

公司代码：600538

公司简称：国发股份

北海国发川山生物股份有限公司
2024 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所官方网站<http://www.sse.com.cn>网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了带有强调事项段、持续经营重大不确定性段落、其他信息段落中包含其他信息未更正重大错报说明的无保留意见的审计报告，本公司董事会、监事会对相关事项已有详细说明，请投资者注意阅读。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2024 年度财务报表出具了带有强调事项段的无保留意见的审计报告。审计报告中“强调事项”内容如下：

截至 2024 年 12 月 31 日，国发股份公司实际控制人朱蓉娟、彭韬夫妇持有的国发股份公司 45,496,956 股股份（占国发股份公司总股本的 8.67%），其中被司法冻结和轮候冻结股份数量为 44,984,951 股，占其持有国发股份公司股份比例的 98.87%。截至审计报告出具日，广西国发投资集团有限公司所持股份被司法拍卖 1,637,995 股，已于 2025 年 3 月 20 日过户至买受人名下。朱蓉娟、彭韬夫妇持有国发股份公司股份由 8.67% 下降到 8.37%。本段内容不影响已发表的审计意见。具体内容详见天健会计师事务所出具的《审计报告》及《关于对北海国发川山生物股份有限公司 2024 年度财务报表发表非标准审计意见的专项说明》。

公司董事会、监事会对 2024 年度财务报表非标准审计意见涉及事项进行了专项说明，详见 2025 年 4 月 22 日在上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn>)披露的《董事会关于公司 2024 年度财务报表非标准审计意见涉及事项的专项说明》《监事会对〈董事会关于公司 2024 年度财务报表非标准审计意见涉及事项专项说明〉的意见》。

5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2024 年公司实现归属于上市公司股东的净利润为-9,385.02 万元，2024 年末累计可供投资者分配的利润为-56,658.72 万元，2024 年末资本公积为 78,488.14 万元。

经公司第十一届董事会第十四次会议审议通过，公司拟定 2024 年度利润分配预案为：2024 年

度不进行利润分配，也不进行资本公积金转增股本。本预案需提交公司股东大会审议。

第二节 公司基本情况

一、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	国发股份	600538	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	李勇	黎莉萍
联系地址	广西北海市北部湾中路 3 号	广西北海市北部湾中路 3 号
电话	0779-3200619	0779-3200619
传真	0779-3200618	0779-3200618
电子信箱	securities@gofar.com.cn	securities@gofar.com.cn

二、报告期公司主要业务简介

（一）医药制造业发展概况

受医保控费政策与集采扩面挤压利润空间、行业竞争加剧与产品同质化等多方面因素影响，医药制造业呈现出稳中承压的发展态势，行业进入调整与转型期。根据国家统计局数据，2024 年度全国规模以上医药制造业工业企业的营业收入为 25,298.5 亿元，与 2023 年同比基本持平；利润总额为 3,420.7 亿元，同比下降 1.1%。

（二）医药流通行业

根据商务部发布的《2023 年药品流通行业运行统计分析报告》，医药流通行业的规模、运行特点如下：

1、行业规模

根据商务部发布的《2023 年药品流通行业运行统计分析报告》信息显示，2023 年，全国药品流通市场销售规模稳步增长。统计显示，全国七大类医药商品销售总额 29,304 亿元，扣除不可比因素同比增长 7.5%，增速提高 1.5 个百分点。其中，药品零售市场销售额 6,402 亿元，扣除不可比因素同比增长 7.6%，增速放缓 3.1 个百分点。药品批发市场销售额 22,902 亿元，扣除不可比因素同比增长 7.5%，增速提高 2.1 个百分点。

截至 2023 年底，全国共有《药品经营许可证》持证企业 68.85 万家。其中，批发企业 1.48 万家，零售连锁企业 6,725 家、下辖门店 38.56 万家，零售单体药店 28.14 万家。

2、运行特点

（1）规模优势持续增强

从销售情况看，大型药品流通企业销售有所增长。2023 年，排名前 5 位的药品批发企业主营业务收入同比增长 9.6%，增速加快 1.1 个百分点。

从市场占有率看，药品批发、零售企业集中度均持续提高。2023 年，前 5 家药品批发企业主

营业务收入占同期全国医药市场总规模的 51.3%，同比提高 1.5 个百分点。

(2) 积极探索数据赋能

数字化转型是药品流通企业转型升级的重要举措。药品流通企业开展智慧供应链和数字运营管理体系建设，推进零售环节线上线下融合，提升医药产业链效率，强化应急响应和供应保障。

