

证券代码： 301130

证券简称：西点药业

吉林省西点药业科技发展股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20251030

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 （广发证券《走进上市公司》直播栏目）
参与单位名称及人员姓名	广发证券 高睿娴 通过线上平台观看直播的投资者及社会公众
时间	2025 年 10 月 30 日 (周四) 下午 15:30~17:00
地点	线上直播：广发证券微信视频号、广发证券易淘金 APP、支付宝财富号、京东自选股直播间、腾讯自选股直播间
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 张银姬
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 10 月 30 日下午参加了广发证券举办的《走进今上市公司之西点药业》直播活动。本次活动采取线上视频直播的方式进行，不涉及应披露的重大信息。直播活动的交流内容如下： 一、公司整体介绍与发展历程 根据公司官网信息，西点药业源于 1990 年，并于 2022 年在深交所创业板上市。根据公开披露的数据显示，公司 2024 年营业收入为 2.56 亿元。能否分享一些您认为影响公司发展的关键节点，以及当前的市场定位和战略思考？ 回顾公司 35 年的发展历程，“瑞香素”始终是贯穿其中的核心主题。公司发展的几个关键节点——2001 年、2018 年和 2022 年，均与瑞香素密切相关。 西点药业最初是吉林省内规模最小的药品经营企业。经过四年的快速发展，至 1994 年已成为吉林省最大的药品经营企业。

	公司的初创团队是由“新三届”77/78/79级大学生组成，这批创业者在早年的科研工作中一直致力于瑞香素项目的研发，重点围绕从长白瑞香中提取的有效成分瑞香素通过化学合成方式获得并将其制成制剂的课题进行。尽管后来团队成员陆续离开原研发岗位，但对瑞香素的研究始终怀有深厚情感与执着信念。正因如此，公司在2000年毅然决定转型，从药品经营转向药品生产，并于2001年通过吸收合并子公司正式成立西点药业。 公司成立后立即启动瑞香素的相关研究，并于2002年作为国家药品标准起草单位，承担了瑞香素原料药及胶囊的质量标准研究工作。在公司科研团队持续努力下，瑞香素的合成工艺实现了重大突破，2004年到2012年期间获得两项合成工艺发明专利，确保了原料药的安全、稳定、有效与质量可控。 由于瑞香素合成过程中产生大量废酸液，为符合环保要求，公司于2018年在吉林化工园区建成5万多平方米的原料药生产基地。由此，公司构建了“原料药+制剂”一体化产业链，成为业内少数具备垂直一体化能力的企业，走上了差异化发展道路。 作为国内唯一的瑞香素原料药生产企业和瑞香素胶囊上市销售企业，西点药业2022年在深交所创业板成功上市。此后，募集资金投向“综合固体制剂车间建设项目”“研发中心建设项目”及“营销网络建设项目”，均旨在瑞香素胶囊产能扩大、深化原料药与制剂研发、加强市场营销等，满足公司核心产品瑞香素的发展需求。 以上三个关键节点深刻影响了公司的发展轨迹。西点药业为瑞香素的研发与推广已默默耕耘二十余年，逐步推动瑞香素项目如飞轮般持续转动。如今，我们已清晰感受到动能在不断积累，即将迎来重大突破。 公司当前的市场定位是：聚焦细分领域，构建差异化优势。我们持续深耕老年慢性病与专科用药市场，围绕老年人常见病与慢性病治疗需求，打造适老化产品矩阵。始终坚持“一核两翼”战略：以瑞香素胶囊为代表的循环系统用药为核心，以独家产品
--	---

	复方硫酸亚铁叶酸片等抗贫血用药，以及利培酮口崩片、草酸艾司西酞普兰片等精神及神经系统用药为两翼，凭借多个独家或特色产品，建立起较高的技术与竞争壁垒。 面对医药行业多元化竞争格局，公司的战略思路是：避开竞争白热化的大众普药市场，持续在细分领域做深做强，通过垂直一体化整合提升竞争力。同时，积极响应国家政策与市场需求变化，持续加大创新药研发投入，扩充新技术与产品管线，培育新的竞争优势，不断提升市场影响力，力争在中国医药市场占据重要地位。 二、业绩表现与增长动力 业绩驱动因素：根据公开披露的数据显示，公司 2024 年营业收入同比增长 13.71%，但归母净利润有所下滑。请问导致这种“增收不增利”现象的主要原因是什么？ （一）公司 2024 年出现“增收不增利”的现象的主要原因 1、政府补助等非经常性损益减少所致：2023 年度的净利润中包含了约 1300 万元的政府补助，这部分收益在 2024 年没有重复发生。非经常性损益的波动，使得公司在营收增长的情况下，归母净利润出现了下滑。 2、受原辅料价格上涨压力影响：2024 年，公司的营业成本比 2023 年增加了 1569.13 万元。主要是 2024 年中药材价格的异常上涨直接推动了生产成本的上升，而产品售价并未同步同比提升，从而侵蚀了毛利空间。中药饮片的采购价格主要受国内市场供需价格影响较大，公司目前已经开始利用募投项目新增的中药现代化提取车间，自制中药饮片，从而有效降低中药饮片市场价格波动对成本产生不利影响。 3、筹资活动现金流出增加与财务费用变化所引起：公司 2024 年筹资活动现金流出大幅增加，同比增长 814.23%，主要用于股份回购等。同时，由于募集资金的持续投入及上年度回购股份，公司现金管理规模降低，加之人民银行对企业结构性存款利息进一步降低，产生的投资收益与利息收入大幅度减少。投资收益较
--	--

