



证券代码：600721

证券简称：百花医药

新疆百花村医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

| | |
|---------------|--|
| 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 | 投资者网上提问 |
| 时间 | 2026年6月26日（周五）下午 15:00~17:30 |
| 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 郑彩红 财务总监 蔡子云 董事会秘书 赵琴琴 证券事务代表 孟 磊 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、金华市国资是否已着手带领公司对接金华当地药企，是否达成初步合作意向，项目标的大概多少？</p> <p>回复：</p> <p>尊敬的投资者，您好！金华聚新基于对上市公司中长期内在价值及所处产业发展前景的认可，将不断聚集优势资源，提升公司医药研发主业的市场规模、加大对细分优势领域的投资力度、充分打通产业协同屏障，不断为公司内生发展赋能；通过形成中长期战略规划布局，将多措并举推进公司外延式发展，以新质生产力促进公司的产业升级，进一步增强上市公司产业竞争力与盈利能力。感谢您的关注！</p> |



2、让我们质疑的是国资收购价格如此偏高，如果不是没有好的前景目标也达成不了协议呀？请给个解释吧！反正现在股价和目标完全背离的。

回复：

尊敬的投资者，您好！

2026年4月7日，公司原实控股东与金华聚新签署了《股份转让协议书》，并于2026年6月9日完成股份转让的过户登记手续，公司控股股东变更为金华聚新。金华聚新基于对上市公司中长期内在价值及所处产业发展前景的认可，将多措并举为公司赋能：

1、将不断聚集优势资源，提升公司医药研发主业的市场规模、加大对细分优势领域的投资力度、充分打通产业协同屏障，不断为公司内生发展赋能；

2、通过形成中长期战略发展规划布局，将多措并举推进公司外延式发展，以新质生产力促进公司的产业升级，进一步增强上市公司产业竞争力与盈利能力；

3、通过不断完善公司治理水平，强化合规管理，完善内控体系，提升公司高质量、规范化的内在治理能力；

4、通过多元聚集优质人才，建立长效激励机制，适时实施股权激励，实现公司核心管理层、员工利益与股东长期利益的一致性，激发团队提升公司价值的创造性；

5、通过业绩说明会、投资者沟通会、投资者问答互动等活动，积极回应市场关切，持续优化信披质量，及时回应市场舆情，不断提升公司信披水平；

6、通过邀请投资者、行业投资机构等走进企业、了解企业，增进市场认同，不断吸引更多长期投资、价值投资、理性投资，积极引入长期资本、耐心资本、战略资本，改善公司投资结构。

综上，公司及公司实控股东将通过上述多项措施不断提升公司内在价值，从有利于上市公司可持续发展、有利于全体股东权益的原则出发，稳定投资者回报预期，不断提升上市公司价值。感谢您的关注！



3、公司医药 CRO 业务营收占比超九成，为绝对核心主业，物业等配套业务占比极低，单一业务结构下如何提升盈利韧性、平滑年度业绩波动？

回复：

尊敬的投资者，您好！公司始终聚焦核心主业发展，不断构筑差异化战略优势，一是聚焦高端、难仿、复杂制剂领域，推动各业务板块向价值链高端迈进，持续夯实药学板块高端仿制药技术平台建设；二是积极培育检测业务新增长点，加速 MAH 业务商业化能力建设；三是通过完善的临床 CRO 服务体系，打造临床板块专业化品牌影响力，强化“药学-临床-注册”全链条协同优势，不断增强公司核心竞争力；四是不断提高商务市场拓展能力，扩大市占规模，加强与客户的战略合作，为公司业绩稳健增长提供坚实支撑；五是强化高精专研发人才建设，作为技术突破的根本保障；六是通过加强项目管理、优化内部流程等措施，向管理要效益，不断提升经营质量，实现公司稳健持续的发展，并不断提升主业盈利水平。感谢您的关注！

4、董秘：一直弄不明白，一场控制股权转让通过，怎么就让这只股票市值一蹶不振，让广大投资者心寒意冷，本来国资收购是一大利好，却带来的是对市场的重挫，请问贵企业没有一点担当吗？

回复：

尊敬的投资者，您好！

2026 年 4 月 7 日，公司原实控股东与金华聚新签署了《股份转让协议书》，并于 2026 年 6 月 9 日完成股份转让的过户登记手续，公司控股股东变更为金华聚新。金华聚新基于对上市公司中长期内在价值及所处产业发展前景的认可，将多措并举为公司赋能：

