

公司代码：603087

公司简称：甘李药业

甘李药业股份有限公司 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 <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、致同会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

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**

以分红派息登记日股本为基数，向全体股东按每1股派发现金股利1元（含税）。以上利润分配预案需提交2024年度股东大会通过后实施。

第二节 公司基本情况

1、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	甘李药业	603087	无

联系人和联系方式	董事会秘书
姓名	邹蓉
联系地址	北京市通州区漷县镇南凤西一路8号
电话	010-80593699
传真	010-80593678
电子信箱	IR@ganlee.com

2、报告期公司主要业务简介

(一) 行业政策变动

1. 国家集中带量采购

第六批国家组织药品集中带量采购（首轮集采）执行于 2024 年 6 月结束，2024 年国家组织药品联合采购办公室启动了新一轮胰岛素集采接续工作（接续集采）。接续集采报送数据的品种范围依然是 6 个采购组，同首轮集采相同。在接续采购政策中，国家对首轮集采 A 类中选产品，在报量上予以适当倾斜，明确提出对首轮集采中选的 A 类人胰岛素产品，报量不得少于上一年度该产品采购量的 40%；对首轮集采中选的 A 类胰岛素类似物产品，报量不得少于上一年度该产品采购量的 60%。另外适当提高 A 类中选产品，预填充、特充和畅充等规格的加价。

在本次胰岛素专项接续采购中，三代胰岛素需求量共 1.68 亿支，占整体需求量的 70%，较首轮集采首年三代胰岛素需求量增长 36%。二代胰岛素本次首年采购需求量较上次减少 18%。可见，在首轮胰岛素集采政策执行后，三代胰岛素市场份额得到快速提升，胰岛素代际升级加速。

公司作为国产胰岛素的领军企业，特别是作为三代胰岛素的领跑者，积极响应国家胰岛素集采政策。在本次胰岛素专项接续采购中，公司保持中选类别不变，市场需求的主流产品均有 A 类中选。本次胰岛素专项接续采购的中选结果从 2024 年 5 月起陆续在各省实施并执行。（中选结果见下表 1）

表 1：甘李药业胰岛素专项接续采购中选结果表

采购组名称	药品名称	中选价格 (元)	产品分类
预混人胰岛素	精蛋白人胰岛素混合注射液(30R)	25.90	A
餐时胰岛素类似物	门冬胰岛素注射液	25.90	A
	赖脯胰岛素注射液	35.55	B
基础胰岛素类似物	甘精胰岛素注射液	65.30	A
预混胰岛素类似物	门冬胰岛素 30 注射液	25.90	A
	精蛋白锌重组赖脯胰岛素混合注射液(25R)	35.55	B

截至 2024 年 12 月，国家层面已经组织了十批药品、五批高值耗材的带量采购，国家药品耗材集采已经逐渐进入常态化，在“招采合一、量价挂钩”的方针下，集采规则逐步完善，尤其是在符合临床实际需求、保障供应、深化招采信用评价机制等方面，增加了更严格的规则约束。

2024 年 11 月，国家医保局会同国家卫生健康委联合发布《国家医保局 国家卫生健康委员会关于完善医药集中带量采购和执行工作机制的通知》（以下简称“通知”）。通知内容包括：确保中选药品和耗材进院、提升使用管理水平、落实好结余留用政策、探索医疗服务价格协同联动、加强挂网价格管理、健全常态化监测机制、优化考核方式、健全集采工作会商机制、协同推进行业综合监管、加强政策解读和宣传培训。通知的发布进一步完善了医药集中带量采购及执行的工作机制，以巩固深化药品、医用耗材集中带量采购的改革成果，使更多患者受益。

公司始终跟随国家政策步伐，扎实推进各项工作，保障胰岛素专项接续采购中选结果的高效落地执行，为更多患者提供更加全面、专业、细致的服务，不断提升患者生活质量。同时，公司从长期高质量发展的战略考虑，将维持研发投入力度，不断提升中国糖尿病诊疗水平，为患者提供更多优质、高效的药品选择。

2. 药品价格治理

2024 年 1 月，国家医保局发布《关于促进同通用名同厂牌药品省际间价格公平诚信、透明均衡的通知》，指导医药采购机构聚焦“四同药品”，对照全国现有挂网监测价，进行全面梳理排查，到 2024 年 3 月底前，基本消除“四同药品”省际间的不公平高价、歧视性高价，推动医药企业价格行为更加公平诚信，促进省际间价格更加透明均衡，维护患者群众合法权益。

