

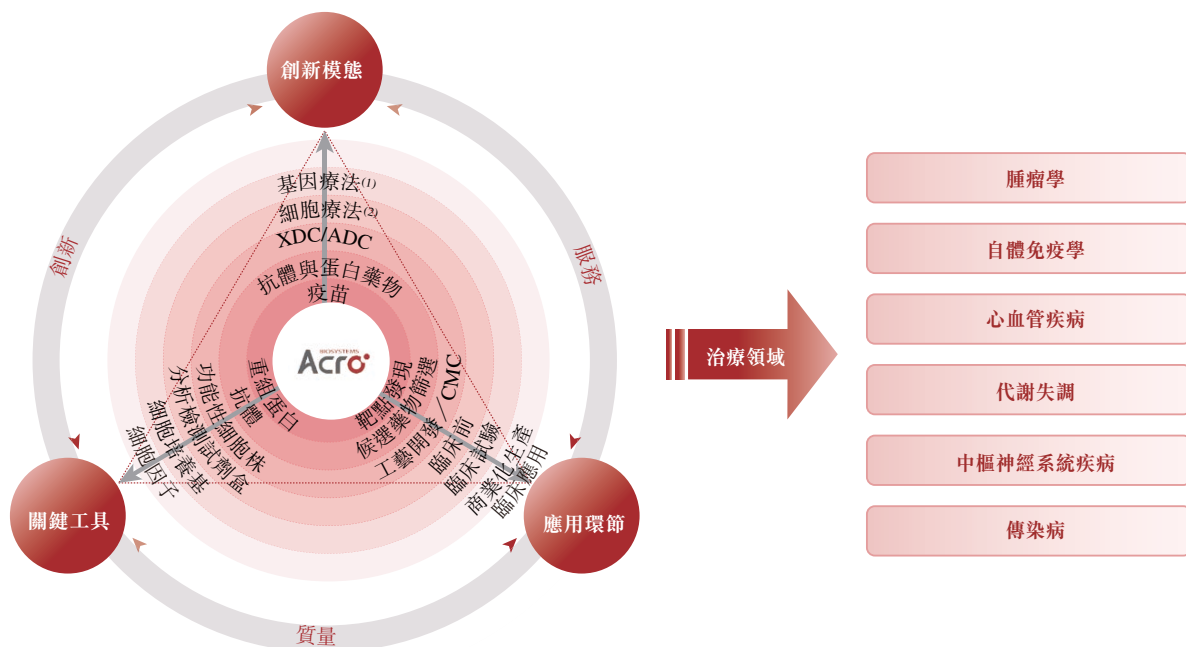
業務

概覽

我們主要從事重組蛋白、抗體及分析檢測試劑盒的研發、生產及銷售。根據弗若斯特沙利文的資料，我們在生物試劑行業佔據有利地位，尤其是在重組蛋白細分領域。按2025年收入計算，我們在全球重組蛋白市場的所有中國供應商中排名第一，在所有供應商中排名第三，全球市場份額為2.7%，而前兩大市場參與者的合計市場份額為33.0%。按2025年收入計算，我們在中國生物試劑行業的所有供應商中排名第三，市場份額為2.6%，而前兩大市場參與者的合計市場份額為17.6%。值得注意的是，根據弗若斯特沙利文的資料，自2023年至2025年，對比全球生物試劑市場前五大參與者（按收入計），我們實現了更高的收入增長率。

我們提供全面產品組合，整合了生物試劑（包括重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及其他產品），並輔以一系列技術服務。我們產品中的協同效應使我們能夠提供定製化解決方案，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。具體而言：(i)縱向上，我們的產品組合涵蓋從靶點發現、藥物篩選及優化至臨床前研究的工具鏈，確保實驗連續性及數據一致可比；(ii)橫向上，我們將重組蛋白等試劑產品與技術能力深度融合，以解決行業關鍵研發瓶頸，例如難表達蛋白的表達；及(iii)通過利用臨床前及臨床試驗階段的产品與數據協同效應，我們實現了研究成果的完全可追溯性，並保持了數據集的一致性。截至最後實際可行日期，我們提供超過5,000種SKU的產品及各類技術服務，該等產品及服務均按照適用的國際及業界公認的質量標準及框架製造或提供，包括ISO 9001:2015、ISO 13485:2016、現行藥品生產質量管理規範（「cGMP」）、醫療器械單一審核程序（「MDSAP」）及Rx-360。

下圖展示我們的產品及服務組合以及其各自對應的藥物模式及應用流程：



附註：

我們為生物製藥研發提供關鍵生物試劑、核心原材料及技術解決方案。我們向藥企及科研機構供應重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒、細胞培養基、功能性細胞株及細胞因子等多類產品，該等產品對創新藥物研發的各個階段至關重要。我們的產品及服務覆蓋整個藥物開發生命週期，從早期靶點發現及候選藥物篩選，到臨床前研究、臨床試驗支持，以及

業 務

商業化生產的質量與工藝相關支持。我們的解決方案可應用於主要治療領域，包括腫瘤、自身免疫性疾病、傳染病、中樞神經系統疾病、心血管疾病及代謝性疾病，並可應用於多種技術模式，例如抗體及蛋白質治療藥物、基因療法、細胞療法、疫苗及抗體藥物偶聯物（「ADC」）。

- (1) 基因療法專注於基於病毒載體的遞送及編輯技術。
- (2) 細胞療法涵蓋主要模式，包括CAR-T（表達CAR以特异性識別及摧毀癌細胞的T細胞）、CAR-NK（表達CAR以透過NK介導的細胞毒性識別及清除靶向癌細胞的細胞）、TCR-T（使用經過改造的T細胞受體改造T細胞以靶向特异性癌症抗原的細胞療法）及腫瘤浸潤淋巴細胞（「TIL」）。

我們服務於多元化的客戶群體，包括全球領先的製藥企業及生物科技公司。我們的解決方案涵蓋多個治療領域，如腫瘤學、自身免疫性疾病、心血管疾病、代謝性疾病、中樞神經系統及傳染病，同時積極支持包括偶聯藥物（「XDC」）、ADC、細胞及基因治療（「CGT」）及多特异性抗體等模式。

我們高度重視國內及國際市場的業務發展的戰略重要性，主要專注於中國內地及美國。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年7月31日止七個月，來自中國內地及美國的收入分別佔相應期間我們總收入的77.7%、76.1%、76.3%及77.4%。我們以中國為基礎的營運專注於產業轉化、工藝改進及可規模化生產，形成技術升級與商業應用的高效循環，以強化我們的核心能力。憑藉我們中國營運的供應鏈、規模及成本競爭力的支持，我們已於亞太地區建立業務據點，並支持全球產品交付。我們在美國的戰略業務營運使我們能夠建立現場研發及技術協作團隊，並與全球領先的生物科技機構保持頻繁互動，從而使我們能夠持續獲取海外的先進技術知識。通過與全球領先的生物製藥企業緊密合作，我們吸收了蛋白質工程、表達優化及質量管理系統方面的先進專業知識。此舉亦支持高效生產，構建我們的專有技術組合，並加速我們的全球擴張步伐。通過在美國保持貼近全球主要生物醫學創新集群的營運，我們能夠及時捕捉前沿發展、不斷演變的行業標準以及藥物發現、臨床前研究及CMC工藝開發中未被滿足的研究需求。我們於美國的營運亦在北美及歐洲的市場開發及品牌建設方面發揮關鍵作用，包括客戶互動、業務發展及市場推廣活動。通過整合直銷、本地化經銷、統一質量管理及跨區域物流，我們實現了廣泛而高效的全球覆蓋，從而實現快速可持續的國際增長。我們不僅是跨國製藥公司的合作夥伴，亦透過提供切合其海外研發需求及適用質量與監管規定的產品及技術支援，支持中國生物製藥公司的國際擴張。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的客戶群包括2025年按收入計全球前20大製藥公司全部及全球前五大生命科學服務供應商。我們擁有客戶黏性，於往績記錄期間，按收入計我們前20大客戶的復購率為100%。

業 務

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5,317億美元持續增至2025年的6,761億美元，預計將進一步增至2032年的9,967億美元。研發及生產支出的增長表明我們的產品及服務具備潛在市場需求。

生態系統驅動的價值創造：我們已實現從重組蛋白供應商發展為服務生物製藥行業的綜合行業解決方案提供者的戰略演進。我們透過「柏思蒼」平台舉辦行業活動，捕捉下游生物製藥公司的最新研發需求，從而推動我們核心產品的迭代升級，以及優化我們的技術研發方向。同時，我們的行業影響力及資源透過「柏思蒼」平台支持行業合作，而積累的全球合作關係進一步提升我們的品牌形象及全球產品推廣。憑藉我們產品、技術、生產工藝及「柏思蒼」平台之間的協同效應，我們促進行業參與者之間的聯繫並提供定製化解決方案。我們在美國舉辦行業峰會，以連接中國生物技術企業與跨國製藥公司及全球投資機構，促進合作並支持國內創新藥的全球開發。我們亦建立覆蓋整個生物醫藥產業鏈的線上及線下溝通渠道，以促進跨領域合作及技術交流。這種整體方針顯著提升了我們的價值主張，通過更深入的客戶滲透及持久的合作關係推動收入增長。我們為客戶提供定製化解決方案，為其研發及產業化進程提供全生命週期賦能。在早期藥物發現階段，我們供應包括重組蛋白及抗體在內的關鍵試劑，為客戶的靶點驗證及藥物篩選提供支持。在CMC開發及生產階段，我們提供工藝開發服務，如細胞庫構建、細胞分選、激活及擴增，以及包括細胞培養基在內的原材料，全面滿足客戶從臨床前研究到商業化生產的需求。在臨床研究及商業化階段，我們不僅提供臨床樣本分析及用藥監測解決方案，亦提供產品質量文件及技術支持，協助客戶開展全球多中心臨床試驗。

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領域。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，重組蛋白試劑佔全球生物試劑市場的13.1%，是該行業的主要增長動力。全球生物試劑市場規模於2025年達到264億美元，預計至2032年將進一步增長至395億美元，年複合增長率為5.9%。在中國，市場規模於2025年達46億美元，預計至2032年將進一步增長至134億美元，反映16.8%的強勁年複合增長率。全球重組蛋白試劑市場於2025年達到35億美元，並預計

業 務

至2032年將增至86億美元，年複合增長率為13.7%。在中國，重組蛋白試劑市場規模於2025年為4億美元，預計至2032年將達到13億美元，年複合增長率為17.0%。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

我們以重組蛋白為核心產品，並擁有多元化的其他生物試劑產品組合，包括抗體、分析檢測試劑盒、功能性細胞株及細胞培養基。此全面產品組合使我們能夠滿足客戶(包括主要治療領域(包括腫瘤、自身免疫疾病、心血管疾病、代謝疾病、中樞神經系統疾病及傳染病)及創新模式(包括單克隆抗體、多特异性抗體、XDC/ADC及CGT)的製藥及生物科技公司)的研發及生產需求。此外，我們亦提供技術服務，例如根據客戶的專業研發需求進行分子互作分析，形成「產品+服務」的綜合模式。作為生物製藥研發上游的核心工具供應商，我們致力於支持從早期研究及規模化生產到臨床應用的完整業務生命週期，協助客戶提升研發效率並降低開發成本。

我們的優勢

我們認為，以下優勢有助於我們取得成功，並將使我們從我們的競爭者中脫穎而出：

全球領先的生物試劑供應商，從事於重組蛋白領域

我們主要從事重組蛋白、抗體及分析檢測試劑盒的研發、生產及銷售。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2025年重組蛋白試劑佔全球生物試劑市場的13.1%，預計至2032年將進一步增長至21.9%。按2025年收入計算，我們在全球重組蛋白市場的所有中國供應商中排名第一，在所有供應商中排名第三，全球市場份額為2.7%，而前兩大市場參與者的合計市場份額為33.0%。此外，按2025年收入計算，我們在中國生物試劑供應商中排名第三，市場份額為2.6%，而前兩大市場參與者的合計市場份額為17.6%。值得注意的是，根據弗若斯特沙利文的資料，自2023年至2025年，對比全球生物試劑市場前五大參與者(按收入計)，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

我們實行全流程質量控制體系，符合適用的國際及業界公認的質量標準及框架，包括ISO 9001:2015、ISO 13485:2016、cGMP、MDSAP及Rx-360，有助於確保穩定的批次間性能及高度可靠性。因此，我們可維持相對較低的產品退貨率，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。例如，就分析檢測試劑盒而言，我們具備原材

業 務

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。我們能夠以具競爭力的成本結構提供高性能產品，使我們得以提供兼具高穩定性與極具吸引力的價值方案的解決方案，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，相較於行業同行，我們在產品組合上展現出廣度與深度：

- **廣度方面：**截至最後實際可行日期，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。
- **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。

這種「廣覆蓋」與「深專精」的結合，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，並開拓向上銷售及交叉銷售的潛在機遇。

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（源自人胚胎腎組織的細胞株，用於生物技術研究及蛋白生產）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。

技術創新

我們已研發出五大類別核心專有技術，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

業 務

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、奈米抗體開發、抗體藥物偶聯物（「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迅速地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。

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 (G蛋白偶聯受體，一種含有細胞外氨基末端、七個跨膜 α 螺旋結構域及一個細胞內羧基末端的完整膜蛋白) 靶點蛋白，例如7次跨膜趨化因子(C-C基序)受體8 (CCR8，一種在特定免疫細胞亞群上表達的趨化因子受體，在體內穩態及病理狀態下的細胞遷移中發揮多重作用) 及GPCR5D (G蛋白偶聯受體C類第5組D成員，一種在人類組織中功能未明的孤兒G蛋白偶聯受體)；11次跨膜SLC45A3 (溶質載體家族45成員3，一種受雄激素調節的前列腺特異性蛋白，在正常及惡性前列腺上皮細胞中大量表達) 靶點蛋白；B細胞成熟抗原靶點蛋白；以及TNF (腫瘤壞死因子，前稱TNF- α ，一種由免疫系統產生誘導炎症的化學信使) 超家族高生物活性三聚體蛋白。

