

# 剥离投资重整主业 葵花药业首亏后转身

## 葵花药业2025年业绩情况



同日清退两笔投资,葵花药业正在收缩业务战线。7月27日晚间,葵花药业公告称,转让所持法玛星约10.39%股权,交易对价约3428.58万元,受让方为白云山何济公药业。同日,公司还以100万元转让了一笔有限合伙份额。两份投资转让葵花药业给出的理由高度一致——“聚焦主业、优化投资结构”。同时,葵花药业还宣布斥资1000万元设立四川葵花医药有限公司。

这一系列业务调整的背后,是葵花药业正面临的上市以来最严峻的业绩考验。2025年,公司营业收入23.18亿元,同比下降31.36%,归母净利润亏损2.58亿元,为2014年上市以来首次年度亏损,中成药、化学药、营养保健品三大板块全线失守。业绩压力之下,公司管理层也在加速职业化转型。近两年来,多位具有外部药企背景的高管相继加盟葵花药业。今年2月,公司创始人之女关一更是辞去总经理职务,由职业经理人周建忠接任。

## 同日转让两笔投资

7月27日晚间,葵花药业连发多份业务公告,一边剥离亏损项目、退出外部创投基金,一边落地区域医药子公司。

公告显示,葵花药业决定将所持有的北京法玛星医药科技有限公司约10.39%股权(对应注册资本377.143万元)以约3428.58万元,转让给广州白云山何济公药业有限公司,法玛星其他股东放弃优先受让权。本次转让完成后,葵花药业将不再持有法玛星股权。

据了解,法玛星为葵花药业参股企业,主要从事基于控缓释透皮给药技术的新型透皮贴剂研发、生产和销售,目前主要产品为氟比洛芬凝胶贴膏、洛索洛芬钠凝胶贴膏等。

对于转让原因,葵花药业在公告中表示,公司战略聚焦“一老、一小、一妇”赛道,实施特色经营、差异化竞争。为进一步聚焦主业、专注实业,公司决定出售持有的法玛星参股股权,实现投资回收、重心聚焦。

北京商报记者注意到,法玛星目前的经营状况并不理想。财务数据显示,2025年法玛星实现营收2175.62万元,净亏损1444.21万元,净资产为-2974.65万元,已然资不抵债;2026年上半年营收回升至2619.67万元,

实现净利润667.82万元,但净资产依旧为-2306.83万元。

同日,葵花药业还披露了另一则转让公告。公司决定以100万元对价向自然人吴明星转让公司持有的杭州晓池飞鸿创业投资合伙企业(有限合伙)的有限合伙份额100万元。转让后,公司将不再持有杭州晓池基金份额。转让原因同样为聚焦主业、优化投资结构。

在“做减法”的同时,葵花药业也在落地主业端布局。当日,葵花药业还宣布使用自有资金1000万元投资设立全资子公司四川葵花医药有限公司(筹),旨在推动营销体系各业务板块分线操作、独立运营,充分调动组织效能,提升公司整体运营效率。

北京中医药大学卫生健康法学教授、博士生导师邓勇告诉北京商报记者,葵花药业的一系列资本操作体现了公司的战略取舍思路。公司清理法玛星股权、处置合伙份额,意在回笼资金、剥离非核心投资;面对白云山布局相关赛道,选择套现离场,说明该项目与公司长期主线匹配度有限。新设区域医药子公司,则意在深耕西南市场,强化自有OTC产品渠道运营,整体呈现收缩分散投资、资源聚焦儿童药等核心主业的思路。

就相关问题,北京商报记者向葵花药业发送采访函,不过,截至发稿未获得回复。

## 上市后首亏

收缩战线、聚焦主业的背后,是葵花药业业绩的断崖式下跌。“小葵花妈妈课堂开课啦!”这句广告语曾深入人心,成为一代人的童年回忆。其背后的葵花药业主营业务为中成药、化学药、健康养生品的研发、生产和销售。公司拥有“小葵花”“葵花”两大知名品牌,其中,“葵花”品牌聚焦成人用药与健康养生领域,“小葵花”品牌则专注儿童健康领域。

2014年底,葵花药业在深交所上市。上市后的九年间,葵花药业的业绩整体呈上行趋势,并于2023年达到业绩峰值,当年公司实现营业收入57亿元,归母净利润为11.19亿元。不过,进入2024年,葵花药业业绩急转直下,当年营收和归母净利润分别同比下降40.76%和56.03%。2025年颓势延续,仅实现营业收入23.18亿元,同比下降31.36%,净利润则同比下降152.4%,出现了上市以来的首次亏损,为亏损2.58亿元。

对于业绩大幅下降,葵花药业在年报中解释称,自2024年起,公司所处的传统医药制造产业步入深度调整期,市场竞争格局剧烈重构、终端渠道加速裂变。面对竞争格局的激烈重构、多因素叠加形成的下游渠道库存高

