應網絡有助於確保我們的客戶享有安全高效的供應鏈，避免其生產過程不必要的中斷。
- **滲透從藥物開發到商業化的全週期：**我們在藥物開發至商業化的全業務週期中陪伴客戶。我們在參與客戶早期藥物開發時利用我們全面的產品及服務組合，我們相信參與早期研發通常會使我們步入後期階段，包括中試、臨床試驗及商業化。

我們相信，我們的一站式綜合解決方案平台令我們從競爭對手中脫穎而出，因為這個平台使我們能夠及時準確地解決並滿足客戶在生物工藝方面的要求，因此不僅能鼓勵現有客戶向我們購買各種產品及服務，也能吸引新客戶。我們相信，我們保留現有客戶和吸引新客戶的能力、我們與中國生物製劑行業主要參與者的長期戰略關係以及我們的先發優勢，可鞏固及加強我們在中國本土生物工藝解決方案市場參與者間的領先地位。

強大的研發及製造能力推動以客戶為導向的創新

我們擁有精幹的研發人員及獨立開發技術及積累專有技術經驗的完善研發團隊架構，使我們能夠基於以客戶為導向的原則，在現有業務單位開發新產品，並探索新的業務領域。截至2025年9月30日，我們有逾140名研發人員，佔我們全職員工21.3%。我們關鍵研發人員主要包括我們的首席執行官及創始人、首席技術官及我們主要附屬公司的技術總監，他們主要負責我們業務單元的研發活動。我們的關鍵研發人員各自在生物工藝解決方案研發方面或生命科學行業其他領域積逾10年經驗，其中大部分人員曾在大型MNC任職，擁有發明專利。

我們建立了由各業務單元特定的研發團隊組成的標準化、高效且成果凸顯的研發團隊架構，研發團隊專注於解決與生物製藥生產過程相關的關鍵原材料、試劑、耗材及設備以及其他關鍵工具的需求。我們根據與客戶的密切

業 務

溝通及我們在生物製劑行業了解的最新發展情況，啟動研發項目。憑藉我們對生物工藝全流程的知識及經驗，與若干僅擅長一種產品或少數幾種類型產品的供應商相比，我們更了解客戶的應用需求。我們相信此方法保證了新開發產品對客戶生物工藝的應用價值和兼容性。有關詳情，請參閱本節「一研發」。由於我們的研發工作，我們的自主技術使我們能夠在生物工藝解決方案市場的可持續技術及產品創新方面保持競爭優勢。截至2025年9月30日，我們在全球範圍內共有超過350項專利及專利申請。

我們基於強大的研發能力建立嚴格的質量控制體系，確保研發成果轉化為高質量、可靠的產品。我們的主要生產基地及設施均已獲得必需的ISO質量管理體系認證。此外，我們的多款細胞培養基及一次性耗材產品已完成DMF備案。這些技術優勢主要體現在全面的產品相關技術，以及由國際公認的質量管理體系所強化的准入壁壘。我們的技術壁壘通過技術訣竅和行業經驗的積累，以及對各項國際標準(包括ISO 9001：2015及DMF)的符合或備案註冊而不斷鞏固。我們的技術優勢主要體現在以下幾個方面：

- 我們所開發的產品及技術已打破MNC於中國生命科學行業各個細分領域的主導地位。例如，我們已攻克一次性產品的關鍵材料及組件(包括薄膜與管材)的技術壁壘，讓我們能夠在一次性產品的本地化及內部生產方面實現突破。我們為中國國內首家就自主研發的一次性薄膜及管材於美國DMF同時完成註冊的企業，表明該等產品已達到嚴格的國際質量標準。此外，我們也是中國國內首家於純水柱及其他與實驗室純水系統兼容的配套產品方面取得突破的公司。此外，截至最後實際可行日期，我們為中國本土少數開發出藥物層析分離的內部關鍵技術(如可篩選孔徑的剛性層析填料開發技術)的公司之一，而該等技術大多數由MNC擁有。該技術讓我們可根據客戶業務需求提供特定孔徑的定製層析分離。

業 務

- 我們於生物工藝解決方案市場開發市場領先的技術。例如，根據弗若斯特沙利文的資料，我們為中國國內首批能夠設計及製造用於商業化人類二倍體細胞疫苗的生物反應器的生物工藝解決方案提供商之一，由於其具備充足的免疫原性及安全性，該等疫苗適合進行大規模工業生產。此外，高壓均質及脂質體納米技術於生物工藝解決方案市場的應用大幅提高細胞破碎及蛋白質純化的效率及效果，並提供包裝及輸送藥物(包括核酸藥物)的設備。
- 我們持續致力於研發工作，旨在實現廣泛深入地涵蓋各個生物工藝步驟。例如，憑藉着我們積累的豐富培養基配方庫和對生物工藝方面的深入理解，我們自主開發了針對生物藥物行業主流生產細胞培養使用的細胞培養基。於2022年2月，我們已就我們其中一種細胞培養基補料於美國DMF完成註冊。截至最後實際可行日期，我們已有七款細胞培養基在美國完成DMF備案。
- 我們於2023年在蠕動泵技術領域建立自主核心能力，成為中國國內首批在此領域取得突破的製造商之一。透過持續自主研發，我們率先在國內開發並應用分體式灌裝疊泵於高精度藥品灌裝領域，滿足精準度、穩定性及低脈動等嚴苛要求，實現其在各類分離與灌裝設備中的廣泛應用。

我們的行業龍頭地位，植根於生產運營與符合國際標準、並已獲得全球客戶高度認可的質量管理體系的緊密結合。我們通過一套符合cGMP及相關ISO要求的綜合質量管理體系，將質量控制嵌入整個生產流程。在此體系下，我們的製造和服務能力為持續、以客戶為導向的創新奠定了堅實基礎。這一綜合模式通過全球製藥客戶的嚴格現場審計已得到廣泛驗證。截至最後實際可行日期，我們已成功通過200多名客戶的現場審計，其中由海外客戶進行的審計超過40次。

業 務

中國及全球優質、忠誠且不斷擴大的客戶群

通過我們為客戶提供實驗室研發至商業化的全面及定製解決方案的能力，我們維持了優質及廣泛的客戶群。我們的客戶主要包括領先的製藥公司、CRO/CDMO及科研機構。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，按2024年收益計中國前十大生物製藥公司全部為我們的客戶。我們已與世界頂級生物製劑CDMO藥明生物集團、中國國內領先的生物製藥公司石藥集團、康方生物、榮昌生物製藥(煙台)股份有限公司及康諾亞建立了戰略合作，此乃對我們產品及服務質量的證明。根據我們與戰略合作夥伴訂立的戰略合作協議，他們同意向我們購買產品及服務，視我們為其信任供應商，我們則為該等戰略合作夥伴提供產品交付優先權及大客戶諮詢等服務。我們認為，客戶在生物製劑開發方面的市場領先地位及成功是我們產品及服務優勢的有力證明。作為該等互利戰略合作的示例，我們與藥明生物共同建立無血清培養基開發平台，為其細胞系合作開發新型培養基並提供定制服務。憑藉我們在培養基開發方面的豐富經驗以及藥明生物在上游工藝開發的強大專長，我們已研發出專門針對藥明生物細胞系優化的培養基配方。該等細胞培養基已在藥明生物平台的超過10個項目中得到應用。此外，隨著藥明生物的項目不斷推進至後期臨床階段並拓展至全球，我們的細胞培養基產品也正被其海外客戶的項目所採用和使用。

由於我們不斷贏得客戶的信任，我們擁有忠實的客戶群。我們了解客戶在生物工藝每個關鍵步驟的需求及偏好，並據此提供定制的解決方案。這種能力使我們能夠通過長期合作獲得客戶的信任及忠誠，亦使我們對新客戶有吸引力。因此，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們分別合共擁有3,334名、3,814名及3,739名客戶。

我們客戶的忠誠度同時體現在他們對我們產品的黏性上。我們為客戶提供從藥物開發至商業化全業務週期的一站式生物工藝解決方案，屬於不可或缺的組成部分。替換該等解決方案所產生的成本和時間，特別是新產品的測試及新供應商資格的評估，對部分客戶而言可能為不必要的負擔。此外，我們的部分產品採用市場領先的技術，能夠精確及有效地解決客戶的痛點，我們認為我們由此贏得了他們信任及信賴，從而鞏固了他們對我們產品的黏性。於往績記錄期間，約80.0%的主要客戶選擇於下一年度與我們延續業務關係。

業 務

作為我們「出海」戰略及拓展客戶基礎的一部分，我們積極開發海外市場，重點布局北美、東亞(不包括中國)、東南亞及歐洲，並於美國、新加坡及日本設立附屬公司，以強化區域銷售、營銷及客戶支援能力。我們同時運用附屬公司樂楓生物的全球分銷網絡，為橫跨多個大洲的客戶提供服務，實現高效物流、本地化支援及定製化解決方案，以應對區域性的監管、技術與客戶要求。於往績記錄期間，我們的海外客戶基礎穩步擴張，海外客戶數量由2023年的148家增至2024年的190家，2025年進一步增加至214家，彰顯我們精準的市場進入與客戶互動策略成效。我們的產品在海外市場展現出競爭優勢，包括更快的交付速度、具競爭力的價格及高響應程度的客戶支援，同時維持與國際品牌相媲美的品質標準，並能提供靈活的定製化解決方案，包含一次性產品與專屬配置。我們的海外業務規模與貢獻度持續提升，彰顯全球品牌認知度增強、國際客戶接受度提升，以及海外市場作為日益重要的增長引擎之角色；多元化的國際佈局同時強化跨司法管轄區的營運韌性與風險管理能力。

多年來，我們已與現有客戶建立和維持長期關係，我們相信此舉亦將吸引新客戶。我們對收購公司的成功整合亦拓寬了我們解決方案及技術的範圍，因此為我們的業務單元銷售產品帶來了新的機會，我們相信這進一步增強了客戶對我們產品及服務的黏性。

良好的收購往績及深入的戰略合作推動持續的增長

我們認為，成功收購及整合已收購業務對於生物工藝解決方案提供商的發展至關重要，主要是因為生物工藝涉及多個步驟且需要不同的設備及耗材，各自均具有技術壁壘。我們成功完成一系列收購，使我們能夠迅速將我們的產品及服務組合擴展至生物工藝的上下游流程，以及實驗室產品與服務的不同領域，從而實現全面覆蓋。我們相信，此舉可鞏固我們的先發優勢，增強我們的競爭力，並為我們帶來長足的快速增長。我們最初為一家總部位於上海

業 務

的自主研發細胞無血清培養基的提供商。多年來，我們大力開展業務收購，使我們能夠快速、持續地擴大我們在中國生物工藝解決方案市場上下游供應鏈的足跡。下表載列我們自2020年及直至最後實際可行日期所收購主要附屬公司的概要：

收購年份	附屬公司名稱	地點	主要產品/服務	類別
2020年	亮黑科技	中國	一次性產品	試劑及耗材、實驗室產品
2020年	金科過濾	中國	過濾器	試劑及耗材、實驗室產品
2021年	熙邁檢測	中國	檢測服務	服務
2021年	安拓思	中國	納米藥物製劑製備系統	設備
2022年	楚博生物技術	中國	層析填料	試劑及耗材
2022年	樂楓生物	中國	實驗室純水系統	實驗室產品
2022年	Salus Bioscience	境外	實驗室純水系統	實驗室產品
2022年	楚怡生物科技	中國	生物反應器	設備、實驗室產品
2023年	普瑞流體技術	中國	蠕動泵、一次性產品	設備、實驗室產品

我們在識別合適標的及成功完成收購整合方面的豐富經驗，使我們能夠建立有效且可複製的收購後整合與管理業務模式。我們採用「一集團多品牌」的整合模式，其中，(i)我們作為一家集團，對不同關鍵行政及管理職能進行集中控制以提升內部溝通與運營效率；及(ii)擁有多個品牌，可繼續使用新收購附屬公司在市場上已建立良好聲譽及認可度的品牌。從已收購附屬公司及整個集團的角度來看，這種模式已被證實有效及有益。

此外，憑藉我們既有的客戶群與銷售渠道，我們與精選第三方商業夥伴建立行業合作關係，以完善並擴展產品組合。以下為此類行業合作模式之實例。在上游階段，我們與細胞培養及轉染試劑供應商合作，強化早期細胞培養與基因及細胞治療相關應用的產品陣容；製程開發階段，我們與生化分析工具供應商合作，支持製程監測與品質管控，從而提升客戶的開發效率與數據可靠性。在下游階段，我們與一次性色譜與過濾設備供應商合作，完善我們的純化與過濾佈局，提供結合設備與一次性耗材的整合解決方案。總而言

業 務

之，這些合作均建立在我們現有的平台整合能力和渠道優勢之上，使我們能夠高效地延伸產品線、增強上下游解決方案的完整性，並通過可擴展的一站式服務持續提升客戶價值。

盡職、專業及經驗豐富的管理團隊，高效的執行能力及股東的鼎力支持。

我們由盡職、專業及經驗豐富的管理團隊領導，管理團隊由生物工藝解決方案行業內具有豐富行業知識及經驗的專業人士、來自世界領先的生物製藥公司的人才、生物工藝技術專家及經驗豐富的職業經理人組成。我們的管理團隊成員從其在眾多市場領導者的工作經驗中獲得豐富的行業專業知識。我們的董事長兼首席執行官王先生是中國生物工藝解決方案市場的先驅之一，在生命科學行業擁有約30年的經驗。我們的總裁、首席運營官兼執行董事孫先生負責本集團的行政及運營管理，在生命科學行業擁有超過25年經驗。高級副總裁謝華先生負責本集團的銷售及市場營銷管理工作，在生命科學行業多家世界領先的公司擁有約20年的銷售及市場營銷管理經驗。

我們相信，我們擁有龐大的專業人才庫，具備先進技術的專長、出色的執行能力及對本集團的強烈歸屬感。在我們「着眼創新、注重品質、專注專業、合作共贏」的企業價值觀的推動及指引下，我們的員工具有強烈的使命感，對工作充滿熱情。他們亦具備高效的執行能力，高度專注於自身職位和專業責任，同時遵守我們嚴格的標準。

自成立以來，我們獲得若干在生物製藥行業具有遠見和深刻見解的關鍵投資者的寶貴支持，包括藥明生物、石藥集團、榮昌創投、康諾亞及康方生物。我們相信他們的支持不僅為我們提供持續增長和擴張所需的財務和行業資源，且顯示他們對我們發展和增長的承諾，作為具有巨大增長潛力的綜合性生物工藝解決方案提供商。

業 務

我們的業務策略

我們植根中國，立志成為全球生命科學行業的領導者。為實現我們的目標，我們計劃實施以下關鍵策略：

繼續擴展我們的產品及服務組合併提升我們的綜合解決方案

我們將持續快速推進新產品的開發和商業化，以提升我們的綜合解決方案。我們擬利用我們的內部研發能力以及通過戰略收購合適的目標公司實現這一目標。我們計劃在以下領域擴展我們的產品及服務組合：

- **生物工藝步驟：**我們計劃繼續推出涵蓋所有生物工藝步驟的新產品和服務。具體而言，我們將重點關注技術壁壘高的耗材及客戶使用的先進製造設備的商業化。
- **生物製藥應用領域：**我們有意推出新產品並拓寬現有產品的應用範圍，覆蓋生物製劑行業具有戰略重要性的領域，如多肽藥物、核酸藥物、合成生物學。我們將探索我們的產品在客戶藥物開發及商業化過程中的應用以及客戶在生物工藝中遇到的痛點，以根據客戶的不同背景及需求提供更多以客戶為導向的解決方案。
- **實驗室產品及服務：**我們計劃通過擴大我們的實驗室產品及服務組合進一步擴展我們在實驗室研發方面的業務。我們尋求開發高質量、一貫及多樣化的實驗室產品及更切合需求的服務。我們相信，實驗室產品及服務業務的擴展，讓我們能夠參與客戶藥物開發的早期階段，從而為我們參與後期階段創造機會，進一步提高客戶黏性。
- **製造所用的原材料及其他關鍵組件：**我們計劃對產品進行進一步研發並繼續擴大我們的產品組合，該等產品在我們的製造活動中用作原材料及關鍵組件，包括薄膜、管材、傳感器、過濾器及其他一次性組件。我們相信該方法將使我們能夠更好地控制關鍵組件供應的質量及穩定性，從而最大限度地提高我們的生產效率和產品的成本效益。

