

安徽哈一药业股份有限公司
关于对北京证券交易所2026年半年报问询函的回复公告

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。

北京证券交易所上市公司管理部：

安徽哈一药业股份有限公司（以下简称“公司”或“哈一药业”）收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对安徽哈一药业股份有限公司的半年报问询函》（以下简称“半年报问询函”），现对半年报问询函所列问题回复说明。由于涉及商业敏感信息，公司申请对客户名称、部分产品名称进行豁免披露，具体回复内容详见如下：

问题1、关于经营情况

报告期内，你公司实现营业收入 76,006,054.25 元，较去年同期下降 53.26%；实现归属于上市公司股东的净利润为-2,531,077.58 元，较去年同期下降 106.25%，上半年由盈转亏；综合毛利率为 29.16%，较去年同期下降 13.86 个百分点。公司经营活动现金流量净额为-12,063,014.68 元，较去年同期下降 120.09%。

按产品分类看，抗过敏类药物中间体和抗氧化类药物及其中间体营业收入分别同比下降 82.20%和 35.18%；抗血栓类医药中间体、抗病毒类药物中间体和其他类毛利率分别同比下降 10.79 个、44.49 个和 47.41 个百分点；胃溃疡类药物中间体营业收入同比下降 25.43%但毛利率同比增加 14.03 个百分点。按区域分类看，公司境外业务营业收入和毛利率分别同比下降 66.64%和 18.65 个百分点，下降幅度均高于境内业务。你公司解释主要因下游客户调整备货策略、缩减需求，销售额下降。

请你公司：

（1）结合市场需求和竞争、主要客户变化、产品单价和单位成本变动、订单情况等，说明各产品收入和毛利率大幅下降的原因及合理性；说明胃溃疡类产品收入下降但毛利率增加的原因及合理性；并对比可比公司业绩情况，说明收入、毛利率变动情况与行业趋势是否一致；

（2）结合境内境外市场环境变化、主要客户情况、业务推广情况和在手订单情况等，说明本期境外业务收入和毛利率下降幅度超过境内业务的原因，公司境外经营情况是否存在重大变化；

（3）结合在手订单、销售渠道等情况，说明业绩是否存在持续下滑风险，以及公司已（拟）采取的应对措施。

【回复说明】

一、结合市场需求和竞争、主要客户变化、产品单价和单位成本变动、订单情况等，说明各产品收入和毛利率大幅下降的原因及合理性；说明胃溃疡类产品收入下降但毛利率增加的原因及合理性；并对比可比公司业绩情况，说明收入、毛利率变动情况与行业趋势是否一致

（一）结合市场需求和竞争、主要客户变化、产品单价和单位成本变动、订单情况等，说明各产品收入和毛利率大幅下降的原因及合理性

1、市场需求和竞争情况

公司主营业务归属于生物医药行业下的高级医药中间体及特色原料药细分赛道。当前中间体、原料药领域市场参与者不断增多，行业竞争持续加剧，产品价格面临下行压力，行业发展呈现显著结构性分化特征。受前几年行业投资热潮驱动，部分品类产能集中释放，造成阶段性产能过剩，行业内卷加剧，同质化产品的价格竞争进一步压缩企业盈利空间。

2、主要客户变化情况

（1）2026 年 1-6 月

序号	客户名称	销售产品	销售金额 (万元)	销售占比 (%)	毛利率 (%)
1	客户 A	抗血栓类药物中间体、 抗氧化类药物及其中间 体	1,319.79	17.36	25.19
2	客户 B	抗过敏类药物中间体	636.75	8.38	51.67
3	客户 C	解热镇痛类药物及其中 间体、抗过敏类药物中 间体	532.24	7.00	35.40
4	客户 D	抗病毒类药物中间体	514.29	6.77	35.36
5	客户 E	抗血栓类药物中间体	507.76	6.68	27.34
合计			3,510.83	46.19	

(2) 2025 年 1-6 月

序号	客户名称	销售产品	销售金额 (万元)	销售占比 (%)	毛利率 (%)
1	客户 F	抗过敏类药物中间体	3,358.96	20.65	39.34
2	客户 B	抗过敏类药物中间体	1,803.78	11.09	52.77
3	客户 A	抗血栓类药物中间体、抗 氧化类药物及其中间体	1,541.47	9.48	25.66
4	客户 E	抗血栓类药物中间体	1,356.70	8.34	35.73
5	客户 C	解热镇痛类药物及其中间 体、抗过敏类药物中间体	1,001.10	6.16	41.63
合计			9,062.01	55.72	

2026 年 1-6 月，公司主要客户结构发生较大变动：原第一大客户 F 因下游调整备货、缩减抗过敏类产品采购，退出了前五大客户之列；客户 A、客户 C 排名上升，客户 D 新进前五。前五大客户合计销售额由上年同期的 9,062.01 万元降至 3,510.83 万元，降幅 61.26%，属公司整体营收腰斩在客户结构上的直接体现，主要受抗过敏类核心产品需求收缩及杨村厂区火灾停产影响。

抗过敏类药物营业收入大幅下滑，主要系客户 F、客户 B 两家客户销售额大幅减少所致；抗氧化类药物及其中间体营业收入下降，主要系客户 A 需求减

少所致。由上表可知，2026 年 1-6 月毛利率较 2025 年 1-6 月主要产品毛利率下降主要系受客户结构影响，部分高毛利客户由于去库存等影响需求减少，本期对其销售收入下降，以及部分客户细分产品结构调整导致毛利率下降所致。

公司对客户 C、客户 E 销售的毛利率较上年同期分别下降 6.23、8.39 个百分点，主要系上述客户对应产品 CEB-3、SPT-9 产能利用率下降、单位成本上升所致。

3、产品单价和单位成本变动情况

单位：元/kg

项目	类别	2026 年 1-6 月与 2025 年 1-6 月 数据变动率
抗过敏类药物中间体	单价	-25.01%
	单位成本	-21.87%
	毛利率	-2.04%
抗血栓类药物中间体	单价	-17.89%
	单位成本	-2.70%
	毛利率	-10.79%
胃溃疡类药物中间体	单价	-14.57%
	单位成本	-35.36%
	毛利率	14.04%
抗病毒类药物中间体	单价	-11.56%
	单位成本	76.59%
	毛利率	-44.49%
其他	单价	-48.73%
	单位成本	1.22%
	毛利率	-38.42%

其中下降幅度较大的产品，主要原因如下：

(1) 2026 年 1-6 月，公司抗过敏类药物中间体平均单价较上年同期下降

25.01%，单位成本较上年同期下降 21.87%。除销量减少外，平均单价下降亦是抗过敏类药物中间体营业收入大幅下降的重要原因之一。

（2）2026 年 1-6 月，公司抗血栓类药物中间体毛利率较上年同期下降 10.79 个百分点，主要系其平均售价较上年同期下降 17.89%。

（3）2026 年 1-6 月，公司抗病毒类药物中间体单位成本较上年同期上升 76.59%，主要系联苯双酯成本上升所致；联苯双酯成本上升主要受溴素、丙酮等主要原材料价格上涨等因素影响。

（4）2026 年 1-6 月，公司其他类产品平均单价较上年同期下降 48.73%，单位成本较上年同期上升 1.22%，毛利率较上年同期大幅下降，主要系尼洛替尼（NTB-6）本期销量减少、且其单价较高，销量下降拉低了其他类加权平均单价所致。

4、订单情况

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动率
当期新签订单金额	8,250.99	14,287.07	-42.25%

2026 年上半年，公司当期新签订单金额 8,250.99 万元，同比下降 42.25%。主要系日韩客户调整库存、缩减采购，印度低价竞争导致部分项目未中标或压价，杨村厂区火灾致客户暂缓下单所致。

（二）说明胃溃疡类产品收入下降但毛利率增加的原因及合理性

1、2026 年 1-6 月胃溃疡类产品收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动率
营业收入	810.46	1,086.83	-25.43%
毛利率	56.39%	42.35%	14.04%