国家医保局提出以下治理工作：常规挂网药品价格回归至挂网监测价或以下；国家组织集中带量采购中选药品在供应省份执行协议价格，在非供应省份合理协同并执行协议；省级、省际联盟集采以及接续中选药品在供应省份执行协议价，在非供应省份合理协同；医保谈判或竞价药品执行全国统一的医保支付标准；不活跃区药品激活交易时自动关联。

2024 年 8 月，国家医保局办公室印发了《关于规范注射剂挂网工作的通知》要求各地简化注射剂挂网方式，统一按最小制剂单位挂网，并做好挂网方式切换前后的价格协同、风险防范等工作。

药品价格治理新政的实施，意味着药品价格更加透明，公司将在政府政策的引导下完善本公司产品的挂网工作，支持和促进公平、公开、合法的市场竞争，维持正常的价格秩序，并配合有关部门维持供应保障。

3. 医疗反腐与企业合规

2024 年 5 月，国家卫健委、国家医保局、国家税务总局、审计署等十四个部委联合制定印发了《关于印发 2024 年纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风工作要点的通知》，涉及持续规范医药生产流通秩序、集中整治群众身边不正之风和腐败问题、坚决纠治行业乱象、切实维护医保基金安全、深化巩固集中整治工作成效等 5 部分 15 条内容。

工作要点通知明确：要完善落实医疗核心制度，保障患者就诊过程中的合理检查、合理用药、合理治疗、规范收费。重点关注假借学术讲课取酬、外送检验、外配处方、网上开药等方式收受回扣的问题，利用职务之便索要、非法收受财物的问题。严厉打击非法回收药品、“医托”“号贩子”等违法违规行。重点关注辅助生殖、医学检验、健康体检、医疗美容、互联网医疗等领域的违法违规问题，树牢惩治高压线。加大对涉医网络直播带货、信息内容、传播秩序等的监管力度。重点打击违规变相发布医疗、药品、医疗器械等广告，以及散播涉医谣言等违法违规行为。

公司将严格遵循政策与法律的要求，加强销售团队管理、制定严格的销售政策与流程；定期开展培训和法律法规教育；建立符合公司发展目标的绩效评估体系，防止不正当竞争；利用信息技术系统记录交易活动，保证操作的公正性和透明度；根据内外环境的变化不断调整和完善管理制度。

4. 医疗卫生服务

近年来，国家高度重视基层卫生服务体系建设，旨在通过一系列政策措施来提升基层医疗卫生服务水平，满足人民群众日益增长的健康需求。2024 年 6 月 3 日，国务院办公厅关于印发《深化医药卫生体制改革 2024 年重点工作任务》的通知。通知要求 2024 年重点工作任务是以省份为单位全面推开紧密型县域医共体建设，加强县级医院能力建设，开展紧密型城市医疗集团绩效考核和紧密型县域医

共同体建设成效监测工作。同日，国家卫健委医政司印发《关于进一步健全机制推动城市医疗资源向县级医院和城乡基层下沉的通知》从支援关系、支援形式、重点工作等层面明确城市医院支援县级医院、社区卫生服务中心、乡镇卫生院和村卫生室工作。

2024 年 11 月 14 日，国家卫生健康委、工业和信息化部、国家医保局、国家中医药局、国家疾控局、国家药监局 6 部委联合发布《关于改革完善基层药品联动管理机制扩大基层药品种类的意见》，文件旨在进一步加强基层药品联动管理机制建设，扩大基层医疗卫生机构慢性病、常见病用药种类，通过规范和优化基层用药种类、建立健全联动配备使用机制、完善集中供应配送机制以及健全短缺预警处置机制等一系列措施，全面提升基层药品配备和使用能力，确保人民群众能够享受到更加便捷高效的医疗保健服务。

随着慢性病的管理逐渐下沉到基层医疗机构，公司密切关注基层市场相关政策的发展动向，加大公司研发创新投入力度，持续加强对于乡村、基层卫生医疗机构、零售药店等市场的学术推广投入，通过提升学术推广专业化能力、市场的精细化管理能力，不断改善为基层糖尿病患者服务的质量，提升市场对公司产品的认可度。

