

证券代码：920230

证券简称：欧康医药

公告编号：2026-054

成都欧康医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月21日

活动地点：成都欧康医药股份有限公司

参会单位及人员：深圳前海富景基金管理有限公司、宁波怀格健康投资管理合伙企业、中信证券股份有限公司、深圳市百仑基金管理有限公司

上市公司接待人员：董事会秘书：贾秀蓉女士；证券事务代表：赵文静女士

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1、请问公司未来 3-5 年整体战略定位是什么？公司对产品结构有无调整规划？

回答：公司始终坚持“三步两横一纵”发展规划，三步是指公司分“天然

维生素 P 原料深加工、天然维生素 P 成品深加工、建天然维生素 P 技术运用中心”三步走；两横是以“枳实和槐米两大原料、食品和药品两大领域、国外和国内两大市场”两大主线相互补充和协同发展”；一纵是“在天然维生素 P 类产品上持续投入、纵深开发出功效更好、成本更低、运用领域更广的新产品”。

未来 3-5 年，是公司从第一步“天然维生素 P 原料深加工”到第二步“向天然维生素 P 成品深加工”的过渡和发展阶段。公司将持续聚焦槐米、枳实两大核心产品系列，深化工艺优化与产品创新，稳固芦丁、槲皮素、橙皮苷、地奥司明等传统主力产品市场份额，同时提升水溶性槲皮素、水溶性芦丁、水溶性橙皮苷、酶处理异槲皮苷等高附加值产品占比；重点拓展食品添加剂、功能食品原料、国内原料药和欧洲药品原料、化妆品原料、药食同源等产品的新应用和应用的新领域；寻求与经销商的合作，开启枳实槐米系列国内大健康成品的市场化拓展；将功能食品通过跨境电商销回国和向一带一路国家出口；不断优化产品结构、提升公司可持续发展能力。

问题 2、请问公司如何应对低价竞争、维持毛利率稳定？

回答：公司将通过优化生产运营、调整产品结构、延伸产业链及拓展高端市场等方式应对行业低价竞争、稳定毛利率：一是加快新产线工艺优化与精益生产，提升产品收率、严控成本费用；二是持续优化产品结构，加大水溶性黄酮类等高附加值产品市场拓展力度，提升高毛利产品销售占比；三是向上游延伸产业链实现原料自给，同时向下游加强药食同源等产品应用研发与市场推广；四是依托 CEP、WC 等资质与专利技术优势，重点拓展欧盟等高端市场，提升综合盈利能力；五是依托自身原料端技术优势，稳步推进成品端的合作销售运营，提升市场竞争力。

问题 3、请问公司原材料自给比例、外协加工占比分别是多少？后续是否会向上游种植端延伸布局，保障供应链稳定？

回答：公司通过企业+合作社+农户的供应链模式，合作建立了枳实、槐米等原料标准化种植基地。此前，公司生产所需原材料初品基本为外购，随着募投项目建设逐步完成、设备安装调试与生产工艺落地，2025 年已部分实现直接采购枳实类原材料生产初品；2026 年，公司将继续优化产能配置与生产工艺，结合上游原料市场情况，拟通过直接采购槐米类原材料自产部分初品的方式向

上游延伸产业链，稳步提升原料自给率与供应链稳定性。目前公司生产环节均为自主完成，不存在外协加工情形。

问题 4、请问是否布局高附加值的功能性食品、保健品、化妆品原料等延伸赛道？相关商业化进度如何？

回答：公司已开始布局功能性食品、保健品及化妆品原料等高附加值赛道。在功能食品与保健品领域，酶处理异槲皮苷已作为食品添加剂进行销售，槐米粉等药食同源产品已开启市场化销售；在化妆品原料领域，公司已完成葡糖基芦丁、橙皮苷、柚皮苷、鼠李糖等 13 个化妆品原料备案，其中曲克芦丁和葡糖基芦丁已作为化妆品开始实现销售。在合成生物领域，通过生物合成技术完成水溶性芦丁、水溶性槲皮素、水溶性橙皮苷工艺开发，攻克了相关产品不溶于水的问题，以前不溶于水的产品仅适用于胶囊和片剂类终端产品，通过完成水溶性工艺的突破，产品应用拓宽到口服液、饮料等系列终端产品，同时也进一步提升了有效成分的吸收率，增加了产品的应用场景和生物利用度。

问题 5、请问公司国内外收入占比分别多少？海外主要出口区域、客户集中度如何，是否有地缘政治、国际贸易政策带来的经营压力？公司是否有拓展中小客户、新渠道、新区域市场的规划，降低客户集中风险？

回答：2025 年，公司内销收入占比 77.39%，外销收入占比 22.61%。公司内销收入包括境内直接销售收入和通过境内的外贸单位出口的销售收入。2025 年，公司境外直接和间接的销售收入占比 80%以上。

公司海外市场主要出口欧、美、日、澳等国家和地区，出口区域布局较为分散，能够在一定程度对冲海外政策及市场需求波动带来的影响。客户结构方面，2025 年，公司境内外客户 300 多家，前五大客户营收占比 29.63%，单一客户营收占比最高为 8.64%，不存在集中度偏高和单一客户重大依赖情形。目前国际贸易环境与地缘政治压力客观存在，公司坚持境内外市场双轮驱动，依托 CEP、WC 等准入资质拓展欧盟市场，同时通过市场多元化、产品结构优化、境内大健康领域拓展等方式积极应对外部风险，经营风险整体可控。

2025 年，公司新增 40 余家中小客户。未来公司将在巩固核心大客户合作、深化品类渗透的基础上，持续巩固主要客户和拓展境内外中小客户，扩大产品应用范围和客户群体、优化客户结构；境内市场将重点突破食品添加剂、原料

药、化妆品原料、功能食品原料及药食同源产品领域，境外市场在巩固欧美日澳等原有市场的同时，加快拓展欧盟、东南亚及“一带一路”沿线新兴市场，并依托美国子公司开展本地化运营，通过新产品、新应用在境内外双轮驱动，进一步分散客户集中风险，提升市场覆盖与盈利能力。

问题 6、请问公司后续是否有再融资、股权激励、产业并购整合等资本运作规划？

回答：未来公司将结合业务发展、产能释放及研发创新需求，择机审慎推进再融资相关事宜。公司为进一步稳定核心团队，已实施 2024 年股权激励计划，未来将根据经营业绩与发展需要，持续完善中长期激励机制。随着行业集中度不断提升，公司将积极关注产业链上下游优质标的，围绕主业协同发展、技术优势互补、客户资源契合、资质认证匹配等方向，审慎开展产业标的整合及业务合作，提升市场份额、强化核心竞争力。

上述相关资本运作的实施时机、具体方案均存在不确定性，具体以公司正式公告为准。

成都欧康医药股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 22 日