

证券代码：832566

证券简称：梓橦宫

公告编号：2025-040

四川梓橦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：2025 年 5 月 16 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 2024 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；保荐代表人平安证券邹文琦先生。

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 2024 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：公司如何看待行业未来的发展前景？本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！健康产业是永远的朝阳产业。在健康中国发展战略下，公司所在的医药制造业正处于政策支持、健康意识提升和人口老龄化影响下的市场扩容期、数智化转型和创新升级期。2024 年全国规模以上工业企业利润下降 3.3%，其中医药制造业营业收入与上年基本持平，但营业成本同比增长 2.0%，且利润总额同比下降 1.1%。整体增速放缓，面临着较大的下行压力。行业内主要企业业绩表现各异，面临不同程度的挑战，具体情况请参见各公司公告。公司将密切关注行业政策变动、紧抓政策风向，加强行业趋势研判并及时调整经营策略，提高稳增长、防风险能力。以政策为导向，不断优化产品结构，加大创新研发力度，提升运营效率，强化合规管理，充分发挥自身优势，努力提升业绩。感谢您的关注！

问题 2：请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？2024 年公司净利润有所下滑，主要原因是什么？2025 年，公司有何举措促进净利润增长？公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司 2024 年度实现营业收入 41,567.44 万元，净利润 8,564.39 万元，基本每股收益 0.59 元。2024 年度，公司归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润较去年同期减少 1,377.02 万元，主要原因有三方面：一是报告期内，公司积极采用多方式多渠道寻找筛选新药研发项目，研发费用较去年同期增加 391.99 万元；二是公司新品种陆续上市销售，为满足生产需要，公司大量引入生产技术人员，职工薪酬较去年同期增加 236.84 万元；三是公司投资收益减少 659.49 万元。主要联营企业新梅奥下属梓笙园心理医院于 2024 年 8 月正式营业，较去年同期主要增加了医护人员薪酬、医院折旧摊销等成本费用 1,028.66 万元，新梅奥公司净利润大幅减少。具体数据您可以查阅公司已披露的 2024 年度报告。公司 2025 年的关键举措以及未来盈利增长的主要驱动因素如下：1、公司产品目前主要聚焦于神经系统、消化系统、内分

泌系统、镇痛类药物等慢病用药，老龄人口数的增加预计将持续带来慢病用药市场规模的扩容。2、加快产品结构优化，持续开拓市场；以学术引领，加速新产品市场导入，培育新业绩增长点。3、积极与高校、科研机构合作，加大研发投入、推进中药药理机制、经典名方和创新药物等研发工作。作为中华老字号药企，公司将不断发力，加大市场推广投入，持续深耕品牌建设，稳步提升市场口碑与客户认可度。4、持续加强公司内控管理，规范运营，提质增效。感谢您的关注！

问题 3：公司闲置自有资金管理行为较多，是否考虑研发新药来提升市场占有率，提高公司市场竞争能力？公司对市值管理有哪些考虑？在提升股东回报方面，公司有何规划？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司使用闲置自有资金购买短期理财产品，既满足公司主营业务正常开展，也能提高公司闲置自有资金的使用效率，增加投资收益。同时，公司也在持续加大研发、生产与市场营销投入力度，目前已启动 10 余个新药研发项目，为“十五五”的产品管线提前布局。公司也将持续关注资本市场走势，未来如有股票回购计划，会严格按照监管规定及时履行信息披露义务。公司关注市值管理，但企业市值受多种因素影响。公司会继续加大研发投入并推进二期工程项目建设，专注并深入主业、提升核心竞争力，增强公司经营规模和效益并创造价值，实现企业市值与内在价值的动态平衡与可持续增长。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。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。感谢您的建议！

问题 4：公司产品虎杖伤痛酊与云南白药效果相当，都能消炎止痛，建议公司研发虎杖膏贴、虎杖止血等产品问市！2024 年底，公司苏霖普瑞巴林口服溶液成功进入国家第十批药品集中带量采购名单，请问加入集采以来销量如何？能否成为公司第二个过亿的单品？磷酸奥司他韦销量如何？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！非常感谢您提出的宝贵建议。近年来，公司对老品种也进行了重新研究梳理，其中也包括虎杖伤痛酊。目前的研发思路较

多，对于如此多的潜在项目，我们会根据研究结果，审慎决策。公司将抓住集采中标的契机，在学术引领、营销突破上加大力度，期待销量有明显增长。公司苏霖普瑞巴林口服溶液 2024 年度实现销售收入 697.66 万元，同比增长 50.30%。公司新产品磷酸奥司他韦胶囊于 2024 年 3 月取得药品注册证书，2024 年 4 月开始上市销售，截止 2024 年 12 月 31 日实现销售收入 343.24 万元，销售趋势良好！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 5：公司在接下来的发展规划里，是否会加强市值管理与人才吸纳？如增加回购、重组并购等；是否会吸收和培养人工智能方面的人才，拓宽研发多样性、可能性的计划？是否有计划打造有独家特色的产品吗？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！感谢您的关注和建议，加强市值管理与人才引进和培养是公司一直关注的重点。作为上市公司，我们需要更广泛领域专业的人才，充分利用资本市场的优势全方位提升公司价值。作为中华老字号药企，我们始终关注在中药赛道的布局，除已上市的全国独家中药品种加大营销力度和一类新药马甲子胶囊的研究外，还将持续加大在此赛道的布局。感谢您的关注！

