证券代码：002737　　证券简称：葵花药业　　公告编号：2025-056

葵花药业集团股份有限公司 2025年半年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用☑不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用☑不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用☑不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	葵花药业	股票代码	002737
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无变动		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	周广阔	李海美	
办公地址	哈尔滨高新技术产业开发区迎宾路集中区东湖路18号	哈尔滨高新技术产业开发区迎宾路集中区东湖路18号	
电话	0451-82307136	0451-82307136	
电子信箱	31248936@qq.com	21014748066@qq.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是☑否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	1,310,143,325.88	2,527,602,096.82	-48.17%
归属于上市公司股东的净利润(元)	81,309,905.41	486,332,757.84	-83.28%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	48,185,456.18	459,706,530.01	-89.52%
经营活动产生的现金流量净额(元)	349,622,384.42	-142,158,474.89	345.94%
基本每股收益(元/股)	0.14	0.83	-83.13%
稀释每股收益(元/股)	0.14	0.83	-83.13%
加权平均净资产收益率	1.84%	9.71%	-7.87%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产(元)	5,719,016,104.17	5,825,875,967.73	-1.83%
归属于上市公司股东的净资产(元)	4,460,146,500.94	4,379,138,713.78	1.85%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	54,493	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)				0	
前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
葵花集团有限公司	境内非国有法人	45.41%	265,200,000	0	不适用	0	
关彦斌	境内自然人	6.03%	35,220,422	0	不适用	0	
黑龙江金葵投资股份有限公司	境内非国有法人	4.11%	24,000,000	0	不适用	0	
张权	境内自然人	0.60%	3,479,874	0	不适用	0	
李杰	境内自然人	0.56%	3,281,648	0	不适用	0	
中国银行股份有限公司－易方达中证红利交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.54%	3,161,229	0	不适用	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	0.51%	2,969,932	0	不适用	0	
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	其他	0.46%	2,696,000	0	不适用	0	
上海浦东发展银行股份有限公司－招商中证红利交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.45%	2,603,328	0	不适用	0	
张玉玲	境内自然人	0.34%	2,008,400	0	不适用	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	1.关彦斌先生为葵花集团有限公司、黑龙江金葵投资股份有限公司第一大股东；2.李杰为葵花集团有限公司参股股东；3.张权为葵花集团有限公司董事、参股股东。						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	控股股东、实际控制人及一致行动人未开展融资融券业务。						

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用☑不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□适用☑不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用☑不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□适用☑不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用☑不适用

三、重要事项

医药行业作为事关国计民生、全民福祉的产业，行业长期向好的基本逻辑不变。中医药产业作为传承数千年的文化瑰宝，以辨证施治、健康养生、未病领域等方面的独特优势，加之诸多国家政策层面的鼓励与支持，产业在规范中不断传承与发展的态势与逻辑不变。2025年，政策引导、技术突破等因素叠加，医药行业的产业格局正在重塑。创新药物研发进入"AI+基因"时代，推动创新药研发周期加速；数字化与智能化深度融合，助力医药行业从规模扩张转向价值创造，从仿制跟随转向创新引领。

随着三医联动政策引导深入，分级诊疗、带量采购、门诊统筹、线上经营等诸项具体策略有效推动，倒逼医药行业流通领域格局加速重塑和策略迭代，对产业上游制药工业与时俱进的策略应变力提出考验。

鉴于公司产品群、品类结构特点，以及前期市场非理性波动带来的后续阵痛，公司本着与行业上下游客户共生共赢的理念，2024年下半年至2025年上半年，公司主动优化自身产品在产业下游的渠道库存，虽对公司短期业绩实现带来不利影响，但自助于公司长期稳健与健康发展。经过近一年的不懈努力，目前公司产品在下游营销渠道库存已基本恢复良性。

