

证券代码：300026

证券简称：红日药业

天津红日药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-02

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
-----------	--

品管线推进。感谢您的关注。

Q2、贵公司口口声声讲内生式和外延式双轮驱动，但内生多少年都上市不了新产品，外延式既看不到产品引进，也看不到并购投资。请问你们的发展是建立在假大空的空中阁楼吗？你们内生的基础和实力在哪里？你们外延的方向和行动在哪里？

您好，公司在新药上市速度和外部拓展的能见度上的市场预期，给投资者带来的焦虑，我们深表理解并致以歉意。公司的战略并非“假大空的空中楼阁”，而是建立在具体工作和长期布局之上。公司的核心任务就是通过未来的实际行动和成果，挽回市场的信任。请您持续关注公司的定期报告和公告，感谢您的关注！

Q3、你好，贵公司和成都医投蓉城养老项目合作进展如何，有无盈利？

您好，公司重大合作和业务进展请关注定期报告或相关公告。谢谢。

Q4、请贵公司看一看全球制药巨头诺和诺德全球裁员万人，保证利润，并进一步倾向和聚焦于司美格鲁肽等降糖和减重领域，这叫聚焦。贵公司的那种空话只能说明你们不懂和非专业？

您好，感谢您的指导。

Q5、贵公司“上医明家”互联网平台影响力一般，是否考虑过互联网推广模式，比如补贴引流，让更多人主动习惯这种互联网平台医疗服务？

您好，感谢您的建议。

Q6、公司是怎么回报投资者的，别答非所问！

您好，感谢您的关注。

Q7、兴城集团控股以来，除了疫情期间，公司业绩持续下滑。兴城委派到董事长也是非专业人士，整个高管团队也是非专业团队，几乎不具备医药专业知识和背景，请问兴城是来浪费国有资产的嘛？

您好，公司管理层的提名于聘任均符合法律法规和公司章程。谢谢关注。

Q8、请问红日药业销售费用率为何居高不下？相关销售费用的支出

是否经过董事会审议？是否对全年销售费用使用情况进行审计？
审计结果是否对外公开？

您好，公司销售费用率在所处行业属于正常比例。公司的预决算都经过董事会审批，请关注定期报告和审计报告。谢谢。

Q9、贵公司股价萎靡不振，市值持续缩水，经营惨淡不堪，请问董事长和总经理是否对于国有资产的流失应该负有不可推脱的责任？是否考虑引咎辞职？

您好，管理层无法控制二级市场的股价短期波动，但其一切工作的最终目标，正是通过夯实公司内在价值来支撑和回报长期信任公司的股东。公司管理层聚焦于经营基本面的改善，致力于带领企业走出困境。感谢您的关注！

Q10、请问但董，您作为成都兴城派过来的财务负责人，虽然不具备医药行业背景和经验，但从财务和投资角度是如何看待医药产业的投资并购的？您认为红日应该走一条什么样子的发展之路？

您好，公司将从全产业链的角度出发，加强研产销协同，通过激发内生动力，挖掘自身潜能，全力降本增效，提高盈利空间，实现利润最大化，为公司稳健发展奠定坚实基础。谢谢。

Q11、贵公司布局的业务庞杂，没有任何业务做大，做强，做精，是否考虑做减法？

您好，感谢您的建议。

Q12、请问连回答投资者提问都不具备专业能力的高管如何专业化的去管理一家公司？

您好，您的问题都涉及到尚未公开的研发细节，根据信息披露的公平原则，公司无法在此提前透露。公司管理层始终秉承为股东创造持续、稳定、增长的价值理念，勤勉尽责。感谢您的关注。

Q13、贵公司连续多少年的年报，半年报谈到新药研发时候，都是那几个品种，多少年都是临床前研发，请问这样的研发部门和研发能力是不是直接裁掉更好？

您好，公司始终将研发创新作为核心战略，但创新药研发属于长周期项目，具有客观规律性。公司也将从多维度优化研发板块工

作。感谢您的关注！

Q14、请问贵公司让没有任何销售经验的生产负责人负责销售，没有生产经验的销售负责人负责生产，请问这是负责任的管理方式嘛？

您好，公司在管理层任用方面，始终以岗位需求和人才综合能力为核心标准。感谢您对公司的关注！

Q15、像清肺散结丸这种独家中成药品种，贵公司也没能成功的推向市场，形成大单品，请问是产品力的问题，还是销售力的问题？请不要说官话，套话，什么药品销售是个复杂的事情，受多方面因素影响，请正面回答问题，这是投资者交流会，不是新闻发布会。