我們計劃進一步整合生產基地以提升運營效率和產能利用率，同時強化製造能力以支持新產品的上市。截至最後實際可行日期，我們在上海、南京、無錫、蘇州、嘉興及常州經營九個生產基地。為配合我們的「出海」戰略及海

業 務

外市場擴張，我們計劃根據業務需求和市場條件，通過增強海外市場的本地化製造、服務及供應能力，逐步強化國際佈局。未來，我們可能會考慮在中國境外設立生產設施，以更好地服務海外客戶、縮短交付週期、提升供應響應能力並降低跨境供應鏈風險。

進一步實施我們的併購戰略

我們將繼續進行戰略收購，以擴大我們的產品及服務組合、增強我們的技術能力並拓寬我們的銷售渠道。特別是，我們計劃在中國和全球生命科學行業的各產品類別識別及尋找合適的目標公司。在中國，我們將專注於收購能夠讓我們將新產品整合至本集團的公司，從而加速我們向新領域的擴張。具體而言，我們計劃主要整合(i)將進一步補充我們現有的生物工藝解決方案及實驗室產品及服務的產品組合；或(ii)具有強大的增長潛力、較高的技術壁壘或戰略意義的新產品。海外收購方面，我們將專注於能夠增強我們的創新能力並擴大我們的本地銷售渠道的潛在收購，以加快我們的產品融入生物製劑行業的全球供應鏈中。在收購合適的目標公司後，我們將繼續發揮我們有效的整合能力，將新收購的公司全面納入本集團。有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

隨著我們將新收購公司的生產線併入本集團，運用我們從多個業務單元的多樣化生產基地及先進製造設備運營中獲得的管理專業知識，我們將根據新生產線的特點進行管理，優化製造設備，統一實施嚴格的質量控制措施，使自該等新整合的生產線製造的產品遵守適用於我們製造的現有產品的相同質量標準。

作為併購戰略的補充，我們也致力於建立產業聯盟，以進一步豐富和延伸我們的解決方案組合。憑借市場領先地位、成熟的客戶基礎及分銷渠道，這一模式使我們不僅能夠通過基於所有權的收購，還能通過與客戶、供應商及其他戰略夥伴的靈活合作實現產品組合擴張。我們相信，與客戶、供應商及其他戰略夥伴的合作，將使我們能夠利用其資源(例如研發及市場營銷能力)支持我們快速且持續的增長。

業 務

持續推行全球化戰略

我們擬通過在全球市場加大產品和服務推廣力度，加速拓展國際業務佈局。我們的全球化擴張策略包括：

- *深化關鍵海外市場佈局*：我們計劃通過深化在現有關鍵市場的佈局，並有選擇地進入高潛力的新興區域，進一步推進海外擴張戰略。我們的策略側重於強化本地運營、優化區域供應鏈，並與本地經銷商及產業客戶建立長期合作夥伴關係。我們擬增強位於美國、新加坡及日本的附屬公司的運營能力，使其成為區域性的營銷、銷售及客戶互動中心。我們也將利用這一優勢尋求與國際經銷商合作，從而借助其對本地市場的了解為客戶引入更多產品。我們還將在本地化研發和製造能力方面進行戰略性投入，以使我們的產品組合適應區域標準及客戶偏好。例如，我們計劃在海外市場建立生產設施，作為海外生產佈局的一部分。通過這些舉措，我們旨在加速海外收益增長，鞏固我們作為全球可信賴供應商的地位，為長期的國際競爭力奠定可持續的基礎。
- *跟隨客戶全球足跡*：我們計劃助力客戶拓展其國際市場地位，借此提升我們解決方案的全球聲譽。我們將繼續跟隨客戶的全球擴張步伐，進一步提升我們的國際聲譽，並促進我們產品在全球的銷售。截至最後實際可行日期，我們自主研發的一次性薄膜和管材以及細胞培養基已在美國完成DMF備案。此外，我們已開始利用本地銷售團隊向一名位於新加坡的主要客戶銷售產品。我們相信，此類備案能使我們的客戶符合中美雙重註冊要求，加快我們全球佈局的拓展。
- *以特色產品帶動海外銷售*：我們計劃利用特色產品成功的勢頭，帶動其他產品在海外市場的銷售。我們的部分產品已在全球相應的產品類別中獲得先發優勢和領先的市場地位。例如，根據弗若斯特沙利文的資料，按截至最後實際可行日期的收益計，我們是中國市場最大的本土實驗室純水系統供應商，且我們是首家打進歐美實驗室純水系統市場的中國本土公司。同時，我們是全球首批納米藥物製劑製備系統供應商之一。我們相信，這些特色產品的成功將提升我們的全球聲譽，將更多產品引進全球供應鏈，並擴大我們其他產品的銷售。

詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

業 務

加強我們的研發能力並繼續投資於技術創新

我們將繼續就(其中包括)以下各項加大對研發的財務和人力資源投入：

- *廣泛適用技術的研發*：我們擬開發能夠廣泛應用於我們各業務單元的新技術，其中包括有關動物細胞培養、大數據分析、高分子材料應用、機械工業設計和測試以及智能軟件開發的技術。我們擬深化研發工作中的人工智能技術和大數據分析應用，以提高我們研發項目的效率和創造力，從而使我們的研發更加「智能化」。我們預計，這種智能研發將在很大程度上有利於(其中包括)細胞培養基配方的開發，因為它能提高高通量篩選、生物反應器部件設計和研發管理的效率。
- *在產品應用領域方面的創新*：我們將繼續對我們的產品和服務進行研發，根據客戶的要求和偏好擴大其應用範圍，如生物製劑的連續生產技術、新型疫苗的生產以及創新療法相關工藝及產品的開發。具體而言，我們計劃建立一個覆蓋上下游工藝的生物工藝應用實驗室，提升我們在所有生物藥物領域開發新應用及設計產品應用解決方案的能力。
- *現有業務單元的研發*：我們擬升級現有業務單元特定的研發團隊，其中包括細胞培養基、生物反應器、一次性產品、層析填料、納米藥物製劑製備系統、蠕動泵及實驗室純水系統，從而提高我們在該等業務單元的整體研發能力。特別是，我們計劃自主及通過外部合作，進一步開發對我們的製造活動至關重要的膜、管材、傳感器、過濾器和其他一次性配件。我們相信，這種方法將有助於確保該等關鍵部件的供應質量和穩定性，從而確保我們將持續向客戶提供優質產品。

有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

業 務

為支持產品的商業化，我們計劃持續投入製造技術，進一步加強智能製造系統，確保製造過程的質量、穩定性、效率和可追溯性。在我們現有智能製造系統(集成先進設備、有效的質量控制措施和規範的生產管理)的基礎上，我們擬加大對性能穩定性、模塊化製造、自動化控制及數字化監管方面的投入，以維持嚴格的質量控制、優化製造工藝。我們將研發人才視為創新能力和品牌發展的核心基石，並將通過全面的培訓計劃、結構化的職業發展路徑以及支持性的工作環境，持續加強人才招募、保留和發展工作。與此同時，我們計劃通過擴大與學術及科研機構的合作，深化與現有業務夥伴的關係，提升我們在生物工藝解決方案市場的品牌認知度，以吸引和留住高素質的研發人才。

不斷提升運營效率，增強現金流創造能力

於往績記錄期間，我們的盈利能力有所改善，由截至2023年12月31日止年度的虧損淨額人民幣314.7百萬元轉為截至2025年9月30日止九個月的溢利淨額人民幣14.3百萬元，且於往績記錄期間一直維持正數的經營活動現金流量。展望未來，我們有意不斷續強化營運效率與現金流創造能力，作為我們長期業務策略的核心要素。我們計劃透過進一步整合與優化生產佈局，推動持續的生產整合，以減少重複作業、優化成本結構、提升資產利用率，並強化生產規劃與品質管控的協調性。與此同時，我們將透過更嚴謹的採購流程、供應商管理及投入成本控制優化成本結構，並充分發揮生產整合帶來的規模效益。此外，我們計劃透過維持審慎人力資源管理、強化預算審批流程及提升關鍵職能生產力，以提高營運支出效率。此外，我們有意強化營運資金管理以提升現金流運作效能，具體措施包括：更嚴格的應收款項控制、改善存貨周轉率，以及使付款週期更貼合營運需求。

透過持續落實上述措施，我們致力於維持精簡營運模式、強化市場波動抗壓性，並支持產生穩定可持續的現金流。我們深信，持續聚焦生產整合、成本紀律、營運支出管控及現金流效率，將是我們有效競爭、以紀律嚴明且財務穩健的方式執行成長策略的根本所在。

業 務

我們的業務模式

我們為中國領先的專注於為客戶提供生物製劑產品從開發到商業化全面解決方案的一站式提供商。我們經營兩條主要業務線，即生物工藝解決方案及實驗室產品及服務。就我們的生物工藝解決方案業務而言，我們提供廣泛的產品組合，涵蓋生物工藝的所有主要步驟。按2024年的收益計，我們在該業務下的多個關鍵產品類別(包括細胞培養基、生物反應器、一次性使用產品、過濾器、層析填料及高壓均質機)中，在中國本土企業中處於領先地位。就我們的實驗室產品及服務業務而言，我們主要為實驗室研發提供產品(例如試劑、耗材及設備)，以及包括技術開發服務、檢測服務及驗證服務在內的生物工藝解決方案及實驗室研發相關服務。我們亦於該業務領域(包括實驗室純水系統及蠕動泵)下在眾多中國本土企業中處於領先地位。

下表載列於所示期間我們按業務線劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)	人民幣千元 (未經審核)
<i>生物工藝解決方案：</i>				
— 試劑／耗材	358,944	395,845	255,830	363,831
— 設備	267,526	242,262	149,287	142,980
小計	<u>626,470</u>	<u>638,107</u>	<u>405,117</u>	<u>506,811</u>
<i>實驗室產品及服務：</i>				
— 實驗室產品	171,197	187,089	133,747	140,793
— 服務	16,417	17,684	12,067	10,148
小計	<u>187,614</u>	<u>204,773</u>	<u>145,814</u>	<u>150,941</u>
總計	<u>814,084</u>	<u>842,880</u>	<u>550,931</u>	<u>657,752</u>

業 務

我們採用「design-in (設計導入)」的方式為客戶提供全面的解決方案，我們認為這是我們作為一站式全面解決方案提供商取得成功的關鍵。我們通過在藥物開發的早期階段與客戶建立合作關係並積極參與其研發和製造過程來提供我們的產品和服務。我們旨在增加與客戶的合作深度並增強他們的黏性，並無縫延伸至他們業務週期的後期階段，包括中試、臨床試驗及商業化階段。例如，我們根據一名主要客戶的實際生產要求定製一次性袋子。由於該客戶的操作偏好與市場上其他客戶不同，我們專門為該客戶進行定制設計。此外，我們為我們其中一名主要客戶定製一次性超濾系統的各種部件，此舉能夠減少組裝時間及洩漏風險。由於有關改進亦受到其他客戶的青睞，我們將該等改良產品添加至我們的通用產品目錄並在定製後向其他客戶出售。我們認為，此方法是我們作為生物工藝解決方案及實驗室產品及服務的一站式提供商取得成功的關鍵。

我們為客戶提供全面解決方案，其中包括各種製成品。就構成我們提供的最終解決方案不可或缺部分的若干產品而言，倘若我們本身尚未建立有關生產線，或我們確定生產該等產品對我們來說不具成本效益，我們(i)根據客戶的規格及我們提供的解決方案的整體設計，在市場上尋找合適的產品；(ii)向信譽良好的第三方供應商購買該等產品；及(iii)將該等產品作為我們提供的最終解決方案的一部分出售予我們的客戶。於往績記錄期間，向該等第三方製造商採購所產生的成本錄為銷售成本項下的分銷產品成本。有關詳情請參閱本文件「財務資料—經營業績的同期比較」一節。

業 務

我們的自有產品及服務

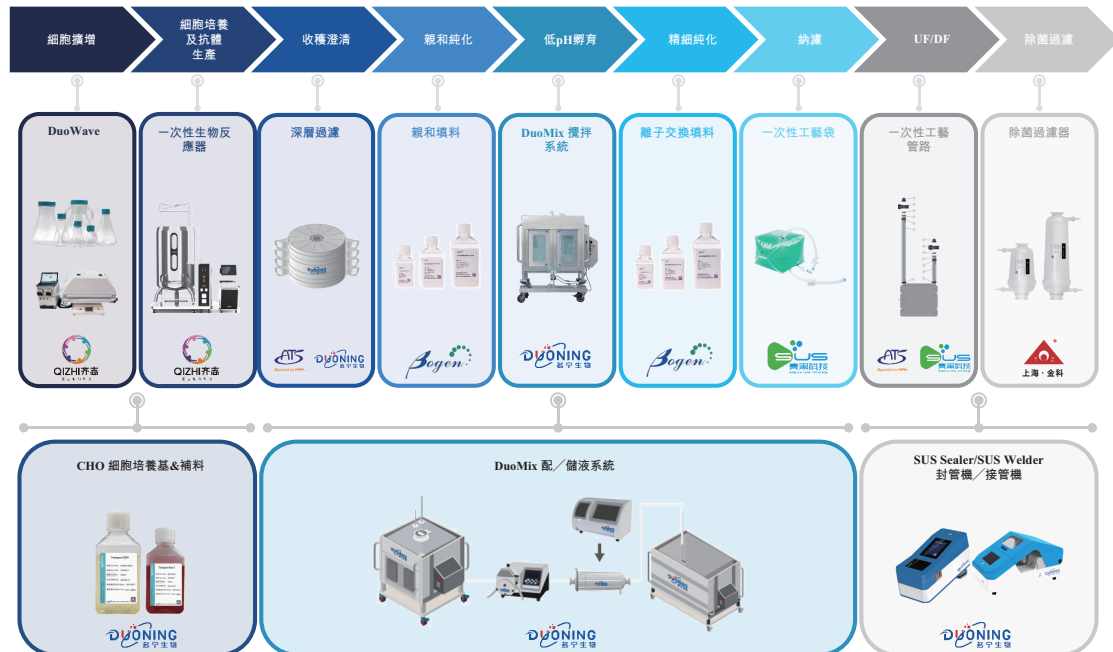
下圖說明截至最後實際可行日期我們業務線下提供的產品及服務。

業務線	類別	產品組合	
生物工藝 解決方案	試劑與耗材	細胞培養基	無血清細胞培養基等
		一次性使用產品	一次性試管、一次性袋、液體存儲設備托盤及液體存儲托盤／轉運車等
		過濾器	過濾芯、不銹鋼外殼等
		層析填料	離子交換填料、疏水填料、親和填料及多模式填料等
		其他試劑	宿主細胞蛋白(HCP)檢測试剂盒等
	設備	生物反應器	生物反應器
		藥物用納米顆粒製備系統	高壓均質機、脂質體擠出器、微射流納米乳化器等
		其他系統與儀器	雙濾法細胞截留系統、一次性液體分配系統、液體存儲設備、試管封口機、完整性測試儀、壓力監測儀及原液包裝系統等
		一次性使用產品	一次性搖瓶、無菌轉運蓋等
		系統與儀器	全自動二氧化碳恆溫搖床、蛋白純化儀、分配泵、實驗室純水系統、純化柱及針式過濾器
實驗室產品 與服務	生物反應器	實驗室用生物反應器	
	蠕動泵	蠕動泵	
	服務	技術與開發服務、檢測服務及驗證服務等	

業 務

生物工藝解決方案

我們是一家一站式生物工藝解決方案提供商。我們的生物工藝解決方案涵蓋生物工藝的所有主要步驟，從包括細胞復蘇及細胞培養的上游步驟至包括純化及過濾的下游步驟。我們生物工藝解決方案業務的產品可分為試劑、耗材及設備。這使我們可以在抗體研究中為客戶提供綜合產品。下圖說明我們在抗體研究過程中向客戶提供的主要產品。





