证券代码：300723

证券简称：一品红

一品红药业集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编 号：

2025-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与业绩说明会的网上投资者
时间	2025年9月19日（周五）下午 15:30~16:30
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
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：李捍雄； 副总经理兼董事会秘书：张明渊； 财务总监：张辉星。
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 一品红创立于2002年，是一家集药品研发、生产、销售为一体的创新型生物医药企业，聚焦于儿童药和慢病药领域；目前，公司具备医药全产业链的研发运营管理能力，产品涵盖范围包括化学药（含制剂和原料药）、中（成）药等领域。公司具备强劲的研发创新能力及转化能力，公司充分发挥企业技术优势和资源禀赋，通

过自主研发、技术合作、投资并购等多种创新方式，不断提高公司医药研发实力；公司曾先后获得中国化药研发综合实力百强企业、中国创新力医药企业 100 强和中国化药企业百强企业等荣誉称号，是广州生物医药产业链的链主企业。

目前，公司共有 204 个药品注册批件（含原料药登记号），其中国家医保品种 90 个、国家基药品种 27 个、国家中药保护品种 1 个。公司共有各类在研项目约 60 项（不含技术改造类项目），其中：创新药项目 14 个；有 28 个项目/产品在备案或待审批阶段，随着各类产品逐步获得审评通过，将进一步丰富公司的产品管线，增强公司竞争力。

二、交流的主要问题

问题 1、儿童药收入占比超 60%，现在国家对儿童药政策支持挺多的，公司接下来会怎么抓住这个机会，进一步扩大儿童药的市场份额？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。截至 2025 年半年报披露日，公司共有 27 个儿童药注册批件。2025 年上半年，公司儿童药收入为 3.57 亿元，占医药制造业务收入的 61.65%。2019 年以来我国制定发布多个儿童用药相关指导原则，相关部门从保障需求、鼓励研发、优先审评、简化采购程序、扩大医保支付范围等多个方面，频繁出台了儿童用药相关政策，儿童药行业正在不断迎来顶层设计与政策支持。

公司深耕儿童药领域，将持续依托自身在儿童药产品、技术等方面的储备，紧密把握政策机遇，积极加大市场开拓力度，进一步提高公众对儿童用药的重视度，打造具有核心竞争力的儿童药产品，同时提升企业的社会形象和品牌影响力，走出一条适合自身的特色发展之路。谢谢！

问题 2、公司在儿童药领域有 27 个注册批件，在研的 16 个儿童药项目涵盖癫痫、流感等疾病，这些在研项目预计什么时候能陆续获批，会不会优先布局哪些细分治疗领域？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。在儿童药领域，公司产品结构层次合理，品规齐全，涵盖疾病谱广，产品储备丰富，具备较强的可持续发展后劲。公司现有 27 个儿童药品注册批件，涵盖呼吸、消化、皮肤等多个疾病领域，覆盖幼儿、儿童、青少年整个年龄阶段，可用于治疗儿童流感、感冒、感染性疾病、功能性消化不良、手足口病、湿疹、心脑血管等多种临床需求迫切的常见疾病。公司坚持以儿童临床需求为导向，采取自主研发与合作开发等模式相结合，致力于儿童用药的全面技术创新，以提高儿童专用制剂的研发水平，研制口感佳、安全性高、剂量精准的儿童药物，重点解决儿童用药依从性差、安全隐患多等临床难题。

目前，公司在研管线还有 16 个儿童药项目，随着各项研究及申报注册工作有序推进，将会逐步投向市场。谢谢！

问题 3、AR882 在 EULAR 大会上的数据挺好的，那目前国内和全球的 III 期临床入组进度有没有超预期？对比同类竞品，它的核心竞争优势能持续保持吗？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。上半年，创新药 AR882（通用名：氘泊替诺雷）的原创性研究《氘泊替诺雷（AR882）长期给药治疗慢性痛风性关节炎和皮下痛风石患者的安全性和耐受性》及《新型选择性 URAT1 抑制剂氘泊替诺雷（AR882）在慢性痛风性关节炎患者中的长期持久疗效》亮相 2025 年欧洲风湿病协会联盟（EULAR）大会，其优异的长期安全性与疗效数据获得了广泛关注。数据显示，AR882 单用或联合用药可快速并持续地缩小尿酸盐晶体体积，实现了具有临床意义的至少一个目标痛风石的完全溶解。AR882 单药或联合别嘌醇长期使用耐受性良好，18 个月治疗期间未出现具有临床意义的不良事件（AEs）或实验室指标异常；试验周期内给药后检测血清肌酐 478 次，均未出现升高。2025 年 8 月，AR882 全球关键 III 期临床试验均已完成全部入组，预计于 2026 年第二季度披露 III 期 REDUCE 2 试验数据，2026 年第四季度披露 III 期 REDUCE 1 试验数据。目前，各项工作正在快速、高效推进中。谢谢！