業 務

- **工程化及改造蛋白**：層黏連蛋白系列蛋白；AI工程化耐鹽全能核酸酶；長效FGF2（一種具有鹼性等電點的特異性成纖維細胞生長因子）及IL21細胞因子（一種屬於常見 γ 鏈細胞因子家族的免疫刺激細胞因子）；以及高活性生物素及螢光標記蛋白。
- **病毒及構象蛋白**：多種構象的病毒蛋白，以及與腺相關病毒相關的分析及定量工具。腺相關病毒為一種無包膜病毒，可經工程化改造以將DNA遞送至靶細胞。
- **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（一種使用基於抗體的染色技術檢測組織切片中特定抗原的技術）抗體；ADC偶聯試劑盒；ADC內化分析檢測試劑盒；重組因子C內毒素檢測試劑盒；血藥濃度檢測分析檢測試劑盒；以及中和抗體篩選試劑盒。

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新興模式（如XDC/ADC、CGT及多特異性抗體等），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

附註：

- (1) 我們於業務營運中所採用的人工智能技術乃基於第三方免費開源模型，我們已對其進行微調，以提升蛋白表達水平預測之準確性及效率。經我們的中國法律顧問告知，由於該人工智能技術僅供我們內部研發用途，故不屬於任何人工智能相關法律法規之適用範圍。因此，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無違反任何人工智能相關法律法規。

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。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，我們已建立穩固的市場地位，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。

全球一體化研發網絡推動持續創新

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。

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，我們已與按2025年收入計的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。

於往績記錄期間，例如，我們與一家全球領先生物製藥公司合作，以提升mRNA(一種攜帶DNA遺傳指令以在細胞內進行蛋白質合成的分子)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。

業 務

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2026年7月31日，我們的研發團隊包括295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約九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

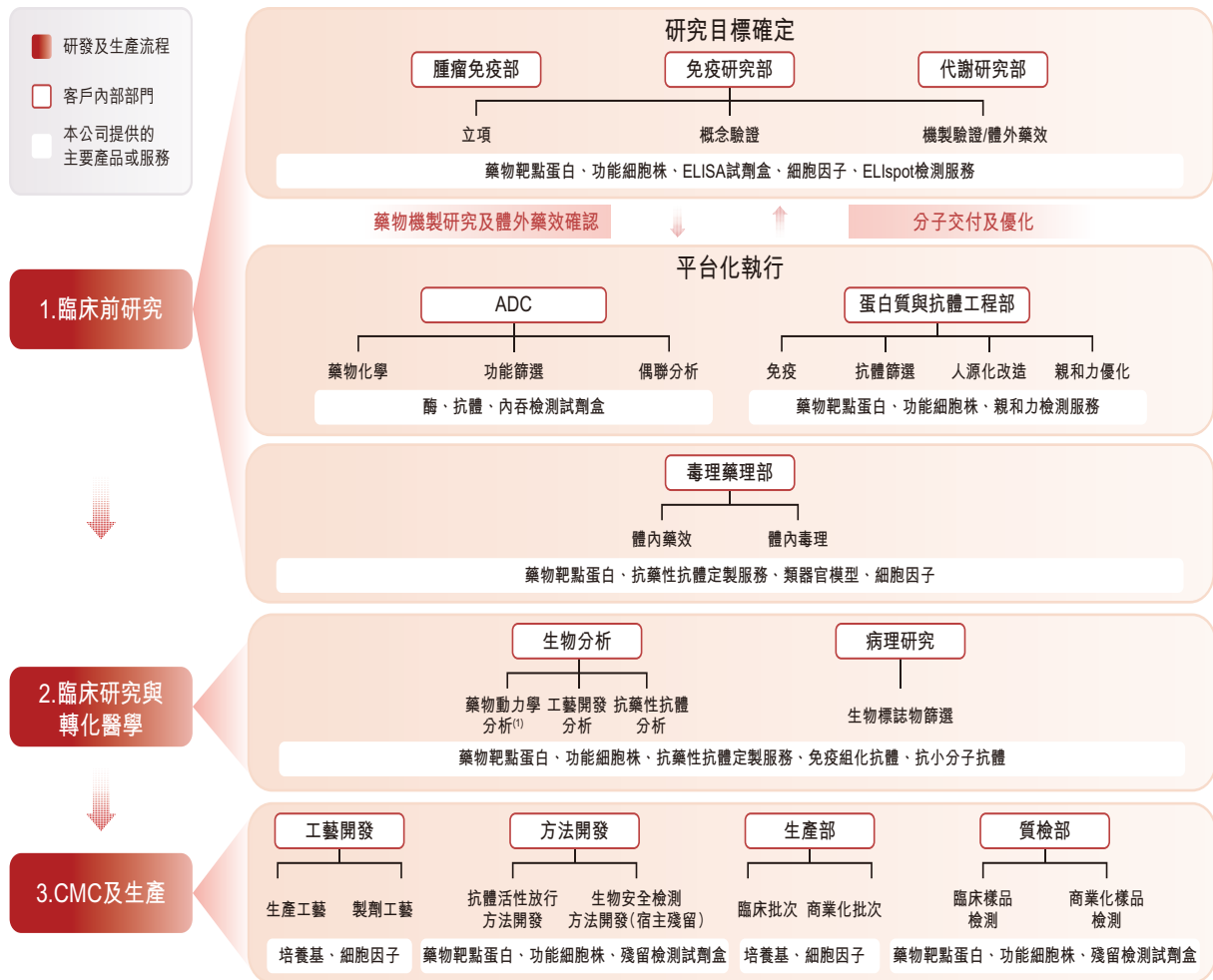
憑藉我們在技術創新、產品質量控制、市場渠道及全面售後服務生態系統方面的優勢，我們已在生命科學工具及生物試劑行業建立起良好的品牌聲譽。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們在全球重組蛋白試劑市場中位列前三名，全球市場份額為2.7%，而前二大市場參與者合計市場份額為33.0%。我們的客戶群體進一步鞏固了我們全球市場地位背後的商業實力。

強大品牌知名度與世界級高端客戶群

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，按收入計我們前20大客戶的複購率達到100%。

截至2026年7月31日，我們的全球業務覆蓋約80個國家及地區，累計服務超過12,000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。具體而言，過往我們主要提供標準化產品，而隨著業務擴張、研發能力提升及產品質量改進，我們能夠根據客戶要求提供定製化產品，如優化的產品規格及所需操作流程，並提供後續持續的技術服務。值得注意的是，截至最後實際可行日期，我們已與按2025年收入計的全球前五大製藥公司開展定製化產品開發項目，重點關注新興藥物作用機制及新靶點開發。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



附註：

(1) 藥物動力學分析是研究藥物在體內的吸收、分佈、代謝及排泄。

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科技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。

業 務

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。

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「柏思蒼」創新生態系統

通過旗下子品牌「柏思蒼」，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：

- **行業連接：**舉辦頂級會議，如生物製藥開發者創新大會，並營運全球生物製藥媒體平台。憑藉我們的行業影響力及資源，我們通過媒體營運及優質行業活動，協助我們的生物製藥客戶提升其企業影響力及行業知名度，同時促進他們接觸潛在客戶，並幫助他們把握業務及交易機會。
- **資產管理與諮詢：**為授權引進／授權轉讓交易及共同開發尋源提供合作夥伴配對服務。我們亦就公共關係、併購及籌集資金提供諮詢服務。具體而言，若干藥物開發公司希望將其部分已取得進展的研發管線變現以獲取現金流，而另一些則缺乏內部團隊及網絡資源來識別合適的合作夥伴。該等市場參與者依賴第三方專業服務來擴大其網絡覆蓋範圍、制定交易結構及建議以及處理合作事宜。例如，於2024年6月，柏思蒼擔任中國兩所知名大學與一家美國生物製藥公司之間在抗腫瘤惡病質及增肌領域創新藥物全球合作的獨家服務顧問。

由於該等服務屬商業性質，我們無須取得額外的監管批准或牌照。我們擬持續及進一步發展我們的「柏思蒼」創新生態系統，從而提升我們的品牌及行業影響力。

業 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科技初創企業。我們協助中國生物科技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。

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2026年7月31日，我們累計服務全球超過12,000家終端客戶，充分利用以下銷售渠道：

- **直銷：**我們的策略以直銷模式為核心，直銷於往績記錄期間貢獻總收入的74.9%。該模式促進了深入的客戶參與並培養了長期忠誠度。
- **經銷模式：**我們委聘經銷商以補充我們的直銷渠道，並擴大我們產品的市場覆蓋範圍。儘管如此，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。

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

經驗豐富並由強大人才生態系統支持的管理團隊

我們的管理團隊在跨國生命科學企業擁有豐富經驗，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的獨特融合一直是發展的基石。

陳宜頂先生是我們的董事長兼總經理。陳先生在中國生物試劑行業擁有超過20年的經驗，為本集團帶來了寶貴經驗。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專家。

苗景賢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營運及管理。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，在該領域享有聲譽。

我們的市場地位受人才體系所強化，該體系包括我們的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理解。我們的銷售及營銷團隊則將全球視野與本地執行力相結合，通過我們已建立的銷售網絡確保有效的市場滲透。

我們的戰略

我們將根據我們的使命及願景，實施以下關鍵策略：

拓展及多元化產品組合，以提供全面的定製化解決方案

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、細胞及基因治療(「CGT」)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。

業 務

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。

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。因此，[編纂][編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於進一步擴大我們的產品組合，包括重組蛋白、抗體及功能性細胞株等產品類型的廣度及深度的增加。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

積極應對新興技術與治療模式

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組合，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。

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定製化解決方案。
- **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(用於在體外將核酸引入真核細胞的專用化學或生物物質)、載體滴度檢測試劑盒及CMC質量控制試劑盒的相關產品。
- **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。為進行細胞治療，我們的分化因子及生長因子是培養免疫細胞及幹細胞的關鍵材料。對於包括CAR-T及CAR-NK在內的免疫細胞治療，我們的生長因子支持T細胞的強勁增殖及NK細胞的成熟。對於幹細胞治療應用，我們的因子支持全方位幹細胞生長及分化。
- **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。

業 務

持續創新

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、蛋白降解、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。

此外，AI藥物發現技術的進步提升了候選分子設計及生成的效率，帶動下游對大量候選分子進行快速實驗驗證的需求日益增加。憑藉我們在重組蛋白及生物檢測方面建立的技術能力，我們能夠支持對廣泛AI生成候選分子進行實驗驗證，從而協助客戶進行候選藥物的篩選及優化。為進一步提升我們在該領域的能力，我們預期將使用[編纂][編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)用於建立自動化高通量濕實驗室設施。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

加速構建綜合產品、服務及平台能力

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到整合式業務模式配以更強的產品、服務及平台能力的戰略轉型。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。
- **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、營運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，擴大行業影響力。具體而言，我們向新興生物科技公司的合資格產品授予我們的商業支持服務ACRO Certify認證。該等服務協助合作夥伴在海外市場推出其產品並實現商業化，涵蓋渠道匹配、市場策略制定、全球物流及品牌推廣。此舉旨在幫助新興生物科技公司應對監管障礙，加快其進入國際市場的步伐。在生物製藥行業全球化進程中，新興生物科技公司對專業的海外商業化支持服務需求旺盛。我們以輕資產模式提供該等商業服務，無需獲得額外的監管批准。我們擬繼續發展並進一步拓展ACRO Certify服務，以提升我們的品牌及行業影響力，強化我們的行業地位。該等服務解決了合作夥伴在市場准入方面的關鍵挑戰，並通過擴大客戶覆蓋面及提高客戶忠誠度，增強了與我們核心業務的協同效應。此外，ACRO Certify服務可能為我們帶來新的利潤來源，其採用由基礎服務費、基於績效的分成及定製化服務費組成的複合定價模

業 務

式，並隨著該等新興生物科技公司的海外商業化進展而具備可持續的盈利能力。根據弗若斯特沙利文的報告，鑒於生物試劑行業的公司日益尋求加強其在產業鏈上的戰略定位及提升營運協同效應，提供此類市場准入認證服務在行業參與者中並非罕見做法。

- **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。

通過發展該等一體化產品、服務及平台能力，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支持持久的合作關係，提升客戶份額並成為我們可持續長期發展的動力。

深化全球本土化，加速國際市場滲透

戰略商業拓展

我們正推行主動的「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。

因此，[編纂][編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於擴大我們的國際市場及銷售網絡。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

升級全球營運基礎設施

為支持上述商業目標，我們採用「當地經營，服務當地」的模式，升級全球營運基礎設施，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。因此，[編纂][編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於在歐洲成立一所新的研發中心。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。
- **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

業 務

質的客戶體驗，有效彌補時差帶來的影響。因此，[編纂][編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於提升我們的全球生產及交付能力。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

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。
- **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生物醫藥及創新治療方法長期發展的有利條件。

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。就投資標的而言，「獨特技術平台」不僅指新穎或獨特的技術架構，更指與我們現有核心技術能形成強勁協同效應的行業領先、實用且可擴展的技術體系。該等平台須有明確的知識產權保護，經GMP標準驗證，並與我們現有的研發及生產體系兼容，以有效強化我們的核心技術能力。
- **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。就投資目標而言，「差異化產品組合」不限於獨特或多樣化的產品類型，而是指能夠有效填補我們產品空白、產生實際協同效應的市場導向型產品組合。具體而言，該等差異化產品組合應聚焦於高需求利基細分領域，具有高毛利率及低同質化的特點。其須經過商業化驗證並建立穩定的客戶基礎；更重要的是，應與我們重組蛋白及抗體的核心業務緊密契合，並能與我們的全球銷售網絡整合，以提升我們的整體市場競爭力及覆蓋範圍。
- **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。

推動整合及業務赋能

我們計劃收購從事生命科學試劑、檢測技術、自動化設備及消耗品以及專業CDMO服務的業務。該等目標與我們現有專注於重組蛋白的核心業務（其支持包括抗體、細胞療法及ADC在內

業 務

的生物醫藥的研發及生產)相輔相成，並預期將產生重大協同效應。因此，[編纂][編纂]淨額約[編纂]% (或[編纂]百萬港元)預期將用於尋求戰略收購及投資機會。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

