

公司代码：603998

公司简称：方盛制药

湖南方盛制药股份有限公司 2025 年年度报告摘要

2025 年 4 月 25 日

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 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、上会会计师事务所(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

董事会同意以公告实施利润分配的股权登记日当天的总股本为基数，向股权登记日在册全体股东每10股派发1.50元现金红利(含税)，不送红股，不进行资本公积金转增股本。该预案尚需股东会审议通过。

公司2025年半年度已实施每股派发现金红利0.15元(含税)，共计派发现金红利65,862,204元；2025年特别分红已实施每股派发现金红利0.15元(含税)，共计派发现金红利65,862,204元；预计上述三次分红金额合计每股派发现金红利0.45元(含税)，共计派发现金红利197,586,612元(以2025年12月31日股本测算)，占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的64.49%。

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	上交所	方盛制药	603998	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	何仕	王超霞
联系地址	长沙市国家高新技术产业开发区嘉运路299号	长沙市国家高新技术产业开发区嘉运路299号
电话	0731-88997135	0731-88997135
传真	0731-88908647	0731-88908647
电子信箱	heshi001@fangsheng.com.cn	wangchaoxia@fangsheng.com.cn

2、报告期公司主要业务简介

2025 年作为“十四五”收官与“十五五”谋篇的关键之年，我国医药行业政策确立了以“协同联动、价值导向、精准监管”为核心的全新基调。政策层面着力打破单一监管壁垒，构建起一个集“促创新、提质量、推全球化”于一体的多元协同格局。围绕创新引领、质量提升、医保优化及产业升级四大主线，跨部门政策合力正重塑产业生态，强化全链条合规导向。这一系列举措旨在推动行业实现从“规模扩张”向“质量效益”的根本性转变，从“价格竞争”向“价值竞争”的深层次升级。通过持续优化创新药支持体系，加速产业数智化与国际化进程，政策资源正加速向优质企业集中，为行业的高质量发展营造了稳定、规范且积极的政策环境。

公司产品主要是中药制剂与化药制剂，所处医药健康产业作为国家战略性新兴产业，在民生保障、经济转型及生物安全领域具有重大战略价值，是“健康中国”战略实施的核心载体。尽管医改持续纵深推进，但产业生态仍面临基础研究转化瓶颈突出、全球价值链位势待提升等结构性挑战。值得关注的是，国家近年已构建涵盖研发激励、产业升级、质量管控的立体化政策矩阵，特别通过《中医药振兴发展重大工程实施方案》等专项规划，着力打造“传承创新双轮驱动”的发展范式。这些制度性安排正加速形成基础研究-临床转化-产业应用的全链条创新生态，预计将通过创新要素集聚效应持续提升行业内生增长动能，推动形成具有国际竞争优势的现代医药产业体系。

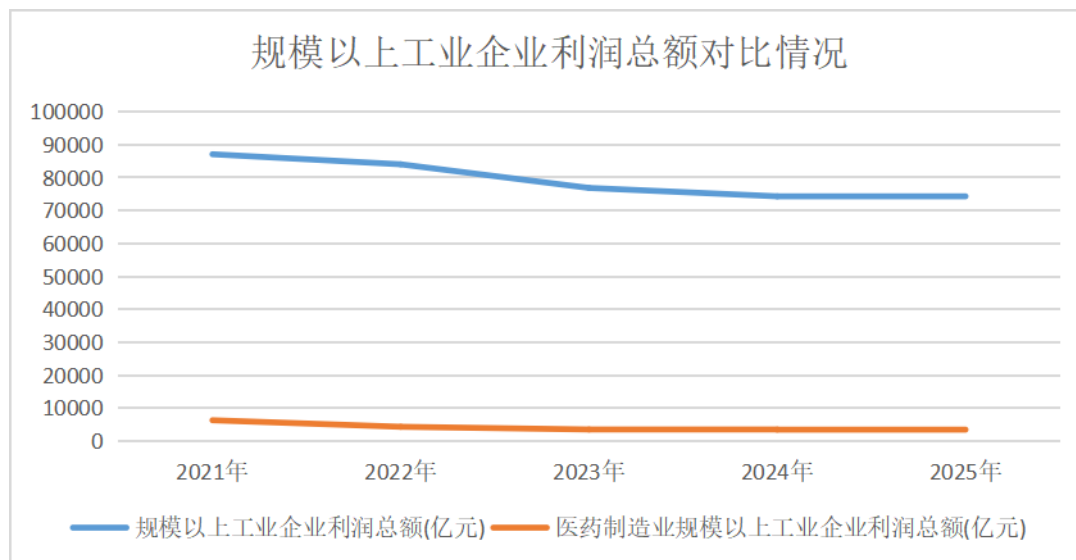
中医药作为我国传统文化的瑰宝，是具有悠久历史传承的医药学体系之一。在政策红利、市场需求升级、本土创新力提升的三重驱动下，已经进入高质量发展周期。2025 年，中医药行业在政策强力驱动下加速向高质量、数智化与国际化纵深发展。继“十四五”规划对中医药服务体系的全盘布局后，2025 年新政策进一步聚焦产业升级痛点。

国家统计局数据显示，2025 年，规模以上工业企业营业收入保持增长，实现利润总额 7.40 万亿元，同比上升 0.6%；规模以上医药制造业实现营业收入 2.49 万亿元，同比下降 1.2%；营业成本 1.44 万亿元，同比下降 1.3%；利润总额 3,490 亿元，同比上升 2.7%。全年行业运行呈现“前低后高”态势：一季度受政策调整及市场环境变化影响，行业承压显著；下半年随着创新药支持政策落地、药品集采规则优化以及医疗

反腐常态化推进，行业利润增速成功由负转正。在全部 41 个工业大类行业中，医药制造业利润总额位列第 9 位，增速排名第 15 位，展现出较强的行业韧性和复苏能力。

（一）国内医药制造行业在国内工业中的发展情况

根据国家统计局公布的数据，截至 2024 年，我国医药制造业规模以上工业企业单位数为 9,796 个，较 2023 年增加 233 个，约占我国规模以上工业企业单位总数的 1.89%。



（二）国内医药制造行业竞争格局

根据 2025 年 7 月发布的“2024 年度中国医药工业主营业务前 100 位企业”(数据来源: 中国医药工业信息中心), 中国医药集团、华润医药、齐鲁制药位列前三甲。

（三）公司在行业中的地位

截至 2026 年 4 月 17 日, 265 家已披露 2025 年年度报告的医药生物上市公司, 公司与其他已披露年报的医药生物上市公司的主要数据比较如下(单位: 亿元, 数据来源: Wind):

	总市值 (2026 年 4 月 17 日)	资产总计	营业收入	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润
方盛制药	45.44	30.56	17.46	2.48
中位数	77.73	30.82	9.86	0.05
平均值	167.14	90.48	54.77	3.34
最大值	3,743.64	2,331.49	2,835.80	132.41
最小值	3.62	2.71	0.01	-9.99

由上表可见, 无论是市值规模、资产体量还是经营情况, 公司未来的成长空间都非常大。

（四）公司竞争优势

详见“第三节”中“四、报告期内核心竞争力分析”。

（五）医药行业的政策变化及影响

1、优化中药标准建设与全产业链质量监管

2025 年 3 月, 国务院办公厅发布《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》(国办发(2025)11 号), 明确提出提升中药制造品质、打造知名中药品牌, 并要求进一步优化中药标准化建设与全产业链质量监管。上述政策为中医药传承创新

