

江苏联环药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	信达澳银基金、天风证券、东方财富证券、中原自营、PCCW、江苏高投、茂典资产、国诚投资、高道家族办公室、海能投资、上海嘉世私募、正淄资管、兆昂投资、禾升投资、尚欣投资、善达投资、秋阳予梁投资、聚正投资、宝屹投资、俊远投资、涌融私募、华民投资、萧峰基金、浙农投资
时间	2025年12月24日
地点	上海
上市公司接待人 员姓名	董事长兼董事会秘书：钱振华先生 董事兼总经理：牛犇先生 财务总监：薛昊先生 投发部负责人兼证券事务代表：葛楷先生 临床医学部经理：谭琼女士
投资者关系活动 主要内容介绍	1、问：公司的整体业务板块如何划分？核心产品有哪些，近年来重点拓展了哪些新的治疗领域？ 答：尊敬的投资者，您好！公司隶属于联环集团，联环集团聚焦医药制造、医疗器械和医养健康三大板块，联环药业作为核心子公司，主要产品有泌尿系统药、抗组胺药、心血管药、甾体激素、抗生素等几大系列，涵盖化学

原料药和注射剂、固体制剂多种药物剂型，包含国家一类新药爱普列特片（川流）、二类新药依巴斯汀片（苏迪）以及非洛地平片（联环尔定）、达那唑胶囊及栓剂、二甲双胍格列齐特片（度和）、蚓激酶胶囊、盐酸舍曲林胶囊（联环优定）、盐酸达泊西汀片、他达拉非片、替莫唑胺胶囊、醋酸阿比特龙片、盐酸莫西沙星片、依巴斯汀口服液等产品。近年来，公司重点拓展内分泌、肿瘤、呼吸系统等新兴治疗领域，形成“传统优势+新兴战略”的产品发展格局，同时布局了达泊西汀、他达拉非等男科产品及孕妇专用药叶酸片等特色品种，构建了多元化、梯度化的产品管线。

2、问：公司研发投入的重点方向是什么？核心创新药项目的进展、优势及市场预期如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司将研发创新作为核心战略，研发投入重点向创新药、改良新药及具有技术壁垒的仿制药倾斜，逐步压缩普通仿制药的研发投入。目前公司在手 6 个创新药研发项目，核心项目 LH-1801 (SGLT-2 抑制剂) 处于 III 期临床试验 52 周随访阶段，预计 2026 年一季度揭盲，该类药物在糖化血红蛋白控制及心衰、肾脏保护方面具有差异化优势，未来市场空间广阔。此外，治疗急性髓系白血病的 LH-1802 处于临床试验阶段，治疗慢性阻塞性肺疾病的 LH-1901 已启动 I 期临床试验。公司依托院士工作站、博士工作站，与中科院上海药研所、中国药科大学、浙江大学等知名科研院所和高等院校深度合作。截至目前，2025 年共获得 13 个生产批件，2 个临床批件，其中公司为通过甲磺酸酚妥拉明注射液(1ml:10mg)一致性评价（含视同）的两家之一；为国内美阿沙坦钾片三家上市厂家之一；为全国首家盐酸屈他维林片通过一致性评价的企业（以公告披露日为准）。

3、问：当前原料价格波动较大，公司如何保障供应链安全？原料药业务的定位及未来发展规划是什么？

答：尊敬的投资者，您好！为应对原料价格波动风险，联环集团（联环药业控股股东）构建了完整的产业链布局，联环集团旗下设有内蒙古圣氏化学、普林斯医药等中间体生产企业，在内蒙古、安徽布局了两大中间体生产基地，保障了供应链安全。公司前身扬州制药厂于1984年首次通过FDA现场检查，为全国首批通过FDA现场检查的企业之一。公司新厂区并于2024年8月再次通过FDA现场检查。未来，公司将依托世界卫生组织（WHO）预认证优势，加大左炔诺孕酮等特色原料药的海外推广力度，提升外销占比，将原料药业务打造为重要业绩增长点。

4、问：公司的销售渠道布局有何特点？新零售业务的增长情况及未来规划是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司通过“三整合一转变”的销售改革，构建了遍布全国、远销欧美的营销网络，形成专业推广、招商、OTC、电商、进出口五条销售线。其中电商渠道增长迅猛，达泊西汀与他达拉非组合的销售额中绝大部分来自电商平台。未来新零售业务将持续发力，联环集团在北京成立了电商运营公司，同时联环药业在美国设立合资公司探索跨境电商，引入海外保健品试水国内市场，逐步构建国内电商与跨境电商融合发展的模式。此外，公司通过学术合作、终端深耕等方式巩固传统渠道，产品已从三级医院下沉至社区医疗机构，市场覆盖持续扩大。

