

证券代码：920433

证券简称：大唐药业

公告编号：2025-073

内蒙古大唐药业股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年半年报问询函的回复

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：

贵所于 2025 年 9 月 26 日出具的《关于对内蒙古大唐药业股份有限公司的半年报问询函》（半年报问询函【2025】第 004 号）（以下简称“半年报问询函”）已收悉。内蒙古大唐药业股份有限公司（以下简称“公司”或“大唐药业”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就半年报问询函进行认真核查与落实，现回复如下：

1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 7,385.89 万元，同比下降 30.04%；归属于上市公司股东的净利润-2,190.12 万元，同比由盈转亏；综合毛利率 54.05%，同比减少 20.16 个百分点。

分产品看，外用制剂收入 1,589.17 万元，同比下降 55.90%，毛利率 31.73%，同比减少 50 个百分点；口服制剂收入 5,779.99 万元，同比下降 16.74%，毛利率 60.14%，同比减少 10.16 个百分点。分区域看，华北、华东地区收入同比下降 29.50%、13.27%，华中、东北地区收入同比增长 87.17%、6.15%。

请你公司：

（1）结合市场需求与竞争、产品销售价格与成本变动、和林厂区折旧等，说明各产品收入与毛利率大幅下降的原因及合理性；对比可比公司业绩情况，说明收入、毛利率同比减少是否与行业趋势一致；

（2）说明上述区域收入大幅变动的原因，部分区域收入增长是否可持续；

（3）结合在手订单、销售渠道布局等情况，说明业绩是否存在持续下滑风险，以及已（拟）采取的改善措施。

【回复】

（1）结合市场需求与竞争、产品销售价格与成本变动、和林厂区折旧等，说明各产品收入与毛利率大幅下降的原因及合理性；对比可比公司业绩情况，说明收入、毛利率同比减少是否与行业趋势一致；

公司产品分为外用制剂和口服制剂两大类，其中外用制剂主要是复方醋酸氟轻松酊；口服制剂主要包括板蓝根口服液、沙棘糖浆、金匮肾气丸、舒筋丸、红花清肝十三味丸等。上述产品已上市销售多年，客户和市场需求基本稳定，市场竞争格局未发生重大变化。

公司 2025 年上半年与 2024 年同期营业收入对比情况如下：

单位：万元

产品结构	2025 年上半年营业收入	2024 年上半年营业收入	增长率
外用制剂	1,589.17	3,603.95	-55.90%
其中：复方醋酸氟轻松酊	1,580.29	3,603.95	-56.15%
口服制剂	5,779.99	6,941.95	-16.74%
其中：板蓝根口服液	1,162.25	223.89	419.12%
沙棘糖浆	784.44	1,373.95	-42.91%
金匮肾气丸	571.65	397.45	43.83%
舒筋丸	451.13	537.68	-16.10%
红花清肝十三味丸	360.96	600.60	-39.90%

其他业务	16.73	11.10	50.72%
合计	7,385.89	10,557.00	-30.04%

公司 2025 年上半年与 2024 年同期产品销量增长率、销售价格增长率对比情况如下：

产品结构	2025 年上半年销量增长率	2025 年上半年销售价格增长率
外用制剂	70.51%	-74.14%
其中：复方醋酸氟轻松酊	65.03%	-73.42%
口服制剂	-9.65%	-7.88%
其中：板蓝根口服液	427.47%	-1.57%
沙棘糖浆	-22.21%	-26.60%
金匮肾气丸	48.04%	-2.85%
舒筋丸	-15.49%	-0.71%
红花清肝十三味丸	-42.23%	4.04%

公司 2025 年上半年与 2024 年同期累计折旧对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年上半年计提折旧	2024 年上半年计提折旧	增长额	增长率
当期计提折旧	1,583.07	760.57	822.50	108.14%
其中：计入生产成本折旧	790.86	224.32	566.54	252.56%

