

证券代码：000623 证券简称：吉林敖东

吉林敖东药业集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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	通过“全景路演”网站（ https://ir.p5w.net ）参与本次 2025 年吉林辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2025 年 5 月 27 日（星期二）15:00—16:30
地点	公司通过“全景路演”网站（ http://rs.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	副董事长、总经理：郭淑芹 董事、副总经理：杨凯 董事、副总经理、财务总监：张淑媛 董事、副总经理、董事会秘书：王振宇
投资者关系活动主要内容介绍	1、吉林敖东在 2024 年荣获 2024 年上市公司董事会优秀实践案例等多项治理荣誉，公司在公司治理方面有哪些特色举措，这些举措如何促进公司经营业绩的提升？ 尊敬的投资者：您好！在公司治理方面，公司不断完善法人治理结构和内部控制管理体系，明确决策、执行与监督的职责权限，结合自身实际情况，制定了一系列管理制度，形成了科学有效的职责分工与制衡机制，确保信息披露的真实、准确与完整。公司通过持续提升“三会一层”的规范运作水平，切实保障投资者权益，进一步夯实公司高质量发展根基。同时，公司通过优化业务布局、强化成本管控、提升运营效率等举措，不断夯实发展根基，增强市场竞争力，提升经营业绩，切实提升投资者回报。感谢您对公司的关注和支持。 2、在“医药+金融+大健康”多轮驱动发展模式下，公司如何实现各板块之间的协同发展，资源共享，以提升公司的综合竞争力和整体价值？ 尊敬的投资者：您好！公司不断完善营销体系，构建以市场为导向的多团队协同、资源共享营销机制。通过整合优化全国营销资源，建立跨区域、跨产品的营销体制机制，强化营销

	队伍的战略协同能力与全局经营意识。深度契合国家医药政策导向，严格执行医药代表管理及合规推广要求，创新构建“专业分工+队伍协同”的营销组织架构，实现学术推广、渠道管理与终端服务的高效联动。聚焦核心产品矩阵建设，依托循证医学研究与差异化临床价值挖掘，系统性推进核心品种、重点品种培育计划。同时，公司优化金融资产配置，深化产融结合效能，实现金融资本反哺实体产业、产业生态赋能价值增长的良性循环，为高质量发展注入持续动能。感谢您对公司的关注和支持。 3、有没有考虑过开拓国际市场？例如东南亚这些国家？ 尊敬的投资者：您好！公司持续推进开拓市场，在保持医药主业稳健发展的同时，积极拓展大健康领域，通过创新研发，不断丰富产品管线并提升产品附加值。依托医药制造全产业链优势，系统构建新质生产力，加快产业结构转型升级，不断提升公司核心竞争力和市场开拓能力。感谢您对公司的关注和支持。 4、吉林敖东在化学药品和连锁药店业务上进行了优化布局，能否详细介绍这两个业务板块的优化策略、实施效果以及未来的发展规划？ 尊敬的投资者：您好！敖东大药房通过布局京东、淘宝、拼多多等主流电商平台，推广线上销售，所有线下门店均开始O2O业务，寻求新的销售增长点。新设立医药营销管理中心持续强化专业化服务能力，各项销售业务稳步推进，通过梳理产品结构、挖掘产品卖点、聚焦患者、定位优势渠道、实行精准营销等关键措施，盘活公司多个滞销品种和零销售药品。公司在医药零售业务布局方面，上游依托医药制造板块夯实产品供给，下游通过会员流量运营与药学服务增值提升复购率，未来将加速渠道下沉与专业化服务能力提升，形成医药全产业链闭环生态，推动公司高质量发展。持续推进营销改革，不断拓展夯实多元化营销体制机制建设，实现营销团队精诚协作、营销资源全局共享，破局增效。营销资源网格覆盖形成合力，精耕细作、分层运营。对重点核心等级医院、潜力科室及基层市场定制差异化的推广方案，通过学术推广、患者管理实现销售网络深度覆盖。通过临床加终端销售模式，巩固注射用核糖核酸II等核心品种市场地位，优化临床人员绩效考核及精细化招商策略，全年规划举办营销峰会、学术研讨会，覆盖医院终端，同步推进民营医疗机构渠道下沉，推动终端渠道资源全国覆盖
--	--

