

证券代码： 002900

证券简称：哈三联

哈尔滨三联药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	关于参加黑龙江辖区上市公司 2026 年投资者网上集体接待日活动暨业绩说明会，投资者网上提问。
时间	2026 年 5 月 13 日（周三）下午 14:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
公司接待人员姓名	1、董事、副总裁兼董事会秘书梁延飞先生 2、财务总监赵志成先生 3、证券事务代表李丽娜女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、管理层您好。面对当前宏观经济环境，公司在下半年（或未来一年）面临的毛利率压力主要来自哪些环节？公司目前是否有具体的措施（如产品结构调整或成本转移）来维持或提升盈利水平？</p> <p>尊敬的投资者您好，进入 2026 年，随着第 11 批国家集采落地及第 1 至 8 批部分产品接续，预计制剂产品整体价格压力将趋于缓和，但部分品种仍面临降价风险。对此，公司将积极应对，对于集采已中选药品，公司将重点做好供应保障，通过内部挖潜、技术改造、优化工艺流程等措施，提高全产业链运营协同能力，严控各项</p>

成本支出，减少药品降价带来的不利影响。此外，公司将聚焦临床需求，重点选题开发临床价值高和高附加值的创新型品种，丰富高毛利产品管线，逐步降低对集采降价品种的依赖，增强公司抵御产品价格下降风险的能力。

2、2025 年公司亏损 3.4 亿元，主要原因是什么？今年将采取哪些措施扭亏？

尊敬的投资者您好，2025 年公司亏损 3.4 亿元，主要原因系销售单价下降所致。同时价格下滑致使存货的单位可变现净值不断下降，公司年度内计提大额存货跌价。另一方面，期间费用有所增加，主要系年度内增加大健康板块的线上投入，在杭州成立办事处，增加人员及推广服务等费用，新建项目折旧增加，部分存货毁损报废等。

2026 年，是公司实现第二个五年战略规划目标任务的关键之年，公司将紧扣“精益运营，创新突围，降本增效，利润为赢”核心任务，聚焦主业主责，协调好经营效益与市场扩张，平衡好高质量发展与安全保障，全力以赴稳经营、育增长，高质高效推动各项重点工作落地见效。感谢您对公司的关注。

3、公司经营现金流为负且计提大额减值，如何改善现金流和资产质量？

尊敬的投资者您好，公司按照会计准则等相关要求计提了 2025 年减值准备。目前，公司严控资金流出、优化付款、增强造血、盘活存量资产、拓宽融资渠道等方式改善现金流和资产质量，感谢您的关注。

4、2025 年公司营收大降 30%，费用超营收 74%，资产质量恶化，现金流枯竭，主营结构老化，缺乏增长引擎，股份长期下跌，投资者亏损累累，请问公司有何举措，扭转困境，回报投资者？有无降费止血求存、引入战略投资者、布局创新药/高端仿制药，摆脱普药竞争、向医药外包（CXO）转型、布局医美/消费医疗赛道、或向 AI 应用给结合方向的发展措施？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注和建议。公司将持续

聚焦主业，坚持高质量稳健经营战略，通过优化管理效能，降本增效等措施，实现盈利能力和创新能力的不断提升，为广大投资者创造长期价值。

5、想问一下集采导致营收下降 30%，中选产品销量增长能否对冲降价压力？后续如何应对？

尊敬的投资者您好，集采是医药行业发展的必然趋势，集采常态化背景下，药品价格呈现下调态势，对公司产品价格及盈利能力造成一定影响和压力。对此，公司将积极应对，对于纳入集采的存量品种，公司会积极利用集采带来的准入机会，带动销售放量，并通过持续的工艺提升、科学排产与精益生产管理，实现降本增效，对冲产品价格下降对于毛利率的影响。同时，公司始终将创新研发作为公司核心战略方向，未来，公司将持续加强对创新领域的布局和投入，加强对市场的前瞻性规划，持续丰富研发管线或推出新产品，持续提高核心竞争力，致力于提高公司整体业务的盈利能力。