我們的產品及服務

我們致力於提供全面的全生命週期解決方案，在研發、生產及臨床應用各階段為我們的客戶提供支持。我們研發、生產及銷售種類廣泛的生命科學工具組合，主要包括重組蛋白、分析檢測試劑盒、抗體及功能性細胞株。除我們的產品組合外，我們亦提供一系列技術服務。

下表載列我們於所示期間按業務線劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至7月31日止七個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)										
(未經審計)										
重組蛋白	456,501	84.0	535,694	83.1	678,962	81.0	377,517	81.6	486,362	80.2
抗體	28,322	5.2	32,632	5.1	39,199	4.7	22,766	4.9	27,193	4.5
分析檢測試劑盒	19,041	3.5	22,415	3.5	37,159	4.4	18,181	3.9	30,381	5.0
技術服務	15,492	2.8	17,448	2.7	17,077	2.0	8,313	1.8	17,513	2.9
其他	24,297	4.5	36,834	5.6	65,721	7.9	35,606	7.8	44,728	7.4
— 功能性細胞株	4,165	0.8	12,412	1.9	22,990	2.7	12,599	2.7	20,201	3.3
— 細胞培養基	4,445	0.8	5,773	0.9	10,349	1.2	6,402	1.4	8,300	1.4
— 其他產品和服務 ⁽¹⁾	15,687	2.9	18,649	2.8	32,382	4.0	16,605	3.7	16,227	2.7
總計	<u>543,653</u>	<u>100.0</u>	<u>645,023</u>	<u>100.0</u>	<u>838,118</u>	<u>100.0</u>	<u>462,383</u>	<u>100.0</u>	<u>606,177</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 其他產品及服務主要包括(i)會議收入，主要包括我們組織或舉辦各類大型行業會議及研討會所收取的費用；(ii)細胞開發收入，來自提供定製化細胞模型開發服務；及(iii)其他雜項收入。

下表載列所示期間按業務線劃分的銷量及平均售價：

	截至12月31日止年度						截至7月31日止七個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
人民幣										
毫克 千元/毫克										
重組蛋白 ⁽¹⁾	30,467	15.0	44,032	12.2	43,157	15.7	24,795	15.2	31,641	15.4
— 標準化 ⁽²⁾	30,312	15.0	43,716	12.1	42,746	15.7	24,543	15.1	31,058	15.4
— 定製化	155	15.0	316	24.1	411	23.9	252	23.9	583	16.4
抗體	1,248	22.7	2,489	13.1	4,415	8.9	2,876	7.9	2,220	12.2
— 標準化 ⁽³⁾	1,248	22.7	2,416	13.5	4,314	9.1	2,775	8.2	2,118	12.8
— 定製化 ⁽⁴⁾	—	—	73	1.4	101	1.0	101	0.8	103	0.5

業 務

	截至12月31日止年度						截至7月31日止七個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	個	人民幣 千元／個	個	人民幣 千元／個	個	人民幣 千元／個	個	人民幣 千元／個	個	人民幣 千元／個
分析檢測試劑盒.....	6,257	3.0	7,840	2.9	10,961	3.4	5,750	3.2	8,545	3.6
—標準化.....	6,257	3.0	7,840	2.9	10,933	3.4	5,750	3.2	8,523	3.6
—定製化.....	—	—	—	—	28	6.8	—	—	22	5.6
技術服務 ⁽⁵⁾	558	27.8	596	29.3	587	29.1	315	26.4	597	29.3

附註：

- (1) 我們的重組蛋白以多種產品規格出售，其計量單位包括毫克、微克、檢測、單位、毫升及單位活性。為澄清用途，以毫克計量的重組蛋白包括經換算後以其他規格計量的重組蛋白。
- (2) 於2024年，標準化重組蛋白的平均售價相對較低，主要由於較大規格產品的銷量增加，而該等產品的平均售價普遍較低。
- (3) 於2023年至2025年，抗體的平均售價持續下降，主要原因是推出了價格相對較低的新抗體產品。抗體的平均售價由截至2025年7月31日止七個月至截至2026年7月31日止七個月增加，主要由於我們為回應市場需求，於截至2025年7月31日止七個月錄得較多單價較低及規格較大的產品銷售。
- (4) 定製化抗體的平均售價低於標準化抗體，主要是由於客戶對定製化產品的購買量較大，從而使彼等享有優惠的平均價格。
- (5) 我們技術服務的平均售價波動，主要由於個別服務項目的複雜程度及持續時間有所差異所致。

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。	• 免疫檢查點蛋白 • 自免疫疾病靶點 • 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



業 務

產品類型*

抗體



應用領域

可用於免疫學實驗，並可用於蛋白質檢測及藥物研發。

代表產品系列

- 免疫組織化學(一種使用基於抗體的染色技術檢測組織切片中特定抗原的技術)
- 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。

- ELISA試劑盒
- 定量即時聚合酶鏈式反應試劑盒，該技術是指在聚合酶鏈式反應過程中即時擴增及定量核酸的技術
- 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

其他



功能性細胞株：

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。

功能性細胞株：

- 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



細胞培養基：

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。

細胞培養基：

- 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。

業 務

我們的生物試劑產品(包括重組蛋白、抗體及分析檢測試劑盒)一般分為標準化產品及定製化產品。

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重組蛋白。

憑藉我們專有的生物技術，我們已研發多種重組蛋白，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。截至最後實際可行日期，我們已成功開發65項GMP級重組蛋白產品。我們重組蛋白的平均保質期一般為五年。

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G4S(合成肽連接子序列)抗體、抗FMC63單克隆抗體、抗MMAE(Monomethyl Auristatin E，一種抑制細胞分裂的細胞毒素，與抗體偶聯後用於靶向癌症治療)單克隆抗體、抗DM1單克隆抗體，以及IFN γ (一種調節免疫反應及防禦病毒和細菌感染的細胞因子)等細胞因子抗體對與抗His標籤單克隆抗體。我們抗體的平均保質期一般為五年。

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，為藥物研發提供可靠且高效的檢測方法。我們分析檢測試劑盒的平均保質期一般為一年。

其他

我們的其他產品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。我們提供一系列功能性細胞株，例如報告功能性基因細胞株、過表達細胞株及基因敲除細胞株，連同細胞株定製及商業授權支持。

業 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細胞培養基，包括無血清細胞培養基及細胞級磁珠。

我們功能性細胞株及細胞培養基的平均保質期一般分別為五年以下。

我們的技術服務

除提供生物試劑外，我們憑藉自身的研發能力及技術專業知識，向客戶提供一系列技術服務。我們的技術服務主要涵蓋分子相互作用分析方法的開發及優化，以及於生物製藥、細胞免疫治療及診斷試劑的整個研發及生產過程中提供分子相互作用分析服務。我們亦向客戶提供分析數據及實驗報告，以支持其產品開發及生產活動。我們所有的技術服務均按客戶的特定要求定製。

我們通過表面等離子共振及生物膜干涉技術平台提供分子相互作用分析服務，為抗體藥物、生物類似藥、ADC、小分子藥物及其他生物醫藥產品提供全面的檢測及分析解決方案。我們的分子相互作用服務主要包括藥物篩選、親和力及動力學分析、特異性測試、產品一致性評估及質量控制支持。憑藉我們豐富的蛋白資源、專業的技術團隊及實驗室，我們提供可靠的檢測結果。我們提供該等服務的商業邏輯在於「產品＋服務」互補的雙輪驅動模式：我們廣泛的重組蛋白產品組合吸引客戶並支持服務交付，而我們的檢測服務則提升客戶忠誠度，推動交叉銷售。我們無需從相關監管機構取得額外許可即可提供該等服務，且我們計劃未來繼續提供該等服務。

我們的整合式定製化解決方案

基於我們的產品組合及技術服務，我們能夠提供切合客戶特定研發及生產需求的整合式定製化解決方案。我們的解決方案適用於廣泛的應用場景，包括抗體藥物臨床前研究、CGT的CMC工藝開發、抗體藥物偶聯物藥物的篩選及驗證，以及針對新靶點的藥物研究。除提供單獨產品或獨立服務外，我們亦提供整合產品、技術服務及開發支持的協同化解決方案。視乎客戶的特定需求，我們可提供標準化或定製產品、專業開發服務、工藝優化支持以及質量驗證支持的組合。這使我們能夠以更高效及全面的方式，於客戶研發及生產流程的各個階段為其提供支持。

於往績記錄期間，我們為客戶提供多種整合式定製化解決方案。例如，為滿足客戶在心血管藥物開發及安全性評價方面的需求，我們提供了一套涵蓋細胞製備、分化培養及功能評估的全面端到端解決方案。配合客戶的研發目標，我們系統性地整合了培養策略設計、關鍵工藝優化及分階段質量支持，使客戶能夠建立穩定、可重複且可擴展的心臟細胞研究體系，從而有效加快項目進度。例如，為支持客戶在神經藥物研究方面的工作，我們提供了一套涵蓋細胞開發、

業 務

培養流程建立及下游評估的整合式解決方案。根據客戶的總體研發策略，我們協調分化方案的設計、關鍵培養工藝的優化及分階段質量支持，協助建立穩健且可重複的神經細胞研究平台。這使得能夠進行可靠的疾病機制研究及候選藥物功能評估，同時提高研究效率及數據一致性。

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、雙抗及多特异性抗體藥物；(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，並能夠應用於其生命週期的多個應用場景中。

療法A — 單抗／雙抗／多特异性抗體藥物

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物動力學、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、藥物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物動力學、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。

業 務

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週期內的持續應用。

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。無論其底層治療機制如何，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(提交新藥臨床研究申請前所需的最終關鍵臨床前步驟，銜接藥物發現與人體試驗)、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及生命週期管理，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

我們已建立一套完善的研發架構，融合產品線專業化與各業務單元間協同技術共享模式。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、分析科學及營運管理等領域積累了豐富的國際化產業經驗。截至2026年7月31日，我們已擁有295名研發人員，佔員工總數的29.8%，其中約60%的研發人員持有博士或碩士學位。

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，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。

業 務

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。

技術驗證完成後，合格的候選產品即進入產業化準備階段。質量控制職能貫穿整個流程，監督合規性與可追溯性。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。

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定製化研發。截至最後實際可行日期，我們擁有14項核心技術，該等技術是驅動我們創新產品的引擎。

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。

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的需求。

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。

業 務

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。

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。

無細胞蛋白表達技術

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。

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。

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。

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

免疫磁珠技術

該技術涵蓋微米級與納米級磁珠的製備，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(一種在腫瘤細胞上表達的分子，用作癌症免疫治療的靶點)／腫瘤特異性抗原(一種僅在腫瘤細胞上表達的分子，用作癌症治療的高度特異性靶點)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。

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，涵蓋抗體依賴性細胞毒性(一種觸發免疫細胞破壞與抗體結合的靶細胞的機制)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。於最後實際可行日期，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。

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。其靈敏度可能較ELSEA及免疫組化等傳統方法高出約數倍至數十倍，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(定量即時聚合酶鏈式反應試劑盒為典

業 務

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。

我們的研發團隊及核心成員

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「董事及高級管理層 — 董事會」。
苗景贊先生	請參閱「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	請參閱「董事及高級管理層 — 高級管理層」。
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。
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2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。

業 務

核心研發成員

簡歷

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。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知識產權(包括發明、作品及技術資料)，均視為本公司財產。
- **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。
- **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。

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。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。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。下表載列截至最後實際可行日期我們正在進行中的部分技術研發項目。

技術研發項目

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。

業 務

技術研發項目	描述
納米抗體開發技術....	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。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、細胞療法（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。
ADC payload偶聯技術及ADC藥物的細胞內吞檢測技術.....	ADC payload偶聯技術能夠控制藥物抗體比（該指標衡量偶聯物中每個抗體所附著的藥物分子數量），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。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。

我們的研發合作

於往績記錄期間，我們與生物技術公司合作，以加強我們於生物試劑領域的研發能力。例如，於2024年我們與一家總部位於香港的生物醫藥公司訂立研發合作，共同開發分析檢測試劑盒。我們相信，該等合作將使我們持續提升及升級現有技術，同時亦能為我們提供當前行業趨勢及新興創新的寶貴見解。我們一般合作協議的主要條款載列如下：

- **期限**。期限一般為兩至三年。經雙方書面同意，該等協議可續期或提前終止。
- **合作範圍**。雙方在協議規定的領域內進行聯合研究、技術開發、技術服務及諮詢以及全球商業合作。我們一般提供試劑、平台及全球商業能力，而合作夥伴則貢獻技術專長、研究能力或專業知識。
- **知識產權**。背景知識產權仍歸原擁有人所有。研發產生的知識產權所有權將根據合作研發的具體內容、合作性質及各方各自的作用及貢獻進行全面評估後確定。該等安排將於合作協議中訂明，可能包括共同擁有、由我們擁有或由合作方擁有。
- **保密性**。根據該等協議交換的所有非公開技術及商業信息均須遵守持續的保密義務，該義務在協議終止後持續有效，直至該等信息成為公開信息為止。
- **優先合作**。雙方同意在未來合作中優先選擇對方。

業 務

我們的生產及設施

概覽

我們強調嚴格的質量標準及法規合規性，尤其是我們位於蘇州的生產設施及工藝均按照GMP要求進行設計、營運及維護。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以高效滿足市場需求。

生產設施

下表載列截至最後實際可行日期，我們位於北京和蘇州的兩個生產設施的詳細信息：

設施	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	16,188	2017年	- 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。	- 根據ISO要求進行設計、營運及維護。 - 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。
蘇州工廠(一期及二期 ⁽¹⁾).....	50,102	2024年／2026年	- 作為生物試劑及相關材料的高質量靈活生產基地，支持供應鏈穩健營運。 - 負責研發成果技術轉移、細胞庫建立、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，包括GMP級別產品，如細胞因子、磁珠、原液及細胞庫瓶。	- 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。

附註：

(1) 我們於2025年以自有資金開始建設蘇州工廠(二期)，該工廠作為我們的專屬場地，以滿足客戶對GMP級別產品日益增長的需求，並回應客戶的定製及特定要求。於2026年6月、7月及8月，蘇州工廠(二期)分別完成相關竣工驗收程序，並取得所需的建設工程消防驗收備案證書及項目竣工環境保護驗收意見。據我們的中國法律顧問告知，完成該等程序及取得該等證書為開始營運的先決條件。於2026年8月，蘇州工廠(二期)開始運營。蘇州工廠(二期)預期將帶來250至1,250升原液及30,000瓶細胞庫的年產能。

