

公司代码：603087

公司简称：甘李药业

甘李药业股份有限公司 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、 致同会计师事务所（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

以分红派息登记日股本为基数，向全体股东按每10股派发现金股利10元（含税）。以上利润分配预案需提交2025年度股东会通过后实施。

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	甘李药业	603087	无

联系人和联系方式	董事会秘书
姓名	邹蓉
联系地址	北京市通州区漷县镇南凤西一路8号
电话	010-80593699
传真	010-80593678
电子信箱	IR@ganlee.com

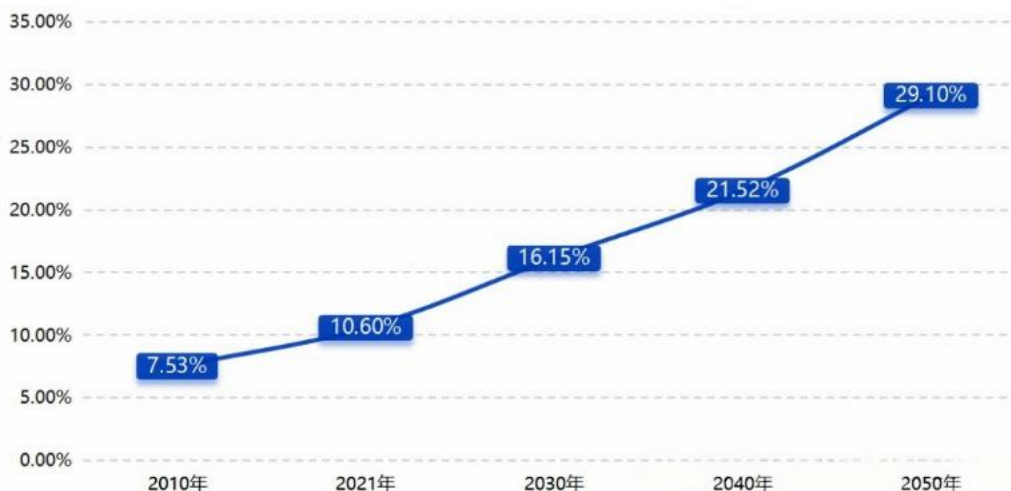
2、报告期公司主要业务简介

随着我国人口老龄化加剧及居民生活方式的改变，我国居民的慢性病患病率持续上升。近十年来，糖尿病、肥胖、心脑血管等慢性病发病率持续走高，居民对这类治疗药物的需求增加，带动了慢性病治疗市场的持续扩容。

(1) 行业基本情况

2025 年，中国疾病预防控制中心发布了一项研究《2005—2023 年中国全国及省级糖尿病的患病率和非致命性负担情况，2050 年患病率预测》显示，2023 年我国有 2.33 亿人患糖尿病，占总人口的 15.88%，且年龄标准化患病率（ASR）呈逐年上升趋势，预计到 2030 年达到 16.15%，2040 年升至 21.52%，2050 年进一步增至 29.10%。糖尿病带来的健康负担远不止于血糖升高。IDF（国际糖尿病联盟）《2025 全球糖尿病地图》指出，相较于未患糖尿病的人群，2 型糖尿病患者心血管疾病发生风险显著升高。其中，心力衰竭风险高出 84%，心脏病发作风险高出 72%，卒中风险高出 52%，痴呆症风险高出 56%，且近 25% 的成人糖尿病患者存在视网膜病变。

图 1：2010-2050 中国人口糖尿病患病率趋势



近年来，我国超重和肥胖人群的患病率也呈持续上升趋势，《中国居民营养与慢性病状况报告（2020 年）》显示，全国≥18 岁人群超重率为 34.3%，肥胖率为 16.4%，比 2015 年分别上升了

4.2 和 4.5 个百分点，《世界肥胖地图 2025》预测，中国成年人高 BMI（ $BMI \geq 25\text{kg}/\text{m}^2$ ）人数将从 2010 年的 2.73 亿攀升至 2030 年的 5.15 亿。

面对持续增长的患病人群与复杂严峻的疾病负担，公司长期深耕糖尿病及肥胖等代谢疾病领域。目前，公司已上市产品与在研管线可系统性地满足患者在血糖控制、体重管理及并发症预防等多维度的需求。基于在代谢疾病领域形成的技术平台优势和深厚的临床认知，公司将持续推进源头创新，拓展市场边界，致力于为患者提供更优的治疗选择。