与产业化发展提供了坚实的制度保障，进一步坚定了公司以中药创新药大品种为核心、打造健康产业领先企业的发展战略。

2、推进数智化转型

2025 年 4 月，工业和信息化部等七部门联合发布的《医药工业数智化转型实施方案》将 AI 技术深度嵌入中药研发与生产环节，推动建立覆盖种植、加工到流通的全链条追溯体系，延续并强化了 2023 年《中药注册管理专门规定》对质量标准的刚性要求。

3、加强创新药研发支持

2025 年 6 月，医保局与卫健委联合发布《支持创新药高质量发展的若干措施》。该政策聚焦创新药全生命周期管理，旨在显著提升创新药的可及性与市场空间，激发企业研发活力。其核心在于打通研发、市场准入、支付及国际化全链条：在研发端，开放医保脱敏数据以助力精准立项，鼓励商业保险设立创新药投资基金并提供配套激励；在准入端，优化医保目录动态调整机制（重点纳入近五年上市新药），加快创新药入院审批流程（取消药占比等限制性指标），并建立商业保险药品目录以实现多元支付；在支付端，鼓励探索按疗效付费、分段报销等灵活支付模式；在国际化方面，支持开展国际多中心临床试验、推动境外数据互认并提供专项服务。此项政策将有力促进我国创新药产业持续快速发展。

4、加强中医优势专科建设

2025 年 7 月，国家中医药局印发的《国家中医优势专科建设管理办法》，明确要求加强中医优势专科建设，推动中医药特色诊疗技术的应用，并鼓励配备使用中医药特色产品。

5、强化中药生产企业内控标准

2025 年 8 月，药监局印发《中药生产监督管理专门规定》，对持有人和中药生产企业制定内控质量标准的基本要求、研究对象和主要技术内容等进行了明确，旨在提升质量控制水平和标准的可操作性。同时，该规定指导并督促持有人及企业通过持续提高药品注册标准，积极参与国家药品标准及省级中药标准的提升工作，推动将成熟的企业内控质量标准转化为普适性、强制性标准。此举旨在充分发挥标准对中药质量提升的核心作用，并强化企业在科技创新中的主体地位。

（六）公司所处细分领域的发展概况及公司市场地位

公司核心产品主要涉及心脑血管用药、骨伤科用药、呼吸系统用药、儿童用药、妇科用药、抗感染用药和神经内科用药等疾病治疗领域。细分领域基本情况如下：

1、心脑血管用药

心脑血管疾病是心血管疾病和脑血管疾病的统称，泛指由于高脂血症、血液黏稠、动脉粥样硬化、高血压等所导致的心脏、大脑及全身组织发生缺血性或出血性疾病的统称。老龄化加快叠加政策支持，心脑血管领域中成药蕴含机会。随着过去计划生育政策的影响和预期寿命的提高，我国已逐渐进入老龄化社会。


2025 年 7 月，民政部、全国老龄办发布《2024 年度国家老龄事业发展公报》显示，截至 2024 年末，全国 60 周岁及以上老年人口为 31,031 万人，占总人口的 22.0%；全国 65 周岁及以上老年人口为 22,023 万人，占总人口的 15.6%。2025 年 6 月，国家心血管病中心发布了《中国心血管健康与疾病报告 2024》，报告显示我国心血管疾病患者已达 3.3 亿，相当于每 4 人中就有 1 人患有心血管疾病。其中高血压 2.45 亿例，是心脏病的重要危险因素；冠心病 1,139 万例；脑卒中 1,300 万，缺血性脑卒中占约 80%，出血性脑卒中占 20%，且与高血压、高血脂等因素密切相关；心力衰竭 890 万例，近年呈现年轻化趋势，中青年患者数量显著增加。为此，国家高度重视心脑血管

疾病防治工作，并在《健康中国行动（2019-2030 年）》15 个专项行动中设立“心脑血管疾病防治行动”，明确提出“到 2030 年心脑血管疾病死亡率降至 190.7/10 万及以下”的战略目标。

根据卫计委发布的《中国家庭健康大数据报告（2017）》，高血压、糖尿病等传统意义的老年病，已经开始向年轻群体蔓延。随着社会经济的发展，我国居民生活方式发生了深刻的变化。尤其是人口老龄化及城镇化进程的加速，我国心血管疾病危险因素流行趋势明显，导致了心血管疾病的发病人数持续增加。预计今后 10 年心血管疾病患病人数仍将快速增长，心脑血管疾病用药市场也将呈现稳定增长态势。心脑血管疾病的防治具有病程漫长且需持续干预的特点。相较于西药侧重急性期控制的功能定位，中医药在慢病调治和康复期管理方面展现出独特优势，其以整体观为指导，通过益气通脉、祛瘀化痰、调和阴阳等辨证施治手段，能够针对患者个体差异实施精准干预。这种源于传统医学的个性化诊疗模式，不仅有效降低了药物不良反应发生率，更契合慢性病症长期用药的安全性要求，呈现多靶点调节作用，较之现代医学标准化治疗方案具有更全面的症状缓解能力。米内网数据显示，近年来中国三大终端六大市场心脑血管系统中成药市场跌宕起伏，但始终维持在 900 亿元以上。从 2025 年前三季度细分终端看，公立医院（城市公立医院+县级公立医院）、零售药店（城市实体药店+网上药店）、公立基层医疗（城市社区+乡镇卫生院）销售占比分别超过 56%、18%、25%。

公司及子公司湘雅制药生产的心脑血管用中成药主导产品有血塞通分散片/片、银杏叶分散片、益脉康片/分散片，在研品种有蛭龙通络片。此外，公司生产的化药依折麦布片、厄贝沙坦氢氯噻嗪片也能较好地满足市场需求。

以下为公司心脑血管用药产品布局图及重点产品图：

疾病进展	危险因素控制	心肌缺血/心绞痛	脑卒中/脑梗塞	心肌梗死	心力衰竭/终末期心衰
治疗策略	控制血压、血脂，降低心血管事件风险	改善症状、抗血小板、改善心肌供血	改善脑供血 恢复中风后遗症	抗栓、抗凝；控制血脂；预防复发、改善预后	改善症状、延缓心肌重构、降低死亡风险
上市产品	降压： • 厄贝沙坦氢氯噻嗪片 • 比索洛尔氨氯地平片 • 司来帕格片（肺动脉高压） 降脂： • 依折麦布片 • 益心酮分散片	• 血塞通片/分散片 • 益心酮分散片 • 银杏叶分散片 • 吲哚布芬片 • 益脉康片/分散片 • 比索洛尔氨氯地平片	• 益脉康片/分散片	• 吲哚布芬片	
在研产品	降脂： • 依折麦布阿托伐他汀钙片（CDE审评中）	• 依折麦布阿托伐他汀钙片（CDE审评中）	• 蛭龙通络片（III期临床试验）	• 依折麦布阿托伐他汀钙片（CDE审评中） • 甲苯磺酸艾多沙班片（CDE审评中）	• 制剂项目6（药学研究中）

