证券代码：688602　　证券简称：康鹏科技　　公告编号：2025-039

上海康鹏科技股份有限公司关于2024年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

特别风险提示：

1、新材料业务业绩下滑风险

公司2025年一季度新材料产品整体毛利率为1.19%，相较于2024年下降1.51个百分点，下降幅度收窄。其中，显示材料毛利率较2024年上升0.26个百分点，新能源电池材料及电子化学品较2024年下降1.89个百分点，有机硅材料较2024年下降0.71个百分点。未来，如果受到市场供需格局变化、产品价格持续下降、市场份额下降、出货量减少等不利因素影响，公司新材料业务业绩可能存在持续下滑的风险。

2、CDMO业务收入下滑的风险

公司2024年CDMO业务收入为2.95亿元，较2023年同比减少48.29%；2025年一季度CDMO业务收入为1.61亿元，同比增长77.55%。未来，如果受到下游客户销售安排和生产计划调整、药品专利到期和集采等因素导致价格进一步下降的不利影响，公司CDMO业务收入存在下滑的风险。

3、产能消化风险

因募投项目建成投产尚需一定时间，募投项目在建设及后续运营过程中受到宏观政策、市场环境、行业竞争格局等诸多因素的影响，如出现宏观政策发生变化、市场环境恶化、行业竞争加剧等因素，可能会出现实施进度不及预期，新增产能无法消化的风险。

4、新增固定资产折旧规模较大风险

公司新增固定资产折旧规模较大，期末在建工程的逐步转固会进一步加固定资产的折旧规模，且募投项目建成投产后的初期阶段，新增固定资产折旧将可能对公司经营业绩产生较大的影响。如果公司未来市场及客户开发不利，不能获得与新增折旧规模相匹配的销售规模增长，则公司存在因新增固定资产折旧规模较大导致利润下滑的风险。

上海康鹏科技股份有限公司（以下简称“康鹏科技”或“公司”）于近日收到上海证券交易所《关于对上海康鹏科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0159号）（以下简称“《问询函》”），公司和相关中介机构就《问询函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实。现就有关问题回复如下：

问题一、关于新材料业务。

年报显示，公司新材料产品主要包括显示材料、新能源电池材料及电子化学品及有机硅材料。2022年-2024年，公司新材料业务收入分别为6.83亿元、3.81亿元和3.58亿元，毛利率分别为32.14%、10.60%和2.70%。报告期内，新材料板块收入下降主要受下游需求不足及市场竞争激烈，公司产品单价承压影响。

请公司：（1）分产品列示2022年至2024年公司前五大客户情况，包括客户名称、订单获取方式、定价模式、销售价格、销售金额、收入确认方式、收入确定时点及依据以及与上市公司、实际控制人及董监高是否存在关联关系；（2）结合产品结构、产品成本、定价策略，分产品量化分析2023年、2024年公司新材料产品毛利率下滑的具体原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致，公司拟改善毛利率水平的措施，并结合2025年一季度业绩情况说明是否存在持续下滑的风险，如有，请作针对性风险提示。

回复：

（一）分产品列示2022年至2024年公司前五大客户情况，包括客户名称、订单获取方式、定价模式、销售价格、销售金额、收入确认方式、收入确定时点及依据以及与上市公司、实际控制人及董监高是否存在关联关系；