2025年上半年，针对行业下游医药流通领域格局加速重塑和策略迭代，公司保持战略定力，厘清医药行业治病救人的本质初心，以终为始、谋定后动，聚焦品质(疗效)保障、服务(消费者)提升、品牌打造、组织优化、模式升级、渠道网络加固，坚定"以变应变、驭变图强"经营哲学，战略性推动"模式、策略、组织、人才"四位一体动态优化，调结构、控节奏，辩证施策，谋势落子，因势利导、结硬寨、打呆仗、一步一个脚印，坚持长期主义，守正创新、落地为赢、久久为功。筑基公司回归与复兴，再创行业铁军风采。

2025年上半年，公司实现营业收入131,014.33万元，归母净利润8,130.99万元。

1、战略推动渠道库存回归常态，着力打造共生共赢产业生态

目前，呼吸抗感系统产品群仍是公司收入规模最大的品类，受前期市场非理性波动影响，公司下游渠道备货、终端消费者囤货，导致前期下游渠道库存超常规充盈。医药工业与商业作为合力为终端消费者提供健康管理方案的上下游，是共生、共赢的产业生态。针对产业下游商业渠道的库存现状，自2024年下半年起，公司主动与下游协同，对自身产品渠道库存进行梳理，控制发货量，协同下游商业强化动销，主动面向终端消费者开展服务，链接消费者，打通终端消费者"最后一公里"，以医者仁心的本质初心服务于终端。经过近一年的战略推动，截至2025年7月末，公司产品下游商业库存基本恢复常态，信心逐步恢复。优化渠道库存虽对公司短期业绩实现产生直接影响，但产业上下游协同，共生共赢业态打造，链接与服务终端能力进一步提升，公司长期稳健与健康发展能力进一步筑牢。

2、凝聚企业文化与精神内核，筑牢行业铁军复兴根基

在医药行业市场格局加速重塑与策略迭代之关键期，公司经营业绩与发展也面临着前所未有的挑战。2025年上半年，公司着力凝聚企业文化与精神内核，以"同心育葵花与奋斗者共生；合力创伟业与贡献者共赢"的企业风尚感召，秉承"诚实做人，诚实做药"、"做咱老百姓的好药"之经营理念，厘清行业本质初心、坚守产品品质疗效，以"忠诚企业，用心做事，敢于负责，精通业务"的用人标准，正风聚气、纲举目张，再塑行业黄埔梯队之魂，战略性推动"模式、策略、组织、人才"四位一体的动态优化，战略预变，以变应变、驭变图强，战争中学习战争，管理中提升管理，筑牢行业铁军复兴根基。

3、坚定"一老一小一妇"品类特色经营，研发投资共振丰富品类结构

公司发展战略定位清晰，且长期坚守：以中成药为主导，以化药和生物制药为两翼，以保健品、功能性食品为补充。深耕"一老一小一妇"品类，实施特色经营、差异化竞争。基于对行业前景长期向好的经营预判，公司将继续专注实业，坚守主业，实施"实业+资本"双轮驱动策略，充分挖掘公司现有休眠特色品种资源，以实业经营推动公司长期稳健发展。同时，落实既定"买、改、联、研"研发策略，投资与研发共振，通过"买"与"联"获得大品种，特别是与公司模式匹配的特色中药大品种，助力公司跨越式发展；通过"改"与"研"，选准课题、选对适应症，有计划、有步骤、有时间要求地实施，实现现有品种适应症拓展、剂型改良，提升品种科技特色、差异化竞争优势，围绕核心主品、核心品类进行梯队式护城河建设。

一老，即老年、慢性、补益及健康养生领域，重点围绕心脑血管、风湿骨病、肠胃消化、疼痛领域、改善睡眠、健康养生领域布局与丰富产品品类，打造"老年慢病解决方案"，满足老年健康需求。

一小，即儿童健康领域，推动现有产品群升级的同时，重点围绕"促进儿童益智、生长发育、增高、多动、精力不集中，益生菌"等领域进行黄金品种群打造，品类集群发展，拓展调理肠胃、止泄、防治遗尿等儿童贴剂体外用药领域，持续稳固儿童药领先地位。

