

公司代码：601089

公司简称：福元医药

北京福元医药股份有限公司
2025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、 本公司董事会及董事、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

公司2025年年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购库存股份为基数，按每10股派发现金红利5.00元（含税）。截至2026年4月10日，公司总股本480,000,000股，扣除公司回购库存股份12,000,000股，以此计算合计拟派发现金红利234,000,000.00元（含税），本次分配后的未分配利润余额结转至以后年度。

公司2025年度利润分配预案已经公司第三届董事会第五次会议审议通过，尚需提交公司股东会审议。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

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	福元医药	601089	无变更

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张莉瑾	郑凯微
联系地址	北京市通州区通州工业开发区广源东街8号	北京市通州区通州工业开发区广源东街8号
电话	010-65020399	010-65020399
传真	010-65021289	010-65021289

电子信箱	ir@fyou.com.cn	kaiwei.zheng@fyou.com.cn
------	----------------	--------------------------

2、 报告期公司主要业务简介

2025 年是“十四五”规划的收官之年，也是中国医药行业深度嵌入高质量发展轨道的关键之年。在这一年中，政策端向“价值导向”深化，产业端从“规模扩张”向“创新驱动”与“全球深耕”跃迁。中国医药行业在调整中夯实了高质量发展的底座，在出海与创新中拓展了发展的上限，在老龄化与即时零售中挖掘了市场的深度。医药行业正从粗放式增长，逐渐进入以创新为引擎、以全球化为视野、以价值为导向的新周期。

1、宏观政策：从“价格发现”到“价值引导”的深化调整。2025 年，国家和地方的宏观政策对行业的影响呈现出“监管精细化、规则理性化”的特点。在集采政策方面，经历了前期的快速推进后，2025 年迎来了规则的重大优化，明确确立了“稳临床、保质量、防围标、反内卷”的全新原则。标志着集采不再简单地唯低价是取，而是通过优化价差控制“锚点”、要求企业不得低于成本报价以及对低于“锚点价”的企业进行成本构成核查，引导行业竞争从“价格战”回归到“质量战”和“成本控制战”。在医保政策领域，2025 年依然是严监管与广覆盖并行。医保部门通过 DRG/DIP 支付方式改革、治理药价专项行动以及打击骗保围标，持续收紧终端环境。监管层面，国家药监局强化了全生命周期动态监管，对集采中选产品实行生产企业检查和品种抽检 100% 全覆盖，确保了在降价的背景下药品质量的底线不失。

2、2025 年医药经济仍处于增速调整期，但回稳势头已经显现。受国家和地方集采、医保政策等多方面影响，国内医药制造业总体营收较上一年度下降 1.20%，但利润总额止住下滑趋势，同比增长 2.70%（国家统计局数据），显示出企业的盈利能力正在修复。与此同时，国内医药市场终端结构也在不断产生优化调整：医院市场药品销售额呈缓慢下降趋势，但创新药入院速度加快；线下零售端竞争加剧，药店连锁率增速放缓，头部企业分化严重；与之形成鲜明对比的是，网上药品和即时零售模式展现出快速增长趋势，成为拉动药品终端增长的新引擎。

3、仿制药与创新药展现出两极分化的情况。仿制药受政策影响，药品利润空间被进一步合理化，药品质量监管力度不断加强，对企业综合成本管控与质量管理能力提出更高要求。创新药全链条政策支持体系正在加速形成，呈现出“数量与质量齐升”的态势。2025 年，国家印发包括《支持创新药高质量发展的若干措施》在内的多项创新药相关支持政策，构建了从研发、审评、准入到支付的全链条支持体系，鼓励“真创新”，优化研发资源配置，加速审评审批与上市保护，打通支付“最后一公里”，国谈成功率与可及性双升。然而在仿制药与创新药领域，我国研发同质化问题仍然十分严峻。

4、创新药出海展现出从“产品输出”到“资本与技术输出”的量质齐升。2025 年堪称中国创新药出海的“里程碑”之年。与 2024 年相比，2025 年的出海不仅在规模上翻倍，在质量上更是实现了层级跃升。出海模式从简单的产品出口，发展出技术授权、本地化生产和全球合作等更高形态。借助于专利断崖创造的市场空间、不断增长的新兴市场需求以及技术变革带来的产业升级，我国仿制药的出海迎来了更多战略机遇。

