

## **浙江诚意药业股份有限公司 关于 2025 年年度暨 2026 年第一季度 业绩说明会召开情况的公告**

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

浙江诚意药业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 5 月 22 日 13:00-14:30 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）、同花顺路演平台（网址：<http://board.10jqka.com.cn/rs/>）分别通过上证路演中心视频直播和网络互动、同花顺网络互动召开 2025 年年度和 2026 年第一季度业绩说明会。现将有关事项公告如下：

### **一、业绩说明会召开情况**

2026 年 5 月 15 日，公司在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）及指定信息披露媒体披露了《浙江诚意药业股份有限公司关于召开 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：2026-014）。

2026 年 5 月 22 日 13:00-14:30，公司总经理赵春建先生、销售副总经理颜丽娜女士、研发副总经理罗飞跃先生、董事会秘书柯泽慧女士、财务总监吕孙战先生和独立董事黄明先生出席了本次业绩说明会。与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。

### **二、投资者提出的主要问题及公司回复情况**

#### **1. 公司 2026 年第一季度的业绩表现如何？**

答：感谢您的关注！2026 年第一季度，公司实现营业收入 2.01 亿元，同比增长 8.30%；归属于上市公司股东的净利润为 4,428.97 万元，同比下降 3.28%。（扣除股份支付费用影响后的归属于上市公司股东的净利润为 5,829.91 万元，同比增长 27.31%）

核心业务方面，我们的主要产品关节类药物继续保持强劲增长，一季度营收同比增长达到 17.99%，是驱动公司营收增长的主要动力。

#### **2. 我们关注到公司发布了 2025 年度利润分配方案，可否具体介绍一下？**

答：感谢您的关注！公司 2025 年度利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.00 元（含税），同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4 股。

按此方案计算，预计派发现金红利总额将达到 9,819.13 万元，占 2025 年度合并报表中归属于上市公司股东净利润的 50.32%。将此次现金分红与公司在报告期内实施股份回购所支付的金额合并计算，两者合计金额约 1.07 亿元，占 2025 年度归母净利润的比例为 55.01%。

### **3. 年报显示关节类药物收入保持高速增长，请问主要驱动力是什么？**

答：感谢您的关注！以盐酸氨基葡萄糖胶囊（维尔固）为核心的关节类药物业务是公司业绩的压舱石和主引擎。2025 年，关节类药物实现销售收入 6.77 亿元，同比增长 34.92%，延续了近年来的高增长态势。2026 年第一季度，关节类药物单季同比增长 17.99%。

驱动力方面：一是集采政策的深化扩面。公司氨糖胶囊自 2020 年第一顺位中标国家第三批集采以来，市场覆盖面持续扩大；2023 年 10 月底国采到期后通过省际联盟集采逐步扩大到 30 个省；2026 年 2 月氨糖产品通过 1-8 批国采接续继续以第一顺位中标并扩大到全国 31 个省市。二是公司同时拥有盐酸氨基葡萄糖原料药和制剂生产双批文，原料药自产能有效控制成本，保障供应链安全。而且不含任何辅料和添加剂，质量和疗效受到广大患者的充分认可。三是公司拥有 0.24g、0.48g、0.75g 多种规格，能够满足不同患者的用药需求。

### **4. 公司氨糖产品近期在国家集采接续中标的具体情况如何？这对公司未来几年的经营有何影响？**

答：感谢您的关注！2026 年 2 月 9 日公司参与了国家组织集采第 1-8 批协议期满品种接续采购的申报，公司的氨糖继续以第一顺位中选此次接续采购，采购周期将持续至 2028 年 12 月 31 日。据接续采购办公室披露的首年机构填报需求量计算，诚意药业旗下氨糖制剂约占全国氨糖临床报量份额的 40%。

各中选药品约定采购量调整后的剩余部分由医疗机构在中选企业中自行选择，叠加余量分配，公司产品市场最终需求或将更高。

价格方面，主营产品 750mg 盐酸氨基葡萄糖胶囊接续采购报价与公司 2025 年销售均价基本一致。

核心产品集采内价格体系保持稳定，有助于院内院外市场均稳定推广，支撑氨糖业绩维持近几年来良好的增长态势。

## 5. 在集采背景下，公司如何保持和提升氨糖产品的核心竞争力？

答：感谢您的关注！公司为国内盐酸氨基葡萄糖主要的原料药厂商，在整个产业链上形成一定的优势。

一是产品定位优势。公司坚持大力发展高端小品种“海洋药物”及“大病种用药”。公司主打产品盐酸氨基葡萄糖胶囊规格最齐全，拥有 0.24g、0.48g、0.75g 多种规格。与其他抗炎止痛化学药不同，盐酸氨基葡萄糖胶囊（维尔固）针对骨关节炎病因，修复退变软骨，从根本上抑制致病机理。