2、胃溃疡类产品收入下降和毛利率增长的原因及合理性

2026 年 1-6 月，公司胃溃疡类主要产品收入、销量及单价变动情况如下：

单位：kg、万元、元/kg

产品名称	2026 年 1-6 月			2025 年 1-6 月			变动幅度		
	销量	收入	单价	销量	收入	单价	销量	收入	单价
M-10	1,160.00	226.12	1,949.34	1,880.00	377.17	2,006.22	-38.30%	-40.05%	-2.83%
M-9	730.00	114.53	1,568.86	1,025.30	118.31	1,153.87	-28.80%	-3.19%	35.96%
M-4	1,120.00	108.18	965.86	2,075.00	186.86	900.54	-46.02%	-42.11%	7.25%
M-9A	500.00	90.94	1,818.78	750.00	129.29	1,723.81	-33.33%	-29.66%	5.51%
W-4	290.40	56.54	1,946.90	—	—	—	—	—	—
合计	3,800.40	596.30	1,569.06	5,730.30	811.62	1,416.37	33.68%	26.53%	10.78%

由上表可知，2026 年 1-6 月胃溃疡产品收入下降主要系主要产品销量下降所致。其中销量和收入下降较多的主要系 M-10 产品和 M-4 产品，M-10 产品本期销售下降较多主要系客户本期对 M-10 的需求减少所致；M-4 产品本期销售下降较多主要系销售给客户的量减少所致。

由上表可知，2026 年 1-6 月胃溃疡类产品毛利率较 2025 年 1-6 月增长，主要系胃溃疡类产品中 M-9、M-4 和 M-9A 销售单价上涨所致。

（三）对比可比公司业绩情况，说明收入、毛利率变动情况与行业趋势是否一致

公司与可比公司业绩情况对比如下：

项目	类别	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动（%）
奥翔药业	营业收入（万元）	46,761.46	48,187.22	-3.05
	毛利率（%）	54.13	58.15	-4.02
	毛利率（%）	54.50	52.76	1.74
拓新药业（原料药及中间体）	营业收入（万元）	14,547.15	18,189.78	-19.85
	毛利率（%）	20.47	31.59	-11.12
同和药业	营业收入（万元）	38,316.35	42,742.22	-11.55
	毛利率（%）	28.12	31.45	-3.32
富士莱	营业收入（万元）	18,547.11	22,390.97	-17.17

项目	类别	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动（%）
	毛利率（%）	14.00	18.20	-4.20
本公司	营业收入（万元）	7,600.61	16,262.83	-53.26
	毛利率（%）	29.16	43.02	-13.86

注：（1）拓新药业选取与公司可比的原料药和医药中间体产品。

（2）同行业可比公司数据来源于其披露的 2026 年半年度报告数据。

由上表可知，同行业可比公司 2026 年 1-6 月营业收入、毛利率均较上年同期呈现下降趋势。

公司营业收入变动趋势与同行业可比公司基本一致，但降幅大于同行业可比公司，主要系公司抗过敏类核心产品下游客户调整备货策略、抗血栓类产品需求减少，叠加杨村厂区火灾停产等自身因素所致。

毛利率方面，可比公司中均呈现下降趋势，公司毛利率下降 13.86 个百分点，变动方向与行业趋势一致，但降幅大于可比公司平均水平，主要系产品结构变化、部分产品售价下降，以及意外火灾事故等综合原因导致。

综上所述，公司收入、毛利率的变动方向与行业趋势是一致的。

二、结合境内境外市场环境变化、主要客户情况、业务推广情况和在手订单情况等，说明本期境外业务收入和毛利率下降幅度超过境内业务的原因，公司境外经营情况是否存在重大变化；

（一）说明本期境外业务收入和毛利率下降幅度超过境内业务的原因

1、报告期内外销变动情况

单位：万元、%

项目	2026 年 1-6 月		2025 年 1-6 月		变动	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
境内	4,147.39	31.58	5,911.47	39.72	-29.84	-8.15
境外	3,453.22	26.25	10,351.35	44.90	-66.64	-18.65

合计	7,600.61	29.16	16,262.83	43.02	-53.26	-13.86
----	----------	-------	-----------	-------	--------	--------

2、境内境外市场环境变化情况

（1）境内

随着药品集中带量采购常态化，中标价持续下降并向原料药、中间体端传导，公司面临产品“年降”及账期拉长压力，呈“增量不增利”态势；同时，行业总产能持续扩张、结构性过剩，大宗原料药价格自 2021 年以来整体下行，同质化价格竞争加剧，叠加环保、安全监管趋严，中小企业加速出清，行业集中度提升。《药品管理法实施条例》修订及原料药关联审评审批制度深化，对具备注册资质和稳定供应能力的头部企业形成利好。

（2）境外

公司核心市场日本、韩国环境趋紧：日本持续实施药价改革、鼓励仿制药替代，并通过加强注册与审计管理、推动关键原料药本土化，对公司形成长期替代压力；印度企业依托 PLI 产业政策及最低进口价格措施，凭借规模效应和低成本优势抢占日韩及欧美规范市场，加剧竞争；欧美推行医药供应链本土化及“中国+1”策略，贸易摩擦与认证审查趋严，抬升出口合规门槛。与此同时，全球专利悬崖来临及新兴市场发展为行业带来结构性机会。

综上所述，境内市场以价格下行、需求相对稳定为主，境外市场则呈现日韩压价、印度竞争与供应链重构多重压力，境内外市场环境变化共同导致公司本期收入及毛利率承压。

3、主要客户情况

（1）境内

①2026 年 1-6 月

序号	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）	毛利率（%）
1	客户 A	1,319.79	17.36	25.19
2	客户 D	514.29	6.77	35.36

序号	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）	毛利率（%）
3	客户 G	340.91	4.49	15.62
4	客户 H	282.60	3.72	30.09
5	客户 I	253.81	3.34	21.06
合计		2,711.40	35.67	26.04

②2025 年 1-6 月

序号	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）	毛利率（%）
1	客户 A	1,541.47	9.48	25.66
2	客户 J	611.80	3.76	51.32
3	客户 H	465.59	2.86	23.38
4	客户 K	462.67	2.84	42.42
5	客户 L	370.37	2.28	66.10
合计		3,451.90	21.23	36.48

2026 年上半年，公司境内前五大客户合计销售额 2,711.40 万元，占营业收入的 35.67%，较上年同期的 3,451.90 万元下降 21.45%；占比上升主要系公司整体营业收入大幅下降、分母缩小所致。从客户构成看，变动较大：客户 A 仍为第一大客户，客户 H 继续保留；客户 J、客户 K、客户 L 退出前五，客户 D、客户 G、客户 I 新进前五。境内前五大客户综合毛利率由上年同期的 36.48% 降至 26.04%，主要系上年同期毛利率较高的客户 L、客户 J、客户 K 等客户采购减少或退出，而新进客户毛利率相对较低，客户结构变化导致综合毛利率下降。

（2）境外

①2026 年 1-6 月

序号	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）	毛利率（%）
1	客户 B	636.75	8.38	51.67

序号	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）	毛利率（%）
2	客户 C	532.24	7.00	35.40
3	客户 E	507.76	6.68	27.34
4	客户 M	491.23	6.46	8.31
5	客户 N	383.24	5.04	11.14
合计		2,551.22	33.57	29.00

②2025 年 1-6 月

序号	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）	毛利率（%）
1	客户 F	3,358.96	20.65	39.34
2	客户 B	1,803.78	11.09	52.77
3	客户 E	1,356.70	8.34	35.73
4	客户 C	1,001.10	6.16	41.63
5	客户 M	697.33	4.29	3.98
合计		8,217.87	50.53	38.97

2026 年上半年，公司境外前五大客户合计销售额 2,551.22 万元，占营业收入的 33.57%，较上年同期的 8,217.87 万元下降 68.95%，降幅显著大于境内客户，是本期收入下滑的主要因素。从客户构成看，变动主要系原境外第一大客户 客户 F 因下游调整备货、缩减抗过敏类产品采购而退出前五；客户 B 仍为第一大境外客户，客户 C、客户 M 排名上升，客户 N 新进前五。境外前五大客户综合毛利率由上年同期的 38.97% 降至 29.00%，主要系毛利率较高的 客户 F 退出、客户 C 毛利率下降，以及毛利率较低的 客户 M、客户 N 占比上升所致。

综上所述，本期境外业务收入和毛利率下降幅度超过境内业务的原因主要系公司境外的日韩客户调整库存策略、需求减少等因素，致使相关产品需求有所回落所致。其中 2025 年 1-6 月第一大客户客户 F 在 2026 年 1-6 月未向公司进行采购，客户 B 和客户 E 采购也大幅下降，且公司对这些客户销售毛利率相对较高，2026 年 1-6 月销售大幅减少，导致境外销售毛利率下降幅度超过境内销