企的态势,公司对业态进行前瞻性的战略调整与布局略显滞后,公司成立27年、上市11年来,首次出现经营性亏损。

分板块看,公司三大主营产品全线失守。作为营收基本盘的中成药板块2025年营收同比下滑38.4%,下降幅度最大;化学药板块营收同比下降10.47%;营养保健品板块同比下滑19.59%。

医药行业分析师朱明军认为,葵花药业的业绩压力是多个层面叠加所致。2023年57亿元的营收和11亿元的净利润基数较高,为后续留下了巨大的渠道库存压力。公司从2024年下半年开始主动梳理经销商、控制发货总量来消化库存,导致短期营收承压。

北京商报记者注意到,今年一季度,葵花药业业绩实现反弹,营收同比增长27.19%,归母净利润则同比大幅增长93.11%。邓勇认为,这主要得益于前期渠道去库存周期基本结束,经销商恢复正常补货。伴随营销改革落地,终端动销回暖,产品结构优化推动盈利水平修复。

不过,邓勇亦指出,本轮反弹更多是渠道周期修复带来的阶段性成果,不能直接等同于长期增长拐点,业绩持续性仍有待后续财报验证,核心仍需要观察新品放量、全国渠道修复进展。

## 人事调整加速

业绩压力下,葵花药业也试图通过一系列人事变动来调整公司战略方向。

7月27日晚,葵花药业发布公告称,公司决定聘任刘军锋担任公司副总经理职务。刘军锋曾任山东绿叶制药股份有限公司研发中心办公室主任、天然药物实验室副主任,山东靶点药物研究有限公司常务副总经理,神威药业集团有限公司药物研究院院长,健民药业集团股份有限公司副总裁,昆药集团股份有限公司高级副总裁,是一名职业经理人。

大量启用职业经理人,也是葵花药业近两年的人事调整方向。2025年3月,为推动公司“资本+实业”双轮驱动战略进一步落地,营销系统整体业绩与能力进一步提升,保障公司持续、稳健、健康发展,葵花药业聘任杨阳、刘光涛担任副总经理。其中,杨阳曾先后于葵花药业、灵峰药业、康恩贝、碧生源等公司担任营销要职;刘光涛则是在葵花药业内部一路晋升。5月,为进一步提升公司处方模式运营质量,葵花药业引入职业经理人肖淋任职副总经理。12月,赵鹏获聘副总经理。

2026年2月,关一辞去总经理职务,由周建忠接任。周建忠便是一名职业经理人,曾任武汉远大制药集团总经理,武汉远大弘元股份有限公司董事长兼总经理,武汉中联药业集团股份有限公司总经理等职,履历丰富。

彼时,葵花药业在公告中便明确表示,此次人事调整旨在进一步完善公司治理体系,打造职业化经理人团队,促进公司持续、稳定发展。邓勇认为,葵花药业推动人事改革、搭建职业经理人团队,一方面是2025年业绩承压倒逼经营模式变革;另一方面是家族药企迈向现代化治理的必然选择。家族掌握战略决策权,将日常经营交由职业团队,便于引入规范化管理体系,摆脱传统营销路径依赖。

不过,邓勇表示,职业经理人团队能否扭转困局仍存在不确定性,成效取决于股东能否充分授权,渠道改革持续落地以及创新管线持续产出。组织变革必须与产品迭代、渠道重塑协同推进,才能实现基本面持续改善。

北京商报记者 王寅浩 宋雨盈

# 盈利依赖补助 华科精准冲刺科创板

一家国内神经外科精准手术医疗器械领军企业正在冲击上市。

近日,上交所官网显示,华科精准(北京)医疗设备股份有限公司(以下简称“华科精准”)科创板IPO进入问询阶段,此前公司IPO于6月30日获得受理。招股书显示,这家在2025年国内颅内电极和神经外科智能化导航定位设备两个细分赛道均位居市场份额第一的企业,报告期内业绩高度依赖政府补助。同时,公司拟募资约9.98亿元,其中约2.48亿元用于扩产项目,不过设计产能与公司现有的生产销售规模存在一定差距。此外,公司核心产品的毛利率也持续走低。

## 政府补助显著影响净利润

招股书显示,华科精准是一家专注于神经外科精准手术医疗器械研发、生产和销售的国家高新技术企业,致力于为神经外科疾病诊疗提供综合性的精准解决方案,公司是国内极少数在神经外科精准手术领域形成全流程产品布局的国产厂商,已形成以颅内电极系列、神经外科智能化导航定位设备系列、磁共振引导激光消融治疗系统为代表的产品矩阵。

其中,华科精准以81.3%的份额位居2025年国内颅内电极市场第一,并以33.6%的市场份额位居2025年中国神经外科智能化导航定位设备市场第一。

值得注意的是,报告期内,华科精准业绩出现波动,且对政府补助存在较高依赖。2023—2025年,华科精准分别实现营业收入

约1.48亿元、1.45亿元、1.89亿元;对应实现归属净利润分别约1820.91万元、-948.79万元、4055.23万元;扣非净利润分别约为0.59万元、-1305.33万元、2145.81万元。