您好，清肺散结丸本身是一个在其适应症领域内具有特定价值的产品，在宏观政策和市场变化的大环境下，公司会评估每一个单品，每个不同的产品会有不同的政策倾斜。公司目前的销售策略和资源分配，正是为了确保公司的整体产品组合能释放更好的效益。感谢您的关注。

Q16、血必净的二次开发是否包括新剂型？如血必净颗粒剂或血必净口崩片什么的？

您好，血必净注射液的二次开发新质生产力培育项目，按计划已完成天津市科技局项目申报、项目答辩、项目启动等相关工作。公司严格按照相关法律法规进行信息披露，感谢您的关注！

Q17、请问您作为一个行业外人士，刚刚到公司，无任何医药专业背景和行业经验，如何有能力评估公司新药研发的能力的？

您好，公司管理层的提名与选聘符合相关法律法规和公司章程的规定。谢谢。

Q18、请正面回答每年大笔的调剂费是什么性质的费用？是不是变相给予医生的处方回扣？配方颗粒生产完成,通过招标或者药事会形式进入医院，由商业公司配送，产生配送费，然后医生处方，医院的中药房配药，请问为什么会在公司端产生调剂费？

您好，调剂服务费用主要系公司中药配方颗粒业务产生的费用。该费用存在于公司端是合法的支出，公司始终坚持合法合规经

营，所有市场活动均严格遵守国家法律法规。感谢您对公司的关注和监督。

Q19、公司管理员是否好好发展企业做大做强，对公司现有股价吗？

您好，公司会持续积极的通过精细化管理、聚焦核心业务、加快创新能力培养。感谢您的关注。

Q20、股价反应价值吗？

您好，股价波动受多种因素影响。公司目前生产经营正常开展。谢谢。

Q21、基于当前订单与产能利用率，公司对 2025 年全年营收增速的指引是否有上调空间？各业务板块对增长的贡献权重是否发生结构性变化？

您好，公司各业务板块对营业收入的贡献权重无明显变化。感谢您的关注。

Q22、在中药经典名方方面，贵公司委外研发的品种已经一年多了，至今未见申报，请问贵公司对于这种委外研发是如何招标的？是如何考核的？

您好。公司对研发合作方的选择和管理有着严谨的流程和考核机制。关于具体品种的申报进度，请理解药品研发的专业性和复杂性。公司始终坚持以科学和数据为导向，目标是研发出真正安全、有效、高质量的现代化中药产品。我们会根据相关法规和项目实际进展，在合适的时机通过法定信息披露渠道向投资者汇报重大进展。感谢您的关注！

Q23、公司这边有无进一步收购计划？

您好，公司暂无计划。谢谢。

Q24、在 ESG 体系建设方面，公司如何通过绿色工厂认证降低单位产值能耗？上半年环保投入占营收比重是否达到行业领先水平？

您好，公司始终秉承绿色发展理念，不断建设“高效、清洁、低碳、循环”的医药绿色经济新生态，推动企业可持续发展。公司子公司北京康仁堂药业有限公司、天津红日康仁堂药业有限公司获评“国家级绿色工厂”，河南康仁堂获评河南省绿色工厂。公司始

终将绿色发展理念融入生产全流程，通过工艺优化、环境监测、绿化水循环利用、蒸汽余热回收、固废综合处理等举措为企业高质量发展注入绿色动能，在行业内起到了良好的示范引领作用。感谢您的关注。

Q25、贵公司深耕中药配方颗粒多年，是最早的试点单位之一，积累了丰富的经验和技術储备。应该说在开发经典名方颗粒剂方面是具备优势的，但无论是委外，还是自行研发，为什么都没有进展呢？

您好，配方颗粒 2024 年度的营业收入占公司营业收入的 46.15%。谢谢。

Q26、上市公司不说资金上回购支持，最起码要在精神上支持自己的公司。

您好，公司暂无相关计划，感谢您的关注！

Q27、请问兴城集团为什么不公开从市场上招聘一个行业经验丰富的医药高管来做总经理，打造专业化的研发和销售团队？

您好，公司的管理层选聘合法合规，适合公司当前发展。谢谢。

Q28、希望贵公司无论在投资者交流会上，还是日常的互动易问答上，都能专业性的解答投资者的问题，而不是讲套话，空话，甚至答非所问。问你们有哪些高端的医疗器械和耗材在销售和研发，你们回答物流配送，是回避问题，还是证券部人员根本不具备专业能力？