（2）行业政策环境

① 支持创新药械高质量发展

近年来，推动创新药发展已成为国家医药领域的核心政策导向。政策为创新药全生命周期保驾护航，从加速药品上市审批到鼓励创新药械临床使用，再到提升创新药多元支付保障水平，形成全链条协同效应。

2025 年初，国务院办公厅发布《关于全面深化药品医疗器械监管改革促进医药产业高质量发展的意见》，明确了支持药品医疗器械研发创新、提升审评审批质量和效率的具体要求，全面深化药品医疗器械全过程监管改革。2025 年 7 月，国家医保局与国家卫生健康委员会共同发布《支持创新药高质量发展的若干措施》，该措施以民为本，针对当前创新药发展的关键问题，提出 5 方面共 16 条措施，全面支持创新药从研发到多元支付的各个环节。2025 年 12 月，国家医保局发布了《国家基本医疗保险、生育保险和工伤保险药品目录（2025 年版）》及首份《商业健康保险创新药品目录》。新版医保目录新增 114 种药品，其中 50 种为 1 类创新药，谈判总体成功率达 88%，较 2024 年提高 12 个百分点；另有 19 种高值创新药进入“商保目录”，通过“基本医保+商业保险”分层支付的方式，为患者提供新的保障通道。

作为在内分泌代谢治疗领域持续不断深耕的企业，公司积极响应国家政策号召，以临床需求为导向，持续加大研发创新投入力度。2025 年，公司研发投入达 13.41 亿元，占营业收入比重为 33.08%。公司研发管线丰富，多个极具潜力的 1 类新药处于临床开发阶段，包括潜在的全球首款 GLP-1RA 双周制剂博凡格鲁肽注射液、首款国产超长效胰岛素周制剂 GZR4 注射液、首款国产创新预混双胰岛素复方制剂 GZR101 注射液。这些进展标志着中国生物医药产业正以自主研发实力重塑国际竞争格局。

② 基层用药联动

自 2024 年《关于改革完善基层药品联动管理机制_扩大基层药品种类的意见》发布以来，各省均扎实推进政策落实。多地在其具体实施方案中，对基层医疗机构配备的药品品种与数量提出了明确要求，此举显著优化了基层用药可及性，切实保障了常见病、慢性病患者的长期、稳定用药需求。2025 年 9 月，国务院批复同意《医疗卫生强基工程实施方案》，旨在加强基层医疗卫生服务能力，推动多病共防、多病共管和医防深度融合，并设立了明确的量化目标：到 2030 年，高血压、2 型糖尿病患者基层规范管理服务率达到 70% 以上。同年 10 月，国家卫生健康委员会为贯彻落实上述方案，审议通过了《关于加强基层慢性病健康管理服务的指导意见》。该意见进一步提出了到 2027 年的阶段性目标，要求开展紧密型医联体建设的县（市、区）基本实现基层慢性病健康管理全流程服务，同时提升慢性病患者对基层服务的利用率。这一系列高规格、连续性的政策部署清晰地表明，国家对于糖尿病、高血压等慢性疾病的防控战略已发生深刻转变：从以医院治疗为核心，全面转向覆盖“预防、管理、治疗、健康促进”的全链条综合防控，标志着以基层为重点、以人民健康为中心的慢病管理新格局正在加速形成。

此外，为推动集采成果惠及更多群众，各地积极落实国家医保局《关于加强区域协同做好 2024 年医药集中采购提质扩面的通知》，全面推进集采药品“三进”行动（即进零售药店、民营医疗机构、基层医疗机构）。2025 年，多数省份已出台“三进”实施方案，对药品品种范围、配备数量、价格等方面作出具体要求。

在基层药品联动及集采“三进”的政策背景下，慢性病的管理逐渐下沉到基层医疗机构。公司将密切关注基层市场相关政策的发展动向，持续加强对乡村、基层卫生医疗机构、零售药店等市场的学术推广投入，通过提升学术推广的专业化能力、市场的精细化管理能力，不断改善为基层糖尿病患者服务的质量，提升市场对公司产品的认可度。

