

業 務

概覽

我們是一個以臨床價值為導向的專科醫藥平台，擁有可觀的收入並具備進一步增長潛力，專注於中國的神經科、疼痛管理和過敏治療領域，並採用差異化的運營模式，結合原研藥產品和創新在研管線、選擇性業務發展機會以及一體化的研發、生產和商業化能力。

自收購UCB在中國的神經科和過敏業務及相關資產以來，我們已在這些治療領域建立了一個全面整合的平台。該平台以開浦蘭、維派特、仙特明等知名原研藥物及近期獲批的艾久維為核心，並得到不斷增長的涵蓋神經科、疼痛管理和過敏領域的在研管線的支持。我們認為，我們的定位尤其具有吸引力，因為我們運營的治療領域具有未被充分滿足的醫療需求、較高的專業化及運營門檻及產品差異化特徵，在這些領域，產品質量、醫生信心、供應可靠性和商業化執行對長期成功至關重要。下圖列出了我們的獲批產品及創新在研產品及其各自的開發階段。

治療領域	藥物名稱／項目	靶點	劑型	適應症	臨床前研究	IND	1期臨床試驗	2期臨床試驗	3期臨床試驗	新藥上市申請／生物製品許可申請	已上市	市場區域
神經病學	開浦蘭®	突觸囊泡蛋白2A	片劑、口服溶液、靜脈注射劑	癲癇								
			緩釋顆粒劑	癲癇								
				膠質母細胞瘤								
	維派特®	電壓門控鈉通道	片劑、口服溶液	局灶性癲癇發作								
	優普洛®	多巴胺受體	透皮貼劑	帕金森病								
	NG1807	多巴胺D2受體；血清素5-HT1A/5-HT2A受體	口溶膜	精神分裂症								
				阿爾茨海默病伴激越症狀								
	艾久維®	降鈣素基因相關肽配體	皮下注射液	偏頭痛預防性治療								
疼痛	NG1806	環氧合酶-2 + 電壓門控鈉通道	無菌凝膠	術後疼痛（硬組織）								
				術後疼痛（軟組織）								
	NG1706	環氧合酶-1/2 + α2δ鈣通道	片劑	圍手術期疼痛								
				癌性骨痛								
過敏	仙特明®	組胺H1受體	片劑、口服滴劑	過敏性鼻炎、過敏性結膜炎、瘙癢及荨麻疹								
	優澤®	組胺H1受體	片劑	過敏性鼻炎、慢性特發性荨麻疹								

我們的業務建立在差異化的商業基礎之上。我們銷售的產品組合具有成熟的臨床特性、高度的醫生認可度，並且在多種情況下具有針對特定適應症的切換壁壘的差異化特徵。特別是，我們的癲癇藥物使我們在核心的中樞神經系統（「CNS」）疾病領域擁有強大的影響力，在該領域，治療的連續性、處方信心和產品一致性尤為重要。開浦蘭是一種全球公認的廣譜抗癲癇藥物（「抗癲癇藥物」），與維派特（一種具有差異化作用機制的第三代抗癲癇產品）一起，構成了我們癲癇業務的基石。除癲癇外，我們的產品組合還包括仙特明，一種廣泛認可的過敏產品，具有已建立的兒科用途、廣泛的藥房分銷及強大的零售市場影響力。於2026年6月，我們於2026年4月自Teva引進許可的艾久維（全球首個且唯一獲得FDA批准用於治療兒童發作性偏頭痛及成人偏頭痛的靶向CGRP拮抗劑）獲得中國藥監局的生物製品上市申請(BLA)批准。我們相信，這種多元化且有重心的產品組合為我們提供了持久的商業現金流、跨渠道和治療環境中的韌性，以及一個強大的擴張基礎。此外，我們認為，在我們的目標治療領域中，對像我們這樣獲得臨床信賴、得到醫生認可的產品仍有顯著需求。

除了我們的商業化產品組合，我們還在建立一個旨在通過生命周期管理和協同創新擴張相結合來支持中長期增長的管線。我們的管線策略專注於神經科、疼痛管理及過敏適應症中具有臨床意義和商業吸引力的資產，我們認為在這些領域，我們的臨床執行能力和商業化平台可以創造

業 務

價值。我們的處於成長潛力資產包括NG1807（一種布瑞哌啉口溶膜（「OSF」））。與此同時，我們正在將研發管線擴展至疼痛管理領域。我們認為疼痛管理與我們的神經學產品組合具有高度協同效應，因為這兩個治療領域通常共用相同的病理生理機制，以及重疊的患者人群及相關臨床護理環境。我們的疼痛管理候選藥物主要包括創新的非阿片類止痛療法，即NG1706和NG1806，這體現了我們通過差異化、避免使用阿片類藥物的候選產品來拓展疼痛管理領域，以解決未被滿足的臨床需求。我們還在推進現有管線中的生命周期管理和製劑創新，包括開浦蘭的緩釋顆粒劑型。

我們現有產品組合及未來增長得益於一個涵蓋商業化、製造、研發和業務發展的一體化平台。我們設計的商業化模式以神經科領域為核心，不僅支持醫院准入和初始處方生成，還將這些處方轉化為零售藥店、電子商務平台和基層醫療機構的持久續方需求。這在需要多年治療周期的神經系統疾病（如癲癇）中尤為重要。我們相信，我們已建立的商業化基礎設施，加上我們的上市經驗，為我們提供了一個可複製的運營模式，用於引入和擴大更多資產。

我們的一體化平台通過自主控制的製造以及嚴謹的內部研發能力得到進一步加強。我們的珠海工廠使我們在關鍵劑型上擁有製造控制權、質量保證和供應安全性，支持一致的產品質量並為未來的上市做好準備。與此同時，我們正在建設內部研發組織和一個以臨床需求為導向的業務發展引擎，以嚴謹的方式識別、評估和整合協同資產。我們相信，將內部運營能力與選擇性的外部擴張相結合，可以增強我們在產品生命周期中創造價值的能力，提高執行效率，並加強我們業務的長期可擴展性。

我們的領導團隊在跨國製藥公司、生物技術企業和專科醫藥市場擁有豐富的經驗，其專業知識涵蓋商業化、研發、業務發展、財務、製造和運營。我們認為，鑒於我們的戰略需要跨多個職能（包括產品組合選擇、卓越上市、監管推進、供應管理和資本配置）進行嚴謹執行，這種經驗廣度非常重要。我們還得到了一個我們認為與戰略連續性、審慎增長和長期價值創造相一致的治理和股東框架的支持。

展望未來，我們計劃繼續深化在核心治療領域的領導地位，推動已商業化產品的內生增長。與此同時，我們將加快新獲批藥物的商業化進程，推進後期管線產品，並擴大產品的適應症範圍。此外，我們還計劃通過自主研發、有選擇地合作及收購、優化運營平台以及人才招聘與培養來拓展我們的創新管線。通過這些努力，我們旨在建立一個領先的專科醫藥平台，擁有持久的商業基礎、持續的管線生產力和在神經科、疼痛管理和過敏領域的長期增長潛力。

我們的優勢

中國首個全面整合、專注於神經科、疼痛管理和過敏領域的平台，旨在解決顯著未滿足的需求並釋放巨大的市場潛力

我們是一個以臨床價值為導向的專科醫藥平台，擁有可觀的收入和可規模化的增長，專注於中國的神經科、疼痛管理和過敏領域，並採用差異化的運營模式，結合原研藥產品和創新在研管線、選擇性業務發展機會以及一體化的研發、生產和商業化能力。自收購UCB在中國的神經科

業 務

和過敏業務及相關資產以來，我們建立了一個差異化的運營基礎，以開浦蘭、維派特、艾久維和仙特明為首的六個獲批產品為核心。這些產品被定位為高可靠性療法，在醫生和患者中擁有高度認可和信任，尤其是在重視產品質量、一致性和成熟臨床應用的醫生和患者中。特別是，開浦蘭在2025年按銷售額計算，在抗癲癇藥物零售市場份額中排名第一，為我們提供了強大的商業基礎和顯著的市場影響力。這一強勁的零售表現凸顯了開浦蘭的市場韌性和強大的防禦性特徵。值得注意的是，儘管該產品在前幾輪VBP計劃中未能中標，但其上市後銷售額仍成功保持了長期的良性增長。這一持續的商業表現，既體現了市場對經過驗證的抗癲癇藥物具有非彈性需求，也證明了我們在不依賴醫院集中採購渠道的情況下，推動可持續收入增長的能力。

我們相信，我們對神經科的專注具有戰略吸引力，因為這個治療領域以高進入壁壘和持久的差異化而著稱。中樞神經系統項目通常需要大量投資、漫長的開發周期，並具有相對較高的臨床開發風險。此外，許多中樞神經系統療法涉及狹窄的治療窗口－相對較小的藥代動力學偏差可能導致重大風險，如癲癇發作。這些挑戰因血腦屏障滲透要求以及對一致藥物遞送和暴露的需求而進一步複雜化。因此，中樞神經系統產品通常需要精確的製劑、穩定的製造工藝和嚴格的端到端質量控制，這些共同提高了新進入者的資本、技術和運營門檻。

這些行業特點使我們能夠在專注的治療領域中展開有效競爭，在該領域中，安全性、一致性和醫生信心在處方決策中尤為重要。隨着中國中產階級的持續擴大以及為優質療法付費意願的提高，我們相信我們已準備好抓住神經科、疼痛管理和過敏領域對高質量產品的需求。同時，政策環境已變得越來越以市場為導向。最近的帶量採購實施趨勢普遍被認為更加有節制，未中選產品在實踐中可能仍可根據地方准入和臨床需求在醫院上市和銷售。我們相信，這為具有明確臨床價值的原研藥維持市場份額保留了有意義的空間。

在此基礎之上，我們開發了一種運營模式，將原研藥的商業化與通過生命周期管理、業務發展和戰略收購進行的嚴謹管線擴張相結合。我們現有的以開浦蘭、維派特和仙特明為核心的產品組合，受益於醫生的高度信任和相對於仿製藥的顯著差異化，並得到關鍵製造輸入和工藝連續性的支持。得益於我們專注於追求高質量的患者並加強全渠道滲透，神基珠海2025年的總收入較2024年同比增長23.2%。

高度差異化的產品組合，具有政策韌性，推動持久增長和長期盈利能力

我們的商業化產品組合包括差異化的產品，這些產品具有強大的臨床定位、成熟的醫生認可度，並且在多種情況下具有針對特定適應症的切換壁壘的差異化特徵。**開浦蘭**是一種全球公認的廣譜抗癲癇藥物。它被指南列為所有年齡段癲癇的一線推薦治療藥物，並且由於其良好的安全性特徵，深受兒童和女性青睞。其韌性還因癲癇治療窗口狹窄的特性而得到進一步加強。我們還在通過其新獲批的緩釋顆粒劑型，以及探索兒科和其他適應症，來擴展這款旗艦產品。

維派特是一種第三代抗癲癇產品，通過選擇性增強鈉通道緩慢失活而具有差異化的作用機制。它在局灶性癲癇發作中已確立療效，並具有良好的神經精神耐受性。我們相信，隨着認知度和可及性的持續提高，維派特已做好充分準備以增加其滲透率，尤其是在癲癇專科醫生和兒科神經科醫生中，並在局灶性癲癇發作人群中佔據更大的一線治療份額。

業 務

在癲癇之外，仙特明、艾久維和優普洛為我們的產品組合提供了額外的廣度和韌性。仙特明是一種廣泛認可的第二代抗組胺藥，有口服片劑和口服滴劑兩種劑型，滿足兒科、耳鼻喉科、皮膚科和免疫學科患者的治療需求。其覆蓋醫院、零售藥店和主要電商平台的全渠道存在有助於加速市場滲透並產生穩定收入，而其片劑的非處方藥（「OTC」）屬性和強大的品牌資產降低了帶量採購相關重大中斷的可能性。於2026年，我們引進了艾久維（一種治療偏頭痛的CGRP靶向生物製劑），並於2026年6月獲得中國藥監局BLA批准，同時計劃於2026年下半年提交適用於青少年患者的年齡擴展申請。艾久維在美國（2018年）及歐洲（2019年）獲批後，已展現出成熟的商業銷售紀錄及強勁的銷售增長。艾久維具有極具競爭力的臨床特性，包括獨特的每月及每季度給藥方案、良好的耐受性以及方便的皮下自我給藥方式。鑒於中國存在龐大且尚未得到充分診療服務的偏頭痛患者群體，以及目前國內仍處於發展初期的治療模式，我們相信艾久維具備策略性優勢，能夠佔據可觀的市場份額，並推動臨床實務與患者管理模式的重大轉變。優普洛是中國首個治療帕金森病的透皮多巴胺激動劑貼劑。其每日一次的非口服遞送方式有助於減少與口服療法（包括吞咽困難和胃腸道變異性）通常相關的「劑末現象」，從而重塑現有的治療模式。

以臨床需求和價值為導向的管線，以嚴謹的內部研發能力為支撐，確保持續增長

我們的管線策略集中在神經科、疼痛管理和過敏領域的高價值機會上，我們認為在這些領域可以最有效地利用我們的商業能力、醫學專業知識和開發判斷力。我們的研發團隊由諸舜偉博士領軍。她擁有約20年的藥物全週期研發經驗，在神經科學領域造詣深厚，並曾成功將多個候選療法從早期發現階段一路推進至新藥申請／生物製品許可申請（「NDA/BLA」）獲批，成績斐然。我們尋求將明確的臨床需求轉化為具有巨大市場潛力的產品，同時在近期開發可見性和長期增長選擇權之間保持平衡。

在我們的成長期資產中，NG1706是一種創新的口服雙機制非阿片類疼痛管理藥，旨在通過環加氧酶（「CoX」）抑制和外周 $\alpha_2\delta$ 鈣通道調節同時治療炎性疼痛和神經病理性疼痛。在一項已完成的美國2b期拇囊炎切除術後疼痛研究中，與安慰劑相比，NG1706在48小時疼痛強度方面顯示出統計學上顯著且具有臨床意義的降低。此外，高劑量組中有43%的患者在術後72小時內無需使用補救藥物。我們相信這一特徵支持其作為術後疼痛治療中一種差異化的非阿片類替代藥物的潛力，並且更廣泛地說，作為一種與臨床和政策上日益重視的阿片類藥物管理相一致的產品。我們正在與藥物評審中心（「藥審中心」）就NG1706用於圍手術期疼痛和癌症疼痛的審批路徑進行磋商。

NG1806是一種用於術後疼痛管理的長效雙機制非阿片類疼痛管理藥，旨在提供72小時的疼痛緩解。我們相信它有可能成為中國首個同類雙機制長效疼痛管理藥。其臨床價值主張可能包括減少阿片類藥物暴露、縮短住院時間以及支持改善術後恢復。我們目前正與藥審中心就NG1806的未來臨床開發計劃進行磋商，預計關鍵性III期臨床試驗將於2026年年內啟動。

NG1807是一種受專利保護的布瑞哌啉口溶膜，其NDA申請已提交至國家藥監局，目前正在審評中。布瑞哌啉是一種新型血清素－多巴胺活性調節劑（SDAM），能精確調節腦內受體，其內多巴胺活性低於其前代藥物，在有效緩解症狀的同時，顯著減少如無法靜坐等干擾性副作用。其對精神分裂症的陽性症狀和陰性症狀均顯示出療效，同時具有相對良好的代謝特徵。此外，口溶膜劑型提供了實際優勢，包括易於服用和提高患者依從性。在精神分裂症獲批後，我們計劃拓展至爾茨海默病相關的激越症狀（該適應症已在美國獲批），從而支持一個可能風險更低的中國開發策略。