1、将不断聚集优势资源，提升公司医药研发主业的市场规模、加大对细分优势领域的投资力度、充分打通产业协同屏障，不断为公司内生发展赋能；

2、通过形成中长期战略发展规划布局，将多措并举推进公司外延



式发展，以新质生产力促进公司的产业升级，进一步增强上市公司产业竞争力与盈利能力；

3、通过不断完善公司治理水平，强化合规管理，完善内控体系，提升公司高质量、规范化的内在治理能力；

4、通过多元聚集优质人才，建立长效激励机制，适时实施股权激励，实现公司核心管理层、员工利益与股东长期利益的一致性，激发团队提升公司价值的创造性；

5、通过业绩说明会、投资者沟通会、投资者问答互动等活动，积极回应市场关切，持续优化信披质量，及时回应市场舆情，不断提升公司信披水平；

6、通过邀请投资者、行业投资机构等走进企业、了解企业，增进市场认同，不断吸引更多长期投资、价值投资、理性投资，积极引入长期资本、耐心资本、战略资本，改善公司投资结构。

综上，公司及公司实控股东将通过上述多项措施不断提升公司内在价值，从有利于上市公司可持续发展、有利于全体股东权益的原则出发，稳定投资者回报预期，不断提升上市公司价值。感谢您的关注！

5、国内小分子药 CRO 行业竞争加剧、药企研发投入节奏分化，请问公司对 2026 年医药研发服务行业景气度、订单落地节奏的整体判断？

回复：

尊敬的投资者，您好！2026 年公司将充分面对市场竞争、积极应对行业挑战，把握 CRO 行业“政策、市场、技术”三大要素，坚持内生增长为主基调，以“质量引领、效率驱动、价值创造”为经营导向，以技术创新驱动业务拓展，以效能提升支撑价值增长，感谢您的关注！

6、作为新疆稀缺医药 CRO 上市平台，叠加国资入主赋能，请问公司中长期发展战略？是否持续深耕全链条医药研发服务赛道？



回复：

尊敬的投资者，您好！

我公司以医药研发服务（CRO）为核心主业，始终将技术创新作为核心驱动力，在小分子化仿药领域建立差异化优势，持续深耕医药研发全链条服务效能；通过稳健管理提升资产质量，努力提高项目运营效率、管理质量和市场竞争力，以实现公司可持续、高质量发展；通过积极的市场销售策略、成本费用控制策略、人力资源激励策略，不断提高公司盈利水平。

2026年4月7日，公司原实控股东与金华聚新签署了《股份转让协议书》，并于2026年6月9日完成股份转让的过户登记手续。金华聚新基于对上市公司中长期内在价值及所处产业发展前景的认可，将不断聚集优势资源，提升公司医药研发主业的市场规模、加大对细分优势领域的投资力度、充分打通产业协同屏障，不断为公司内生发展赋能；通过形成中长期战略发展规划布局，将多措并举推进公司外延式发展，以新质生产力促进公司的产业升级，进一步增强上市公司产业竞争力与盈利能力。感谢您的关注！

7、公司近期落地国资入主、实控人变更，请问国资赋能的具体协同方向？后续如何依托国资资源拓宽客户渠道、提升订单储备？

回复：

尊敬的投资者，您好！

2026年4月7日，公司原实控股东与金华聚新签署了《股份转让协议书》，并于2026年6月9日完成股份转让的过户登记手续，公司控股股东变更为金华聚新。金华聚新基于对上市公司中长期内在价值及所处产业发展前景的认可，将多措并举为公司赋能：

1、将不断聚集优势资源，提升公司医药研发主业的市场规模、加大对细分优势领域的投资力度、充分打通产业协同屏障，不断为公司内生发展赋能；

2、通过形成中长期战略发展规划布局，将多措并举推进公司外延式发展，以新质生产力促进公司的产业升级，进一步增强上市公司



产业竞争力与盈利能力；

3、通过不断完善公司治理水平，强化合规管理，完善内控体系，提升公司高质量、规范化的内在治理能力；

4、通过多元聚集优质人才，建立长效激励机制，适时实施股权激励，实现公司核心管理层、员工利益与股东长期利益的一致性，激发团队提升公司价值的创造性；

5、通过业绩说明会、投资者沟通会、投资者问答互动等活动，积极回应市场关切，持续优化信披质量，及时回应市场舆情，不断提升公司信披水平；

6、通过邀请投资者、行业投资机构等走进企业、了解企业，增进市场认同，不断吸引更多长期投资、价值投资、理性投资，积极引入长期资本、耐心资本、战略资本，改善公司投资结构。

综上，公司及公司实控股东将通过上述多项措施不断提升公司内在价值，从有利于上市公司可持续发展、有利于全体股东权益的原则出发，稳定投资者回报预期，不断提升上市公司价值。感谢您的关注！

