证券代码：600671 证券简称：天目药业 公告编号：2026-018

杭州天目山药业股份有限公司 关于上海证券交易所对公司 2025年年度报告信息披露监管问询函的 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。

杭州天目山药业股份有限公司（以下简称"公司"）于近日收到上海证券交易所发送的《关于杭州天目山药业股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0840号）（以下简称"《问询函》"）。公司收到《问询函》后高度重视，积极组织相关人员就《问询函》中涉及的问题逐条核查落实，现就有关情况书面回复如下：

问题一、关于收入及毛利率。年报显示，2025年，公司实现营业收入2.12亿元，同比下降2.55%，扣非前后净利润分别为1,762.26万元、1,347.05万元，同比增长15.59%、35.19%。其中，保健品和流通商品业务合计实现营业收入1.41亿元，占比近7成，保健品业务实现营业收入9,098.86万元，同比增长33.50%，毛利率82.99%，同比提升8.75个百分点，公司称主要系报告期内新增产品品类参类、冬虫夏草等。此外公司披露报告期内大健康及商品流通业务存在贸易业务收入0.43亿元。

请公司补充说明：（1）区分业务模式、产品品类说明保健品和流通商品业务的主要构成、运营模式、业务起止时间及营业收入同比大幅增长的原因；结合公司在不同业务模式中的责任及风险承担，区分贸易业务与非贸易业务，说明不同业务模式的收入确认金额、收入确认方法、依据及合规性；（2）分别披露保健品和商品流通业务前十大客户及供应商的具体情况，包括名称、注册地、注册资本、成立时间、合作起始时间（具体到月）、具体业务内容、交易金额、期末应收/预付金额、是否为关联方，并说明前十大客户销售回款情况，是否存在由第三方垫付、或最终来源于关联方等情况；（3）近两年公司保健品业务品类变动较大，且毛利率维持高位，请补充说明调整品类的具体原因，并结合各品类产品的成本构成、生产销售模式、同行业可比公司情况等，量化分析各产品毛利率高的原因及合理性；（4）结合一季度相关业务经营情况、在手订单等说明新业务品类是否具备可持续性。

一、区分业务模式、产品品类说明保健品和流通商品业务的主要构成、运营模式、业务起止时间及营业收入同比大幅增长的原因；结合公司在不同业务模式中的责任及风险承担，区分贸易业务与非贸易业务，说明不同业务模式的收入确认金额、收入确认方法、依据及合规性。

（一）区分业务模式、产品品类说明保健品和流通商品业务的主要构成、运营模式、业务起止时间及营业收入同比大幅增长的原因。

【公司回复】

公司2025年度主营业务收入构成如下：

单位：万元

项目	金额	占比
保健品	9,098.86	42.98%
商品流通	5,034.54	23.78%
原料药	3,029.68	14.31%
中成药	2,826.05	13.35%
培训服务	519.18	2.45%
医疗器械	379.01	1.79%
化药	184.33	0.87%
其他	97.97	0.46%
合计	21,169.62	100.00%

1.保健品业务

公司保健品主要为铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品、参类、冬虫夏草、臻庭配制酒、白花蛇草水加强型等。公司保健品运营模式具体如下：

（1）铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品：公司自行采购原辅料及包材，通过委托加工的形式进行生产。生产完成后，公司将产品统一运回公司仓库，根据销售合同发货，通过物流公司或按照客户要求的送货方式交付至客户指定地点；（2）参类、冬虫夏草：公司及子公司青岛天目山健康科技有限公司（以下简称"青岛天目山"）、子公司黄山市天目药业有限公司（以下简称"黄山天目"）与上游供应商签订采购合同，向其采购产品。生产完成后，公司将全部产品运回青岛天目山仓库，由公司及青岛天目山、黄山天目通过自有渠道对外销售并对合格产品开具销售出库单，青岛天目山根据销售合同发货，通过物流公司或按照客户要求的送货方式交付至客户指定地点；（3）臻庭配制酒、白花蛇草水加强型：公司子公司青岛天目山根据对市场需求的研判，与上游供应商签订定制合同，由供应商按照定制协议要求生产印有天目山商标的专属产品。产品生产完成后按照青岛天目山与供应商签订的《代客存合同》寄存于供应商仓库，青岛天目山承担存货风险。青岛天目山与客户签订销售合同后，下达发货指令，供应商将产品配送至客户指定地址，客户签收确认后完成交付。

公司2025年保健品业务收入相较2024年同比增长33.50%。具体如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	同比	业务起始时间
铁皮枫斗	4,013.12	4,086.74	-1.80%	2003年
铁皮石斛系列产品	1,449.79	–	–	2025年
参类	1,269.52	–	–	2025年
冬虫夏草	1,142.04	–	–	2025年
臻庭配制酒	840.59	1,463.08	-42.55%	2024年
白花蛇草水加强型	51.85	342.32	-84.85%	2024年
其他	331.95	923.37	-64.07%	–
合计	9,098.86	6,815.51	33.50%	

由上表，公司2025年度保健品业务收入实现稳步增长，得益于产品矩阵的拓宽，在原有产品基础上，围绕滋补养生场景新增参类、冬虫夏草、铁皮石斛系列产品，上述产品合计实现收入3,861.35万元，为业务增长提供了多元支撑。

2.商品流通业务

公司商品流通业务主要为中药饮片、药品批发销售。公司商品流通业务运营模式具体如下：

（1）中药饮片：公司子公司杭州天目山宝丰中药有限公司（以下简称"天目山宝丰"）自行向上游供应商采购中药饮片，并与各民营医院、中医馆等建立合作关系，向其提供全品类的中药饮片产品，并视客户需求为其提供煎药、配送、代调剂及代客制膏、制丸、打粉的专业医药服务；（2）药品批发：公司子公司浙江嘉合康源医药有限公司（以下简称"嘉合医药"）向上游供应商采购中成药、化药产品，并将其销售给下游客户，产品经客户确认签收后确认收入。

公司2025年流通商品收入相较2024年同比增长5.46%。具体如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	同比	业务起始时间
中药饮片	4,714.33	4,441.28	6.15%	2017年
药品批发	320.21	–	–	2025年
药品销售	–	332.43	-100.00%	2017年
合计	5,034.54	4,773.71	5.46%	

注1：药品批发业务为2025年新设子公司嘉合医药通过自有渠道采购中成药及化药产品，并销售给下游客户；

注2：药品销售业务为2024年及以前公司子公司杭州三慎泰中医门诊部有限公司在开展门诊服务时向客户销售化药产品。

由上表，公司2025年度流通商品业务增加主要系公司子公司天目山宝丰中药饮片收入增加273.05万元，以及新设子公司嘉合医药新增药品批发业务320.21万元所致。

（二）结合公司在不同业务模式中的责任及风险承担，区分贸易业务与非贸易业务，说明不同业务模式的收入确认金额、收入确认方法、依据及合规性。

【公司回复】

公司保健品及流通商品业务收入确认金额及收入确认方法如下：

单位：万元

类别	业务模式	具体产品	收入金额	收入确认方法
贸易业务	定制销售	臻庭配制酒	840.59	总额法
	定制销售	白花蛇草水加强型	51.85	总额法
	销售商品	中药饮片注	321.01	总额法
	销售商品	参类	1,269.52	净额法
	销售商品	冬虫夏草	1,142.04	净额法
	销售商品	药品批发	320.21	净额法
	销售商品	其他	0.08	净额法
	小计		3,945.30	
非贸易业务	加工配送	中药饮片注	4,393.32	总额法
	生产销售	铁皮枫斗	4,013.12	总额法
	生产销售	铁皮石斛系列产品	1,449.79	总额法
	生产销售	其他	331.86	总额法
	小计		10,188.09	
合计			14,133.40	

