

公司代码：600422

公司简称：昆药集团

昆药集团股份有限公司
2026 年半年度报告摘要

第一节 重要提示

1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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 网站仔细阅读半年度报告全文。

1.2 本公司董事会及董事、高级管理人员保证半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。

1.3 公司全体董事出席董事会会议。

1.4 本半年度报告未经审计。

1.5 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

无

第二节 公司基本情况

2.1 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	昆药集团	600422	昆明制药

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	孙志强	董雨
电话	0871-68324311	0871-68324311
办公地址	云南省昆明市国家高新技术产业开发区科医路166号	云南省昆明市国家高新技术产业开发区科医路166号
电子信箱	irm.kpc@kpc.com.cn	irm.kpc@kpc.com.cn

2.2 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	10,980,313,179.26	11,773,564,408.45	-6.74
归属于上市公司股东的净资产	4,864,074,777.36	5,362,259,636.54	-9.29
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	1,643,045,313.73	3,351,347,279.45	-50.97
利润总额	-395,676,831.18	298,940,268.97	-232.36
归属于上市公司股东的净利润	-363,947,613.06	198,355,219.85	-283.48

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-390,295,088.73	151,101,472.65	-358.30
经营活动产生的现金流量净额	-514,027,376.61	218,830,956.35	-334.90
加权平均净资产收益率（%）	-7.03	3.70	减少10.73个百分点
基本每股收益（元 / 股）	-0.48	0.26	-284.62
稀释每股收益（元 / 股）	-0.48	0.26	-284.62

2.3 前 10 名股东持股情况表

单位：股

截至报告期末股东总数（户）				52,182		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）				0		
前 10 名股东持股情况						
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、标记或冻结的股份数量	
华润三九医药股份有限公司	国有法人	29.08	220,121,352	0	无	0
云南合和（集团）股份有限公司	国有法人	7.92	59,982,730	0	无	0
中国农业银行股份有限公司—景顺长城资源垄断混合型证券投资基金（LOF）	其他	1.57	11,851,348	0	无	0
中国工商银行股份有限公司—富国研究精选灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.05	7,923,141	0	无	0
香港中央结算有限公司	其他	0.90	6,827,712	0	无	0
中国工商银行股份有限公司—景顺长城中国回报灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.75	5,651,610	0	无	0
张兴	境内自然人	0.56	4,270,413	0	无	0
中国建设银行股份有限公司—汇添富中证中药交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.50	3,767,890	0	无	0
李云慧	境内自然人	0.38	2,883,920	0	无	0
王波	境内自然人	0.36	2,700,047	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		华润三九医药股份有限公司为公司的控股股东，与前十名无限售条件股东和前十名股东中的其他股东之间不存在关联关系、一致行动人情况。未知其他无限售条件流通股股东之间，是否存在关联关系、一致行动人情况。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不涉及				

2.4 截至报告期末的优先股股东总数、前 10 名优先股股东情况表

☐适用 ☒不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

☐适用 ☒不适用

2.6 在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

第三节 重要事项

3.1 经营情况的讨论与分析

2026 年以来，医药领域三医联动改革持续深化，行业加速向创新、质量、效率导向转型。《国民健康“十五五”规划》对慢病防控、中医药创新作出部署；集采政策兼顾降价、质量、供应与临床价值，行业整合节奏加快。多项医药新规陆续落地，中药再注册、医药代表管理相关政策实施，行业合规标准进一步提高。零售药店被明确定位为健康驿站，终端渠道格局加快重塑。新版《国家基本药物目录》正式发布并将于 9 月起实施，新增多款中成药，重点倾斜慢病、基层用药，为中药企业拓展基层市场带来结构性机遇。

2026 年是公司渠道变革与模式转型的攻坚之年。上半年，医药行业政策持续收紧与市场环境深刻变化双重叠加，公司渠道结构优化与经营模式转型亦处于关键阶段，整体经营业绩出现较大幅下滑。报告期内，公司实现营业收入 16.43 亿元、同比下降 50.97%，实现归母净利润-3.64 亿元、同比下降 283.48%。

（一）业绩下滑原因分析

1、从外部看，中成药集采持续扩围，医保支付方式不断变革、控费不断深化，院内终端产品准入与价格空间持续承压；院外零售市场格局重塑进程加快，中小型零售门店加速整合，线上即时零售与电商平台分流效应凸显，线下实体终端销售承压，公司部分核心品种放量不及预期。