	率有效提升，实现销售放量。针对注射用盐酸平阳霉素等重点品种，依托全国价格监测系统维护省级价格体系稳定性，深化与权威专家的临床研究合作，拓展肿瘤辅助治疗等新适应症，力争实现销售新突破。中选集采品种注射用尿激酶、注射用盐酸丙帕他莫、维格列汀片等，加速市场渗透，实现销售增量。获批新品种磷酸奥司他韦胶囊、哌柏西利胶囊、甲磺酸仑伐替尼胶囊等，力争尽快实现销售。感谢您对公司的关注和支持。 5、请分析一下吉林敖东在 2024 年的精细化管理举措，这些举措如何帮助公司降本增效，提升运营效率，在哪些方面取得了显著的成效？ 尊敬的投资者：您好！公司基于医药全产业链布局优势，构建了现代化生产制造管理体系，通过融合市场需求预测、销售数据、产能规划、原料价格波动等多维数据变量，应用信息化系统，构建科学决策机制，实现精细化管理，保障公司在高质量发展前提下，具备低成本、高效率的生产经营能力，2024 年公司医药板块营业成本比上年同期下降 12.56%。感谢您对公司的关注和支持。 6、在医药行业加速变革的背景下，吉林敖东坚持“医药+金融+大健康”多轮驱动发展模式，能否详细介绍一下各板块在 2024 年的具体经营成果以及对公司整体业绩的贡献？ 尊敬的投资者：您好！2024 年，公司实现营业收入 261,057.51 万元，比上年同期减少 83,854.82 万元，降低 24.31%；实现归属于上市公司股东的净利润 155,139.31 万元，增加 9,151.34 万元，增长 6.27%。公司中药、化学药品、连锁药店批发和零售三大业务板块实现收入 227,376.10 万元，占营业收入比重为 87.10%，较上年同期下降 23.79%。其中中药营业收入实现 160,554.13 万元，占营业收入比重 61.50%。化学药品营业收入实现 27,685.38 万元，占营业收入比重 10.61%。连锁药店批发和零售业务实现收入 39,136.60 万元，占营业收入比重 14.99%。2024 年，公司大健康业务实现销售收入 21,212.99 万元，占营业收入比重为 8.13%。感谢您对公司的关注和支持。 7、贵公司 2024 年王牌产品安神补脑液销售收入是多少？ 尊敬的投资者：您好！公司中药产品涵盖中成药、中药配方颗粒和中药饮片，中药是公司营业收入的主要来源。公司中药产业围绕“道地性药材”、“全过程质量”和“智能化制造”三大核心，多点发力，培育中药产业优势。公司不断夯实生产制造基础，加强中药全产业链持续创新，提升综合竞争力，以
--	---

