

证券代码：920230

证券简称：欧康医药

公告编号：2026-057

成都欧康医药股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

成都欧康医药股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 6 月收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对成都欧康医药股份有限公司的年报问询函》（以下简称“《问询函》”），公司会同中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对问询函所提问题进行逐项核查落实，现就《问询函》的问题逐项进行回复说明。由于涉及商业敏感信息，公司申请对客户名称及具体产品名称进行豁免披露，具体回复内容详见如下：

一、关于经营情况

报告期内，你公司实现营业收入 331,737,234.49 元，较去年同期增加 6.92%，实现归属于上市公司股东的净利润 11,493,326.37 元，较去年同期下降 48.79%。公司解释主要因募投项目建成导致折旧费用增加，产品市场竞争激烈带来价格下降，以及实施股权激励计划等费用增加所致。

按产品分类看，槐米系列实现营业收入 109,083,369.29 元，产品毛利率为 16.12%，分别同比下降 8.54%和 2.61 个百分点；枳实系列实现营业收入 129,205,816.17 元，产品毛利率为 23.44%，分别同比下降 14.66%和 7.48 个百分点；综合系列实现营业收入 92,309,162 元，产品毛利率为 6.04%，分别同比增加 134.74%和 1.93 个百分点。

按季度情况看，2025 年第四季度实现营业收入 121,670,820.11 元，实现归属于上市公司股东的净利润 7,387,641.91 元，分别占 2025 年全年营业收入和净利润的 36.68%和 64.28%。

请你公司：

（一）结合募投项目的建设情况、资金投入情况、转固时间和依据以及折旧摊销的会计处理等，量化分析募投项目建成对公司费用和利润的影响情况；

（二）结合槐米系列、枳实系列、综合系列的主要产品、销量、售价变化以及主要原材料、采购价格变化情况，说明槐米系列收入下降和毛利率上升、枳实系列收入和毛利率下降但综合系列收入和毛利率增长的原因及合理性。结合各产品毛利率情况，说明公司收入结构向毛利率较低的综合系列产品倾斜的主要原因，是否存在盈利能力及议价能力下降的情况；

（三）结合公司营业收入和主要期间费用的确认时点和依据，说明第四季度实现的营业收入和净利润占比较高的原因，是否存在跨期调节收入、成本或期间费用以调节利润的情况；并结合各季度产品订单和销售情况，说明公司生产经营是否存在明显的季节性，与同行业可比公司是否存在明显差异。

请年审会计师说明对收入、成本和期间费用确认准确性执行的审计程序和获取的审计证据。

【公司回复】

（一）结合募投项目的建设情况、资金投入情况、转固时间和依据以及折旧摊销的会计处理等，量化分析募投项目建成对公司费用和利润的影响情况。

1、募投项目的建设情况

截至 2025 年末，公司募投项目之技改扩能（一期）工程累计投入金额为 22,180.83 万元（该金额为自项目启动至 2025 年末，累计发生且计入在建工程的不含税金额），该项目预算数 21,500.00 万元，工程累计投入占预算比例为 103.17%。该募投项目建设已基本完成，正在试生产和缺陷修复、竣工验收阶段。

2、资金投入情况

截至报告期末，募投项目技改扩能（一期）已投入资金 21,785.02 万元（该金额为自项目启动至 2025 年末，累计含税的实际付款金额，与投入金额有差异部分是工程设备应付款），其中募集资金投入金额 13,758.81 万元，投入进度 103.98%；使用自有资金投入 8,026.21 万元。

3、募投项目转固时间和依据与折旧摊销的会计处理

公司募集资金投资项目技改扩能（一期）工程于 2024 年下半年进入大规模转固阶段。根据工程进度，项目中的房屋建筑物及核心生产设备陆续达到预定可使用状态，并于该期间内分批转入固定资产。2025 年度，该募投项目中的部分资产达到转固条件并完成转固。同时，对 2024 年度已暂估转固的资产，在收到竣工结算单后，根据结算金额与暂估金额的差异同步调整相关资产的原值。具体明细如下表：

单位：万元

年度	转固时间	转固资产类别	转固金额
2024 年度	2024 年 9 月	房屋及建筑物	12,978.95
		机器设备	2,590.18
	2024 年 12 月	房屋及建筑物	1,184.00
		机器设备	2,178.00
	小计		18,931.13
2025 年度	2025 年 10 月	房屋及建筑物	821.83
		机器设备	315.80
	2025 年 11 月	房屋及建筑物	381.93
		机器设备	549.47
	2025 年 12 月	房屋及建筑物	305.50
		机器设备	167.34
	其余月份零星转固以及原值调整	房屋及建筑物	182.38
		机器设备	52.88
小计		2,777.13	
合计			21,708.26

具体转固依据如下：对于房屋及建筑物类资产，由行政人事部、工程部、对应资产使用部门确认其已达到预定可使用状态，并通过内部审批流程报送至资财部，据此在账面完成工程转固。对于相关产线及设备，依据使用部门提供的验收单进行外观验收，由产线负责人组织机器设备试运行，确认设备已达到预定可使用状态，在取得各部门负责人签字确认的竣工验收报告后，对在建工程进行转固。上述转固时点符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，不存在提前或延迟转固的情形。

公司根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，对募投项目转固形成的固定资产，自资产达到预定可使用状态的次月起，按照分类直线折旧法计提折旧。

募投项目相关资产折旧金额如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	同比变动金额
募投项目计入生产成本的折旧	1,103.95	203.93	900.02
募投项目计入管理费用的折旧	196.50	38.18	158.32
募投项目计入研发费用的折旧	43.76	9.06	34.70
当年募投项目新增折旧合计	1,344.21	251.17	1,093.04