(3) 增强专业服务能力

专业服务能力是药品流通企业的核心竞争力。头部药品批发企业加强医药供应链服务平台建设，发展院内物流管理系统（SPD）项目，助力医院医疗物资管理提质增效。

(4) 多元拓展业务形态

药品批发企业深入开展医药产业链上下游的业务创新和服务升级，进行医药供应链服务延伸。同时，大力发展医疗器械、医美产品、特医食品、生物制剂、诊断试剂、宠物食品等业务，开拓新的业务增长点。

(三) 司法 IVD（体外诊断）行业

1、行业发展情况及未来发展趋势

由全国卫生产业企业管理协会医学检验产业分会、中国医疗器械行业协会体外诊断分会、上海市实验医学研究院体外诊断产业发展研究所联合主编的《中国体外诊断行业年度报告》（2024 版）于 2025 年 3 月 23 日在第十二届中国体外诊断产业发展大会上隆重发布。该报告全面梳理了 2024 年中国体外诊断行业的发展现状、市场趋势、技术创新及未来机遇。

2024 年中国体外诊断行业在政策与环境方面面临多重挑战与机遇。随着医保控费、集采扩面等政策的持续推进，行业竞争格局进一步加剧。同时，国家在医疗器械管理法修订、LDT 政策推进等方面也释放出积极信号，为行业创新提供了政策支持。

2024 年，全球体外诊断市场规模为 810 亿美元，同比下降 30%（包含新冠）。分地区来看，北美市场占比 36%，欧洲、中东及非洲市场占比 27%，亚太市场占比 33%。中国体外诊断市场规模预计低于 1200 亿元人民币，与 2023 年基本持平。

未来五年，中国 IVD 市场预计年复合增长率为 5-8%，到 2029 年市场规模将达到近 1650 亿元。行业技术创新趋势明显，自动化及智能化检测设备进一步普及，便携化、远程化检测手段兴起，更多新标志物的不断发现将为行业带来新的增长点。

2、2024 年体外诊断试剂国家政策主要集中在集中采购和分类管理两个方面

(1) 集中采购政策：国家医保局发布了关于加强区域协同做好 2024 年医药集中采购提质扩面的通知，明确了体外诊断试剂的集采类别和方向。安徽和江西分别牵头开展肿瘤标志物和生化类体外诊断试剂的联盟采购。

2024 年 5 月，国家医保局《国家医疗保障局办公室关于加强区域协同做好 2024 年医药集中采购提质扩面的通知》指出，继续大力推进医药集中带量采购工作，加强区域协同，提升联盟采购规模和规范性。强化牵头省份职能，加强采购执行；确保中选产品质量、供应、优先使用、及时回款；以集采为抓手重点提升医用耗材网采率；将集采中选结果执行情况纳入医保基金飞行检查范围。

2024 年 6 月，国务院《深化医药卫生体制改革 2024 年重点工作任务》中明确指出，明确开展新批次国家组织药品和医用耗材集中带量采购，江西牵头开展生化类体外诊断试剂联盟采购；安徽牵头开展肿瘤标志物等体外诊断试剂联盟采购。

2024 年 12 月 23 日，体外诊断试剂省际联盟采购办公室发布《二十八省（区、兵团）2024 年体外诊断试剂省际联盟集中带量采购公告（第 2 号）》，集采持续扩容，体外诊断试剂市场竞争再加剧。

（2）分类管理政策：2024 年 5 月 11 日，国家药监局发布了《体外诊断试剂分类目录》及其实施通告，对体外诊断试剂进行了详细的分类管理。新《分类目录》自 2025 年 1 月 1 日起实施，对体外诊断试剂的注册和备案进行了规范。重点内容：将法医学专用检测项目（如毒品代谢物、DNA 分型试剂）明确列为高风险三类器械，加强审批和飞行检查频次。影响：企业研发成本上升，但长期利好技术领先的头部企业。

（四）新公布的法律、行政法规、部门规章、行业政策对医药行业的影响

2024 年是实现“十四五”规划目标任务的关键一年，在健康中国战略背景下，国家持续深化医药卫生体制改革，重点培育医药领域新质生产力，在保障民生、推动行业发展和提升服务质量等方面取得了显著进展，为人民群众健康和医药产业高质量发展奠定了坚实基础。在党的二十届三中全会精神的指导下，坚持稳中求进总基调，出台了一系列全面、系统、科学、公平且具有深远意义的政策措施，涵盖了创新药发展、医保改革、药品价格治理、医疗服务提升、基层医疗机构建设等多个方面，促进医药行业的创新和可持续发展。