公司新材料产品主要包括显示材料、新能源电池材料及电子化学品及有机硅材料。分产品列示2022年至2024年公司前五大客户情况如下：

1、显示材料

（单位：万元）

客户名称	订单获取方式	定价模式	销售金额	收入确认方式	收入确认时点依据	是否存在关联关系
2024年						
客户一	框架合同	竞争导向定价	11,148.44	FOB	取得提单	否
客户二	竞争性谈判	竞争导向定价	2,366.11	签收确认	签收单	否
客户三	框架合同	竞争导向定价	1,476.03	签收确认	签收单	否
客户四	框架合同	竞争导向定价	668.12	签收确认	签收单	否
客户五	框架合同	竞争导向定价	296.47	签收确认	签收单	否
2023年						
客户一	框架合同	竞争导向定价	13,322.34	FOB	取得提单	否
客户三	框架合同	竞争导向定价	2,439.54	签收确认	签收单	否
客户四	框架合同	竞争导向定价	1,098.01	签收确认	签收单	否
客户二	竞争性谈判	竞争导向定价	897.09	签收确认	签收单	否
客户六	竞争性谈判	竞争导向定价	223.17	签收确认	签收单	否
2022年						
客户一	框架合同	竞争导向定价	20,030.87	FOB	取得提单	否
客户三	框架合同	竞争导向定价	3,466.97	签收确认	签收单	否
客户四	框架合同	竞争导向定价	2,939.78	签收确认	签收单	否
客户七	竞争性谈判	竞争导向定价	1,615.17	签收确认	签收单	否
客户二	竞争性谈判	竞争导向定价	908.40	签收确认	签收单	否

2、新能源电池材料及电子化学品

（单位：万元）

客户名称	订单获取方式	定价模式	销售金额	收入确认方式	收入确认时点依据	是否存在关联关系
2024年						
客户八	竞争性谈判	竞争导向定价	6,005.63	签收确认	签收单	否
客户九	竞争性谈判	竞争导向定价	2,335.01	签收确认	签收单	否
客户十	竞争性谈判	竞争导向定价	586.72	签收确认	签收单	否
客户十一	竞争性谈判	竞争导向定价	584.25	签收确认	签收单	否
客户十二	竞争性谈判	竞争导向定价	389.74	签收确认	签收单	否
2023年						
客户十三	竞争性谈判	竞争导向定价	4,882.51	签收确认	签收单	否
客户九	竞争性谈判	竞争导向定价	2,675.40	签收确认	签收单	否
客户十二	竞争性谈判	竞争导向定价	1,480.57	签收确认	签收单	否
客户十四	竞争性谈判	竞争导向定价	888.30	签收确认	签收单	否
客户十五	竞争性谈判	竞争导向定价	703.01	签收确认/FOB	签收单/取得提单	否
2022年						
客户九	竞争性谈判	竞争导向定价	14,700.95	签收确认	签收单	否
客户八	竞争性谈判	竞争导向定价	5,099.96	签收确认	签收单	否
客户十二	竞争性谈判	竞争导向定价	2,149.07	签收确认	签收单	否
客户十三	竞争性谈判	竞争导向定价	1,365.22	签收确认	签收单	否
客户十四	竞争性谈判	竞争导向定价	1,039.25	签收确认	签收单	否

新能源电池材料及电子化学品业务的订单获取模式为竞争性谈判，获取的订单类型通常为即时订单。2022年至2024年下游电解液行业竞争激励，市场份额波动较大。根据研究机构EVTank联合伊维经济研究院共同发布了《中国锂离子电池电解液行业发展白皮书（2025年）》，从中国电解液企业竞争格局来看，2024年相比2023年前十企业的排名出现了较大的变化。中国电解液行业CR10由2023年的90.2%下滑到2024年的87.9%，市场竞争进一步加剧。公司新能源电池材料及电子化学品业务前五大客户受下游行业竞争和订单获取模式影响，存在一定波动。

3、有机硅材料

（单位：万元）

客户名称	订单获取方式	定价模式	销售金额	收入确认方式	收入确认时点依据	是否存在关联关系
2024年						
客户十五	竞争性谈判	竞争导向定价	658.05	签收确认	签收单	否
客户十六	竞争性谈判	竞争导向定价	547.94	签收确认	签收单	否
客户十七	竞争性谈判	竞争导向定价	412.18	签收确认	签收单	否
客户十八	竞争性谈判	竞争导向定价	346.41	签收确认	签收单	否
客户十九	竞争性谈判	竞争导向定价	280.35	签收确认	签收单	否
2023年						
客户二十	竞争性谈判	竞争导向定价	682.46	签收确认	签收单	否
客户二十一	竞争性谈判	竞争导向定价	468.83	签收确认	签收单	否
客户十五	竞争性谈判	竞争导向定价	393.26	签收确认	签收单	否
客户二十二	竞争性谈判	竞争导向定价	320.67	签收确认	签收单	否
客户二十三	竞争性谈判	竞争导向定价	308.71	签收确认	签收单	否
2022年						
客户二十二	竞争性谈判	竞争导向定价	745.22	签收确认	签收单	否
客户二十四	竞争性谈判	竞争导向定价	710.27	签收确认	签收单	否
客户二十五	竞争性谈判	竞争导向定价	687.20	签收确认	签收单	否
客户十七	竞争性谈判	竞争导向定价	633.60	签收确认	签收单	否
客户十五	竞争性谈判	竞争导向定价	544.38	签收确认	签收单	否