在折旧摊销费用的分摊方面，公司严格按照“谁受益、谁承担”的原则，根据资产的实际使用部门和受益对象，将折旧摊销费用分别计入相应的成本或费用科目：与生产活动直接相关的厂房、机器设备计提的折旧，计入生产成本（制造费用），最终结转至主营业务成本；行政管理部门使用的办公用房、车辆、办公设备计提的折旧，计入管理费用；用于研发活动的专用设备、实验室计提的折旧，计入研发费用。上述会计处理符合企业会计准则的规定，并在报告期内保持一贯性。

4、募投项目建成对公司费用和利润的影响

公司募投项目于 2024 年下半年集中转固，新增折旧费用自转固次月起计入生产成本或期间费用。基于现有转固资产及折旧政策，量化分析募投项目相关资产当年新增折旧对报告期内费用与利润的影响如下表：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动额	变动比率
募投项目计入管理费用的折旧	196.50	38.18	158.32	414.67%
管理费用	2,007.66	1,842.58	165.08	8.96%
占比	9.79%	2.07%	-	-
募投项目计入研发费用的折旧	43.76	9.06	34.70	383.00%
研发费用	976.23	1132.88	-156.65	-13.83%
占比	4.48%	0.80%	-	-
募投项目计入生产成本的折旧	1,103.95	203.93	900.02	441.34%
营业成本	27,725.20	24,557.93	3,167.27	12.90%
占比	3.98%	0.83%	-	-
募投项目资产当年折旧合计	1,344.21	251.17	1,093.04	435.18%
净利润	1,143.53	2,211.59	-1,068.06	-48.29%

占比	117.55%	11.36%	-	-
剔除募投项目折旧影响的净利润	2,487.74	2,462.76	24.98	1.01%

2024 年度，募投项目转固时间集中于下半年，该新增折旧占净利润比例为 11.36%，新增折旧对各财务指标的影响较小，对当期利润影响不大。

2025 年度，由于公司募投项目在建工程基本在上年末集中完成转固，对应资产在 2025 年度全年计提折旧，各项折旧占比指标同步明显上升。其中新增管理折旧占管理费用比例由 2.07%升至 9.79%，增幅突出；研发类折旧占研发费用比例由 0.80%升至 4.48%，占比明显升高；新增产线折旧占营业成本的比例为 3.98%，折旧作为固定成本不随营收波动，新增产线折旧计入生产成本后压低产品毛利率，为本年利润下滑的核心因素。

2025 年募投项目资产折旧占净利润比例达 117.55%，资产折旧总额超过当期净利润，与 2024 年相比，募投项目资产折旧增加额为 1,093.04 万元。在剔除募投项目资产折旧影响的情况下，公司 2025 年度净利润模拟为 2,487.74 万元，较 2024 年度模拟净利润 2,462.76 万元小幅增长 1.01%，表明公司主营业务盈利能力未发生重大不利变化。

该情形系新产线投产阶段性特点所致，上年末集中转固推高本年折旧费用，同时新设备产能利用率、成品收率仍在爬坡优化，短期产能释放不足，新增收入难以覆盖新增折旧等固定成本，进而拉低当期净利润。

从后续影响来看，折旧作为固定成本，在资产使用年限内将持续计提，对未来几年净利润构成刚性压力。但随着产能利用率逐步提升、单位产品固定成本摊薄，募投项目资产折旧对净利润的侵蚀程度预计将逐年减弱。

（二）结合槐米系列、枳实系列、综合系列的主要产品、销量、售价变化以及主要原材料、采购价格变化情况，说明槐米系列收入下降和毛利率上升、枳实系列收入和毛利率下降但综合系列收入和毛利率增长的原因及合理性。结合各产品毛利率情况，说明公司收入结构向毛利率较低的综合系列产品倾斜的主要原因，是否存在盈利能力及议价能力下降的情况。

1、公司主要产品销售收入及其变动情况如下：

单位：万元

产品系列	产品名称	2025 年度 销售收入	2024 年度 销售收入	收入变动金 额	收入变动 比率
槐米系列主 要产品	产品 A	6,136.84	6,755.68	-618.84	-9.16%
	产品 B	3,396.14	4,159.99	-763.85	-18.36%
	小计	9,532.98	10,915.67	-1,382.69	-12.67%
枳实系列主 要产品	产品 C	3,860.65	8,565.01	-4,704.36	-54.93%
	产品 D	6,979.93	5,856.06	1,123.87	19.19%
	小计	10,840.58	14,421.07	-3,580.49	-24.83%
综合系列主 要产品	产品 E	8,919.87	3,702.85	5,217.02	140.89%
	小计	8,919.87	3,702.85	5,217.02	140.89%
主要产品合计		29,293.43	29,039.59	253.84	0.87%

2、公司主要产品销量和售价变动情况如下：

(1) 公司主要产品销量变动情况：

单位：吨

产品系列	产品名称	2025 年度 销量	2024 年度 销量	销量数量 变动	销量变动 比率
槐米系列主 要产品	产品 A	220.25	201.96	18.29	9.06%
	产品 B	202.11	160.45	41.66	25.96%
	小计	422.36	362.41	59.95	16.54%
枳实系列主 要产品	产品 C	46.70	102.95	-56.25	-54.64%
	产品 D	233.82	204.89	28.93	14.12%
	小计	280.52	307.84	-27.32	-8.87%
综合系列主 要产品	产品 E	145.38	53.07	92.31	173.94%
	小计	145.38	53.07	92.31	173.94%
主要产品合计		848.26	723.32	124.94	17.27%

