

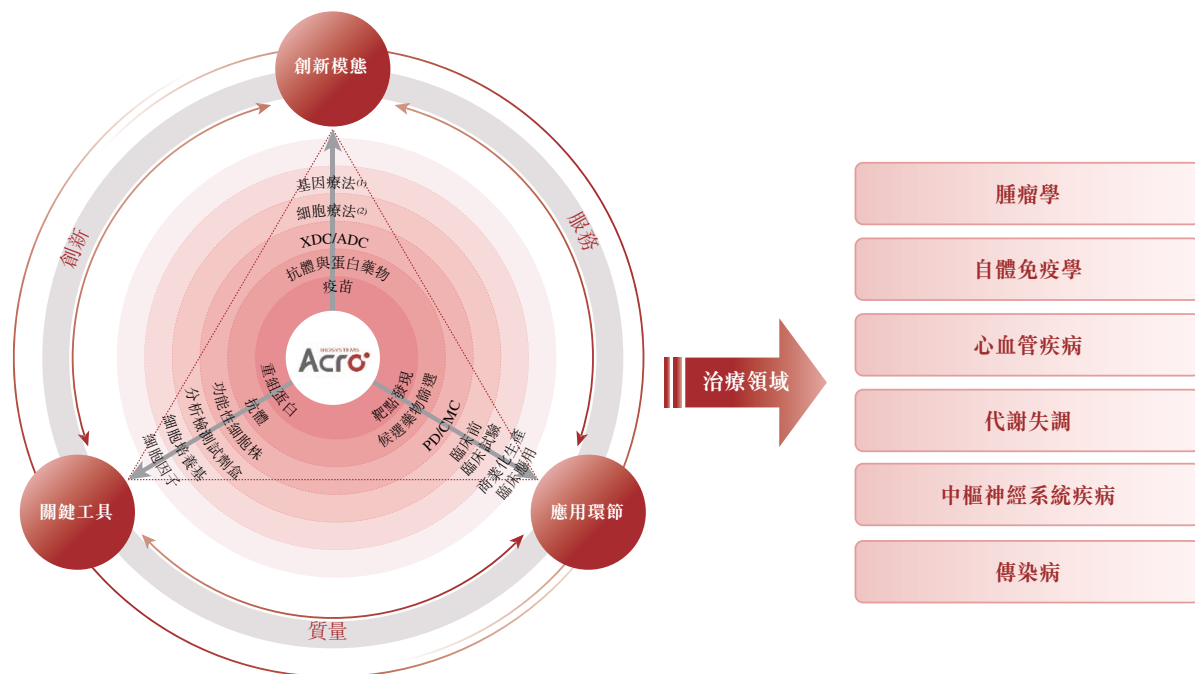
業 務

概覽

我們是全球生命科學工具及技術服務提供商，致力於賦能生物製藥公司覆蓋研發、生產及臨床應用的全價值鏈。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是生物試劑行業的領先企業，尤其是在重組蛋白細分領域。在全球重組蛋白市場中，按2024年收入計，我們在所有中國本土供應商中排名第一，在全球所有供應商中排名第三。同年，我們在中國生物試劑行業的所有供應商中排名第四。值得注意的是，自2023年至2024年，對比全球生物試劑市場前五名參與者，我們實現了更高的收入增長率。

我們提供全面產品組合，整合了高質量生物試劑(包括重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及其他產品)以及多項技術服務。我們產品中的協同效應使我們能夠提供一站式解決方案，滿足生物製藥研發從早期靶點發現到臨床試驗的關鍵需求。截至最後實際可行日期，我們提供超過5,000個產品SKU及多樣化的技術服務組合，所有生產或執行均在嚴格的國際質量標準下進行，包括ISO9001：2015、ISO13485：2016、cGMP、MDSAP、CNAS及Rx360。

下圖展示我們的產品及服務組合，及其各自對應的藥物模式及應用流程：



附註：

- (1) 基因療法專注於基於病毒載體的遞送及編輯技術。
- (2) 細胞療法涵蓋關鍵模式，包括CAR-T(如離體與體內)、CAR-NK、TCR-T及腫瘤浸潤淋巴細胞(TIL)。

業 務

我們服務於多元化的優質客戶群體，包括主要藥企及高增長生物技術公司。我們的解決方案涵蓋關鍵治療領域，如腫瘤學、自身免疫性疾病、心血管疾病、代謝性疾病、CNS及傳染病，同時積極支持XDC/ADC、CGT及多特异性抗體等前沿模式。

在中國和美國，我們一直採用「雙引擎」業務模式進行我們的運營。這一模式使我們能夠獲取先進技術知識及高效生產，建立專有技術組合並實現快速的全球擴張。我們不僅是全球跨國企業的可靠合作夥伴，也是中國生物製藥公司國際化擴張的關鍵推動者。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的客戶涵蓋全球前20大製藥公司及全球前五大生命科學服務提供商。我們的客戶黏性表現卓越，於往績記錄期間，前20大客戶的回購率達100%。

推動業務增長的關鍵因素

我們的業務增長受多項因素驅動，主要包括：

- **創新療法擴展**：新興模式的激增及治療領域的擴展，催生了對我們上游試劑的需求。由於這些新興模式涉及比傳統療法更複雜的發現與生產工藝，生物製藥公司日益依賴差異化的試劑解決方案以支持關鍵的上游工作流程，從而持續驅動對我們產品與服務的需求。
- **研發及生產支出持續增長**：根據弗若斯特沙利文的資料，全球生物製藥行業的研發及生產支出從2020年的5,197億美元持續增至2024年的6,439億美元，預計將進一步增至2030年的8,305億美元。研發投資的增長表明我們的產品及服務具備強勁的潛在市場需求。
- **生態系統驅動的價值創造**：我們已經歷了從重組蛋白提供商戰略性演進為整合行業解決方案的設計者、提供商與賦能者。憑藉我們的產品、技術、生產流程及「柏思蒼」平台的協同效應，我們促進行業參與者間的連接並提供端到端解決方案。這種整體性方法顯著提升了我們的價值主張，通過深化客戶滲透及建立持久合作夥伴關係來驅動收入增長。

業 務

我們的市場

生物試劑市場已展現出顯著增長潛力，其中重組蛋白試劑作為核心細分領域。2024年，重組蛋白試劑約佔全球生物試劑市場的12.1%，是該行業的主要增長動力。根據弗若斯特沙利文的資料，全球生物試劑市場規模於2024年達到251億美元，預計至2030年將進一步增長至356億美元，年複合增長率為6.0%。在中國，市場規模於2024年達40億美元，預計至2030年將進一步增長至102億美元，自2024年至2030年，年複合增長率達17.0%。全球重組蛋白試劑市場於2024年達到30億美元，並預計至2030年將增至78億美元，年複合增長率為17.0%。在中國，重組蛋白試劑市場規模於2024年為4億美元，預計至2030年將達到10億美元，年複合增長率為17.8%。此外，XDC/ADC和CGT等創新療法下游需求增長，持續驅動對全球生物藥市場上游供應生物試劑的穩健需求。

我們的業務模式

全面的產品與服務組合：我們提供廣泛且多元化的生命科學工具及服務組合，旨在賦能生物製藥公司涵蓋研發、生產及臨床應用的整個業務生命週期。我們的核心產品以重組蛋白、抗體及功能性細胞株等生物試劑為代表，並輔以技術服務。我們的產品及服務供應組合策略性地結合了批量大、應用廣泛的目錄產品與針對新興治療模式及行業趨勢。

除了我們的標準產品及技術服務外，我們亦通過定製產品及相關服務，以滿足客戶的特定需求，提供客製化解決方案。該等以應用為驅動的定製化解決方案通過整合一站式模式交付，使我們能夠支持客戶貫穿研發、生產及臨床應用等多個階段。

截至最後實際可行日期，我們提供逾5,000個SKU及多項技術服務產品線，所有生產或服務執行均在嚴格的質量管理體系項下進行，包括ISO9001：2015、ISO13485：2016、cGMP、MDSAP、CNAS及Rx360。此全面且整合的產品組合使我們能夠滿足全球製藥公司主要參與者及高增長生物科技公司在關鍵治療領域(如腫瘤學、自身免疫性疾病、心血管病、代謝性疾病、中樞神經系統疾病及傳染病)及創新療法模式(如單抗、多特异性抗體、XDC/ADC、CGT)中多樣化的研發與生產需求。

業 務

全球「雙引擎」策略與網絡：我們在中國和美國執行「雙引擎」業務模式，使我們能夠獲得最先進的技術及生產資源、加速全球市場滲透並積累深厚的技術專長。憑藉全球生物製藥行業的快速增長，我們服務於全球跨國公司以及國際化擴張的中國生物製藥公司。

我們已在北美、歐洲及亞太地區設立海外子公司，並藉此搭建高效的全球銷售及倉儲網絡。我們亦在中國、瑞士、美國及南韓設有自營物流中心，以實現客戶訂單高效、可靠且及時的履約交付。各核心海外市場的本地人員，使我們能夠高效服務全球客戶群體。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的客戶涵蓋全球前20大製藥公司及全球前五大生命科學服務提供商。我們的關鍵客戶已表現出卓越的忠誠度，於往績記錄期間，前20大客戶的回購率達100%。截至2025年9月30日，我們累計服務全球超過11,000家終端客戶。

自主技術：我們已開發涵蓋以下五大類別的全系列核心自主技術：

- **蛋白相關技術：**包括全長多次跨膜蛋白表達、哺乳動物細胞可誘導表達、AI驅動的蛋白結構預測與設計、單B細胞抗體發現及無細胞蛋白表達；
- **生物工藝技術：**專注於先進療法工藝及應用開發；
- **生物材料技術：**涵蓋化學界定細胞培養基及免疫磁珠；
- **細胞工程技術：**包括基因定點整合及細胞改造；及
- **分析檢測技術：**涵蓋先進免疫分析及分子檢測能力分析技術。

業 務

這些核心技術使我們能夠實現產品創新、擴大技術覆蓋範圍，並在技術密集型的生物試劑行業加強競爭優勢。此外，我們積極將機器人、AI及合成生物學等新興技術整合到研發與生產流程中，以驅動創新。

精英團隊與穩健財務表現：我們的管理層及核心研發團隊擁有國際視野及在蛋白工程、基因工程及細胞工程領域的深厚專業知識，使我們能夠建立並鞏固我們的市場領先地位。截至2025年9月30日，我們的研發團隊由275名專業人員組成，約佔僱員總數的30%，其中約60%持有碩士或博士學位。同樣，在237名銷售成員中，約50%持有高級學位，確保了與技術導向型客戶群體的有效溝通。

於往績記錄期間，我們實現了加速的財務增長。我們的收入從2023年的人民幣543.7百萬元增加18.6%增至2024年的人民幣645.0百萬元，並從截至2024年9月30日止九個月的人民幣463.5百萬元增加32.3%增至2025年同期的人民幣613.0百萬元。同年／期，我們的年度／期間利潤分別為人民幣147.6百萬元、人民幣120.0百萬元、人民幣79.0百萬元及人民幣131.7百萬元。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，我們亦分別產生正數經營現金流人民幣61.0百萬元、人民幣26.4百萬元及人民幣202.0百萬元。展望未來，我們具備良好條件，可利用多元化的產品組合及技術，把握不斷變化的全球生物試劑格局所帶來的市場機遇，並維持快速增長軌跡。

我們的優勢

我們認為，迄今為止，以下優勢已助力我們取得成功，並將持續助力我們區別於我們的競爭者：

全球領先的生物試劑供應商，於重組蛋白領域佔據主導地位

我們為一家生命科學工具供應商，提供關鍵生物試劑及相關技術服務，包括重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及其他生物製劑產品。作為我們產品組合的基石，重組蛋白是貫穿整個生物製藥價值鏈(從研發、生產及臨床應用)不可或缺的關鍵試劑。根據弗若斯特沙利文的資料，於2024年重組蛋白試劑約佔全球生物試劑市場的12.1%，預計至2030年將進一步增長至21.8%。在全球重組蛋白市場中於2024年按收入計，我們在

業 務

所有本土中國供應商中排名第一，在全球所有供應商中排名第三。此外，同年按收入計我們在中國生物試劑供應商中排名第四。值得注意的是，自2023年至2024年，對比全球生物試劑市場前五名參與者，我們實現了更高的收入增長率。

我們的產品兼具品質與成本優勢

我們實行嚴格的全流程質量控制體系，符合ISO9001：2015、ISO13485：2016、cGMP、MDSAP、CNAS及Rx360等多項國際標準，有助於確保穩定的批次間性能及高度可靠性。因此，我們於往績記錄期間可維持較低的產品退貨率，而產品退貨佔往績記錄期間的收入總額不足0.5%。

除質量優勢外，根據弗若斯特沙利文的資料，就重組蛋白而言，我們已實現具有競爭力的成本效益，可媲美重組蛋白市場國際頂尖同行企業。我們認為，這一成就得益於我們對蛋白質表達效率、生產工藝及供應鏈管理的持續優化。就分析檢測試劑盒而言，我們具備原材料自主生產能力，相較於同行企業，此項能力提供了獨特的結構性成本優勢。提供具有競爭力的成本架構卓越表現產品的能力，使我們能夠為客戶提供兼具高穩定性與高性價比的解決方案，進一步強化我們在全球市場的競爭優勢。

全面的產品組合赋能全藥物生命週期：從研發到臨床應用

我們已開發出一個涵蓋重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒、功能性細胞株、細胞培養基及專業檢測服務的協同產品與服務組合。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，相較於行業同行，我們在產品組合的廣度與深度方面均表現卓越：

- **廣度方面**：我們的產品組合包含超過5,000個SKU，涵蓋市場上絕大部分主流藥物靶點及作用機制。這種廣泛的覆蓋確保我們能夠支援幾乎所有主要治療模式及藥物模態。
- **深度方面**：我們為個別治療靶點提供細緻全面的覆蓋，並針對最受市場青睞的靶點提供一系列全面的蛋白修飾及變體。

業 務

這種「廣覆蓋」與「深專精」的獨特結合，使我們成為能夠滿足研究、生產及臨床場景中多元化客戶需求的綜合解決方案供應商。通過提供系統化解決方案而非單一產品，我們顯著增強了客戶黏性，並開拓大量向上銷售及交叉銷售釋的潛在機遇。

聚焦高技術壁壘的高價值細分領域

我們已通過聚焦高價值細分領域，並解決藥物發現過程中的關鍵瓶頸問題，建立了競爭優勢。我們的技術優勢主要體現在以下兩個關鍵領域：

- **優質表達平台：**通過我們的HEK293表達平台生產的試劑，展現出高度臨床相關性。其背後有廣泛的應用數據支撐，確保了其在關鍵研發流程中的可靠性。
- **複雜靶點攻克能力：**我們在表達全長多次跨膜蛋白(一個公認的高難度靶點)方面，已建立起差異化的能力。此項專長使我們能夠滿足頂尖醫藥及研究機構個性化定製需求。

我們計劃持續提升技術實力，以強化我們於生命科學工具市場中高價值及高壁壘細分領域的市場地位。透過不斷豐富技術組合、增強產品廣度及服務能力，我們旨在提升全球市場滲透率，並鞏固作為生物醫藥行業全面解決方案供應商的 brand 認可度。

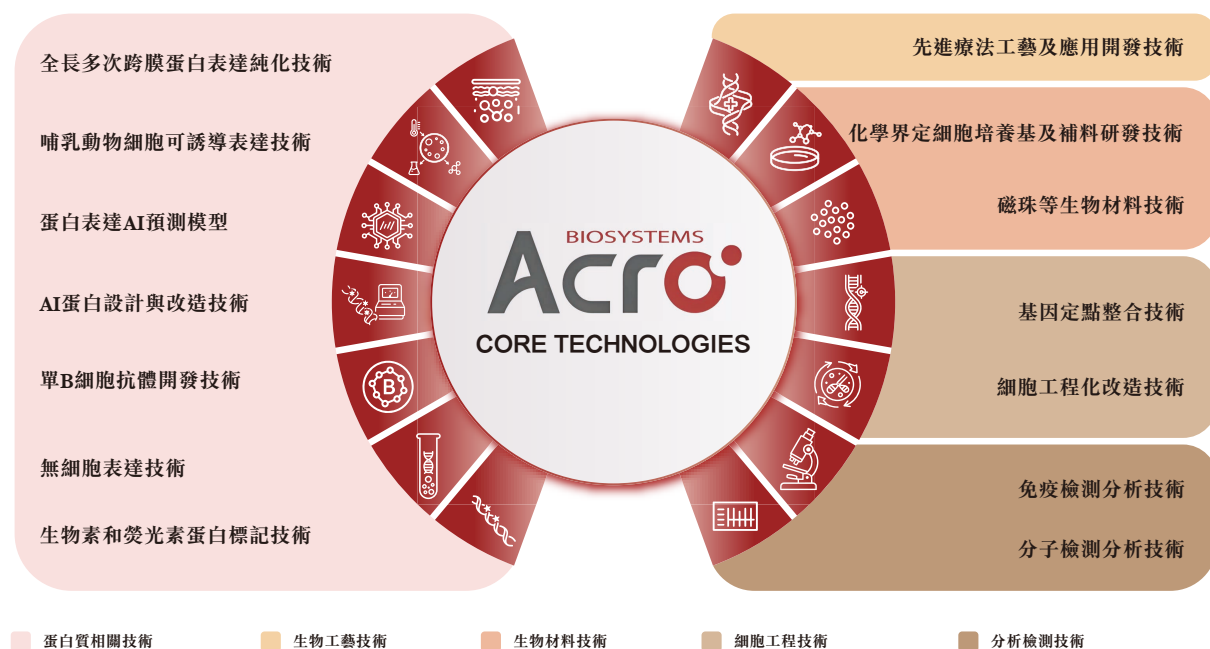
持續創新，以滿足生物藥產業價值鏈上的客戶需求

通過在技術、產品及應用領域的持續創新，我們已拓大產品組合，以支持生物醫藥客戶在其產業價值鏈方面不斷演進的需求。

業 務

技術創新

我們已研發出五大類別全方位核心專有技術，包括蛋白質相關技術、生物工藝技術、生物材料技術、細胞工程技術及分析與檢測技術，可為重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及其他生物製劑產品的研發與生產全階段，提供關鍵技術需求支持。下圖說明我們五大類別項下的十四項核心技術及其各自應用領域：



在核心業務穩步發展的同時，我們積極推動新興領域的技術突破。我們已建立起一套自主的技術組合，涵蓋基於AI及代謝組學的無血清細胞培養基、納米抗體、ADC載荷偶聯技術及ADC藥物的細胞內吞檢測等。這一前瞻性的技術矩陣使我們能更好地快速回應不斷變化的客戶需求，並支持我們產品組合的持續升級。

業 務

產品創新

我們的產品策略植根於對下游客戶需求的深刻理解。我們通過自主技術平台進行具針對性的產品設計並完成驗證，並通過迭代優化與嚴格測試，確保產品性能精準契合生物製藥研發與生產中所面臨的多元複雜應用場景。

我們的產品管線覆蓋廣泛的藥物靶點、作用機制及創新治療模式，涵蓋主流、新興及利基應用領域。多年來，我們已陸續推出多款創新產品，包括：

- **創新藥物靶點蛋白**：GPCR靶點蛋白，如7次跨膜CCR8及GPCR5D；11次跨膜SLC45A3靶點蛋白；BCMA靶點蛋白；超高活性細胞療法CD19靶點；以及TNF超家族高生物活性三聚體蛋白。
- **工程化及修飾蛋白**：層粘連蛋白系列蛋白；AI工程化耐鹽型通用核酸酶；長效FGF2及IL21細胞因子；以及高活性生物素與熒光標記蛋白。
- **病毒及構象蛋白**：多種構象的病毒蛋白，以及AAV相關分析與定量工具。
- **細胞工具與功能材料**：工程化功能細胞株；用於細胞活化與分選的一系列磁珠；生物素標記蛋白預偶聯磁珠；以及無細胞蛋白表達與定製開發技術服務。
- **CMC階段產品與檢測工具**：一系列用於CMC生產的GMP產品；多種用於CMC質量控制的工藝殘留物檢測試劑盒；用於臨床前研究及臨床試驗階段的免疫組化(IHC)抗體；ADC偶聯試劑盒；ADC內化檢測試劑盒；重組因子C內毒素檢測試劑盒；血藥濃度檢測試劑盒；以及中和抗體篩選試劑盒。

