

北京福元医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-11

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	财通基金 张胤 王桥天
时间	14:00-15:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 张莉瑾 副总经理 李永 证券事务代表 郑凯微
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司创新药布局重点？ 回答：公司创新药方面重点聚焦核酸类药物筛选，小核酸药物布局主要覆盖肿瘤、慢性肾病、代谢性肝病等。 2. 公司与新和成是否有上下游业务合作？ 回答：公司在产的原料药主要包括奥美沙坦酯、盐酸曲美他嗪、瑞格列奈、盐酸帕罗西汀、盐酸文拉法辛等，所生产的原料药主要用于供自身制剂产品的生产使用。新和成主要从事营养品、香精香料、高分子新材料的生产和销售，原料药主要包括维生素 A、维生素 E、维生素 D3，与公司主营业务存在显著差异。 3. 公司灤县新基地达产后，原先厂区将用做什么用途？ 回答：公司在北京市通州区广源东街 8 号拥有的自有房产，后续拟调整用途用于研发使用。 4. 公司接下来研发投入的趋势？ 回答：公司 2024 年度研发费用累计投入 41,737.04 万元，同比增加 18.13%。公司仍然坚持“临床急需、仿创结合”的策略，巩固仿制药研发优势，持续推进多品种研发战略，加快创新药研究布局，为公司带来新的成长动力，进一步提升公司的盈利能力。 5. 公司主业仿制药受集采的影响？ 回答：自国家带量采购政策实施以来，公司先后共有 12 个品种中标国家带量采购。公司会持续关注并积极响应国家集采相关

	政策。 6. 公司未来销售团队的布局？ 回答：公司搭建了较为全面的销售网络,以产品为中心,以市场为导向,后续将根据产品品种与销量的增加,合理配置销售团队人员。并持续优化销售管理体系,通过积极响应外部环境变化并及时调整销售策略,不断完善产品结构,制定流通产品策略;构建扁平化管理体系,实施多维度扁平化管理,通过减少管理层级、优化管理结构,提升营销中心的整体运营效率和市场响应速度,持续优化销售组织体系,继续促进分子公司营销体系的融合,锐化营销人员绩效考核,提高人均劳产率,针对重点产品实行单项考核方案,促进目标快速达成。公司通过打造研发、生产、营销三位一体的核心竞争优势,促进公司目标的实现。 7. 公司回购什么时候完成,用途是做股权激励,那打算什么时候做股权激励？ 回答：公司已于 2025 年 2 月 4 日完成本次回购,累计回购股份 12,000,000 股,占公司当前总股本的比例约为 2.50%。目前公司正在结合发展战略和人才规划,研究具体实施方案。公司将适时推进股权激励计划,请届时关注公司公告。 8. 公司之前披露的 2025 年经营目标能否实现？ 回答：公司年度经营目标不代表公司盈利预测,仅为公司生产经营计划,能否实现取决于宏观经济环境、行业发展状况、市场需求等诸多因素,具有不确定性。公司将持续做好主业,深入研发创新,不断优化生产经营管理,努力提升业绩回馈股东。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 7 月 8 日