8、公司覆盖药物发现、CMC 药学开发、临床服务、检测分析全链条 CRO 服务，请问当前在手订单储备、项目排期及新签订单增速情况？

回复：

尊敬的投资者，您好！我公司以医药研发服务（CRO）为核心主业，始终将技术创新作为核心驱动力，在小分子化仿药领域建立差异化优势，构建全链条服务效能；通过稳健管理提升资产质量，努力提高项目运营效率、管理质量和市场竞争力，以实现公司可持续、高质量发展；通过积极的市场销售策略、成本费用控制策略、人力资源激励策略，不断提高公司盈利水平。2025 年，新增订单额 3.29 亿元，较上年增长 28.97%。感谢您的关注！

9、公司提供 MAH 成果转化、API 中间体技术配套服务，完善产业闭环，请问该类增值业务落地进度、客户认可度及增量贡献预期？

**回复：**

尊敬的投资者，您好！目前公司子公司黄龙生物 MAH 业务按计划稳步推进，项目进度良好，未来将会在药品销售、批件转让以及与客户全产业链条合作等方面形成预期价值；子公司华威医药为研发的 API 提供配套中间体服务，目前稳步发展。感谢您的关注！

10、公司深耕小分子化学药、多肽药物研发服务，请问当前核心技术迭代、新赛道布局情况？后续如何提升高端研发业务占比与服务溢价？

回复：

尊敬的投资者，您好！公司药学板块深耕高端仿制药、复杂制剂，形成鼻喷制剂、缓控释技术等特色技术，研发效率显著提升。公司全面实施与该类业务客户的战略协同及战略合作，并实施战略客户高管负责制，建立大客户回访及政策解读、项目规划咨询、管线分析等多元化服务措施。发挥公司在复杂制剂等高端仿制药项目的综合技术优势，以提高通过率、加快交付率、提升服务意识，从而持续获得各分层市场的认可，提升高端研发业务的服务溢价。感谢您的关注！

11、公司旗下华威医药、礼华生物、西默思博各子公司分工明确，覆盖研发、临床、检测全环节，请问各板块营收毛利贡献及协同赋能成效？

回复：

尊敬的投资者，您好！2025 年，公司医药研发板块收入 18,774.72 万元，毛利 8,842.76 万元；临床试验板块收入（含检测收入）16,815.51 万元，毛利 6,065.30 万元。公司作为“药学研究+临床服务+生物分析检测”的综合服务性 CRO 公司，可为制药企业或客户提供从药物发现、药学 CMC 开发、临床试验与申报注册的全过程一站式外包和技术成果转化服务。公司可以充分利用业务的协同效应和全流程服务的优势，更准确地把握行业动态和法规政策变化，提高药物研发的成功率，为客户节约时间成本、沟通成本、试验成本和成果转化成本，满足客户多层次的业务需求，保障业务



开展的连续性、稳定性，促进公司各类业务的发展和盈利能力的提升。感谢您的关注！

12、公司近年业绩由高增转向阶段性承压，盈利稳定性偏弱，请问后续经营优化举措，如何重塑稳健增长、夯实主业盈利基本盘？

回复：

尊敬的投资者，您好！公司始终聚焦核心主业发展，不断构筑差异化战略优势，一是聚焦高端、难仿、复杂制剂领域，推动各业务板块向价值链高端迈进，持续夯实药学板块高端仿制药技术平台建设；二是积极培育检测业务新增长点，加速 MAH 业务商业化能力建设；三是通过完善的临床 CRO 服务体系，打造临床板块专业化品牌影响力，强化“药学-临床-注册”全链条协同优势，不断增强公司核心竞争力；四是不断提高商务市场拓展能力，扩大市占规模，加强与客户的战略合作，为公司业绩稳健增长提供坚实支撑；五是强化高精专研发人才建设，作为技术突破的根本保障；六是通过加强项目管理、优化内部流程等措施，向管理要效益，不断提升经营质量，实现公司稳健持续的发展，并不断提升主业盈利水平。感谢您的关注！

13、研发人员薪酬、实验设备运维、项目耗材为核心成本支出，请问公司常态化降本控费举措，持续优化 CRO 业务整体毛利率？

回复：

尊敬的投资者，您好！公司深化全面预算与精细化成本管控。通过整合供应商采购体系、统一采购模式、实施动态成本监测，并强化临床板块院端费用的精细管控，有效降低了公司的成本；同时，通过强化项目全周期管理，提升项目效率。通过上述降本控费管理举措，持续优化 CRO 业务整体毛利率。感谢您的关注！