三、公司从事的业务情况

根据《上市公司行业统计分类与代码》（JR/T 0020—2024），公司所处的行业为 F51 批发业。

（一）主要业务及经营模式

报告期内，公司经营的主要产业包括医药制造及医药流通、司法 IVD（体外诊断）、分子医学影像中心等。2024 年度，公司实现营业收入 3.4 亿元，其中医药相关业务的营业收入为人民币 2.18 亿元，占总营业收入的比例为 64.06%；司法 IVD 检测相关业务的营业收入为人民币 1.19 亿元，占总营业收入的比例为 34.87%。

（1）医药制造

涉及医药制造的主要单位是北海国发川山生物股份有限公司制药厂、钦州医药有限责任公司中药饮片厂。

国发制药厂目前生产的剂型包括滴眼剂、片剂、颗粒剂、散剂、酒剂、合剂、糖浆剂等。其主要产品有“海宝”牌珍珠明目滴眼液、珍珠末、珍珠层粉、“国发”牌胃肠宁颗粒、金银花合剂、肥儿糖浆，“海马”牌跌打药酒、海蛇药酒等。

产品名称	适应症或功能主治	产品图
海宝牌珍珠明目滴眼液	清热泻火，养肝明目，用于视力疲劳症和慢性结膜炎。	

<p>珍珠末</p>	<p>安神，明目消翳。用于惊悸失眠，目生云翳。</p>	
<p>珍珠层粉</p>	<p>安神，清热，解毒。用于神经衰弱，咽炎，外治口舌肿痛。</p>	
<p>胃肠宁颗粒</p>	<p>清热祛湿，健胃止泻。用于泄泻及小儿消化不良。</p>	
<p>乙醇消毒液</p>	<p>适用于一般物体表面消毒，手和皮肤消毒。可杀灭肠道致病菌、化脓性球菌、白念珠菌。</p>	
<p>金银花合剂</p>	<p>清热解毒。用于小儿疳毒，暑热口渴。</p>	
<p>肥儿糖浆</p>	<p>小儿滋补剂。用于小儿脾胃虚弱，不思饮食，面黄肌瘦，精神困倦。</p>	

海蛇药酒	祛风除湿，舒筋活络，强身壮骨。用于肢体麻木，腰膝酸痛，风寒湿痹。	
跌打药酒	活血散瘀，消肿止痛。用于跌打损伤，瘀血肿痛，筋骨酸痛。	

国发制药厂其经营模式为：①生产模式：依据年度销售计划制定生产计划，并严格按照国家 GMP 规定的药品质量标准、经备案的生产工艺规程等组织生产。销售部门下达要货计划；采购部门采购生产物料；生产部门负责安排生产任务、协调和督促生产计划的完成，监督产品的生产过程、工艺要求和卫生规范等执行情况；质量管理部通过对生产各环节的原材料、半成品、成品质量严格控制，实现生产过程中的质量监督和管理，保证最终产品的质量和安全。②采购模式：公司建立了一套成熟的供应商遴选与审核机制，并根据自身业务特点制定了规范的采购管理制度和采购业务流程，由采购部遵照相关制度行使采购职能。③销售模式：分省区进行招商代理和自有销售队伍相结合。对于广西、广东等成熟省区通过自有的销售队伍进行销售，其他省区通过招商代理的方式实现销售。销售渠道主要是通过医药公司（医药连锁企业）配送至终端药店，再最终销售给消费者。

中药饮片厂主要经营中药饮片的生产和销售，经营模式主要是采购中药原材料，按 GMP 的要求组织生产，再将成品中药饮片通过医院、批发、连锁等渠道对外进行销售。

（2）医药流通

涉及医药流通的企业为北海国发医药有限责任公司和钦州医药有限责任公司，主要从事药品的批发和零售。两家企业在广西北海市、钦州市、防城港市等北部湾地区经营多年，具有较为稳定的客户资源。截至报告期末，北海医药和钦州医药拥有直营店 6 家，特许加盟店 5 家，加盟店 54 家。

