

证券代码：300199

证券简称：翰宇药业

深圳翰宇药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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	个人投资者：线上参与公司2024年度暨2025第一季度网上业绩说明会的投资者 机构投资者（排名不分先后）：中信建投、国盛证券、民生证券、方正证券、华福证券、中泰证券、招商证券、国联民生证券、信达证券、兴业证券、财通证券、东方证券、国投证券、浙商证券、申万宏源研究、华创证券、华安证券、Citi等多家机构
时间	2025年05月08日 15:30-17:00
地点	东方财富路演（ https://roadshow.eastmoney.com/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 曾少贵 董事、执行总裁 PINXIANG YU 董事、副总裁 唐洋明 董事、副总裁兼董事会秘书 杨笛 独立董事 康志红 副总裁 张敏 副总裁、财务总监 涂鸿鸿
投资者关系活动主要内容介绍	1.高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 答：2025年第一季度，公司实现营业收入3.10亿元，同比增长

106.29%，实现归母净利润6986.84万元。具体财务数据请见公司披露的2025年第一季度报告。

2.介绍一下与木兰医药的合作进展情况

答：公司于2024年8月与木兰签署合作协议后，双方团队持续就全球合作国家和地区的注册申报及相关法律法规等方面展开工作，目前双方合作正按计划推进中，预计相关药品有望在未来1-2年内陆续获得海外市场准入。对于未达披露标准的业务合作，我们将通过互动平台、微信公众号等渠道持续与投资者保持沟通。

3.利拉鲁肽美国销售后端分成一季度是否入账

答：公司与Hikma采取对外授权合作模式，除前端订单出货价交易金额外，还将享有后端分成。当季的后端分成会在下一季度进行结算，举个例子，2025年第一季度的后端分成，会在第二季度体现。相关财务数据的敬请关注半年报。

4.中美关税战特朗普宣称近期将会出台医药类关税政策，对贵公司的影响有多大，公司有没有什么应对之策。。。

答：根据美国政府于2025年4月2日公布的“对等关税”政策，药品被列为豁免商品。且公司与合作伙伴商务合同早已签订，双方按现有合同履行，并不影响在售药品利润构成；双方合作模式为前端出货价+后端分成，未来根据关税政策可灵活应对同时，公司海外市场布局广泛，覆盖北美、亚洲、欧洲、南美等多个地区，这种多元化的布局有效降低了因单一市场政策变动带来的风险。公司将密切关注美国对华关税政策的动态，并积极研究和制定应对策略。

5.公司对于市值管理有什么计划没有

答：我们持续关注资本市场走势。公司高度重视中小投资者保护工作，及时履行信息披露业务。将继续做好战略规划，加强管理，高效运营，积极维护二级市场的公司形象，增强投资者信心。为加强公司长期价值创造，切实推动公司提升投资价值，公司根据相关法规要求和公司实际情况，已制定《市值管理制度》，感谢您的关注！

6.作为公司治理的重要一环，独立董事在参与重大决策时如何

体现对中小股东利益的保护？

答：您好，作为独立董事，我们严格按照证监会相关规定履行独立董事职责，积极出席相关会议，认真审议董事会各项议案，对公司治理及经营管理进行监督检查，未来也将继续秉持独立、客观、专业的立场，强化监督职能，促进公司规范运作与可持续发展。

7.黑科玛公司来访的成果是什么？

答：合作伙伴业务交流，沟通供应链发货情况及后续计划，截至目前为止，已完成向合作伙伴Hikma发货接近180万支。

8.大股东有没有减持？

答：公司始终严格遵守《上市公司信息披露管理办法》及相关法律法规，减持事项均会依法及时履行信息披露义务。截至目前，公司未收到大股东拟减持的正式通知，亦不存在应披露而未披露的减持计划，请以公告信息为准。

9.股价长期停留在14-15元附近，如果体现价值投资，市值管理应该加强了

答：我们持续关注资本市场走势。公司高度重视中小投资者保护工作，及时履行信息披露业务。将继续做好战略规划，加强管理，高效运营，积极维护二级市场的公司形象，增强投资者信心。为加强公司长期价值创造，切实推动公司提升投资价值，公司根据相关法规要求和公司实际情况，已制定《市值管理制度》，感谢您的关注！