於2024年7月及2026年8月，我們位於蘇州市的GMP級生產設施(一期及二期)分別開始投產。該設施配備先進的工藝控制系統及符合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。由於我們的蘇

業 務

州工廠(一期及二期)旨在供應GMP級別產品(如細胞因子、磁珠、原液及細胞庫瓶)，該等產品將符合適用的監管要求，因其主要用於支持免疫細胞治療產品的臨床試驗及商業化生產需求。我們的北京設施主要生產重組蛋白、抗體及分析檢測試劑盒，該等產品用於生物製藥、細胞免疫治療產品及診斷試劑的研發及生產。根據弗若斯特沙利文的資料，由於該等產品不直接應用於臨床治療或診斷，因此不受GMP標準規限。據此，我們的北京工廠不具備GMP級別生產能力，並不會對我們的業務構成任何限制。

生產機器設備

我們產品(如重組蛋白及抗體)的生產，主要涉及用於進行生物反應的容器、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。

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。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。

業 務

產能、產量及利用率

在設計及營運我們的內部生產設施時，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，北京工廠主要產品的設計產能、實際產量及利用率：

	截至12月31日止年度			截至7月31日止 七個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
重組蛋白及抗體⁽¹⁾：				
產能 ⁽²⁾ (升)	13,375	13,659	14,693	11,139
產量 (升)	11,138	12,446	13,983	11,227
利用率 ⁽³⁾ (%)	83.3	91.1	95.2	100.8
分析檢測試劑盒：				
產能 ⁽²⁾ (盒)	24,000	24,000	54,000 ⁽⁴⁾	45,500
產量 (盒)	14,856	22,343	34,443	19,836
利用率 ⁽³⁾ (%)	61.9	93.1	63.8	43.6

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。
- (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年／期內使用的反應器數量發生變化所致。
- (3) 利用率按相關年／期內的實際產量除以產能計算。
- (4) 於2025年，產能顯著提升，主要歸因於新生產線投入營運。

北京工廠的重組蛋白及抗體生產利用率由2023年的83.3%持續增加至2024年的91.1%，並進一步增加至2025年的95.2%及截至2026年7月31日止七個月的100.8%，主要由於我們產品所接獲的客戶訂單增加。北京工廠分析檢測試劑盒的利用率由2024年的93.1%減少至2025年的63.8%，並進一步減少至截至2026年7月31日止七個月的43.6%，主要由於我們的新生產線投入運作。儘管如此，於往績記錄期間，北京工廠的分析檢測試劑盒產量持續增加。

業 務

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7月31日止 七個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
產能 ⁽¹⁾ (批次).....	—	24	48	54
產量(批次).....	—	11	43	37
利用率 ⁽²⁾ (%).....	—	45.8	89.6	68.5

附註：

- (1) 產能主要按相關年度／期間我們生產線的運營時間除以每批平均生產週期釐定。我們的蘇州工廠(一期及二期)分別於2024年7月及2026年8月開始運營。產能從2025年的48批增加至截至2026年7月31日止七個月的54批，主要由於我們的生產線產能增加，以配合客戶需求。
- (2) 利用率按相關年／期內的實際產量除以產能計算。

於2023年、2024年及2025年以及截至2026年7月31日止七個月，我們蘇州工廠(一期)的產量分別為零、11批、43批及37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)我們增加生產批次數量，以支持我們不斷擴大產品線的SKU。我們的GMP級別產品是在符合GMP標準的潔淨環境中，按照完整的質量管理體系製造的高等生物材料。從原材料採購、生產、質量控制到成品放行的整個過程均受到控制。無菌、內毒素、支原體及病毒等安全性指標均符合規定標準。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的GMP級別產品質量等級高於僅供研究用途級別，且接近藥品級原料，專門用於細胞及基因治療產品的臨床生產。

生產管理及人員

我們的產品及服務絕大部分均於自有營運設施內生產，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專業化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，包括各種GMP級別重組細胞因子、功能性蛋白片段，以及用於擴增幹細胞及免疫細胞的無酚紅GMP級別培養基。此類專業化生產涉及在受控潔淨條件下對產品進行無菌灌裝，並在適用情況下進行冷凍乾燥以維持產品穩定性。在整個製造過程中，空氣潔淨度與衛生條件均須接受常規監測。該等營運由專用、合資格及經過質量驗證的設備支持，用於西林瓶清洗及滅菌、精準灌裝及加塞、冷凍乾燥(按需要)，以及成品的後續密封、貼標及儲存。

業 務

所有工序均在受控的潔淨室環境中進行，並符合適用的監管標準。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。

定製化與標準化生物試劑產品的研發及生產週期存在顯著差異。對於標準化產品，我們採用完善的研發及生產流程，其特點是工作流程穩定且標準化程度高。這使得我們能夠進行常規量產、縮短交付週期並迅速完成訂單。相比之下，定製化產品需要根據客戶的不同要求進行量身定製的研發設計及特定的工藝開發。定製化產品的整體研發及生產週期較長，例如，根據我們的內部標準業務流程，定製化重組蛋白的平均週轉時間一般為三至六週。在啟動定製化研發及生產之前，客戶通常會提前明確關鍵的定製參數。例如，對於定製化重組蛋白產品，核心的可定製要素主要包括內毒素水平、緩衝液濃度等關鍵質量指標，以及個性化的包裝及分裝規格。這些定製參數需要針對性地調整研發計劃、優化生產工藝，並採取差異化的質量控制措施，以滿足客戶的特定技術及交付要求。

於往績記錄期間各期間內，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2026年7月31日，我們的生產部門共有258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。

銷售及營銷

截至2026年7月31日，我們已向全球近80個國家及地區提供我們的產品及服務，並與超過12,000家終端客戶合作。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。截至2026年7月31日，我們在全球擁有233名銷售及營銷人員。

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，

業 務

經銷商亦是我們的直接客戶。該模式通過擴大市場範圍對直銷業務形成補充。請參閱「—第三方經銷」。

定價

我們通常考慮多項因素對產品及服務定價，包括銷售成本、市場需求、以及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。

我們的產品一般分為標準化產品及定製化產品，採用差異化的銷售及定價模式。標準化產品主要通過市場化交易進行銷售，客戶根據需求下單，訂單頻率較高。相比之下，定製化產品則在進行專門的技術方案溝通後交付，並根據客戶的個性化技術要求約定交付規格。在定價方面，定製化產品的價格在可比較的標準化產品價格基礎上進行合理釐定，並考慮客戶採購量、技術複雜度及特殊質量要求等因素。標準化產品的定價則根據官方標價釐定，最終交易價格會綜合參考客戶採購規模、合作夥伴關係及市場競爭狀況進行調整。

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。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。

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。客戶可因(i)產品質量問題；或(ii)非產品質量問題(如客戶訂單錯誤、訂單取消或運輸相關問題)而要求退貨。保修期內因產品質量問題引起的退貨須接受嚴格的隔離及控制，由質量保證部門主導調查以確定根本原因並評估潛在的批次相關風險。該等產品在調查及風險評估完成之前不得轉售，並最終根據調查結果作為合格產品放行或作為不合格產品處置。因客戶訂單錯誤、重複訂單或其他不影響產品質量的原因引起的退貨，在完成必要的審核及外觀檢查並確認可追溯性、儲存及運輸條件符合要求後，可重新歸類為合格產品並返回庫存以待轉售。若無法確認產品質量狀態，則該等產品將作為不合格產品處理，以確保產品安全及合規。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的產品退貨政策大致符合行業慣例。此外，我們已設立專門的客戶投訴渠道，我們的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。

就重組蛋白、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。分析證書是生產

業 務

商或實驗室出具的一份正式文件，通過測試確認產品符合特定的質量、安全及監管標準，詳述其成分、特性及與設定標準對比的檢測結果。

於往績記錄期間，產品退貨金額佔我們總收入不足0.5%。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。於往績記錄期間各期間，我們自五大客戶產生的收入分別為人民幣114.1百萬元、人民幣141.5百萬元、人民幣180.3百萬元及人民幣135.7百萬元，分別佔我們各期間總收入的21.0%、21.9%、21.5%及22.4%。於往績記錄期間各期間，我們自最大客戶產生的收入分別為人民幣63.7百萬元、人民幣74.2百萬元、人民幣95.0百萬元及人民幣71.3百萬元，分別佔我們各期間總收入的11.7%、11.5%、11.3%及11.8%。於往績記錄期間的各期間內，五大客戶的主要付款方式為電匯。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。

下表提供於往績記錄期間各年／期內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

客戶	背景	提供服務／產品類型	業務關係		收入金額	佔我們 總收入的 百分比
			開始年份	一般信貸期		
				天	人民幣千元	
客戶A	一家於美國註冊成立並於紐約證券交易所上市的公眾公司，自2022年起年收入超過400億美元，主要提供儀器、試劑及消耗品	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2013年	75	63,714	11.7%
客戶B	一家於美國註冊成立的公司，業務遍佈約30個國家及地區，主要提供實驗室產品及服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2014年	60	21,355	3.9%
客戶C	一家位於中國江蘇省的公眾公司，並在上海證券交易所及香港聯交所上市，主要提供CRDMO(合約研發及製造組織)服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒、檢測服務及相關產品	2014年	60	13,622	2.5%

業 務

客戶	背景	提供服務／產品類型	業務關係 開始年份	一般信貸期	收入金額	佔我們 總收入的 百分比
				天	人民幣千元	
客戶D	一家於韓國註冊成立的公司，主要專注於試劑的銷售、進口及分銷	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2013年	45	8,372	1.5%
客戶E	一家於美國註冊成立的公司，主要為多個治療領域提供治療解決方案	重組蛋白、抗體及相關產品	2016年	30	7,032	1.4%
總計					114,095	21.0%

截至2024年12月31日止年度

客戶	背景	提供服務／產品類型	業務關係 開始年份	一般信貸期	收入金額	佔我們 總收入的 百分比
				天	人民幣千元	
客戶A	一家於美國註冊成立並於紐約證券交易所上市的公眾公司，自2022年起年收入超過400億美元，主要提供儀器、試劑及消耗品	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2013年	75	74,150	11.5%
客戶B	一家於美國註冊成立的公司，業務遍佈約30個國家及地區，主要提供實驗室產品及服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2014年	60	26,240	4.1%
客戶C	一家位於中國江蘇省的公眾公司，並在上海證券交易所及香港聯交所上市，主要提供CRDMO(合約研發及製造組織)服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2014年	60	20,204	3.1%
客戶D	一家於韓國註冊成立的公司，主要專注於試劑的銷售、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	2013年	於收到發票後的次月月底前付款	11,969	1.9%

業 務

客戶	背景	提供服務／產品類型	業務關係 開始年份	一般信貸期	收入金額	佔我們 總收入的 百分比
				天	人民幣千元	
客戶F.....	一家於美國註冊成立的公司，商業活動遍佈超過 100 個國家及地區，主要從事腫瘤學、免疫學及神經科學領域的創新藥物開發	重組蛋白及相關產品	2016年	90	8,892	1.3%
總計.....					<u>141,455</u>	<u>21.9%</u>

截至2025年12月31日止年度

客戶	背景	提供服務／產品類型	業務關係 開始年份	一般信貸期	收入金額	佔我們 總收入的 百分比
				天	人民幣千元	
客戶A	一家於美國註冊成立並於紐約證券交易所上市的公眾公司，自 2022 年起年收入超過 400 億美元，主要提供儀器、試劑及消耗品	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2013年	75	94,969	11.3%
客戶B	一家於美國註冊成立的公司，業務遍佈約30個國家及地區，主要提供實驗室產品及服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2014年	60	30,574	3.6%
客戶C	一家位於中國江蘇省的公眾公司，並在上海證券交易所及香港聯交所上市，主要提供CRDMO(合約研發及製造組織)服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒、檢測服務及相關產品	2014年	60	27,962	3.3%
客戶D	一家於韓國註冊成立的公司，主要專注於試劑的銷售、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	2013年	於收到發票後的次月月底前付款	16,010	1.9%
客戶G	一家於美國註冊成立並於納斯達克上市的公眾公司，市值超過 200 百萬美元，主要提供同種異體細胞療法	重組蛋白、抗體及相關產品	2021年	30	10,834	1.4%
總計.....					<u>180,349</u>	<u>21.5%</u>

業 務

截至2026年7月31日止七個月

客戶	背景	提供服務／產品類型	業務關係 開始年份	一般信貸期	收入金額	佔我們 總收入的 百分比
				天	人民幣千元	
客戶A	一家於美國成立並於紐約證券交易所上市的公眾公司，自2022年起年收入超過400億美元，主要提供儀器、試劑及消耗品	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2013年	75	71,262	11.8%
客戶C	一家位於中國江蘇省並於上海證券交易所及香港聯交所上市的公眾公司，主要提供CRDMO(合約研發及生產組織)服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒、檢測服務及相關產品	2014年	60	25,396	4.2%
客戶B	一家於美國成立的公司，業務遍佈約30個國家及地區，主要提供實驗室產品及服務	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2014年	60	21,092	3.5%
客戶D	一家於韓國成立的公司，主要專注於試劑的銷售、進口及分銷	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2013年	收到發票後的次月月底前付款	9,973	1.6%
客戶H	一家於開曼群島成立並於香港聯交所上市的公眾公司，主要從事提供生命科學研究產品及服務、生物製品開發服務，以及工業合成生物學產品	重組蛋白、抗體、分析檢測試劑盒及相關產品	2015年	90	7,936	1.3%
總計					<u>135,659</u>	<u>22.4%</u>

於往績記錄期間，據我們所知，於往績記錄期間各年／期內，我們的任何主要客戶均不是我們的供應商，反之亦然。

業 務

於往績記錄期間，我們的客戶數量穩步增長。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，向我們下達訂單的客戶數量分別為4,289名、4,858名、5,632名及4,925名，我們的客戶留存率分別為62.3%、59.5%、60.7%及55.7%。下表載列於往績記錄期間按終端客戶類別劃分的客戶數量：