(2) 公司主要产品售价变动情况如下：

单位：万元/吨

产品系列	产品名称	2025 年度 销售单价	2024 年度 销售单价	售价变动 金额	售价变动 比率
槐米系列主 要产品	产品 A	27.86	33.45	-5.59	-16.71%
	产品 B	16.80	25.93	-9.13	-35.21%
	平均单价	22.57	30.12	-7.55	-25.07%
枳实系列主 要产品	产品 C	82.68	83.20	-0.52	-0.62%
	产品 D	29.85	28.58	1.27	4.44%
	平均单价	38.65	46.85	-8.20	-17.50%
综合系列主 要产品	产品 E	61.35	69.77	-8.42	-12.07%
	平均单价	61.35	69.77	-8.42	-12.07%
主要产品综合平均单价		34.53	40.15	-5.61	-13.98%

3、公司主要原材料采购价格变动情况如下：

单位：万元/吨

产品系列	产品名称	2025 年度 销售单价	2024 年度 销售单价	售价变动 金额	售价变动 比率
槐米系列 主要原材料	产品 A、B 原料	9.58	13.93	-4.35	-31.23%
枳实系列 主要原材料	产品 D 原料	10.21	8.58	1.63	19.00%
	产品 C 原料	2.25	2.81	-0.56	-19.93%
综合系列 主要原材料	产品 E 原料	54.94	67.39	-12.45	-18.47%

4、公司主要产品毛利率情况如下：

产品系列	产品名称	2025 年度 毛利率	2024 年度 毛利率	毛利率变动
槐米系列 主要产品	产品 A	20.01%	16.08%	增加 3.93 个百分点
	产品 B	23.39%	16.97%	增加 6.42 个百分点
	主要产品平均毛利率	21.22%	16.42%	增加 4.80 个百分点
枳实系列 主要产品	产品 C	28.56%	36.18%	减少 7.62 个百分点
	产品 D	22.83%	24.46%	减少 1.63 个百分点
	主要产品平均毛利率	24.87%	31.42%	减少 6.55 个百分点
综合系列 主要产品	产品 E	6.03%	3.92%	增加 2.11 个百分点
	主要产品平均毛利率	6.03%	3.92%	增加 2.11 个百分点
主要产品综合平均毛利率		17.94%	22.27%	减少 4.33 个百分点

5、各产品线收入变动原因分析

（1）槐米系列产品原料丰收价格下降，公司同步通过产品降价拓展市场带动该系列销量上涨，但产品 A、产品 B 降价幅度超过销量增幅，导致该系列主要产品 A、B 收入同比下降 12.67%；

（2）枳实系列主要产品 C 因市场原因订单减少、销量同比下降 54.64%，由于产品 D 收入同比增加 19.19%，导致该系列主要产品 C、D 收入同比下降 24.83%；

（3）综合系列产品 E 在美国市场用于减脂和血糖控制功效得到进一步确认，市场需求持续上涨，叠加新客户拓展成效，该产品销量同比增加 173.94%，引起该产品营收增长 140.89%。

公司市场开拓效果显现，全系列产品总销量同比提升 29.38%，受行业竞争影响，槐米系列主要产品平均售价下降 25.07%，枳实系列因主要产品 C 销量下

降联动该系列主要产品平均售价下降 17.50%，综合系列主要产品平均售价下降 12.07%，导致整体营收仅增加 6.92%。

6、各系列产品毛利变动原因分析

(1)槐米系列:主要产品由于原料价格下降和市场原因售价普遍存在一定程度下降，募投项目资产转固增加的折旧导致单位产品摊销的固定成本上升，公司通过批量集中生产、工艺优化等管控手段压降单位生产成本，最终成本降幅高于售价降幅，主要产品平均毛利率提升 4.80 个百分点；

(2)枳实系列：主要产品 D 因其原料价格上涨，产品销售价格有所上升但低于原料价格上涨幅度，加之产线改造增加了折旧费，导致其毛利率下降 1.63 个百分点；产品 C 因市场竞争因素导致订单减少、单位产品摊销募投项目新产线折旧费增加引起毛利率下降 7.62 个百分点，综合导致枳实系列主要产品平均毛利率下降 6.55 个百分点。

(3)综合系列主要产品 E 销售价格和原材料采购价格均存在一定程度下降，由于市场需求增加，该产品产量和销量均有较大幅度增加，能源消耗及募投项目产线新增折旧等单位固定成本被摊薄，毛利率同比增加 2.11 个百分点，对公司利润增加做了一定贡献，公司低毛利率产品收入增加具有合理性。

7、公司盈利能力、议价能力未明显下降

针对部分产品由于市场竞争加剧，销售单价受到一定影响，公司积极采取批量集中生产、工艺优化、加强成本管控等措施，对冲毛利下滑风险；同时，积极拓展新老产品市场，提升销量带动产能提升来降低折旧摊销压力；此外，加强产品应用研发并开拓高附加值新品市场来优化盈利结构。因此，虽然目前公司产品售价普遍存在一定程度下降，但原料价格也同时下降，故对毛利率整体影响有限，主要还是募投项目新增折旧的影响。随着产能利用率提升，产品销量增长，新产品的推出和高附加值领域的持续拓展，预计不会对公司盈利能力产生较大影响。

公司通过适度降价拓市、提升市场渗透率，带来销量增长说明产品市场竞争力基本稳定，议价能力未出现明显减弱。

综上，公司槐米和枳实系列收入仍为主要收入来源，槐米系列收入下降和毛利率上升、枳实系列收入和毛利率下降但综合系列收入和毛利率增长，是由于市场原因引起的产品销售结构变化以及募投项目折旧增加的原因引起毛利率降低，

