

重庆莱美药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与莱美药业“2024年年度网上业绩说明会”的投资者
时间	2025年4月3日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：梁建生先生 副董事长、副总经理：冷雪峰先生 独立董事：陈耿先生 总经理：邱戎钊先生 财务总监：赖文女士 董事会秘书、副总经理：崔丹先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2025 年 4 月 3 日（星期四）15:00-17:00 在“约调研”小程序举行“2024 年度网上业绩说明会”，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行。业绩说明会问答环节主要内容如下：</p> <p>1、问：莱美药业在 2024 年拿到哪些批件？这些新通过评价或注册的产品对公司的销售 and 市场份额产生了什么影响？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。2024 年，公司持续推进新药仿创研发工作，公司技术研发中心开展新药仿创研发成果显著，公司艾司奥美拉唑镁肠溶胶囊、注射用艾司奥</p>

美拉唑钠、盐酸纳洛酮注射液、尼莫地平注射液、氨甲环酸氯化钠注射液等 10 个品种取得批件或补充申请批件、通过一致性评价。公司将持续筑牢既有的优质存量业务，强化产品营销布局和市场拓展，力争提升公司品种的销售收入和市场份额。感谢您的关注。

2、问：公司的核心产品卡纳琳在甲状腺领域保持了 80% 以上的市场占有率，非常不错；想了解一下公司后续有哪些举措进一步巩固其领先地位，以及拓展卡纳琳在其他相关领域的市场应用？

答：尊敬的投资者，您好。公司通过积极开发胃肠道、乳腺、妇科等专科领域医院市场，推动内镜专家学术，拓展临床使用场景，将领域地位提高到竞品以上高度，公司将继续拓展除甲状腺领域的其他适应症市场，提升该产品的销量和市场份额。感谢您的关注。

3、问：请问公司目前都生产哪些创新药？

答：尊敬的投资者，您好。公司重点产品卡纳琳（通用名：纳米炭混悬注射液）由公司自研自产，系独家产品。未来，公司将继续围绕现有细分优势领域，开发如纳米炭铁等创新技术和产品，提升公司在医药领域的竞争力。感谢您的关注！

4、问：鉴于医药行业的政策和市场环境变化较快，请问公司有哪些风险管理措施和应对策略，以确保稳健经营并应对潜在的市场风险？

答：尊敬的投资者，您好。公司将继续聚焦优势细分领域，巩固公司拳头产品卡纳琳在相关领域的优势领先地位；保持新品持续引进，加快对已引入新品的上市转换；

通过加快高质量仿创新产品研发和技术引进，扩增仿制药业务；加大自主创新力度，关注产业机会，推动公司健康持续发展。感谢您的关注！

5、问：展望 2025 年，公司计划聚焦销售突破，全力拓展业务版图，特别是打开海外市场。请问针对海外市场拓展，公司有哪些具体的市场调研、合作洽谈以及产品注册等方面的计划和时间表？

答：尊敬的投资者，您好。公司产品纳米炭混悬注射液出海项目在稳步推进中，截至目前已完成实质等同方案研究、小试工艺等相关工作，并启动临床前动物实验和注册服务的沟通工作。后续，公司将根据实际经营规划和相关产品情况，分阶段推进海外市场拓展工作。感谢您的关注。

6、问：莱美药业是否在治理亏损、降本增效方面有什么计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司将继续聚焦优势细分领域，巩固公司拳头产品卡纳琳在相关领域的优势领先地位；保持新品持续引进，加快对已引入新品的上市转换；通过加快高质量仿创新产品研发和技术引进，扩增仿制药业务；加大自主创新力度，推动公司健康持续发展。与此同时，持续深化经营管理，严格控制成本费用。制定详细方案从各环节入手降低成本费用，提高盈利能力。建立健全成本费用监控体系，实现可控费用持续下降。针对亏损企业，全面梳理情况制定治理方案，通过多种方式逐步实现扭亏为盈或有序退出。

7、问：公司在成本控制方面有哪些具体措施，如何在保

障产品质量和研发投入的同时，降低运营成本，提升公司整体盈利能力？

答：尊敬的投资者，您好！公司将持续深化经营管理，严格控制成本费用。制定详细方案从各环节入手降低成本费用，并严格控制销售费用率，提高盈利能力。建立健全成本费用监控体系，实现可控费用持续下降。感谢您的关注。

8、问：未来业绩改善的核心，将聚焦在哪方面的增长点？

答：尊敬的投资者，您好。公司聚焦销售突破，以拳头产品卡纳琳为核心，巩固其在国内甲状腺、胃肠道等领域的优势领先地位，有序推进卡纳琳打开海外市场。同时，公司将全面拓宽普药销售市场，通过密切关注已过评产品的挂网动态，积极应对市场变化，通过优化产品组合、加强渠道布局和学术推广，确保普药销售稳健增长。此外，公司将通过制定个性化的销售提升方案，促进大输液等业务板块在 2025 年实现营业收入增长。原料药与服务产品方面，公司将深入挖掘市场潜力，加强与下游企业的合作，通过提供优质产品和服务，不断提升市场份额和品牌影响力。感谢您的关注！