售毛利率。

4、业务推广情况

(1) 境内：以集采配套和特色原料药/中间体为主

①参加 API China、CPhI China 等展会，拜访集采中标仿制药企业及有制剂能力的客户，推进 CDE 平台原料药登记、关联审评和一致性评价配合。

②对集采中标客户优先保障供应，但集采中标价下降后，客户向原料端传导降价压力，增量不增利，账期也有所拉长。

③对低毛利、回款差、同质化严重的小客户和中间体订单进行筛选，逐步减少低价红海竞争。

(2) 境外：以日本和韩国市场为核心

①通过日本商社代理与直接客户拜访相结合，参加 CPHI Japan、CPHI Korea 等线下行业会议，定期进行技术交流和寄样。

②推进现有品种的 PMDA MF 登记、变更及年度维护，配合日本客户远程/现场 GMP 审计，争取进入更多日本仿制药企业合格供应商名单。

③针对日韩客户对杂质谱、稳定性、供应连续性和 EHS 要求高的特点，提供小试、中试、验证批样品及注册文件支持。

④但日本客户切换供应商谨慎、认证周期长，新客户从审计到放量通常需要较长时间；同时印度企业在日本 MF 登记数量多、规模大、报价低，部分新项目报价后未中标或客户要求大幅降价。

综上，境外收入、毛利率降幅大于境内，主要系①受制于日本药品监管及客户内部质量审核流程等因素，日本客户切换供应商谨慎、认证周期长，新客户从审计到放量耗时长、流失后难以补位；②印度企业 MF 登记多、报价低，公司部分新项目未中标或被迫大幅降价，收入受冲击更大。因境外面临低价竞争且需满足日韩高标准的杂质谱、稳定性、EHS 及注册要求，合规成本高，形成"高成本、低售价"的双向挤压，而境内优先保障集采客户供应、并主动筛选低毛利订单，收入与毛利率相对更稳。

5、在手订单情况

单位：万元

项目	2026年6月30日	2025年6月30日	变动率
境内在手订单金额	3,153.38	2,569.47	22.72%
境外在手订单金额	908.77	5,045.18	-81.99%
合计	4,062.15	7,614.66	-46.65%

截至 2026 年 6 月末，公司在手订单金额合计 4,062.15 万元，较上年同期的 7,614.66 万元下降 46.65%。分区域看，境内在手订单 3,153.38 万元，同比增长 22.72%；境外在手订单 908.77 万元，同比大幅下降 81.99%。境外在手订单大幅下降，与客户 F 等核心客户缩减采购、日韩客户调整库存策略等因素相关；境内在手订单保持增长，为境内收入的后续恢复提供了支撑。总体来看，由于境外在手订单降幅远大于境内，故境外收入下降幅度超过境内业务。

（二）公司境外经营情况是否存在重大变化

公司主要产品终端市场面向韩国、日本等境外市场。2026 年上半年境外收入 3,453.22 万元，同比下降 66.64%，面向韩国、日本市场的核心产品抗过敏类、抗血栓类产品收入分别下降 82.20%、33.28%；公司核心境外客户 F 因下游调整备货、缩减抗过敏类产品采购，由上年同期境外第一大客户退出前五，导致境外前五大客户合计销售额同比下降 68.95%，集中度由 50.53% 降至 33.57%。叠加上半年公司杨村厂区综合车间火灾停产影响，共同导致境外业务收入和毛利率大幅下降。

总体来看，报告期内受下游客户备货策略调整、国际市场采购环境变化等因素影响，境外经营环境有所波动，境外客户订单洽谈及落地面临一定压力。目前公司正积极拓展境外市场，采用日本商社代理与直接客户拜访相结合的方式，巩固与日本客户的合作粘性；同时持续开拓欧洲等新兴市场客户，丰富海外客户结构，对冲单一区域市场波动带来的经营风险。

三、结合在手订单、销售渠道等情况，说明业绩是否存在持续下滑风险，以及公司已（拟）采取的应对措施；

（一）说明业绩是否存在持续下滑风险

1、在手订单情况

(1) 截至 2026 年 6 月末，公司在手订单 4,062.15 万元，相当于当期营业收入的 53.4%，已锁定未来部分收入，为业绩提供一定保障。

(2) 境内在手订单 3,153.38 万元，同比增长 22.72%，是业绩的稳定器；境内收入虽同比下降 29.84%，但订单已恢复增长，预示境内收入有望止跌企稳。

(3) 境外在手订单 908.77 万元，同比大幅下降 81.99%，境外收入短期内仍可能承压；但境外在手订单占总体比重已由 66.26% 降至 22.37%，其继续下滑对整体收入的边际影响显著减小。

综上所述，公司在手订单虽总量下降，但境内订单保持增长、收入具备一定订单覆盖，境外业务的边际拖累减弱，叠加公司原料药、CDMO 等新增长点的逐步释放，业绩持续大幅下滑的可能性较低，预计将逐步企稳。

2、销售渠道情况

(1) 公司为国家级高新技术企业，已进入日本、韩国规范市场并完成相关 MF 登记与 GMP 审计，规范市场认证构成较高壁垒，存量客户粘性较强；公司资产规模及财务状况稳健，持续经营能力有保障。

(2) 抗病毒类中间体收入同比增长 386.06%，成为新的增长点；南美客户 N 进入境外前五大客户，市场区域趋于多元；CDMO 业务稳步推进；修一制药原料药项目及哈一达善中韩合资制剂项目建成后，公司将打通“中间体—原料药—制剂”全产业链，培育新的业绩增长点。

(3) 公司通过优化合成路线与集中采购降本、加快日本 MF 及 CDE 注册、推行年度框架加成本联动调价机制、建立关键原料安全库存等，有助于改善盈利能力和巩固客户合作。

因此，公司业绩下滑具有阶段性和偶发性，不具备持续下滑的基础，随着偶发因素消除及新增长点逐步释放，公司经营业绩有望企稳并逐步改善。

(二) 公司已（拟）采取的应对措施

1、已采取的应对措施

(1) 市场与客户：日本市场坚持“质量+供应稳定+成本优化”组合方案，不单纯打价格战；境内聚焦集采中标客户、回款好客户和高壁垒特色品种。

（2）产品与注册：加快从中间体向原料药、高附加值中间体和 CDMO 延伸；推进日本 MF、中国 CDE 及 CEP 等注册，增加新品种储备。

（3）成本与工艺：优化合成路线，提高收率，降低单耗；推进溶剂回收、连续化、自动化改造；集中采购关键原料，引入多家备选供应商。

（4）供应链：对关键起始物料建立安全库存，与核心供应商签长协，降低断供和价格波动风险。

（5）商务与价格：对日本客户推动年度框架+成本联动调价机制，减少低价小单；对境内客户优化订单评审，守住毛利底线。

（6）合规与质量：持续投入 GMP、EHS 和 PMDA 符合性，避免因质量或审计问题丢失日本客户。

2、拟采取的应对措施

（1）短期（0-6 个月）：全面梳理订单和毛利情况；与重点客户谈成本分担、调价及长协；加快催收和库存周转。

（2）中期（6-12 个月）：成立日本市场专项组，技术销售、注册、QA 联合拜访；每年新增若干日本 MF 登记和 CDE 登记；推动 1-2 个 CDMO 项目落地；通过工艺改进实现降本目标。

（3）长期（12 个月以上）：产品结构向高壁垒原料药、专利到期首仿品种和 CDMO 升级；在稳固日韩市场基础上拓展南美、欧洲等市场；与日本客户探索联合开发、稳定供应合作，降低单一市场和单一品种依赖。

问题 2、关于投资扩产情况

你公司在半年报披露重点项目进展情况，其中，全资子公司安徽修一制药有限公司（以下简称修一制药）年产 420 吨阿嗪米特、普仑司特等十六种原料药项目计划 2027 年上半年分批启动试生产；中韩合资公司安徽哈一达善医药有限公司（以下简称哈一达善）制剂项目预计 2026 年底至 2027 年初完成韩国海外生产基地变更认证。你公司期末长期借款余额为 73,874,508.59 元，较期初增加 97.04%，你公司解释主要系修一制药和哈一达善新增项目借款所致。根据你公司披露的主要子公司经营情况，修一制药本期实现净利润 4,321,912.02 元，