	上年减少 54.08%，利息收入较上年减少 45.15%，这也对利润产生了一定幅度的影响。 （二）未来利润增长的核心驱动点 公司尽管面临短期挑战，但西点药业的长期优势和发展策略将成为未来利润增长的核心驱动点。 1、核心产品的持续放量与拓展 公司重点培育的核心产品瑞香素胶囊：公司正通过产学研合作拓展其新适应症如淋巴回流障碍、甲状腺结节等研究。力争在原有说明书适应症基础上增加新的适应症，打开更大的市场空间。同时积极布局瑞香素胶囊在治疗糖尿病并发症引起的糖尿病性肾病、糖尿病性眼底病变等血管病变的临床应用领域，建立老年高发慢性病产业链。独家品种的优势也有助于维持较好的定价能力，保持较高水平的毛利率。 公司核心产品之一复方硫酸亚铁叶酸片（益源生）：为拥有国家发明专利的抗贫血类独家药物。益源生为中西药复方合剂，组方科学，补铁同时，调节机体自身生血，临床疗效显著。适合孕妇、儿童、哺乳期妇女使用，安全性高，疗效好。随着公司系统性推进“益源生”补血药大品牌建设进程，以及同时积极布局补铁类制剂及原料药产品管线，建立补铁剂产业链优势，深化市场渗透，提升品牌影响力，通过持续创新巩固行业领先地位。 利培酮口崩片：公司作为全国首家上市利培酮口崩片的企业，并且拥有全规格系列，有望继续凭借此产品巩固市场地位并贡献收入。 2、“原料药+制剂”一体化优势 公司“原料药+制剂”垂直一体化模式有助于保障原料供应稳定性、从源头控制成本、并保证产品质量与一致性。长期来看，这对于成本控制和供应链安全至关重要。 3、成本费用管控与经营效率提升 2025 年上半年，在营业收入同比微降 0.51%的情况下，公司通过降低总体费用率，实现了扣非净利润同比增长 12.26%。这
--	---

	显示出公司在费用控制和提升经营效率方面取得了成效。持续的精细化管理将有助于利润率的改善。 4、研发投入与产品管线储备 公司持续进行研发投入，2024 年研发费用同比增长 17.52%。除了对现有产品进行深度开发，同时通过合作研发或购买领先技术和变更药品上市许可持有人等方式，加快产品落地，提高研发效率，提升研发的质量与实效，丰富公司的产品结构。未来的新产品上市将为公司注入新的增长动力。 以上就是西点药业 2024 年的“增收不增利”主要影响因素及未来其利润增长的核心驱动点的分析。 三、核心产品与研发创新 核心产品与优势：公司的核心产品如抗贫血用药“益源生”和治疗精神障碍用药“利培酮口崩片”等在市场中的表现如何？利培酮口崩片是推动 2024 年营收增长的原因之一。这些产品的市场独特优势和竞争壁垒是什么？ 研发投入与方向：根据公开披露的数据显示，公司 2024 年研发投入为 1022.41 万元。能否介绍一下公司目前的研发重点？例如，我们关注到公司在瑞香素胶囊的新适应症（如病毒性肺炎）上进行了探索并申请了专利，这对公司未来的产品布局有何意义？ 研发体系构建：公司如何平衡短期市场需求和长期创新投入？在“原料药+制剂”一体化方面有哪些具体的布局 and 优势？ （一）核心产品与优势 1、核心产品市场表现 公司主营业务收入主要是由抗贫血用药“益源生”和治疗精神障碍用药“利培酮口崩片”（商品名：可同）构成了其重要支柱，并在市场中展现出独特的竞争地位和发展潜力。 益源生是西点药业的全国独家专利新药，也是公司长期以来的收入主力。其独家性和专利保护构成了核心壁垒。2024 年，
--	--