二是市场地位优势。公司同时拥有盐酸氨基葡萄糖原料药和制剂生产双批文，在细分市场中处于行业领先地位。

三是产品价格优势。公司主打的制剂产品原料药可自行生产，一定程度上降低了产品成本，提高了产品质量，并享有价格优势。同时致力于开发不同的剂型和给药途径，细化终端用药方法，增加销售量以维持成本及价格优势。

四是产品质量优势。氨糖原料来源为纯甲壳素动物来源，而且不含任何辅料和添加剂，质量和疗效受到广大患者的充分认可。公司质量管控体系健全并通过了国家和美国 FDA、欧盟 EDQM、英国 MHRA、澳大利亚 TGA 等国际法规市场 GMP 认证。

五是区位优势。公司位于海洋资源丰富的温州市洞头区，是国家海洋经济发展示范区，为提取甲壳素、生产盐酸氨基葡萄糖提供了原材料保障。

## 6. 氨糖业务未来的增长空间如何？

答：感谢您的关注！集采方面，公司氨糖产品已通过 1-8 批国采接续并以第一顺位中标全国 31 个省市，采购周期至 2028 年 12 月 31 日，为未来数年的收入提供了确定性。

院外市场方面，公司凭借原料药与制剂一体化的优势在医院端份额增长，同时作为 OTC 渠道占大头的药品，公司在药店端市场份额仍有提升空间。0.24g 规格已完成由总经销模式精细化到区域经销模式的转换，加强了对终端渠道的掌控力。此外其他品规同步拓展并深化销售渠道。

需求端方面，骨关节炎是中老年群体的常见病，随着人口老龄化进程加速，相关治疗药物的市场需求呈现长期增长趋势。

同时，公司也在积极探索氨糖产品的延伸价值，进一步拓宽产品的生命周期和市场边界。综合来看，我们对氨糖业务的长期稳健增长充满信心。

## 7. 公司的二十碳五烯酸乙酯软胶囊已获批，目前的商业化进展如何？

答：感谢您的关注！公司二十碳五烯酸乙酯软胶囊（高纯度 EPA 鱼油药品）已

获得药监局核准签发化学药品 4 类《药品注册证书》，并视同通过仿制药一致性评价。

目前公司已获批的二十碳五烯酸乙酯软胶囊的原料药为外部采购，该产品预计 2026 年下半年能产生销量。鱼油原料药正处于技术升级阶段，暂未申报。公司正在积极筹备相关产品的市场准入工作。

商业化方面，公司将加大各省的招商力度，争取尽快打开销售局面。

#### **8. 请介绍一下公司在鱼油全产业链的布局？**

答：感谢您的关注！目前公司二十碳五烯酸乙酯软胶囊制剂已成功获批，预计将于今年下半年上市销售。保健食品方面，公司拥有“玉中优®、鱼胜康®、三康®、瓦塞帕®、意康固®、冠诚葆®、海萃威®鱼油软胶囊”7 个国产保健食品。此外还推出了凝胶糖果等一般食品以及向上游拓展 EPA 原料药产能。未来产能达成后，公司将拥有鱼油原料及制剂一体化的供应链，从原料到保健食品再到药品的全产业链模式。

#### **9. 公司在大健康领域的产品矩阵是怎样的？未来如何规划？**

答：感谢您的关注！公司大健康产品系列目前主要有海萃威®鱼油软胶囊，三康®鱼油软胶囊，还有蝉花虫草、神经酸、铁皮石斛等系列产品，下步将加大食品与保健品类产品开发力度，推进创新大转型，聚焦中老年健康及相关治疗领域，清理低壁垒、高同质化研发项目，集中力量攻关核心技术与重点项目，持续完善大健康产品矩阵，力争做到“中老年人慢病管理，我们都有解决方案”。

#### **10. 公司如何打造大健康产品的品牌？具体的销售策略是什么？**

答：感谢您的关注！大健康业务的成功关键在于品牌建设和渠道创新。为此，我们正积极研究确定品牌定位，构建立体化的营销策略。

公司积极布局大健康渠道产品，拓展线上、线下全渠道：坚持线上种草引流，线下体验成交，全域复购沉淀，强化品牌宣传及产品推广。未来将持续紧跟国家大健康产业政策导向，研发和推出更多符合市场需求的保健产品，打造立体品牌传播矩阵。