我們生物工藝解決方案業務的產品可分為試劑、耗材及設備。

試劑及耗材

我們的試劑及耗材主要包括(i)細胞培養基，即用於培養細胞的人工環境；(ii)一次性產品，主要包括一次性容器(包括劑量袋、儲液袋和反應袋)、一次性管材(包括熱塑性塑料管、硅膠管及接頭)及裝配組件；(iii)過濾器，為生物工藝中過濾步驟的關鍵；(iv)層析填料，為用於使用固定相捕獲和精細純化單抗、抗體片段、疫苗和其他生物大分子的介質；及(v)其他試劑。

業 務

下表載列我們主要試劑及耗材的圖片及簡介：

產品類型	涉及的 生物工藝步驟	名稱	圖片	介紹
細胞培養基.....	細胞培養	無血清細胞培養基		<ul style="list-style-type: none"> • 針對性配方：為特定細胞類型或應用而設計，無需血清，確保於生物製藥生產、細胞生物學、藥理學及腫瘤學中有穩定一致的表現。 • 應用範圍廣泛：適用於廣泛的生物製品生產及研究領域，為研發及大規模GMP生產提供靈活性
試劑.....	質量控制	CHO HCP ELISA 試劑盒		<ul style="list-style-type: none"> • 高HCP覆蓋率：採用優化的抗原製備及抗體生成策略開發，覆蓋廣泛的宿主細胞蛋白，實現可靠的雜質監控。 • 高精度與準確度：不同批次均展現出良好的線性、靈敏度及重現性，確保於工藝開發、驗證及放行測試中有穩定表現。

業務

產品類型	涉及的 生物工藝步驟	名稱	圖片	介紹
一次性產品.....	多個步驟	一次性產品—耗材		<ul style="list-style-type: none">自主開發的高性能薄膜：我們開發並生產自身的一次性薄膜，確保更高的機械強度、化學相容性、低析出物/浸出物，全面掌控材料質量。
				<ul style="list-style-type: none">全面的一次性產品組合：提供涵蓋培養基配製、儲存、轉移、混合及其他上游及下游操作所需的各類袋體、管材及定制化管材組件。
				<ul style="list-style-type: none">穩健的供應與可擴展性：強大的產能與可靠的存貨確保產品供應穩定，並能為客戶擴展及多站點運營提供靈活支持。
一次性產品.....	多個步驟	一次性產品—硬件 系統		<ul style="list-style-type: none">廣泛的功能組合：我們提供一系列一次性硬件，包括儲存系統、混合系統、無菌焊接與密封設備以及原液/原料藥分裝設備，覆蓋上下游工藝的關鍵步驟。可定制的系统設計：設備可根據特定工藝需求進行定制，從而優化工作流程、與現有平台無縫整合併提升操作靈活性。

業務

產品類型	涉及的生物工藝步驟	名稱	圖片	介紹
過濾器等.....	多個步驟	過濾器／濾芯	 	<ul style="list-style-type: none"> 適用於所有工藝步驟的完整過濾產品組合：我們提供用於澄清、切向流過濾、病毒過濾及除菌級應用的過濾器。 高性能的工藝效率：濾芯專為高通量、低污染及穩定通量設計，我們的過濾解決方案有助於提升工藝效率、縮短週期時間並支持規模擴大。 濾芯用於去除生物工藝中的顆粒、降低生物負載及殺菌。 我們採用特色折疊加工工藝及熱熔密封，不含黏合劑、金屬或其他物質，可以提供更緊密的結構及減少過濾材料污染。
層析填料.....	精細純化	親和填料、離子交換或複合模式填料		<ul style="list-style-type: none"> 於生產重組蛋白、單株抗體及疫苗。 為親和層析、離子交換層析或多模式層析的填料，可用於從各類複雜液體物料中純化蛋白成分。

業務

設備

我們的生物工藝解決方案業務製造及銷售的設備主要包括(i)生物反應器，即利用生物體的生物學功能，通過體外或體內的生化反應或代謝獲得目標產物的裝置。我們製造的生物反應器主要包括一次性生物反應器及不銹鋼生物反應器；(ii)納米藥物製劑製備系統，包括高壓均質機、脂質體擠出器及微射流納米乳化機；及(iii)其他系統與儀器。下表載列我們主要設備產品的圖片及簡介：

涉及的

產品類型 生物工藝步驟

名稱

圖片

介紹

生物反應器..... 細胞培養

細胞培養生物反應器



- 生物反應器材料及配置：我們提供玻璃、一次性及不銹鋼生物反應器，以滿足從早期開發到商業規模生產的多樣化工藝需求。

- 可從實驗室規模放大至生產規模：該平台支持不同體積與反應器類型間實現無縫放大，實現從實驗室、中試到完整GMP生產的一致性工藝表現。

- 可定制的系统設計：生物反應器可根據客戶的獨特需求定制，例如控制策略、傳感器整合及機械配置，以優化工藝匹配度。

業 務

產品類型	涉及的 生物工藝步驟	名稱	圖片	介紹
納米藥物製劑製備系統.....	澄清／深層過濾	高壓均質機		<ul style="list-style-type: none"> 其(i)並無物質殘留；(ii)用於生物工藝中發酵後提取細胞內蛋白質；及(iii)符合GMP設計並通過[歐盟Conformité Européenne (「CE」，即歐洲合格)認證] 其特別適用於原材料及輔料昂貴的生物製藥行業客戶。
納米藥物製劑製備系統.....	儲備液	脂質擠出器		<ul style="list-style-type: none"> 其可以去除產品中的顆粒及沉澱，減少脂質體及乳液粒徑。
納米藥物製劑製備系統.....	儲備液	微射流納米乳化機		<ul style="list-style-type: none"> 其可用於促進無菌過濾及分子生物工程中心力學研究以及生物工藝及生物工程中分布的均勻性及藥。




業務

實驗室產品及服務

實驗室產品

在實驗室產品業務中，我們主要為實驗室研發提供試劑、耗材及設備。

下表載列我們主要實驗室產品的圖片及簡介：

產品類型	名稱	圖片	介紹
系統與儀器.....	實驗室純水系統		<ul style="list-style-type: none">• 其主要用於生物製劑產品實驗室研發及小規模生產中工具、器具的清洗及液體成分的製備。• 包括已通過歐盟CE認證的Super-Genie實驗室純水系統及Genie實驗室純水系統等。• 實驗室純水系統的配套柱芯。
系統與儀器.....	純水柱		
系統與儀器.....	針頭式過濾器		<ul style="list-style-type: none">• 其主要用於樣品生物製劑產品的實驗室研發及製備中的分析，包括RephiQuik針頭式過濾器等。

業務

介紹

- 用於在原料藥批量輸送及藥品包裝過程中轉移細胞培養基內的液體成分。特點為操作簡便、精度高、可靠性強及靈活性高。
- 白色蠕動泵為基礎型變速泵，主要用於定量分裝。綠色蠕動泵為高精度定量泵，主要用於灌裝。
- 用於原料藥批量傳送及藥品包裝過程中細胞培養液體成分的灌裝。特點為操作簡便、精度高、可靠性強及靈活性高。
- 黃色蠕動泵為高精度定量泵，主要用於轉移應用。白色蠕動泵的泵頭採用不銹鋼材質，主要用於灌裝作業。

圖片



名稱

蠕動泵

產品類型

系統與儀器.....

蠕動泵

系統與儀器.....

業 務

服務

我們主要提供三類針對我們生物工藝解決方案及實驗室研發的服務，分別為(i)技術開發服務，即我們開發生物工藝，並提供定製技術服務及／或OEM服務。我們提供與人類疫苗、抗體藥物、動物疫苗及高壓細胞破碎等領域的生物工藝相關的服務；(ii)檢測服務，即我們測試客戶指定產品的若干量值，其中包括細胞培養基中的成分含量及製造設備的清潔程度；及(iii)驗證服務，即我們驗證客戶指定的產品(包括過濾器、儲運系統和製造設備等)是否符合各種行業標準。特別是，我們的定制化技術及開發服務包括根據客戶在不同項目的特定需要開發進程分析方法，使我們可實現滿足其要求的結果。

我們的定價政策

我們為產品及服務定價，以實現所期望的毛利率，此毛利率乃參考同類產品及服務的現行市價後根據其估計的生產、行政及銷售成本確定。我們亦會考慮預計銷量、特定技術複雜性及商業要求、所需交付時間表以及客戶的信譽度及重要性，因客戶而異。我們並無按客戶類型(即製藥公司、CRO/CDMO及科研機構)區分定價政策。具體而言，我們旨在通過以下方式達到期望的毛利率：(i)內部開發及製造關鍵原材料及組件，控制生產成本，提高成本效益，同時保持相比MNC更具競爭力的價格；(ii)提供全面的銷售及售後服務，提升產品質量，避免與中國國內的競爭者進行不利的價格競爭；及(iii)鼓勵客戶在其藥物開發的早期階段過程中採用我們「design-in(設計導入)」方法，提高客戶黏性。

業 務

我們提供廣泛的產品，且產品規格差異甚大。因此，產品單價亦存在巨大差異。下文說明我們截至最後實際可行日期主要產品的價格範圍：

產品	價格範圍
	人民幣
細胞培養基	每升80元至2,000元
一次性耗材	每單位100元至150,000
一次性液體加藥及儲液設備	每套1,000元至500,000元
生物反應器	每套60,000元至3,000,000元
過濾器	每單位200元至2,000元
蠕動泵	每單位3,600元至51,000元
層析填料	每升3,000元至200,000元
均質機	每單位50,000元至700,000元
實驗室純水系統	每套20,000元至400,000元

我們的分銷產品

概覽

我們透過我們於2016年收購的上海拜普從事分銷產品的業務。截至最後實際可行日期，我們獲Pall、Saint-Gobain、Cole-Parmer及Waters等多個知名國外品牌授權於中國多個授權領域銷售生物工藝設備及耗材。除自有產品及服務外，我們在分銷產品方面的業務發展已成功擴展我們的產品組合，使我們可把握並滿足客戶的多樣化需求。

截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們分銷產品所得收益為人民幣111.0百萬元、人民幣91.3百萬元、人民幣65.5百萬元及人民幣99.2百萬元，分別佔同期總收益的13.6%、10.8%、11.9%及15.1%。

業 務

我們的分銷產品組合

下表載列截至最後實際可行日期我們主要分銷品牌的可分銷產品。

品牌	開始分銷的年份	國家	業務線	產品類別	產品
Pall	我們收購上海拜普前	美國	生物工藝解決方案	試劑及耗材設備	膠囊過濾器、深層過濾器及病毒過濾器一次性袋子攪拌設備
Cole-Parmer	2017年	美國	實驗室產品及服務	實驗室產品	一次性管材組件、管件、蠕動泵及實驗室耗材
Saint-Gobain	2021年	法國	生物工藝解決方案	試劑及耗材	一次性管材組件及管件
MasterFlex	2022年	美國	生物工藝解決方案	試劑及耗材	蠕動泵及實驗室配件
Waters	2023年	美國	生物工藝解決方案	試劑及耗材	層析柱

我們的客戶可酌情選擇購買分銷產品或我們具有類似功能的自有產品。我們的客戶選擇向我們購買自有產品或分銷產品時通常會考慮以下因素：(i) 分銷產品與我們客戶的若干產品及解決方案的兼容性；(ii) 產品的特定及適用用途；(iii) 產品的功能性及多樣性；(iv) 產品在特定期間的供應情況；及(iv) 品牌的聲譽及市場認可度。

我們整體產品組合的全面性及多樣性使我們能夠根據性質(自有或分銷)、品牌及規格滿足客戶對不同產品的偏好。於往績記錄期間，我們已成功建立並擴大我們的內部生產能力，以製造各種自有產品，其中包括具有與我們分銷產品類似的特性及功能的細胞培養基、生物反應器、一次性管材、一次性袋子及過濾器。因此，我們的董事確認，考慮到我們一直提升我們的內部製造能力並擴大我們的自有產品組合，從本集團的整體角度來看，截至最後實際可行日期，我們並無重大依賴分銷產品的製造商。

業 務

我們將繼續擴大我們的內部製造能力，並計劃繼續開發具有與我們分銷產品類似功能的自有產品，以擴大我們的整體產品組合以把握並滿足客戶的多樣化需求。因此，我們預期未來分銷產品的收益佔總收益的比例將繼續下降。

分銷安排

就上述主要品牌的授權而言，他們在中國的附屬公司(統稱「品牌授權方」)向我們發出相關的經銷商委任證書，期限一般介乎六個月至一年，可經雙方同意後續期。於委任期間，我們通常根據我們對客戶需求的預測及我們收到的實際訂單與各品牌授權方訂立個別採購協議。在釐定售價方面，儘管品牌授權方通常會提供定價指引，但經董事確認，我們一般的做法是，只要我們向客戶銷售的價格高於品牌授權方允許的最低價格，我們擁有最終權利可根據自品牌授權方採購的成本、銷售表現及分銷產品在我們綜合解決方案中的作用釐定該等分銷產品的售價。

與品牌授權方訂立的採購協議及經銷協議的主要條款一般包括：

- **產品**：我們通常在相關協議下的訂單中指定品牌、產品規格及數量。
- **採購價格**：品牌授權方通常根據我們的相關訂單所載價格向我們收取款項，或根據每年協商的預先協定價格提供折扣。
- **專屬性與限制**：我們通常與品牌授權方簽訂非專屬的分銷協議，並附帶特定的銷售限制，例如地理區域、分銷的產品類型、銷售渠道、客戶類型以及行業類型。
- **保修期／退貨**：品牌授權方通常向我們提供12個月的產品保修期，具體視乎產品類型而定。倘於保修期內出現質量問題，品牌授權方負責免費提供維修及更換，以及保養服務。
- **最低採購金額**：品牌授權方通常會為我們設定年度總最低採購金額，該金額可每年根據雙方協商進行調整。在若干情況下，若我們未能達成目標，品牌授權方可要求我們承擔訂明的後果。有關後果包括調整彼等供應予我們的產品的採購價格、取消我們的績效獎金，以及終止分銷權。
- **交付及付款安排**：品牌授權方負責將產品交付至我們的指定地點。我們於收到產品後與相關品牌授權方結算款項。

業 務

收到客戶訂單後，我們會根據客戶的訂單安排物流服務，將所要求的分銷產品單獨或連同我們的自有產品(視情況而定)運輸並交付至客戶的指定地點。客戶於收到所要求的分銷產品(或連同我們的自有產品(如有)後向我們結算該等產品的訂單。

研發

我們採用集中管理的研發團隊架構，由各業務單元特定的研發團隊組成。我們的研發團隊結合他們在多個領域的專業知識，使用跨學科方法設計及開發我們的自有產品。由於我們擁有利用各種技術的全面產品組合，我們的每款產品均有自身的研發重點。例如，我們的細胞培養基研發主要專注於(i)細胞培養工藝開發，旨在建立針對不同細胞的特定生物工藝基礎；(ii)開發各種細胞培養基配方；及(iii)對有關培養基生產及穩定性的研究。雖然個別產品的研發重點不同，但我們建立了由各業務單元特定的研發團隊組成的標準化且高效的研發團隊架構，有助於確保我們的新產品設計及製造符合高質量標準。

在若干情況下，不同業務單元特定的研發團隊共同合作，就開發特定產品組建跨職能的項目團隊。例如，就我們的一次性生物反應器而言，生物反應器研發團隊負責對相關的生物反應器控制系統和罐進行研發，一次性產品研發團隊負責設計必要的一次性袋子，而細胞培養基研發團隊則負責使用具備最新技術的一次性生物反應器測試細胞培養工藝。

我們根據員工的資歷、專業領域及能力，指派我們業務單元的員工至我們的研發項目。我們的董事長兼首席執行官王先生在集團層面監督我們的研發計劃，而我們業務單元的負責人則負責業務單元層面的研發活動。他們共同負責我們的研發工作，並在生物工藝解決方案行業擁有豐富的行業經驗。