5. 医保支付方式改革

2024 年 7 月，国家医保局发布《关于印发按病组（DRG）和病种分值（DIP）付费 2.0 版分组方案的通知》，医保局通过信息平台收集医疗机构真实历史数据，形成基础数据库。经过专家统计分析，几十场临床论证，以及广泛征求相关部门和机构的意见建议，形成了 2.0 版分组方案。DRG/DIP 2.0 版分组方案的核心分组从 376 组升级至 409 组，并对部分病组进行了优化和细化，DIP 分组方案则包含了 9520 种核心病组。2.0 版分组方案体现了动态调整的过程，适应医疗技术的发展，分组方案及时更新，确保其始终符合临床实际需求，从而激励医疗机构和医务人员积极采用和开发新的医疗技术和方法。

随着各省（自治区、直辖市）改革的陆续推进，公立医院的诊疗方式和药品耗材的使用方式都将发生改变，部分医疗机构的定位和业务范围也将进行调整，这些都将对药品、耗材生产企业产生影响。此改革将进一步推进医院在药品和器械的选择上更倾向于质优价廉的产品，也会引导更多的医院在胰岛素用药的选择上更多地考虑集采中标价格低的产品。

本公司在胰岛素专项集采中产品的中标，与 DRG/DIP 支付方式改革政策引导方向一致，也将吸引更多的医疗机构选用本公司产品。未来，公司将注重成本控制和服务质量，确保本司产品顺利过渡到新的支付方式；此外，公司根据广泛的病种范围加大产品研发创新力度，开发出更具竞争力的产品，以满足市场需求。

6. 国家医保目录调整

2024 年 11 月 28 日，国家医保局发布《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2024 年）》。新版医保药品目录内药品总数达到 3159 种，其中西药 1765 种、中成药 1394 种；中药饮片仍为 892 种。相较 2023 版，此版目录内药品共新增 91 种，共有 117 种目录外药品参加，其中 89 种谈判/竞价成功，成功率 76%、平均降价 63%，总体与 2023 年基本相当，新版目录于 2025 年 1 月 1 日起正式执行。

2024 年的目录调整在坚持“保基本”的基础上，着力更好地满足广大参保人的基本用药需求，继续坚持“补齐短板、鼓励创新、优化结构”的调整思路，发挥体制优势、政策优势、市场优势，扎实推进“战略购买”“价值购买”，进一步树立鼓励创新的鲜明导向，持续释放改革红利，努力实现基本医保药品保障能力和水平更加提升、参保患者对创新药更加可及且负担大幅减轻、医药产业更加注重以创新驱动实现高质量发展的目标，助力解决人民群众看病就医的后顾之忧，增强广大参保群众的获得感、幸福感、安全感。

7. 商业保险发展

国家高度重视商业保险的发展，将其视为完善社会保障体系、促进经济健康发展以及提升社会治理水平的重要组成部分。

今年，政府通过一系列政策措施来推动商业保险行业的壮大。2024 年 6 月，国务院办公厅印发《深化医药卫生体制改革 2024 年重点工作任务》明确关于商业健康保险重点工作任务包括：制定关于规范城市定制型商业医疗保险的指导性文件；推动商业健康保险产品扩大创新药支付范围；选择部分地区开展试点，探索推进商业健康保险就医费用线上快速结算等。

2024 年 12 月 14 日，国家医保局召开全国医疗保障会议部署 2025 年工作，会上提出 2025 年医保工作重点更倾向健全多层次医疗保障方面，在完善基本医保三重保障制度的前提下，积极推动商业保险如“惠民保”创新发展，创新药的准入机制或将更多元化。商业健康保险的推广和发展促进中国医药行业创新，为制药企业提供了更多的市场机会和创新激励。

公司将积极响应政府号召，抓住市场机会，密切关注国家关于商业保险发展的最新动向，积极参与政策讨论与行业标准制定。

（二）公司所处的行业地位情况

在糖尿病领域，胰岛素是糖尿病患者的最终选择。无论是 1 型糖尿病还是 2 型糖尿病晚期，当其他治疗方法无法有效控制血糖时，胰岛素及其类似物在糖尿病治疗中具有重要地位，成为不可或缺的治疗手段。

随着国家两次胰岛素集采政策的实施，使得三代胰岛素的价格优势更加明显，其价格接近甚至等同于二代胰岛素，进一步加速了“三代替换二代”的进程。国产企业凭借成本领先优势、产能充足等优势，在集采中产品价格大部分低于原研企业，价格优势显著，国产企业通过 A/B 类中标获得基础量保障，而外企多选择进入 C 类，让出部分市场份额，市场竞争格局发生变化。