	<ul style="list-style-type: none"> 原研由默克与先灵葆雅公司合作开发，与他汀类药物联合用药取得良好疗效，以及联用治疗耐受性良好 【适应症】用于原发性高胆固醇血症、纯合子家族性高胆固醇血症、纯合子谷甾醇血症 	<ul style="list-style-type: none"> 国家医保乙类、国家集采中标品种 《中国成人血脂异常防治指南（2023年）》推荐用药 《中国急性冠状动脉综合征（ACS）临床诊疗指南》推荐用药 《中国高血压合并血脂异常管理指南》推荐用药 《中国2型糖尿病防治指南（2022版）》推荐用药 《老年人血脂异常管理专家共识》推荐用药
<p>临床研究：</p> <ul style="list-style-type: none"> 具有独特的抑制胆固醇吸收作用机制，与他汀联合应用机制互补、协同增效；可降低大剂量他汀类药物所致的肝功能异常，糖尿病风险等不良反应的发生率，同时大幅度降低TG水平 与中等强度他汀联合即显著降低LDL-C达50%以上 10mg单药治疗LDL-C降低18-20%，也可与他汀类及非诺贝特类药物联合，稳定，并逆转斑块，额外的心脑血管获益 经肠道吸收和代谢，联合用药安全性与他汀单药相当 		<ul style="list-style-type: none"> 2017年开展依折麦布片的单中心、单剂量、空腹/餐后、随机、开放、两制剂、两周期、双交叉生物等效性研究，共计106例受试者入组 2020年获得依折麦布片《药品注册证书》，为国内首仿
	<ul style="list-style-type: none"> 为血管紧张素-II受体拮抗剂厄贝沙坦和噻嗪类利尿剂氢氯噻嗪组成的复方。氢氯噻嗪和厄贝沙坦复方在其推荐治疗剂量范围内能产生协同降压作用 【适应症】用于治疗原发性高血压。该固定剂量复方用于治疗单用厄贝沙坦或氢氯噻嗪不能有效控制血压的患者 	<ul style="list-style-type: none"> 国家医保乙类、国家集采中标品种 《中国老年高血压管理指南2019》推荐治疗方案 《2020ISH国际高血压实践指南》推荐治疗方案《2019NICE成人高血压的诊断和管理指南》推荐治疗方案 《2019高血压患者高容量负荷的评估和管理专家建议》推荐治疗方案
<p>临床研究：</p> <ul style="list-style-type: none"> 治疗原发性高血压的疗效可靠，产生长期平稳降压作用，且不良反应发生率低，安全性高 具有良好的降压效果：24周末降压总有效率90.0% 		<ul style="list-style-type: none"> 2018年开展在健康受试者中的单剂量、空腹/餐后、随机、开放、两制剂、两周期、双交叉生物等效性试验，共72例受试者入组，研究单位：中南大学湘雅医院 2020年获得《药品注册批件》
	<ul style="list-style-type: none"> 主要成份为三七总皂苷，是五加科人参植物三七的主要有效活性成份 【适应症】活血祛瘀，通脉活络，抑制血小板聚集和增加脑血流量。用于脑路淤阻，中风偏瘫，心脉淤阻，胸痹心痛；脑血管病后遗症，冠心病心绞痛属上述症候者 	<ul style="list-style-type: none"> 国家医保乙类、国家集采中标品种 《冠心病稳定型心绞痛中医诊疗指南》推荐用药 《中西医结合脑卒中循证实践指南》推荐用药 《中国脑梗死中西医结合诊治指南》推荐用药
<p>临床研究：</p> <ul style="list-style-type: none"> 中老年心肌缺血患者接受血塞通分散片进行治疗，疗效较好，可以有效缓解患者的心肌缺血症状，利于患者生活质量的改善 治疗组患者采用缬沙坦联合血塞通片治疗的总有效率为90%，常规组患者采用缬沙坦单用治疗的总有效率为62%，在治疗老年轻中度高血压中，选择缬沙坦联合血塞通片治疗更具有优越性 		<p>联合用药：</p> <ul style="list-style-type: none"> 联合阿托伐他汀能有效的改善冠心病不稳定型心绞痛血清hs-CRP（超敏C反应蛋白）水平 联合辛伐他汀改善冠心病合并高血脂患者血脂水平 联合拜阿司匹林在急性脑梗死的术后康复期，能有效的缓解患者的神经系统症状，提高患者自理能力，疗效显著

2、骨伤科用药

骨伤疾病主要可分为骨折、腰腿痛、骨性关节炎、阴疽、跌打损伤、骨质疏松症等疾病，骨伤科产品分为跌打损伤用药、骨质疏松类用药、骨科镇痛用药、骨性关节炎用药、风湿性疾病用药和骨科其他用药，其中，以跌打损伤用药、骨科镇痛用药、风湿性疾病用药份额较大。

根据卫健委 2025 年发布的《中国慢性病及其危险因素监测报告》数据，骨质疏松症在我国的患病率随年龄增长呈现显著上升趋势，尤其在 50 岁以上人群中尤为突出。具体数据显示，50 至 59 岁人群的患病率为 17.8%，60 至 69 岁组上升至 31.5%，70 至 79 岁组则高达 52.3%，80 岁及以上高龄人群的患病率达到 68.7%。同时，该病的流行呈现明显的性别、地域与城乡差异，表现为女性高于男性、农村居民高于城市居民、北方地区高于南方地区。

骨质疏松症导致的骨折发生率在老年人群中快速攀升，综合《中国卫生健康统计年鉴》、《中国骨质疏松流行病学调查报告(2023)》及国家疾病预防控制局的全国慢性病监测数据，2025 年我国 65 岁及以上老年人群的年度累计首次骨折发生率已达到

18.6%，较 2020 年的 15.3% 增长了 3.3 个百分点，年均复合增长率达 2.0%。中国老年医学学会骨质疏松分会发布的《2025 老年骨骼健康白皮书》进一步指出，65 岁以上老年人每年因骨质疏松相关骨折住院人数高达 342 万人次，由此产生的直接医疗支出已超过 960 亿元，反映出该疾病带来的巨大健康与经济负担。

公司生产的骨科中成药品类较为丰富，主导产品有藤黄健骨片、玄七健骨片、三花接骨散、元七骨痛酊等；此外，还拥有复方川芎呋啉美辛胶囊、复方独活呋啉美辛胶囊、龙血竭散（全国独家剂型、国家医保目录品种）等多款骨伤科药品。其中，藤黄健骨片属于骨性关节炎中成用药，为全国独家剂型、国家医保目录品种，产品疗效优势明显；三花接骨散作为经典验方入选了《临床路径治疗药物释义（骨科分册）》，其良好的临床治疗效果，有利于持续提升公司在骨伤科用药市场的竞争力。此外，中药创新药玄七健骨片已纳入《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2024 年）》，且入选卫健委制定的《中国慢性创伤后疼痛诊疗指南（2023 版）》，作为“慢性肌肉骨骼损伤后疼痛”用药推荐。

以下为骨伤科用药产品布局图及重点产品图：




- 处方为临床效验方，在医院及民间应用已有近20年历史
- 【适应症】活血舒筋，通脉止痛，补肾健骨。用于轻中度膝骨关节炎中医辨证属筋脉瘀滞证的临床症状改善，症见膝关节局部疼痛，活动不利，局部肿胀、压痛、痛有定处、僵硬，活动受限，舌质暗红或有瘀斑，苔薄或薄白，脉滑或弦