一妇，即妇科健康领域，继续提升妇科品类战略定位，围绕妇科抗感染类、特色非抗感染类，挖掘不孕不育、益生菌类抗感染等品类培育妇科金角、银边品种，加速整合产品线，打造从诊疗到零售的全场景解决方案，快速布局妇科市场，拉动品类增长。以此为基础打造妇科子品牌，并向市场容量更大的妇科大健康(包括妆、护、洗)领域拓展，构建妇科"治疗+预防+护理"的大健康生态。

报告期内，公司研发工作推进情况：

在研化药项目：公司在研近四十个项目，主要聚焦在儿科、成人消化及妇科治疗领域，目前已有部分品种处于放大生产、BE试验以及注册申报等阶段。

中成药项目：根据国家公布的第一批经典名方目录，进行经典名方研发项目开发，推动同名同方药开发以及中药品种保护工作，同时对已上市中成药产品(定坤丹、血府逐瘀丸、乌鸡白凤丸)进行二次开发。

2025年上半年，聚乙二醇3350散、布洛芬混悬滴剂等品种获得药品注册证书，积极推进产品上市进程。报告期内，向CDE提交上市许可申请新增2个品种，目前处在审评状态中品种共有6个。其他产品研发按计划稳步推进实施。

大健康产品研发聚焦于益生菌品类，自有菌株开发及功能研究，以益生菌为主要原料的保健食品开发项目，有序推进。

为补充完善公司品种结构，公司围绕品牌和渠道优势，积极寻找潜力产品。通过技术受让及外部技术开发合作的方式，开展氟比洛芬凝胶贴膏/贴剂、洛索洛芬凝胶贴膏/贴剂的相关研发工作，聚力为公司老年疼痛管理领域补充优势品种，为公司后续业绩提升积聚动能。

4、实效落地精品药十步法、强化优势品种资质管理

药品是有法律约束的特殊商品，药品的疗效是无声的广告，药品的经营关乎天道仁心。公司推动精品药、放心药、良心药战略，按照创始人提出的精品药"十步法"，从精选地道药材入手，精华萃取技术、严格生产工艺、精细检测化验、精良工程装备、坚持工匠精神、推行指纹图谱，实现药品身份证明、做好临床循证、进行专家评测、十步筑基，百年长青。

有机整合、聚拢拳头，策略性、有序性推行下属生产企业的集约化、柔性化、精益化、智能化生产，筑牢产业根基。同时，公司将重点推动核心主品、潜在黄金单品、领军品种、优势品种的资质准入和身份认证。以疗效确切、资质齐备、产品集群为终端消费者提供更多选择，以品牌拉动认知，以品质赢得信任、以品类服务用户。

5、以变应变、驭变图强，模式、策略、组织全面优化

医药领域的本质初心是提供疗效确切、可及性强、惠及大众的健康产品，提升全民福祉。在国家政策引导、技术迭代下，医药行业流通领域市场格局正加速重塑与策略迭代，对公司所属的上游制药工业体系，特别是当前竞争形势异常严峻的传统制药OTC领域与时俱进的进化能力提出了新的要求。2025年，公司践行"产业报国、贡献社会、受益员工、回报股东"的价值追求，厘清变革本质、坚守发展初心、与时俱进，以变应变，与变共舞、驭变图强，以"为终端消费者提供有价值的选择方案"为初衷与发力点，主动链接终端消费者，发力终端、握手终端、服务终端，引领行业在规范中发展、在变革中稳健前行。

2025年上半年，公司依托品牌、品种、品质、网络、模式等方面既定优势，实施"品牌拉、处方带、OTC推、游击队抢"的组合营销模式，坚定"打造黄金大单品及黄金单品集群，驱动品类增长"的整体经营逻辑不变。

公司经营业务相对集中于医药OTC主战场，以消费者自主购买行为驱动，公司依据行业下游、终端消费者的变化，战略性推动营销体系组织结构优化、各模式下发力点与策略优化。同时，为强化处方模式带动力，公司全面梳理现有处方体系，顶层设计、资源聚焦、人才引入，为"大做处方、做大处方"进行战略性布局。