注：公司2025年度中药饮片的加工配送及销售业务实现收入4,714.33万元，采用总额法核算。其中：（1）加工配送业务中，公司子公司天目山宝丰向上游供应商采购中药饮片后，向各民营医院、中医馆等提供中药饮片产品，并为其提供煎药、配送、代调剂及代客制膏、制丸、打粉等专业医药服务，属于非贸易业务。由于产品入库至客户转让前天目山宝丰取得产品控制权，并承担存货损毁、灭失风险，且提供煎制、加工等增值服务已改变了产品形态，属于对所售商品及服务的整合交付，因此该业务中天目山宝丰为主要责任人，采用总额法进行核算，该业务2025年度实现营业收入4,393.32万元。（2）销售商品业务中，天目山宝丰向上游供应商采购中药饮片并存放于天目山宝丰仓库，在取得下游客户订单后，根据客户要求发货，期间天目山宝丰未提供其他服务，也未改变产品形态，因此该业务属于贸易业务。由于产品入库至客户转让前天目山宝丰取得产品控制权，并承担存货损毁、灭失风险，因此该业务中天目山宝丰为主要责任人，采用总额法进行核算，该业务2025年度实现营业收入321.01万元。

由上表，公司保健品和商品流通板块2025年度生产销售、定制销售、加工配送以及销售商品中的中药饮片销售业务以总额法结算，2025年度实现营业收入11,401.54万元，占主营业务收入的53.86%；其余销售商品类业务以净额法结算，2025年度实现营业收入2,731.85万元，占主营业务收入的12.90%。

公司保健品和商品流通板块各业务模式下收入确认方法及收入确认依据具体如下：

1.生产销售类业务—铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品

公司自行采购原料及辅料，利用自有配方委托第三方进行加工并印制公司商标，并结合市场特点自主定价销售。公司根据与客户签订的合同将产品交付至指定地点，并对合格产品开具销售出库单，产品送达并经客户确认签收后控制权转移至客户，公司确认相关收入。

其中，母公司委托第三方加工产品并通过自有渠道销售，同时通过公司子公司青岛天目山进行销售。母公司销售按照总额法进行核算；青岛天目山作为公司在北方区域设立的销售中心，代理销售相关产品，青岛天目山主要身份为代理人，在单体报表上按照净额法核算。收入确认符合《企业会计准则》的规定。

2. 定制销售类业务—臻庭配制酒、白花蛇草水

公司通过市场调研，估算预期销售数量，与上游供应商签订定制合同，由供应商生产产品并印制天目药业商标，产品生产完成后由青岛天目山通过自有渠道对外销售。青岛天目山对合格产品开具销售出库单，产品送达并经客户确认签收后控制权转移至客户，公司确认相关收入。

相关产品自供应商生产完成入库后，控制权转移至青岛天目山，完成销售出库并由客户签收后确认收入，控制权转移至客户。在日常销售活动中，公司在销售前能够对商品形成控制，为销售活动的主要责任人，根据《企业会计准则》的要求，按照已收或应收对价总额确认收入。对照收入准则要求分析如下：

（1）公司承担向客户转让商品的主要责任：公司分别与客户和供应商签订销售、采购合同，过程独立，不存在客户指定供应商、产品来源及价格等现象。公司对交付的产品质量、售后服务等承担主要责任。

（2）企业在转让商品之前或之后承担了商品的存货风险：商品完工移库后公司取得商品在向客户转让之前的控制权，承担存货损毁、灭失风险。若出现客户退货的情况，公司重新取得商品控制权，根据采购合同约定，由于产品的特殊定制属性，除质量问题外，不得退货。

（3）企业有权自主决定所交易商品的价格：公司与供应商商定产品对外出售的底价，客户不涉入公司与供应商的价格商定过程。根据采购合同约定，公司可在不低于底价的情况下根据市场情况与客户协商销售定价，具有自主定价权。

（4）其他相关事实和情况：在向客户交付商品后，公司承担应从客户收取款项的信用风险；公司独立向供应商支付货款并承担供应商未能按时交付商品的风险。

综上，该项业务按照总额法进行核算，收入确认符合《企业会计准则》的规定。

3.销售商品类业务

（1）中药饮片

公司子公司天目山宝丰自行向上游供应商采购中药饮片并存放其自有仓库，根据客户订单进行发货并开具销售出库单，产品送达并经客户确认签收后控制权转移至客户，天目山宝丰确认相关收入。

产品采购入库后公司即取得控制权，承担向客户转让产品的主要责任，并承担存货损毁、灭失风险，且公司有权自主决定所交易商品的价格，故该项业务按照总额法进行核算，收入确认符合《企业会计准则》的规定。

（2）参类、冬虫夏草

公司及子公司青岛天目山、黄山天目参类、冬虫夏草业务，公司及子公司与上游供应商签订采购合同，向其采购产品，产品生产完成后由公司及子公司通过自有渠道对外销售并对合格产品开具销售出库单，产品送达并经客户确认签收后控制权转移至客户，公司确认相关收入。

由于相关业务中公司主要承担购销及仓储职责，未改变产品属性或提供重大服务，且产品在库时间较短，因此根据谨慎性原则，公司判断在相关业务中主要承担代理人职责，根据《企业会计准则》相关要求按照净额法确认收入。

（3）药品批发

公司子公司嘉合医药向供应商采购中成药及化药成品并运送至嘉合医药仓库，通过自有渠道对外销售并开具销售出库单，产品送达并经客户确认签收后控制权转移至客户，嘉合医药确认相关收入。

由于相关业务中公司主要起到渠道作用，承担购销及仓储职责，未改变产品属性或提供重大服务，因此根据谨慎性原则，公司判断在相关业务中主要承担代理人职责，根据《企业会计准则》相关要求按照净额法确认收入。

4.加工配送类业务—中药饮片

公司子公司天目山宝丰自行向上游供应商采购中药饮片，并与各民营医院、中医馆等开展合作，向客户提供全品类的中药饮片产品，并为客户提供煎药、配送、代调剂及代客制膏、制丸、打粉等专业的医药服务，产品销往华东等地区。

产品采购入库后公司即取得控制权，承担向客户转让产品的主要责任，并承担存货损毁、灭失风险，且公司有权自主决定所交易商品的价格，故该项业务按照总额法进行核算，收入确认符合《企业会计准则》的规定。

二、分别披露保健品和商品流通业务前十大客户及供应商的具体情况，包括名称、注册地、注册资本、成立时间、合作起始时间（具体到月）、具体业务内容、交易金额、期末应收/预付金额、是否为关联方，并说明前十大客户销售回款情况，是否存在由第三方垫付、或最终来源于关联方等情况。