不存在盈利能力及议价能力显著下降的情形。公司报告期内毛利率较低的综合系列产品销售增加是因为老客户加大了产品 E 的采购量，及增加了新客户带来市场增量，且其产品 E 毛利率同比增加 2.11 个百分点，该业务增加具有合理性。

（三）结合公司营业收入和主要期间费用的确认时点和依据，说明第四季度实现的营业收入和净利润占比较高的原因，是否存在跨期调节收入、成本或期间费用以调节利润的情况；并结合各季度产品订单和销售情况，说明公司生产经营是否存在明显的季节性，与同行业可比公司是否存在明显差异。

1、公司营业收入确认时点及依据：

对于内销收入，即直接销售给国内客户，公司按照客户的发货指令，将产品发送至对方指定的地点。由客户指定或委托人员进行签收，公司根据物流返还的签收单确认收入并开具发票。

对于外销收入，即直接销售给境外客户，公司采用 FOB 或 CIF 结算方式，根据外贸订单约定发出商品，完成产品报关、装船离港，取得海关报关单、货运提单后，根据货运提单确认收入并开具发票。

2、期间费用确认时点及依据

报告期内，公司的期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用，具体如下：

费用项目	具体费用	费用确认时点	费用确认依据
销售费用	职工薪酬（工资、奖金、福利费、五险一金）	按月计提	工资表、五险一金缴纳凭证、年终奖计提表
	服务费	实际发生当月计提	合同、发票及对应的费用计算表
	业务宣传费、业务招待费、差旅费、办公费、折旧与摊销、其他零星支出	实际发生或按月摊销时确认	报销单据、发票、折旧摊销计算表等
管理费用	职工薪酬（管理人员、资财部、行政人事部等工资、奖金、福利费、五险一金）	按月计提	工资表、五险一金缴纳凭证、年终奖计提表
	折旧摊销费	按月计提	固定资产折旧/无形资产摊销计算表
	专业服务费（审计、律师等中介机构费用）	按协议约定及服务完成进度确认	服务协议、发票、服务成果报告

费用项目	具体费用	费用确认时点	费用确认依据
	办公费、房屋租赁费、差旅费、业务招待费、股权激励费用及其他零星支出	实际发生或按月/按受益期分摊	租赁合同、报销单据、发票、股权激励方案及计算表
研发费用	职工薪酬（研发部门工资、奖金、福利费、五险一金）	按月计提	工资表、五险一金缴纳凭证、年终奖计提表
	物料消耗（研发领用材料）	研发领料经审批后确认	研发领料申请单及审批记录
	折旧摊销费、燃料及动力、股权激励费用及其他零星支出	实际发生或按月计提/分摊	折旧摊销计算表、费用报销单、发票、股权激励计算表等
财务费用	利息收支、汇兑损益、银行手续费等	按月结算，关账前获取当月所有银行单据后确认	银行利息收入/支出凭证、银行手续费回单

根据《企业会计准则》相关规定, 公司按费用实际归属期间, 根据业务内容、费用性质确定核算科目并分配至相关的期间费用项目。

3、公司本期各季度产品订单情况如下:

单位: 万元

期间	订单金额	占比
第一季度	5,549.54	14.35%
第二季度	8,666.20	22.41%
第三季度	11,003.80	28.45%
第四季度	13,455.03	34.79%
合计	38,674.57	100.00%

4、公司 2025 年各季度收入及毛利情况如下:

单位: 万元

期间	收入金额	收入占比	毛利金额	毛利占比	期间费用金额	期间费用占比
第一季度	5,837.29	17.60%	991.23	18.19%	862.08	22.49%
第二季度	7,863.34	23.70%	1246.87	22.89%	1,077.29	28.10%
第三季度	7,306.01	22.02%	1147.69	21.06%	804.00	20.98%
第四季度	12,167.08	36.68%	2062.72	37.86%	1,089.56	28.43%
合计	33,173.72	100.00%	5,448.51	100.00%	3,832.93	100.00%

公司 2025 年第四季度收入和订单金额分别为 12,167.08 万元和 13,455.03 万元，占全年收入和订单金额的比例分别为 36.68%和 34.79%，公司收入与订单的金额和占比基本匹配。

公司 2025 年第四季度订单增长主要原因如下：

（1）上半年受全球贸易摩擦及各国进出口贸易政策等因素影响，部分国家膳食补充品牌采购成本大幅抬升，客户采取控库存、小批量、观望采购策略，压减原料备货，订单偏少。随着相关贸易政策压力逐渐放缓，第四季客户采购需求明显放大，叠加年末常规备货，各产品订单明显增加。

（2）产品 E 在美国等市场需求充足，但上半年市场上合成产品 E 利用低价优势对公司产品 E 的销量造成一定程度的冲击。经公司积极联动原料供应商协同降价，并利用植物提取的绿色、天然等优势，在第四季度争取到更多老客户订单。

（3）海外多项代谢相关临床研究进一步验证产品 E 对血糖、体重代谢调节的辅助作用，叠加海外社交平台传播，终端膳食补充剂需求持续走高，公司产品 E 在海外市场销量增加明显。

由于公司各季度毛利率和费用整体较为平稳，四季度收入增长导致毛利同步增加，而四季度费用增幅相对毛利增幅较小，最终导致第四季度净利润相对较高，具有合理性。

公司销售业务按照客户订单需求安排发货，第四季度收入对应的报关单、货运提单、物流单、签收单均发生在当期，所有收入均有真实物流、单据流和客户签收凭证支撑，不存在跨期调节收入、成本或期间费用以调节利润的情况。