公司着力推动组织架构整合，将市场管理系统与媒介推广系统整合，强化"葵花"、"小葵花"双品牌打造与公司整体市场策略形成合力，一品一策、力出一孔，有效落地品牌推广、黄金大单品打造策略的协同。同时，根据上合、下分原则，做实模拟子公司独立运作的市场媒介管理系统，把支部建在连上，一类一策，让听得到销售战场上枪炮声的人做产品策略、广告投放策略、媒介执行策略的决策和管理。市场媒介系统与销售系统上下同欲、"空、地"协同，精准制导。

品牌模式：战略性推动将儿童药事业群与成人消化事业部整合，模拟公司制独立运作，强化品牌拉力、聚焦资源整合，进行黄金大单品、黄金单品集群打造。组织设计上以上合、下分为原则，执行二级管理、分线操作，省区经理负责制，动作精准、标准统一、策略灵活、因地制宜、重心务实，侧重于品牌、品种、品质的拉力，筑牢公司行业地位根基。

常用药模式：战略性推动大区制回归事业部制，品种为王、品类经营，执行"双导"、强化赋能，激发个人活力，让听见炮火声的人决策，推广与流量并重，强化总结推广，打造样板工程，聚集长期势能，数智化助力、开拓线上运营。聚沙成塔、撒豆成兵，焕发推广活力。以推力释放队伍动能，聚焦精准突围。

处方模式：战略性开展"大做处方、做大处方"动作，统筹开展公司核心品种、潜在领军品种的临床价值挖掘，充分对接分级诊疗政策落地，主动布局，提升产品资质、学术论证、专业推广、院线覆盖能力，系统性解决处方模式下品种、品类、模式、团队的建构问题，强化品牌、常用药、处方模式的协同效应，着力推动重磅品种引入、产品管线建设，将公司的处方模式从边缘地带拉回到中心战场，实质性提升公司处方带力。

小葵花大健康模式：依托"小葵花"品牌优势，构建"线上为主+全渠道覆盖"的运营体系，聚焦儿童益生菌、儿童矿维补充和儿童功能性食品三大品类，强化细分领域产品力、竞争力。以专业化营销团队为核心、注重渠道精细化运营与线上流量转化，强调产品矩阵与品牌协同，实现资源高效整合、探索开发儿童护理、药妆的品类和营销模式。将"小葵花"打造成"儿童的健康伙伴"。

线上方面，以"数字OTC平台"思维重构线上业务，针对B2B、B2C、O2O等线上场景模式特点，优化产品矩阵、产品组合，打造"产品+内容+服务"闭环组合，进一步加强线上媒体科普建设，品牌建设与内容科普协同，多线整合打造线上生态，线上线下联动，提升品牌曝光频次与产品认知深度。

6、加速推进组织体系优化，跑出人才梯队建设加速度

结构决定行为，行为决定命运。2025年上半年，公司依据业务模式和发展目标，对组织体系、架构设置进行系统性优化，分业务系统、分组织体系、分层级采取"集权、授权、分权"模式明确组织权责，打造敏捷组织，支撑敏捷战略。公司以"忠诚企业、用心做事、敢于负责、精通业务"标准完善管理体系，秉承"猛将必发于卒伍，宰相必出于州郡"之古训，以"赛马"方式跑出人才梯队建设的加速度。同时，继续推进学习型组织建设，长期不懈开展各层级、各业务领域培训，坚定打造"子弟兵队伍"，锤炼"复合型人才"，组织体系建设长期坚持内生主义、外聘为辅，梯队式再塑行业黄埔。

7、持续提升治理体系履职能力，推动合规经营水平强化

(1)治理层决策、监督、规范、合规等履职强化，规范升级

顺应监管趋势及企业经营实际，公司治理层作为公司规范治理的核心保障，坚持以价值守护为使命，有效落地常态化履职机制，强化经营方针落地及关键事项管控，系统提升财务分析、风险预判、关键人员引入等专业决策能力，不断提升履职实效，促进公司规范治理水平持续提升。

(2)管理层合规护航，务实筑基

合规经营是坚持长期主义的基本要求，公司不断提升内部控制水平，通过顶层设计强化认知、统一共识，通过梳理内部控制核心环节，完善内控体系建设，优化内部管理构架，规范运营管理动作，提升核心人员合规意识，构建以组织为基石、以制度流程为纽带、以合规文化为内核的立体化风控体系，实现"业务-管理-治理"层面全链条风险防控。