③ 全链条监管与企业合规

2025 年 1 月，国家市场监督管理总局正式发布并实施《医药企业防范商业贿赂风险合规指引》，旨在指导医药行业正确有效地管控商业经营、防范贿赂风险、建立健全合规管理体系，规范和净化医药行业市场秩序，促进医药行业健康有序发展。6 月，国家医保局发布《关于进一步完善医药价格和招采信用评价制度的通知》，旨在持续完善以市场为主导的医药价格形成机制，深入构建医药招采全国统一大市场，促进医药企业按照公平、合理和诚实信用、质价相符的原则制定价格。

公司将持续强化合规经营体系建设，严格遵循国家法律法规及行业监管要求，通过完善治理架构与细化行为准则筑牢风险防控基础；深化全员合规教育，系统开展法律规范与职业道德培训，全面提升组织合规意识；同步构建战略导向型绩效管理机制，明确禁止任何违反市场竞争原则的行为；建立动态审查机制，定期评估内外部环境变化并迭代优化管理体系，形成持续完善的合规治理生态。

④ 体重管理行动

肥胖关联的 200 余种疾病对医疗资源、劳动力质量及社会保障体系构成系统性压力。为此，国家近年来将体重管理提升至国家战略高度，以应对日益严峻的肥胖问题。数据显示，2018 年我国成人超重率达 34.3%、肥胖率达 16.4%，儿童青少年超重肥胖率合计达 19%，若缺乏有效干预，2030 年成人超重肥胖率将突破 70.5%，（数据来源：国家卫健委《体重管理指导原则（2024 年版）》）。

2025 年 4 月，国家卫健委发布《关于做好健康体重管理门诊设置与管理工作的通知》，要求各地加强健康体重管理门诊建设，推进健康体重管理相关科技控体系建设。同期，全国爱卫会发布《关于将健康体重管理行动等 3 个行动纳入健康中国行动的通知》，将健康体重管理行动、健康乡村建设行动、中医药健康促进行动纳入健康中国行动，并提出各项行动到 2030 年的目标。同年 6 月，国家卫健委联合 16 部门启动为期三年的“体重管理年”活动，并配套发布《体重管理指导原则（2024 年版）》，细化科学食谱与干预标准。

这一系列政策对医药行业代谢疾病治疗领域产生深远影响，体重管理市场规模有望实现快速增长，为相关医药企业带来新的发展机遇。在肥胖/超重领域，公司正全速推进自主研发的长效 GLP-1RA 博凡格鲁肽注射液的全球临床开发，包括在中国开展的 III 期临床试验和在美国的 II 期临床试验。此前，博凡格鲁肽注射液在中国肥胖/超重病患者中开展的 IIb 期临床研究中显示出优异的减重疗效和临床潜力：接受每两周一次博凡格鲁肽注射液治疗 30 周，患者体重较基线平均最高可降低 17.3%，而接受安慰剂的患者体重较基线平均仅降低 1.0%。且 30 周时，博凡格鲁肽注射液组受试者体重仍在持续下降。同时，公司从自身做起，组织员工参与“健康甘李——甘李减重年”系列活动，积极践行健康理念。

（3）行业发展趋势及行业地位

① 政策驱动市场下沉，集采推动销量持续攀升

随着国家“医疗卫生强基工程”深入推进及集采药品“三进”（即进零售药店、民营医疗机构、基层医疗机构）行动全面落地，慢性病诊疗与用药资源持续向基层延伸，这一趋势要求企业具备更深的渠道渗透能力与更广的市场服务覆盖，为产品放量打开新的空间。

在国家胰岛素专项接续集采中，公司成功斩获首年采购协议量 4,686 万支，较首次集采增长 32.6%；其中，三代胰岛素产品协议量达 4,355 万支，占接续集采总量的 30%，推动公司在国内胰

胰岛素市场的占有率跃居行业第二，仅次于诺和诺德。进入集采执行阶段后，公司紧抓政策机遇，充分发挥市场竞争优势，使得公司基层市场的渗透率得到显著提升，推动产品销售规模实现快速增长。本报告期内，公司国内胰岛素制剂产品销售收入达 34.30 亿元，同比增长 40.72%。

