

证券代码：920566

证券简称：梓潼宫

公告编号：2026-050

四川梓潼宫药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月15日

活动地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)采用网络远程方式召开2025年年度报告业绩说明会。

参会单位及人员：通过网络方式参与公司本次业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长唐铄先生；公司董事、总经理李云先生；公司董事、董事会秘书曾培玉女士；公司财务总监易晓琦女士。

三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过宣传片播放、年报视频解读等形式对公司概况及2025

年经营业绩情况进行介绍。同时，公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复概要如下：

问题 1：请问二期工程 GMP 认证是否已完成？若未完成，预计何时能完成？能否量化预测该项目达产后对未来三年毛利率的提升幅度以及具体的产能爬坡节奏？一季度投入及费用情况？是否可以安排前往二期工程现场参观？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司二期工程建设将新增激素制剂、无菌制剂、透皮制剂、液体制剂等特色生产线，提升规模化生产能力，同时提前为在研产品做好生产前准备。GMP 认证（即 GMP 符合性检查）和药品注册现场审核，将在研发产品申报药品上市许可后同步进行；其进度取决于每个剂型具体产品的研发进度。公司二期工程项目按计划推进，投入计入在建工程，对当期损益无直接影响，具体财务数据请以定期报告为准。目前二期工程建设仍在加速推进中，基于工程建设以及施工安全考虑，暂时无法安排二期工程的现场参观。待二期工程全面完成并通过验收认证后，欢迎您随时到梓潼宫考察调研。感谢您的关注！

问题 2：结合公司 2026-2030 年战略规划中“布局并覆盖全域终端”的表述，请问在剥离线下药房后，公司计划通过何种具体路径实现全域终端覆盖？该路径能否达到老字号自有药房模式的效果？加大连锁渠道合作、全面铺开华东核心区域铺货，能给产品营收带来多大提升空间？请问公司未来是否有重新合并大药房计划？希望公司重新正视线下终端的战略价值，积极重启、布局终端零售业务，补齐渠道短板，重新拿回终端定价权与品牌推广主动权，为后续业绩打开增量空间。

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司今年强化数字营销和商务管理，全面拓展快速增长的二、三、四终端，通过商务管控强化各终端的价格管理和渠道保供，以期达到全域终端的覆盖和管理；通过数据的沉淀与分析更精准的服务终端客户；目前公司暂时未有线下自建药房的计划，部分地区正在进行渠道调整和价格管控，通过数字化能力的提升，重点地区的开发率和铺货率将会得到全面提升。公司已制定“十五五”发展战略规划，未来梓潼宫将继续坚持医药制药主业，暂未有合并大药房的计划。公司未来将开展全域营销，积极拓展市场渠道，整合线上线下资源，持续打造专业化营销队伍，加快全国营销网络建设。公司坚持以市场需求为导向，以合规为基础，以学术引领，主动顺应市场环境和政策变化的影

响。我们会根据研究结果，及时调整营销策略，审慎决策。我们欢迎关心梓橦宫发展的各界人士，继续提出宝贵的建议。感谢您的关注！

问题 3：昆明梓橦宫 25ml 虎杖伤痛酊 68 元的定价是否合理？该定价是否会导致消费者转向性价比更高的竞品？人工牛黄一季度的产、销量分别是多少，单价相比去年同期有无变化？公司是否有计划在其他省份复制‘地域特色药本地化生产销售’的模式？是否已启动相关药物的调研、布局和研发？请问集采背景下业绩反弹的主要因素是什么，是否具备持续性？新品市场拓展与放量的节奏怎样？昆明梓橦宫普药销售费用偏高，是否和原材料采购、生产工艺短板、产能规模化不足有关？后续有无明确整改和突破规划？

