

公司代码：600664

公司简称：哈药股份

哈药集团股份有限公司
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 <https://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、 中证天通会计师事务所（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

经中证天通会计师事务所（特殊普通合伙）审计，哈药股份母公司2025年度实现净利润16,873,337.59元，依照《公司法》和《公司章程》规定，本年未提取法定盈余公积，加上年初未分配利润-2,069,422,955.26元，2025年可供分配利润为-2,052,549,617.67元。因此本年度公司不实施利润分配，也不进行资本公积转增股本。

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	哈药股份	600664	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	孟晓东	马昆宇
联系地址	哈尔滨市道里区群力大道7号	哈尔滨市道里区群力大道7号
电话	0451-51870077	0451-51870077

传真	0451-51870277	0451-51870277
电子信箱	hybs@hayao.com	maky@hayao.com

2、 报告期公司主要业务简介

（一） 行业基本情况

从国家统计局数据来看，2025年我国规模以上医药制造业企业营业收入24,870亿元，同比下降1.2%；发生营业成本14,362.4亿元，同比下降1.3%；实现利润总额3,490亿元，同比增长2.7%。

医药制造与流通行业作为我国国民经济的重要组成部分，与国家的经济发展、社会进步以及安全保障密切相关，更是推进健康中国战略的关键支撑要素。近年来，受居民生活水平提升、城镇化进程加速、国民医疗保健意识增强及人口老龄化加剧等因素驱动，行业需求持续稳定增长。据国家统计局数据显示，2025年全国居民医疗保健消费同比增长1%，占整体消费支出的8.7%。同时，65岁及以上老年人口占比达15.9%，进一步凸显了药品与健康服务的刚性需求特征。

在医疗体制改革不断深化的背景下，我国医药行业正处于结构调整的转型阶段，短期内压力显著，长期发展仍具有发展韧性。医保支付方式改革在强化费用控制的同时更加注重价值导向，促使行业朝着创新和高质量的方向转型；医药政策对创新驱动的精准扶持，促使创新药和高端医疗器械等领域成果显著，产业转型步伐不断加快。另一方面，医药行业面临政策转型与市场调整的双重压力，创新药研发周期长、投入大，短期效益难以彰显；仿制药一致性评价工作的深入开展加速落后产能优化，部分企业面临转型困境；带量采购范围的不断扩大，在降低社会医疗成本的同时，也在一定程度上压缩了企业的利润空间。政策在推动行业长期健康发展的同时，短期内对企业的运营效率和成本控制能力提出了更高的要求。

2025年保健品市场保持稳健增长，行业结构性变革持续深化。根据欧睿数据统计，2025年中国保健品整体市场规模达到4,125亿元（含维生素和膳食补充剂、草药/传统营养品等全品类），同比增长12.6%。线上渠道端，内容电商首次超越传统货架电商，成为品牌触达消费者的核心阵地。需求端，全民健康意识持续提升及人口老龄化程度进一步加深，消费者对于营养补充的诉求进一步向多元化、多场景、精细化升级，聚焦护肝、助眠、情绪管理、抗衰等细分功能需求，产品功效、成分科学性、剂型创新成为市场竞争的核心焦点。与此同时，年轻消费群体崛起态势更加明显。

（二） 行业政策情况

2025年以来医药行业政策密集出台，这一年医药卫生体制改革在多领域取得决定性进展。在年初的政府工作报告中，明确提出的“健全药品价格形成机制，制定创新药目录，支持创新药发展”等，为行业指明了发展方向。在医保方面，医保支付方式改革持续深化，医保基金结算提质增效，医保基金监管保持高压态势，通过药品追溯码、智能监管等创新手段，确保医保基金安全高效运行；药品集采及接续工作持续常态化开展，商保与基本医保差异化发展路径清晰，成功出台了首版商保创新药目录。医疗方面，实施医疗卫生强基工程，优质医疗资源持续向基层下沉，各项专项活动的陆续开展助力“健康中国”战略实现；医药方面，支持创新药研发审评审批的政策体系不断完善，中医药传承创新发展取得突破。

