

证券代码：301089

证券简称：拓新药业

公告编号：2026-011

拓新药业集团股份有限公司

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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 126,544,500 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	拓新药业	股票代码	301089
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	杨钰华	李海婧	
办公地址	河南省新乡市高新区科隆大道 515 号	河南省新乡市高新区科隆大道 515 号	
传真	0373-6351918	0373-6351918	
电话	0373-6351918	0373-6351918	
电子信箱	tuoxinyyh@163.com	tuoxinyyh@163.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主营业务

公司是集化学合成、生物发酵核苷（酸）类原料药及医药中间体的研发、生产及销售为一体的科技创新企业，在国内核苷（酸）类原料药及医药中间体产品的研制、生产等方面具有较强实力。在国内核苷（酸）类原料药及医药中间体领域，公司具备起步早、规模大、品种全等优势，形成了从基础产品到高端产品阶梯性的较为完整产品链。

在巩固核苷（酸）类原料药及医药中间体业务的基础上，凭借深耕核苷（酸）领域超二十年所形成的研发与产业化能力，公司顺应行业与产业发展趋势，积极向功能食品原料、非核苷类特色原料药、中间体 CMO/CDMO 领域进行拓展，打破发展瓶颈，逐步形成了“核心主业稳固、多板块协同发展”的业务发展新格局。

公司坚持以持续的技术创新驱动发展，辅以严苛的质量管控体系，致力于为全球医药健康产业提供高品质、全方位的综合解决方案，为行业的高质量发展注入强劲动力。

公司始终将“研发创新”作为核心战略，高度重视产品研发投入和研发能力的提高，已建立了“河南省博士后研发基地”、“国家博士后科研工作站”，并荣获“国家高技术产业示范工程”、“河南省高新技术特色产业基地首批骨干企业”、“河南省企业技术中心”、“河南省核苷工程技术研究中心”等多项荣誉称号。此外，还获得了河南省科学技术进步一等奖、国家科学技术进步二等奖等重大科技奖项，并有多项产品入选“国家重点新产品”、“国家火炬计划项目”。

报告期内，公司主营业务未发生重大变化。

（二）经营模式

1. 采购模式

公司的日常物资采购主要包括基础原材料、中间体、辅料、包装物等。公司制定了一套严格的采购和供应商管理制度，并建立了完善的采购管理体系，该体系贯穿采购计划制定、采购申请、采购审批、采购询价、合同签订、货物验收等各个环节。业务发展中心采购部负责集中采购日常物资。并根据计划要求执行采购任务。在采购过程中严格遵守内部管理制度，综合考虑地理位置、服务能力、价格水平等因素，选择一家或多家供应商。

物资到货，必须经过严格检验并合格后方可入库。公司在日常物资采购过程中，综合考虑公司的经营特点、所采购物资的种类以及供应商的远近等因素，保持适当品种和数量的库存物资，并根据物资实际库存情况，及时补充物资库存量。

2. 生产模式

公司的生产模式主要可分为两种：

第一，对于原料药产品和成熟的、市场需求量大的医药中间体产品，在符合相关生产规范和质量标准的基础上，公司安排专用车间进行生产，并根据预测的产品市场需求量确定相应的最低库存量和最高库存量。通常情况下，公司会结合在手订单情况与当下库存情况确定生产计划，当库存量在满足订单需求后低于最低库存量或不能满足订单需求时，公司便会组织生产，并保证合理的库存。上述生产模式可以保证公司在相对较低的库存水平下保证对客户供货的及时性，同时可使公司的生产计划更具有可控性。

第二，对于市场需求量不大或需求不稳定、按订单定制生产的医药中间体品种，在符合相关生产规范和质量标准的基础上，公司安排多功能车间进行生产。多功能车间可用于生产多种产品，但在产品生产切换时，需按照相关文件要求对车间的厂房设备进行清洁等。

在整个生产流程当中，生产运营保障中心负责生产的协调与调度工作；安全环保部负责对生产过程中的安全、环保进行全程监督；技术管理中心质量部负责对生产过程的各项关键质量控制点和流程进行全程监督，以及产品入库前的质量检验。