實際上，我們的研發團隊研究客戶需求，開發項目為他們提供量身定製的產品或服務，並根據客戶的反饋不斷調整研發安排。例如，在向客戶提供生物反應器時，我們會預判其未來於下游階段中對均質機、過濾器及一次性使用產品的需求，並主動設計定制化均質機。這最終可令該客戶於後續生產階段購買相關產品解決方案。隨着該客戶項目的推進，我們會進一步升級除菌級過濾器及一次性低溫保存袋等產品。因此，透過提供多種優化及定制產品及服務，我們已成為該客戶的一站式解決方案提供商。

業 務

我們研發項目的總體目標包括(i)繼續將解決生物製劑行業最緊迫的問題並在人類健康方面取得重大進展的新技術和產品推向市場；及(ii)賦能中國生物製劑行業的參與者開發生物製藥本土化平台。為此，我們計劃將研發工作重點集中在可廣泛應用於我們各業務單元的新技術、產品應用領域的創新以及提高我們現有業務單元的整體研發能力。為進一步提高我們的研發能力並保持我們的競爭優勢，我們擬繼續吸引世界一流的人才。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的競爭優勢—強大的研發及製造能力推動以客戶為導向的創新」一段。

於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的研究及開發成本分別為人民幣94.7百萬元、人民幣76.2百萬元、人民幣52.0百萬元及人民幣55.8百萬元，分別佔我們總收益的11.6%、9.0%、9.4%及8.5%。我們預計研發成本將增加，而這與我們未來業務及收益的預期增長一致。

業 務

我們的基地及生產

我們的生產基地

截至最後實際可行日期，我們在中國經營九處生產基地，並於中國有一處興建中的生產基地。我們的製造符合客戶要求的質量標準及產品規格。我們努力製造及交付高質量的產品，為此我們必須不斷保持生產工藝的高技術標準。

編號	位置	建築面積	名稱	產品	成年年份/ 由我們控制 生產的年份
細胞培養基：					
1.	無錫	7,307.8 平方米	無錫多寧培養基 工廠	液體細胞培養基及乾粉細 胞培養基	2021年
一次性產品：					
2.	上海	18,820.29 平方米	亮黑科技一次性 產品工廠一期 及二期	一次性產品，包括擠出 管、塑料注射管、儲液 袋、攪拌袋及定製管組 件等	2021年
生物反應器：					
3.	南京	72,047.14 平方米	南京設備運營工 廠	生物反應器，包括玻璃生 物反應器、不銹鋼生物 反應器及WAVE生物反 應器等	2022年
納米藥物製劑製備系統：					
4.	蘇州	2,400平方米	安拓思納米技術 工廠	高壓均質機、脂質體擠出 器及微射流納米乳化機	2021年

業 務

編號	位置	建築面積	名稱	產品	成年年份／ 由我們控制 生產的年份
<i>過濾器：</i>					
5.	無錫	7,307.8平方米	無錫多寧過濾器 工廠	過濾器，包括濾心式過 濾器、囊式過濾器及碟 片式過濾器等	2021年
6.	上海	17,240平方米	金科過濾器工廠	過濾器，包括HEPA過 濾器等	2004年
<i>層析填料：</i>					
7.	蘇州	1,000平方米	蘇州博進生物技 術層析填料廠	層析填料	2021年
<i>實驗室純水系統：</i>					
8.	嘉興	8,461平方米	樂楓實驗室純水 系統工廠	實驗室純水系統、純水 柱及針頭式過濾器	2022年
<i>蠕動泵：</i>					
9.	常州	7,000平方米	普瑞流體技術蠕 動泵工廠	調速泵、傳輸泵、分裝 泵、高精度分裝泵、管 路組件	2023年 ⁽¹⁾

附註：

- (1) 普瑞流體技術蠕動泵工廠於2007年成立並開始營運。我們於2023年9月收購擁有該工廠的企業普瑞流體技術。因此，該工廠於同年在我們的控制下營運。

業 務

截至最後實際可行日期，我們正在湖北省鄂州市興建我們的第十個生產設施武漢博進生物技術層析填料廠。武漢博進生物技術層析填料廠的詳情載列如下：

編號	位置	建築面積	名稱	產品	預期投入 運營年份
層析填料：					
10.	鄂州市	10,000平方米	武漢博進生物技術層析填料廠	層析填料	2026年

生產機器及設備

我們營運一套完善的生產機器及設備，支援產品製造的全流程，涵蓋上游準備、下游加工及品質控制。我們的生產設施配備自動化配液系統、精密灌裝及包裝線、過濾及純化設備，以及包括就地清洗及就地滅菌系統在內的配套功能。我們的設備均採購自具信譽的供應商，並根據嚴格的預防性維護及校準計劃進行維護，以確保產品品質一致、生產穩定及符合相關行業標準。我們於相關機器設備的預計使用年期採用直線法計算其折舊。

我們的內部技術和工程人員會不時升級及重新配置所購買的設備，以滿足我們特定的生產要求。我們的維修及保養團隊與我們的設備供應商及其售後人員合作，定期維修、保養及升級我們的機器及設備。

我們通常委聘多家生產機器和設備供應商且不依賴任何單一供應商。自我們成立以來，我們已與該等供應商建立穩定的長期業務關係，以確保我們的業務運營不受干擾。於往績記錄期間，我們並無因生產流程或設備意外故障而出現任何重大生產中斷。

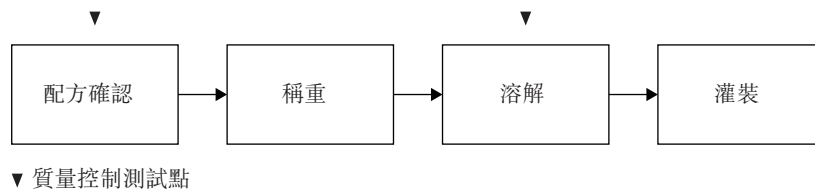
生產工藝

以下載列我們主要產品的生產工藝的主要步驟。

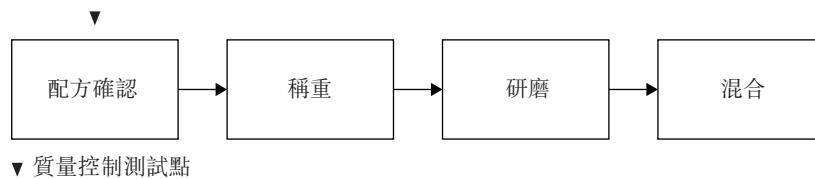
業 務

細胞培養基

我們製造的細胞培養基可分為液體細胞培養基及乾粉細胞培養基。液體細胞培養基生產工藝的主要步驟如下：

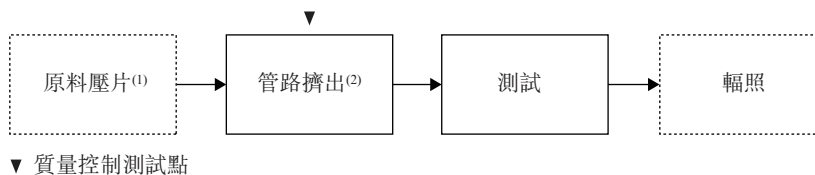


乾粉細胞培養基生產工藝的主要步驟如下：



一次性產品

我們製造的主要一次性產品包括一次性管材及袋子。一次性管材生產工藝的主要步驟如下：



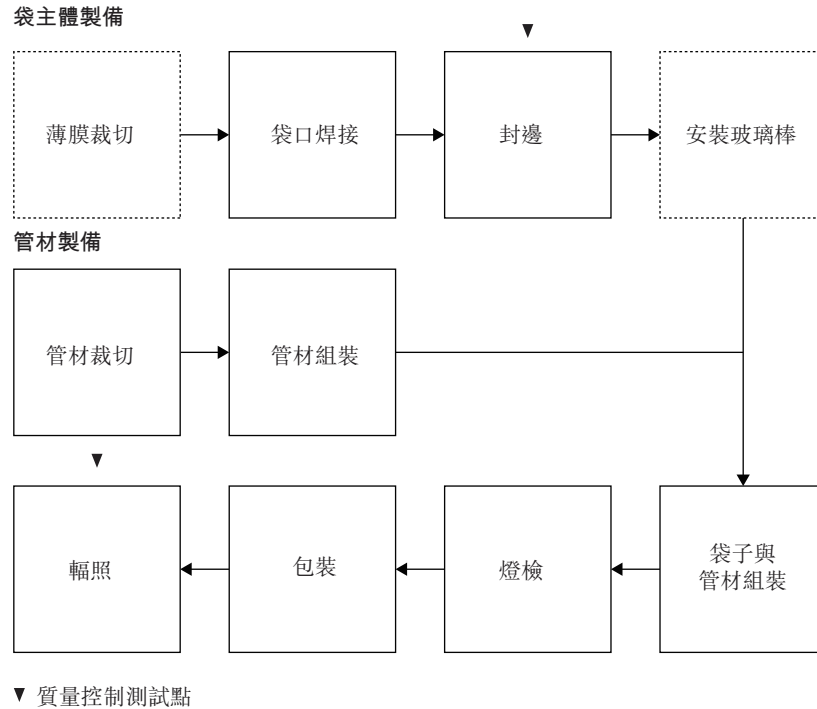
附註：

- (1) 原料壓片僅適用於生產硅膠管。
- (2) 在管材擠出過程中，就TPE管而言，原料通過自動吸料機給入筒體，經高溫擠壓後冷卻成型。就硅膠管而言，原料通過進料袋給入筒體，經模具口擠出後高溫成型。我們自行制定該步驟中擠出溫度和速度的標準。

我們亦在我們的生產基地製造組裝後的一次性管材。我們有單獨的組裝工藝，主要涉及以下步驟：(i) 管材裁切；(ii) 燈檢，在此過程我們將管子放置於燈下，以檢查是否有任何問題；及(iii) 組裝。我們通常在組裝過程中進行質量控制。

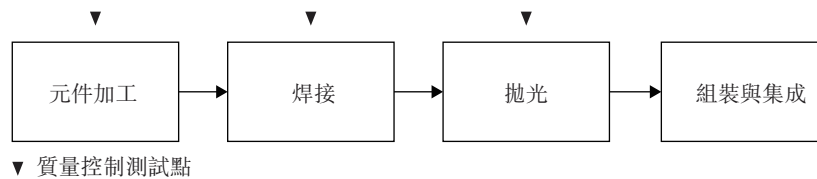
業 務

一次性袋子生產工藝的主要步驟如下：



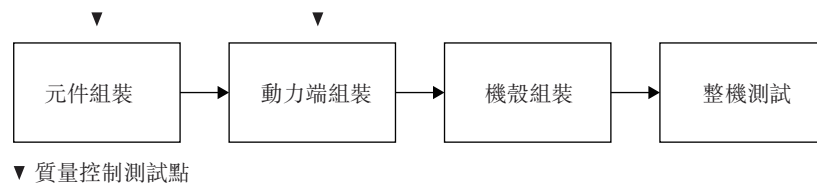
生物反應器

生物反應器生產工藝的主要步驟如下：



納米藥物製劑製備系統

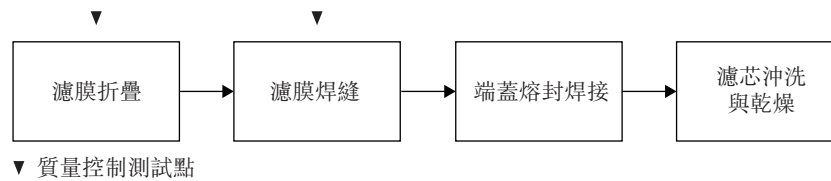
納米藥物製劑製備系統生產工藝的主要步驟如下：



業 務

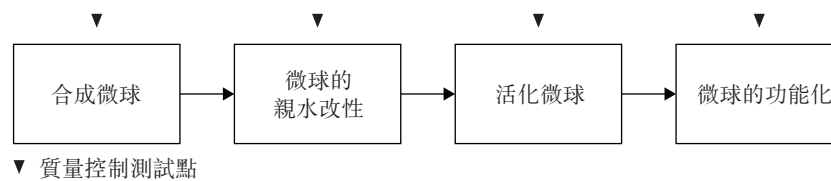
過濾器

過濾器生產工藝的主要步驟如下：



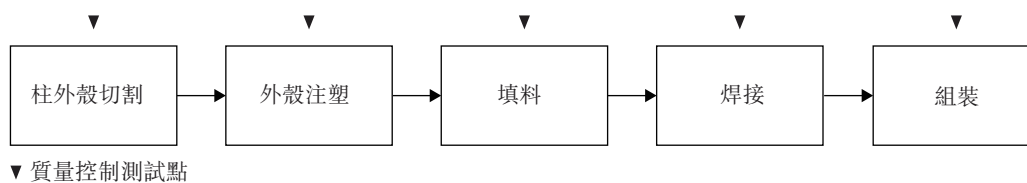
層析填料

層析填料生產工藝的主要步驟如下：



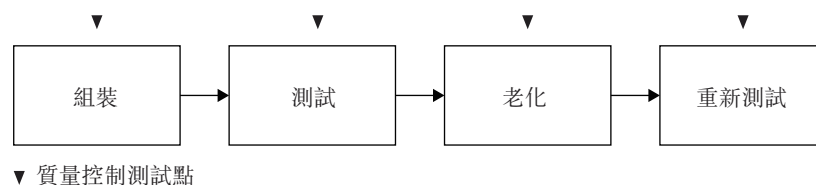
實驗室純水系統

純水柱是實驗室純水系統最重要的元件。純水柱生產工藝及其與其他元件組裝的主要步驟如下：



蠕動泵

蠕動泵生產工藝的主要步驟如下：



業 務

產能、產量及利用率

就我們自主生產的建設及運營而言，我們一般不僅考慮過往及目前的業務量，亦會考慮我們對生物工藝解決方案行業以及實驗室及服務行業未來發展的預期及估計，以及配合我們預期業務增長的計劃產能。下表載列於所示期間我們製造主要產品的生產基地的估計產能、實際產量及利用率：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
乾粉細胞培養基				
(批次，利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾	150	150	113	113
產量.....	146	149	105	108
利用率 ⁽²⁾	97.3%	99.3%	93.3%	96.0%
液體細胞培養基(批次，				
利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾	150	150	113	113
產量.....	19	142	105	109
利用率 ⁽²⁾	12.7%	94.7%	93.3%	96.9%
一次性管材(米，				
利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾	1,818,750	1,818,750	1,364,063	1,364,063
產量.....	464,895	644,055	487,725	898,690
利用率 ⁽²⁾	25.6%	35.4%	35.8%	65.9%
一次性管材組件(套，				
利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾	187,500	187,500	140,625	140,625
產量.....	77,179	104,665	78,421	103,208
利用率 ⁽²⁾	41.2%	55.8%	55.8%	73.4%
一次性2D及3D袋子				
(個，利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾	418,750	418,750	314,063	314,063
產量.....	81,874	114,457	80,483	124,003
利用率 ⁽²⁾	19.6%	27.3%	25.6%	39.5%

業 務

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
生物反應器(套， 利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾⁽³⁾	973	817	668	431
產量	808	673	558	397
利用率 ⁽²⁾	83.0%	82.3%	83.6%	92.2%
納米藥物製劑製備系統(套， 利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾⁽⁴⁾	590	600	410	550
產量	546	558	379	522
利用率 ⁽²⁾	92.5%	93.0%	92.4%	94.9%
過濾器(台，利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾	122,650	122,650	91,988	91,988
產量	98,950	100,984	67,383	81,509
利用率 ⁽²⁾	80.7%	82.3%	73.3%	88.6%
層析填料(千克， 利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾	6,000	6,000	4,500	4,500
產量	6,133	5,011	4,520	4,720
利用率 ⁽²⁾	102.0%	83.5%	100.0%	105.0%
Genie實驗室純水系統 (套，利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾	2,400	2,400	1,800	1,800
產量	874	808	462	488
利用率 ⁽²⁾	36.4%	33.7%	25.7%	27.1%
純水柱(件，利用率除外)				
產能 ⁽¹⁾	72,000	72,000	54,000	54,000
產量	19,531	23,211	16,481	17,488
利用率 ⁽²⁾	27.1%	32.2%	30.5%	32.4%
蠕動泵(件，利用率除外)⁽⁵⁾				
產能 ⁽¹⁾	9,750	35,000	26,250	26,250
產量	7,650	28,000	29,000	32,000
利用率 ⁽²⁾	78.5%	80.0%	82.9%	91.4%