2、从内部看，（1）在布局行业长期发展方向、培育新型业务模式的过程中，公司对行业政策研判不够充分，对市场发展趋势预判存在不足，营销模式改革、渠道转型落地进度以及营销组织配套能力建设存在一定偏差，精细化管理体系有待进一步完善，内部机制调整未能充分适配行业政策与市场环境的快速变化。报告期内，公司全面复盘经营管理中存在的不足，主动调整市场秩序，积极优化渠道库存结构，多措并举持续提升综合经营能力。公司持续落实“品牌+学术”双轮驱动营销策略并保持相应资源投入，目前学术推广与品牌建设成果向终端销售增量的转化效率不足，投入产出效果暂未显现。（2）受销售规模下降影响，公司产能利用率有所降低，单位生产成本相应抬升。（3）受部分客户回款周期延长影响，本期计提的信用减值损失有所增加，进一步对公司利润指标形成压力。

受上述内外部多重因素叠加影响，报告期内公司营业收入、净利润等指标较上年同期出现较大下滑。

（二）下一步经营规划

面对当前经营承压局面，公司保持战略定力，进行系统性复盘，统筹推进各项经营改善工作。

1、抢抓基药政策机遇赋能增量拓展。依托新版基药目录落地窗口期，充分发挥理洩王及络

泰血塞通软胶囊、络泰血塞通滴丸的基药及集采双重准入优势，提前做好渠道与终端布局；借助集采续签政策保障院内协议采购量完成，依托营销中心“平台+区域”运营体系，推动渠道下沉与服务下沉，同时积极协同华润三九渠道资源，重点攻坚基层医疗机构、社区卫生服务空白市场。

2、坚定不移深化渠道变革与库存优化。将渠道库存梳理及优化、业务模式转型、市场秩序调整作为现阶段重点经营工作，持续完善渠道管理机制、拓展新模式终端覆盖，依托基药落地契机培育新增量。强化终端动销管理，着力提升市场转化效率。同步加大应收账款清收力度、严控客户信用管理，不断改善经营性现金流。

3、深耕学术以夯实长期发展的价值根基。以循证医学建设为核心抓手，系统挖掘血塞通系列产品临床价值与学术潜力，依托“阿理疗法”中西医结合临床研究成果，重点筹划布局 PCI 术后长期维持治疗、下肢静脉血栓防治等特色治疗赛道，持续开展高级别多中心临床试验，不断积累高质量循证证据，稳固公司在心脑血管慢病诊疗领域的竞争优势。

4、强化内部治理与成本管控。持续健全内控管理及全流程风险防控体系，常态化推进降本增效，优化内部资源配置、提升组织协同与执行能力，全面提高运营效率与风险管控水平。公司将以更专业的运营能力、更高效的协同机制、更坚定的执行力，迎难而上、笃行不怠，持续提升运营效率与风险管控水平，稳步推进经营局面的改善与业务的有序修复。

（三）报告期内核心工作情况

1、市场攻坚：主动应变，筑牢健康发展根基

报告期内，公司推进营销体系变革与渠道结构调整，强化终端纯销管理、改善渠道结构，为后续的渠道健康化运行与盈利水平恢复奠定基础。长期看，渠道库存水平回归健康是拉动纯销增长、恢复良性经营节奏的必要前提。

营销中心成立，推进营销体系变革。报告期内，公司正式成立营销中心，推动营销体系进一步协同联动、集约发力；高效推进组织融合，按“平台+区域”双维度重构销售队伍，总部及片区精简提效；与此同时，将精品国药终端深耕经验与学术推广优势进行深度嫁接，同步优化考核激励机制，构建系统化、精准化、多元化激励体系，强化业绩导向、激发团队的作战合力。**依托 KA 平台，攻坚零售阵地。**在华润三九“一体两翼”的业务布局下，公司依托三九商道 KA 平台资源优势，聚焦核心品种专项突破，稳步推进终端市场开拓与品牌心智建设。报告期内，营销中心坚持以“强覆盖、深渗透、精运营”为导向，深化与连锁头部客户的战略合作，探索零售合作从“卖产品”向“赋能服务”有序延伸。**聚焦核心品种，深化基层市场布局。**公司聚焦血塞通系列等核心品种，持续推进等级医院与基层市场的结构性布局，积极应对集采和竞争加剧带来的业务挑战。2026 年 7 月，公司核心产品络泰®血塞通软胶囊、理洙王®血塞通软胶囊、络泰®血塞通滴丸新纳入《国家基本药物目录（2026 年版）》，既是对产品临床价值与循证医学证据的高度认可，也是公司银发健康战略在三七产业链打造、心脑血管慢病管理领域深耕的关键落地。核心产品纳入基药有助于提升产品在基层及社区医疗场景中的可及性，与公司基层渠道下沉相关策略形成战略合力。