業 務

應用領域創新

我們秉持積極前瞻的產品開發策略，緊密跟隨下游客戶不斷演進的應用需求規劃創新路徑，持續迭代升級產品，以支持新興生物藥與新型療法的研發與生產。隨著AI驅動的藥物研發加速推進，以及行業從傳統單克隆抗體轉向下一代治療模式(如XDC/ADC、CGT及多特异性抗體等)，我們已前瞻性地佈局了相應的生命科學工具產品組合。我們的產品覆蓋生物藥的全生命週期，包括靶點蛋白、螢光標記抗體、細胞因子、耐鹽核酸酶，以及用於細胞免疫治療與幹細胞擴增的專用培養基等。下圖展示我們將聚焦的三大維度核心創新領域：



業 務

順應監管利好，實現戰略契合 順應監管利好，實現戰略契合

我們持續通過回應快速演進的治療領域及其相關開發與生產流程中持續存在的高階需求，以擴大我們產品應用領域的範圍。於2025年9月，中國政府頒佈《生物醫學新技術臨床研究和臨床轉化應用管理條例》(國務院政令818號文)本政策旨在縮短細胞治療、基因治療及其他新型生物醫學技術的臨床試驗週期，從而降低開發成本並加速臨床轉化。我們預期，此有利的監管環境將鼓勵相關治療領域的投資增加。憑藉此趨勢，我們已建立符合GMP標準的生物試劑生產線，能滿足CGT及創新技術在研發與治療方面的嚴格需求。通過一系列已獲下游客戶驗證的成熟產品，我們已取得先行者優勢，這使我們能充分把握創新療法需求持續快速增長所帶來的重大市場機遇。

我們致力通過持續推進技術、產品及應用領域的創新，推動生命科學工具行業發展，並鞏固我們作為生物製藥行業長期戰略合作夥伴的角色。

全球一體化研發網絡推動持續創新

我們已建立覆蓋重組蛋白、抗體、功能性細胞株及分析檢測試劑盒等核心產品類別的一體化內部研發體系。通過於中國及美國戰略佈局研發中心，我們打造了全球化研發基礎設施，可支持涵蓋生命科學工具研發與生產全生命週期的綜合技術體系。

- **中國研發中心**：專注於工業化技術、工藝優化及成本效益，確保可擴展且經濟高效的生產。
- **美國研發中心**：作為我們的創新樞紐，專注於追蹤前沿技術，並與領先製藥公司合作，以滿足其定製化需求。

該雙中心架構能將基礎研究無縫轉化為可擴展的工業化應用。

業 務

戰略合作與商業轉化

通過我們的美國樞紐，我們與主要製藥及生物科技公司維持深度合作關係。截至最後實際可行日期，我們已與全球前五大製藥公司開展多項定製化產品開發項目，專注於新興藥物作用機制及新靶點開發。這一持續合作將我們融入國際創新生態系統，並鞏固我們作為長期技術合作夥伴的角色。下文案例研究是我們與一家全球領先生物製藥公司在mRNA疫苗開發方面的合作：

於往績記錄期間，我們與一家全球領先生物製藥公司合作，以提升mRNA疫苗開發的質量控制及放行檢測。針對該客戶的具體研發及法規要求，我們開發並優化了針對關鍵質量屬性的定製化分析試劑。該合作促進了客戶疫苗管線的推進。

關鍵在於，我們成功將此定製化成果轉化為更廣泛的市場價值。通過該合作驗證的若干試劑及檢測解決方案，其後被標準化並納入我們的商業產品組合。該等經過行業驗證的即用型工具，如今有助於為更廣泛的mRNA開發者降低開發門檻，展現了我們將特定研發需求轉化為可擴展、可複製產品以推動全球行業進步的能力。

高質量研發人才

截至2025年9月30日，我們的研發團隊包括275名成員，其中約60%持有碩士或以上學位。我們的核心技術領導人擁有平均超過八年的生物技術研發經驗。憑藉全球研發網絡的協同效應，我們有效追蹤國際技術趨勢，深度參與客戶驅動的項目，並向全球生物製藥公司提供具競爭力的高價值產品。

優質忠誠客戶群與可持續合作

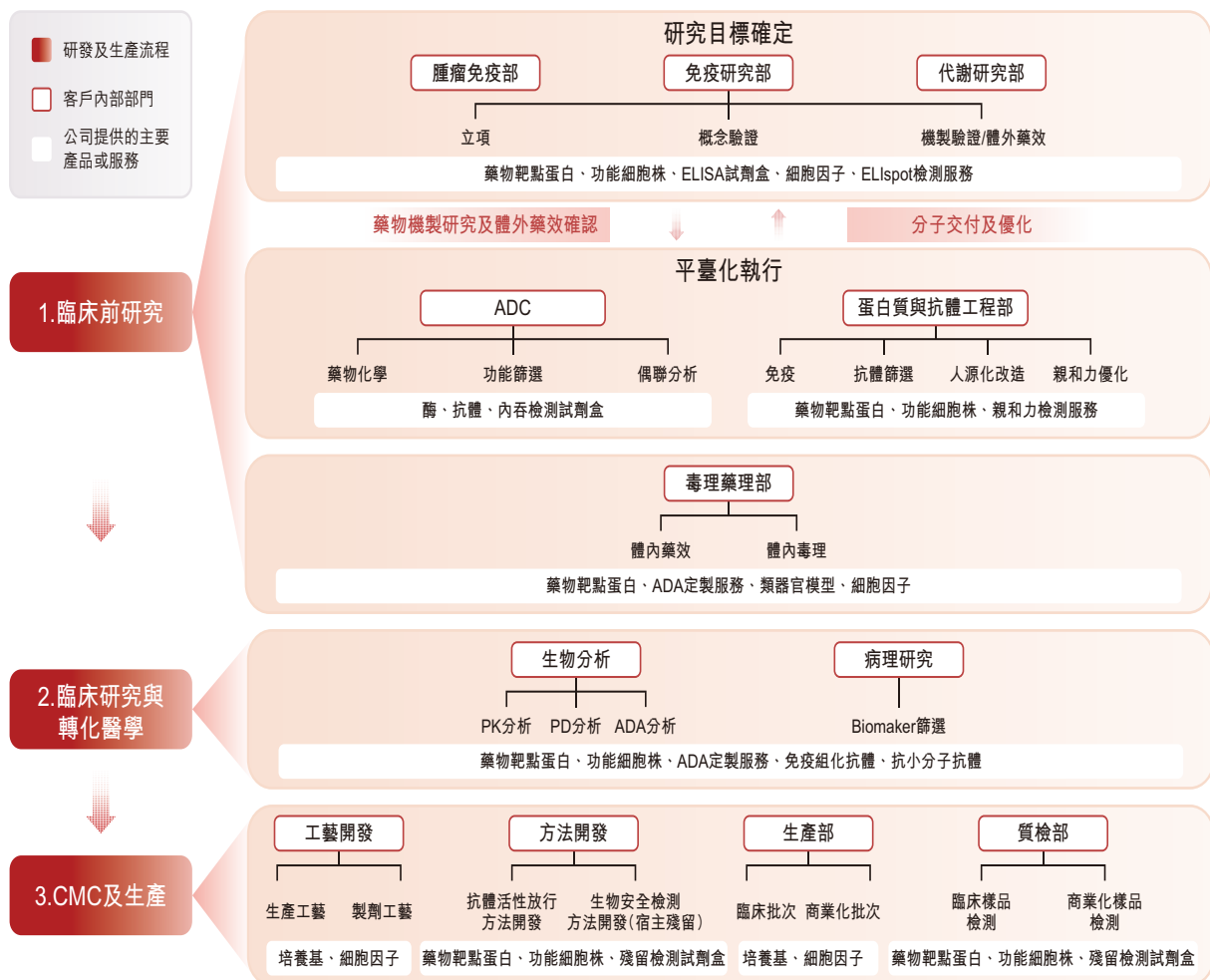
憑藉我們在持續技術創新、嚴格產品質量控制、成熟市場渠道及全面售後服務生態系統方面的優勢，我們已在生命科學工具及生物試劑行業建立起強大的品牌聲譽。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們在全球重組蛋白試劑市場中位列前三名。我們龐大且忠誠的優質客戶群體進一步鞏固了我們全球市場地位背後的商業實力。

業 務

強大品牌知名度與世界級高端客戶群體

我們已與全球主要製藥公司、重點研究機構及政府組織建立穩定、長期的合作關係。該客戶忠誠度體現於往績記錄期間，我們前20大生物製藥企業客戶的複購率達到100%。

截至2025年9月30日，我們的全球業務覆蓋約80個國家及地區，累計服務超過11,000家終端客戶。值得關注的是，我們已從交易型工具提供商轉型為戰略研發合作夥伴，並已與數家全球前五大製藥公司就前沿生命科學工具開展定製化產品開發項目。下圖展示我們的解決方案如何在從臨床前研究到臨床試驗及直至商業化生產的整個過程中，通過精簡工作流程及支持內部跨職能需求，賦能一家生物製藥客戶：



業 務

通過早期參與及全週期支持戰略賦能高增長創新者

我們致力於與高增長的生物技術公司建立長期合作夥伴關係，在其整個藥物開發週期中提供全面賦能。

- **早期參與**：合作通常始於藥物發現的早期階段，我們為靶點識別、驗證及候選藥物篩選提供必要工具與技術支持。
- **週期可擴展性**：隨著客戶研發進程推進，我們的解決方案無縫延伸至後續階段，包括CMC開發、中試生產、臨床前研究、臨床試驗及商業化生產。

以下圖表說明我們在整個藥物開發項目中的支持框架：



該「早期參與」模式使我們能深入洞察新興科學趨勢，並維持深度參與客戶的研發與生產流程。通過提供標準化產品、定製化解決方案與技術服務的矩陣，我們有效應對不同管線階段的多元需求。該方式促進了緊密且反覆的合作，並鞏固了凝聚力強且忠誠的客戶群。

業 務

構建協同產業生態體系，探索價值共享合作模式

我們致力通過深化行業合作，提升自身在生物製藥價值鏈中的角色定位。通過與上下游參與者整合，我們拓寬服務範圍，並通過以下措施最大化為客戶創造的價值：

構建「柏思薈」創新生態系統

通過旗下子品牌「柏思薈」，我們促進行業參與者之間的積極交流與協作。關鍵舉措包括：

- **行業連通**：組織如生物藥開發者創新大會（「BDIC」）等高級會議，並運營全球生物製藥媒體平台。
- **資產管理與顧問**：為授權（引進／輸出）交易及共同開發資源提供合作夥伴匹配服務。我們亦就公共關係、併購及融資提供顧問服務。

設立「ACRO Certify」全球准入計劃

通過「ACRO Certify」品牌，我們賦能尋求進入全球市場的生物技術初創企業。我們協助中國生物技術創新者進入國際市場，為其創新試劑與解決方案提供驗證及渠道支持。該等舉措增強了我們的能力，並連通生物製藥價值鏈的不同環節。

建立價值共享合作模式

基於我們長期的客戶關係，我們不僅通過產品供應，亦藉由技術與服務合作參與藥物開發項目。我們正積極探索風險共擔與利益共享機制，包括潛在的利潤分成安排，藉此分享共同開發產品的商業成果。該模式促成了更深入、更具策略性的合作夥伴關係，將我們的長期利益與客戶的成功結合，超越了傳統的供應商—客戶動態關係。

憑藉我們深厚的行業洞察及遍佈全球的網絡，我們亦戰略性地將資本投入專注於生命科學的基金，並選擇性投資於創新標的，為高增長企業提供支持。

業 務

可擴展的生產基礎設施與全球商業網絡

強勁的本地化生產能力

我們已建立一體化供應鏈，並以中國的大規模生產樞紐為基礎。於往績記錄期間，我們的生產設施維持高利用率，反映了強勁的市場需求。尤其值得關注的是，我們位於江蘇省蘇州市的GMP級生產設施已於2024年投產。該設施配備先進的工藝控制系統與嚴格的污染防範措施，確保了CGT等高增長應用領域的嚴格品質合規性。

全球聯通的銷售網絡

我們已建立全面的全球商業佈局，並針對不同區域市場制定擴張策略。截至2025年9月30日，我們累計服務全球超過11,000家終端客戶，充分利用以下優勢：

- *直銷主導地位*：我們的策略以直銷模式為核心，直銷於2024年貢獻總收入的74.6%。該模式促進了深入的客戶參與並培養了長期忠誠度。我們正積極提升在關鍵戰略市場，尤其是在歐洲的直銷滲透率。
- *混合分銷模式*：在使用經銷商的地區，我們與終端用戶保持直接的技術對接，以確保準確識別客戶需求並提供及時支持。
- *一流客戶群體*：該高效銷售架構使我們能夠有效地服務跨國製藥巨頭。我們的客戶群包括全球前五大生命科學服務企業，為其提供重組蛋白、抗體、功能性細胞株及專項技術服務。

多渠道營銷策略

我們採用品牌驅動的營銷策略，利用多維度渠道提升品牌知名度並推動銷售。我們的舉措包括數字營銷（例如谷歌與百度）、出現在頂級學術期刊（如《自然》），以及積極參與行業展會及科學研討會。

業 務

具備遠見的管理團隊，及強大的人才生態體系

全球視野與多學科專業能力

我們的管理團隊擁有在跨國生命科學企業的豐富經驗，並為我們的營運帶來真正的全球視野。其專業能力涵蓋關鍵技術領域，包括蛋白質工程、細胞工程、基因工程及生物工藝，以及企業管理與資本市場。自我們成立以來，這種科學深度與管理智慧獨特融合一直是發展的基石。

卓越的領導層

陳宜頂先生是我們的董事長兼總經理。作為中國生物試劑行業的先鋒，陳先生為本集團帶來超過20年的資深經驗。彼持有生物工程碩士學位，先前曾在包括賽默飛世爾在內的行業領先企業擔任關鍵職位。通過數十年的專注投入，陳先生已成為細胞與蛋白質工程領域的傑出專家。

苗景贊先生是我們的副總經理。憑藉在頂級跨國企業(包括通用電氣醫療)超過20年的產品管理及工藝開發經驗，苗先生負責監督本集團的運營及管理。自2003年獲得生物工程碩士學位以來，苗先生一直專注於生物製藥工藝開發與生產，在該領域享有卓越聲譽。

精英人才生態系統

我們的領導力受高質量人才體系所強化，該體系包括我們的精英研發團隊以及銷售及營銷團隊。我們的研發團隊具備先進的學術資歷以及對生物製藥開發及商業化的深刻理解。我們的銷售及營銷團隊則將全球視野與強大的本地執行力相結合，通過我們已建立的銷售網絡確保有效的市場滲透。

業 務

我們的戰略

我們致力於通過賦能創新療法的發現、開發及應用，鞏固我們作為生物製藥公司長期戰略合作夥伴的地位。我們承諾建立以平台為基礎的能力，以促進整個生物製藥價值鏈的協作。為實現該目標，我們將實施以下關鍵策略：

拓展多元化產品組合，提供全面的端到端解決方案

與行業演變戰略性一致

我們將保持戰略聚焦於快速演進的生物製藥行業，使我們的產品與客戶生命週期的每個階段精準契合——從藥物發現及開發，到生產及臨床應用。我們旨在：

- **鞏固核心產品組合**：持續拓展我們的旗艦產品線，包括重組蛋白、抗體及功能性細胞株。
- **把握新興機遇**：擴大我們對新興治療靶點及作用機制的覆蓋。我們將針對高增長領域(如免疫腫瘤學及AI驅動的藥物發現)不斷演進的管線，建立以應用為導向的產品佈局。

全週期解決方案矩陣的執行

為落實此戰略，我們將深化對下游客戶在關鍵環節需求的洞察。基於這些洞察，我們計劃開發一套整合以下要素的「全生命週期」產品組合：

- **生物試劑**：支援新靶點及全新作用機制。
- **工藝解決方案**：包括細胞培養基、純化產品及定製開發解決方案。
- **儀器與軟件**：提供分析質控試劑盒、自動化研發實驗室解決方案及新一代檢測系統。

我們將憑藉我們的核心技術能力，對這些產品與服務進行迭代升級，確保其始終位於新興藥物靶點與創新分析平台的前沿。

業 務

具備可擴展性與客戶黏性的戰略成果

我們的目標是構建一個多元化、可擴展且深度融入下游應用的產品與服務矩陣。透過此舉，我們期望(i)拓展我們解決方案的廣度與深度；(ii)強化我們的競爭壁壘；及(iii)在客戶的整個研發流程中推動持續性合作。此市場驅動的擴張旨在滿足全球生物製藥公司、研究機構及政府組織對標準化、高性能生物試劑與科學服務日益增長的需求。

有關此策略計劃的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」。

積極應對新興技術與下一代療法模態

聚焦高增長療法領域的戰略佈局

我們正進行戰略性佈局，以把握客戶在開發下一代生物製藥(包括雙特異性／多特異性抗體、ADC/XDC以及CGT)方面的強勁需求。我們深知這些領域對高質量試劑及功能驗證工具的迫切需求，因此正致力於開發針對性分析檢測試劑盒、特種細胞培養基以及專為這些創新療法定製的技術解決方案。

依託我們在重組蛋白、抗體、功能性細胞株及細胞因子方面的核心技術優勢，我們致力於構建全面的產品與服務體系，以支持這些療法從藥物研發、生產到臨床應用的全生命週期。

差異化解決方案佈局

我們針對特定治療前沿領域開發了專業化解決方案：

- **抗體及偶聯療法(雙特異性、多特異性抗體、ADC/XDC)**：我們提供涵蓋新藥發現、生物工藝開發、早期研究測試、CMC質量控制及臨床樣本分析的端到端解決方案。
- **基因治療**：我們的產品組合包括支持免疫原性分析、載體遞送技術、耐鹽核酸酶、轉染試劑、載體滴度檢測試劑盒及CMC質量控制試劑盒的相關產品。

業 務

- **細胞治療**：我們提供專為T細胞、NK細胞、幹細胞相關細胞療法優化的特異性抗體、細胞因子、化學界定無血清培養基、功能驗證試劑盒、細胞外基質蛋白、基因編輯酶、分化因子、生長因子、殘留物檢測試劑盒，以及CMC質量控制試劑盒。
- **常規研發、藥理及毒理研究**：我們提供全套專業試劑及消耗品，並配備全面的分析與質量控制解決方案，以支持藥理學及毒理學研究。

以前沿創新構建未來發展韌性

我們將密切關注新興治療領域的技術演進與監管動態，並計劃將資源戰略性地部署於前沿領域，包括小核酸（如寡核甘酸）、蛋白降解（如PROTAC）、化學發光分子平台、體內遞送技術以及創新疫苗（如癌症疫苗）。此外，我們正投資於自動化高通量試劑與無人化實驗室解決方案，以確保我們的產品策略保持適應性、前瞻性與韌性。

有關該策略計劃的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」。

加速構建「產品+服務+平台」生態系統

持續推進戰略轉型

我們正積極推動從以產品為中心的模式向整合式「產品+服務+平台」生態系統的戰略轉型。我們的目標是打造一個全面支持生物製藥公司研發、生產及臨床應用全生命週期的整體環境。此策略旨在深化客戶互動、最大化單一客戶的終身價值，並釋放我們多元業務之間的協同增長潛力。

我們計劃通過以下四個戰略支柱來鞏固此生態系統：

- **產品與服務的協同整合**：在持續豐富我們核心產品組合的同時，我們將強化本地化供應鏈、品牌權益及客戶服務體系。這將形成一個無縫的反饋循環：服務洞察驅動產品創新，而產品廣度則提升服務能力。

業 務

- **行業聯動平台 — 「柏思蒼」**：通過我們的旗下子品牌「柏思蒼」，我們致力於成為行業聯動的樞紐。我們將持續舉辦頂級行業會議、運營權威行業媒體，並發展線上技術論壇。尤為關鍵的是，我們助力中國創新藥資產獲得全球關注，並提供包括管線合作對接及項目執行在內的交易支持，以促進跨境合作。
- **創新生物技術賦能 — 「ACRO Certify」**：依託「ACRO Certify」品牌，我們計劃通過提供市場准入認證及背書服務，擴大行業影響力。此舉旨在賦能新興生物技術公司應對監管障礙，加速其進入國際市場。
- **戰略資本佈局**：我們計劃通過直接或間接股權投資，有選擇性地投資於生物醫藥領域內具有高潛力的初創及成長期公司。除資金支持外，我們計劃憑藉深厚的行業專長及生態系統資源，提供投後增值服務，以加速被投企業的成長。

