

证券代码：002424

证券简称：ST 百灵

公告编号：2026-022

贵州百灵企业集团制药股份有限公司

2025 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
晏国苑	独立董事	由于审计机构出具保留意见审计报告，在与审计机构沟通中，审计机构保证：审计报告的保留部分及未发现错报，没有达到出具无法表示意见或否定意见审计报告的程度。鉴于审计机构未能就保留部分获取充分、适当的审计证据，在此状态下，我也无法对审计报告中保留意见部分的内容做出判断。

董事、高级管理人员异议声明的风险提示

公司独立董事晏国苑女生对本报告提出了无法表示意见，敬请投资者关注，请详见以上异议声明。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
姜勇	董事	因公出差	牛民

非标准审计意见提示

适用 不适用

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2025 年度财务报告出具了带强调事项段保留意见的审计报告。本公司

董事会对相关事项已有详细说明，请投资者注意阅读。

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	ST 百灵	股票代码	002424
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	贵州百灵		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈培	陈智	
办公地址	贵州省安顺市经济技术开发区西航路 212 号贵州百灵集团	贵州省安顺市经济技术开发区西航路 212 号贵州百灵集团	
传真	0851-33412296	0851-33412296	
电话	0851-33415126	0851-33415126	
电子信箱	GZBLZQB@163.com	chenzhibl@126.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（1）公司主要业务及主要产品

本公司是一家集苗药研发、生产、销售于一体的医药上市公司，独家苗药产品银丹心脑通软胶囊、咳速停糖浆及胶囊、一枝黄花喷雾剂和非苗药产品金感胶囊、维 C 银翘片、小儿柴桂退热颗粒等都为公司主要盈利产品，上述产品在心脑血管类、咳嗽类、感冒类、小儿类药品市场中都占有一定的市场份额。同时公司积极开拓以糖宁通络为核心竞争力的苗医药一体化项目，进一步扩大推广范围。

公司主要产品情况：

主要产品	产品功效主治
银丹心脑通软胶囊	中医：活血化瘀、行气止痛，消食化滞。用于气滞血瘀引起的胸痹，症见胸痛，胸闷，气短，心悸等；冠心病心绞痛，高脂血症、动脉硬化，中风、中风后遗症见上述症状者。
维 C 银翘片	疏风解表，清热解毒。用于外感风热所致的流行性感冒，症见发热、头痛、咳嗽、口干、咽喉疼痛。
咳速停糖浆及胶囊	中医：补气养阴，润肺止咳，益胃生津。用于感冒及慢性支气管炎引起的咳嗽，咽干，咯痰，气喘。
小儿柴桂退热颗粒	发汗解表，清里退热。用于小儿外感发热，症见：发热，头身痛，流

	涕，口渴，咽红，溲黄，便干等。
金感胶囊	清热解毒，疏风解表。用于普通感冒、流行性感，外感风热证，症见发热，头痛，鼻塞，流涕，咳嗽，咽痛。
双羊喉痹通颗粒	中医：清热解毒，利咽止痛。用于急喉痹（急性咽炎）、急乳蛾（急性扁桃体炎）所致的咽喉肿痛。
泌淋清胶囊	清热解毒、利湿通淋。用于下焦湿热、热淋、白浊、尿道刺痛、小便频急、急慢性肾盂肾炎，膀胱炎、尿路感染、小腹拘急等症。
康妇灵胶囊	清热燥湿，活血化瘀，调经止带。用于湿热下注所致的带下量多，月经量少、后错，痛经。
复方一枝黄花喷雾剂	中医：清热解毒，宣散风热，清利咽喉。用于上呼吸道感染，急、慢性咽炎，口舌生疮，牙龈肿痛，口臭。
经带宁胶囊	中医：清热解毒，除湿止带，调经止痛。用于热毒瘀滞所致的经期腹痛，经血色暗，挟有血块，带下量多，阴部瘙痒灼热。
消咳颗粒	止咳化痰，平喘。用于急、慢性支气管炎引起的咳嗽、咳喘、咳痰。
糖宁通络胶囊/片	生津止渴、活血通络、清热泻火。用于气阴两虚所致的消渴病，症见口渴喜饮、多食、多尿、消瘦、气短、乏力、手足心热、视物模糊；2 型糖尿病及糖尿病性视网膜病变见上述症候者。