#### **11. 请介绍一下公司 2025 年的研发投入情况以及主要研发方向？**

答：感谢您的关注！2025 年公司研发费用 4443.82 万元，同比减少 5.62%，主要是本期直接材料等费用投入减少所致。

报告期内，公司以优势重点盈利品种优先为原则，有重点、有计划地推进一致性评价工作。口服固体制剂开展研发的品种有 12 个，其中重点品种骨化三醇软胶

囊、托拉塞米片、二十碳五烯酸乙酯软胶囊和巯嘌呤片均已成功获批；小容量注射剂已开展一致性评价的品种有 8 个，其中重点品种左卡尼汀注射液、硫酸阿米卡星注射液、胞磷胆碱钠注射液、盐酸多巴酚丁胺注射液和帕拉米韦注射液均已成功获批；原料药开展研发工作有 10 个，其中盐酸多巴酚丁胺原料药已成功备案。

2026 年，公司将加大研发投入力度，推进创新大转型。要突出重点，聚焦中老年健康及相关治疗领域，清理低壁垒、高同质化研发项目，集中力量攻关核心技术与重点项目，持续完善大健康产品矩阵，推动研发方向由仿制药向创新药领域转型。力争全年实现 1-2 个新药获批，申报温州市重大科技项目 1 项。

## 12. 请介绍一下公司最新的“十五五”发展战略规划？

答：感谢您的关注！公司“十五五”规划的发展战略是：

深耕医药制造业，聚焦海洋医药、生物医药、中医药三大发展方向，坚持仿创结合和“原料药+制剂”一体化发展，以创新驱动、质量为本、合规经营为导向，巩固在骨关节、心脑血管等细分领域优势。

重点是持续抓好年产 2000 吨氨糖原料药、1000 吨超级鱼油 EPA 及大健康产业的“两强一大”项目的全产业链规划布局和推进实施；进一步完善国内外营销网络，深耕细做氨糖胶囊的院内院外市场，加快高纯度 EPA 鱼油产业化，努力打造新的增长点；优化仿制药管线布局，稳步推进生物医药、中医药方面的研发创新，丰富产品梯队。

同时，强化精益管理与成本管控，提升运营效率与核心竞争力。严格遵守行业及资本市场监管要求，完善公司治理，保障质量安全和合规经营，以稳健经营和持续回报维护投资者利益，实现高质量可持续发展。

## 13. 公司为 2026 年制定了怎样的经营计划？

答：感谢您的关注！2026 年是“十五五”规划开局之年，也是公司创办 60 周年的重要里程碑。我们将坚持稳字当头、进中提质，凝心聚力、真抓实干，确保开好局、起好步。

一是强化营销突破策略，增强市场竞争力。主打产品氨糖胶囊销售，坚持三规协同赋能，强化深耕细作，继续打造差异化产品矩阵；鱼油等大健康产品销售，坚持线上种草引流，线下体验成交，全域复购沉淀，打造立体品牌传播矩阵；原料药销售，坚持“稳基本盘、强韧性、抢增量”；普药销售坚持“集采稳盘、差异化突围、渠道提效”，力争全年目标达成。

二是加大研发投入力度，推进创新大转型。要突出重点，聚焦中老年健康及相

关治疗领域，清理低壁垒、高同质化研发项目，集中力量攻关核心技术与重点项目，持续完善大健康产品矩阵，推动研发方向由仿制药向创新药领域转型。力争全年实现 1-2 个新药获批，申报温州市重大科技项目 1 项。

三是推进管理合规优化，提升运营新质效。注重精益生产，优化工艺流程，降低生产成本；推进智能制造，升级生产设备，降低质量风险；加强合规风控，完善管控体系，保障经营安全。

#### **14. 公司 2025 年员工持股计划的业绩考核目标完成情况如何？**

答：感谢您的关注！根据员工持股计划方案，2025 年度的业绩考核目标需满足下列两个条件之一：1. 以 2024 年营业收入为基数，2025 年营业收入增长 30%；2. 以 2024 年扣非后净利润为基数，2025 年扣非后净利润增长 35%。（上述“扣非后净利润”指经审计的合并报表中扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润，并剔除有效期内公司所有股权激励计划及员工持股计划所涉及股份支付费用影响的数据作为计算依据）。

根据 2025 年年度报告，公司全年实现扣除股份支付费用的扣非后净利润 1.96 亿元，较 2024 年的扣非后净利润 1.27 亿元增长 54.36%，高于扣除股份支付费用的扣非后净利润考核目标，达成了员工持股计划第一个解锁期的业绩考核要求。

#### **15. 公司在市值管理方面有哪些考虑和举措？**

答：感谢您的关注！公司管理层高度重视市值管理工作，我们认为，市值是公司内在价值在资本市场的客观反映。维护和提升公司市值，为股东创造长期、可持续的回报，是我们工作的重中之重。