通過全面實現此「產品+服務+平台」生態系統，我們的目標是為客戶提供協同、全生命週期的支持。這一相互聯通的生態系統將成為公司的戰略護城河，促進持久的合作關係，提升客戶份額，並作為我們可持續長期發展的強勁引擎。

深化全球本土化，加速國際市場滲透

戰略商業拓展

我們正積極推行主動的「全球本土化」戰略，以鞏固國際市場佈局及響應能力，具體措施如下：

- **成熟市場**：我們旨在通過提高直銷比例、強化本土化營銷渠道及優化技術支持與物流體系，提升商業滲透率。
- **高增長市場**：我們計劃通過建立區域樞紐，並與當地經銷商及服務提供商協同合作，把握歐洲及亞太地區的蓬勃發展潛力。通過該等舉措，我們旨在拓展客戶覆蓋範圍、提升市場響應速度，並在不同地理區域建立商業可持續擴展能力。

業 務

升級全球運營基礎設施

為支持上述商業目標，我們採用「當地經營，服務當地」的模式，升級全球運營基礎設施，具體包括：

- **研發佈局**：我們擬在主要海外市場新增研發中心，以擴大研發佈局。具體而言，在歐洲，我們計劃通過新建實驗室或戰略性併購，擴大研發業務規模。
- **本土化生產及人才**：我們旨在在歐洲建立本土化生產基地及服務團隊，並招聘當地技術及專業人才。該等措施將使我們能夠提供更快速的現場技術支持、無縫溝通及更優質的客戶體驗，有效彌補時差帶來的影響。

深化市場貼近度與可持續性

通過該全球本土化戰略，我們預期實現以下目標：

- **深化合作**：在生物醫藥研發的全生命週期(從研發發現到商業化生產)中，提供基於貼近度的支持服務。
- **收入多元化**：形成區域多元化的收入來源，以降低風險並增強國際業務的商業可持續性。
- **跨國企業服務能力**：提升為具有複雜跨境需求的大型跨國醫藥公司提供服務的能力。

通過使研發、生產及服務與當地客戶需求更緊密契合，我們具備在全球範圍內支持下一代生物醫藥及創新治療方法長期發展的有利條件。

有關該策略計劃的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」。

業 務

審慎探索戰略投資及併購機遇

執行戰略方針

我們將戰略投資及併購視為內生增長的重要補充。我們的併購戰略基於三大核心目標：強化技術能力、拓寬產品組合及加快全球市場滲透。我們優先考慮具備獨特技術平台、差異化產品組合或在專業領域擁有成熟市場渠道的高質量目標。通過加強投資後整合及為被收購業務提供運營支持，我們旨在釋放技術協同、實現客戶資源互補及提升運營效率，並執行以下篩選標準：

- **技術協同**：擁有創新蛋白質工程技術、高效抗體發現平台、先進細胞模型開發能力或創新診斷技術的公司。
- **產品組合互補**：在生物醫藥臨床前研究工具、診斷原材料及生物工藝耗材等領域提供特色產品組合的公司。
- **商業覆蓋能力**：在北美、歐洲及亞太地區等核心區域市場具備成熟銷售網絡及穩定客戶基礎的公司。

推動整合及業務賦能

截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何具體收購目標，亦未與潛在收購或投資目標訂立任何協議。為確保未來順利執行，我們計劃成立一支專門的併購整合團隊，並採用標準化投後管理框架。我們將為該團隊配備在生物醫藥行業擁有豐富經驗的專業人才。憑藉我們的上下游資源，我們具備有效管理該等項目的有利條件。我們的整合措施將聚焦：(i)研發整合，通過整合資源加快技術及產品迭代；(ii)商業協同，通過共享客戶渠道擴大市場覆蓋範圍；及(iii)運營優化，通過優化供應鏈及生產系統以實現規模效益。

有關該策略計劃的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」。

業 務

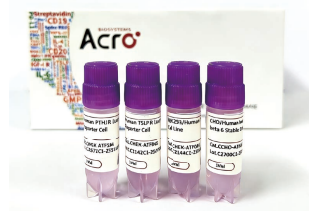
我們的產品

下表載列我們向客戶提供的主要產品。

產品類型*	應用領域	代表產品系列
重組蛋白 	可用作生命科學研究工具， 主要用於生物化學、結構 生物學及免疫學研究。	<ul style="list-style-type: none">• 免疫檢查點蛋白• 自免疾病靶點• 代謝疾病靶點• Fc受體蛋白• 細胞因子靶點• GMP級別蛋白• 腦與神經蛋白• 細胞療法靶點• ADC靶點蛋白• 腫瘤微環境蛋白• 相關定製開發解決方案
抗體 	可用於免疫學實驗，並可用 於蛋白質檢測及藥物研發。	<ul style="list-style-type: none">• IHC• 抗獨特型抗體• 抗Payload抗體• IgG抗體（同型對照）• 通用型抗體• 流式細胞術抗體• 相關定製開發解決方案
分析檢測試劑盒 	可用於藥物研發生命週期各 階段的檢測解決方案。	<ul style="list-style-type: none">• ELISA試劑盒• qPCR試劑盒• ADC定點偶聯試劑盒• TR-FRET試劑盒• ELISpot試劑盒• 螢光法檢測試劑盒• 病毒疫苗研發試劑盒• 相關定製開發解決方案

業 務

產品類型*	應用領域	代表產品系列
其他	<p>細胞株：</p> <p>可用於基因功能研究、疾病機制研究、藥物發掘與篩選以及藥物療效評價。</p> <p>細胞培養基：</p> <p>可用於細胞生物學研究、細胞療法研究、轉化醫學、生物工藝開發與優化，以及治療藥物(包括抗體藥物及細胞療法)的商業化生產。</p>	<p>細胞株：</p> <ul style="list-style-type: none">• 報告基因細胞株• 過表達細胞株• 基因敲除細胞株• 相關定製開發解決方案 <p>細胞培養基：</p> <ul style="list-style-type: none">• 無血清培養基• 細胞級磁珠• 細胞培養試劑盒



* 產品圖片僅供說明用途。

重組蛋白

重組蛋白是透過基因工程技術人工生產的蛋白質，其利用經重組DNA編程的細胞製造而成。重組蛋白是生物製藥、細胞免疫治療及診斷試劑研發、生產及臨床應用中不可或缺的生物試劑。近年來，靶向治療及免疫治療的興起顯著改善了癌症、自身免疫性疾病及感染性疾病等疾病的治療效果。以CAR-T為代表的抗體藥物及細胞免疫治療在靶向治療及免疫治療中發揮核心作用。其研發及生產過程需要高質量且批次間一致性優異的重組蛋白。

憑藉我們專有的生物技術，我們已研發多種高質量、高活性的重組蛋白，覆蓋多樣化的疾病靶點及生物標誌物，可滿足生物製品研發及生產各階段的需求。

此外，我們擁有GMP級別的生產設施及相應的質量管理體系。透過將細胞治療藥物生產的專門法規與嚴格的質量控制及藥品級放行檢測標準相整合，截至最後實際可行日期，我們已成功研發近60種高質量GMP級別產品，不僅包括GMP級別重組蛋白，也擴

業 務

展到其他產品類別，如細胞因子、細胞激活抗體及磁珠、通用核酸酶以及Cas酶，適用於CGT藥物的商業化生產及臨床試驗。我們致力於提供符合法規要求的GMP級別重組蛋白，為免疫細胞治療藥物的臨床試驗及商業化生產提供有力支持，推動整個行業的發展與創新。

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，我們來自重組蛋白銷售的收入分別為人民幣456.5百萬元、人民幣535.7百萬元、人民幣385.9百萬元及人民幣500.6百萬元，分別佔相關期間我們總收入的84.0%、83.1%、83.3%及81.7%。

抗體

抗體是機體受抗原刺激後產生的防禦性蛋白質，在藥物研發、生物研究實驗、診斷試劑研發及疾病治療中發揮至關重要的作用。

我們已成功研發一系列抗體產品，包括GMP級別抗G4S抗體、抗FMC63單克隆抗體、抗MMAE單克隆抗體、抗DM1單克隆抗體，以及細胞因子抗體對(如IFN γ)及抗His標籤單克隆抗體。

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，我們來自抗體銷售的收入分別為人民幣28.3百萬元、人民幣32.6百萬元、人民幣24.2百萬元及人民幣29.2百萬元，分別佔相關期間我們總收入的5.2%、5.1%、5.2%及4.8%。

分析檢測試劑盒

我們已研發一系列全面的分析檢測試劑盒，以滿足生物製藥研發流程各階段的需求，包括生產質量控制、臨床前研究及臨床試驗。

我們的分析檢測試劑盒包括殘留宿主細胞DNA試劑盒、核酸酶殘留試劑盒、細胞因子試劑盒及抑制劑篩選盒。這些試劑盒可滿足生物製藥研發流程各階段的需求(包括臨床前研究、臨床試驗及生產質量控制)，為藥物研發提供可靠且高效的檢測方法。

業 務

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，我們來自分析檢測試劑盒銷售的收入分別為人民幣19.0百萬元、人民幣22.4百萬元、人民幣15.7百萬元及人民幣25.2百萬元，分別佔相關期間我們總收入的3.5%、3.5%、3.4%及4.1%。

其他

其他主要包括功能性細胞株及細胞培養基。功能性細胞株是從正常或病變組織中建立的經過多代保持一致特徵的不斷分裂的細胞群體，在基因功能研究、疾病機制研究、藥物發現和篩選以及藥物療效評價等方面發揮著至關重要的作用。我們成功開發了一系列功能性細胞株及相關服務，如報告基因功能性細胞株、過表達細胞株、基因敲除細胞株、細胞株定製服務及功能性細胞株商業授權支持服務。

細胞培養基為研究細胞生理學、分子機制、藥物反應及生物工藝開發提供不可或缺的實驗系統。我們已成功研發一系列高性能細胞培養基，包括無血清細胞培養基及細胞級磁珠。

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，我們來自其他產品及相關服務銷售的收入分別為人民幣24.3百萬元、人民幣36.8百萬元、人民幣25.0百萬元及人民幣46.5百萬元，分別佔相關期間我們總收入的4.5%、5.6%、5.4%及7.5%。

我們的技術服務

除提供生物試劑外，我們憑藉自身強大的研發及技術專業知識為我們的客戶提供一系列技術服務。我們的技術服務主要包括分子相互作用分析方法的基礎開發與優化，為生物製藥、細胞免疫治療及診斷試劑的研發與生產提供分子相互作用分析，並出具高質量的實驗報告。

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，我們來自提供技術服務的收入分別為人民幣15.5百萬元、人民幣17.4百萬元、人民幣12.7百萬元及人民幣11.5百萬元，分別佔我們總收入的2.8%、2.7%、2.7%及1.9%。

業 務

我們的產品及服務在主要生物製藥療法類型中的應用

全球生物製藥行業已發展為多元化格局，其特徵在於多種療法類型並存，包括(i)單抗、雙抗及多特異性抗體藥物；(ii)XDC/ADC；(iii)細胞療法；及(iv)基因療法。每種療法類型在藥物發掘、臨床前研究、臨床試驗及商業化開發階段均遵循獨特的技術路線，並相應地對重組蛋白、抗體、功能性細胞株、分析檢測試劑盒及分析服務等生命科學工具產生差異化需求。我們的產品組合旨在支持該等療法類型的研發流程，並能夠在其生命週期的多個應用場景中得到應用。

療法A — 單抗／雙抗／多特異性抗體藥物

單克隆抗體的研發需全程使用我們的產品，覆蓋從靶點發掘、抗體篩選到臨床前及臨床研究的各個環節。重組蛋白、抗體及細胞可用於評價靶點相互作用，並優化候選分子。隨著候選藥物推進至IND階段，分析檢測試劑盒及分析服務可為藥代動力學、藥效學及毒理學評估提供支持。在工藝開發階段，客戶會持續採購蛋白質、抗體及分析檢測試劑盒，用於放行檢測及批次間一致性驗證。因此，該類型在多個科學階段均對我們的工具存在長週期、反覆性的需求。

療法B — XDC/ADC

XDC/ADC項目不僅需要單克隆抗體研發所用的全部工具，還需依託我們的產品開展毒素篩選及連接子設計工作。客戶採購分析檢測試劑盒、抗體及服務，用於評估偶聯效率、穩定性及靶向細胞毒性。隨著XDC/ADC結構的優化改進，蛋白質及分析套裝被反覆用於藥理學、藥代動力學及藥效學研究。在後期，質量控制與放行方法的開發需持續使用我們的檢測系統及分析服務。生物製劑與小分子成分的整合使我們的產品組合在整個XDC/ADC工作流程中獲得廣泛且反覆的需求。

療法C — 細胞療法

細胞療法的開發在CAR結構探索、細胞激活、轉導至體外功能驗證等各個環節，均會對我們的產品產生持續性需求。抗體、蛋白質、細胞及分析檢測試劑盒被常規用於激活免疫細胞、遞送基因載荷及評估功能性反應，分析服務與試劑盒支持從臨床前階段至臨床階段的藥代動力學、藥效學及安全性評估。工藝開發與放行檢測進一步依託

業 務

蛋白質、抗體及檢測試劑盒，以建立穩健的細胞製造一致性，促使在研究、臨床開發及擴產準備等階段持續進行反覆採購。體內CAR療法作為更廣泛細胞療法領域中的一個細分領域，在遞送載體篩選與靶向遞送設計方面依賴我們的產品。研究人員使用抗體、蛋白質、分析檢測試劑盒及服務，以評估體內轉導效率、CAR生成、增殖動力學及持續性，且安全性評估還需開展額外的分析工作，涵蓋載體相關毒性及脫靶效應。隨著候選療法進入臨床研究階段，放行檢測方法的開發同樣需要我們的工具與服務提供支持。

療法D — 基因療法

基因療法項目需要我們的產品支持基因序列設計、載體工程及體外功能驗證等環節。抗體、蛋白質、細胞及分析檢測試劑盒可用於表徵基因表達、生物功能、體內分佈及代謝譜。在臨床前研究階段，免疫原性、載體整合及脫靶評估進一步增加了對分析套裝及服務的需求。隨著載體進入臨床生產階段，客戶持續使用分析檢測試劑盒及抗體，以建立並驗證放行標準。由於各研發階段均涉及獨特但重複性的分析工作，該療法推動了我們的解決方案在其生命周期內的持續應用。

儘管上述四類療法需要差異化的流程支持，但其在重組蛋白、抗體、細胞、分析檢測試劑盒及分析服務等方面的需求存在大量重疊。在所有療法中，研究人員均需反覆表徵生物靶點、評估分子及細胞活性、評價安全性與有效性數據，並建立用於分析及放行檢測的實驗體系。無論其潛在治療機制如何，該等工作均會產生對高質量生物化學及細胞工具的重複性需求。許多生物製藥企業並行佈局多種療法。例如，在研發單克隆抗體的同時，同步推進XDC/ADC及CGT管線，因此需同時從多條研發路徑採購研究工具。因此，多療法組合擴大了產品使用範圍，並在不同科學項目及團隊間形成了同步採購需求。

這種多療法需求特徵推動了長研發週期中的重複採購，並凸顯了能夠服務多元化研發場景的一站式供應商的價值。由於每個項目均需經歷發掘、臨床前研究、IND支持階段、臨床試驗及商業化準備等環節，客戶在數年的研發周期內會持續需要分析套裝、重組蛋白、抗體、細胞及服務，而非一次性採購。此外，臨床批次間的分析一致性需求

業 務

及生命周期管理，推動對相同的實驗體系持續使用，從而形成穩定的長期採購模式。當供應商能夠滿足各療法專屬及跨療法的全方位需求時，客戶可自降低驗證負擔、增強數據可比性及簡化供應鏈管理中獲得益處。因此，供應商產品組合的深度與廣度成為推動客戶粘性、重複採購及融入客戶長期研發及開發流程的重要驅動力。

研發

研發體系是我們企業戰略的核心支柱，亦是我們保持長期增長的關鍵動力。我們將持續創新置於優先地位，以拓展產品及服務的業務覆蓋面與技術深度，滿足客戶不斷演進的差異化需求，鞏固我們在全球生物試劑及生命科學工具市場的地位。鑒於我們的重組蛋白、抗體、功能性細胞株、分析檢測試劑盒及技術服務涉及多領域技術體系，我們構建了一套全面的研發框架，既實現各產品線的專業化深耕，又推動各業務單元間的協同技術共享。每條業務線均承擔明確的研發職責與核心主攻方向，同時對於可藉助跨學科技術優勢推進的項目，我們積極鼓勵團隊開展協同合作。這一架構使我們得以同步推進基礎科學進步與工業化規模應用，實現本集團創新活動與商業目標的對齊。

我們的研發團隊由集團層級的兩位創始人陳宜頂先生及苗景贊先生共同領導，負責研發戰略的制定與全流程監督，各業務單元負責人則分管轄區內的研發任務執行。我們的高級管理層團隊及核心研發領軍人才在蛋白質工程、細胞工程、基因工程、分析科學及運營管理等領域積累了豐富的國際化產業經驗。截至2025年9月30日，我們已擁有275名研發人員，佔員工總數約30%，其中約60%的研發人員持有博士或碩士學位。雄厚的人才儲備使我們能夠採用跨學科方法開展研究，推動各產品線之間的知識共享，並助力產品組合的快速升級與擴容。我們認為，研發體系的規模與實力，疊加研發團隊的經驗與多元背景，使我們能夠識別並跟進新興技術、響應客戶不斷變化的需求，並能將技術突破轉化為具備商業價值的產品與服務。

業 務

我們在中國與美國均設立了研發中心，其共同構建了支持我們產品開發及生產的全球研究基礎設施。我們位於中國的研發中心主要負責產業化技術、工藝優化、擴產效率提升及成本管控，助力我們將科學理念轉化為穩定且具備商業價值的產品。美國研發中心聚焦於前沿技術與新興應用場景的識別與探索。我們累積的研發專長與技術成果，為滿足客戶多元需求及提供定製產品開發服務奠定了堅實基礎。這一雙中心架構實現了創新驅動發現與產業化執行的融合，構建了從早期科學探索到規模化、可重複生產應用的閉環協同研發體系。我們認為，這一結構有助於提升新技術的市場化轉化效率，並增強我們服務不同區域、不同技術療法客戶的能力。

在內部研發架構方面，我們採用業務單元研發架構，由專屬團隊負責特定產品類別及技術領域。這一組織模式確保各團隊在其各自領域鑽研深耕專業技術，同時保障本集團的高效協同與知識共享。該等團隊包括(其中包括)產品研究研發(PRD)、細胞產品研究(CRD)、抗體研究(ARD)、試劑盒研究(KRD)、分子構建(MCB)、穩定細胞株(SCL)、蛋白質分析(PBA)、標記技術(LTD)、戰略業務交付(SBF)、生產工藝開發(PDT)及產品及項目管理(PMT)。這些團隊在項目能從共享能力中獲益時緊密協作，使我們得以整合專有技術、縮短開發周期，並加速新產品上市進程。

憑藉這一架構，我們能夠同步推進多條研發線路，並在項目需要多產品線或科學領域協作時實現技術融合。這一協同機制不僅有助於縮短研發周期、促進工藝改進與分析技術在團隊間的轉移應用，還能提升研發成果轉化為商業可行產品的效率。因此，我們的研發體系不僅為各業務線的持續創新提供支撐，更增強了擴容能力、對新興客戶需求的響應速度，以及新產品的整體上市效率。

於2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的研發費用為人民幣124.9百萬元、人民幣165.4百萬元、人民幣121.8百萬元及人民幣135.5百萬元，分別佔我們總收入的23.0%、25.6%、26.3%及22.1%。展望未來，隨著我們業務與收入規模的預期擴張，我們的研發費用預計將相應增加。