- 国家医保谈判品种
- 《中国慢性创伤后疼痛诊疗指南(2023版)》推荐用药
- 【组方特色】以大量通络止痛之药物，配合补益肝肾之剂，活血舒筋，通脉止痛，补肾健骨，专治膝骨关节炎，独具中医特色

临床试验数据：

- III期临床研究WOMAC各项评分均明显下降，疼痛消失时间平均为22.76±2.72天
- III期临床研究两组治疗后各项中医症状与体征均改善，且试验组疼痛、活动不利、局部肿胀、局部压痛、关节僵硬、日常活动改善优于对照组 (P<0.05)
- II、III期临床研究不良反应率低，安全性良好
- II、III期分别入组320、476例受试者

- 2021年取得《药品注册批件》
- 联合用药研究：
 - 联合氨基葡萄糖治疗膝骨关节炎 (KOA) 疗效显著，安全性高，可有效改善各项临床症状、提高生活质量
 - 联合美洛昔康治疗膝骨关节炎 (KOA) 具有良好的临床疗效，可有效减轻疼痛、改善关节功能



- 处方源于国医大师刘柏龄根据《黄帝内经》的论述，结合自己多年临床经验，总结出了藤黄健骨组方（骨质增生丸）
- 【适应症】补肾、活血、止痛。用于肥大性脊椎炎、颈椎病、跟骨刺、增生性关节炎、大骨节病

- 国家医保乙类、国家集采中标品种
- 2020《膝关节炎中医诊疗指南》推荐用药
- 2020《中成药治疗膝关节炎临床应用指南》推荐用药
- 2021《藤黄健骨片治疗膝关节炎临床应用专家共识》推荐用药
- 2021《强直性脊柱炎长期管理专家共识》推荐用药
- 2023《膝关节炎中西医结合诊疗专家共识》推荐用药
- 【组方特色】全方以补肾充髓健骨治本，通经活血止痛治标，标本兼治

治疗膝关节炎临床试验：

- 在改善骨性关节炎评分量表(WOMAC)总评分方面疗效优于西医队列，在 WOMAC 评分中的僵硬程度评分方面具有明显优势
- 高龄组(60岁及以上)、BMI正常及偏瘦组、肾虚虚亚组人群中藤黄队列在改善 WOMAC 相关全部或部分评分方面疗效优于西医队列
- 不良反应发生率低，安全性良好
- 共观察 3018 例受试者，2995 例纳入数据分析集

联合用药研究：

联合唑来膦酸治疗原发性骨质疏松症：

- 总有效率：观察组总有效率95.56%，高于对照组。
- 两组中医证候积分：治疗后，观察组中医证候各项积分均低于对照组
- 治疗后，观察组BGP、BMD水平均高于对照组，VAS评分低于对照组


3、呼吸系统用药

呼吸系统疾病是一种常见病、多发病，主要病变在气管、支气管、肺部及胸腔，常见疾病为气管炎、支气管炎、哮喘病、慢阻肺等，病变者多表现为咳嗽、咯痰、胸痛、呼吸受影响等。

近年来，由于大气污染、吸烟以及人口年龄老化等因素，使得呼吸系统疾病发病率居高不下。米内网数据显示，在我国城市公立医院、县级公立医院、城市社区中心及乡镇卫生院终端，呼吸系统药物的合计规模曾在 2019 年增至 986 亿元峰值，随后几年在药品集采、国谈等相关政策的叠加影响下，市场进入了跌宕起伏阶段，2023-2024 年重上 900 亿元区间，但 2025 年 Q1-Q3 下跌超过 10%。从药品类别来看，西药 2025 年第一至第三季度下滑了 9.27%，销售额为 325 亿元左右，中成药的跌幅为 11.98%，高于平均水平，销售额为 283 亿元左右。

公司呼吸系统主要产品为子公司滕王阁药业生产的强力枇杷膏（蜜炼）和强力枇杷露以及公司小儿荆杏止咳颗粒（在本报告中归类于儿科用药）。其中，强力枇杷膏（蜜炼）为国家医保甲类品种、国家基药、全国独家剂型，并且被《中国药典》收载、具有独家蜜炼专利工艺。上市多年来，目前已经在全国近两千家等级医院使用，其疗效和安全性得到了临床医生和患者的广泛认可，并被《咳嗽中医诊疗专家共识意见》列为推荐用药。

以下为公司呼吸系统用药重点产品图：



- 主要成分为枇杷叶、罂粟壳、百部、白前、桑白皮、桔梗、薄荷脑等。枇杷叶与经典中枢抑制剂罂粟壳配伍，既能抑制咳嗽中枢，又能降低外周神经对刺激的敏感性，标本兼治，快速止咳
- 【适应症】养阴敛肺，止咳祛痰。用于支气管炎咳嗽

- 国家医保甲类、国家基药目录
- 《国家基本药物临床应用指南（中成药）2018年版》推荐用药
- 《咳嗽中医诊疗专家共识意见》2021推荐用药
- 【组方特色】诸药合用：共奏养阴敛肺，止咳祛痰之效

治疗急性气管-支气管炎痰热伤肺证有效性和安全性的随机双盲、平行对照、多中心临床试验：

- 治疗5天后：试验组和对照组的中医证候有效率为94.61%和85.29%，咳嗽症状有效率为93.14%和80.88%，优于对照组
- 治疗5天后：试验组和对照组对于咳嗽、咯痰起效、消失时间无明显差异，咳嗽消失时间优于对照组
- 共272例受试者入组，主要临床试验单位：天津中医药大学第一附属医院

“一种强力蜜炼枇杷膏及制备方法”获得国家发明专利：

- 增强产品止咳祛痰润肺功效
- 增强产品止咳祛痰润肺功效
- 解决服用枇杷叶而导致的便秘症状
- 蜂蜜的抗氧化作用，预防开封后二次污染
- 增强产品抗菌杀毒作用，提高身体免疫力
- 改善口感，增强滋润性，清凉润喉甜而不腻

