

证券代码：920230

证券简称：欧康医药

公告编号：2026-049

## 成都欧康医药股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

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。

#### 一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2026年4月28日（星期二）15:00-16:00

活动地点：公司2025年年度报告业绩说明会于2026年4月28日（星期二）15:00-16:00在上海证券报·中国证券网（<https://roadshow.cnstock.com>）举行，通过网络方式与投资者进行了沟通和交流

参会单位及人员：通过网络方式参与公司2025年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：公司董事长、总经理：赵卓君先生；公司董事会秘书：贾秀蓉女士；公司财务负责人：李英女士；保荐代表人：何搏先生

#### 三、投资者关系活动主要内容

公司在本次业绩说明会上就投资者普遍关注的问题进行了沟通与交流，主要问题及回答如下：

**问题 1、公司 2025 年营业收入小幅增长，但净利润同比下滑较多，主要原因是什么？**

**回答：**尊敬的投资者您好！

(1) 2025 年公司营业收入同比增长 6.92%，主要原因：①地奥司明原料药销售数量及收入增加；黄连素产品通过新客户开发实现销售数量与收入增长；②槲皮素虽价格有所下降，但销量实现增长，市场占有率同比提升；③公司加大非美市场开拓，带来一定销售收入增长；④“一带一路”市场拓展取得成效，增加部分销售收入。

(2) 归属于上市公司股东的净利润同比下降 48.79%，主要受以下因素影响：①募投项目转固折旧大幅增加，全年新增产线折旧约 1,024 万元，且新产线处于调试磨合阶段，收率偏低、成本偏高，导致毛利率下降；②行业竞争加剧，公司为稳定市场份额对部分核心产品调价，销售单价降幅高于原料成本降幅；③股权激励股份支付费用同比增加 198 万、管理及研发相关折旧费用同比增加 240 万，导致净利润减少。

**问题 2、公司在合成生物、化妆品原料方面有哪些布局？**

**回答：**尊敬的投资者您好！在合成生物领域，通过生物法对黄酮类成分进行结构修饰，公司已完成水溶性芦丁、水溶性槲皮素、水溶性橙皮苷等黄酮类产品的工艺开发，有效提高了产品生物利用度，拓宽了产品的应用场景。

化妆品原料方面，公司研发的葡糖基芦丁具备抗氧化、防晒功能，已开始向市场推广。2025 年，公司完成 5%五羟黄酮（5%槲皮素）、橙皮苷、根皮素、槐花提取物、黄檗、葡糖基芦丁、曲克芦丁、鼠李糖、五羟黄酮（槲皮素）、新橙皮苷二氢查耳酮、异栎素（异槲皮素）、柚皮苷和芸香苷等 13 个化妆品原料备案，为拓展境内外化妆品客户奠定基础。公司将持续推进相关技术与产品落地，丰富高附加值产品矩阵。

2025 年 12 月，公司聘任集美大学教授为科技副总，任期 3 年，其聘期内任务为：完成绿色加工关键核心技术 2 项，建立关键酶资源库 1 个，形成高纯度黄酮、新型甜味剂、酶解枳实粉、枳实纤维等创新健康产品；助力公司建立产学研

校企合作，推动前沿技术落地与人才培养，为持续创新发展提供支撑。

### **问题 3、公司 2025 年研发投入、主要项目及技术创新情况如何？**

**回答：**尊敬的投资者您好！2025 年公司研发采取自主研发与产学研合作相结合的模式，围绕核心产品开展工艺升级与新产品布局。报告期内，公司重点推进地奥司明精制、高糖度鼠李糖、高含量酶处理异槲皮苷、葡萄柚提取物、圣草次苷等研发项目，部分项目已完成中试并进入试生产，逐步实现成果转化。

同时，公司通过生物合成技术完成水溶性芦丁、水溶性槲皮素、水溶性橙皮苷的工艺开发，解决了相关产品不溶于水的问题；公司成功研发葡糖基芦丁等化妆品原料新品，并完成 13 个化妆品原料备案，进一步拓宽产品应用领域。报告期内公司新增 2 项发明专利，在酶法制备、高附加值产品工艺等方面形成技术积累。

2026 年，公司将依托与上海交通大学医学院附属瑞金医院和中科院上海药物研究所联合实施的“代谢性疾病的类药化合物、临床队列与药物靶标综合数据库”国家项目，加快在代谢性疾病的类药化合物，即治疗内分泌系统疾病（如肝胆疾病、肥胖、肺部疾病等）的天然植物单体成分及其结构改造的化合物（如槲皮素、葛根素、芦丁、枳实类黄酮等），开展分离纯化研发、功能测试及安全评价、产品应用研究及其成品研发等工作和投入。