6、去年营收暴跌 30%，但销售费用、管理费用、研发费用，三项费用合计超过营收的 74%！营收萎缩的同时费用居高不下，同时对去年 1500 万元的预付款事情也没有后续的追责措施，说明管理层对成本缺乏刚性约束，激励机制与业绩脱钩。公司的大输液是传统低端业务，毛利率低、竞争激烈，固体制剂、冻干粉针剂均属普药，缺乏独家品种。近年来，公司股价跌跌不休，投资者亏损累累，请问公司有何提振股价？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注和建议。公司将持续聚焦主业，坚持高质量稳健经营战略，通过优化管理效能，降本增效等措施，实现盈利能力和创新能力的不断提升，为广大投资者创造长期价值。

7、动保和大健康板块仍在投入期，预计何时能贡献利润？

尊敬的投资者您好，动保和大健康板块为公司新兴业务，目前已形成“一体两翼”业务布局。随着市场需求增加、产品放量及高端品种落地，后续将逐步成为公司利润增长点，感谢您对公司的关注。

8、建议 4：布局医美/消费医疗赛道，哈三联已有大输液、注

射剂技术积累，可布局透明质酸、胶原蛋白等医美注射剂，医美赛道估值远高于传统制药

尊敬的投资者您好！您的建议已收悉，感谢您对公司的关注！

9、2025 年研发投入占比升至 16.8%，重点在研项目（如阿塞那平舌下片）进展如何？

尊敬的投资者您好，阿塞那平原料及制剂正在审评中，具体进度请随时关注公司相关公告。

10、建议 4：向医药外包（CXO）转型，哈三联拥有 GMP 生产线，可转型为 CDMO（合同研发生产组织），中国 CXO 行业仍处成长期，药明康德、康龙化成等估值较高，此为卖水人逻辑，不依赖自有品种，风险更低。

尊敬的投资者您好！您的建议已收悉，感谢您对公司的关注！

11、海南自贸港医药行业有先行先试的优惠政策，公司是否考虑去海南开展业务

尊敬的投资者您好，公司会持续关注相关政策及其落地情况，如后续发展相关业务，会根据监管规则进行信息披露，感谢您对公司的关注。

12、建议 3：布局创新药/高端仿制药，摆脱普药竞争，当前研发管线不清晰，建议公开披露在研项目，可考虑收购小型 Biotech 公司，获取创新药管线，重点布局：肿瘤、自身免疫、代谢疾病等大病种。

尊敬的投资者您好！您的建议已收悉，感谢您对公司的关注！

13、建议 2：引入战略投资者，盘活东北基地，哈三联在哈尔滨，拥有 GMP 生产线，可引入国内大型药企（如华润、国药）作为战略股东，通过代工（CMO）业务盘活产能。

尊敬的投资者您好！您的建议已收悉，感谢您对公司的关注！

14、去年营收暴跌 30，但销售费用 3.29 亿，管理费用 1.59 亿，研发费用 0.98 亿，三项费用合计超过营收的 74%，营收萎缩的同时费用居高不下，同时对去年 1500 万元的预付款事情也没有后续的追责措施，说明管理层对成本缺乏刚性约束，激励机制与业绩脱

	<p>钩。近年来，公司股价跌跌不休，投资者亏损累累，请问公司有何提振股价措施，如：降费用、业务重构、战略转型、医药外包、新赛道、AI 的应用等</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注和建议。公司将持续聚焦主业，坚持高质量稳健经营战略，通过优化管理效能，降本增效等措施，实现盈利能力和创新能力的不断提升，为广大投资者创造长期价值。</p> <p>15、问题 2：主营结构老化，缺乏增长引擎 问题 3：区域布局失衡，全国化失败，国际化不够。建议：1：刚性压降三项费用，销售费用率从 41.7%压至 30%以内（行业合理水平），管理费用率从 20.2%压至 15%以内，研发费用聚焦核心管线，砍低效项目，预计可释放利润空间约 1.5-2 亿/年。</p> <p>尊敬的投资者您好！您的建议已收悉，感谢您对公司的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 05 月 13 日