您好，感谢您的关注和建议，公司将持续加强相关工作人员的培训与学习，同时严格按照相关规定履行信息披露义务。

Q29、减肥药、肿瘤药，医美产品是未来发展前景最为广阔的赛道。贵公司的创新发展是怎么考虑的？战略布局在哪些领域？

您好，公司聚焦于主营主业，公司主营成品药、配方颗粒、医疗器械、医疗服务、智慧供应链板块。感谢您的关注。

Q30、公司现在的股价是否反映了公司的价值？公司在市值管理上有什么举措？

您好，公司于 2025 年 4 月制定了《市值管理制度》，也积极在每年实施权益分派。感谢您的关注。

Q31、控股股东下属的成都医投，专注在医药，医养，医美，医疗领域的投资发展，而贵公司是集团唯一的医药上市公司，请问是否会在医药，医美方面有产品和产业注入贵公司？是否在医养和医疗方面形成深度合作和战略协同发展？

您好，公司聚焦主业，更倾向于深化在中医药领域及大健康产业方面的优势和协同，公司目前暂无在医美领域的布局，但会根据现有产品持续开拓市场。感谢您的关注！

Q32、贵公司在成品药方面研发能力弱，新产品上市乏力，多年来还是依靠血必净，公司的血都快被你们流净了。已经上市产品方面除了血必净，其他产品的产品力也非常弱，营销能力靠天吃饭，请问贵公司如何解决这些问题？

您好，公司会持续积极的通过精细化管理、聚焦核心业务、加快创新能力培养。感谢您的关注。

Q33、你好！投资者最关心的公司创新药进展情况能详细介绍吗？其中 KB 临床二期已完成，效果怎么样？是否正常推进三期临床？

您好，研发若有重大进展会及时披露。谢谢关注。

Q34、公司的中药颗粒国标省标备案工作是否已全部完成？

您好，配方颗粒的国标、省标均按照国家和各省标准公布的数量有序申报备案。感谢您的关注。

Q35、正面回答 KB 和艾姆地芬是否能进入下一期临床研发？如果能，大约什么时候开始？

您好，公司研发进展都会按照信息披露的要求，到节点予以公开披露。感谢您的理解。

Q36、请问红日药业 2023 年至今，公司业绩不断大幅度下滑，股价长期低位，公司管理层是否履行勤勉义务？对经营现状应该承担何种责任？

您好，公司管理层任职期间勤勉尽责。公司将紧紧围绕“创新、融合、拓展、挖潜”的经营方针，按照“做强主责主业，优化总部建设，加强科研统筹，提升营销能力”四点原则，结合医药行业特点和业务发展需要，蓄力前行，向新求变，合规经营，加速“智造”

创新，推动产业整体升级，全力以赴推动公司高质量发展。谢谢。

Q37、请问贵公司的主业是什么？好像业务上根本没有聚焦！有成品药（中药，西药都有），有配方颗粒，有互联网医疗，有医疗器械，有医疗器械配送，有原辅料，有健康食品，请问聚焦了嘛？

您好，本公司业务布局可大致分为中药配方颗粒、成品药、医疗器械、原辅料、医疗健康服务和药械智慧供应链等。公司聚焦成品药及中药配方颗粒等业务。感谢您对公司的关注！

Q38、PTS 上市已经几年了，一直未见销售放量，请问是否是因为没有纳入医保限制了该产品的发展？

您好，pts 是一类新药，每个新药在上市初期都需要市场的了解。药品在其适应症适配的情况下有序应用。谢谢。

Q39、没有能力的公司和人看什么都是复杂的，看研发是复杂的过程，看销售是复杂的环境，看生产是复杂的环节，看管理是复杂的局面。有能力的公司看什么都是清晰的，看研发是清晰的赛道和布局与执行，看销售是清晰的竞争和最大化优势，看生产是清晰的智造，看管理是清晰的降本增效。希望贵公司能转变思路，制定清晰的战略，用合适的人做合适的事，进行战略落地，实现销售一代，研发一代，储备一代，滚动可持续发展，别光内外双轮驱动，空洞。

您好，感谢您的建议。

Q40、贵公司由成都兴城集团控股，属于成都市。但公司名称仍然是天津红日药业集团，总部也在天津武清区，这样是非常不利于贵公司获得地方政策支持。请问为什么不考虑公司的更名和总部迁移，成都作为西部的中心城市，也是医药产业的大省和研发高地。或者采用双总部策略？

您好，当前天津总部与西南业务重心协同发展的架构，能够最大程度地整合蓉津两地的资源优势。同时药企上市公司总部迁址及公司更名事项纷繁复杂，感谢您的建议与关注！

Q41、贵公司布局了成品药，原料药，医疗器械，医疗器械配送，互联网医疗，药用辅料，大健康食品等赛道，可以说每个赛道都是黄金产业，都有非常优秀的公司持续成长，且单一赛道就能成为优