知识产权是公司的重要资产之一，公司持续完善知识产权保护矩阵，加大知识产权维权力度，强化知识产权保护意识，构建产品尤其是重磅品种自立项至上市，涵盖产品技术、工艺、专利等的全链条保护机制。报告期内，公司针对市场上出现的商标侵权、专利仿冒等不正当竞争行为开展专项打击行动，通过信息检索对电商平台、线下市场等重点渠道实施定期/不定期扫描，针对不同情况采取向行政机关举报、诉讼维权等方式，推动下架侵权商品，为公司健康、稳健发展提供法治化环境支撑。

数智化建设是企业实现控本增效、创新转型的引擎。公司在数智化建设方面不断加大资源投入。报告期内，公司完成新一代门户及协同办公平台打造，构建集业务入口、数据交互、流程协同于一体的数字化工作中枢，实现与核心业务系统的初步集成；同时，在办公平台集成智能检索与知识管理AI模块，为管理场景高效赋能。通过搭建自有系统平台，优化数据洞察、智能决策等关键环节管控，全面提升数字化管理水平。

证券代码：002737　　证券简称：葵花药业　　公告编号：2025-053

葵花药业集团股份有限公司 第五届董事会第十次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、董事会会议召开情况

葵花药业集团股份有限公司(以下简称"公司"或"本公司")第五届董事会第十次会议于2025年8月27日上午9时30分以通讯方式召开。会议由公司董事长关玉秀女士召集，会议通知及议案于2025年8月17日通过电子邮件形式发出。会议应参加表决董事9人，实际参加表决董事9人。

本次会议召集、召开程序符合《公司法》及相关法律法规以及《公司章程》之规定，会议决议合法有效。

二、董事会会议审议情况

1、审议通过《关于公司2025年半年度报告全文及摘要的议案》

同意公司2025年半年报及相关文件对外报出。其中，《2025年半年度报告全文》披露于本公司指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)，《2025年半年度报告摘要》、《公司2025年半年度财务报告》披露于本公司指定信息披露媒体《证券日报》、《上海证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

表决结果：同意9票，反对0票，弃权0票，通过。

专门委员会审议情况：本议案提交董事会审议前业经公司第五届董事会审计委员会2025年第三次会议审议通过。

2、审议通过《公司2025年半年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》

《公司2025年半年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》披露于本公司指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

表决结果：同意9票，反对0票，弃权0票，通过。

专门委员会审议情况：本议案提交董事会审议前业经公司第五届董事会审计委员会2025年第三次会议、公司独立董事2025年第二次专门会议审议通过。

三、备查文件

1、公司第五届董事会第十次会议决议

2、第五届董事会审计委员会2025年第三次会议决议

3、第五届董事会独立董事2025年第二次专门会议决议

特此公告。

葵花药业集团股份有限公司董事会

2025年8月27日

证券代码：002737　　证券简称：葵花药业　　公告编号：2025-054

葵花药业集团股份有限公司 第五届监事会第五次会议决议公告

本公司及监事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、监事会会议召开情况

葵花药业集团股份有限公司(以下简称"公司"或"本公司")第五届监事会第五次会议于2025年8月27日以通讯方式召开。本次会议由公司监事会主席何岩女士召集，会议通知及议案于2025年8月17日通过电子邮件形式发出。

会议应参加表决监事三人，实际参加表决监事三人，本次会议召集和召开程序符合《公司法》及《公司章程》之规定，会议决议合法有效。

二、监事会会议审议情况

1、审议通过《关于公司2025年半年度报告全文及摘要的议案》

经审核，监事会认为，公司董事会编制和审议公司2025年半年度报告全文及摘要的程序符合法律、行政法规及中国证监会的规定，报告内容真实、准确、完整地反映了上市公司的实际情况，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