较去年同期下降 49.27%；哈一达善本期实现净利润为-5,513,516.32 元，净利润持续为负。请你公司：

（1）结合子公司业务定位、经营情况、产能利用及订单情况，说明修一制药业绩大幅下降及哈一达善持续亏损的具体原因；

（2）结合公司经营战略规划、目前生产经营和主要财务指标情况，说明仍进行较大规模投资扩产的原因及合理性，并结合上述项目目前的投资金额、建设进度、预计投产时间、市场环境变化及未来收益预测等，说明相关项目是否存在投资进度不及预期或产能消化风险。

【回复说明】

（一）结合子公司业务定位、经营情况、产能利用及订单情况，说明修一制药业绩大幅下降及哈一达善持续亏损的具体原因

1、修一制药的业务定位、经营情况、产能利用及订单情况

修一制药为哈一药业全资子公司，以研发、生产、销售医药中间体及特色原料药为主要业务。修一制药最近一期及去年同期经营情况数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日 /2026 年 1-6 月	2025 年 6 月 30 日 /2025 年 1-6 月	变动率
总资产	22,662.66	18,011.76	25.82%
净资产	14,574.36	13,476.70	8.14%
营业收入	4,695.64	7,179.29	-34.59%
净利润	432.19	1,595.97	-72.92%

由上表可见，修一制药 2026 年 1-6 月营业收入较上年同期下降 34.59%，净利润较上年同期下降了 72.92%，但仍能保持盈利。

修一药业的产能利用情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月
反应釜体积（升）	232,100.00	232,100.00
实际使用天数	135.80	112.90
产能利用率	90.53%	75.31%

注 1：产能利用率=Σ（反应釜体积“实际使用天数”）/Σ（反应釜体积*理论生产天数）。

注 2：理论生产天数：公司实行倒生产制，反应釜每日工作时长为 24 小时，考虑设备检验维修、法定节假日等因素，以 300 天作为理论生产天数。

由上表可见，修一制药 2026 年 1-6 月产能利用率较上年同期上升了 15.22%，主要系二季度公司杨村厂区综合车间受火灾影响临时停产，公司将部分生产任务调配至修一制药，导致修一制药反应釜实际运行天数增加，产能利用率相应提升。

截止至 2026 年 6 月 30 日，修一制药订单金额 3,722.71 万元，较去年同期下降了 32.32%，主要系公司外销客户调整备货策略，订单量减少所致。

2、修一制药业绩大幅下降的具体原因

修一制药 2026 年 1-6 月营业收入较上年同期下降 34.59%，其主要产品收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动率
抗血栓类药物中间体	1,805.12	2,790.10	-35.30%
抗氧化类药物及其中间体	942.27	1,440.92	-34.61%
抗过敏类药物中间体	341.56	1,120.12	-69.51%
解热镇痛类药物及其中间体	381.67	765.40	-50.13%
胃溃疡类药物中间体	536.61	449.52	19.37%
合计	4,007.23	6,566.06	-38.97%

下游客户需求调整导致核心品类订单下滑。由上表可见，抗血栓类药物中间体、抗氧化类药物及其中间体、抗过敏类药物中间体、解热镇痛类药物及其中间体收入均有所下滑，其中抗过敏类核心产品下游客户调整备货策略、缩减需求，销售额下降；抗血栓类产品客户需求减少导致订单有所下滑。

前五大客户下降幅度及原因如下：

单位：万元

客户	2026 年 1-6 月收入	2025 年 1-6 月收入	2026 年 1-6 月收入较上年同期变动率	变动原因
客户 W	1,366.49	2,574.36	-46.92%	客户需求减少，订单量减少
客户 A	716.20	951.12	-24.70%	订单金额减少

客户	2026 年 1-6 月收入	2025 年 1-6 月收入	2026 年 1-6 月收入较上年同期变动率	变动原因
客户 E	507.76	1,356.70	-62.57%	客户新增供应商，产品价格下降，订单金额减少
客户 C	349.10	700.29	-50.15%	产品价格下降及订单金额减少导致收入减少
客户 M	271.58	231.00	17.57%	本期订单金额增加

3、哈一达善的业务定位、经营情况、产能利用及订单情况

哈一达善为哈一药业控股 70%、Dasan Pharmaceutical Co.,Ltd.持 30%的中韩合资的制剂项目，定位为心血管类制剂生产基地，依托韩国合作方的销售渠道，面向韩国本土及东南亚市场，同时布局国内制剂申报。哈一达善 2026 年 1-6 月和去年同期经营情况数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日 /2026 年 1-6 月	2025 年 6 月 30 日 /2025 年 1-6 月	变动率
总资产	13,930.61	9,411.98	48.01%
净资产	6,458.36	7,373.42	-12.41%
营业收入	9.96	—	不适用
净利润	-551.35	-67.67	714.80%

由上表可知，哈一达善 2025 年 1-6 月尚处于建设期，无生产销售业务，2026 年 1-6 月销售金额较小，主要系试制产品销售所致。

目前，哈一达善中韩合资制剂项目已进入产品工艺验证阶段。其中，与韩国达善合作的首个产品三批工艺验证样品已于 2026 年 5 月发往韩国，开展为期 6 个月的产品稳定性试验；第二个产品三批工艺验证已于 2026 年 8 月底完成，待韩国产地变更认证通过后方可投入生产。项目预计 2026 年底至 2027 年初完成韩国海外生产基地产地变更认证，认证通过后，公司可为韩国达善提供受托加工服务。与此同时，国内制剂相关认证申报工作同步有序推进，待申报获批后可实现自产自销。上述进度仅为公司基于当前项目进展作出的预估，认证审批、试验结果均存在不确定性，不构成业绩承诺，敬请投资者注意投资风险。

医药制剂产品在完成工艺验证、产地变更认证及注册审批之前不具备规模

化生产销售条件，因此目前哈一达善 2026 年 1-6 月无产能利用率，2026 年 6 月末也无在手订单。

4、哈一达善持续亏损的具体原因

（1）项目处于认证导入期，尚未进入生产销售阶段。哈一达善报告期内营业收入仅为 99,575.14 元，主要为试制产品销售，但研发、验证、质量体系维护等运营支出再持续发生，故 2026 年 1-6 月仍处于持续亏损状态。

（2）前期投入形成的资产折旧与摊销先行发生。哈一达善 2026 年 6 月末总资产 13,930.61 万元，其中固定资产与无形资产的账面价值为 7,955.20 万元，2026 年 1-6 月计提折旧摊销共计 122.58 万元。固定资产投入形成的折旧、公用工程及人工等固定成本在产能尚未释放的阶段先行发生，致使哈一达善持续亏损。

（3）借款利息费用的影响。截止 2026 年 6 月末，哈一达善的长期借款由 3,749.29 万元上涨至 6,387.45 万元，上涨 70.36%，主要用于中韩合资制剂项目建设，相应利息支出随之增加。

综上所述，修一制药业绩下降系核心品类客户订单下滑、杨村厂区综合车间意外火灾事故短期扰动等多重因素共同作用的结果，属于经营周期与产能建设周期叠加下的阶段性表现，公司仍保持盈利。哈一达善净利润为负系制剂项目尚处于工艺验证与韩国产地变更认证阶段、收入尚未形成而投入持续发生的阶段性特征。公司已通过维护老客户，开拓新客户，依托自有资源积极补充收入等措施，待期后产能与订单释放，逐步缓解上述业绩下滑的情况。

（二）结合公司经营战略规划、目前生产经营和主要财务指标情况，说明仍进行较大规模投资扩产的原因及合理性，并结合上述项目目前的投资金额、建设进度、预计投产时间、市场环境变化及未来收益预测等，说明相关项目是否存在投资进度不及预期或产能消化风险。

1、投资扩产与公司经营战略规划高度契合

公司主营业务归属于生物医药行业下的高级医药中间体及特色原料药细分赛道，专注于高级医药中间体、特色原料药及相关产品的研发、生产与销售。当前中间体、原料药领域市场参与者不断增多，行业竞争持续加剧，产品价格

