

证券代码：300199

证券简称：翰宇药业

深圳翰宇药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者开放日</u>
参与单位名称及人员姓名	招商证券、天风证券、开源证券、信达证券、兴业证券、银河证券、万联证券、国海证券等多家机构及多名个人投资者。
时间	2026年01月23日 13:30-16:00
地点	广东省深圳市龙华区观盛四路7号翰宇创新产业园B栋一楼多功能厅
上市公司接待人员姓名	董事、执行总裁 唐洋明 董事、执行总裁 沈亚平 副总裁、财务总监 涂鸿鸿 董事会秘书 李娉婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、调研参观</p> <p>参观公司实验室、产品展厅。</p> <p>二、公司基本情况介绍</p> <p>深圳翰宇药业股份有限公司是专业从事多肽药物研、产、销一体的国家高新技术企业，始终专注于多肽药物及小核酸领域。公司于2011年在深交所上市（股票代码：300199），是中国较早上市的多肽药物企业。公司建有多肽药物国家地方联合工程实验室、国家多肽创新药物公共实验中心、国家多肽药物制备中试技术平台，承担了多项国家级课题，获得国家技术发明奖二等奖、中国专利优秀奖、国家知识产权示范企业、广东省科学技术奖、深圳市市长奖等</p>

国家、省、市级荣誉奖励。发展至今，已经通过了中国，美国，欧盟，巴西，澳大利亚，韩国等GMP认证，打通了上中下游垂直产业链，确保了从原料到药品的全链条控制。

三、问答环节

1、公司核心品种海外布局是什么样的节奏？

答：公司以国际化一流标准统筹布局研、产、销全链条及质量管控体系，大力推动战略性产品出海。依托多年技术与产能积淀，公司加速扩充武汉生产基地原料产能，抢抓GLP-1原料全球需求爆发的市场机遇，成功实现全球化稳定供货。

核心产品利拉鲁肽已获得美国FDA首仿上市，格拉替雷预计于今年一季度登陆美国市场，西曲瑞克等后续产品也将按规划有序推进上市进程。未来，公司将以每年1到2个及以上的节奏，持续向美国市场推出新品；并推动已上市产品同步在欧洲、拉美、亚太及东南亚等新兴市场开展注册工作，以美国市场的高标准要求，实现单一产品的全球价值最大化。

与此同时，公司将小核酸领域列为第二增长曲线。多肽与小核酸两大领域均以化学合成为核心技术支撑，与公司核心技术优势高度契合。小核酸药物在高血脂、高血压、糖尿病等重大疾病领域的研发突破，将进一步释放公司平台化技术潜能，构筑坚实的全球竞争壁垒。

此外，依托FDA全链条认证资质及覆盖研产销的一体化平台，公司具备为跨国药企提供多肽、小核酸等创新药CRDMO服务的雄厚实力，有望抢占市场红利。

2、HY3003创新药项目具体的临床推动进展，以及后续的一个临床的计划？

答：目前HY3003项目已完成分子筛选确认及专利布局，正开展临床前动物实验。预计今年三季度申报临床并争取获批，计划年内推进国内I期临床实验。

3、公司如何拓展CRDMO业务？

答：公司深耕多肽与小核酸两大核心赛道，凭借多年技术积淀，构建起专属研产销一体化平台。平台覆盖研发中心、原料及制剂生产的全环节配置，聚焦工艺开发与药学研究核心领域，且两大赛道

均以化学合成为技术核心，可提供更具针对性的高品质专业服务。旗下产线已顺利通过 FDA、欧盟、巴西等多个国家及地区的官方核查认证，具备承接全球创新药企定制化服务的能力。目前，公司正加速组建专属 CRDMO 服务团队，吸纳海内外专业人才，夯实业务服务根基。

当前，多肽与小核酸赛道迎来市场爆发期，行业内涌现出大量差异化发展机遇。公司现有全球化原料及制剂业务团队，可同步赋能CRDMO业务推广，实现团队资源的高效整合与协同利用，助力公司抢抓市场先机、抢占行业份额。

4、公司国内市场的销售有哪些改变和布局？

答：首先，产品竞争力是核心前提。公司对供应链实施全链条精细化优化，覆盖原料药生产、定制研发、包装储运至分析测试等关键环节，最大化压缩成本空间。目前，公司产品不仅在市场中具备显著竞争优势，更能在现行价格体系下保持稳健的盈利水平。

其次，公司深耕多肽领域二十余年，在医院端品牌建设成效显著，且长期投入大量学术推广工作，为翰宇品牌系列产品的推广奠定了坚实基础，同时，公司与代理商、经销商构建起长期稳固的深度合作生态，成为产品市场表现持续向好的重要支撑。

下一阶段，公司将聚焦两大核心任务。其一，加大现有产品及待上市产品在医院终端的学术推广力度，深化品牌认知度；其二，持续严苛把控产品质量，旗下产品已通过多个国家及地区监管机构的权威认证，为质量管控提供坚实保障。未来，公司将在成本管控、质量提升、学术推广三大核心维度持续深耕，全面巩固并提升市场竞争优势。

5、公司资产负债率较高，如何改善财务结构？

答： 2025年第一季度至第三季度，经营性现金流稳步增长，销售回款管控达到近年最佳水平。此外，公司9.68亿元定增项目已推进至申报前最后阶段，预计于2026年第一季度完成申报，该项目资金用途明确，其中约70%将投入研发创新与产能升级建设，30%用于补充流动资金，有望有效降低资产负债率，优化资本结构。与此同时，伴随经营状况持续向好，金融机构对公司的认可度不断提升，负债结构得到大幅优化。2025年公司财务费用较2024年有所下

	<p>降，有效减轻财务负担，为公司利润持续释放提供有力支撑。</p> <p>6、公司武汉基地产能使用情况如何？</p> <p>答：针对武汉产能利用的问题，可结合实际生产情况说明：近年春节期间我们均保持生产，2023年春节持续供货，2024、2025年农历年也未停工，侧面反映出武汉原料产能需求旺盛、增长态势显著。</p> <p>武汉产能扩张始终遵循“边建边售”的核心模式，能够让产能严格贴合市场需求动态扩大，避免固定资产超前建设造成浪费。这一模式的顺利推进，得益于国内齐全且高效的供应链体系。</p> <p>目前武汉产能处于满负荷运转状态，实行8小时三班倒制度，全力匹配市场需求。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026年01月23日