	截至12月31日止年度			截至7月31日止 七個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
生物製藥及生物科技公司	3,126	3,548	4,215	3,640
研究機構	1,162	1,309	1,415	1,284
政府機構	1	1	2	1
總計	4,289	4,858	5,632	4,925

下表載列於往績記錄期間按業務線劃分的客戶數量及客戶價值：

	截至12月31日止年度						截至7月31日止七個月	
	2023年		2024年		2025年		2026年	
	每客戶		每客戶		每客戶		每客戶	
	客戶數量	收入貢獻 (人民幣千元)	客戶數量	收入貢獻 (人民幣千元)	客戶數量	收入貢獻 (人民幣千元)	客戶數量	收入貢獻 (人民幣千元)
重組蛋白	3,293	138.6	3,697	144.9	4,135	164.2	3,494	139.2
抗體	908	31.2	1,067	30.6	1,259	31.1	1,006	27.0
分析檢測試劑盒	516	36.9	777	28.8	1,264	29.4	1,013	30.0
技術服務	223	69.5	222	78.6	218	78.3	243	72.1

附註：

(1) 由於部分客戶購買多種類型的產品及服務，表格內合計的客戶總數可能超過我們的實際客戶數量。

產品銷售協議

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。我們並未對我們的客戶設定任何最低採購要求。

下文載列銷售框架協議的主要條款：

- **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。

業 務

- **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，但這不構成對產品品質的確認。若客戶在協議約定的期限內提出品質問題，我們將在指定期限內提供免費更換或退款。部分協議可能訂明產品的保修期，具體期限因產品類型而異。在保修期內，若我們的產品因質量缺陷而未能正常運作，我們將提供免費更換或維修，並承擔相關費用。更換或維修完成後，保修期將重新計算。
- **期限及終止：**框架協議的期限一般為一年。

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，該等經銷商其後再將該等產品出售予其客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，我們經營所在行業的公司聘用第三方經銷商銷售產品乃行業慣例。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經銷商的變動情況。

	截至12月31日止年度			截至7月31日止 七個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
期初數目：.....	37	41	51	54
增加 ⁽¹⁾	5	12	6	3
減少 ⁽²⁾	1	2	3	7
期末數目：.....	41	51	54	50

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) 經銷商數目增加指我們於期內新增授權經銷商的數目。

(2) 經銷商數目減少指截至期末我們未與之續簽授權的現有經銷商的數目。

業 務

我們在中國及海外市場均設有分銷商網絡，下表載列截至所示日期按主要地理位置劃分的我們的經銷商明細：

	截至12月31日			截至7月31日
	2023年	2024年	2025年	2026年
中國內地	12	15	16	13
美國	8	9	8	9
歐洲	13	19	20	18
其他國家／地區 ⁽¹⁾	8	8	10	10
總計	41	51	54	50

附註：

(1) 其他國家／地區主要包括韓國、日本及印度。

截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年7月31日，我們分別擁有41名、51名、54名及50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人民幣139.5百萬元、人民幣163.8百萬元、人民幣207.8百萬元及人民幣150.4百萬元，分別佔我們於2023年、2024年及2025年以及截至2026年7月31日止七個月總收入的25.7%、25.4%、24.8%及24.8%。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。我們根據經銷商的採購表現向其提供回扣。例如，若經銷商向我們採購的年度採購額超過合約配額但低於合約配額的150%，我們應向其支付相當於其總採購額1%的回扣；若年度採購額達到合約配額的兩倍，我們應向其支付相當於其總採購額2%的回扣。於往績記錄期間，我們的經銷商均未達成合約採購配額，因此並無向彼等授予任何回扣。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。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月以及自2026年8月1日起至最後實際可行日期期間，我們來自經銷商的产品退貨金額分別為人民幣0.2百萬元、人民幣0.4百萬元、人民幣0.6百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣0.1百萬元。於往績記錄期間，我們來自經銷商的产品退貨總額佔我們來自經銷商總收入的0.2%。根據弗若斯特沙利文的資料，以產品退貨金額佔來自經銷商收入的百分比計算，我们的产品退貨率與行業平均水平一致。

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)在相關地區銷售及營銷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，其中訂明(其中包括)：(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。

業 務

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。

經銷商存貨管理與控制

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，並防止我們產品的渠道壓貨：(i)我們向經銷商交付的產品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。於往績記錄期間，我們並無要求經銷商維持最低庫存水平，因此我們無法知悉經銷商持有的未售出庫存數量。

我們不禁止經銷商聘請分銷商協助其營銷及銷售我們的產品，亦不要求經銷商在聘請分銷商時通知我們。我們不直接管理任何分銷商(如有)。因此，我們無法知悉聘用分銷商的經銷商數量，亦無法知悉該等分銷商網絡的整體規模。若我們的經銷商聘用分銷商，我們依賴該等經銷商管理及監督其聘用的分銷商。根據弗若斯特沙利文的資料，此方式與行業慣例一致。儘管如此，倘我們發現分銷商有任何不合規行為或不當行為，我們將通知相應經銷商，並要求其強制相關分銷商實施整改及糾正措施。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未獲悉任何分銷商嚴重違反我們銷售政策的情況。

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。
- **許可產品與服務**：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。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無因相關協議重大違約而終止任何分銷商合作，亦無與分銷商發生任何重大糾紛。

第三方付款

背景

於往績記錄期間，共有271名海外客戶（「**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。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，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、人民幣1.4百萬元及人民幣0.3百萬元，分別佔同期總收入的0.7%、0.3%、0.2%及0.05%。

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（「**第三方付款人**」）主要包括相關客戶的僱員，及(ii)於往績記錄期間，概無第三方付款人為本集團的關連人士。截至最後實際可行日期，我們並無與相關客戶及第三方付款人訂立任何三方協議。根據我們的美國法律顧問及瑞士法律顧問所告知，若客戶授權第三方付款人代其付款，且本公司接受該等付款以履行客戶的付款義務，則該等付款可能被視為由客戶作出的付款，並解除客戶的義務，猶如該付款由客戶本身作出一樣。根據我們的美國法律顧問所告知，在經客戶授權而作出第三方付款的情況下，該等安排所產生的風險甚微。據我們的瑞士法律顧問所告知，在客戶促使第三方付款人代其向我們匯付資金的情況下，有關以下方面的風險：(i)核實第三方付款人身份及授權方面的困難，(ii)審計追蹤及內部監控的局限性，及(iii)與反洗錢及財務申報相關的潛在監管審查的局限性，均屬極低。此外，據我們瑞士法律顧問進一步所述，除非第三方付款方明確承擔責任且有關承擔獲我方接納，否則第三方付款方僅代相關客戶履行義務，並不對我們獨立承擔責任。因此，我們的權利及義務僅歸屬相關客戶，並且我們不會純粹因收取該等款項，而對第三方付款方承擔任何合約義務。基於上述情況，我們認為第三方付款安排所涉及的風險極低。

業 務

接受第三方付款安排的原因

採用第三方付款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，生物試劑行業的公司採用此類第三方支付安排與客戶結算乃屬常見。根據弗若斯特沙利文的資料，海外客戶在與海外供應商交易時，為方便、高效及內部行政處理，使用其僱員名下的信用卡結算付款，亦是其既定的採購及報銷慣例中的常見做法。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。

第三方支付安排的合法性

據董事所深知：(i)所有第三方支付人均為獨立第三方，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)第三方支付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支付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支付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支付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支付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。請參閱「風險因素—與我們業務及行業有關的風險—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

我們已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) 我們原則上不接受與合約指定對手方名稱不符的第三方支付。為保持財務記錄的清晰合規，我們期望所有客戶直接通過其自身銀行賬戶結算交易。在下單前，海外客戶須完成一項核取方塊聲明，承諾付款將透過採購訂單所列實體的公司賬戶，或透過採購訂單中明確指定的指定個人賬戶進行。倘提供委託付款協議或付款授權書，我們經事先內部批准後可接受該等付款。
- (ii) 我們的業務團隊有義務在簽訂合約前，向客戶告知本公司的第三方支付政策。收取付款時，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。

業 務

- (iii) 我們的財務團隊已建立第三方支付明細賬，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賬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。
- (iv) 我們於2025年12月制定並頒佈《第三方收款及付款管理政策》，當中明確界定第三方收款及付款的管理、日常對賬程序、差異處理措施、特殊情況的申請及審批流程以及季度檢查機制。
- (v) 我們已要求相關客戶及第三方付款方(如能聯繫上)提供確認，不會就第三方付款安排下的交易向本集團要求退款。根據與相關客戶及第三方付款方的溝通，截至最後實際可行日期，我們並未收到任何可能提出退款要求的情況。

基於我們持續加強的內部控制措施，截至2026年7月31日止七個月第三方付款安排下的付款總額僅佔我們同期總收入的0.05%，遠低於2025年全年錄得的0.2%。

倘我們須終止第三方付款安排，我們認為有關舉措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，於往績記錄期間各年／期內，來自此類第三方付款安排的收入貢獻均低於我們總收入的1%。

轉讓定價安排

概覽

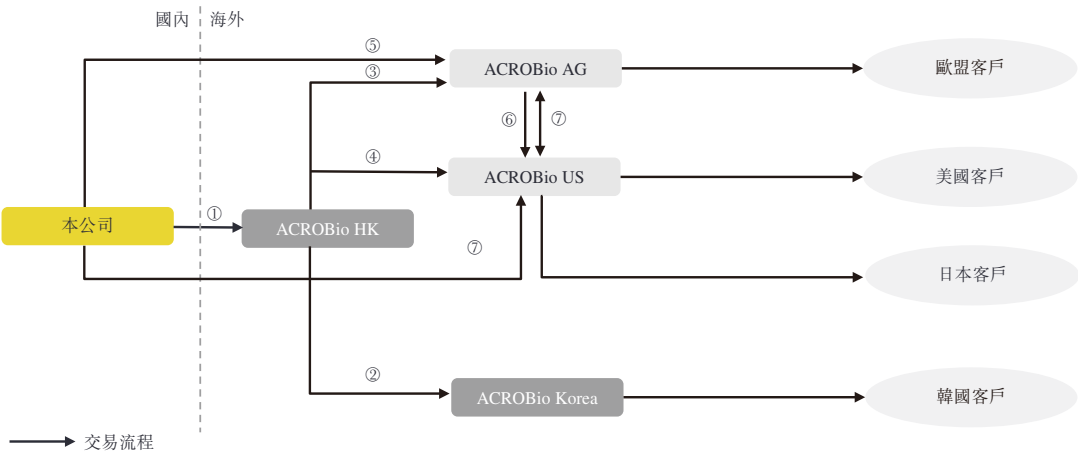
於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團與位於中國、香港、美國、瑞士、日本、英國、德國及韓國的實體進行了集團內交易。該等集團內交易主要包括(i)產品銷售(包括為海外倉儲及履約目的而進行的存貨轉移)，及(ii)在本集團內提供的銷售支持及營運支持服務。

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。

業 務

本集團內部的職能角色

下文流程圖載列轉讓定價安排下的集團內購銷交易：



附註：

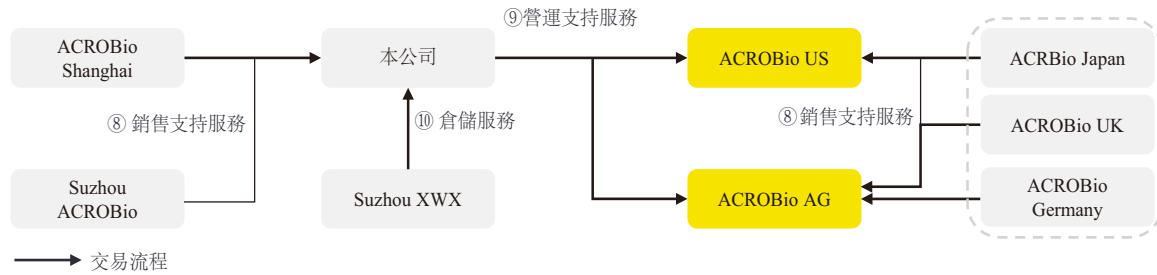
- (1) 交易1：本公司向ACROBio HK出售產品。
- (2) 交易2：ACROBio HK向ACROBio Korea出售產品。
- (3) 交易3：ACROBio HK向ACROBio AG出售產品。
- (4) 交易4：ACROBio HK向ACROBio US出售產品。
- (5) 交易5：自2025年4月起，本公司直接向ACROBio AG出售產品。
- (6) 交易6：ACROBio AG向ACROBio US出售產品；
- (7) 交易7：庫存分配及轉移(本公司將產品轉移至ACROBio US、ACROBio AG及ACROBio US進行相互庫存轉移)。

下表載列轉讓定價安排下集團內購銷交易的交易金額：

截至12月31日止年度						截至7月31日止七個月
編號	賣方	買方	2023年	2024年	2025年	2026年
(人民幣千元)						
1.	本公司	ACROBio HK	250,127	276,055	202,441	76,338
2.	ACROBio HK	ACROBio Korea	—	13,251	21,208	25,380
3.	ACROBio HK	ACROBio AG	54,530	77,088	85,018	300
4.	ACROBio HK	ACROBio US	240,979	252,307	110,174	60,841
5.	ACROBio Beijing	ACROBio AG	—	—	34,454	95,663
6.	ACROBio AG	ACROBio US	—	—	52,943	62,809
7.	ACROBio US	ACROBio AG	4,968	2,820	2,100	1,626
	ACROBio AG	ACROBio US	9,563	22,506	2,161	—
	本公司	ACROBio US	—	—	1,384	135

業 務

下文流程圖載列轉讓定價安排下的集團內服務交易：



附註：

- (8) 交易 8：ACROBio Japan、ACROBio UK及ACROBio Germany向ACROBio US及ACROBio AG提供銷售支持服務；ACROBio Shanghai及Suzhou ACROBio向本公司提供銷售支持服務。
- (9) 交易 9：自2025年起，本公司向ACROBio AG及ACROBio US提供營運支持服務。
- (10) 交易 10：Suzhou XWX向本公司提供倉儲服務。

