证券代码:600538　　证券简称:国发股份　　公告编号:临2026-005

北海国发川山生物股份有限公司
关于上海证券交易所对公司业绩预告相关事项问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

重要内容提示

截至本回复公告之日,公司2025年度年报编制工作尚在进行中,本回复中所披露的公司2025年度相关财务数据均为未经审计的初步测算数据,后续存在财务数据调整的可能,具体准确的财务数据以公司后续正式披露的经审计2025年年报为准。

北海国发川山生物股份有限公司(以下简称“公司”“国发股份”)于2026年1月23日收到了上海证券交易所上市公司监管一部《关于北海国发川山生物股份有限公司业绩预告相关事项的问询函》(上证公函【2026】0106号)(以下简称“问询函”),公司及相关方对《问询函》提到的问题进行了认真讨论和研究,现将《问询函》所涉及问题的回复公告如下:

一、公司对相关问题的回复

问题一:

公司预计2025年度实现营业收入约3.3亿元,扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的营业收入仍为3.3亿元;归属于母公司所有者的净利润-0.85亿元。请公司补充披露:(1)根据《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号—一业务办理》附件第七号《财务类退市指标:营业收入扣除》有关规定,说明营业收入扣除相关情况,包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等,并逐项核实并说明是否存在其他应当扣除尚无扣除的情况;(2)按主要产品类别或业务板块,列示2025年度预计实现营业收入的具体金额、占比、毛利率及同比变动情况,并说明主要影响因素;(3)各业务板块前五大客户情况,包括客户名称、合同签订时间、合作期限、是否新增客户或关联方、销售内容、销售金额、应收账款余额与账期,以及截至回函日的回款情况,并说明各业务板块主要客户是否发生较大变化及原因;(4)说明2025年度是否存在收入确认政策变更、新业务模式或通过新客户实现大额销售等异常交易,如存在,请详细说明相关情况及其商业实质。

公司回复:

(全文金额单位:人民币万元)

一、根据《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号—一业务办理》附件第七号《财务类退市指标:营业收入扣除》有关规定,说明营业收入扣除相关情况,包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等,并逐项核实并说明是否存在其他应当扣除尚无扣除的情况;

公司2025年度营业收入扣除情况表如下:

项 目	金额	相关业务开展情况及扣除原因	是否存在其他应当扣除尚无扣除的情况
营业收入金额	32,956.29		
营业收入扣除项目合计金额	248.08		
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	0.75%		
一、与主营业务无关的业务收入	———	———	———
1.正常经营之外的其他业务收入,如出租固定资产、无形资产、包装物,销售材料,用材料进行非货币性资产交换,经营受托管理业务等实现的收入,以及虽计入主营业务收入,但属于上市公司正常经营之外的收入	223.54	主要为房屋出租、销售废品等收入,属于上市公司正常经营之外的收入	否
2.不具备资质的类金融业务收入,如拆出资金利息收入;本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入,如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入,为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外			否
3.本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入	24.54	医药流通销售药品贸易业务,已按净额法调整	否
4.与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入			否
5.同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入			否
6.未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入			否
小 计	248.08		否
二、不具备商业实质的收入	———	———	———
1.未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入			否
2.不具有真实业务的交易产生的收入,如以自我交易的方式实现的虚假收入,利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等			否
3.交易价格显失公允的业务产生的收入			否
4.本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入			不适用
5.审计意见中非标准审计意见涉及的收入			不适用
6.其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入			否
小 计			
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入			否
营业收入扣除后金额	32,708.21		

公司营业收入扣除考虑了业务收入与公司正常经营业务是否无直接关系,或者虽与正常经营业务相关,但存在性质特殊、具有偶发性和临时性,影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入,相应扣除符合《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号—一业务办理》附件第七号《财务类退市指标:营业收入扣除》有关规定。公司对相关业务及收入明细进行了全面、逐项核查,不存在其他应当扣除尚无扣除的情况。

二、按主要产品类别或业务板块,列示2025年度预计实现营业收入的具体金额、占比、毛利率及同比变动情况,并说明主要影响因素;

(一)主要业务板块2025年度预计实现营业收入的具体金额、占比、毛利率及同比变动情况

公司主要经营的业务板块为医药流通、医药制造、司法IVD及其他业务,2025年各业务模块预计实现营业收入的金额、占比、毛利率及同比变动情况如下:

业务模块	2025年			2024年			2025年较2024年的变动情况			
	金额	占比(%)	毛利率(%)	金额	占比(%)	毛利率(%)	收入变动金额	收入变动比例(%)	占比变动	毛利率变动
医药流通	19,072.38	57.87	13.70	18,263.61	53.65	13.78	808.77	4.43	增加4.22个百分点	减少0.08个百分点
医药制造	2,714.21	8.24	35.56	3,545.29	10.41	49.68	-831.08	-23.44	减少2.17个百分点	减少14.12个百分点
司法IVD	10,685.28	32.42	36.48	11,872.94	34.87	39.15	-1,187.66	-10.00	减少2.45个百分点	减少2.67个百分点
其他	484.43	1.47	-5.95	364.96	1.07	-54.21	119.47	32.74	增加0.40个百分点	增加48.26个百分点
合计	32,956.30	100.00	22.60	34,046.80	100.00	25.63	-1,090.50	-3.20		减少3.03个百分点

(二)2025年各业务模块营业收入变化的主要影响因素

1.医药流通业务

医药流通业务,由两家子公司北海国发医药有限责任公司(以下简称“北海医药”)和钦州医药有限责任公司(以下简称“钦州医药”)经营,医药流通业务营业收入2025年度较上年度增长4.43%,增长的主要原因是2025年集采联采业务、麻精系列药品营业收入较上年增长。

伴随国家医药卫生体制改革的持续深入推进,药品集中带量采购(集采)、区域联合采购(联采)的覆盖品种范围不断扩大,公司加大集采、联采品种的引进,抓好第十批国家药品集中采购中选品种、湖北中成药联盟集采第三批品种的跟踪落实,拓展采购渠道,增加集采品种配送份额,集采品种的营业收入占公司流通业务营业收入总额的比重从2024年的17%提高到2025年的25%,　集采品种的营业收入金额同比增加了1733万元,增长了56%。

麻精系列药品是特殊管理药品,各地根据实际情况划分配送区域并指定企业,北海医药和钦州医药是北海市辖区、钦州市辖区麻醉药品和第一类精神药品定点批发企业。近年来,随着人口老龄化、手术需求的持续增长和舒适化医疗的推进等因素,麻醉药品需求量增加。公司充分利用独特的资质优势,拓展麻精领域药品的销售,2025年麻精药品的营业收入较上年同期增加了638万元,同比增长了16%。

2.医药制造业务

涉及医药制造的单位是公司分公司北海国发川山生物股份有限公司制药厂(以下简称“制药厂”)、子公司的分支机构钦州医药有限责任公司中药饮片厂(以下简称“中药饮片厂”)。医药制造业务营业收入2025年度较上年度下降23.44%,其中:制药厂的营业收入与上年同期相比下降了31.66%,中药饮片厂的营业收入与上年同期相比下降了2.27%。制药厂2025年营业收入下降的主要原因是对滴眼液生产线进行全面维护保养影响生产产量、对销售政策进行优化及对原有市场产品进行清理影响产品销售量,从而导致其营业收入下降。

3.司法IVD业务

司法IVD业务由广州高盛生物科技有限公司(以下简称“高盛生物”)及其子公司经营,司法IVD业务营业收入2025年度较上年度下降10.00%,收入下降的主要原因为:(1)可执行证单同比减少:2024年年底在手订单4,715.01万元,较2023年末5,437.01万元减少了722万元,导致2025年可执行证单同比减少。(2)市场竞争加剧影响:高盛生物司法IVD业务中参与政府单位招投标的相关板块,受行业市场化程度提升、市场参与主体增多等因素影响,市场竞争态势持续加剧,竞标环节需经历资质审核、方案设计、综合报价等多维度严苛比拼。受上述因素的综合影响,直接导致高盛生物2025年度司法IVD业务收入同比下降。

4.其他业务

其他业务2025年度较上年度增长32.74%,增长主要原因是上年基数较小,且本年度咨询服务收入较上年小幅增长。

三、各业务板块前五大客户情况,包括客户名称、合同签订时间、合作期限、是否新增客户或关联方、销售内容、销售金额、应收账款余额与账期,以及截至回函日的回款情况,并说明各业务板块主要客户是否发生较大变化及原因;

