

证券代码： 002693

证券简称： *ST 双成

海南双成药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2025 -003

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	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 13 日 (周二) 下午 14:00~17:00
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	1、财务总监王旭光 2、副总经理、董事会秘书于晓风
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、你好，对于带帽*st 退市风险的公司，务必争分争秒的想尽办法，使公司免于退市，建议公司采取被产重整的办法，来挽救公司。谢！ 尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司将从以下几方面提升业绩：（1）加大研发投入，积极根据研发进程，通过拓展销售渠道、优化营销策略等，提高产品市场占有率以增加收入；（2）拓展受托业务，提高创收能力；（3）优化经营流程，降低营运成本，控制管理费用和销售费用等，提升盈利能力；（4）精简机构，优化人员，提高经营效率，控制人力成本；（5）扩大出口，为公司利润带来新的增长点。 2、什么时候继续重组，不然公司要面临退市了 尊敬的投资者您好，公司目前没有收购计划，公司有关信息请以公司在指定披露媒体《中国证券报》《证券时报》和巨潮资

讯网披露的公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。
感谢您的关注。

3、公司第一季报业绩加速恶化，再定增时间不好把控，建议大股东无偿赠奥拉半导体 51%的股份给公司，成为公司控股的子公司解决公司退市危机，资本市场自然会回报公司和大股东。

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。

4、请问董事长，奥拉重组是否未来可以重新提上日程

尊敬的投资者您好，公司目前没有收购计划，公司有关信息请以公司在指定披露媒体《中国证券报》《证券时报》和巨潮资讯网披露的公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。
感谢您的关注。

5、还收不收购宁波奥拉半导体啊

尊敬的投资者您好，公司目前没有收购计划，公司有关信息请以公司在指定披露媒体《中国证券报》《证券时报》和巨潮资讯网披露的公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。
感谢您的关注。

6、请问双成药业领导，怎样才能业绩增长，主业怎样转型？

尊敬的投资者您好！公司将从以下几方面提升业绩：（1）加大研发投入，积极根据研发进程，通过拓展销售渠道、优化营销策略等，提高产品市场占有率以增加收入；（2）拓展受托业务，提高创收能力；（3）优化经营流程，降低营运成本，控制管理费用和销售费用等，提升盈利能力；（4）精简机构，优化人员，提高经营效率，控制人力成本；（5）扩大出口，为公司利润带来新的增长点。感谢您的关注！

7、公司靠自身造血功能根本不可能赢利和达到三亿营收，管理层如果不借助并购或重组，公司退市已成定局！！

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。

8、公司还会继续发行股份及支付现金购买宁波奥拉半导体股份有限公司 100%股份吗？

尊敬的投资者您好，公司目前没有收购计划，公司有关信息

请以公司在指定披露媒体《中国证券报》《证券时报》和巨潮资讯网披露的公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注。

9、今年还会继续收购半导体吗

尊敬的投资者您好，公司目前没有收购计划，公司有关信息请以公司在指定披露媒体《中国证券报》《证券时报》和巨潮资讯网披露的公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注。

10、你好：2025 年是*ST 双成最关键的一年，请问公司怎样在营收不足 3 亿，一季度仍为亏损的情况下，采取何种有力措施，来确保公司不退市？谢！

尊敬的投资者您好！公司将采取以下措施化解退市风险：（1）加大研发投入，积极根据研发进程，通过拓展销售渠道、优化营销策略等，提高产品市场占有率以增加收入；（2）拓展受托业务，提高创收能力；（3）优化经营流程，降低营运成本，控制管理费用和销售费用等，提升盈利能力；（4）精简机构，优化人员，提高经营效率，控制人力成本；（5）扩大出口，为公司利润带来新的增长点。