業 務

我們的研發理念

我們致力於遵循以下研發理念：

- **「應用驅動」**：我們從治療領域、臨床檢驗科學及生物工藝等相關應用場景下終端客戶的具體需求著手。我們的研發團隊會率先識別現有試劑或工作流程存在的科學性或操作性痛點，隨後針對這些痛點設計優化產品，並著重突出可量化的功能優勢。研發以客戶反饋、市場趨勢及競爭產品與服務的基準對比為導向，這有助於加快市場驗證並強化與下游科學應用場景的匹配度。
- **「解決方案導向」**：我們識別並分析客戶面臨的核心科學或技術難題，致力於打造可覆蓋多種應用場景的核心技術，而非單一獨立的產品。在實踐過程中，我們的研發方向直指影響整類產品或工作流程的瓶頸，確保改進能為多條產品線及應用場景帶來體系化價值。這一理念使某一領域的技術升級能夠高效復用於其他領域，從而推動產品組合實現更廣泛、更具可持續性的優化。

我們的應用驅動與解決方案導向並舉的研發理念，不僅使我們能與終端用戶需求緊密對齊，更確保技術創新能為產品組合帶來廣泛且長遠的價值。通過聚焦真實應用場景、優先攻克共性瓶頸技術，我們得以縮短研發周期、提升商業化成功率，並增強業務線創新的可推廣性。這一理念同時強化了我們對客戶需求變化的響應能力，支持核心技術的持續迭代升級，並鞏固了我們將研發成果轉化為可靠且具商業價值的試劑與服務的能力。因此，我們的研發投入不僅助力實現技術差異化，更推動企業實現可持續增長。

我們的研發流程

我們主要產品的研發流程採用結構化、需求驅動的模式，首先基於市場趨勢與客戶需求識別產品機遇。產品開發部門開展市場調研、研判行業發展及評估客戶反饋，以確定新產品或現有產品升級的需求。一旦確認研發需求，我們將立項內部研究提案，

業 務

並由負責的研發部門制定技術開發方案，包括科學目標、技術路線、可行性標準及所需時間線。此階段確保所有研發項目均在明確預期應用場景與性能標準後，方可正式啟動。

技術方案制定完成後，實驗開發工作隨即啟動，各職能團隊按其職責分工開展執行。針對重組蛋白產品，負責重組蛋白的分子構建團隊與穩定細胞株團隊會依照已審批的開發方案，進行質粒設計構建及穩定細胞株製備，用於重組蛋白的相應開發。針對細胞株產品，研發部門於立項後開展技術研發，確定技術路線並開展實驗工作，以獲得單克隆細胞株。當需要進一步驗證生產可行性時，可實施中試生產，製備微量產品用於表達量評估及其他分析測試等內部驗證。此類材料不對外進行商業銷售。通過這一項目執行流程，可在產品進入大規模研發或生產階段前，識別並解決技術風險與運營瓶頸。

技術驗證完成後，合格的候選產品即進入產業化準備階段。針對細胞株產品，探索性研發階段獲得的單克隆細胞株會移交至細胞株生產團隊，進行大規模生產。在此轉換階段，方法開發團隊會研發用於質量控制的分析方法，隨後將其轉交質量控制部門，其負責落實該等方法，確保最終產品符合預先設定的質量標準。質量控制職能貫穿整個流程，監督合規性與可追溯性，並對從實驗室研究到生產準備的全流程活動進行監管。最終產品須通過所有規定的質量控制檢測，方可入庫儲存並隨後交付客戶。這種分階段、全流程監管的研發，確保新產品不僅經過科學驗證，同時適用於規模化生產與穩定的長期供應。

我們的核心技術

我們的研發能力以一系列自主研發的先進技術為堅實基礎，這些技術構建了一個整合式技術生態體系，可支持從初始抗原設計到中試生產及大規模製造的端到端研發。截至最後實際可行日期，我們擁有14項核心技術，該等技術構成我們的核心競爭優勢，亦是驅動我們創新產品的引擎。

業 務

技術類別	技術名稱	技術描述
蛋白質相關技術....	全長多次跨膜表達純化技術	該技術可實現多次跨膜蛋白與細胞毒性膜蛋白的表達，並配備高效溫和的純化工藝，確保提取的蛋白質於體外環境下維持穩定狀態。該技術能夠保留膜蛋白在天然細胞膜中具備的原生構象與生物功能，從而更好地支持細胞生物學與功能分析領域的下游研究。透過攻克膜蛋白製備領域長期存在的難題，本技術為業內這一核心技術瓶頸提供了有效解決方案。
	哺乳動物細胞可誘導表達技術	該技術可製備具備翻譯後修飾、摺疊特性及結構特徵的蛋白質，其屬性與人源天然蛋白質更為接近，相比於其他表達系統生產的蛋白質，該技術產製的重組蛋白在藥物研發與生產應用中具備優勢。該技術同時兼容瞬時轉染與穩定轉染系統，並可支持細胞毒性蛋白的高水準表達。此外，該技術亦適用於表達市場上稀缺的蛋白質靶點，從而有助於解決複雜或難表達蛋白質製備領域尚未被滿足的需求。

業 務

技術類別	技術名稱	技術描述
	蛋白表達AI預測模型	該技術基於蛋白質大語言模型架構，專為挖掘隱含於蛋白質序列中的深層內在資料而設計。透過整合經實驗驗證的訓練數據、採用多維度特徵提取策略，並融合先進深度學習技術，該系統僅需輸入一組蛋白質序列，即可快速、準確地預測蛋白質的可表達性與可溶性。相較於同類型的其他模型，該技術的預測準確度實現顯著提升，具備明顯的性能優勢。透過解決傳統實驗方法研發週期長及成本高昂，該技術為蛋白質工程領域的優化設計提供了重要指導依據。
	AI蛋白質設計與改造技術	該技術整合基於AI的計算模擬與高通量實驗驗證，構建協同閉環的蛋白質設計體系。透過結合先進AI預測模型與基於物理學原理的虛擬篩選技術，該系統可針對海量蛋白質變體開展高效、精準的篩選。該技術已在提升蛋白質穩定性、可溶性、極性耐受性、抗體親和力及全新蛋白質生成等領域取得顯著成效。透過降低不確定性、縮短實驗週期並降低研發成本，該技術可快速識別出符合特定應用需求的高性能蛋白質。

業 務

技術類別	技術名稱	技術描述
	單B細胞抗體開發技術	該技術透過分離抗原特異性漿細胞B細胞與記憶B細胞，再經單細胞擴增及天然配對重鏈與輕鏈的重組表達，可快速發現高親和力、高特異性抗體。該技術能夠直接捕獲體內已完成親和力成熟的抗體，在稀有表位識別、複雜抗原應答及高性能診斷抗體研發等領域具備優勢，是抗體發現領域的一項重要技術。
	無細胞表達技術	該技術基於大腸杆菌無細胞表達系統，突破了在真核蛋白質或含二硫鍵抗體表達與摺疊方面的傳統局限，並可實現原位生物素標記的同步進行。該技術已應用於抗體初篩、AI改造蛋白質篩選、膜蛋白表達及細胞毒性蛋白表達。

業 務

技術類別	技術名稱	技術描述
	生物素和螢光素蛋白標記技術	該技術採用螢光標記蛋白四聚體技術路線，可顯著提升標記靈敏度，同時降低非特異性背景。相較於傳統標記方法，該技術無需使用二抗，不僅簡化實驗步驟，更能提升重現性與穩定性。該技術尤其適用於檢測CAR陽性細胞群體的流式細胞術實驗。該技術突破為CAR-T、CAR-NK及其他免疫細胞療法應用的產品研發與質量控制放行，提供了可靠的分析工具，並已成功應用於眾多境內外免疫細胞療法客戶的藥物篩選與臨床診斷項目。

業 務

技術類別	技術名稱	技術描述
生物工藝技術	先進療法工藝及應用開發技術	該技術聚焦細胞療法、基因療法、抗體及ADC藥物研發領域，覆蓋載體構建與優化、工藝放大、質量控制、功能驗證及應用開發等全流程環節。該技術可支持解決方案的開發，包括病毒載體包裝、細胞療法工藝優化、基因編輯效率評估及體內外藥效評估等，並已廣泛應用於CAR-T、TCR-T、幹細胞療法、基因療法、抗體及ADC藥物等。基於該技術已推出多款標準化與定製化產品及服務，可滿足從早期研發到工藝放大的全鏈路需求，具備工藝穩定性高、批次間一致性強及轉化能力突出。
生物材料技術	化學界定細胞培養基及補料研發技術	該技術可開發化學組成明確且無動物源成分的細胞培養基，該培養基不含蛋白質、植物水解物及其他成分未定的添加物。該等配方不僅可支持細胞高密度生長與蛋白質高效表達，同時能確保蛋白質糖基化修飾準確無誤、生物活性維持在高水準，並保障產品質量穩定，從而幫助客戶降低驗證負擔與法規審批的複雜性。同時，採用化學組成明確的成分，可簡化細胞培養流程，並降低整體生產成本。

業 務

技術類別	技術名稱	技術描述
	免疫磁珠技術	該技術涵蓋微米級與奈米級磁珠的製備，以及磁珠表面蛋白與抗體的修飾技術。基於該技術基礎，我們開發出三大產品系列，即T細胞活化磁珠、腫瘤相關抗原／腫瘤特異性抗原(TAA/TSA)磁珠及細胞分選磁珠，當中亦包含符合GMP等級質量要求的高標準產品。該等產品性能與國際領先品牌相當，可顯著降低國內用戶對進口試劑的依賴，是實驗室關鍵耗材實現國產化的一項重要突破。
細胞工程技術	基因定點整合技術	該技術旨在通過靶向整合技術將外源性同源序列引入基因組，隨後通過同源重組將外源基因定點整合至宿主細胞基因組上特定的預定位點，從而實現對染色體上特定基因的定點修飾。該技術克服了非定點整合帶來的隨機性與偶然性。在穩定細胞株開發項目中，其可加快目標蛋白的生成速度，且與非定點整合策略相比，能更快地提高特定蛋白的產量。

業 務

技術類別	技術名稱	技術描述
	細胞工程化改造技術	該技術涵蓋多項細胞工程能力，包括過表達細胞株構建、報導基因細胞株開發及基於基因編輯的細胞株改造。基於該等技術，我們已開發出豐富的工程化細胞株產品組合，其應用場景覆蓋ADCC活性分析、細胞殺傷實驗、免疫檢查點相互作用研究、細胞因子信號通路評估及基因編輯驗證等領域。截至最後實際可行日期，該技術已研發出近300株工程化細胞株，廣泛應用於抗體藥物與細胞療法產品的臨床前研發。該等產品以穩定性、檢測動態範圍廣及實驗週轉時間短獲得市場認可，有助於提升藥物研發流程的效率與重現性。

業 務

技術類別	技術名稱	技術描述
分析檢測技術.....	免疫檢測分析技術	本平台以流式細胞技術為核心，涵蓋多色螢光標記技術、細胞表面及細胞內抗原的同時檢測技術，以及血清與血漿中的多因子檢測技術。通過優化螢光染色組合及抗體偶聯工藝，該技術可在單細胞層面實現精準的多參數分析。其靈敏度較ELSEA及免疫組化等傳統方法高10至100倍，並可同時解析免疫細胞亞群的分佈、其功能狀態以及信號通路的動態變化。
	分子檢測分析技術	一套以核酸(DNA/RNA)為靶標，透過特異性識別與訊號放大實現對目標物質定性及定量分析的技術體系，可精準詮釋遺傳訊息。分子檢測分析技術(qPCR試劑盒為典型代表)憑藉其準確、快速及標準化優勢，已深度融入生物藥研發與生產品質管控全鏈條，例如宿主細胞殘留DNA檢測及微生物安全快速測試。該技術體繫在需要快速、準確且可重複檢測的場景中發揮關鍵作用，是保障藥物安全及加速藥物放行的重要支柱。

業 務

我們的研發團隊及核心成員

我們的團隊成員不僅高學歷且經驗豐富，並對生物製藥研發領域擁有深刻見解，從研發到產業化全流程。下表載列核心研發負責人的詳情：

核心研發成員	簡歷
陳宜頂先生	請參閱本文件「董事及高級管理層 — 董事會」。
苗景贊先生	請參閱本文件「董事及高級管理層 — 董事會」。
孫雨女士	1980年出生，其持有英屬哥倫比亞大學的博士學位。於2015年11月至2022年2月期間，任職於STEMCELL Technologies；於2022年2月至2023年11月期間，任職於Berkeley Lights；於2024年5月至2024年11月期間，任職於寧波微流生物科技有限公司。彼現時擔任本公司早研產品開發副總裁。
李曉麗女士	1982年出生，其持有中國疾病預防控制中心博士學位。曾於美國路易斯維爾大學及辛辛那提兒童醫院醫學中心從事研究。自2015年5月至2025年7月任職於Abcam Limited。彼現時擔任本公司生物分析解決方案研發副總裁。
秦麗麗女士	1990年出生，持有中國科學院生物物理研究所生物物理學博士學位。於2017年7月至2017年11月，彼任職於康龍化成(北京)新藥技術股份有限公司。彼現時擔任本公司高級研發總監。憑藉生物物理學領域的專業學術訓練，以及在蛋白質晶體學及研發管理方面的豐富經驗，其為我們的研發活動提供了有力支持。

業 務

核心研發成員

簡歷

- 石曉娟女士 1979年出生，持有南京師範大學動物學碩士學位。於2005年7月至2010年9月，彼任職於北京生命科學研究所；於2010年9月至2014年1月，任職於中美冠科生物技術(北京)有限公司；於2014年2月至2016年3月，任職於北京坤奧基醫藥科技有限公司；及於2016年3月至2017年1月，任職於北京百替生物技術有限公司。彼現時擔任本公司細胞產品研發總監。憑藉在細胞分析及技術項目管理領域積累的豐富經驗，其為我們的研發工作提供了有力支持。
- 張曉慧女士 1986年出生，其持有浙江工業大學生物化學工程碩士學位。彼現時擔任本公司的分析檢測試劑盒開發副總監。其在蛋白質分析及檢測開發方面的長期經驗，為本公司在重組蛋白質特徵及質量評估領域的研發活動提供有力支持。
- 任文林先生 1988年出生，其持有清華大學生物學博士學位。曾於2017年6月至2020年7月任職於北京天成新脈生物技術有限公司，於2020年7月至2021年7月任職於京天成生物技術(北京)有限公司。彼現時擔任本公司產品總監。

我們通過具有競爭力的薪酬組合及福利，挽留核心管理層及技術人員。我們亦投資於培訓項目，以提升核心管理層及技術人員的技能。倘核心人員提出終止僱傭關係，我們會與該人員密切溝通，了解離職原因及對我們的反饋。我們通常通過線上招聘、內部推薦及僱傭代理等方式招聘候選人。就核心研發人員而言，我們主要關注其相關技術專長及行業經驗，亦重視其職業操守及與我們企業文化的契合度。

業 務

與管理層及技術人員協議的主要條款載列如下。

- **無利益衝突**：於僱傭期內，僱員不得從事任何其他全職或兼職工作，亦不得經營與本公司構成直接或間接競爭的業務。
- **發明安排**：僱員於僱傭期內或通過使用我們資源所創作的的所有知識產權(包括發明、作品及技術資料)，均視為本公司財產。僱員須提供一切必要協助，協助本公司取得及行使有關知識產權的權利。
- **專有資料安排**：僱傭關係終止時，僱員須歸還所有財產及包含我們專有資料的任何形式的資料。僱員不得保留該等資料的副本。
- **保密**：僱員受永久保密義務約束，其於僱傭期屆滿後仍然有效。除非有關資料通過合法途徑公開，否則彼等不得為職責以外的任何目的，披露或使用我們的任何商業、技術或管理機密。違反該義務可能導致遭追索預定罰金及本公司產生的任何進一步損失。
- **不競爭**：對於若干核心僱員，我們可要求其離職後至多兩年的不競爭期間。在此期間，該僱員不得為與我們業務構成競爭的實體工作或提供服務。作為對此限制的補償，我們在非競爭期內按月向該僱員支付經濟補償。本公司可在僱員離職時酌情決定不強制執行此項限制。

我們的持續研發項目

除已商業化產品及核心技術外，我們繼續推進多項持續研發項目，旨在進一步提升我們核心技術的性能、適用性及效率。該等項目包括現有產品系列的升級、針對新興應用場景的新型試劑及分析工具開發，及為支持可規模化產業化而進行的生產及質量控制流程優化。各項目均通過我們的內部項目審批機制啓動並管理，該機制明確訂定科研目標、開發里程碑及進入後續階段的評估標準。達到預設技術基準的項目，可

業 務

轉入中試驗證或產業化準備階段；而需進一步優化的項目，則仍處於實驗室開發階段。該系統性的階段式方法確保持續項目均有明確的科研依據及可識別的市場關聯性作為支持，並將資源直接投放到最具潛力轉化為商業產品的項目當中。於往績記錄期間，我們主要依賴內部研發能力開展研發活動。

有關我們目前持續研發項目及技術儲備的概要，請參閱下表。

技術名稱	技術描述
基於AI及代謝組學的無血清細胞培養基開發技術	該技術將AI與代謝組學分析相結合，以優化用於細胞培養的無血清培養基配方。通過代謝組學檢測細胞代謝物的變化，AI模型分析數據並預測最佳營養組合，從而快速篩選出支持細胞高效生長和目標產物表達的無血清細胞培養基。該技術可顯著縮短細胞培養基開發週期，提高細胞培養性能和產品一致性，降低生產成本，並最大限度地降低與使用動物源成分相關的風險。
納米抗體技術	納米抗體是分子量約為常規抗體十分之一的單結構域抗體片段。該技術利用了納米抗體的優點，包括尺寸小、穩定性高、組織穿透力強、易於規模化生產等。納米抗體已廣泛應用於疾病診斷和藥物治療，已有多個納米抗體藥物在市場上獲得批准和商業化。 該技術在靶向藥物遞送、細胞治療(CAR-T/NK細胞)以及神經和感染性疾病治療方面展現出顯著潛力。由於其結構簡單，納米抗體可輕易與藥物或標誌物等其他分子結合。該技術能夠開發利用納米抗體的獨特特性來滿足各種醫療需求的治療及診斷產品。

業 務

技術名稱	技術描述
ADC payload偶聯技術及ADC藥物的細胞內吞檢測技術..	ADC payload偶聯技術通過優化連接子的化學結構和偶聯(如半胱氨酸或賴氨酸偶聯)來控制藥物抗體比(DAR)，從而提高ADC的穩定性、靶向性和殺傷效果，同時降低脫靶毒性。 ADC藥物的細胞內吞檢測技術可用於評估ADC藥物與靶細胞結合後的細胞內吞效率和細胞內轉運過程。常用的方法包括熒光標記、流式細胞術、共聚焦顯微鏡和活細胞成像。通過跟蹤ADC的細胞內定位和代謝，可以優化藥物設計並評估其治療機制。

我們的研發成就

我們的研發能力及以創新為導向的發展已獲得業界機構及政府部門的廣泛認可。多年來，我們持續豐富核心技術組合、拓展產品線廣度並在重組蛋白、抗體、功能性細胞株、分析檢測試劑盒及相關分析解決方案領域提升產品性能、可規模化能力及應用靈活性。我們將研究成果轉化為可商業化部署產品的能力支持我們持續推出產品迭代升級版本，使我們能及時回應客戶不斷變化的需求及技術趨勢。該創新的往績記錄為持續投入研發及維持長期技術競爭力奠定基礎。

我們的研發實力獲得廣泛認可。本公司榮獲多項獎項及資質，體現出我們的技術實力，包括被認定為國家高新技術企業、知識產權優勢單位、北京專精特新企業百強、北京高精尖企業百強，並獲批設立博士後科研工作站。我們的產品亦深受行業認可，例如獲得北京市科委新技術新產品認定。獲此認定的產品類別包括HEK293重組蛋白系列、RNA疫苗原料酶、報告基因細胞株、抗體藥物及細胞治療藥物體外功能評價試劑、