② 把握政策导向，攻坚核心创新，研发管线稳步推进

随着国家将体重管理正式纳入“健康中国”战略重点任务，加速了肥胖及相关代谢性疾病的防治体系升级。近年来，减重适应症药物的审批数量持续增长，各级医疗机构纷纷设立体重管理门诊，临床需求快速释放。在此背景下，肥胖治疗正从传统的生活方式干预逐步转向以药物为核心的综合干预模式，胰高血糖素样肽-1 受体激动剂（GLP-1RA）创新疗法得到广泛应用，驱动内分泌代谢治疗由单一“控糖”向“控糖—控重—控代谢”的全周期管理拓展。

公司前瞻性布局内分泌代谢领域，持续加大研发投入。2025 年，公司研发投入达 13.41 亿元，占营业收入的 33.08%。公司自主研发的 GLP-1 受体激动剂（GLP-1RA）双周制剂博凡格鲁肽注射液，在中国 2 型糖尿病患者中开展的临床 II 期研究结果显示，经 24 周治疗后，其 HbA1c 降幅优于司美格鲁肽（诺和泰[®]）组。该产品亦是全球首款设计开展与替尔泊肽（Zepbound[®]）头对头试验的同类药物，针对 2 型糖尿病和肥胖/超重适应症已在中美进入关键临床阶段。其在中国开展的 II 期临床数据展现出显著的减重疗效与安全性潜力。此外，公司持续探索在其他代谢相关适应症的临床价值。

在深耕 GLP-1RA 赛道的同时，公司同步加速推进其他核心创新产品的研发进程，进一步丰富内分泌代谢领域的产品矩阵。公司自主研发的超长效胰岛素周制剂 GZR4 注射液在中国完成的一项 II 期临床研究结果表明，在 2 型糖尿病患者中治疗 16 周后，GZR4 注射液在降低 HbA1c 方面与每日一次德谷胰岛素（诺和达[®]）可比或更优；预混双胰岛素复方制剂 GZR101 注射液在中国完成的一项 II 期临床研究结果显示，在降低 HbA1c 和餐后血糖方面均优于德谷门冬双胰岛素（诺和佳[®]）。上述核心管线的阶段性成果，充分彰显了公司在长效制剂技术平台、复方协同机制及个体化治疗方案设计等方面的创新能力。通过系统性打造覆盖“控糖—控重—控代谢”的全周期的解决方案，公司正加速构筑在内分泌代谢领域的技术护城河与市场领导地位。

③ 人工智能赋能新药研发，健康管理迈向精准化

党的二十届三中全会明确将人工智能列为战略性新兴产业，推动各行业数智化转型。2025 年 8 月，国务院印发《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》，从国家层面对各行业各领域人工智能应用发展提出指导意见，加快人工智能与经济社会各领域广泛深度融合，为医药研发智能化提供了坚实的政策支撑与发展机遇。

公司紧扣国家数智化发展战略，积极把握新一轮科技革命带来的产业变革机遇，前瞻性布局 AI 驱动的新药研发创新体系。报告期内，公司与晶泰控股（2228.HK）达成深度战略合作，引入其 AI 多肽药物研发平台。该平台预期通过人工智能算法加速新靶点发现、分子结构设计及候选化合物筛选，显著提升研发效率与成功率，推动公司研发模式向“数据驱动、智能决策”演进。

该技术布局将有效支持公司在代谢疾病领域下一代药物的高效开发，并为未来探索基于患者个体化治疗方案提供关键技术支撑，进一步强化公司在内分泌代谢领域的创新研发能力与长期竞争力。

④ 乘行业商务拓展东风，加速全球化布局

中国药企在 2025 年迎来全球化发展的重要节点。在全球减重与糖尿病药物市场高速增长、BD 交易活跃的背景下，出海已成为领先企业实现价值跃升的关键路径。作为国内胰岛素领域的标杆企业，公司依托二十余年的技术积累与产业深耕，已构建完整的产业价值链，并将产品成功拓展至全球 21 个国家，覆盖欧亚、亚太、拉美及非洲等多个地区。2026 年 1 月，公司引入王强博士为首席战略官，全面负责商务拓展和战略合作，推动公司全球化进程与治疗领域多元化布局。王博士在制药行业拥有超过 30 年的研发、战略及商业化经验，尤其在商业拓展、引进与对外许可、