業 務

具備端到端能力的一體化平台，得到強大的商業化執行和符合全球標準的製造支持

我們已建立一個涵蓋商業化、製造、研發和業務發展的一體化平台，我們相信這使我們能夠高效地識別、收購、推出和擴展高價值產品。我們的商業化能力是一個關鍵的差異化因素。我們擁有一支成熟的專注於神經科的商業組織，包括中國最大的神經科專科銷售及營銷團隊之一（根據弗若斯特沙利文的資料），約384名人員。憑藉我們的分銷網絡，我們已維持18,000多家核心醫院及11,000名醫護專業人員的廣泛覆蓋，輔以分銷模式，將我們的觸及範圍延伸至約100,000家藥店，為神經學市場建立了一個關鍵的分銷網絡。在該市場中，廣泛的門診可及性對於患者依從性和商業成功至關重要。這個商業網絡支持與重點神經科室的深入互動，同時也能夠更廣泛地滲透到下游治療和續方需求中。

我們的商業化模式不僅旨在確保頭部醫院的初始處方，還旨在將這些處方轉化為零售藥店、基層醫療機構和電商平台的持久續方需求。這在癲癇等慢性疾病中尤為重要，因為長期依從性和患者便利性至關重要。同時，我們不斷擴大的下游網絡有助於維持旗艦中心以外的患者可及性，並支持在服務不足的市場中獲取份額。我們相信，我們擁有六個獲批產品的成功記錄可以為我們提供上市經驗和市場洞察，這些可在未來的產品上市中加以利用。

通過利用我們的製造平台，我們保持嚴格的操作控制，確保高標準的質量保證，並保障我們的供應安全。我們的生產運營由供應鏈副總裁曲俊華女士領導。彼在製藥生產、供應鏈及質量管理方面擁有逾30年的豐富經驗，負責監督整個生產生命週期，並確保運營的合規性、穩定性及高效性。我們的珠海工廠可支持多種劑型的製造，包括片劑、口服溶液，並在符合藥品生產質量管理規範（「GMP」）要求下運營。我們還積極建設製造能力，以支持新產品的本地製造和預期上市。

擁有深厚行業經驗的管理團隊和支持長期價值創造的治理結構

我們的領導團隊匯集了在跨國製藥公司、生物技術企業和專科醫藥市場的豐富經驗，其專業知識涵蓋商業化、研發、業務發展、財務和運營。我們相信，這種經驗廣度對我們的戰略非常重要，因為我們的業務需要在產品選擇、商業化、供應、合規和資本配置方面進行嚴謹執行。我們的管理團隊領導了市場擴張計劃、戰略合作夥伴關係和商業化項目，我們相信這使我們能夠很好地應對下一階段的增長。

我們的主要高管包括我們的首席執行官陳鵬亘博士，一位擁有超過20年跨國製藥和生物技術公司領導經驗的醫師高管，曾在研發、業務發展、商業化和綜合管理方面擔任高級職務。我們的首席財務官張炯先生擁有超過25年的經驗，涵蓋財務管理、稅務籌劃、投資與併購、公司融資與重組。我們的渠道與分銷副總裁胡帆先生在醫藥商業渠道管理、院外營銷和多渠道創新方面擁有超過20年經驗，而我們的銷售與營銷副總裁楊澤成先生在多個治療領域的醫藥營銷管理方面擁有超過20年經驗。我們相信，這種領導能力的結合為當前的執行和未來的平台擴張提供了強有力的支持。

業 務

我們還受益於支持長期發展的治理和股東框架。我們的主要股東，即CBC的醫療健康投資專業知識和行業網絡以及穆巴達拉的全球投資能力和長期資本支持，其互補優勢促成了一個我們認為與持續價值創造和審慎業務建設相一致的治理結構。

我們的戰略

深化我們在核心治療領域的領導地位，並推動我們已商業化產品的持續內生增長

我們將資源集中在我們的核心治療領域，在這些領域我們的商業、醫療和運營優勢最為顯著。在我們已建立的癲癇產品組合和更廣泛的商業化產品組合的基礎上，我們打算通過嚴謹的執行、集中的資源分配以及加深市場滲透，來推動持續的內生增長。我們還計劃為我們的已商業化和後期階段資產尋求額外的適應症和聯合用藥機會，以利用我們平台上日益增長的產品層面協同效應和運營槓桿。

我們計劃通過加強學術推廣來深化產品滲透。這些舉措旨在加強處方的連續性，增強醫生信心，並擴大在目標醫院和下游渠道的覆蓋範圍，同時產生穩定的現金流，為管線開發和平台擴張提供資金。

我們將通過擴大區域和渠道覆蓋，並繼續加強我們的銷售團隊，進一步鞏固我們在神經科領域的領導地位，從而促進中國治療標準的進步，並使我們成為醫療專業人員和患者值得信賴的合作夥伴。

加速新獲批和臨近獲批產品的商業化

我們將通過加大商業投資以推動快速市場接納，並在適當的情況下尋求納《國家基本醫療保險、工傷保險和生育保險藥品目錄》（「**國家醫保目錄**」）以提高患者可負擔性、擴大可及性並加速銷售增長。

對於我們的NDA階段候選產品NG1807及近期獲批的艾久維，我們正在並行進行協調的上市前準備工作，通過我們既有的市場准入、醫學事務、供應鏈管理和醫院覆蓋能力，實現從獲批到商業化的快速過渡。

為了支持產品組合擴張，我們將繼續擴充我們的銷售隊伍、醫學事務和商業化團隊，深化與核心專家和更廣泛醫生群體的學術互動，並擴大在神經科、疼痛和過敏領域的醫院覆蓋範圍。我們還計劃以有針對性的方式繼續拓寬和深化我們的銷售和營銷渠道。特別是，我們將完善我們的學術推廣策略，並根據核心治療領域（包括神經科和疼痛）的需求定制我們的市場開發工作，以支持更有效的上市和更快的上市後市場接納。我們相信，更有針對性的渠道管理，加上更強大的市場准入和醫生互動，將提高我們將產品獲批轉化為商業成功的能力。

業 務

推進我們在研管線的臨床開發

我們將通過嚴謹的臨床執行和主動的監管溝通來推進我們的在研管線資產，優化每個資產的註冊路徑，以有效地將臨床進展轉化為商業機會。2026年，我們計劃推進多項臨床試驗，包括NG1806在中國的III期臨床試驗。這些項目旨在加強我們的競爭地位，提供多個價值拐點，並保持穩定的管線進展節奏。

利用我們經驗豐富的註冊事務和臨床開發團隊，我們將繼續根據監管要求和不斷發展的臨床實踐優化試驗設計和開發策略，加速我們的在研管線資產走向商業化，同時解決重大的未滿足醫療需求。

繼續擴大創新管線，積極尋求戰略整合和協同機會

我們將繼續擴大我們在神經科、疼痛管理和過敏領域的管線。我們的業務發展工作目標是具有臨床意義和商業吸引力的資產，這些資產能夠解決明確的未滿足需求，可以有效地整合到我們的平台中，並能與我們現有的產品組合和基礎設施產生顯著的協同效應。我們將基於以下標準系統地評估候選產品：(i)解決未滿足醫療需求的差異化臨床特點，(ii)領先的知識產權地位，(iii)與我們神經科、疼痛管理和過敏的治療重點領域一致協同，以及(iv)具有近期商業化明確可能性的清晰審批路徑。這種方法通過瞄準具有高成藥性和在五年內實現商業上市現實前景的資產來降低投資風險。我們保持以神經科、疼痛管理和過敏為核心治療領域。這種專注使我們能夠在整合新收購的資產時，利用我們現有的商業基礎設施、KOL關係以及監管專業知識。

通過將收購或引進的資產與我們的商業化平台和運營基礎設施相結合，我們旨在加速價值創造、改善資源配置、增強我們的市場地位、韌性和長期增長前景。我們還將通過與國內外領先的研究機構和行業參與者合作，繼續培育一個開放、協作的創新生態系統。

增強我們的內部製造能力和複雜製劑專業知識

我們將繼續增強我們的製造能力，包括擴建珠海生產基地，以支持未來的上市、加強供應安全性並在不同劑型中保持嚴格的質量控制。對於接近獲批的管線產品，我們將進行上市前生產準備活動，包括產能規劃、工藝轉移、驗證和上市庫存建立，以便在納入報銷或醫生更廣泛採用後能快速響應市場需求。

我們將繼續投資複雜製劑和先進製藥製造，部署高精度自動化設備並完善工藝控制以應對技術挑戰。我們將進一步加強我們的GMP質量體系，並在整個運營中整合數字監控和精益製造工具，以支持一致、可靠、高質量的產品供應。

業 務

我們的藥物組合

我們是一個以臨床價值為導向的專科醫藥平台，擁有可觀的收入和可規模化的增長，專注於中國的神經科、疼痛管理和過敏領域，並採用差異化的運營模式，結合原研藥產品和創新在研管線、選擇性業務發展機會以及一體化的研發、生產和商業化能力。自收購UCB在中國的神經科和過敏業務及相關資產以來，我們已建立了我們認為是中國首創的、在這些治療領域全面整合的平台，該平台以開浦蘭、維派特和仙特明為首的知名品牌產品組合為核心，並得到涵蓋神經科、疼痛管理和過敏領域的不斷增長的管線的支持。下表列出了所示期間神基珠海及本集團的收入明細（以絕對金額及佔各期間總收入的百分比列示）：

	神基珠海						本集團			
	截至12月31日止年度						自2024年6月11日至 2024年12月31日止期間		截至2025年 12月31日止年度	
	2023年		2024年		2025年					
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
藥品銷售.....	921,335	98.5	920,414	98.4	1,151,646	100.0	12,145	100.0	1,319,184	100.0
開浦蘭.....	769,795	82.3	741,407	79.3	935,063	81.2	902	7.4	948,749	71.9
維派特.....	136,977	14.6	152,777	16.3	201,530	17.5	212	1.7	217,897	16.5
仙特明.....	—	—	—	—	—	—	7,883	64.9	131,047	9.9
其他 ⁽¹⁾	14,563	1.6	26,230	2.8	15,053	1.3	3,148	26.0	21,491	1.7
服務收入 ⁽²⁾	14,308	1.5	14,528	1.6	—	—	—	—	327	0.0
總計.....	935,643	100.0	934,942	100.0	1,151,646	100.0	12,145	100.0	1,319,511	100.0

附註：

- (1) 其他主要指來自其他藥品（包括優普洛及優澤）產生的收入。
- (2) 本集團服務收入指在開浦蘭緩釋顆粒的上市許可由安必生轉讓予我們之前，銷售該產品所產生的收入。有關詳情，請參閱「業務－合作與業務發展安排－開浦蘭緩釋顆粒的轉讓」。

已獲批藥物

開浦蘭（左乙拉西坦）

開浦蘭是一種在中國享有盛譽的廣譜抗驚厥藥物。它最初由UCB Pharma S.A.（「UCB S.A.」）開發，並於2006年11月首次獲得國家藥監局批准，成為最早進入中國市場的第二代抗癲癇藥物之一。左乙拉西坦適用於局灶性發作、肌陣攣發作和原發性全身性強直－陣攣發作。依托包括口服片劑、口服溶液、靜脈注射液和緩釋顆粒在內的全面劑型組合，開浦蘭提供高度的臨床靈活性，以適應不同的治療場景和患者群體。被臨床指南廣泛推薦為所有年齡段癲癇的一線藥物，由於其良好的安全性特徵，尤其受到女性和兒童的青睞。

作用機制

開浦蘭®（左乙拉西坦）具有區別於傳統抗癲癇藥物的創新作用機制。它主要通過選擇性地、高親和力地與大腦中的突觸小泡蛋白2A（SV2A）結合來發揮其抗驚厥作用。SV2A作為突觸小泡上一種必需的整合膜蛋白，對調節神經遞質釋放至關重要。通過調節SV2A活性，開浦蘭®可

業 務

減輕異常的神經元過度興奮和病理性神經元同步化，從而有效控制癲癇發作。這一獨特的結合靶點使開浦蘭®與通常通過鈉通道阻滯、鈣通道調節或增強GABA能抑制作用來發揮作用的經典抗癲癇藥物明顯區分開來。這種獨特的藥理學機制為其在常規臨床實踐中的良好安全性和耐受性奠定了基礎。

關鍵優勢

我們相信開浦蘭擁有若干關鍵競爭優勢，鞏固了其作為癲癇治療基石藥物的地位。首先，開浦蘭通過選擇性結合突觸小泡蛋白2A (SV2A) 發揮作用，具有獨特的、差異化的作用機制，與傳統抗癲癇藥物沒有重疊的藥理途徑。此外，開浦蘭表現出均衡的藥代動力學特徵，包括近乎完全的口服生物利用度、快速吸收和低蛋白結合率。由於它不經過肝臟細胞色素P450酶系代謝，藥物相互作用的風險極低——這對於接受多種合併用藥的患者來說是一個關鍵優勢。其可預測的線性藥代動力學也省去了漫長的劑量滴定過程，允許從治療開始就快速達到治療效果並採用簡單的給藥方案。在臨床上，開浦蘭對廣泛的癲癇發作類型（包括局灶性發作、肌陣攣發作和原發性全身性強直—陣攣發作）具有廣譜療效。憑藉數十年的全球臨床經驗和UCB長期積累的傳承，開浦蘭擁有成熟、充分記錄的安全性和強大的品牌資產。它在神經科醫生和患者中享有高度的認可和信任，同時繼續為公司產生穩定、可持續的收入。

緩釋劑型

我們正在探索開浦蘭的生命周期管理。2025年5月，我們向上海安必生製藥技術有限公司（「安必生」）收購了左乙拉西坦的緩釋劑型（「開浦蘭緩釋顆粒」）。該產品為左乙拉西坦的緩釋顆粒劑，於2025年1月獲得國家藥監局批准，用於12歲及以上癲癇患者部分性發作的輔助治療。

開浦蘭緩釋顆粒的緩釋遞送方式允許活性成分在24小時內逐漸吸收，從而將每日兩次的給藥方案轉變為每日一次。對於管理癲癇（一種需要嚴格、長期藥物依從性以預防癲癇發作的慢性神經系統疾病）的患者而言，這種簡化的方案顯著減少了服藥負擔，改善了日常依從性，並維持更穩定的血藥水平以可能減少副作用。我們還在評估其用於治療膠質母細胞瘤的開發，並計劃利用潛在的研究者發起的臨床試驗，目前計劃於2026年底前啟動。

維派特（拉考沙胺）

維派特是一種全球公認的第三代抗癲癇藥物。它最初由UCB S.A.開發，並於2018年11月首次獲得國家藥監局批准。適用於局灶性發作的單藥治療和輔助治療，已獲批用於2歲及以上的患者。其均衡的藥理學和神經精神安全性特徵使其成為長期治療患者的首選。

作用機制

維派特®（拉考沙胺）具有區別於傳統抗癲癇藥物的創新作用機制。它主要通過選擇性增強大腦中電壓門控鈉通道的緩慢失活來發揮其抗驚厥作用。這種機制在減少神經元過度興奮的同時保留了正常的神經元功能，因為緩慢失活狀態優先在去極化或以高頻率放電（這是癲癇發作活動的特徵）的神經元中被誘導。這種獨特的藥理學特徵使拉考沙胺與傳統上通過快速鈉通道阻滯起

業 務

作用的抗癲癇藥物明顯區分開來。這種差異化的作用模式為其在臨床使用中觀察到的良好藥理、神經精神安全性和最小認知負擔提供了基礎。

關鍵優勢

維派特擁有獨特的競爭優勢，牢固地確立了其作為我們產品組合中基石治療的地位。首先，維派特通過選擇性增強鈉通道緩慢失活而具有獨特的、差異化的作用機制。這種獨特的途徑使其區別於傳統的抗癲癇藥物，並非常適合聯合治療。此外，維派特具有公認良好的藥代動力學特徵，包括近乎完全的口服生物利用度、快速吸收和低蛋白結合率。由於肝臟細胞色素P450酶介導的代謝極少，該藥物具有非常低的藥物抵消風險，為接受複雜多藥治療方案（包括接受其他抗癲癇藥物）的患者提供了明確的益處。其可預測的線性藥代動力學也允許從治療開始就進行簡單的劑量滴定和方便的給藥。維派特對局灶性癲癇發作具有強大的療效，同時具有優越的神經精神安全性特徵。它與有限的認知障礙和低精神不良事件發生率相關，使其成為理想的長期治療選擇。