3. 销售模式

公司秉持“以客户为中心”的核心销售理念，通过持续优化生产工艺、提升产品质量及降低生产成本，致力于满足客户在质量与成本方面的多元化需求。公司的销售体系主要分为直销模式与贸易商模式两大类，旨在为客户提供高效、优质的供应链解决方案。

①直销模式

在直销模式下，公司通过多元化渠道主动开发客户资源，包括但不限于网络推广、国内外展会宣传及客户转介等。具体流程涵盖目标客户对接、样品及检验报告寄送、技术沟通等环节，最终达成客户对产品的认可并实现直接销售。该模式注重客户需求的精准匹配与长期合作关系建立。

②贸易商模式

贸易商模式依托专业贸易商的中介职能，其通常在获得终端客户订单后向公司进行采购。其中，部分境内贸易商将产品进一步分销至境外市场。公司的终端客户群体覆盖大型制药企业、原料药厂商及众多中小型制药企业。此类客户通过贸易商集中采购多品类原料，显著提升采购效率并优化成本结构。尤其值得注意的是，具备国际业务能力的外贸公司凭借其信息整合能力与稳定的海外客户网络，与公司形成战略互补，共同拓展全球市场。

此双轨制销售模式有效平衡了直接服务与渠道协同优势，强化了公司在产业链中的竞争力。

4. 研发模式

公司的研发方式可分为自主研发和合作研发两种方式：

①自主研发

自主研发是完全依靠自身研发力量进行技术创新活动。公司全资子公司新乡市核苷产业研究院有限公司和河南省核苷药物研究院有限公司分别设有多个专业实验室，如有生物合成实验室、发酵工程实验室、酶工程实验室、分子生物实验室、化学合成实验室、连续流催化实验室、放大实验室、质量检测中心-净化实验室(D级)、分析中心等。

公司成立相应的课题组，组建了专门的研发团队，全面负责公司产品质量、生产工艺、新产品开发等方面的技术创新。经过多年的技术经验积累和内部潜力挖掘，公司全面提升了自主研发水平，并取得了多项创新研发成果。

②合作研发

公司积极与高等院校、其他公司等外部机构建立研发合作关系，研发成果根据双方协商的结果在合作协议中进行约定。

（三）公司核心技术

经过二十多年的发展，公司形成了化学合成法和生物合成法两大核心技术。以核心技术为基础，公司建立了化学合成技术平台、连续流催化技术平台、合成生物学技术平台、微生物发酵技术平台以及药物分析技术平台，形成了成熟、完善的产品研发体系，拥有一批具有较高市场竞争力的核心产品及在研产品，为公司的持续、快速、健康发展提供了坚实的基础。

公司将继续加大研发投入，强化研发能力，确保公司的技术始终保持先进性和竞争力。在公司主要产品中，应用的核心技术大多数是自主研发的成果，同时，公司也与第三方机构合作，共同研发，以促进技术的多元化和创新。

技术平台	技术平台概况	技术平台优势
化学合成技术平台	主要致力于化学合成原料药、中间体的研发和生产。化学合成类药物的开发是一个复杂而精细的过程，涉及多个步骤的化学反应，要求对反应条件如温度、时间、催化剂等条件进行精确调控。在生产规模扩大的过程中，每一个环节都可能对产品的质量、产量和成本产生显著	（1）选择性磷酸化技术，通过区域选择性控制，可以得到单一取代的5'-磷酸化核苷酸及其类似物。（2）高选择性氟化技术，可以合成5-氟胞嘧啶、5-氟尿嘧啶、2'-氟-尿苷、2-氟-阿糖腺苷等多种含氟类化合物。（3）2'-羟基构型