5、同行业可比公司 2025 年各季度收入情况如下：

单位：万元

期间	欧康医药		莱茵生物		晨光生物		天一生物	
	收入金额	全年占比	收入金额	全年占比	收入金额	全年占比	收入金额	全年占比
第一季度	5,837.29	17.60%	44,429.23	21.74%	171,647.27	26.17%	9,056.63	48.61%
第二季度	7,863.34	23.70%	39,267.23	19.21%	194,107.50	29.59%		
第三季度	7,306.01	22.02%	43,519.12	21.29%	138,970.67	21.19%	9,575.99	51.39%

期间	欧康医药		莱茵生物		晨光生物		天一生物	
	收入金额	全年占比	收入金额	全年占比	收入金额	全年占比	收入金额	全年占比
第四季度	12,167.08	36.68%	77,168.05	37.76%	151,178.93	23.05%		
合计	33,173.72	100.00%	204,383.63	100.00%	655,904.37	100.00%	18,632.62	100.00%

公司与可比公司销售产品品类不同，所处的细分领域也不同，其销售情况也会有一定差异。公司与莱茵生物第四季度收入占比分别为 36.68%和 37.76%，且季度收入分布情况与莱茵生物整体较为接近，公司 2025 年各季度收入分布情况与同行业可比公司不存在明显差异。

二、关于应收账款

你公司应收账款期末净额为 103,622,460.31 元，较期初增加 33.47%，公司解释系业务开拓，营业收入增长，导致期末应收账款余额增加。从账龄来看，180 天以内的应收账款期末余额为 102,857,460.13 元，较期初增加 35.53%。从欠款方来看，你公司披露的第一大欠款方为客户 F，但客户 F 非你公司前五大客户。

请你公司：

（一）结合主要客户和信用政策变化，说明应收账款增速与营业收入增速不匹配的原因及合理性，是否存在放宽信用政策增加收入的情况；

（二）结合与 F 客户的关联关系和合作情况，对 F 客户销售的产品内容、销售金额和收入确认时间等，说明 F 客户非前五大客户但欠款金额较大的原因及合理性，并说明 F 客户的期后回款情况。

请年审会计师说明对客户 F 相关收入及应收账款执行的审计程序和获取的审计证据。

【公司回复】

（一）结合主要客户和信用政策变化，说明应收账款增速与营业收入增速不匹配的原因及合理性，是否存在放宽信用政策增加收入的情况。

1、公司 2024、2025 年前五大客户情况表：

单位：万元

2025 年	2024 年
--------	--------

序号	年报公告客户名称	销售金额	年度销售占比(%)	序号	年报公告客户名称	销售金额	年度销售占比(%)	客户名称 (与2025年对应)
1	客户 A	2,864.92	8.64%	1	客户一	7,635.44	24.61%	客户 C
2	客户 B	2,194.24	6.61%	2	客户二	2,448.61	7.89%	客户 A
3	客户 C	1,795.55	5.41%	3	客户三	1,891.82	6.10%	客户三
4	客户 D	1,704.59	5.14%	4	客户四	1,318.43	4.25%	客户四
5	客户 E	1,269.03	3.83%	5	客户五	1,262.77	4.07%	客户 B

2024 年的客户三和客户四未进入公司 2025 年前五大客户，主要由于客户根据市场需求情况进行战略调整，采购量有所下降，2025 年分别成为公司第八和第六大客户，与公司依然保持紧密的业务联系。

2025 年，通过美国子公司本地化运营，加强了与客户 D 的业务合作，增加了产品 A 和产品 E 的销售，使其从 2024 年度第十二大客户成为公司 2025 年第四大客户。

客户 E 为公司报告期内新开发的贸易商客户，公司主要向客户 E 销售产品 E，客户 E 的下游终端客户为美国客户，该美国客户一直在使用产品 E，公司通过展会与该公司采购对接后确认我司产品品质并实现销售，由于客户 E 是该美国客户的指定代理商，因此公司产品 E 通过客户 E 销售给该美国客户。客户 E 和该美国客户与公司均不存在关联关系。

2、公司信用政策：

公司采取直接销售模式，与所有客户均签订买断式的购销合同。客户群体主要包括植物提取物贸易型企业及保健品、食品、药品生产企业。

公司根据客户的背景调查情况，结合双方合作历史和对方信用履约历史，授予对方一定的信用期。对于初次合作的客户，公司一般要求对方预付货款或货到立即付款。对于长期稳定、信用好的合作客户，公司一般给予客户 30 天、60 天的信用期。

以上公司信用政策自上市以来未发生变化。

3、2025 年与 2024 年营业收入与年末应收账款的情况如下表：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	同比增加金额	同比增长%
营业收入	33,173.72	31,026.82	2,146.90	6.92%
第一至三季度营业收入	21,006.64	22,382.65	-1,376.01	-6.15%
第四季度营业收入	12,167.08	8,644.17	3,522.91	40.75%
应收账款	10,362.25	7,764.00	2,598.25	33.47%

4、收入与应收账款增长不匹配的原因及合理性

(1) 收入同比小幅增长原因：

2025 年，公司全年产品销售数量同比增加 244.69 吨，同比增长 29.38%，其中枳实、槐米、综合三大系列产品销售数量都不同程度的增加，但由于国际贸易环境变化带来市场竞争激烈，全部产品综合价格同比下降 16.47%，因此只带来收入小幅增加 6.92%。

(2) 应收账款同比增长 33.47%的原因：

2025 年末应收账款相比 2024 年末增加 2,598.25 万元，增幅 33.47%，2025 年第四季度营业收入同比增加 3,522.91 万元，增幅 40.75%。公司 2025 年末应收账款增长情况与四季度收入增长情况基本匹配。主要原因系公司对于长期稳定、信用好的合作客户，公司一般给予客户 30 天、60 天的信用期，四季度销售收入有较大部分会在 2026 年一季度收回款项，导致 2025 年应收账款余额增加。