(一)医药流通业务

1.医药流通业务前五大客户情况

单位名称	2025年销售收入	2024年销售收入	销售内容	最新合同签订时间	合作期间	2025年应收账款余额	账期	2026年1月份回款金额	是否存在关联关系
北海市人民医院	2,823.96	2,676.16	药品及耗材	2024年1月	2004年至今	3,647.26	货到验收180天付款	648.96	否
钦州市第二人民医院	2,127.53	2,225.45	药品及耗材	2023年1月	2004年至今	2,051.81	货到验收180天付款	148.16	否
钦州市中医医院	1,559.52	1,393.04	药品及耗材	2024年12月	2004年至今	3,133.20	货到验收365天付款	26.80	否
北海市第二人民医院	1,392.82	1,264.70	药品及耗材	2025年1月	2004年至今	2,716.78	货到验收365天付款	129.90	否
灵山县人民医院	1,231.70	1,418.65	药品	2023年1月	2004年至今	207.51	货到验收180天付款	86.37	否
合计	9,135.53	8,978.00				11,756.56		1,040.19	

注:(1)上述前五大客户自2004年合作至今,均为公司长期合作的客户。公司最近分别与上述客户签订了总购销协议,对采购的范围、采购价格、配送及供货期限、药品验收及退换货、货款结算等进行原则性约定,医院根据其实际需求分批次下订单,双方不再就每批次的采购另行签署具体的购销协议。(2)上述各医院应收账款金额较大,原因是医院因运营与资金周转压力回款未按约定账期回款。

2.医药流通业务主要客户变化情况

2025年前五大客户		2024年前五大客户	
单位名称	收入金额	单位名称	收入金额
北海市人民医院	2,823.96	北海市人民医院	2,676.16
钦州市第二人民医院	2,127.53	钦州市第二人民医院	2,225.45
钦州市中医医院	1,559.52	灵山县人民医院	1,418.65
北海市第二人民医院	1,392.82	钦州市中医医院	1,393.04
灵山县人民医院	1,231.70	北海市第二人民医院	1,264.70
合计	9,135.53	合计	8,978.00

医药流通板块前五大客户均为公司多年合作的稳定合作方,合作关系持续稳固,2024-2025年期间未发生重大变动。

(二)医药制造业务

1.医药制造业务前五大客户情况

单位名称	2025年销售收入	2024年销售收入	销售内容	最新合同签订时间	合作期间	2025年应收账款余额	账期	2026年1月份回款	是否存在关联关系
天津津宸药材有限责任公司	130.41	91.45	中成药	2025年1月	2024年至今		先款后货		否
防城港市第一人民医院	98.49	73.32	中药饮片	2025年4月	2004年至今	275.90	货到验收365天付款	0.92	否
钦州市第二人民医院	83.18	128.35	中药饮片	2023年1月	2004年至今	2,051.81	货到验收180天付款	148.16	否
钦州市妇幼保健院	71.90	93.15	中药饮片	2024年7月	2004年至今	356.02	货到验收180天付款	42.15	否
广东汇康药业有限公司	67.50	79.06	中成药、消毒液	2025年4月	2020年至今	21.33	货到验收30天付款		否
合计	451.48	465.33				2,705.06		191.23	

注:(1)应收账款余额比销售收入大的原因:①钦州医药向防城港市第一人民医院、钦州市第二人民医院和钦州市妇幼保健院销售产品既有医药流通业务产品也有医药制造的中药饮片产品,两类业务的回款没有进行拆分,2025年应收账款余额及2026年1月份回款为两个业务模块的金额;②相关医院因运营与资金周转压力回款未按约定账期回款。

(2)钦州医药分别与防城港市第一人民医院、钦州市第二人民医院和钦州市妇幼保健院签订了总购销协议,对采购的范围、采购价格、配送及供货期限、药品验收及退换货、货款结算等进行原则性约定,医院根据其实际需求分批次下订单,双方不再就每批次的采购另行签署具体的购销协议。