【公司回复】

公司2025年度保健品和商品流通业务前十大客户及供应商具体情况如下：

（一）保健品

1. 前十大客户情况

公司2025年度积极推进销售网络布局，依托南北方销售中心，积极拓展市场，通过参加各类行业协会及定向拜访客户等多种方式开发客户。一是销售团队充分利用自有客户资源及原有客户转介绍获取新客户资源，带动公司保健品产品的销售；二是公司抓住中秋、国庆等传统节日的保健产品销售旺季，积极开展营销推广活动，参与各种展会推介产品，并通过线下活动为客户持续提供高品质的健康产品；三是公司通过行业协会资源等方式拓展青岛当地相关企业，最终达成合作意向。公司2025年度保健品前十大客户情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称注	注册地	注册资本	成立时间	合作起始时间	具体销售内容	本期交易金额（含税）	本期回款金额	期末应收金额	是否为公司关联方
1	青岛中基顺科建筑工程有限公司	山东青岛	500	2022年8月	2024年11月	铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品、参类、冬虫夏草、臻庭配制酒	1,152.83	282.18	896.65	否
2	山东威诺通贸易有限公司	山东青岛	1,000	2023年5月	2024年9月	铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品、臻庭配制酒、冬虫夏草	1,059.87	542.12	538.46	否
3	青岛国货丽达购物中心有限公司	山东青岛	1,000	2000年11月	2025年5月	铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品	690.96	194.62	496.34	否
4	青岛欣悦通贸易有限公司	山东青岛	500	2023年12月	2024年9月	铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品、冬虫夏草、臻庭配制酒	646.32	281.10	397.63	否
5	青岛齐进基业建筑工程有限公司	山东青岛	500	2022年11月	2024年12月	铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品、臻庭配制酒	584.37	312.28	296.03	否
6	青岛通利电子工程有限公司	山东青岛	5,000	2002年8月	2024年9月	铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品、臻庭配制酒、白花蛇草水加强型、人参养荣膏、其他大健康产品	584.23	135.45	584.23	否
7	青岛星宸供应链管理有限公司	山东青岛	200	2024年6月	2024年9月	铁皮枫斗、臻庭配制酒、冬虫夏草、其他	521.97	521.97	–	否
8	青岛荣富昌市政工程有限公司	山东青岛	3,000	2010年1月	2025年9月	参类	515.56	–	515.56	否
9	青岛骥通工贸有限公司	山东青岛	800	2022年3月	2025年9月	参类	501.90	–	501.90	否
10	青岛通海发建筑工程有限公司	山东青岛	3,000	2023年12月	2025年8月	铁皮枫斗	500.00	145.85	354.15	否
合计							6,758.01	2,415.57	4,580.95	

注：2025年保健品前十大客户以实际销售金额排序。

针对上表中客户2025年回款情况，公司已实施以下核查程序：一是通过企查查等企业信用信息查询工具，对上述客户股权结构开展穿透式核查，未发现上述客户与公司之间存在关联关系；二是检查公司与上述客户签订的销售合同、公司网银流水，公司收到的回款均通过上述客户自身账户进行支付；三是检查会计师对上述客户的访谈纪要，上述客户回款不存在由第三方垫付的情形；四是向上述客户发函，经客户回函确认，相关回款不存在由第三方垫付或最终来源于公司关联方的情形。2026年1-5月，公司收到上述客户回款共计2,273.77万元。

2. 前十大供应商情况

公司保健品板块依托多年行业深耕，已建立了覆盖原料采购、委托加工、定制生产的供应链体系。公司2025年度保健品新业务参类、冬虫夏草供应商主要通过产地实地开发等方式获取。采购团队依托子公司天目山宝丰前期在中药饮片领域多年积累的经营经验，先后前往吉林省、四川省等核心产区，开展实地走访与现场考察，重点评估了长白山人参在皂苷含量、外观品相上的优势，以及四川省等核心产区冬虫夏草在海拔环境、采集规范、干湿度控制等方面的表现。结合客户的实际需求与公司的成本控制要求，团队在多方比价后综合选定了品质达标且价格具有竞争力的优质供应商，最终确定合作关系。公司2025年度保健品前十大供应商情况具体如下：

单位：万元

序号	供应商名称	注册地	注册资本	成立时间	合作起始时间	具体采购内容	本期交易金额（含税）	是否为公司关联方
1	吉林省修森堂药业有限公司	吉林白山	500	2024年9月	2025年9月	参类	1,210.53	否
2	青岛华东葡萄酿酒有限公司	山东青岛	18,879	1985年10月	2024年12月	臻庭配制酒	330.81	否
3	湖南省国卓中药饮片有限公司	湖南邵阳	1,000	2023年7月	2025年11月	冬虫夏草	319.51	否
4	浙江亚林生物科技股份有限公司	浙江杭州	1,000	2010年2月	2019年12月	产品加工	263.16	否
5	绍兴市越越辉金属包装有限公司	浙江绍兴	800	2012年11月	2018年9月	包装物	198.44	否
6	色达县珠日雪原珍宝中药材有限责任公司	四川甘孜	10	2025年11月	2025年12月	冬虫夏草	175.99	否
7	浙江温盛包装科技有限公司	浙江温州	6,680	2018年9月	2022年7月	包装物	109.34	否
8	雅安市雨城区辉迈园艺经营部	四川雅安	5	2024年10月	2025年11月	冬虫夏草	70.58	否
9	南充鸿宇农牧技术有限公司	四川南充	10	2025年5月	2025年11月	冬虫夏草	70.17	否
10	亳州市海源堂药业销售有限公司	安徽亳州	300	2015年5月	2023年12月	原料	12.35	否
合计							2,760.88	

截至2025年末，公司对上述供应商不存在预付账款的情况。

（二）商品流通

1. 前十大客户情况

单位：万元

序号	客户名称注1	注册地	注册资本	成立时间	合作起始时间	具体销售内容	本期交易金额（含税）	本期回款金额	期末应收金额	是否为公司关联方注2
1	杭州德合堂三慎泰中医门诊部有限公司（以下简称"德合堂"）	浙江杭州	132	2016年9月	2017年10月	中药饮片	1,515.15	1,320.49	959.50	是
2	浙江嘉信医药股份有限公司注3	浙江嘉兴	3,000	1996年12月	2025年6月	流通药品	1,615.94	1,946.35	1,120.13	否
3	杭州宋杏春堂中医诊所有限公司（以下简称"宋杏春堂"）	浙江杭州	10	2015年8月	2017年10月	中药饮片	695.89	527.95	663.37	是
4	杭州三慎泰五柳巷中医门诊部有限公司（以下简称"五柳巷"）	浙江杭州	100	2014年4月	2017年10月	中药饮片	549.96	516.43	365.91	是
5	杭州德睿医药有限公司	浙江杭州	2,000	2018年5月	2022年6月	中药饮片	485.89	87.07	409.18	否
6	绍兴舜济医院有限公司	浙江绍兴	800	2018年1月	2024年9月	中药饮片	342.36	164.34	277.61	否
7	杭州三慎泰环东中医门诊部有限公司（以下简称"环东门诊部"）	浙江杭州	100	2017年9月	2018年4月	中药饮片	315.10	286.95	270.75	是
8	杭州中和综合门诊部有限公司	浙江杭州	100	2024年1月	2024年3月	中药饮片	256.37	299.65	0.24	否
9	杭州如颐堂中医诊所有限公司（以下简称"如颐堂"）	浙江杭州	10	2017年4月	2017年5月	中药饮片	220.74	245.34	248.57	是
10	杭州富阳慈心堂健康管理有限公司	浙江杭州	50	2021年7月	2022年3月	中药饮片	131.84	133.54	21.33	否
合计							6,129.24	5,528.11	4,336.59	

注1：2025年商品流通前十大客户以实际销售金额排序；

注2：德合堂、宋杏春堂、五柳巷、环东门诊部、如颐堂为许旭宇先生间接控制的企业。许旭宇先生于2024年7月31日辞去公司总经理职务。按照股票上市规则规定，其辞职后12个月内（至2025年7月31日止）为公司关联自然人。相关关联交易已经公司第十二届董事会第十一次会议审议通过。自2025年8月1日起，该关联关系结束，相关交易不再视为关联交易；

注3：公司子公司嘉合医药除向浙江嘉信医药股份有限公司提供药品流通业务外，还向其销售由公司子公司黄山天目生产的中成药，因此本期回款金额和期末应收金额包含医药制造业务部分。