联盟管理等方面表现卓越，擅长从早期项目评估、尽职调查到跨部门协作与战略落地的全流程管理。王强博士的加入，将进一步拓展公司与国际顶尖制药企业、生物科技公司与研发机构的深度合作，加速推进创新产品管线在全球范围内的临床开发与商业化进程，助力公司构建面向未来的全球创新体系，提升国际竞争力，为公司长期可持续发展注入强劲动力。

公司以创新药与胰岛素业务双轮驱动，全面推进国际化战略。在创新药领域，公司依托成熟的海外商业化及注册体系，重点围绕博凡格鲁肽（GZR18）注射液，采用差异化策略拓展全球市场。截至报告披露日，公司相继与拉美知名药企、印度头部制药企业、韩国头部药企就该药物达成独家许可与商业化供应协议。

在胰岛素业务方面，公司和山德士就三款胰岛素类似物产品（甘精胰岛素、赖脯胰岛素和门冬胰岛素）于 2018 年签订商业和供货协议。其中，甘精胰岛素注射液（Ondibta®）已获 EC 批准上市，成为首款进入欧洲市场的国产三代胰岛素，赖脯、门冬胰岛素注射液获 EMA 人用药品委员会的积极意见，标志着该战略取得关键突破。与此同时，公司积极推动前沿技术平台的外部转化与价值外溢。在创新技术平台层面，公司 PROTAC 技术平台在靶点发现、分子设计、筛选体系及制剂工艺优化等方面形成了较为完整的技术体系。围绕免疫相关难成药靶点的口服小分子探索，平台成果的外部转化与合作探索正有序推进，并在适宜条件下评估以平台或联合开发等形式开展更深度合作的可能性。

（4）公司主要业务

本公司是一家主要从事胰岛素类似物原料药及注射剂研发、生产和销售的高新技术企业，具备完整胰岛素研发管线。本公司作为国内第一家掌握产业化生产重组胰岛素类似物技术的高科技生物制药企业，成功自主研发了多款中国首个三代胰岛素类似物，使我国成为世界上少数能进行胰岛素类似物产业化生产的国家之一。公司主要产品包括甘精胰岛素注射液（长秀霖®）、赖脯胰岛素注射液（速秀霖®）、精蛋白锌重组赖脯胰岛素混合注射液（25R）（速秀霖®25）、门冬胰岛素注射液（锐秀霖®）、门冬胰岛素 30 注射液（锐秀霖®30）多款胰岛素类似物产品和精蛋白人胰岛素混合注射液（30R）（普秀霖®30），产品覆盖长效、速效、预混三个胰岛素功能细分市场。

公司将持续实现糖尿病治疗领域的全面覆盖，进一步提升公司在糖尿病治疗领域的市场竞争力。在此基础上，公司将积极开发创新型药物，重点关注代谢性疾病、心血管疾病和其他治疗领域，力争为患者提供更多优质的药物治疗方案。

（5）公司经营模式

① 采购模式

采购部按照公司采购制度管理要求，统一负责对外采购工作，组织制定公司的年度采购计划，根据月度需求指导完成采购任务，确保物资供应与生产运营高效协同。公司通过采购策略制定、供应商管理、合同管理和风险管理等核心模块的有机结合和流程衔接，对新增供应商进行严格的筛选、评估和动态维护管理；同时深挖优质供应商，不断优化供应商体系。针对不同物料特性，公司灵活运用战略采购、年度协议采购、集中采购等模式，保障供应链稳定高效运行。同时，为保证生产安全和原辅料的稳定供应，由质量管理部对原辅料供应商进行审核及资质管理，并在原辅料入库时，由质量管理部门进行严格的质量入库检验。对于工程及设备类采购，公司根据采购管理制度及国家规定，采用议价或招标采购方式，确定最终供应商，保障采购活动的合规性，并全面规划和控制采购过程中的各个环节，持续提高采购效率、降低采购风险，为可持续发展提供有力保障。