9、问：请介绍一下公司主打产品纳米炭混悬注射液的用途，行业地位及药品相关前景？

答：尊敬的投资者，您好。公司核心产品卡纳琳（纳米炭混悬注射液）系全球独家产品，作为淋巴示踪剂，卡纳琳已成为国内甲状腺外科手术一线常规用药，可用于多种癌症手术的淋巴清扫，如胃癌、乳腺癌、甲状腺癌、结直肠癌等。感谢您的关注！

10、问：公司纳米炭铁出海计划进展如何？

答：尊敬的投资者，您好。公司产品纳米炭混悬注射液出海项目在稳步推进中，截至目前已完成实质等同方案研究、小试工艺等相关工作，并启动临床前动物实验和注册服务的沟通工作。后续，公司将根据实际经营规划和相关产品情况，分阶段推进海外市场拓展工作。感谢您的关注。

11、问：请问贵公司在创新药研发中，有没有新的项目推进？

答：尊敬的投资者，您好。公司子公司四川瀛瑞的纳米炭铁二期临床试验和纳米炭热疗进展顺利，目前纳米炭铁项目已完成首例入组试验；公司参股公司康德赛用于治疗晚期卵巢癌的个体化肿瘤疫苗项目（CUD002）、用于治疗中晚期肝硬化的巨噬细胞项目（CUD005）临床一期均在稳步推进过程中。公司及子公司尚有多个创新研发项目处于临床前研究阶段。公司重点在研产品情况具体内容请参见公司 2024 年年度报告相关章节。公司将持续推进上述项目的研发工作。感谢您的关注。

12、问：报告期内公司计提了 4562.74 万元的资产减值准备和信用减值准备，影响年度利润。能否详细说明下计提这些减值准备的具体资产项目和原因，以及未来有何措施降低类似减值对利润的影响？

答：尊敬的投资者，您好！公司根据《企业会计准则》及公司会计政策相关规定，基于谨慎性原则，结合公司对产品市场竞争的充分评估与业务调整，对 2024 年末各类资产进行了全面检查和减值测试，应收款项计提信用减值准备 1,128.17 万元；存货跌价准备 891.22 万元；

无形资产减值损失 2543.35 万元。公司将通过持续强化信用风险管理、存货精细化管理、无形资产动态评估等系列措施以提高运营效率，提升公司竞争力。感谢您的关注。

13、问：2024 年公司所投部分联营企业因研发投入增加、公允价值变动损失增加等原因，公司确认投资损失约 2050 万元。请问公司对这些联营企业后续有什么管理和调整策略，以减少投资损失并提升投资收益？

答：尊敬的投资者，您好。投资损失主要是合并公司参股的研发公司四川康德赛、广西阿格莱雅亏损所导致。后续公司将加快研发进度，推动商业化，尽快实现投资收益。感谢您的关注！

14、问：公司提到新品持续引进并加快上市转换，想知道目前正在引进的新品有哪些，处于什么阶段，预计何时能为公司带来营收贡献？

答：尊敬的投资者，您好。报告期内，公司完成 30 项新产品筛选评估，获得奥拉帕利片、组合血糖仪等品种销售代理权。公司通过多元化产品布局，加速构建多维度业务矩阵，为未来经营发展奠定坚实基础。感谢您的关注！

15、问：受集采政策冲击，公司部分普药产品销售下滑。公司通过“集采突围 + 渠道拓展”双轮驱动应对，目前在集采中标后，产品的市场推广和销售渠道拓展工作进展如何，实际销量是否有明显提升？

答：尊敬的投资者，您好。报告期内，公司产品尼莫地平注射液中选第十批国家集中采购项目，伏立康唑片、

	<p>紫杉醇注射液、碳酸氢钠注射液、曲普瑞林注射液中选相关省级集中采购项目（含省级联盟国采续签），上述产品中选有利于促进相关产品的销售和市场拓展。公司产品中标相关情况请参见 2024 年年度报告相关章节。感谢您的关注。</p> <p>16、问：公司目前的财务状况中，短期借款较上年末增加 114.02%，一年内到期的非流动负债较上年末增加 276.51%，请问这对公司的资金流动性和偿债能力有何影响，公司有什么应对计划来优化债务结构？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。截至 2024 年 12 月 31 日，公司资产负债率 34.05%，货币资金 10.72 亿元，公司的流动性较好，偿债能力强。感谢您的关注！感谢您的关注！</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 4 月 3 日</p>