回答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您的宝贵建议，虎杖伤痛酊为全国独家中成药品种。公司产品遵循市场化定价原则，将根据具体产品的研发难度、市场供需变化、原材料价格波动、集采情况等多种因素综合确定。人工牛黄一季度销售良好，具体财务数据请以定期报告为准。关于“地域特色药本地化生产销售”的模式，公司将进行市场调研，根据调研结果审慎决策。对已纳入国家集采的品种，实施成本精细化管控，通过供应链优化与生产效率提升保障履约能力与合理利润空间，实现“以价换量”。对非集采品种，深化在零售及线上终端的深耕和广覆盖，执行差异化的专业学术推广策略。组建专业学术推广团队，聚焦目标疾病领域，依托循证医学证据开展专业学术活动，构建产品临床价值共识，驱动市场快速成长。关注多元化营销渠道，积极探索线上医院、DTP 药房、互联网医疗平台等新兴渠道。2025 年度昆明梓橦宫销售费用占营业收入的 10%，与同行业不存在显著差异。昆明梓橦宫未来将开展全域营销，加强市场需求调研，积极拓展市场渠道，整合线上线下资源，持续打造专业化营销队伍，加快全国营销网络建设并将持续推进降本增效，改善盈利水平。在现有产能的基础上力争实现在传统普药、独家品种、原料药等全方面营销突破。我们欢迎关心梓橦宫发展的各界人士，继续提出宝贵的建议。感谢您的关注！

问题 4：公司目前有多少员工？贵司布局心理医院的成效，以及未来医药医疗战略目标是什么？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司现有员工近 400 名。梓橦宫参股投资的新梅奥公司下属梓笙园医院从 2024 年 8 月开业以来，业绩持续稳定增长。医院专注于儿童青少年心理精神健康，愿景是成为中国儿童青少年心理精神疗愈的

殿堂。感谢您的关注!

问题 5: 请问公司 2025 年报、2026 年一季报中, 胞磷胆碱钠片的营业收入、毛利率、成本构成分别是多少? 同比、环比变动幅度如何? 核心品种中标情况与定价情况? 未来业绩情况? 公司毛利高但净利润却低, 核心竞争是什么? 一季度存货结构中原材料、产成品的占比是多少? 是否存在产成品滞销导致周转放缓的情况? 公司计划采取哪些措施改善?

回答: 尊敬的投资者朋友, 您好! 公司胞磷胆碱钠片 2025 年销售收入 3.20 亿元, 成本 3,568.45 万元, 毛利率 88.83%。2026 年一季度胞磷胆碱钠片销量较上年同期增长 22%, 销售情况良好, 整体毛利率变化幅度不大。核心品种中标具体情况详见公司披露的《2025 年年度报告》之“主要药(产)品集中招标采购中标情况”。公司 2025 年度实现的归母净利润 8,367.70 万元, 根据行业相关数据统计, 公司净利润在同行业中居于中位。2026 年一季度存货总额 5,667.35 万元, 其中原材料 3,097.91 万元, 占存货比例 54.66%, 产成品 1,667.09 万元, 占存货比例 29.42%。存货的增长并非产品滞销, 而是基于经营计划和当下市场价格波动等多因素的原料采购, 对主要产品的原料进行了提前储备, 250 天的周转天数, 实为主动锁价行为而非被动积压。同时, 公司也会积极关注存货去化进度。公司会全力做好各项经营工作, 不断提升运营效率和盈利能力, 目前公司生产经营各项工作均有序进行。感谢您的关注!

问题 6: 2026 年一季度公司研发费用 341.58 万元, 同比增长 113.93%, 主要投入到哪些具体研发项目中? 这些项目预计何时能产生经济效益?

回答: 尊敬的投资者朋友, 您好! 公司目前在研的项目主要有: 一类新药马甲子胶囊; 仿制药富马酸伏诺拉生片、硫酸氨基葡萄糖胶囊、酒石酸西尼必片、布洛芬缓释胶囊、地屈孕酮片、盐酸利多卡因无菌凝胶、艾氟洛芬贴剂、洛索洛芬钠贴剂、欣梓笙 PCC 临床前候选化合物筛选等项目; 2026 年一季度新启动雌二醇片/雌二醇地屈孕酮片复合包装的研发、改良新药痛风凝胶、镇痛贴剂的临床前药学研究等研发项目。项目产生经济效益的时间取决于每个新产品的研发进度, 公司将会严格按照监管规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注!