憑藉悠久的傳承和全球廣泛的臨床採用，維派特在神經科醫生中保持着強大的品牌認知度和高可信度。在帶量採購壓力下，它也表現出卓越的市場韌性，保持了穩定的銷售增長。這一表現反映了優先選擇高質量原研療法的患者和醫生持久的品牌忠誠度。

優普洛（羅替高汀）

優普洛於2018年6月在中國獲得國家藥監局批准，用於治療早期至晚期特發性帕金森病。優普洛提供了一種獨特的每日一次、非口服的給藥選擇。這種透皮製劑規避了胃腸道吸收的變異性，並解決了與吞咽困難和胃腸功能障礙相關的未滿足臨床需求，使其高度適用於多種治療場景——包括早期單藥治療、晚期疾病的添加治療，以及對老年患者和吞咽困難患者等弱勢群體的定制化治療。其成熟的臨床價值得到了嚴格臨床試驗和廣泛真實世界證據中一致的有效性和良好安全性特徵的支持。通過改善治療依從性和降低長期臨床管理負擔，優普洛的創新遞送途徑和差異化的患者體驗建立了高替代壁壘。這鞏固了其在中國帕金森病治療市場的長期品牌領導潛力。

作用機制

優普洛®（羅替高汀透皮貼劑）將一種多巴胺激動劑與先進的持續遞送貼劑技術相結合。其活性成分羅替高汀通過直接結合並刺激尾狀核——殼核中的大腦多巴胺D1、D2、D3、D4及D5受體來發揮治療作用。這種受體激活補償了帕金森病特徵性的多巴胺能缺乏。至關重要的是，透皮系統本身是產品臨床療效的組成部分。它能夠實現持續的經皮藥物遞送，並在24小時內維持穩定的血漿藥物濃度。這種穩態遞送方法有效消除了口服藥物常見的藥物濃度波動，提供持續的症狀控制，並減少帕金森病患者的運動波動。

關鍵優勢

優普洛擁有由其獨特的非口服遞送系統驅動的獨特競爭優勢，將其定位為中國首個透皮多巴胺激動劑貼劑。該貼劑提供每日一次給藥，有效規避了胃腸道變異性，並解決了胃腸吸收不良和吞咽困難的關鍵臨床挑戰。此外，這種透皮遞送系統維持穩定的24小時血漿濃度，提供持續的

業 務

多巴胺能刺激，這可能降低通常與口服藥物的脈沖式遞送相關的運動併發症風險。在臨床上，優普洛在整個病程中顯示出廣泛的治療多功能性：它被指示作為早期帕金森病的單藥治療和晚期的添加治療。其非口服遞送機制使得該治療特別適合弱勢群體，如老年患者和吞咽困難（帕金森病常見的合併症）患者，從而提高了治療依從性並減少了臨床隨訪和住院的負擔。最終，優普洛的創新遞送機制以及由此帶來的優化患者體驗建立了高替代壁壘，牢固地將該資產定位為運動障礙市場的長期品牌領導者。

仙特明(西替利嗪)

仙特明是一種廣泛認可的第二代H1受體拮抗劑，也是中國過敏市場的領先原研藥。它最初由UCB S.A.開發。西替利嗪獲批用於治療季節性和常年性過敏性鼻炎，以及慢性特發性蕁麻疹。仙特明具有高度通用的劑型－包括口服片劑和口服滴劑－為廣泛的臨床環境和患者群體（包括可能難以吞咽片劑的兒科患者）提供了靈活性。口服片劑劑型具有非處方藥地位，提供了卓越的政策韌性，並允許通過零售和電子商務渠道直接觸達消費者。

作用機制

西替利嗪是我們成熟的抗組胺藥仙特明®中的活性化合物，是一種第二代H1受體拮抗劑，具有高度良好的臨床特徵。該化合物主要通過選擇性阻斷外周H1受體來發揮其治療作用，從而抑制組胺對靶組織（包括鼻黏膜、結膜和皮膚）的效應。與第一代抗組胺藥不同，西替利嗪對血腦屏障的穿透力極小，從而顯著減少了鎮靜和認知損害。這種改進的安全性特徵將西替利嗪與傳統的通常與顯著CNS副作用（包括嗜睡和精神運動功能受損）相關的一代抗組胺藥清楚地區分開來，並且被認為是在臨床實踐中其高度良好耐受性特徵的關鍵驅動因素。該藥物起效迅速，能提供24小時持續的症狀緩解，使其適合每日一次給藥並提高患者依從性。

關鍵優勢

我們相信仙特明擁有若干關鍵競爭優勢，鞏固了其作為我們商業產品組合中基石治療的地位。首先，仙特明擁有成熟的品牌，在多個醫學專科（包括兒科、耳鼻喉科、皮膚科和過敏科）的醫生和患者中享有高度信任，這反映了數十年的臨床使用和品牌認知。此外，仙特明片劑的非處方藥地位提供了卓越的政策韌性，使產品免受以醫院為中心的採購政策的影響，並允許通過零售和電子商務渠道直接觸達消費者。仙特明顯示出劑型的多功能性，同時提供口服片劑和口服滴劑劑型，滿足不同患者群體（包括可能難以吞咽片劑的兒科患者）的需求。該產品的商業策略正積極加速院外和電子商務擴張，利用在公立醫院、連鎖藥店、基層醫療機構和線上平台的全面覆蓋。在UCB建立的強大傳承和全球廣泛的臨床使用支持下，仙特明受益於深厚的品牌資產和處方醫生的高度信任，而過敏領域成熟的 brand 存在為針對新過敏適應症和擴大兒科產品線的持續生命週期開發提供了一個強大的平台。

業 務

艾久維（靶向CGRP生物製劑）

艾久維是一種用於偏頭痛的CGRP靶向生物製劑。其最初由Teva Pharmaceuticals International GmbH（「Teva」）開發，並分別於2018年及2019年獲FDA及歐洲藥品管理局(EMA)批准。於2026年4月，我們與Teva訂立引進許可協議，據此，我們獲授予在中國內地開發、註冊及商業化艾久維的獨家權利。2025年，艾久維的全球銷售額達到673百萬美元，2019年至2025年的複合年增長率為38.3%。

作用機制

艾久維是一種全人源化單株抗體，即fremanezumab，其靶向CGRP。CGRP是偏頭痛病理生理學中經臨床驗證的核心介質。CGRP通路被廣泛認為是參與偏頭痛發作相關的三叉神經血管活化、神經源性炎症、血管擴張及疼痛傳遞的最重要信號通路之一，並已成為現代偏頭痛治療中的基石靶點。

與阻斷CGRP受體的受體靶向CGRP療法不同，艾久維選擇性結合CGRP配體本身，從而阻止a-CGRP及b-CGRP與CGRP受體相互作用。通過直接的配體中和作用，艾久維能夠阻止CGRP與CGRP受體相互作用並激活該受體，從而抑制下游CGRP信號傳導。這種靶向阻斷有效遏制了神經源性炎症及疼痛敏感化的下游級聯反應，從而降低偏頭痛發作的頻率及嚴重程度，並為患者提供長期的預防性緩解。

關鍵優勢

我們相信艾久維具有以下優勢。

- **靈活的給藥方案以最大限度地提高患者依從性。**艾久維提供極為便利的皮下注射給藥方式，並有兩種不同的劑量選擇：每季度注射一次(675毫克)及每月注射一次(225毫克)。這種靈活性使醫療保健服務提供者能夠根據個別患者的生活方式及偏好量身定制治療方案。通過以低頻注射取代每日口服藥物，艾久維顯著減輕了治療負擔，從而推動卓越的長期用藥依從性及持續的預防功效。
- **確立的安全性特徵及全球監管驗證。**艾久維受惠於其穩健且有充分記錄的臨床療效及安全性往績記錄。其在全球主要市場廣泛且多年的商業及臨床足跡，為其治療價值及安全性特徵提供了強有力的驗證。
- **首個且唯一獲批用於兒科的CGRP靶向拮抗劑。**艾久維於2025年獲FDA批准用於預防性治療兒童及青少年（6至17歲，體重45公斤及以上）的發作性偏頭痛，彰顯了其高度差異化的臨床特徵。這一具有里程碑意義的適應症擴展使艾久維成為全球首個且唯一獲批同時用於預防兒科及成人偏頭痛的CGRP靶向拮抗劑。這一獨家適應症不僅解決了年輕患者群體中大量未滿足的醫療需求，還大幅擴大了該產品的市場潛力。

後續步驟

艾久維於2026年6月獲得國家藥監局的批准。待其獲批後，我們計劃於2026年下半年探索將其適用年齡擴展至兒童和青少年。

業 務

優澤(鹽酸左西替利嗪)

優澤是一種於2005年10月獲國家藥監局批准的左西替利嗪藥物。左西替利嗪具有更強的H1受體結合親和力，相比其前代產品，以更低的毫克劑量為患者提供起效速度和24小時持續的症狀緩解。該產品具有優化的臨床特徵，其特點是血腦屏障穿透性有限，導致鎮靜副作用發生率低，對日常功能損害極小。這種良好的耐受性特徵支持了患者依從性，使優澤成為專科醫生和全科醫生在慢性和季節性過敏的臨床管理中廣泛使用的治療選擇。

在研候選藥物

雖然我們已商業化的產品組合為我們在中國市場提供了穩定的收入基礎和成熟的運營基礎，但我們的長期增長策略植根於我們研發管線的推進。

神經學藥物

NG1807

NG1807是布瑞哌啉的口溶膜製劑。我們於2026年6月向上海欣峰製藥有限公司(「欣峰」)收購NG1807。其用於治療精神分裂症的新藥上市申請(NDA)目前正接受國家藥監局的審評。NG1807採用專為克服精神分裂症治療中普遍存在的關鍵依從性挑戰而設計的口溶膜遞送系統。由於該薄膜在接觸唾液後會立即溶解，因此能有效防止患者藏匿或丟棄藥物。這種速溶機制確保了可靠的劑量，簡化了護理人員的給藥過程，並最終推動了卓越的長期治療依從性及臨床效果。

作用機制

布瑞哌啉是一種新型的5-羥色胺-多巴胺活性調節劑，旨在平衡大腦中的神經遞質信號傳導。其作用機制主要由對多巴胺D2和5-羥色胺5-HT1A受體的部分激動活性，以及對5-羥色胺5-HT2A受體的強效拮抗活性相結合所驅動。與傳統抗精神病藥物不同，布瑞哌啉的部分激動作用使其能夠以更具生理平衡性的方式調節神經遞質活性：當內源性信號不足時刺激受體，而當受體活性過度升高時則抑制過度的神經傳遞。這種差異化的藥理學特徵與具有臨床意義的療效以及更高的耐受性相關，包括與傳統抗精神病藥物相比，其錐體外系症狀、無法靜坐和過度鎮靜的發生率相對較低。

關鍵優勢

- **獨特的耐受性及經證實的商業價值：**與傳統療法相比，布瑞哌啉具有更優的安全性特徵，其錐體外系症狀(EPS)、無法靜坐及過度鎮靜的發生率更低。其臨床價值已獲得全球認可，重要里程碑包括：2023年獲美國FDA批准成為首個且唯一用於治療阿爾茨海默病(AD)激越症狀的藥物，2024年在中國獲批片劑劑型，以及預計2025年全球銷售額將達到約22億美元。
- **優化的給藥方式與依從性提高：**OSF製劑採用親水性聚合物基質，可在數秒內迅速吸水並在唾液中溶解，無需用水或咀嚼。這種暫態溶解特性有效防止了藏藥或「夾帶」—這是精神科治療中的一大難題—從而確保了精準給藥，並提高了患者的長期依從性。

業 務

後續步驟

NG1807用於治療精神分裂症的NDA目前正接受國家藥監局的審查。待取得針對精神分裂症的初步監管批准後，我們計劃將NG1807的適應症擴展至阿爾茨海默症相關激越，該適應症在美國已獲批用於布瑞哌啶。我們目前正在探索其在中國的審批路徑，並計劃於2026年第三季度提交其IND。

疼痛管理藥物

NG1706

NG1706是一種新型口服非阿片類疼痛管理藥，採用雙重作用機制設計，既能抑制CoX介導的炎症性疼痛通路，又能調節與神經病理性疼痛信號傳導相關的周圍 $\alpha 2\delta$ 鈣通道。通過同時針對傷害性疼痛和神經病理性疼痛通路，NG1706旨在提供廣譜鎮痛活性，並與傳統疼痛管理藥相比具有更優的安全性和耐受性。我們與Xgene Pharmaceutical Inc.就NG1706在中國內地、香港及澳門的開發、註冊、生產和商業化簽訂了引進許可安排。詳情請參閱「合作與業務發展安排－NG1706的引進許可」。

作用機制

NG1706是一種非阿片類、雙靶點前藥偶聯物，通過結合非甾體抗炎藥和加巴噴丁類藥物的作用，開發用於治療傷害性疼痛和神經病理性疼痛。其作用機制旨在跨越兩種不同的疼痛通路：它抑制CoX以抑制炎症性疼痛反應，同時調節外周 $\alpha 2\delta$ 鈣通道亞基以調節神經病理性疼痛信號傳導。通過在多個水平上靶向疼痛信號傳遞，NG1706旨在提供多模式鎮痛，可能解決複雜的疼痛表型，而無需使用阿片類藥物或可能伴隨長期使用單一止痛藥而產生的副作用。在一項已完成的美國2b期拇囊炎切除術後疼痛研究中，與安慰劑相比，NG1706在48小時疼痛強度方面顯示出統計學上顯著且具有臨床意義的降低。此外，高劑量組中有43%的患者在術後72小時內無需使用補救藥物。一項針對癌性骨痛（「CIBP」）的II期臨床試驗目前正在中國進行。

關鍵優勢

我們相信NG1706具有以下優勢。

- **通過雙通路抑制實現多模式鎮痛。**NG1706符合當前多模式疼痛管理的臨床範式，旨在通過抗炎和神經病理性鎮痛雙重機制來緩解疼痛。通過同時針對這些不同的疼痛來源，我們認為與單一機制的治療相比，這種雙機制方法有望對複雜或混合性疼痛狀況提供更廣泛、更有效的疼痛信號傳導抑制，儘管無法保證這一效果將在臨床試驗中得到證實。
- **良好的PK特徵。**NG1706是一種創新的前驅藥物，將萘普生與普瑞巴林整合為單一分子，克服了兩者顯著不同的藥代動力學（「PK」）特性，從而提供以同步吸收及同時達到達峰時間(Tmax)為特徵的改良PK特徵。通過實現傳統聯合療法難以達到的高度協同的全身暴露量，NG1706在完全相同的關鍵時間窗口內同時靶向炎症及神經致敏通路，從而將臨床療效最大化。這種雙重機制對疼痛信號的起始與放大提供了更強的抑制作用，顯著提高了早期及整體疼痛控制的確定性。此外，作為一種成功的

業 務

非成癮性疼痛管理替代方案，這種單分子設計降低了兩種活性成分的最高血藥濃度 (C_{max})。這種濃度的降低成功地將不良事件 (如與萘普生相關的胃腸道問題) 降至最低，同時巧妙地將通常與普瑞巴林相關的嗜睡副作用，轉化為對遭受疼痛困擾的臥床患者有益的助眠作用。