5、人口老龄化是驱动医药市场长期发展的最确定因素之一，银发经济在 2025 年获得多项政策聚焦。商务部等 12 部门联合印发《促进健康消费专项行动方案》，将“增强银发市场服务能力”列为十项重点任务之一。“十五五”规划建议也明确要“积极应对人口老龄化，发展‘银发经济’”，关注康复医疗、慢病管理等确定性需求。这意味着，围绕老年人群的慢病管理（如高血压、糖尿病）、康复护理、特医食品等领域，将迎来持续的政策利好和市场扩容。

（一）公司主要业务

公司主要从事药品及医疗器械研发、生产和销售，产品具备较强的竞争力和较高的市场认可度。

公司产品品类丰富，药品制剂目前主要涵盖心血管系统类、慢性肾病类、皮肤病类、消化系

统类、糖尿病类、精神神经系统类、妇科类等多个产品细分领域，拥有奥美沙坦酯片、替米沙坦片、盐酸曲美他嗪片、阿托伐他汀钙片、依折麦布片、复方 α -酮酸片、哈西奈德溶液、匹维溴铵片、开塞露、瑞格列奈片、格列齐特缓释片、阿卡波糖片、盐酸帕罗西汀片、盐酸文拉法辛缓释胶囊、黄体酮软胶囊等多个主要产品；医疗器械业务以加湿吸氧装置为主，主要产品包括一次性使用吸氧管等。

（二）公司所处的行业地位

公司是国家认定的高新技术企业，已入选北京医药产业跨越发展工程 G20 企业，荣列中国药品研发综合实力百强、北京民营企业科技创新百强，中国化药研发实力五十强，建有国家级博士后科研工作站、北京市企业技术中心，通过国家级智能制造能力成熟度三级认证，被评为国家级绿色工厂，北京市诚信创建企业、北京市健康企业，盐酸曲美他嗪片等多个产品获评北京市新技术新产品，获得国内外市场广泛认可。

公司以“专注医药领域，共创健康人生”为使命，精心打造研发、生产、销售三位一体的核心竞争优势，建立了全国性销售网络。截至报告期末，已上市产品中盐酸莫西沙星片等 75 个品种通过/视同通过国家仿制药一致性评价，盐酸曲美他嗪片等 18 个品种中标全国药品集中带量采购。公司主要产品在细分领域市场排名位居国内厂商前列或呈现较好的增长趋势，具备较强的市场竞争力。部分产品通过美国 FDA 认证及菲律宾、尼日利亚、肯尼亚、埃塞俄比亚等国家相关认证。截至报告期末，公司共有 171 个产品纳入国家医保目录，64 个品种进入国家基本药物目录。

作为国家创新型仿制药产业化基地，公司建有国家级博士后科研工作站，拥有一支 400 余人的研发团队，核心技术人员具有国际化研发背景，研发心血管、代谢、精神、抗感染、呼吸、消化、营养、妇科、外用药、医疗器械等产品，已授权专利 300 余件。公司秉承创新驱动发展的理念，推动新产品的开发、丰富并完善产品布局，为企业可持续发展奠定了坚实基础。

（三）公司经营模式

1、研发模式

公司致力于重大、多发性疾病的临床急需品种研发，在心血管、糖尿病、消化系统等重要治疗领域建立产品群，形成领域与产品的组合优势；不断完善创新技术平台积累，逐步加大创新药研发比重，推进“仿创结合”研发策略；同时逐渐提升原料药制剂一体化和从实验室工艺开发到商业化生产全过程的研发能力。

逐步完善研发队伍，使之具备全链条的研发能力。技术能力是研发最核心能力，公司通过建立合理学习提升的机制，确保研发理念与技术持续进步，保障研发组织体系与企业的发展阶段相适应。

2、采购模式

公司设有采购部，负责采购活动以及供应商的日常管理工作。采购部根据研发、生产、经营计划，结合现有库存情况等因素综合分析后制定采购计划，依据招投标管理、采购管理、采购付款管理等制度和流程进行采购。在供应商管理上，采购部对供应商进行严格的筛选，综合考虑供应商的产能、稳定性、相关资质等因素后确定采购关系。采购部与合格供应商签订框架性协议或采购合同，就供货价格、产品规格、质量标准、结算方式、违约责任、有效期限等条款进行约定，合理控制物料采购价格、库存，降低资金占用。通过专业化采购的管理模式，在保证质量的基础上有效降低公司采购成本。