(3)制药厂与天津津宸药材有限责任公司、广东汇康药业有限公司签订了年度供货协议,制药厂根据协议的约定向其发货。

2.医药制造业务主要客户变化情况

2025年前五大客户		2024年前五大客户	
单位名称	收入金额	单位名称	收入金额
天津津宸药材有限责任公司	130.41	江西立达云医药有限公司	287.76
防城港市第一人民医院	98.49	云南云红药业有限公司	230.09
钦州市第二人民医院	83.18	钦州市第二人民医院	128.35
钦州市妇幼保健院	71.90	钦州市妇幼保健院	93.15
广东汇康药业有限公司	67.50	天津津宸药材有限责任公司	91.45
合计	451.48	合计	830.80

医药制造板块2025年前五大客户均为稳定合作客户,2025年新增前五大客户防城港市第一人民医院、广东汇康药业有限公司上年度均为公司客户,上期采购金额分别为73.32万元和79.06万元,销量随其实际需求正常波动,2024年的前两大客户江西立达云医药有限公司和云南云红药业有限公司主要采购制药厂生产的滴眼液产品,2025年未进入公司前五大客户的主要原因是公司销售政策及合作模式调整导致其采购量下降。

(三)司法IVD业务

1.司法IVD业务前五大客户情况

单位名称	2025年销售收入	2024年销售收入	销售内容	最新合同签订时间	合作期间	2025年应收账款余额	2026年1月份回款	是否存在关联关系
东莞市公安局	653.17	989.40	试剂耗材	2023年7月	2014年至今			否
广州市公安局	601.27	517.11	设备、试剂耗材	2025年9月	2014年至今			否
佛山市公安局	479.80		试剂耗材	2025年9月	2025年9月至今	521.43		否
陕西省公安厅	460.98		试剂耗材	2024年10月	2021年至今	77.12		否
广州深远基因科技有限公司	292.96	122.79	试剂耗材	2025年各月份	2021年至今	5.44	5.44	否
合计	2,488.17	1,629.30				603.99	5.44	

注:①高盛生物通过参与公安机关的招投标项目获取订单,针对公安等政府单位客户,根据客户单位发布的招标文件以及双方签订的合同决定款项支付时间,一般不单独约定账期。②广州深远基因科技有限公司系高盛生物月结合作客户,全年按实际需求签订多份采购订单,订单执行30天账期。

2.司法IVD业务主要客户变化情况

司法IVD业务2025年和2024年前五大客户变化情况如下:

2025年前五大客户		2024年前五大客户	
单位名称	收入金额	单位名称	收入金额
东莞市公安局	653.17	深圳市公安局刑事警察支队	1,143.42
广州市公安局	601.27	东莞市公安局	989.40
佛山市公安局	479.80	广州市公安局	517.11
陕西省公安厅	460.98	中国人民解放军南部战区总医院	424.16
广州深远基因科技有限公司	292.96	博罗县公安局	296.17
合计	2,488.17	合计	3,370.26

(1)司法IVD业务前五大客户,2024-2025年出现较大变动,主要原因是该业务主要通过参与政府单位招投标项目获取订单,受行业市场化程度提升、市场参与主体增多等因素影响,市场竞争加剧,部分招投标项目未能成功中标,直接造成对应客户年度收入出现波动,进而导致报告期内前五大客户发生较大变化。

(2)高盛生物与东莞市公安局、广州市公安局、陕西省公安厅、广州深远基因科技有限公司已合作多年;佛山市公安局为2025年新增中标的客户,公司于2025年9月中标佛山市公安局DNA检测试剂及耗材采购项目,且于本年度取得该项目订单销售收入,成为该业务前五大客户之一。

(四)其他业务

1.其他业务前五大客户情况

单位名称	2025年销售收入	2024年销售收入	最新合同签订时间	合作内容	合作期间	2025年应收账款余额	2026年1月份回款	账期	是否存在关联关系
北海中青旅山水酒店有限公司	182.05	169.96	2019年7月	房屋租赁	2019年至今	54.10		每月5日前	否
宿迁新星康复体检有限公司	127.09	147.10	2018年6月	提供诊疗服务	2018年至今			月度结束后3个月	否
华大共赢(深圳)股权投资基金管理有限公司	86.12		2025年3月	提供咨询服务	2025年3月			开出发票后10天	否
重庆三博江陵医院有限公司	25.84		2025年11月	提供咨询服务	2018年至今			合同签署后3天	否
广西北海市云瑞新能源有限公司	10.06	10.06	2023年4月	厂房屋顶租赁	2023年至今			每年1月15日前	否
合计	431.16	327.12				54.10			