感谢您的关注！

11、中美关税缓和 有利于公司开展美国医药业务吗？

尊敬的投资者您好！中美关税缓和，增加美国商品利润率，提高美国经销商信心，有利于我公司开展美国医药业务。感谢您的关注！

12、准备采取哪一些措施防止公司财务退市

尊敬的投资者您好：为争取撤销退市风险警示，公司董事会正在积极主动采取措施。（1）营销方面：目前国家不断出台新的医保和招采政策，国家药品集采和各省区联盟集采层出不穷，公司根据当前形势，判断和把握好新政策、行业发展趋势，逐步建立起相适应的销售队伍和销售管理制度；积极参与各项集采并力争中标，增加公司现有产品的销售量；采用新的适合集采下的

市场策略和销售政策、与各合作伙伴保持良好合作关系，建立稳定的销售网络。（2）多肽业务的出口业务方面：继续保持现有客户订单，拓宽其他客户渠道，发挥扩建后的多肽车间纯化产能。（3）研发、生产方面：积极推进在审品种的获批及 ANDA 在美国、加拿大和其它国家申报。BD（商务拓展）人员将积极开展国际 BD 活动，通过参加美国 DCAT（美国药品和化学品联合交易协会年会）、中国 CPHI（世界制药原料中国展览会）和欧洲 CPHI（世界制药原料欧洲展览会）会议、线上会议及邮件往来，努力推荐公司即将申报的品种及研发管线中的项目、推广公司形象，赢得更多 CDMO 项目，获得更多国内外产品代加工业务和技术合作。（4）宁波双成：发挥公司在无菌产品 GMP 方面的优势，在保证满足公司自有品种生产的前提下积极开展对外 CMO 合作，特别是争取与大客户建立合作关系、落实 CMO 项目。（5）成本控制：持续实施成本控制措施，涵盖人员配置优化、提升人员效率和产出比、确保采购的合理性和性价比、监控费用支出的合理性、提高产品质量合格率、降低产品报废率以及减少水电气资源消耗。感谢您的关注。

13、公司如要开展并购，请问时间窗口是否允许？

尊敬的投资者您好，公司目前没有并购计划，公司有关信息请以公司在指定披露媒体《中国证券报》《证券时报》和巨潮资讯网披露的公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注。

14、今年会有哪些措施避免退市？

尊敬的投资者您好：为争取撤销退市风险警示，公司董事会正在积极主动采取措施。

（1）营销方面：目前国家不断出台新的医保和招采政策，国家药品集采和各省区联盟集采层出不穷，公司根据当前形势，判断和把握好新政策、行业发展趋势，逐步建立起相适应的销售队伍和销售管理制度；积极参与各项集采并力争中标，增加公司现有产品的销售量；采用新的适合集采下的市场策略和销售政策、与

	各合作伙伴保持良好合作关系，建立稳定的销售网络。 （2）多肽业务的出口业务方面：继续保持现有客户订单，拓宽其他客户渠道，发挥扩建后的多肽车间纯化产能。 （3）研发、生产方面：积极推进在审品种的获批及 ANDA 在美国、加拿大和其它国家申报。BD（商务拓展）人员将积极开展国际 BD 活动，通过参加美国 DCAT（美国药品和化学品联合交易协会年会）、中国 CPHI（世界制药原料中国展览会）和欧洲 CPHI（世界制药原料欧洲展览会）会议、线上会议及邮件往来，努力推荐公司即将申报的品种及研发管线中的项目、推广公司形象，赢得更多 CDMO 项目，获得更多国内外产品代加工业务和技术合作。 （4）宁波双成：发挥公司在无菌产品 GMP 方面的优势，在保证满足公司自有品种生产的前提下积极开展对外 CMO 合作，特别是争取与大客户建立合作关系、落实 CMO 项目。 （5）成本控制：持续实施成本控制措施，涵盖人员配置优化、提升人员效率和产出比、确保采购的合理性和性价比、监控费用支出的合理性、提高产品质量合格率、降低产品报废率以及减少水电气资源消耗。 感谢您的关注。
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-13