4、儿童用药

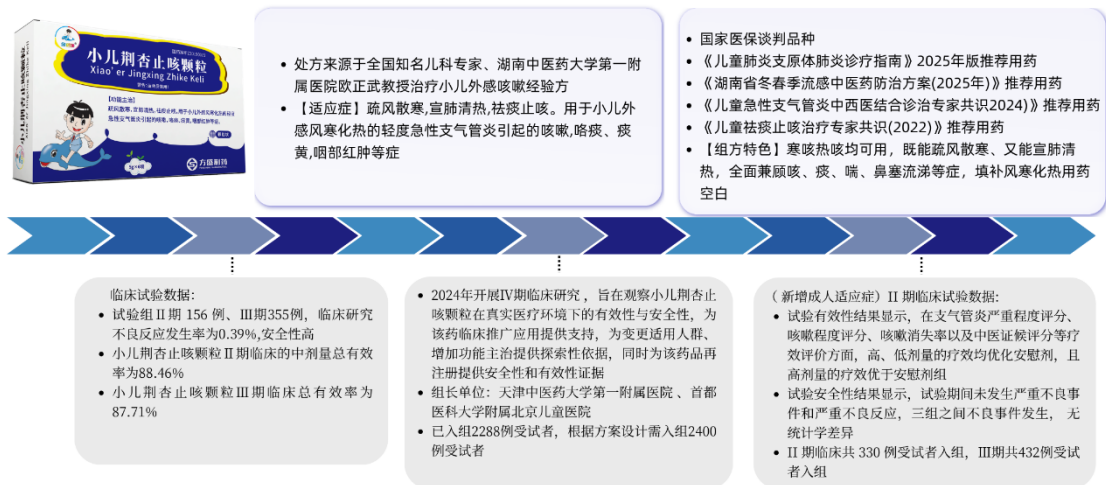
儿童用药特指依据未成年人（常规界定为 0 至 14 周岁）生理特征及用药需求研发的专用制剂。这类药物研发需遵循差异化标准，尤其在剂量精准性、毒理安全性及适口性等维度形成技术规范体系——通过微量剂量适配儿童代谢能力，采用掩味技术中和药物不良口感，并基于儿童药物代谢动力学特性优化制剂工艺，从而构建符合未成年人用药安全规范的治疗方案，显著区别于成人药物的研发标准与临床应用模式。

儿科中成药类别包括止咳祛痰用药、感冒用药、厌食症用药和其他类别（止泻/惊风/营养剂等），其中感冒用药和止咳祛痰用药是儿童呼吸系统常用药物类别，也是公司小儿荆杏止咳颗粒的核心市场。据米内网数据显示，儿科中成药在近年中国三大终端六大市场均超过 150 亿元销售规模，2025 年 Q1-Q3 同比有所下滑。院内市场（公立医院终端+公立基层医疗终端）、院外市场（零售药店终端）均有下滑，分渠道来看，仅网上药店逆势上扬，同比增长近 17%。

儿科药鼓励政策逐步细化，中成药成为企业发展重点。相对于西药来讲，儿科用中成药以其药性温和、服用方便、价格便宜、副作用较低以及“治养”相结合的特点也将越来越受到家长的青睐。为鼓励国内药企加大儿童用药尤其儿用中成药的研发和生产。为进一步落实原国家卫生计生委等 6 部门《关于保障儿童用药的若干意见》要求，丰富儿童适用药品的品种、剂型和规格，满足儿科临床用药需求，2025 年 4 月，卫健委、国家中医药局、国家疾控局、中央军委后勤保障部卫生局联合发布《“儿科和精神卫生服务年”行动方案（2025-2027 年）》，强制要求在 2025 年 11 月底前，全国二、三级公立综合亿元、三级中医医院及妇幼保健院均须提供儿科服务并配备儿科医疗力量，提升了儿童就医可行性，实现常见病市县内解决、重大病区域救治。

公司儿科用药的主导产品为小儿荆杏止咳颗粒、赖氨酸维 B12 颗粒、小儿喜食咀嚼片。小儿荆杏止咳颗粒为中药创新药，上市后小儿荆杏止咳颗粒销售业绩持续提升，后续公司将持续加大对小儿荆杏止咳颗粒学术推广力度与终端覆盖工作，树立品牌形象，促进销售增长。此外，公司在研产品中有治疗小儿便秘、小儿流感、儿童功能性消化不良等儿科用药品种。

以下为公司儿童用药重点产品图：




5、妇科用药

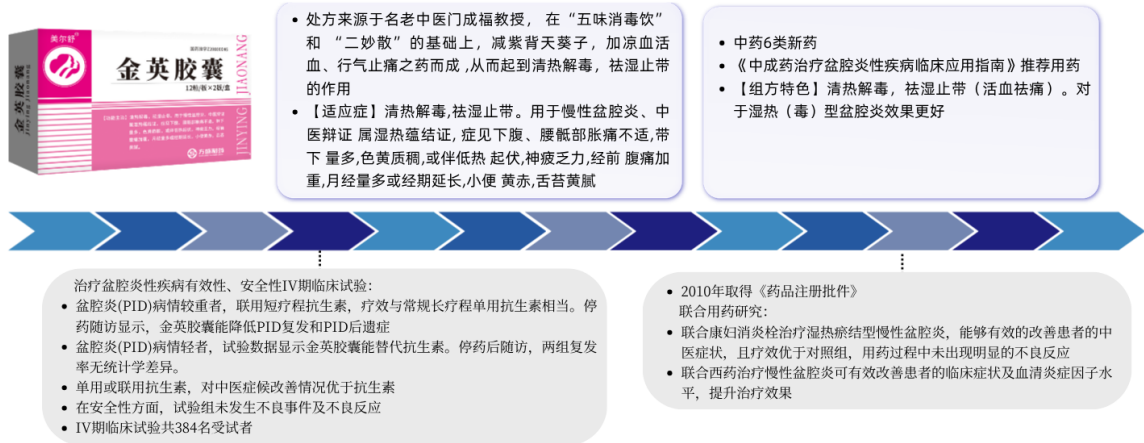
妇科用药是针对成年女性特有的妇科疾病开发的各种药品的统称，主要包括妇科炎症用药、妇科调经药、妇科其他用药等各类中成药和化学药。女性特有的生理结构和体质，加之环境污染、竞争压力、工作节奏加快、生活方式改变等诸多因素，妇科疾病的发病率较高，已成为女性健康的大敌。我国女性人口基数大、发病率较高（WHO公布的数据显示我国妇科疾病患病率为40%），随着经济发展和民众生活水平的提升，对妇科用药的需求也将呈现加速增长。根据国家统计局相关数据显示，2021年，城市女性泌尿生殖系统疾病粗死亡率（1/10万）达到5.56，农村女性泌尿生殖系统疾病粗死亡率（1/10万）为6.32；由此可见，泌尿生殖系统疾病也是导致我国女性死亡的主要因素之一。

近年来，在我国妇女人口持续增加、妇科疾病患病率居高不下，以及大众健康意识不断提升等诸多因素影响下，国内妇科疾病用药市场规模持续保持高速增长。米内网数据显示，2020-2024年在中国公立医疗机构终端，妇科中成药的销售规模保持在130亿元水平，2025年Q1-Q3下滑了4%左右。

公司生产的主要妇科药品为金英胶囊、黄藤素分散片、舒尔经胶囊等妇科疾病用药。其中，金英胶囊获得国家中药六类新药证书，作为专门用于妇科慢性盆腔炎治疗的中成药产品，具有自主知识产权，在上市同类疾病药物中疗效较好。我国盆腔炎药物市场需求潜力巨大，金英胶囊作为全国独家产品，其疗效确定，在产品质量、产品定价等方面具有独特竞争优势。公司目前在研妇科项目有益气消瘤颗粒、止血消痛颗粒、紫英颗粒等。