- **非阿片類替代選擇。**作為一種非阿片類候選藥物，NG1706正在被開發為基於阿片類藥物的疼痛治療的替代選擇。如果成功開發和商業化，NG1706可能有助於減少對與成癮和依賴性風險相關的阿片類療法的依賴。然而，無法保證NG1706將成功開發、獲批或商業化。

後續步驟

我們正就 NG1706 用於圍手術期疼痛及癌症疼痛的監管途徑與藥審中心進行討論，目標是在2026年底前啟動下一階段的臨床試驗。

NG1806

NG1806是一種用於術後疼痛管理的長效、雙機制非阿片類疼痛管理藥，旨在手術後提供長達72小時的持續疼痛緩解。2026年1月，我們向湖州惠中濟世生物科技有限公司(「惠中濟世」)收購了NG1806。預計將成為中國首個同類雙機制長效疼痛管理藥，該產品協同結合抗炎和鎮痛通路，提供卓越的疼痛控制以及關鍵的阿片類藥物節省益處。

作用機制

NG1806是布比卡因 (一種酰胺類局部麻醉劑) 和塞來昔布 (一種選擇性COX-2抑制劑) 的緩釋、固定劑量複合凝膠製劑，旨在延長術後鎮痛。其作用機制主要依賴於兩種活性藥物成分的協同互補作用。布比卡因通過可逆地結合神經細胞膜上電壓門控鈉通道的細胞內部分來發揮其鎮痛效果。這種結合有效地阻斷了鈉離子的內流，從而阻止膜去極化並阻止疼痛衝動向CNS的產生和傳導。與此同時，塞來昔布在組織損傷部位抑制COX-2介導的前列腺素合成，從而減輕局部炎症反應，並降低外周疼痛感受器的敏感性，有助於緩解持續性炎症性疼痛。該製劑採用專有的緩釋凝膠基質，可使兩種活性成分直接在手術部位實現局部及受控擴散。在局部給藥後，該基質可促進布比卡因和塞來昔布在大約72小時的較長期間內，逐漸及持續地釋放至周圍組織。此種靶向、雙藥遞送機制能夠在疼痛源頭維持治療濃度，同時最大程度減少全身性暴露，從而降低全身毒性風險，並減少患者在康復期間對術後阿片類疼痛管理藥的需求。通過結合神經信號阻斷與炎症通路抑制，該藥物為術後疼痛管理提供了一種多模式且具潛在協同作用的鎮痛效果。

關鍵優勢

- **多模式、減少阿片類藥物的鎮痛機制，符合未獲滿足的臨床需求。**NG1806將局部麻醉藥與選擇性COX-2抑制劑結合，通過抑制疼痛信號傳導及減弱局部炎症致敏作用，實現雙通路疼痛控制。此種多模式、非阿片類作用機制旨在應對臨床對有效減少阿片類藥物的術後疼痛管理策略日益增長的需求，有望減少對全身性阿片類藥物的依賴及其相關不良事件。

業 務

- **可持續72小時的局部鎮痛效果，涵蓋術後疼痛高峰期。**專有緩釋凝膠基質使兩種活性成分能夠在手術部位實現約72小時的局部、受控釋放，此期間與術後疼痛強度最高的時期相符。此種延長的作用時長可減少重複給藥或救援疼痛管理藥的需求，從而在早期康復期間支持更一致的疼痛控制。
- **術中縫合傷口前局部給藥，實現靶向定位遞送。**NG1806專為在縫合傷口前直接應用於手術部位而設計，確保藥物遞送精確定位於疼痛源頭。此種給藥方式可增強局部組織暴露，同時最大程度減少全身吸收，與傳統全身性給藥或縫合傷口後局部給藥方式相比，有望提升安全性、降低全身毒性風險，並提供更高效率的鎮痛效果。

後續步驟

我們目前正在與藥審中心討論NG1806的未來臨床開發計劃，預計關鍵的III期臨床試驗將於2026年啟動。

合作與業務發展安排

NG1806的轉讓

2026年1月28日，我們的全資境內運營附屬公司神基上海與惠中濟世就NG1806（一種布比卡因和塞來昔布複方緩釋凝膠製劑）在中國內地、香港、澳門及台灣（「**NG1806合作區域**」）的開發、註冊、生產和商業化簽訂了合作協議（「**惠中濟世合作協議**」）。

根據惠中濟世合作協議，我們獲得了在NG1806合作區域內開發、註冊、生產和商業化NG1806的權利。惠中濟世同意將與NG1806相關的特定知識產權轉讓予我們，並授予我們使用若干其他相關知識產權的許可，並同意轉讓開發和註冊活動所需的部分技術資料。我們對NG1806在NG1806合作區域內的開發、註冊、生產和商業化活動擁有最終決策權。

雙方成立了一個聯合指導委員會來監督合作，其職責包括協調研發事宜、臨床試驗、生產、註冊和商業化活動。聯合指導委員會至少每季度召開一次會議，並已成立一個工作組來管理協議下的日常運營事宜。

根據惠中濟世合作協議，我們負責承擔協議生效日期後進行的臨床試驗、非臨床研究和其他開發活動的成本。作為根據惠中濟世合作協議授出的權利及許可的代價，我們已同意向惠中濟世支付：(i)總額為人民幣低至中位數億元的預付款項以及開發與註冊里程碑付款；(ii)於NG1806獲納入國家醫保目錄前，根據NG1806於NG1806合作區域內的年度淨銷售額計算，介乎高單位數至中十位數百分比的階梯式特許權使用費；及(iii)金額為人民幣低位數億元的商業化買斷付款，該筆款項將於NG1806獲納入國家醫保目錄時支付。

業 務

NG1807的轉讓

於2026年6月，我們的中國全資營運附屬公司神基上海與上海欣峰製藥有限公司（「**欣峰**」）訂立一份上市許可轉讓協議（「**NG1807轉讓協議**」），以轉讓NG1807於中國內地、香港、澳門及台灣（「**NG1807合作地區**」）的上市許可、專利、商業秘密及相關知識產權。

根據NG1807轉讓協議，欣峰同意向我們轉讓NG1807於NG1807合作地區的上市許可，連同其與布瑞哌啉口溶膜相關的中國專利、商業秘密及其他知識產權。我們獲得於NG1807合作地區開發、改進、註冊、使用、分銷及商業化NG1807的權利。欣峰向我們授予獨家、可分授、免特許權使用費且不可撤銷的許可，以於正式完成專利轉讓前使用相關專利，並授予永久、非獨家、可分授、免特許權使用費且不可撤銷的許可，以使用必要的背景知識產權於NG1807合作地區開發及商業化NG1807。

雙方成立工作小組以協調NG1807轉讓協議項下的日常事務，包括研發、知識產權轉讓、上市許可轉讓、生產轉移及商業化活動。

根據NG1807轉讓協議，欣峰負責完成布瑞哌啉口溶膜於中國內地的上市許可申請，並取得國家藥監局的藥品註冊證書及藥品生產許可證。我們負責NG1807於香港、澳門及台灣的註冊及商業化活動，以及在獲得上市許可後於中國內地的任何額外開發活動。我們同意向欣峰支付最高達指定總額人民幣數千萬元的技術轉讓費，並於滿足以下條件時分階段支付：(i)NG1807轉讓協議生效；(ii)向我們或我們指定的聯屬人士轉讓上市許可持有人資格；及(iii)經國家醫療保障局或其授權機構正式公佈，NG1807於2026年國家醫保談判後被納入國家醫保藥品目錄。

欣峰應是NG1807在合作區域內的獨家生產商，並應負責在本協議整個期限內生產及供應NG1807。在向我們轉讓上市許可後，欣峰應繼續根據雙方協定的定價及供應機制，按照合同生產協議生產NG1807並向我們供應產品。

開浦蘭緩釋顆粒劑的轉讓

2025年5月6日，我們的境內運營附屬公司神基（珠海）製藥有限公司（「**神基珠海**」）與安必生就左乙拉西坦緩釋劑型（「**開浦蘭緩釋顆粒**」）在中國內地（「**開浦蘭緩釋顆粒合作區域**」）的上市許可、專利、商業秘密及相關知識產權的轉讓簽訂了上市許可轉讓協議（「**安必生轉讓協議**」）。

根據安必生轉讓協議，安必生同意轉讓開浦蘭緩釋顆粒在開浦蘭緩釋顆粒合作區域內的上市許可，連同相關專利、商業秘密和其他知識產權。我們獲得了在開浦蘭緩釋顆粒合作區域內開發、改進、註冊、生產、使用、分銷和商業化開浦蘭緩釋顆粒的獨家權利。安必生授予我們一項永久的、獨家的、可分許可的、免特許權使用費且不可撤銷的許可，以使用相關的商業秘密、申請中的專利和背景知識產權，用於在開浦蘭緩釋顆粒合作區域內開發和商業化開浦蘭緩釋顆粒。

業 務

根據安必生轉讓協議，安必生負責協助我們辦理上市許可持有人身份的轉移和生產場地轉移。作為對安必生轉讓協議授予的權利和許可的代價，我們同意向安必生支付總額特定金額的技術轉讓費（總額不超過人民幣雙位數百萬元），分期支付，分別在(i)簽署協議時；(ii)將上市許可持有人轉移至我們指定的附屬公司時；(iii)將相關核心知識產權轉讓給我們指定的附屬公司時；以及(iv)完成生產技術轉移或協議指定周年日（以較早者為準）。我們還負責在上市許可持有人轉移完成前的過渡期內支付每月的技術服務費。

我們有權自主生產開浦蘭緩釋顆粒，或委託第三方在開浦蘭緩釋顆粒合作區域內進行生產。安必生已同意提供技術轉讓支持，並協助我們完成首次生產場地轉移，不收取額外費用。在生產技術轉移完成之前，安必生的關聯公司江蘇安必生將繼續生產開浦蘭緩釋顆粒，並根據合同生產安排向我們供應產品。

安必生轉讓協議還授予神基珠海對安必生或其關聯公司開發的、含有左乙拉西坦作為活性藥物成分的其他合作產品（包括其他劑型和複方產品）的優先談判權、優先購買權和購買選擇權。

NG1706的引進許可

2025年7月4日，我們的香港附屬公司神基香港與Xgene Pharmaceutical Inc.（「**Xgene**」）就NG1706（一種新型口服非阿片類疼痛管理藥）在中國內地、香港及澳門（「**NG1706合作區域**」）的開發、註冊、生產和商業化簽訂了許可與合作協議（「**Xgene合作協議**」）。

根據Xgene合作協議，Xgene授予我們一項獨家的許可，以在NG1706合作區域內使用、開發、註冊、生產和商業化NG1706。我們獲得了在NG1706合作區域內開發、註冊、生產、使用、分銷和商業化NG1706用於治療術後疼痛、癌痛及骨關節炎疼痛的獨家權利。

雙方成立了一個聯合指導委員會來監督合作，其職責包括協調研發事宜、臨床試驗、生產、註冊和商業化活動。我們負責承擔NG1706合作區域內開發活動的成本，包括IND申報、臨床試驗和NDA提交。Xgene負責提供技術支持、技術轉讓和化學、製造及控制（「**CMC**」）相關協助。

作為對Xgene合作協議授予的權利和許可的代價，我們同意向Xgene支付(i)一筆預付款；(ii)開發和註冊里程碑付款，在達到特定的臨床和監管里程碑時支付，包括每項適應症的IND受理、3期啟動和NDA批准；(iii)銷售里程碑付款，在達到NG1706合作區域內特定的年淨銷售額閾值時支付；以及(iv)基於NG1706在NG1706合作區域內年淨銷售額從高個位數到低十位數不等的階梯式特許權使用費，按累積基礎計算，在指定的淨銷售額閾值處費率遞增。(i)、(ii)及(iii)的總計金額為數千萬美元；特許權使用費義務將持續到涵蓋NG1706的最後一項有效專利權利要求到期或首次商業銷售後10年（以較後發生者為準）。

我們有權選擇並聘用合同開發和製造組織（CDMO）用於在NG1706合作區域內生產NG1706。Xgene已同意提供技術轉讓支持，並協助我們建立本地生產能力。

業 務

艾久維的引進許可

於2026年4月20日，本公司在中國境內的營運附屬公司神基（珠海）製藥有限公司（「**神基珠海**」），與本公司之香港附屬公司神基香港，共同與Teva Pharmaceuticals International GmbH（「**Teva**」）訂立了一份授權及供應協議（「**艾久維許可協議**」），就艾久維®（統稱「**艾久維**」）（夫瑞奈珠單抗）（一種針對降鈣素基因相關肽（CGRP）的人源化單株抗體）在中國內地（「**艾久維合作區域**」）的開發、註冊及商業化事宜進行合作。

根據艾久維許可協議，Teva授予本公司基於其專利、專門知識及商標權的獨家授權，使本公司得以擔任艾久維的上市許可持有人代理人，並在完成上市許可轉讓後，持有及維護艾久維在艾久維合作區域內的上市許可及其他監管批准。本公司亦獲得在艾久維合作區域內進口及商業化艾久維的獨家授權。本公司將直接向Teva採購艾久維，以於艾久維合作區域內進行分銷。

根據艾久維許可協議，本公司有權在艾久維合作區域內進行艾久維的商業化活動，包括制定及執行商業上市計劃、市場推廣及宣傳、記錄銷售及分銷，以及客戶支援活動。本公司亦負責與相關政府當局就國家醫保藥品目錄（NRDL）列入及報銷狀況進行協商。所有與該等商業化活動相關的成本及開支均由本公司承擔。

作為獲得艾久維許可協議項下權利及授權的代價，本公司同意向Teva支付：(i)一筆前期付款；(ii)監管里程碑付款，包括上市許可批准、完成若干轉讓活動，以及兒科適應症擴展的批准。第(i)及(ii)項之總額為數千萬美元的中位數；(iii)銷售里程碑付款，於艾久維合作區域內達成指定年度淨銷售額門檻時支付；以及(iv)基於艾久維在艾久維合作區域內的年度淨銷售額，按介於高個位數至低雙位數之間的百分比計算的分級權利金，該權利金以累積方式計算，並在達到指定淨銷售額門檻時適用遞減費率。

艾久維許可協議的期限持續至根據其條款終止為止。任何一方因另一方發生重大違約（須經過補救期）、違反反腐敗法律或無力償債而終止協議。協議終止後，授予本公司的授權將隨之終止，相關監管資料及上市許可將轉移回Teva。

研發

在往績記錄期間，我們的研發策略主要集中在通過引進許可和收購經過臨床驗證的中後期候選藥物來擴大我們的管線。憑藉我們的臨床執行能力，我們旨在高效地將這些資產推進到監管批准和商業化。我們也會選擇性地評估有前景的早期機會，以確保管線的持續補充。在治療領域上，我們的努力集中在神經科、疼痛管理和過敏領域，我們相信在這些領域，新資產可以與我們的現有產品組合實現強大的戰略協同效應。

截至最後實際可行日期，我們有40多名員工，覆蓋我們日常的研發事務，如管線拓展、臨床營運及醫療事務。我們領導團隊的核心成員在藥物研發、臨床醫學和戰略管線發展方面擁有豐富的背景，並曾在領先的跨國製藥公司任職。憑藉在相關領域的專業背景，這支團隊匯聚了經驗豐富的專業人士，其跨職能專長涵蓋臨床開發、監管事務、藥物警戒、管線拓展及產品生命週期管理。

臨床執行

我們的臨床開發活動側重於通過與合格的合同研究組織（「**CRO**」）和臨床試驗中心合作，推進引進許可或收購的候選藥物通過後期臨床試驗和註冊。對於我們的在研資產，我們與合資格CRO及臨床試驗中心合作，設計與執行臨床試驗，同時保持對臨床運營、數據管理和監管互動的有力監督。