截至 2026 年 6 月 30 日，公司 2025 年末应收账款已全部收回。公司应收账款具有真实性，且不存在放宽信用政策增加收入的情况。

(二) 结合与 F 客户的关联关系和合作情况，对 F 客户销售的产品内容、销售金额和收入确认时间等，说明 F 客户非前五大客户但欠款金额较大的原因及合理性，并说明 F 客户的期后回款情况。

1、F 客户基本情况

客户 F 为境内上市公司，该公司主营业务涵盖医药工业、大健康、医疗服务、医药商业等。该公司资产负债率维持在较低水平，财务结构和运营效率稳健，不存在收款风险。

2、公司与客户 F 不存在关联关系

经公司全面核查股权、董事及高管亲属、上下游合作、资金往来等全部维度，

客户 F 股东、实际控制人、管理层与公司董事、高级管理人员、控股股东、实际控制人及其亲属不存在投资、任职、合作等关联关系，不属于公司关联方，交易均为公允的市场化独立购销。

3、与客户 F 合作基本情况

客户 F 是国内知名上市药企，其生产需要的产品 D 为公司主要产品。公司于 2023 年开始与客户 F 接洽供应商验证与备案合作事宜，2024 年 11 月，客户 F 对公司作为其合格供应商的备案获得药监局批准。客户 F 于 2025 年 8 月开始正式采购我司原料药产品 D。该业务具有真实性和商业合理性。

4、对 F 客户销售的产品内容、销售金额和收入确认时间具体如下表：

单位：万元

发货日期	产品名称	销售金额	货物入库时间	收入确认时间
2025.08.20	产品 D	125.66	2025.08.22	2025.08
2025.11.24	产品 D	314.16	2025.11.27	2025.11
2025.12.18	产品 D	314.16	2025.12.21	2025.12
2025.12.28	产品 D	314.16	2025.12.30	2025.12
合计		1,068.14	-	-

5、对客户 F 收入确认条件：

公司对 F 客户执行公司统一内销收入确认政策，货物送达客户 F 指定仓库并完成货物签收后，同步确认收入，配套出库单、物流单、签收单、增值税发票完整业务链。

6、F 客户欠款金额大、未进入前五大客户的合理性

客户 F 2023 年首次少量购买公司产品 D 做供应商产品验证，2024 年对公司供应商备案成功以后，前期处于业务合作洽谈和争取市场份额阶段。客户 F 于 2025 年 8 月首次正式采购公司产品 D，对公司产品质量和应用效果需要验证过程，该客户于 2025 年 11-12 月进行大批量采购，由于该客户属于知名上市公司，信用良好，公司在信用范围内给予其最大信用期限 60 天，最终形成较大的期末应收账款。由于该客户当年采购总金额为 1,068.14 万元，故未进入公司前五大客户。

截至 2026 年 6 月 30 日，客户 F 在 2025 年期末应收账款已全额回款，回款

资金流水、银行到账凭证完整。因此，客户 F 应收进入前五大而收入未进前五大具有合理性。

三、关于研发支出

报告期内，你公司发生研发支出 9,762,344.98 元，较去年同期下降 13.83%，本期研发支出占营业收入比例为 2.94%，较去年同期下降 0.71 个百分点。从研发项目看，你公司多数研发项目处于研究或小试、中试阶段。从明细来看，本期计入研发费用的职工薪酬为 3,282,330.89 元，较去年同期下降 6.49%，直接材料投入为 3,841,092.90 元，较去年同期下降 30.13%。根据年报披露，你公司技术人员期初为 47 人，期末为 39 人，本期减少 8 人。

请你公司：

（一）结合在研项目内容、研发计划和进度、资金和人员投入情况等，说明本期直接材料投入和技术人员减少的具体项目和主要原因；

（二）结合近两年研发项目数量、研究阶段、研发成果及形成收入情况等，说明近两年已结项的研发项目是否对收入形成贡献；列示短期内有望实现成果转化或形成产品的研发项目，并评估对改善公司经营状况的预期贡献；

（三）结合同行业可比公司研发情况、行业技术迭代趋势变化等，说明研发投入下降是否可能影响公司技术创新能力和核心竞争力，公司后续针对加强研发工作采取的应对措施。

【公司回复】

（一）结合在研项目内容、研发计划和进度、资金和人员投入情况等，说明本期直接材料投入和技术人员减少的具体项目和主要原因。

1、2024 年和 2025 年，公司主要在研项目内容、研发计划和进度、资金和人员投入情况

（1）2025 年度公司前五大研发项目情况如下：

单位：万元

项目名称	研发内容	研发项目计划 完成时间	截至 2025 年末研发 进度	2025 年度研 发费用	2025 年 研发人 员薪酬
地奥司明精制工艺研究	提高产品的安全性	2027 年 12 月	完成中试	143.39	7.38
高糖度鼠李糖工艺研究	开发一套成熟的高糖度鼠李糖发酵技术体系	2026 年 12 月	中试阶段	124.82	4.86
高含量酶处理异槲皮苷工艺研究	开发高含量酶处理异槲皮苷新产品	2025 年 12 月	已结题	93.94	55.60
葡萄柚工艺研究	开发新橙皮苷新产品	2026 年 12 月	中试阶段	73.47	15.49
圣草次苷工艺研究	开发出圣草次苷新产品	2027 年 12 月	中试研究阶段	63.58	16.84
合计	-	-	-	499.20	100.17