業 務

免疫磁珠及細胞培養試劑等。我們認為該等認可增強了行業對我們技術能力的信心並驗證了我們核心產品組合的科學價值與商業價值。

此外，我們積極參與與生物試劑及實驗室應用有關的行業標準制定，進一步體現我們的研發實力及研發專業認可度。我們參與制定的標準涵蓋國家標準及團體標準，涉及領域包括生物試劑、重組蛋白、細胞培養及分析檢測。我們參與制定多項標準，包括《科研用生物試劑分類及代碼》(2025年，國家標準)、《重組蛋白試劑親和力測定方法》(2025年，國家標準)、《無血清凍存液質量通則》(2025年，團體標準)、《蛋白試劑純度分級》(2025年，團體標準)、《潔淨室及受控環境中細胞培養操作技術規範》(2023年，國家標準)及《射頻識別(RFID)標籤應用於血液成品的技術規範》(2021年，團體標準)。此外，我們擔任團體標準《重組人源Fc gamma RIIIA CD16a (V176)蛋白質質量標準》(2024年，團體標準)的牽頭機構。我們認為，參與此類標準制定工作鞏固了行業對我們核心技術的信心並有助於推動生物試劑行業標準化及質量管理的持續進步。

我們的生產及設施

概覽

我們認為，我們的綜合內部生產能力是核心競爭優勢，乃由於其能使我們全面控制整個生產生命週期，並確保產品質量、保障供應鏈可靠性並保護我們的專有技術。我們已展現出將研發成果轉化為具商業規模的產品及服務的強大能力。我們的生產理念強調嚴格的質量標準及法規合規性，而我們的生產設施及工藝均按照GMP要求進行設計、運營及維護。我們的產能在規模與靈活性上實現均衡配置，在自動化生產線及模塊化設施設計的支持下，我們可調整生產計劃及增加班次，以高效滿足市場需求。

業 務

生產設施

截至最後實際可行日期，我們在中國正式運營兩處生產基地，分別位於北京及江蘇省蘇州市。下表載列截至最後實際可行日期，我們生產設施的詳細信息：

設施	地點	總建築面積 (平方米)	開始營運年份	主要功能	主要特點
北京工廠	中國北京經濟 技術開發 區宏達北 路8號	16,188	2017年	<ul style="list-style-type: none">• 生產重組蛋白、分析檢測試劑盒、抗體、功能性細胞株及培養基，並開展科研及分析服務活動。• 支持多產品類別的中試及商業化規模生產、技術驗證及工藝執行。	<ul style="list-style-type: none">• 根據ISO要求進行設計、運營及維護。• 通過ISO 9001：2015及ISO 13485：2016認證。• 整合標準化生產流程與質量管理體系，確保一致性、合規性及可追溯性。

業 務

設施	地點	總建築面積 (平方米)	開始營運年份	主要功能	主要特點
蘇州工廠(一期)...	中國江蘇省蘇州市蘇州新區華山路142號	50,102	2024年	<ul style="list-style-type: none">• 作為生物試劑及相關材料的高質量靈活生產基地，支持供應鏈穩健運營。• 負責研發成果技術轉移、細胞庫建立、全流程生產、質量放行及產品交付，並接受客戶審核。• 根據客戶的定製需求生產產品，主要包括抗體。	<ul style="list-style-type: none">• 按國際標準建設，質量管理體系符合ISO、GMP、MDSAP及Rx-360要求。• 配備靈活高效的產能及完善的供應鏈管理流程。• 設計用於支持多產品生產，搭載可規模化系統以快速響應客戶需求調整。

於2024年，我們位於江蘇省蘇州市的GMP級生產設施開始投產商用。該設施配備先進的流程控制系統及符合GMP要求的全面質量管理體系，可在從原材料到成品的整個生產周期中，對病毒、支原體、細菌及內毒素等外源污染物進行嚴格防控。蘇州工廠(一期)旨在供應符合適用法規要求的GMP級原材料，並支持免疫細胞治療產品的臨床試驗及商業化生產需求。

為確保生產流程高效順暢，我們高度重視先進設備的採購及生產設施的維護。我們對生產線及機器進行維護以滿足中國國家標準，並定期開展設備檢查。

業 務

生產機器設備

我們採用各類主要機器設備，支持各類產品的生產及服務的提供。具體而言，重組蛋白及抗體的生產主要涉及生物反應器、層析純化系統、灌裝線及冷凍乾燥機的使用。

所有生產用機器設備均由我們擁有。我們的內部技術及工程人員不時對採購的設備進行升級及重新配置，以滿足我們特定的生產需求。我們的維修保養團隊與設備供應商及其售後人員合作，定期對機器設備進行維修保養，確保其處於良好運行狀態；並在更先進技術出現時，不時更換或升級該等機器設備。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未因生產流程或設備突發故障而遭遇任何重大生產中斷。

我們的生產機器設備通常由多個供應商提供，不依賴任何單一供應商。自成立以來，我們已與該等供應商建立穩定的長期業務關係，確保持續的業務運營。我們對相關機器設備的預計使用年限採用直線法計算折舊。

生產流程

我們的生產流程為由我們的生產團隊管理的高度受控、多階段作業。整個流程由我們的全面質量管理體系規範，其旨在確保全流程管控。我們已部署信息系統，以保障從原材料到成品的數據完整性、真實性及全程可追溯性。核心生產流程受到持續監督，包括實時視頻監控及質量保證人員的監管，確保嚴格遵守標準作業程序。此外，我們採用主動質量控制策略，為關鍵質量屬性設定預定警示及行動限制，從而在整個生產周期中對產品質量進行持續監測與控制。

重組蛋白及抗體

重組蛋白及抗體的生產流程通常遵循標準化嚴控作業順序。該流程以目標基因的獲取、質粒的構建與擴增為起點，其後依次進行細胞轉染及大規模細胞培養。細胞培

業 務

養完成後，收穫物經過澄清處理，澄清後的物料進入下游純化環節。純化後的原料藥隨即進行灌裝，並以原液形式儲存。原液其後需解凍並配製為半成品，後續步驟包括無菌灌裝、冷凍乾燥、加塞封蓋，以及成品最終包裝前的檢查。

分析檢測試劑盒

分析檢測試劑盒的生產涉及受控環境條件下的原材料準備、組件組裝、配製及包裝。各套盒組件均依據預定規格進行製備與檢查，並通過標準化程序組裝為最終套盒形式。成品套盒在放行經銷前，需經過功能測試、穩定性評估及質量驗證。

產能、產量及利用率

於規劃及運營內部生產時，我們通常不僅會考慮歷史及現有業務量，亦考慮對生物試劑行業未來發展的預期及估計，以及為匹配預期業務增長而規劃的產能。

下表載列所示期間，我們於北京工廠生產的主要產品而言，該工廠的估計產能、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
重組蛋白及抗體⁽¹⁾：				
產能 ⁽²⁾ (升)	13,375	13,836	10,283	11,060
產量 (升)	11,138	12,446	9,136	10,036
利用率 ⁽³⁾ (%)	83.3	89.9	88.8	90.7
分析檢測試劑盒：				
產能 ⁽²⁾ (盒)	24,000	24,000	18,000	34,500 ⁽⁴⁾
產量 (盒)	14,856	22,343	16,670	25,367
利用率 ⁽³⁾ (%)	61.9	93.1	92.6	73.5

附註：

- (1) 由於重組蛋白及抗體共用相同的生產設備及設施以及類似的生產工藝流程，故將兩種產品合併為一個類別以計算相關產能、產量及使用率。

業 務

- (2) 產能計算方式為往績記錄期間各年／期內使用的反應器數量乘以每台反應器平均工作容積，再乘以估計使用次數。往績記錄期間各年／期內產能的波動主要由於有關期間使用的反應器數量發生變化所致。
- (3) 利用率按相關期間的實際產量除以產能計算。
- (4) 截至2025年9月30日止九個月產能顯著提升，主要歸因於新生產線投入運營。

於往績記錄期間，北京工廠的產能、產量及利用率均出現波動，詳情描述如下：

- (i) 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，重組蛋白及抗體的產量分別為11,138升、12,446升、9,136升及10,036升。該增加主要是由於我們收到客戶對我們產品的訂單增加。
- (ii) 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，分析檢測試劑盒的產量分別為14,856盒、22,343盒、16,670盒及25,367盒。該增加主要是由於生物製藥及研究類客戶訂單增加。

考慮到我們蘇州工廠(一期)的生產模式，產量受客戶特定產品計劃所驅動，同一生產線每批次僅能生產一種產品，但不同批次生產之產品可能各異。因此，按具體產品產出衡量產能與產量並不可行，而採用批次計量方式則為適用。下表載列所示期間，蘇州工廠(一期)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 ⁽¹⁾	2024年 ⁽¹⁾	2025年
產能 ⁽²⁾ (批次).....	—	24	12	36
產量(批次).....	—	11	5	32
利用率 ⁽³⁾ (%).....	—	45.8	41.7	88.9

業 務

附註：

- (1) 我們的蘇州工廠(一期)於2024年第三季度開始運營。
- (2) 產能乃參考生產流程中關鍵技術生產階段計算。該關鍵生產階段的產能主要按各階段所需的整體生產週期及有關期間內可並行處理的生產批次數量釐定。
- (3) 利用率按相關期間的實際產量除以產能計算。

於往績記錄期間，蘇州工廠(一期)的產能、產量及利用率均出現波動，詳情描述如下：

- (i) 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，我們蘇州工廠(一期)的產量分別為零、11批、5批及32批。該產量增加主要因為(i)我們收到客戶對GMP級別產品的訂單增加；及(ii)我們增加生產批次，不斷擴大產品線的SKU。

生產管理及人員

我們的產品及服務絕大部分均於自有運營設施內生產，核心生產流程的任何環節均不對外外包。我們亦會不時委聘少數CDMO生產若干生物製劑。該等外包產品主要為非核心項目或涉及特殊生產步驟的產品或涉及需專用設備或法規認證的包裝工序(而彼等並非我們自有生產基礎設施的核心部分)的產品。委聘CDMO執行該等特定工序能夠使我們確保產品質量及一致性，同時避免對小眾或低產量產能進行過度資本投入。該安排使我們能將內部資源集中用於核心重組蛋白、抗體及細胞相關生產業務，同時借助合資格外部合作夥伴，以更高效、具成本效益的方式處理專業或輔助流程。

於往績記錄期間各年度／期間，該等外包產品的收入分別佔我們總收入約1%，對我們整體業務而言並不重大。所有第三方製造商均通過我們的供應商資質認證及質量管理程序進行挑選及監控，並須遵守我們的產品規格及質量標準，包括批次檢驗及分

業 務

析證書審核。鑒於外包產品的規模有限且貢獻並不重大，我們不依賴任何外部製造商，外包亦非我們生產模式的核心組成部分。

截至2025年9月30日，我們的生產部門共有259名僱員。我們要求相關人員就GMP、作業程序及安全接受入職培訓及年度培訓。我們設有內部認證制度，確保僅有合資格且經授權的人員方可執行關鍵任務。

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，我們在物業、廠房及設備以及無形資產方面的資本開支分別為人民幣128.7百萬元、人民幣167.3百萬元、人民幣117.0百萬元及人民幣60.8百萬元。

生產擴張計劃

為支持我們的長期增長戰略，並回應客戶對高質量生物試劑日益增長及多元化的需求，我們計劃提升在中國的產能，並擴大在亞太地區及歐洲的生產佈局。具體而言，我們計劃(i)建設新的產品生產線，主要旨在提升我們在生物製藥研究及診斷中下游應用日益增長的產品的產能；(ii)擴充及升級部分現有生產線以提高產量、一致性及自動化水平；及(iii)實施配套設施改善，包括質量控制實驗室、潔淨室基礎設施及配套公用設施，以確保我們擴張後的產能持續符合相關司法權區的適用監管及質量標準。

擴張原因

我們的產能擴張計劃是由持續的市場需求、不斷變化的客戶要求，以及我們加強供應可靠性及營運韌性的戰略目標共同驅動。生物試劑行業的特點是技術持續進步，以及對具更高性能、批次穩定性及應用特異性的試劑需求日益增長。隨著我們的客戶群在生物製藥公司、研究機構及政府組織中持續擴大，我們某些核心及高價值產品的訂單量有所增加。此外，海外客戶(尤其是在亞太地區、北美及歐洲)日益期望本地化或區域就近供應，以縮短交貨時間、降低物流風險及供應鏈中斷。擴大我們的產能及地理佈局使我們能夠更好地服務這些客戶，同時支持我們的國際化戰略。

業 務

擴張詳情

我們計劃的擴張將分階段實施，並會考慮預期的需求增長、監管要求及資本效益。我們的產能擴張計劃包括：

北京研發及生產基地

為支持研發與生產能力的升級以及整合技術服務的拓展，我們於2025年在北京經濟技術開發區啟動了一個研發及生產基地的建設。北京基地規劃用於生產、研發、市場推廣及辦公用途，總建築面積約64,690.4平方米，是公司生物試劑研發、生產及技術服務能力提升的重要基地。該設施定位為我們先進研發、技術轉化及更高規格生產的核心樞紐，旨在支持生物試劑的開發與生產，以及相關技術與分析服務的提供。

蘇州工廠(二期)

我們於2025年開始在江蘇省蘇州市建造蘇州工廠(二期)，該基地主要專注於GMP級別生產活動。蘇州項目規劃用於生產用途，建築面積約2,556平方米，專為生物製劑的生產而設計。蘇州基地作為我們的專用場地，旨在滿足客戶對GMP級別產品日益增長的需求及應對客戶的定製化及特定要求。

海外生產基地

除在中國境內建立生產基地外，我們計劃建立海外生產基地。我們選擇這些地區，是為應對我們在海外市場業務的快速擴張及客戶需求增長，並支持我們提升本地化製造能力的戰略。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何具體的海外國家或地區以建立我們的首個海外生產基地。我們相信，建立海外生產基地有望提升我們全球生產線的韌性、降低跨境供應依賴、提高交付效率，並使我們的生產佈局更貼近主要終端市場，從而支持我們的國際擴張及長期增長。

業 務

有關我們與[編纂][編纂]用途相關的產能擴張計劃詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」。

銷售及營銷

品牌及營銷策略

截至最後實際可行日期，我們已成功將產品及服務銷往全球近80個國家及地區，並與超過11,000家終端客戶合作。我們採用以市場為導向及品牌為核心的營銷策略。我們主要依賴直銷團隊通過（其中包括）(i)網絡營銷渠道和我們的官方網站（通過谷歌和百度進行推廣）；(ii)行業展會及行業研討會；及(iii)客戶推薦及口碑傳播，向客戶推廣及銷售產品與服務。我們亦通過第三方經銷商銷售若干產品。我們於企業網站提供有關產品及服務、競爭及技術優勢以及培訓教育資源的詳盡信息。自成立以來，我們的高級管理層始終積極參與銷售及營銷活動的管理，並維護與主要客戶的業務關係。

鑒於我們業務的國際性質，我們採用本地化銷售管理策略，確保在不同地區實現精準市場定位及有效的客戶互動。為加深對當地市場動態的理解並相應調整營銷策略，我們在中國、美國、歐洲及亞太地區等主要市場委任區域負責人。該等區域負責人負責協調當地銷售活動、完善客戶開發策略，並就市場需求、競爭趨勢及法規變動提供即時反饋。該架構使我們能更有效地回應區域客戶需求，提升全球銷售網絡效率並增強在多元化市場中執行差異化營銷策略的能力。截至2025年9月30日，我們在全球擁有237名銷售及營銷人員。

我們旨在通過直接向潛在客戶推廣產品及服務擴大客戶群。我們認為我們在吸引新客戶及維繫現有客戶方面具備競爭優勢，主要是由於(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企業資源，從而最大限度減少潛在資源浪費；(ii)我們的營銷人員精通產品及服務的管理與應用知識，作為本集團的代表，能夠獲得現有及潛在客戶的信任；及(iii)我們通過區域銷售團隊實施精準營銷措施。

業 務

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，我們的銷售開支總額分別為人民幣167.6百萬元、人民幣207.1百萬元、人民幣146.1百萬元及人民幣170.6百萬元，分別佔同期總收入的30.8%、32.1%、31.5%及27.8%。

我們的品牌

我們的銷售及營銷活動以核心品牌「ACROBiosystems」為中心，其已獲得廣泛市場認可，支撐我們的競爭地位。我們實施多品牌戰略，以加強市場影響力並滿足生物試劑行業客戶多樣化及高度專業化的需求。此外，我們已開發多個多元化子品牌，對應特定產品類別、應用場景及客戶群體。該架構使我們能在快速變化的市場中提供差異化產品並更清晰地傳達各產品系列的價值。

各子品牌均專注於明確界定的技術領域或應用流程，有助於開展更具針對性的客戶互動並更緊密地契合用戶需求。我們的子品牌包括以下各項：ActiveMax（包含偶聯高活性重組蛋白的生物相容性磁珠，用於細胞激活及培養）、Aneuro（專注於神經科學研究用蛋白）、Celectra（提供分選磁珠）、CelThera（涵蓋細胞擴增培養基）、ComboX（提供全方位解決方案套組）、CytoPak（包含封閉系統袋裝解決方案）、Safensure（包含安全性檢測劑盒）、Star Ribbon（提供預染蛋白標記物）及Star Staining（提供下一代CAR檢測工具）。該等品牌共同構成全面且劃分清晰的產品架構，強化市場定位並提升客戶獲取效率。

我們運營名為柏思蒼的子品牌，以促進行業交流與合作。通過柏思蒼，我們整合全球生物製藥生態系統的資源並推動行業參與者之間的知識共享。柏思蒼品牌支持多項活動，包括線上網絡研討會、線下生物製藥研討會及生物藥開發者創新大會(BDIC)，其為研究人員、開發人員及行業從業者提供專門平台，探討技術進步、市場趨勢及法規變動。通過匯集價值鏈的利益相關方，柏思蒼加強了我們與更廣泛科學界的互動並提升了我們識別新興客戶需求及合作機會的能力。

業 務

我們的銷售模式

我們主要依賴直銷，通過直銷直接向生物製藥公司、研究機構及政府組織等終端客戶銷售產品，從而維持緊密的客戶關係並提供及時技術支持。此外，我們亦通過經銷模式銷售，經銷商採購我們的產品後，在彼等各自區域或客戶群體內轉售予下游客戶。在我們的經銷商模式下，經銷商亦是我們的直接客戶，且為主要客戶類型之一。該模式通過擴大市場範圍並使我們服務偏好通過當地成熟渠道合作夥伴採購的客戶，對直銷業務形成補充。有關經銷模式的詳情，請參閱本節下文「第三方經銷」。

作為我們直銷的組成部分，於往績記錄期間，我們亦接收少量通過官方網站直接提交的線上訂單，客戶可在網站上瀏覽產品信息、提交採購申請並完成線上支付。該等線上訂單通常由個體實驗室、小型機構或有臨時或少量需求的客戶發出，不涉及任何中間商，並由我們的內部銷售及物流團隊直接履行訂單。於往績記錄期間，線上採購訂單的收入並不重大，該線上渠道主要作為補充銷售途徑，提升客戶便利性並擴大對小型或地理分佈分散的客戶的覆蓋。

定價

我們通常考慮多項因素對產品及服務的定價，包括銷售成本、市場需求、同類產品及服務的現行市價。參考市場可比產品及服務時，我們主要評估規格及價格參數，並基於分子、表達範圍、物種及標記信息等因素釐定可比性。於往績記錄期間，我們相同產品及服務的目錄價格並無重大變動。

我們可能根據客戶類型、產品類別、目錄價格及其實際採購模式向客戶提供價格折扣。影響該等折扣的主要因素包括客戶選擇直銷還是分銷模式、客戶選擇標準化產品還是定製產品、包裝類型及採購數量。於往績記錄期間，除價格折扣外，我們並未向客戶提供額外銷售返利或其他折扣政策。

我們的產品種類繁多，其規格及定製化需求差異顯著。因此，產品單價亦存在較大差異。

業 務

客戶服務、質保及產品更換／退貨政策

我們須承擔合約義務，確保產品及服務的質量及規格符合客戶的標準及要求。客戶可在客戶訂單錯誤、取消訂單、產品質量問題或運輸相關問題等情況下提出退貨要求。我們已設立專門的客戶投訴渠道，質量部門及技術支持部門通過該渠道即時調查並記錄客戶反饋。對於客戶提出的任何退貨要求，負責的銷售人員須按照內部程序，向銷售團隊負責人提交退貨申請以供審核。申請獲批後，與客戶聯絡安排產品退回。收到退貨產品後，供應鏈部門須核實產品與記錄所載的規格是否一致。核實無誤後，質量部門對退貨產品進行調查，並通過銷售部門反饋該等產品的處理決定。