（二）结合产品结构、产品成本、定价策略，分产品量化分析2023年、2024年公司新材料产品毛利率下滑的具体原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致，公司拟改善毛利率水平的措施，并结合2025年一季度业绩情况说明是否存在持续下滑的风险，如有，请作针对性风险提示。

1、2023年及2024年，公司新材料业务分产品营业收入、毛利率情况如下表所示：

（单位：万元）

	2024年			2023年		
	收入	收入占比(%)	毛利率(%)	收入	收入占比(%)	毛利率(%)
显示材料	16,717.17	46.67	24.76	18,503.45	48.54	31.88
新能源电池材料及电子化学品	12,388.76	34.59	-24.49	13,295.62	34.88	-16.61
有机硅材料	6,714.19	18.74	-2.04	6,319.15	16.58	5.54
合计	35,820.13	100.00	2.70	38,118.22	100.00	10.60

由上表分析可知，2023年、2024年公司新材料业务产品结构基本维持稳定，毛利率下滑主要受以下因素影响：

（1）显示材料单价下滑影响产品毛利率水平。

据集邦咨询数据，进入2024年下半年，LCD面板价格上涨逐渐放缓，部分尺寸面板价格甚至轻微下降。公司基于技术降本和市场份额拓展的考虑，2024年下调产品价格，积极开发国内客户，降低客户集中度，促进销售的多元化。公司2024年显示材料出货总数量同比增加6.56%。

（2）新能源电池材料及电子化学品单价下滑影响产品毛利率水平。

2024年，国内锂价维持弱势运行。2024年下半年我国进入盐湖生产旺季、叠加锂辉石大厂结束检修等，供应端仍然保持放量，限制锂价回升。

图1：我国碳酸锂期货价格走势（单位：元/吨）

2024年上半年新能源车销售增长有所放缓，叠加原材料锂盐价格影响，在产品单位成本减少的同时，行业竞争持续加剧。公司主要通过主动降价方式维持市场份额，影响了产品的毛利水平。

2、同行业可比公司毛利率情况如下表所示：

可比公司	2024年	2023年
显示材料：		
万润股份	39.96%	42.49%
瑞联新材	44.20%	35.18%
新能源电池材料及电子化学品：		
华盛锂电	-19.44%	11.26%
永太科技	-5.24%	-28.31
有机硅材料：		
斯迪克	24.94%	27.91%
硅宝科技	20.82%	25.26%

注：同行业可比公司数据均来自于上述公司定期报告。其中，永太科技选取“锂电及其他材料类”板块数据

显示材料部分，公司显示板块主要包含液晶单晶及中间体，毛利率变动趋势与万润股份一致。瑞联科技显示材料包含OLED升华前材料和液晶单体材料，毛利率增加受益于OLED面板在中大尺寸屏幕领域渗透率的稳步攀升。

新能源电池材料及电子化学品部分，公司新能源电池材料及电子化学品主要是锂电池材料，毛利率变化趋势与华盛锂电一致。华盛锂电主要有电子化学品及特殊有机硅两大系列，其中电子化学品主要为锂电池电解液添加剂领域，下游为电解液生产企业，与公司在产业链的位置更为相似。永太科技锂电及其他材料类包含锂电池材料、含氟液晶中间体、氟化液等产品，2024年该板块毛利率为负数，毛利率趋势不一致主要系产品类别差异。