(2) 行业地位

公司现已是贵州省新医药产业骨干企业和全国最大的苗药研制生产企业。2025 年 8 月，第七届中国制药工业博览会（CMC-CHINA 2025）药融圈产业研究院联合中国制药工业博览会首次重磅发布《2025 年中国制药工业 TOP101》榜单，公司凭借卓越的综合实力、领先的市场地位及对中国制药工业发展的突出贡献，成功入选，排名第 73 位，成为贵州省唯一入选的民族制药企业。2025 年 11 月，第八届“一带一路”中医药发展论坛暨第三届 OTC 品牌大会在杭州举行，会上中国非处方药物协会正式发布“2025 年度中国非处方药企业及产品品牌统计调研结果”。凭借强劲的综合实力与卓越的产品市场表现，公司荣膺“2025 年度中国非处方药企业榜”第 15 位，旗下 14 款产品强势入围各类别产品榜前列，上榜产品数量再创历史新高。其中，小儿柴桂退热颗粒荣登“中成药·儿科感冒咳嗽类”第一名，并斩获“2025 年度中国非处方药儿科大单品（中成药）”称号，成为行业公认的标杆产品。2026 年 3 月，由药智网、中盟大数据主办的“MDS 2026 第四届医药营销大数据峰会”在重庆举行，会上正式发布了《2025 中国医药市场药企排行榜》系列榜单，公司

凭借深厚的品牌积淀与卓越的市场表现，荣登“2025 中国医药市场药企排行榜（中药）TOP100”第 28 位，这也是公司连续第三年入选该榜单。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

追溯调整或重述原因

会计差错更正

元

	2025 年末	2024 年末		本年末比上年末增减	2023 年末	
		调整前	调整后		调整前	调整后
总资产	6,197,528,76 2.22	7,134,925,65 8.08	7,134,925,65 8.08	-13.14%	7,392,349,35 0.36	7,392,349,35 0.36
归属于上市公司股东的净资产	3,155,519,41 7.92	3,181,166,74 0.26	3,181,166,74 0.26	-0.81%	3,267,171,22 5.74	3,267,171,22 5.74
	2025 年	2024 年		本年比上年增减	2023 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入	3,048,628,24 5.34	3,825,384,56 9.10	3,825,384,56 9.10	-20.31%	4,262,971,44 0.21	4,262,971,44 0.21
归属于上市公司股东的净利润	- 104,366,044. 91	33,621,930.0 0	33,621,930.0 0	-410.41%	- 414,511,221. 17	- 24,011,898.2 6
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	- 137,608,040. 90	- 82,435,189.9 3	- 82,435,189.9 3	-66.93%	- 441,446,776. 09	- 50,947,453.1 8
经营活动产生的现金流量净额	748,718,522. 87	9,020,627.43	9,020,627.43	8,200.07%	125,767,058. 47	125,767,058. 47
基本每股收益（元/股）	-0.08	0.02	0.02	-500.00%	-0.3	-0.02
稀释每股收益（元/股）	-0.08	0.02	0.02	-500.00%	-0.3	-0.02
加权平均净资产收益率	-3.33%	1.05%	1.05%	-4.38%	-11.17%	-0.61%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

2026 年 3 月 27 日，公司收到贵州监管局出具的《行政处罚决定书》。按照相关行政法规规定和该决定书的有关事项，公司对前期存在的相应会计科目进行调整。

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	760,588,639.34	701,388,810.59	639,598,472.67	947,052,322.74
归属于上市公司股东的净利润	24,169,730.06	27,664,919.71	4,979,782.50	-161,180,477.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,595,976.79	12,249,789.41	7,364,165.64	-158,817,972.74
经营活动产生的现金流量净额	102,624,994.29	146,724,383.07	286,356,550.54	213,012,594.97