3、生产模式

公司严格按照 GMP 规范组织生产，对产品从注册转移、生产过程、上市等流程进行全生命周期质量管理。公司各业务部门将企业内部资源紧密地结合起来，将计划管理与协调工作贯穿生产全流程链，实现资源和信息的优化和共享。公司产品的生产主要采用以销定产模式。生产管理部根据销售管理部提供的各产品年度销售计划、季度销售计划与月度销售计划核对各车间产能、库存、采购、设备、检验等各方面信息，制定相匹配的年度生产计划、季度生产计划与月度生产计

划，各车间根据月度生产计划的优先级制订周作业计划，并下达生产指令且严格执行，生产管理部通过生产调度与协调管理实现从计划到实施的闭环控制。质量控制部负责物料质量控制、中间产品质量控制、成品质量控制；质量保证部综合运用质量管理体系管理制度进行系统管理，在整个生产过程中进行严格的质量监控与审核，保证与提高产品质量。

4、销售模式

按照客户类型的区别，公司销售模式可以分为经销模式和直销模式两种，其中经销模式根据经销商是否具有推广能力又可以分为推广经销模式和配送经销模式。

(1) 推广经销模式

1) 境内销售

推广经销模式下，公司对推广经销商的终端渠道资源、资质等条件进行考察，确定合适的推广经销商。该模式下，推广经销商既要承担药品配送职能，也要承担市场推广职能。公司的销售定价为在成本基础上加入合理的利润空间并考虑市场竞争情况综合确定。

2) 境外销售

公司境外销售采用推广经销模式，公司选取境内外的合格经销商，由经销商进行产品的境外推广和销售。报告期内，公司的境外销售主要出口到非洲、美国、东南亚等多个国家和地区。

(2) 配送经销模式

配送经销模式下，配送经销商不承担市场推广职能，仅承担药品配送职能。公司负责产品市场推广的统筹、规划，委托推广服务商负责推广活动的执行，配送经销商不承担区域渠道开拓、市场和学术推广等工作。对于配送经销商，公司的销售定价模式主要为各省份中标价格扣除配送费用。

(3) 直销模式

直销模式下，公司将药品和医疗器械直接销售给医院、连锁药房、药店和诊所等终端。

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

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	4,923,915,153.64	4,816,632,385.06	2.23	4,547,790,301.79
归属于上市公司股东的净资产	3,779,337,701.95	3,544,556,038.10	6.62	3,468,416,436.90
营业收入	3,504,445,642.69	3,445,642,486.39	1.71	3,339,636,352.62
利润总额	523,344,365.35	540,115,197.92	-3.11	549,151,061.17
归属于上市公司股东的净利润	469,364,240.73	488,674,918.14	-3.95	488,766,964.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	450,867,655.34	459,574,069.20	-1.89	476,962,332.63
经营活动产生的现金流量净额	360,854,536.18	690,751,594.92	-47.76	555,900,612.10
加权平均净资产	12.96	14.09	减少1.13个百分点	14.79

产收益率 (%)			点	
基本每股收益 (元/股)	1.00	1.04	-3.85	1.02
稀释每股收益 (元/股)	1.00	1.04	-3.85	1.02

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	830,471,781.49	803,499,468.53	886,633,876.55	983,840,516.12
归属于上市公司股东的净利润	130,633,035.22	137,234,604.42	107,472,743.41	94,023,857.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	122,127,208.36	136,106,939.33	103,586,873.12	89,046,634.53
经营活动产生的现金流量净额	125,998,539.47	92,032,468.21	96,140,721.59	46,682,806.91