### **问题 4、公司毛利率下滑，未来如何改善？**

**回答：**尊敬的投资者您好！针对新建项目折旧费增加导致 2025 年毛利率下降的情况，公司将重点推进以下工作：

（1）加快芦丁、NHDC 等新产线工艺优化与精益生产，提升产品收率、严控成本费用；

（2）优化产品结构，加强如水溶性黄酮类产品等高附加值产品的市场拓展，提升销售占比；

（3）向上游延伸产业链，同时向下游加强药食同源产品的应用研发与市场推广，提升综合竞争力；

（4）依托 CEP、WC 等资质证书和专利技术优势，进一步拓展欧盟市场，提升综合盈利能力。

随着募投项目逐步达产、生产工艺趋于稳定，公司将持续夯实经营基础、提

升运营效率，提高发展质量。

**问题 5、公司境内外业务经营情况如何？未来市场发展方向是什么？**

**回答：**尊敬的投资者您好！2025 年公司内销业务营业收入同比增长 8.21%，主要由地奥司明等产品境内销售增长带动；外销业务营业收入同比增长 1.55%，整体保持稳健。

未来，公司将继续坚持境内外市场双轮驱动的发展战略，境外市场持续深耕欧美日澳等传统优势区域，依托 CEP、WC 等关键准入资质，进一步加大欧盟市场客户拓展力度；同时加强东南亚及“一带一路”沿线国家和地区市场开拓力度；

境内市场将依托大健康产业发展机遇，重点发力食品添加剂、原料药、化妆品原料、功能食品原料、药食同源槐米粉等领域。加大产品应用开发工作、加强食品生产许可证等生产和销售资质的办理、加快新产品量产工作的优化，持续优化市场布局与客户结构，不断提升境内市场收入占比与综合盈利能力。

**问题 6、公司募投项目进展情况如何？何时达产？募集资金使用情况如何？**

**回答：**尊敬的投资者您好！公司募投项目已基本建设完成，设备安装、调试生产均已落地，2025 年已转固并计提折旧。目前各产线处于产能爬坡、工艺优化阶段。2026 年，公司将结合生产运营与市场需求情况，通过部分产品用直接采购原材料自产粗品的方式向上延伸产业链，稳步推进产能释放。

公司募集资金已全部投入募投项目并使用完毕，募集资金专户已注销，相关程序合规。后续公司将加强自有资金统筹使用、严控资金风险，保障资金使用效率。

**问题 7、公司新产线投入使用后，对经营发展有哪些影响？**

**回答：**尊敬的投资者您好！募投项目建成后，公司分为 A、B 两个生产区域，A 区为药品原料工厂、B 区为食品原料工厂。募投项目新增两个生产车间及多条专业化生产线，产线兼具专用性与灵活性，既可实现单一产品的专业化、规模化生产，也可在产能富余时开展同类产品共线生产，更好匹配不同客户的定制化需求。

同时，新产线自动化、智能化水平显著提升，有助于优化生产流程、提升生产效率与产品质量稳定性；公司依托募投项目向上游延伸产业链布局，有利于提

升原材料供应保障能力、优化整体供应链管理水平。整体来看，募投项目的落地有助于夯实公司生产基础，完善维生素 P 类产品产业链，为后续市场拓展与经营发展提供支撑。

**问题 8、请介绍公司酶处理异槲皮苷产品，它有哪些应用场景？**

**回答：**尊敬的投资者您好！酶处理异槲皮苷属于水溶性槲皮素，活性成分为槲皮素糖苷，是公司在异槲皮苷的基础上通过生物合成升级开发的新产品。据《国际分子科学杂志》报道，研究表明：酶处理异槲皮苷的生物利用度约为槲皮素的 17 倍，该产品解决了槲皮素不溶于水的问题，能有效提高槲皮素的生物利用度，可广泛应用于饮料（液体饮料，如茶饮料和固体饮料）、糖果、果冻、口香糖、蛋糕、面包等食品领域，有助于保持食品色泽与风味稳定。2025 年，该产品已开启国内市场销售。

公司水溶性槲皮素新产品包含生物酶法技术和物理包埋技术两种工艺技术，可满足多场景应用需求。公司 USP 槲皮素是以美国药典收载的槲皮素为标准的高含量、高纯度产品，其 HPLC 含量可达 98.0%-102.0%，且杂质含量低，是目前市场上品质领先的槲皮素产品。

**问题 9、公司近期获得曲克芦丁原料药欧洲 CEP 证书，是否已经开始拓展欧盟业务？未来欧盟业务是否会成为公司海外业务拓展的主要方向？该产品在欧盟的市场空间如何？**

**回答：**尊敬的投资者您好！公司取得曲克芦丁原料药欧洲 CEP 证书，标志着公司获得该产品进入欧盟市场生产和销售的通行证，产品质量达到欧洲药典标准，品牌与国际竞争力显著提升，为后续产品拓展欧盟市场奠定基础。公司已正式启动该产品欧盟业务拓展，对接当地客户，进入样品评估与商务洽谈阶段。