针对上表中客户2025年回款情况，公司已实施以下核查程序：一是通过企查查等企业信用信息查询工具，对上述客户股权结构开展穿透式核查，除德合堂、宋杏春堂、五柳巷、环东门诊部、如颐堂外，未发现上表中其他客户与公司之间存在关联关系；二是检查公司与上述客户签订的销售合同及公司网银流水，公司收到的回款均通过上述客户自身账户进行支付；三是向上述客户发函，经客户回函确认，相关回款不存在由第三方垫付或最终来源于公司关联方的情形。2026年1-5月，公司收到上述客户回款共计2,329.58万元。

2. 前十大供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	注册地	注册资本	成立时间	合作起始时间	具体采购内容	本期交易金额（含税）	是否为公司关联方
1	亳州广源堂中药饮片有限公司	安徽亳州	1,000	2013年7月	2021年10月	中药饮片	1,126.48	否
2	安徽存真中药饮片有限公司	安徽亳州	3,000	2015年7月	2022年5月	中药饮片	603.26	否
3	安徽省月丰中药科技有限公司	安徽亳州	5,000	2021年9月	2024年3月	中药饮片	588.00	否
4	安徽尚德中药饮片有限公司	安徽亳州	2,000	2011年8月	2018年1月	中药饮片	499.07	否
5	安徽润治药业有限公司	安徽亳州	3,000	2023年2月	2024年2月	中药饮片	430.41	否
6	安徽致良中药饮片有限公司	安徽亳州	3,000	2011年7月	2015年10月	中药饮片	400.79	否
7	安徽林峰药业有限公司	安徽亳州	5,000	2020年7月	2023年8月	中药饮片	156.56	否
8	杭州康润医药科技有限公司	浙江杭州	1,000	2021年6月	2025年6月	药品采购	151.85	否
9	杭州德睿医药有限公司	浙江杭州	2,000	2018年5月	2022年5月	中药饮片	147.23	否
10	安徽国宏药业股份有限公司	安徽亳州	6,000	2017年3月	2022年8月	中药饮片	143.09	否
合计							4,246.74	

截至2025年末，公司对上述供应商不存在预付账款的情况。

三、近两年公司保健品业务品类变动较大，且毛利率维持高位，请补充说明调整品类的具体原因，并结合各品类产品的成本构成、生产销售模式、同行业可比公司情况等，量化分析各产品毛利率高的原因及合理性。

【公司回复】

公司2025年度保健品业务构成具体如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
铁皮枫斗	4,013.12	839.65	3,173.47	79.08%
铁皮石斛系列产品	1,449.79	178.36	1,271.43	87.70%
参类	1,269.52	2.44	1,267.08	99.81%
冬虫夏草	1,142.04	7.53	1,134.51	99.34%
臻庭配制酒	840.59	282.88	557.71	66.35%
白花蛇草水加强型	51.85	29.88	21.97	42.37%
其他	331.95	206.72	125.23	37.73%
合计	9,098.86	1,547.47	7,551.39	82.99%

注：公司及子公司2025年度销售参类、冬虫夏草以净额法核算营业收入，营业成本系运输费用分摊所致。

（一）品类调整的原因

【公司回复】

随着国民健康意识提升、中医药文化传承重视程度加大，叠加2024年人参、西洋参和灵芝首批中药材被正式纳入保健食品备案的原料目录等积极因素，公司积极顺应市场趋势推进品类结构优化，加大保健品板块的业务开发，依托前期铁皮枫斗等保健品的销售经验，充分研判市场需求，新增铁皮石斛系列产品、参类、冬虫夏草等保健产品线，进一步丰富产品矩阵，持续提升公司品牌知名度和市场竞争力。公司2025年度销售新产品铁皮石斛系列产品、参类、冬虫夏草合计实现收入3,861.35万元，占保健品业务收入42.44%。

（二）各品类产品的成本构成

【公司回复】

公司2025年保健品各品类成本构成如下：

单位：万元

品类	直接材料	加工费	其他	定制成本	采购成本	合计
铁皮枫斗	569.64	270.01	–	–	–	839.65
铁皮石斛系列产品	97.06	81.30	–	–	–	178.36
参类	–	–	2.44	–	–	2.44
冬虫夏草	–	–	7.53	–	–	7.53
臻庭配制酒	–	–	–	282.88	–	282.88
白花蛇草水加强型	–	–	–	29.88	–	29.88
其他	–	–	–	–	206.72	206.72
合计	666.70	351.31	9.97	312.76	206.72	1,547.46

由上表，公司主要保健品的成本构成以直接材料、加工费、定制成本等为主。保健品毛利率较高的原因如下：

1. 铁皮枫斗和铁皮石斛系列产品：（1）长期品牌积淀和客户资源积累，公司自2003年开始销售铁皮枫斗相关产品，历经二十余年的市场深耕，已形成较强的品牌认知度和市场影响力，积累了一大批优质客户资源；（2）销售模式优化，公司自行组建销售团队进行市场开拓，自2024年起主要采用直销模式销售铁皮枫斗相关产品，省去了多级经销商、配送商等中间环节，基于此，公司制定了更为符合市场情况的直销价格体系；（3）公司采用委托生产方式生产铁皮枫斗和铁皮石斛系列产品，有效减少了自行生产所需的生产成本。

2. 参类和冬虫夏草：采用净额法核算，成本为同一批次发出货物的运费分摊，因此毛利率较高。

3. 臻庭配制酒和白花蛇草水加强型：（1）产品定位，两款产品定位于中高端消费市场，以"药食同源"的概念、独特的品质、精美的产品包装吸引了对健康和品质有较高追求、具有较强消费能力的消费者；（2）独特配方及产品工艺，臻庭配制酒以白兰地为基酒调配的创新特色，为产品带来了与众不同的口感和健康价值，使其在市场上具有独特的竞争力，而白花蛇草水的独特配方和生产工艺也是经过长期研发得出的，能够满足消费者对于健康饮品的特定需求，两款产品在市场上同类产品供应较少，具备保持较高毛利率的条件；（3）品牌优势，公司作为杭州市第一家上市公司、全国第一家中药制剂上市企业，拥有的"天目山"品牌依靠其地理标志产品（如天目山铁皮石斛、天目笋干等）和生态健康形象在大健康和优质食材领域具有较高的认可度，消费者对品牌的信任和认可进一步提升了产品的附加值，使得产品能够维持较高的售价，保证了产品的毛利水平；（4）公司采用定制方式生产臻庭配制酒和白花蛇草水加强型，有效减少了自行生产所需的生产成本。

（三）生产销售模式

【公司回复】

公司主要保健品产品生产模式详见本题"一"之"（一）区分业务模式、产品品类说明保健品和流通商品业务的主要构成、运营模式、业务起止时间及营业收入同比大幅增长的原因"之回复。委托生产和定制生产的方式使得公司最大程度降低了产品生产成本，为保健品业务高毛利率建立了基础。

公司保健品业务销售模式主要为直销模式。公司自营销售团队通过线下推广、网络营销、长期合作等方式获客，将产品直接销售至下游客户。直销模式下公司能够最大程度提高产品定价权，进一步提升保健品业务毛利率。

（四）同行业可比公司销售情况

【公司回复】

1. 铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品

上市公司中，寿仙谷生产销售铁皮枫斗类产品，东阿阿胶销售阿胶糕等相似产品，故选取上述公司作为可比公司，将相关业务毛利率与公司铁皮枫斗毛利率进行对比，具体如下：

可比公司	产品类别	可比产品	毛利率	统计口径
寿仙谷	中药保健品	寿仙谷牌铁皮枫斗颗粒、寿仙谷牌铁皮枫斗灵芝浸膏	79.80%	铁皮石斛类产品毛利率
东阿阿胶	保健品	阿胶、复方阿胶浆、"桃花姬"阿胶糕/阿胶花胶	74.84%	阿胶及系列产品毛利率
平均值			77.32%	
天目药业			81.37%	