重組蛋白、抗體產品及其他生物試劑產品而言，總保質期基於穩定性數據釐定，我們承諾根據分析證書(COA)所載要求，在交付時向客戶提供至少一定期限的剩餘保質期。

於往績記錄期間，產品退貨金額佔我們總收入不足0.5%。產品退貨主要因客戶相關原因(如訂單錯誤或取消訂單)以及產品質量問題及運輸相關問題而產生。我們根據與客戶訂立的銷售協議及我們的內部政策提供客戶服務。作為客戶服務的一部分，我們定期拜訪客戶，徵求他們對我們產品的反饋。為回應我們收到的反饋，我們的銷售團隊力求改進相關產品及服務，以提高客戶滿意度。

我們的客戶

我們的終端客戶主要包括生物製藥公司、研究機構及政府組織。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，來自我們五大客戶的收入分別約為人民幣114.1百萬元、人民幣141.5百萬元及人民幣136.9百萬元，佔我們同期總收入的約21.0%、21.9%及22.3%。於往績記錄期間各期間，來自我們最大客戶的收入分別為人民幣63.7百萬元、人民幣74.2百萬元及人民幣71.7百萬元，佔我們同期總收入的約11.7%、11.5%及11.7%。於往績記錄期間，我們的五大客戶均為獨立第三方，且據董事所知，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何擁有我們已發行股本5%以上的股東於往績記錄期間及直至最後實際可行日期在該等客戶中擁有任何權益。

業 務

下表提供於往績記錄期間按收入貢獻計我們的五大客戶的詳情。

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	主要業務	提供服務／產品類型	主要付款 方式	業務關係		收入金額	估我們 總收入的		
					開始年份	標準信用期 天		百分比	百分比	
							人民幣千元			
1.	客戶A.....	主要為製藥、生物技術、 醫療、科學研究及工業 領域提供儀器、試劑、 消耗品及軟件解決方 案	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒及相關產品	電匯	2013年	75	63,714	11.7%		
2.	客戶B.....	提供實驗室產品、服務。	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒及相關產品	電匯	2014年	60	21,355	3.9%		
3.	客戶C.....	提供CRDMO(合約研究、 開發及製造組織)服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒、檢測服務及相關產品	電匯	2014年	60	13,622	2.5%		
4.	客戶D.....	專注於生物技術研究與實 驗用試劑、相關設備 及配套消耗品的銷售、 進口及分銷	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒及相關產品	電匯	2013年	45	8,372	1.5%		
5.	客戶E.....	在胃腸道與炎症、罕見疾 病、血漿衍生療法、腫 瘤學、神經科學及疫 苗等核心治療領域提 供治療解決方案	重組蛋白、抗體及相關產品	電匯	2016年	30	7,032	1.4%		
總計							<u>114,095</u>	<u>21.0%</u>		

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	主要業務	提供服務／產品類型	主要付款 方式	業務關係		收入金額	佔我們 總收入的 百分比
					開始年份	標準信用期		
						天	人民幣千元	
1.	客戶A.....	主要為製藥、生物技術、 醫療、科學研究及工 業領域提供儀器、試 劑、消耗品及軟件解 決方案	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒及相關產品	電匯	2013年	75	74,150	11.5%
2.	客戶B.....	提供實驗室產品、服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒及相關產品	電匯	2014年	60	26,240	4.1%
3.	客戶C.....	提供CRDMO(合約研究、 開發及製造組織)服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒及相關產品	電匯	2014年	60	20,204	3.1%
4.	客戶D.....	專注於生物技術研究與 實驗用試劑、相關設 備及配套消耗品的銷 售、進口及分銷	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒、檢測服務及相關產品	電匯	2013年	於收到發 票後的 次月月 底前付 款	11,969	1.9%
5.	客戶F.....	在腫瘤學、免疫學、神經 科學及其他領域開發 創新藥物	重組蛋白及相關產品	電匯	2016年	90	8,892	1.3%
總計							141,455	21.9%

業 務

截至2025年9月30日止九個月

排名	客戶	主要業務	提供服務／產品類型	主要付款 方式	業務關係		收入金額	佔我們 總收入的 百分比
					開始年份	標準信用期		
						天	人民幣千元	
1.	客戶A.....	主要為製藥、生物技術、 醫療、科學研究及工業 領域提供儀器、試劑、 消耗品及軟件解決方 案	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒及相關產品	電匯	2013年	75	71,747	11.7%
2.	客戶B.....	提供實驗室產品、服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒及相關產品	電匯	2014年	60	23,096	3.8%
3.	客戶C.....	提供CRDMO(合約研究、 開發及製造組織)服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒、檢測服務及相關產品	電匯	2014年	60	20,573	3.4%
4.	客戶D.....	專注於生物技術研究與實 驗用試劑、相關設備 及配套消耗品的銷售、 進口及分銷	重組蛋白、抗體、分析檢測試 劑盒、檢測服務及相關產品	電匯	2013年	於收到發 票後的 次月月 底前付 款	12,171	2.0%
5.	客戶G.....	提供同種異體iPSC來源的 細胞療法	重組蛋白、抗體及相關產品	電匯	2021年	30	9,264	1.4%
總計							136,851	22.3%

於往績記錄期間，我們的主要客戶與主要供應商並無重大重疊。據董事所深知，亦不存在任何可能引致重大共同對手方風險或客戶與供應商依賴關係的安排或關係，從而對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

業 務

產品銷售協議

我們一般與客戶訂立兩類合約安排。對於若干主要客戶，我們訂立框架協議，並據此其後再下達獨立的銷售訂單。對於其他客戶，我們透過獨立的銷售訂單直接銷售。我們的框架協議通常載列一般商業條款，如定價機制、交付安排、付款條款及驗收規定。該等框架協議下的定價機制通常基於與客戶總採購金額掛鈎的分級折扣，因此，適用的折扣水平由相關期間達到的實際採購級別決定，而非由固定的採購量承諾決定。在框架協議下發出的個別銷售訂單，以及與其他客戶的獨立銷售訂單，通常訂明產品規格、批量價格及其他訂單特定條款。

我們於下文載列於往績記錄期間與我們若干主要客戶訂立的框架協議的主要條款概要：

- **定價：**我們產品的價格乃根據所需產品規格、採購量、同類產品的市價等因素釐定。框架協議通常包含協議期內擬採購的不同產品類型及其相應價格。
- **分級定價：**通常遵循分級折扣安排，適用的折扣與客戶的總採購金額對應。
- **交付安排：**我們通常安排運輸，將我們的產品交付至客戶指定的地點。在客戶驗收產品前，我們通常承擔與交付相關的成本及風險。
- **信貸期及付款方式：**我們通常在發票開具後30至90天內透過電匯方式收款。
- **驗收：**當我們的產品交付至客戶指定地點時，其須在指定期限內對產品進行驗收，包括數量及質量。若客戶在該期限內未提出任何異議，我們將被視為已根據銷售協議圓滿交付我們的產品。
- **期限及終止：**框架協議的期限一般為一年。

業 務

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，我們亦向第三方經銷商出售若干產品，再由其將該等產品出售予其客戶。此做法通常是我們直銷的補充。根據弗若斯特沙利文的資料，如我們這類型的公司聘用第三方經銷商銷售產品乃行業慣例。我們在中國及海外市場(如日本、歐洲及美國等)建立了經銷商網絡。我們在各市場與其合作，以推廣及銷售我們的產品與服務。我們相信，該經銷模式使我們能夠利用經銷商的客戶基礎，同時管理成本、可收回性及應收賬款。

我們通常將符合以下條件的客戶歸類為「經銷商」：(i)與我們訂立經銷協議；或(ii)與我們維持長期業務關係及重複交易。

下表載列於所示期間我們的經銷商數目變動情況。

	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
期初數目：.....	37	41	51
增加 ⁽¹⁾	5	12	6
減少 ⁽²⁾	1	2	3
期末數目：.....	41	51	54

附註：

* 就計算而言，僅計及於所示期間／截至所示日期與我們有交易金額的經銷商。

(1) 經銷商增加指我們於期內新增授權經銷商的數目。

(2) 經銷商減少指於期末我們未與之續簽授權的現有經銷商的數目。

業 務

截至2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，我們分別擁有41名、51名及54名經銷商。於往績記錄期間，經銷商數目增加主要歸因於業務擴張。

對我們經銷商的銷售分別產生約人民幣139.5百萬元、人民幣163.8百萬元及人民幣154.7百萬元，分別約佔我們截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月總收入的25.7%、25.4%及25.2%。對經銷商的銷售收入，於產品控制權轉移至經銷商或其指定地點時確認，前提是經銷商已取得主導產品使用並獲得大部分所有剩餘利益的權利，且對價很可能收回。於往績記錄期間，我們未曾收到經銷商提出的任何關於產品退款的重大要求。

經銷的甄選與管理

在甄選潛在經銷商時，我們主要考慮該等經銷商是否(i)在指定地區銷售產品和服務方面具備優勢；(ii)擁有合格的銷售人員和客戶支援員工；及(iii)具備足夠的倉庫空間以在需要時臨時存放產品。我們的經銷商主要由我們的銷售部門管理。我們已實施管理經銷商的內部規定，其中除其他外訂明：(i)我們的經銷商須完成所有規定的反腐敗培訓，並遵守其根據我們的反腐敗及道德政策作出的商業承諾；(ii)我們的經銷商須確認其是否與我們的任何子公司存在任何業務關係或競爭；及(iii)我們將每年審核經銷商的表現，以決定是否應續簽或終止對經銷商的授權。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們所有的經銷商均為獨立第三方。我們在委聘新經銷商之前，均會評估經銷商的獨立性。

我們採取以下策略以防止經銷商之間的銷售自相蠶食：(i)我們訂明各經銷商根據相關經銷協議獲授權銷售我們產品及服務的終端客戶範圍及地區；(ii)我們定期收集經銷商表現及終端客戶的相關資料，以(其中包括)確認經銷商是否在其授權的地區及終端客戶範圍內銷售我們的產品及服務；及(iii)若發現任何經銷商未經我們許可在其他經銷商的授權地區銷售我們的產品及服務，我們可立即終止其授權。

業 務

經銷商存貨管理與控制

根據與經銷商的單獨協定，我們可將產品及服務直接交付給我們的終端客戶，或先交付給我們的經銷商，再由其交付給終端客戶。根據我們與經銷商的協議，產品交付至經銷商或終端客戶後，經銷商通常承擔運輸過程中產品損壞的風險。實際上，我們的經銷商通常不為我們的產品保留存貨。通過實施以下政策，我們相信能夠確保我們對經銷商的銷售反映了市場對我們產品及服務的真實需求，並防止渠道壓貨：(i)我們向經銷商交付的產品及服務數量通常遵循終端客戶的要求數量；及(ii)我們要求經銷商向我們更新終端客戶的實際需求資訊。

經銷協議

我們通常在開始合作前與經銷商訂立經銷協議。經銷協議的主要條款包括：

- **期限**：與我們經銷商的協議期限一般為一年，經雙方同意可續簽。
- **授權經銷範圍**：我們限制經銷商獲准銷售我們產品及服務的地區數目，或獲准銷售我們產品的終端客戶數目。
- **授權產品與服務**：我們在經銷商協議中訂明授權經銷商向終端客戶銷售的產品及服務類型。我們出售產品及服務的價格通常由我們設定，並考慮該等產品及服務的標準價格、經銷商的過往表現、其擬採購的產品及服務數量以及我們授予的折扣(如有)。
- **產品退貨**：我們通常僅接受因質量問題或交付產品與相關銷售訂單規格不符而提出的產品退貨要求。對於因其他原因提出的產品退貨要求，我們將根據個案情況決定是否接受。我們相信此類產品退貨政策符合行業慣例。

業 務

- **銷售目標**：對於我們某些類別的產品及服務，我們可能會設定銷售目標。達到該等目標的經銷商將獲得折扣。我們不為其他經銷商設定銷售目標或最低採購金額。
- **交付安排**：我們通常安排運輸，將我們的產品及服務交付至經銷商指定的地點。
- **付款安排**：我們通常要求經銷商在開具發票後30至90天內向我們全額付款。
- **驗收**：經銷商須根據銷售訂單及裝箱單中的規格對產品及服務進行驗收。

第三方付款

背景

於往績記錄期間，共有253名客戶（「**相關客戶**」）透過該等相關客戶指定的第三方賬戶（「**第三方付款安排**」）與我們集團的若干實體結算付款。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，指定第三方支付給本集團的總金額分別為人民幣3.7百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣1.4百萬元，分別佔同期總收入的約0.7%、0.3%及0.2%。

我們的董事確認，據彼等所深知：(i)於往績記錄期間，相關客戶指定向我們付款的第三方（「**第三方支付人**」）主要包括相關客戶的僱員，及(ii)於往績記錄期間，概無第三方支付人為本集團的關連人士。

接受第三方支付安排的原因

採用第三方支付安排的相關客戶僅限於我們位於美國及瑞士的海外客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，如我們這類型的公司採用此類第三方支付安排與客戶結算乃屬常見。海外客戶在與海外供應商交易時，為其既定採購及報銷慣例的一部分，傾向於使用其僱員名下的信用卡結算付款，亦屬普遍。此類付款方式在海外市場被廣泛採用。根據弗若斯特沙利文的資料，此類付款安排因其便利性、效率及內部行政處理考量，

業 務

被視為跨境交易中的常見商業慣例。我們接受此類安排僅為遷就客戶要求，並未改變根本的銷售關係、合約對手方或交付安排。

第三方付款安排的合法性

考慮到上述情況，並基於第三方付款安排項下的結算由真實相關交易支持，據董事所深知：(i)所有第三方付款人均為獨立第三方，並無直接或間接受本集團任何成員公司股東、董事或高級管理層控制，亦無直接或間接與本集團有任何其他業務或個人關係；(ii)第三方付款人的付款來源與本集團任何成員公司或彼等的關連人士並無聯屬關係；(iii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉與根據第三方付款安排作出的任何付款有關或產生的任何洗錢、貪污、金融犯罪、逃稅、糾紛、訴訟或其他法律程序，亦不知悉相關客戶或第三方付款人就退回根據該等安排作出的任何付款提出任何申索；及(iv)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團成員公司概無遭受與第三方付款安排有關的任何行政處罰、調查、訴訟或其他形式的爭議(不論實際或未決)。

據美國法律顧問及瑞士法律顧問告知，於往績記錄期間的第三方付款安排並無違反美國及瑞士現行適用法律法規的任何強制性規定。

有關第三方付款安排的潛在風險，請參閱本文件「風險因素 — 使用第三方支付安排可能使我們面臨監管、營運及支付結算風險」。

內部監控措施

我們預期將密切監察此類第三方付款安排，並致力於透過實施措施以避免未來出現此類安排的可能性，從而降低其發生頻率。截至最後實際可行日期，我們採取內部監控措施以減輕相關風險，包括但不限於以下內容：

- (i) 我們原則上不接受第三方付款，亦不向與合約指定交易對手方名稱不符的第三方進行付款。為保持財務記錄的清晰合規，我們要求所有客戶及供應商透過

業 務

其自身銀行賬戶直接結算交易，賬戶所屬的同一法律實體須與簽署協議的對手方一致。例外情況僅在極為有限的情形下予以考慮，且須經內部事先批准。

- (ii) 我們的業務團隊有義務在簽訂合約前，向客戶或供應商告知本公司的第三方支付政策。收取付款或準備付款時，我們的財務團隊均會比對銀行轉賬名稱與合約對手方名稱。倘有不匹配，我們會暫停交易，並聯繫相關業務對接人進行核實。若差異微小（例如，因名稱縮寫或簡稱所致），經客戶提供加蓋公章或其他證明文件以澄清真實賬戶資料後，可由我們的業務部門主管核准後繼續處理。若差異無法合理說明或修正，我們的財務團隊將不予處理任何收款或付款。
- (iii) 我們的財務團隊已建立第三方支付明細帳，記錄每筆第三方支付的詳細資料。內部控制部門將每季度對該明細帳及其他相關文件進行抽查，以確保第三方支付已根據我們的政策被妥善識別、記錄及批准。

我們認為，於往績記錄期間，終止第三方付款安排將不會對我們的營運或財務表現造成任何重大不利影響，主要原因在於(i)此類第三方付款安排的範圍及發生次數有限，且我們絕大多數客戶均直接與我們結算款項；及(ii)於往績記錄期間各期間內，來自此類第三方付款安排的收入貢獻分別低於我們總收入的1%。

轉讓定價安排

概覽

於往績記錄期間，本集團與位於中國、香港、美國、瑞士、日本、英國、德國及韓國的實體進行了集團內交易。該等集團內交易主要包括(i)產品銷售（包括為海外倉儲及履約目的而進行的存貨轉移），及(ii)在本集團內提供的銷售支持及營運支持服務。

業 務

本集團已根據公平交易原則訂立轉讓定價安排，據此，集團內交易的定價及盈利能力反映各集團實體各自履行的職能、動用的資產及承擔的風險。

本集團內部的職能角色

本集團內主要營運實體的主要職能角色概述如下：

- **本公司**：作為本集團的主要實體及總部。其負責本集團的核心研發、產品設計、採購、生產、質量控制、定價框架、全球戰略制定及整體營運管理。本公司擁有本集團的核心知識產權，承擔主要創業風險(包括研發、生產、戰略及市場風險)，並有權享有本集團的剩餘利潤或虧損。
- **ACROBio HK**：作為本集團的海外交易平台營運，其被定性為有限風險經銷商。其履行常規交易及協調職能，不擁有知識產權，不維持存貨，並承擔有限的市場及信貸風險。
- **ACROBio US及ACROBio AG**：作為當地經銷商，負責在各自市場開發及維護客戶關係。該等實體履行銷售及營銷職能，並承擔某些當地市場及存貨風險，同時在本集團的全球定價框架內營運。
- **ACROBio Korea**：履行有限的經銷職能，主要與當地倉儲、物流及交付有關，並承擔有限風險。
- **ACROBiosystems Japan Co., Ltd.、ACROBio Ltd (英國)、ACROBiosystems GmbH (德國)及百普賽斯(上海)生物科技有限公司**：向當地經銷商或向本公司提供銷售支持服務。該等實體不擁有知識產權，不承擔市場風險，並按成本加成基準獲得報酬。

轉讓定價評估及方法

我們的轉讓定價安排乃參考(i)經濟合作與發展組織發佈的《OECD跨國企業與稅務機關轉讓定價指南》(2022版) (「OECD指南」)、(ii)國家稅務總局公告2016年第42號：國家稅

業 務

務總局關於完善關聯申報和同期資料管理有關事項的公告（「國稅總局公告42號」），及(iii) 國家稅務總局公告2017年第6號：國家稅務總局關於發佈《特別納稅調查調整及相互協商程序管理辦法》的公告（「國稅總局公告6號」）進行評估。

我們委聘安永（中國）企業諮詢有限公司北京分公司作為獨立轉讓定價顧問，以審閱於往績記錄期間的集團內交易的公平性質。

根據相關實體的功能及風險狀況，選擇了合適的轉讓定價方法以評估集團內交易的公平性質。具體而言，交易淨利潤法適用於有限風險實體，包括有限風險經銷商及有限風險銷售支持與運營支持服務提供商，而轉售價格法則適用於承擔較大當地市場風險的當地經銷商。根據該等方法，採用了基於淨利潤或利潤率（視情況而定）的利潤水平指標，其方式與相關實體各自的功能狀況相符。

結論與轉讓定價風險

根據我們的獨立轉讓定價顧問進行的分析；(i)於往績記錄期間，本集團的轉讓定價風險相對較低；(ii)我們在所有重大方面均已遵守中國轉讓定價法規及OECD指南及(iii)因我們的轉讓定價調整而產生額外企業所得稅負債的風險相對較低。

採購及供應鏈管理

採購

由於我們的產品及服務種類繁多，我們為生產及銷售採購種類廣泛的原材料。我們的主要原材料包括生物化學試劑及實驗室耗材。其中，生物化學試劑主要包括培養基及其成分、功能性細胞株、引物、蛋白腴、酵母粉、轉染試劑、緩衝液組分及工具酶。實驗室耗材包括色譜柱、層析柱、非免染預製膠、純化填料及酶標板。

