

## 深圳市海普瑞药业集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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	线上参加公司2025年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026年04月20日 15:00-16:30
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 李锂 董事兼总经理 单宇 独立董事 易铭 财务总监 陈娟 董事会秘书 钱风奇
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1.尊敬的陈总：注意到公司1月31日公告的25年业绩预告，归属上市公司的净利润为2.84亿~3.77亿元，按理已到1月31日，25年的经营活动已全部结束，是什么原因导致公司的预测有如此的弹性？</b></p> <p>答：您好，公司最终业绩需要由会计师进行审计确认，公司基于谨慎性原则，在审计机构完成年审前保留合理预估区间，符合相关法律法规的要求。感谢您对公司的关注！</p> <p><b>2.尊敬的李总：注意到公司股价长期低于发行价，甚至低于两期职工持股价，大股东的您有意愿改变这种状况吗？</b></p> <p>答：您好，二级市场股价受宏观经济环境、市场情绪、行业景气度等多重因素综合影响。公司管理层始终聚焦主业经营，2025年扣非净利润同比增长66.11%，经营现金流保持正向流入，资本结构持续优化。今后，公司将进一步加强与资本市场投资者的沟通，努力让公司内在价值更好地反映在资本</p>

市场的市值表现上，争取为投资者带来更好的回报。感谢您的关注。

**3.董秘你好，23年第八批国采低分子依诺肝素制剂中，贵公司首年约定的总的采购量大约是多少万支（全国总首年约定量4530万支）？26年3月底接续采购结果已公布，26年接续采购低分子依诺肝素制剂中，贵公司首年约定的总的采购量大约是多少万支？（全国总首年约定量1.92亿支）能否告诉相关数据，谢谢。**

答：您好，涉及集采的采购量请以国家及各地相关部门或组织发布的结果为准。在集采常态化背景下，公司将始终坚持稳健增长策略，深度参与集采并保持稳定中标份额。谢谢！

**4.单总好，公司以前说过，在市值管理上会采取回购和加大分红力度，请问：26年公司会采取回购或提高分红比例来强化市值管理吗？**

答：您好，公司2025年度利润分配预案已经董事会审议通过，尚需提交公司2025年年度股东会审议，具体方案为：以公司现有总股本1,467,296,204股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.45元（含税），预计派发现金红利总额212,757,949.58元，年度分红派息率为60.88%。该方案在兼顾公司长远发展的同时，充分体现了对投资者回报的重视。未来，公司将结合自身发展战略与经营实际情况，持续探索更加多元、稳定的股东回报方式，努力为投资者创造长期价值。关于2026年是否采取股份回购或进一步提高分红比例的具体措施，公司将根据实际经营情况、资金需求及市场环境等因素综合决策，并严格按照信息披露要求及时公告。感谢您的关注！

**5.本公司2026年的重点发展规划有哪些方面？**

答：您好！2026年，公司将坚持谨慎稳健的经营原则，牢牢把握高质量战略发展主线，通过持续优化业务组合、深化运营管理、强化成本与风险管控，提升抵御市场波动的能力。同时，我们将进一步聚焦技术创新与资源整合，推动产业链协同与价值提升，巩固和增强企业核心竞争力，加强穿越行业周期的抗风险能力，为实现企业的长期价值共赢提供坚实保障。谢谢！

**6.H1710今年的临床试验是怎么安排的？**

答：您好，2025年7月，公司已经完成H1710的I期临床试验首例受试者入组及首次给药，目前该I期研究正在顺利推进，提示安全耐受性良好。新药研发具有周期长、投入大、风险高的特点，临床过程和结果存在诸多不确定性，如有重大进展，公司将及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

**7.目前核心创新药AR-301和Oregovomab正处于全球III期临床，H1710也刚于今年2月获批临床。能否请管理层透露一下，这几款核心药物在2026年是否有里程碑式的节点（如完成入组、揭盲或NDA申报）？公司预计第一款创新药商业化落地的大致时间窗口是在2028年还是更晚？**

答：您好！感谢您对公司创新管线的关注。目前，公司正积极推进相关新药管线的开发工作，努力取得实质性进展。新药研发具有周期长、投入大、风险高的特点，研发进程及商业化时间存在较多不确定性，如有重大进展，公司将及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

**8.请问肝素原料药最新价格走势如何？**

答：您好，参考海关总署数据，今年以来肝素API价格仍处于低位，行业竞争有所加剧，整体市场环境承压明显。公司将保持战略定力，坚持价值导向，坚定维护行业价格体系，避免低效价格竞争，同时密切关注市场动态，灵活调整经营策略。感谢您的关注！