	影响。此外，生产过程中产生的废物、废气和废水也需要通过环保措施得到妥善处理。因此，化学合成类药物的生产、储存和使用，都需要严格的管理和控制。	翻转技术：可以合成阿糖腺苷、阿糖胞苷、阿糖尿苷、阿糖鸟苷等阿糖系列化合物。（4）高效构建五元及六元含氮杂环类化合物。（5）高效立体选择性合成 C-N 键类化合物，构建糖苷键。（6）丰富的合成放大经验可以快速的将实验室技术放大到生产规模。（7）专业的化学合成团队，成员包括药物合成人才、分离提纯技术人才以及药物分析专业人员，覆盖了从药物合成到分析的各个技术环节。
微生物发酵技术平台	利用微生物的特定性状和功能，通过现代化工程技术和设备进行厌氧发酵、好氧发酵、固态发酵、液态发酵、分批发酵、连续发酵、补料分批发酵等关键技术生产，涉及微生物菌种选育、发酵工艺选定、放大、提取工艺选定及优化等多个不同的技术领域。	（1）丰富的传统诱变育种和分子生物学育种经验，可快速获取具有产业化潜力的高产菌株； （2）丰富的微生物发酵过程调控和产业化放大经验，可加速将实验室技术放大到生产规模；
连续流催化技术平台	连续流技术是一种先进的化学合成技术，代表了绿色化学和过程工程领域的前沿技术。这项技术通过在连续的流动系统中进行化学反应，与传统的批处理方法相比，连续流系统可以根据生产需求调整产量，同时减少原材料和能源的浪费。由于反应条件的精确控制，连续流技术能够减少有害副产品的生成，降低对环境的影响。此外，还提高了生产过程的安全性，减少了在生产过程中处理和存储危险化学品的需求。	（1）配备 H-FLOW 全自动加氢反应仪、公斤集成碳化硅反应器、全伴热 DP 系列双柱塞高压恒流输液泵、全自动加料校准系统、全自动背压阀等，已初步形成流体化学工艺开发所具备的基本条件。 （2）从工艺源头守护安全、减少污染，是全球公认的药品研发和生产的绿色化学途径。
合成生物学技术平台	合成生物学是一门新兴的交叉学科，它结合了生物学、工程学、计算机科学、分子生物学和生物信息学等多个领域的知识技术。合成生物学平台主要包含酶工程技术与分子生物技术。通过标准化的生物部件来构建复杂的生物系统，达到定向生产目标产物，减少副产物的目的。酶工程技术致力于通过精确的编辑和蛋白质改造技术，提高酶的催化效率和稳定性，以适应多样化的工业应用环境。它通过优化酶改造以及表达和固定化，增强其在生产过程中的重复使用性和经济性。同时，通过代谢工程调节细胞的代谢途径，进一步提升目标产物的生产能力和减少副产物生成，确保了从实验室研究到工业生产的顺利过渡，同时注重产品的安全性、环境影响和社会责任，推动了绿色化学和可持续生产的发展。分子生物技术具备菌株培养与筛选能力，能够实现基因的编辑、克隆与高效表达，通过代谢工程、基因编辑技术等改造目标菌株，高效助力从研发到产业化全过程落地。	（1）能够提供高度定制化解决方案，定向设计生产目标产物。 （2）反应温和且专一，确保反应高选择性的情况下，能够降低成本，减少副产物的生成。 （3）具有一支包含生物学、生物工程、生物技术、微生物学、药学等专业的技术人才，涵盖生物合成法生产的各个环节，能够迅速对问题提供解决方案。
药物分析技术平台	药物分析平台，配备了多种先进分析仪器，拥有专业的分析研究团队，可以支持药品各个阶段药学研究的分析需求。主要工作可以简略分成 4 个部分：分析方法的开发及分析方法学验证；分析方法及质量标准建立；样品检测；稳定性研究。	（1）配备全面先进的药物分析设备，包括 HPLC、GC、GC-MS、LC-MS、X 射线衍射仪、激光粒度仪、三重四级杆、离子色谱仪等，全面支持药物分析服务。 （2）经验丰富的专业团队，分析团队近百人，多名在质量研究及药物分析方面深耕十余年的分析骨干，丰富的项目经验和专业的技术水平，可为各项分析实验的顺利开展保驾护航。 （3）完善的质量和项目管理体系。保证项目在合规体系下高质量、高效率地顺利推进。 （4）多年质量研究及方法开发经验，如有关物质分析方法开发及验证，残留溶剂分析方法开发及验证、含量分析方法开发及验证、异构体分析方法开发及验证，稳定性研究等。