2023年8月颁布的《保健食品检验与评价技术规范》持续发挥导向作用，保健食品批文储备竞争愈发激烈，2025年行业头部企业进一步深化“双轨制”布局，同时加快对细分功能品类、专利成分产品的布局，推动行业从“基础营养”向“科学精准保健”转型，研发投入与临床数据储备成为企业核心竞争力。2025年3月，《中共中央办公厅国务院办公厅关于进一步强化食品安全全链条监管的意见》的正式发布，预期跨境电商零售进口食品监管制度将进一步完善，明确监管边界、规范市场秩序，推动GNC中国跨境保健品行业向合规化、品牌化方向迈进。2025年10月，海关总署发布了《中华人民共和国进口食品境外生产企业注册管理规定》，监管部门拟进一步简化注册流程，这意味着未来进口保健食品的准入流程将显著简化，通关与备案效率有望大幅提升。上述政策的优化，不仅将加速合规进口保健食品进入中国市场的速度，为消费者带来更丰富的选择，更将直接推动行业规模的增长。

（三） 主营业务与产品

公司专注于医药健康产业，主要从事医药研发与制造、批发与零售业务，是集医药研发、制造、销售于一体的国内大型高新技术医药企业。根据中国上市公司协会颁发的《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》（2023），公司所处行业为医药制造业（C27）。1993年6月，公司在上海证券交易所上市（哈药股份，600664.SH），是全国医药行业首家上市公司，也是黑龙江省首家上市公司。2015年，公司通过资产置换对下属资产及业务板块进行了整合，打造了旗下医药商业上市平台（人民同泰，600829.SH），实现了医药工业和医药商业独立经营、协同发展的业务布局。

公司医药研发与制造业务涵盖化学药、中药、生物药、大健康产品、医美产品等领域，产品聚焦心脑血管、消化代谢、呼吸系统、抗感染、抗肿瘤五大治疗领域，在产在销品规500余个，主要产品包括葡萄糖酸钙口服溶液、哈药牌钙铁锌口服液、复方葡萄糖酸钙口服溶液、人促红素注射液、阿莫西林胶囊、双黄连口服液、注射用青霉素钠、祛风骨痛凝胶膏、拉西地平片及小儿氨酚黄那敏颗粒等。

细分行业	产品名称	产品图片	产品功能或用途
化学制剂	复方葡萄糖酸钙口服溶液		用于预防和辅助治疗钙缺乏，如骨质疏松、手足搐搦症、佝偻病以及儿童、妊娠和哺乳期妇女、绝经期妇女、老年人钙的补充。
	葡萄糖酸锌口服溶液		用于治疗缺锌引起的营养不良、厌食症、异食癖、口腔溃疡、痤疮、儿童生长发育迟缓等。

细分行业	产品名称	产品图片	产品功能或用途
	阿莫西林胶囊		阿莫西林适用于敏感菌(不产 β 内酰胺酶菌株)所致的成人与儿童的下列感染： 1. 溶血链球菌、肺炎链球菌、葡萄球菌或流感嗜血杆菌所致中耳炎、鼻窦炎、咽炎、扁桃体炎等上呼吸道感染。 2. 大肠埃希菌、奇异变形杆菌或粪肠球菌所致的泌尿生殖道感染。 3. 溶血链球菌、葡萄球菌或大肠埃希菌所致的皮肤软组织感染。 4. 溶血链球菌、肺炎链球菌、葡萄球菌或流感嗜血杆菌所致急性支气管炎、肺炎等下呼吸道感染。 5. 与其他药物联用根除幽门螺杆菌。使用时应参考官方抗菌药物临床应用指导原则。
	注射用青霉素钠		青霉素适用于敏感细菌所致各种感染，如脓肿、菌血症、肺炎和心内膜炎等。其中青霉素为以下感染的首选药物： 1. 溶血性链球菌感染，如咽炎、扁桃体炎、猩红热、丹毒、蜂窝织炎和产褥热等。 2. 肺炎链球菌感染如肺炎、中耳炎、脑膜炎和菌血症等。 3. 不产青霉素酶葡萄球菌感染。 4. 炭疽。 5. 破伤风、气性坏疽等梭状芽孢杆菌感染。 6. 梅毒（包括先天性梅毒）。 7. 钩端螺旋体病。 8. 回归热。 9. 白喉。 10. 青霉素与氨基糖苷类药物联合用于治疗草绿色链球菌心内膜炎。青霉素亦可用于治疗： 1. 流行性脑脊髓膜炎。 2. 放线菌病。 3. 淋病。 4. 奋森咽峡炎。 5. 莱姆病。 6. 鼠咬热。 7. 李斯特菌感染。 8. 除脆弱拟杆菌以外的许多厌氧菌感染。风湿性心脏病或先天性心脏病患者进行口腔、牙科、胃肠道或泌尿生殖道手术和操作前，可用青霉素预防感染性心内膜炎发生。
	拉西地平片		高血压
	小儿氨酚黄那敏颗粒		适用于缓解儿童普通感冒及流行性感引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状。
生物制剂	人促红素注射液		用于肾功能不全所致贫血，包括透析及非透析病人。

