

证券代码：002365

证券简称：永安药业

潜江永安药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-01

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	线上参与永安药业（002365）2025年度业绩说明会的所有投资者
时间	2026年05月06日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	副董事长兼常务副总经理：陈子笛先生 董事兼总经理：洪仁贵先生 独立董事：赵纯祥先生 董事会秘书兼财务总监：熊盛捷先生 副总经理：叶伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>潜江永安药业股份有限公司已于2026年4月17日披露了2025年年度报告。为使广大投资者更加全面、深入地了解公司情况，公司举办2025年度业绩网上说明会，对公司的经营业绩等情况与投资者进行充分交流，广泛听取投资者的意见和建议。具体交流内容如下：</p> <p>1. 公司出口占比长期维持在80%左右，牛磺酸产品是全球众多知名品牌的供应商。2025年以来在维护国际</p>

市场方面遇到了哪些挑战？有没有开拓新的销售区域？

答：您好！感谢您的关注。2025年以来，公司在维护国际市场方面面临多重挑战：1）美国关税政策频繁调整导致市场不确定性增加，叠加主要经济体通胀压力，终端消费需求疲软，客户去库存缓慢影响订单增长；2）欧盟日益严格的碳排放要求对出口形成新壁垒；3）行业竞争加剧导致牛磺酸价格持续承压。针对这些挑战，公司一方面通过工艺优化和精细化管理降低生产成本，增强产品竞争力，另一方面持续开拓新兴国家市场，积极参加国内外展会拓展客户群体，并通过代理商与终端客户相结合的销售模式强化市场多元化布局。

2. 2026年一季度营收同比增长37.83%，归母净利润实现扭亏为盈。一季度经营回暖的主要驱动是什么？

答：您好！2026年一季度公司业绩同比提升的主要原因是主要产品牛磺酸销量和销价同比上升。

3. 2025年以来，自有品牌产品的市场推广效果如何？

答：您好！感谢您的关注。公司自有品牌产品的市场推广，正在精准定位用户群体，培养用户习惯。

4. 保健食品板块是否会成为公司新的核心增长点？

答：您好！感谢您的关注。根据公司整体发展规划，以牛磺酸、肌酸为核心原料的保健食品业务是我们未来发展重点。子公司永安康建将打造从原料、成品智造到品牌发展的全链路，以“上游原料优势+中游制造优势+下游品牌运营”的一体化战略，推动永安康建从产能驱动型制造企业，向品牌驱动型健康产业平台转型。

5. 牛磺酸延伸产品和功能饮料方面的投入对公司产品结构优化和品牌建设的推进有怎样的帮助?

答:您好!感谢您的关注。公司正在围绕自身优势原料,打造原料、成品、品牌的产业链闭环。牛磺酸产业链是我们相对有把握的先行试点,也会是相对较快落地的板块。届时,我们会对自己有更完善的定位,也会对市场有更深刻的认知,其他板块的闭环会更加顺利。

6. 公司在采购环节有哪些机制来减少外部成本波动的负面冲击?

答:您好,感谢您的关注!公司在采购环节主要采取了以下举动来减少外部成本波动的冲击:1、公司主营产品生产所需主要原材料大部分从周边地区采购,缩短供应链距离以降低运输成本。同时,公司通过外采环氧乙烷来应对市场价格倒挂问题,选择更具成本优势的供应渠道。2、公司建立了产品销售价格与主要原材料价格挂钩的联动机制,确保成本波动能够有效传导至下游客户,减少利润空间挤压风险。3、持续优化供应商管理体系,密切关注原材料价格走势,通过多元化采购和谈判策略稳定采购成本。

7. 面对过去几年的经营挑战,公司对股权激励和人才保留持怎样的态度?

答:您好,感谢您的关注!公司高度重视股权激励和人才保留工作。基于对行业前景和公司未来发展的信心,以及对长期投资价值的认可,公司董事会于2024年4月推出股份回购方案,截至2025年4月28日已累计回购5,537,350股,这些回购股份将全部用于股权激励或员工持股计划,旨在建立长效激励机制,实现股东、公司与员工利益的深度绑定。在人才保留方面,公司构建了多元化薪酬体系(含年薪制、结构工资制及核心技术岗位津贴)通过持续完善薪酬结构与人才培养体系,激发员工积极性。同时,不断优化职业发展通道、提升薪酬竞争力,并

	<p>丰富员工关怀举措，增强员工的归属感。</p> <p>8. 目前公司在拓展原有客户增量及开发新客户方面采取了哪些措施？</p> <p>答：您好！感谢您的关注。公司在拓展原有客户增量及开发新客户方面主要采取以下措施：（1）优先供货、稳定交期、应急备货，解决客户断供焦虑；（2）阶梯定价、年度协议价、锁价政策，鼓励客户加大年度采购量；（3）共享行业信息、市场趋势，形成战略伙伴关系。</p> <p>9. 现阶段自有品牌的品牌建设情况和市场推广反馈是怎样的？除了线上渠道，今年会不会进一步拓展线下销售渠道？</p> <p>答：您好！感谢您的关注。公司自有品牌建设正在进行，市场反馈不错，线上线下正在齐头并进。2025年，自有品牌先从线上全渠道进行推广。2026年，自有品牌在保持线上推广的情况下，还积极进行线下拓展。在渠道方面，在湖南老百姓大药房连锁以及4家本地连锁已经完成了3000多家门店的铺货，并且在济南地区已经开始进行私人加油站、连锁健身房、连锁网吧等特渠的试点。在品牌推广方面，将持续赞助目标人群较为集中、影响力较大的马拉松赛事。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年05月06日</p>