(2) 2024 年度公司前五大研发项目情况如下：

单位：万元

项目名称	研发内容	研发项目计划 完成时间	截至 2024 年末研发 进度	2024 年度 研发费用	2024 年 研发人 员薪酬
NHDC 新工艺研究	优化工艺，提高转化率	2024 年 12 月	已结题	404.56	48.36
地奥司明新工艺研究	优化工艺，减少三废，产品生产实现节能环保	2024 年 12 月	已结题	146.98	34.55
芦丁衍生物新食品原料研究	开发新产品，同时拓展产品应用范围	2024 年 12 月	已结题	91.46	5.16
高纯度芦丁工艺研究	开发新产品	2027 年 12 月	中试阶段	74.11	43.42
芦丁衍生物食品添加剂制备工艺研究	新技术的开发	2025 年 12 月	研究阶段	67.99	7.45
合计	-	-	-	785.10	138.94

公司研发项目主要涉及新产品研发和新工艺开发等方面，研发内容与公司主业具有匹配性，研发进度与研发计划基本一致，研发项目的资金投入和人员投入并未完全匹配，主要原因如下：①项目在不同阶段所需要的物料投入和人员投入存在一定差异；②不同项目由于技术难点不同，也会出现同样研发阶段所需人员

和材料不同的情况；③不同项目由于所用物料数量和物料价值不同，也会导致研发投入金额与人员投入金额不一致的情况。

2、2025 年直接材料投入和技术人员减少的具体项目和主要原因

公司 2024 年和 2025 年研发费用直接材料投入、技术人员数量、研发人员数量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
直接材料	384.11	549.72
技术人员数量	39	47
其中：研发人员数量	29	30
研发项目数量	36	32

（1）2025 年公司直接材料投入金额减少的主要原因如下：

公司 2025 年直接材料相比 2024 年度减少 165.61 万元，主要是由于 NHDC 新工艺研究项目于 2024 年度结项，而该项目材料耗用相对较大所致。公司大部分研发项目主要用单一原材料进行生产工艺研发，2024 年度的研发项目中，NHDC 新工艺研究项目采用的是多种原材料、不同工艺路线进行同一产品的研发，在 2024 年该项目已进入工艺形成阶段，小试中试对材料消耗相对其他项目较高，该项目 2024 年直接材料费金额约 293.14 万元，占 2024 年度研发费中直接材料金额的 53.33%，该项目已于 2024 年结项，剔除该项目直接材料费用的影响，2025 年研发费用中直接材料费相比 2024 年增加 127.53 万元，增幅 49.71%，研发费用整体同比增长 136.50 万元，增幅 16.25%，与研发项目数量增长 12.50% 趋势一致，具有合理性。

（2）2025 年公司技术人员数量减少的主要原因如下：

公司 2025 年年度报告中披露的在职员工基本情况中所列示的技术人员除研发人员以外，还包含工程部和质量部等非研发部的技术人员，非研发部的技术人员不参与研发活动，相关薪酬也不计入研发费用。公司 2025 年度报告中已披露 2025 年末研发人员数量为 29 人，相比 2024 年末的 30 人减少 1 人，主要系年末离职 1 名非核心研发人员，同时公司已于 2026 年新招聘了 1 名研发人员。公司

研发人员整体稳定，能够满足公司研发项目的需求，具有合理性。

（二）结合近两年研发项目数量、研究阶段、研发成果及形成收入情况等，说明近两年已结项的研发项目是否对收入形成贡献；列示短期内有望实现成果转化或形成产品的研发项目，并评估对改善公司经营状况的预期贡献。

1、结合近两年研发项目数量、研究阶段、研发成果及形成收入情况等，说明近两年已结项的研发项目是否对收入形成贡献

（1）近两年研发项目数量、研究阶段情况如下：

单位：个

研发项目所处阶段	2025 年	2024 年
研究阶段	11	18
小试阶段	3	0
中试阶段	12	2
评审阶段	1	1
已结题	9	11
总计	36	32

（2）近两年已结项的研发项目形成收入情况：

单位：万元

结项项目收入贡献	2025 年	2024 年
2024 年结项项目	136.56	101.82
2025 年结项项目	1,901.51	—
合计	2,038.07	101.82

2025 年，公司研发项目相比 2024 年增加 4 个，增幅 12.50%，近两年已结项的研发项目形成的研发成果如下：2024 年形成新产品 4 个，新工艺 3 项；2025 年形成新产品 9 个，新工艺 5 项，发明专利 2 项。

2024 年及 2025 年，公司研发项目产生收入分别为 101.82 万元和 2,038.07 万元，研发项目持续为公司拓展产品类别和应用范围，为公司销售业务持续提供新的增长点。同时，公司研发项目除了对新产品和新应用范围的研究外，还涉及降低残留提升品质、提升利用率、节能环保减排、提升产品纯度等工艺改进和优化的研发，此类研发虽未直接产生收入，但对公司成本控制和提升产品竞争力具有重要的战略价值。

2、列示短期内有望实现成果转化或形成产品的研发项目，并评估对改善公司经营状况的预期贡献

公司 2025 年末在研项目中，短期内有望实现成果转化的研发项目如下：

项目名称	成果或新产品
橙皮苷衍生物的制备 1	提高橙皮苷生物利用度
槲皮素精制工艺研究	提高槲皮素产品质量，确保产品的质量达到美国药典要求
橙皮苷衍生物的制备 2	探索一种高效、环保且成本可控的橙皮苷衍生物工艺路线
黄檗提取物原料研究	从黄檗树皮中提取富含生物碱、黄酮类化合物及多种微量元素的黄檗提取物
圣草酚原料研究	开发一种高效、环保且成本可控的圣草酚原料生产工艺
黄酮提取物原料研究	通过新黄酮原料提取工艺开发，增加黄酮类新品种