（四）核心竞争力分析

1. 产品多样化及产业链一体化优势

公司自成立以来一直致力于核苷（酸）类医药中间体及原料药的研发、生产与销售，凭借在核苷化学领域二十余年的行业深耕与技术积累，公司已形成涵盖胞苷、胞嘧啶、5-氟胞嘧啶、次黄嘌呤等关键医药中间体及胞磷胆碱钠、利巴韦林、阿昔洛韦、肌苷等原料药在内的完整核苷（酸）类产品矩阵，应用领域覆盖抗病毒、抗肿瘤、神经系统用药三大核心医药领域，相较同行业企业具有较为显著的产品多样化优势。同时，在仿制药一致性评价政策持续深化、原料药在药品产业链中的价值与全流程质量管控要求显著提升的行业背景下，公司依托多年生产经营积累构建了“化工原料投入—关键医药中间体生产—原料药制备”纵向一体化产业链，现有核苷（酸）类原料药产品及储备产品大多具备从医药中间体到原料药的一体化生产能力。产业链的纵向整合与延伸，不仅能够稳定核心原材料供应、有效降低原料药综合生产成本、扩大产品利润空间，更能实现从原料到成品的全流程质量管控，保障原料药产品品质及质量稳定。

2. 技术研发优势

公司自成立以来始终将研发创新作为企业发展的核心驱动力，高度重视研发投入与自主创新能力提升。目前公司已建成“河南省博士后研发基地”“国家博士后科研工作站”“河南中医药大学-拓新药业创新药物校企联合研发中心”等多个高水平研发平台，组建了一支由教授级高级工程师领衔的多学科交叉研发团队，研发方向覆盖新产品合成、新工艺开发及工艺控制、生物发酵核心菌种选育等多个领域。在科技创新成果方面，公司曾先后获得河南省科学技术进步一等奖、国家科学技术进步二等奖等重大科技奖项，多项产品入选“国家重点新产品”“国家火炬计划项目”，截至 2025 年 12 月 31 日，公司共取得 26 项境内外发明专利，共 37 项医药中间体或功能性食品原料产品技术工艺被相关部门鉴定为具有国内外首创、国内首创、国际领先、国际先进、国内领先等水平。持续的研发创新能力，是公司竞争优势的核心来源，使得公司能够不断突破技术瓶颈、丰富产品矩阵、优化产品结构，快速响应下游市场的需求变化，把握行业发展机遇，为公司长期发展提供持续支撑。

3. 客户渠道优势

经过二十余年的行业深耕，公司凭借强大的技术研发实力、完善的合规体系及稳定产品交付能力已与国药国际医药科技（北京）有限公司、辰欣药业股份有限公司、华润双鹤利民药业（济南）有限公司、齐鲁制药集团有限公司、Kyowa Hakko Baio K.K（协和发酵生化株式会社）、印度 Solara Active Pharma Sciences Limited（印度上市公司）、印度尼西亚 PT. Global Chemindo Megatrading 等国内外知名制药企业建立了长期稳定的合作关系，进入了其合格供应商体系，产品质量与综合服务能力获得客户的广泛认可与高度信赖。下游制药企业通常对原料药医药中间体供应商实施极为严格的合格供应商准入审核，认证周期长、标准高，一旦形成合作关系，通常不会轻易更换核心供应商，客户粘性极强。稳定的优质客户群体，既为公司带来了持续稳定的营业收入，也有助于公司精准把握下游行业技术迭代与需求变化，提前布局新产品、新工艺，实现与下游客户的协同发展。

4. 生产制造优势

公司深耕核苷（酸）类原料药及医药中间体行业二十余年，始终围绕质量提升、成本控制与环境保护三大核心目标持续优化生产工艺流程，在长期工业化生产实践中积累了丰富的工艺控制经验，不仅熟练掌握数十个反应单元的生产与控制技术，具备高难度特殊化学反应的工业化生产能力，还通过生产过程废物回收再利用实现循环经济发展模式，在有效提升产品反应收率与纯度的同时，进一步降低了原材料单耗。在生产管理与合规体系建设方面，公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证，实现从产品设计开发、原料采购、过程控制到产品销售的全流程闭环管控，原料药生产全面实施 GMP 管理且多个产品通过 GMP 认证。此外，公司还积极推进各类产品的全球认证与注册工作，多个原料药品种通过了印度、印度尼西亚、孟加拉国等国认证，多款医药中间体产品通过了欧盟、日本等国家和地区认证，多款功能性食品原料产品通过了美国、荷兰、法国等国家认证。此外，公司还拥有行业领先的核苷类产品规模化生产基地，核心产品产能规模位居行业前列，相较行业内中小规模企业，具有显著的规模效应。