细分行业	产品名称	产品图片	产品功能或用途
中药	双黄连口服液		疏风解表，清热解毒。用于外感风热所致的感冒，症见发热、咳嗽、咽痛。
中药	祛风骨痛凝胶膏		祛风散寒，舒筋活血，消肿止痛。用于风寒湿痹引起的疼痛。
保健食品	哈药牌钙铁锌口服液		补充钙、铁、锌

公司医药批发与零售业务主要通过旗下上市公司人民同泰开展，人民同泰是国内知名的区域性医药流通企业，是黑龙江省最大的医药商业公司。人民同泰主营业务涵盖医药批发、医药零售、医疗服务及医药物流，主要销售化学药、中成药、生物制品、医疗器械、中药饮片、保健食品、日用品、玻璃仪器、化学试剂等。

（四） 公司经营模式

1. 医药工业经营模式

（1）生产模式：公司根据市场需求变化，采取以销定产的生产组织模式。从原料采购、资源配置、生产加工、质量控制等方面，严格按照国家相关法律法规执行。在产品的整个生产制造过程中，质量管理部门对原料、辅料、包装材料、中间产品、成品进行全面的质量检验，对生产过程进行有效地监督管控，确保产品质量安全。

报告期内，面对日趋复杂的市场环境，公司积极推进产业基地及产业链规划，逐步补全产业链短板，提高生产线数字化、智能化水平，提升产品的核心竞争力。公司始终秉承“为大众健康提供良心好药，持续提升人民健康水平”的使命，全心全意为用户服务。

（2）采购模式：公司持续优化深耕采购模式，核心围绕生产业务需求，精准运用招标采购、集中采购、战略采购及商城平台采购等专业化管理模式，通过完善采购制度、优化采购流程，有效缩短采购周期、控制采购成本、提升采购效率。在供应商管理方面，公司建立了严格的筛选标准，重点关注供应商的质量保障能力、价格竞争力和交货稳定性，实施供应商全生命周期管理，启动供应商分级管理机制，深化与优质战略供应商的合作，同时通过定期评估机制，对供应商进行动态优化调整，确保供应商体系高效良性运作。此外，公司通过物料需求计划的信息化管理和准时制采购订单管理，实现库存精准控制，降低资金占用，构建高效、优质、低成本的供应链体

系，适配医药行业合规管理及质量管控要求，应对上游原材料价格波动等潜在风险。

报告期内，公司积极推进供应链体系规划，不断补齐产业链短板，通过采购模式的持续改进为公司长远发展奠定坚实基础。

(3) 销售模式：公司采用线上线下融合的销售模式。其中，线下销售业务以营销公司为主体开展，目前已建立遍布全国 30 余个省、自治区、直辖市的营销网络，下游客户包括医药经销商、连锁药店等。线下销售模式为公司结合产品、区域和渠道资源等因素，筛选确定合格的经销商，将产品销售给经销商，通过经销商的销售渠道实现对终端的覆盖。同时，公司进一步与大中型连锁药店开展深度合作，不断拓宽销售渠道。

线上销售业务以健康科技和 GNC 中国为主体开展，健康科技为公司自产保健食品的线上销售平台，其围绕电商全渠道展开全面布局，核心平台旗舰类店铺由自有团队直接运营，同时持续开拓内容电商赛道、完善线上分销网络，从而实现电商全渠道的自主化运营与全方位覆盖；GNC 中国为公司跨境电商线上销售平台，其主要采用货架电商和内容电商两种商业模式。货架电商通过分销商或公司直供给电商平台，再由第三方店铺或平台自营销售给消费者；内容电商则通过公司官方账号直播及达人合作推广销售，聚焦适配内容电商场景的产品开展销售。