業 務

我們已建立一套全面且結構化的採購體系，由專門的採購部門集中管理，以確保及時供應高質量物料，同時保持成本效益。採購部門從我們的批准供應商名單中識別合適的供應商，並進行一系列採購程序，包括索取報價、比較定價及評估技術規格，以選擇最合適的採購方案。透過此系統化方法，我們能夠確保穩定的物料供應，控制採購成本，並在我們的營運中維持一致的質量標準。

於往績記錄期間，我們未曾遇到任何對我們的業務營運產生重大不利影響的物料供應重大延誤或短缺。

供應商甄選與管理

我們實施嚴格、多階段的供應商甄選及管理流程，以確保我們供應鏈的質量及穩定性。新供應商納入我們的合格供應商名單通常涉及供應商篩選及合作模式選擇、供應商分類及評估，以及涵蓋質量、定價、服務、績效、交付、付款、合約履行及審查的持續日常管理。

- **供應商篩選**：對於潛在供應商，我們在向其採購任何原材料之前，會對其產品質量、生產工藝及技術能力進行初步盡職調查
- **供應商選擇及合作模式**：我們基於一系列因素選擇供應商，包括定價、交付時間表、產品質量、服務能力及整體業務往績。
- **分類**：供應商根據其提供的產品或服務類型進行分類，如原材料、固定資產、營運開支及工程項目。
- **評估**：
 - **首選供應商管理**：採購部門進行年度評估，以識別及表彰優秀供應商。
 - **審查管理**：採購部門組織對供應商在產品質量、交付及時性、售後服務、定價及供應商資質等方面的表現進行評估。

業 務

- 結果記錄在供應商審查表中。
- 日常管理：
 - 質量管理：根據產品類別採取具體的質量控制措施。
 - 定價管理：採購部門監控相關物料及服務的市場價格趨勢，並尋求主要供應商的價格穩定或逐步降價。供應商應在市場波動下保持定價彈性。
 - 服務管理：評估供應商的服務態度及響應能力，包括售後支援及技術援助。若供應的物料或服務不符合要求，採購部門會與供應商協調以迅速解決問題。
 - 首選供應商管理：每年識別及表彰優秀供應商。
 - 違約管理：建立處罰機制，以鼓勵供應商維持服務標準。
 - 交付管理：追蹤各產品類別的交付時間表，以確保及時履行。
 - 付款管理：根據合約條款向財務部門提交付款請求，採購部門監控付款進度並處理發票相關事宜。若出現延遲付款，相關部門會分析原因並進行跟進。
 - 合約履行管理：採購部門核實供應商對合約條款的遵守情況，包括交付時間表及付款安排。用戶部門監控質量標準及交付成果的履行情況。
 - 審查管理：定期評估供應商在產品質量、交付、售後服務、定價及資質方面的表現，並記錄在供應商審查表中。

業 務

與供應商的合約

我們與供應商的合約方式根據關係的性質而定。對於按需提供物料的供應商，我們通常以獨立採購合約的方式運作。對於我們的關鍵或頻繁採購的物料的主要供應商，我們通常訂立年度框架協議以規管長期關係，其中載列我們所採購產品的規格類型、折扣、交付及信貸期等條款。我們擁有完善的供應商管理體系來管理我們的供應商關係，並根據我們的內部評估標準對其進行評級。

我們的採購合約主要條款通常概述如下：

條款	說明
規格.....	規格、數量及定價通常在合約或採購訂單中訂明。
質量及驗收.....	我們對所有物料進行來料質量檢驗。我們有權退回任何不符合我們預先協定規格的物料。
付款及信貸期.....	付款條款通常為按固定週期基礎結算，信貸期為發票日期後30至90天。
交付.....	貨物通常交付至我們指定的工廠倉庫，運輸成本由供應商承擔。

供應鏈穩定性及風險緩解

對於按需提供物料的供應商，我們通常採用獨立採購合約。對於提供關鍵或高頻物料的核心供應商，我們通常訂立年度框架協議以規管長期合作安排。該等協議載明適用於相關採購活動的規格、定價、交付條款及付款安排。我們亦已建立全面的供應商管理體系，據此根據我們的內部評估標準對供應商的表現及關係管理進行監控及評估。

業 務

原材料的採購價格主要受同等質量物料的現行市價影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們主要原材料的價格並無重大上漲，亦無對我們的營運或毛利率產生重大不利影響的波動。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無過度依賴任何單一供應商的原材料。

我們的供應商

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，來自我們五大供應商的採購額分別為人民幣66.4百萬元、人民幣78.8百萬元及人民幣66.0百萬元，分別佔我們同期總採購的約32.6%、31.0%及36.2%。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，來自我們最大供應商的採購額分別約為人民幣27.3百萬元、人民幣29.8百萬元及人民幣22.1百萬元，分別佔我們同期總採購的約13.4%、11.7%及12.1%。據董事所深知，於往績記錄期間，我們的五大供應商均為獨立第三方。概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的股東於往績記錄期間及直至最後實際可行日期在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	採購產品/服務	主要 付款方式	業務關係 開始年份	一般信貸期	交易金額	估我們總採購 的百分比
						天	人民幣千元	
1.	供應商A...	產業園開發運營及物業 管理服務	租賃、物業及公用事 業服務	電匯	2017年	預付款	27,263	13.4%
2.	供應商B...	專注於網絡廣告、雲計 算及AI領域的搜索引 擎及互聯網服務供應 商	廣告	電匯	2013年	預付款	24,571	12.1%
3.	供應商C...	生物製藥CDMO服務	CDMO服務	電匯	2023年	30	6,210	3.0%
4.	供應商D...	生化領域產品分銷與技 術應用	試劑	電匯	2015年	60	4,240	2.1%
5.	供應商E...	信息技術服務、系統集 成及非住宅物業租賃 服務	物業租賃服務	電匯	2022年	預付款	4,133	2.0%
總計							<u>66,417</u>	<u>32.6%</u>

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	主要業務	採購產品/服務	主要 付款方式	業務關係 開始年份	一般信貸期	佔我們總採購	
							交易金額	的百分比
						天	人民幣千元	
1.	供應商A...	產業園開發運營及物業 管理服務	租賃、物業及公用 事業服務	電匯	2017年	預付款	29,774	11.7%
2.	供應商B...	專注於網絡廣告、雲計 算及AI領域的搜索引 擎及互聯網服務供應 商	廣告	電匯	2013年	30	26,902	10.6%
3.	供應商F...	全球速遞	運費及關稅	電匯	2015年	30	8,351	3.3%
4.	供應商D...	生化領域產品分銷與技 術應用	試劑	電匯	2015年	60	7,076	2.8%
5.	供應商C...	生物製藥CDMO服務	CDMO服務	電匯	2023年	30	6,652	2.6%
總計							78,755	31.0%

業 務

截至2025年9月30日止九個月

排名	供應商	主要業務	採購產品／服務	主要 付款方式	業務關係 開始年份	一般信貸期 天	估我們總採購 的百分比	
							交易金額	的百分比
							人民幣千元	
1.	供應商A...	產業園開發運營及物業 管理服務	租賃、物業及公用事 業服務	電匯	2017年	預付款	22,057	12.1%
2.	供應商B...	專注於網絡廣告、雲計 算及AI領域的搜索引 擎及互聯網服務供應 商	廣告	電匯	2013年	30	21,423	11.7%
3.	供應商D...	生化領域產品分銷與技 術應用	試劑	電匯	2015年	60	8,882	4.9%
4.	供應商F...	全球速遞	運費及關稅	電匯	2015年	30	8,351	4.6%
5.	供應商G...	進出口業務、國際貨運 代理及特許經營業務	物流及餐飲服務	電匯	2017年	30	5,319	2.9%
總計							<u>66,032</u>	<u>36.2%</u>

業 務

質量控制

我們相信，一個有效及穩健的質量控制體系對於確保我們產品及服務的質量、安全及功效始終如一至關重要。我們已建立並維持精密的質量控制體系，以確保我們產品及服務的質量。為實現此目標，我們已建立並維持精密的質量控制體系以確保我們產品的質量，並已在我們營運的關鍵階段(從供應商選擇、供應商管理、原材料檢驗、生產過程的監督與控制以及製成品檢測)實施質量控制措施。我們的質量控制措施可概述如下：

- *供應商的甄選與管理*：我們已建立合格供應商管理制度，據此根據生產能力、地理位置、往績記錄、物流能力及聲譽甄選供應商。每位供應商均須接受年度評估，評估其營運歷史、所供物料的穩定性及我們過往的合作經驗。
- *原材料檢驗*：所有原材料運抵我們的生產設施後，均會對照所需規格進行核對，而海藻糖及甘氨酸等核心原材料則須接受逐項檢驗。對於常規耗材及試劑，我們採用抽樣檢驗方法。物料只有在確認其質量符合我們的要求後方可入庫。

於往績記錄期間，我們未曾在供應商提供的任何原材料中發現任何重大缺陷，我們的原材料交付亦無任何重大延誤，且我們未因有缺陷的原材料而蒙受任何財務損失。

- *生產過程*：在整個生產過程中，我們採用系統化的檢驗及報告制度以確保產品質量。質量檢驗請求由相關業務單位發起，由質量控制部門執行，最終產品放行則由質量保證部門負責。
- *製成品*：我們已制定製成品檢測指引，訂明所需的檢測程序及質量標準，以確保所有產品在交付前均符合我們的內部質量標準及客戶規格。該等檢測指引會定期審閱及更新。在質量保證部門的整體協調及監督下，我們確保產品質量準確、一致且可靠。

業 務

- **倉儲**：我們的製成品首先會被包裝並儲存在我們的倉庫中，然後準備運輸及交付。我們在儲存及運輸過程中實施保護措施，以盡量降低產品變質、損壞或類似質量問題的風險。
- **交付**：我們通常委聘第三方物流服務供應商將我們的產品交付至客戶指定目的地。我們的物流合作夥伴負責在運輸過程中保持製成品的完整性。交付時間因客戶要求及付運目的地而異。

質量管理體系及人員

我們已建立全面的質量控制及保證體系，涵蓋從原材料檢驗到最終產品放行的所有生產階段。我們交付予客戶的所有產品均符合相關質量管理體系標準。我們的質量管理體系包括ISO 9001:2015、ISO 13485:2016、cGMP、MDSAP、CNAS及Rx360標準。於往績記錄期間，我們未收到任何與我們產品或服務質量有關的重大客戶索賠，這反映了我們質量管理實踐的有效性。我們的質量人員擁有生物學或相關領域的教育背景或行業經驗，並接受定期的系統性培訓，以確保他們熟習最新的監管要求、質量標準及技術技能。透過該等措施，我們力求確保所供應的產品安全、可靠，並符合內部及客戶特定的質量預期。

物流及存貨管理

物流及運輸

我們委聘合資格的第三方物流服務供應商，負責將我們的產品從倉庫交付給客戶。我們透過嚴格的資格審核程序甄選物流合作夥伴，根據其物流經驗、監管合規性、服務質量、網絡覆蓋及成本效益進行評估。我們的董事確認，於往績記錄期間，我們未因物流或運輸故障而經歷任何重大的產品變質或損失。

業 務

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在製品及製成品。我們已制定全面的內部存貨管理政策，並進行定期的存貨盤點及審核，以確保準確性及控制。

我們的存貨管理與我們的生產及銷售規劃緊密結合。我們的生產營運團隊根據基於過往銷售數據及預期訂單的月度市場需求預測，制定主生產計劃。該計劃隨後由我們的採購部門用於制定相應的原材料採購計劃。截至最後實際可行日期，我們的存貨儲存在我們向獨立第三方租賃的四個自營倉庫中，分別位於中國、瑞士、美國及韓國。我們致力維持最佳存貨水平，以滿足我們的產能及銷售計劃。於2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，我們的存貨(不包括減值撥備)分別為人民幣202.4百萬元、人民幣286.6百萬元及人民幣380.0百萬元，而我們的存貨減值撥備則分別為人民幣65.6百萬元、人民幣89.5百萬元及人民幣124.4百萬元。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，我們的存貨週轉天數分別為486天、612天及560天。

競爭

我們經營所在的生物試劑市場競爭激烈且分散。於2024年，中國生物試劑市場按收入計前五大供應商集中度達到27.1%。於2024年我們按收入計2.3%的市場份額在中國生物試劑市場前五大參與者中排名第四。這種相對較低的集中度反映了市場的分散性質，其中眾多國內和國際參與者在不同的產品領域和客戶群中競爭。隨著市場的不斷發展，在對高質量生物試劑的需求不斷增加和技術快速進步的推動下，預計競爭將會加劇。

業 務

我們的僱員

截至2025年9月30日，我們共有920名僱員。其中，841名位於中國，55名位於美國，以及24名位於其他海外國家。下表載列截至2025年9月30日按職能劃分的僱員明細。

職能	僱員人數	佔總數百分比
研發.....	275	29.9
生產.....	259	28.1
銷售及市場.....	237	25.8
管理及行政.....	149	16.2
總計.....	920	100.0

我們相信，我們吸引、招聘及挽留高素質人才是我們長期成功的關鍵。我們致力提供一個創新、全球化、多元化及包容的工作環境，並建立了由多個人才發展渠道支持的全球職業發展路徑。在我們的人才招聘工作中，我們專注於兩個核心原則。第一是全球化，即我們在人才引進上不設地域限制，這使我們能夠招聘來自不同背景的个人，並支持我們的全球化定位。第二是專業化，要求候選人具備生命科學領域的實質性專業知識及相關實踐經驗，從而使他們能夠為我們的海外業務作出有效貢獻。

我們已建立一個結構化、多層次的培訓與發展體系，以提升僱員的專業能力與職業發展。我們定期舉辦由內部專家及外部顧問主導的技術與管理培訓，涵蓋研發、臨床運營、生產及商業運營等關鍵職能領域。我們亦推動跨部門協作與知識分享機制，促進持續學習。該體系支持僱員融入與凝聚力，並為提供高質量服務及執行項目奠定重要基礎，進而助力我們在保持技術領先與運營效率方面的競爭地位。

我們維持一套旨在使公司、團隊與僱員利益相一致的績效、薪酬與福利框架。該框架採用清晰的戰略目標、結構化激勵機制及標準化管理流程。此框架支持我們吸引與留任合資格人員的能力，並維持一支積極高效的人才隊伍，從而為我們的長期發展提供穩定的人才基礎。

業 務

為支持持續增長，我們定期評估運營需求並調整人員配置，以確保維持適當的專業人員組合，能夠滿足市場對我們產品的需求。我們建立了以價值創造、評價與分配原則為核心的人力資源體系，這構成我們競爭優勢的重要組成部分。我們實施連接組織與個人績效的雙向績效考評機制，考評結果直接應用於季度及年度獎金安排，以及僱員晉升與調薪。此方式促進我們戰略目標的有效協調與執行。我們的薪酬框架遵循崗位、績效、能力與市場基準相結合的原則，並採用固定薪酬、短期激勵與長期激勵安排相結合的結構。這使我們能夠推動業績，為僱員提供共享本公司增長成果的機會，並保持內部公平性與外部競爭力。透過此制度化體系，我們得以吸引與留任關鍵人員，培育高績效文化並支持組織穩定，此等要素共同構成我們長期發展的重要基礎。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們實施基於公開選拔與公平競爭的招聘實踐，包括網絡招聘、社交媒體招聘、校園招聘及內部推薦。在評估候選人時，我們考慮教育背景、工作經驗、專業知識、技能及相關崗位要求等因素。我們亦與國內高等院校建立長期合作關係，並開展開放日、實習計劃、校園招聘及管理培訓生項目等活動。該等措施支持我們獲得穩定的合資格候選人人才儲備，並有助於行業內的人才培養。

為支持未來增長與業務擴張，我們制定了前瞻性的人才發展戰略，其中僱員培訓構成關鍵一環。我們針對不同職類與資歷層級設計培訓計劃，包括新員工結構化入職計劃、核心技術人員能力提升計劃及管理人員領導力發展計劃。我們亦與國內外高校及行業機構合作，引入先進技術與行業見解，藉此使僱員得以掌握新興趨勢與技能。透過將培訓與職業發展路徑、股權激勵安排及其他配套措施相結合，我們致力吸引高質素人才，並增強內部團隊滿足業務擴張與技術創新需求的能力，從而為我們的長期發展與國際化戰略提供可持續的人才支持。

業 務

根據適用的中國法律法規要求，我們為僱員參加由地方政府管理的各類僱員社會保險計劃，包括住房、養老、醫療、生育及失業保險。我們亦為僱員及高級管理層購買商業健康保險，為部分生產員工購買意外保險，並為員工在海外商務旅行期間購買綜合旅行保險。獎金通常為酌情發放，部分基於僱員績效，部分基於我們業務的整體表現。我們亦採納以股份為基礎的激勵獎勵予僱員，以激勵其對我們成長與發展的貢獻。

本公司於2019年成立工會，其會員人數自成立以來逐年增長。工會負責為僱員提供支持，具體包括組織文娛活動、協調僱員福利相關舉措，以及在僱員面臨特殊或困難情形時提供協助。我們相信我們與僱員保持融洽且富有成效的工作關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾經歷任何重大勞資糾紛。

證書、許可證及執照

我們需要在中國及我們營運所在的其他司法權區持有各種證書、許可證及執照以開展業務活動。我們相信，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從相關主管部門取得所有對我們營運至關重要的必要許可、批准及證照。

這些主要涉及我們的生產、質量管理及運營合規。我們相信我們已取得營運所需的所有重要證書、許可證及執照。

我們亦須遵守適用於生物試劑生產與銷售的國家及地方監管要求，包括涉及實驗室規範、產品質量標準、工作場所安全及環境保護的規例。我們持續監察證書、許可證及執照的有效性及續期狀態，以確保持續合規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾經歷任何對業務運營造成不利影響的證書、許可證或執照的重大暫停、撤銷或未續期情況。

我們計劃按要求維持及更新證書、許可證及執照，並將申請可能必要的額外批准，以支持我們的未來擴張及新業務舉措。

業 務

獎項及認可

於往績記錄期間，我們因服務及產品的質量及受歡迎程度而獲得多項獎項及認可。下文載列我們獲得的部分重要獎項及認可。

年份	獎項／認可	頒發機構	獲獎主體
2025年.....	國家高新技術企業	北京市科學技術委員會；北京市財政局；國家稅務總局北京市稅務局	本公司
2025年.....	中關村高新技術企業	中關村科技園管理委員會	本公司
2025年.....	專精特新「小巨人」企業	工業和信息化部	本公司
2025年.....	北京質量信譽承諾企業	北京質協質量評價中心	本公司
2024年.....	知識產權優勢單位	北京市知識產權局	本公司
2023年.....	北京專精特新企業百強	北京企業聯合會；北京市企業家協會	本公司
2023年.....	北京高精尖企業百強	北京企業聯合會；北京市企業家協會	本公司

業 務

年份	獎項／認可	頒發機構	獲獎主體
2023年.....	博士後科研工作站	人力資源和社會保障部、全國博士後管委會	本公司

該等認可體現了我們核心技術的持續進步、產品及服務的質量以及我們在行業內的穩固地位。彼等亦支持我們吸引人才、與客戶及合作夥伴建立信任的能力，並在我們擴展業務及全球佈局時強化競爭優勢。

知識產權

我們相信我們的知識產權對持續成功及競爭力至關重要。截至最後實際可行日期，我們已在中國註冊(i)205項商標、51項專利、27項軟件著作權及一項作品著作權；及(ii)15個我們認為對業務重要或可能重要的域名。截至同日，我們在美國持有三項商標，在歐盟持有三項商標，在英國持有兩項商標，以及在瑞士持有兩項商標。我們亦在日本持有兩項商標，在韓國持有兩項商標，在印度持有一項商標、在新加坡持有一項商標及在加拿大持有一項商標。有關我們重要知識產權的詳情，請參閱本文件附錄六「法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.知識產權」。

我們亦與其他行業合作夥伴合作保護我們的知識產權。於往績記錄期間，我們與第三方訂立許可協議，據此，我們已從領先的生物技術及製藥公司獲得生產及商業化我們若干產品的獨家及非獨家許可。

