

证券代码：002773

证券简称：康弘药业

成都康弘药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 <u>电话会议</u>
活动参与人员	投资者网上提问 上市公司接待人员姓名： 董事、总裁 柯潇 副总裁、财务总监 钟建军 董事会秘书 邓康
时间	2025 年 9 月 12 日（周五）15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	书面
交流内容及具体问答记录	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、问：你好，柯总，我是康弘药业的执着投资者，从 2021 年陪伴到今天，见证了康弘的成长与不易，我为自己能与康弘药业这样的有责任有担当踏实做真事的企业，一路同行，而感到荣幸，康健世人 泓济众生，柯总，未来打算在阿里健康和京东药店开设旗舰店吗？销售几款滴眼液，尤其是利非司特滴眼液，未来有没有打算和世界上大的药企合作？迅速的打开市场

	谢谢柯总。 答：尊敬的投资者，您好。公司目前没有在阿里健康和京东药店开设旗舰店。公司始终秉持开放合作战略，在强化自主研发的同时，积极与全球同行一起探索创新药管线的 BD 机会。感谢您的关注与支持！。 2、问：尊敬的柯总您好!请问公司用于治疗阿尔兹海默症的 I 类新药五加益智颗粒研发临床三期入组数据出来了么?什么时候向药监局递交申请？谢谢！ 答：尊敬的投资者，您好。目前，KH110 处于临床 III 期阶段，公司正在持续推进。药物的上市时间受到多种因素的影响，存在不确定性。关于预期收益，创新药的商业化前景取决于多种因素，包括疗效、安全性、市场竞争等。公司将积极进行市场调研和商业化准备，力争实现 KH110 的市场价值。感谢您的关注与支持！ 3、问：公司是否有市值管理计划，未来将采取哪些做法？ 答：尊敬的投资者，您好。公司高度重视全体股东的利益和公司的市场表现。我们认为，一个公司的长期市值是其内在价值的体现，最终取决于公司的经营业绩、盈利能力和未来成长潜力。因此，公司一切市值管理工作的核心，都立足于聚焦主业、不断提升经营质量、增强核心竞争力，以优秀的业绩回报投资者。 在合法合规的前提下，公司未来将持续致力于以下几个方面的工作： a. 深耕主营业务，提升经营绩效： 集中资源发展核心业务，优化战略布局，通过技术创新、市场开拓和精细化管理，努力创造更好的财务表现，为市值夯实内在基础。 b. 强化信息披露，增进市场认同： 坚持“公开、公平、
--	---

	公正”的原则，及时、准确、完整地披露公司信息。通过业绩说明会、路演、投资者热线、互动平台等多种渠道，积极主动地与广大投资者进行沟通，让市场充分了解公司的价值。 c. 完善公司治理，保障股东权益：持续优化治理结构，规范公司运作，保障所有股东，特别是中小股东的合法权益。公司会审慎研究包括分红等在内的各类回报股东的方式，并按相关规定履行审议程序后及时披露。 d. 关注市场动态，传递公司价值：我们会密切关注资本市场的变化，聆听投资者的声音，并通过合规途径向市场清晰、准确地传递公司的战略规划、经营情况和投资价值。 请注意，二级市场股价受宏观经济、行业政策、市场情绪等多种因素共同影响，敬请广大投资者注意投资风险。 再次感谢您的宝贵建议和对公司的长期支持。 4、问：公司在国际化发展方面有怎样的战略规划？除了在研产品的海外临床试验推进外，在产品出口、国际合作、海外市场拓展等方面，公司有哪些具体的行动方案和时间节点安排？ 答：尊敬的投资者，您好。公司一直十分注重国际合作和海外市场开拓。公司响应国家政策、“一带一路”战略方针，积极布局相关国家与地区市场，康柏西普眼用注射液（商品名：朗沐）已在蒙古国、巴基斯坦、中国澳门实现销售，并随中国援外医疗队出征乍得、圭亚那、纳米比亚、多米尼克等国。感谢您的关注与支持！ 5、问：公司近几年研发投入持续增加，2025 年上半年研发费用同比增长 11.27。在研发投入加大的情况下，如何确保研发资源精准配置，提高研发投入产出效率，加速研发成果转化为实际营收和利润？
--	---

	答：尊敬的投资者，您好。为强化新药研发持续创新能力，公司以重点技术领域（生物医药产业化技术、新药分子结构设计和优化技术、合成生物产业化技术、中成药全产业链标准化质量控制技术、固体口服药物新型制剂技术、化学原料药绿色合成技术）为根基，以核心治疗领域（眼科、精神/神经、肿瘤）为主线，组建了包含新药研究院、生物新药研究院、产品技术中心、医学研究中心、弘基生物及弘合生物的研发体系，并整合国内外优势资源专业合作，在产品创新和技术提升上，取得了一定领先优势。感谢您的关注与支持！ 6、问：康柏西普作为核心大单品，在国内眼科抗 VEGF 市场虽占据领导地位，但面临新竞品冲击。公司在巩固康柏西普市场份额方面，除了依靠已有的品牌和市场推广优势外，后续在产品差异化、价格策略、患者服务等方面有哪些具体的应对举措？ 答：尊敬的投资者，您好。目前，中国眼底病市场的竞争态势有所变化。自 2025 年 1 月起，四个原研与两个类似物均已列入医保目录。根据第三方市场调研机构的数据，康柏西普眼用注射液已稳居中国眼科抗 VEGF（Vascular Endothelial Growth Factor，血管内皮生长因子）市场的领导地位。预计 2028 年，高浓度康柏西普有望上市，与康柏西普眼影注射液行程梯度产品线，进一步夯实市场地位。同时，公司基因治疗平台的眼底病产品预计 2030 年左右基因治疗产品获批。届时，公司在眼底病板块，依托具备学术专业优势的推广团队，形成融合蛋白、高浓度和基因治疗的产品阵列，我们对未来充满信心。感谢您的关注与支持。
关于本次活动是否涉及应披露重大	不适用

信息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有，可作为附件)	不适用