業 務

附註：

- (1) 在計算我們的產能時，我們已作出若干假設並應用若干計算公式。產能指在(a)每年有250個工作日或每個期間有188個工作日(視情況而定)；及(b)每個工作日有八個工作小時的假設下，我們生產線於該年度／期間內可製造的該類產品的最大可能單位數(例如批次、套、米、公里、件)。
- (2) 利用率乃按該年度／期間的實際產量除以該年度／期間的產能計(視何者適用)算。
- (3) 生物反應器的產能於往績記錄期內出現波動，主要由於我們進行策略性產能整合。於2023年，齊志生物工程及Chuyi Biotechnology的生物反應器工廠作為我們的主要生產基地營運，產能相對穩定，代表整合前的基準水平。於截至2024年9月30日止九個月，隨著南京工廠於2024年8月投產及產能有序轉移，在南京工廠仍處於產能爬坡初期的情況下，齊志生物工程及Chuyi Biotechnology的生物反應器工廠審慎下調產能，導致總產能出現暫時性下降。於2024年全年，隨著南京工廠於第四季度加快產能爬坡，總產能得以恢復。於截至2025年9月30日止九個月，產能整合已大致完成，南京工廠成為我們唯一的生物反應器生產基地。
- (4) 納米藥物製劑製備系統的產能於往績記錄期內出現波動，主要由於市場需求變化及工藝優化。為應對快速的市場發展、庫存準備增加以及定制化、非標準化產品的比例上升，加上生產工藝持續改進，使相關期間的產能上升。
- (5) 我們於2023年9月收購普瑞流體技術，該公司擁有我們唯一的蠕動泵生產線。因此，截至2023年12月31日止年度的產能、產量及利用率乃就9月至12月期間計算。

於往績記錄期間，我們生產基地的利用率出現波動，詳情如下：

- (i) 同期液體細胞培養基的產能利用率分別為12.7%、94.7%、93.3%及96.9%。液體細胞培養基於2023年的利用率偏低，主要由於我們策略性地將生產線由上海轉移至無錫工廠，期間新生產線需進行工藝驗證、設備調試及產能爬坡。於該段期間，生產節奏放緩且，生產批量亦較小，導致產量較低。有關低利用率屬預期之內及暫時性。隨著於2023年底完成驗證及產能爬坡，2024年的利用率大幅提升，並於其後維持在高水平。
- (ii) 同期一次性管材的利用率分別為25.6%、35.4%、35.8%及65.9%。利用率隨時間上升乃主要由於銷量上升，令產量增加。
- (iii) 同期一次性管材組件的利用率分別為41.2%、55.8%、55.8%及73.4%。利用率改善主要歸因於銷量上升，令產量增加。

業 務

- (iv) 同期層析填料的產能利用率分別為102.0%、83.5%、100.0%及105.0%。截至2025年9月30日止九個月的利用率高於100%乃主要由於實施加班生產安排以滿足客戶的緊急訂單，而2024年利用率下降則主要反映客戶下單模式出現暫時變化。
- (v) 同期Genie實驗室純水系統的利用率分別為36.4%、33.7%、25.7%及27.1%。利用率於2023年至2024年間的下​​降趨勢乃主要由於市場需求轉弱。2023年為需求相對強勁的一年，但2024年及2025年市場需求則有所放緩。尤其於2025年，國內招標項目延期，以及受美國關稅政策影響導致訂單減少，進一步拉低利用率。
- (vi) 同期純水柱的利用率分別為27.1%、32.2%、30.5%及32.4%。其利用率維持於相對較低及穩定的水平乃主要由於其產能設計與純水系統的產能相匹配。除與新系統捆綁銷售外，純水柱亦會售予已安裝系統的客戶，因而有穩定的需求及利用率。

截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們就購買物業、廠房及設備、土地使用權以及其他無形資產產生資本開支分別為人民幣154.2百萬元、人民幣73.3百萬元及人民幣48.3百萬元。

客戶

我們的客戶主要包括國內外的製藥公司、CRO/CDMO及科研機構。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們來自五大客戶於各個期間的收益分別為人民幣254.6百萬元、人民幣203.5百萬元及人民幣213.0百萬元，分別佔我們總收益的31.1%、23.9%及32.0%。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們來自最大客戶於各個期間的收益分別為人民幣121.9百萬元、人民幣92.9百萬元及人民幣80.5百萬元，分別佔我們同期總收益的14.9%、10.9%及12.1%。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大客戶的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	主要業務	所出售 主要產品	建立業務 關係年度	典型的 信貸期	結算方式	交易金額 (人民幣千元)	佔我們 總收益 百分比 (%)
1.	藥明生物.....	一家全球領先的CDMO，主要從事生物藥及化學藥物的研發、生產、技術諮詢及其他服務；於香港聯交所及上海證券交易所上市	實驗室服務、實驗室產品、設備及試劑/耗材	2017年	60天/15天/票到後	銀行轉賬	121,879	14.9
2.	客戶A.....	一家專注於發現、開發及商業化創新癌症藥物的全球生物科技公司；於香港聯交所、上海證券交易所及納斯達克上市	設備、試劑/耗材及實驗室服務	2021年	60天/票到後	銀行轉賬	51,414	6.3
3.	客戶B.....	一家從事多種產品(包括醫療器械)進出口、批發及零售業務的公司	實驗室產品	2023年	30天/票到後	銀行轉賬	33,635	4.1
4.	客戶C.....	一家從事獸藥、飼料添加劑生產銷售及相關動物健康服務的生物科技公司	設備	2019年	30天/票到後	銀行轉 賬/銀行 承兌匯票	29,624	3.6
5.	客戶D.....	一家領先的製藥公司，從事腫瘤、心血管、抗感染、神經系統及其他治療領域藥品的研發、生產及商業化	實驗室產品、設備及試劑/耗材	2017年	60天/票到後	銀行轉賬	18,040	2.2
							254,592	31.1

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	主要業務	所出售 主要產品	建立業務 關係年度	典型的 信貸期	結算方式	交易金額 (人民幣千元)	佔我們 總收益 百分比 (%)
1.	藥明生物.....	一家全球領先的CDMO，主要從事生物藥及化學藥物的研發、生產、技術諮詢及其他服務；於香港聯交所及上海證券交易所上市	實驗室服務、實驗室產品、設備及試劑/耗材	2017年	60天/75天/票到後	銀行轉賬	92,933	10.9
2.	客戶A.....	一家專注於發現、開發及商業化創新癌症藥物的全球生物科技公司；於香港聯交所、上海證券交易所及納斯達克上市	設備、試劑/耗材及實驗室服務	2021年	60天/票到後	銀行轉賬	35,283	4.1
3.	藥明合聯 ⁰¹	一家全球領先的CDMO，專注於生物偶聯藥物，特別是抗體偶聯藥物；於香港聯交所上市	實驗室服務、實驗室產品、設備及試劑/耗材	2020年	60天/75天/票到後	銀行轉賬	31,506	3.7
4.	客戶E.....	一家為大分子藥物提供供端到端服務的生物製藥CDMO	實驗室服務及設備	2021年	30天/票到後	銀行轉賬	22,903	2.7
5.	客戶B.....	一家從事多種產品(包括醫療器械)進出口、批發及零售業務的公司	實驗室產品	2023年	30天/票到後	銀行轉賬	20,857	2.5
							203,482	23.9

業務

附註：

(1) 藥明合聯為藥明生物的附屬公司，於2023年11月在聯交所上市。

截至2025年9月30日止九個月

排名	客戶	主要業務	所出售 主要產品	建立業務 關係年度	典型的 信譽期	結算方式	交易金額 (人民幣千元)	佔我們 總收益 百分比 (%)
1.	藥明生物.....	一家全球領先的CDMO，主要從事生物藥及化學藥物的研發、生產、技術諮詢及其他服務；於香港聯交所及上海證券交易所上市	實驗室服務、實驗室產品、設備及試劑/耗材	2017年	60天/75天/票到後	銀行轉賬	80,475	12.1
2.	客戶F.....	一家國際進出口貿易公司	實驗室服務、實驗室產品、設備及試劑/耗材	2024年	款到發貨	銀行轉賬	42,028	6.3
3.	藥明合聯 ⁽¹⁾	一家全球領先的CDMO，專注於生物偶聯藥物，特別是抗體偶聯藥物；於香港聯交所上市	實驗室服務、實驗室產品、設備及試劑/耗材	2020年	60天/75天/票到後	銀行轉賬	37,068	5.6
4.	客戶G.....	一家中國供應鏈管理服務供應商	實驗室產品及設備	2025年	結算清單確認後，3個工作日內支付90%，10%質保金一年	銀行轉賬	27,289	4.1
5.	客戶A.....	一家專注於發現、開發及商業化創新癌症藥物的全球生物科技公司；於香港聯交所、上海證券交易所及納斯達克上市	實驗室產品、設備、試劑/耗材及實驗室服務	2025年	60天/票到後	銀行轉賬	26,159	3.9
							213,019	32.0

附註：

(1) 藥明合聯為藥明生物的附屬公司，於2023年11月聯交所上市。

業 務

於往績記錄期間，我們主要向藥明生物、藥明合聯及其各自的關聯人士提供生物工藝解決方案以及實驗室產品及服務(包括細胞培養基、一次性產品、試劑、生物反應器、均質機、純水系統及蠕動泵)。我們已與藥明生物集團簽訂供應框架協議。有關該等框架協議主要條款的詳情，請參閱本節標題為「一客戶—產品銷售協議」的段落。我們預期藥明生物集團於截至2025年12月31日止年度將繼續為本公司最大客戶。

藥明生物同時為我們的股東之一，於最後實際可行日期間接持有本公司19.75%股份。假設[編纂]未獲行使，於[編纂]時，藥明生物將持有本公司約[編纂]股份。由於藥明生物是我們的關連人士，與其進行之交易構成關連交易。詳情請參閱本文件「關連交易」章節。

於往績記錄期間，除藥明生物及藥明合聯外，我們五大客戶全部為獨立第三方，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事、他們各自的緊密聯繫人或據我們董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何股東概無於該等客戶擁有任何權益。

產品銷售協議

就銷售生物工藝解決方案及實驗室產品業務項下的產品而言，我們通常(i)與部分主要客戶訂立框架協議，隨後我們訂立單獨的銷售訂單；及(ii)與其他客戶訂立銷售訂單。框架協議包括(其中包括)一般定價條款、交貨條款、付款安排和檢驗安排，而銷售訂單通常包括客戶採購的每批產品的規格和價格等。我們於往績記錄期間與主要客戶訂立的框架協議的主要條款概述如下：

- **定價：**我們的產品價格是根據所需的產品規格、採購量、產品市價和運輸成本釐定。框架協議通常包含所採購的不同類型產品及其在協議條款內的相應價格。
- **交貨安排：**我們通常會安排運輸，將產品運往客戶指定的地點。少數客戶從我們的倉庫取貨。對於我們安排將產品運往其指定地點的客戶，我們通常在客戶驗收產品之前承擔與交付相關的成本和風險。

業 務

- **信貸期和付款方式：**我們通常在發票開具後30至365天內通過電匯方式付款。
- **檢驗：**我們必須提供符合我們銷售訂單所規定規格的產品，該等規格通常參考現行行業標準及／或我們客戶的規格。當產品運往客戶指定的地點時，客戶會在規定的期限內就數量及質量等方面對產品進行檢驗。倘若客戶在此期限內並無提出任何異議，則我們將被視為根據銷售協議將產品圓滿交付。
- **期限和終止：**框架協議期限一般為期一至四年。

供應商

我們的供應商主要包括原材料供應商建設服務供應商及分銷產品供應商。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們向五大供應商於各個年度的採購金額分別約為人民幣116.3百萬元、人民幣88.7百萬元及人民幣95.8百萬元，佔我們同期總採購額25.8%、21.4%及23.2%。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們向最大供應商於各個年度的採購金額分別為人民幣58.0百萬元、人民幣24.8百萬元及人民幣21.8百萬元，佔我們同期總採購額12.9%、6.0%及5.3%。於往績記錄期間，我們的五大供應商均為獨立第三方，且概無董事、他們各自的緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間及直至最後實際可行日期於該等供應商中擁有任何權益。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大供應商的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	主要業務	所採購 主要產品/ 服務	業務 關係年期	典型的 信貸期	交易金額 (人民幣千元)	佔我們 總採購額 百分比 (%)
1.	供應商A	一家提供高科技工程服務的中國國有企業	建設服務	2022年	票到7天內付款	58,022	12.9
2.	供應商B	一家提供先進過濾、分離及純化解決方案的全球供應商；一家紐約證券交易所上市公司的附屬公司	分銷產品	2017年	票到30天內付款	17,242	3.8
3.	供應商C	一家為生物製藥行業提供集成解決方案的全球生命科學公司；一家巴黎泛歐交易所上市公司的附屬公司	原材料	2021年	發貨前預付款項	15,762	3.5
4.	供應商D	中國一家專注於先進微流控及納流控設備研發及製造的公司	原材料	2022年	預付款項/票到30天內付款	12,760	2.8
5.	供應商E	一家提供先進過濾及生物工藝材料的全球供應商；一家巴黎泛歐交易所上市公司的附屬公司	分銷產品	2022年	票到30天內付款	12,546	2.8
						<u>116,332</u>	<u>25.8</u>

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	主要業務	所採購 主要產品/ 服務	業務 關係年期	典型的 信貸期	交易金額 (人民幣千元)	佔我們 總採購額 百分比 (%)
1.	武漢天閩建設工程 有限公司.....	一家多元化的中國建築公司	建設服務	2024年	分期預付款項	24,779	6.0
2.	供應商A.....	一家提供高科技工程服務的中國國有企業	建設服務	2022年	票到7天內付款	19,969	4.8
3.	供應商G.....	中國一家專注於汽車零部件、電子數碼產品研發、設計、製造及銷售的公司	原材料	2020年	原材料：票到90天內付款 模具：預付50%， 驗收後50%	16,838	4.1
4.	供應商D.....	中國一家專注於先進微流控及納流控設備研發及製造的公司	原材料	2022年	預付賬款/票到30天內付款	16,252	3.9
5.	供應商C.....	一家為生物製藥行業提供集成解決方案的全球生命科學公司；一家巴黎泛歐交易所上市公司的附屬公司	原材料	2021年	發貨前預付款項	10,872	2.6
						88,730	21.4

截至2025年9月30日止九個月

排名	供應商	主要業務	所採購 主要產品/ 服務	業務 關係年期	典型的 信貸期	交易金額 (人民幣千元)	佔我們 總採購額 百分比 (%)
1.	供應商H	一家領先的分析儀器及軟件供應商；一家紐約證券交易所上市公司的附屬公司	分銷產品	2025年	預付款項/票到30天內付款	21,798	5.3
2.	供應商I	一家從事生物製藥技術開發、醫療器械銷售及進出口貿易的生物技術服務公司；一家紐約證券交易所上市公司的附屬公司	分銷產品	2023年	發貨前預付款項	20,327	4.9
3.	供應商D	中國一家專注於先進微流控及箱流控設備研發及製造的公司	原材料	2022年	預付款項/貨到票到30天內付款	20,111	4.9
4.	供應商G	中國一家專注於汽車零部件、電子數碼產品研發、設計、製造及銷售的公司	原材料及服務	2020年	原材料：票到90天內付款 機具：預付50%， 驗收後50%	19,862	4.8
5.	湖北冠林建設工程 有限公司	一家中國建築工程公司	建設服務	2025年	分期預付款項	13,717	3.3
						95,815	23.2