	持续的技术升级带动中药产业链高质量发展。2024 年，中药板块实现营业收入 160,554.13 万元，占公司总营业收入的 61.50%。具体您可详阅定期报告。感谢您对公司的关注和支持。 8、作为中药领域的知名企业，吉林敖东在维护和提升产品市占率方面采取了哪些措施，例如在产品推广、品牌建设、渠道拓展等方面有哪些具体行动，2024 年这些核心产品的市场占有率是否有显著变化？ 尊敬的投资者：您好！“敖东及图”商标，是公司成立制药厂 40 余年，传承中药文化，弘扬国药精髓，历经品牌建立、品牌扩张、品牌维护后形成的宝贵无形资产，1999 年 12 月被国家工商行政管理局商标局认定为中国驰名商标。作为企业的象征、质量的保障，“敖东”品牌连续 18 年入选由世界品牌实验室（WorldBrandLab）发布的“中国 500 最具价值品牌”，品牌价值为 131.94 亿元。2024 年 5 月，中国品牌建设促进会品牌价值评价结果，吉林敖东品牌强度为 902，品牌价值为 116.83 亿元。公司 2014 年 8 月被吉林省商务厅认定为“吉林老字号”。2024 年 2 月，“敖东”品牌被商务部、文化和旅游部、市场监督管理局、国家知识产权局、国家文物局认定为第三批“中华老字号”。吉林敖东以厚重的品牌文化和优良的产品质量得到市场高度认可。公司作为中华老字号及国家火炬计划重点高新技术企业，凭借卓越的综合实力和行业影响力，公司连续十余年荣登中国制药工业百强榜单，2024 中国中药研发实力排行榜 TOP50 中药榜第 26 位，并跻身“中国 500 最具价值品牌”。公司主导产品“安神补脑液”，自 1983 年上市至今已经畅销市场 40 多年，上市 40 多年中，“安神补脑液”始终保持着旺盛的生命力，市场占有率在安神补益领域稳居前列。感谢您对公司的关注和支持。 9、公司在 2024 年通过深化“大品种群+多品种群”营销体系，精准培育核心产品，强化渠道管控与资源协同共享，请问在这一过程中，遇到了哪些挑战，又是如何克服的，取得了哪些具体的市场拓展成果？ 尊敬的投资者：您好！2024 年，公司以创新驱动为引领，聚焦医药主业全产业链布局，系统推进中医药传承创新发展，通过深化“大品种群+多品种群”营销体系战略，精准培育核心产品、强化渠道管控与资源协同共享，实现医药板块营业收入 227,376.10 万元，展现出强劲发展韧性。其中，中药板块持续发挥支柱效能，以安神补脑液、小儿柴桂退热口服液、血府逐
--	---

	瘀口服液 3 个核心品种为引擎，带动重点品种协同发力，实现营业收入 160,554.13 万元；化药板块加速创新成果转化，新品种加快形成销售，化药板块营业收入 27,685.38 万元；医药商业板块优化终端网络布局，连锁药店批发及零售业务实现营业收入 39,136.60 万元。依托核心大品种销售势能，公司动态优化品种结构，对重点品种、潜力品种实施精准投入，形成“过亿单品引领、千万级品种支撑、百万级产品蓄力”的梯队产品矩阵，同步强化基础研究与学术推广双驱动，构建研发转化与市场拓展的营销联动机制，持续夯实传统中药领域竞争优势，为打造现代化医药产业生态奠定了坚实基础。感谢您对公司的关注和支持。 10、面对我国的老龄化问题，请问公司未来有没有意向并购创新药公司？ 尊敬的投资者：您好！公司目前没有开展并购创新药公司的计划，公司围绕新产品和大品种二次开发稳步推进各研发项目。在中医药传承创新方面，积极探索并优选中药经典名方、配方颗粒标准及中药药材资源等进行研究。在癌症、肾病、糖尿病、心脑血管等多个治疗领域开展药物研究。过去的一年多的时间里，子公司获得化药 4 类仿制药磷酸奥司他韦胶囊（30mg、45mg、75mg 规格）批准文号 3 个，获得化药 4 类仿制药哌柏西利胶囊（75mg、100mg、125mg 规格）批准文号 3 个及其原料药，获得化药 4 类仿制药左氧氟沙星滴眼液、玻璃酸钠滴眼液、聚乙烯醇滴眼液、苯磺酸氨氯地平片 4 个品种批准文号各 1 个，获得化药 4 类仿制药甲磺酸仑伐替尼胶囊（10mg、4mg 规格）批准文号 2 个及其原料药，获得中药经典名方一贯煎颗粒批准文号 1 个，通过购买获得中药玉屏风口服液、杞菊地黄口服液、抗感解毒颗粒、生脉颗粒 4 个品种批准文号各 1 个，通过购买获得化药 4 类仿制药氨氯地平阿托伐他汀钙片（5mg/10mg、5mg/20mg 规格）批准文号 2 个。子公司开展化药创新药 1 类新药研发项目 1 个，化药仿制药研发项目 7 个，新药研发项目 5 个，原料药研究 3 个，开展化药一致性评价研究项目 5 个，药品上市许可持有人（MAH）合作项目 6 个，开展化药项目稳定性研究 8 个。中药经典名方项目 13 个，产品二次开发项目研究 10 个，北方药材种质资源建设及新品系列培育研究 1 个。感谢您对公司的关注和支持。 11、2024 年公司拟向全体股东每 10 股派现 3 元，在当前的经营形势下，公司如何平衡股东回报与自身资金需求，这一
--	---