对于2024年出现亏损,公司表示,2024年度受国内医疗行业整顿及设备更新政策落地节奏影响,营业收入增速放缓,但该年度依然保持高研发投入,因此出现亏损的情况。

报告期内,公司计入当期损益的政府补助金额分别为1879.03万元、945.44万元、2389.59万元。公司也在招股书中坦言,计入损益的政府补助金额对公司净利润贡献较为显著,若未来不能持续获得政府补助,将对公司业绩产生不利影响。

从收入构成来看,颅内电极仍为公司的第一大收入来源,2023—2025年,颅内电极收入占主营业务收入的比重分别为50.18%、

60.91%、46.90%;智能化导航定位设备收入占主营业务收入的比重分别为44.68%、29.8%、34.88%;MRgLITT系统收入占主营业务收入的比重逐年增长,分别为0.18%、3.62%、13.79%。

北京中医药大学卫生健康法治研究与创新转化中心主任邓勇表示,政府补助属于非经常性损益,不能作为稳定盈利来源,若补助规模收缩,公司业绩可能面临下行压力。

## 募资约2.48亿元用于扩产

本次冲击上市,华科精准拟募集资金约9.98亿元,分别用于神经外科高端创新医疗器械及医用耗材生产及研发基地建设项目、神经外科医疗器械研发项目、国内外营销体系建设项目、补充流动资金。

其中,约2.48亿元拟投入神经外科高端创新医疗器械及医用耗材生产及研发基地建设项目,拟用于扩产。该项目生产涵盖神经外科精准手术定位及可视化设备、神经外科诊断监护设备及耗材、神经外科消融设备及耗材、神经调控设备及耗材以及其他神经外科高值耗材共五个产品大类。

信用中国(北京大兴)官方公示的环评批复文件显示,该项目建成后年研发医用电极600个,年生产神经外科高端创新医疗器械391台,医用耗材约7.8万个。

招股书披露的数据显示,募投项目的设计产能与公司当前的生产销售规模之间存在一定差距。

2023—2025年,公司颅内电极的产量分

别约为2.81万根、3.25万根、4.13万根,销量分别为2.62万根、3.05万根、3万根,产销率分别为93.17%、93.83%、72.73%。智能化导航定位设备的产量分别为67台、63台、76台,销量分别为53台、53台、72台,产销率分别为79.1%、84.13%、94.74%。

同期,MRgLITT设备的产量分别为4台、1台、7台,销量分别为0台、1台、5台,产销率分别为0、7.14%、71.43%;MRgLITT耗材的产量分别为355套、1625套、831套,销量分别为8套、85套、511套,产销率分别为2.25%、5.23%、61.49%。

邓勇表示,神经外科高端医疗器械国产替代空间充足,募投项目兼顾生产基地建设与新产品研发,有利于完善产业化布局。但这类大型医疗设备采购方以三甲医院为主,采购审批周期长、设备更新节奏缓慢。如果后续新产品临床转化、市场渠道拓展不及预期,新增产能难以充分利用,产能利用率走低将抬升单位生产成本,持续挤压盈利水平,预计也是交易所问询关注的重点。

## 主营业务毛利率走低

报告期内,华科精准主营业务的毛利率分别为84.84%、84.16%、81.48%。公司表示,2025年度毛利率出现下降主要系智能化导航定位设备毛利率下降所致。

2023—2025年,公司智能化导航定位设备的毛利率分别为80.34%、71.51%、72.12%,虽有所回升,但仍未恢复至2023年水平。同期,公司颅内电极产品毛利率分别为90.99%、

91.98%、89.49%;MRgLITT设备毛利率分别为0、91.56%、90.22%;MRgLITT耗材毛利率分别为64.45%、81.30%、81.57%。

公司亦在招股书中提示,如果未来市场环境发生不利变化,产品销售价格下降,或者核心原材料供应价格提升,主营业务的毛利率存在持续下降的风险。

值得一提的是,报告期内,华科精准颅内电极的单位价格保持稳定,分别为0.28万元/根、0.29万元/根、0.29万元/根;智能化导航定位设备的单位价格已出现波动,分别为124.34万元/台、81.28万元/台、91.3万元/台;MRgLITT设备的单位价格持续下滑,分别为0.160.92万元/台、117.22万元/台;MRgLITT耗材的单位价格也出现波动,分别为3.28万元/套、4.26万元/套、3.94万元/套。

在奥优国际董事长张玥看来,80%以上的高毛利率是高端精准医疗设备的技术溢价特征。随着国产竞品增多、行业竞争加剧,毛利率稳中有降是长期趋势;这类高端手术设备暂未大范围纳入集采,但配套耗材存在潜在降价压力。若公司能持续迭代MRgLITT等前沿产品、提升高毛利耗材配套占比,可部分对冲毛利率下行压力。

与此同时,公司存货规模正快速攀升。报告期各期末,公司存货账面价值分别约为2345.11万元、2885.06万元、3749.1万元,占期末流动资产的比例为8.15%、9.79%、10.51%。

针对相关问题,北京商报记者向华科精准发去采访函,但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 董亮 王悦彤