问题 6：公司二次创业目标是什么？二次增长曲线预计何时会出现？2025 年主要经营目标是怎样的？未来几年的发展战略有何规划？在产品研发、市场拓展等方面公司有哪些具体的战略目标和实施路径？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司将以创新研发为二次创业的突破点，以二期工程扩能建设为基础，持续加大研发投入，围绕新剂型和新车间，做好短长结合的研发布局，既有仿制药，也有创新药。未来新产品陆续上市，将进一步增加企业的业绩增长点。公司未来将继续贯彻“坚守主业，双轮驱动”的战略方针，坚守医药制造主业，创新与营销双轮驱动，汇聚资源并同步推进内生增长与外延扩张，实现企业的规模化发展。2025 年，梓橦宫将以“创新发展”为中心，加快推进企业研发创新、营销创新、管理创新，为公司“十五五”发展战略的顺利开启打下良好基础。2025 年，公司将持续加大创新研发投入，深入与科研机构、高等院校的合作，不断完善研发布局，以仿促创，合理布局仿制药、二类改良新药和一类新药，为未来产品管线注入新动力。加快产品结构优化，持续开拓市场，以学术引领，加速新产品市场导入，培育新业绩增长点；深化营销体系变革，打造新型全域高效营销体系。高速高质量推进公司二期工程建设项目，提升规模化生产能力；坚持合规发展，提高管理效率；加强人才队伍建设，强化人才

梯队建设及后备人才储备，夯实企业发展基础，为公司发展注入“新力量”。感谢您的关注！

问题 7：随着医药行业的数字化转型，梓潼宫是否计划引入人工智能、大数据等技术来优化研发和生产流程？公司在云南的工厂有何规划？目前，公司的产能是否能跟上市场的需求？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司将积极探索新技术与研发生产及日常运营管理的深度融合，通过智能化应用有效提升全流程办公效率与管理效能。对于相关技术在研发和生产等领域中的使用，公司将结合实际情况开展审慎评估和探索。昆明梓潼宫将在现有产能的基础上力争实现传统普药、独家品种、原料药等全方位营销突破，期待今年业绩增长。目前公司产能能够满足现在的市场需求，同时公司已启动二期工程项目建设，将进一步提升多品种生产线产能。感谢您的关注！

问题 8：公司针对流感防治的药品有哪些品种？预防治疗新冠的药品有哪些？公司最大单品属于重点面向银发经济的药物吗？公司 2024 年以来营销领域进展有何成就？线上渠道这块有何布局或进展？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司目前有流感治疗药物磷酸奥司他韦胶囊，感冒类药物有氨咖黄敏胶囊、酚氨咖敏片等。公司目前暂无治疗新冠的药品。公司目前最大单品为胞磷胆碱钠片（欣可来），用于神经营养修复。脑血管意外和老年痴呆等疾病以老年人发病率为高，因此欣可来属于重点面向银发经济的药物。公司一直采取稳健的财务政策，目前销售费用占比和行业同类企业相当。随着公司新品种陆续上市，专科用药市场的进一步开拓，公司也会持续加大市场投入，扩大市场规模，推进创新药学术推广，提高经营业绩。公司也将根据产品特点、品牌定位、运营情况等综合选择合适的宣传及推广方式，做好市场规划，增加产品的市场占有率，树立品牌形象，提升品牌价值。2025 年，公司将继续加强营销网络建设，加快产品结构优化，持续开拓市场；以学术引领，加速新产品市场导入，培育新业绩增长点；深化营销体系变革，打造新型全域高效营销体系。以产品为核心，线上全产品介入；公司现已与大部分头部渠道开展合作，目前发展趋势良好。感谢您的关注！

问题 9：请问公司在研管线重点产业化的进展是怎样的？公司在研发项目的立项选择方面，是怎样的标准？马甲子胶囊临床效果如何？最快什么时间能上

市？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司目前在研品种有马甲子胶囊，为在研一类新药，主要针对消化道肿瘤，现已启动 Ia 期临床试验。仿制药品种富马酸伏诺拉生片已申报药品注册批件。2024 年度新立项酒石酸西尼必利片、布洛芬缓释胶囊、地屈孕酮片、盐酸利多卡因无菌凝胶等多个研发项目。公司研发产品的筛选兼顾企业长、中、短期的发展需要：长期主要是一类创新药，如治疗消化道肿瘤的马甲子胶囊；中期主要是改良创新药，如非甾体类抗炎药物艾氟洛芬贴剂；短期主要是仿制药，如酒石酸西尼必利片、布洛芬缓释胶囊等。公司将持续深入与科研机构、高等院校的合作，不断完善研发布局，为未来产品管线注入新动力。马甲子项目已正式启动 Ia 期临床，研究入组还在进行中。我们希望收到更多数据后进行分析，更好地平衡风险和收益。如果有明确的结果，我们会及时披露。感谢您的关注！

问题 10：请问药品集采对公司盈利的影响？如何看待中药集采，目前公司纳入医保和集采的情况是怎样的？

回答：尊敬的投资者朋友，您好！公司将密切关注集采、招标限价等行业政策的变化。随着集采的常态化，公司也迎来了新的机遇和挑战，公司会积极配合国家相关部门的集采工作，并积极参与。中药集采是大势所趋，目前这件事对梓潼宫影响不大。首先，梓潼宫目前的独家中成药产品都是非医保品种，且对医院渠道的依存度微乎其微。其次，在研的中成药品种希望参与未来的集采，快速切入市场。感谢您的关注！

四川梓潼宫药业股份有限公司

董事会

2025 年 5 月 19 日