表决结果：同意3票，反对0票，弃权0票，通过。

2、审议通过《公司2025年半年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》

经审核，监事会认为，公司与其他关联方发生的资金往来均为日常经营性资金往来，不存在控股股东及其他关联方非经营性占用公司资金之情形；不存在为控股股东及其他关联方、任何非法人单位或个人提供担保之情形；不存在损害公司和其他股东利益之情形。

表决结果：同意3票，反对0票，弃权0票，通过。

三、备查文件

1、公司第五届监事会第五次会议决议

特此公告。

葵花药业集团股份有限公司

监事会

2025年8月27日

证券代码：002993　　证券简称：奥海科技　　公告编号：2025-040

东莞市奥海科技股份有限公司 关于举办2025年半年度业绩说明会的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重要内容提示：

● 会议召开时间：2025年9月5日(星期五)15:00-16:00

● 会议召开方式：网络互动方式

● 会议召开地点：价值在线(www.ir-online.cn)

● 会议问题征集：投资者可于2025年9月5日前访问网址 https://eseb.cn/1qV66c7QgsE 或使用微信扫描下方小程序码进行会前提问，公司将通过本次业绩说明会，在信息披露允许范围内就投资者普遍关注的问题进行回答。

东莞市奥海科技股份有限公司(以下简称"公司")于2025年8月28日在《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露了《2025年半年度报告》及《2025年半年度报告摘要》。

为便于广大投资者更全面、深入地了解公司经营业绩、发展战略等情况，公司定于2025年9月5日(星期五)15:00-16:00在"价值在线"(www.ir-online.cn)举办2025年半年度业绩说明会，与投资者进行沟通和交流，广泛听取投资者的意见和建议。

一、说明会召开的时间、地点和方式

会议召开时间：2025年9月5日(星期五)15:00-16:00

会议召开地点：价值在线(www.ir-online.cn)

会议召开方式：网络互动方式

二、参加人员

董事长兼总经理 刘昊先生、副总经理兼董事会秘书 蔺政先生、副总经理兼财务总监 赵超峰先生、投资者关系总监 何忠缘先生(如遇特殊情况，参会人员可能进行调整)。

三、投资者参加方式

投资者可于2025年9月5日(星期五)15:00-16:00通过网址 https://eseb.cn/1qV66c7QgsE 或使用微信扫描以下小程序码即可进入参与互动交流。投资者可于2025年9月5日前进行会前提问，公司将通过本次业绩说明会，在信息披露允许范围内就投资者普遍关注的问题进行回答。