	分红预案是基于怎样的考虑，是否会对公司的后续发展产生影响？ 尊敬的投资者：您好！公司 2024 年度现金分红方案已充分考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、偿债能力、资本需求等因素，兼顾业务持续健康发展与股东综合回报。公司不断强化回报股东意识，在充分考虑实际经营情况及未来发展需要的基础上，制定了“未来三年（2024 年-2026 年）股东回报规划”，增加分红频次，优化分红节奏，合理提高分红率，为股东提供持续、稳定、合理的投资回报。公司分红预案不会对公司的后续发展产生影响，公司将在满足持续经营和长远发展的前提下，增强分红的稳定性、及时性和可预期性，充分维护股东依法享有投资收益的权利。感谢您对公司的关注和支持。 12、公司在 2025 年第一季度的业绩表现如何，与 2024 年同期相比有哪些变化，这些变化背后的主要驱动因素是什么？ 尊敬的投资者：您好！2025 年第一季度公司实现营业收入 6.23 亿元，同比下降 27.71%，实现归属于上市公司股东的净利润 5.17 亿元，同比增长 259.75%。公司归属于上市公司股东的净利润大幅度增长，主要系本期对广发证券股份有限公司的投资收益以及交易性金融资产公允价值变动收益同比增加所致。感谢您对公司的关注和支持。 13、你好，既然贵公司出產鹿茸，是否每年有收集鹿的麝香？麝香藥用價值高，價格也不菲。未來有無考慮製作類似片仔癀高端中藥品？ 尊敬的投资者：您好！公司梅花鹿养殖基地不产出麝香。公司聚焦医药主业全产业链布局，中药业务围绕“中成药、配方颗粒、中药材”三大板块，培育中药产业优势。在中药饮片方面，公司持续推进鹿茸、人参等东北道地中药材种养殖示范基地建设。人参、鹿茸、五味子、灵芝（赤芝）和灵芝孢子粉（赤芝）5 个品种中药材吉林省首家通过 GAP 延伸检查。人参和鹿茸获得“三无一全”品牌认证，敖东人参上榜“2024 道地药材品牌”，逐步打造敖东品质中药示范。感谢您对公司的关注和支持。 14、建议加强回购并注销，股价上涨有助于提升公司品牌知名度，有助于销售额及业绩的提升。在当前股价比净资产低很多的情况下，强烈希望公司回购注销！ 尊敬的投资者：您好！在股份回购方面，2020 年至 2023
--	---