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	76,235	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	66,553	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
姜伟	境内自然人	17.55%	245,346,284.00	184,009,713.00	质押	245,346,161.00	
华创证券—证券行业支持民营企业发展系列之华创证券 1 号 FOF 单一资产管理计划—华创证券有限责任公司支持民营企业发展 14 号单一资产管理计划	其他	6.21%	86,805,500.00	0	不适用	0	
华创证券—工商银行—华创证券有限责任公司支持民企	其他	5.33%	74,541,000.00	0	不适用	0	

发展 1 号集合资产管理计划						
北京神农投资管理股份有限公司—神农春晓私募证券投资基金	其他	0.73%	10,137,201.00	0	不适用	0
张明	境内自然人	0.63%	8,868,684.00	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.53%	7,443,895.00	0	不适用	0
黄琳琳	境内自然人	0.42%	5,850,000.00	0	不适用	0
张君鹏	境内自然人	0.41%	5,750,000.00	0	不适用	0
宋宇	境内自然人	0.40%	5,600,000.00	0	不适用	0
北京神农投资管理股份有限公司—神农臻选极品私募证券投资基金	其他	0.34%	4,685,200.00	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	不适用					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	公司股东张明通过普通证券账户持有公司股份 867,800 股，通过中国银河证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股份 8,000,884 股，合计持有公司股份 8,868,684.00 股。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

报告期内，医药行业在政策持续深化、市场竞争加剧的背景下加速结构性调整。中成药行业受集采扩围、医保控费及终端消费疲软等因素影响，整体增速放缓。面对复杂严峻的外部环境和行业变革阵痛，公司始终坚持以党的二十大精神为指引，牢牢把握行业发展机遇，全力推动生产经营提质增效。在公司董事会和管理层的领导下，全体员工凝心聚力，坚定不移贯彻落实公司既定发展战略，锚定目标任务，紧扣主责主业，稳步推进各项经营部署，推动公司向高质量发展迈出坚实步伐。

报告期内，公司整体经营保持稳定态势，但受产品市场需求放缓、医保支付政策调整及市场竞争加剧等因素影响，叠加产业链各环节产能供需变化、库存压力等因素，对当期业绩造成一定影响。报告期内，公司实现营业收入 30.49 亿元，同比下降 20.31%；实现归属于上市公司股东的净利润-10,436.60 万元，同比下降 410.41%。

面对业绩压力，公司坚持以“规模化的制造平台、产业链整合平台、全渠道的销售平台、大品种的研发平台”四大平台建设为核心战略，深入推进营销体系改革、加快数字化转型、提升产能保障能力、强化创新研发管线，在经营质量改善和可持续发展能力建设方

面取得积极进展。报告期公司开展的主要工作：

（一）全面开展内控整改与合规体系建设

报告期内，公司全体员工在董事会的领导下，全力开展内控整改及质量专项提升工作，于 2025 年 6 月 30 日顺利完成整改并实现“摘帽”。公司主要采取了以下整改和提升措施：

1、全面梳理完善内部制度体系。

根据最新的法律法规及规范运作规则，结合《企业内部控制基本规范》及配套指引的有关要求，公司对内部制度进行了全面梳理和修订完善，确保各项业务活动有章可循、有规可依。

2、强化内部审计监督职能。

在审计委员会的监督和指导下，内部审计部门联合财务部门、市场监管部门，定期核查公司与经销商之间的销售费用政策执行、费用结算、费用计提、款项回收等方面工作，修订完善销售费用政策，规范市场费用票据报销管理，完善年度销售费用统计确认流程，明确职责并建立奖惩机制，确保各部门严格执行流程。

3、加大关键人员培训力度。进一步加大对公司控股股东、董事、高级管理人员等相关人员的持续培训力度，将强化学习作为完善公司治理的前提和基本要求。同时强化与监管机构的沟通，将相关学习内容结合公司实际情况贯彻到日常工作中，杜绝违规事项的发生。