業 務

我們維護專門的註冊事務能力，以支持產品註冊、生命周期管理以及遵守中國內地不斷變化的監管要求。他們負責與藥審中心和國家藥監局的溝通協調，監督臨床試驗申請及NDA提交，並在專業團隊的支持下，確保履行藥物警戒義務及上市後承諾。

研發合作

我們的研發模式依賴於與外部開發合作夥伴和服務提供商的戰略夥伴關係，以高效執行臨床項目。我們已與關鍵開發合作夥伴建立了聯合指導委員會治理結構，以監督我們管線資產的推進。這些委員會通常至少每季度召開一次會議，負責協調研發事宜、臨床試驗執行、CMC活動、監管申報和商業化規劃。在這些委員會之下設有工作組來管理日常運營事務，確保開發項目的高效執行。

我們聘請合格的CRO進行臨床試驗、管理臨床數據並支持監管申報。對於收購或引進許可的候選產品，我們與合作夥伴密切合作，以促進技術轉讓、利用現有臨床數據包，並在適用情況下協調全球開發策略。這種基於合作的方式使我們能夠獲得專業知識，同時保持運營靈活性和資本效率。有關詳情，請參閱「合作與業務發展安排」。

我們通常與CRO訂立的協議的主要條款載列如下：

- **服務：**CRO在我們的臨床前研究及臨床試驗過程中為我們提供輔助服務，如執行動物研究、提供臨床支持、保存記錄及報告製備。
- **期限：**CRO須於每份工單所訂明的規定期限內履行其服務，根據項目情況及按個別項目所規定期限通常為一至兩年。
- **付款：**我們須根據各方協定之付款時間表向CRO支付款項。
- **知識產權：**一般而言，我們在規定工作範圍內擁有由CRO執行項目產生之所有知識產權。

製造與質量控制

我們擁有片劑、膠囊和口服溶液的內部生產能力，並得到專有製造工藝的支持，包括在我們本地化生產的左乙拉西坦片劑生產中應用的干法制粒技術、我們經驗豐富的製造團隊、先進的製造設施、高效的製造工藝以及嚴格的質量控制體系。於往績記錄期間，我們主要專注於開浦蘭片劑及口服溶液的本地生產。除內部生產外，我們亦透過生產合作及進口供應安排將若干產品商業化。對於根據供應安排進行商業化的產品，如維派特和優普洛，我們對進口片劑和膠囊進行初級和次級包裝，以及對貼劑和口服溶液進行次級包裝。為補充我們的內部製造能力，我們歷史上一直聘請並將繼續聘請業界認可的合同生產組織（「CMO」），以實現優化的資源配置和成本效率。

業 務

製造工藝

我們針對不同劑型的醫藥產品運營定制的製造工藝。以下步驟說明了我們開浦蘭片劑本地生產的典型製造工藝：

- **原料稱重。**根據批次規模和相應的配方要求，使用經校準的稱重儀器對原料進行逐項稱重。稱重後的原料隨後放入指定容器中並密封。
- **原料混合。**將稱重後的原料按照產品的工藝要求裝入混合機。在規定的混合速度和規定的時間內進行混合操作，以確保混合均勻。
- **制粒與篩分。**在既定的工藝參數下進行制粒，隨後將顆粒通過指定目數的篩網進行篩分。制粒工藝前後均需檢查篩網的完好性。
- **壓片。**在預設工藝參數（包括設備轉速、壓片壓力和片劑厚度）下，將顆粒壓製成片劑。在生產前、生產過程中及生產後進行抽樣檢驗，以檢測片劑重量、重量偏差、硬度、厚度、脆碎度及崩解度。
- **包衣。**包衣操作需遵循規定的工藝參數，例如設備轉速和加熱溫度。生產前需進行設備放行檢查，包衣工藝完成後需進行抽樣檢驗。
- **泡罩包裝和紙箱包裝。**泡罩包裝在預設參數下進行，包括設備速度、加熱溫度和壓力。隨後，泡罩包裝的產品被裝入紙箱，分配追溯碼並進行裝箱。線上包裝前、過程中及結束後均會進行抽樣檢查，成品完成後即轉入倉庫。

截至最後實際可行日期，我們的製造流程以一支88名員工的製造團隊為骨幹，平均行業經驗超過15年，為我們的藥物開發和商業化奠定了堅實基礎。在日常運營中，我們提供培訓課程，以增強我們製造團隊對製造流程的理解。我們還在每個生產車間任命兼職安全員，負責監督例行檢查和培訓，以確保安全運營狀態。

製造設施

我們通過位於廣東省珠海市的珠海生產基地生產我們的醫藥產品。我們的珠海生產基地總建築面積約為13,000.0平方米，擁有兩條用於本地生產開浦蘭片劑和口服溶液。此外，該基地還配備了用於其他已商業化產品包裝及處理的相關設施。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已為所有製造設施取得了生產許可證，並為我們每種商業化產品取得了上市批准。

下表按生產線列出了所示期間我們用於開浦蘭的本地製造的製造設施的設計產能、實際產量和利用率。

業 務

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
產能(千片)⁽²⁾			
片劑	190,000	190,000	190,000
口服溶液	—	—	1,133
產量(千片)			
片劑	107,916	186,726	169,529
口服溶液	—	—	183
利用率(%)⁽³⁾			
片劑	56.8 ⁽⁴⁾	98.3	89.2
口服溶液	—	—	16.1 ⁽⁴⁾

附註：

- (1) 產能、實際產量及利用率指，(i)於收購事項前，神基珠海的生產設施的產能、實際產量及利用率，及(ii)於神基香港根據收購事項取得已收購資產後，本集團生產設施的產能、實際產量及利用率。
- (2) 產能指的是在所示期間內，我們的生產線能夠生產的醫藥產品總數，是基於員工單班制、平均每天工作七小時、每周工作五天計算的。
- (3) 利用率按相應年度的產量除以設計產能計算。
- (4) 神基珠海於2022年11月開始生產開浦蘭片劑，並於2025年5月開始生產開浦蘭口服溶液。由於生產前需銷售現有庫存，加之我們的生產模式向本地化製造轉型，因此2023年製造開浦蘭片劑和2025年開浦蘭口服溶液的產能利用率較低。

我們嚴格按照適用要求進行維護和維修工作，並在必要時更換或升級生產設備以提高生產力。憑藉全面先進的製造系統和設施，我們相信能夠迅速無縫地支持我們藥品的開發和商業化。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未因機器或設備故障而經歷任何重大的生產過程中斷。

與CMO的合作

在往績記錄期間，作為我們針對開浦蘭生命週期管理計劃的一部分，我們於2025年5月向安必生收購了開浦蘭緩釋顆粒。在簽署開浦蘭緩釋顆粒上市許可轉讓協議後，我們將開浦蘭緩釋顆粒的生產和供應外包予安必生，而截至最後實際可行日期，尚未生產任何成品。詳情請參閱「一合作與業務發展安排－開浦蘭緩釋顆粒的轉讓」。我們計劃在短期內與CMO保持此類合作，因為我們相信將非核心生產活動外包可以在成本效益和運營效率之間實現最佳平衡。在選擇CMO時，我們會考慮多種因素，包括生產能力、資質、地理位置、業績記錄和定價競爭力。我們執行質量保證審計計劃，以監控和評估CMO的服務。我們通常簽訂項目特定的技術服務協議，其中規定了各方的權利和義務。

原材料與供應鏈管理

除了由UCB供應的醫藥產品外，我們為醫藥產品生產採購的原材料主要包括用於我們生產活動的原料藥、包裝材料和其他輔助材料。我們建立了標準化的採購流程和採購管理系統，以降

業 務

低成本，同時提高採購質量和效率。我們僅從經質量管理部門批准的合格供應商處採購原材料。我們根據供應商管理規程維護並持續更新一份經批准的合格供應商名單，其中詳細說明了我們選擇、評估和批准供應商的標準。未能持續滿足我們要求的供應商將被從該名單中移除。我們根據多種因素評估潛在供應商，包括其資質、成本、交付標準、行業聲譽以及是否符合相關法規。為確保原材料的合法性和質量，我們定期審查、評估和評定供應商的表現和資質。

所有採購的原材料在收到時均按照我們的標準程序接受檢查。我們的質量控制人員進行批次抽樣檢查並相應出具檢查報告。然後，我們的質量保證人員將這些報告與驗收和測試記錄一起審查，以進行物料審計評估。根據評估結果，我們的質量保證人員決定這些原材料的放行批准，並對檢查中發現的不合格物料採取相關措施。我們根據規定的儲存條件按類別存放批准的物料，並在其指定的貨架期內使用這些物料。通過控制原材料發放和接收的指令，我們能夠減輕與供應鏈相關的風險，確保精確監督原材料的類型和質量。

我們產品使用的大部分原材料均可通過多個供應商在市場上輕易獲得，並且我們相信我們擁有替代來源，以獲取具有可比質量和價格的此類原材料。在往績記錄期間，我們在維持穩定供應來源方面沒有遇到重大困難，並且我們預計未來能夠繼續維持足夠的合格供應來源。

質量管理

我們致力於通過在整個產品生命週期中實施科學嚴謹的質量管理，為患者提供安全、有效、高質量的醫藥產品。我們已建立全面的質量管理體系，遵守國家藥監局頒佈的相關法律、法規及指引。我們的質量管理體系涵蓋從原材料、輔料和包裝材料到成品的全部運營環節，每個階段都有明確定義的質量標準和檢測程序。截至最後實際可行日期，我們擁有一支約29名成員組成的專職質量管理團隊。我們質量管理團隊的所有人員在上崗前都必須接受持續的、符合GMP、法規和運營要求的培訓，並取得資格。

我們的質量控制實驗室以質量為核心進行設計和運營，確保所有測試和檢查均符合適用的法規要求。實驗室配備了Waters、Agilent等領先品牌的高端分析設備，並由經驗豐富的檢測技術人員團隊支持，以確保分析結果的準確可靠。我們的檢測能力涵蓋多種劑型，包括片劑、膠囊和口服溶液，以及原料、輔料和包裝材料。

庫存管理

以保障生產連續性、提高庫存周轉率同時降低資金佔用為核心，我們建立了庫存管理系統，對倉儲流程的每個環節進行監控。我們通過全面的檢查清單，根據各產品的月使用量、交貨周期和檢驗周期，密切監控庫存水平並保持適當的庫存量。我們通過數據處理的系統、應用及產品系統進行庫存管理，利用物料管理、質量管理和倉庫管理模塊。這一集成系統實現了全面的庫存管理，包括物料編碼、倉庫和貨位管理、批次和質量狀態跟蹤，以及與上下游訂單（如採購訂單、生產工單和銷售訂單）關聯的實時更新。

業 務

銷售、營銷與分銷

截至最後實際可行日期，我們的銷售及營銷團隊擁有超過384名員工。憑藉我們的分銷網絡，我們維持著廣泛的覆蓋範圍，涵蓋18,000多家醫院及11,000名醫療專業人員，並輔以將我們的覆蓋範圍延伸至約100,000家藥店的分銷模式，為中樞神經系統市場建立了至關重要的分銷網絡，而在該市場中，廣泛的門診可及性對於患者依從性及商業成功至關重要。我們的商業化引擎以嚴謹的規劃、數據智能以及無縫的跨部門協作為特點。我們已與主流電商平台建立戰略合作關係，並構建了覆蓋公立醫院、院邊藥店、零售連鎖藥店、社區衛生醫療機構和電商平台的綜合性全渠道分銷網絡。憑藉我們成熟的商業化基礎設施、市場准入能力和卓越的執行力，我們相信自身已做好充分準備，能夠持續保持在中樞神經系統及過敏領域市場的領導地位。

分銷業務

於往績記錄期間，根據行業慣例，我們主要透過分銷模式銷售我們的藥品。我們與分銷商採用買賣模式運營，分銷商在交付時即取得藥品的所有權，並承擔所有相關風險（包括滯銷庫存），且除非產品存在缺陷，否則無權退回已售產品。這種明確的所有權轉移有別於寄售或代理模式，因為我們的分銷商隨後獨立地將我們的產品分銷至醫院、線下零售藥店和其他終端客戶。我們相信，我們的分銷策略有助於以成本有效的方式擴大覆蓋範圍，同時使我們對分銷網絡和營銷活動保持適當的控制。

據董事所知，在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們所有的分銷商均為獨立第三方。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，與我們有過交易的分銷商中，沒有一家是由我們前任或現任員工控制的，沒有一家使用我們的品牌或名稱（除非我們明確授權用於特定推廣活動），也沒有一家從我們處獲得任何重大預付款或財務資助。

分銷網絡

我們的分銷網絡包括成熟的醫藥分銷商，以及在特定地理區域內具有深度市場滲透能力的區域分銷商。截至2025年12月31日，我們的分銷網絡覆蓋中國內地絕大多數省份，包括超過80家分銷商。

下表列出了所示年度分銷商數量的變動情況。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
年初分銷商數量 ⁽²⁾	66	52	81
新增分銷商數量 ⁽³⁾	—	30	6
終止分銷商.....	14	1	6
分銷商淨增加／（減少）數量.....	(14)	29	—
年末分銷商數量 ⁽⁴⁾	52	81	81

附註：

(1) 分銷商數目變動指，(i)於收購事項前，神基珠海委聘的分銷商數目，及(ii)於神基香港根據收購事項取得已收購資產後，本集團委聘的分銷商數目。

(2) 此表中的分銷商數量按法人實體層面計算，未合併屬於同一集團的分銷商。

業 務

- (3) 新增分銷商指(i)在相關年度與我們至少發生一次交易；且(ii)在上一個日曆年與我們未發生任何交易的分銷商。
- (4) 終止合作的分銷商指(i)在相關年度與我們未發生任何交易；且(ii)在上一個日曆年與我們至少發生一次交易的分銷商。
- (5) 2024年分銷商數量的增加主要反映了我們分銷網絡的發展和市場開發工作。

分銷商管理

我們根據分銷商的已證明能力、聲譽、醫院和藥房覆蓋範圍、財務穩定性、信用狀況和運營規模來選擇分銷商。所有分銷商必須持有必要的藥品銷售和分銷許可證和執照。新分銷商需接受第三方盡職調查評估和初始試用期，在此期間需要以預付款方式支付款項。在成功完成試用期後，可根據對財務報表、預計銷量和信用狀況的評估授予信用條款。現有分銷商每兩年進行一次定期重新評估。我們根據市場覆蓋範圍、銷售增長、聲譽、合作水平、分銷協議條款的遵守情況以及整體信用狀況，定期審查分銷商的業績。有關次級分銷商的參與情況，請參閱「一 銷售、營銷與分銷 — 監管合規及其影響 — 兩票制」。

分銷協議條款

我們通常使用標準格式與分銷商簽訂框架分銷協議。單獨的銷售合同或採購訂單通常針對每次採購單獨簽訂或下達。以下是我們框架分銷協議的主要條款：

- **期限。**分銷協議的期限一般為一年，且每年可續簽。
- **指定分銷區域。**分銷商通常不得在其指定分銷區域外銷售或分銷我們的藥品。
- **排他性。**分銷商在其指定區域內獲得指定類型藥品的分銷權，通常為非排他性。
- **銷售目標和最低採購要求。**我們的分銷協議未規定強制性的年度銷售目標或最低年採購金額。
- **定價。**在分銷協議期限內，我們對分銷商的銷售價格通常是固定的，僅在因集中採購、醫保談判或其他監管發展導致管制零售價格發生變化時才進行調整。
- **產品退換貨。**我們的分銷商需要在交付時檢查產品。除產品缺陷外，通常不允許退換貨。
- **信用條款。**我們通常授予分銷商兩個月的信用期。
- **終止。**如果分銷商嚴重違反協議等，我們可以終止分銷協議。
- **合規性。**我們的分銷商必須遵守中國法律法規，包括反腐敗和反賄賂法律法規。

