

证券代码：000590

证券简称：古汉医药

公告编号：2026-011

## 古汉医药集团股份有限公司 关于公司未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的公告

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。

古汉医药集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年3月28日召开第十届董事会审计委员会2026年第一次会议、2026年3月29日召开第十届董事会第八次会议，审议通过《关于公司未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》，该议案尚需提交公司股东会审议。现将相关情况公告如下：

### 一、情况概述

根据希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）出具的希会审字(2026)0895号古汉医药集团股份有限公司审计报告，截至2025年12月31日，公司合并财务报表未分配利润为-211,704,726.43元，公司未弥补亏损金额211,704,726.43元，公司实收股本239,471,267元，公司未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一。根据《公司章程》相关规定，公司未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一时，需提交公司股东会审议。

### 二、导致亏损的主要原因

#### （一）毛利率下降

2025年度，受行业政策等因素影响，加之部分原辅材料价格上涨等原因，导致整体毛利略有下降，压缩公司利润空间。

#### （二）商誉及长期资产减值影响

2025年度，因经济环境影响及医疗集采政策的深入执行，行业竞争越来越激烈，古汉（广东）制药有限公司（以下简称“古汉广东”，原公司名称为“广东先通药业有限公司”）未能实现以价换量提升销量的目标，古汉广东主要产品对应的各大医院等客户群体需求量下降，诸多因素叠加导致古汉广东2025年度营业收入及利润下降。结合行业发展、市场变化和实际经营情况等因素，判断古汉广东

所形成的商誉出现明显减值迹象。

根据北京卓信大华资产评估有限公司出具的《资产评估报告》[卓信大华评报字(2026)第8604号],古汉广东中成药生产线资产组可收回金额为4,817.00万元,该资产组账面净值为5,726.60万元,公司对上述资产组计提减值准备909.60万元

根据北京卓信大华资产评估有限公司出具的《资产评估报告》[卓信大华评报字(2026)第8603号],古汉广东包含商誉资产组可收回金额为4,803.00万元,古汉广东包含商誉资产组账面净值为6,123.36万元,公司应对上述商誉计提减值准备1,320.36万元。

上述事项合计计提减值准备2,229.96万元

### (三) 应收款项信用减值

根据企业会计准则及相关会计政策规定,结合公司实际经营情况,对其他应收款和应收账款计提应收款项减值准备。公司对上述应收款项计提信用减值准备600.12万元。

上述原因是导致未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一的主要原因。截至2025年12月31日,公司合并财务报表未分配利润为-211,704,726.43元,公司未弥补亏损金额211,704,726.43元,公司实收股本为239,471,267元,公司未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一。

## 三、应对措施

截止本公告披露日,公司及子公司经营情况正常,结合公司未弥补亏损现状及古汉医药核心资源优势,聚焦医药主业、提升盈利效率,重点推进以下五大举措,兼顾短期增收减亏与中长期可持续发展,助力公司逐步扭转亏损局面、增厚盈利水平:

### (1) 拓展全国市场,提升渠道覆盖

打破区域市场局限,构建核心区域深耕、全国市场渗透的立体化渠道网络,推动产品销量规模化增长,为营收提升奠定基础。借鉴行业优秀企业渠道建设经验,培育全国市场,实现线下渠道深度覆盖;同时布局线上渠道,入驻主流电商平台,打通线上线下联动销售链路。依托古汉养生精等核心产品的市场基础,重点攻坚人口大省及核心城市,在一线城市建立品牌高地,在基层市场推进产品下沉,同步拓展医院、礼品等特殊渠道,丰富销售场景,提升市场覆盖率与产品渗

透率，逐步扩大全国市场份额。

同时，公司与关联方恒昌医药紧密合作，弥补公司在销售渠道领域的短板，助力公司打开全国市场，提升公司营收规模。

#### （2）聚焦增收提效，增厚企业利润

以营收增长为核心抓手，将盈利目标拆解至各业务环节，推动营收与利润双向提升。一方面，强化现有核心产品的营收贡献，优化古汉养生精等主力产品的定价策略与促销模式，提升单品销量与毛利率；另一方面，严控全流程成本，优化供应链管理、生产流程管控，降低采购、生产及运营成本，提升资产周转效率，实现“增收与降本”双向发力。同时，优化存货结构，减少资金占用，改善现金流状况，将资金优先投入高毛利业务，提升资金使用效率，推动利润水平持续增厚，为弥补以往年度亏损提供支撑。

#### （3）丰富产品矩阵，培育多元增长点

坚守医药主业核心定位，依托公司现有药品批文及马王堆古方IP优势，进一步丰富产品矩阵，打破单一产品依赖，培育多品类利润增长点。一是深耕中药主业，重点推进30余个药品批文落地达产，加快现有品种的升级迭代，强化独家品种的市场竞争力，同时拓展化学药领域布局，完善产品梯队；二是延伸大健康产业链，布局非药食品板块，依托“药食同源”政策红利，推出丹参红花口服液等健康食品，丰富产品品类，覆盖更多消费场景；三是通过批文并购、自主研发双轮驱动，补充优质产品资源，优化产品结构，提升高毛利产品占比，实现多品种、多品类协同盈利，增强企业抗风险能力与盈利稳定性。

#### （4）打造学习组织，提升管理效能

为保障主业战略与产业闭环的高效落地，公司将全面升级内部治理架构，以学习型组织建设为核心，构建“文化引领、管理精细、经营高效”的现代管理体系。一方面，深耕经营哲学与企业文化建设，践行古汉医药的使命、愿景、核心价值观，统一员工认知与行动方向，增强组织凝聚力与使命感；另一方面，深化精细化管理实践，引入阿米巴经营模式，明确责权利，实现“人人都是经营者”，倒逼各单元聚焦利润最大化、严控费用最小化，在全公司范围内形成降本增效的全员共识。同时，建立常态化、数据化的经营分析机制，通过对营收、成本、现金流等关键指标的实时监测与复盘，精准定位经营偏差，及时调整策略；持续优

化组织架构，精简层级、明晰职责、引育并举，打造一支专业、高效、有活力的团队，从组织与管理层面持续释放红利，为公司长远发展筑牢人才与管理根基。

#### （5）深化产业布局，构建商业闭环

未来，公司将加大产业投资力度，摒弃传统单一代理销售与简单工业旅游模式，依托古汉医药老字号品牌优势，构建“制造+批文与研发+文旅+康养”的可持续商业闭环，推动企业长期高质量发展。一方面，打造现代化、可参观的透明工厂与观光车间，应用工业物联网、AI等技术实现生产全过程可视化，以公开化、透明化的制造体系，筑牢产品质量信任根基，让消费者“看得见”产品品质，强化品牌公信力；另一方面，深挖中医药文化内涵，将马王堆古方文化转化为沉浸式消费场景，以品牌体验、研学科普为载体，打造中医药文旅康养项目，借鉴行业“农业种药+文旅体验+康养疗愈”的融合模式，开发研学营、药膳体验、康养旅居等产品，将文化流量转化为产品销量。同时，持续推进批文并购与创新研发，不断做厚、做宽产品矩阵，为渠道全国化拓展提供支撑，实现古汉系列产品长期复利增长，从根本上提升企业盈利效率与可持续发展能力。

#### 四、备查文件

- 1、第十届董事会第八次会议决议；
- 2、第十届董事会审计委员会 2026 年第一次会议决议。

特此公告。

古汉医药集团股份有限公司

董事会

2026 年 3 月 31 日