**9.公司投资的Oregovomab,AR-301,RVX208最近几年临床一直停滞不前，公司是打算怎么安排的？如何帮助新药尽快往前推进？**

答：您好！相关问题可以参考前述同类问题的回复，谢谢！

**10.2026年净利润能否实现12.33%增长？管理层对这个指标是否有信心？或者目标考核？**

答：您好！目前公司无法对2026年的净利润增长数据做出具体承诺。但2026年公司将坚持谨慎稳健的经营原则，牢牢把握高质量战略发展主线，通过持续优化业务组合、深化运营管理、强化成本与风险管控，提升抵御市场波动的能力。同时，我们将进一步聚焦技术创新与资源整合，推动产业链协同与价值提升，巩固和增强企业核心竞争力，加强穿越行业周期的抗风险能力，为实现企业的长期价值共赢提供坚实保障。谢谢！

**11.公司25年的业绩怎么样，要怎么看**

答：您好！2025年，公司实现营业收入人民币54.79亿元，同比上升3.75%，归属于上市公司股东的净利润人民币3.49亿元，同比下降45.96%，主要是2024年同期受大额一次性投资收益正向影响，对2025年归母净利润同比影响较大。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为人民币4.21亿元，同比上升66.11%，主营业务盈利能力持续向好。分业务来看：肝素产业链业务实现销售收入人民币43.09亿元，同比上升6.24%。其中，制剂业务表现突出，全球销量实现24.88%的增长，销售收入人民币35.09亿元，同比上升17.52%，占公司总收入的64.05%；毛利率为34.27%。原料药业务实现销售收入人民币7.99亿元，毛利率维持在15.72%。CDMO业务实现收入人民币 10.33亿元，较去年持平，毛利率稳定在35%以上，较去年同期略有改善。感谢您的关注！

**12.制剂业务25年具体的表现怎么样？**

答：您好！2025年公司继续将制剂业务作为战略核心加以推进，全年全球制剂销量实现两位数增长，销售收入达35.09亿元，同比增长17.52%，占集团总收入的比重提升至64.05%。各区域市场表现如下：欧洲市场：作为公司

制剂业务最重要的战略支点，通过深化与核心渠道伙伴合作、积极参与各国招标项目，依诺肝素钠制剂在欧洲多个市场的领先地位进一步巩固。非欧美海外市场：在亚洲、拉美、中东及非洲等区域，公司通过主动注册、区域合作及本地化营销策略，推动销量显著增长，去年成功获得南非、阿根廷等国家的市场准入。中国市场：2025年继续保持中国依诺肝素钠市场份额排名第一，核心品种的市场领先地位稳固。美国市场：面对贸易政策变化及关税壁垒等外部挑战，公司依托“自营+代理”双轨运营模式，结合供应链与关税优化策略，尽力降低相关影响，保障业务平稳运行。2026年，公司将继续以制剂业务为核心，在欧洲市场深化品牌渗透与渠道拓展，在非欧美海外市场加速推进注册准入与本地化布局，同时密切跟踪美国市场政策变化、灵活调整运营策略，持续推动制剂业务稳健增长。感谢您的关注！

**13.美伊冲突以及中美贸易战对贵公司今年业绩的影响**

答：您好，相关情况对公司整体影响有限。公司将持续关注局势变化，适时调整应对策略。感谢您的关注！

**14.2025年公司经营活动现金流保持正向，请问在财务管理上采取了哪些具体措施？**

答：您好，公司已连续10个季度实现经营活动产生的现金流量净额正向流入，为公司日常运营提供了坚实保障。在财务管理方面，公司持续完善预算管控机制，加强资金动态配置能力，优化结构性成本，全面提升资金使用效益与资源配置效率。同时建立了财务风险评估与预警体系，增强盈利质量的稳定性和可持续性，为公司长期发展提供坚实的财务支持。公司将持续强化现金流管理，确保现金流健康稳定。感谢您的关注！

**15.请问坪山工厂正式投产以来，对公司产能规模、成本结构及综合竞争力带来了哪些实际影响？**

答：您好，2025年坪山生产基地新建的预灌封生产线已正式投产，新增年产能达3.3亿支，并与天道医药现有产线形成良好协同效应，共同构建起年产5.5亿支依诺肝素钠制剂的规模化供应能力，显著提升了公司在核心产品上的产能保障水平。与此同时，坪山生产基地已成功获得欧洲GMP认证及EMA生产批准，标志着其质量管理体系已全面达到欧盟规范市场标准，为产品进一步拓展全球市场奠定了坚实的合规基础。此外，基地依托5G数智化工厂建设，通过全流程质量追溯与智能制造系统的高效运行，进一步增强了生产灵活性与供应链的稳定性，有利于提高公司产品竞争力。感谢您的关注！

