

证券代码：605116

公司简称：奥锐特

奥锐特药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	奥锐特 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会
时间	2026-05-06 - 09:30-10:30
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 视频录播+网络文字互动
参会人员	董事长：彭志恩、独立董事：钟永成、董事会秘书：李芳芳、财务总监兼副总经理：王袖玉
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者关系活动主要内容</p> <p>一、关于 2025 年年度暨 2026 年一季度整体情况</p> <p>1、奥锐特今年一季报的突然变脸，让投资者很意外，这种情况是否预示着企业进入困难时期，企业未来发展前景不明，企业未来重回增长有没有可能，企业有哪些值得期待的地方。</p> <p>尊敬的投资者您好！公司在未来一年将继续以技术驱动创新，持续推出具有市场竞争优势的特色原料药和制剂产品，从小分子药物拓展到多肽药物和寡核苷酸药物，推进在研产品研发注册进度。在市场拓展方面，在不断夯实特色原料药的基础上，加大多肽、寡核苷酸原料药和制剂的市场开拓力度，深化全球化布局，强化国内制剂团队建设，提升终端覆盖率。感谢关注！</p> <p>2、作为非常关注奥锐特发展的个人投资者，我有几个问题想问下您：（1）公司 TIDES 业务未来 1-2 年订单和放量节奏是否具有明确可见性？（2）一季度利润下滑主要因素是否阶段性？预计何时恢复？（3）司美格鲁肽产线当前利用率及满产时间规划？（4）当前是否已有新的国际客户或订单在持续导入？</p> <p>尊敬的投资者，您好！小核酸原料药公司目前有多个产品布局中，关于市场需求变化对公司业绩的影响，公司将基于战略规划持续优化产品结构，把握市场机遇。但未来业绩受宏观经济、行业竞争及客户订单落地等多重因素影响，具体经营情况请以公司定期报告披露为准。一季度毛利率、净利率下滑有产品价格下降叠加产品</p>

结构的因素。产品价格下降是公司 2026 年全年面临的挑战，公司通过不断推出新产品、提升效率、降低成本等措施以期提升整体毛利率水平。2026 年公司年产 300KG 司美格鲁肽原料药生产线已投产，正在按计划推进客户验证和商业化订单扩展。感谢关注！

3、公司 2026 年一季度营业收入同比下降幅度不大，但归母净利润、扣非净利润同比下降幅度较大。请问：1. 一季度利润下滑的核心原因是什么？主要是产品价格下降、产品结构变化、新产能折旧增加、费用投入增加、财务费用上升，还是订单交付节奏影响？

尊敬的投资者您好！一季度利润下滑的主要原因是因为产品价格下降，同时叠加新产线折旧费用增加、汇兑损失、产品结构变化等原因。感谢关注！

4、一季度毛利率、净利率较 2025 年全年水平明显回落。请问这种回落是阶段性因素，还是公司 2026 年全年都可能面临的经营压力？

尊敬的投资者您好！一季度毛利率、净利率下滑有产品价格下降叠加产品结构的因素。产品价格下降是公司 2026 年全年面临的挑战，公司通过不断推出新产品、提升效率、降低成本等措施以期提升整体毛利率水平。感谢关注！

5、如果一季度利润下滑主要是阶段性因素，公司预计从二季度开始是否存在利润率修复的基础？

尊敬的投资者您好！公司二季度利润情况要根据公司产品的销售、毛利率以及各类费用情况进行预测。公司二季度经营情况将受市场环境、订单节奏、成本波动等多重因素影响，相关财务数据请以公司后续公告为准。目前，公司生产经营正常推进。感谢关注！

6、如果后续订单释放顺利，新增产能利用率提升后，公司毛利率和净利率是否有望逐步恢复？

尊敬的投资者您好！公司后续整体毛利率水平由多种因素决定，包括市场竞争情况、成本以及各类费用等。感谢关注！

7、当前存货规模较高，主要对应哪些产品或业务方向？是否存在产品价格下行带来的存货跌价风险？

尊敬的投资者您好！首先，由于客户对公司产品的多样化需求，公司需要维持足够的库存商品，随着公司新客户的拓展、产品新种类的增加，公司根据客户及市场需求情况进行合理备货；其次，随着募投项目陆续投产，新产线产出的验证批次待申报注册，老产线待转移但仍需为销售供货，存货余额随之上升。公司严格遵循企业会计准则及内部会计政策，结合存货库龄和存货可变现净值，审慎计提存货跌价准备。感谢关注！