② 生产模式

公司的商业生产计划、工艺管理、生产调度及组织由生产管理部统一管理。生产管理部根据供应链管理部制定的产销计划，结合原辅料采购及产品库存情况，制定生产车间的滚动生产计划，采用按订单生产（Make-to-Order）和按库存生产（Make-to-Stock）相结合的生产模式，满足多

方客户的需求，同时对产品的整个生产过程进行严格的管理。在生产过程中，质量管理部对生产全过程进行质量监督，对原辅料、中间产品、待包装产品和产成品的质量进行全程检测和监控。

③ 销售模式

a. 国内销售模式

公司主要采取商业公司和专业化学术推广相结合的销售模式。公司国内产品销售主要采用经销模式，即通过医药商业公司向医院进行药品的销售配送，商业公司并不承担市场开发及推广职能，仅根据其配送区域内医院或药店的用药需求，向公司下发需求订单。公司根据年度《经销协议》及具体订单向合作医药商业公司销售药品，由各区域商业公司完成向医院及零售终端的药品销售及物流配送。

根据胰岛素类似物技术壁垒高的特点，国内市场主要由营销系统通过自主专业化学术推广模式对公司及产品进行推广和宣传，其中推广信息包括：产品相关信息（药品适应症、使用方法、安全性及相关的学术理论、最新临床研究成果）、公司品牌信息等。

b. 海外销售模式

根据海外各国政策和市场特点，公司国际销售产品包括胰岛素原料药、胰岛素制剂。销售模式分为胰岛素制剂授权分销、与进口国当地企业进行原料药制剂灌装合作。在授权分销模式下，公司的制剂产品由公司授权的国际分销商向海外市场进行销售；在灌装合作销售模式下，公司多采取与当地具有较强灌装能力、完整组装线及生物药品生产资质的企业进行合作，由公司出口原料药，进口国合作伙伴在当地进行制剂灌装生产、预填充注射笔组装和销售。

(6) 主要业绩驱动因素

公司始终坚守“研发创新为核心、成本领先为基石、全球布局为愿景、人才建设为指引”的核心发展战略，深耕糖尿病治疗领域，全方位推进各项经营工作。报告期内，依托多维度业绩驱动因素协同发力，公司国内外胰岛素及配套产品销量大幅攀升，全球新药研发布局有序落地，市场份额持续扩大，为经营业绩增长奠定了坚实基础。

国内市场方面，公司依托产品竞争力、成熟的市场运营体系及集采准入优势，积极对接各级医疗机构，持续拓展医疗机构覆盖网络，深化基层市场渗透力度，推动国内产品销量稳步攀升，直接带动 2025 年营业收入实现显著增长。

国际市场方面，公司持续推进全球化布局，在“一带一路”沿线及新兴市场取得显著拓展成果，赢得了更多国际客户的信任和合作机会，在多个关键市场实现销售增长。在欧洲市场，公司迎来里程碑式突破，甘精胰岛素注射液获得 EC 上市批准，赖脯和门冬胰岛素注射液亦获 EMA 人用药品委员会的积极审评意见，为全面打开欧洲市场奠定了基础。

未来，公司将持续深耕和拓宽国内外市场，推进核心产品的全球注册与商业化，强化国际竞争力，以创新研发与高效运营持续驱动长期业绩增长。

3、公司主要会计数据和财务指标

(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	12,627,043,306.54	12,042,916,391.88	4.85	11,715,023,471.80
归属于上市公司股东的净资产	11,628,469,164.23	11,054,470,662.18	5.19	10,742,506,022.92
营业收入	4,052,146,959.53	3,045,347,805.11	33.06	2,608,036,951.05
利润总额	1,229,805,744.14	630,385,148.09	95.09	306,141,077.24

归属于上市公司股东的净利润	1,143,583,603.28	614,663,846.87	86.05	340,068,569.84
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	779,988,757.21	430,433,077.84	81.21	297,158,540.72
经营活动产生的现金流量净额	784,275,267.36	537,309,723.30	45.96	109,452,084.73
加权平均净资产收益率 (%)	10.08	5.55	增加4.53个百分点	3.44
基本每股收益 (元/股)	1.93	1.04	85.58	0.60
稀释每股收益 (元/股)	1.93	1.04	85.58	0.60

