

证券代码：300434

证券简称：金石亚药

四川金石亚洲医药股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类	<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
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月16日(周五)下午 15:00~17:00
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、董事长、总经理马益平 2、董事、副总经理、董事会秘书林强 3、副总经理王志昊 4、财务总监王庆国 5、独立董事刘初旺
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、请问公司在研管线重点产业化的进展是怎样的？</b> 尊敬的投资者，您好！金石亚药坚持自主研发与合作研发相结合的研发战略，通过战略投资医药研发公司、内部整合研发团队和资源，进一步加强以研发为内驱力的中长期发展规划，持续赋能公司未来发展。2024年，“快克清”磷酸奥司他韦胶囊上市，萘普生钠胶囊、盐酸阿莫罗芬搽剂获得重新上市许可。谢谢！ <b>2、请问公司2024年以来营销领域进展有何成就？</b> 尊敬的投资者，您好！公司专注于线下和线上两个渠道体系建设，

深耕细作，构造全渠道、全终端、全覆盖的营销体系。报告期内，公司通过系统性维价、提升 NKA（全国重点客户）\RKA（区域重点客户）份额、提升 LKA（地方性重点客户）规模、提升可控终端质量、增强连锁终端粘性等多项工作，持续巩固并扩大线下渠道覆盖，线下终端的核心渠道拥有 3000 余家连锁药店，合作连锁门店约 240,000 家，合作单体药店和第三终端 38,000 余家，覆盖全国 90%以上地市、70%以上区县；积极推进线下终端的 O2O 业务，使消费者更为便捷地触达产品；线上渠道强化与电商平台的合作，充分利用好 B2C、TOB、TOC、OTO 平台，完成更多的广义铺货和消费者沟通。谢谢！

### **3、请问公司 2025 年主要经营目标是怎样的？**

尊敬的投资者，您好！面对医药行业格局调整、产业转型升级、技术迭代革新，公司通过细致深入的政策研读、全面科学的自我剖析，积极寻求模式创新和业务突破。公司将贯彻中长期战略规划，锚定“成为消费者信赖、乐于选择的专业医药健康提供者”的战略愿景，以“三维一体”（研发、营销、生产）集团化统一运营体系为抓手，构建“OTC+处方药+中药+大健康”四轮驱动增长模式，为实现金石亚药 2.0 时代的高质量发展提供强有力支撑。谢谢！

### **4、领导，请问公司快克系列感冒药的市场地位如何？**

尊敬的投资者，您好！根据中国非处方药物协会发布的数据，“快克感冒药”2021 年、2022 年、2023 年连续三年在年度中国非处方药产品综合统计排名（化学药）“感冒类”中位列第一位。2024 年度，公司位列 2023 年度中国化药企业 TOP100 排行榜（2024 米思会），“快克”、“小快克”荣登“2024 健康产业品牌榜”（2024 西普会），“小快克”获得妈妈网“宝宝大健康·年度口碑王”称号。总体而言，“快克”品牌在感冒药赛道处于比较稳定的领先地位。谢谢！

### **5、请问公司医药板块的经营情况？**

尊敬的投资者，您好！2024 年，医药板块实现营业收入 9.15 亿元，占公司总收入的 82.96%。其中，大、小快克实现营收 6.12 亿元，占营业收入比重 55.49%；保健品及食品业务实现营收 3,909.99 万元，占营业收入比重 3.55%；批发零售药品及其他医药产品营收 2.62 亿元，占营

业收入比重 23.75%。谢谢！

**6、领导，您好！我来自四川大决策 请问贵司药品领域是否参加集采？若集采，过去中标的药品有哪些？占营收的比例是多少？**

尊敬的投资者，您好！公司参与集采，目前，公司产品多潘立酮片中标。2024 年，占营收比例约为 1.2%。谢谢！

**7、您好，请问贵公司感冒、流感药物类占营收比多少？**

尊敬的投资者，您好！公司感冒、流感药物类占营收比例大约 56%。

**8、请问公司有没有回购股票提高公司质量的打算？**

尊敬的投资者，您好！目前，公司暂无回购股票计划。谢谢。

**9、金石亚药生产新冠药吗？**

尊敬的投资者，您好！公司产品矩阵有围绕快克主品牌及快克清、快克露、快克西林等子品牌，组成成人感冒系列用药矩阵；围绕小快克品牌，组成感冒、补益、消化类小儿用药矩阵。目前，公司经营的主要产品有“快克”、“小快克”系列药品和器械；“今幸”系列保健食品；“快克西林”、“快克泰”、“毕林”处方药等三大系列共近百个品种，主要用于呼吸道疾病、胃病、敏感菌感染、骨质疏松、类风湿关节炎、营养补充等。谢谢！