2.其他业务主要客户变化情况

2025年前五大客户		2024年前五大客户	
单位名称	收入金额	单位名称	收入金额
北海中青旅山水酒店有限公司	182.05	北海中青旅山水酒店有限公司	169.96
宿迁市新星康复体检有限公司	127.09	宿迁市新星康复体检有限公司	147.10
华大共赢(深圳)股权投资基金管理有限公司	86.12	广西北海市云瑞新能源有限公司	10.06
重庆三博江陵医院有限公司	25.84	吴艳芬(租金)	9.96
广西北海市云瑞新能源有限公司	10.06	任耀东(租金)	7.11
合计	431.16	合计	344.19

其他板块前五大客户2024-2025年期间未发生重大变动,客户合作整体保持稳定。华大共赢(深圳)股权投资基金管理有限公司是公司新增客户,重庆三博江陵医院有限公司是公司前期合作客户,两公司均因本年度公司向其提供相关服务并收取服务费,收入规模达到板块前五大客户标准,进入前五大客户行列。

四、说明2025年度是否存在收入确认政策变更、新业务模式或通过新客户实现大额销售等异常交易,如存在,请详细说明相关情况及其商业实质;

(一)是否存在收入确认政策变更

2025年度,公司采用与前期一致的收入确认政策,收入确认具体方法、流程、时点判断等均保持延续性,未发生会计政策变更。

(二)是否存在新业务模式或通过新客户实现大额销售

公司主营业务未新增业务模式,所有业务收入均为延续以往成熟的经营模式开展,如产品销售、运维服务等,与主营业务具有高度关联性,符合常规商业逻辑,符合行业惯例与公司一贯的商业实践。不存在为突击达成业绩目标而临时创设的特殊交易安排或业务模式。

公司2025年度客户结构稳定,销售收入主要来源于长期合作、信誉良好的存量客户,新增客户均为正常市场拓展所得,交易规模较小且执行公司统一的销售政策。公司不存在依赖单一或少数新客户实现大额销售的情形,亦不存在为虚增收入而与新增客户构造交易的情形。

2025年度,在医药流通业务—一商务销售中,新增四家医药商业公司客户,实现销售额1,504.63万元,鉴于该业务实质为贸易性质,公司已遵从谨慎性原则按照净额法进行核算,将购销差价12.93万元确认为营业收入。该处理方式符合《企业会计准则第14号—一收入》关于总额法与净额法的判断规定,且该部分收入占公司全年总收入比例极低,不影响公司收入构成的整体稳定性。

综上所述,公司严格遵守企业会计准则的规定确认收入,2025年不存在通过变更收入确认政策、新业务模式或通过新客户实现大额销售等异常交易的情形。公司2025年度销售收入真实、合规,不存在通过异常交易或会计手段调节收入的情形。

五、天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“天健”)年审会计师发表的核查意见

1. 核查程序

(1) 了解销售与收款相关的内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

(2) 获取公司销售明细表和营业收入扣除项目明细,检查公司不同业务的收入构成情况,复核扣除项目分类的合理性;

(3) 对各业务板块营业收入和毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明原因;

(4) 抽样选取项目检查相关支持性文件,包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单、客户签收单等;

(5) 检查各类业务实际采用的收入确认政策,评价公司各类业务收入确认是否符合企业会计准则的规定;

(6) 对资产负债表日前后记录的收入进行截止测试,确认收入是否记录于正确的会计期间

2. 核查意见

经核查,天健认为:

公司已根据《财务类退市指标:营业收入扣除》的有关规定对相关业务的收入进行扣除;公司业务模式保持稳定,各板块收入波动及主要客户变动具有合理性;报告期内公司收入确认政策未发生变更;基于已获得的审计证据,暂未发现公司通过新业务模式或通过新客户实现大额销售等异常交易的情形。

问题二:

公司2024年营业收入3.4亿元,其中医药流通、司法诊断、医药制造业务收入分别为1.83亿元、1.19亿元和0.35亿元;2025年公司预计营业收入约3.3亿元,且司法诊断、制药业务收入分别下降约10%和30%。据此测算,公司医药流通业务收入较2024年增长超6%,远超同行业上市公司三季报收入增速。请公司补充披露:(1)分不同业务模式(医药分销、零售药店、终端直销)列示2025年度医药流通业务收入金额及同比变动情况,并从各业务模式下主要客户及其采购量变化等方面说明变动原因;(2)各业务模式的交货方式、货物流转、退换货条款等,是否涉及第三方仓储及发货的情形,说明该类业务收入确认的具体时点及依据,以及相关情况是否发生变化;(3)结合公司医药流通业务主要覆盖的区域市场情况,量化分析该业务收入增长是否与区域医药市场需求、行业政策变化以及同行业可比公司情况相匹配;(4)分季度说明公司医药流通业务收入的季节分布,是否存在期末集中确认收入、向渠道压货等情形。

公司回复:

一、分不同业务模式(医药分销、零售药店、终端直销)列示2025年度医药流通业务收入金额及同比变动情况,并从各业务模式下主要客户及其采购量变化等方面说明变动原因;

(一)不同业务模式收入金额及同比变动情况

医药流通业务根据下游核心客户类型划分为四个类型:一是医院销售,下游客户为医院、卫生院等医疗机构终端;二是快批销售,下游客户为药店、卫生所、诊所等零售终端;三是直营连锁,下游客户为直营连锁门店覆盖的终端消费者;四是商务销售,下游客户为其他商业公司,属于医药流通环节的渠道合作,承接分销、调拨业务。各业务类型2025年度营业收入金额及同比变动情况如下:

业务模块	2025年	2024年	变动额	变动比例%
医院销售	16,428.49	15,342.83	1,085.66	7.08
快批销售	2,084.94	2,106.05	-21.11	-1.00
直营连锁	444.29	675.24	-230.95	-34.20
商务销售	114.66	139.49	-24.83	-17.80
合计	19,072.38	18,263.61	808.78	4.43

从上表可知,公司医药流通收入主要由医院销售(占比86%)、快批销售(占比11%)两个部分构成,公司2025年度医药流通收入的增长,主要来源于医院销售收入的增长。

1.医院销售同比增长7.08%,增长原因为:(1)公司加大相关品种引进力度,落实多批次集采品种跟踪,提升集采药品销售,集采业务的营业收入金额同比增加了1733万元,增长了56%。(2)公司依托麻精药品配送资质优势拓展销售,叠加人口流动、老龄化等因素带动需求,2025年麻精药品的营业收入较上年同期增长了638万元,同比增加了16%。

2.快批销售因市场竞争加剧2025年较2024年略有下降。

3.直营连锁收入下降原因:受行业渠道分化、市场竞争激烈影响,直营连锁板块销售收入同比下降;公司主动优化门店布局,2025年关停2家低效直营门店,门店数量由年初5家调整为3家。

4.商务销售上年基数较小,同比下降幅度较大。

(二)各业务模式下主要客户及其采购量变化情况说明

1.医院销售前五大客户的变动情况

名称	2025年	2024年	变动额	变动比例%
北海市人民医院	2,823.96	2,676.16	147.80	5.52
钦州市第二人民医院	2,127.53	2,225.45	-97.92	-4.40
钦州市中医医院	1,559.52	1,393.04	166.48	11.95
北海市第二人民医院	1,392.82	1,264.70	128.12	10.13
灵山县人民医院	1,231.70	1,418.65	-186.95	-13.18
合计	9,135.53	8,978.00	157.53	1.75

公司医院销售业务2025年度前五大医院客户与2024年一致,前五大客户销售总额较上年度略有增长。

2.快批销售前五大客户的变动情况

名称	2025年	2024年	变动额	变动比例%
钦州国发医药连锁有限责任公司那蒙一店	74.04	75.28	-1.24	-1.65
钦州国发医药连锁有限责任公司钦州港店	63.90	69.36	-5.46	-7.87
钦州国发医药连锁有限责任公司新棠店	56.55	58.02	-1.47	-2.53
钦州红枫叶护理院	53.15	19.93	33.22	166.68
钦北区大直镇义和村卫生室	47.82	30.71	17.11	55.71
合计	295.45	253.31	42.16	16.64