公司 2025 年上半年与 2024 年同期营业收入与可比公司对比情况如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2025 年上半年营业收入	2024 年上半年营业收入	增长率
920266.BJ	生物谷	20,757.19	28,810.29	-27.95%
002424.SZ	贵州百灵	146,197.74	214,283.60	-31.77%
605199.SH	ST 葫芦娃	50,767.09	88,894.95	-42.89%
002737.SZ	葵花药业	131,014.33	252,760.21	-48.17%
603567.SH	珍宝岛	71,341.09	166,060.49	-57.04%
平均值		84,015.49	150,161.91	-44.05%
920433.BJ	大唐药业	7,385.89	10,557.00	-30.04%

公司 2025 年上半年与 2024 年同期毛利率与可比公司对比情况如下：

证券代码	证券简称	2025 年上半年毛利率	2024 年上半年毛利率	同比增减
920266.BJ	生物谷	58.05%	77.54%	下降 19.49 个百分点
002424.SZ	贵州百灵	52.50%	61.33%	下降 8.83 个百分点
605199.SH	ST 葫芦娃	43.28%	51.34%	下降 8.06 个百分点
002737.SZ	葵花药业	38.85%	55.70%	下降 16.85 个百分点
603567.SH	珍宝岛	51.32%	57.99%	下降 6.67 个百分点

平均值		48.80%	60.78%	下降 11.98 个百分点
920433.BJ	大唐药业	54.05%	74.21%	下降 20.16 个百分点

数据来源：上市公司 2025 年半年报

2025 年上半年，公司营业收入 7,385.89 万元，同比下降 30.04%。营业收入同比下降的主要原因是本期市场竞争激烈，导致主要产品的销售价格出现不同程度的下滑，其中复方醋酸氟轻松酊产品销售价格同比下降 73.42%、沙棘糖浆销售价格同比下降 26.60%，进而导致主营业务收入同比下降；成本变化原因主要是由于本期折旧金额增长，而折旧金额增长原因主要是由于和林厂区折旧增长，2025 年上半年计入生产成本的折旧费用同比增长了 252.56%。

综上，公司主要产品销售价格同比下降，且折旧费用同比大幅增长，使得营业收入同比下降了 30.04%，毛利率同比下降了 20.16 个百分点。

经与同行业上市公司对比，公司营业收入下降幅度低于行业平均值，毛利率下降幅度高于行业平均值，但下降趋势一致。

（2）说明上述区域收入大幅变动的原因，部分区域收入增长是否可持续；

华北地区 2025 年上半年与 2024 年同期主营业务收入对比情况如下：

单位：万元

地区、主要产品	2025 年上半年营业收入	2024 年上半年营业收入	增长率
华北地区	2,131.67	3,023.67	-29.50%
其中：金匱肾气丸	340.60	259.98	31.01%
补中益气丸	235.21	214.68	9.56%
红花清肝十三味丸	229.97	286.14	-19.63%
知柏地黄丸	210.65	188.02	12.04%
复方醋酸氟轻松酊	35.47	601.54	-94.10%
其他产品	1,079.77	1,473.31	-26.71%

华东地区 2025 年上半年与 2024 年同期主营业务收入对比情况如下：

单位：万元

地区、主要产品	2025 年上半年营业收入	2024 年上半年营业收入	增长率
华东地区	2,097.66	2,418.62	-13.27%
其中：板蓝根口服液	1,105.15	186.03	494.07%
沙棘糖浆	465.43	857.52	-45.72%
复方醋酸氟轻	105.26	323.67	-67.48%

松酐			
扎冲十三味丸	93.30	153.00	-39.02%
暖宫七味散	91.88	61.44	49.54%
其他产品	236.64	836.96	-71.73%

华中地区 2025 年上半年与 2024 年同期主营业务收入对比情况如下：

单位：万元

地区、主要产品	2025 年上半年营业收入	2024 年上半年营业收入	增长率
华中地区	1,510.63	807.09	87.17%
其中：复方醋酸氟轻松酐	1,371.64	430.04	218.96%
肝肾滋	49.50	-	-
沙棘糖浆	46.62	205.61	-77.33%
肉蔻五味丸	19.08	29.28	-34.84%
小活络丸	5.75	-	-
其他产品	18.04	142.16	-87.31%