注：数据来源于各上市公司2025年年度报告。

由上表，上述同行业可比公司相关业务平均毛利率为77.32%，公司铁皮枫斗及铁皮石斛系列产品平均毛利率为81.37%，接近同行业可比公司平均值，具有合理性。

2. 参类、冬虫夏草

公司主要从事参类、冬虫夏草等高端保健品购销业务，其中参类主要包括30年林下参礼盒（100g、50g、30g）、20年林下参礼盒（100g）、西洋参礼盒（200g）等产品；冬虫夏草主要包括精品冬虫夏草（100g、50g）、冬虫夏草（100g、50g）等产品。

公司参类、冬虫夏草等高端保健品按照净额法核算，若按总额法还原，则2025年度相关业务收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

产品名称	收入	成本			毛利率
		合计	采购成本	其他	
参类	2,331.34	1,064.27	1,061.83	2.44	54.35%
冬虫夏草	1,616.33	481.82	474.29	7.53	70.19%
合计	3,947.67	1,546.09	1,536.12	9.97	60.84%

注：其他成本为同一批次发出货物的运费分摊。

上市公司中，寿仙谷、益盛药业、新光药业、东阿阿胶等公司销售类似高端保健产品，故选取上述公司作为可比公司，将其相关业务毛利率与公司产品毛利率进行对比，具体如下：

可比公司	产品类别	可比产品	毛利率	统计口径
寿仙谷	保健食品	破壁灵芝孢子粉颗粒	85.73%	灵芝孢子粉类毛利率
益盛药业	保健食品	人参口服液、人参颗粒	49.74%	人参类产品毛利率
新光药业	保健食品	西洋参口服液	38.39%	西洋参口服液毛利率
东阿阿胶	保健食品	红参阿胶精粹饮	74.84%	阿胶及系列产品毛利率
平均值			62.18%	
天目药业			60.84%	

注：数据来源于各上市公司2025年年度报告。

由上表，上述同行业可比公司相关业务平均毛利率为62.18%，公司参类、冬虫夏草产品按总额法还原后合计毛利率为60.84%，接近同行业可比公司平均值，具有合理性。

3. 臻庭配制酒

上市公司中，山西汾酒、青海春天、广誉远等公司已开始布局保健酒或养生酒，如山西汾酒的"竹叶青"在保健酒品类上已具有一定影响力。由于市场上现有保健酒或养生酒单品毛利率公开数据较少，因此选取上述可比上市公司整体毛利率、酒水类业务毛利率与公司臻庭配制酒毛利率进行对比，具体如下：

可比公司	产品类别	可比产品	毛利率	统计口径
山西汾酒	养生保健酒	竹叶青系列	74.85%	公司整体毛利率
青海春天	养生保健酒	听花酒、读花酒	69.65%	酒水毛利率
广誉远	养生酒	龟龄集酒	54.62%	养生酒毛利率
平均值			66.37%	
天目药业			66.35%	

注：数据来源于各上市公司2025年年度报告。

由上表，上述同行业可比公司相近业务平均毛利率为66.37%，公司臻庭配制酒毛利率为66.35%，接近同行业可比公司平均值，具有合理性。

4. 白花蛇草水加强型

公司销售的白花蛇草水加强型含有白花蛇舌草，具有解毒、活血利尿等功效。因其配方特殊性，上市公司中无同类可比产品，因此选取部分生产保健饮料的企业相近业务毛利率进行对比，具体如下：

可比公司	产品类别	可比产品	毛利率	统计口径
新光药业	保健食品	黄芪生脉饮	39.81%	黄芪生脉饮毛利率
益盛药业	食品类	红参植物饮品、红参石榴植物饮品、红参狗鞭益智仁植物饮品、红参酸枣仁茯苓植物饮品	52.05%	健康食品毛利率
平均值			45.93%	
天目药业			42.37%	

注：数据来源于各上市公司2025年年度报告。

由上表，上述公司相近业务的平均毛利率为45.93%，公司白花蛇草水加强型毛利率为42.37%，接近同行业可比公司平均值，具有合理性。

四、结合一季度相关业务经营情况、在手订单等说明新业务品类是否具备可持续性。

【公司回复】

公司持续推进相关业务开展，2026年第一季度相关业务已实现以净额法核算的营业收入1,259.80万元，具体如下：

单位：万元

项目	营业收入	占主营业务收入比例
参类	227.52	5.13%
冬虫夏草	887.93	20.00%
铁皮石斛系列产品	144.35	3.25%
合计	1,259.80	28.38%

注：上表数据未经审计。

上述新业务2025年下半年启动运营以来，当年即实现营业收入3,861.35万元。预计2026年仍将通过相同模式进行销售。通过老客户维护、市场推广等方式，公司已积累了一批具备合作潜力的意向客户。在此基础上，公司将持续做好渠道维护与客户服务，全力推动客户对接与意向客户转化工作，促进上述业务品类常态化、规模化运行。截至本回复出具日，公司上述新业务品类尚未执行完毕的在手订单为615.97万元，并储备了一批意向客户，持续推动业务拓展。公司新业务品类具备可持续性。

五、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对收入与毛利率，实施的审计程序包括但不限于：

1.整体收入分析对比本期、上期营收、净利、扣非净利变动，分析营收下降但利润大幅增长的合理性；拆分保健品、流通商品、贸易业务收入，核对报表披露数据与账面一致。

2.业务分类核对准确划分保健品、流通商品、贸易业务收入口径，复核业务收入占比计算准确性，核查收入重分类是否正确。

3.保健品收入核查抽取销售合同、发货单、签收单、回款流水，执行客户函证；核查收入确认政策合规性，核实参类、冬虫夏草新增品类销售真实性。

4.保健品毛利率核查复核营业成本归集完整性，拆分新旧产品毛利构成；测算毛利率及增幅变动，对比行业水平，核查是否少结转成本、人为调节毛利。

5.新增品类专项核查查阅参类、冬虫夏草采购合同、供应商资质、质检资料，核实采购渠道与定价依据，确认新品类为毛利率提升真实原因。

6.贸易业务实质性核查检查贸易业务购销合同、货权凭证、物流单据，核实交易具备商业实质；排查空转贸易、融资性贸易、无实质交易虚增收入情形。

7.成本费用审计核查各项期间费用列支完整性，杜绝费用挂账、不当资本化；核对成本与收入配比关系。

8.存货监盘与计价现场监盘保健品库存，做到账实相符；执行存货减值测试，足额计提存货跌价准备。

9.扣非净利润核对梳理非经常性损益明细，核对扣非前后净利润及同比增幅，确认扣非口径核算规范无误。

10.关联交易核查上下游购销客户、供应商是否存在关联方，确认交易定价公允，无关联方利益输送调节利润。

11.期后事项检查抽查期后销售回款、退货记录，核实年末收入无虚增、无大额期后冲减收入情形。

12.披露合规性检查复核年报中收入结构、毛利率变动原因、贸易业务等相关披露内容，确保披露真实、完整、准确。

（二）核查结论

基于已执行的审计程序，未发现天目药业关于收入与毛利率的回复与会计师核查结论存在重大差异的情况。

问题二、关于应收账款。年报显示，报告期末应收账款账面价值为1.44亿元，同比增长48.95%，应收账款增速高于收入增速，其中账龄在1年以内的应收账款达1.43亿元，本期合计计提坏账准备337.52万元，转销或核销565.95万元。2024年，公司期末应收账款账面价值0.96亿元，计提坏账准备531.02万元，转销或核销38.61万元。

