

证券代码：600267

证券简称：海正药业

公告编号：临 2026-41 号

## 浙江海正药业股份有限公司 关于投资者接待日活动举办情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

浙江海正药业股份有限公司（以下简称“公司”）投资者接待日活动于2026年4月28日（星期二）下午15:00—16:30在公司会议室（台州市椒江区外沙路46号）举行，共计25名机构及个人投资者参加本次交流会，公司董事长兼总裁肖卫红先生、董事兼高级副总裁杜加秋先生、董事郑华苹女士、董事兼动物药销售总部总经理冀伟先生、高级副总裁杨志清先生、高级副总裁金红顺先生、董事会秘书沈锡飞先生等公司领导及相关部门负责人出席了本次交流会。

本次交流会由公司董事会秘书沈锡飞先生主持。首先，公司董事会秘书沈锡飞先生对公司2025年度和2026年第一季度经营成果及2026年重点举措等进行介绍；公司董事长兼总裁肖卫红先生进一步阐述了公司战略规划和构想。随后，公司管理层与投资者进行了互动交流，现就投资者提出的建议、关心的问题及公司的答复公告如下：

**问题一：公司多次提及国际化布局，未来是否可能会涉及并购，可能对公司的创新药、仿制药业务以及未来业绩产生哪些影响？**

回复：公司的全球化战略定位是“全球视野，本地深耕”，而并购将可能是公司加速实现全球化战略的重要手段，如果有好的机会，则公司有可能酌情考虑。

在创新药领域，将可能为公司带来创新药研发管线的快速补充，特别是在肿瘤、代谢性疾病、自身免疫疾病等核心治疗领域，可以获取已进入临床阶段的产品管线，缩短研发周期，降低研发风险；在仿制药领域，将有助于公司加速进入高端仿制药市场，获取成熟的市场准入资质、先进的制剂技术和质量标准体系，提升产品在国际市场的竞争力。从业绩影响来看，并购将可能通过产品导入、技术转移、市场协同等多维度提升公司业绩；如开展并购短期来看带来的产品销售

收入将直接贡献业绩增长，中长期来看技术转移和研发协同将可能提升公司整体创新能力和盈利能力。

公司将结合市场需求及实际经营发展情况谨慎评估、规划，若有相关计划，将依照法律法规的相关规定及时履行信息披露义务，具体情况请以公司公告为准。

**问题二：公司 2026 年或未来 1-2 年内，国际化业务预计能产生多少收入或利润贡献？**

回复：公司对国际化业务的贡献预期是基于“循序渐进、质量优先”的原则进行规划。预计未来公司国际化业务收入贡献将持续提升，主要来自现有产品的海外市场拓展和新增产品线的导入，并逐步形成“国内+国际”双轮驱动的发展格局。

国际化业务的利润贡献具有结构性特点，欧美等成熟市场的利润率相对较高，主要得益于品牌溢价和专利保护；新兴市场的利润率相对较低，但增长潜力更大，主要依靠规模效应和成本优势。公司建立了严格的风险评估体系，包括国际形势或国际环境、汇率风险、合规风险等多维度评估，确保国际化业务稳健发展。

**问题三：公司在员工激励方面有什么具体计划和规划？如何确保优秀人才长期留任？**

回复：公司高度重视人才战略，正在系统性地推进员工激励体系建设。短期激励措施包括建立与公司业绩、部门绩效、个人贡献强关联的奖金分配机制，针对重大研发突破、市场拓展等重要项目设立专项奖励；中长期激励规划包括探索建立员工持股平台和任期激励等，让员工共享公司发展成果。

人才留任保障机制包括建立管理通道、专业通道双轨制职业发展体系，为各类人才提供清晰的晋升路径；投入专项经费提供系统性的专业培训和管理培训；持续改善办公环境、实验室条件，提供有竞争力的福利待遇；打造“创新、务实、协作、共赢”的企业文化增强员工归属感；对于核心技术人才，公司还将为高层次人才提供科研经费支持和团队建设支持，并建立人才梯队培养机制确保关键岗位的人才储备。

**问题四：公司作为博锐生物的第二大股东，是否了解其上市计划和节奏？预计何时能完成 IPO？**

回复：博锐生物的上市工作正在稳步推进中，其已于 2026 年 1 月 6 日正式向香港联交所提交上市申请，目前处于交易所审核和证监会审批阶段。博锐生物定期与主承销商、律师事务所、会计师事务所等中介机构召开协调会议，具体上市时间将根据市场环境和监管审批进度动态调整。作为第二大股东，公司全力支持博锐生物的上市工作，在合规前提下提供必要的业务协同和资源支持，协助博锐生物完善公司治理结构和内部控制体系。