问题 4、公司上半年营收和净利润都有下滑，想问问主要是受行业环境影响多一些，还是公司自身业务调整导致的？后续会有哪些具体措施改善业绩？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2025 年是公司转型创新的关键之年，公司全体员工依然保持坚定意志，奋勇前行，共克时艰。公司通过持续的股权激励，不断地增强公司管理团队和核心骨干的激励，让优秀员工分享公司发展成果，不断激发员工工作的积极性和创造性。公司 2024 年员工持股计划向 160 名激励对象授予 5,116,105 股公司股票，使公司上下同心、共同奋进。公司 2025 年股票期权激励计划向 351 名激励对象授予 765.18 万份公司股票期权，惠及更多公司骨干员工，展现了公司发展韧劲和定力，为公司持续高质量发展奠定了坚实基础。公司后续将按照市场网络体系精细化、服务精准化总要求，切实做好营销规划和产品规划，努力提升经营业绩实现。

一方面加强重点产品的准入工作，推进国家医保谈判、积极参与集采机遇、紧抓重点品种上量。另一方面通过连锁 KA、互联网营销和第三终端市场等新零售渠道要多渠道多层次开拓，线上线下同步发力，争取实现业务增长。同时市场推广要回归产品核心作用，定方向、定策略，支撑公司销售团队更好地完成业绩目标。谢谢！

问题 5、公司上半年新增了 10 个药品注册批件，其中有 3 个是慢病药，后续这些新增批件的产品会怎么推进市场推广，大概能给公司带来多少营收贡献？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2025 年初至今，公司累计新增 14 个批件的注册证书，公司研发能力持续增强，研发成果收效显著。新产品逐步陆续投入市场，将对公司销售产生积极影响。目前，公司营销网络覆盖全国 31 个省级行政区，随着营销网络体系的深化建设，公司市场覆盖率和在销产品数量的逐步增加，带动了公司医药制造产品销售稳定增长。

此外，公司大力开拓连锁 KA、互联网营销和第三终端市场等新零售渠道，打造立体化的营销网络，协同增效，满足消费者多样

化的市场需求,提高公司的终端市场覆盖层次和核心竞争力。谢谢!

问题 6、公司在拓展新零售渠道,像京东上参柏洗液卖得不错,后续在新零售这块还有没有其他重点布局,比如和更多平台合作或者推更多适合线上销售的产品?

回复: 尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注。2025 年公司和知名咨询公司合作,布局新零售营销战略,探索新零售业务的高质量增长路径。在团队努力下,公司生产的参柏洗液也位列京东同品类的第一名。拓展新零售渠道是公司未来发展的重点渠道之一,公司也将会积极开拓其他品种与平台合作增加销售。

目前,公司产品品类储备丰富,下一步公司将会在新零售渠道推出更多产品,如益气健脾口服液,芬香清解口服液、馥感啉口服液和尿清舒颗粒,康肾颗粒等。谢谢!

问题 7、上半年经营活动现金流是负的,主要是销售回款少了,那公司接下来在改善现金流方面有什么具体计划

回复: 尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注。营销能力是公司发展的核心基石,不断提升业绩规模以保障公司创新研发投入,是公司持续发展壮大的核心动能和经济保障。接下来,公司将按照市场网络体系精细化、服务精准化总要求,切实做好营销规划和产品规划,努力提升经营业绩实现。

一方面加强重点产品的准入工作,推进国家医保谈判、积极参与集采机遇、紧抓重点品种上量。另一方面通过连锁 KA、互联网营销和第三终端市场等新零售要多渠道多层次开拓,线上线下同步发力,争取实现业务增长。同时市场推广要回归产品核心作用,定方向、定策略,支撑公司销售团队更好地完成业绩目标。谢谢!

问题 8、瑞石创新原料药基地已经投产了,这对公司原料药自给、降低成本能起到多大作用? 后续会不会进一步扩大原料药的产能?

回复: 公司已形成医药产品研发、生产、销售一体化的业务格局,具备医药全产业链的研发创新及运营管理能力。2025 年上半年,公司全资子公司瑞石制药取得了广东省药品监督管理局下发的

	<p>药品生产许可证,标志着一品红广东瑞石创新原料药基地生产条件和能力满足国家药品标准及经药品监督管理部门核准的生产工艺要求,完全具备生产条件。未来,公司将继续锚定创新驱动的高质量发展战略,推动医药全产业链发力,助力公司全球化创新迈上新台阶。目前,公司共有原料药登记备案号 10 个,共有原料药在研项目 4 项。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 19 日