上述研发项目短期内将实现一系列新产品和新工艺的研发成果，对公司未来经营状况将产生一定的积极作用。公司新产品在研发成功到市场放量销售通常需要一两年甚至三五年的市场培育期，研发形成的产品难以在短期内对公司经营业绩产生重大的利润贡献。公司通过持续的新产品研发，累积新产品技术储备，持续推动新产品的市场培育，最终实现销售的产品类型和数量持续增长。

（三）结合同行业可比公司研发情况、行业技术迭代趋势变化等，说明研发投入下降是否可能影响公司技术创新能力和核心竞争力，公司后续针对加强研发工作采取的应对措施。

1、同行业可比公司研发情况、行业技术迭代趋势变化情况，说明研发投入下降是否可能影响公司技术创新能力和核心竞争力

单位：万元

公司名称	研发费用			研发费用率		
	2025 年度	2024 年度	变动率	2025 年度	2024 年度	变动百分点
莱茵生物	5,835.16	5,750.25	1.48%	2.86%	3.25%	减少 0.39 个百分点
晨光生物	16,624.11	12,860.28	29.27%	2.53%	1.84%	增加 0.69 个百分点
天一生物	854.59	997.71	-14.34%	4.59%	5.61%	减少 1.02 个百分点
欧康医药	976.23	1,132.88	-13.83%	2.94%	3.65%	减少 0.71 个百分点

由上表可知，公司研发费用和研发费用率变动趋势均处于同行业可比公司范围内，符合行业发展情况。目前公司所处的植物提取行业已日趋成熟，同行业公

司未出现研发投入异常增长的情形，公司研发方向主要为新产品的研发和既有产品的应用范围拓展及工艺优化。

公司 2025 年研发费用下降主要系 2024 年 NHDC 新工艺研究项目投入较大，且已于 2024 年度结项所致，剔除该项目直接材料费用的影响，2025 年研发费用整体增加 136.50 万元，增幅 16.25%，同时 2025 年度研发项目数量相比 2024 年度增加 12.50%，研发人员投入整体平稳，公司通过稳定的研发投入，将继续保持技术创新能力和核心竞争力。

2、公司后续针对加强研发工作采取的应对措施

公司后续将立足于枳实和槐米两大产品主线，紧跟行业发展前沿趋势，以客户需求为导向，加强新产品研发、终端成品延伸和既有产品的应用拓展及工艺优化，更好地提升产品的稳定性和一致性，拓展新的收入增长点，降低生产成本。具体措施如下：

（1）新产品研发方面：基于公司在天然黄酮类产品的多年生产及研发经验，利用公司成熟的研发团队，持续拓展黄酮类产品品类，通过不断研发推出新产品以加强市场渗透。

（2）拓展既有产品的应用场景：与国内高等院校、研究机构如上海交通大学、集美大学等紧密合作，拓展植物提取物在大健康产业应用研究，通过现代技术解决黄酮类原料在体内生物利用度不高的痛点，如脂质体生产技术等；同时通过研发拓宽产品应用边界，从保健品原料拓宽到饲料、化妆品、食品、食品添加剂等行业原料。

（3）终端成品延伸方面：公司基于对黄酮类产品的深耕，将通过对下游终端成品的研发，实现由原料供应商到大健康终端市场参与者的重要跨越。

（4）既有产品工艺优化方面：对生产工艺中酸碱、有机试剂等，通过现代回收技术进行工艺优化，降低产品的生产成本，减少能源消耗和废弃物排放，提升产品的稳定性和一致性，持续提高产品的市场竞争力。

四、关于高管变动

2025 年 2 月 25 日，你公司聘任曹永强为董事会秘书、财务负责人，2025 年

12月12日，曹永强因个人原因辞任。此外，你公司于2025年10月23日披露限制性股票授予结果公告，授予曹永强98,100股，占公司总股本0.0974%。

请你公司说明曹永强在任职不足一年、且取得限制性股票的情况下，仍在较短期内辞任董事会秘书、财务负责人职责的原因，是否与公司管理层在公司治理、财务核算或内部控制等方面存在重大分歧。

【公司回复】

1、曹永强任职、股权激励及离职基本情况

2025年2月25日，公司召开董事会聘任曹永强先生担任公司董事会秘书、财务负责人，负责公司信息披露、财务核算、内控管理等相关工作。2025年10月，公司按规定履行董事会审议、对外披露等完整程序，向曹永强先生授予限制性股票98,100股，占公司总股本0.0974%，本次授予标准、授予流程均符合监管规则及公司制度要求。2025年12月12日，曹永强先生向公司提交书面辞职申请，申请辞去董事会秘书、财务负责人全部职务。

2、曹永强短期内辞任的具体原因，是否与公司管理层在公司治理、财务核算或内部控制等方面存在重大分歧

曹永强先生出生于1969年12月，自2025年11月24日起因个人身体原因请假调休，期间未能处理公司事务。公司在了解曹永强先生个人情况后，考虑到公司财务管理、信息披露的及时性和重要性，经双方友好沟通后，曹永强先生于2025年12月12日正式提出辞职，申请辞去董事会秘书、财务负责人全部职务，公司根据有关规定及时发布了高级管理人员离任公告。

根据曹永强先生任职期间的董事会沟通记录、财务工作台账、内审工作资料，以及公司董事会、股东会、审计委员会会议文件，曹永强先生未对公司三会治理、信息披露、账务处理、内控流程缺陷、重大资金事项等方面提出异议，其与公司管理层在公司治理、财务核算或内部控制等方面不存在重大分歧。

成都欧康医药股份有限公司

董事会

2026年7月13日