有机硅部分，公司与同行业可比公司毛利率变化趋势一致。公司有机硅产品毛利率偏低，主要受主要生产基地2023年由衢州搬迁至兰州，目前业务规模较小，单位生产成本较高影响。

由上述表格分析可知，公司和瑞联新材和永太科技毛利率趋势不一致主要系产品类别差异，与其他同行业可比公司毛利率变动趋势一致，具备一定合理性。

基于现状，公司拟改善毛利率水平的措施：

（1）降本增效；公司将增强生产与销售的统筹工作，进一步实现规模化生产和规模化效应，如布局衢州精制产线，通过规模效应降低成本。

（2）技术革新：一方面依托生产工艺技术革新，在单耗方面进一步优化，提高产品收率；另一方面尽可能减少现有生产步骤和环节，如在兰州的募投项目将采用连续氟化技术，在提升安全性和自动化水平的同时，降低材料耗用及污染排放，进一步提高效益降低成本。

（3）产品布局：进一步丰富公司产品线并实现公司收入增长新亮点，如在募投项目中布局茂金属催化体系的助催化剂和聚酰亚胺单体材料。电池方面的新添加剂和阻燃剂。

3.结合2025年一季度业绩情况说明是否存在持续下滑的风险

2025年一季度公司收入、毛利率情况如下表所示：

（单位：万元）

	2025年一季度	
	收入	毛利率(%)
显示材料	3,400.63	25.02
新能源电池材料及电子化学品	2,707.42	-26.38
有机硅材料	1,613.53	-2.75
合计	7,721.57	1.19

公司LiFSI毛利率为负数，但仍维持生产销售的主要原因如下：

（1）锂电行业目前已基本处于行业底部位置，2025年一季度产品单位价格较2024年度已小幅回升。并且，当前公司经营活动产生的现金流量净额仍为正数。

（2）在不考虑折旧影响的情况下，LiFSI产品单位价格高于单位成本。

公司2025年一季度新材料产品整体毛利率为1.19%，相较于2024年下降1.51个百分点，下降幅度收窄。其中，显示材料毛利率较2024年上升0.26个百分点，新能源电池材料及电子化学品较2024年下降1.89个百分点，有机硅材料较2024年下降0.71个百分点。未来，如果受到市场供需格局变化、产品价格持续下降、市场份额下降、出货量减少等不利因素影响，公司新材料业务业绩可能存在持续下滑的风险。

（三）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）获取公司报告期内收入成本明细表，并审阅相关销售框架协议、合同或订单等，检查合同贸易条款，检索相关客户公司背景，分析相关客户与公司和关键人员的关联关系；

（2）查阅同行业可比公司年报和定期报告，分析同行业可比公司收入、毛利率变动情况；

（3）查阅主要原材料碳酸锂的市场价格情况；

（4）访谈公司管理层，了解公司与客户之间商业谈判背景和定价模式及策略，了解公司新材料产品毛利率下降的原因，了解公司2025年一季度经营情况，改善公司经营情况拟采取的措施。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司前五大客户与上市公司、实际控制人及董监高不存在关联关系；公司新材料产品毛利率下滑变动趋势与瑞联新材和永太科技毛利率趋势不一致主要系产品类别差异，与其他同行业可比公司变动趋势一致，就新材料业务业绩下滑风险已在本回复作风险提示，公司正在采取措施应对经营风险。

第二题、关于医药农药定制化学品业务。

年报显示，公司医药农药定制化学品（简称CDMO）业务主要包括医药和农药两个板块。2022年-2024年，公司CDMO业务收入分别为5.27亿元、5.70亿元和2.95亿元，毛利率分别为25.66%、39.23%和23.17%。2024年，公司CDMO业务收入同比减少48.29%，毛利率比上年减少16.06个百分点，年报披露主要是受客户订单计划每年之间有较大变化、集采降价等影响。

