

证券代码：600488

证券简称：津药药业

编号：2026-054

津药药业股份有限公司

关于参加 2026 年天津辖区上市公司投资者 网上集体接待日活动情况公告

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。

津药药业股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年9月3日15:00-17:00，通过全景路演（<http://rs.p5w.net>）采用网络互动方式参加了由天津证监局指导、天津上市公司协会与深圳市全景网络有限公司共同举办的“2026年天津辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”。现将活动情况公告如下：

一、说明会召开的情况

公司于2026年8月26日在《上海证券报》《中国证券报》和上海证券交易所网站披露了《津药药业股份有限公司2026年半年度报告》，并于2026年8月26日披露了《津药药业股份有限公司关于参加2026年天津辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的公告》（2026-053#）。

2026年9月3日15:00-17:00，公司董事长徐华先生、总经理李书箱先生、独立董事毕晓方女士、首席财务官朱立延先生、董事会秘书刘博先生共同出席了2026年天津辖区上市公司投资者网上集体接待日活动，针对公司2026年半年度市场开拓、研发项目及未来发展战略等方面与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者关注的问题进行了回答。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

公司对投资者在本次活动中主要关注的问题进行了回复，具体情

况如下：

1. 二氟泼尼酯滴眼液等国内首仿制剂获批，院内、零售渠道的市场准入与放量节奏如何看待？

答：投资者您好！二氟泼尼酯滴眼液用于手术相关的炎症和疼痛，主要应用场景为院内，当前公司主要瞄准医疗终端进行开发，并同步进行院外药房和线上渠道的布局，增加患者购药渠道。感谢您的关注。

2. 公司拟开辟的第二道赛道计划往哪个方向发展？近期会启动吗？

答：投资者您好！聚焦皮肤、眼科、麻精、疼痛等领域，加速差异化产品的上市与市场准入。同时，公司积极探索国际化“出海”的2.0模式，推动从“产品出海”向“能力出海”升级。在制剂业务上，公司重点开发潜力大品种，着重布局高端复杂制剂、首仿药，由仿及创，积极探索创新药，打造更强劲的增长引擎。若后续有重大新业务布局，公司将及时履行信息披露义务，请投资者以公司公告为准。感谢您的关注。

3. 公司坚持甾体激素、氨基酸原料药及制剂双轮驱动，从以往十多年公司经营情况来看，业绩增长及发展前途并不乐观，导致股价长期萎靡不振。你们希望我们坚持长期主义信念，请问你们公司还坚持上述赛道的前提下未来有希望吗？

答：投资者您好！感谢您的长期关注与支持。公司始终坚持“原料药制剂一体化”发展战略，做强做优甾体激素产品，加快终端布局，坚持内外销一体化与创新驱动。围绕皮肤、眼科、麻精、疼痛等领域，做实做大膏剂、滴眼剂、片剂、冻干四大产品群；国际化业务加速核心产品海外注册，推动从“产品出海”向“能力出海”跃升。

同时，公司也清醒认识到原料药及制剂市场竞争激烈、集采常态化带来的经营压力，未来将持续推进产能释放、研发管线落地、全球化市场布局与组织数字化升级，以稳健经营和效益增长为导向，努力

以长期价值回报广大投资者。感谢您的关注。

4. 传统原料药、仿制药制剂、创新制剂多条研发线并行，国内项目立项如何把控研发投入产出效率？

答：投资者您好！公司坚持仿创结合的研发思路，一是聚焦难仿药与首仿药，围绕皮肤、眼科、麻精、疼痛等领域加强管线规划和项目立项，挖掘重点潜力品种，优化公司产品结构。二是高效运行 IPD 集成产品开发体系，构建 GTM 全链路协同管理机制，推动 IPD 与 GTM 深度融合落地，实现研发、市场与生产的深度融合与高效协同。三是对研发风险进行识别、评估，并有针对性地采取应对策略，加强对风险的有效控制，提高项目研发成功率；同时加强市场与技术洞察、产品及技术管线布局规划，提升研发转化体系运转效能。感谢您的关注。