10.股票为嘛不涨

答：我们持续关注资本市场走势。公司高度重视中小投资者保护工作，及时履行信息披露业务。将继续做好战略规划，加强管理，高效运营，积极维护二级市场的公司形象，增强投资者信心。为加强公司长期价值创造，切实推动公司提升投资价值，公司根据相关法规要求和公司实际情况，已制定《市值管理制度》，感谢您的关注！

11.与Hikma在美国的售后分成多少？

答：敬请关注半年报。

12.您好，请问司美格鲁临床三期怎么样了谢谢

答：司美格鲁肽注射液国内减重三期临床研究方案，于2024年09月02日在“药物临床试验登记与信息公示平台”首次公示。登记号CTR20243301，适应症为体重指数（BMI） $28\text{kg}/\text{m}^2$ 的肥胖患者的体重管理，试验专业题目为一项在肥胖患者中比较HY310注射液与“诺和盈”治疗44周的疗效和安全性的多中心、随机、开放设计的三期临床研究，于今年初已完成全部受试者入组，相关进展情况请关注公司公告，微信公众号等公开渠道。

13.未来公司是否有进一步的股权激励计划来激励核心团队？

答：感谢您关注。公司高度重视人才战略与业务发展的协同性。我们将结合行业特点、发展阶段及战略目标，在适当时机，研究制定科学、有效的激励方案，以期充分调动核心团队的积极性，促进公司长期可持续发展。相关计划将严格遵循上市公司治理规范，并及时履行信息披露义务。

14.余总，您好，请问司美格鲁肽三期临床进展

答：司美格鲁肽注射液减重三期临床研究方案，于2024年09月02日在“药物临床试验登记与信息公示平台”首次公示。登记号CTR20243301，适应症为体重指数（BMI） $28\text{kg}/\text{m}^2$ 的肥胖患者的体重管理，试验专业题目为一项在肥胖患者中比较HY310注射液与诺和盈治疗44周的疗效和安全性的多中心、随机、开放设计的三期临床研究，于今年初已完成全部受试者入组，相关进展情况请关注公司公告，微信公众号等公开渠道。

15.请问公司如何应对和改善高负债状况？

答：公司海外业务高速增长、国内制剂业务的稳步推进、未来可持续发展的全球制剂管线布局、以及经营管理效率提升，整体收入结构以及毛利率得到明显的优化，现金流已得到明显改善，未来负债会逐步降低。

16.请问司美格鲁肽注射液三期临床试验进展如何

答：您好！司美格鲁肽注射液降糖及减重两个适应症的三期临床均完成了受试者入组，目前正在随访中，谢谢！

17.司美格鲁肽减重临床的进展如何

答：司美格鲁肽注射液国内减重三期临床研究方案，于2024年09月02日在“药物临床试验登记与信息公示平台”首次公示。登记号CTR20243301，适应症为体重指数（BMI） 28kg/m^2 的肥胖患者的体重管理，试验专业题目为一项在肥胖患者中比较HY310注射液与“诺和盈”治疗44周的疗效和安全性的多中心、随机、开放设计的三期临床研究，今年初已完成全部受试者入组，相关进展情况请关注公司公告，微信公众号等公开渠道。

18.很多人都在怀疑Hikma的订单只是前期一锤子买卖，后续就没有了，请问贵公司目前还有与H公司或者其他公司的意向订单吗

答：公司始终积极拓展海外市场，全球原料药及制剂业务布局稳步推进。目前，公司国际业务团队正与合作伙伴紧密协作，保障产品供应，加速推进产品注册、产能规划及市场准入等工作，并通过与合作伙伴携手，已构建覆盖北美、南美、亚洲、欧洲、中东、东南亚、非洲等多个国家的销售网络，具体订单数据将严格按照监管要求履行信息披露义务，我们也将通过互动平台、微信公众号等渠道，与投资者保持沟通，确保信息传递的及时性与透明度。