2、品牌建设：聚焦实效，深耕银发健康心智

报告期内，公司持续推进业务转型，聚焦品牌运营对终端纯销的实效转化，通过学术建设与品牌推广双线发力，持续深耕银发健康人群心智。**学术品牌：循证深化，夯实专业根基。**2026 年以来，公司持续加大对血塞通系列等重点产品的临床学术研究力度。血塞通软胶囊与经典化药联合作用机制及药物相互作用研究，血塞通序贯治疗冠心病微血管性心绞痛的随机&双盲&对照&多中心临床研究，血塞通软胶囊在静脉血栓栓塞症（VTE）长期治疗中的应用，血塞通软胶囊对心脑血管疾病高危人群一级预防的真实世界研究及机制探索等系列研究在持续推进中，不断夯实核心产品的价值壁垒。此外，公司持续探索在银发健康领域的有效实践，由 777 品牌公益支持的“人民好医生心血管健康科普行动”继续开展，该行动立足基层医疗与公众健康教育，依托权威专家指

导、医生共创和大众参与，充分发挥人民网等国家重点媒体传播优势，着力构建精准、科学的心血管健康科普体系，助力优质健康知识向基层下沉。**零售品牌：场景运营，链接银发人群。**2026年4月，公司在“2026 乌镇健康大会暨第五届 OTC 大会”正式发布“银发青年健康驿站”，携手全国连锁药店聚焦慢病管理与老年健康两大核心领域打造健康服务项目，旨在将慢病管理、药事服务与科普宣教下沉基层，持续为大众提供高品质医药产品以及专业化、系统化的健康解决方案，以场景化服务夯实品牌价值。777 品牌端，公司携手连锁药店开展颈动脉斑块检测等健康筛查服务，持续运营“银发青年”IP 系列活动，提升品牌在中老年消费群体中的专业认知。昆中药 1381 品牌端，针对中老年人虚食少、食欲不振等常见问题，公司推出“脾胃健康中国行”“补脾演说家”等专项科普讲座，并以“脾胃大篷车”等互动形式深入基层一线，带领银发群体近距离感受中医药文化，在丰富银发群体文化体验的同时提升对品牌的价值认同。

3、研发与出海并举：蓄力长期，服务国家战略

研发创新：聚焦银发需求，管线稳步推进。公司长期聚焦老龄健康-慢病管理领域，已在心脑血管治疗领域形成坚实的业务基础，并持续深化核心领域的产业布局。报告期内，化药 2.4 类新药 232 项目 I 期临床正式启动；治疗非酒精性脂肪肝的 1 类创新药 111 项目、适用于缺血性脑卒中的 1 类天然药 020 项目分别有序推进 I 期、II b 期临床研究。2026 年 4 月，公司吗替麦考酚酯干混悬剂获得国家药监局《药品注册证书》，适用于同种异体肾脏、肝脏移植患者的排斥反应预防及 III-V 型成人狼疮性肾炎的诱导期与维持期治疗，进一步丰富公司肾病及免疫性疾病产品管线。未来，公司将持续完善研发体系、提升创新能力，以科技创新助力高质量发展。

海外业务：注册拓展并进，持续服务大局。报告期内，公司累计提交海外注册申请 52 份并成功获批 17 个产品文号，其中科泰复 CRP 注册提交申请 25 份、获证 4 份，三七类植物药提交申请 4 份、获证 4 份。截至 2026 年 6 月 30 日，公司血塞通制剂已获得全球 15 个国家的准入资格。市场拓展方面，双氢青蒿素哌喹片（科泰复）继续获得全球基金（The Global Fund）的采购订单；注射用血塞通（冻干）与血塞通软胶囊在越南南部医院中标数量不断增加，医院覆盖率持续提升。国际合作方面，公司积极响应国家号召，依托自身特色医药产业资源，支持承办商务部疟疾、艾滋病等传染病防治领域相关培训项目，为促进全球卫生健康事业发展积极贡献昆药力量。

4、智能制造与产业链建设：强基固本，锻造持久竞争力

智能制造：顶层设计落地，标杆项目有序推进。报告期内，公司完成智能制造蓝图规划，明确以“六个数字化”（生产、质量、仓储物流、设备、能源、EHS）为核心方向，对标行业“灯塔工厂”打造标准，系统推动降本增效与产能优化。**产业链建设：贯通上下游资源，构建三七全产业链生态。**公司依托集团、华润三九在中药产业链方面的战略统筹优势，结合《云南省中药材高质量发展三年行动工作方案（2025—2027 年）》部署，持续推进三七全产业链布局。上游端，以联建共建模式推进三七 GAP 标准化种植基地落地，培育高皂苷优良品种；中游端，华润三九（弥勒）三七高质量发展基地一期工程按计划推进，云南省三七研究院获批省级新型研发机构，三七产业创新联合体首批专项项目落地。下游端，打造“777”三七专属品牌，构建“药+非药”产品梯队与全渠道慢病管理服务体系。目前，公司已构建覆盖种植、加工、研发、生产、销售的全产业链生态体系，为打造三七产业链标杆提供坚实支撑。

3.2 公司应当根据重要性原则，说明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

☐适用 ☒不适用