於往績記錄期間，我們並無委聘任何次級分銷商。盡我們所知，於往績記錄期間，我們的所有分銷商均為獨立第三方，且概無分銷商由我們的僱員全資擁有或擁有多數控制權。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無向任何分銷商提供任何墊款或財務援助。

業 務

防止渠道壓貨

我們採取了各種措施來防止分銷網絡中的渠道壓貨：

- **需求驅動下單。**我們不對分銷商施加強制性的銷售目標，這鼓勵他們根據實際市場需求和銷售預測下單。
- **所有權轉移和退貨限制。**我們採用在交付時將貨物所有權完全轉移的銷售模式，除非產品存在缺陷，否則在合同期內禁止退貨。這種模式將未售出庫存的責任和風險轉移給分銷商，激勵他們根據實際銷售需求下單，以最小化持有成本和過時風險。
- **監控和審查流程。**我們的分銷商已接入分銷商數據集成（「DDI」）系統，通過該系統，我們每月審查和管理來自分銷商的銷售和庫存數據。如果發現任何異常，我們將相應調查異常的根本原因。我們會考慮採購量、歷史數據、預計銷售額、監管變化和其他市場因素，以監控我們分銷商的庫存水平和我們醫藥產品的銷售情況。

在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未發現任何與分銷商過往做法不一致的異常採購或銷售活動，也未注意到我們分銷商有任何異常高庫存水平。

防止渠道蠶食

我們通過執行分銷協議來管理分銷商之間的蠶食風險，該協議規定了每個分銷商指定的產品和地理區域。我們的分銷商被禁止向指定區域以外的客戶分銷我們的產品。此外，對於我們的每種產品，我們通常為每家醫院只維持一個主要分銷商。

董事認為，上述措施足以減輕分銷商之間潛在的蠶食和競爭。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未發現分銷網絡中在同一地理區域內分銷商之間存在任何重大的蠶食或競爭。

監管合規及其影響

帶量採購（「VBP」）

2018年11月，中國政府啟動了藥品集中採購試點方案，在中國11個城市對採購量較大的有限數量藥品進行招標。隨後，該方案擴大了藥品品種和地理覆蓋範圍。根據現行適用的中國法規，原則上只有原研藥或通過了仿製藥質量和療效一致性評價（「一致性評價」）的參比製劑，以及已通過一致性評價的仿製藥，才有資格參與藥品集中採購方案。詳情請參閱「監管概覽－與藥物研究和註冊相關的法律法規－與醫療行業相關的其他法律法規－藥品價格」。

帶量採購方案僅適用於被納入集採目錄的藥品。通常，每類藥品都會進行招標，只有在該過程中中標的投標人才能被選入集中採購目錄。據我們的中國法律顧問告知，如果生產商不願通過集中採購方案銷售其藥品，可以選擇不參與招標過程。

在帶量採購制度下，每年按醫院確定集中採購目錄中每種藥品的藥品採購配額。通常，公立醫院有義務參與藥品集中採購方案，並盡最大努力完成指定配額。一旦醫院完成了其藥品採購配額，如果還有額外需求，醫院可以從未被納入集中採購方案的生產商處採購非集中採購目錄中的藥品。根據弗若斯特沙利文的資料，將特定類型的藥品納入集中採購方案可能對同一治療領域

業 務

的競爭格局產生重大影響。這種影響通過藥品銷量和銷售價格的變化來觀察。通常，銷售價格將大幅下降，而總銷量將顯著增加。

兩票制

我們的成品藥品受中國「兩票制」的約束，這是一項由中國政府設計和實施的藥品採購政策，旨在通過簡化供應鏈來降低藥品價格。根據該制度，生產商與醫院或其他醫療機構之間只允許開具兩張發票：一張從生產商到分銷商，另一張從分銷商到醫院。該制度一對公共醫療機構強制實施，但對私人機構可選一減少了多層分銷商可能增加的加價，提高了定價透明度並降低了公共醫療體系的成本。違反兩票制要求的生產商和分銷商可能面臨未來公開招標的資格取消、失去醫院分銷權以及被列入採購黑名單。另請參閱「監管概覽－中國法律法規概覽－藥品研發與註冊相關法律法規－藥品分銷與兩票制」。

在與分銷商的協議中，我們為每個分銷商指定了區域和最終客戶類型。我們根據終端客戶的要求實施定制的合規策略：(i)對於向公立醫院的銷售，我們嚴格遵守兩票制要求，[要求我們的分銷商直接向公立醫院銷售，不涉及任何次級分銷商；(ii)對於向零售藥店、診所和私立醫院等非公立最終客戶的銷售，由於兩票制非強制，我們不禁止分銷商聘請次級分銷商以擴大市場覆蓋範圍，以適應中國醫療採購渠道的分散性質－根據弗若斯特沙利文的資料，這種做法符合行業慣例。我們與分銷商聘請的次級分銷商沒有合同關係，這些分銷商對其各自的次級分銷商負有主要監督責任。

董事確認，在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們(i)未被認定違反或規避了與兩票制相關的任何法律、法規、規章或政策，(ii)未被取消在任何省份參與公開招標過程的資格，(iii)未因兩票制受到主管機關的任何行政處罰或罰款，並且(iv)未收到任何主管機關關於兩票制合規性的任何警告或通知。

國家醫保目錄

國家醫保目錄構成了中國基本醫療保險、工傷保險和生育保險制度下醫療保險覆蓋範圍和報銷標準的基礎。被納入國家醫保目錄通過決定患者獲得保險報銷覆蓋藥物的途徑，顯著影響市場動態，從而影響需求模式和可達到的定價水平。國家醫療保障局與其他相關政府主管部門共同擁有對國家醫保目錄組成的權力，並通過評估臨床必要性、成本效益和預算影響的嚴格評估程序來更新目錄。產品根據既定的選擇標準進行全面評估，包括臨床療效、安全性特徵、與現有替代品相比的治療價值以及經濟考慮因素。

截至2025年12月31日，我們有4種產品被納入國家醫保目錄，包括開浦蘭、維派特、仙特明及優澤。這些國家醫保目錄納入使我們能夠實現更好的市場准入，並承諾定價框架，以支持患者在中國醫療保險體系內的廣泛可及性。雖然國家醫保目錄納入通過提高患者可及性和降低自付費用提供了巨大的市場優勢，但它也可能通過旨在平衡患者可及性與醫療體系可持續性的談判定

業 務

價機制導致價格調整關於與帶量採購方案和中國其他定價法規、國家醫保目錄及其他政府資助醫療保險計劃相關的風險的更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的行業及產品銷售相關的風險－我們的部分產品受定價規管或其他旨在降低醫療成本的政策所影響」。

定價

我們為我們的商業化產品制定並實施全面且基於價值的定價框架，以在醫藥市場中保持競爭力和盈利能力。我們的定價決策遵循嚴格的基於價值的方法，以全面的敏感性分析為指導，並由我們的市場准入與衛生經濟學及效果研究部門監督。我們的定價決策會考慮多種因素，包括我們的研發、生產和營銷成本及開支、監管框架、我們的產品對患者和醫療服務提供者的感知價值、我們的市場地位以及競爭格局。

我們致力於密切關注中國影響藥品定價的新法律法規，並及時調整我們的定價策略，同時通過產品創新、已證明的臨床價值和強大的學術影響力來保持我們的定價韌性。

產品退貨與投訴

我們已建立全面的內部控制體系，以最大程度地降低與藥品質量和安全相關的風險。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未因質量問題發起任何產品召回。

除產品缺陷外，我們通常不接受任何產品退貨。我們的退貨和換貨流程由各業務部門在我們的財務部門、質量管理人員和倉庫運營部門的支持下進行管理。退貨流程由相關部門的業務經理提交正式退貨申請啟動。經部門負責人和我們的財務部門批准後，業務經理與客戶協調退貨物流。在收到退貨後，我們的倉庫人員對退回的貨物進行初步檢查，隨後由我們的質量控制人員進行全面的質量檢查和最終審核。關於我們與分銷商退貨政策的詳情，請參閱「銷售營銷與分銷－分銷業務－分銷商管理－分銷協議條款」。

在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未經歷任何對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響的產品退貨；我們也未經歷任何重大的客戶投訴、產品責任索賠或因聲稱產品質量缺陷或安全問題引起的其他糾紛。

客戶

在往績記錄期間，我們的客戶主要包括我們的分銷商，並且我們與客戶之間未發生任何重大糾紛。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們每年向五大客戶的銷售產生的收入合計分別為人民幣752.4百萬元、人民幣752.3百萬元及人民幣1,144.3百萬元，分別佔我們相應年度總收入的80.3%、79.9%及86.6%。同年度，我們向最大客戶的銷售產生的收入分別為人民幣245.4百萬元、人民幣313.5百萬元及人民幣432.9百萬元，分別佔我們相應年度總收入的26.2%、33.3%及32.8%。有關我們於往績記錄期間與客戶訂立的標準協議的主要條款詳情，請參閱「銷售、營銷與分銷－分銷－分銷商管理－分銷協議條款」。

業 務

下表列出了我們在往績記錄期間五大客戶的詳情。

客戶	銷售產品	信用期	業務關係時長 ⁽²⁾	收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)
<i>截至2023年12月31日止年度</i>					
客戶A	藥品	60天	三年以上	245,407	26.2
客戶B	藥品	60天	三年以上	203,201	21.7
客戶C	藥品	60天	三年以上	150,953	16.1
客戶D	藥品	60天	三年以上	83,223	8.9
客戶E	藥品	60天	三年以上	69,643	7.4
總計				752,427	80.3
<i>截至2024年12月31日止年度</i>					
客戶B	藥品	60天	三年以上	313,508	33.3
客戶A	藥品	60天	三年以上	192,275	20.4
客戶D	藥品	60天	三年以上	99,446	10.5
客戶E	藥品	60天	三年以上	90,064	9.6
客戶C	藥品	60天	三年以上	57,047	6.1
總計				752,340	79.9
<i>截至2025年12月31日止年度</i>					
客戶B	藥品	0至90天	三年以上	432,945	32.8
客戶D	藥品	60天	三年以上	239,437	18.1
客戶E	藥品	45至60天	三年以上	224,928	17.0
客戶A	藥品	0至60天	三年以上	200,715	15.2
客戶F	藥品	60天	三年以上	46,319	3.5
總計				1,144,344	86.6

附註：

- (1) 五大客戶指，(i)於收購事項前，與神基珠海合作的客戶，及(ii)於神基香港根據收購事項取得已收購資產後，與本集團合作的客戶。截至2024年12月31日止年度，各客戶應佔收入百分比，將來自該客戶之收入分別除以神基珠海於2024年收購前期間所產生之總收入及本集團於2024年度期間所產生之總收入計算得出。
- (2) 我們無法獲得2023年之前神基珠海與UCB業務往來的相關資料，因此業務關係的存續期間自往績記錄期開始起計算。
- (3) 客戶A為一家於香港聯交所上市的公眾公司，總部位於上海，主要從事藥品、醫療器械及保健產品的銷售與經銷以及提供醫藥供應鏈服務。
- (4) 客戶B與供應商D為同一實體，為一家國有醫藥保健集團，總部位於中國上海，業務遍及全球，其股份於香港聯交所及上海證券交易所上市。
- (5) 客戶C為一家國有醫藥保健集團，總部位於中國廣州，業務遍及全球。
- (6) 客戶D為一家私營公司，總部位於中國杭州，主要從事藥品及醫療器械的研發、製造、銷售及經銷。
- (7) 客戶E與供應商F為同一實體，為一家國有醫藥保健集團，總部位於香港，業務遍及全球，其股份於香港聯交所上市。
- (8) 客戶F為一家國有醫藥保健集團，總部位於中國杭州，業務遍及全球。

業 務

據董事所知，截至最後實際可行日期，董事、其各自的聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的股東，均未在往績記錄期間各年與我們任何五大客戶中擁有任何權益。

供應商

在往績記錄期間，除由UCB供應的醫藥產品外，我們的供應商主要包括原材料和包裝材料的供應商。我們在中國內地建立了廣泛的供應商網絡。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們與供應商之間沒有任何會對我們的經營業績、財務狀況和增長前景產生重大不利影響的糾紛。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們每年向五大供應商的採購總額分別約為人民幣604.3百萬元、人民幣680.8百萬元及人民幣210.3百萬元，分別佔我們相應年度總採購額的92.2%、84.6%及41.7%。同年度，我們向最大供應商的採購額分別約為人民幣529.1百萬元、人民幣616.5百萬元及人民幣122.3百萬元，分別佔我們相應年度總採購額的80.8%、76.6%及24.3%。

下文載列我們與供應商簽訂之典型協定的主要條款概要：

- **期限：**我們與供應商簽訂之協議一般無固定期限，按訂單及批次訂立。
- **產品及服務：**供應商按主協議或採購訂單中的規定向我們提供產品及／或服務。
- **定價：**產品及／或服務的價格應按協議中的規定予以固定。
- **付款：**我們須根據雙方約定的付款時間表向供應商付款。
- **信用期：**我們的供應商一般給予我們自開票之日起最長約90天的信用期。
- **品質標準：**產品及／或服務的品質須符合約定的品質要求及規格。驗收通常根據我們的內部企業標準在交貨後30天內進行，產品品質保證期通常為驗收後12個月，或在適用情況下按供應商的分析證書中規定為準。
- **物流：**供應商一般負責安排適當的貨物運輸和包裝，並應承擔因運輸不當造成的貨物丟失或變質風險。
- **質保：**質保期因供應商而異，通常為一年或兩年，或與相關法律法規規定的適用產品品質保證期保持一致。
- **終止：**在多數情況下，我們可通過提前發出書面通知終止協議；若發生重大違約或因不可抗力導致協議無法履行，任何一方均可根據適用法律終止協議。

業 務

下表列出了往績記錄期間我們五大供應商的詳情。

供應商	採購產品／服務	信用期	業務關係時長 ⁽²⁾	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)
<i>截至2023年12月31日止年度</i>					
UCB	藥品、知識產權許可使用	75天	三年以上	529,115	80.8
供應商A	原料藥	60天	三年以上	57,927	8.8
供應商B	公用事業和共享行政服務	每月預付	三年以上	7,335	1.1
供應商C	公用事業和共享行政服務	每月預付	三年以上	6,641	1.0
供應商D	保理服務	30天	三年以上	3,266	0.5
總計				604,284	92.2
<i>截至2024年12月31日止年度</i>					
UCB	藥品、知識產權許可使用	75天	三年以上	616,496	76.6
供應商A	原料藥	60天	三年以上	47,313	5.9
供應商B	公用事業和共享行政服務	每月預付	三年以上	7,374	0.9
供應商C	公用事業和共享行政服務	每月預付	三年以上	6,049	0.8
供應商E	印刷包裝材料	90天	三年以上	3,613	0.4
總計				680,845	84.6
<i>截至2025年12月31日止年度</i>					
UCB	藥品、知識產權許可使用	75天	三年以上	122,271	24.3
供應商A	原料藥	60天	三年以上	54,992	10.9
供應商F	CSO服務	60天	一年	16,751	3.3
供應商B	公用事業和共享行政服務	每月預付	三年以上	9,653	1.9
供應商D	CSO服務	60天	一年	6,658	1.3
總計				210,325	41.7

附註：

- (1) 五大供應商指，(i)於收購事項前，與神基珠海合作的供應商，及(ii)於神基香港根據收購事項取得已收購資產後，與本集團合作的供應商。截至2024年12月31日止年度，各供應商應佔採購額之百分比，乃將該供應商之採購金額，除以神基珠海於2024年收購前期間所產生之採購總額及本集團於2024年期間所產生之採購總額計算得出。
- (2) 我們無法獲得2023年之前神基珠海與UCB業務往來的相關資料，因此業務關係的存續期間自往績記錄期開始起計算。
- (3) UCB為一家跨國生物製藥公司，其股份於布魯塞爾證券交易所上市。
- (4) 供應商A為一家於上海證券交易所上市的公眾公司，主要從事藥品的研發、銷售及分銷。
- (5) 供應商B為一家私營公司，總部位於中國上海，主要從事房地產管理、物業營運及相關配套服務。
- (6) 供應商C為一家私營公司，總部位於中國珠海，主要從事生物科技及醫療診斷產品的研發、製造、銷售及分銷。