19.请问美国加关税对贵司业务影响有多大？

答：根据美国政府于2025年4月2日公布的“对等关税”政策，药品被列为豁免商品。且公司与合作伙伴商务合同早已签订，双方按现有合同履行，并不影响在售药品利润构成；双方合作模式为前端出货价+后端分成，未来根据关税政策可灵活应对同时，公司海外市场布局广泛，覆盖北美、亚洲、欧洲、南美等多个地区，这种多元化的布局有效降低了因单一市场政策变动带来的风险。公司将密切关注美国对华关税政策的动态，并积极研究和制定应对策略。

20.总裁很漂亮，气质满满

答：多谢表扬，继续努力！

21.利拉的海外销售情况如何？

答：截至目前为止，已完成向美国发货接近180万支，合作伙伴

Hikma全方位覆盖线上及线下渠道。

22.与木兰签订的合约是永久的吗 为什么这么久没有任何进展

答：公司于2024年8月与木兰签署合作协议后，双方团队持续就全球合作国家和地区的注册申报及相关法律法规等方面展开工作，目前双方合作正按计划推进中，预计相关药品有望在未来1-2年内陆续获得海外市场准入。对于未达披露标准的业务合作，我们将通过互动平台、微信公众号等渠道持续与投资者保持沟通。

23.最近有机构调研吗

答：公司高度重视与资本市场的良性互动，始终致力于提升投资者关系管理工作质量，持续完善多层次投资者沟通体系，通过信息披露、业绩说明会、互动易平台、投资者热线、现场调研等途径加强与投资者交流互动，积极传递公司价值，增强投资者信心。

24.请问翰宇一季度结算的订单数占去年总共获得的订单数的多少

答：2024年订单履行情况已于2024年报中披露，2025一季度结算情况请详见季报。公司各项业务均按计划稳步推进，建议您通过公司发布的财报或公告了解整体业务进展。

25.目前海外订单情况咋样

答：公司始终积极拓展海外市场，全球原料药及制剂业务布局稳步推进。目前，公司国际业务团队正与合作伙伴紧密协作，保障产品供应，加速推进产品注册、产能规划及市场准入等工作，并通过与合作伙伴携手，已构建覆盖北美、南美、亚洲、欧洲、中东、东南亚、非洲等多个国家的销售网络，具体订单数据将严格按照监管要求履行信息披露义务，我们也将通过互动平台、微信公众号等渠道，与投资者保持沟通，确保信息传递的及时性与透明度。

26.请问贵司与华为合作开发了那些产品，有美容及减肥相关的吗，谢谢！

答：2025年4月27日，公司与华为云签订全面合作协议，双方将围绕药物研发、AI大模型应用、数字平台建设、数据治理、及AI人

才赋能等方面展开合作，共同推动人工智能在制药行业的创新应用。

27.你好，有最新大订单吗？

答：公司始终积极拓展海外市场，全球原料药及制剂业务布局稳步推进。目前，公司国际业务团队正与合作伙伴紧密协作，保障产品供应，加速推进产品注册、产能规划及市场准入等工作，并通过与合作伙伴携手，已构建覆盖北美、南美、亚洲、欧洲、中东、东南亚、非洲等多个国家的销售网络，具体订单数据将严格按照监管要求履行信息披露义务，我们也将通过互动平台、微信公众号等渠道，与投资者保持沟通，确保信息传递的及时性与透明度。

28.利拉鲁肽美国销售情况如何？利拉鲁肽制剂已签订单全部发货出去了吗？

答：利拉鲁肽制剂与海外授权合作伙伴的工作均有序开展，截至目前为止，已完成向合作伙伴Hikma发货接近180万支。

29.25年有签订新订单吗

答：利拉鲁肽制剂与海外授权合作伙伴的工作均有序开展，您问到的问题涉及重大事项进展，建议未来关注公司公告或官网信息。

30.木兰与公司签订协议很久了 为什么没有一点消息

答：公司于2024年8月与木兰签署合作协议后，双方团队持续就全球合作国家和地区的注册申报及相关法律法规等方面展开工作，目前双方合作正按计划推进中，预计相关药品有望在未来1-2年内陆续获得海外市场准入。对于未达披露标准的业务合作，我们将通过互动平台、微信公众号等渠道持续与投资者保持沟通。