东北地区 2025 年上半年与 2024 年同期主营业务收入对比情况如下：

单位：万元

地区、主要产品	2025 年上半年营业收入	2024 年上半年营业收入	增长率
东北地区	962.65	906.89	6.15%
其中：舒筋丸	451.13	537.68	-16.10%
金匱肾气丸	149.68	71.57	109.14%
肉蔻五味丸	80.86	11.27	617.48%
吉祥安坤丸	62.64	6.55	856.34%
六味地黄丸	61.49	54.56	12.70%
其他产品	156.85	225.26	-30.37%

华北地区营业收入同比下降 29.50%，主要原因是复方醋酸氟轻松酐产品在该地区销售价格及销售数量同比下降，使得营业收入同比下降。

华东地区营业收入同比下降 13.27%，主要原因是复方醋酸氟轻松酐、沙棘糖浆产品在该地区销售价格及销售数量同比下降，使得营业收入同比下降。

华中地区营业收入同比增长 87.17%，主要原因是复方醋酸氟轻松酐产品在该地区销售数量同比增长，使得营业收入同比增长。

东北地区营业收入同比增长 6.15%，主要原因是金匱肾气丸、肉蔻五味丸产品在该地区销售数量同比增长，使得营业收入同比增长。

华中地区、东北地区营业收入同比增长系基于与客户长期业务合作，如无特殊情况，是可持续的。

（3）结合在手订单、销售渠道布局等情况，说明业绩是否存在

持续下滑风险，以及已（拟）采取的改善措施。

为防止经营业绩持续下滑，公司 2025 年分别在市场营销、全面预算管理等

方面加强了管理，具体措施主要包括如下：

①进一步开拓销售渠道

截至 2025 年 9 月 30 日，在手订单约 5,300 万元。板蓝根口服液、沙棘糖浆等产品增加产品规格，公司加强对第三终端销售市场布局，为公司中长期的发展打下坚实基础。

②原有客户深入挖潜

2025 年，公司在原有存量市场基础上进行客户挖潜，针对外用制剂，与九州通集团深入合作；针对口服制剂，公司加强学术推广，进一步服务终端客户，以确保口服制剂持续增长。

③加强降本增效管理

2025 年，公司进一步优化企业组织架构，健全和完善各项管理体系，整合核心职能部门，加强内部管理和协同效应；继续规范财务管理，加强全面预算管理和全员成本控制意识，建立健全成本控制体系和制度，创收节支，杜绝浪费，降低成本，努力把成本费用控制在预算范围内。

综上，公司已采取应对措施，做好充分准备，防止业绩持续下滑。

2、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款余额 6427.73 万元，较期初增长 8.04%，坏账准备余额 627.77 万元，较期初增长 20.83%。前五大欠款方应收账款占比 81.79%。

请你公司：

（1）说明前五名应收账款客户的交易时间及内容、应收账款及账龄结构、期后回款情况，与公司是否存在关联关系、是否存在资金占用；

（2）结合信用政策、客户还款能力、历史回款情况等，说明应

收账款坏账准备计提是否充分。

【回复】

(1) 说明前五名应收账款客户的交易时间及内容、应收账款及账龄结构、期后回款情况，与公司是否存在关联关系、是否存在资金占用；

①应收账款情况

应收账款截至 2025 年 6 月 30 日，公司应收账款前五名基本情况如下：

单位：万元

单位名称	主要交易时间	交易内容	应收账款余额	期后回款
九州通医药集团股份有限公司	2024 年 7 月至 2025 年 6 月	复方醋酸氟轻松酊、金匱肾气丸、沙棘糖浆等产品	3,498.63	1,019.02
国药控股股份有限公司	2024 年 7 月至 2025 年 6 月	沙棘糖浆、红花清肝十三味丸、吉祥安坤丸等产品	751.44	682.34
河北祥恩倍健医药销售有限公司	2024 年 6 月至 2025 年 6 月	复方醋酸氟轻松酊	437.53	158.71
重庆医药（集团）股份有限公司	2024 年 3 月至 2025 年 6 月	复方醋酸氟轻松酊、健胃消炎颗粒、沙棘糖浆等产品	288.45	20.49
华润医药控股有限公司	2024 年 7 月至 2025 年 6 月	沙棘糖浆、金匱肾气丸、保和丸等产品	281.16	279.38
合计			5,257.21	2,159.94