(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	984,867,402.61	1,081,928,240.16	980,243,436.47	1,005,107,880.29
归属于上市公司股东的净利润	311,918,723.02	291,761,849.46	214,659,044.82	325,243,985.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	214,645,947.22	273,275,566.95	204,514,133.52	87,553,109.52
经营活动产生的现金流量净额	158,746,266.77	89,803,975.32	233,410,214.48	302,314,810.79

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

(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

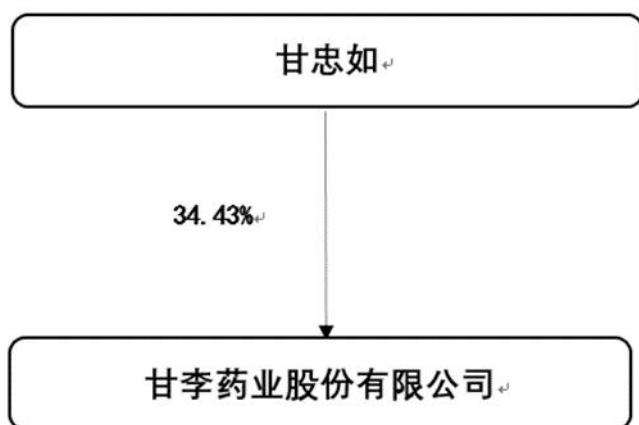
单位：股

截至报告期末普通股股东总数 (户)		86,686					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数 (户)		81,965					
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数 (户)		0					
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)		0					
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	
甘忠如		205,643,757	34.43	28,508,550	无		境内自然人
北京旭特宏达科技有限公司	-9,410,123	32,073,734	5.37		质押	23,410,000	境内非国有法人

甘喜茹	-213,000	6,010,276	1.01		质押	485,000	境内自然人
中国农业银行股份有限公司—中证500交易型开放式指数证券投资基金	145,331	5,261,159	0.88		无		其他
中国银行股份有限公司—招商国证生物医药指数分级证券投资基金	-1,019,100	5,209,300	0.87		无		其他
香港中央结算有限公司	-3,470,605	4,701,454	0.79		无		其他
上海银行股份有限公司—银华中证创新药产业交易型开放式指数证券投资基金	4,344,494	4,344,494	0.73		无		其他
HH G&L Holdings (HK) Limited		4,296,032	0.72	4,296,032	无		境外法人
基本养老保险基金八零二组合	3,999,920	3,999,920	0.67		无		其他
全国社保基金一一三组合	3,270,456	3,270,456	0.55		无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司控股股东、实际控制人甘忠如持有旭特宏达 96.28%的股权；甘喜茹为甘忠如胞妹。除以上情况外，其他股东之间不存在关联关系或一致行动。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

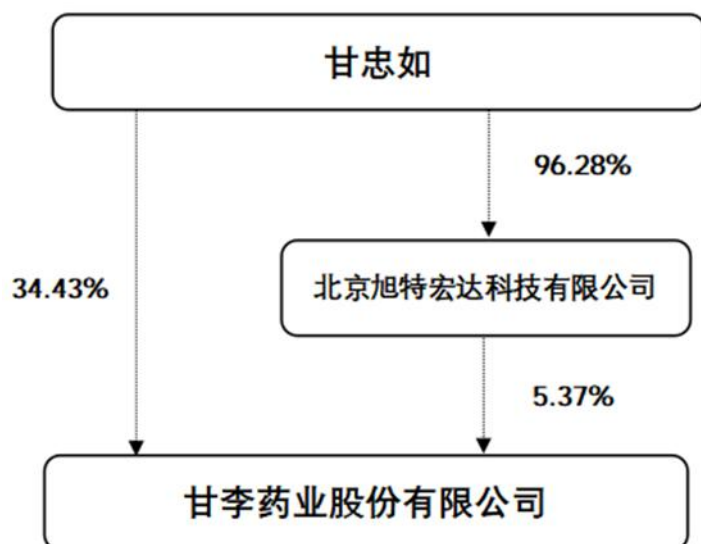
(2) 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



(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) 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，公司营业收入为 40.52 亿元，较上年同期增长 33.06%；归属于上市公司股东的净利润为 11.44 亿元，较上年同期相比，同比增长 86.05%。

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