通过上述整改措施，公司内部控制体系得到有效修复和优化，各部门进一步规范了归口管理业务的制度建设，形成了制度运行监督、缺陷整改、体系完善的闭环管理。经整改，公司 2024 年度内部控制审计报告获得无保留意见，于 2025 年 6 月 30 日成功撤销其他风险警示。

2025 年 12 月 19 日，公司收到贵州证监局出具的《行政处罚事先告知书》（黔处罚字[2025]1 号），因公司 2019 年、2020 年、2021 年、2023 年年报存在虚假记载，公司股票于 2025 年 12 月 23 日开市起再次被实施其他风险警示。公司深刻认识到此前内控整改的深度和长效性仍显不足，2026 年公司将以前期经验为基础，以更高标准、更严要求全面深化整改，构建长效合规机制。

（二）深化营销体系改革，提升销售管控能力

报告期内，面对医药集采扩围、医保控费、行业渠道库存持续高企等多重挑战，公司紧紧围绕“提质增效、精细化管理、精准营销”的战略方向，持续深化营销体系改革，全面推进营销数字化平台建设，在考核机制优化、库存管理、现金流改善、人效提升及产品线深耕等方面取得了显著成效，为公司经营质量的稳步提升和未来的可持续发展奠定了坚实基础。

1、全面落地存销指标考核，提升销售数据真实性与决策科学性

2025 年，公司营销中心全面推动以“存销比”为核心的考核体系落地，取代传统的单纯销售发货考核模式。该体系以终端动销数据为基础，将商业渠道库存变动纳入核心考核指标，有效避免了渠道压货导致的销售数据失真问题。销售向“动销型”销售转变，使销售数据更加真实地反映终端市场需求，为后续的产销协同、库存优化及销售策略调整提供了更加客观、科学的决策依据。

2、推进公司及商业渠道库存“双降”，有效化解库存积压风险

2025 年，面对制药行业普遍存在的渠道库存高企、市场积压严重的行业困境，公司将库存管控提升至战略高度，通过精准控制发货节奏、强化终端动销推动、优化商业合作伙伴库存管理等多措并举，实现了公司内部产品库存与外部商业库存量的“双降”。在行业整体渠道库存压力较大的背景下，公司主动控制短期发货量，协同产业链上下游优化渠道库存，构建了库存合理、动销顺畅的终端销售体系，有效降低了库存过大带来的经营风险，也为后续业绩的稳健增长扫清了障碍。

3、强化回款精细化管理，经营性现金流显著改善

2025 年，公司将回款管理作为提升经营质量的关键抓手，持续强化应收账款的精细化管理。公司实施分类分级信用政策，对经营稳定的核心客户维持合理的授信规模，对逾期风险较高的客户严格监控并及时调整合作策略；同时强化回款率考核纳入销售团队及各级管理层的绩效考核体系，形成内外协同的风险管控机制。通过上述举措，公司应收账款周转效率得到有效提升，经营性现金流显著改善，为公司持续经营和发展提供了更加充裕的资金保障。

4、重构销售队伍管理机制，实现从规模扩张向单产质量的转型

2025 年，公司营销中心持续深化营销体系改革和销售团队精细化管理，告别传统的“人海战术”模式，通过营销数字化平台赋能、精细化绩效考核及专业能力培训体系建设提升销售团队人效水平。对销售人员拜访行为、客户覆盖、动销数据的精准追踪与分析，使销售人员能够将更多精力聚焦于核心客户服务和重点产品推广。销售队伍从注重数量向注重销售人员单产质量转型，人均单产指标稳步提升，销售费用率持续优化，为公司的盈利能力改善注入了强劲动力。