下表載列轉讓定價安排下集團內服務交易的交易金額：

截至12月31日止年度						截至7月31日 止七個月
編號	賣方	買方	2023年	2024年	2025年	2026年
(人民幣千元)						
8.	ACROBio Shanghai	本公司	—	—	11,205	7,210
	Suzhou ACROBio	本公司	—	—	—	1,345
	ACROBio Germany	ACROBio AG	2,221	4,713	3,517	3,353
	ACROBio UK	ACROBio US	2,708	3,151	—	—
	ACROBio UK	ACROBio AG	560	2,062	8,140	6,650
	ACROBio Japan	ACROBio US	—	1,351	497	—
	ACROBio Japan	ACROBio AG	—	—	2,668	1,562
9.	本公司	ACROBio US	—	—	25,748	8,924
	本公司	ACROBio AG	—	—	10,424	5,005

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。

業 務

- *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。

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營運支持服務提供商，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

經我們的轉讓定價顧問進行分析後，我們的董事認為並同意轉讓定價顧問的觀點，鑒於上述於往績記錄期間訂立的交易處於基準分析得出的四分位距範圍內，(i) 本集團於往績記錄期間的轉讓定價風險相對較低；(ii) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已遵守相關司法權區適用轉讓定價法律法規中規定的公平交易原則；及 (iii) 因我們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

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細胞培養基及其成分、功能性細胞株、引物、蛋白腴、酵母粉、轉染試劑、緩衝液組分(一種在加入酸或鹼時能抵抗pH值變化的溶液)及工具酶。實驗室耗材包括色譜柱、層析柱、非免染預製膠、純化填料及酶標儀(一種設計用於檢測和定量多孔板中生物、化學或物理反應的儀器)。

於往績記錄期間，我們主要從中國內地、美國、日本及德國採購原材料。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，按採購金額計，我們來自中國內地的原材料採購額分別佔我們總採購額的85.7%、87.2%、85.2%及73.6%，來自美國的原材料採購額分別佔我們總採購額

業 務

的10.2%、8.7%、10.5%及24.8%，來自日本的原材料採購額分別佔我們總採購額的0.8%、1.0%、1.3%及0.4%，來自德國的原材料採購額分別佔我們總採購額的1.7%、1.8%、1.3%及零，而來自其他海外國家及地區（包括瑞士、加拿大、英國、法國、荷蘭、韓國、新加坡及丹麥）的原材料採購額分別佔我們總採購額的1.6%、1.5%、1.8%及1.2%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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。我們已建立完善的供應商管理體系，涵蓋供應商的篩選、選擇、分類、評估及日常管理。對於潛在供應商，我們會在合作前對其產品質量、生產工藝及技術能力進行初步盡職調查，並根據定價、交付時間表、產品質量、服務能力及往績記錄選取合資格供應商。我們的採購部門會對供應商的表現進行年度及定期評估，評估維度包括產品質量、交付及時性、售後服務、定價及供應商資質，並將結果記錄在供應商審查表中，同時每年識別及表彰優秀供應商。我們已建立違約處罰機制，追蹤交付時間表以確保及時履行，根據合約條款管理付款流程，並核實供應商對合約條款的遵守情況，同時由用戶部門監控質量標準及交付成果的履行情況。

與供應商的合約

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。我們的採購合約主要條款通常概述如下：

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

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。

業 務

下文載列我們於往績記錄期間計入銷售成本的原材料價格波動的敏感性分析，說明了假設所有其他因素保持不變，原材料價格上漲或下跌1%、3%或5%對我們的毛利率及淨利潤率的影響。

	對毛利率的影響				對淨利潤率的影響			
	截至12月31日止年度			截至7月31日止 七個月	截至12月31日止年度			截至7月31日止 七個月
	2023年	2024年	2025年	2026年	2023年	2024年	2025年	2026年
原材料價格變動								
-/+1%	+/-0.07%	+/-0.07%	+/-0.06%	+/-0.04%	+/-0.09%	+/-0.10%	+/-0.09%	+/-0.07%
-/+3%	+/-0.20%	+/-0.20%	+/-0.18%	+/-0.13%	+/-0.27%	+/-0.31%	+/-0.28%	+/-0.21%
-/+5%	+/-0.33%	+/-0.33%	+/-0.30%	+/-0.22%	+/-0.45%	+/-0.52%	+/-0.46%	+/-0.35%

我們的供應商

於往績記錄期間各年度／期間，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、人民幣91.1百萬元及人民幣49.6百萬元，分別佔我們各期間總採購的32.6%、31.0%、34.4%及30.8%。於往績記錄期間各年度／期間，來自我們最大供應商的採購額分別為人民幣27.3百萬元、人民幣29.8百萬元、人民幣30.6百萬元及人民幣17.7百萬元，分別佔我們各期間總採購的13.4%、11.7%、11.6%及11.0%。於往績記錄期間的各期間內，我們就五大供應商的主要付款方式為電匯。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。

下表載列於往績記錄期間各年度／期間我們五大供應商的詳情：

截至2023年12月31日止年度

供應商	背景	採購產品／服務	業務關係 開始年份	一般信貸期	交易金額	佔我們 總採購 的百分比
供應商A	一家位於中國北京市的國有企業，註冊資本為人民幣187億元，主要從事產業園開發營運	租賃、物業及公用事業服務	2017年	天 預付款	人民幣千元 27,263	13.4%
供應商B	一家於美國成立並於納斯達克上市的公司，2025年年度收入超過4,000億美元，主要從事搜索引擎及互聯網服務	廣告	2013年	預付款	24,571	12.1%

業 務

供應商	背景	採購產品／服務	業務關係 開始年份	一般信貸期 天	交易金額 人民幣千元	佔我們 總採購 的百分比
供應商C	一家位於中國江蘇省的有限責任公司，註冊資本為47.3百萬美元，主要從事生物製藥CDMO服務	CDMO服務	2023年	30	6,210	3.0%
供應商D	一家位於中國上海的有限責任公司，註冊資本為3.8百萬美元，主要從事生化領域產品分銷與技術應用	試劑	2015年	60	4,240	2.1%
供應商E	一家位於中國上海的有限責任公司，註冊資本為人民幣360.0百萬元，主要從事信息技術服務	物業租賃服務	2022年	預付款	4,133	2.0%
總計					66,417	32.6%

截至2024年12月31日止年度

供應商	背景	採購產品／服務	業務關係 開始年份	一般信貸期 天	交易金額 人民幣千元	佔我們 總採購 的百分比
供應商A	一家位於中國北京市的國有企業，註冊資本為人民幣187億元，主要從事產業園開發營運	租賃、物業及公用事業服務	2017年	預付款	29,774	11.7%
供應商B	一家於美國成立並於納斯達克上市的公司，2025年全年收入超過4,000億美元，主要從事搜索引擎及互聯網服務	廣告	2013年	30	26,902	10.6%
供應商F	一家於香港成立的公司，業務遍及200多個國家及地區，主要從事全球速遞服務	運費及關稅	2015年	30	8,351	3.3%
供應商D	一家位於中國上海的有限責任公司，註冊資本為3.8百萬美元，主要從事生化領域產品分銷與技術應用	試劑	2015年	60	7,076	2.8%
供應商C	一家位於中國江蘇省的有限責任公司，註冊資本為47.3百萬美元，主要從事生物製藥CDMO服務	CDMO服務	2023年	30	6,652	2.6%
總計					78,755	31.0%

業 務

截至2025年12月31日止年度

供應商	背景	採購產品／服務	業務關係 開始年份	一般信 貸期	交易金額	佔我們 總採購 的百分比
				天	人民幣千元	
供應商B	一家於美國成立、在納斯達克上市的公司，2025年全年收入超過4,000億美元，主要從事搜索引擎及互聯網服務	廣告	2013年	30	30,627	11.6%
供應商A	一家位於中國北京市的國有企業，註冊資本為人民幣187億元，主要從事產業園開發營運	租賃、物業及公用事業服務	2017年	預付款	30,250	11.4%
供應商F	一家於香港成立的公司，業務遍及200多個國家及地區，主要從事全球速遞服務	運費及關稅	2015年	30	11,448	4.3%
供應商D	一家位於中國上海的有限責任公司，註冊資本為3.8百萬美元，主要從事生化領域產品分銷與技術應用	試劑	2015年	60	10,834	4.1%
供應商G	一家位於中國廣東省的有限責任公司，註冊資本為人民幣113.4百萬元，主要從事進出口業務、國際貨運代理及特許經營業務	物流及餐飲服務	2017年	30	7,978	3.0%
總計					<u>91,137</u>	<u>34.4%</u>

截至2026年7月31日止七個月

供應商	背景	採購產品／服務	業務關係 開始年份	一般信 貸期	交易金額	佔我們 總採購 的百分比
				天	人民幣千元	
供應商B	一家於美國成立並於納斯達克上市的公司，2025年年收入超過4,000億美元，主要從事搜索引擎及互聯網服務	廣告	2013年	30	17,672	11.0%
供應商A	一家位於中國北京的國有企業，註冊資本為人民幣187億元，主要從事產業園區開發及營運	租賃、物業及公用事業服務	2017年	預付款	15,347	9.5%
供應商F	一家於香港成立的公司，業務遍佈超過200個國家及地區，主要從事全球快遞服務	運費及關稅	2015年	30	7,044	4.4%

業 務

供應商	背景	採購產品／服務	業務關係 開始年份	一般信 貸期	交易金額	佔我們 總採購 的百分比
				天	人民幣千元	
供應商D	一家位於中國上海的有限責任公司，註冊資本為380萬美元，主要從事生物化學領域的產品分銷及技術應用	試劑	2015年	60	5,069	3.1%
供應商G	一家位於中國廣東省的有限責任公司，註冊資本為人民幣1.134億元，主要從事進出口業務、國際貨運代理及特許經營業務	物流及餐飲服務	2017年	30	4,513	2.8%
總計					<u>49,645</u>	<u>30.8%</u>

質量控制

我們已建立並維持質量控制體系以確保我們產品的質量。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，據此根據其資格、信譽及履約能力甄選供應商。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。材料只有在確認其質量符合我們的要求後方可入庫。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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。
- **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。

業 務

- 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。

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及Rx-360標準。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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。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，以確保他們持續精通最新的監管要求、質量標準及技術技能。

國際制裁、貿易限制及關稅政策

我們與海外客戶及供應商進行交易。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，來自向中國內地以外客戶銷售所得收入分別佔我們總收入的65.9%、66.5%、63.8%及60.8%。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，來自中國內地以外供應商採購的金額分別佔我們總採購額的14.3%、12.8%、14.8%及26.4%。

為規範產品出口及原材料進口的程序，並減輕或避免進出口風險，我們已制定一套內部政策及程序，包括《進出口報關操作標準程規》、《高風險產品進口法規調研程序》及《進口物料採購管理程序》，當中載列有關進出口報關、進出口法規調研及程序的具體要求。

我們的供應鏈部門會事先進行研究，以核實所有出口海外的產品及從海外進口的原材料的中國及相關目的地司法權區的進出口法規。該部門亦密切監察全球各司法權區關稅及其他相關政策的變動及更新，以及該等司法權區實施的進出口制裁。對於每位新客戶及供應商，我們在訂立任何合作安排前均會收集相關的公司資料。我們相信，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與客戶及供應商普遍保持良好穩定的關係。

於往績記錄期間，我們所有產品均在中國內地生產。我們通常將產品銷售予ACROBio HK，由其出口至我們的海外子公司，再由該等子公司向終端客戶銷售。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，我們向美國客戶銷售所得收入分別佔我們總收入的43.6%、42.6%、40.1%及38.2%，而我們向歐洲客戶銷售所得收入分別佔我們總收入的14.4%、13.9%、14.2%及14.1%。2025年9月25日，美國總統宣佈，自2025年10月1日起，除非藥品生產商在美國建有生產工廠，否則品牌或專利藥將被徵收100%的關稅。根據我們的國際制裁法律顧問告知，由於我們主要從事生物試劑行業而非藥品，故我們不受此政策影響。截至最後實際可行日期，我們向美國及歐盟出口的適用關稅稅率分別為12.5%及0%。

業 務

國際制裁的影響

我們的業務營運及財務表現可能受到與國際出口管制、經濟或貿易制裁相關的多種因素影響。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 中美之間的緊張局勢及貿易摩擦可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響」。我們已委聘國際制裁法律顧問，就我們的採購及出口活動進行審核並提供意見。

根據美國出口管制法規，儘管我們的部分客戶已被列入實體清單及未經核實清單，但據我們的國際制裁法律顧問告知，董事認為我們的產品不受《美國出口管理條例》（「EAR」）規限，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的銷售整體上並未違反EAR。至於我們的採購，雖然我們採購受EAR規限的原材料，但在進口過程中，除我們已取得所需出口許可證的受管制物料外，源自美國的原材料的供應商並未與我們溝通任何EAR項下的管制狀態或許可要求。此外，儘管我們的部分供應商被列入實體清單，但該等列名通常不會禁止我們向該等實體採購物品，前提是並不知悉存在違反EAR的相關行為。因此，據我們的國際制裁法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的採購並非不可能違反EAR，且我們相信有關事宜不會對我們的營運產生重大不利影響。自2019年4月起及直至最後實際可行日期，我們已與合計約20家列入實體清單及／或未經核實清單的客戶及供應商進行交易，交易總額少於人民幣0.3百萬元。

就經濟制裁而言，經我們的國際制裁法律顧問告知，由於(i)我們的業務營運不涉及《制裁指引》所界定的任何受制裁活動；(ii)我們的任何成員均非受制裁對象，亦無任何成員位於、成立於或居住於受制裁國家；(iii)我們並非受制裁交易商，因為我們並未與任何受制裁對象進行業務往來，亦未在任何受制裁國家開展業務，且我們的業務不太可能引發制裁風險，故制裁法律及法規於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並未對我們的業務營運及財務表現產生直接或間接的重大影響。

此外，我們已針對制裁風險實施內部控制措施。具體而言，我們已成立專門的合規監督機制，制定製裁合規及出口管制政策，並對所有客戶、供應商、終端用戶及交易實施適用制裁和限制名單的強制性篩查。我們亦保存完整的許可及交易文件，並加強對客戶及供應商的盡職調查，以確保相關控制措施的有效實施。經我們的國際制裁法律顧問告知，我們的董事認為，且獨家保薦人亦贊同，該等內部控制措施能有效預防潛在制裁風險的觸發。