请公司补充披露：（1）应收账款期末余额前十大相关方具体情况，包括客户名称、是否为关联方、注册地、注册资本、成立时间、合作年限、销售内容、销售时间、销售金额、应收账款期末余额、账龄、坏账计提金额、逾期金额；（2）应收账款大幅增加但坏账准备计提减少的原因、依据及合理性，并结合相关方履约能力等补充说明坏账准备计提是否充分，是否与行业一致；（3）本期转销或核销应收账款的客户情况、业务内容、形成时间、转销或核销处理的具体依据及合理性；（4）结合销售模式、客户性质、信用政策等变化情况，说明应收账款增速高于营业收入增速的合理性，是否存在利用信用政策扩张销售的情形，并结合收入确认时点及依据、相关款项的可回收性，说明对应收入是否满足收入确认条件、相关收入确认是否审慎。

一、应收账款期末余额前十大相关方具体情况，包括客户名称、是否为关联方、注册地、注册资本、成立时间、合作年限、销售内容、销售时间、销售金额、应收账款期末余额、账龄、坏账计提金额、逾期金额。

【公司回复】

截至2025年末，公司应收账款期末余额排名前十的相关方具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否为关联方	注册地	注册资本	成立时间	合作年限	销售内容	销售时间	销售金额（含税）	应收账款期末余额	账龄	坏账计提金额	逾期金额
1	浙江嘉信医药股份有限公司	否	浙江嘉兴	3,000	1996年12月	1年	中成药、流通药品	2025年6-12月	3,066.48	1,120.13	1年以内	56.01	–
2	杭州德合堂三慎泰中医门诊部有限公司注1	是	浙江杭州	132	2016年9月	9年	中药饮片	2025年6-12月	1,515.15	959.50	1年以内	47.98	382.73
3	青岛中基顺科建筑工程有限公司	否	山东青岛	500	2022年8月	2年	铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品、参类、冬虫夏草、臻庭配制酒	2025年3-12月	1,152.82	896.65	1年以内891.65万元，1-2年5.01万元	45.58	289.70
4	浙江佰沁堂医药有限公司	否	浙江杭州	1,200	2019年12月	2-3年	中成药	2025年1-6月	626.71	729.64	1年以内619.87万元、1-2年109.77万元注2	52.95	723.52
5	杭州宋杏春堂中医诊所有限公司注1	是	浙江杭州	10	2015年8月	9年	中药饮片	2025年2-12月	695.89	663.37	1年以内	33.17	445.83
6	青岛通利电子工程有限公司	否	山东青岛	5,000	2002年8月	2年	铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品、臻庭配制酒、白花蛇草水加强型、人参养荣膏、其他大健康产品	2025年1-12月	584.23	584.23	1年以内	29.21	–
7	山东威诺通贸易有限公司	否	山东青岛	1,000	2023年5月	2年	铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品、臻庭配制酒、冬虫夏草	2025年3-12月	1,059.87	538.46	1年以内	26.92	355.45
8	青岛荣富昌市政工程有限公司	否	山东青岛	3,000	2010年1月	2年	参类	2025年9月	515.56	515.56	1年以内	25.78	–
9	青岛市卫生健康委员会	否	山东青岛	–	–	2年	医技培训服务	2025年3-4月、11-12月	540.67	512.47	1年以内	25.62	–
10	青岛骥通工贸有限公司	否	山东青岛	800	2022年3月	1年	参类	2025年9月	501.90	501.90	1年以内	25.10	–
合计									10,259.28	7,021.91		368.32	2,197.23

注1：德合堂、宋杏春堂为许旭宇先生间接控制的企业。许旭宇先生于2024年7月31日辞去公司总经理职务。按照股票上市规则规定，其辞职后12个月内（至2025年7月31日止）为公司关联自然人。相关关联交易已经公司第十二届董事会第十一次会议审议通过。自2025年8月1日起，该关联关系结束，相关交易不再视为关联交易；

注2：公司与浙江佰沁堂医药有限公司自2023年起开展业务合作，合作期间滚动付款，2025年共收到回款799.31万元，2026年1-5月共收到回款30万元。

为加速资金回笼，提升现金使用效率，公司积极推动应收账款回收工作，财务部门定期分析应收账款账龄结构并及时提醒销售部门跟进催收。2026年1-5月，公司共收回2025年末应收账款6,812.39万元，占2025年末应收账款金额的43.66%。其中，共收回参类、冬虫夏草应收账款743.75万元。

公司2025年度新增保健品业务中参类、冬虫夏草的销售金额、应收账款和期后回款情况具体如下：

单位：万元

产品名称	2025年度销售金额（含税）	2025年末应收账款余额	2026年1-5月收回金额
参类	2,421.62	1,732.45	232.45
冬虫夏草	1,761.80	511.30	511.30
合计	4,183.42	2,243.75	743.75

由上表，公司2025年末新增保健品业务中参类、冬虫夏草应收账款余额共2,243.75万元，占2025年度参类、冬虫夏草销售金额的53.63%。2026年1-5月合计收回743.75万元，占2025年末余额的33.15%。

公司2025年度参类业务各客户销售情况、期末应收账款和期后回款情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售产品	2025年度销售金额（含税）	2025年末应收账款余额	2026年1-5月收回金额
1	青岛荣富昌市政工程有限公司	林下山参礼盒30年（100g、50g）、西洋参片礼盒200g	515.56	515.56	–
2	青岛骥通工贸有限公司	林下山参礼盒30年（100g、50g）、西洋参片礼盒200g	501.90	501.90	–
3	蒙阴地都商贸有限公司	林下山参礼盒30年（100g、50g、30g）、西洋参片礼盒200g	482.54	482.54	–
4	青岛中基顺科建筑工程有限公司	林下山参礼盒30年（30g）、林下山参礼盒20年（100g）	232.45	232.45	232.45
5	临沂恒驰商贸有限公司	林下山参礼盒30年（30g）、林下山参礼盒20年（100g）	196.20	–	–
6	青岛鹏创孚信商贸有限公司	林下山参礼盒30年（30g）、林下山参礼盒20年（100g）	100.10	–	–
7	山东鲁誉机电设备安装有限公司	林下山参礼盒30年（30g）、林下山参礼盒20年（100g）	99.45	–	–
8	姜成	林下山参礼盒30年（30g）、林下山参礼盒20年（100g）	72.00	–	–
9	青岛鸿才建设劳务有限公司	林下山参礼盒30年（30g）、林下山参礼盒20年（100g）	65.00	–	–
10	郭福玲	林下山参礼盒30年（30g）	52.14	–	–
11	李猛	林下山参礼盒30年（30g）	52.14	–	–
12	李镇星	林下山参礼盒30年（30g）	52.14	–	–
合计			2,421.62	1,732.45	232.45

由上表，公司2025年末参类应收账款余额1,732.45万元，2026年1-5月合计收回232.45万元。截至2026年5月末，公司2025年度参类业务前三大客户青岛荣富昌市政工程有限公司、青岛骥通工贸有限公司、蒙阴地都商贸有限公司合计应收账款余额1,500万元。经评估，上述客户成立时间均在两年以上，注册资本较高，信用状况较好，回款风险较小。2026年，公司将通过专人对接、增加拜访频率等方式加大催收力度，争取尽快收回货款，提升公司资金使用效率。

公司2025年度冬虫夏草业务各客户销售情况、期末应收账款和期后回款情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售产品	2025年度销售金额（含税）	2025年末应收账款余额	2026年1-5月收回金额
1	山东威诺通贸易有限公司	精品冬虫夏草100g	498.80	136.80	136.80
2	青岛星宸供应链管理有限公司	冬虫夏草（100g、50g）、冬虫夏草（棕）（25g*2）	468.00	–	–
3	青岛中基顺科建筑工程有限公司	精品冬虫夏草（100g、50g）、冬虫夏草（红）（25g*2）	374.50	374.50	374.50
4	青岛鸿才建设劳务有限公司	冬虫夏草（棕）（25g*2）	180.00	–	–
5	姜成	冬虫夏草（100g、50g）、冬虫夏草（棕）（25g*2）	115.00	–	–
6	青岛中建联合集团有限公司	冬虫夏草（100g）、冬虫夏草（红）（25g*2）	108.00	–	–
7	侯建	冬虫夏草（50g）	17.50	–	–
合计			1,761.80	511.30	511.30