秀的上市公司。但贵公司无论哪个赛道，多年来都是止步不前，甚至倒退，请问是否反思过原因是不是没有战略法规和战略执行能力？还是摊子太大，经营能力有限？

您好，感谢您对公司的长期关注与支持。公司密切关注关于集采、医药、医疗、医保等方面的国家和地方政策变化，以政策和市场需求为导向，坚持科技驱动的创新发展战略，公司管理层持续通过提升经营质效、强化核心竞争力来夯实企业内在价值。公司严格按照法律法规的相关规定进行信息披露，敬请关注公司公告。感谢您的关注！

Q42、请问贵公司出席此次投资者交流会是不不得已走过场，还是真心要和投资者交流，增强企业透明度？为什么没有研发和销售方面的高管出席？从全世界范围看，医药企业作为高新技术行业，呈现研发和销售两头重的纺锤形结构？

您好，公司高度重视本次业绩说明会，公司总经理、财务负责人均参与到本次活动中。感谢您的关注。

Q43、KB 临床二期已完成，有没有达到预期效果？

您好，请关注公司相关公告。谢谢。

Q44、日本汉方医学非常发达和受欢迎，贵公司的配方颗粒业务是否可以借鉴？全面开发汉方？

您好，公司的产品中药配方颗粒是传承中药汤剂的剂型改革，以“全成分®”理念为指导，以“标准汤剂”为标准，选择道地药材为原料，将传统炮制的经验进行数字化表征，通过现代产业化设备炮制成饮片，再根据提取、浓缩、干燥、制剂各个环节全过程的量质传递研究，实现配方颗粒和传统汤药“物质基础”等同与“临床疗效”一致，既保持了中药饮片的性味与功效，又极大程度地方便了患者的服用。感谢您的关注。

Q45、贵公司号称具有肝素类产品的全产业链，可以说具备一定的生物制药能力，请问在生物制药方面未来是否有新的投资和发展？毕竟是最火热的赛道。

您好，公司目前仍聚焦主业，暂无投资生物药的计划。谢谢。

Q46、公司股价为何常年低迷，这是否也反映出公司的价值？

您好，二级市场股价受很多因素影响，公司高度重视市值管理工作，注重经营质效，通过不断提升公司的经营效益和可持续发展能力，夯实公司治理、高质量的信息披露、及时高效的投资者交流、积极的投资者回报，持续为公司和投资者共创价值，全方位推动上市公司高质量发展。感谢关注！

Q47、请问红日药业 2025 年 9 月 5 日提交硫酸艾沙康唑的申请，为什么不进行信息披露？

您好，根据上市公司相关法律法规的要求该事项未达到披露标准，感谢您的关注！

Q48、想了解公司新药研发的详细情况。比如前几年就立项的桃核承气汤和开心散，苓桂术甘汤以及温经汤等经典古方的研发进程。还有 KB 的研发遇到了什么性质的问题，致使二期临床试验七八年了，还无定论？KB 获得赴美国临床试验的许可，且公告市场了，为什么至今没有去美国临床试验，也不公告给市场一个交代？

您好，公司深刻理解投资者对研发成果的期待。药物研发周期漫长，存在不确定性。研发项目取得阶段性进展后，公司将及时履行信息披露的义务。感谢您的关注！

Q49、红日几年都没有给投资者带来回报，怎么好意思来开业绩说明会的？

您好，公司的利润分配方案符合《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等相关规定，自上市以来持续分红，积极回馈股东信任，公司将积极落实高质量发展战略，提升经营效益。公司将严格按照监管要求履行信息披露义务，感谢您的关注！

Q50、展望 2025 年下半年，公司如何通过学术推广模式创新提升血必净在基层医疗机构的覆盖率？是否有具体量化目标？

您好，血必净注射液的功能主治：化瘀解毒。用于温热类疾病，症见发热、喘促、心悸、烦躁等瘀毒互结证。适用于因感染诱发的全身炎症反应综合征；也可配合治疗多器官功能失常综合征的脏器