業 務

我們一般與主要供應商訂立訂單式銷售合約，其中載明我們採購的每批設備、原材料、組件和服務的規格、價格、交貨條款、包裝及付款。

客戶與供應商重疊

截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，據董事所深知及確信，我們分別已向亦為我們供應商的14名、11名及7名主要客戶及16名、15名及15名亦為我們客戶的主要供應商(統稱「該等重疊客戶／供應商」)提供產品及服務。據我們的董事所確認，(i)我們向該等重疊客戶／供應商銷售和採購的條款按個別基準進行磋商，而銷售與採購既非相互關連，亦不相互制約；(ii)於往績記錄期間，我們向該等重疊客戶／供應商採購的產品並不售回予他們，反之亦然；及(iii)與該等重疊客戶／供應商交易的主要條款與我們與其他客戶及供應商的條款相似，且符合正常商業條款。我們並無義務向任何該等重疊客戶／供應商購買或出售我們的產品及服務。

於往績記錄期間，我們向該等重疊客戶／供應商銷售的產品主要包括細胞培養基、一次性產品(主要為專有產品)及實驗室純水系統，而我們向他們採購的產品主要包括原材料及一次性產品(主要為我們隨後轉售予其他客戶的分銷產品)。於往績記錄期間，我們向其採購一次性產品的客戶並非我們向其銷售一次性產品的主要客戶。於往績記錄期間，我們向該等客戶採購原材料及一次性產品，主要是因為(i)我們無法自產若干原材料；(ii)與自產或向其他供應商採購相比，向該等客戶採購更具成本效益；或(iii)我們急需若干一次性產品，而我們知悉該等客戶擁有該等產品及庫存量。於往績記錄期間，我們基於我們業務營運的規模及周期需求而向客戶採購，且並不頻繁。

業 務

下表載列於往績記錄期間該等重疊客戶／供應商應佔的收入、毛利、毛利率、採購額及該等金額佔我們總採購額的百分比：

	截至12月31日止年度		截至 9月30日 止九個月
	2023年	2024年	2025年 (未經審核)
—收益(人民幣千元)	168,614	92,372	34,839
—佔我們總收益百分比(%)	20.7	11.0	5.3
—毛利(人民幣千元)	68,693	34,420	11,901
—毛利率(%)	40.7	37.3	34.2
—採購額(人民幣千元)	62,474	78,991	67,641
—佔我們總採購額百分比(%)	13.9	19.1	16.4

銷售及營銷

品牌及營銷策略

我們的市場部及銷售部主要負責進行我們的銷售及營銷活動。我們主要通過(其中包括)以下方式直接向客戶推廣及銷售產品和服務：(i)線下營銷活動，包括主要的區域及行業會議及展覽；(ii)線上營銷方法，包括中國本地主要社交媒體平台(如微信公眾號及網站)，以及國際社交媒體平台(如LinkedIn)；及(iii)客戶推介和口碑營銷。在有限的範圍內，我們還通過第三方經銷商銷售部分產品。我們在公司網站上提供有關我們的產品和服務、我們的競爭和技術優勢以及培訓和教育資源的廣泛信息。自我們成立以來，我們的高級管理層一直積極參與管理我們的銷售及營銷活動，並與主要客戶保持業務關係。

在「一集團多品牌」的業務模式下，我們擁有眾多產品品牌，其中部分品牌在市場上獲廣泛認可。我們相信品牌是我們的重要資產，因此不斷強調品牌的推廣及保護。除從零打造我們的「多寧」品牌外，我們還保留了我們所收購的附屬公司所製造產品的某些品牌，例如金科過濾擁有的「集美」品牌、亮黑科技擁有的「獵目」品牌、安拓思擁有的「ATS」品牌及樂楓生物擁有的「樂楓」品牌等。倘若我們認為新收購的附屬公司的品牌已備受市場認可及客戶認可，我們會就此決定是否保留該等品牌。通過發揮品牌價值，我們努力建立龐大的忠誠客戶群。

業 務

我們旨在通過直接向潛在客戶推銷產品和服務擴大客戶群。我們相信，我們在吸引新客戶和維持現有客戶方面具有競爭優勢，主要是因為(i)我們根據不同客戶對我們的重要性安排營銷工作並分配公司資源，從而最大限度地減少資源的潛在浪費；(ii)我們的營銷人員充分掌握我們產品的管理和應用知識，這使他們作為本集團代表能夠獲得現有及潛在客戶的信任；(iii)我們為客戶提供若干重要產品的design-in(設計導入)及定製服務，包括細胞培養基和一次性產品；及(iv)我們的業務管理機制十分專業，因為我們於往績記錄期間已建立並完善業務管理機制。

我們通過在質量、反應速度及成本效益(我們在海外市場的三大核心競爭優勢)對產品的清晰定位，在海外市場開展營銷活動。我們強調提供可媲美國際品牌的產品質量，並同時提供更短的交付週期、更具競爭力的價格，以及對客戶需求更迅速的回應能力，包括就若干產品(如一次性耗材)提供客製化解決方案。我們透過直銷結合分銷商安排的方式進行海外銷售，並根據各國當地市場情況採取差異化定價策略。就地域重心而言，我們優先東亞(不包括中國)及東南亞多個關鍵市場的業務發展，並同時擴展於北美及歐洲的市場佈局。於現階段，我們在海外市場的主要競爭主要來自為其他同樣以相似價格敏感型客戶分部作目標的中國供應商。隨著業務發展，我們計劃透過加強營銷活動、品牌建設活動及運用客戶參考案例提升品牌定位，借此加強品牌知名度，並逐步與成熟的國際品牌競爭。

客戶服務、保修及產品更換／退貨政策

我們有合約義務確保我們產品的質量及規格符合客戶的標準及要求。當我們無法滿足客戶在銷售協議下的規格或要求時，客戶可能會要求退貨。對於通常由存儲或交付問題引起的試劑及耗材退貨要求，我們為客戶建立投訴渠道，包括定期對質量部門和市場部門收集的客戶反饋進行調查。對於客戶的退貨要求，我們的銷售人員會向附屬公司銷售部門負責人提交退貨申請，經批准後聯繫客戶安排退貨。附屬公司的供應鏈部門收到退回的產品後，將核實產品與記錄中列明的規格是否一致。一經核實，我們附屬公司的質量部

業 務

門將對退回的產品進行調查，並通過銷售部門反饋對該等產品的處理決定。我們通常就向客戶出售的設備(包括生物反應器、納米藥物製劑製備系統及實驗室純水系統)提供一年的保修期，在此期間我們根據我們的保修政策受理維修、更換或退貨要求。我們出售予客戶的耗材及試劑並無特定的保修期。

截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的產品退貨金額為人民幣1.2百萬元、人民幣2.8百萬元、人民幣2.4百萬元及人民幣1.6百萬元，分別佔我們同期總收益0.2%、0.3%、0.4%及0.2%。退貨的主要原因包括向客戶交付的產品數量或規格與相關銷售訂單指定的產品數量或規格之間的差異。

我們根據我們與客戶簽訂的銷售協議及我們的內部政策提供客戶服務。作為我們客戶服務的一部分，我們會定期拜訪客戶，徵求他們對我們產品的反饋。作為對我們收到反饋的回應，我們業務單元特定的研發團隊力圖改進相關產品以提高客戶滿意度。如發生客戶投訴，我們在必要時會調派專業人員團隊前往現場，與客戶共同解決問題。

第三方經銷

概覽

我們主要透過內部銷售團隊銷售產品。然而，根據行業慣例，我們亦將部分產品出售予第三方經銷商，隨後第三方經銷商將該等產品出售予其客戶。該做法通常是對直銷的補充。我們通常不允許經銷商委聘子經銷商。我們認為，該經銷模式使我們能夠在管理成本、可收回性及應收賬款的同時，利用經銷商的客戶群，以及與多層式經銷系統(即擁有子經銷商的經銷系統)相比，該單層式經銷系統使我們能夠更有效地管理及控制我們的經銷網絡，並更清楚看見市場需求情況。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們分別有85名、79名及74名經銷商。我們向該等經銷商作出的銷售分別為人民幣97.5百萬元、人民幣88.7百萬元及人民幣71.7百萬元，分別佔我們截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月收益的12.0%、10.5%及10.9%。

業 務

下表載列於所示期間經銷商數量的變動情況。

	截至12月31日止年度		截至
			9月30日
	2023年	2024年	止九個月
			2025年
— 期初數量：.....	48	85	79
— 增加	50	36	27
— 減少	13	42	32
— 期末數量：.....	85	79	74

附註：

* 就計算而言，僅計算於所示期間／截至所示日期與我們產生交易額的經銷商。

於往績記錄期間，我們與其終止合作的經銷商總數有所減少，主要由於相關經銷協議到期。

我們的銷售人員與經銷商合作，以發掘市場機遇並設計經銷策略。我們亦為經銷商提供訂單管理及售後服務方面的建議。通過與經銷商密切合作，我們更深入了解經銷商的當地運營情況及客戶需求，這有助於確保我們營銷活動的有效性。同時，我們與經銷商合作制定市場擴張策略，我們認為合作可整合本集團與經銷商的資源。此舉使我們能夠迅速打入當地市場，建立我們的據點並保持我們在區域市場的競爭力。

經銷商的甄選與管理

在選擇潛在經銷商時，我們主要考慮有關經銷商是否有(i)在特定區域銷售產品的優勢；(ii)合格的銷售人員及客戶支持人員；及(iii)充足的倉儲空間可臨時存放產品(如需要)。我們的經銷商主要由銷售部門管理。我們實施了管理經銷商的內部規定，其中載明(其中包括)(i)我們的經銷商應完成所有規定的反貪污培訓並遵守其根據我們的反貪污及誠信政策作出的商業承諾；(ii)我們的經銷商應確認其與我們的任何附屬公司是否有任何業務關係或競爭；及(iii)我們會每年評估經銷商的表現，以確定經銷商授權應否更新或終止。

截至最後實際可行日期，我們的所有經銷商均為獨立第三方。我們在委聘新經銷商之前及對我們的現有經銷商進行年度評估期間，會評估經銷商的獨立性。

業 務

我們採取以下策略來防止經銷商之間的銷售侵蝕：(i)我們載明各經銷商根據相關經銷協議獲授權銷售我們產品的終端客戶、區域及項目範圍；(ii)我們每日收集經銷商的表現及終端客戶相關資料，以確認(其中包括)經銷商是否在其獲授權的區域、終端客戶或採購項目範圍內銷售我們的產品；及(iii)如發現有任何經銷商未經我們許可在其他經銷商的授權區域內銷售我們的產品，我們可即時終止其授權。

存貨管理及控制

經我們與經銷商另行協定，我們可直接向我們的終端客戶交付產品，或先交付予經銷商，由其再交付予終端客戶。根據我們與經銷商的協議，一般情況下，經銷商承擔產品送達經銷商或終端客戶後在運輸過程中受損的風險。實際上，我們的經銷商一般不為我們的產品保留存貨。通過實施以下政策及措施，我們認為我們能夠確保我們向經銷商的銷售反映我們產品的真實市場需求，並防止我們的產品出現渠道填塞：(i)我們向經銷商交付的產品數量一般基於終端客戶請求的數量；及(ii)我們要求經銷商按需要向我們更新終端客戶實際需求的資料並及時清空存貨。

經銷協議

與經銷商的經銷協議的主要條款包括：

- **期限**：與經銷商的協議期限通常為一至三年，經雙方同意後可續期。
- **授權經銷範圍**：我們限制彼等獲准銷售我們產品的區域或終端客戶數量。
- **授權產品及價格**：我們按終端客戶的需求訂立額外的一次性銷售訂單。我們銷售產品的價格通常由我們設定，並考慮到我們產品的標準價格、經銷商的過往表現、他們將購買的產品數量以及我們授予的折扣(如有)。
- **退貨**：我們通常僅接受因質量問題或所交付產品與相關銷售訂單的規格不一致而產生的退貨請求。對於因其他原因而產生的退貨請求，我們將根據具體情況決定是否接受。根據弗若斯特沙利文的資料，有關退貨政策符合行業慣例。

業 務

- **銷售目標：**就我們的部分產品類別而言，我們可能會設定銷售目標。達到有關目標的經銷商將獲得折扣。我們並無為其他經銷商設定銷售目標或最低採購額。
- **交付及付款安排：**我們通常會作出運輸安排，以將我們的產品運往經銷商指定的地點，並要求經銷商在開具發票後30至90天內向我們全額付款。

存貨

我們的存貨包括原材料、在製品及製成品。在製品及製成品主要涉及試劑、耗材及設備。截至最後實際可行日期，我們將存貨存放於我們的自有倉庫及向獨立第三方租賃的位於中國的倉庫。我們力求保持最佳存貨水平，以符合我們的產能及銷售計劃。截至2023年及2024年12月31以及2025年9月30日，我們的存貨分別為人民幣297.5百萬元、人民幣240.7百萬元及人民幣308.3百萬元。

我們監控存貨水平並根據會計政策計提撥備。我們的生產部門、供應鏈部門及財務部門亦每月進行存貨盤點。有關詳情，請參閱本文件「財務資料—流動資產及流動負債—存貨」一節。

質量控制

我們已於本集團建立一套全面的質量管理架構，以確保所有產品、解決方案及服務持續符合嚴格的質量、安全及性能標準。各業務單元均設有獨立的質量控制部門，負責監督質量流程、執行內部質量要求，並與其他職能團隊協調解決質量相關事宜。我們的質量控制人員在生物工藝及實驗室設備行業擁有豐富經驗，並定期接受有關質量管理、文件記錄、驗證及監管合規方面的培訓。

我們的質量控制系統覆蓋生產及服務生命週期中，由供應商資格審核及原材料檢驗開始的各個主要階段。所有原材料、關鍵零部件及外包項目在使用前均須通過嚴格的進料質量檢查。我們設有一套架構清晰的供應商管理計劃，定期據此評估供應商的能力、質量記錄、生產穩定性及文件合規情況。僅符合我們標準的供應商方獲批准，而表現未達標的供應商將被要求採取糾正措施或被取消資格。

業 務

於生產過程中，我們實施標準化操作程序，以確保各工作流程步驟均於受控及可追溯的情況下執行。我們的質量保證團隊會於實地監督生產流程，包括在製檢查、批次抽樣及關鍵控制點監測。我們亦設有專責人員審閱生產記錄、監督設備運行及核實是否跟從技術規格。該等措施有助確保能及時識別並處理生產出現偏差的情況。

我們已建立多層的產品檢驗制度，以在出貨前核實產品質量。視乎產品或服務的性質，相關檢驗包括功能測試、外觀檢查、壓力及完整性測試、性能驗證及包裝檢查。質量保證人員於放行成品前會審閱批次文件及測試記錄。所發現的任何不合格情況均會按我們的糾正及預防措施程序進行調查，而受影響的產品將被隔離，直至相關問題獲解決為止。

為確保長期一致性及流程穩定性，我們運行涵蓋設備質量、工藝驗證、方法確認及定期校準的驗證及確認系統。我們的生產設備按預定時間表進行日常保養、校準及性能檢查。設備維護計劃由質量部門定期編製、審閱及更新，以確保設備持續可靠地運行。我們亦設有可追溯機制，可追蹤原材料、生產批次及成品，從而支援監管合規及有效的品質調查。

我們設有符合國際公認標準的質量管理系統，包括適用於我們生產基地及管理流程的ISO相關認證。我們若干製造設施遵循適用於生物工藝行業的良好生產規範(GMP)要求，涵蓋潔淨室管理、環境監測、衛生控制、人員培訓及文件記錄。該等認證及符合GMP的實務構成我們質量管治體系的基礎，並展示我們致力維持受控及合規生產環境的承諾。

面向客戶的質量管理為我們整個系統的重要組成部分。我們設有正式程序處理客戶審核、技術查詢及投訴。我們的質量團隊與客戶緊密合作，以回應彼等對質量的期望、核實是否符合客戶指定的標準，並於有需要時實行改進計劃。所有客戶投訴均會被記錄、評估及透過結構化的根本原因分析以及糾正及預防措施解決。我們亦會利用客戶反饋優化流程、加強供應商監督及更新技術文件。

業 務

信息技術

我們高度依賴信息技術系統支持日常運營，其中運營管理信息系統構成我們工作流程的核心。該等系統使我們能夠記錄、整合及分析財務數據、追蹤歷史表現，並及時監控我們的運營及財務狀況。該等系統亦便利部門間的內部協調、提高流程透明度，並為管理層決策提供支持。於往績記錄期間內，我們的信息技術系統一直穩定及可靠地運行，且未曾發生任何重大系統故障、安全事故或相關運營損失。

