

证券代码：300573

证券简称：兴齐眼药

沈阳兴齐眼药股份有限公司

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（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	参与“兴齐眼药 2025 年度业绩网上说明会”的投资者
时间	2026 年 04 月 28 日 15:00-17:00（北京时间）
地点	全景网“投资者关系互动平台” https://ir.p5w.net
上市公司接待人 员姓名	副董事长、董事会秘书 张少尧先生 董事、总经理 高 峨女士 董事、副总经理、财务总监 程亚男女士 董事、副总经理 杨 强先生 独立董事 戴晓滨先生
交流内容及具体 问答记录	<p>沈阳兴齐眼药股份有限公司（以下简称：“公司”）2025 年年度报告全文及摘要已于 2026 年 4 月 22 日刊登于中国证监会指定信息披露网站巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。为便于投资者进一步了解公司 2025 年度的生产经营情况，公司于 2026 年 4 月 28 日通过全景网“投资者关系互动平台”举行了“兴齐眼药 2025 年度业绩网上说明会”。</p> <p>现将部分投资者问题及管理层答复列示如下：</p> <p>Q1：公司研发方面有哪些优势？</p> <p>答：公司成立以来一直高度重视技术方面的投入及研发团队的建设，自 2009 年起连续被认定为国家高新技术企业，最新版《高新技术企业证</p>

书》编号为 GR202421000348。此外，2013 年被评选为国家火炬计划重点高新技术企业，2022 年公司获准设立辽宁省博士后创新实践基地及博士后科研工作站。公司研发中心为辽宁省眼科药物专业技术创新中心、辽宁省省级企业技术中心、辽宁省儿童青少年近视防控工程研究中心，拥有高水平的专业研发团队，配备先进的科研仪器设备。2024 年 6 月，公司获批成立“中国医药包装眼用制剂包装研究中心”。经过多年发展，公司研发中心已拥有常规眼用制剂、即型凝胶、缓释制剂、药包材相容性、眼科药效学、药代动力学、毒理学等药物研究和评价平台，同时设有临床研究部、注册部等覆盖眼科药物研发各阶段的职能部门。依靠敏锐的行业前瞻性、多年来积累的眼药研发经验、稳定可靠的研发团队、先进的研发设备，公司在研发方面获得了一系列成果，拥有较强的技术成果转化能力。报告期内，公司及子公司拥有发明专利 74 项，其中兴齐眼药拥有发明专利 73 项，兴齐眼科医院拥有发明专利 1 项。

Q2: 请问贵公司 2025 年在 ESG 领域有哪些进展？

答：2025 年，兴齐眼药在 ESG 领域实现了从“合规践行”向“价值创造”的战略性跨越，不仅制定了首个 ESG 五年战略规划并将 ESG 目标深度融入研发、生产与运营各环节，还参照 TCFD 框架系统构建了三级气候治理架构并开展了情景分析以量化评估转型与物理风险。

在环境绩效上，公司依托国家级绿色工厂的能效优势，将绿电采购占比提升至约 40%，通过浓水回收年节水 1.2 万吨、节能技改年节电超 24 万千瓦时，推动温室气体排放强度持续下降；在社会层面，公司荣获全国质量奖和辽宁省省长质量奖，将质量月升级为为期三个月的“质量季”，同时以仅 0.8%的关键人才流失率和 92.07%的员工满意度巩固了人才高地，并将 ESG 标准延伸至供应链管理，全年公益投入近 1900 万元，通过新建爱心食堂、开展入校筛查与社区义诊等行动，全方位兑现了“经营健康、缔造光明”的责任承诺；在治理层面，公司新制定《数据管理办法》《合规举报调查管理办法》《信息披露暂缓和豁免管理制度》等关键制度，修订《公司章程》强化利益冲突追溯机制。获得 Wind ESG 评

级 A 级，标普全球 CSA 评分 33 分，位列全球制药行业前 30%；信息披露连续获深交所“A”级评价。

Q3：请问今年会有新药出来吗，来丰富公司的产品

答：您好，公司始终坚持创新引领企业发展的理念，不断丰富公司眼科细分领域的创新药产品管线。公司目前有多项新药产品正在开展临床试验，达到信息披露节点，公司将依规及时进行信息披露。谢谢。

Q4：公司产品有哪些优势？

答：经过多年发展与积累，公司已建立了“系列全、品种多”的眼科药物产品体系。公司产品包括延缓儿童近视进展药、干眼产品、眼用抗感染药物、眼用抗炎/抗感染复方药物、散瞳药物和睫状肌麻痹药物、眼用非类固醇抗炎药物、缩瞳药物和抗青光眼药物等，覆盖十余个眼科药物细分类别，可生产凝胶剂、滴眼剂、眼膏剂等多个剂型。公司依托于自身研发能力及行业相关的积累，研制了环孢素滴眼液（II），该产品是中国首个获批上市的用于治疗干眼的环孢素眼用制剂；2024 年 3 月，公司获得 0.01%硫酸阿托品滴眼液《药品注册证书》；2026 年 1 月，公司获得 0.02%和 0.04%硫酸阿托品滴眼液《药品注册证书》，产品上市后会与 0.01%硫酸阿托品滴眼液形成梯度浓度，针对不同年龄段、不同度数的青少年患者，提供更多解决方案。