	年公司累计支付 7.2 亿元实施三次回购并注销 4,517.40 万股，已于 2024 年 4 月 26 日完成注销并相应减少公司注册资本。公司在 2024 年 11 月 9 日再次实施回购，已于 2025 年 2 月 8 日完成回购，支付 4.2 亿元，回购 2,351.38 万股。感谢您对公司的关注和支持。 15、2024 年公司应收账款/营业收入比值持续增长，请问公司如何应对这一问题，是否会采取相应的坏账准备计提政策调整等措施来降低潜在风险？ 尊敬的投资者：您好！公司根据《企业内部控制基本规范》《企业内部控制配套指引》《深圳证券交易所上市公司内部指引》等相关规定，建立了完善的内部控制体系，公司根据《企业会计准则》要求进行会计核算，公司不断巩固提升风险防控能力的管理水平，完善公司综合管理能力，优化生产经营模式，防范风险，为可持续发展提供了健康的经营环境。感谢您对公司的关注和支持。 16、2024 年经营活动产生的现金流量净额为 59,483,507.83 元，较上年下降 12.60%，请问导致经营活动现金流下降的原因是什么，公司采取了哪些措施来应对现金流波动，保障公司资金链的稳定？ 尊敬的投资者：您好！公司经营活动现金流净额下降主要系支付的原材料成本增加等因素综合影响所致。公司通过优化管理流程、控制经营成本等措施，有效降低了经营费用，公司货币资金充足、经营现金流稳定，能够充分保障公司资金链的稳健运行。感谢您对公司的关注和支持。 17、请问今年如何改善主营业务现状，保证主业营收增长 尊敬的投资者：您好！公司依托“敖东及图”中国驰名商标、“中华老字号”的品牌优势，充分发挥产品质量优势，挖掘核心大品种群、重点品种群、潜力品种群的市场价值，不断完善营销体系，构建以市场为导向的多团队协同、资源共享营销机制，通过精准市场分层、多维学术赋能及新零售营销生态构建，全面提升核心品种在安神补益、心脑血管等优势治疗领域的市场销售。力争再培育出多个亿元级核心单品，并加速打造具备十亿级市场潜力的战略品种，实现公司高质量发展。感谢您对公司的关注和支持。 18、公司的主业中药是盈利还是亏损？ 尊敬的投资者：您好！公司中药产品涵盖中成药、中药配方颗粒和中药饮片，中药是公司营业收入的主要来源。公司中
--	--

	药产业围绕“道地性药材”、“全过程质量”和“智能化制造”三大核心，多点发力，培育中药产业优势。公司不断夯实生产制造基础，加强中药全产业链持续创新，提升综合竞争力，以持续的技术升级带动中药产业链高质量发展。2024年，中药板块实现营业收入160,554.13万元，占公司总营业收入的61.50%。感谢您对公司的关注和支持。 19、公司2024年研发投入金额为99,909,053.79元，较上年下降29.69%，研发投入占营业收入比例也有所下降，但子公司吉林敖东延边药业获得了多个《中药配方颗粒上市备案凭证》等研发成果，请问公司如何平衡研发投入与成本控制之间的关系，以及未来在研发投入方面有哪些规划？ 尊敬的投资者：您好！公司立足医药制造全产业链优势，坚持创新驱动，积极探索新质生产力的发展路径，致力于实现传统中药的现代化转型和可持续发展。公司通过传承中药文化精髓与现代科技手段的深度融合，不断探索创新路径，构建“产学研”深度融合的创新研发体系。公司建立科学的研发项目评估机制、立项机制、跟踪机制，严格按照国家药品注册政策法规和指导原则开展研发工作，对研发项目关键节点进行风险控制，尽量尽早规避风险、及时有效应对或转移风险，科学合理地降低药品研发过程中的各类风险。公司围绕新产品和大品种二次开发稳步推进各研发项目。在中医药传承创新方面，积极探索并优选中药经典名方、配方颗粒标准及中药药材资源等进行研究。在癌症、肾病、糖尿病、心脑血管等多个治疗领域开展药物研究。感谢您对公司的关注和支持。 20、2015年的员工持股计划是否已经解套？续存期今年底是否到期，到期后是否会减持？ 尊敬的投资者：您好！吉林敖东药业集团股份有限公司-第1期员工持股计划的存续期至2025年12月8日，届时公司将根据相关规定履行信息披露义务。感谢您对公司的关注和支持。 21、2024年吉林敖东的营业收入下滑24.31%，但净利润逆势增长6.27%，扣非净利润同比增长19.76%，请问这种营收下滑但净利润增长的情况是偶然的还是具有一定可持续性？公司采取了哪些具体的经营策略来实现这一成果？ 尊敬的投资者：您好！公司坚持“医药+金融+大健康”多轮驱动发展模式，在保持医药主业稳健发展的同时，积极拓展大健康领域，通过创新研发，不断丰富产品管线并提升产品附
--	---