截至 2025 年 6 月 30 日，应收账款前五名账龄结构情况如下：

单位：万元

单位名称	应收账款	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
九州通医药集团股份有限公司	3,498.63	3,460.70	-	12.38	21.44	-	4.11
国药控股股份有限公司	751.44	699.41	41.70	1.51	5.34	1.07	2.41
河北祥恩倍健医药销售	437.53	157.61	279.92	-	-	-	-

有限公司							
重庆医药 (集团)股份有限公司	288.45	22.99	265.47	-	-	-	-
华润医药控股有限公司	281.16	279.68	-	0.40	-	0.51	0.56
合计	5,257.21	4,620.40	587.09	14.29	26.77	1.58	7.08
账龄比率	-	87.89%	11.17%	0.27%	0.51%	0.03%	0.13%

截至 2025 年 10 月 15 日，应收账款前五名期后回款 2,159.94 万元，期后回款率为 41.09%。按合同约定，预计截至 2025 年 12 月 31 日预计期后回款率约为 70%。公司应收账款账龄主要集中在 2 年以内，占比达到 99.06%，目前公司整体销售回款正常，应收账款不存在回款风险。

②应收账款主要客户与公司是否存在关联关系及是否存在资金占用

九州通医药集团股份有限公司法定代表人为刘长云，持股 5%以上的股东上海弘康实业投资有限公司（持股比例 21.58%）、狮龙国际集团（香港）有限公司（持股比例 11.41%）、楚昌投资集团有限公司（持股比例 7.19%）、中山广银投资有限公司（持股比例 6.65%）、北京点金投资有限公司（持股比例 5.48%）。控股股东楚昌投资集团有限公司，实际控制人刘宝林。

国药控股股份有限公司法定代表人为连万勇，持股 5%以上的股东国药产业投资有限公司（持股比例 50.3598%）、中国医药集团有限公司（持股比例 6.6425%）。

河北祥恩倍健医药销售有限公司法定代表人为刘占斌，股东河北润冀众康医药销售有限公司（持股比例 100%）。

重药控股股份有限公司法定代表人为袁泉，持股 5%以上的股东重庆医药健康产业有限公司（持股比例 38.47%）、重庆市城市建设投资（集团）有限公司（持股比例 16.33%）。

华润医药控股有限公司法定代表人为白晓松，股东华润医药集团有限公司（持股比例 100%）。

上述客户与公司及控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系，不存

在资金占用情况。

(2) 结合信用政策、客户还款能力、历史回款情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

公司的信用期限一般为 3-12 个月。

截至 2025 年 6 月 30 日，应收账款前五名客户基本情况如下：

单位名称	注册资本 (亿元)	财务状况与信用状况	合作时间	历史回款情况
九州通医药集团股份有限公司	50.42	2024 年营业收入 1518 亿元，是国内最大的民营医药商业企业，财务状况与信用状况良好	10 年以上	按合同约定回款
国药控股股份有限公司	31.21	2024 年营业收入 5845.08 亿元，国有控股公司，财务状况与信用状况良好	10 年以上	按合同约定回款
河北祥恩倍健医药销售有限公司	0.50	以从事批发业为主的企业，财务状况与信用状况良好	2 年以上	按合同约定回款
重庆医药（集团）股份有限公司	5.57	2024 年营业收入 770 亿元，国有控股公司，财务状况与信用状况良好	7 年以上	按合同约定回款
华润医药控股有限公司	185.07	2024 年营业收入 2576.73 亿元，国有控股公司，财务状况与信用状况良好	10 年以上	按合同约定回款