请公司：（1）区分医药和农药两类产品，列示2022年至2024年公司CDMO业务前五大客户情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、销售金额、订单签署日期、收入实现日期、收入确认方式，并结合主要客户所采购原料对应产品投产和销售情况，说明2024年公司CDMO业务大幅下滑的原因及合理性，是否存在大客户依赖、收入继续下滑等风险，如有，请作针对性风险提示；（2）区分境内和境外，分医药和农药两类产品补充说明2022年-2024年公司CDMO业务的收入和毛利率情况，如境内外业务毛利率差异较大，请说明具体原因及合理性；（3）请年审会计师说明对公司境外收入真实性所执行的审计程序，获取的审计证据、覆盖范围及比例，包括但不限于境外客户的函证与走访情况，与出口退税、外管局收汇数据等第三方数据的验证及匹配情况等，并提供明确的结论性意见。

回复

（一）区分医药和农药两类产品，列示2022年至2024年公司CDMO业务前五大客户情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、销售金额、订单签署日期、收入实现日期、收入确认方式，并结合主要客户所采购原料对应产品投产和销售情况，说明2024年公司CDMO业务大幅下滑的原因及合理性，是否存在大客户依赖、收入继续下滑等风险，如有，请作针对性风险提示；

（单位：万元）

客户名称	销售内容	订单获取方式	销售金额	订单签署日期	收入实现日期	收入确认方式
2024年						
客户一	农药	框架合同	2,693.25	2023/2	2024/3-2024/4	FOB
			2,205.73	2023/3	2024/1-2025/5	FOB
			1,455.48	2024/3	2024/5-2024/6	FOB
			1,012.58	2024/6	2024/7	FOB
			1,005.01	2024/9	2024/10-2024/12	FOB
小计			8,372.05			
客户二	医药	竞争谈判	2,796.76	2022/12	2024/1-2024/4	FOB
			4,196.68	2024/1	2024/4-2024/10	FOB
小计			6,993.44			
客户三	医药	竞争谈判	1,521.34	2024/1	2024/3-2024/5 ,2024/12	签收确认
			220.30	2024/3	2024/9	签收确认
			112.39	2024/6	2024/11	签收确认
			355.45	2024/8	2024/8	签收确认
小计			2,209.48			
客户四	医药	竞争谈判	941.59	2023/11	2024/1-2024/2	签收确认
			879.65	2024/3	2024/9	签收确认
			235.40	2024/4	2024/11	签收确认
小计			2,056.64			
客户五	医药	竞争谈判	154.16	2023/11	2024/1	签收确认
			65.84	2024/1	2024/2	签收确认
			849.56	2024/6	2024/6-2024/10	签收确认
			407.08	2024/9	2024/10-2024/11	签收确认
小计			1,476.99			
2023年						
客户一	农药	框架合同	453.51	2021/10	2023/3	FOB
			414.16	2021/11	2023/1	FOB
			1,925.62	2022/2	2023/1-2023/5	FOB
			4,100.71	2022/2	2023/3-2023/5	FOB
			146.60	2023/1	2023/6	FOB
			6,591.09	2023/2	2023/4-6	FOB
			440.14	2023/3	2023/6	FOB
			631.94	2023/5	2023/9	FOB
			5,174.49	2023/6	2023/8-2023/12	FOB
小计			19,878.26			
客户六	医药	框架合同	5,510.96	2022/2	2023/2-2023/6	DAP
			1,031.56	2022/7	2023/6	DAP
小计			6,542.52			
客户七	医药	竞争谈判	5,255.07	2023/3	2023/5-2023/9	DAP
			917.34	2023/10	2023/11	DAP
小计			6,172.41			
客户八	农药	竞争谈判	5,077.49	2022/10	2023/6-2023/8	FOB
小计			5,077.49			
客户二	医药	竞争谈判	860.17	2022/1	2023/1	DAP
			868.35	2022/7	2023/1-2023/2	FOB
			2,928.20	2022/12	2023/3-2023/12	FOB
小计			4,656.71			
2022年						
客户一	农药	框架合同	3,105.09	2021/1	2022/1-2022/4	FOB
			2,509.91	2021/11	2022/6-2022/12	FOB
			4,866.30	2022/2	2022/5-2022/12	FOB
			4,524.12	2022/5	2022/7-2022/9	FOB
			4,679.88	2022/8	2022/10-2022/12	FOB
			376.59	2022/9	2022/12	FOB
小计			20,061.88			
客户二	医药	竞争谈判	744.97	2021/7	2022/1 ,2022/3	FOB
			1,878.95	2021/7	2022/1-2022/2	DAP
			2,089.90	2021/11	2022/4-2022/9	FOB
			2,707.38	2022/1	2022/6-2022/12	FOB
			352.11	2022/6	2022/12	FOB
			219.44	2022/7	2022/12	DAP
小计			7,992.74			
客户九	医药	竞争谈判	217.70	2021/11	2022/3-2022/4	签收确认
			323.89	2022/4	2022/5-2022/6	签收确认
			647.79	2022/6	2022/7	签收确认
			1,354.96	2022/7	2022/8-2022/9	签收确认
			1,539.82	2022/10	2022/10-2022/11	签收确认
小计			4,084.16			
客户八	农药	竞争谈判	3,694.54	2022/5	2022/7-2022/8	FOB
小计			3,694.54			
客户十	农药	框架合同	2,398.46	2021/12	2022/1 ,2021/9	FOB
			643.08	2022/5	2022/9	FOB
			618.29	2022/10	2022/11	FOB
小计			3,659.83			

