

证券代码：301281

证券简称：科源制药

山东科源制药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026 -

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026年04月28日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 李红福 副总裁、董事会秘书 秦坤 副总裁、财务总监 李嫣冰 独立董事 李文明 保荐代表人 王辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 董事长您好，公司中间体业务2025年收入6163万元，同比下降2.41%，该业务的战略定位是什么？是否考虑收缩？</p> <p>答：尊敬的投资者：</p> <p>中间体是公司根据客户需求而定制的化工中间体产品，主要为OR10127以及OR10154，经由客户进一步生产加工后，主要应用于化妆品等领域。2025年公司中间体业务收入为6163万元，营收占比为15.48%。</p>

中间体业务作为公司依托自身原料药产销体系而开辟的业务方向，目前中间体业务客户有欧莱雅等国际化妆品巨头，是公司在化妆品产业链中关键的市场占位与业务抓手，有利于公司持续开拓国际市场。

2. 公司在化学原料药领域的市场地位如何？

答:尊敬的投资者:

公司深耕化学原料药领域20余年，产品覆盖降糖类、麻醉类、心血管类及精神类等重点疾病领域。目前公司拥有32个原料药备案登记号及46个化学药品制剂批准文号，原料药产品主要包括格列齐特、盐酸二甲双胍、盐酸罗哌卡因、单硝酸异山梨酯等，均通过国家GMP认证，核心产品亦先后通过欧盟EDQM认证、美国FDA认证、日本PMDA认证、韩国KFDA认证等多国的官方药政认证，具有较强的市场竞争力。化学药品制剂产品主要包括盐酸氟西汀分散片、单硝酸异山梨酯缓释片以及单硝酸异山梨酯片等产品，其中34个药品被列入国家医保目录，18个药品被列入国家基本药物目录。同时，公司兼营部分中间体业务，主要销往国际客户。

3. 管理层好，请问公司一季度管理费率和研发费率明显下降的原因，以及未来的变动趋势？

答:尊敬的投资者:

一季度管理费用率8.33%，比上年同期下降0.92%，主要原因为公司一季度计提股权激励费用增加，同时营业收入增长，两者综合影响管理费用率略有下降；研发费用率3.55%，比上年同期下降2.58%，主要原因为公司一季度委托外部研发未达到确认研发节点，研发费用略有下降。

4. 公司目前的在研管线有哪些？哪些品种有望在2026-2027年获批并贡献增量收入？

答:尊敬的投资者:

根据2025年年报数据，公司目前主要在研方向主要集中在仿制药一致性评价品种、新仿制药品种、原料药工艺优化等。

公司将不断推动在研品种的研发和一致性评价进度，重视研发投入，积极引进学术及学科带头人，为公司技术创新提供源源不断的动力。2026年2月，在1—8批国家集采药品全国统一接续采购

中，公司全资子公司力诺制药申报的7个品种（单硝酸异山梨酯片、盐酸氟西汀分散片、单硝酸异山梨酯缓释片、非布司他片、盐酸鲁拉西酮片、羟苯磺酸钙胶囊、盐酸二甲双胍缓释片）全部成功拟中选。

5. 公司“原料药+制剂”一体化战略目前的落地进展如何？原料药向制剂转型的节奏是否符合预期？

答:尊敬的投资者:

科源制药的战略定位为化学原料药及其制剂产品的研发、生产和销售，核心是通过“原料药+制剂”一体化战略实现产业链纵向延伸，公司的制剂业务主要通过全资子公司力诺制药开展。根据2025年年报的披露数据，公司制剂业务稳中有升，实现收入1.69亿元，同比增长1.85%，占营收比重42.45%。同时，原料药价格受到行业整体压力影响，公司主动收缩部分低毛利订单，原料药业务收入同比小幅下滑。总体来看，公司原料药业务略有下降，制剂业务处于市场导入期，“原料药+制剂”一体化战略仍处于推进阶段。

6. 公司一季度原料药的增速如何？

答:尊敬的投资者您好:

一季度公司整体营业收入比上年同期增长45.05%，主要为制剂新产品销售额增加。

7. 公司未来对于降糖类制剂是否有新增研发管线计划？

答:尊敬的投资者您好:

降糖类制剂是公司重点关注领域之一。目前，公司在该方向已有不同作用机制的在研项目，并通过“原料药+制剂”一体化战略持续推进产品线延伸。具体来看，公司在降糖类制剂方面的新增研发管线主要有恩格列净二甲双胍缓释片（已提交申报资料，处于审评中）、达格列净原料药新品（中试放大阶段）等。公司未来将持续依托原料药优势，加速降糖类制剂的研发与注册，强化在慢病领域的制剂产品矩阵。

8. 请问李董事长，公司设立科源领航科技北京有限公司的意义是什么？

答:尊敬的投资者:

国家“十五五”规划纲要提出：“要前瞻布局未来产业。推

动量子科技、生物制造、氢能和核聚变能、脑机接口、具身智能、第六代移动通信等成为新的经济增长点。未来五年，这些未来产业将加速从技术突破迈向应用落地，不断培育发展新动能”。公司高度重视并积极响应，于2026年初成立全资子公司科源领航科技（北京）有限公司，注册资本5000万元，作为公司探索科技赋能医疗健康的战略载体与创新平台，针对远程健康管理、智能慢病监测、数字疗法、可穿戴医疗设备、康复辅助机器人、脑机接口等前沿领域进行探索性研究，逐步实现从“卖药品”到“提供健康解决方案”的战略升级。

9. 2025 年净利润同比大降 72.62%，主要原因是什么？未来业绩展望

答:尊敬的投资者:

2025 年净利润下降的主要原因是报告期支付重组相关的中介机构费用等使管理费用有所增加，加大制剂市场的开发力度使销售费用有所增加，持续加大新产品研发投入使研发费用增加，政府补助及股权投资收益有所减少，基于谨慎性考虑增加计提资产减值损失及未决诉讼预计损失等有所增加。

未来业绩请关注公司定期报告披露内容。

10. 公司对于5月1日即将实行的医药代表新规在销售制剂方面有何策略变化？销售费用支出未来是否变化？目前对于合规性管控具体情况是否良好？

答:尊敬的投资者:

公司已全面落实医药代表备案制和预约接待制度，所有制剂产品推广严格遵循相关规定，销售推广模式向“学术推广”转型，加大对医疗机构的专业化学术支持，中长期看，随着合规体系成熟和规模效应提升，销售费用率有望逐步优化。公司已建立完善的合规内控制度，覆盖销售费用审批、学术活动管理、代表行为规范等全流程定期开展合规培训，强化销售团队合规意识。

11. 公司销售费用同比大增114.54%，是否合理？

答:尊敬的投资者您好:

2026年Q1，公司销售费用率为24.15%，与同行业可比公司相比（东诚药业16.40%，舒泰神39.64%，康辰药业37.92%）处于合理

区间。因2026年公司制剂业务部分新产品处于导入期，需要建立销售渠道和品牌认知，销售费用率在合理范围内有所提升。

12. 面对原料药价格下降压力，公司如何控制成本？是否有向下游一体化转移成本压力的能力？

答:尊敬的投资者:

公司始终坚持“原料+制剂”一体化战略，经过多年发展，公司依托科源制药的原料药产销能力与力诺制药的制剂产销体系，纵向打通产业链环节，显著减少成本压力。具体到原料药领域，公司的成本控制手段包括但不限于：工艺优化、规模效应、采购管理、产品结构优化。随着力诺制药制剂业务的不断发展，公司原料药的规模效应也将受到带动，成本将进一步被摊薄。

13. 26年经营计划与战略目标

答:尊敬的投资者您好:

2026年的经营计划与战略目标主要包括以下方面:

(1) 战略发展: 公司将继续秉持“长期主义、产品主义、利他主义”的价值观，深耕降糖、心血管、麻醉、中枢神经等慢病与刚需医药赛道，推进原料制剂一体化、辅料制剂一体化布局。同时以“医药为本、科技赋能、产业融合、价值提升”为总体方针，构建“传统医药+医疗科技”双轮驱动格局。

(2) 研发创新: 通过组建中央研究院，在北京和济南设立研发中心，持续提升硝化反应技术、氢化反应技术等六大技术平台。公司将加大研发投入，购买先进设备，加强与科研院校合作，提高技术成果转化能力。