公司前五大快批销售客户的销售额略有增加,其中钦州红枫叶护理院、钦北区大直镇义和村卫生室的销售额增加,系业务员加大市场开拓与客户维护力度所致。

3.商务销售前五大客户的变动情况

名称	2025年	2024年	变动额	变动比例%
广西钦州市卫贸发展有限公司	49.12	75.94	-26.82	-35.32
广西金贝医药有限责任公司	21.27	2.39	18.88	789.96
广西陈氏药业有限责任公司	7.89		7.89	
广西太华医药有限责任公司	3.53	3.99	-0.46	-11.53
广西东龙世纪医药有限公司	3.35	1.85	1.50	81.29
合计	85.16	84.17	0.99	1.18

商务销售前五大客户的变动情况较大,主要原因是公司商务销售板块聚焦优质合作资源、调整客户开发与维护策略所致。

二、各业务模式的交货方式、货物流转、退换货条款等,是否涉及第三方仓储及发货的情形,说明该类业务收入确认的具体时点及依据,以及相关情况是否发生变化;

(一)各业务模式的交货方式、货物流转与退换货政策,是否涉及第三方仓储及发货

公司医药流通业务根据下游客户类型划分为医院销售、快批销售、直营连锁及商务销售四种模式,其交货方式与货物流转情况如下:

业务模式	主要客户	交货方式	货物流转关键节点与凭证	是否涉及第三方仓储及发货
医院销售?	医院、卫生院等医疗机构	送货上门/快递配送	送货上门:货物配送至客户指定地点(医院药房或其指定的第三方SPD仓库),经客户指定人员(如药库管理员)在《销售出库单》上签收,完成交货与控制权转移。 快递配送:通过快递或物流公司配送,以客户签收作为交货与控制权转移完成时点。	仅对钦州市第二人民医院销售的医疗器械存在第三方仓储及发货的情形
快批销售?	药店、卫生所、诊所等零售终端	送货上门/快递配送	送货上门:货物配送至客户经营场所,经客户在《销售出库单》上签收,完成交货与控制权转移。 快递配送:通过快递或物流公司配送,以客户签收作为交货与控制权转移完成时点。	否
直营连锁?	直营连锁门店及终端消费者	消费者自提/快递配送	消费者自提:在门店完成付款提货。 快递配送:通过物流公司配送,以消费者签收作为交货与控制权转移完成时点。	否
商务销售?	下游商业公司(经销商)	送货上门/快递配送	送货上门:药品配送至客户指定的仓库,以客户签收为转移时点。 快递配送:通过物流公司配送,以客户签收作为交货与控制权转移完成时点。	否

退换货条款:公司退换货政策遵循行业惯例。对于非质量问题且在有效期内的产品,原则上不予退换。仅对经核实确因产品质量问题、公司发货差错或临近有效期的产品,在履行内部审批流程后予以办理退换货。

(二)仓储及发货方式

1.主要仓储与发货模式

商品由公司自有仓库统一存储、管理及发货,物流配送环节由公司自有物流体系执行,公司对存货享有完整的物权与控制权。

2.第三方仓储及发货的情形

自2024年9月起,向钦州市第二人民医院销售的全部医疗器械业务,存在委托第三方平台进行仓储管理及配送发货的情形。根据业务模式与物权归属不同,分为以下两类:

项目	人工品状体?	人工品状体外的其他医疗器械?
采购与发货?	公司根据订单向生产厂家采购,由厂家直接发货至医院	公司根据订单,通过医院SPD运营平台向医院发货
结算与物权?	产品在医院使用前,控制权与风险仍归生产厂家,公司医院院实际使用数量分别与厂家及医院结算	公司向SPD运营方支付仓储及配送服务费,产品控制权始终归属于公司,公司按医院实际使用数量与医院结算货款
业务性质?	属“代销”模式,非公司普遍仓储物流方式	属医院SPD模式下的专业物流外包,公司为主要责任人,不改变存货实质控制
收入金额	按净额法2025年确认了11.61万元的收入	2025年向其销售的金额为563.28万元,占比较小