**问题五：在当前的集采环境下，仿制药业务面临估值压缩和利润率较薄的问题，公司如何看待这一业务？是通过规模化做大，还是更多走向海外市场？**

回复：公司对仿制药业务的战略定位是“巩固基础、提升价值、走向国际”。在集采环境下，公司将重点布局具有技术壁垒的复杂制剂、专利过期原研药等细分领域，通过原料制剂一体化、工艺优化、规模化生产等多维度降本增效，并持续投入质量管理体系建立与国际接轨的质量标准；通过技术改造和设备升级提升现有产能利用率，聚焦优势治疗领域形成产品集群效应，利用现有销售网络实现多产品协同销售；优先进入注册壁垒高、竞争格局好的国际市场，重点发展差异化产品，探索与当地企业合作、自主申报等多种国际化路径。公司将致力于从“仿制药”向“高品质仿制药”升级，从“单一产品”向“治疗解决方案”转型，从“价格竞争”向“价值竞争”转变。

**问题六：公司二股东国贸集团发布公开转让公告，作为长期股东为何选择此时退出？是出于什么考虑？**

回复：国贸集团转让公司股份是其基于自身的战略调整和资产配置需要，作为浙江省属大型国有企业，其资产配置需要服从省级国有资本布局优化要求。

公司经营团队稳定、战略方向明确，股东变动不会影响正常经营。

**问题七：公司的大单品战略中，如海博麦布、玫满、海乐妙等产品，目前规模大多不到 5 亿。请问公司的大单品定义标准是什么？计划培育多少个大单品？**

回复：公司的大单品战略是公司努力争取实现五年翻番目标的核心支撑。大单品的定义标准包括单产品年销售额超过一定金额、在细分治疗领域市场占有率领先、毛利率水平高于公司平均水平、具备持续增长的市场空间和技术优势。具体培育目标是计划在未来五年内培育 5-8 个大单品，分阶段推进每年新增 1-2 个准大单品，覆盖降脂、抗感染、肿瘤、代谢性疾病等多个治疗领域。我们将集中全公司之力提供持续的资源保障措施，包括配置专项销售团队和市场费用，提供持续的临床研究和剂型创新支持，确保产能供应和质量稳定性。

**问题八：公司在创新药布局方面的整体思路是什么？重点布局哪些领域？**

回复：公司的创新药战略遵循“聚焦优势、开放合作、快速推进”的原则。整体战略思路包括技术平台驱动聚焦小分子和小核酸两大核心技术平台，临床价值导向以未满足的临床需求为核心选择研发方向，风险分散管理通过不同阶段管线的合理配置分散研发风险，开放合作模式积极与国内外 biotech 公司、科研院所开展合作。重点布局领域包括代谢性疾病涵盖降脂、降糖、肥胖、肿瘤等，重点开发长效、安全的新型药物。

**问题九：公司与博锐生物的业务分工？**

回复：公司与博锐生物的业务分工有明确的战略定位，包括技术平台分工，例如博锐生物专注于大分子生物药，公司聚焦小分子和小核酸药物；市场协同方面，在各自专业领域深耕，避免同业竞争；资源互补方面，在研发、生产、销售等实现资源共享和优势互补。未来，博锐生物作为独立上市公司将按照自身战略规划发展，双方将在符合监管要求的前提下开展更深入的战略合作，作为股东公司将从博锐生物的发展中获取投资回报。

**问题十：公司目前的产能利用率情况如何？采取了哪些措施提升产能利用率？**

回复：通过销售拉动、产业链延伸、CMO 业务合作、闲置资产盘活等各项措施全面提升产能利用率，同时，通过产品结构调整、工艺技术创新、产线智能化改造、制造作业系统推广等措施提升生产效率，公司产能利用率得到持续改善，

整体利用率相比两年前提升 20 个百分点左右。

未来，公司将持续布局原料制剂一体化，通过内部供应链优化提升整体产能，拓展 CMO 业务承接外部生产订单，将成熟产品转移到成本更优的生产基地等方式，继续完善产能布局，持续提升产能利用率。