截至 2025 年 6 月 30 日，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	期末余额	占比(%)	期初余额	占比(%)
1 年以内	5,260.38	81.84	5,418.91	91.08
1—2 年	741.71	11.54	198.36	3.33
2—3 年	136.75	2.13	68.41	1.15
3—4 年	46.77	0.73	97.74	1.64
4—5 年	79.75	1.24	33.40	0.56
5 年以上	162.37	2.53	132.64	2.23
小计	6,427.73	100.00	5,949.46	100.00
减：坏账准备	627.77	9.77	519.54	8.73
合计	5,799.96	-	5,429.92	-

公司应收账款账龄组合的预期信用损失率如下：

账龄	1 年以内	1—2 年	2—3 年	3—4 年	4—5 年	5 年以上
预期信用损失率	5%	10%	30%	50%	80%	100%

公司根据企业会计准则要求采用账龄迁徙率模型计量预期信用损失。每年度末通过账龄迁徙率模型计算出历史违约损失率，并参考同行业上市公司平均预期信用损失率，按照谨慎性原则计算预期信用损失率，并据此计提坏账准备。截至 2025 年 6 月 30 日，公司坏账准备余额 627.77 万元，计提比率是 9.77%，坏账准备计提充分。

3、关于存货

报告期末，你公司存货余额 5,857.11 万元，较期初增长 2.62%；存货跌价准备 257.16 万元，较期初增加 96.14%。其中库存商品余额 2,932.40 万元，较期初增长 124.70%，跌价准备 257.16 万元，较期初增长 124.81%；原材料 2,458.34 万元，较期初减少 26.39%，未计提跌价准备。

请你公司：

（1）结合市场需求、销售周期、在手订单等，说明在收入下滑的情况下，库存商品余额较高的原因及合理性，是否存在滞销风险；

（2）结合存货库龄、产品保质期、市场需求及价格变化、存货状态等，说明存货跌价准备计提是否充分。

【回复】

（1）结合市场需求、销售周期、在手订单等，说明在收入下滑的情况下，库存商品余额较高的原因及合理性，是否存在滞销风险；

公司产品分为外用制剂和口服制剂两大类，其中外用制剂主要是复方醋酸氟轻松酊；口服制剂主要包括板蓝根口服液、沙棘糖浆、金匮肾气丸、舒筋丸、红花清肝十三味丸等。上述产品已上市销售多年，客户和市场需求基本稳定，销售周期一般为 3-6 个月，截至 2025 年 9 月 30 日，在手订单约 5,300 万元。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司在产品、库存商品金额与期初对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末账面余额	2024 年 12 月末账面余额	增长额	增长率
在产品	448.72	1,039.31	-590.59	-56.83%
库存商品	2,932.40	1,305.04	1,627.36	124.70%
合计	3,381.12	2,344.35	1,036.77	44.22%

截至 2025 年 6 月 30 日，公司库存商品余额为 2,932.40 万元，较期初增长 124.70%，库存商品均有销售订单，不存在滞销风险。

截至 2025 年 6 月 30 日，库存商品余额较高的主要原因是：在和林厂区投产的产品需通过内蒙古自治区药品监督管理局“变更生产地址”的审批，审批时间约 10-12 个月，2024 年在产品在审批未通过前不能入库；2025 年 1 月开始 2024 年在产品陆续通过审批，导致 2024 年的“变更生产地址”的订单在产品于 2025 年上半年陆续入库，使得库存商品期末金额增长，具有合理性。

（2）结合存货库龄、产品保质期、市场需求及价格变化、存货状态等，说明存货跌价准备计提是否充分。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	6 个月以内	7-12 个月	1 年以上
原材料	2,458.34	1,890.53	93.87	473.94
在产品	448.72	422.42	13.35	12.95
库存商品	2,932.40	2,464.16	402.89	65.35
发出商品	17.65	17.65	-	-
合计	5,857.11	4,794.76	510.11	552.24
库龄比率		81.86%	8.71%	9.43%

截至 2025 年 6 月 30 日，公司存货余额为 5,857.11 万元，其中库龄在 6 个月以内的余额为 4,794.76 万元，占比 81.86%；库龄在 7-12 个月余额为 510.11 万元，占比 8.71%；库龄在 1 年以上的余额 552.24 万元，占比 9.43%。