（五）公司未来发展的展望

1. 公司发展战略

以“专注生命科学，关爱人类健康”为宗旨，秉承“开拓、创新、诚信、奉献”的企业精神。实施双轮驱动发展战略：医药领域深耕：聚焦抗肿瘤、抗病毒核心赛道，加大新型中间体及原料药的研发投入，强化“系列化产品”的集群竞争优势；健康产业突破：深化与科研院所、下游生产企业的战略合作，紧跟国际市场趋势，力争在功能食品领域实现规模化突破；同时，充分释放功能食品原料领域的技术储备势能，加速大健康产品的产业化落地，培育新的业绩增长引擎。

2. 经营计划

（1）产品布局计划

持续优化公司现有主导产品的生产工艺，通过技术迭代与细节完善，稳固产品市场竞争力，保障核心产品的市场占有率。在产品布局上，实行双轨并行、长远延伸的策略：一方面，深耕原料药及中间体领域，重点聚焦抗肿瘤、抗病毒核苷（酸）类新产品的研发与培育，同步开发与公司现有“系列产品”高度适配的原料药，持续巩固并扩大“系列产品”的核心发展优势，强化细分领域话语权；另一方面，加快大健康功能食品原料药的商业化进程，不断完善“医药+大健康”全产业链布局，推动产业结构多元化，培育新的利润增长极。长远来看，待条件成熟后，逐步布局相关制剂产品的开发与生产，实现产业链向下游延伸、附加值稳步提升，推动公司产业结构迭代升级，实现从原料供应向全链条布局的转型。

（2）研发创新计划

坚持“自主研发为主、合作研发为辅”的核心研发模式，走“引进、消化、吸收、创新”的自主研发道路，同时充分发挥产学研协同效应，积极对接国内外具备较强研发实力的企业、科研机构，开展深度合作研发，借力外部资源补齐研发短板、提升整体研发水平与创新能力。

推行双轮驱动研发策略，实现核心领域与潜力领域协同突破：一方面，聚焦原料药及医药中间体核心赛道，以抗病毒、抗肿瘤领域为重点研发方向，集中人力、物力、财力突破核心技术瓶颈，打磨优势产品、打造拳头产品，巩固细分领域技术壁垒；另一方面，深耕功能食品原料领域，密切关注市场需求变化，持续挖掘行业痛点与潜在需求，开发具有广阔市场前景、差异化优势的特色产品。同时，持续优化产品规模化生产工艺，大力推进绿色生产工艺的研发与产业化应用，在降低生产成本、提升生产效率的同时，进一步提高产品品质与稳定性，增强公司产品在市场竞争中的核心竞争力，助力公司实现可持续高质量发展。

（3）人才提升计划

人才是提高公司竞争力、实现公司可持续发展的根本保障。公司将始终坚持把人才队伍建设与储备放在首位，注重发掘人才、吸引人才、培养人才，为人才成长创造良好的环境，是公司未来人力资源工作的方向。建立合理的人才引进制度。公司将与各类渠道保持紧密联系，重点引进具有国际化医药企业管理经验及理念的综合管理型人才以及药品化学合成、发酵、工艺等方面的专家型高级人才，积极引进具有丰富的药品注册、财务管理、国际贸易以及生产管理经验的复合型人才，形成高、中、初级的塔式人才结构，为公司的长远发展储备人才力量。加强员工系统培训。针对全体员工制定有针对性的培训方案，对生产员工进行生产技能培训，构筑坚实的基层人才基础；对技术研发人员进行专业培训，夯实专业知识技能；对管理人员加强管理专业培训，形成企业发展可依赖的中坚力量；制定员工职业发展规划，鼓励员工参加各种继续教育，优化员工知识结构，培养和提升全体员工的工作能力、技能水平和品质意识。完善公司员工激励机制与考核制度。通过建立合理有效的激励机制，激发员工的创造性和主动性，最大限度地发挥员工的潜能，实现人尽其才。