注：存在一个订单内有多个小订单的情况，故确认收入在不同月份。

境外客户通常按照年度下订单，订单签署日至发货日间隔通常在6个月左右。实际执行时受下游销售计划和生产投料计划影响，以客户通知为准。

2024年公司CDMO业务大幅下滑的主要原因为：

（1）客户一同比收入减少11,506万元。受前期境外物流紧张关系影响，客户超量采购导致库存水平较高，截至目前超量采购库存已基本消化完毕。

（2）抗癌药中间体主要集中在2023年下半年及2025年上半年出货。受该产品影响，2024年该品类同比收入减少9,898万元。

2024年公司对CDMO板块第一大客户实现收入8,372.05万元，占2024年营业收入67,481.33万元的12.41%，低于50%，故不存在大客户依赖风险。

目前客户前期超量采购库存已基本消化完毕，公司一季度业绩已有回暖迹象。公司2024年CDMO业务收入为2.95亿元，较2023年同比减少48.29%；2025年一季度CDMO业务收入为1.61亿元，同比增长77.55%。未来，如果受到下游客户销售安排和生产计划调整、药品专利到期和集采等因素导致价格进一步下降的不利影响，公司CDMO业务收入存在持续下滑的风险。

（二）区分境内和境外，分医药和农药两类产品补充说明2022年-2024年公司CDMO业务的收入和毛利率情况，如境内外业务毛利率差异较大，请说明具体原因及合理性；

（单位：万元）

	2024		2023		2022	
	收入	毛利率(%)	收入	毛利率(%)	收入	毛利率(%)
医药化学品						
境内	7,751.04	-28.9	5,140.13	-21.77	12,183.31	21.99
境外	13,295.82	53.84	24,277.67	61.77	13,145.96	38.98
合计	21,046.86	23.35	29,417.80	47.17	25,329.27	30.81
农药化学品						
境内	74.20	-10.37	48.60	10.57	13.80	41.83
境外	8,372.05	23.01	27,563.76	30.81	27,308.00	20.88
合计	8,446.25	22.72	27,612.36	30.77	27,321.80	20.89
CDMO总计	29,493.11		57,030.16		52,651.07	

公司2024年度境内外收入毛利率变动趋势不一致主要系销售的CDMO产品结构差异导致。境外销售长期以来服务欧美新药公司，在一些上市专利期新药上有技术和客户认证形成壁垒，保证了较高的售价和毛利。而境内销售主要以仿制药和专利到期的农药中间体为主，由于技术门槛较低，竞争也更为激烈，售价与毛利率较低。