2024 年公司依然保持初心不变，积极参与本次胰岛素专项集采工作，在政策支持下，公司产品价格合理回归，多款产品依然保持 A 类中选，获得首年协议量 4,686 万支，较上次集采增长 32.6%。截至本报告期末，公司已覆盖医疗机构 4.1 万家（不同产品覆盖相同医院计为一家），公司通过集采政策的实施以及市场策略的优化，不仅显著增加了医疗机构的覆盖数量，也进一步巩固了公司在国内胰岛素市场的领先地位。

在国际化方面，公司坚持以“布局全球市场，成为世界顶尖的医药企业”为愿景，并逐步从“中国胰岛素领导者”稳步迈向“全球糖尿病治疗领域核心参与者”。近年来在海外新兴市场，国外胰岛素厂商产品供应问题时有发生，而公司产能供应稳定，质量标准过硬、价格优势明显，海外客户积极寻求与我公司开展合作。报告期内，公司产品在海外新兴市场的订单量不断增加，国际销售收入同比增长 20.15%。在欧美等发达国家市场，公司与山德士的合作不断推进。公司三款核心胰岛素产品已通过欧盟 EMA 国际标准审查，进一步打破海外市场准入壁垒。随着新产品在海外国家临床研究的推进，公司将持续在全球范围内布局糖尿病治疗全系列产品，有望通过多样化合作，带给全球患者更多高质量的产品和服务。

在研发方面，公司正在积极地布局和推进第四代胰岛素以及更前沿的糖尿病治疗相关的药物和疗法。目前，处于临床阶段的研发项目包括博凡格鲁肽（GZR18）注射液、GZR4 注射液和 GZR101 注射液。公司自研的博凡格鲁肽注射液（用于降糖和肥胖/超重）采用中美双临床推进的研发策略，临床数据表现突出，且有望成为全球首款 GLP-1RA 双周制剂。通过双适应症研发、双周给药及全球推进的战略，公司有望在激烈的市场竞争中脱颖而出，并进一步拓展未来在国内外市场的销售空间。公司自主研发的胰岛素周制剂 GZR4 注射液，将为患者提供一种全新的治疗选择，有望成为改变当前胰岛素市场销售格局的重要力量。公司多款研发产品上市后将不断丰富糖尿病患者的用药选择，提升公司的品牌影响力和市场占有率。

未来，公司将在政府政策的引领下积极参与国家集采，扩大市场覆盖范围和服务人群，确保产品质量和供应稳定的基础上，为糖尿病患者提供更好的解决方案；公司持续推进国际化发展战略，紧跟国家“一带一路”倡议，关注目标市场的法规要求、文化差异及消费者偏好，制定针对性的市场策略和服务网络，为更多国家带去甘李优质稳定的产品；公司坚定履行社会责任，持续投入于产品的研发与创新，加速推进现有研发项目。

公司将持续聚焦糖尿病市场，在降糖领域深耕细作，公司在研产品博凡格鲁肽注射液、GZR4 注射液、GZR101 注射液上市后，将更加丰富全球糖尿病患者的用药选择，提升公司的全球品牌影响力和市场占有率。此外，公司在研的应用于超重/肥胖领域的 GLP-1RA 周制剂产品，有望实现一月给药两次，也将为公司开拓更多的市场空间，创造新的利润增长点。公司除了在糖尿病领域布局丰富外，产品研发还涉及真核及原核蛋白质工程、肿瘤和心血管及代谢病等研究领域。

（一）公司主要业务

本公司是一家主要从事胰岛素类似物原料药及注射剂研发、生产和销售的高新技术企业，具备完整胰岛素研发管线。本公司作为国内领先掌握产业化生产胰岛素类似物技术的高科技生物制药企业，成功自主研发了多款中国首个三代胰岛素类似物，使我国成为世界上少数能进行胰岛素类似物产业化生产的国家之一。公司主要产品包括甘精胰岛素注射液（长秀霖®）、赖脯胰岛素注射液（速秀霖®）、精蛋白锌重组赖脯胰岛素混合注射液（25R）（速秀霖®25）、门冬胰岛素注射液（锐秀霖®）、门冬胰岛素 30 注射液（锐秀霖®30）多款胰岛素类似物产品和精蛋白人胰岛素混合注射液（30R）（普秀霖®30），产品覆盖长效、速效、预混三个胰岛素功能细分市场。同时，公司产品覆盖相关医疗器械领域，包括可重复使用的笔式胰岛素注射器、不可重复使用的笔式注射器、一次性使用注射笔用针头及一次性胰岛素笔用针头等，方便患者配套使用。