问题 7: 在提升市值方面有哪些举措? 公司领导层减持公司股票是不是对公司发展不看好? 建议公司积极对接机构调研和宣传公司, 稳步提高年度分红比例, 给中长期持有公司的中小股东带来稳定合理的投资回报。

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司始终将提升经营质量作为市值管理的核心，积极响应国家支持企业发展的政策，主动维护股东权益。公司股东的减持行为系其根据自身资金需求、财务安排等原因作出的独立决策，在遵守监管规定的前提下开展的，无关公司经营或业绩，并不直接代表对公司价值的判断。公司领导层对企业的未来发展充满信心！公司关注市值管理，会全力做好各项经营工作，不断提升运营效率和盈利能力。通过优化产品结构、降本增效，持续改善盈利质量；大力拓展新品市场、加速产品布局，进一步提升盈利能力。同时，公司将不断完善治理制度、强化信披质量、增强资本市场沟通，切实保障中小股东的合法权益。公司将努力实现经营业绩的稳步增长，持续提升企业竞争力和股东价值。我们也将通过业绩说明会、投资者电话会议、邮件及官网投资者交流平台等多种渠道与投资者保持沟通，增强市场对公司价值的认可。公司高度重视投资者回报，在保证正常持续经营的同时，与股东分享企业发展的成果。公司自上市以来每年进行现金分红累计金额 2.11 亿元，近三年现金分红金额 1.09 亿元（不含股份回购金额），其中 2025 年度权益分派预案已公告，预计派发现金红利 2,909.27 万元，占 2025 年度合并报表中归属于上市公司股东净利润的 34.77%。未来，公司将着眼于战略目标和未来可持续发展，在综合分析公司实际情况、经营发展的目标和战略、股东意愿等因素的基础上，充分考虑公司目前的盈利规模、现金流量状况等情况，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，对利润分配做出合理安排，保证利润分配政策的连续性和稳定性，增加利润分配决策的透明度和可操作性，积极回报股东，充分保障股东的合法权益。以稳健的业绩、稳定的分红回报广大投资者，切实保护中小股东利益。非常感谢您的宝贵建议！

问题 8：马甲子胶囊的 Ia 期临床试验第一例入组的受试者目前状况如何？治疗过程中是否观察到安全性或疗效方面的积极信号？截至目前已完成多少例受试者入组？入组进度是否符合预期？目前是否有初步的安全性、耐受性数据可以分享？距离完成 Ia 期进入下一阶段还需要多长时间？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！目前马甲子项目相关研发工作仍在有序推进。根据北京证券交易所信息披露相关规定，公司药品研发过程中取得阶段性进展（进入 I、II、III 期）、终止临床试验或可能对公司药品研发、注册产生重大影响的其他情形时，公司将严格履行信息披露义务，及时、准确、完整地发布相关公告。公司一贯重视投资者知情权，相关研发进展及整体投入已在定期报告中

按规定披露。感谢您的关注!

问题 9: 请问公司目前有没有明确的管理层接任、下一任核心领导培养规划? 有没有建立常态化的人才梯队和高管储备机制? 为保障公司长期经营稳定和战略延续性,公司在核心管理层后继人选方面,有无具体时间表和落地安排?

回复: 尊敬的投资者朋友,您好!公司拥有稳定的核心管理层团队,成员之间沟通顺畅、配合默契,对公司未来发展有着共同的、务实的理念,能够有效保障公司经营与战略持续稳定推进。我们非常注重人才的引进与培养,已建立常态化的人才梯队和高管储备机制。在人才体系构建上,遵循“6789”的原则。董事长“60后”主要是把握公司整体方向;总经理“70后”是掌舵者,带领管理层执行董事会决策;董秘、财务总监、研发总监、市场总监等均是“80、90后”。公司已建立有完善的薪酬考核与职业晋升体系,在后续的生产、研发项目中也将继续培养或引进更多的技术人才。感谢您的关注!

四川梓潼宫药业股份有限公司

董事会

2026年5月18日