2. 医药商业经营模式

(1) 医药批发业务经营模式

人民同泰医药批发业务主要由药品分公司与新药特药分公司负责运营。人民同泰医药批发业务以纯销业务为主，调拨业务为辅，主要提供药品、医疗器械、保健食品等品类的配送服务。

人民同泰根据下游客户业务需求，从上游供应商采购相关医药及大健康商品，经过验收、存储、分拣、包装及配送等环节，将商品销售给下游客户。客户主要分为以下两类：一是医疗客户，包括公立医疗客户（指除社区卫生服务中心和乡镇卫生院之外的公立医院）、民营医院客户、政府开办的基层医疗卫生机构、医疗终端客户（如诊所、门诊等），配送商品主要为省级政府药品集中采购平台中标和议价的品种；二是商业客户，包括药品批发企业、药品零售连锁企业、单体药店等，配送商品主要是 OTC 产品及其他品种。人民同泰自建的物流中心配置现代化仓储设施及配套设备，构建覆盖全流程的温控管理体系及冷链配送网络，保障药品在储存与运输环节的质量安全。

(2) 医药零售业务经营模式

人民同泰医药零售业务主要由人民同泰连锁公司负责运营。人民同泰凭借专业的药事服务体系、丰富的经营品类及营销网络，以直营连锁模式开展医药零售业务，主要利润来自医药产品购销差价。

人民同泰致力于打造标准化、专业化的门店经营模式，旗下“人民同泰”“新药特药”等零售品牌深受消费者信赖。人民同泰持续推进 DTP 专业药房与院边店布局，强化药事服务能力建设，为患者提供专业的用药指导与健康管理服务。同时，人民同泰依托线下门店丰富的品种资源，整合线上 B2C、O2O 等多元渠道，推出“网订店取”“网订店送”等便捷服务，着力构建“医药+互联网”一站式健康服务平台，为消费者提供安全、便捷、可信赖的购药体验。

(五) 市场地位

公司经过多年的发展，实现了化学药、中药、生物药、大健康产品、医美产品等以及医药商业的产业布局，产品管线具有行业领先优势，在心脑血管、消化代谢、呼吸系统、抗感染、抗肿

瘤五大领域以及老年人用药、儿童用药及大健康产品三大方向上形成了比较完善的产品布局。报告期内，公司主要产品所处行业地位未发生较大变化。公司核心产品复方葡萄糖酸钙口服溶液、葡萄糖酸锌口服溶液、哈药牌钙铁锌口服液、双黄连口服液、拉西地平片等产品在各自细分市场中占有一定市场地位。

（六） 报告期内业绩驱动因素

1、医药工业板块

（1）营销公司基于市场环境变化，结合自身发展现状，以扩大终端覆盖为导向，持续优化销售组织架构与营销策略，通过优化产品矩阵、强化渠道建设与品牌营销、管理精细化、扩大线上销售等措施，稳步推进业务转型。但受宏观经济环境、疾病谱变化、用药习惯改变以及药品集采、医保控费、行业监管力度加大等政策因素影响，当前医药行业处于结构性调整与转型深化阶段，整体增长速度下滑，市场竞争持续加剧。公司虽及时调整销售策略积极应对，加大推广力度进一步稳定市场占有率，销售仍呈承压态势，公司主要产品营业收入下降，进而导致医药工业板块业绩下滑。

（2）健康科技确立了“新渠道业务拓展、重点品类聚焦、新产品上市培育”三位一体经营策略，一方面持续拓展电商多元化布局，深耕新兴渠道并构建其与货架电商、分销渠道的协同运营体系，进一步拓宽用户触达边界、提升用户新增规模；另一方面充分发挥口服液剂型核心优势，聚焦液体营养品类发展，同时加快新产品的上市与培育，通过产品组合优化、品类认知教育、精准营销策略实施，打造第二增长曲线，全方位响应消费需求升级趋势。但受保健食品行业整体增速放缓、信息流投放效率下降等外部环境影响，叠加公司正处于渠道结构转型与产品迭代升级的关键阶段，传统电商优势业务面临短期压力，新兴内容业务暂未对业绩形成有效支撑。随着行业政策逐步完善明朗，产品、渠道及投放转型已进入新阶段。未来，健康科技将持续优化产品矩阵与渠道结构，提升投放效率，稳步推进各项变革举措，夯实长期高质量发展基础。