具体举措包括：（1）聚焦主业，创造内在价值：公司将继续围绕海洋医药、生物医药、中医药三大发展方向开展工作，聚焦主业，持续提升核心产品的竞争力，积极培育新的业绩增长点，以扎实、稳健、高质量的业绩增长作为支撑市值的最坚实基础。（2）稳定分红，积极回报股东：2025 年度分红金额约 9819 万元，占归母净利润比例为 50.32%。公司坚持高比例的现金分红政策，深入贯彻落实“以投资者为本”的发展理念。（3）加强沟通，促进价值实现：我们通过业绩说明会、投资者调研、上证 e 互动等多种渠道，与资本市场保持坦诚、透明、高效的沟通。

（4）运用工具，稳定市场预期：在市场出现非理性波动时，公司也将严格在法规允许范围内，考虑运用股份回购、增持等工具，向市场传递信心，维护公司价值和股东利益。公司在 2024 年-2025 年期间进行了股份回购，累计金额超 7600 万元。

#### **16. 一季度扣非利润有所下滑，今年是否有信心能完成员工激励计划考核目**

标？

答：感谢您的关注！公司员工持股计划考核分以下两个方面，达成其中一个即可解锁：

一是对营业收入的考核，考核标准是以 2024 年营业收入为基数，2026 年营业收入增长 55%即可解锁当期员工持股计划；

二是对利润方面的考核，考核标准是按照扣除股份支付费用后的扣非净利润来计算，2026 年度扣除股份支付费用后的扣非净利润解锁目标约为 2.1 亿元，预计比 2025 年度扣除股份支付费用后的扣非净利润同比增长 7.14%，虽然公司一季度扣非净利润为 4246.40 万元，同比下降 6.32%，但扣除股份支付费用后的扣非净利润为 5,647.33 万元，同比增长了 24.59%，经营业绩稳步增长，公司将努力完成员工持股计划考核目标。

**17. 子公司 2000 吨氨糖投产，销售前景好不好？预计能给公司增加多少营收和利润？**

答：感谢您的关注！公司现有的 1000 吨氨糖原料药已经做到了满产满销，急需扩产。公司在 2026 年 2 月氨糖制剂通过 1-8 批国采接续继续以第一顺位中标并扩大到全国 31 个省市，且公司有原料药+制剂双批文，面对市场竞争拥有一定的优势。2000 吨氨糖原料药投产后也可以有效的控制生产成本，后续公司将充分发挥现有优势，确保产销协调一致，推动产能稳步释放，进一步提升公司核心竞争力和盈利能力。

**18. 请问 2025 年扣非净利增 37%、剔股份支付后增 54%，高分红 + 高转增是否体现公司对 2026 - 2027 年业绩高增长的强信心？**

答：感谢您的关注！公司上市以来坚持每年分红，用高分红和转增回报投资者！2026 年、2027 年公司将持续深耕主业，努力实现更好业绩！

**19. 在盐酸氨基葡萄糖、天麻素等重点产品上，公司采取了哪些具体的降本增效或市场策略？**

答：感谢您的关注！盐酸氨基葡萄糖从扩大产能上有效降低生产成本，天麻素持续维持市场份额的同时，质量稳定可控，满足市场需求，谢谢！

**20. 国内 EPA 鱼油市场前景如何？诚意药业有什么竞争优势？**

答：感谢您的关注！国内 EPA 鱼油市场前景向好，受老龄化、高血脂人群增长驱动，高纯度 EPA 降脂刚需旺盛。

目前公司二十碳五烯酸乙酯软胶囊制剂已成功获批，预计将于今年下半年上市

销售。保健食品方面，公司拥有“玉中优®、鱼胜康®、三康®、瓦塞帕®、意康固®、冠诚葆®、海萃威®鱼油软胶囊”7个国产保健食品。此外还推出了凝胶糖果等一般食品以及向上游拓展EPA原料药产能。未来产能达成后，公司将拥有鱼油原料及制剂一体化的供应链，从原料到保健食品再到药品的全产业链模式。

**21. 毛利率接近70%，在集采大环境下还能保持这么高，怎么做到的？**

答：感谢您的关注！公司关节类药物毛利率较高，得益于以下因素：一是公司地处沿海，有原料资源优势；二是公司拥有氨糖原料药和胶囊双批文优势，原料药自足自给，有成本优势；三是2018年公司并购福建华康化工有限公司，自产甲壳素，纵向打通整个产业链，从而进一步降低原料成本。

关于公司2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会召开的详细情况请浏览上海证券交易所上证路演中心网页（<https://roadshow.sseinfo.com/>）和同花顺路演平台（<http://board.10jqka.com.cn/rs/>）。公司在此对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

浙江诚意药业股份有限公司董事会

2026年5月22日