在未来，公司期望在糖尿病诊断和治疗领域实现产品线的全面覆盖。同时，公司还将积极投入到化学药、真核及原核蛋白质工程、肿瘤和心血管及代谢病等研究领域，力争为患者提供更多优质的药物治疗方案。

（二）公司经营模式

1. 采购模式

采购部按照公司采购制度要求，统一负责对外采购工作，组织制定公司的年度采购计划，根据月度需求指导完成采购任务；并对供应商进行准入、评估和维护管理，深挖优质供应商，不断优化供应商体系；同时，为保证生产安全和原辅料的稳定供应，由质量管理部对原辅料供应商进行审核及资质管理，并在原辅料入库时，由质量管理部门进行严格的质量入库检验。对于工程、设备类货物，根据公司采购管理制度及国家规定，采用议价或招标采购方式，确定最终供应商。

2. 生产模式

公司的商业生产计划、工艺管理、生产调度及组织由生产管理部统一管理。生产管理部根据供应链管理部制定的产销计划，结合原辅料采购及产品库存情况，制定生产车间的滚动生产计划，采用按订单生产（Make-to-Order）和按库存生产（Make-to-Stock）相结合的生产模式，满足多方客户的需求，同时对产品的整个生产过程进行严格的管理。在生产过程中，质量管理部对生产全过程进行质量监督，对原辅料、中间产品、待包装产品和产成品的质量进行全程检测和监控。

3. 销售模式

（1）国内销售模式

公司主要采取商业公司和专业化学术推广相结合的销售模式。公司国内产品销售主要采用经销模式，即通过医药商业公司向医院进行药品的销售配送，商业公司并不承担市场开发及推广职能，仅根据其配送区域内医院或药店的用药需求，向公司下发需求订单。公司根据年度《经销协议》及具体订单向合作医药商业公司销售药品，由各区域商业公司完成向医院及零售终端的药品销售及物流配送。

根据胰岛素类似物技术壁垒高的特点，国内市场主要由营销系统通过自主专业化学术推广模式对公司及产品进行推广和宣传，其中推广信息包括：产品相关信息（药品适应症、使用方法、安全性以及相关的学术理论和最新临床研究成果）、公司品牌信息等。

（2）海外销售模式

根据海外各国政策和市场特点，公司国际销售产品包括胰岛素原料药、胰岛素制剂、笔组件和其他医疗器械。销售模式分为胰岛素制剂授权分销、与进口国当地企业进行原料药制剂灌装合作。在授权分销模式下，公司的制剂产品由公司授权的国际分销商向海外市场进行销售；在灌装合作销售模式

下，公司多采取与当地具有较强灌装能力、完整组装线及生物药品生产资质的企业进行合作，由公司出口原料药和笔组件，进口国合作伙伴在当地进行制剂灌装生产、预填充注射笔组装和销售。

（三）主要业绩驱动因素

公司以研发创新为引擎、成本领先为基石、布局全球市场为愿景、人才高地战略为指引，稳步推进研发项目新进展，不断巩固国内行业领先地位。在国内市场，公司积极响应国家号召，本次接续集采中，公司申报的六款胰岛素产品均成功中选，且所有参加组别均有 A 类中选产品，同时获得了更高的协议量。公司继续深耕基层市场，提升基层市场覆盖率，最大程度发挥公司专业学术推广团队的能力，公司产品销量迅速增长。在国际市场，客户更注重产品供应的持续稳定性与产品质量的安全可靠性，公司凭借稳固可靠的供应链和生产体系，确保了产品供应的连续性与及时性；同时，凭借卓越的产品质量控制流程，赢得了市场的广泛认可。

未来，公司将继续践行发展战略，借助本次接续集采优势，更好更全面的服务国内糖尿病患者。坚持推进国际化发展战略，持续开拓海外市场，紧跟国家“一带一路”政策，为更多国家带去甘李优质稳定的产品。在公司内部持续开展降本增效管理工作，深入践行成本领先战略。继续坚持研发创新战略，加速推进研发项目工作，不断丰富研发管线，优化产品结构，拓宽合作模式，开展投资及商业开发业务，推动公司可持续的高质量发展。