業 務

關稅政策分析

美國目前正在調整其全球範圍內的關稅措施，包括第301條關稅、第301條強迫勞動關稅及第232條關稅，該等關稅適用於所有出口至美國的商品。據我們的國際制裁法律顧問告知，截至最後實際可行日期，我們產品的關稅稅率如下：

原產地	HTS編碼	301關稅稅率	301強迫勞動		關稅率總計
			關稅稅率	232關稅稅率	
中國	3822.19.00	0%	12.5%	0%	12.5%
	3002.59.00	0%	12.5%	0%	12.5%
	3821.00.00	0%	12.5%	0%	12.5%

經考慮：(i)截至最後實際可行日期，合計關稅稅率有限；及(ii)我們來自美國銷售的收入佔總收入的百分比有所下降，於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月分別為43.6%、42.6%、40.1%及38.2%，主要歸因於我們在其他國家／地區的業務持續增長，董事認為，上述美國關稅政策並無亦預期不會對我們的整體銷售業績造成重大不利影響。另外，就我們從美國原產地採購的原材料而言，截至最後實際可行日期，中國對該等進口商品加徵10%的額外關稅。鑒於該關稅稅率基本保持穩定且佔我們總採購成本的比例相對較小，董事認為，其不會對我們的成本結構、利潤率及經營業績造成重大不利影響。

除上述涉及美國的銷售及採購活動外，根據我們的國際制裁法律顧問告知，中國與我們營運所在其他國家或地區之間的貿易關係及關稅政策一直保持穩定。此外，據我們的國際制裁法律顧問告知，歐盟、英國、聯合國及澳大利亞實施的制裁措施不適用於本集團的業務，且該等司法權區並未對中國實施廣泛的額外關稅、貿易壁壘或歧視性限制。因此，我們的董事認為，該等地區的關稅政策並未且預期不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成任何重大不利影響。

美國對外投資審查法規分析

此外，於2023年8月9日，拜登政府發佈了反向CFIUS行政令，授權美國政府建立並執行對外投資審查制度。2024年10月28日，財政部發佈了最終規則，以實施第14105號行政命令《針對美國在某些特定關注國家的國家安全技術和產品領域投資的應對措施》所施加的限制美國人士及美國控制實體投資的對外投資計劃。該最終規則已於2025年1月2日生效。該最終規則針對美國人士對涉及「受關注國家」（目前包括中國（包括香港及澳門））且在特定領域（如半導體及微電子、量子信息技術或人工智能（該最終規則定義為「受涵蓋活動」））從事活動的個人及實體的投資。來自受關注國家從事受涵蓋活動的個人及實體被定義為「受涵蓋外國人士」。

該最終規則對受其規限的美國人士進行的廣泛投資（定義為「受涵蓋交易」）施加了禁止或通知要求，包括收購股權（包括在首次公開發售中購買股份或或有股權）、若干債務融資、合營企業，以及作為有限合夥人對非美國人士的集合投資基金進行的若干投資。根據我們的國際制裁

業 務

法律顧問的建議，我們的業務與任何受涵蓋活動均無關，且不屬於該最終規則第850.224條及第850.217條分別規定的禁止範圍或通知範圍，因此，該最終規則不會對我們的業務及[編纂]產生影響。此外，鑒於美國財政部於2025年12月23日發佈的補充常見問題解答（「常見問題解答」），特別是常見問題解答X.4，我們的國際制裁法律顧問建議，收購「受涵蓋外國人士」的股權在收購時若該等股權為公開交易，則可能符合《美國聯邦法規》第31編第850.501(a)(1)(i)條下的「例外交易」。然而，儘管我們認為由於我們並非「受涵蓋外國人士」，故《美國聯邦法規》第31編第850.501(a)(1)(i)條所規定的公開交易例外情況不應適用，但無法保證美國財政部會持相同觀點；此外，該最終規則仍可能增加美國人士的合規負擔，並可能導致若干美國人士在[編纂]時採取更為審慎的態度，從而影響[編纂]對我們的情緒，進而對我們的集資能力產生負面影響。

《生物安全法案》

美國《生物安全法案》（該「法案」）已於2025年12月18日作為《2026財年國防授權法案》（「國防授權法案」）第851條正式頒佈。該法案禁止行政部門機構在執行聯邦合約時，採購、簽約、貸款或資助由受關注生物技術公司（「受關注生物技術公司」）生產或提供的「生物技術設備或服務」。同時，法案也限制聯邦貸款或撥款用於此類受涵蓋的生物技術設備或服務。

與立法過程中審議的早期版本不同，該法案未指明具體公司；相反地，受關注生物技術公司被定義為由行政管理及預算局（「OMB」）主任認定的任何實體，只要該實體「以任何程度參與任何生物技術設備或服務的製造、分銷、提供或採購」。實體可透過三種方式進入OMB最晚於2026年12月前公佈的受關注生物技術公司名單：

- 第一，實體可被列入美國國防部（「國防部」）根據《2021財年國防授權法案》第1260H條發佈的「在美國營運的中國軍工企業」清單（該清單通常每年更新）。只有當此類1260H實體被OMB認為涉及生物技術設備或服務的製造、分銷、提供或採購時，才會被納入受關注生物技術公司名單。
- 第二，若實體同時符合以下三項條件，OMB可將其指定為受關注生物技術公司：(1)受外國敵對政府（該法案定義為中國、朝鮮、俄羅斯和伊朗）的控制，或代表該等政府運作；(2)以任何程度參與生物技術設備或服務的製造、分銷、提供或採購；及(3)基於下列情形對美國國家安全構成風險：(i)與外國敵對政府的軍事、內部安全部隊或情報機構進行聯合研究、接受其支持或與其有關聯；(ii)將透過生物技術設備或服務獲得的多組學數據提供給外國敵對政府；或(iii)在未經明確告知及知情同意的情況下，透過生物技術設備或服務獲取人類多組學數據。
- 最後，在符合特定條件的情況下，OMB可將上述任何「實體的子公司、母公司、關聯企業或繼承者」指定為受關注生物技術公司。

該法案也為非依據第1260H條指定的實體提供了程序性保障，包括在最終列入名單前發出事先通知，並提出異議的機會。

業 務

OMB必須在法案頒佈後一年內（即於2026年12月18日前），根據國防部的意見及跨機構磋商，發佈首批受關注生物技術公司名單。隨後，OMB將有最多180天的時間發佈實施指引，聯邦採購監管委員會則必須在該指引發佈後一年內修訂《聯邦採購法規》。因此，對於聯邦承包商而言，相關限制措施須待實施程序完成後才會完全自動生效。

基於上述原因及據美國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，並無任何公司被指定為受關注生物技術公司，因此，截至最後實際可行日期，我們與受關注生物技術公司並無任何業務關係。如上所述，該法案的早期版本明確將若干公司列為受關注生物技術公司，而該法案的最終版本並未包含該名單。截至最後實際可行日期，在該法案早期版本所列的五家公司中，我們與其中兩家有業務往來，於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，來自該等公司的收入分別佔我們總收入的2.5%、3.1%、3.3%及4.2%。因此，據美國法律顧問告知，該法案於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，對本集團的業務營運並無任何直接或間接影響。

倘若與我們有業務關係的公司日後被指定為受關注生物技術公司，我們已制定相關緩解措施，以減輕對我們業務營運的任何直接或間接不利影響。我們安排專責合規人員定期篩查及動態檢視國際受限制實體名單及海外監管變動。我們對現有及潛在供應商和客戶實施加強的交易前及持續盡職審查，以及時識別及避免高風險交易對手。我們進一步拓展國內及替代區域合作渠道，以降低業務集中風險並平衡我們的供應及銷售結構。此外，我們完善跨境合規政策，加強內部審批程序並安排定期合規培訓，同時維持靈活的生產、採購及物流安排，以確保日常營運穩定。倘我們的任何交易對手方受到海外限制措施影響，我們將及時調整合作條款、交易結構及整體業務佈局，以盡量減少潛在的營運中斷及不利財務影響。

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。我們聘用的所有第三方物流服務供應商均持有道路運輸許可證，而部分負責運輸若干生物試劑的供應商亦持有第二類醫療器械經營備案憑證。鑒於若干生物試劑對溫度控制有嚴格要求，我們已制定一套內部管理政策，包括《產品冷鏈運輸標準規程》及《液體乾冰發貨標準規程》。部分負責運輸若干生物試劑的第三方物流服務供應商亦具備符合《藥品經營質量管理規範》的冷凍及冷藏運輸能力，且其車輛須配備實時溫度監控、警報及自動調節功能。我們與該等物流服務供應商簽訂的服務協議中亦明確訂明溫度控制要求。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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以及交付延遲。

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。我們位於北京的自營倉庫已獲得ISO 9001質量管理體系認證及／或ISO 13485醫療器械質量管理體系認證。我們保持倉庫清潔、通風良好且整潔有序。我們的儲存設施通常配備以適應低溫環境，並實時監測溫度水平，以符合我們產品的特定儲存要求。此外，我們已取得《易製爆危險化學品從業單位備案證明》。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年7月31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、人民幣385.9百萬元及人民幣412.2百萬元，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、人民幣122.2百萬元及人民幣155.5百萬元。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，我們的存貨週轉天數分別為486天、612天、599天及534天。

競爭

我們經營所在的生物試劑市場競爭激烈且分散，眾多國內外參與者於不同產品分部及客戶群之間展開競爭。於2025年，中國生物試劑市場按收入計前六大供應商集中度達到26.6%。於2025年，按收入計，我們以2.6%的市場份額在中國生物試劑市場所有參與者中排名第三，而市場前兩大參與者的合計市場份額為17.6%。於2025年，按收入計，我們在全球重組蛋白市場的所有中國供應商中排名第一，在所有供應商中排名第三，全球市場份額為2.7%，而前兩大市場參與者的合計市場份額為33.0%。隨著市場的不斷發展，在對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。請參閱「行業概覽」。

我們相信，我們具備充足能力及競爭優勢，以在高度競爭的市場中有效競爭。我們的競爭優勢包括以下各項：

重組蛋白技術領先，並獲得市場認可。重組蛋白是我們產品組合的基石，亦是靶點發現、抗體篩選及功能驗證等關鍵研發過程中所使用的重要基礎材料。憑藉我們在蛋白表達工程、結構優化及質量控制方面的專業知識，我們已構築穩固的行業地位。根據弗若斯特沙利文的資料，我們在生物試劑行業(尤其是重組蛋白領域)佔據有利地位。這顯示我們有能力與領先的國際生命科學工具供應商在全球範圍內有效競爭。

業 務

產品組合廣泛且高度可擴展。截至最後實際可行日期，我們提供超過5,000個SKU的產品，廣泛覆蓋腫瘤、自身免疫、心血管、代謝、中樞神經系統疾病及傳染病等治療領域。同時，我們積極拓展在高需求賽道及新興治療模式(例如ADC、CGT、體內CAR及其他前沿領域)的業務佈局。憑藉我們的靶點覆蓋範圍及研發響應能力，我們能夠在全球創新藥管線的早期開發階段提供關鍵的試劑支持。我們廣泛而系統化的產品組合使我們能夠滿足高度多樣化的研發需求，鞏固我們作為客戶研發工作流程中首選供應商的地位，並使我們能夠通過規模效應攤薄研發及質量體系投入，從而保持長期穩定。

國際級質量體系及全球化營運能力。我們按照ISO 9001、ISO 13485、cGMP、MDSAP及Rx-360等多項國際質量及監管標準開展生產及技術服務，以確保我們的產品能夠滿足全球客戶對一致性、可追溯性及可靠性的要求。我們已在主要生物醫藥市場建立業務及服務網絡，能夠提供本地化技術支持、高效交付及快速響應客戶需求。此全球佈局增強了供應鏈韌性，並進一步提升了我們在跨國製藥客戶中的品牌信譽。

優質客戶群及強大的客戶黏性。我們的客戶群包括製藥及生物科技公司。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的收入計，我們的客戶群涵蓋全部前20大全球製藥公司及前五大全球生命科學服務供應商。我們的產品深度融入客戶的研究及驗證流程，並在其藥物開發管線中扮演關鍵角色。因此，我們展現出高度的客戶黏性，於往績記錄期間，按收入計的前二十大客戶的復購率達到100%，反映出客戶對我們產品質量、可靠供應能力及技術服務標準的高度認可。

經證實的盈利能力支持長期競爭力。儘管生命科學工具行業競爭激烈，我們仍持續保持強勁的盈利能力，於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月的毛利率分別為84.3%、84.8%、83.5%及83.1%，且經營現金流穩定。我們已成功將技術差異化轉化為商業回報，為我們提供充足的財務資源，以持續加大研發投入、擴充產品組合及深化全球佈局。此良性循環鞏固了我們的長期競爭優勢，使我們處於有利位置以把握未來行業增長機遇。

我們的僱員

截至2026年7月31日，我們共有991名僱員。其中，901名位於中國，62名位於美國，以及28名位於其他海外國家。下表載列截至2026年7月31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.....	295	29.8
生產.....	258	26.0
銷售及營銷.....	233	23.5
管理及行政.....	178	18.0
財政.....	27	2.7
總計.....	991	100.0

業 務

我們相信，我們吸引、招聘及挽留高素質人才的能力是我們長期成功的關鍵。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、臨床營運、生產及商業營運等關鍵職能領域。我們亦推動跨部門協作與知識分享機制，促進持續學習。

我們維持一套旨在使公司、團隊與個人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。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。

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。

本公司於2019年成立工會。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。據我們中國法律顧問、美國法律顧問、瑞士法律顧問、韓國法律顧問、德國法律顧問及英國法律顧問告知，除當地營運無須取得任何執照、批准或許可證的情況外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從相關部門取得所有對我們營運至關重要的必要執照、批准及許可證。

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其續期狀態，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營運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。據我們的中國法律顧問告知，其並未注意到任何情況表明相關中國執照及許可證於屆滿時續期存在任何法律障礙。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們在中國營運所需的重要執照及許可證的詳情：

