

证券代码：000661

证券简称：长春高新

长春高新技术产业（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_电话会议_
参与单位名称及人员姓名	安邦资产、安信基金、百年保险资管、北京金百镭资管、渤海证券、大成基金、东方财富、东方证券、东海证券、东吴医药、格林基金、工银理财、工银瑞信、光大保德信、广州鼎熙私募基金、国海医药、国华人寿保险、国金证券、国金证券资管、国联民生证券、国泰海通、国泰基金、国泰君安、杭州中财慧青股权投资、恒生前海、泓德基金、湖南八零后资管、华安证券、华富基金、华泰柏瑞基金、华泰保险、华泰证券、华泰证券资管、华鑫证券、华源证券、嘉合基金、江西彼得明奇资管、交银施罗德、进门财经、开源证券、开源证券、民生证券、摩根基金（中国）、摩根士丹利、鹏华基金、平安医药、青鼎资产、青骊投资、青骊资管（上海）、清池资本（香港）、上海保银私募基金、上海灏象资管、上海弘尚资产、上海君怀投资、上海开思私募基金、上海盛宇股权投资基金、上海拾贝能信私募基金、上海彤源投资发展、上海长见投资、上海中域投资、上海中域资管、上汽顾臻（上海）资管、上银基金、申万医药、深圳市千榕资管、深圳市尚诚资管、深圳市翼虎资管、深圳正圆投资、苏州龙远资管、泰康养老保险、泰康资管、天风医药、天治基金、西藏亿纬控股、西藏源乘投资、湘财医药、信诚基金、信达证券、兴业证券、兴证全球基金、易方达基金、易同

	投资、银河证券、长江养老、长江医药、招商信诺资管、招银理财、中庚基金、中海基金、中加基金、中欧基金、中泰证券、中泰证券（上海）资管、中信保诚基金、中信建投基金、中信医药、中信证券资管共计 99 家机构约 130 余人参与了本次交流。
时间	2025 年 4 月 21 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	财务总监 朱兴功先生 董事会秘书 李洪谕先生
投资者关系活动主要内容介绍	以往机构调研中公司回答过的问题，本次活动披露文件中未做重复介绍。 1、2024 年度业绩情况 2024 年度，公司实现营业收入 134.66 亿元，实现归属于上市公司股东净利润 25.83 亿元。其中，金赛药业实现收入 106.71 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 26.78 亿元。百克生物实现收入 12.29 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 2.32 亿元。华康药业实现收入 7.62 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 0.52 亿元。高新地产实现收入 7.56 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 0.15 亿元。 公司研发投入 26.90 亿元，较上年同期增加 11.20%，研发投入占营业收入比例提升至 19.97%；其中研发费用 21.67 亿元，较上年同期增加 25.75%。研发投入及费用的增加，主要是子公司金赛药业加快推进新产品研发工作，持续加强高端人才引进力度，并持续优化提升人员效率，从而使得人员人工及研究开发投入增加所致。 销售费用 44.39 亿元，同比增长 11.81%。公司持续增强销售队伍人才引进及合规建设，进一步加快推进产品销售推广工作。

	管理费用 12.02 亿元，同比增长 25.59%。随着子公司金赛药业新 BU 管理架构的调整及相关下一级子公司的设立，相关费用在会计处理方面较以前年度有所变化，导致管理费用有所提升。 2024 年期间，鉴于公司股票价格较制定 2022 年限制性股票与股票期权激励计划时发生较大波动，综合考虑市场环境、股票价格等因素，公司提前终止实施该限制性股票与股票期权激励计划。公司因取消所授予的权益性工具需作为加速行权处理，因取消股权激励计划一次性加速确认的股份支付费用 0.55 亿元。 同时，公司综合考虑长效生长激素美国申报项目最终确定的临床试验要求、对应的预期投入及时间进度等因素，决定终止该项目，对于已经资本化的 1.33 亿元开发支出全额计提减值准备，并于 2024 年度当期核销，相应减少公司本年度营业利润 1.33 亿元。 在国际化布局方面，公司正通过完善创新平台建设，积极推动国际化战略落地；创新项目方面，公司努力探索 License-out 等多元化发展方式，寻找潜在的国际大型药企的合作机会，积极构建“国内国际双循环”的发展格局；具体业绩方面，2024 年子公司金赛药业海外销售收入实现突破式增长，同比增幅高达 454%，其中阿尔及利亚等新兴市场成为重要增长点，标志着其国际化战略取得实质性突破。 2、2025 年一季度业绩情况 2025 年一季度，公司实现营业收入 29.97 亿元，实现归属于上市公司股东净利润 4.73 亿元。其中，金赛药业实现收入 26.17 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 5.35 亿元。百克生物实现收入 1.62 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 0.01 亿元。华康药业实现收入 1.78 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 0.12 亿元。高新地产实现收入 0.31 亿
--	--