5、问：公司营收保持增长但利润有所下滑，如何扭转这一态势？应收账款控制有何具体举措？

答：尊敬的投资者，您好！利润下滑主要受国家集采、地域联盟集采等政策影响，普通仿制药利润空间被压缩。

公司已采取多项改善措施：一是依托爱普列特等核心创新药的稳定增长筑牢业绩基本盘；二是推动近年新获批品种逐步放量，预计1-2年内形成销售规模；三是通过并购整合（如常乐制药）发挥成本协同优势，聚焦高附加值产品。应收账款方面，公司成立专项清理小组，确保应收账款账期在合理范围，且主要销售来自医院终端，坏账风险较低。

6、问：公司未来并购的核心逻辑是什么？在再融资、港股上市等资本运作方面有何考虑？

答：尊敬的投资者，您好！公司坚持围绕主业推进并购，遵循“不偏离主业、形成协同效应”的核心逻辑。未来，对于符合战略的优质标的，公司将持续推进合作。资本运作方面，目前公司资金状况可控，能够支撑现有研发及业务需求，若后续创新药项目推进至中后期导致资金需求扩大，不排除采用再融资手段。关于港股上市，公司目前尚未有相关规划，但会结合业务发展和资本市场环境综合评估。此外，公司已调入沪股通，将进一步优化股权结构、提升股票流动性。

7、问：公司的国际化业务进展如何？产品出海有哪些具体品种规划和推进路径？

答：尊敬的投资者，您好！公司国际化业务已稳步推进多年。原料药产品方面，公司已与北美，南美，东欧，东南亚，澳洲等多个国家和地区的多家生产企业和贸易商建立了长期的合作关系。公司在美国设立合资公司，一方面推动自身产品通过FDA认证进入欧美主流市场，另一方面探索跨境电商模式，引入海外保健品试水国内市场，目前尚未形成营业收入和利润。目前已有部分品种在尝试出海，后续将优先推进通过FDA、WHO等国际认证、市场需求旺盛的产品，如左炔诺孕酮原料药等。公司将以美国合资公司为跳板，逐步扩大海外市场份額，同时持续拓展“一

带一路”沿线国家业务，构建多元化的国际市场布局。

8、作为国有控股公司，公司在员工激励方面有何举措？如何吸引和保留核心研发人才？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视员工激励与人才保留，已建立差异化的薪酬体系，研发人员薪酬与项目进展深度挂钩，将研发流程分阶段给予团队相应奖励，充分调动创新积极性。此外，公司已连续多年为员工调资，让员工切实共享企业发展的成果。公司将进一步完善激励机制，吸引更多优秀人才投身研发与创新业务。

9、集采等医药行业政策对公司影响较大，公司如何积极应对？未来政策适应方面有何规划？

答：尊敬的投资者，您好！公司密切关注行业政策动态，积极响应国家集采号召，通过优化产品结构、提升生产效率、发挥产业链垂直整合优势控制成本，降低集采对利润的冲击。同时，公司主动调整发展策略，加大创新药和高壁垒仿制药研发投入，通过产品升级突破政策限制，减少对普通仿制药的依赖。未来，公司将持续加强政策研究与解读，确保经营发展与政策导向保持一致，通过学术推广、品牌建设等方式提升创新药市场认可度，同时积极参与行业标准制定，增强政策适应能力。

10、“十五五”期间公司的整体发展规划是什么？是否有明确的业绩增长目标？

答：尊敬的投资者，您好！公司将继续深入推进“仿创结合”发展战略。在业务布局上，将进一步巩固传统优势领域，加大内分泌、肿瘤、呼吸系统等新兴领域的研发和市场投入；在产品端，推动核心创新药落地及国际化，丰富高附加值产品管线；在渠道端，持续拓展新零售和国际市场，提升市场渗透率。作为国有企业，公司将响应联环集团战略要求，依托稳健的经营策略、持续的创新能力

和产业链优势，实现业务规模与盈利能力的同步提升，为股东创造更大价值。

11、关注到公司近期被纳入沪股通，是否可以介绍一下具体情况？

答：尊敬的投资者，您好！为深入贯彻落实国资委关于提升上市公司质量、做好市值管理工作的相关要求，切实履行上市公司股东回报责任，2025年，公司以内在价值为核心，联动信息披露、投资者关系、投资并购等多维度举措，探索构建“价值创造—价值传播—价值实现”的闭环管理体系。公司股票在股票调整考察日前6个月市值不低于人民币50亿元，满足沪股通准入要求，公司已在2025年12月22日正式被调入沪股通。