	该产品实现收入约 1.12 亿元，虽同比小幅下降 3.60%，但仍占公司营收的 43.64%。它主要用于缺铁性贫血的治疗，特点是疗效确切、起效迅速、副作用小，尤其适宜孕妇、哺乳期妇女使用。在抗贫血处方药市场具有竞争力。 利培酮口崩片这款产品 在 2024 年成为公司营收增长的重要引擎。其收入达到约 1.04 亿元，同比大幅增长 38.93%，营收占比提升至 40.62%。利培酮口崩片属于第二代抗精神分裂药物，其口崩剂型能提高患者服药依从性，对于精神障碍患者来说这是一个重要优势。公司在利培酮制剂主要生产企业中销售额居前列，并且在 2024 年 9 月有 0.5mg 和 2mg 新规格获批上市，成为了拥有全规格系列的两家企业之一，进一步丰富了产品线，有望持续提升市场份额。 2、核心产品的市场独特优势和竞争壁垒 公司益源生及利培酮口崩片的优势及竞争壁垒，来源于以下几个方面： （1）独家产品与专利保护：益源生作为独家专利产品，避免了同品类的直接价格竞争，享有自主定价优势。 （2）技术壁垒与剂型优势：利培酮口崩片的口崩剂型生产技术具有一定的门槛。公司拥有全规格的生产能力，能满足不同患者的剂量需求。 （3）“原料药+制剂”一体化：公司具备核心产品的原料药生产能力，这不仅保障了供应链的稳定，还能更好地控制成本，并在质量把控上形成协同效应。 （4）学术推广与品牌认知：公司正积极推动益源生大品牌建设及循证医学研究，建设自营销团队，通过学术推广与医生、患者建立深度联系，增强品牌认知和忠诚度。 今后公司将持续通过提升自营团队效能，抓住银发经济带来的市场机遇，在老年贫血和精神障碍治疗领域开拓更为广阔的发展空间。 （二）研发投入与方向
--	--

	公司目前的研发重点非常清晰地落在了深度挖掘核心产品瑞香素胶囊的潜力上，同时也通过多种策略丰富产品管线。 1、研发投入与策略 公司始终视创新为核心驱动力，采用“自主研发+联合开发”的双轨策略。公司聚焦于抗贫血、循环系统等优势领域，同时也通过技术引进、药品上市许可持有人（MAH）变更等方式加速管线布局。 2、核心在研项目：瑞香素胶囊深度开发 瑞香素胶囊是西点药业的核心产品，目前已获批的适应症主要用于血栓闭塞性脉管炎及其他闭塞性血管疾病和冠心病的辅助治疗。除了已获批的适应症，公司依据其药理作用正临床上积极拓展糖尿病并发症引起的眼底病变、糖尿病性肾病等新用途。此外有序开展靶点、通路等基础研究，进行瑞香素治疗淋巴回流障碍、病毒性肺炎、甲状腺结节的药理药效试验等新适应症临床前研究。目前已取得的两项重要适应症发明专利为“瑞香素在制备治疗病毒性肺炎的药物中的应用”以及“瑞香素在制备治疗淋巴回流障碍的药物中的应用”。 瑞香素新适应症的探索，对公司未来发展和产品布局有着重要意义。首先是扩大产品应用范围与市场空间，病毒性肺炎和淋巴回流障碍、甲状腺结节都是重要的临床领域。特别是甲状腺结节，近年来受到广泛关注。成功拓展新适应症，意味着瑞香素可以从目前的血管疾病领域，进入全新的、潜力巨大的市场，显著扩大产品的目标患者群和市场天花板。 西点药业高度重视瑞香素胶囊的研发工作，其销售收入的提升将对公司整体业绩产生积极影响，并且是公司未来发展的关键驱动力量之一。公司也将持续加大创新药研发投入，扩增新技术与新产品储备。 （三）研发体系构建 公司在平衡短期市场需求与长期创新投入，以及构建“原料药+制剂”一体化方面，有着比较清晰的战略布局和实操路径。
--	---