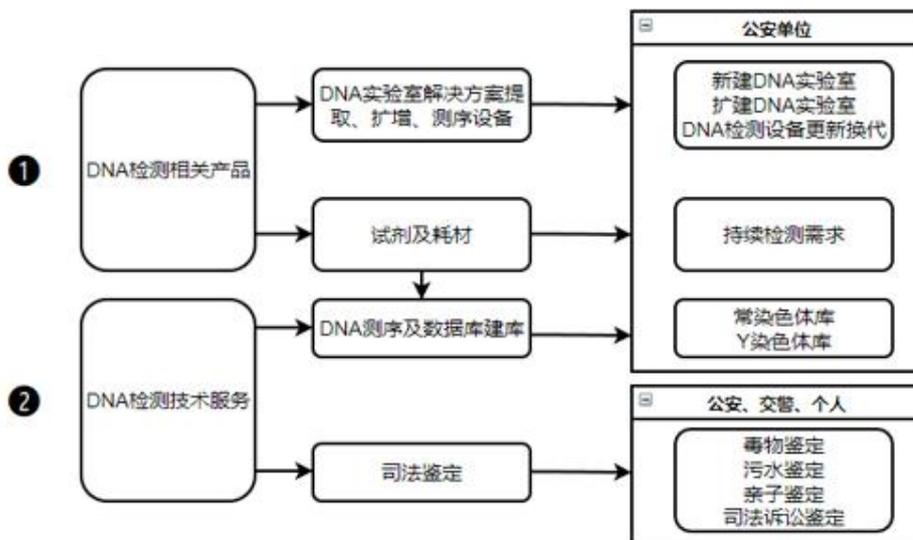
主要经营模式：按照 GSP 的相关要求，从上游供应商/生产厂家采购商品，经过验收、存储、分拣、物流配送等环节，销售给客户。批发业务：主要是作为上游生产厂家、供应商的配送商，将各类药品、医疗器械配送至各级医院、农村医疗机构、乡镇卫生院、个体诊所。零售业务：通过直营店和加盟连锁药店向个人消费者提供药品及医疗器械产品。

（3）司法 IVD（体外诊断）

全资子公司高盛生物主要从事司法 DNA 检测设备及试剂耗材的生产和销售，以及 DNA 检测服务等技术服务，所处细分行业为医疗器械行业中的体外诊断行业，是一家 DNA 检测综合解决方案提供商。主营业务覆盖 DNA 检测行业的上游、中游、下游，具体包括上游配备自主产品超微量 DNA

自动提取检测工作站，可实现检测样本自动化提取制备；中游提供 DNA 扩增、DNA 测序等设备及配套试剂耗材，满足客户 DNA 检测综合需求；下游通过派驻技术服务人员，为客户提供 DNA 测序及数据库建库服务。高盛生物通过有机地结合产业链上、中、下游产品和技术服务，形成了针对性的法医 DNA 检测整体解决方案。

高盛生物的主要经营模式涵盖销售模式、采购模式、生产和服务模式。主要经营模式示意图如下：



A、销售模式

根据销售对象及需求差异等情况，高盛生物主要采取“直销为主、经销为辅”的销售模式，即对于公安单位等主要客户采取直销的方式，通过参与招投标等符合政采管理相关规定的方式进行合作；对于高盛生物向非终端客户的销售活动，则全部纳入经销模式管理。具体如下：

a. 直销模式

DNA 设备、试剂及耗材、测序建库等业务

对公安单位等主要客户，高盛生物采取直销模式，以招投标的形式开展合作。根据招投标形式的不同，DNA 检测行业内的采购方式可分为公开招投标方式和非公开招投标方式。

1) 公开招投标方式

公安单位等客户对检测设备、试剂及耗材、技术服务等进行采购，通常情况下以公开招投标方式为主。高盛生物销售部门搜集全国 DNA 检测业务相关的招标需求信息，针对招标需求信息，结合产品或服务价格、商务要求、技术要求、服务覆盖半径、响应时间等因素进行综合考虑决定是否参与投标。如参与投标，销售部门按照招标要求准备相应资格文件、撰写投标内容、提供协议文件、组织参与投标等。高盛生物中标后，与客户签署合同，根据中标文件具体条款，并按照公安单位 DNA 实验室专业要求，向公安单位提供 DNA 检测设备、试剂耗材或技术服务，以及提供持续协助解决 DNA 检测常规和疑难问题、定期对设备进行维护和保养等 DNA 检测综合解决方案。公开招投标是高盛生物获取订单最主要的方式。