我們的信息技術基礎設施包括一套整合人力資源管理模組的辦公自動化系統，可支援線上審批流程，在本集團所有實體之間實現標準化及透明的數據共享環境。我們亦運行一套企業資源規劃系統，涵蓋供應鏈管理、生產計劃及流程控制、庫存管理及財務等關鍵運營職能。該等系統有助精簡我們的生產流程，加強成本及資源規劃，並提升運營執行的整體準確性及效率。

我們持續因應業務擴展及運營需要升級及優化信息技術系統。隨著我們的業務增長(包括透過新收購的附屬公司及新設立的生產線)，我們一直推行系統化工作，以統一及標準化各業務單元的系統架構、數據結構及流程管理實務。該等整合措施有助提升跨職能的可視性，支援更一致的運營管治，並減少因業務擴展而可能出現的流程碎片化。

我們將透過實施更多專門系統以進一步加強數字化能力，包括人力資源系統、客戶關係管理系統及品質管理系統。該等計劃中的升級預期將改善僱員管理、加強客戶互動，並支援我們於整個生產流程中的品質監控及可追溯性。

知識產權

知識產權對我們業務至關重要。我們日後能否在商業上取得成功，部分取決於我們能否獲得及維持在商業上對我們業務屬重要的技術、發明及專有技術的專利和其他知識產權及專利保護，以及能否捍衛及行使我們的專利，保護我們商業秘密的機密性，並在運營時不侵害、挪用或以其他方式侵犯第三方有效及可強制執行的知識產權。

業 務

於中國境內，截至2025年9月30日，我們擁有(i) 153項商標；(ii)三項商標申請；(iii) 325項已授權專利(包括與獨立第三方共同持有的八項專利)，期限一般為10至20年，包括89項發明專利、18項外觀設計專利及218項實用新型專利；(iv) 28項已提交的專利申請(包括與獨立第三方共同申請的五項專利申請)；(v) 33項軟件著作權；及(vi) 19個域名。於中國境外，截至同期，我們分別在美國、英國、日本、新加坡及印度擁有六項、一項、一項、一項及一項註冊商標，並分別在美國及歐洲各擁有一項註冊專利。詳情請參閱「附錄六一法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.本集團的知識產權」。截至同期，我們擁有大部份專利及專利申請的自有權，並就少數專利及專利申請與獨立第三方存在共同擁有或共同分享的安排。

在某些情況下，我們依賴商業秘密及／或機密資料來保護我們所用技術的若干方面。我們力求保護我們的專有技術及流程，部分方式為與高級管理人員及關鍵研發人員訂立保密協議。我們與主要全職僱員及全職研發人員訂立保密和不競爭協議，據此，相關僱員在受僱於本集團期間構思及開發的知識產權歸我們所有，且他們放棄該等知識產權的所有相關權利或申索。我們亦制定對所有公司資料保密的內部政策。儘管我們已採取措施保護知識產權，但我們的專有資料可能會被未經授權的各方獲取。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到任何對本集團造成重大不利影響的知識產權侵權申索。請參閱本文件「風險因素—有關我們業務經營、財務表現及前景的風險—我們無法保護知識產權免遭未經授權使用可能會降低我們產品的價值並損害我們的業務及競爭地位」一節。

業 務

僱員

截至2025年9月30日，我們共有670名全職僱員，其中663名位於中國、六名位於日本及一名位於新加坡。下表載列截至2025年9月30日按職能劃分的全職員工明細。

職能	全職 僱員人數	佔總人數 百分比
生產	212	31.6
質量控制	49	7.3
研發	143	21.3
供應鏈	51	7.6
銷售及營銷	130	19
管理及行政	20	3.0
其他 ⁽¹⁾	65	9.7
總計	670	100.0

附註：

(1) 其他主要包括客戶服務、人力資源、法律、信息技術、工藝技術及財務。

我們認為，我們的成功部分取決於我們吸引、招聘及留聘優秀僱員的能力。我們旨在營造一個協同工作環境，鼓勵僱員與我們共同發展職業生涯。此外，我們設有有效的員工培訓機制(包括入職培訓及持續在職培訓)，以加快員工學習進度，提高員工知識和技能水平。入職流程涵蓋企業文化和政策、職業道德、製造工藝介紹、質量管理及職業安全等主題。定期在職培訓涵蓋我們一體化服務的簡明技術知識、環境、健康與安全管理制度以及適用法律法規要求的強制性培訓。

為維持增長，我們定期審視我們的能力並調整員工隊伍，以確保我們擁有適當的專業知識組合來滿足產品和服務的需求。我們相信，我們的聲譽、工作環境、培訓系統、薪酬待遇和僱員股份激勵計劃是吸引合資格人選的優勢。於往績記錄期間，我們採用互聯網招聘、社會招聘、校園招聘及現有全職員工內部推薦等招聘方式。在考慮及選擇合資格的入職人選時，我們會考慮其教育背景、工作經驗、相關專業知識及特定技能，以及對空缺職位的需求及目標。

業 務

根據中國法律法規的規定，我們為全職員工參與由地方政府管理的多項僱員社會保障計劃，包括住房、養老、醫療保險、生育及失業保險。我們相信，我們與僱員維持良好的工作關係，且我們於往績記錄期間並無發生任何重大勞資糾紛。

競爭

截至最後實際可行日期，我們主要面臨來自中國生物工藝解決方案市場其他生物工藝解決方案提供商的競爭，包括MNC及中國本土企業。根據弗若斯特沙利文的資料，近年中國生物工藝解決方案市場出現波動，惟預計將進一步發展。中國生物工藝解決方案市場分散，僅有少數參與者可提供廣泛的產品與服務，市場進入壁壘較高，因此，積累技術優勢並享有先發優勢、客戶粘性以及規模及協同效應的參與者更有可能佔據市場領先地位。2020年至2024年，中國生物工藝解決方案市場一直由MNC佔主導地位。有關全球生物工藝解決方案市場的詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

按2024年收益計，我們在中國本土約200家生物工藝解決方案提供商中排名第二，市場份額約為9.4%。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是國內唯一一家產品及服務涵蓋生物工藝所有主要步驟的國內生物工藝解決方案提供商。

我們的先發優勢、產品組合的全面性、提供定製服務的能力、強大的研發實力、忠實的客戶群、為客戶提供卓越體驗的承諾以及通過收購和戰略合作迅速整合產業鏈，使我們能夠從競爭對手中脫穎而出。我們認為，我們多年來積累的優勢使我們能夠有效地競爭並抓住生物工藝解決方案市場的機遇。

物業

我們的物業主要用於生產、倉儲及辦公用途。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有四塊總佔地面積107,895.06平方米的土地的土地使用權，並在中國擁有七棟總建築面積為107,577.05平方米的樓宇。此外，截至同日，我們在中國向獨立第三方租用一塊集體土地的土地使用權(總佔地面積17,240平方米)及18棟樓宇(總建築面積48,002.69平方米)。

在中國境外，於最後實際可行日期，我們於美國及日本租賃兩處用作辦公室的物業，建築面積分別為63平方米及148平方米。

業 務

截至2025年9月30日，構成我們非物業活動(定義見上市規則第5.01(2)條)一部分的單一物業權益概無佔我們資產總值的15%或以上的賬面值。因此，根據香港法例第32L章《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段第342(1)(b)條的規定，該條要求我們就我們在土地或樓宇中的任何權益提供估值報告。

自有物業

土地

截至最後實際可行日期，我們於中國取得四塊土地的土地使用權證，總佔地面積107,895.06平方米。該等土地乃我們透過政府土地批授取得，一般用作工業用途。該等土地的用途並無違反土地使用權證所列明的用途。下表載列我們自有土地的詳情：

編號	擁有人	地點	總佔 地面積 (平方米)	規劃用途
1.	嘉善迪峰.....	嘉興市嘉善縣羅星街道歸谷五路 56號	7,758.90	工業
2.	本公司.....	上海市奉賢區西渡鎮11號地塊 79/24丘	20,029.8	工業
3.	南京多寧.....	南京市六合經濟開發區經七路以 東、李姚路以北的範圍	46,404.36	工業
4.	武漢博進.....	鄂州市葛店開發區武鄂高速公路 以北、藥谷二路以西的 範圍	33,702	工業

業 務

樓宇

截至最後實際可行日期，我們於中國取得七幢樓宇或單位的樓宇所有權證書，總建築面積107,577.05平方米。該等樓宇主要用作工業及住宅用途。就我們所佔用的樓宇及構築物而言，其用途並無違反樓宇所有權證書所列明的用途。下表載列我們自有樓宇的詳情：

編號	擁有人	地點	總地盤面積 (平方米)	規劃用途
1.	金科過濾.....	上海市朱涇鎮亭楓公路4900弄23號	5,447.41	工業
2.	嘉善迪峰.....	嘉興市嘉善縣羅星街道歸谷五路 56號	8,461.71	工業
3.	亮黑科技.....	上海市滄海路2728號及2828號16號 樓	11,181.89	工業
4.	上海多寧樂....	上海市奉賢區匯豐西路1399弄23號	4,397.58	員工宿舍
5.	上海多寧樂....	上海市奉賢區廣豐路1288弄35號	2,855.72	員工宿舍
6.	上海多寧樂....	上海市奉賢區廣豐路1288弄37號	3,185.60	員工宿舍
7.	南京多寧.....	南京市六合區龍池街道李姚路9號	72,047.14	工業

附註：

- (1) 關於上表所示我們的自有物業第4號、第5號及第6號，我們已於2023年7月3日與中國一間銀行訂立按揭協議，作為總額合共人民幣140.0百萬元銀行借款之擔保。

業 務

在建工程

截至最後實際可行日期，我們有一項在建工程，總建築面積約為9,732.38平方米，位於湖北省鄂州市。該在建工程將用作我們色譜填料的新生產廠房。截至最後實際可行日期，我們已就是項物業取得相關批准及許可證，並已開始興建本生產基地。

租賃物業

土地

截至最後實際可行日期，我們於中國租賃一塊集體建設用地（「租賃土地」），總地盤面積17,240平方米。該等樓宇主要用作工業及製造用途。我們的中國法律顧問認為：(i)與租賃土地相關的租賃協議有效；(ii)金科過濾有權在相關租賃協議規定的期限內繼續按照約定使用租賃土地；及(iii)該事項不會對我們的業務運營產生重大不利影響。

樓宇

截至最後實際可行日期，我們於中國租賃18幢樓宇，總建築面積約48,002.69平方米。該等物業的租賃協議一般為期介乎一年至10年。該等租賃物業主要用作倉庫、生產、辦公室及研發。

獎項及殊榮

自成立以來，我們因我們的產品及服務質量、聲譽及影響力屢獲獎項及殊榮。下表概述我們已獲得的主要獎項及殊榮。

年份	獎項／殊榮	頒授機構	集團成員公司
2025年	專精特新企業	上海市經濟和信息化委員會	亮黑科技
2025年	創新型中小企業	上海市經濟和信息化委員會	上海樂楓生物科技有限公司

業 務

年份	獎項／殊榮	頒授機構	集團成員公司
2025年	專精特新企業	上海市經濟和信息化委員會	樂楓生物科技
2024年	CNAS認證	中國合格評定國家認可委員會	熙邁檢測
2024年	科技型中小企業	無錫市工業和信息化局	無錫多寧
2024年	專精特新中小企業	江蘇省工業和信息化廳	普瑞流體技術
2024年	科技小巨人企業	中國(上海)自由貿易試驗區臨港新片區管理委員會	亮黑科技
2024年	智能工廠	中國(上海)自由貿易試驗區臨港新片區管理委員會	亮黑科技
2024年	科技創新一等獎	中國商業聯合會	博進生物技術
2023年	奉賢區「四新」經濟示範企業	上海市奉賢區經濟委員會	本公司
2023年	專精特新企業	上海市經濟和信息化委員會	本公司
2023年	創新型中小企業	無錫市工業和信息化局	無錫多寧

業 務

年份	獎項／殊榮	頒授機構	集團成員公司
2023年	專精特新中小企業	上海市經濟和信息化 委員會	熙邁檢測

保 險

我們的保險保障主要包括財產保險，用以保障因火災、自然災害或其他受保事件而導致我們的樓宇、設施、存貨及設備遭受的損失或損毀。我們亦已購買車輛保險，以保障因車輛運行而產生的交通事故、車輛損毀，以及第三方人身傷害或財產損失的責任。此外，我們的人壽保險及團體意外保險為我們的僱員及其他受保人士提供人身傷害及傷殘方面的保障。我們亦投購責任保險，以保障於日常業務營運過程中可能對第三方造成的人身傷害、財產損害或其他損失而引致的索償。大部分保險保單均受標準免賠額、除外責任及責任限制條款所規限。

我們認為我們的保險範圍符合中國行業慣例，包括有關保險單的條款及範圍。然而，我們無法保證我們投購的保險足以涵蓋所有運營風險。有關詳情，請參閱本文件「風險因素—有關我們業務經營、財務表現及前景的風險—我們的保險範圍有限，且超出我們保險範圍的任何索賠可能會令我們產生巨額成本及分散資源」一節。

證 書、許 可 及 執 照

我們必須為業務運營獲取及重續若干證書、許可及執照。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們的中國法律顧問所告知，我們已根據中國法律法規獲取對我們的運營至關重要的所有必要證書、許可及執照，且所有該等證書、許可及執照均在其各自的有效期內。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在重續該等證書、許可及執照方面並無遇到任何重大困難，且目前預期重續該等屆滿的證書、許可及執照(如適用)時不會遇到任何重大困難。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因任何與持有及重續重要的證書、許可及執照有關的不合規行為而受到相關政府部門的處罰。

業 務

法律訴訟及合規

我們可能不時面臨與開展業務有關的法律訴訟、調查及索賠。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾及亦非任何重大法律、仲裁或行政訴訟一方，我們亦不知悉存在針對我們或任何董事提起且董事認為可能對我們的業務運營或財務狀況造成重大不利影響的任何待決或構成威脅的法律、仲裁或行政訴訟。董事亦確認，本集團現時概無涉及任何重大訴訟、仲裁或行政訴訟。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並未涉及任何重大的不合規事件，而該等事件曾導致或可能導致(單獨或合計)對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的罰款、執法行動或其他處罰。根據我們中國法律顧問的意見，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守適用的中國法律法規。

健康、安全及環境事宜

環境、社會及氣候相關風險的管治

我們的生產過程涉及廢水、廢氣及固體廢物的排放，以及使用不同類型的化學材料。為盡量減少有關排放對環境的影響，我們在空氣污染物排放、向水域及土地排放、固廢處置及噪音控制方面(如適用)已根據國家法律法規、國家及地方環境標準，針對我們各生產基地實施一系列具體的環境相關政策。我們亦集中處理廢棄塑料製品，有效利用資源。我們堅持節約用水及減少廢水排放的原則。所有廢水在排放前均經過處理。我們已設計一個排水系統分離清水及廢水，並再利用水。於廢氣方面，我們嚴格控制廢氣排放，確保我們生產產生的廢氣得到妥善及時的收集及處理。此外，我們已建立固體廢物環保基地。我們亦委託合資格的外部公司處理危險廢物。

業 務

我們依靠與行業標準基本一致的各種指標來衡量重大ESG風險的影響。有關指標包括廢氣、廢水及有害廢棄物的數量，能耗及水耗，員工流失及董事會多元化。為減輕潛在的環境影響，我們亦設定多項ESG目標，並不斷採取重要行動來實現該等目標。例如，我們建立廢水及廢氣處理設施並通過了地方政府環境監管部門的檢查。我們旨在進一步加強我們對污染物排放的治理。