	加值。依托医药制造全产业链优势，系统构建新质生产力，加快产业结构转型升级，不断提升公司核心竞争力和市场开拓能力。同时，公司优化金融资产配置，深化产融结合效能，实现金融资本反哺实体产业、产业生态赋能价值增长的良性循环，为高质量发展注入持续动能。感谢您对公司的关注和支持。 22、公司股价长期破净，能否切实有效进行管理？是否就市值管理对管理层考核？对市值管理不到位追责？ 尊敬的投资者：您好！为加强公司市值管理工作，进一步规范公司市值管理行为，切实维护公司投资者特别是中小投资者及其他利益相关者的合法权益，公司已制定《市值管理制度》，以新质生产力的培育和运用，推动经营水平和发展质量提升，并在此基础上做好投资者关系管理，增强信息披露质量和透明度，必要时积极采取措施提振投资者信心，推动公司投资价值合理反映公司质量。感谢您对公司的关注和支持。 23、郭总，你好！作为一家吉林中药知名企业，主营业务出现亏损，股价连续8年左右低于净资产，投资者信心长期不足，公司在2025年度有何具体措施，提高主业经营业绩和提升投资者信心认可公司价值？ 尊敬的投资者：您好！为提升公司投资价值和股东回报能力，推动公司投资价值合理反映公司质量，增强投资者信心、维护全体股东利益，促进公司高质量发展，2025年公司已通过董事会审议正式实施《市值管理制度》和《估值提升计划》，具体措施包括：一是聚焦医药主业，打造全产业链优势。二是优化股东回报，持续稳定现金分红。三是强化管理层责任，强化市场预期。四是深化市场化改革，股份回购提振价值。五是完善信披与投资者沟通，传递企业价值。感谢您对公司的关注和支持。 24、当前AI医疗方兴未艾，贵公司在这方面有何作为和打算？ 尊敬的投资者：您好！公司一直密切关注行业动态和技术变革，致力于通过科技创新推动医药产业升级。公司积极关注AI技术在优化药物筛选、临床试验设计方面的技术应用。公司在医药全流程管理引入信息化、数字化、智能化，逐步实现设备互联、数据互通、过程互动的智能制造模式，高质高效，推动实现公司高质量发展。感谢您对公司的关注和支持。 25、有考虑开拓国际市场么？最近几年营业收入增长不行，嘛情况？
--	---

	尊敬的投资者：您好！公司已在进行相关的工作并积极推进中，在保持医药主业稳健发展的同时，积极拓展大健康领域，通过创新研发，不断丰富产品管线并提升产品附加值。依托医药制造全产业链优势，系统构建新质生产力，加快产业结构转型升级，不断提升公司核心竞争力和市场开拓能力。感谢您对公司的关注和支持。 26、展望 2025 年，公司认为自身的业绩增长看点主要体现在哪些方面，是核心产品的市场拓展、新产品的推出、业务模式的创新还是其他因素，对于这些增长看点，公司有哪些具体的规划和布局？ 尊敬的投资者：您好！公司坚持稳中求进，中药业务围绕“中成药、配方颗粒、中药材”三大板块，打造中药新质生产力。传承中药，遵循古今经典，持续攻关经典名方、中药配方颗粒研发，继续加强校企、院企产学研联合，加快科研成果转化。依托企业技术中心、博士后工作站，培养中药研发人才，提升公司自主研发能力。继续推进多款经典名方产品和大品种二次研发，关注各级政府部门产业政策，做好国家及省市的项目申报，做好中药配方颗粒增加更多品种备案。开展中药大品种技术保护、同名同方药品申报等工作。深入挖掘人参、鹿茸等道地中药材的核心价值，以科研开发赋能传统中药材高附加值的项目攻关。加大安神补脑液、小儿柴桂退热口服液、血府逐瘀口服液等核心品种的循证医学和真实世界研究，提升产品价值。化学药品业务以临床价值为导向，持续加大化学药品研发力度，多元化、差异化布局，不断提高研发能力，动态考核研发投入，审慎评估筛选适合公司发展的新产品，不断拓宽在研产品管线，力争快速形成化药新品梯队。大健康产品紧密围绕健康消费升级趋势，以科研创新为引擎，通过构建需求分析、产品研发、市场验证大健康产品研发体系，持续强化功能型健康产品的研发，依托优质人参、鹿茸北方道地药材优势，打造覆盖营养干预、免疫调节、精准养生等多元场景的新一代健康产品矩阵。您可详阅定期报告中相关部分。感谢您对公司的关注和支持。 27、面对医药行业竞争激烈、产品同质化现象严重等问题，吉林敖东除了加大研发投入外，还有哪些差异化竞争策略，以提高产品的竞争力和附加值？ 尊敬的投资者：您好！公司在科研开发的同时，还依托“敖东及图”中国驰名商标、“中华老字号”的品牌优势，充分发
--	--