由上表，公司2025年末冬虫夏草业务应收账款余额511.30万元，2026年1-5月已全部收回。

二、应收账款大幅增加但坏账准备计提减少的原因、依据及合理性，并结合相关方履约能力等补充说明坏账准备计提是否充分，是否与行业一致。

（一）应收账款大幅增加但坏账准备计提减少的原因、依据及合理性

【公司回复】

1.应收账款坏账计提政策

公司应收账款减值计提方法为"预期信用损失法"，如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提减值准备的应收账款外，以应收客户款项的账龄组合为基础评估预期信用损失。

2025年12月末，公司单项计提减值准备的应收账款具体如下：

单位：万元

名称	账面余额	坏账准备	计提比例（%）	计提理由
杭州福惠家健康管理有限公司香榭路中医诊所	14.38	14.38	100	客户已停业，款项预计无法收回
其他	2.12	2.12	100	与相关客户不再合作，催收无果，预计无法收回
合计	16.51	16.51	100	/

对于划分为账龄组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。具体如下：

单位：万元

账龄	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	14,255.13	712.76	5
1至2年	1,037.91	207.58	20
2至3年	21.14	10.57	50
3至4年	2.25	1.80	80
4至5年	51.96	51.96	100
5年以上	216.61	216.61	100
合计	15,584.99	1,201.27	/

2. 应收账款大幅增加但坏账准备计提减少的原因、依据及合理性

2025年末，公司应收账款余额为15,601.50万元，较2024年末增加4,391.40万元。2025年公司计提应收账款坏账准备337.52万元，收回或转回107.38万元，合计较2024年减少37.34万元，主要系公司2025年末坏账准备应计金额（即2025年末坏账准备余额）较2024年末减少335.81万元所致。

2025年度，公司按单项计提坏账准备和按组合计提坏账准备的应收账款账面余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年末账面余额	2024年末账面余额	账面余额变动	坏账准备计提影响数
按单项计提坏账准备	16.51	417.49	-400.98	-400.98
按组合计提坏账准备	15,584.99	10,792.61	4,792.38	65.17
其中：				
1年以内（含1年）	14,255.13	10,022.31	4,232.81	211.64
1至2年	1,037.91	70.66	967.25	193.45
2至3年	21.14	85.84	-64.70	-32.35
3至4年	2.25	179.33	-177.08	-141.66
4至5年	51.96	44.30	7.66	7.66
5年以上	216.61	738.01	-521.40	-173.57
合计	15,601.50	11,210.10	4,391.40	-335.81

由上表，公司2025年末应收账款大幅增加主要系：（1）公司2025年度积极开展业务，在原有业务的基础上于下半年推出参类、冬虫夏草等新产品，以总额法还原后的公司2025年度收入总额为26,185.68万元，较2024年度总额法还原后的收入总额23,159.84万元增长13.07%。（2）部分下游客户受行业整体景气度下降影响，资金回笼速度减慢，资金周转承压，部分应收账款回款周期延长，导致公司应收账款回款不及预期。截至2025年末，公司按组合计提的账龄为1至2年的应收账款余额为1,037.91万元。

公司2025年度坏账准备计提减少，主要原因是公司2025年度积极开展应收账款催收工作，尤其加大长账龄应收账款催收力度，2025年末2至3年、3至4年的按组合计提的应收账款余额分别减少64.70万元、177.08万元，坏账准备计提金额合计减少174.01万元。

综上所述，公司2025年末应收账款余额大幅增加但年内坏账准备计提减少具有合理性。

（二）结合相关方履约能力等补充说明坏账准备计提是否充分

【公司回复】

公司客户以青岛、杭州等地的民营企业及政府单位为主，相关企业成立时间较长，具有一定的经营规模，经营情况良好，信誉度高；政府类客户按财政预算回款，履约能力较强。部分客户受下游回款速度减慢以及自身资金安排和业务发展等因素影响，短期资金紧张，存在回款速度较慢的问题。除此之外，公司客户整体实力和资信较好，回款风险整体可控。

截至2025年末，公司应收账款余额合计1.56亿元。其中：（1）针对部分已停业或已长期未合作的客户，公司经逐一梳理后预计款项无法收回，已累计单项计提坏账准备16.51万元。（2）对于划分为账龄组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，根据账龄与存续期预期信用损失率对照表计算预期信用损失，并计提坏账准备。截至2025年末，按组合计提的账龄在一年以内的应收账款余额为1.43亿元，占比达91.47%。公司应收账款账龄普遍较短。

公司对坏账计提政策保持一贯性，针对回款速度较慢的客户，公司已建立常态化对账机制，定期跟踪回款进展，并指定专人负责对接催收，坏账风险相对可控。2026年1-5月，公司共收回2025年末应收账款6,812.39万元，占2025年末应收账款金额的43.66%，其中：（1）参类、冬虫夏草客户回款743.75万元，占2025年末参类、冬虫夏草应收账款金额的33.15%；（2）铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品回款2,680.17万元，占2025年末铁皮枫斗、铁皮石斛系列产品应收账款金额的55.80%。2025年度，公司未发生大额坏账损失，公司应收账款坏账准备计提充分。未来若发现相关应收账款出现减值迹象，公司将严格遵守《企业会计准则》相关规定及时进行会计处理。

（三）是否与行业一致

【公司回复】

公司与同行业公司按预期信用损失计提坏账政策对比如下：

账龄	精华制药	红日药业	步长制药	天目药业
1年以内	5%	5%	5%	5%
1至2年	10%	15%	15%	20%
2至3年	30%	30%	30%	50%
3至4年	50%	50%	50%	80%
4至5年	50%	75%	80%	100%
5年以上	100%	100%	100%	100%