(三)收入确认的具体时点、依据及政策一致性

1.确认原则

本公司严格按照《企业会计准则第14号—一收入》的规定,在客户取得相关商品控制权时点确认收入。根据销售模式的不同,具体确认原则如下:

(1)直接销售模式(公司自主送货/快递配送):以产品交付并经客户签收、客户取得商品控制权作为收入确认时点。

(2)通过第三方发货:以医院实际使用产品作为收入确认时点。

2.确认具体时点:

(1)直接销售模式(公司自主送货/快递配送):以经客户(或其指定人员)签署的《销售出库签收单》日期为收入确认时点。

(2)通过第三方发货:公司在医院实际使用产品后确认收入。

3.确认依据:

(1)直接销售模式(公司自主送货/快递配送):收入确认依赖经客户签字或盖章的《销售出库签收单》、物流跟踪记录,以及对应的销售合同、订单与发货单据等外部客观证据。

(2)通过第三方发货:收入确认需同时满足以下两项条件:①产品已交付至指定场所:取得经医院或相关方签收的《医用耗材配送单》;②产品已实际消耗:取得医院出具的、载明实际使用数量的医用耗材结算单。

报告期内,公司上述与货物流转相关的业务模式、收入确认的具体时点及所依据的关键凭证均保持一贯、稳定,未发生重大变化。

三、结合公司医药流通业务主要覆盖的区域市场情况,量化分析该业务收入增长是否与区域医药市场需求、行业政策变化以及同行业可比公司情况相匹配;

(一)区域医药市场需求

结合广西壮族自治区卫生健康统计资料、药品集中采购平台数据及区域性医药流通调研信息综合测算,2025年北部湾三市(钦州、北海、防城港)药品销售总额预计同比增长约4.0%-4.5%,增速与广西全区平均水平基本持平,略低于核心城市,主要受集采政策压制及区域人口规模制约,但受益于医疗机构建设扩容及季节性公共卫生事件(如流感)的短期拉动。

(二)行业政策与事件影响

1.集采全面落地

药品集中带量采购的常态化、制度化,导致药品价格下行,导致中选药品价格大幅下降,对医药流通企业的收入增速产生直接的、系统性的压制效应。根据国家医保局集采降价幅度数据、广西集采执行率报告,结合集采品种在广西药品市场的销售额占比(约30%)进行测算,集采导致的药品价格下行对广西区域医药流通收入增速的综合拖累效应约为1.0-1.5个百分点。

2.流感疫情的影响

根据中国国家流感中心2025年Q1、Q4流感监测数据,结合全国流感疫情对药品市场增长的历史拉动效应(通常为0.5-1.0个百分点),以及北部湾三市医药市场规模占全国的比例(约0.3%-0.45%),并参考同区域医药流通企业阶段性业务数据及学术研究模型(如复旦大学公共卫生学院《季节性流感对中国药品市场的短期影响研究》),综合测算得出:2025年强势流感疫情可能为北部湾区域药品市场额外贡献约0.3-0.5个百分点的增速。该估算值已考虑区域人口密度、医疗可及性及疫情强度系数。

(三)同行业可比公司的经营情况

公司医药流通业务主要覆盖北部湾地区(钦州、北海、防城港)三甲、二甲以上医院,在广西北部湾地区经营医药流通业务的同行业上市公司主要有九州通、国药股份、柳药集团等,上述公司2025年前三季度收入增长率分别为5.2%、3.56%、-1.47%。具体情况如下:

公司名称	股票代码	2025年1-9月		2025年度	业务区域与特点参考
		营业收入同比	净利润同比	净利润同比	
国药一致	000028	-2.38%	-10.18%	增长64.20%-89.11%	华南区域龙头,分销网络成熟
柳药集团	603368	-1.47%	-9.81%		广西区域流通龙头,业务覆盖全区
九州通	600998	5.20%	16.46%		全国性民营流通龙头,具备强大的网络覆盖、物流效率及平台优势
国药股份	600511	3.56%	0.74%		深耕北京等核心市场,业务结构多元,特药、麻药等高壁垒业务占比较高
均值		4.91%			

综上,公司2025年度医药流通业务收入增长率约为4.43%,增速处于可比公司增速区间的中位,与区域市场需求