（4）品牌提升计划

经过二十多年的发展，公司已树立良好的品牌形象，积累了大量长期合作的优质客户。未来，公司将继续加大品牌宣传力度，积极参与国内外核心展会，深度参与行业高端论坛，进一步提升品牌知名度和影响力；持续通过技术创新、产品创新和服务创新，不断提高客户满意度，从而提升品牌美誉度，实现由产品和服务带动品牌发展，最大限度地挖掘品牌内涵和价值，不断提升公司品牌形象。

(5) 市场营销计划

以市场占有率为目标，巩固传统市场。随着国际、国内认证的原料药、功能食品原料品种的不断增长，公司将加大营销力度，提升原料药、功能食品原料产品的市场份额，确保公司销售收入的稳定增长。构建并完善国际国内销售网络，及时调整销售策略与销售模式，针对市场的特点、产品的成熟程度以及客户的采购习惯，选择直接销售与贸易商合作的不同方式，不断优化销售渠道、完善销售网络，为公司在国际国内市场的总体布局夯实基础；实行大客户、优质客户重点服务制度，通过深入了解把握客户的需求，在提供优质产品和提高服务质量与效率的同时，提升合作层次，建立新型的战略合作模式；公司将抓住机会，为客户提供全方位个性化服务，进一步拓展业务合作的广度与深度；积极引进优秀人才，公司将积极引进具有国际视野、业务能力强的营销人才充实营销队伍，完善激励制度，整合销售资源，打造更为专业化和规范化的营销队伍；通过整合销售资源，强化与客户间的信息交流，提高公司对市场反应的灵敏度，确保及时、有效地服务客户，保证销售目标的实现。

3. 可能面对的风险

(1) 创新风险

化学药品原料药制造属于技术密集型行业，具有跨专业应用、多技术融合、技术更新快等特点，不断优化现有工艺、发展新工艺及新产品，不仅是企业生存发展的基础，更是推动企业不断进步和发展的原动力，上述目标的实现需要企业具备持续的创新能力和研发投入。目前，原料药及中间体制造业正处于加速向智能化、绿色化、高端化转型的关键期，一方面，公司需要保持持续的研发投入、建立科学的管理体系和强大的研发团队，以保证公司具备持续的创新能力和研发投入；另一方面，公司需要具备敏锐的市场洞察力和前瞻性的研发思路，不断地进行先进技术储备，持续进行新技术开发和应用从而实现新产品的开发及产品升级，并采取有效的措施进行市场推广及客户开发。公司未来如果不能持续满足上述条件，将面临创新能力不足及市场竞争力下降的风险。

应对措施：公司将持续加大研发投入，加强技术人才队伍建设，积极探索与国内外具有较强研发实力的企业或研究机构开展合作研发，进一步提升公司的研发水平。持续走自主研发与“产、学、研”相结合的技术发展路线，及时把握最新的技术发展形势及潜在机会。在保持国内行业技术领先水平的基础上，加大新产品研发力度，同时公司将视需要引入外部优秀技术人才及整合内部研发力量，保持技术团队整体领先优势。另外，通过技术储备推动产业链向 CDMO 转型，利用工艺优化技术和质量控制体系为创新药企提供定制化服务，提升盈利能力和抗风险能力。

(2) 市场竞争加剧风险

全球原料药及医药中间体市场规模持续扩容，同时核苷（酸）类产品在大健康领域的应用场景不断拓宽，吸引了更多国内外企业进入相关赛道，行业市场竞争日趋激烈。若公司无法持续巩固在技术研发、成本控制、产品质量、客户资源、产能规模等方面的核心竞争优势，可能面临市场份额下降、产品价格下跌、毛利率水平下滑的风险，进而对公司持续盈利能力造成不利影响。

应对措施：一方面，通过提升生产管理效能和生产效率，进一步降低生产成本。另一方面，公司积极地响应市场需求，研发当先，力争用新产品开拓蓝海市场，努力打造新的业绩增长点。