2) 非公开招投标方式

除公开招投标外，公安单位、医院、研究机构等终端客户在满足相关规定的条件下，部分采

购通过竞争性谈判、邀请招标和单一来源采购等方式进行。

由于 DNA 检测业务具有一定的专业壁垒，通常终端客户要求产品供应商提供专业的技术规划和服务支持，持续协助解决 DNA 检测常规和疑难问题，定期对设备进行维护和保养。高盛生物与客户合作过程中，深入了解客户 DNA 检测相关产品关键需求，与广东省内多家客户保持了长期合作关系。高盛生物根据终端客户的要求，通过参与竞争性谈判、邀请招标、单一来源采购等方式获取订单。

b. 经销模式

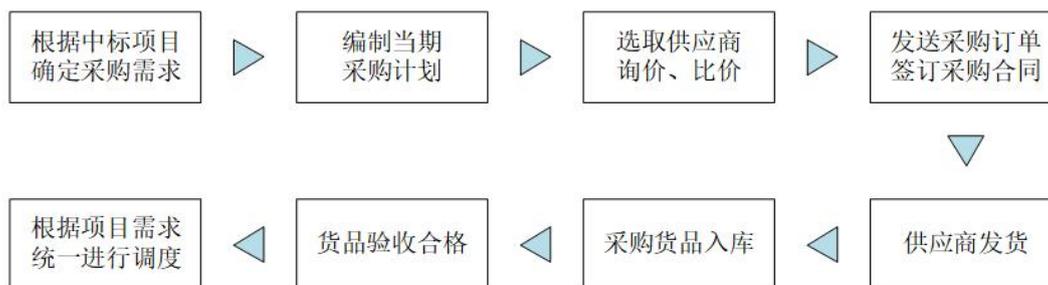
高盛生物与全国各地多家 DNA 检测行业内的企业建立了经销合作关系，并将所有向高盛生物采购 DNA 检测相关设备、试剂耗材产品或服务的非终端客户全部归类为经销商。

高盛生物与经销商客户之间不存在关于对销售区域划分、年度销售目标、销售指导价格、销售折扣优惠、退货管理、奖罚机制等进行约束的合作条款或约定，也不存在独家代理关系。该等经销商主要通过参与公安单位等客户公开招标等方式获取 DNA 检测相关设备、试剂耗材产品或服务业务订单，并根据其中标合同等情况汇总产品需求后，向高盛生物或其他类似供应商采购相应产品，并销售给其他经销商或终端客户。高盛生物与上述客户均为买断式交易，不存在经销商存货退货的情况。根据部分经销商配合提供的相关资料显示，其终端客户的类型可划分为公安单位、医院、研究鉴定机构等，其订单获取方式包括公开招投标、非公开招投标、直接签订合同等。

B、采购模式

高盛生物主要采用“以销定购”的采购模式，其中：设备采购主要根据与客户签订的销售合同，进行相应的采购；试剂及耗材采购主要是根据已有订单情况进行采购；其他设备零件或辅助材料，根据销售订单和产品设计需求进行采购。

高盛生物主要采购流程图如下：



高盛生物的采购部门根据中标项目确定采购需求，编制当期采购计划，选取供应商进行询价、比价，确定供应商后即向其发送采购订单，并签订采购合同；中标项目中，若客户已明确指定采用某一类供应商产品的，采购部门将根据合同订单的需求，与相应供应商沟通价格、货期、质量、付款方式、售后服务等，并按照采购需求发送订单，签订采购合同。供应商依据采购合同约定条款，将货品发货至高盛生物仓库，货品入库并验收合格后，采购部门根据项目的需求进行货物的统一调度。

高盛生物根据采购需求将符合要求的供应商列入初选供应商名单，随后通过调研考察供应商的产品质量和供应能力，对样品进行检测和试用，完成供应商调查评审。对于合作良好的 DNA 检测领域内的国内外知名设备和试剂耗材品牌供应商，高盛生物与该等供应商保持长期稳定的合作关系。

C、生产模式

高盛生物生产的产品主要为 DNA 提取检测设备等自主产品。高盛生物自主产品的生产主要由控股子公司高盛智造承担，目前生产的具体产品为超微量 DNA 自动化提取检测工作站等。

高盛生物主要生产流程图如下：



高盛生物根据中标项目销售订单的需求，由技术部门设计提取检测工作站自动化运作流程，设计产品运作流程图和生产计划，向采购部门提交生产部件需求，采购部门选择相应供应商，发送采购订单并签署采购合同。生产部件到货并验收后，技术部门从仓库领用相应生产部件后，经生产、组装、调试等步骤后，工作站实现稳定自动化运行后进行验收，验收合格后入库。

1) DNA 提取检测工作站生产过程

技术部门设计提取检测工作站自动化运作流程，设计产品运作流程图和生产计划，向采购部门提交生产部件需求，采购部门选择相应供应商，发送采购订单并签署采购合同。生产部件到货并验收后，技术部门从仓库领用相应生产部件后，经生产、组装、调试等步骤后，工作站实现稳定自动化运行后进行验收，验收合格后入库。