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

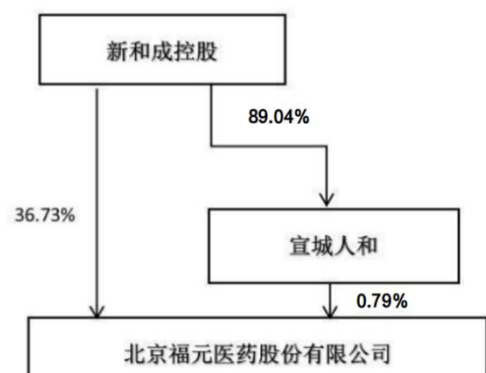
单位：股

截至报告期末普通股股东总数 (户)		18,794					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数 (户)		18,753					
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数 (户)							
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)							
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	
新和成控股集团有限 公司		176,316,354	36.73		无		境内 非国 有法 人
新昌勤进投资有限公 司		98,337,233	20.49		无		境内 非国

							有法人
北京华康泰丰科技有限责任公司		70,240,881	14.63			无	境内非国有法人
中国对外经济贸易信托有限公司—外贸信托—重阳目标回报1期证券投资集合资金信托计划	4,530,800	4,908,600	1.02			无	其他
中国建设银行股份有限公司—富国精准医疗灵活配置混合型证券投资基金	4,119,000	4,119,000	0.86			无	其他
宣城人和投资合伙企业（有限合伙）		3,782,535	0.79			无	其他
平安沪深300指数增强股票型养老金产品—中国工商银行股份有限公司	3,633,500	3,633,500	0.76			无	其他
王斌超	-700,000	3,080,000	0.64			无	境内自然人
香港中央结算有限公司	-3,266,809	3,010,654	0.63			无	境外法人
中国银行股份有限公司—易方达医疗保健行业混合型证券投资基金	2,563,800	2,563,800	0.53			无	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十大股东中，新和成控股集团有限公司与新昌勤进投资有限公司同受胡柏藩控制；宣城人和持有公司0.79%股份；新和成控股持有宣城人和89.04%份额，为其有限合伙人；王斌超为宣城人和投资合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人。公司未知其他前十名股东之间是否存在关联关系或一致行动人关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

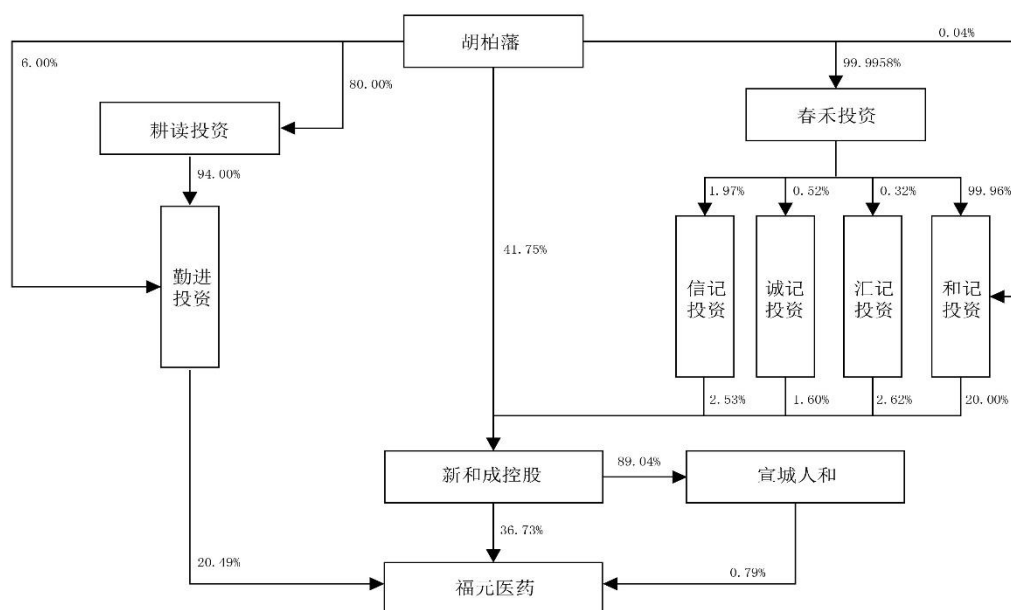
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

2025年，公司实现营业收入350,444.56万元，同比上升1.71%；归属于上市公司股东净利润46,936.42万元，同比下降3.95%。截至报告期末，公司总资产492,391.52万元，比期初增长2.23%；归属于上市公司股东的所有者权益377,933.77万元，较期初增长6.62%。

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