8、应收账款周转是否有拉长趋势？主要客户回款质量是否稳

定？

尊敬的投资者您好！2025 年末公司应收账款较上年末增加 7,867 万元，主要系 2025 年第四季度营业收入增长，应收账款随之增长。受客户回款信用政策结构影响，2026 年一季度末公司应收账款较期初减少 1,004 万元，客户回款质量稳定。未来，公司将持续强化客户信用管控与常态化回款跟踪，多措并举加快资金回笼，以持续优化应收账款周转及现金流管理。感谢关注！

9、一季度经营现金流同比明显改善，是否代表公司经营质量改善，还是存在阶段性因素？

尊敬的投资者您好！在资金管理方面，公司高度重视现金流安全，持续优化应收账款管理流程，同时优化供应链协同，受公司备货节奏和与供应商结算方式、账期的影响，一季度现金流明显改善。未来，公司将会充分考虑经营规划，持续优化运营效率，加强应收账款管理，合理安排资本性支出节奏，确保资金安全有序。感谢关注！

10、一季度财务费用增加的主要原因是什么？是否与可转债利息、汇率波动或其他融资成本有关？

尊敬的投资者您好！一季度财务费用增加的主要原因系人民币对美元出现大幅升值，产生汇兑损失。受国际政治、经济不确定因素影响，公司密切关注汇率波动，择机结汇，尽量降低汇率波动带来的不利影响；同时公司为有效规避外汇市场风险，防范汇率大幅波动对公司造成不利影响，提高外汇资金使用效率，适度开展以套期保值为目的的外汇衍生品交易业务，以降低汇兑损益可能对公司经营业绩带来的影响，加强公司的外汇风险管控能力。感谢关注！

11、公司近几年固定资产和在建工程规模明显提升，多个生产线项目陆续建设或转固。请问：新增产能陆续转固后，对 2026 年折旧摊销和成本端的影响有多大？

尊敬的投资者您好！2025 年底公司新增固定资产 10.40 亿元，折旧费用相应增长。公司将持续通过提升研发效率、优化工艺水平、推进降本增效、优化业务结构等举措，积极推动新增产能爬坡及运营效率提升，进而促进提高盈利能力。感谢关注！

12、新厂投产，预计多长时间能够实现全部满负荷运营？

尊敬的投资者您好！公司苍山新厂于 2025 年底建成，2026 年起陆续投产。由于原料药和制剂需要进行一系列的注册、审计、认证等程序以及市场开拓需要一定的时间，预计全部满产需要数年时间。感谢关注！

13、产能全面释放后，市场销售能不能全面同步跟进？

尊敬的投资者您好！公司将加快产品的注册申报进度以及加大市场开拓力度，后续销售会逐步跟进。感谢关注！

二、关于 TIDES、多肽及小核酸业务的商业化进展问题

1、公司 2025 年年报中提到 TIDES 类产品收入增长较快，市场拓展取得突破。请问：TIDES 业务 2025 年的增长主要来自多肽类产品、寡核苷酸类产品，还是两者均有贡献？

尊敬的投资者您好！2025 年 TIDES 业务中既有多肽类也有寡核苷酸类产品。感谢关注！

2、目前 TIDES 业务处于客户验证、小批量供货阶段，还是已经进入较稳定的商业化订单阶段？

尊敬的投资者您好！目前 TIDES 业务中既有客户验证、小批量供货阶段，也有稳定的商业化订单。感谢关注！

3、小核酸原料药生产线目前进展如何？是否已有客户导入、验证批生产或商业化供货安排？

尊敬的投资者您好！小核酸原料药公司目前有多个产品布局中，有供客户研发、验证小批量供货，也有商业化产品。感谢关注！

4、公司 2025 年 TIDES 类产品收入增长非常快。请问：

* 当前 TIDES 业务主要处于“导入期”还是“放量期”？

* 后续是否还有新增客户或新增品种推进？

* 公司是否认为未来 TIDES 业务有机会成长为新的核心利润来源？

尊敬的投资者您好！公司目前 TIDES 业务中部分产品处于商业化阶段，部分产品处于研发验证小批量供货阶段。后续公司会继续推出 TIDES 新产品、开拓新客户。未来随着更多的产品专利到期、商业化落地后，有望会成为公司新的利润增长来源。感谢关注！