	挥产品质量优势，挖掘核心大品种群、重点品种群、潜力品种群的市场价值，打造具有科技创新、智能制造等技术优势，提升产品竞争力和附加值。另外，生产制造方面，公司始终恪守生产“安全、可靠、放心药”的初心使命，实施全面质量管理，坚持源头严管、过程严控、风险严防，确保产品品质更加卓越。强化药品生产质量管理贯穿中药生产制造全链条，严抓药品质量，提升公司行业竞争力。感谢您对公司的关注和支持。 28、请问公司在价格方面是否有话语权的产品？能够给公司带来较高收益的板块是什么？公司实现年度利润目标的具体工作举措是什么？如何落实工作举措的落地及及时跟踪分析？ 尊敬的投资者：您好！公司现有生产批准文号 627 个，公司“安神补脑液”、“小儿柴桂退热口服液”、“龟芪参口服液”、“养血饮口服液”、“血府逐瘀口服液”、“注射用核糖核酸Ⅱ”、“注射用盐酸平阳霉素”、“少腹逐瘀颗粒”、“羚贝止咳糖浆”、“注射用丁二磺酸腺苷蛋氨酸”、“金芪降糖胶囊”、“感冒清热胶囊”、“脑心舒口服液”、“孕康颗粒”、“注射用奥扎格雷钠”、“肾复康片”、“金莲花口服液”以及四十多个独家品种、独家剂型产品为公司发展创造了有利条件。依托“敖东及图”中国驰名商标、“中华老字号”的品牌优势，充分发挥产品质量优势，挖掘核心大品种群、重点品种群、潜力品种群的市场价值，打造具有科技创新、智能制造等技术优势，提升产品竞争力和附加值。另外，生产制造方面，公司始终恪守生产“安全、可靠、放心药”的初心使命，实施全面质量管理，坚持源头严管、过程严控、风险严防，确保产品品质更加卓越。强化药品生产质量管理贯穿中药生产制造全链条，严抓药品质量，提升公司行业竞争力。持续推进营销改革，不断拓展夯实多元化营销体制机制建设，实现营销团队精诚协作、营销资源全局共享，破局增效。具体亦可详阅定期报告。感谢您对公司的关注和支持。 29、郭总，你好！4月30日公司聘任王超先生为副总经理，具体负责公司整体医药产品的战略统筹、渠道精耕、产销协同、品牌重塑等工作。请问他的上任，对公司营销策略上会有哪些改变？会对公司经营有哪些影响？ 尊敬的投资者：您好！公司营销改革启动会已召开，相关营销改革工作按计划推进，以“战略统筹、渠道细分、产销协同、品牌重塑”为总体方针，建立“统一指挥、分兵作战”的
--	---

	营销体系，开启“全渠道营销”新格局。通过整合优化全国营销资源，建立跨区域、跨产品的营销体制机制，强化营销队伍的战略协同能力与全局经营意识。创新构建“专业分工+队伍协同”的营销组织架构，实现学术推广、渠道管理与终端服务的高效联动，推动公司高质量发展。感谢您对公司的关注和支持。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露的重大信息。
日期	2025 年 5 月 27 日