面临下行压力，行业发展呈现显著结构性分化特征。受前几年行业投资热潮驱动，部分品类产能集中释放，造成阶段性产能过剩，行业内卷加剧，同质化产品的价格竞争进一步压缩企业盈利空间。

公司通过开展年产 420 吨阿嗪米特、普仑司特等十六种原料药项目与中韩合资制剂项目，分别向下游原料药行业与制剂环节延伸产业布局，打通“中间体—原料药—制剂”全产业链，实现产业链垂直一体化结构，是为公司寻求新的行业增长点，拓宽企业的盈利空间的必要途径。

因此，本次投资扩产并非单纯的产能叠加，而是围绕“技术领先、工艺创优”核心战略实施的产业链一体化布局，是落实公司既定经营战略的必要投入。

2、公司现有财务结构稳健，具备继续推进项目建设的资金基础

截至 2026 年 6 月 30 日，公司主要财务指标如下：

项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 6 月 30 日/2025 年 1-6 月	变动率
长期借款	7,387.45	1,620.25	355.94%
资产负债率（合并）	21.08%	13.73%	7.35%
资产负债率（母公司）	5.80%	6.92%	-1.12%
流动比率	4.91	5.12	-4.10%
货币资金	6,925.27	9,240.48	-25.06%
在建工程	11,875.47	10,177.10	16.69%
固定资产	17,944.91	11,945.88	50.22%
资产总计	64,229.79	59,524.43	7.90%
归属于上市公司股东的净资产	50,469.34	50,414.18	0.11%
营业收入	7,600.61	16,262.83	-53.26%
毛利率	29.16%	43.02%	-13.86%
归属于上市公司股东的净利润	-253.11	4,042.55	-106.26%

从上表可见：

（1）公司合并资产负债率 21.08%、母公司资产负债率 5.80%，整体杠杆水平较低，流动比率 4.91，短期偿债能力充足；

（2）长期借款增加 97.04%至 7,387.45 万元，主要系本期子公司哈一达善和修一制药新增项目借款所致，属于与项目建设相匹配的中长期资金安排，而非

弥补经营性资金缺口；

(3) 货币资金下降 34.51%至 6,925.27 万元，主要系本期公司支付子公司项目建设款增加所致，同期在建工程转固及固定资产购置使固定资产增长 52.14%，说明资金已实际转化为项目资产而非消耗性支出；

(4) 本期营业收入、净利润下滑主要系客户订单调整及杨村厂区火灾事故影响，属于短期经营扰动，不改变公司资产质量和长期经营基础。

综上，公司以较低杠杆水平、较充裕的流动性支撑中长期产能建设，投资规模与自身财务承受能力相匹配，具有资金层面的合理性。

3、项目目前投资金额、建设进度及预计投产时间

(1) 年产 420 吨阿嗟米特、普仑司特等十六种原料药项目

截至 2026 年 9 月末，项目累计投入 9164.26 万元。主体土建工程已于 2026 年 7 月末完工。2026 年下半年项目主要工作为附属工程建设、开展设备安装调试并计划于 2027 年上半年分批试生产。项目后续逐步开展 GMP 符合性检查、国内外原料药注册备案。项目建成后，支撑公司“中间体—原料药—制剂”全产业链战略落地，保障下游制剂项目原料药自给，同时对外销售特色原料药。

(2) 哈一达善中韩合资制剂项目

截至 2026 年 9 月末，项目累计投入 12,743.57 万元，当前处于产品工艺验证阶段；首批产品已于 2026 年 5 月发往韩国开展为期 6 个月稳定性测试，预计 2026 年底至 2027 年初完成韩国产地变更认证，认证获批后方可正式投产，国内制剂认证申报同步推进。项目建成后，公司打通“中间体—原料药—制剂”全产业链，实现垂直一体化布局，提升产品附加值。

4、市场环境变化及未来收益预测

(1) 年产 420 吨阿嗟米特、普仑司特等十六种原料药项目

①市场环境变化

A.特色细分原料药需求稳健。普仑司特用于哮喘、过敏性鼻炎，日韩市场需求稳定；阿嗟米特为消化类复方制剂核心原料，国内复方制剂纳入医保持续放量。十六个品种多为细分领域小批量、高附加值特色原料药，避开大宗原料

药激烈价格战。下游仿制药一致性评价、海外制剂产地变更带动 API 验证订单，日韩、东南亚制剂客户需求稳定。

B.产业链内部协同降本。项目投产后可直接向哈一达善制剂项目供应原料药，减少外部采购成本，集团内部产业链配套预计降低原料药采购成本 12%-8%，同时保障制剂原料供应稳定性。

C.行业供给格局优化。国内原料药环保、安全监管持续收紧，大量中小落后产能出清；特色原料药具备技术、注册、GMP 门槛，优质产能稀缺。细分特色原料药行业平均毛利率 35%-45%，显著高于大宗原料药。

②未来收益预测

下述收益预测基于当前项目进度、行业环境等现有信息测算，受注册审批、市场价格、订单落地、产能利用率等多重不确定性因素影响，故难以预估预期收益金额。

项目合计设计产能 420 吨/年，多品种柔性生产，分年度爬坡，产品分为对外外销+内部供给哈一达善制剂两部分。

A.2027 年为试生产及认证期，以样品验证、客户审计、内部制剂小批量配套为主，对外商业化订单较少。项目处于试生产取证阶段，暂未大规模商业化，阶段性亏损。

B.2028 年至 2029 年为产能爬坡期。普仑司特等核心品种完成注册，内部制剂配套放量，海外客户逐步实现导入。项目预计初步实现盈利。

C.2030 年开始为稳定运营期。多个品种产品完善国内外注册，内部制剂原料稳定供应。项目可以开始持续造血。

(2) 哈一达善中韩合资制剂项目

①市场环境变化

A.全球仿制药产业持续向东转移，中韩协同具备渠道优势。韩国老龄化程度提升，心血管慢病用药需求稳定；韩国达善制药在韩国本土及东南亚拥有成熟药品销售网络，本项目作为其海外制剂生产基地，依托合资伙伴的市场准入与商业化能力，减少海外市场推广成本。原料药自产配套，相比外购原料的制

剂企业，成本端具备显著优势，抗原材料价格波动能力更强。

B.行业结构性机会凸显，一体化产业链溢价提升。特色原料药行业持续去库存、落后产能出清，单纯中间体/ API 业务毛利承压；制剂端附加值显著高于原料药，产业链向下延伸可增厚整体盈利水平。全球药企倾向于寻找具备 API + 制剂一体化交付能力的供应商，一体化制造能力有助于公司拓展 CDMO 业务边界。

C.国内外药品监管体系逐步成熟。国内 NMPA 持续优化仿制药一致性评价、制剂注册审评流程；韩国药品监管体系稳定，产地变更认证路径清晰。一旦韩国产地变更完成，产线可实现对韩稳定供货，并以此为基础辐射东南亚市场；国内制剂申报落地后可同步开拓国内慢病制剂市场。

②未来收益预测

下述收益预测基于当前项目进度、行业环境、合作框架等现有信息测算，受注册审批、市场价格、订单落地、产能利用率等多重不确定性因素影响，故难以预估预期收益金额。

A. 2027 年为投产过渡期。若韩国产地变更认证如期在 2026 年底至 2027 年初完成，2027 年为产能爬坡期。初期产能利用率偏低，以供应韩国合作方订单为主，收入规模有限，受固定资产折旧、GMP 运维成本影响，项目大概率处于微利或阶段性亏损状态；主要贡献为原料药内部配套消化，增厚集团整体毛利，完成韩国市场商业化验证。国内制剂品种尚未获批，暂不贡献国内制剂收入。

B. 2028 至 2030 年为稳定运营期。随着韩国市场订单放量、产能利用率逐步提升，叠加国内制剂品种陆续获批上市、拓展东南亚市场，项目进入稳定收获期。一体化模式下自产原料药，预计制剂业务毛利率显著高于原有中间体业务；收入来源分为两块：一是向韩国达善及东南亚客户销售成品制剂；二是国内获批制剂销售。项目将成为公司新的利润增长点，显著提升整体营收规模与盈利水平。