**16.今年下半年，公司在生产经营过程中，主要存在哪些重大问题或不利因素**

答：您好！海普瑞作为一家领先的跨国制药企业，公司受到全球经济形

势变化、贸易保护主义政策延续、行业竞争加剧等多方面因素影响。面对当前形势，公司将坚持谨慎稳健的经营原则，牢牢把握高质量战略发展主线，通过持续优化业务组合、深化运营管理、强化成本与风险管控，提升抵御市场波动的能力。同时，我们将进一步聚焦技术创新与资源整合，推动产业链协同与价值提升，巩固和增强企业核心竞争力，加强穿越行业周期的抗风险能力，为实现企业的长期价值共赢提供坚实保障。谢谢！

**17.请问2026年国家集采续约对公司经营及业绩预期有何影响？**

答：您好！2026年2月，公司旗下天道医药的依诺肝素钠注射液（普洛静）以第一名成功中选国家集采接续采购，充分体现了公司在产品质量、供应稳定性、履约能力和服务响应等方面的综合竞争力，有助于持续提升产品可及性与品牌影响力。在集采常态化背景下，公司始终坚持稳健增长策略，深度参与集采并保持稳定中标份额。2025年，公司保持中国依诺肝素钠市场份额排名第一。2026年，我们将积极推进相关产品市场份额在此基础上实现进一步提升。感谢您的关注！

**18.25年原料药的毛利率还很低，请问是什么原因？如何应对？**

答：您好，2025年API业务面临出口价格低位运行、行业竞争加剧等多重挑战，毛利率水平受到阶段性影响。面对市场结构性变化，公司主动优化API业务在整体业务中的功能定位及结构占比，依托原料药与制剂业务一体化布局形成的协同优势，进一步强化其战略支撑作用。公司将坚持价值导向的市场策略，维护行业价格体系，避免低效价格竞争，巩固在高端原料药领域的品牌声誉与市场地位。感谢您的关注！

**19.我想請教一下公司海外銷售佈局是怎樣？非歐美市場的發展情況如何？**

答：您好！公司已构建起覆盖70余个国家和地区的获批版图，并已在50余个国家实现商业化销售。在欧洲五国及美国，公司已建立起完整的自营团队和本地化销售渠道，具备覆盖关键市场的动销能力。在非欧美海外市场，我们通过主动注册、区域性合作以及定制的本地化营销方案，有效拉动销售增长，并在去年成功获得南非、阿根廷等多个国家的市场准入，为后续销售落地和业务放量打开了新的空间。感谢您的关注！

**20.CDMO业务没啥增长，26年有机会吗？美国现在的政策环境下赛湾有新机遇吗？**

答：您好，公司CDMO业务在报告期内整体维持平稳发展，其中毛利率水平较上年有所改善，为公司贡献了持续稳定的经营性现金流，亦反映出公司在项目运营管理及成本控制方面取得的成效。去年，赛湾生物与SPL持续推进业务协同，通过技术互补、产能协同和资源优化配置，进一步提升项目承

接能力和服务灵活性，为后续承接增量订单奠定了良好基础。关于美国产业政策变化的影响，公司将密切关注政策动向进行研判，并适时调整经营策略，充分发挥SPL及赛湾生物的优势，积极应对机遇和挑战。感谢您的关注！

**21.费用率未来还有降本增效的空间吗？**

答：您好，销售费用方面，公司在欧洲五国、美国、中国都有自营团队，早期投入已经阶段性结束，销售费用可能根据销售收入规模提升而下降。管理费用和研发支出方面，我们保持主业生产经营管理的优化，稳定支持在研新药管线的开发。财务费用方面，公司会持续加强现金流管控，适当降低利息支出。综合来看，2026年公司在保证稳健经营、业务发展的前提下将进一步挖掘降本增效的空间。谢谢！

**22.公司2025年度CDMO业务整体持平，请问该板块对公司业绩的具体贡献如何？毛利率是否有变化？此外，在美国相关产业政策调整的背景下，赛湾生物在订单承接方面是否面临影响或出现新的机会？**

答：您好！相关问题请参考前述同类问题的回复，谢谢！

**23.公司自港股上市 以来股价 连创新低，请问是什么原因？**

答：您好，二级市场股价受宏观经济环境、市场情绪、行业景气度等多重因素综合影响。公司管理层始终聚焦主业经营，2025年扣非净利润同比增长66.11%，经营现金流保持正向流入，资本结构持续优化。今后，公司将进一步加强与资本市场投资者的沟通，努力让公司内在价值更好地反映在资本市场的市值表现上，争取为投资者带来更好的回报。感谢您的关注！