	公司在研发体系的构建上,采用了“双轨并行”的策略来平衡短期市场需求和长期创新投入。自主研发更侧重于核心项目和长期积累,而联合开发(如产学研合作)有助于整合外部资源,分散风险,提高效率。短期产品带来的稳定收入和利润,可以为长期的创新投入提供必要的资金支持,实现了自我积累及自我发展的能力。公司明确了聚焦老年高发慢性病精准治疗药品、抗贫血、治疗循环障碍药品、抗精神疾病用药等核心领域。这使得其研发投入能够聚焦于主线,避免资源分散,无论是短期项目还是长期创新都围绕核心战略展开。 四、未来战略与新发展曲线 未来战略规划:展望未来,西点药业是继续深化在现有优势领域的地位,还是会积极拓展新的治疗领域? 公司近期有多个药品注册申请获得受理(如蛋白琥珀酸铁口服溶液、枸橼酸钙等),这是否意味着公司正在培育新的业务增长曲线? 市场渠道拓展:除了传统的医院市场,公司在开拓 OTC(非处方药)市场或线上销售渠道方面有什么样的规划和进展? (一) 未来战略规划 西点药业具有清晰、聚焦的未来发展战略规划。主要在深化现有优势领域的基础上,有选择性地向相关的新治疗领域拓展未来,而这一切都均在聚焦“银发经济”的战略目标之下。 1、深化现有领域的优势,做深做透基本盘,不断丰富现有领域的产品线,以提升市场占有率。具体如巩固并扩大在循环系统、抗贫血、精神障碍用药市场的地位。 2、公司的新领域拓展并非盲目跨界,而是紧密围绕其“适老化”战略进行的。围绕老年慢性病拓展肾病、眼底病变等糖尿病并发症、阿尔茨海默病、骨质疏松等新适应症和市场。 3、为了应对国家行业政策变化,公司调整市场策略,将主要产品的营销模式从代理模式转向企业自营模式加平台模式,并加强学术化推广和数字化管理,直接掌控终端并提升营销效率。
--	--

	4、“原料药+制剂”一体化的优势，形成了强大的产业链闭环和抗风险能力。 短期看，营销改革和重点产品放量将驱动业绩。中长期看，瑞香素新适应症的研发成果和一系列老年病新药的上市，将决定其未来的市场空间和竞争力。 （二）公司正在培育的新业务增长曲线 蛋白琥珀酸铁口服溶液、枸橼酸钙等药品注册进展并非孤立事件，而是公司一项清晰战略的组成部分。这表明公司正在积极培育以“银发经济”为核心的新增长曲线。 蛋白琥珀酸铁口服溶液已于 2024 年 1 月获国家药监局受理注册申请，目前在审评中。这产品是公司针对吞咽困难的老年患者设计的剂型，丰富了抗贫血产品线，提升了用药便利性和市场竞争力。 枸橼酸钙原料药已获批上市，枸橼酸钙片预计 2026 年上市销售。完善“原料药+制剂”一体化布局，用于预防和治疗骨质疏松等钙缺乏症，直接切入老年常见病市场。 重酒石酸利斯的明口服溶液已于 2025 年上市销售。用于治疗轻、中度阿尔茨海默型痴呆，是公司精神及神经系统用药领域的新增量，抓住了老龄化社会的关键需求。 除了上述具体产品，西点药业将更深层次持续布局，完善适老化产品矩阵，最终培育成功新增长曲线。 （三）市场渠道拓展 公司正在从传统的、主要依赖医院处方驱动的销售模式，向“医院市场+零售市场”双轮驱动的模式转变。公司在开拓 OTC（非处方药）市场和线上渠道方面已有明确的规划和实质性进展，其核心策略是组建专业团队、打通全渠道链路，并积极拥抱数字化营销。 1、OTC 市场布局主要是在营销中心下设专业的 OTC 事业部，
--	--

	负责运作 OTC 渠道。建立业务导向管理体系，利用传统终端及第三终端等全渠道赋能的优势，形成网状销售格局，不同渠道间相互支持和导流。引进数字化营销管理手段，提高营销效率，并计划持续推进数字化营销平台建设。同时，积极通过网售渠道拓宽市场销售范围。 2、坚持产品与市场协同，将益源生等核心产品从代理商模式转向企业自营模式，已组建专门的销售团队。这有助于公司更直接地控制市场和大品牌建设。公司围绕老年人常见病布局产品，如抗贫血药、钙补充剂、抗病毒制剂等产品与 OTC 渠道的特性较高的契合度特性，扩大 OTC（非处方药）市场或线上销售渠道的占比。 五、投资者关心与市场关注 产品结构优化:对于投资者普遍关注的公司核心产品集中度相对较高的问题,管理层有何看法? 公司将通过哪些方式优化产品结构, 以增强抗风险能力和盈利稳定性? 股东回报考虑: 公开信息显示, 公司拟向全体股东每 10 股派发现金股利 2.6 元(含税)。在平衡未来发展资金需求和回报投资者方面, 管理层有怎样的长期思路? 市值管理看法: 近期创新药板块备受关注, 特别是对像西点药业这样的创新型医药企业的估值是否合理? 您最希望投资者认识到公司的哪些核心价值? (一) 产品结构优化 关于投资者对公司西点核心产品集中度的关切, 管理层认为, 当前的产品结构是公司市场竞争力的体现, 而非风险来源。同时我们认为公司目前支撑主营收入的产品结构还未发生核心产品集中的问题, 主要是因为公司核心产品瑞香素胶囊还处于市场推广阶段, 尚未为业绩产生显著贡献, 也未成为驱动企业发展
--	---