下文載列我們於往績記錄期間與若干行業合作夥伴訂立的許可協議的主要條款概要：

- **許可範圍：**我們從領先的生物技術及製藥公司獲得若干產品的生產及商業化的獨家及非獨家許可，並受界定的地區範圍、使用領域限制及分許可權利限制所規限。

業 務

- *使用限制*：除經許可方事先書面同意外，我們不得在協定使用領域或地區範圍以外，或為特定產品的生產及商業化以外之其他目的，使用該等經許可專利。
- *知識產權所有權*：經許可專利及相關專有技術應歸許可方獨有。我們就獲許可技術所開發的任何改進，連同我們基於該等改進所申請的任何專利以及由此產生的任何收益，均應歸我們所有。
- *許可費及特許權使用費*：許可協議通常包括預付款、里程碑付款、年度最低付款以及基於經許可產品淨銷售額計算的特許權使用費。
- *技術轉讓*：許可方通常會在初始轉讓期間提供技術文件、專有技術及技術協助，以協助我們進行經許可產品的研發及商業化。
- *付款條款及安排*：我們通常於發票出具後30至60日內以電匯方式付款。特許權使用費一般按季或半年支付，並隨附銷售報告。
- *期限及終止*：許可協議的期限各異，期限由一年至永久不等，或直至專利期滿為止，並訂有因重大違約或雙方同意時可提前終止的條款。

我們已採取以下關鍵措施以保護我們的知識產權，包括：(i)實施一套全面的內部政策，建立對知識產權的穩健管理；(ii)及時進行知識產權的註冊、備案及所有權申請；(iii)積極跟蹤知識產權的註冊及授權狀態，並在發現任何與我們知識產權的潛在衝突時及時採取行動；及(iv)在我們簽訂的僱傭協議中清晰載明關於知識產權所有權及保護的所有權利及義務。

我們依賴專利、商業秘密、版權及商標法律、許可協議、保密程序及技術措施的組合來保護業務中使用的知識產權。我們通過與董事、高級管理層及其他關鍵人員簽訂保密安排來保護專有技術及工藝。所有研發人員均須簽署保密及專有信息協議。該等

業 務

協議要求相關人員將其於受僱期間開發的所有發明、設計及技術轉讓予我們，並對我們的專有信息保密。

儘管我們已採取預防措施，第三方仍可能未經同意獲取並使用我們的知識產權。第三方未經授權使用我們的知識產權以及為保護知識產權免受此類未經授權使用而產生的開支，可能對我們的業務及經營業績產生不利影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉任何對我們知識產權的重大侵權行為，或因我們業務引起的侵犯第三方知識產權的任何重大糾紛或申索。

保險

截至最後實際可行日期，我們主要為全體僱員維持醫療保險、生育保險及失業保險。我們亦為僱員及高級管理層購買商業健康保險，為部分生產員工購買意外保險，並為員工在海外商務旅行期間購買綜合旅行保險。我們相信我們的保險覆蓋充足且符合行業慣例。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無作出任何重大保險申索，亦無遭受任何重大保險申索。

物業

截至最後實際可行日期，我們(i)已取得位於中國江蘇省蘇州市的一幅地塊的土地使用權，總地盤面積21,897.40平方米；及(ii)已取得位於江蘇省蘇州市的一處物業的房屋所有權證書，總建築面積50,101.51平方米。此外，我們於中國、美國、瑞士、英國、德國及韓國向獨立第三方租賃逾10項總建築面積約逾20,000平方米的物業。

截至2025年9月30日，構成非物業活動部分的單一物業權益的賬面值並未達到我們總資產的15%，且構成物業活動部分的單一物業權益的賬面值並未達到我們總資產的1%。因此，根據上市規則第5章及公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告(香港法例第32L章)第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條關於公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段的要求，即須就本集團所有土地或樓宇權益提供估值報告。

業 務

自有物業

土地

截至最後實際可行日期，我們已取得一幅土地的土地使用權證書，並在法律上擁有我們在中國的土地。下表載列截至最後實際可行日期我們已取得相關土地使用權證書的土地詳情：

編號	土地使用權擁有人	描述／位置	總地盤面積	現有用途	屆滿日期
1.	蘇州新微溪.....	中國江蘇省蘇州高新區華山路142號	21,897.40 平方米	用於工業 用途	2050年6月23日

樓宇

截至最後實際可行日期，我們已取得位於中國的一項物業的房屋所有權證，總建築面積為50,101.51平方米。下表載列截至最後實際可行日期本集團所擁有並取得房屋所有權證的樓宇詳情：

編號	房屋所有權證持有人	描述／位置	總建築面積	現有用途
1.	蘇州新微溪.....	中國江蘇省蘇州高新區華山路142號	50,101.51 平方米	用於工業 用途

租賃物業

於最後實際可行日期，我們在中國、美國、瑞士、英國、德國及韓國租賃逾10棟樓宇及／或場所，總建築面積逾20,000平方米。該等租賃物業主要用作研發、生產、倉庫或辦公用途。下表載列截至最後實際可行日期我們的重大租賃物業詳情：

序號	承租人	說明／地點	建築面積	現有用途	到期日
			(平方米)		
1.	本公司	中國北京市	4,505	生產、研發及辦公室	2027年3月31日
2.	本公司	中國北京市	2,433	生產、研發及辦公室	2027年6月30日

業 務

序號	承租人	說明／地點	建築面積 (平方米)	現有用途	到期日
3.	本公司	中國北京市	2,133	生產、研發及辦公室	2026年12月31日
4.	本公司	中國北京市	2,200	生產、研發、辦公室及 通用工廠	2027年9月30日
5.	本公司	中國北京市	2,200	生產、研發、辦公室及 通用工廠	2027年9月30日
6.	本公司	San Diego, California, United States	270	辦公室	2026年11月30日
7.	本公司	New Castle, Delaware, United States	643	辦公室及研究實驗室	2026年12月31日
8.	本公司	Birsfelden, Switzerland	406	倉庫及辦公室	2030年8月31日

業 務

在建工程

下表列示截至最後實際可行日期我們在建工程的詳情：

序號	建設實體	項目名稱	地點	建設目的	建築面積 (平方米)	預計完成時間
1	本公司	百普賽斯關鍵生物試劑研發生產及技術服務能力提升示範項目(1#廠房及研發樓等17項)	北京經濟技術開發區亦莊新城0803街區YZ00-0803-1102地塊	生產、研發、營銷及辦公	64,690	2027年
2	蘇州新微溪	蘇州新微溪生物醫藥有限公司生物試劑新建項目(即蘇州工廠(二期))	江蘇省蘇州市高新區楓橋街道華山路142號	生產	2,556 ⁽¹⁾	2026年

附註：

(1) 我們的蘇州工廠(二期)是基於我們蘇州工廠(一期)同一廠址的改良及翻新項目。

法律訴訟及合規

我們可能會在日常業務過程中不時捲入法律訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們不曾亦並無作為任何重大法律、仲裁或行政訴訟的一方，且我們並不知悉任何針對我們或董事的未決或威脅提起的法律、仲裁或行政訴訟，該等訴訟可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

業 務

我們的董事認為，下文所述的不合規事件，單獨或整體而言，均不太可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們亦未經歷任何法律或規例的不合規情況，而該等情況在我們董事看來，單獨或整體而言，並未對本公司、我們董事或我們高級管理層以合規方式經營業務的能力或傾向產生負面影響。根據我們的中國法律顧問意見，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守適用的中國法律及規例。

法律合規

下文載列本集團於往績記錄期間及直至最後實際可行日期發生的若干過往非重大及非系統性不合規事件的詳情。

委託第三方人力資源機構繳納社會保險及住房公積金

背景及不合規原因

於往績記錄期間，我們委託第三方人力資源機構為一小部分僱員繳納社會保險及住房公積金。我們委託第三方人力資源機構為一小部分僱員繳納社會保險及住房公積金，主要是因為該等僱員在中國多個城市工作，而我們在該等城市未設立法律實體以在當地為其繳納社會保險費或住房公積金。為了讓該等全職僱員能夠享受其居住城市的社會保險及住房公積金政策福利，我們委託第三方公司為其辦理登記及繳納社會保險及住房公積金。

截至最後實際可行日期，相關監管機構並未就我們委託第三方人力資源機構繳納社會保險及住房公積金對我們採取任何行政行動或處罰，我們亦未收到任何結清到期應付款項的命令。此外，截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何由我們全職僱員就我們的社會保險及住房公積金政策提出的投訴。

業 務

法律後果及潛在最高處罰

我們的中國法律顧問告知我們：

- (i). 倘透過第三方人力資源機構賬戶繳納的社會保險費未被相關機構視為由我們繳納，主管中國政府機構可能責令我們在規定期限內補繳欠繳數額，並自欠繳之日起按日加收0.05%的滯納金。逾期仍不繳納的，我們可能會被處欠繳總額一倍以上三倍以下的罰款；及
- (ii). 倘透過第三方人力資源機構賬戶繳納的住房公積金未被相關機構視為由我們繳納，主管中國政府機構可能責令我們在規定期限內改正。倘我們未能在規定期限內改正，我們可能被處以人民幣10,000元以上人民幣50,000元以下的罰款。

為防止日後違規及確保持續合規所採取的補救及整改措施

我們將繼續選擇已獲相關政府部門頒發人力資源服務許可證的第三方人力資源機構，並要求該等機構於任何交易前提供許可證副本以供查核，以確保其具備足夠及適當的資質。若我們收到主管政府部門的指令，則需就聘請第三方付款事宜支付額外供款。

董事的意見

我們的董事認為，考慮到(i)根據我們中國法律顧問的意見，考慮到監管政策及上文所述的相關事實，我們因透過第三方機構繳納社會保險費或住房公積金而受到重大處罰的相關風險甚微，我們因未向所有全職員工足額繳納社會保險費及住房公積金而受到歷史欠費集中追繳及任何重大處罰的可能性甚微，且此不合規情況並未對[編纂]及[編纂]造成重大法律障礙；(ii)截至最後實際可行日期，我們未收到任何中國相關機構要求我們繳納超出我們已透過第三方人力資源機構向社會保險及住房公積金繳納的款項的

業 務

任何通知；及(iii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們既不知悉任何僱員就透過第三方機構繳納社會保險或住房公積金對我們提出投訴，亦未涉及任何與僱員有關的勞資糾紛，此不合規情況不會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。基於上述情況，我們的董事認為本集團實施的上述補救措施及內部控制措施是有效的。因此，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未就此等不合規情況計提任何撥備。

環境、社會及管治事宜

我們致力於將環境、社會及管治(「ESG」)因素融入公司戰略及日常營運。我們堅信，對可持續發展的堅定承諾是我們長期成功的基礎，能提升我們的公司價值，並履行我們作為生物製藥行業領導者的責任。

環境、社會及氣候相關風險的管治

我們的董事會(「董事會」)對監督我們的ESG戰略、政策及績效承擔最終責任。董事會已建立穩健的公司管治架構以確保有效決策及監督。此框架確保ESG因素融入我們的戰略規劃及風險管理流程。

我們認識到我們面臨的氣候相關風險，我們將其分為轉型風險及實體風險，並已制定針對性策略以應對該等風險。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並未因違反環境或安全法律而受到任何可能對我們業務及財務狀況造成重大不利影響的重大罰款或處罰。

環境保護及監測

我們致力於盡量減少環境足蹟，並以對環境負責的方式營運。我們已實施全面的環境管理體系，該體系已通過ISO 14001標準認證，並制定了詳細的內部政策，包括《EHS管理手冊》及《環境運行監控手冊》。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，我們環境保護的總投資額分別約為人民幣0.8百萬元、人民幣5.5百萬元及人民幣1.9百萬元。

業 務

我們的環境保護措施

我們的生產過程會產生廢水、廢氣排放、固體廢物及噪音。我們已採取以下具體措施以確保我們的排放符合或優於相關國家及地方標準。

- **廢水**：我們定期檢查排水網絡，並維持全面的廢水處理系統，將廢水分為三類進行不同處理。為確保符合排放標準，我們在排放任何生產廢水前，均依賴內部監測及定期的第三方檢測。我們已實施雨污分流措施及防滲漏設計，以防止地下水污染。
- **廢氣排放**：我們已實施全面的廢氣處理工藝並安裝適當設備。對於硫化氫、氨等惡臭氣體，我們亦使用專門的處理系統。我們委聘認可的第三方機構定期進行污染物監測。
- **固體廢物**：我們已識別廢物產生的環節，並據此對廢物類型進行分類。我們已制定固體廢物處置措施並安裝適當的處理設備。對於危險廢物，我們已實施進出庫管理系統，確保集中收集及分類處置。此外，我們會追蹤危險廢物直至最終處置設施的轉移路徑，以防止跨境轉移。
- **噪音**：我們在採購時優先選用低噪音設備，並進行定期檢查和維護。為預防及控制噪音污染，我們採取減震、建築隔音及優化佈局設計等措施，同時為僱員提供耳塞等防護裝備。此外，我們委聘第三方機構按季度進行噪音監測。

業 務

我們的環境保護績效

我們系統地監測環境績效，以追蹤我們在資源效率及減排方面的進展。下表載列我們於往績記錄期間的主要環境績效數據。

項目	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
能源消耗：			
汽油消耗量(升).....	2,368.00	2,368.00	2,130.34
柴油消耗量(升).....	—	—	200
電力消耗量(千瓦時).....	5,167,942.66	11,791,587.06	9,289,852.07
水消耗量(立方米).....	15,561.00	75,181.00	81,043.30
汽油強度(升／人民幣百萬元收入)...	4.36	3.67	3.48
柴油強度(升／人民幣百萬元收入)...	—	—	0.33
電力強度 (千瓦時／人民幣百萬元收入).....	9,506.01	18,280.96	15,169.91
水強度(立方米／人民幣百萬元收入)...	28.62	116.56	132.21
溫室氣體(溫室氣體)排放：			
溫室氣體總排放量(範圍1+範圍2 +範圍3)(噸二氧化碳).....			
範圍1排放量(噸二氧化碳).....	5,277.13	10,796.05	10,421.35
範圍2排放量(基於位置) (噸二氧化碳).....	844.24	1,579.18	3,038.44
範圍3(類別1、3、5、6、7)排放量 (基於市場)(噸二氧化碳).....	3,650.92	7,949.16	6,402.82
總溫室氣體密度(噸二氧化碳當量／ 人民幣百萬元收入).....	781.98	1,267.71	980.09
	9.71	16.74	17.00

業 務

項目	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
廢棄物及水產生：			
有害廢棄物：			
產生的有害廢棄物(噸)	51.84	114.09	184.52
有害廢棄物密度 (噸／人民幣百萬元收入)	0.10	0.18	0.30
無害廢棄物：			
產生的無害廢棄物(噸)	—	4.34	17.08
無害廢棄物密度 (噸／人民幣百萬元收入)	—	0.01	0.03

我們的排放目標

為配合中國國家「雙碳」目標，我們致力於減少我們的環境影響。我們計劃制定溫室氣體、能源及水消耗強度的量化減排目標。我們將繼續實施節能措施，例如升級至更高效的設備、優化生產計劃以減少閑置機械及推行綠色辦公實踐。我們亦將透過擴大節水裝置的使用及最大化水資源回收利用，加強自身的節水措施。

供應鏈管理

我們已建立標準化、科學化的供應商管理體系。我們的選擇流程要求供應商擁有所有必要的法律及質量認證，並優先考慮在環境保護、社會責任及安全管理方面表現良好的供應商。

商業道德及合規

我們致力於在所有活動中恪守最高的商業道德標準並誠信經營。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未涉及任何與腐敗、賄賂或反競爭行為相關的重大法律案件或紀律處分。

業 務

職業健康及工作安全

僱員的健康及安全至關重要。我們已建立穩健的職業健康及安全管理體系，該體系已通過ISO 45001標準認證。

我們的安全措施包括：

- **危險辨識及控制**：我們致力於建立全面的廠區安全風險地圖，識別高風險區域(如化學品儲存室)，並實施嚴格的每日、季度及專項檢查程序。
- **職業健康**：我們為接觸職業危害的僱員定期進行健康檢查，建立完整的健康檔案，並在所有相關工位張貼清晰的風險告知。
- **安全培訓及演練**：我們定期開展安全培訓及宣傳活動，例如應急演練(包括生物安全事件、化學品泄漏及火災疏散演練)，以確保僱員能有效應對緊急情況。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何重大安全事故，亦未因違反職業健康安全法規而受到任何重大處罰。

企業社會責任

我們致力於利用我們的科學專長，創造積極且持久的社會價值。下表列示我們於往績記錄期間的慈善捐款及捐贈數據。

	截至9月30日止		
	截至12月31日止年度		九個月
	2023年	2024年	2025年
慈善捐款及捐贈(人民幣)	380,000	600,000	398,000

業 務

僱員關懷

我們秉持多元及包容的原則，致力於營造平等、多元的就業環境，同時持續優化人員結構，保持內外競爭力。下表載列截至2025年9月30日我們員工總數按性別、年齡及專業的構成情況。

類別		截至2025年9月30日
性別.....	男性	314
	女性	606
年齡.....	>50	4
	30 ≤ 50	501
	≤30	415
專業.....	高級管理人員	5
	中層管理人員	108
	職員	807

風險管理及內部控制

內部控制

我們已委聘內部控制顧問（「內部控制顧問」），對本公司及我們主要子公司的內部控制執行若干商定程序，並就本集團的實體層面控制及各流程的內部控制（包括控制環境、風險評估、信息與溝通、內部監控、財務報告及披露控制、銷售、應收賬款及收款、採購、應付賬款及付款、存貨、物流及成本管理、固定資產及無形資產管理、人力資源及薪酬管理、現金及財政管理、稅務管理、項目管理、IT系統的一般控制（包括數據及隱私保護）、研發管理、保險管理、生產管理、健康、安全與環境保護以及合約管理）報告事實發現。內部控制顧問於2025年10月至2025年11月期間對本公司的內部控制體系執行了程序，並於2025年11月至2025年12月期間執行了後續程序。截至最後實際可行日期，本集團的內部控制並無任何重大問題遺留。

業 務

我們已就我們業務營運各個範疇(如知識產權保護、環保以及職業健康及安全)採取多項措施及程序。我們向僱員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團隊，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。董事(負責監察我們的企業管治)在法律顧問的協助下將定期審閱我們在[編纂]後對所有相關法律法規的遵守情況。

下文概述我們已實施或計劃實施的內部控制政策、措施及程序：

- 我們已設立審計委員會，負責審閱及監督本集團的財務報告流程及內部控制系統，監督審計過程、風險管理過程及外部審計職能。有關更多詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 董事會委員會 — 審計委員會」。
- 我們已委聘同人融資有限公司為我們的合規顧問，就與上市規則相關的事宜向我們的董事及管理團隊提供建議，直至[編纂]後首個財政年度結束。我們的合規顧問預計將於[編纂]後確保我們對資金的使用符合本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節所述內容，並就相關監管機構的要求及時提供支援及建議。
- 我們計劃委聘一家中國律師事務所，於[編纂]後就中國法律法規向我們提供建議並使我們及時知悉相關動態。我們將繼續在必要時不時安排由外部法律顧問及／或任何適當認可機構提供的各類培訓，以使我們的董事、高級管理層及相關僱員了解最新的中國法律法規。

風險管理

我們認識到風險管理對業務營運的成功至關重要。我們面臨的主要營運風險包括一般市場狀況及適用監管環境的變化、我們提供優質服務的能力、管理預期增長及執行增長戰略的能力，以及與競爭對手競爭的能力。有關我們面臨的各種風險及不確定性的討論，請參閱本文件「風險因素」。

業 務

我們已建立風險管理體系，包含我們認為適合業務營運的相關政策及程序。根據我們的風險管理政策，我們的主要風險管理目標包括：(i)識別不同類型的風險；(ii)評估並確定已識別風險的優先級；(iii)針對不同類型的風險制定適當的風險管理策略；(iv)識別、監控及管理風險與我們的風險承受水平；及(v)執行風險應對措施。

我們的董事會監督及管理與業務營運相關的整體風險。此外，我們的審計委員會將審閱及監督我們的財務報告流程及內部控制系統。審計委員會由三名成員組成，即許娟紅女士、張勇先生及李楊女士。有關審計委員會成員的資格及經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」。