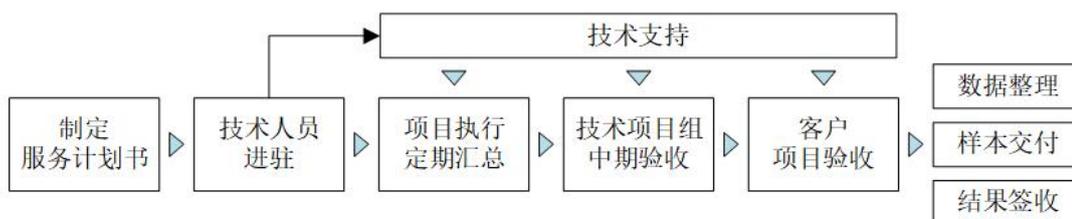
2) DNA 提取试剂生产过程

技术部门研发试剂配方，向采购部门提交采购需求，采购部门选择相应供应商并签署采购合同，原材料到货后，技术部门从仓库领用相应原材料后，经配比、实验、调试等步骤后，试剂盒实现稳定后进行包装储存。

D、服务模式

高盛生物涉及服务的业务类型为 DNA 检测技术服务，主要包括 DNA 测序及数据库建库业务、司法鉴定业务两类，具体服务模式如下：

1) DNA 测序及数据库建库业务

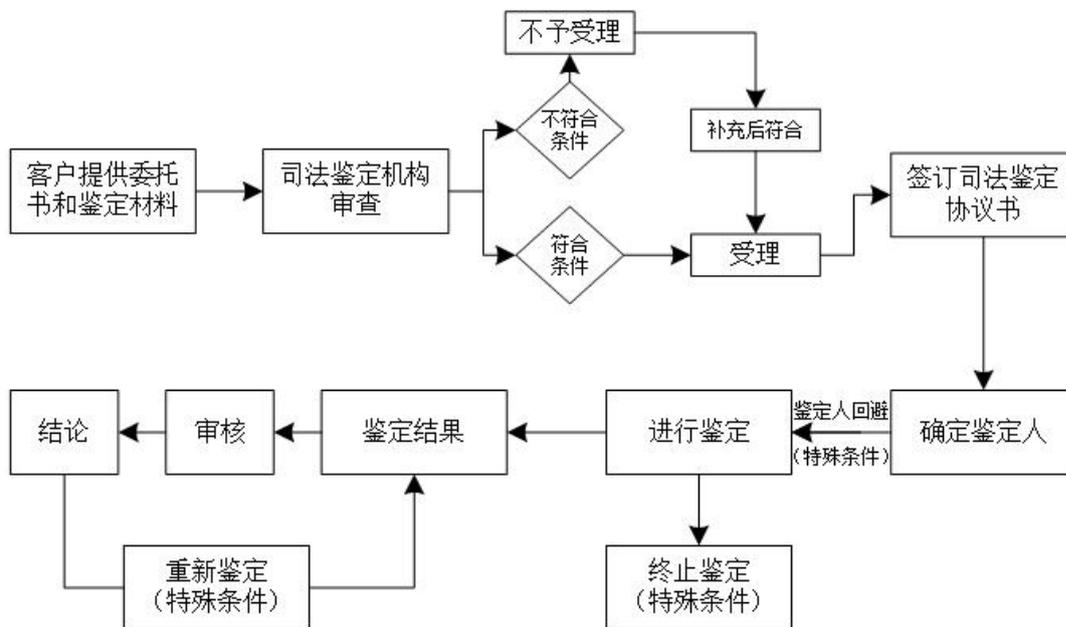


高盛生物向公安单位提供 DNA 测序及数据库建库服务。高盛生物参与公安单位 DNA 测序及数据库建库项目公开招标，中标后，由高盛生物技术部门制定服务计划书，技术服务人员派驻客户单位。技术人员派驻客户单位执行相应中标项目，派驻客户单位的技术人员实施全程跟踪和专业技术支持，并按照周度、月度定期汇总业务进度。同时，技术项目组按照合同要求进行项目中期验收。项目完成后，客户组织项目验收，技术项目组进行数据整理、样本交付和检测结果签收。

2) 司法鉴定业务

高盛生物旗下的广东正航司法鉴定中心（以下简称“正航鉴定中心”）主要从事痕迹、毒物、病理、临床、物证、文书、亲子、工伤等鉴定业务，其中主要为东莞、深圳等区域内的公安类客户（公安、交警等）提供痕迹、毒物、病理、临床等鉴定业务，通过长期合作已得到该类客户充分地肯定和认可，并已形成稳定的合作关系。