5. 原料药制剂一体化战略在国内落地，甾体激素原料药向下游自有制剂转化，后续提升占比有哪些规划？

答：投资者您好！甾体激素原料药向下游制剂转化，公司将依托现有产能、成本优势，加大制剂研发力度并提升效率，加速新产品上市，布局重点管线，形成产品梯队。同时加强营销渠道和终端的拓展、业务人员能力提升，多维提升纯销能力建设。感谢您的关注。

6. 有什么利好发布吗？

答：投资者您好！近期公司在研发进展、市场准入、生产质量及股东回报等方面有多项积极信息披露，具体内容详见公司公开披露的定期报告及临时公告。感谢您的关注。

7. 天津、湖北两大国内生产基地，如何统筹排产，兼顾原料药保供与制剂产能利用率提升？

答：投资者您好！公司坚持“以销定产”模式，依据销售数据科学制定并严格执行生产计划，围绕多基地协同生产布局实施差异化管理：原料药生产厂区主要生产甾体激素类、氨基酸等 70 余种原料药，津药和平主打注射剂、软膏剂、乳膏剂、硬胶囊剂等 10 余种剂型药

品，湖北津药专注大容量注射剂、小容量注射剂，形成互补协同的产能格局。

在统筹机制上，公司统筹各生产基地产能调配与产线优化，为后续产能释放奠定基础，同时统筹产线布局与产能建设，产销联动落实稳产保供。供应链端全面推行原辅包材、物流集中招标，建立应收账款动态预警、库存滚动排产机制，以精细化运营保障原料药稳定供应。

产能利用率提升方面，公司全面推行精益管理，运用六西格玛等工具，以“极致高效”为目标，在科学排产、能耗管控、成本严控、质量保证、人效提升五个维度深化实践，持续开展降本增效；同时积极利用富裕产能开展 CMO 业务，提高产能利用率，有效摊薄固定成本。

此外，公司充分发挥原料药制剂一体化优势，实现关键原料自主可控，保障供应链稳定与安全，通过成本、质量、供应链和市场的协同，进一步巩固全产业链的行业地位。感谢您的关注。

8. 皮肤、眼科、麻精、疼痛为重点布局方向，国内难仿药、高端复杂制剂管线，内部商业化评判标准是什么？

答：投资者您好！公司在皮肤、眼科、麻精、疼痛等重点赛道布局难仿药、高端复杂制剂时，从临床价值、市场竞争、市场空间、技术专利、监管合规、可行性评估、风险评估、风险调整后财务收益等维度开展综合评判，优选高壁垒品种；依托多部门联合阶段评审、管线动态复盘及上市后商业化评价等，动态止损低效项目。感谢您的关注。

9. 氨基酸原料药国内下游需求变化，除制剂企业外，在特医、饲料添加剂领域拓展有哪些进展？

答：投资者您好！公司获得天津首张涵盖 26 种氨基酸的特殊膳食食用食品生产许可证，有助于公司开展相关生产经营活动。公司氨基酸原料药主要在国内销售、部分出口，特医食品领域正在积极开展市场推广。感谢您的关注。

10. 国内激素原料药行业竞争加剧，公司依靠哪些工艺优化，维持国内市场的成本与品质优势？

答：投资者您好！面对国内激素原料药行业竞争加剧的形势，公司主要依靠以下工艺优化举措维持国内市场的成本与品质优势：

一是率先实现关键技术产业化。公司在行业内率先实现植物甾醇生物降解制备雄烯二酮及 9-羟基雄烯二酮等关键技术的产业化，并应用于甾体激素原料药生产，多项技术指标国内领先，是国内最早实现该工艺产业化的企业。

