

证券代码：000590

证券简称：古汉医药

公告编号：2026-009

古汉医药集团股份公司 关于股权收购业绩承诺实现情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、交易概述

古汉医药集团股份公司（以下简称“公司”）与北京先通源医药科技股份有限公司（以下简称“北京先通源”）及李银强于 2022 年 8 月 2 日签订《股权收购协议》，公司以自有资金人民币 22,000 万元收购北京先通源和李银强所持有的古汉（广东）制药有限公司（以下简称“古汉广东”，原公司名称为“广东先通药业有限公司”）100%股权（其中北京先通源持有 90%股权，李银强持有 10%股权）。公司于 2022 年 8 月 22 日完成古汉广东的股权收购工作，公司已持有古汉广东 100%股权。

具体内容详见公司于 2022 年 8 月 3 日、2022 年 8 月 24 日刊载在《中国证券报》《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯（<http://www.cninfo.com.cn>）上的《关于收购广东先通药业有限公司 100%股权的公告》（公告编号：2022-030）《关于收购广东先通药业有限公司 100%股权进展暨完成工商变更登记的公告》（公告编号 2022-031）。

二、收购资产业绩承诺事项

根据公司与北京先通源及李银强于 2022 年 8 月 2 日签订的《股权收购协议》，本次股权转让业绩承诺期间为 2022 年 4-12 月、2023 年、2024 年、2025 年（以下简称业绩承诺期）。古汉广东原股东各自及共同承诺，在业绩承诺期间古汉广东实现经公司指定的且古汉广东原股东认可的审计机构审计后的扣除非经常性损益前（后）孰低的归属于母公司所有者的净利润数额（以下简称“承诺净利润”）分别不低于下表数据：

(单位：万元)

项目	2022年4-12月	2023年	2024年	2025年
承诺净利润	1,550	2,000	2,300	2,400

在业绩承诺期内，截止当期期末，古汉广东累计实现的净利润大于或等于截止当期期末的累计承诺净利润的90%时，古汉广东原股东无需进行补偿，否则应以现金方式承担补偿责任。在业绩承诺期届满后，古汉广东累计实现的实际净利润数低于承诺净利润总额的90%时，原股东应以现金方式承担补偿责任。根据上述约定进行业绩补偿金额合计不超过6,000万元人民币。

同时，在业绩承诺期间每个会计年度结束后，如古汉广东截至当期期末的累计实际净利润大于截至当期期末的累计承诺净利润，就超出截至当期期末的累计承诺净利润部分，由公司对古汉广东原股东、古汉广东管理团队实施超额业绩奖励。业绩奖励比例由公司、古汉广东原股东商议确定，但奖励总额不应超过其超额业绩部分的50%，且不超过本次交易对价总额(22,000万元)的20%(即4,400万元)，超过部分无需支付。

三、收购资产业绩实现情况

根据希格玛会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于古汉(广东)制药有限公司业绩承诺完成情况审核报告》(希会审字(2026)0901号)，古汉广东本期承诺净利润完成情况如下所示：

(单位：万元)

项目	完成净利润	承诺净利润	占比承诺净利润(%)
2025年度	-155.61	2,400.00	-6.48

累计承诺净利润完成情况如下所示：

(单位：万元)

项目	累计完成净利润	累计承诺净利润	占比累计承诺净利润总额(%)
2022年4月至 2025年12月	3,539.01	8,250.00	42.90

古汉广东2025年度归属于母公司的净利润为-144.07万元，扣除非经常性损益的影响11.54万元(税后)，实际完成数-155.61万元。未能实现2022年4月至2025年12月的业绩承诺，古汉广东原股东累计需进行补偿金额为6,000.00万元，其中公司于2025年1月收到基于2023年未完成业绩承诺所形成的补偿款

970.20 万元，于 2025 年 4 月收到基于 2024 年未完成业绩承诺所形成的补偿款 4,777.46 万元。本次业绩承诺完成情况审核报告出具后，北京先通源已支付业绩补偿款 227.10 万元，李银强已支付业绩补偿款 25.24 万元。至此，北京先通源、李银强就古汉广东股权转让事项所承担的业绩承诺补偿义务已全部履行完毕。

四、业绩承诺未实现的主要原因及拟采取的措施

2025 年，受医药政策和集中带量采购影响，药品价格和用量持续下降，古汉广东主导产品益心舒片的销售额同比有所下滑，加之部分中药材价格上涨进一步压缩了药品生产企业的利润空间。同时，因战略调整裁撤古汉广东北京分公司所有人员，支出补偿金等费用。前述因素导致 2025 年度古汉广东实现净利润未达到承诺的净利润。

公司拟采取的后续措施：

1、深化渠道合作提高业务协同

古汉广东一方面将深化与湖南古汉医药营销有限公司的协同合作，深化渠道资源管理，加强新品规在药店、诊所的市场开发力度；另一方面，古汉广东将推进新产品达产，并利用药店等渠道资源开发产品市场。

2、加强品牌建设和完善激励机制

古汉广东将进一步加快与“古汉”品牌的融合，形成品牌优势；同时，还将优化激励机制、完善薪酬体系、强化绩效管理工作，通过内部培养和人才引进方式加强人才队伍建设，增强团队凝聚力及创造性，不断提升团队运营效率和运营能力，积极改善业绩。

3、调整组织结构提高管理效率

为更好地发挥公司下属子公司之间的协同效应，优化资源配置，2026 年 2 月，公司调整古汉广东组织结构，取消董事会，设置执行董事兼任总经理。其组织架构将更贴合业务协同与效能提升需求。未来，公司将加强与古汉广东的协调、监管、服务及资源共享，解决管理工作中的问题与薄弱点，提升工作效率，助力公司及下属子公司战略发展与产业目标的实现。

五、备查文件

- 1、第十届董事会第八次会议决议；
- 2、第十届董事会审计委员会 2026 年第一次会议决议。

特此公告。

古汉医药集团股份公司

董事会

2026年3月31日