	元，实现归属于母公司所有者的净利润-0.06 亿元。 相关指标的变动主要原因是公司近年来为强化销售端竞争力，持续推进合规建设，并加快新产品推广进度，本报告期销售业务相关人员数量较去年同期增长较多等因素，导致相关费用持续增加；同时，本报告期公司继续加快相关 1 类创新药等重点新产品研发工作进程，研发投入持续增长。 3、产品销售情况 公司持续强化产品的市场推广和准入，随着子公司金赛药业长效产品及相关新产品收入的提升，收入结构也有部分调整。2024 年度，生长激素长效剂型收入占生长激素产品比例提升至 32%左右；2025 年一季度占比进一步提升至 35%左右。其他产品方面，促滤泡激素产品收入相对平稳；营养品 2024 年度取得了近 60%的收入提升，相关器械、医美、肿瘤管线产品销售推广工作稳步推进。 4、公司重点产品进展情况 伏欣奇拜单抗、亮丙瑞林注射乳剂、重组人促卵泡激素-CTP 融合蛋白注射液已提交上市申请。 公司选择结合自身技术特长，选择有创新性和特点的靶点进行研发。目前，已有 9 款一类创新药进入临床阶段，包括用于绝经期血管舒缩症的 GS1-144 片，用于类风湿关节炎、成人系统性红斑狼疮、成人原发性干燥综合征、炎症性肠病的 GenSci120 注射液，用于甲状腺相关眼病的 GenSci098 注射液，用于高级别浆液性卵巢癌的 GenSci122 片，用于携带 TP53 Y220C 突变的局部晚期或转移性实体瘤的 GenSci128 片等。 5、伏欣奇拜单抗情况 当前市场的痛风治疗药物主要有两大类，分别为降尿酸药物以及抗炎药物。降尿酸药物主要分抑制尿酸生成药物和以及促进尿酸排泄药物，抗炎药物目前主要有三类，分别是秋水仙碱，NSAIDs 及糖皮质激素。
--	--

	相较于传统痛风抗炎药物，伏欣奇拜单抗是抗白介素 1-β（IL-1β）单克隆抗体，通过特异性中和 IL-1β，阻断炎症级联反应，终止痛风性关节炎急性发作。临床数据显示，其止痛效果显著，72hVAS 评分下降 57.09mm，12 周痛风复发风险降低 90%，24 周痛风复发风险降低 87%，可以有效缓解患者疼痛，并可显著降低复发风险。目前，已开始销售队伍搭建和市场推广等相关铺垫工作。 6、公司 BD 方面预期及 2025 年研发投入方面预期情况 公司结合产品创新性，有意识增加参加大型学术会议频次、主动召开研发日等形式，努力提升相关创新产品、技术的市场认知度。公司将加快创新国际化进程，持续努力获得海外授权收入和稳定的产品销售提成，努力增加研发产出，实现良性可持续的研发投入和产出比。研发费用方面，公司将持续梳理在研管线并合理投入，加强内部管理，有选择地优先推进有特点的创新产品。 7、销售团队建设相关 公司去年新获批或引进的重组人促卵泡激素注射液（金赛恒®）、醋酸甲地孕酮口服混悬液（美适亚®）、黄体酮注射液（II）（金赛欣®）、小儿黄金止咳颗粒（金赛克®）等新产品已开始上市销售，但基于医药行业特点，部分新产品尚处在培育推广阶段。药品从临床到获批上市，再到持续产生收入，需要医院、医生和患者对药品的认知和接受程度的提升。针对新老业务，公司做出了不同的应对，公司持续增强销售能力及合规建设，同时也会结合业务推进情况及时梳理、优化员工人效。 8、长效生长激素竞争格局变化的应对措施 公司对竞争格局保持理性态度。公司旗下的长效生长激素作为 2014 年就已上市的全球首支长效生长激素产品，具备先发优势及品牌渠道等核心竞争力，同时该产品经过了 IV 期临床研究期间共计 2952 例患者三年期间的疗效验证，拥有长达 3
--	---

	年及以上安全性临床研究数据，具有长期安全性研究，大样本检测抗体零检出，并在真实使用案例中有超过 10 万例临床应用，安全性及有效性良好。 公司将继续拓展长效生长激素新适应症，成人生长激素缺乏适应症处于III期临床试验阶段；与司美格鲁肽联合用药用于增肌减脂相关适应症，目前处于研究者发起的临床研究（Investigator Initiated Trial，IIT）阶段。 9、华康药业和高新地产相关情况 子公司华康药业作为中药企业，经营相对平稳，将持续拓展核心业务。目前，华康药业已成功通过药监局开展的 1.1 类新药“小儿黄金止咳颗粒”的注册生产现场审查工作，实现金赛药业引进品种并负责市场营销、华康药业负责生产的内部资源整合模式，培育新的经济增长点。 地产行业虽然艰难，但子公司高新地产实施积极精准的营销管控，加大营销推广力度，努力提升在售项目竞争力，同时公司将主动优化地产业务布局，积极消化库存、回笼资金，努力降低固定资产投资占比、提高资金周转率；将谨慎把握康达旧改项目相关拿地、新产品开发上市的节奏，保证产品匹配市场需求、符合销售及回款预期，提升资金使用效能和管理水平；将提前谋划地产板块转型发展, 拓展跨界作业，积极探索“轻资产”运营管理模式，开拓新领域。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 21 日