執照／許可證	執照	頒發／生效日期	屆滿日期
易製爆危險化學品從業單位備案證明	1	2025年7月23日	不適用
北京市病原微生物實驗室及實驗活動備案通知書	1	2020年12月29日	不適用
醫療器械生產許可證	1	2025年8月22日	2030年8月21日
醫療器械註冊證(體外診斷試劑)	1	不適用	2030年7月22日
第一類醫療器械生產備案憑證	1	2023年10月16日	不適用
第一類醫療器械備案編號告知書	1	2025年10月10日	不適用
海關進出口貨物收發貨人備案	7	2012年4月28日	不適用
		2021年2月8日	不適用
		2023年11月14日	不適用
		2024年6月18日	不適用
		2024年6月21日	不適用
		2021年12月28日	不適用
		2024年12月18日	不適用
排污許可證	2	2024年11月14日	2029年11月13日
		2024年6月3日	2029年6月2日

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
2026年.....	國家級質量管理能力高等級企業	工業和信息化部
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
2025年.....	中關村高新技術企業	中關村科技園管理委員會
2025年.....	專精特新「小巨人」企業	工業和信息化部
2025年.....	北京質量信譽承諾企業	北京質協質量評價中心
2024年.....	知識產權優勢單位	北京市知識產權局
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
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
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

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2026年7月31日，我們已在中國註冊246項商標、53項專利、27項軟件著作權及兩項作品著作權。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。請參閱「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」。

業 務

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，包括細胞株、抗體、ELISA試劑盒、標記蛋白、類器官產品及冠狀病毒刺突蛋白檢測試劑盒。所有該等許可產品均可用於全球開發。我們的大多數許可安排均為長期，有效期與專利期限掛鉤或無固定到期日，除非根據協議條款終止。對於即將到期的固定期限許可，我們將根據當時的業務狀況、市場需求及商業價值來確定續約策略。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，我們分別與6家、10家、13家及13家許可方合作，許可產品銷售收入分別為人民幣10.2百萬元、人民幣23.3百萬元、人民幣52.6百萬元及人民幣36.0百萬元。

下文載列許可協議的主要條款：

- **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。
- **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。我們通過與董事、高級管理層及研發人員簽訂保密安排來保護專有技術及工藝。我們的研發人員亦須簽署專有信息協議，該等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

業 務

對我們的專有信息保密。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而對我們提出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。我們的重組蛋白及抗體產品僅供研究用途，應用於藥物發現、臨床前研究及CMC開發，並非作為治療產品上市。由於不存在因人體使用引起的不良反應或污染所導致的責任風險，我們並未購買產品責任保險。我們相信我們的保險覆蓋充足，且根據弗若斯特沙利文的資料，乃符合行業慣例。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。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們可能沒有足夠的保險來應對潛在的損失及責任」。

物業

我們於中國及海外擁有及租賃物業。截至2026年7月31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。

自有物業

截至2026年7月31日，我們於中國蘇州擁有一幅工業用地的土地，總建築面積為21,897.40平方米。截至2026年7月31日，我們擁有位於中國蘇州的一項作工業用途的物業，總建築面積為50,101.51平方米。

租賃物業

截至2026年7月31日，我們於中國租賃一幅總建築面積為26,178.4平方米的土地。截至2026年7月31日，我們亦於中國租賃五棟樓宇，其各自的總建築面積均超過2,000平方米，合共總建築面積為13,471平方米。截至2026年7月31日，我們亦於海外司法權區（包括美國、瑞士、德國及韓國）租賃物業，總建築面積約18,000平方米。該等租賃物業主要用作研發、生產、倉庫或辦公用途。

在建工程

於2026年7月31日，我們於北京有一個在建工程項目。於2025年，我們開始在北京經濟技術開發區建設我們的研發及生產綜合體，以支持我們研發及生產能力的升級以及綜合技術服務的拓展。北京綜合體的規劃總建築面積約為64,690平方米，設計用於生產、研發、市場推廣及辦公

業 務

用途。該綜合體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，預期將進一步提升我們在生物試劑的研發及生產以及提供相關技術服務方面的能力。北京綜合體的建設預期於2027年竣工。

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，除下文「—法律訴訟」所披露者外，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。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。

我們的董事認為，下文所述的不合規事件，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，我們未經歷任何法律或法規的不合規情況，而該等情況單獨或整體而言，會對我們的業務造成重大不利影響，或會對本公司、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、美國法律顧問、瑞士法律顧問、韓國法律顧問、德國法律顧問及英國法律顧問意見，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法律及法規。

法律訴訟

於2026年8月，我們收到一名原告（「原告」）就一項有關損害股東利益責任的糾紛，向廣東省東莞市第一人民法院對本公司、董事長兼執行董事陳宜頂先生、苗景賢先生及屈文婷女士（各自均為執行董事），以及若干其他人士（統稱「被告」）提起法律訴訟（「訴訟」）的通知。原告向被告索償總額人民幣20.0百萬元（「損害賠償」）及相關訴訟費用。該訴訟源於原告於兩家公司的投資，而被告據稱曾參與或與該兩家公司有關，且該兩家公司的若干資產、人員及技術成果據稱已轉移至本集團、由本集團承接或以其他方式供本集團使用，因此，彼並未獲得其聲稱作為該兩家公司股東及投資者應已產生並歸屬於彼的經濟利益及回報。

本公司及相關董事已委聘一名訴訟法律顧問（「訴訟法律顧問」）就原告的申索進行抗辯。截至最後實際可行日期，該訴訟仍在進行中且尚未作出判決。我們的董事認為，該訴訟預期不會對本集團的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響，經考慮：(i)根據與我們的訴訟法律顧問的討論，並鑒於原告目前提供的證據，我們認為原告的申索在程序及實質上存在重大瑕疵，而被告最終須就損害賠償承擔責任的可能性極微；及(ii)損害賠償即使按最高金額計算，僅相當於我們截至2026年7月31日的資產淨值的0.8%。基於與訴訟法律顧問的討論，我們的中國法律顧問認為，該訴訟預期不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。經評估該訴訟的狀況、理據及可能結果後，截至最後實際可行日期，我們並無就該等訴訟作出撥備。各被告均未承認須就原告在訴訟中指稱的事項承擔責任。

業 務

法律合規

委託第三方人力資源機構繳納社會保險及住房公積金

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相關法律法規所規定金額的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。截至2026年7月31日，我們已終止委聘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，而所有該等供款自此已由我們或我們的中國子公司及分支機構根據適用中國法律及法規直接繳納。

根據我們的中國法律顧問告知，

- (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，並自欠繳之日起以未付餘額總額按日加收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的額外罰款；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。

我們的董事認為，考慮到以下因素，該等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：(i)根據我們中國法律顧問的意見，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僱員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，我們並無接獲相關中國機關發出任何通知，要求我們就透過第三方人力資源機構已繳納的社會保險及住房公積金以外的部分作出任何額外繳納；(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對我們提出投訴，亦未涉及任何與僱員就透過第三方機構繳納社會保險或住房公積金有關的勞資糾紛；及(iv)於往績記錄期間，我們已通過第三方人力資源機構按相關法律法規所規定金額足額繳納社會保險及住房公積金。因此，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未就該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。

業 務

環境、社會及氣候相關風險的管治

我們的董事會對監督我們的ESG戰略、政策及績效承擔最終責任。董事會負責於每年上半年討論、評估及批准年度ESG報告。ESG委員會應根據實際情況不時向董事會提交報告。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。我們將透過制定持份者調查問卷並邀請持份者填寫，以進行ESG議題識別。我們的董事及高級管理層亦應填寫該問卷。待收集調查結果及更新ESG重要議題矩陣後，董事會應審閱及確認相關結果。我們認識到自身面臨氣候相關風險，該等風險分為轉型風險及實體風險，並已制定針對性策略加以應對。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，因此，我們的董事認為，本集團於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，在其營運所在的司法權區內，一直遵守ESG相關法律法規。

環境保護及監測

我們致力於盡量減少環境足跡，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《環境、健康及安全管理手冊》及《環境運行監控手冊》。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，我們環境保護的總投資額分別為人民幣0.8百萬元、人民幣5.5百萬元、人民幣2.0百萬元及人民幣1.0百萬元。

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。對於廢水，我們檢查排水系統、運行分類處理系統、進行內部及第三方監測，並採取雨污分流及防滲漏措施。對於廢氣排放，我們安裝廢氣及惡臭氣體處理設施，並安排定期第三方監測。對於固體廢物，我們對廢物類別進行分類、制定處置措施，並實施進出管理系統，對有害廢物進行全程追蹤。對於噪音，我們選用低噪音設備、採取減振、隔音及佈局優化措施、為僱員提供防護，並每季度進行一次第三方噪音監測。

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7月31日止 七個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
能源消耗：				
汽油消耗量(升)	2,368.00	2,368.00	3,491.80	1,918.27
柴油消耗量(升)	—	—	200.00	50.00
電力消耗量(千瓦時)	5,167,942.66	11,791,587.06	11,990,492.47	7,267,677.56
水消耗量(立方米)	15,561.00	75,181.00	108,285.00	61,643.00
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)	5,274.52	10,783.42	15,208.69	9,039.24
範圍2排放量(基於位置) (噸二氧化碳)	844.24	1,579.18	3,784.97	2,107.52
範圍3(類別3、5、6、7)排放量 (噸二氧化碳)	3,650.92	7,949.16	10,000.12	6,049.83
總溫室氣體密度(噸二氧化碳當量/ 人民幣百萬元收入)	779.36	1,255.08	1,423.60	881.89
總溫室氣體密度(噸二氧化碳當量/ 人民幣百萬元收入)	9.70	16.72	18.15	14.91
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	205.82	98.77
有害廢棄物密度 (噸/人民幣百萬元收入)	0.10	0.18	0.25	0.16
無害廢棄物：				
產生的無害廢棄物(噸)	46.89	64.61	76.29	53.01
無害廢棄物密度 (噸/人民幣百萬元收入)	0.09	0.10	0.09	0.09

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排放的量化減排目標。我們將繼續實施節能措施，例如升級至更高效率的設備、優化生產計劃以減少閒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。

業 務

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。

職業健康及工作安全

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：(i)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；(ii)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；及(iii)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。於2023年、2024年、2025年及截至2026年7月31日止七個月，我們的慈善捐款及捐贈分別為人民幣380,000元、人民幣600,000元、人民幣646,000元及人民幣315,000元。

員工關懷

我們遵循多元化及包容的原則，致力於營造平等及多元化的僱傭環境，同時持續優化我們的人員結構，以維持我們的內外整體競爭力。下表載列截至2026年7月31日我們按性別、年齡及職位劃分的總員工人數構成。

類別	截至2026年7月31日	
性別	男性	342
	女性	649
年齡	50歲以上	6
	30至50歲	574
	30歲及以下	411
職位	高級管理層	14
	中層管理層	133
	員工	844

數據隱私及安全

我們致力於確保數據私隱及信息安全。我們通常收集、儲存及處理個人及非個人數據。我們從企業聯絡人收集非敏感個人信息，以提供生物試劑產品及解決方案，並為人力資源管理目的收集僱員及求職者的個人數據。對於非個人數據，我們持有實驗數據、生產及質量控制數據(確

業 務

保符合GMP及ISO標準)，以及與蛋白質開發及平台優化相關的研發技術數據。我們數據的若干部分儲存於位於北京的本地伺服器，而其餘部分則託管於公共雲平台。在收集客戶信息時，我們要求僱員採取合理方式(如制定單獨的知情同意文件)，告知客戶可能涉及其個人信息的收集及使用目的、方式及範圍，並獲得其同意。我們在儲存期限方面遵循數據最小化原則，根據實際業務需求設定適當的保留期限。超過該等儲存期限的數據將被刪除或匿名化。我們收集的個人信息被加密或脫敏。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除因我們的全球營運而產生的若干業務資料的有限跨境傳輸外，我們的業務營運並不涉及任何其他跨境數據傳輸。據我們的中國法律顧問告知，我們無需就現有數據出境場景申報數據出境安全評估、訂立標準個人信息出境合約或取得個人信息保護認證。

我們已制定一系列政策及制度，包括但不限於《數據庫管理政策》、《個人信息保護政策》、《個人信息安全事件應急預案》、《數據分類分級政策》、《第三方數據安全管理政策》及《互聯網信息內容安全管理政策》，當中載列我們有關數據隱私及安全的內部控制措施，包括(i)對數據庫用戶訪問權限實行分級管理，由數據資源與信息部負責審批及處理用戶授權、訪問權限變更及註銷；(ii)每週至少對數據庫進行備份，關鍵業務數據庫每日至少備份一次，數據庫的管理、維護、備份及恢復由數據庫管理員獨立執行；及(iii)數據庫設備所在機房的進出僅限數據資源與信息部的授權人員及經該部門批准的人員。我們已委聘獨立的內部控制顧問，對我們內部控制的選定範疇進行審查，涵蓋：(i)數據保護政策；(ii)與數據安全相關的內部控制政策及程序；及(iii)存取及安全控制。根據上述審查結果，內部控制顧問並未發現重大內部控制缺陷。

據我們的中國法律顧問告知，我們並無義務主動申報網絡安全審查。我們將密切關注有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的立法進展，包括《網絡安全審查辦法》，進行相應的合規準備，並及時糾正及優化網絡安全合規措施的實施，以滿足監管要求。

風險管理及內部控制

內部控制

我們已委聘內部控制顧問，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。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。

我們已就我們的運營(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

業 務

過我們的內部控制人員，定期監督該等措施及程序的實施情況。董事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。請參閱「董事及高級管理層 — 董事委員會 — 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。
- 我們已制定職責說明書，由風險管理部（「**RMD**」）承擔合規、法律及國際業務支持職能。我們已實施一系列內部控制措施，以確保持續遵守中國法律法規，以及我們開展重大營運活動所屬其他司法權區的法律法規，包括但不限於：(1)RMD對我們海外業務的核心合規風險進行識別、分類及排序，制定及實施預防或補救建議及計劃；(2)RMD對我們的海外子公司進行年度合規檢查；及(3)RMD動態監測適用於我們海外業務的重大海外法規，並發佈合規指引。同時，全球業務支持部負責我們的全球供應鏈管理，涵蓋進出口海關事宜，以及全球倉儲及物流管理，以確保符合我們的進出口政策，並為我們的海外團隊提供全面的業務溝通及實施支持。

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。

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。