C. 2030 年以后为成熟扩张期。依托已建立的国内外制剂注册平台，持续丰富制剂管线。全产业链协同效应进一步释放，平滑单纯原料药业务的周期波动；公司业务结构由中间体 / 原料药为主，转变为原料药 + 制剂双轮驱动，提

升整体抗风险能力。

综合上述分析，公司本次投资扩产系围绕“中间体—原料药—制剂”全产业链一体化战略实施的必要布局，与公司现有资产负债结构、流动性水平和融资安排相匹配，项目建设进度与已披露计划一致，市场环境和政策环境未发生根本性不利变化；对于药品认证周期带来的进度不确定性以及新增产能的市场消化压力，公司已充分认识并通过分批投产、境内外认证同步推进、客户结构优化、多品类产品对冲等措施予以应对。

问题 3、关于存货

你公司期末存货余额为 104,514,824.45 元，较期初增加 13.31%，其中原材料和库存商品余额分别为 26,953,709.92 元和 46,740,381.78 元，分别较期初增加 45.05%和 12.30%。存货跌价准备期末余额为 2,677,983.70 元，较期初下降 18.74%。请你公司：

（1）说明公司收入下滑的情况下，原材料和库存商品余额较高的原因及合理性，是否存在商品滞产滞销的风险；

（2）结合存货状态、库龄和市场需求及价格变化，说明本期存货期末余额增加但存货跌价准备减少的原因，存货跌价准备计提是否充分。

【回复说明】

（一）说明公司收入下滑的情况下，原材料和库存商品余额较高的原因及合理性，是否存在商品滞产滞销的风险

1、公司存货情况

公司 2026 年 6 月末存货余额及构成变动情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额	变动比例
存货账面余额	10,451.48	9,223.94	13.31%
其中：原材料	2,695.37	1,858.23	45.05%
其中：库存商品	4,674.04	4,162.15	12.30%
存货跌价准备	267.80	329.57	-18.74%

项目	期末余额	期初余额	变动比例
存货账面价值	10,183.68	8,894.37	14.50%

由上表可见，截止 2026 年 6 月末，公司存货中原材料占存货账面余额的比重约为 25.79%，库存商品占存货账面余额的比重约为 44.72%，两者合计占比超过 70%，是公司存货的主要构成部分。

2、原材料余额较高的合理性

（1）公司业务特征决定了原材料品类多、储备基数较大。公司主要从事高级医药中间体、特色原料药的研发、生产与销售，具备单品种规模偏小、产品品类丰富的业务特征，现有产品覆盖抗过敏、抗血栓、抗氧化、胃溃疡治疗、抗病毒、解热镇痛、紫外线吸收剂等多个类别。多品类生产经营模式下，公司需要同时储备多品种的基础化工原料及初级中间体，原材料品种数量较多、单品种用量相对分散，客观上使得原材料储备呈现出品种多、金额分散、总量偏高的特点，这一结构与公司业务模式相匹配。

（2）医药中间体生产周期较长，原材料需适度前置储备。公司产品生产涉及多步化学反应与多道工序，从原材料入库到产成品完工入库的周期较长，为保证生产连续性和订单交付的及时性，公司需保持一定规模的原材料安全库存。2026 年 1-6 月公司部分产品线仍保持正常排产，配套原材料储备随之维持在相应水平。

（3）针对价格波动较大的原材料实施提前备货，是公司既定的采购策略。公司主要原材料为各类化工原料及初级中间体，原材料价格波动对公司盈利水平存在较大影响；针对价格波动幅度较大的原材料，采购部将实施提前备货策略，以对冲原材料价格波动带来的成本上涨风险。目前公司按既定策略对部分关键原材料如氨基物、叔丁醇钠、磺胺等进行了提前采购与储备，这是原材料余额上升的重要制度性原因，具有商业合理性。

（4）公司杨村厂区综合车间于二季度发生火灾事故，为保障后续订单交付的连续性和生产恢复的及时性，公司适度提高了关键原材料的储备水平，避免因供应链中断影响客户交付。

综上，公司原材料余额较期初增加 45.05%，主要系多品类业务结构下的正

常储备需求、原材料提前备货策略、产能建设推进以及为应对突发事件保障生产连续性等因素共同作用的结果，与公司实际经营安排相匹配，具有合理性。

3、库存商品余额较高的合理性

（1）多品类产品结构下，各产品线均需保持必要的安全库存。公司产品覆盖抗过敏、抗血栓、抗氧化、胃溃疡治疗、抗病毒、解热镇痛、紫外线吸收剂等多个细分治疗领域，下游客户较为分散且分布于境内外市场。为快速响应不同客户的订单需求，公司需要在各产品线上保持一定规模的成品及中间品库存，库存商品在多个产品系列之间分散分布，总量相应较高，这是由公司业务模式本身决定的。

（2）下游客户调整库存策略导致部分产品阶段性沉淀。2026 年 1-6 月公司营业收入下降的主要原因之一是抗过敏类核心产品下游客户调整备货策略、缩减需求，销售额下降；同时抗血栓类产品客户需求减少导致订单有所下滑。从产品数据看，抗过敏类药物中间体收入同比下降 82.20%，解热镇痛类药物及其中间体收入同比下降 67.87%，紫外线吸收剂收入同比下降 53.94%，境外收入同比下降 66.64%。客户需求的阶段性回落，使得已经按计划排产完工的部分产品未能及时实现对外销售，在期末形成库存商品沉淀。

（3）火灾事故对产品交付节奏造成阶段性影响。公司杨村厂区综合生产车间于二季度发生火灾事故，对 2026 年 1-6 月部分产品的生产组织和发货安排造成阶段性扰动，部分已完工产品或半成品的交付节奏有所延后，相应增加了期末库存商品余额。

（4）公司对需求向好的产品线主动安排生产备货。2026 年 1-6 月公司抗病毒类药物中间体收入同比增长 386.06%，胃溃疡类药物中间体毛利率同比增加 14.03 个百分点。基于对细分市场需求的研判和在手订单情况，公司对部分景气度较高的产品线适度提前安排生产，形成了阶段性的库存商品储备，以保障后续订单的及时交付。

（5）从产品盈利能力看库存商品的可变现性。公司主要产品线的毛利率仍保持为正，其中胃溃疡类药物中间体毛利率 56.39%、紫外线吸收剂毛利率 56.34%、抗过敏类药物中间体毛利率 49.19%、抗血栓类药物中间体毛利率

30.87%，均显著高于零，说明相关产品的市场售价仍明显高于成本，库存商品具有正常的市场价值与变现能力，不属于无价值积压。

4、是否存在商品滞产滞销风险的分析

（1）从产品盈利能力看，公司综合毛利率仍为 29.16%，主要产品线毛利率均为正值，部分产品线毛利率同比还有提升，说明公司产品的市场价格基础依然稳固，不存在售价低于成本的普遍性情形。

（2）从公司产品布局看，公司具备单品种规模偏小、产品品类丰富的业务特征，单一产品销量波动对公司整体营业收入、毛利率的影响有限。公司已明确将持续跟踪研判市场及下游客户需求变化，灵活优化调整产品结构，对冲单一品种需求变动带来的经营风险。

（3）从公司已采取和拟采取的措施看：一是公司将持续加大市场拓展力度，积极开发新市场、挖掘新增客户资源，持续优化客户结构，缓释客户集中度较高带来的经营风险；二是针对价格波动幅度较大的原材料，采购部门将结合订单需求及库存水平向国内合格供应商开展采购，并对价格波动较大的原材料实施提前备货策略，合理控制采购节奏；三是公司已建立健全规范化的安全生产管理体系，配套完善的安全防护设施与应急保障设备，常态化开展安全生产、风险防范及应急处置专项培训；四是公司将结合订单变化动态调整排产计划，加强存货日常管理与盘点，降低库存沉淀。预计 2027 年上半年全资子公司在建工程项目逐步投产后，产能影响将逐步消除。

综上所述。公司期末原材料和库存商品余额较高，系多品类业务结构、原材料提前备货策略、下游客户阶段性去库存、火灾事故扰动以及部分产品线主动备货等多重因素共同作用的结果，与公司实际经营情况相匹配，具有合理性。

（二）结合存货状态、库龄和市场需求及价格变化，说明本期存货期末余额增加但存货跌价准备减少的原因，存货跌价准备计提是否充分

1、存货状态、库龄和市场需求及价格变化

（1）存货状态。公司 2026 年 6 月末存货均为正常生产经营过程中持有的原材料、在产品、库存商品等。公司主要产品线毛利率均为正值，产品具备正常的市场价值和销售渠道，不存在因产品淘汰、毁损等原因导致的整体性减值