以下为妇科用药产品布局图：

疾病进展	妇科炎症 (阴道炎、盆腔炎)	月经病 (月经量少、月经不调)	产后病 (恶露不尽、产后腹痛、血瘀)	妇科癥瘕
治疗策略	抗炎、止痛； 外用抗感染（抗菌、 抗真菌、抗滴虫）	疏肝理气，调经止痛	益气活血，化瘀止血	益气化淤，消癥散结
上市产品	<ul style="list-style-type: none"> 金刚藤分散片 金刚藤咀嚼片 金英胶囊 潮安片 奥硝唑阴道栓 (外用) 	<ul style="list-style-type: none"> 慈航胶囊 舒尔经胶囊 潮安片 断血流分散片 	<ul style="list-style-type: none"> 慈航胶囊 产妇安胶囊 断血流分散片 	
在研产品	<ul style="list-style-type: none"> 紫英颗粒 (II期临床试验) 		<ul style="list-style-type: none"> 妇科止血消痛颗粒 (已取得《药物临床试验 批准通知书》) 	<ul style="list-style-type: none"> 益气消瘤颗粒 (已取得《药物临床 试验批准通知书》)



6、抗感染药

抗感染药是指具有杀灭或抑制各种病原微生物的作用，通过口服、肌肉注射、静脉注射等方式全身应用的各种药物。全球抗感染药产业较为成熟，市场规模超过 200 亿美元。在公共卫生和经济基础相对薄弱等诸多因素影响下，抗感染类药物一直是我国医药市场的领军品种。从产品生命周期来看，抗感染药类产品已处于较为成熟的阶段，且国家先后出台了限抗政策，但作为一种必需药品，其市场容量还有一定增长空间。米内网数据显示，2024 年我国城市公立医院、县级公立医院、城市社区中心及乡镇卫生院终端全身用抗感染化药（不含生物药，下同）销售额超过 1,200 亿元，同比下滑约 13%；2025 上半年以约 14% 的幅度继续下滑。

我国头孢菌素类的生产企业数量众多，技术能力存在显著分层现象，呈现红海竞争态势。国际制药巨头纷纷以直接投资方式进入我国市场，凭借其技术研发优势和资本实力占据市场领先地位，而国内诸多头孢菌素类生产企业，普遍存在研发能力差、技术水平低的情况，所占有的市场份额很小。不过，诸多具有品牌和管理优势的国内厂商，整体技术水平和资金实力也在不断提升，头孢菌素类产品的竞争力已有很大改观。从剂型上看，我国头孢菌素类市场的制剂品种较多，各品种市场竞争激烈。

公司生产的主导头孢菌素类药品有头孢克肟片、头孢丙烯片，均已通过仿制药质量和疗效一致性评价。头孢克肟片为全国医保目录产品，在 2013 年 8 月我国建立抗菌药分级管理制度后，该产品作为口服片剂安全性高、疗效较好，属于第三代头孢产品，市场需求较大。

7、神经内科用药

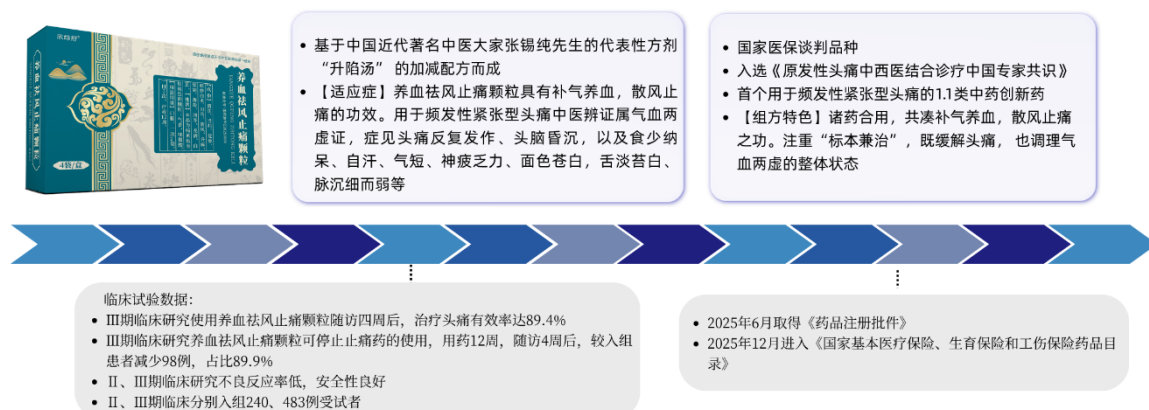
神经内科主要治疗脑血管疾病、周围神经病、中枢神经系统感染性疾病、神经变性疾病、癫痫等神经系统疾病。

中成药日渐成为神经系统疾病的重要治疗选择。米内网数据显示，神经系统疾病中成药近年来在我国三大终端六大市场销售规模稳步扩容，2025 年前三季度已收获超 107 亿元的销售佳绩，同比增长 4.93%，全年有望向 140 亿元目标发起冲击。渠道格局方面，公立医院终端包揽 2025 年前三季度神经系统疾病中成药市占比达 51.65%，零售药店（城市实体药店+网上药店）终端以约 27% 的市占比位居其后。从剂型上看，目前在售的神经系统疾病中成药主要涉及 9 种剂型，其中胶囊剂为主力军，以超 40 亿元的销售额高居首位；按治疗亚类统计，安神补脑药以超 50 亿元的销售额、50.59% 的市场份额遥遥领先。

公司神经内科产品为养血祛风止痛颗粒。养血祛风止痛颗粒为公司首个神经内科

中药创新药，适用于频发性紧张型头痛。

以下为神经内科用药产品布局图：



（一）行业基本情况

医药工业是关系国计民生与国家安全的战略性新兴产业，是“健康中国”建设的基石；中医药产业是其中重要组成部分，而中药创新药领域正成为驱动中药产业升级的新质生产力之一。2025年，行业在政策引导与市场需求的的双重作用下，稳步从传统经验模式向现代科学精细化管理转型。一方面，国家大力支持中药传承创新，推动一批中药创新药获批上市；另一方面，居民健康消费升级，对中医药在慢病管理、治未病等领域的价值提出更高要求。

作为中药创新的践行者，我们深知产业正从“规模扩张”转向“价值创造”。通过融合AI、智能制造等前沿技术，解码中药多成分、多靶点的协同机制，我们力争以高等级循证证据重塑产品的临床与支付地位。行业也正在逐步告别粗放发展，迈入以科技驱动、证据支撑、质量为本的价值竞争新时代，致力于将中医药这一古典智慧转化为现代健康服务的核心力量。

公司所在行业其他情况详见本报告“第三节”中“二、报告期内公司所处行业情况”。

（二）行业特点及风险

医药行业兼具民生、经济与战略三重属性，呈现出典型的高投入、高风险、长周期及高技术壁垒特征。在供需关系之外，行业深受医保支付、集采定价及审评审批等政策因素的深度调节，形成了“强监管”与“大产业”并存的独特格局。药品从研发到商业化需跨越漫长的价值链，面临技术转化与市场竞争的双重不确定性，但随着人口老龄化驱动需求刚性增长，行业正加速从同质化价格竞争向以临床价值为核心的创新驱动转型。

公司所在行业其他风险详见本报告“第三节管理层讨论与分析”之“可能面对的风险”。

（三）公司的基本情况及主要业务

根据证监会《上市公司行业分类指引》，公司所处行业为医药制造业。具体而言，公司是一家从事药品的研发、生产与销售的高新技术企业，主要品类有：心脑血管用药、骨伤科用药、呼吸系统用药、儿科药、妇科药和抗感染药等，主要产品有养血祛风止痛颗粒、玄七健骨片、小儿荆杏止咳颗粒、依折麦布片、藤黄健骨片、强力枇杷膏（蜜炼）/露、血塞通分散片/片、赖氨酸维B12颗粒、头孢克肟片、蒲地蓝消炎片、金英胶囊、龙血竭散、舒尔经胶囊等。公司自设立以来，一直从事相关药品的研发、生产、销售，报告期内主营业务未发生重大变化。