(3) 经营管理: 贯彻落实“四降四提升”工作方针，通过开源节流、成本控制、精益管理等措施提升经营业绩。强化内部管理，降本增效，持续提升公司规范运作水平。

(4) 市场拓展: 加强营销网络建设，深化国内外市场布局。通过参加国际展会等方式拓展海外合作，构建全球竞争力的医药品牌矩阵。

(5) 公司治理: 持续完善内控体系，加强合规培训，提升

信息披露质量。同时强化投资者关系管理，保持与投资者的有效沟通。具体经营计划及风险提示详见公司已披露的定期报告相关章节。感谢您对公司的关注。

14. 请问公司2025年业绩波动的核心原因是什么？目前是否有改善经营效率、提升盈利水平的具体措施？

答:尊敬的投资者您好:

业绩下滑的主要原因系相关费用有所提升及资产减值准备计提增加等。

为提升经营效率，公司已采取以下措施：1、贯彻“四降四提升”方针（降库存、降应收、降成本、降负债，提升产能、利润率、研发竞争力、营销创新力）；2、加强库存精细化管理，优化采购计划；3、实施全面成本管控，细化成本控制单元；4、持续推进原料制剂一体化战略，增强核心竞争力。2026年一季度营业收入已同比增长45.07%至1.61亿元，经营效率改善初见成效。

15. 公司目前在研管线的重点方向有哪些？预计未来1-2年有哪些新产品能够落地上市？

答:尊敬的投资者:

根据2025年年报数据，公司目前主要在研方向主要集中在仿制药一致性评价品种、新仿制药品种、原料药工艺优化等。

公司将不断推动在研品种的研发和一致性评价进度，重视研发投入，积极引进学术及学科带头人，为公司技术创新提供源源不断的动力。2026年2月，在1—8批国家集采药品全国统一接续采购中，公司全资子公司力诺制药申报的7个品种（单硝酸异山梨酯片、盐酸氟西汀分散片、单硝酸异山梨酯缓释片、非布司他片、盐酸鲁拉西酮片、羟苯磺酸钙胶囊、盐酸二甲双胍缓释片）全部成功拟中选。

16. 公司应收账款余额快速增长的原因是什么？有哪些回款措施？

答:尊敬的投资者您好:

主要原因为集采续标及新产品导入使业务量、营收快速增长，以及增加客户信用期限及额度，使应收账款有所增加。公司根

据客户信用管理制度对客户进行分等级信用管理，法务及财务联合催收，同时将应收账款纳入月度考核，加强内部回款管理意识。

17. 请问鸿福齐天董事长，您刚才说的北京科源领航科技公司未来将会研究脑机接口领域，能再深一点介绍一下吗，比如现在有什么进展了，有没有什么阶段性的成果？谢谢

答:尊敬的投资者:

感谢您的持续关注，相关进展如达到披露标准将会按照监管规则进行公告。

18. 2025年公司在业务拓展方面有什么进展？

答:尊敬的投资者您好:

2025年度公司秉持“长期主义、产品主义、利他主义”的价值观，聚焦慢病领域，拓展其他细分市场，多元化布局，重点布局以下新业务方向:

1、CDMO业务拓展: 依托化学原料药领域的研发与生产优势，稳步拓展CDMO业务，强化与下游客户的深度合作，提升高附加值产品的技术壁垒。

2、高端制剂一体化: 加强制剂药品研发与生产，有序推出市场空间广阔的制剂产品，推动原料药与制剂的一体化发展，形成差异化竞争优势。

3、国际化与研发升级: 加强海外市场拓展，参与国际医药展会，并组建中央研究院，构建北京、济南双研发中心，提升硝化、氢化等六大技术平台能力。

4、数字健康与智能医疗探索: 响应国家“十五五”规划，于2026年初成立全资子公司科源领航科技(北京)有限公司，注册资本5000万元，布局远程健康管理、智能慢病监测、数字疗法等前沿领域，推动从“药品供应商”向“健康解决方案提供者”转型。

19. 公司的市场地位如何？是否具有较强的竞争力？

答:尊敬的投资者:

公司深耕化学原料药领域20余年，产品覆盖降糖类、麻醉类、心血管类及精神类等重点疾病领域。目前公司拥有32个原料药备案

登记号及46个化学药品制剂批准文号，原料药产品主要包括格列齐特、盐酸二甲双胍、盐酸罗哌卡因、单硝酸异山梨酯等，均通过国家GMP认证，核心产品亦先后通过欧盟EDQM认证、美国FDA认证、日本PMDA认证、韩国KFDA认证等多国的官方药政认证，具有较强的市场竞争力。化学药品制剂产品主要包括盐酸氟西汀分散片、单硝酸异山梨酯缓释片以及单硝酸异山梨酯片等产品，其中34个药品被列入国家医保目录，18个药品被列入国家基本药物目录。同时，公司兼营部分中间体业务，主要销往国际客户。

20. 公司深耕慢病领域同时布局医美材料，请问双赛道资源分配与优先级如何？

答:尊敬的投资者:

公司医美材料相关产品主要为中间体，2025年该板块业务收入6163万元，营收占比为15.48%。中间体业务作为公司依托自身原料药产销体系而开辟的业务方向，是公司在化妆品产业链中关键的市场占位与业务抓手。

21. 公司在海外市场拓展情况如何？未来布局规划。

答:尊敬的投资者您好:

公司在海外市场拓展方面已取得显著成效。公司产品成功销往欧洲、东南亚、中东等地区，并通过参加日本国际制药原料展览会、荷兰原料展、法国原料展等国际展会加速构建全球医药品牌矩阵。核心原料药产品如单硝酸异山梨酯、格列齐特、盐酸二甲双胍已通过欧盟EDQM、美国FDA、日本PMDA等多国认证，具备较强的国际竞争力。

未来公司将重点开发新兴市场，深化与海外贸易商合作，利用其本地化优势扩大销售网络，持续巩固全球市场地位。感谢您对公司的关注。

22. 尊敬的秦坤董秘，您好，公司今年一季度的业绩这么哇塞，未来前景也是一片光明，为何股东人数还大幅下滑，股吧里都一片冷清，是不是你们太低调了？

答:尊敬的投资者您好:

公司始终重视与投资者的沟通交流，通过法定信息披露渠道、投资者热线、互动易平台等多种方式保持透明沟通。公司将持续专注主业经营，以良好业绩回报投资者。感谢您对公司的关注。

23. 公司如何展望今年的毛利率和销售费用率的趋势？

答:尊敬的投资者您好:

公司继续实施原料、制剂一体化战略,新产品原料与制剂配套,生产系统推进智能化生产改造,提高生产效率、控制成本;公司建立不同销售管线,销售费用根据不同产品的销售策略进行销售推广和费用管控。

24. 公司在市值管理工具的运用上有怎样的策略？

答:尊敬的投资者您好:

科源制药高度重视市值管理工作,公司的策略核心是立足长远,通过持续提升公司内在价值来赢得市场的认可。公司已于2025年审议通过了《市值管理制度》,标志着相关工作步入规范化轨道。日常中主要通过以下几方面开展工作:一是持续加强与广大投资者的坦诚沟通,通过业绩说明会等多种渠道,及时、清晰地传递公司战略、经营进展与未来规划;二是坚持以稳健的经营业绩为基础,为股东提供持续、合理的现金分红回报,共享发展成果;三是依据上市时作出的承诺,建立了包括公司回购、控股股东及董事、高级管理人员增持在内的股价稳定预案机制,以维护全体股东利益。市值管理的根基在于公司自身的健康发展,公司始终秉持“长期主义、产品主义、利他主义”的价值观,坚定不移地聚焦慢病领域,深化“原料药+制剂”一体化战略,加大研发创新与市场开拓力度,同时推进第二曲线增长,致力于以扎实的业绩成长和清晰的战略布局,驱动公司价值的长期稳健提升,从而更好地回报每一位投资者的信任与支持。

25. 公司未来对提升股东回报的计划, 是否有回购或者提升分红的打算？

答:尊敬的投资者您好;

公司高度重视股东回报,已建立持续、稳定的利润分配机制。未来如有分红或回购计划将及时履行信披义务。感谢您对公司的关注。

26. 大股东增持公司股票的均价是多少

答:尊敬的投资者您好:

	敬请关注相关增持公告。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年04月28日