迹象。

(2) 存货库龄。公司 2026 年 6 月末存货库龄结构如下：

单位：万元

存货项目	一年以内	一至两年	两年以上
发出商品	126.44	—	—
原材料	2,243.37	360.05	91.95
库存商品	4,319.47	250.33	104.24
在产品	917.06	24.67	295.14
自制半成品	1,545.11	104.73	68.93
合计	9,151.45	739.78	560.26

如上表所示，公司 2026 年 6 月末存货账面余额为 10,451.49 万元，其中一至两年库龄存货有 739.78 万元，占比 7.08%，两年以上库龄存货有 560.26 万元，占比 5.36%，整体占比较低。从构成看，长库龄存货主要集中于原材料、在产品 and 库存商品中，反映公司生产周转正常，不存在大量长期停滞产品。

长库龄存货跌价计提情况如下：

单位：万元

存货项目	两年以上金额	跌价计提金额	计提比例
原材料	91.95	75.67	82.29%
库存商品	104.24	72.63	69.68%
在产品	295.14	119.50	40.49%
合计	491.33	267.80	54.51%

由上表可知，公司对长库龄存货计提跌价准备的比例较高，长库龄存货跌价准备计提谨慎、充分。

(3) 市场需求及价格变化方面。

报告期内公司营业收入同比下降 53.26%，其中境外收入下降 66.64%，境内收入下降 29.84%，整体毛利率从 43.02%下降至 29.16%；但从产品维度看，抗病毒类药物中间体收入同比增长 386.06%，胃溃疡类药物中间体毛利率同比增加 14.03%，部分产品线呈现出需求回暖和盈利能力提升的态势，并且产品结构整体仍保持盈利，主要产品如抗血栓类药物中间体、抗过敏类药物中间体等均保

持 30%以上的毛利。

公司在手订单金额及在手订单的覆盖率情况如下：

项目	2026 年 6 月 30 日 /2026 年 1-6 月
在产品 a	1,236.87
半成品 b	1,718.77
库存商品 c	4,674.04
存货合计 $d=a+b+c$	7,629.67
在手订单 e	4,062.15
在手订单对期末库存商品覆盖率 $f=e/c$	86.91%
在手订单对期末库存商品、半成品和在产品合计覆盖率 $g=e/d$	53.24%

如上表所示，公司在手订单对期末库存商品的覆盖率达 86.91%，在手订单对期末库存商品、半成品和在产品合计覆盖率达 53.24%，在手订单覆盖率较高。

总体来说，收入下降主要来自下游客户去库存及火灾事故的阶段性影响，公司主要产品的市场价格并未出现系统性下跌，不存在因价格大幅下跌导致存货可变现净值普遍低于成本的情形。且由于销售结构的改变，公司出现新的备货需求，相应存货余额随之增加。

（4）存货跌价准备的转销机制是余额下降的直接会计原因。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，存货在对外销售或领用时，应同步结转已计提的存货跌价准备，并冲减当期营业成本。2026 年 6 月末，随着部分前期已计提跌价准备的原材料投入生产及库存商品实现销售，相关跌价准备随之转销，导致期末余额较期初下降；与此同时，本期经减值测试，存货无新增减值迹象，确认无需计提跌价准备，故本期新增计提的存货跌价准备金额为 0，跌价转销大于跌价新增计提共同导致期末跌价准备余额下降。这一变动是存货正常周转过程中跌价准备计提与转销的自然结果，且严格遵循会计准则的规定。

综上所述，本期存货期末余额增加但存货跌价准备减少具有商业合理性，存货跌价准备计提充分。

问题 4、关于火灾事故

半年报显示，你公司杨村镇工业园区厂区综合生产车间于 2026 年二季度发生火灾事故。你公司于 2026 年 4 月 9 日披露《关于公司发生火灾事故的公告》并于 4 月 21 日披露火灾事故进展公告，火灾造成直接财产损失约 429.98 万元。请你公司：

（1）结合火灾发生时间、停产范围及停产时长，量化说明火灾事故对公司主要产品产量、销量、营业收入及净利润的具体影响金额及测算过程；

（2）说明火灾损毁厂房及相关生产车间的复产、重建或报废处置进展，相关资产账面价值、已计提或拟计提的减值准备情况；

（3）说明火灾事故是否涉及的保险理赔，以及理赔进展、预计可获赔金额及会计处理情况；

（4）结合火灾事故暴露出的安全生产隐患，说明公司安全生产管理制度的执行情况、整改落实情况，以及后续防范类似事故的具体措施。

【回复说明】

（一）结合火灾发生时间、停产范围及停产时长，量化说明火灾事故对公司主要产品产量、销量、营业收入及净利润的具体影响金额及测算过程

1、火灾发生时间、停产范围及停产时长

2026 年 4 月 8 日，公司位于安徽省天长市杨村镇工业园区厂区综合生产车间发生火灾事故，公司已就事故情况及时进行信息披露。事故发生后，公司第一时间启动安全生产应急预案，迅速开展火情处置、现场人员疏散及隐患排查工作。2026 年 4 月 9 日，公司收到应急管理局停产通知，严格落实停产整改要求，全面开展厂区安全隐患排查、设备安全检测及现场清理工作。火灾事故发生后，公司杨村厂区全面停产 11 天。2026 年 4 月 20 日，公司收到天长市应急管理局下发的《关于安徽哈一药业股份有限公司恢复生产经营活动申请的回复》。根据公司提交的恢复生产经营活动申请及全厂隐患排查整改报告，天长市应急管理局同意公司除火灾烧损厂房以外的其他场所恢复生产经营活动。

2、火灾事故对公司主要产品产量、销量、营业收入及净利润的具体影响

金额及测算过程

截止公告日，杨村厂区火灾事故综合车间尚未恢复生产，该车间主要生产抗过敏类 D 产品和 P 产品、抗血栓类 C 产品、胃溃疡类 M 系列产品。假设该厂区：①产量按上年度同期实际日均产出×停产天数确定；②售价按照近期对外销售的单价和订单的价格确定；③单位成本取本期同期生产产品的单位成本。基于上述假设，测算火灾事故对该车间主要产品产量、销量、营业收入及净利润的具体影响，见下表：

项目	D 产品	P 产品	C 产品	M 系列产品	合计
产量（吨）	9.94	2.91	17.06	2.18	32.09
销量（吨）①	9.94	2.91	17.06	2.07	31.98
单位售价（万元/吨）②	159.17	231.57	19.15	179.78	—
单位平均成本③	76.98	163.38	11.65	95.9	—
营业收入（万元）④=①*②	1,582.15	673.87	326.70	372.15	2,954.87
营业成本⑤=③*②	765.18	475.44	198.75	198.51	1,637.88
毛利金额⑥=④-⑤	816.97	198.43	127.95	173.64	1,316.99
净利润影响金额（万元）⑦=⑥*（1-所得税税率）	694.42	168.67	108.76	147.59	1119.44

火灾事故对公司二季度主要产品产量、销量、营业收入影响金额净利润的影响金额分析如下：

（1）抗过敏类药物中间体 D 产品

产量测算：以事故前上年同期实际产量 21.56 吨为基准，折合平均日产量约 0.119777 吨/天（21.56 吨÷180 天）。本次火灾导致该产线自起火日起连续停产 83 天，按日均有效产出测算，理论影响产量=约 0.119777 吨/天×83 天=9.94 吨。该部分产能损失对应的产出即为火灾期间本应生产但未能生产的 D 产品数量。

销量与收入测算：公司承接 D 产品订单 10 吨，如果没有火灾事项，公司 2026 年二季度理论可交付量为 9.94 吨（即停产期间的理论减产全部用于履行已有订单），因此火灾对二季度抗过敏类药物中间体 D 产品影响收入金额=9.94 吨×159.17 万元/吨=1,582.15 万元。

毛利及净利润影响：据此测算火灾导致的毛利影响金额=1,582.15 万元-

765.18 万元=816.97 万元。扣除企业所得税影响，净利润影响金额=816.97 万元×（1-15%）=694.42 万元。

（2）抗过敏类药物中间体 P 产品

产量测算：以事故前上年同期实际产量 6.30 吨为基准，折合全年平均日产量约 0.035 吨/天（6.30 吨÷180 天）。按火灾停产 83 天测算，理论影响产量=0.035 吨/天×83 天=2.91 吨。