公司致力于打造成为一家以中药创新药大产品为核心的健康产业集团，以“创新中药研发”和“管理变革”双轮驱动公司核心竞争力的持续提升。现已成功开发“欣雪安”牌心脑血管科、“方盛堂”牌骨伤科、“金蓓贝”牌儿科、“美尔舒”牌妇科、等几大品牌系列产品。

截至报告期末，拥有《药品注册批件》149 个（含已转让未办理完转让手续生产批件，下同），发明专利 51 项，外观专利 1 项，实用新型专利 42 项。丰富的产品储备，为实现公司战略目标提供了强大支撑。管理、研发与营销是公司快速成长的“三驾马车”。公司高度重视科研与管理，持续加大研发投入，强化科学规范精细管理，并构建了覆盖全国的营销体系。此前曾获评国家火炬计划重点高新技术企业、国家级守合同重信用企业、国家博士后科研工作站、国家企业技术中心、国家技术创新示范企业、湖南省省长质量奖企业等重大荣誉。

近三年（2023-2025 年）公司先后获得国家绿色工厂、中成药百强工业、湖南省智能制造标杆车间、湖南省消费品工业“三品”标杆企业、中国医药制造业百强、湖南省“高新技术企业税收贡献百强”“民营企业税收贡献百强”、全联医药业商会“医药行业信息统计守法诚信企业”“制药工业营业收入前百家企业”“自主创新企业前五百家”、湖南湘江新区民营企业“税收贡献百强”“研发投入百强”“社会责任百强”“营收规模百强”，入选上证 580 指数和中证 2000 指数、荣获证券时报“上市公司成长百强”等多项荣誉称号。同时，芙雅生物获评楚雄市 2024 年度十大“科创领军”企业及云南省 2025 年专精特新中小企业，绿合制药获评省级绿色工厂，湘雅制药获得湖南省知名商标品牌称号。

（四）经营模式

公司从事中成药、化学药的研发、生产和销售，具有完整的采购、生产和销售模式。

1、采购模式

公司设有集团采购部，建立有“三位一体”的采购管理模式，负责集团化采购供应链体系的顶层设计与战略规划，制定年度采购战略路线图，建立跨组织协同机制，实现采购资源集约化管控。同时负责构建全生命周期质量管控体系（含供应商准入评估、动态分级管理），实施分子公司采购效能诊断及持续改进计划，推行采购数字化转型，建立成本分析模型与风险预警机制。在现有风险预警机制基础上，通过构建数据驱动的智能化管理体系，实现全流程电子招标与关键节点可追溯，并深化数字化应用（如博弈论模型优化评标算法、成本敏感性分析（CSA）与总拥有成本（TCO）模型）以优化评标与成本控制；同时，建立“全球风险动态监测+本地化应急响应”双体系，强化对宏观风险的评估，并通过产地联合种植与区域性备份供应商策略分散风险，全面提升供应链韧性与采购效能。同步负责统筹战略或共用物料的集采与常规物料供应，建立采购绩效评估体系，以上采购管理模式，系统地提升了采购供应链的协同效率与成本竞争力，保障采购供应链的安全稳定。

2、生产模式

公司严格按照国家 GMP 要求和药品质量标准，以产品工艺规程为生产依据，以 GMP 生产岗位操作规程为准则依法组织生产，并通过不断引进国内外先进的管理模式，进一步提高生产管理水平。

3、销售模式

公司销售模式主要有四种：合作经销模式、总代理经销模式、电商模式、KA/OTC 经销模式。

（1）合作经销模式

公司将产品销售给医药商业批发企业，并协助批发企业合作开发、赋能终端客户的模式。公司专门设立区域销售经理，采用“区域销售及赋能服务”的方式，在各自的区域内寻找到合适的合作经销商，签订经销合同。公司与区域经销商按照合作、共赢的原则，整合公司和客户的资源，通过学术推广共同开发区域内的终端市场。在开发终端市场过程中，公司组建了强大的营销网络，负责进行学术推广，负责对经销商的销售人员进行培训，进行市场开发细化、任务分解、长期帮扶、深度赋能；负责协助经销商对终端及相关人员进行公司产品的学术推广、提供咨询、学术服务、搜集产品信息反馈、召开推广会、举办各种学术活动，推动销售增长；同时部分委托专业的营销推广服务公司代理进行营销推广，以进一步扩大市场份额。

(2) 总代理经销模式

公司对一些产品采取总代理经销模式，选取具有一定经济实力或市场渠道资源及国际资源的经销商代理公司产品，公司向经销商销售产品后，由经销商自主决定销售渠道、开拓终端市场。在此模式下，公司作为制药企业，须负责参与销售区域政府的药品集中采购，以确保总代理经销商具备在目标区域销售、配送资格，公司还协助总代理经销商筛选区域性医药商业企业。总代理经销商通常拥有全国范围内及国际资源，将部分产品的市场全权交由总代理商，能够以最小销售成本迅速开发市场，在保持一定毛利率的情况下扩大市场份额。

(3) 电商模式

公司通过入驻药师帮平台开设工厂店，直接将药品信息和库存上传平台，依托药师帮B2B数字化平台直达零售药店和基层医疗机构，实现“工厂→药店”一步触达，同时快速满足了药品批发用户产品供应需求。

公司成立公司大药房分公司并入驻各大电商平台(如京东、阿里)开设公司店铺，通过电商平台提供专业药师在线咨询与用药指导。支持电子处方流转，对接互联网医院实现复诊开方。严格遵循GSP标准，保障用药安全，打造便捷、私密、可追溯的一站式健康购药体验。

(4) KA/OTC 经销模式

①直供连锁模式，是指公司与全国及区域头部连锁建立战略直供业务合作的一种业务模式。该模式可作为公司成熟品种的线下标杆高地、培育品种起标杆带头作用，并作为项目制终端整体解决方案的实验田，全面实现公司产品、项目、模式、团队的样板示范与复制价值，形成公司品牌影响力。

②公司采取 KA/OTC 经销模式的产品主要为常用药及儿童用药产品，此模式的终端是较为市场化的零售药店(含连锁药店)、诊所，与公司合作经销、总代理经销两种销售模式相比，KA/OTC 经销最终取决于消费者的选择，店广、单量产出小、营销工作量较大、不可控因素较多，所以营销费用相对较高，优势是不受医疗机构招标因素影响。公司通过医药商业连锁企业将药品配送到零售药店后，营销中心配备销售经理专门负责为零售药店提供店员培训、药品知识咨询服务，并协助药店开展药品促销及消费者教育等活动。

(五) 主要业绩驱动因素

报告期内，公司构建了由中药创新药、经典名方与现代化药协同发展的多元化产品矩阵，业务韧性显著增强。其中，心脑血管与骨骼肌肉系统用药板块作为核心增长引擎，表现持续稳健，有效对冲了呼吸系统、儿科等用药领域的周期性波动风险。