产品保质期为 2-3 年，主要产品上市销售多年，市场需求稳定，存货主要是库存商品和原材料，库存商品和原材料占比合计达到 92.04%。

公司存货跌价准备具体测试过程如下：

资产负债表日，按存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。其中：

①原材料以相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；

②在产品以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值；

③库存商品以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。期末可变现净值的确定，区分有订单和无订单：有订单对应的存货以相关产成品合同约定售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；无订单对应的存货以相关产成品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。

公司按照上述方法对期末存货进行了减值测试，经测试，库存商品预计售价减去估计的销售费用及相关税费的可变现的净值低于产品成本存在跌价，期末计提存货跌价准备 257.16 万元；上述存在跌价的库存商品生产所需主要材料经测试不存在跌价，存货跌价准备计提充分。

具体计提情况如下：

单位：万元

项目	期末余额		期初余额	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	2,458.34		3,339.84	7.76
在产品	448.72		1,039.31	8.96
库存商品	2,932.40	257.16	1,305.04	114.39
发出商品	17.65		23.65	
合计	5,857.11	257.16	5,707.84	131.11

4、关于销售费用

报告期内你公司销售费用 3,992.72 万元，同比减少 19.90%，

其中市场营销费 3,420.16 万元，同比减少 23.05%，职工薪酬 516.41 万元，同比增长 19.59%。报告期末销售人员 41 人，上年同期期末为 49 人。

请你公司：

- （1）列示市场营销费明细，包括交易对象、交易内容、支付金额、价格公允性、交易对象是否与你公司存在关联关系；
- （2）说明职工薪酬增长的合理性，与销售人员人数的匹配性。

【回复】

- （1）列示市场营销费明细，包括交易对象、交易内容、支付金额、价格公允性、交易对象是否与你公司存在关联关系；

公司 2025 年上半年市场营销费具体构成如下：

单位：万元

序号	市场营销费	金额	占比
1	服务推广费	3,352.17	98.01%
2	广告宣传费	32.60	0.95%
3	流向费	28.86	0.84%
4	会议费	4.99	0.15%
5	其他	1.54	0.05%
合计		3,420.16	100.00%

营销服务推广费的交易的前五大支付对象金额占比 94.81%，明细如下：

序号	支付对象	与公司开始合作时间
1	内蒙古朗润医疗科技管理有限公司	2017 年 1 月
2	上海象冠医药信息咨询有限公司	2019 年 3 月
3	天津市信诺金医药科技有限公司	2020 年 10 月
4	北京北通易达科技有限公司	2021 年 2 月
5	浙江金鸿医药有限公司	2021 年 10 月

市场营销费主要是营销服务推广费，占市场营销费的 98.01%。公司与市场服务商签订相关协议，约定相关服务内容和具体的服务成果形式及收费标准，对服务商提交的服务成果从质量、提交及时性、完整性、可利用价值等维度，对服务成果进行评估，并以评估结果作为支付咨询服务费的依据，定价具有公允性质。相关费用支出是合理的。

公司服务商与公司不存在关联关系，销售费用支付对象中不存在涉及公司及董监高、控股股东、实际控制人、经销商或其他利益相关方。

（2）说明职工薪酬增长的合理性，与销售人数人数的匹配性。

公司 2025 年上半年与 2024 年同期销售费用职工薪酬对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年上半年	2024 年上半年	增长额	增长率
职工工资	430.02	346.10	83.92	24.25%
职工福利费	5.70	3.07	2.63	85.67%
社会保险费	64.77	67.35	-2.58	-3.83%
住房公积金	15.92	15.29	0.63	4.12%
合计	516.41	431.81	84.60	19.59%

2025 年上半年销售费用-职工薪酬为 516.41 万元，同比增长 19.59%，主要原因是 2025 年上半年发放了板蓝根口服液产品的市场拓展奖励，导致职工工资同比增长了 24.25%，销售费用—职工薪酬与销售人数人数是匹配的。

内蒙古大唐药业股份有限公司

董事会

2025年10月20日