31.请问国内特立帕肽注射液上市审批进入哪个阶段了

答：国内特立帕肽注射液目前已完成首轮审评及注册现场检查，并在4月初提交了补充资料，目前正在审评中。

32.请问一下，咱们正在研究的这种药物和即将上市的药物有哪些呢？

答：请参见公司年报公告，具体上市药物请以公司公告为准，感谢您的关注！

33.请问贵公司，积累了两年的业绩。股价波动很大，实控人以及大股东不断减持套现是对公司未来不看好吗。今年以来公司扭亏为盈，市值管理方面公司有何计划，回购个股权激励等措施是否规划？

答：公司持续关注资本市场走势。公司高度重视中小投资者保护工作，及时履行信息披露业务。将继续做好战略规划，加强管理，高效运营，积极维护二级市场的公司形象，增强投资者信心。为加强公司长期价值创造，切实推动公司提升投资价值，公司根据相关法规要求和公司实际情况，已制定《市值管理制度》，感谢您的关注！

34.贸易战对公司影响如何，以及公司应对策略是什么，海外规划产能是否有规划，请节前下中东以及日韩等地区产品规划？去年以及今年一季度公司已收到前两年合同款项，后续销售分成及到账模式是怎样？旧合同履行完毕新订单却迟迟没有动静是否跟贸易战有关？

答：根据美国政府于2025年4月公布的“对等关税”政策，药品被列为豁免商品；且公司为前端出货价+末端分成的模式，有更多灵活空间。一直以来，公司密切关注美国对华关税政策动态，并积极研究和制定应对政策。同时，公司海外市场布局广泛，覆盖北美、亚洲、欧洲、南美等多个地区，这种多元化的布局有效降低了因单一市场政策变动带来的风险。

35.曾董事长：您好，请问利拉鲁肽注射液截止目前美国销售情况？已经销售了多少万支？

答：截至目前为止，已完成向美国发货接近180万支，合作伙伴Hikma全方位覆盖线上及线下渠道。

36.与Hikma在美国的售后情况如何？分成会在半年报中体现？

答：敬请关注半年报。

37.您好，公司在AI制药方面由哪些规划，近期有哪些管线准备采用AI制药模式？

答：2025年4月27日，公司与华为云签订全面合作协议，双方将围绕药物研发、AI大模型应用、数字平台建设、数据治理、及AI人才赋能等方面展开合作，共同推动人工智能在制药行业的创新应用。2024年10月8日，公司与碳云智能科技有限公司、碳云智肽药物科技有限公司三方签订战略合作协议，探索人工智能技术平台与多肽芯片在多肽药物开发中的应用。未来，公司也将与合作伙伴一同探索更多应用场景，助力制药行业的智能化升级，共同打造创新驱动的医药生态。

38.尊敬的董事长，今年第一季度业绩超预期，接下来贵公司的业绩是否会保持高速增长？贵公司的产品是否受关税影响？

答：根据美国政府于2025年4月公布的“对等关税”政策，药品被列为豁免商品；且公司为前端出货价+末端分成的模式，有更多灵活空间。一直以来，公司密切关注美国对华关税政策动态，并积极研究和制定应对政策。同时，公司海外市场布局广泛，覆盖北美、亚洲、欧洲、南美等多个地区，这种多元化的布局有效降低了因单一市场政策变动带来的风险。

39.曾总您好！公司有与国外知名药厂股权转让、互持的计划吗？或者在美国等欧美国家合资、投资计划吗？这样可以优势互补，减少关税壁垒的影响等更好促进公司高速高质发展

答：你好，感谢你的建议。

40.公司在引入机构投资者方面有哪些举措？

答：公司引入机构投资者主要通过以下方式：一是加强信息披露与沟通，如定期发布报告、组织业绩说明会等；二是突出公司投资价值，包括强调核心竞争力、展示成长性与盈利能力、结合行业趋势分析等；三是拓展机构投资者资源，参加行业投资交流活动、与专业服务机构合作、利用股东资源与口碑传播；四是优化投资者结构与服务，关注长期机构投资者，建立机构投资者档案；五是聚焦业绩提升与合理估值管理，提升公司业绩、引导合理估值。