欧盟是公司海外业务核心市场之一，与北美、日本、澳洲同属第一梯队，是公司长期重点开发的市場。欧洲是曲克芦丁主要消费市场，需求规模居全球前列，市场空间充足。公司将依托该产品 CEP 资质与产能优势，持续拓展欧盟市场。

市场拓展受国际监管政策、客户认证周期、市场竞争及地缘政治等因素影响，实际销售放量存在不确定性，不构成对投资者的业绩承诺。

**问题 10、公司通过国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业的复审验证，对公司有什么影响？**

**回答：**尊敬的投资者您好！公司本次顺利通过国家级专精特新“小巨人”企业及国家高新技术企业复审验证，是对公司技术创新能力、研发实力及专业化发展方向的持续认可。相关资质有助于公司在税收优惠、项目申报、政策扶持等方面获得支持，有利于进一步优化公司经营效益、提升行业地位、品牌影响力与市场认可度，为公司长期稳健发展提供助力。

#### **问题 11、公司的核心竞争力体现在哪些方面？**

**回答：**尊敬的投资者您好！公司核心竞争力主要体现在以下方面：

（1）技术与工艺壁垒：公司通过自主研发攻克酶改性、糖基化等关键技术难题，实现槲皮素、橙皮素衍生物等多种黄酮类创新产品的工业化生产，产品生物利用度显著优于传统提取物；

（2）合规与质量优势：公司建立符合 GMP 要求的全流程质量控制体系，获得 FSSC22000、HACCP、ISO9001、HALAL、KOSHER、CEP、WC 等多项国际认证，产品质量标准与检测能力对标欧美主流市场要求，为海外市场拓展提供了坚实的合规保障；

（3）产品结构优势：公司以槐米、枳实两大系列维生素 P 类化合物为基础，以境内外原料药、食品原料、化妆品原料市场为方向，形成以槲皮素、芦丁、地奥司明、柑橘黄酮等产品为基础，以衍生物为高附加值增长引擎和自产原料粗品等多层次产品矩阵，有效对冲单一品种的市场波动风险，促进公司可持续发展；

（4）客户与渠道优势：公司深耕海外市场多年，产品出口欧、美、日、澳等多个国家和地区，与纽崔莱、奇华顿等国际知名企业及保健品品牌商建立长期稳定的合作关系，客户认证周期长、转换成本高，具有渠道壁垒优势。

#### **问题 12、公司 2026 年经营思路与主要发展方向是什么？**

**回答：**尊敬的投资者您好！2026 年公司将围绕“降本增效、强化治理、发展建设”的总体工作思路，聚焦主业、稳健经营，持续提升运营质量与发展韧性，具体如下：

（1）持续推进募投项目产线工艺优化与产能释放，深化精益生产与成本管控，稳步提升运营效率；

（2）坚持境内外市场双轮驱动，依托欧盟市场准入资质优势，巩固境外传统市场并拓展新客户，同时大力拓展境内食品添加剂、原料药、化妆品原料、功

能食品原料及药食同源产品市场；

（3）强化研发创新与成果转化，深耕核心产品工艺升级，加快高附加值产品落地，不断丰富产品矩阵；

（4）加强水溶性芦丁、水溶性槲皮素、水溶性橙皮苷及葡糖基芦丁等新产品的市场开拓；

（5）持续完善公司治理与内控体系，强化合规运营与风险管控，推动公司经营实现平稳健康发展。

**问题 13、公司经营活动现金流净额从 2022 年 5,590 万元降至 2025 年 699.89 万元，连续四年明显下滑，2025 年同比降幅达 51.56%；同时应收账款同比增长 33.47%，货币资金大降 73.60%。请问现金流持续承压的核心原因是什么？公司将采取哪些具体措施改善经营性现金流、降低应收风险、缓解资金压力？**

**回答：**尊敬的投资者您好！公司 2025 年经营净现金流波动主要与收入季节性分布有关。2025 年销售实现营业收入约 1.2 亿元，该部分销售形成的应收账款已在 2026 年第一季度基本收回。因此，年末应收账款与经营净现金流情况主要是收入季节性变动形成的阶段性表现。截至 2026 年 3 月 31 日，上年末 80%以上的应收账款已顺利收回，公司现金流充足。

为持续优化现金流管理，公司未来将重点采取以下措施：

（1）强化回款与信用管理：将回款周期纳入销售考核，完善客户信用评级体系，从源头管控应收账款风险；

（2）优化运营资金效率：加快存货周转，与核心供应商协商合理付款安排等方式，降低资金占用。

（3）加强现金流预测与规划：提升月度、季度资金预算精度，平衡收支节奏，保障资金链稳健高效。

目前，公司资金状况安全可控，银行授信充足，现金流短期波动不影响正常经营与持续稳定发展。

成都欧康医药股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 29 日