公安类客户有鉴定需求时，向正航鉴定中心提供委托书和鉴定材料，经正航鉴定中心审查通过后予以受理，双方委托关系成立。正航鉴定中心提供相关鉴定服务，出具鉴定报告，形成鉴定服务收入。其他客户主要为保险公司、银行等企业、其他组织、个人等，此类客户根据其具体需求主动联系正航鉴定中心开展相关鉴定业务。具体的工作流程如下：



(4) 分子医学影像中心

全资子公司北京香雅医疗技术有限公司主要开展医学影像中心、医疗器械销售。其经营模式为：

①医学影像中心合作共建模式：北京香雅以外购大型医疗设备（如：PET-CT、CT、MRI、DR 等大型医学影像设备）及提供技术支持与服务作为投入，医疗机构以场地、机房及医技人员作为投入，双方合作成立医学影像中心，开展医学影像诊疗服务。双方按照约定的成本核算方法，分期收回投资并获得收益的模式。目前江苏宿迁影像中心项目就是这种模式。

②医疗器械销售模式：将外购的医疗设备出售给医疗机构，按合同约定收取设备款并取得收益。

(二) 行业情况说明

医药行业的周期性、区域性和季节性特征

(1) 周期性

医药行业的需求具有刚性特征，受宏观经济波动的影响较小，长期看，周期性特征不明显。

(2) 区域性

药品的时效性、便利性及区域消费习惯等特点决定了医药流通行业的地域性特点较为显著。对于在省市区域内覆盖范围较广、配送能力较强、能更好满足上游供应商和终端客户对渠道需求的医药流通企业，具有更强的市场竞争优势。

(3) 季节性

医药行业存在一定的季节性特征。如：受中国传统习俗的影响，春节期间门急诊、住院治疗的病人较少，药品销售在此期间受较大影响。此外，各种疾病发病率的季节分布不均，部分药品

品种因适应症的高发期受季节因素影响，相应的药物市场存在一定的季节性特征。

第三节 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2024年	2023年	本年比上年增减(%)	2022年
总资产	966,747,588.43	1,055,520,704.00	-8.41	1,142,164,161.08
归属于上市公司股东的净资产	775,386,925.09	869,237,165.83	-10.80	951,545,435.39
营业收入	340,467,967.90	369,154,644.31	-7.77	459,684,048.23
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	338,183,269.48	367,064,162.02	-7.87	456,448,598.44
归属于上市公司股东的净利润	-93,850,240.74	-82,308,269.56		34,841,980.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-90,003,323.05	-89,558,236.34		33,054,104.25
经营活动产生的现金流量净额	1,948,339.03	-17,966,446.43	不适用	-15,741,511.89
加权平均净资产收益率(%)	-11.41	-9.04		3.73
基本每股收益(元/股)	-0.18	-0.16		0.07
稀释每股收益(元/股)	-0.18	-0.16		0.07

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	87,573,304.73	89,165,525.53	86,740,037.72	76,989,099.92
归属于上市公司股东的净利润	-12,357,990.80	-3,751,596.14	-4,773,047.32	-72,967,606.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-12,709,954.84	-3,935,699.64	-305,173.60	-73,052,494.97
经营活动产生的现金流量净额	-22,788,943.33	11,411,575.29	-7,456,742.52	20,782,449.59

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

第四节 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

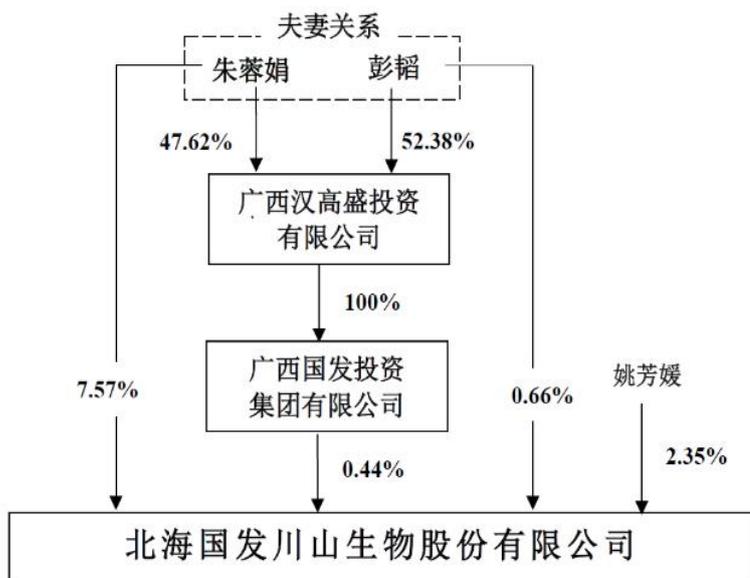
单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	20,978
------------------	--------