Q5：2025 年公司研发方面取得了哪些进展？

答：报告期内，公司申报的伏立康唑滴眼液取得 I 期临床研究报告后，目前已正式进入 II 期临床试验；盐酸利多卡因眼用凝胶已开始 III 期临床试验；SQ-22031 滴眼液已取得 I 期临床研究报告，并分别开始神经营养性角膜炎和干眼两个适应症的 II 期临床试验，该产品为 1 类治疗用生物制品，其中神经营养性角膜炎于 2023 年被列入我国第二批罕见病目录；SQ-129 玻璃体缓释注射液分别开始用于视网膜分支静脉阻塞（BRVO）或中央静脉阻塞（CRVO）引起的黄斑水肿及糖尿病性黄斑水肿两个适应症的 I/II 期临床试验；他氟前列素滴眼液、盐酸奥布卡因滴眼液已获得国家药品监督管理局签发的《药品注册证书》。

Q6: 能否给出 2026 年阿托品的全年销售指引?

答: 感谢您的提问。2026 年, 随着 0.02%和 0.04%浓度产品陆续准入, 叠加全渠道可及性的持续提升, 目标是进一步推动新患入组与老患复购, 带动该产品线业务实现稳健的增长。

Q7: 兴齐眼药如何将 ESG 标准向产业链上游传导, 确保供应链的可持续发展?

答: 公司在推动供应链可持续发展方面, 已建立起一套覆盖供应商全生命周期的严格准入、动态评估与分级退出机制, 将 ESG 标准系统性地向上游传导。公司在供应商准入环节便明确将环境、社会与治理维度纳入筛选标准, 不仅要求新供应商签署《商业交易行为与操守声明》及《供应商反舞弊承诺》, 还对其环境管理、职业健康安全等资质进行尽职调查, 2025 年公司 564 家供应商中已有 24 家通过环境管理体系认证、21 家通过职业健康安全管理体系认证。在合作过程中, 公司依据材料用途、产品质量影响程度及战略协同价值将供应商划分为战略供应商、主要供应商、一般供应商三个层级实施分类管控, 并依托供应商管理系统 (SRM) 对其质量、交付、成本及 ESG 表现进行常态化综合评价与现场审计, 全年累计组织 30 余次涵盖原辅料及包材供应商的质量审计, 为供应商提供针对性的质量管理赋能培训 37 场次。对于年度绩效评级不合格或涉及合规与诚信事件的供应商, 公司则依据规范化退出程序经跨部门评审后及时启动淘汰, 同时在款项支付端严格遵循《保障中小企业款项支付条例》, 通过支付预警与规范审批确保各类供应商款项及时到账, 从而在防范供应链中断风险的同时, 以负责任的采购实践带动上游产业链的绿色化与合规化升级。谢谢!

Q8: 你好高总, 请问贵公司新浓度阿托品滴眼液目前销售情况, 竞品马上要上市了公司有什么应对措施?

答: 感谢您的提问。公司硫酸阿托品滴眼液 0.02%和 0.04%浓度于今年 1 月获批, 目前正在陆续进入医疗机构。我们也关注到目前已有其他公司同类产品进入审批流程。从疾病诊疗角度看, 如果多方入市有助于

更多近视儿童获得有效防控，推动我国近视防控目标的早日实现。就兴齐而言，市场竞争优势主要体现在以下几方面：已建立浓度梯度壁垒，构建从近视预防到控制的全生命周期产品体系；上市产品先发优势，已实现全渠道逐渐覆盖；已布局循证医学证据和专业推广，积累了稳固的老客户基础；除单纯药物防控外，推广联合光学增效策略，为临床提供个性化近视防控整体方案，提升顾客服务满意度，持续积累品牌优势。

Q9：请问公司有无股权激励计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司于2021年实施了第二类限制性股票激励计划，第二类限制性股票激励计划共设立五个归属期，截至目前已完成四期归属。公司暂未形成新一轮股权激励计划的具体方案。后续如有相关计划，且达到信息披露标准时，我们将严格按照法律法规及相关规定，及时、准确地履行信息披露义务，第一时间向广大投资者公布。

Q10：请问高总，今年兴齐新上两个规格0.02%和0.04%规格的阿托品，针对这两个规格，公司如何在市场和客户需求上进行有效推广？

答：感谢您的提问。美欧品®阿托品滴眼液目前已实现全渠道布局，覆盖公立医院、民营机构、零售药店及电商渠道，最大限度提升产品可及性，便利消费者。其中，0.02%和0.04%浓度于今年1月获批，目前正在陆续进入医疗机构。从市场角度，医院渠道是新患者首诊及老患者复诊复购的核心场景，而零售药店和电商等院外渠道的销售主要来自老患者的复购。从客户角度，儿童近视防控属于长期慢病管理，需根据个体情况实施阶梯浓度个性化治疗。0.02%浓度兼具良好的控制效果与安全性，适合大多数初诊近视患者；对于年龄小、初始近视度数高、近视进展速度快或父母高度近视等高风险儿童，可选择0.02%阿托品联合光学干预或0.04%阿托品；0.01%浓度则主要用于近视控制良好的患儿维持治疗，以及高浓度向低浓度的降阶梯治疗。

本次业绩说明会完整问答可在以下网址进行查阅：

<https://rs.p5w.net/html/177681885916146.shtml>

附件清单	无。
日期	2026 年 04 月 28 日