此外，我們不斷尋求方法使我們產品及產品包裝對環境的影響降至最低。我們計劃探索產品綠色包裝措施，如鼓勵環境友好型包裝解決方案。

董事及本集團高級管理層的角色及參與程度

我們認為，環境、社會與管治（「ESG」）對我們的業務發展至關重要。董事認為，建立及實施良好ESG原則及實踐將有助提高本公司的投資價值並為利益相關者提供長期回報。我們承諾於[編纂]後遵守聯交所關於ESG的報告規定。我們將於[編纂]後制定ESG政策（「ESG政策」），當中概述（其中包括）(i)有關ESG事宜的適當風險管治；(ii) ESG策略制訂程序；(iii) ESG風險管理及監察；及(iv)釐定關鍵績效指標（「關鍵績效指標」）及相關衡量標準。ESG政策將根據上市規則附錄二十七的標準設立。

董事會有集體及全面的責任監督ESG戰略的制定及報告，並至少每年評估及確定一次與ESG相關的風險。董事會將負責制定及實施ESG政策，以於[編纂]後編製ESG報告。一個ESG工作小組將予成立，以協助董事會監督及監測ESG政策及措施的實施。

環境及氣候相關風險對我們的業務、策略及財務表現的實際及潛在影響

我們可能會面臨環境及氣候相關風險引起的財務虧損及非財務虧損。該等風險包括以下各項：(i)過渡風險，即遵守適用的環境法律法規及嚴格的環保標準帶來的風險；及(ii)物理損害，即天氣相關緊急事件及氣候模式長期慢性轉變帶來的損害。

業 務

我們在中國的生產基地必須遵守中國相關政府頒佈的環保及安全法律法規。有關進一步資料，請參閱本文件「監管概覽－與消防與環境保護有關的中國法律法規－環境保護」一節。倘若我們未能遵守任何適用的環保法律、法規及標準，我們可能會遭到罰款或處罰。環保法律法規可能會不時更改，而任何更改可能增加我們的合規成本，並對我們的營運造成負擔。有關進一步資料，請參閱本文件「風險因素－有關我們業務經營、財務表現及前景的風險－我們須遵守環保及健康和安全方面的法律法規，並可能面對有關合規及責任的潛在成本，包括意外污染、化學或生物危害或人身傷害的後果」一節。該等監管發展，加上現有法律、法規及期望可能會對本集團的生產活動造成重大影響，因而給我們帶來過渡風險並可能對我們的生產造成不利影響。此外，倘若本集團違反任何環保法律及法規或面臨任何環保疏忽指控，便會對名聲及信譽造成不利影響。其亦可能會影響我們的業務表現及降低本集團對新投資者的吸引力。我們的商機亦可能受到負面影響，因為本集團可能會因名聲受損及信譽喪失而處於劣勢，畢竟客戶未必願意向不可持續的供應商採購。

另一方面，倘若政府未能制定減緩氣候變化可能帶來的影響(如全球變暖、海平面升高及天氣模式異常)的政策，則我們的業務營運可能會受到乾旱、水災、惡劣天氣及厄爾尼諾現象引起的「物理損害」的影響。該等物理損壞可能會影響我們的業務、財務狀況、經營業績及前景。我們已在服務器儲存系統對資料及數據進行備份，因而最大限度減輕破壞性氣候事件的潛在影響以及該等事件對我們業務造成的潛在影響。我們已執行多種措施，緩解及管理因環境、社會及氣候相關事宜帶來的風險。我們計劃至少每年進行一次企業風險評估，以覆蓋我們業務目前及可能涉及的風險，包括但不限於ESG相關風險及氣候變化等具有破壞性力量的戰略風險。董事會將評估，或委聘有資質的獨立第三方評估風險，對我們現時的策略、目標及內部控制進行審查，並為緩解有關風險提供改進意見。

截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日，我們因環保產生的開支分別為人民幣1.7百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣1.3百萬元。

業 務

我們的董事確認，我們在中國的各附屬公司並無被指控嚴重違反任何環境或安全法律，亦無因於往績記錄期間及直至最後實際可行日期嚴重違反中國環境或安全法律而對本集團施加任何重大處罰，從而對我們的業務營運及財務表現造成重大不利影響。我們的董事進一步確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無發生導致我們的全職員工死亡或嚴重受傷的重大意外。

環保與監管

[編纂]後，董事會將於各財政年度初根據上市規則附錄二十七的披露要求及其他相關規則及法規制定各主要關鍵績效指標的目標。主要關鍵績效指標的有關ESG目標將每年檢討，以確保仍然相關及切合營運的需要。董事認為我們營運的主要環境風險包括(i)空氣污染物及廢氣；(ii)廢水；(iii)噪音；(iv)工業一般固體廢物；及(v)危險廢物。

我們生產過程中產生的空氣污染物主要包括粉塵、G1注塑工藝廢氣、G2固化工藝廢氣、G3包裝工藝廢氣、G4成型工序廢氣、G5壓製工序廢氣及G6密封工序廢氣，其中後三種可統稱為揮發性有機化合物(「VOC」)。VOC先通過集氣罩收集，再通過活性炭過濾器處理後排放。至於粉塵，則通過通風罩及集氣罩系統處理。我們亦密切監測污染物濃度，以確保空氣污染物及廢氣均在中國國家質量監督檢驗檢疫總局及中華人民共和國生態環境部聯合發佈《大氣污染物綜合排放標準》(GB16297-1996)規定的限制範圍內。

廢水處理由生產廢水處理及生活廢水處理兩部分組成。就含有氨基酸(鹽類)等有害物質的生產廢水而言，我們委託具有處理資質的第三方專業公司進行處置。就其他一般生產廢水及生活廢水而言，我們一般處理至一定標準後再排放。我們通過物理化學及生物設備處理及中和該等廢水。我們定期檢查及修復污水廢水以防止泄漏，並密切監測處理後的廢水水平，確保經處理後的廢水符合生態環境部頒佈《污水綜合排放標準》(GB8978-1996)中規定的三級排放標準。經處理的廢水其後排入市政污水管網，並輸送至城市污水廠作進一步集中處理。

業 務

我們業務的噪聲乃由機器產生，包括但不限於：注塑機、空壓機、空調、廢水及廢氣處理基地。我們選擇防震設計以確保噪聲在生態環境部發佈的《工業企業廠界環境噪聲排放標準》(GB 12348-2008)規定的限制範圍內。於往績記錄期間，我們生產基地的噪音水平在白天保持在65分貝以下，且在夜間保持在55分貝以下，符合生態環境部頒佈《工業企業廠界環境噪聲排放標準》(GB 12348-2008)表1中規定的3級標準。

我們的一般工業固體廢物貯存場符合《一般工業固體廢物貯存、處置場污染控制標準》(GB 18599-2001)。危險固體廢物單獨貯存，待有資質的公司清運。就生活固體廢物而言，我們一般委託環衛公司處理。為監控及有效控制我們的環保措施，我們已在生產基地安裝污染控制設備及裝置，以控制及記錄空氣污染物、廢氣及廢水的排放水平。這使我們能夠評估任何偏離適用法律法規項下的排放標準。定期監測空氣污染物、廢氣及廢水的排放水平，使我們能夠迅速作出調查及採取整改措施。我們就固體廢物的適當分類及儲存實施嚴格的程序，並保留有關僅由持牌第三方處理商定期清除固體廢物以進行處置或回收的詳細記錄。我們亦對環保設備進行日常維護並監控排放水平，以確保監管合規性並防止發生環境事故。此外，本集團的指定人員負責委聘合資格外部顧問，就廢水、廢氣及噪音水平的生產場地進行年度檢查，以確保我們符合相關排污或排放標準。董事確認，於往績記錄期間，我們並無因違反環境保護法律、法規、規則及規範性法律文件而受到任何調查、處罰或行政訴訟，而這將對我們的業務營運及財務表現產生重大不利影響。

我們有專門用於貯存危險廢物的倉庫，並委託合資格第三方妥善處置危險廢物。危險廢物貯存倉庫按照《危險廢物貯存污染控制標準》(GB18597-2001)的要求設計，並通過環評及驗收，方可投入使用。

業 務

我們的環保表現

為配合我們的可持續發展願景，我們在各個方面監督我們的環保表現，例如資源使用效率、排放物及水及能源消耗。下表載列我們於往績記錄期間的環保表現分析：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
空氣污染物及廢氣：				
—非甲烷碳氫化合物(千克)	173.2	166.2	134.5	136.9
—甲醇(千克)	1.2	1.2	0.9	0.9
廢水：				
—廢水(噸)	35,929.7	31,024.7	24,129.4	20,247.2
—懸浮物(千克)	590.7	968.4	726.4	725.9
—氨氮(千克)	46.9	90.1	67.6	67.6
危險廢物：				
—處置危險廢物(噸)	109.6	118.8	102.5	78.3
能源及水的消耗量：				
—能耗總量(噸煤當量)	1,824.3	1,892.5	1,416.1	1,737.7
—能源消耗強度 (每百萬元人民幣收益的 噸煤當量)	2.2	2.2	2.2	2.6
—耗水強度(每百萬元人民幣 收益噸)	44.3	37.1	37.1	30.8
溫室氣體排放：⁽¹⁾				
—範圍1直接溫室氣體排放量 (噸二氧化碳當量)	—	—	—	—
—範圍2直接溫室氣體排放量 (噸二氧化碳當量)	4,743.1	4,920.6	3,681.9	4,518.1
—溫室氣體排放總量	4,743.1	4,920.6	3,681.9	4,518.1
—溫室氣體總排放強度／總收益 (人民幣千元)	0.0058	0.0058	0.0058	0.0068

業 務

附註：

- (1) 溫室氣體排放包括範圍1及範圍2排放。範圍1直接排放包括我們生產活動中產生的二氧化碳(CO₂)。範圍2間接能源排放包括購電產生的溫室氣體排放。範圍3排放是由於我們的活動而產生但在另一個實體的運營控制下的所有其他間接排放。溫室氣體協議定義了15種不同類別的範圍3排放。我們計劃與主要業務合作夥伴建立數據收集機制，以幫助繪製更完整的範圍3排放觀察。

資源用量

我們的目標為以環保方式生產。盡量減少我們的生產過程使用的電力、工業應用氣體(如氧氣、乙炔氣、天然氣及氮氣)、燃料及水的資源為我們營運的主要考慮因素之一。我們對操作設備制定嚴格的程序，如禁止空轉，並定期進行保養、潤滑及更換磨損部件，以減少電力及燃料用量。我們亦定期檢查及維修供水系統，以減少未檢測到的洩漏。我們亦提倡綠色辦公室概念，鼓勵全職員工減少能源用量，包括辦公室使用節能電器及採取節電措施，例如在非辦公時間關閉公共區域的照明、使用節水電器以減少用水，以及使用回收箱以減少產生廢物，以盡量減少對環境的影響。

社會責任

我們採用公開透明的招聘及晉升機制，該等機制乃基於本集團各個崗位的具體能力模式及評估標準。我們力求為全職員工提供公平的競爭環境，使之能夠根據表現及能力獲得提升或調動。我們亦致力於建立多元化及包容性的文化，為我們的所有全職員工在職業發展及學習方面提供公平的機會，而不考慮他們的性別、種族及年齡。董事確認，我們已根據相關勞動法制定有關加班補償的具體規則，並在終止僱用任何表現不佳的全職員工或因任何其他原因終止僱用時，我們將根據相關法律法規支付相關解僱補償。

除持續的職業發展機會，我們亦根據全職員工的崗位需求為他們提供多種培訓項目。該等項目為不同級別的全職員工提供持續培訓，以幫助他們提高專業技能、加強操作安全意識以及加深對法律及監管要求等方面的理解及熟悉。此外，我們舉辦各種慈善活動支持我們的全職員工，包括為家庭困難的全職員工籌款。

業 務

職業健康及工作安全

在中國，我們須遵守中國有關勞工、安全及工傷事故的法律及法規。我們已就生產過程的安全措施制定安全指引及操作手冊。我們亦為全職員工提供有關工作安全的培訓，以提高他們對安全程序及政策的意識，涵蓋的主題包括(其中包括)職業健康、危險化學品、安全生產標準及電力安全等。我們已實施多項工作安全政策及程序，以確保我們的運營符合適用的法律及法規。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何會對我們的業務營運造成重大不利影響的嚴重事件、事故或投訴。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無因違反職業健康及工作安全而招致任何重大行政處罰。

內部控制及風險管理

內部控制

我們已委聘一名內部控制顧問就本公司及我們的主要附屬公司的內部控制執行若干協定程序，並就本集團的實體層面控制及多項程序(包括財務申報及披露控制、銷售、應收賬款及收款、採購、應付賬款及付款、資產管理(固定資產及無形資產)、人力資源及工資管理、現金及庫務管理、庫存管理、信息技術系統整體監控、稅務管理、生產及成本計算、保險管理及研發)的內部控制報告事實調查結果。就本公司內部控制制度方面，內部控制顧問已執行程序及跟進程序。截至最後實際可行日期，概無有關本集團內部控制的重大待決事宜。

我們已就我們經營各個範疇(如知識產權保護、環保及職業健康與安全)採用多項措施及程序。我們向全職員工提供有關該等措施及程序的定期培訓，作為我們僱員培訓課程的一部分。我們亦通過我們的內部控制人員，在生產過程的每個階段定期監督該等措施及程序的實施情況。[編纂]後，負責監督我們企業管治的董事在我們內部審計部門及法律顧問協助下，將定期審查我們遵守所有相關法律法規的情況。

業 務

以下為我們已實施或計劃實施的內部控制政策、措施及程序的概要：

- 我們已設立審核委員會，其應(i)就外部核數師的委任及罷免向董事提出推薦建議；(ii)審閱我們的財務報表及監督財務申報和內部審計職能；及(iii)監督我們的風險管理及內部控制程序。有關更多詳情，請參閱本文件「董事及高級管理人員－董事委員會－審核委員會」一節。
- 我們已聘請法博資本有限公司為我們的合規顧問，於[編纂]後首個財政年度結束前就有關上市規則事宜向董事及管理團隊提供意見。預期合規顧問將就相關監管機關的規定及時提供支持及意見。
- 我們計劃委聘一家中國律師事務所於[編纂]後為我們提供有關中國法律法規方面的意見並讓我們了解中國法律法規的最新情況。我們將持續安排外部法律顧問不時(倘必要)及/或任何合適的獲認證機構提供各種培訓，讓董事、高級管理人員及相關全職員工了解中國最新法律法規。

風險管理

我們深知風險管理對我們業務經營的成功至關重要。我們所面臨的主要營運風險包括全球生物工藝解決方案市場的整體市況及監管環境發生變化、提供優質產品及服務的能力發生變化、管理預期增長及執行發展戰略的能力發生變化以及與其他生物工藝解決方案提供商競爭的能力發生變化。有關我們面臨的各項風險及不確定性的討論，請參閱本文件「風險因素」一節。我們亦面臨多種市場風險。尤其是，我們須承受於一般業務過程中產生的信貸、流動資金、利率及貨幣風險。有關該等市場風險的討論，請參閱「財務資料－有關市場風險的定量及定性披露」。

為應對有關挑戰，我們的審核委員會負責審查並監督我們的財務申報流程、風險管理及內部控制制度。審核委員會由三名董事組成，即張耀樑先生、張紅安先生及白濤女士，並由張耀樑先生擔任主席。

業 務

我們維持一套與財務報告風險管理相關的會計政策，如財務報告管理政策、財務報表編製政策以及財務部門及員工管理政策。我們設有各種程序及信息技術系統以實施我們的會計政策，且財務部門會相應審查我們的管理賬目。我們還為財務部門僱員提供定期培訓，確保有關僱員了解我們的財務管理及會計政策，並在我們的日常營運中予以嚴格執行。

我們亦在中國制定了多項人力資源管理標準化操作規程，包括員工管理制度、培訓手冊及人力資源規劃政策。該等措施旨在降低我們在招聘不足、員工流失、不遵守勞動法規、僱員信息管理等方面的風險。

另外，我們的風險管理系統涵蓋全球政策風險。具體而言，我們已成立全球業務風險的風險控制工作小組，主要由我們的銷售、法律及合規、供應鏈及財務主管組成，以制定我們的國際策略。該等策略將在我們定期管理層會議上獲批後實施。此外，我們的各部門主管負責監督國外宏觀經濟政策，如貨幣及財政政策、經濟制裁及出口法規。