在细分赛道，公司凭借深厚的研发积淀与循证医学证据，使中药创新药及集采中标品种的竞争优势进一步巩固。随着市场覆盖范围的持续扩大与临床认可度的不断提升，核心产品已步入持续放量通道，展现出强劲的增长动能。

此外，集团层面集约化采购平台的深化运营，为供应链的降本增效提供了精准路径与坚实保障。上述多重积极因素协同发力，共同驱动公司整体盈利能力与经营质量持续向上，为长期可持续发展奠定了坚实基础。

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	3,055,772,989.90	3,266,573,464.59	-6.45	3,080,985,669.36
归属于上市公司股东的净资产	1,711,676,859.57	1,622,965,416.79	5.47	1,458,093,676.18
营业收入	1,746,442,351.50	1,777,494,393.87	-1.75	1,628,542,252.04
利润总额	353,240,974.73	285,987,541.69	23.52	203,338,297.11
归属于上市公司股东的净利润	306,387,057.81	255,216,208.09	20.05	186,823,361.94
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	248,490,004.50	193,089,411.89	28.69	133,527,499.83
经营活动产生的现金流量净额	384,631,895.46	194,947,438.56	97.30	87,537,942.80
加权平均净资产收益率(%)	18.23	16.60	增加1.63个百分点	12.58
基本每股收益(元/股)	0.70	0.59	18.64	0.43
稀释每股收益(元/股)	0.70	0.58	20.69	0.42

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	418,083,503.37	416,165,472.26	419,066,326.48	493,127,049.39
归属于上市公司股东的净利润	88,257,931.44	80,980,735.14	99,044,621.31	38,103,769.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	70,827,987.91	70,643,417.95	71,203,910.39	35,814,688.25
经营活动产生的现金流量净额	21,926,099.35	107,562,268.32	95,387,878.07	159,755,649.72

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

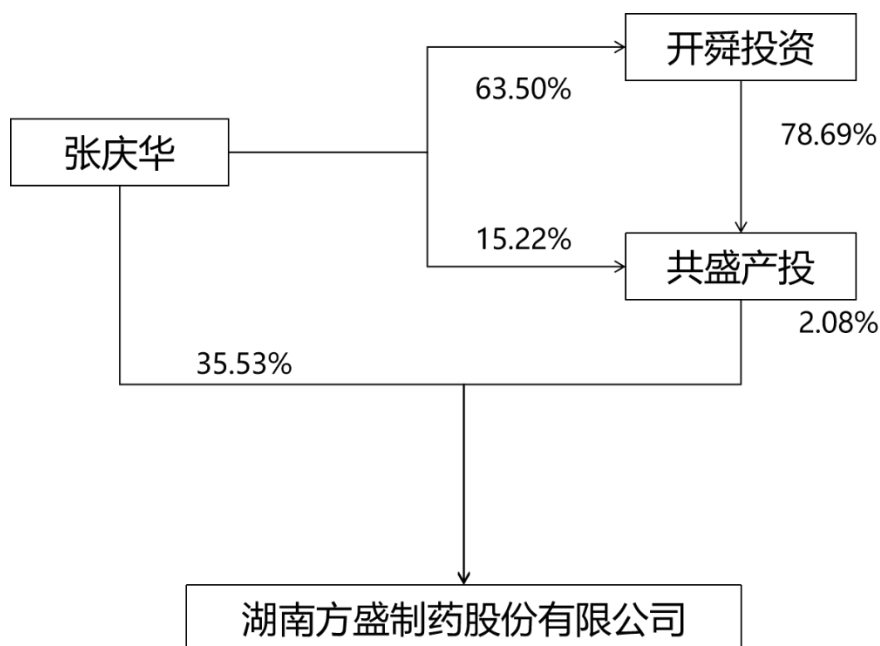
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					27,900		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					24,973		
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	
张庆华	0	156,019,500	35.53	0	质押	55,325,200	境内 自然 人
长沙共盛产投咨询有 限公司	0	9,131,807	2.08	0	无		境内 非国 有法 人
中国工商银行股份有 限公司—融通健康产 业灵活配置混合型证 券投资基金	3,636,200	7,836,200	1.78	0	无		其他
中国工商银行股份有 限公司—融通中国风 1号灵活配置混合型 证券投资基金	7,400,000	7,400,000	1.69	0	无		其他
平安基金—中国平安 人寿保险股份有限公司—分红一个险分红—平安人寿—平安基 金权益委托投资 2 号 单一资产管理计划	5,611,200	5,611,200	1.28	0	无		其他
招商银行股份有限公 司—中信建投行业轮 换混合型证券投资基	3,716,000	3,716,000	0.85	0	无		其他

金							
中国工商银行股份有限公司—汇添富医药保健混合型证券投资基金	3,382,600	3,382,600	0.77	0	无		其他
方传龙	139,000	3,024,900	0.69	0	无		境内自然人
上海浦东发展银行股份有限公司—长信金利趋势混合型证券投资基金	3,000,000	3,000,000	0.68	0	无		其他
中国建设银行股份有限公司—农银汇理医疗保健主题股票型证券投资基金	2,462,700	2,462,700	0.56	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	以上股东中,共盛产投为张庆华先生控股的子公司湖南开舜投资咨询有限公司之控股子公司;公司未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知其他股东之间是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

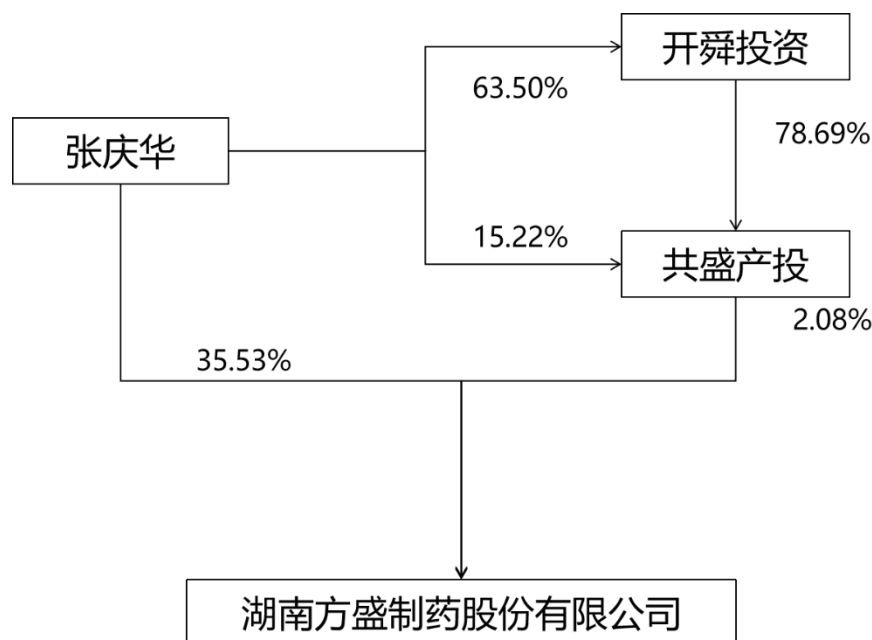
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

报告期内，公司实现营业收入 174,644.24 万元，实现归属于上市公司股东的净利润 30,638.71 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 24,849.00 万元，盈利能力持续增强，经营质量不断提升。

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