3、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	12,042,916,391.88	11,715,023,471.80	2.80	10,606,912,380.06
归属于上市公司 股东的净资产	11,054,470,662.18	10,742,506,022.92	2.90	9,585,802,149.50
营业收入	3,045,347,805.11	2,608,036,951.05	16.77	1,712,270,496.85
归属于上市公司 股东的净利润	614,663,846.87	340,068,569.84	80.75	-439,516,357.48
归属于上市公司 股东的扣除非经 常性损益的净 利润	430,433,077.84	297,158,540.72	44.85	-473,533,852.73
经营活动产生的 现金流量净额	537,309,723.30	109,452,084.73	390.91	296,681,691.38
加权平均净资产 收益率(%)	5.55	3.44	增加2.11个百分 点	-4.45
基本每股收益(元/股)	1.04	0.60	73.33	-0.78
稀释每股收益(元/股)	1.04	0.60	73.33	-0.78

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	560,334,209.70	754,558,635.55	930,113,241.87	800,341,717.99

归属于上市公司股东的净利润	96,004,278.20	202,899,816.87	208,361,150.62	107,398,601.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	17,169,319.18	109,737,455.06	183,839,042.86	119,687,260.74
经营活动产生的现金流量净额	81,288,354.73	-15,052,750.18	399,104,689.30	71,969,429.45

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4、 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

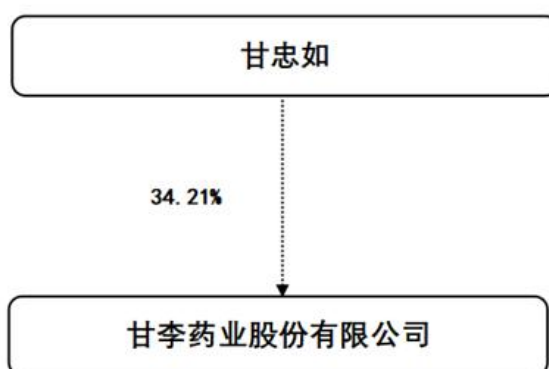
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）		74,628					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		74,987					
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
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	
甘忠如		205,643,757	34.21	28,508,550	质押	28,210,000	境内自 然人
北京旭特宏达科技有限公司	-6,010,580	41,483,857	6.90		质押	10,900,000	境内非 国有法 人
明华创新技术投资（香港）有限公司	-26,060,527	10,131,427	1.69		无		境外法 人
香港中央结算有限公司	3,314,950	8,172,059	1.36		无		其他
中国银行股份有限公司－招商 国证生物医药指数分级证券投资 基金	2,439,800	6,228,400	1.04		无		其他
甘喜茹		6,223,276	1.04		无		境内自 然人
中国农业银行股份有限公司－ 中证 500 交易型开放式指数证券 投资基金	5,115,828	5,115,828	0.85		无		境内非 国有法 人
Hillhouse G&L Holdings (HK) Limited	-61,800	4,296,032	0.71	4,296,032	无		境外法 人

STRONG LINK INTERNATIONAL LIMITED		4,256,033	0.71	4,256,033	无		国有法人
张加珍	2,353,300	4,213,300	0.70		无		境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司控股股东、实际控制人甘忠如持有旭特宏达 65.02%的股权；甘喜茹为甘忠如胞妹。除以上情况外，其他股东之间不存在关联关系或一致行动。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		无					

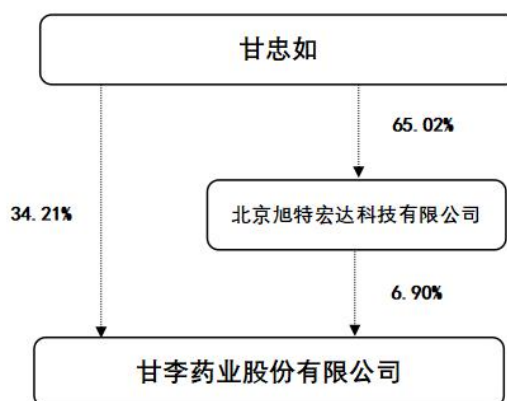
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

5、公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1、 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，公司营业收入为 30.45 亿元，较上年同期增长 16.77%；归属于上市公司股东的净利润为 6.15 亿元，较上年同期相比，同比增长 80.75%。剔除年度折旧及摊销费用 2.59 亿元后，公司 2024 年实现 EBITDA7.98 亿元，同比增加 74.92%。

2、 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