(3) 原材料价格波动风险

公司产品生产所需的主要原材料包括基础化工原料、生物质原料等，其采购价格受宏观经济、供需关系、产业政策、国际大宗商品价格波动等多重因素影响，存在较大的不确定性。若未来主要原材料价格出现大幅持续上涨，而公司无法通过技术优化降本、产品价格调整等方式有效对冲成本上涨压力，将导致公司产品毛利率下滑，对公司盈利能力和募集资金投资项目预期收益造成不利影响。

应对措施：公司通过多种手段促进综合成本的降低，通过精准预判市场行情，在一定程度上平抑原材料的采购成本波动对公司的影响；通过集中、批量采购模式，提升采购议价能力以控制采购成本，同时优化供应商合作模式，减少各类波动成本，实现降本增效目标。

(4) 安全生产风险

公司在生产中涉及易燃、易爆、有毒物质的使用，如使用管理不当则可能造成火灾、爆炸、中毒事故；若操作不当或设备老化失修，也可能导致安全事故的发生，从而对公司正常生产经营造成不利影响。

应对措施：公司始终高度重视安全生产工作，按照监管部门的要求并结合公司实际情况制定了《安全管理制度》并下发到公司各部门安排执行。公司及子公司新乡制药按照监管部门的要求制定了《安全应急预案》并在监管部门进行备案，同时按照要求进行定期演练；日常工作中，公司设置安全员定期进行安全检查，安全管理部门每周定期巡查，逢节假日或国家重大活动期间，公司提前进行全面安全检查，最大程度将安全生产工作落到实处。公司将一如既往地高度重视安全风险，严格杜绝安全事故。

(5) 环保风险

公司所处行业属于医药制造业中的化学药品原料药制造业，在生产过程中会产生废水、废气和固体废弃物。近年来，随着国家经济增长模式的转变和可持续发展战略的全面实施，环境治理标准日趋提高，环保监管持续加强，在未来的生产过程中，如果公司不能持续进行环保投入，或由于人员操作等问题导致环保设备使用不当或废物排放不合规等情况发生，可能导致公司面临环保处罚的风险。

应对措施：公司一贯重视环境保护工作，持续投入资金进行环保升级改造，坚决执行“三同时”政策，坚持技术革新和设备升级，从源头上减少污染物排放的同时下大力气进行末端治理，不仅做到达标排放，同时力争做到超低排放。

(6) 核心技术人员流失与人才储备不足风险

子公司持续发展，需要大量具备相关产品研发、生物发酵工艺优化、规模化生产管理、质量管控等能力的专业技术人才和管理人才。尽管公司已建立了完善的人才培养与引进体系，形成了稳定的核心技术团队，但随着行业人才竞争日趋激烈，若公司无法持续吸引、培养并留住核心技术人员与管理人才，将对子公司建设、公司技术创新能力及持续发展能力造成不利影响。

应对措施：持续优化人力资源管理体系，聚焦组织效能提升与组织活力激发，打通人才成长通道，打造适配公司发展战略的高素质人才队伍。深化校企合作，积极搭建产学研协同创新平台，实现人才供给与岗位需求精准对接，促进技术成果向实际生产力转化。配合公司薪酬管理制度，结合行业发展水平与公司实际情况，适当引进中长期激励方案，进一步调动员工工作积极性与归属感，稳定核心技术人员队伍，推动员工与公司共同成长。

(7) 固定资产折旧增加的风险

公司已将募集资金投资项目达到完全可使用状态，募投项目完成后，公司固定资产规模显著增加，未来每年将新增一定金额的固定资产折旧费用。在此情况下，如果募投项目投产后没有及时产生预期效益，公司的盈利水平可能会因折旧费用增加而受到不利影响。

应对措施：加大市场推广与品牌建设力度，创新推广模式、拓宽推广渠道，全方位提升公司产品的知名度与美誉度，塑造优质品牌形象，增强品牌市场竞争力。密切关注市场动态与客户需求，结合市场实际变化，合理优化产能布局。持续优化产品质量管控体系，强化生产各环节质量检测，不断提升产品品质与稳定性，增强产品市场核心竞争力。全力推动投资项目达成预期收益，从而降低固定资产折旧增加导致利润下降的风险。