四、联系人及咨询办法

联系部门：公司证券事务部

电话：0769-86975555

邮箱：HYPERLINK "mailto:ir@aohaichina.com" ir@aohai.com

五、其他事项

本次业绩说明会召开后，投资者可以通过价值在线(www.ir-online.cn)或易董app查看本次业绩说明会的召开情况及主要内容。

特此公告。

东莞市奥海科技股份有限公司董事会

2025年8月28日

证券代码：002993　　证券简称：奥海科技　　公告编号：2025-041

东莞市奥海科技股份有限公司 2025年半年度报告摘要

2025年8月

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用☑不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用☑不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用☑不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	奥海科技	股票代码	002993
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	阚政	蒋琛	
办公地址	东莞市塘厦镇沙新路27号	东莞市塘厦镇沙新路27号	
电话	0769-8697 5555	0769-8697 5555	
电子信箱	ir@aohai.com	ir@aohai.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是☑否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	3,190,581,732.51	2,960,605,144.23	7.77%
归属于上市公司股东的净利润(元)	236,227,061.09	233,272,861.26	1.27%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	192,851,780.79	192,176,425.85	0.35%
经营活动产生的现金流量净额(元)	317,655,803.57	249,999,424.43	27.06%
基本每股收益(元/股)	0.85	0.85	0.00%
稀释每股收益(元/股)	0.85	0.85	0.00%
加权平均净资产收益率	5.00%	4.76%	0.24%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产(元)	8,783,509,829.54	8,973,002,432.89	-2.11%
归属于上市公司股东的净资产(元)	4,851,035,838.30	4,916,840,400.33	-1.34%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	24,121	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)				0	
前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
深圳市奥海科技有限公司	境内非国有法人	39.61%	109,330,000	0	不适用	0	
刘蕾	境内自然人	11.30%	31,200,000	23,400,000	不适用	0	
刘旭	境内自然人	5.50%	15,185,000	11,388,750	不适用	0	
吉安市奥悦企业投资(有限合伙)	境内非国有法人	4.49%	12,393,000	0	不适用	0	
汇添富基金管理股份有限公司－社保基金17022组合	其他	2.20%	6,086,082	0	不适用	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	2.04%	5,636,810	0	不适用	0	
匡翠思	境内自然人	1.35%	3,739,090	2,804,317	质押	1,574,500	
交通银行股份有限公司－易方达科讯混合型证券投资基金	其他	1.12%	3,086,750	0	不适用	0	
国寿安保基金－中国人寿保险股份有限公司－分红险－国寿安保基金国寿股份均衡股票型组合单一资产管理计划(可供出售)	其他	1.07%	2,941,830	0	不适用	0	
吉安市奥鑫企业投资(有限合伙)	境内非国有法人	0.90%	2,485,719	0	不适用	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，深圳市奥海科技有限公司为公司实际控制人刘昊持股100%的公司，刘蕾是公司的实际控制人之一，为刘昊的配偶，刘旭为刘昊的胞兄。刘蕾实际控制吉安市奥鑫企业投资(有限合伙)。除以上股东关联关系外，未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系或是否属于一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无						

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用☑不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□适用☑不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用☑不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□适用☑不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用☑不适用

三、重要事项

为补充完善公司品种结构，公司围绕品牌和渠道优势，积极寻找潜力产品。通过技术受让及外部技术开发合作的方式，开展氟比洛芬凝胶贴膏/贴剂、洛索洛芬凝胶贴膏/贴剂的相关研发工作，聚力为公司老年疼痛管理领域补充优势品种，为公司后续业绩提升积聚动能。

4、实效落地精品药十步法、强化优势品种资质管理

药品是有法律约束的特殊商品，药品的疗效是无声的广告，药品的经营关乎天道仁心。公司推动精品药、放心药、良心药战略，按照创始人提出的精品药"十步法"，从精选地道药材入手，精华萃取技术、严格生产工艺、精细检测化验、精良工程装备、坚持工匠精神、推行指纹图谱，实现药品身份证明、做好临床循证、进行专家评测、十步筑基，百年长青。

有机整合、聚拢拳头，策略性、有序性推行下属生产企业的集约化、柔性化、精益化、智能化生产，筑牢产业根基。同时，公司将重点推动核心主品、潜在黄金单品、领军品种、优势品种的资质准入和身份认证。以疗效确切、资质齐备、产品集群为终端消费者提供更多选择，以品牌拉动认知，以品质赢得信任、以品类服务用户。

5、以变应变、驭变图强，模式、策略、组织全面优化

医药领域的本质初心是提供疗效确切、可及性强、惠及大众的健康产品，提升全民福祉。在国家政策引导、技术迭代下，医药行业流通领域市场格局正加速重塑与策略迭代，对公司所属的上游制药工业体系，特别是当前竞争形势异常严峻的传统制药OTC领域与时俱进的进化能力提出了新的要求。2025年，公司践行"产业报国、贡献社会、受益员工、回报股东"的价值追求，厘清变革本质、坚守发展初心、与时俱进，以变应变，与变共舞、驭变图强，以"为终端消费者提供有价值的选择方案"为初衷与发力点，主动链接终端消费者，发力终端、握手终端、服务终端，引领行业在规范中发展、在变革中稳健前行。

2025年上半年，公司依托品牌、品种、品质、网络、模式等方面既定优势，实施"品牌拉、处方带、OTC推、游击队抢"的组合营销模式，坚定"打造黄金大单品及黄金单品集群，驱动品类增长"的整体经营逻辑不变。

公司经营业务相对集中于医药OTC主战场，以消费者自主购买行为驱动，公司依据行业下游、终端消费者的变化，战略性推动营销体系组织结构优化、各模式下发力点与策略优化。同时，为强化处方模式带动力，公司全面梳理现有处方体系，顶层设计、资源聚焦、人才引入，为"大做处方、做大处方"进行战略性布局。