三、关于司美格鲁肽及 GLP-1 相关业务

1、请问公司目前司美格鲁肽相关客户验证，主要处于：

• 送样阶段？

• 小批量验证阶段？

• 还是已经进入商业化采购阶段？

尊敬的投资者您好！2026 年公司年产 300KG 司美格鲁肽原料药生产线已投产，正在按计划推进客户验证和商业化订单扩展。感谢关注！

2、公司目前不仅布局司美格鲁肽原料药，同时也推进口服司美格鲁肽片产线建设。请问：

* 公司未来战略是否会从“原料药供应”逐步向“高附加值制剂”延伸？

* 公司如何看待未来口服 GLP-1 市场空间？

尊敬的投资者您好！公司除了司美格鲁肽原料药以出口为主并将在国内申报制剂。目前公司已开展司美格鲁肽口服片剂的研发。

未来有可能成为比较重要的制剂产品之一。感谢关注！

3、公司此前披露了年产 300kg 司美格鲁肽原料药生产线及年产 5 亿片司美格鲁肽片、5 亿片口服固体制剂生产线相关项目。请问：年产 300kg 司美格鲁肽原料药生产线目前是否已经具备商业化供货条件？

尊敬的投资者您好！公司年产 300KG 司美格鲁肽原料药生产线已投入商业化生产。感谢关注！

4、公司在 GLP-1 相关产品上的战略定位，是以原料药供应为主，还是未来会逐步向制剂端延伸？司美格鲁肽片及口服固体制剂生产线未来是否会成为公司制剂业务的重要增长方向？

尊敬的投资者您好！公司除了司美格鲁肽以外，有布局其他 GLP-1 产品。原料药以出口为主并将在国内申报制剂。公司已开展司美格鲁肽口服片剂的研发。未来有可能成为比较重要的制剂产品之一。感谢关注！

四、关于制剂业务

1、请问奥舒酮为何销量还很少？目前推广效果如何？

尊敬的投资者您好！奥舒酮各省市挂网和进院工作正在推进中，2026 年会形成实质性销售。感谢关注！

2、地屈孕酮片在竞争加剧背景下，2026 年公司如何维持价格、份额和盈利能力？地屈孕酮片未来增长主要依赖新增进院，还是存量医院放量？

尊敬的投资者您好！公司将通过原研替代不断提升市场份额，不断提高公司品牌认知度和国际质量标准，结合公司后续女性健康系列产品矩阵，持续构建产品与品牌综合竞争力，巩固市场优势。随着市场推广力度的加强，存量医院有望放量，同时继续开发空白核心医院和下沉县域市场。感谢关注！

五、其他问题

1、公司目前多个项目已经完成验证批或开始商业化推进。请问管理层：公司内部是否认为，当前还处在新一轮产品周期的“前期阶段”？

尊敬的投资者，您好！医药行业本身是长期沉淀、循序渐进的过程，无法短期快速落地。近年来公司始终坚定创新发展路线，稳步夯实研发实力，目前公司利用自有原料药平台的优势，充分发挥上下游协同效应，加快原料药与制剂一体化产业链布局。未来我们会继续聚焦核心主业，集中资源推进重点战略落地，加速创新产品商业化，持续做强核心产品、培育潜力产品，不断提升公司内在价值，回馈广大投资者的长期支持。感谢关注！

2、第一，关于趋势。在 3 月中旬，公司是否已经能够感知到

一季度经营趋势发生明显变化？我问的不是最终利润是否确认，而是趋势是否已经出现。

第二，关于信息公平。副董事长在3月3日—3月16日减持期间，公司内部是否已经掌握或能够预见一季度经营承压趋势？如果已经能够感知趋势，那么这种减持是否处在一个对普通投资者信息不对称的位置？

第三，关于一致性。公司一边提高回购价格上限到35元，释放价值认可信号；一边核心高管随后减持。公司是否认为这会对市场形成误导性信号？

第四，关于制度。

公司未来是否考虑在季度业绩敏感期，对董监高减持行为设置更严格的内部约束或提高信息披露透明度？如果一切都“合规”，那还要问一句：是否合理？合规，是底线。合理，才是信任。

投资者不是不能接受业绩波动，也不是不能接受高管依法减持。

但投资者很难接受：在信息披露之前，关键交易已经完成。这才是问题的核心。

尊敬的投资者您好！2025年1月21日，公司第三届董事会第十二次会议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司以集中竞价交易方式回购公司股份，回购的股份全部用于转换公司可转债。回购股份的资金总额为不低于人民币6,000万元（含），不高于人民币12,000万元（含），回购价格不超过人民币25.00元/股（含），回购期限自公司董事会审议通过回购方案之日起不超过12个月。（公告编号：2025-007）

2025年6月20日，回购股份价格上限由不超过人民币25.00元/股调整为不超过人民币24.71元/股（含）。具体内容详见公司于2025年6月14日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《奥锐特药业股份有限公司关于2024年年度权益分派实施后调整回购股份价格上限的公告》（公告编号：2025-045）。

截至2025年12月31日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份2,627,238股，占公司目前总股本的比例为0.65%，回购成交的最高价为22.59元/股，最低价为18.83元/股，支付的资金总额为人民币55,124,396.68元（不含交易费用）。