(8) 内部控制风险

随着投资项目的逐步完成以及子公司的增加，公司资产规模迅速增加，销售规模也迅速扩大。对公司经营管理、资源整合、持续创新、市场开拓等方面提出了更高的要求，经营决策和风险控制难度将进一步增加，公司管理团队的管理水平及控制经营风险的能力将面临更大考验，如果公司不能采取措施有效应对，可能面临内部控制风险。

应对措施：结合公司的实际情况，公司将在制度建设、内控管理方面加大投入，建立行之有效的组织架构和管理机制，力争与公司发展速度、规模相匹配；进一步加强公司团队建设、人才队伍建设，有效发挥各职能部门能动性，增强公司凝聚力。搭建有效的信息沟通渠道，为经营决策提供依据，防范风险。

公司将积极关注上述可能面临的风险，及时采取应对措施，化挑战为机遇，努力实现业绩的可持续增长。

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

元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	1,665,296,404.95	1,758,243,932.05	-5.29%	1,838,994,561.98
归属于上市公司股东的净资产	1,484,176,685.45	1,552,520,060.44	-4.40%	1,603,271,868.60
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	378,343,569.65	421,694,066.41	-10.28%	835,509,951.28
归属于上市公司股东的净利润	-69,661,027.70	-19,884,868.92	-250.32%	243,072,734.38
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-78,938,143.02	-27,255,389.72	-189.62%	231,970,162.40
经营活动产生的现金流量净额	-26,186,901.03	102,668,700.92	-125.51%	26,953,364.01
基本每股收益（元/股）	-0.55	-0.16	-243.75%	1.93
稀释每股收益（元/股）	-0.55	-0.16	-243.75%	1.93
加权平均净资产收益率	-4.59%	-1.26%	-3.33%	16.35%

(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	96,994,677.03	84,905,075.21	89,653,837.13	106,789,980.28
归属于上市公司股东的净利润	-3,564,740.69	-14,715,808.86	-11,880,527.36	-39,499,950.79
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-5,952,687.74	-16,254,930.79	-13,735,220.65	-42,995,303.84
经营活动产生的现金流量净额	-28,010,536.70	4,995,901.60	225,051.72	-3,397,317.65

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	17,506	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,609	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	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	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			
杨西宁	境内自然人	27.23%	34,455,650.00	25,841,737.00	不适用	0.00			
1461565 ONTARIO INC.	境外法人	13.67%	17,297,407.00	0.00	不适用	0.00			
蔡玉璞	境内自然人	4.19%	5,307,775.00	3,980,775.00	不适用	0.00			
渠桂荣	境内自然人	3.14%	3,974,500.00	2,980,875.00	不适用	0.00			
张明远	境内自然人	2.72%	3,437,107.00	0.00	不适用	0.00			
董春红	境内自然人	1.60%	2,025,000.00	2,025,000.00	不适用	0.00			
熊英	境内自然人	1.50%	1,900,000.00	0.00	不适用	0.00			
王秀强	境内自然人	1.31%	1,652,400.00	1,239,300.00	不适用	0.00			
钱晓红	境内自然人	0.27%	337,300.00	0.00	不适用	0.00			
于晓东	境内自然人	0.21%	259,600.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	不适用								

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

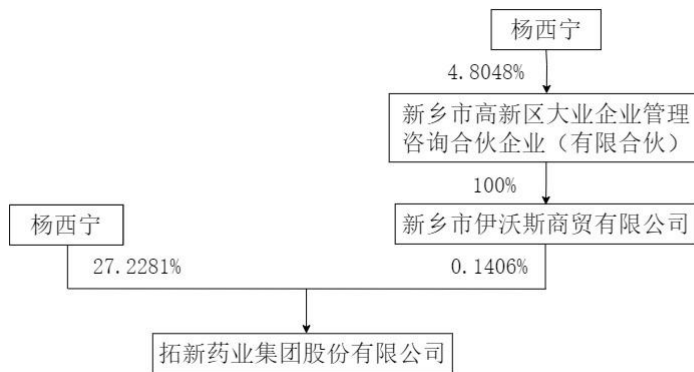
公司是否具有表决权差异安排

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

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

无