5、成立七大销售事业部，精耕细作激活产品批文资产

公司立足自身产品资源优势、激活存量批文资产、培育新增长的战略布局。2025 年公司营销中心对组织架构进行了战略性调整，按照产品线差异和市场需求特点，新成立了七大销售事业部，分别负责不同产品领域的深化运营。各事业部实施专业化分工、差异化策略和精细化资源配置，围绕“一品一策”的精准培育理念，集中优势资源打造核心大品种和潜力品种梯队，构建差异化的市场竞争优势。

2025 年公司营销中心坚持以数据驱动决策、以精细管理提效、以专业团队赋能，在考核机制、库存管控、回款管理、人效提升及产品线运营等方面均取得了突破。上述工作的扎实推进，不仅有效改善了公司当期的经营质量与现金流状况，更为公司未来的可持续发展构建了更加科学、高效、可持续的营销体系，为公司实现在医药行业新格局下的战略突围奠定坚实基础。

（三）夯实大单品战略，推动品类集群建设

报告期内，公司持续深化大单品战略，巩固在心脑血管用药领域的核心竞争优势，同时积极推动品类集群建设，形成多产品协同发展格局。

1、大单品银丹心脑血管软胶囊保持稳健增长。作为公司核心品种，银丹心脑血管软胶囊凭借良好的产品疗效及市场口碑，在行业整体承压的背景下实现稳步增长，该产品覆盖全国超 2.4 万家基层公立医疗机构。据米内网数据，2025 年上半年银丹心脑血管软胶囊跻身中国乡镇卫生院和城市社区市场中成药品牌榜，分别位列第 6 位和第 13 位，在乡镇卫生院市场药品销售额同比下滑 7.55% 的背景下，该品种在乡镇卫生院市场销售额超 2 亿元，同比增长 6.48%。

2、推动品类集群建设。公司在感冒、咳嗽、咽喉、儿科等多个治疗领域构建了“品

类集群”，针对咳速停糖浆、小儿柴桂退热颗粒、双羊喉痹通颗粒等优势产品实施精准营销，通过优化价格体系提升毛利率，深挖各细分领域的市场潜力。

（四）加速研发管线推进，构建创新发展格局

报告期内，公司持续加大研发投入，围绕苗医药资源禀赋，积极推进创新药研发和大品种二次开发，研发管线取得重要进展。

1、糖宁通络项目实现双适应症临床布局。糖宁通络是公司历经十余年研发的苗药现代化新药。2024 年 11 月，该项目获批开展糖尿病视网膜病变（糖网）3 期临床试验，成为《中药注册管理专门规定》实施后全国首个由医院制剂转化为新药、豁免 1、2 期临床试验直接进入 III 期临床的中药 1.1 类新药。2025 年 10 月，该品种再获国家药品监督管理局批准，新增用于 2 型糖尿病的临床试验许可，标志着糖宁通络片成为国内首个在“糖尿病治疗”与“并发症治疗”双领域进入临床试验的新药。

2、黄连解毒丸完成 3 期临床。黄连解毒丸作为我国首个“全科”证候类中药新药，目前已完成临床 3 期研究工作。若后续顺利获批，该药将实现我国“证候类”中药新药零的突破。

3、推进其他在研管线。公司持续推进其他在研中药新药、经典名方开发及大品种二次开发工作，丰富产品管线储备，为可持续发展奠定基础。

（五）加强财务管理与降本增效

报告期内，公司按照中国证监会、贵州证监局、深圳证券交易所等上级监管部门的要求和有关法律法规的规定，进一步加强规范公司运作。

1、完善财务管理体系。细化各项费用支出的预算管理、合同管理以及评价分析等内容。完善预算管理和财务分析，以成本为中心，制定数据化的降本增效方案，不断提质增效，实现精益生产，实现对成本费用的有效控制。

2、推进信息化系统应用。借助信息化系统的应用，实现采购、生产、研发、销售、财务等业务领域的内部资源整合管理、内部流程的协同及管控、信息共享，保障产销计划有序进行，提高公司整体管理水平。

3、强化集团化管控。加强对控股子公司的管理考核，促进各子公司的稳健发展。进

一步健全内部控制制度，常态化进行内部审计工作，加强财务和物资的管控。