2026年1月，由于公司股票价格持续超出回购价格上限，基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司价值的认可，同时为了保障本次回购股份方案的顺利实施，公司将回购价格上限由24.71元/股调整为35.00元/股。具体内容详见公司于2026年1月13日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露的《奥锐特药业股份有限公司关于调整回购价格上限的公告》（公告编号：2026-003）。

2026年1月21日，公司完成本次回购，累计回购股份2,778,338股，成交最高价为33.00元/股，成交最低价为18.83元/股，回购均价为21.61元/股，支付的资金总额约为人民币60,028,504.68元。

公司于2026年1月31日披露了《奥锐特药业股份有限公司关于部分董事减持股份计划公告》(公告编号:2026-005),褚义舟先生因个人资金需求,拟通过集中竞价方式减持公司股份数量不超过400万股,减持比例为不超过公司股份总数的0.98%,减持期间为减持股份计划公告发布之日起15个交易日后的3个月内。

公司提高回购股份价格与董事减持无关联。

公司未来通过建立常态化沟通机制,持续向“关键少数”传递合规理念与履职要求,通过参加监管机构组织的相关法律法规的培训,确保在信息披露、股份变动等重要事项中严格依法合规。感谢关注!

3、公司如何看待当前股价与可转债转股价格之间的关系?是否有降低债务压力、促进转股或加强投资者沟通的安排?

尊敬的投资者您好!目前暂无促进转股等相关安排,截至2025年年底,公司资产负债率为37.05%。公司的资产流动性、偿债能力、现金流状况良好,各项财务指标健康。债务结构合理,压力可控。

2026年,公司将继续常态化组织业绩说明会,并通过股东会、“上证e互动”平台、投资者热线、投资者关系邮箱、不定期接受线上/现场调研等多种形式,持续加强与投资者的沟通交流,认真听取投资者对于公司治理及发展的建议与意见,依法依规及时披露公司发展与经营过程中的重大事项与进展。感谢关注!

4、人民币升值汇率影响采取措施了吗?

尊敬的投资者您好!受国际政治、经济不确定因素影响,公司将密切关注汇率波动,择机结汇,尽量降低汇率波动带来的不利影响;同时公司为有效规避外汇市场风险,防范汇率大幅波动对公司造成不利影响,提高外汇资金使用效率,适度开展以套期保值为目的的外汇衍生品交易业务,以降低汇兑损益可能对公司经营业绩带来的影响,加强公司的外汇风险管控能力。感谢关注!

5、创新药新政策落地,对公司原料药是否构成利好影响?

尊敬的投资者您好!公司的客户主要是国外的仿制药公司,国内的创新药政策对公司影响较小。感谢关注!

6、油价格上涨是否影响成本上升?

尊敬的投资者您好!原油价格的上涨,对公司部分产品原材料价格带来一定影响,同时带来运费成本上涨的风险。原油价格的未来走势存在不确定性,公司将密切关注原油市场动态,合理组织原材料采购和经营生产,持续降本增效,采取相应措施保障公司盈利能力的稳定。感谢关注!

7、美国百分之百的加税对公司影响大不大?

尊敬的投资者您好!公司目前有直接出口美国的原料药。如果美国政府对原料药施加关税,将影响公司产品的竞争力。目前这块

	<p>业务占比较小，对公司影响较小。感谢关注！</p> <p>8、公司近几年持续通过 FDA 及国际认证。请问：</p> <ul style="list-style-type: none"> * 当前国际客户需求是否仍在增长？ * 是否有更多国际大客户正在推进合作？ * 海外业务未来增长点主要来自哪些方向？ <p>尊敬的投资者您好！公司有完备的产品管线，且产品在不同发展阶段客户有不同的需求。公司在开拓新客户的同时，不断推出新的产品满足客户的需求。海外业务未来增长点将来自于原料药新产品的研发注册需求以及次专利到期后的商业化需求增长。感谢关注！</p> <p>9、公司布局 AI+小核酸联合实验室后，未来是偏：</p> <ul style="list-style-type: none"> * 平台型技术储备？ * 还是会逐步推进到创新药管线？ <p>未来是否会有更多 AI 辅助研发成果逐步落地？AI 小核酸联合实验室及创新药布局进展？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司借助 AI 小核酸联合实验室的技术平台，开启小核酸创新药的早期研究工作，成果落地尚早。感谢关注！</p> <p>本次交流中所提及的数据及具体事项，请大家均以公告为准，以上仅做投资者交流，不构成业绩预测或承诺，敬请注意投资风险。</p>
备注	因时间原因，部分投资者提问为业绩说明会后答复。