**问题十一：公司的 CMO 业务发展情况如何？在行业产能普遍过剩的情况下，公司 CMO 业务有哪些竞争优势？**

回复：CMO 业务是公司产能优化和价值提升的重要方向，目前服务国内外众多知名药企，包括多家跨国药企；产品类型涵盖原料药、中间体、制剂等多个环节。

从行业竞争格局来看，差异化机会例如创新药、复杂制剂等细分领域仍有较大发展空间，技术壁垒和技术门槛高的 CMO 服务依然有较大的需求。公司竞争优势包括：质量体系优势，拥有完善的 cGMP 质量体系，通过多项国际认证；技术能力优势，在微生物发酵、复杂合成、手性技术、制剂工艺等方面具有核心技术；规模效应优势，生产基地布局完善能够提供从克级到吨级的全规模服务；服务响应优势，建立专业的技术服务团队提供一站式解决方案。未来，公司将重点发展创新药、复杂制剂等高附加值业务，积极开拓欧美等高端市场，持续投入新技术研发提升技术壁垒，与客户建立长期战略合作关系共同开发新产品。

**问题十二：公司在原料药业务方面的战略定位是什么？如何应对集采环境下的挑战？**

回复：原料药是公司的传统优势业务和工业基础，为制剂业务提供稳定的原料供应和质量保障，为创新药研发提供稳定的现金流支持，通过原料药出口建立国际合作关系。

集采环境下，公司将建立全流程成本控制模型从源头降本增效，通过绿色合成、连续化生产等新技术提升竞争力，增加特色原料药、专利原料药等高附加值产品比重，建立与国际接轨的质量标准体系提升产品竞争力。国内市场通过规模优势和成本优势巩固市场地位；国际市场重点开拓欧美、日本等高端市场；新兴市场关注印度、东南亚等快速增长的市场需求。

**问题十三：公司如何看待当前集采政策的变化趋势？对仿制药业务有何影响？**

回复：集采已成为医药行业的常态化政策安排，精细化方向政策正在从“一刀切”向分类施策、分层管理转变，质量导向从单纯价格竞争向“价格+质量”综合评价转变，更加注重产品的临床价值和患者获益。集采加速行业整合，有利于龙头企业扩大市场份额；产品通过集采亦可获得稳定市场，延长产品生命周期。

对公司仿制药业务的具体影响包括中标产品面临价格下降压力，但通过规模效应可部分抵消。公司对集采政策的态度为：积极拥抱，以价换量，质量为本，理性竞争，合规经营，以国家集采为契机，推动企业降本增效、创新转型和高质量发展。未来将重点布局具有技术壁垒、质量优势的差异化产品，建立全产业链成本控制能力提升价格竞争力。

**问题十四：公司研发人员规模如何？研发投入的重点方向是什么？**

回复：研发是公司发展的核心驱动力，公司设立创新药研究院、仿制药研究院、原料药研究院等专业研究机构，现有研发人员近 600 人，专业分布涵盖药物化学、制剂学、药理学、临床研究等多个专业领域。重点研发方向包括小分子创新药聚焦肿瘤、代谢性疾病、自身免疫疾病等重大疾病领域；小核酸药物开发基于 RNA 干扰、反义寡核苷酸等技术的创新药物；复杂制剂包括缓控释制剂、靶向制剂、吸入制剂等高技术壁垒产品；绿色合成工艺开发环境友好的原料药合成路线和生产工艺等。

**问题十五：想请教一下海正动保在宠物药板块多年保持高增长核心的竞争力和优势？以及云南生物疫苗板块的中长期发展规划？**

回复：海正动保作为国内最早一批布局宠物药的企业，始终秉持长期主义发展理念，依托人药技术延伸拓展动保领域，长期深耕基层宠物医院、诊所渠道，深度绑定头部宠物医疗机构，医疗专业把控能力突出，以线下医疗为根基叠加电商发力，形成线上线下融合的独有优势，也是众多大型药企寻求合作的核心原因；同时海正具备得天独厚的原料药实力，兽用尤其是驱虫药原料药市占率领先；旗下云南生物历经控股重组后推进生产线升级与业务转型，从传统畜禽疫苗转向宠

物疫苗及大分子药品赛道，目前虽因前期投入暂亏拖累利润，但随着猫三联产品放量，未来成长空间与盈利爆发力充足；此外，海正内部业务协同性极强，依托庞大养宠人群打通宠物业务与护肤、抗病毒药品等大健康板块，通过场景联动、渠道共享实现资源复用；同时，公司着力打造整体品牌形象，打破传统创新药思维，实现动保、人药、大健康多板块协同发展。

特此公告。

浙江海正药业股份有限公司董事会

二〇二六年四月三十日