（3）GNC 中国依据五年战略规划，明确了品类与渠道发展路径，旨在通过一系列策略落地，全方位提升品类竞争力、品牌影响力及全渠道运营效率，进而优化整体营销转化效果。报告期内，核心品类“营养包”凭借综合竞争力，在细分品类市场中持续保持优势地位，同时积极拓展以“三高”为代表的行业重点品类市场，已完成较为完善的产品矩阵布局，成为核心增长引擎。此外，GNC 中国持续推动运营体系优化，运营质量稳步提升。

2.医药商业板块

人民同泰聚焦医药分销、医药零售、医疗服务及物流配送四大业务板块，纵深推进系统性布局，持续深化规模效应、品牌价值与多业态协同发展。一方面稳固医疗机构等传统基本盘业务；另一方面聚焦零售终端、DTP 专业药房、医药商业及医疗器械等重点领域，通过深化厂商协同机制、优化产品矩阵、精细渠道运营与强化风险管控，推动各项业务提质增效。

3、 公司主要会计数据和财务指标

3.1 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	14,287,659,390.87	14,615,758,011.08	-2.24	14,112,148,916.32
归属于上市公司股东的净资产	5,688,095,822.23	5,349,779,547.13	6.32	4,724,089,680.56
营业收入	15,964,064,818.53	16,175,856,239.24	-1.31	15,456,578,104.40
利润总额	572,738,622.08	875,006,105.80	-34.54	650,539,823.15
归属于上市公司股东的净利润	361,597,035.74	628,846,598.33	-42.50	395,263,436.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	307,590,327.43	585,820,306.77	-47.49	325,313,962.85
经营活动产生的现金流量净额	439,656,043.12	792,499,564.33	-44.52	949,670,974.17
加权平均净资产收益率(%)	6.55	12.48	减少5.93个百分点	8.73
基本每股收益(元/股)	0.14	0.25	-44.00	0.16
稀释每股收益(元/股)	0.14	0.25	-44.00	0.16

3.2 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	4,174,424,028.39	3,950,278,462.70	3,896,553,707.46	3,942,808,619.98
归属于上市公司股东的净利润	212,929,359.73	46,775,784.50	68,889,346.24	33,002,545.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	203,986,037.99	40,169,863.10	44,708,328.99	18,726,097.35
经营活动产生的现金流量净额	-464,573,942.93	323,333,819.14	-192,478,386.82	773,374,553.73

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

4.1 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

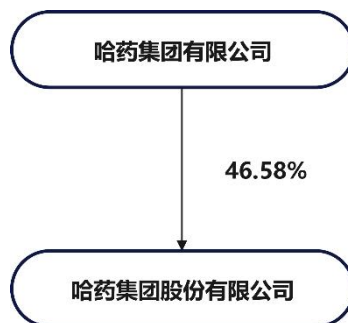
单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	95,030
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	93,273
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	
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)	

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	
哈药集团有限公司	0	1,173,237,023	46.58	0	质押	443,835,610	其他
中国证券投资者保护基金有限责任公司	0	55,725,125	2.21	0	无		国有法人
李卓	27,449,730	27,449,730	1.09	0	无		境内自然人
夏重阳	1,870,000	19,500,000	0.77	0	无		境内自然人
余宏标	2,950,000	18,300,000	0.73	0	无		境内自然人
香港中央结算有限公司	-69,954,039	14,357,574	0.57	0	无		其他
招商银行股份有限公司—南方中证1000交易型开放式指数证券投资基金	1,473,837	13,860,806	0.55	0	无		其他
哈尔滨天翔伟业投资有限公司	0	11,700,000	0.46	0	冻结	11,700,000	境内非国有法人
招商银行股份有限公司—华夏中证1000交易型开放式指数证券投资基金	2,056,176	8,755,829	0.35	0	无		其他
中国工商银行股份有限公司—广发中证1000交易型开放式指数证券投资基金	1,095,600	6,274,100	0.25	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	本公司未知上述股东之间是否存在关联关系或《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人情况。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

4.2 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



4.3 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

4.4 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。

报告期内，公司实现营业收入 159.64 亿元，同比减少 1.31%；实现归属于上市公司股东的净利润为 3.62 亿元，同比减少 42.50%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3.08 亿元，同比减少 47.49%。

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