报告期内受到市场环境竞争影响，为保证市场占有率，个别产品出现了负毛利销售，整体拉低了境内销售毛利率。医药化学品主要产品的2024年境内外收入、毛利率情况如下：

产品	境内业务		境外业务	
	收入(万元)	毛利率(%)	收入(万元)	毛利率(%)
降糖药中间体	4,522.43	-38.15	6,993.45	40.48
兽药中间体	2,122.13	-9.91	-	-
抗癌药中间体	-	-	2,817.24	61.74
抗癌药原料药	-	-	1,521.34	90.37
合计	6,644.56	-29.13	11,332.03	52.46
收入覆盖率(%)	85.72		85.23	

表格中，境内业务的主要产品为降糖药中间体和兽药中间体，2024年共计实现收入6,644.56万元，占2024年医药产品境内业务收入7,751.04万元的85.72%；境外业务的主要产品为降糖药中间体、抗癌药中间体和抗癌药原料药，2024年共计实现收入11,332.03万元，占2024年医药产品境外业务收入13,295.82万元的85.23%。其中，降糖药中间体在境内外毛利率差异主要是因为境外业务的下游终端用户为降糖药原研药厂商，境内业务的下游终端为国内仿制药厂商。受集采影响，仿制药利润趋薄，下游客户竞争激烈，上游中间体受影响降价明显。考虑到规模效应，公司同时推进国内外市场发展。降糖药中间体终端药物集采价格和原研药价格如下表所示：

产品	国内集采价格(元/片)	原研药价格(元/片)
单片	0.18-0.22	4.82

注：

1、国内集采价格为全国第十批药品集中采购拟中选结果表7片/板x4板/盒规格价格

2、原研药为28片/盒药房价格，不同平台存在一定价格波动

（三）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司主要CDMO客户订单获取方式、境内外主要客户类型、定价模式及策略，了解公司2024年CDMO业务大幅下滑的原因，了解公司后续CDMO业务发展；

（2）获取公司报告期内收入成本明细表，并审阅相关销售框架协议、合同或订单等，检查合同核心商业条款等信息；

（3）访谈公司管理层，了解报告期内公司境内境外毛利率变动趋势不一致的原因以及境外销售毛利高于境内销售毛利的原因，对比分析最近3年境内境外CDMO销售额占比，评价境内境外销售结构变化对公司CDMO业务综合毛利的影响，了解公司2025年第一季度CDMO产品的销售收入及毛利情况；

（4）访谈会计师，了解其针对公司境外收入真实性所执行的审计程序及其他核查手段；

（5）获取公司境外客户的期后回款记录，选取样本，检查相关银行水单，网银流水等收款凭证。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司2024年CDMO业务大幅下滑的原因具有合理性，公司不存在大客户依赖的情况，就CDMO业务收入下滑的风险，已在本回复中作风险提示；公司CDMO业务境内外毛利率差异的原因具有合理性。

第三题、关于在建工程与固定资产。

年报显示，报告期末公司在建工程账面余额2.01亿元，同比增加47.89%，主要系兰州康鹏新型液晶显示材料生产项目及含氟新材料生产基地建设项目以及其他工程增加投入。固定资产期末余额8.00亿元，未计提减值准备，报告期内增加累计折旧1.50亿元。公司反应釜总体积设计产能2,653.350L，产能利用率55.19%，在建产能2,284.100L，预计完工时间2026年12月。

请公司：（1）详细列示其他工程项下的在建工程具体情况，包括项目名称、投建时间、建设进度、预计完工时间、已投入金额、投入资金来源、形成资产情况；（2）结合近三年公司产能利用率的具体情况，说明固定资产是否存在减值迹象；（3）结合公司固定资产折旧政策以及折旧年限安排，分析固定资产相关折旧对报告期以及未来报告期损益的影响情况；（4）结合相关工厂经营业绩、现有产能、产能利用率情况，说明投建新产能的必要性，是否存在产能消化的风险，如有，请作充针对性风险提示。