年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						19,744	
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或冻结情况		股东 性质
					股份状态	数量	
朱蓉娟	-50,705,657	39,694,885	7.57	0	质押 冻结	21,000,000 39,694,885	境内自然人
北海市路港建设投资开发 有限公司	0	19,353,064	3.69	0	无		国有法人
郭焕珍	14,729,500	14,729,500	2.81	0	无		境内自然人
姚芳媛	0	12,323,000	2.35	0	质押	12,323,000	境内自然人
广州市圆石投资管理有限 公司—圆石弘龙1号私募证 券投资基金	3,719,600	9,417,500	1.8	0	无		其他
潘利斌	0	8,620,550	1.64	0	无		境内自然人
盛世融邦（广州）私募证券 投资基金管理有限公司— 盛世融邦9号证券私募投资 基金	-1,223,840	7,936,200	1.51	0	无		其他
傅灯荣	5,827,700	5,827,700	1.11	0	无		境内自然人
广州菁慧典通投资管理企 业（有限合伙）	-4,112,500	5,036,529	0.96	0	无		其他
张雁渤	4,700,000	4,700,000	0.90	0	无		境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司第一大股东朱蓉娟与姚芳媛分别持有南宁市东方之星房地产开发有 限责任公司 65%、16%的股份，为一致行动人。除此之外，公司未知其他 前十名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司持股变动信息披露管 理办法》规定的一致行动人。						

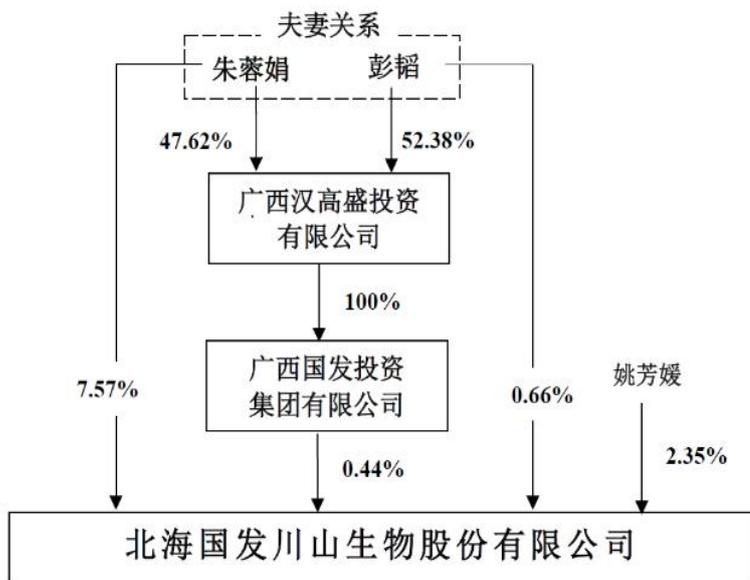
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

4.5 公司债券情况

适用 不适用

第五节 重要事项

(一) 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2024 年，公司实现营业收入为 3.4 亿元，同比下降了 7.77%，归属于母公司所有者的净利润为-9,385.02 万元。2024 年公司亏损的主要原因为：

1、主营业务影响

(1)公司全资子公司高盛生物：因市场竞争加剧，为开展业务，管理费用相应增加 429 万元，同比增加 25%；同时受公安单位客户资金紧张的影响，应收账款规模增加，账期延长，计提信用减值损失 654 万元，增幅 75%。致其净利润同比下降 38%。

(2)公司分公司制药厂：一方面受生产设备老化和车间改造双重影响，导致销售收入下降 29%，另一方面成本费用增加，进一步压缩了利润空间，全年累计亏损 593 万元。

(3)北京香雅提前终止重庆伽马刀项目服务协议，对项目资产进行了处理；同时，为收回项目款项，减免了部分应收账款。该项目导致当期亏损 457 万元。

2、投资收益减少

公司持有华大共赢一号基金投资的项目中，股票已挂牌上市的华大智造、北海康成和武汉友芝友股价下跌致华大共赢一号基金亏损增加，2024 年投资该基金的投资收益为-1,170.46 万元，同比亏损增加 10%。

3、计提商誉减值

公司收购高盛生物股权所形成的商誉，基于高盛生物目前的经营状况以及对未来经营情况的分析预测，上述商誉出现减值迹象。根据企业会计准则及公司会计政策等相关规定，2024 年计提商誉减值 6,021.26 万元。

(二) 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用