注：上表数据来源于各上市公司2025年年度报告。

由上表，公司已按照预期信用损失率对应收账款充分计提减值准备，应收账款减值计提符合公司实际经营情况，计提充分，计提比例与同行业公司基本一致且相对谨慎。

三、本期转销或核销应收账款的客户情况、业务内容、形成时间、转销或核销处理的具体依据及合理性。

【公司回复】

为更准确地反映财务状况，公司本期对无法收回的应收账款作核销处理，相应核销坏账准备565.95万元。具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务内容	应收账款形成时间	核销金额
1	广州明心药业有限公司	中成药	2017年12月	347.84
2	杭州天目商贸有限公司	保健品	2014年以前	33.63
3	广安旭辉酒业有限公司	保健品	2011年以前	68.73
4	北京市京新龙医药销售有限公司	化药	2012年5月、2013年12月、2014年3月	5.78
5	烟台联合众生医药有限公司	中成药	2014年5月	2.48
6	重庆医药（集团）股份有限公司和平批发分公司	中成药	2011年4月、2012年7月、2013年12月	1.58
7	常州药业股份有限公司医药材分公司	中成药	2011年以前	0.75
8	上海融天投资顾问有限公司	保健品	2011年以前	0.61
9	杭州赛维特贸易有限公司	保健品	2011年以前	0.49
10	杭州天目山食品有限公司	保健品	2011年以前	0.38
11	重庆市中通医药有限公司	中成药	2011年12月	0.34
12	浙江第一健康医疗管理有限公司	中药饮片	2022年4-10月	60.81
13	温州市兴瓯医药有限公司	中成药	2023年	4.72
14	台州上药医药有限公司	中成药	2018年以前	0.60
15	安徽华源医药集团股份有限公司	中成药	2022年6月	10.01
16	河南安仁医药有限公司	中成药	2020-2022年	6.30
17	兴宁市国泰医药有限公司	中成药	2021-2023年	4.56
18	亳州市玉康药业有限责任公司	中成药	2024年7月	4.11
19	三门峡九州药品有限公司	中成药	2020-2021年	2.97
20	安徽益生源药业有限公司	中成药	2020-2023年	2.70
21	长春市欧乐医药有限公司	中成药	2018年以前	1.05
22	临沂洪福医药有限公司	中成药	2021年4月	0.73
23	商丘嘉信医药商贸有限公司	中成药	2022年2月	0.63
24	四川九州通医药有限公司	中成药	2021年6月	0.60
25	江西康力药品物流有限公司	中成药	2022年7-8月	0.53
26	吉林省薪侨药业有限公司	中成药	2022年7-8月	0.47
27	商丘市新先锋药业有限公司	中成药	2021年3月	0.29
28	上药控股黄山有限公司	中成药	2023年3月	0.26
29	大庆市大同区万康大药房	中成药	2022年7月	0.07
30	江西仁翔药业有限公司	中成药	2020年8月	0.06
31	江药集团河南有限公司（原河南江中华杰医药有限责任公司）	中成药	2021年4月	0.03
32	其他客户	保健品	2020年以前	1.85
合计				565.95

上表中，第1-11号客户应收金额已多年无变动，且客户已吊销或注销，第12号客户门诊部已停业，公司判断相关应收款项收回可能性不大，经内部审批流程审批后对相应应收账款进行核销；第13、14号客户已破产清算，且第14号客户已注销，公司判断相关应收款项收回可能性不大，经内部审批流程审批后对相应应收账款进行核销；第15-31号客户之间、客户与公司之间曾相互存在债权债务关系，各方为简化结算流程、明确权利义务，于2025年签署债权债务互抵及差额清偿协议，根据该协议，公司子公司黄山天目应向亳州市玉康药业有限责任公司支付差额39.83万元，截至2025年末，该协议已执行完毕；第32号客户为公司长期挂账零售客户等，金额较小，公司判断相关应收款项收回可能性不大，经内部审批流程审批后对相应应收账款进行核销。综上，相关应收账款核销处理的依据充分，具有合理性。

四、结合销售模式、客户性质、信用政策等变化情况，说明应收账款增速高于营业收入增速的合理性，是否存在利用信用政策扩张销售的情形，并结合收入确认时点及依据、相关款项的可回收性，说明对应收入是否满足收入确认条件、相关收入确认是否审慎。

（一）结合销售模式、客户性质、信用政策等变化情况，说明应收账款增速高于营业收入增速的合理性，是否存在利用信用政策扩张销售的情形

【公司回复】

1. 销售模式

公司采用自营与招商代理并存的销售模式，构建了销售网络，通过优化市场营销活动及学术推广等方式，持续提升营销能力；在稳定发展医药渠道的同时，结合市场变化及消费者需求，积极尝试和探索线上销售模式，不断拓宽销售渠道。本年度销售政策未发生重大变化。

（1）医药制造及大健康

公司医药制造及大健康板块销售模式分为直销模式和经销模式。①直销模式：公司销售团队通过线下推广、网络营销、长期合作等方式获客，将产品直接销售至药品生产企业、药品流通企业、化妆品生产企业或终端消费群体等，并与其直接进行结算；②经销模式：报告期内公司及新成立子公司嘉合医药遴选优质经销商，将部分核心优势单品（六味地黄口服液、安眠补脑颗粒、养阴清肺糖浆、阿莫西林克拉维酸钾片等）通过经销商渠道进一步开拓市场，提升品牌影响力。在经销模式下，公司按照经销商要求通过物流等运输方式将产品送达指定地址，公司与经销商定期结算货款。

（2）医药流通

公司子公司天目山宝丰目前主要面向民营医院和民营中医门诊客户，通过与其开展合作，向其客户销售中药饮片，并提供煎药、配送等专业医药服务，产品主要销往华东地区；公司子公司嘉合医药同时从事药品批发销售业务，销售网络覆盖华东、西南等传统优势区域，并重点开拓华中、东北等地区。

（3）医疗器械

公司子公司青岛天目山医疗科技有限公司（以下简称"天目山医疗"）主要通过中标相关合同，面向医疗机构和政府部门销售医疗器械。天目山医疗根据客户要求的具体型号及规格向厂家或者上级供应商采购，由生产商直接发货至医疗机构并负责调试和验收，产品经客户验收合格后确认收入。

为更准确地反映业务实质，公司2025年销售参类、冬虫夏草、医疗器械及药品批发等业务采用净额法确认收入，即以取得的相关业务收入总额减去成本的净额作为收入金额入账。

若将相关业务按总额法还原，公司2025年度收入总额及2025年末应收账款余额如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	同比增长
收入总额	26,185.68	23,159.84	13.07%
项目	2025年末	2024年末	同比增长
应收账款余额	15,601.50	11,210.10	39.17%

由上表，若按总额法还原后，公司2025年末应收账款余额增速略高于2025年度收入增速。

2. 客户性质

公司主要客户覆盖大型制药企业、终端客户、医院、药店、门诊部等，客户性质包括政府部门、事业单位、国有企业、民营企业等，客户类型较广且信用良好，具备较好的合作基础。

3. 信用政策

公司根据客户成交量、资金信用度、业务持续性和稳定性及新客户发展潜力等对客户进行综合信用评级，信用政策较上年未发生重大变化。具体为：采用现款现货结算或账期结算，结合目前市场情况及客户信用，一般要求在6个月内回款，对逾期时间较长的客户，公司积极催收或视情况协商展期。

4. 说明应收账款增速高于营业收入增速的合理性，是否存在利用信用政策扩张销售的情形

按总额法还原后，公司2025年度实现收入26,185.68万元，较2024年度增长13.07%。截至2025年末，公司应收账款余额为15,601.50万元，较2024年末增长39.17%。公司2025年度应收账款增速高于营业收入增速，主要系：（1）公司在第三季度及第四季度推出新品类参类及冬虫夏草，年末增加应收账款余额2,243.75万元；（2）2025年度新设立销售子公司嘉合医药，年末增加应收账款余额1,912.63万元所致，具有合理性。

公司2025年度采用自营与招商代理并存的销售模式，向政府部门、事业单位、国有企业、民营企业等客户进行销售，并根据客户成交量、资金信用度、业务持续性、稳定性及新客户发展潜力综合评价等对客户进行综合信用评级，给予客户相应的信用账期，信用政策较上年未发生重大变化。因此，公司2025年度不存在利用信用政策扩张销售的情形。

5. 风险提示

公司2025年度应收账款增速高于营业收入增速，受行业整体景气度下降影响，部分客户因资金回笼速度减缓，资金周转承压，部分应收账款的回款周期延长。2026年以来，公司持续加强应收账款催收，采取包括但不限于电话催收、商务谈判、发函等方式，必要时运用法律手段，加速资金回笼。2026年1-5月，公司共收回上述应收账款6,812.39万元，占2025年末应收账款金额的43.66%。若后续公司应收账款回款不及预期，将可能导致公司坏账准备计提增加、公司资产运营效率降低，进而对公司的财务状况及经营成果产生不利影响。

（二）结合收入确认时点及依据、相关款项的可回收性，说明对应收入是否满足收入确认条件、相关收入确认是否审慎

【公司回复】

1. 收入确认时点及依据

（1）医药制造业务

（下转D39版）