公司着力推动组织架构整合，将市场管理系统与媒介推广系统整合，强化"葵花"、"小葵花"双品牌打造与公司整体市场策略形成合力，一品一策、力出一孔，有效落地品牌推广、黄金大单品打造策略的协同。同时，根据上合、下分原则，做实模拟子公司独立运作的市场媒介管理系统，把支部建在连上，一类一策，让听得到销售战场上枪炮声的人做产品策略、广告投放策略、媒介执行策略的决策和管理。市场媒介系统与销售系统上下同欲、"空、地"协同，精准制导。

品牌模式：战略性推动将儿童药事业群与成人消化事业部整合，模拟公司制独立运作，强化品牌拉力、聚焦资源整合，进行黄金大单品、黄金单品集群打造。组织设计上以上合、下分为原则，执行二级管理、分线操作，省区经理负责制，动作精准、标准统一、策略灵活、因地制宜、重心务实，侧重于品牌、品种、品质的拉力，筑牢公司行业地位根基。

常用药模式：战略性推动大区制回归事业部制，品种为王、品类经营，执行"双导"、强化赋能，激发个人活力，让听见炮火声的人决策，推广与流量并重，强化总结推广，打造样板工程，聚集长期势能，数智化助力、开拓线上运营。聚沙成塔、撒豆成兵，焕发推广活力。以推力释放队伍动能，聚焦精准突围。

处方模式：战略性开展"大做处方、做大处方"动作，统筹开展公司核心品种、潜在领军品种的临床价值挖掘，充分对接分级诊疗政策落地，主动布局，提升产品资质、学术论证、专业推广、院线覆盖能力，系统性解决处方模式下品种、品类、模式、团队的建构问题，强化品牌、常用药、处方模式的协同效应，着力推动重磅品种引入、产品管线建设，将公司的处方模式从边缘地带拉回到中心战场，实质性提升公司处方带力。

小葵花大健康模式：依托"小葵花"品牌优势，构建"线上为主+全渠道覆盖"的运营体系，聚焦儿童益生菌、儿童矿维补充和儿童功能性食品三大品类，强化细分领域产品力、竞争力。以专业化营销团队为核心、注重渠道精细化运营与线上流量转化，强调产品矩阵与品牌协同，实现资源高效整合、探索开发儿童护理、药妆的品类和营销模式。将"小葵花"打造成"儿童的健康伙伴"。

线上方面，以"数字OTC平台"思维重构线上业务，针对B2B、B2C、O2O等线上场景模式特点，优化产品矩阵、产品组合，打造"产品+内容+服务"闭环组合，进一步加强线上媒体科普建设，品牌建设与内容科普协同，多线整合打造线上生态，线上线下联动，提升品牌曝光频次与产品认知深度。

6、加速推进组织体系优化，跑出人才梯队建设加速度

结构决定行为，行为决定命运。2025年上半年，公司依据业务模式和发展目标，对组织体系、架构设置进行系统性优化，分业务系统、分组织体系、分层级采取"集权、授权、分权"模式明确组织权责，打造敏捷组织，支撑敏捷战略。公司以"忠诚企业、用心做事、敢于负责、精通业务"标准完善管理体系，秉承"猛将必发于卒伍，宰相必出于州郡"之古训，以"赛马"方式跑出人才梯队建设的加速度。同时，继续推进学习型组织建设，长期不懈开展各层级、各业务领域培训，坚定打造"子弟兵队伍"，锤炼"复合型人才"，组织体系建设长期坚持内生主义、外聘为辅，梯队式再塑行业黄埔。

7、持续提升治理体系履职能力，推动合规经营水平强化

(1)治理层决策、监督、规范、合规等履职强化，规范升级

顺应监管趋势及企业经营实际，公司治理层作为公司规范治理的核心保障，坚持以价值守护为使命，有效落地常态化履职机制，强化经营方针落地及关键事项管控，系统提升财务分析、风险预判、关键人员引入等专业决策能力，不断提升履职实效，促进公司规范治理水平