業 務

- (7) 供應商D與客戶B為同一實體，為一家國有醫藥保健集團，總部位於中國上海，業務遍及全球，其股份於香港聯交所及上海證券交易所上市。
- (8) 供應商E為一家私營公司，總部位於中國珠海，主要從事高端印刷、包裝及相關定制服務業務。
- (9) 供應商F與客戶E為同一實體，為一家國有醫藥保健集團，總部位於香港，業務遍及全球，其股份於香港聯交所上市。

據董事所知，截至最後實際可行日期，董事、其各自的聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的股東，均未在往績記錄期間各年與我們任何五大供應商中擁有任何權益。

我們的客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，我們於往績記錄期間各年的部分五大客戶亦為我們的供應商（反之亦然），導致在某些情況下我們的客戶及供應商關係出現重疊。

客戶A（於往績記錄期間各年均為我們的五大客戶之一）亦為我們2025年的供應商之一。客戶A為一家於香港聯交所上市的公眾公司，總部位於上海，主要從事醫藥產品、醫療器械及保健產品的銷售及分銷。於2025年，我們向客戶A採購CSO服務的金額為人民幣3.9百萬元，佔同年總採購額的0.8%。於2023年、2024年及2025年，我們向客戶A銷售醫藥產品產生的收入分別為人民幣245.4百萬元、人民幣192.3百萬元及人民幣200.7百萬元，分別佔我們同年總收入的26.2%、20.4%及15.2%。

客戶B（於往績記錄期間各年均為我們的五大客戶之一）亦為我們於往績記錄期間各年的供應商之一（供應商D）。客戶B為一家總部位於上海的國有集團，專注於醫藥及保健產品的銷售，業務遍及全球。於2023年、2024年及2025年，我們向客戶B採購保理服務及CSO服務的金額分別為人民幣3.3百萬元、人民幣1.0百萬元及人民幣6.7百萬元，分別佔我們同年總採購額的0.5%、0.1%及1.3%。於2023年、2024年及2025年，我們向客戶B銷售醫藥產品產生的收入分別為人民幣203.2百萬元、人民幣313.5百萬元及人民幣432.9百萬元，分別佔我們同年總收入的21.7%、33.3%及32.8%。

客戶C（為我們2023年及2024年的五大客戶之一）亦為我們2025年的供應商之一。客戶C為一家總部位於廣州的國有集團，專注於醫藥及保健產品的銷售。於2025年，我們向客戶C採購CSO服務的金額為人民幣1.9百萬元，佔同年總採購額的0.4%。於2023年、2024年及2025年，我們向客戶C銷售醫藥產品產生的收入分別為人民幣151.0百萬元、人民幣57.0百萬元及人民幣39.3百萬元，分別佔截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度我們總收入的16.1%、6.1%及3.0%。

業 務

客戶E（於往績記錄期間各年均為我們的五大客戶之一）亦為我們2025年的供應商之一（供應商F）。客戶E為一家總部位於香港的國有集團，專注於醫藥及保健產品的銷售。於2025年，我們向客戶E採購CSO服務的金額為人民幣16.8百萬元，佔同年總採購額的3.3%。於2023年、2024年及2025年，我們向客戶E銷售醫藥產品產生的收入分別為人民幣69.6百萬元、人民幣90.1百萬元及人民幣224.9百萬元，分別佔我們同年總收入的7.4%、9.6%及17.0%。

客戶F（為我們2025年的五大客戶之一）亦為我們2025年的供應商之一。客戶F為一家總部位於杭州的國有集團，專注於醫藥及保健產品的銷售。於2025年，我們向客戶F採購CSO服務的金額為人民幣5.6百萬元，佔同年總採購額的1.1%。於2023年、2024年及2025年，我們向客戶F銷售醫藥產品產生的收入分別為人民幣24.6百萬元、人民幣40.4百萬元及人民幣46.3百萬元，分別佔我們同年總收入的2.6%、4.3%及3.5%。

我們與該等重疊客戶及供應商就銷售及採購條款的磋商均個別進行。關於該等客戶及供應商重疊的原因，在我們向其銷售醫藥產品的同時，我們於2023年向客戶B的採購涉及保理服務，而其他重疊情況主要源於我們對CSO服務的採購。相關銷售及採購彼此並無關聯，亦互不為條件。我們的董事確認，我們與重疊客戶及供應商的所有銷售及採購均於一般業務過程中按正常商業條款及公平基準進行。

知識產權

我們擁有與我們的醫藥產品和在研候選藥物相關的廣泛知識產權組合。我們依賴專利、商標、域名、商業秘密和其他知識產權及專有保護、保密程序和合同條款的組合，來保護我們有商業價值的技術、發明、專有技術和知識產權。

截至最後實際可行日期，我們已(i)在中國內地擁有四項已獲授權專利；(ii)擁有中國內地八項已獲授權專利的獨家許可，以及台灣三項已獲授權專利的排他許可；及(iii)擁有15項專利申請的許可，包括香港三項專利申請及中國內地九項專利申請的獨家許可，以及台灣一項專利申請及中國內地兩項專利申請的排他許可。詳情請參閱「附錄五－法定及一般資料－B. 關於我們業務的進一步資料－2.知識產權－(b)專利」。

截至最後實際可行日期，我們在中國內地擁有30個已註冊商標，另有5個馬德里商標正在轉讓予本公司的過程中。於同日，我們亦獲許可使用中國內地31個商標及2個馬德里商標。詳情請參閱「附錄五－法定及一般資料－B. 關於我們業務的進一步資料－2.知識產權－(a)商標」。

專利所提供的實際保護因權利要求和司法管轄區而異。這取決於多種因素，包括專利類型、其覆蓋範圍、任何專利期延長或調整的可用性、特定司法管轄區內法律補救措施的可用性，以及專利的有效性和可執行性。關於我們知識產權相關風險的詳情，請參閱「風險因素－與我們的知識產權相關的風險」。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未參與任何有關我們知識產權的訴訟，也未收到任何關於侵犯任何知識產權的索賠通知，無論我們是索賠人還是被申請人，該等索賠可能受到威脅或正在進行中。

業 務

數據隱私與保護

我們從產品開發過程中以及運營過程中接收、收集和存儲產生的數據，包括受試者的去標識化個人數據以及通過上市後監測和真實世界證據項目收集的個人數據。這些數據類型受中國關於網絡安全、數據安全和個人信息保護的一系列適用法律的約束。

為保障數據的機密性、安全性和合法使用，我們建立了一套符合藥物臨床試驗質量管理規範（「**GCP**」）要求的全面數據保護協議，規範數據收集、訪問、保留和存儲。我們的數據存儲在內部雲平台和符合監管標準的合格第三方雲服務器上，確保在整個數據生命週期中合規。此外，我們要求所有員工遵守保密義務並參加數據保護培訓。

我們還對參與我們研究和臨床運營的第三方管理的數據實施嚴格控制。我們與研發合作夥伴、**CRO**和其他服務提供商的協議包含專門的數據保護條款，要求他們保護其持有的數據。此外，我們維護與涉及數據傳輸的第三方簽訂的合同登記冊，以監控跨合作的合規情況。

在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，據我們所知，我們未曾遭遇任何重大的數據或個人信息洩露。董事確認，截至最後實際可行日期，我們未受到任何與違反數據隱私和保護適用法律法規相關的重大索賠、訴訟、處罰或行政行為的約束。

獎項與認可

我們獲得了地方政府和行業協會的獎項和認可。下表總結了我們在往績記錄期間獲得的主要獎項和認可。

授予年份	獎項或認可	授予機構
2025年及2023年	珠海市藥品質量誠信標桿企業	珠海市藥學會
2023年	經濟發展貢獻獎	珠海高新區科技創新和產業發展局
2022年	2022年度珠海市醫藥科技創新先進單位	珠海市藥學會

競爭

中國的**CNS**醫藥市場具有以下特點：疾病負擔龐大且不斷增加、需要長期治療、院外可及性日益提升，以及研發、生產、品牌建立及專科渠道等方面的進入門檻較高。此領域的競爭格局由既有原研藥產品、差異化的劑型、神經科關鍵意見領袖（「**KOL**」）的影響力以及臨床治療方案決定。雖然我們相信憑藉我們在主要**CNS**適應症及產品類型上的廣泛佈局，能夠有效地參與競

業 務

爭，但我們在研發能力、產品療效與安全性、品牌知名度、劑型創新、定價、渠道覆蓋以及KOL參與等方面仍面臨競爭。若干競爭對手可能擁有更雄厚的財務資源、更廣泛的產品組合、更知名的品牌，以及在醫院、藥房、線上處方平台和專科機構擁有更強大的網絡，這使得他們能夠提高醫生對其產品的熟悉度、掌握院外需求，或在我們的核心治療領域推出替代產品。

我們相信，我們的競爭優勢在於我們策略性地專注於存在持續未滿足需求的慢性CNS疾病、我們與產業朝向便利且持續的長期照護趨勢保持一致，以及我們專注於差異化的給藥與劑型技術，包括旨在提高治療依從性、耐受性和持續性的緩釋製劑、經皮給藥製劑和口腔速溶膜產品。我們能否持續保持競爭力，將取決於我們推進CNS組合、強化我們整合的研發與生產基礎、深化與醫生及KOL的互動、擴大在院內及院外通路的商業化能力，以及在安全性、療效、依從性和臨床信任是長期市場領導地位的關鍵因素的治療領域中，維持產品差異化的能力。有關市場格局及我們所面臨競爭的詳情，請參閱「行業概覽」。

物業

截至最後實際可行日期，我們租賃了六處物業用於我們在珠海、北京和上海的運營需求，總建築面積約為42,171.02平方米。我們的租約期限通常為一至十年不等。我們根據業務需求和替代空間的可用性，在租約到期時單獨評估續租事宜。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在與業主談判續租方面沒有遇到重大困難。

截至最後實際可行日期，構成非物業活動部分的單一物業權益的賬面值均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均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)條關於該條例附表3第34(2)段的要求，該段要求就本集團在土地或建築物中的權益出具估值報告。

保險

我們持有的保險單，我們認為符合市場慣例並且對我們的業務而言是足夠的。我們的保險範圍包括業務中斷險、公眾責任險、財產和設備保險（涵蓋我們的設施、設備和車輛的物理損壞或損失）。我們還持有藥品辯護有限險，涵蓋因生產和銷售我們的醫藥產品而產生的責任，以及其他涵蓋我們業務運營的保險。除了根據相關中國法律法規繳納的社會保險和住房公積金外，我們還為員工提供商業保險。請參閱「風險因素－與我們的營運相關的風險－我們的保險範圍有限」。我們認為，我們持有的保險單所提供的保障對於我們目前的運營而言是足夠的，並且符合行業慣例。在往績記錄期間，我們未提出過也未成為任何重大保險索賠的對象。

業 務

環境、社會及企業管治

環境、社會及管治

我們高度重視環境、社會及管治（「**ESG**」）。我們嚴格遵守適用法律法規，深刻理解我們在ESG領域的企業責任，並致力於以合法、合規、道德和負責任的方式開展業務運營。我們制定了ESG管理體系，並將可持續發展的理念融入製造、商業化和日常運營的各個方面。

ESG管治

ESG管治架構

我們建立了由董事會、ESG委員會和ESG工作小組組成的ESG管治架構，明確了各層級的核心職責，加強了協作，並將各層級職責納入管理體系，以確保我們ESG戰略的有效實施、合規披露和持續優化。作為決策機構，董事會識別和評估對我們業務具有重大影響的ESG相關風險，批准ESG戰略、目標和政策，並監督ESG戰略和目標的實現情況。ESG委員會由我們的管理層和主要ESG相關部門的監督人員組成，負責協調ESG戰略和目標的實施以及ESG政策的更新，以確保為ESG舉措提供充足資源。ESG工作小組由相關部門的人員組成，負責日常ESG事務，包括制定風險管理措施和工作計劃、收集ESG數據、編製年度ESG報告、組織利益相關者溝通和內部培訓，並定期向ESG委員會報告。

商業道德

我們高度重視商業道德和誠信合規管理，對腐敗和賄賂採取零容忍政策。董事會秉持合法、合規、負責任的經營理念，並致力於促進誠實、道德和可持續的業務運營。我們已制定相關政策，包括《道德交往行為準則》、《員工職業道德準則》、《員工禮品管理規定》和《內部合規調查政策》，明確規定了商業活動中的合規要求和行為標準。我們每年進行全公司範圍和專門的合規培訓，以持續宣傳合規文化，增強員工的廉潔自律意識。我們設立了專門的合規報告郵箱，並在每個業務區域任命了合規大使，鼓勵員工向其直接上級和合規部門報告潛在的腐敗和不當行為。在往績記錄期間，據我們所知，我們未涉及任何與腐敗、賄賂或欺詐有關的法律訴訟。

環境保護

我們已獲得ISO 14001環境管理體系認證。以EHS管理手冊為總政策，我們制定了40多份支持性程序文件，詳細規定了環境管理、職業健康、安全生產等關鍵領域的要求。

我們嚴格遵守國家和地方關於生態環境和安全生產的法律法規。我們的健康、安全與環境（「**HS&E**」）部門通過現場訪問、電話溝通、監管網站訂閱等渠道動態跟蹤國家和地方法律法規及標準的更新，組織相關部門審查新發佈的法規，評估其適用性及對我們業務的潛在影響，並相應地進行培訓。我們的HS&E部門負責法律法規合規性評估，我們針對發現的不合規項及時制定並實施糾正措施，以確保持續合規。在往績記錄期間，我們沒有因違反環境法律法規而受到任何行政處罰。

業 務

溫室氣體排放管理

我們的溫室氣體（「溫室氣體」）排放主要包括生產活動的直接排放和運營購電的間接排放。我們優先在生產、倉儲和辦公運營中節能減排，通過優化空調、通風、照明等公用設施的運營策略，採用高效節能設備和智能控制，提高能源效率，減少運營中的溫室氣體排放。我們持續購買綠色電力證書，以減輕購電產生的間接碳排放影響。2023年、2024年及2025年，我們分別購買了3,000兆瓦時、3,500兆瓦時和3,500兆瓦時的綠色電力證書。

下表列出了所示期間我們的溫室氣體排放量和排放強度：

	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
範圍1溫室氣體排放量 ⁽²⁾	噸二氧化碳當量	25.0	30.6	26.0
範圍2溫室氣體排放量	噸二氧化碳當量	1,593.8	1,675.8	1,676.4
範圍3溫室氣體排放量 ⁽³⁾	噸二氧化碳當量	66.7	71.1	660.0
溫室氣體排放排放密度 ⁽⁴⁾	噸二氧化碳當量	1.7	1.8	1.3

附註：

- (1) 溫室氣體排放量及排放密度指，(i)於收購事項前，僅神基珠海的溫室氣體排放量及排放密度，及(ii)於神基香港根據收購事項取得已收購資產後，本集團的溫室氣體排放量及排放密度。
- (2) 2024年範圍1溫室氣體排放量較2023年增加主要是由於神基珠海補充了滅火器介質，導致逸散性氣體排放增加。
- (3) 範圍3溫室氣體排放量根據內部記錄和我們的最佳估計計算，涵蓋運營和供應鏈活動的間接排放。由於收購前缺乏神基珠海範圍3溫室氣體排放的足夠數據，2023年和2024年的範圍3溫室氣體排放量可能不具有指示性。
- (4) 溫室氣體排放密度的計算方法是將範圍1溫室氣體排放量及範圍2溫室氣體排放量除以於有關年度產生的收入。