**24.面对2026年复杂多变的国际局势及持续存在的全球经营环境不确定性，公司将采取怎样的策略来应对挑战、把握机遇？**

答：您好，2026年，面对外部环境的复杂性与不确定性，公司将聚焦三大方向，释放现有产能和渠道价值。第一，做强制剂业务。在巩固基本盘的基础上，持续深耕海外市场，推动渠道下沉，确保制剂主业实现稳健增长。第二，积极拓展CDMO及创新业务。依托现有产能和质量管理体系、全球销售渠道和客户资源优势，积极探索CMO及CSO业务商业机遇。通过“产能+渠道”双轮驱动，打造新的增长点。第三，强化财务稳健。坚持稳健的财务策略，优化资产负债结构，提升资金使用效率。以健康的财务状况支撑业务发展，为股东创造稳定回报。感谢您的关注！

**25.鉴于中东战争对化肥生产的影响，叠加全球极端气候频发对猪饲料等农作物的冲击，公司是否有计划囤积必要的肝素粗品？**

答：您好！公司的肝素粗品采用全球采购、自产等多种模式并存的原料供应模式，并通过多层次跨区域的全球采购布局，有利于保证原料供应量价稳定性，保障公司在行业及经济环境变动中拥有较强的应对能力。公司将密

	<p>切跟踪外部环境变化，及时评估并灵活调整应对策略。感谢您的关注！</p> <p><b>26.大分子药物需求旺盛，赛湾生物为何增长缓慢？公司是否已经错失了 这个机遇？</b></p> <p>答：您好！近年来，赛湾生物持续优化管理效能，盈利能力持续改善，为公司贡献了持续稳定的经营性现金流。赛湾生物专门从事开发及生产大分子医药产品，拥有哺乳动物细胞培养、微生物发酵、细胞和基因治疗（病毒和非病毒载体）以及mRNA生物制品的专业知识和研发及生产能力，在细分领域具备独特的市场竞争力。未来，公司将密切关注行业发展动态，积极整合内部资源，充分发挥赛湾生物与SPL的双平台协同效应，持续优化项目结构，为CDMO业务后续增长积蓄动力。感谢您的关注！</p> <p><b>27.公司此前表示会拓展CSO业务，请问目前是否有接触或已有明确意向的项目？业务进展情况如何？</b></p> <p>答：您好！公司正在积极寻找合适的产品，围绕产品匹配度、渠道适配性及市场潜力进行综合评估。在此基础上，公司将依托规模化产能优势、丰富的销售渠道及深厚的在地营销经验，积极探索CSO、CMO等多元化商业合作模式，力争尽快实现项目落地，以助力中国药企药品出海欧美市场的战略探索。目前公司在美自营团队正在继续推进正大天晴相关产品在美商业化工作。如有重大进展，公司将及时履行信息披露义务，感谢您的关注！</p> <p><b>28.请问公司未来研发费用预期以及创新药项目的布局思路是怎样的？</b></p> <p>答：您好，多年来，基于海普瑞积累的对糖化学和糖生物学认知，针对治疗免疫系统紊乱引起的致命疾病，公司通过多种研发模式布局了高度创新的临床管线。目前，公司正积极推进相关新药管线的开发工作，努力取得实质性进展。同时，我们也会根据市场情况就现有品种积极做具有延展性的商业拓展方面的探索，如与友华生技就Oregovomab的开发达成合作，就是一个非常好的尝试。另外，公司力争保持良好的经营性现金流，为后续拓展做好相应的资金准备。感谢您的关注！</p> <p><b>29.我看到你们华证ESG评级为A，但在华证细分项中的表现一般。公司环境保护和可持续发展方面的工作是怎么考虑的</b></p> <p>答：您好，公司高度重视ESG相关管理工作，始终将可持续发展理念融入日常经营和生产管理中，生产运营过程严格遵守环保相关规定，严格管控污染物排放，持续践行社会责任。公司自2020年度以来每年均主动披露ESG报告。未来公司将持续完善ESG工作体系，提高ESG管理科学化、规范化水平，并借鉴优秀公司的ESG管理经验，推动公司持续稳定健康发展。谢谢！</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>

附件清单（如有）	无
日期	2026年04月20日