二是持续开展工艺优化与创新。公司长期坚持工艺优化与创新，报告期内通过实施多项技改项目，提升了中间体质量，关键产品技术指标持续优化，有效降低了一系列产品成本；同时持续进行产品工艺升级，对落后原料药生产工艺进行迭代，提高生产效率。

三是推行绿色合成与生物转化工艺。公司通过绿色合成、生物转化工艺大幅降低能耗与生产成本，多项工艺指标优于国内同行。

四是全面推行精益管理降本增效。公司运用六西格玛等工具，以“极致高效”为目标，在科学排产、能耗管控、成本严控、质量保证、人效提升五个维度深化实践，持续开展降本增效。

此外，公司积极利用富裕产能开展 CMO 业务，提高产能利用率，有效摊薄固定成本，并结合原料药制剂一体化优势，在集采常态化背景下实现关键原料自主可控，以成本、质量、供应链的协同进一步巩固行业地位。感谢您的关注。

11. 国内原料药向下游制剂客户供货，面对上游化工原料波动，公司有哪些供应链保供控本举措？

答：投资者您好！在采购环节，公司严格执行各项采购管理制度，针对不同物料灵活运用公开招标、邀请招标、竞争性谈判、三方比价等多种模式，并密切跟踪市场动态、积极拓宽采购渠道，重点开展了纸包材、部分原辅料及陆运运输的招标工作。

在保供方面，针对原材料断货风险，公司优化关键紧缺物资库存水平，增加供应商数量并实施采购地域分散策略，同时建立市场动态监测与预警机制；针对物流受阻风险，公司密切关注政策与天气信息，加强在途货物追踪并制定应急预案；针对库存积压风险，公司从采购、储存、发放、使用各环节加强全程监控，建立停滞物料报警机制，及时盘活资金。

此外，公司依托原料药制剂一体化优势，打造原料药自产能力，实现关键原料自主可控，保障供应链稳定与安全；并通过技改优化、精益管理、六西格玛工具运用提高产能利用率，持续降本增效。感谢您的关注。

12. 麻精类管制药品国内业务，在合规前提下，如何进一步挖掘医疗机构终端的增量空间？

答：投资者您好！麻精类药品属于强监管赛道，合规经营始终是公司开展业务的第一前提。公司将持续丰富麻精、疼痛领域制剂管线；稳步推进各省市场准入，深耕各级医疗机构终端；循证开展学术推广，促进临床合理用药，在监管框架下挖掘院内终端市场增量。相关业务进展请以公司后续公告为准。感谢您的关注。

13. 集采持续对国内制剂板块形成压力，公司通过哪些产品结构调整对冲集采带来的盈利影响？

答：投资者您好！短期来看，集采中标品种价格下调，直接压缩制剂产品毛利率空间，对板块短期盈利形成压力；长期来看，集采能够有助于公司整合院内渠道资源、提升行业市场份额。针对集采常态化趋势，公司制定了稳健的中长期应对策略：一是择优投标，筛选成本优势显著、产能保障充足、质量体系成熟的制剂品种参与集采，兼顾销量与利润平衡；二是双线布局，持续做大做强皮肤科 OTC、特色零售制剂业务，依托品牌优势稳固院外零售市场，对冲院内集采降价的盈利压力；三是产品升级，持续推进高端难仿制剂、创新制剂研发

落地，以高壁垒产品规避同质化价格竞争，实现制剂业务高质量发展。
感谢您的关注。

14. 公司有无拓展新赛道的计划？

答：投资者您好！聚焦皮肤、眼科、麻精、疼痛等领域，加速差异化产品的上市与市场准入。同时，公司积极探索国际化“出海”的2.0模式，推动从“产品出海”向“能力出海”升级。在制剂业务上，公司重点开发潜力大品种，着重布局高端复杂制剂、首仿药，由仿及创，积极探索创新药，以打造更强劲的增长引擎。若后续有重大新业务布局，公司将及时履行信息披露义务，请投资者以公司公告为准。
感谢您的关注。

特此公告。

津药药业股份有限公司董事会
2026年9月3日