廢物管理

我們通過負責任的廢物管理、能源效率和水資源保護，實施全面政策以最小化我們的環境影響。

- **廢水。**我們嚴格遵守廢水排放法律法規。生產廢水由我們自有的廢水處理站處理後達標排放至市政污水系統；生活污水也接入市政污水系統進行集中處理。
- **廢氣。**我們根據環境影響評估（「環評」）要求對廢氣排放進行定期監測，嚴格控制生產和實驗室過程中的排放，並對工藝廢氣和實驗室廢氣進行收集、處理和淨化，以確保符合環保標準。
- **廢物。**我們的廢物主要包括廢棄化學試劑和液體、化學品污染的包裝、廢機油、廢藥品、廢紙、廢金屬及其他類型。我們嚴格按照國家和地方法律法規管理危險廢物，對生產和實驗室產生的危險廢物實施分類收集、專用儲存、標識和記錄。我們聘請有資質的專業實體進行危險廢物的轉移和處置，並進行全程跟蹤和記錄，以確保可追溯性。對於運營中產生的一般固體廢物，我們優先進行回收利用，並與有資質的實體合作進行收集和處置。

業 務

下表列出了所示年度我們的廢物排放量及廢物排放強度：

	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
廢氣	千克	53.5	139.2	42.3
廢水	噸	9,776.0	10,407.0	8,890.0
有害廢棄物 ⁽²⁾	噸	10.4	53.2	7.5
無害廢棄物	噸	14.9	8.5	4.8

附註：

- (1) 廢棄物排放量指，(i)於收購事項前，僅神基珠海的廢棄物排放量，及(ii)於神基香港根據收購事項取得已收購資產後，本集團的廢棄物排放量。
- (2) 2024年產生的有害廢棄物較2023年增加主要是由於對2023年積壓的項目相關藥品進行了集中處置。

資源使用

我們的日常運營主要消耗水和電，以及少量柴油和汽油。我們通過以下措施積極推動節能和向綠色能源轉型：

- **電力。**我們使用智能系統調節空調在高峰和非高峰時段的使用，以減少不必要的消耗；我們已在工廠和辦公室全面部署LED節能照明，以進一步提高效率。我們已在工廠建設並投入運行光伏系統，以增加清潔能源份額並減少碳排放。
- **水。**我們優化生產工藝並進行技術升級，以減少生產過程中的水消耗；我們在辦公區域安裝節水標識和裝置，鼓勵員工節約用水，並持續提高用水效率。

下表列出了所示期間我們的主要環境相關資源消耗情況：

		截至12月31日止年度			
		單位	2023年	2024年	2025年
能源消耗					
外購電力.....	兆瓦時		3,023.6	3,179.2	3,174.0
汽油	噸		3.1	3.0	3.0
柴油	公斤		60.0	35.0	60.0
水消耗					
水消耗.....	噸		16,264.0	15,769.0	17,881.0

附註：

- (1) 能源及水資源消耗指，(i)於收購事項前，僅神基珠海的能源及水資源消耗，及(ii)於神基香港根據收購事項取得已收購資產後，本集團的能源及水資源消耗。

業 務

包裝與運輸

我們積極踐行綠色低碳理念，持續優化藥品包裝設計，推廣可生物降解和可回收的環保包裝材料，以減少資源消耗和環境影響。同時，我們優化物流計劃和配送路線，提高運輸效率，降低物流中的能源使用和碳排放，支持綠色運營和可持續發展。

ESG目標與策略

基於我們的環境理念，我們設定了環境保護和能源消耗目標及措施，以最小化我們運營對環境的影響：

- **溫室氣體排放。**我們的溫室氣體排放主要來自生產用電。根據未來的運營和生產預測，我們的目標是在2026年至2028年期間，將每百萬元收入的溫室氣體排放強度維持在2025財年水平。

我們將繼續在生產中部署節能設備，優化包括空調在內的公用設施運營策略，擴大光伏清潔能源的使用，併購買綠色電力證書，以穩步降低單位產值的碳排放。

- **危險廢物產生量。**我們的目標是在2026年至2028年期間，將每百萬元收入的危險廢物產生強度維持在2025財年水平。

我們將繼續規範危險廢物的分類收集和全過程管理；通過原材料管理嚴格控制危險廢物產生量。

- **能源消耗。**我們的電力消耗主要用於辦公和生產區域。根據未來的預測，我們的目標是在2026年至2028年期間，將每百萬元收入的能源消耗強度維持在2025財年水平。

我們將繼續在生產中部署節能設備；優化電力設施、照明和空調等關鍵區域的能源使用，以提高整體電力效率。

- **水消耗。**我們的水消耗主要用於辦公和生產使用。根據未來的預測，我們的目標是在2026年至2028年期間，將每百萬元收入的水消耗強度維持在2025財年水平。

我們將通過對生產工藝進行節水改造來降低工藝水消耗，並繼續在辦公區域推廣節水裝置和節水措施。

應對氣候變化

我們關注颱風、暴雨、高溫等極端天氣事件對運營、設施、設備安全和供應鏈穩定性的潛在影響，防止業務中斷、延誤或交付失敗。生產部門的HS&E協調員負責監控氣象更新並定期進行風險審查，以減輕不利影響。我們的HS&E部門持續改進並監督業務連續性計劃的實施，我們通過供應商多元化和地理分散來增強供應鏈的韌性。我們在工廠和關鍵生產區域安裝備用發電機，並制定停水停電應急預案，以加強風險防範和應急能力。

業 務

我們積極應對低碳轉型帶來的監管和市場變化，跟蹤國內外碳排放、環境和能源政策的更新，及時評估更嚴格的法規對運營、成本結構和合規性的潛在影響，確保符合最新的環境要求，並將氣候相關因素納入商業決策，以增強長期可持續發展。

社會責任

產品質量與安全

我們將產品質量和患者安全置於管理的核心。我們建立了符合國內、歐洲、美國及國際指南的全面藥品質量管理體系，實現了本地生產與國際質量標準的對接。我們制定了涵蓋物料管理、生產控制、檢測、設備維護和文檔管理的標準操作程序和工作指導書，明確了各環節的運營和管理標準，實現了從原料進廠到成品放行的全過程質量控制，確保產品質量一致、可靠且合規。

對於已上市藥品的安全管理，我們建立了常規的藥物警戒監測體系，通過專用郵箱、熱線等渠道收集來自患者、醫療機構和合作夥伴的安全相關信息，並定期從監管平台檢索不良反應信息，實現對上市後產品安全數據的動態監測和歸檔。2025年，我們的珠海工廠獲得了「藥品質量誠信模範企業」證書和海關AEO高級認證。

我們還建立了缺陷產品召回程序，並定期進行模擬召回演練，以加強上市後產品風險的應急響應能力。在往績記錄期間，據我們所知，我們沒有發生任何重大產品召回或相關的行政處罰。

供應鏈管理

我們持續構建以可持續性、韌性和可及性為核心的可持續供應鏈體系。通過多元化的產能布局和數字化管理，實現對供應鏈全生命周期的有效控制，增強供應鏈風險抵抗能力和運營韌性。我們已根據適用法律法規建立了標準化、透明的供應商管理機制，制定了關於供應商資格准入、分級管理、定期評估和動態監控的內部政策和程序，以加強供應鏈安全、質量和合規性。此外，我們積極與各區域的供應商發展穩定、長期的戰略夥伴關係，追求互惠互利、合作共贏，確保持續、穩定、高效的運營。

研發與創新

我們堅持以患者為中心的臨床需求，聚焦神經科核心優勢，同步發展鎮痛、抗過敏、兒科及其他重點治療領域，穩步擴大產品研發管線。我們持續加強技術平台建設和研發投入，提升自主研發和成果轉化能力，致力於為患者提供更安全、更有效、更可及的治療選擇。在整個研發過程中，我們嚴格遵守藥物研發的法律法規和倫理標準，建立了項目評估、臨床研究和成果商業化的全流程管理體系，同時重視知識產權管理和核心技術積累，以支持長期可持續發展。

業 務

職業健康與安全

我們高度重視員工的職業健康與安全生產，已通過ISO 45001職業健康安全管理體系認證。我們建立了完善的職業健康安全管理體系。通過定期的安全培訓和職業健康監測，有效識別和控制工作場所安全風險，努力營造安全、健康、以人為本的工作環境。每年，我們聘請有資質的第三方機構對生產現場進行職業危害檢測與評估，為員工提供標準的個人防護裝備，並為有職業暴露風險的員工安排專項職業健康檢查。

秉持以人為本的理念，我們重視員工的合法權益和長遠發展，建立了涵蓋職業健康、薪酬福利、職業發展等多個維度的全面人力資源管理體系，促進共同成長。我們嚴格遵守適用的勞動法律法規，依法繳納社會保險，並為正式員工提供商業保險和多元化福利，以有效保障員工權益。在往績記錄期間，據我們所知，我們沒有發生重大勞資糾紛、嚴重的職業健康安全事故或相關的行政處罰。

員工

截至最後實際可行日期，我們共有員工561人，其中絕大部分員工位於中國內地。下表按職能列出了截至最後實際可行日期我們的員工人數。

職能	員工人數	百分比
銷售與營銷.....	384	68.4%
製造	88	15.7%
綜合管理.....	48	8.6%
研發	41	7.3%
總計	561	100.0%

我們通過招聘網站、招聘人員和內部推薦來招聘員工。我們所有員工都必須通過入職培訓考試。此外，我們提供廣泛的定期或不定期培訓，涵蓋企業文化和價值觀、產品知識、專業技能，以促進員工的持續專業發展並保持我們員工的合規意識。我們員工的薪酬待遇包括工資和獎金，通常基於其資質、行業經驗、職位和績效。我們可能不時向員工提供股權激勵。我們認為我們員工的薪酬待遇在國內競爭對手中具有競爭力。我們根據中國法律法規的要求繳納社會保險和住房公積金。

根據相關中國法律法規，我們與員工簽訂勞動合同，涵蓋工資、福利和終止理由等事項。我們與所有員工簽訂標準保密協議。我們與我們認為業務關鍵的部門（如研發部門）的員工簽訂競業限制協議。此類競業限制協議禁止員工在僱傭關係終止後的十二個月內開展任何與我們競爭的業務。

我們已成立工會來代表員工處理員工事務。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未經歷任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的重大勞資糾紛或罷工。

業 務

法律與合規

許可證、執照和證書

我們會定期接受當地監管機構的檢查、審查和審計，並需要維持或更新我們業務所需的必要執照、許可證和證書。截至最後實際可行日期，我們已從相關主管部門獲得了所有對我們的業務運營至關重要的必要執照、批准和許可。關於我們須遵守的法律法規的更多詳情，請參閱本文件中的「監管概覽」。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在續期該等執照、許可、批准和證書方面未遇到任何重大困難，並且我們目前預計在它們到期時（如適用）不會在續期方面遇到任何重大困難。

下表列出截至最後實際可行日期我們重要執照、許可和批准的詳情：

執照／許可	持有人	頒發日期	到期日期
藥品生產許可證	神基珠海	2025年7月16日	2030年7月15日
藥品生產許可證	神基上海	2026年5月13日	2030年12月15日

法律訴訟

在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未涉及任何可能對我們的運營、財務狀況、增長前景或聲譽產生重大影響的重大法律或行政訴訟。雖然我們保持無重大訴訟的記錄，但與我們行業中的所有公司一樣，我們可能會不時面臨正常業務活動中產生的例行索賠或訴訟。詳情請參閱「風險因素－與我們的知識產權相關的風險－我們可能面臨知識產權侵權索賠」。

合規

我們嚴格遵守所有適用於我們運營的法律和法規。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未參與且未涉及任何可能導致罰款、執法行動或其他處罰的重大違規事件，無論是單獨或合計均不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

風險管理與內部控制

風險管理

我們在業務運營中面臨各種風險，我們相信風險管理對我們的成功至關重要。董事監督和管理與我們運營相關的整體風險。我們根據上市規則第3.21條以及上市規則附錄C1所載的《企業管治守則》及《企業管治報告》，制定了書面職權範圍。

為了在[編纂]後持續監督我們的風險管理政策和公司治理措施的實施，我們已經或將繼續採取以下風險管理措施：

- 設立審計委員會，以審查和監督我們的財務報告流程及內部控制系統；
- 採納各種政策以確保遵守上市規則，包括但不限於與風險管理、關連交易和信息披露相關的方面；

業 務

- 定期為我們的高級管理人員和員工提供反腐敗和反賄賂合規培訓，以增強他們對適用法律法規的了解及合規性；及
- 安排董事和高級管理人員參加有關上市規則相關要求及香港上市公司董事職責的培訓課程。

我們已根據適用法律法規制定了一系列反腐敗合規政策，作為我們內部控制程序的一部分。我們制定了員工行為準則，其中涵蓋了我們業務運營中的反腐敗合規要求。我們參與會計和財務職能的員工應對任何可疑交易保持警惕，並被要求報告發現的此類疑似違規行為。我們還鼓勵所有員工報告該領域的任何可疑違規行為。

內部控制

我們聘請了一家獨立的內部控制顧問，對內部控制的有效性進行評估，識別內部控制體系中的缺陷，並就加強內部控制措施提供建議。我們內部控制顧問的工作範圍涵蓋公司層面和流程層面的內部控制評估，包括控制環境、風險評估、控制活動、信息與溝通、監控、銷售與應收賬款管理、採購與應付賬款管理、庫存管理、生產與成本控制、人力資源與薪酬、固定資產與無形資產管理、現金與資金管理、財務報告與披露、保險管理、稅務管理、研發管理以及一般IT控制。

- **財務報告風險管理。**我們有一套與財務報告風險管理相關的會計政策，例如財務報告管理政策、預算管理政策和財務報表編製政策。我們還定期為財務部門員工提供培訓，以確保他們理解我們的財務管理和會計政策，並在日常運營中貫徹執行。
- **法律合規風險管理。**我們設計並採用了嚴格的內部程序，以確保我們的業務運營符合相關規章制度。我們簡化了執照、許可和批准的申請、維護和續期流程。我們持續審查風險管理政策和措施的實施情況，以確保我們的政策和實施有效且充分。此外，我們通過監控法律動態（包括相關監管機構對適用法律法規的解釋的更新）來加強法律和合規風險管理，並相應地及時更新我們的內部協議和程序。
- **人力資源風險管理。**我們根據不同部門員工的需求，提供定期的和專門的培訓。我們制定了經管理層批准並分發給所有員工的員工手冊，其中包含有關商業慣例、職業道德、欺詐預防機制、過失和腐敗的內部規則和指南。我們還為員工提供資源，以解釋員工手冊中的指南。我們還制定了反腐敗政策，以防止公司內部發生腐敗。
- **信息系統風險管理。**對消費者數據和我們的業務數據進行充分的維護、存儲和保護對我們的成功至關重要。我們已建立相關的內部程序和控制措施，以確保用戶數據受到保護，避免此類數據的洩露和丟失。我們還定期更新有關我們信息系統的政策，並主動進行威脅監控和事件響應。
- **質量控制和產品安全內部控制。**我們已實施質量控制措施，以保持我們產品的質量。我們的質量控制團隊負責制定質量控制政策，以確保符合所有適用的中國法律

業 務

法規。我們的質量控制流程通常包括：(i)產品設計和開發的質量控制；(ii)生產管理的質量控制；以及(iii)存儲和運輸的質量控制。

- **內部審計與董事會監督。**於[編纂]前，我們正在成立內部審計團隊，持續監督我們風險管理政策在整個公司的實施情況，以確保我們的內部控制系統能夠有效識別、管理和減輕我們業務運營中涉及的風險。內部審計團隊負責監督我們的內部審計職能。