41.董事长您好，从A股多个与多肽相关上市公布的业绩来看，多肽1季度都维持了很高的增速。您怎么看待多肽行业在今年迎来的爆发式增长？公司的产能能否满足市场需求？公司现有多少原料药产能？未来的规划是怎么样的？

答：翰宇药业全资子公司翰宇武汉目前年产能已达吨级，预计新产线投产后，年度规划产能或将扩容至5吨以上。我们持续始终积极拓展全球原料药及制剂市场，目前，公司国际业务团队正与合作伙伴紧密协作，保障产品供应，加速推进产品注册、产能规划及市场准入等工作，并通过与合作伙伴携手，已构建覆盖北美、南美、亚洲、欧洲、中东、东南亚、非洲等多个国家的销售网络，具体订单数据将严格按照监管要求履行信息披露义务，我们也将通过互动平台、微信公众号等渠道，与投资者保持沟通，确保信息传递的及时性与透明度。

42.除了利拉鲁肽，其他制剂是否有今年实现商业销售的？

答：翰宇药业坚持技术创新，不断拓展产品管线布局，涵盖注射用西曲瑞克、醋酸格拉替雷注射液、阿巴帕肽注射液、兰瑞肽缓释注射液、地非法林注射液、利那洛肽胶囊、利拉鲁肽注射液、司美格鲁肽注射液、普卡那肽片、培西考布仑注射液、司美格鲁肽片、英克司兰钠注射液、替尔泊肽注射液等重磅产品，公司按计划进行注册申报，产品也将陆续在国内及国际市场获批，具体请见公司公告。

43.望公司管理层多多增持，期待公司继续努力，业绩长虹，再创辉煌！

答：谢谢鼓励！

44.高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：主要驱动因素：包括海外业务断增长、国内制剂业务的稳步推进、未来可持续发展的全球制剂管线布局、以及经营管理效率提升等。

45.请问:武汉原料药生产基地产能何时达5吨级？

答：翰宇药业全资子公司翰宇武汉目前年产能已达吨级，预计

	<p>新产线投产后，年度规划产能或将扩容至5吨以上。</p> <p>46.高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？ 谢谢。</p> <p>答：随着生物技术、基因编辑、人工智能等前沿技术的不断突破，医药行业正迎来前所未有的创新浪潮。随着国家和地方政府发布了多项支持创新药产业的政策，涉及药品研发、临床研究、上市审批等各个环节。相关政策的出台，将帮助公司降低研发成本、加快创新药上市、提升市场竞争力，是中国医药制造逐步向前发展的信号。</p> <p>47.和美国的关税战，对咱们公司未来业绩有哪些影响，如果规避危险</p> <p>答：根据美国政府于2025年4月2日公布的“对等关税”政策，药品被列为豁免商品。且公司与合作伙伴商务合同早已签订，双方按现有合同履行，并不影响在售药品利润构成；双方合作模式为前端出货价+后端分成，未来根据关税政策可灵活应对同时，公司海外市场布局广泛，覆盖北美、亚洲、欧洲、南美等多个地区，这种多元化的布局有效降低了因单一市场政策变动带来的风险。公司将密切关注美国对华关税政策的动态，并积极研究和制定应对策略。</p> <p>48.请问西曲瑞克的FDA获批进展如何？</p> <p>答：目前已完成西曲瑞克缺陷回复，正在审评中。</p> <p>49.董事长您好，您怎么看待公司一季度的业绩反转？您觉得这种趋势是否可以持续？</p> <p>答：公司相信通过坚定推进国际化战略、优化产品结构、提升运营效率，2025年是公司发展历程中的关键转折点。同时，我们持续始终积极拓展全球原料药及制剂市场，目前，公司国际业务团队正与合作伙伴紧密协作，保障产品供应，加速推进产品注册、产能规划及市场准入等工作，并通过与合作伙伴携手，已构建覆盖北美、南美、亚洲、欧洲、中东、东南亚、非洲等多个国家的销售网络，确保业绩长期增长。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025年05月08日