回复

（一）详细列示其他工程项下的在建工程具体情况，包括项目名称、投建时间、建设进度、预计完工时间、已投入金额、投入资金来源、形成资产情况；

子公司	项目名称	期初余额(万元)	期末余额(万元)	开始时间	预计完工	资金来源	形成资产情况
募投项目：							
上海万溯	上海万溯药业有限公司医用多肽制造能力提升项目	40.09	1,297.22	2023/10	2026/6	自有	未转固
衢州康鹏	衢州康鹏化学有限公司新型材料项目	5.14	103.21	筹建中	2026/12	自有	未转固
兰康新能源	兰州康鹏新能源科技有限公司2.55万吨/年电池材料项目（一期）一阶段	220.23	374.40	2022/04	2026/12	募投	未转固
其他项目：							
兰州康鹏	兰州康鹏年产7000吨农药原药及医药中间体项目及二期	349.70	349.70	2021/06	2025/12	自有	24,371 已转固
兰州康鹏	兰州康鹏新型液晶显示材料生产项目及含氟新材料生产基地建设项目	6,501.11	7,747.94	2021/06	2026/12	自有	6,093 已转固
兰州康鹏	兰州康鹏年产6800吨有机硅项目及二期	1,534.98	1,534.98	2021/06	2025/12	自有	5,904 已转固
兰州康鹏	兰州康鹏年产450吨三氟苯胺、180吨三氟苯、100吨三氟苯乙酸生产线建设项目	87.42	87.42	2021/06	2025/12	自有	未转固
兰州康鹏	其他废水MVR处理项目及车间污水后处理项目	899.97	2,286.40	2023/05	2025/12	自有	未转固
兰州康鹏	其他1期项目各车间、动力车间、室外总管改造、消防、地面防腐	1,062.31	2,897.02	2023/08	2025/6	自有	未转固
衢州康鹏	360T项目的RTO、供房项目	1,038.09	1,326.67	2023/02	2025/5	自有	3,551 已转固
其他零星		306.33	781.88	不适用		自有	/
合计		12,045.37	18,786.84				

注：

1.“上海万溯药业有限公司医用多肽制造能力提升项目”和“衢州康鹏化学有限公司新型材料项目”于2025年进行募集资金投资项目变更，详见公告《关于变更募集资金投资项目的公告》（2025-015）

2.“兰州康鹏新能源科技有限公司2.55万吨/年电池材料项目（一期）一阶段”金额不包含无形资产中的土地款项。

3.兰州康鹏2021年度开始投资尚未转固的项目，主要组成为尚未验收转固的车间厂房和建设配套手续服务在各项目间分摊成本，受与上海天艺诉讼案进度影响尚无法验收结转固定资产，详见公告《关于子公司诉讼进展的公告》（2025-008）。

（二）结合近三年公司产能利用率的具体情况，说明固定资产是否存在减值迹象；

公司属于精细化工行业，精细化工产品生产流程较长，产品衍生性和设备通用性较高，同一设备可作为不同产品的同一反应步骤参与生产，亦可承载不同类型的反应并具有不同的产能。公司充分利用生产设备的通用性和精细化工产品良好的衍生性，根据产品的市场需求变化灵活制定生产计划并安排相关设备执行生产任务，这一行业特点导致以某种产品的核定产能作为衡量企业生产能力的标准并不适用。

针对上述特点，公司是采取以下方式统计反应釜生产能力及其利用率：公司的产品主要是在反应釜中合成的，且反应釜的反应体积是固定的，因此选用反应釜的反应体积来衡量生产能力，把反应釜体积的使用率作为衡量产能利用率的指标。

公司最近3年整体产能利用率情况如下：

年份	产能总体积(L)	产能利用率(%)	使用产能(L)
2024年	2,653,350	55.19	1,464,384
2023年	2,447,200	55.48	1,357,707
2022年	2,664,722	74.76	1,992,146

2022年由于国际间物流紧张的原因，国外订单量较大，产能利用率属于近年的峰值水平。2023、2024年工厂的排产属于正常水平，但由于小订单较多，