**10、你好马董，自从你接手管理公司后，股价人 20 来块跌到 6 块多，请问马董对公司的未来运营及业绩有何计划和目标？后续是否有何提振计划？对公司的市值是否会作努力提升？**

尊敬的投资者，您好！影响二级市场股价的变化因素包括国内外宏观经济环境、外部行业政策、偶发事件、资本市场自身环境等多重因素。公司致力于通过提升上市公司的经营业绩和发展质量，不断完善股东回报机制，更好地传递公司的投资价值，维护中小股东的利益。公司将贯彻中长期战略规划，锚定“成为消费者信赖、乐于选择的专业医药健康提供者”的战略愿景，以“三维一体”（研发、营销、生产）集团化统一运营体系为抓手，构建“OTC+处方药+中药+大健康”四轮驱动增长模式。具体通过强化战略指引，完善产业布局；研发创新驱动，提升核心优势；多维渠道拓展，模块精细管控；生产安全合规，精益绿色低碳；组织架构优化，数字转型赋能等措施，积极推动公司业务和内在价值的

可持续增长。谢谢！

**11、公司目前属于无实控人状态，但我注意到排名第一的大股东和马总之前时间有过不少交集，对于投资领域的专家作为董事长，能对生产企业未来的方向有什么建议或帮组？大股东有没有可能通过马总执行符合自身利益的行为？非常感谢！**

尊敬的投资者，您好！目前，公司为无控股股东、实际控制人状态，是因为：①公司不存在持股 50%以上的控股股东；②公司不存在可以实际支配公司股份表决权超过 30%的股东；③公司第五届董事会董事均由公司董事会提名，公司目前不存在股东提名董事超过董事会成员半数以上的情形；④公司任一股东难以依其可实际支配的公司股份表决权对公司股东大会的决议产生决定性影响。董事长作为职业经理人认真努力履行自身职责和遵循应有职业道德，为股东创造价值。谢谢！

**12、现在流感又来了，而且复阳率很高，公司在产能和渠道布局上是否有应对？**

尊敬的投资者，您好！针对流感季，公司积极进行线上线下全渠道布局，合理安排产能，确保渠道通畅和产品供应。谢谢。

**13、随着国家对中药的重视程度不断加深，公司当前在中药业务上有哪些规划、部署？**

尊敬的投资者，您好！在中药饮片领域，公司借助“快克”品牌影响力，开发出“快克本草”系列中药饮片罐装产品及中高端参茸产品，利用地缘优势开发畜药品种，精选产地、严格质控、确保每一份产品的高品质，为人们提供提高免疫力、改善亚健康的日常保健补益产品。公司在此领域，关注黄金单品的重点发掘，重视产业链上中下游的布局，积极开展中药材收购和合作种植，以扩大公司在补益类中药饮片产品的市场份额。在现代中药行业，公司已研发成功上市国家中药二类新药“续断壮骨胶囊”，主要用于原发性骨质疏松症。在中药管线储备方面，公司积极寻求与目前产品矩阵匹配度高且具有市场潜力的文号进行合作。谢谢！

**14、请问公司在处方药领域的布局情况如何？**

尊敬的投资者，您好！公司目前拥有的处方药多聚焦于消炎、镇痛

	<p>品类，主要包括“快克西林”阿莫西林胶囊、阿莫西林舒巴坦匹酯片、阿莫西林克拉维酸钾分散片、“快克泰”庆大霉素普鲁卡因 B12 颗粒、“迪耳”西洛他唑片和“毕克”双氯芬酸钠缓释片等。在现代中药行业，公司已研发成功上市国家中药二类新药“续断壮骨胶囊”，主要用于原发性骨质疏松症。报告期内，“快克清”磷酸奥司他韦胶囊上市，丰富了公司感冒药处方药矩阵。谢谢！</p> <p><b>15、请问公司有没有参加城市地下管网相关业务规划？在国家大力推进城市老旧小区地下管网改造大环境下公司管道有没有相关业务收入？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！目前，公司产品钢丝绳增强聚乙烯复合管成套设备、钢带增强聚乙烯螺旋波纹管成套设备生产出的产品用于城市地下管网的建设，为城市地下管网建设方提供相关支持。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-16