销量与收入测算：公司承接 P 产品订单 3.6 吨，如果没有火灾事项，公司 2026 年二季度理论可交付量为 2.91 吨（即停产期间的理论减产全部用于履行已有订单），因此火灾对二季度抗过敏类药物中间体 P 产品影响收入金额=2.91 吨×231.57 万元/吨=673.87 万元。

毛利及净利润影响：据此测算火灾导致的毛利影响金额=673.87 万元-475.44 万元=198.43 万元。扣除企业所得税（15%）后，净利润影响金额=227.03 万元×（1-15%）=168.67 万元。

（3）抗血栓类药物中间体 C 产品

产量测算：以事故前上年同期实际产量 37.00 吨为基准，折合全年平均日产量约 0.205555 吨/天（37.00 吨÷180 天）。按火灾停产 83 天测算，理论影响产量=0.205555 吨/天×83 天=17.06 吨。

销量与收入测算：火灾发生前公司已承接 C 产品订单 40 吨，如果没有火灾事项，公司 2026 年二季度理论可交付量为 17.06 吨（即停产期间的理论减产全部用于履行已有订单），因此火灾对二季度抗血栓类药物中间体 C 产品影响收入金额=17.06 吨×19.15 万元/吨=326.70 万元。

毛利及净利润影响：据此测算火灾导致的毛利影响金额=326.70 万元-198.75 万元=127.95 万元。扣除企业所得税（15%）后，净利润影响金额=127.95 万元×（1-15%）=108.76 万元。

（4）胃溃疡类药物中间体 M 系列产品

产量测算：以事故前上年同期实际产量 4.71 吨为基准，折合全年平均日产量约 0.026166 吨/天（4.71 吨÷180 天）。按火灾停产 83 天测算，理论影响产量

=0.026166 吨/天×83 天=2.17 吨。

销量与收入测算：公司已承接 M 系列产品订单 2.07 吨，如果没有火灾事项，公司 2026 年二季度理论可交付量为 2.07 吨（即停产期间的理论减产全部用于履行已有订单），因此火灾对二季度胃溃疡类药物中间体 M 系列产品影响收入金额=2.07 吨×179.78 万元/吨=372.15 万元。

毛利及净利润影响：据此测算火灾导致的毛利影响金额=372.15 万元-198.51 万元=173.64 万元。扣除企业所得税（15%）后，净利润影响金额=173.64 万元×（1-15%）=147.59 万元。

综上所述，受本次火灾事故影响，2026 年二季度理论减少销量合计 31.98 吨，影响收入 2,954.87 万元，影响净利润 1,119.44 万元。

（二）说明火灾损毁厂房及相关生产车间的复产、重建或报废处置进展，相关资产账面价值、已计提或拟计提的减值准备情况

1、火灾损毁厂房及相关生产车间的复产、重建或报废处置进展情况

目前，杨村厂区综合车间厂房的事故现场已完成安全清理，包括开展损毁设备拆除、破损墙体修缮、精制区域设备修复等施工工作。公司火灾损毁厂房及相关生产车间的复产、重建或报废处置进展情况如下：

（1）厂房修复投入情况

公司综合车间厂房安全清理修复工作已完成，公司的生产线重建方案还在规划中，目前修复投入资金情况如下表所示：

单位：万元

序号	名称	金额
1	综合生产车间外墙及窗户维修工程	30.00
2	综合生产车间精制区内墙维修工程	8.08
3	综合车间火烧后房屋质量检测	3.00
合计		41.08

（2）预计恢复生产时间

依据 2026 年 5 月 1 日起正式施行的《中华人民共和国危险化学品安全法》

相关规定，法规针对涉及危险化学品使用的生产车间改扩建、停产复产核验环节增设多项全新、严格的监管审批管控要求。本次涉事车间整体修复重建工程、各层级安全合规验收及行政审批工作整体推进周期存在较大不确定性，需待所有工程施工、安全检测、合规核查流程全部办结，且取得属地监管部门正式复产批复后综合车间方可重启生产，因此该车间具体恢复生产时间目前暂未明确。

目前，公司在建产线项目有序推进，后续将持续释放产能，夯实经营抗风险能力。全资子公司修一制药年产 420 吨阿嗪米特、普仑司特等十六种原料药项目正加快建设，部分厂房已建设完成，设备采购已完成订制工作。预计 2027 年上半年各产线陆续建成投产，弥补之前损失产能。上述项目全部落地投产后，公司整体产能将稳步扩容，产业布局与盈利结构持续优化。

2、资产账面价值、已计提或拟计提的减值准备情况

（1）公司火灾损毁厂房及相关生产车间资产账面价值、已计提或拟计提的减值准备情况

各项资产账面价值及减值情况如下：

单位：万元

类别	原值原币	已提折旧	账面价值	报废处置损失
房屋建筑物	789.71	434.01	355.70	—
机器设备	837.17	728.62	108.55	66.08
存货	183.68	0.00	183.68	183.68
合计	1,810.57	1,162.63	647.94	249.76

①厂房评估结果及减值准备情况

公司聘请具有相关业务资格的第三方评估机构对已过火厂房及生产车间开展主体结构、承重、消防、抗震及后续使用安全性评估。根据评估报告：

厂房总体结构稳健，主要承重构件未受实质性影响，满足继续安全使用条件；

未出现《企业会计准则第 8 号——资产减值》所称“资产市价大幅下跌、实体损坏致使使用价值明显下降”等需全额减值情形；

截至公告日，厂房主体未新增计提固定资产减值准备；

②机器设备处置及减值

本次机器设备账面价值 108.55 万元，全部为受火灾影响、经技术鉴定不再继续用于原生产或整体置换处置的设备。处置情况如下：

设备账面原值 837.17 万元，累计折旧 728.62 万元，账面净值 108.55 万元；已对外处置并收到处置款 42.47 万元，剩余 66.08 万元对应设备已完成实物清理并处置。

③现场损毁存货处置及减值

现场损毁存货无残值、无已确定保险回款，已完成处置合计 183.68 万元全额处理。

（三）说明火灾事故是否涉及的保险理赔，以及理赔进展、预计可获赔金额及会计处理情况

本次火灾事故涉及厂房建成时间较早，且属于医药化工特殊生产行业，综合评估后公司未针对该厂房购置相关保险。因此本次火灾事故不存在保险理赔事项，无理赔进展、预计可获赔金额及相关保险理赔会计处理。本次事故产生的财产损失，公司已依据相应企业会计准则规定进行账务处理。

（四）结合火灾事故暴露出的安全生产隐患，说明公司安全生产管理制度的执行情况、整改落实情况，以及后续防范类似事故的具体措施。

本次火灾事故经消防部门调查，起火部位为公司杨村厂区综合车间屋顶东南角区域，起火点为该厂区综合车间屋顶东南角废气回收装置；起火原因为排除生活用火不慎、电气线路故障、放火、外来火源，不能排除自燃引发火灾和雷电影响引发火灾事故的可能。本次事故虽属于自然灾害，但本次事故暴露出公司在厂区防雷设施运维、风险识别等方面仍存在安全生产隐患。事故发生后，公司全面复盘事故原因，对现有安全生产管理制度落地执行情况开展专项核查：公司已建立涵盖消防安全、安全用电、事故应急管理、安全责任、设备运维、隐患排查等在内的安全生产管理制度体系。

公司第一时间启动整改工作，组织开展全厂安全生产大排查，重点对厂区防雷、防静电系统、电气线路、消防设施开展全面检测检修；完善隐患台账，

对排查发现的问题逐项闭环整改；组织全员安全警示教育及应急演练，强化一线人员风险防范意识。

后续，公司将落实如下防范措施：一是建立防雷防静电设施定期检测长效机制，加密老旧厂区相关设施检测频次，持续完善硬件防护；二是进一步压实各级安全生产主体责任，细化隐患排查清单，提升制度执行力度，做到隐患早发现、早处置；三是优化应急预案，强化雷击等极端天气灾害预警响应机制；四是持续加大安全投入，升级厂区安全硬件配套，多措并举防范同类事故再次发生。

特此回复。

安徽哈一药业股份有限公司

董事会

2026 年 10 月 20 日