	的关键力量，因此整体核心产品集中度相对较低。未来，公司将持续通过系统化的组合策略，在巩固现有主营产品优势的基础上，积极推动产品的多元化和迭代升级，以进一步提升盈利稳定性和抗风险能力。管理层将始终把核心产品视为公司的坚实基础，并通过动态、精细化的产品与运营策略，构建更具韧性、更契合市场需求的产品结构，从而为投资者创造长期价值、稳定的价值回报。 （二）股东回报考虑 公司在 2024 年度推出了“每 10 股派现 2.6 元（含税）”的分红方案 1、2024 年度现金分红金额占 2024 年归属于上市公司股东净利润的 49.39%。 2、资金运用方面，使用额度不超过 1 亿元的闲置募集资金和不超过 1.5 亿元的闲置自有资金用于购买安全性高、流动性好的短期理财产品。 3、发展投入方面，研发投入聚焦优势领域，如抗贫血用药、治疗精神障碍用药等，并通过收购子公司拓展业务。2024 年研发费用为同比增长 17.52%。 4、公司负债规模较小，资产负债率处于较低水平（2025 年一季报显示为 9.14%），现金流稳定。2024 年经营活动产生的现金流量净额为 5,424.40 万元。财务表现稳健。 公司管理层在平衡股东回报与未来发展上的思路可以概括为在确保财务安全的前提下，通过适度的现金分红回报股东，同时将资金优先用于夯实核心业务和战略性拓展，并辅以稳健的理财手段来提升整体资金使用效率。 （三）市值管理看法 近期创新药板块备受市场关注，我介绍一下公司的内在价值
--	--

	和发展战略，让投资者更深入地理解西点药业的投资价值。 1、关于公司估值合理性的看法 我们认为，评估医药企业的价值应当超越短期市盈率指标的局限，更全面地审视公司的核心竞争力、产品管线独特性及长期成长潜力。 2025 年上半年，在医药行业面临诸多挑战的背景下，公司实现了扣非净利润 2,338.60 万元，同比增长 12.26%，这体现了我们主营业务的盈利能力和管理效率的持续提升。特别值得一提的是，第二季度业绩显著改善，单季度营业收入同比增长 22.21%，归母净利润同比增长 59.96%，显示出良好的增长势头。 2、最希望投资者认识到的公司核心价值 我们认为，西点药业的价值主要体现在以下战略布局和核心竞争力上。 （1）独家产品优势与差异化竞争壁垒 公司作为国内唯一拥有瑞香素原料药生产资质及瑞香素胶囊上市销售的企业，我们在这一领域具有绝对的市场独占性。该产品近五年复合年增长率达 29.7%，且我们正通过产学研合作拓展其在淋巴回流障碍、甲状腺结节、糖尿病并发症等新适应症的应用，未来增长空间广阔。 益源生作为拥有国家发明专利的抗贫血类独家药物，该产品 2023 年主营业务收入贡献率超过 50%。其安全性高、疗效显著，特别适合孕妇、儿童和哺乳期妇女使用，随着老龄化进程和孕期妇女数量回升，这一产品有望实现持续增长。 （2）精准的战略定位与持续创新潜力 我们专注于老年高发慢性病精准治疗药品领域，秉持“让夕阳不黄昏，愿耄耋之年，有高质量的生命，有尊严的活着”的发展方向。这一战略定位契合中国人口老龄化趋势，市场潜力巨大。
--	--

	公司目前拥有 29 个制剂品种（36 个规格）的药品注册批件以及 17 个原料药注册批件，为持续发展奠定了坚实基础。 我们坚信，西点药业的价值不仅体现在当前业绩，更在于其独特的产品布局、垂直一体化优势和精准的市场定位。这些要素共同构成了公司长期发展的坚实基础和持续成长的动力源泉。
附件清单(如有)	
日期	2025-10-30