	功能受损期。可用于新型冠状病毒肺炎重型、危重型的全身炎症反应综合征或/和多脏器功能衰竭。其使用范围在二级及二级以上的医疗机构。感谢您的关注。 Q51、2025 年上半年公司净利润增速高于营收增速的主要原因是什么？产品结构优化与高毛利产品占比提升的具体数据支撑是什么？ 您好！公司上半年净利润同比下降 46.95%，营业收入同比下降 6.72%。谢谢！ Q52、在人才战略实施中，核心研发团队的人员稳定性如何量化评估？股权激励计划对关键岗位人才保留的具体成效能否披露？ 您好，公司暂未有实施股权激励计划。对于团队人才，公司通过有效的绩效管理，对员工的工作业绩给予考核。感谢您的关注。 Q53、血必净注射液在重症肺炎适应症拓展的临床试验进展如何？该适应症若获批将如何重构产品市场空间？ 您好，公司也积极推进血必净注射液的新质生产力培育项目，按计划已完成天津市科技局项目申报、项目答辩、项目启动会召开等工作。感谢您的关注。 Q54、在产能布局方面，济南新生产基地的智能化改造是否达成设计产能？单位生产成本较改造前下降比例是否符合预期？ 您好！近期公司济南生产基地没有智能化改造项目。谢谢！ Q55、医疗器械板块中，全资子公司超思电子的家用医疗设备在海外市场的渠道拓展成效如何？上半年海外营收占比是否突破 40%？ 您好，超思电子在市场拓展方面，提前制定多项措施应对海外形势的不确定性，加强存量客户的维护，并积极推进巴西和日本等非欧美市场的开发。感谢您的关注。 Q56、针对研发管线中的 1 类新药，临床Ⅲ期试验的患者入组进度是否符合预期？预计何时能完成数据锁库？ 您好！目前公司没有进入到临床 III 期阶段的在研品种。谢谢！ Q57、针对中药材价格波动风险，公司通过数字化溯源系统实现的
--	--

成本管控效果如何？能否披露主要品种价格波动对毛利率影响的敏感性分析？

您好，公司持续开展中药材品种调研和价格跟踪，建立价格预警机制，提升行情预判能力，精准把控采购节点，最大限度规避价格波动带来的影响。感谢您的关注。

Q58、2025 年上半年中药配方颗粒业务营收增速是否超过行业平均水平？省际联盟集采中标省份的覆盖率提升对终端市场渗透起到哪些具体推动作用？

您好！公司上半年中药配方颗粒营业收入同比下降 5.75%。目前看，省级联盟集采对终端市场渗透有一定的推动作用。谢谢！

Q59、贵公司开展的创新药 KB 临床进展极为缓慢，有什么特别的原因，还是该新药被否决？

您好，公司一类新药 KB 目前已完成 IIb 临床研究。创新药物的研发是一个相对长时间且复杂的过程，充满不确定与挑战。公司始终坚持自主研发创新与对外合作模式创新的双轮驱动机制，致力于通过研发创新，构建具备梯队化药物培育和平台化科研支撑能力的体系，攻克关键药物技术。感谢您的关注！

Q60、公司如何通过数字化转型优化供应链管理？存货周转天数较去年同期缩短的具体天数能否披露？

您好，公司正在探索供应链大模型项目建设，赋能供应链优化和市场生态建设，以此提升产业链整体运营效率，构建差异化竞争力。感谢您的关注。

Q61、公司针对康仁堂配方颗粒在国家标准全面落地的趋势下，如何通过全产业链质量控制体系提升产品市占率，上半年是否有新增重点省份进入集采目录？

您好！公司一直高度重视从药材种植采购到炮制提取制粒的全流程质量管理体系建设，通过高品质的产品来服务患者。上半年作为公司的重点市场，北京市实施了集采价格。谢谢！

Q62、当前医药行业政策持续鼓励中医药传承创新，公司如何把握“中医药+健康服务”融合发展机遇，在药食同源产品研发上有无

具体商业化计划？

您好，公司业务中医疗健康服务的板块，以打造数字化中医药服务及行业赋能平台为宗旨，坚持“全疗程”诊疗发展思路，通过打造“自有药材供应链+自有线上平台+自有线下医馆”的闭环生态，不断精细化诊疗体验，提升优质中医药资源的可及性。感谢您的关注。

Q63、结合红日药业 2025 年半年度财报，在医药行业变革加速的背景下，公司如何通过核心产品血必净注射液的技术迭代与临床研究深化，持续巩固在中药注射剂领域的竞争优势？

您好，公司主力产品血必净注射液是能够通过调节机体异常反应达到有效治疗脓毒症效果的中药二类新药，其作为非抗生素药物治疗脓毒症的大样本临床研究成果分别于 2019 年在《Critical Care Medicine》、2023 年在《JAMA Internal Medicine (JAMA 内科学)》等国际权威医学期刊发表，这些研究成果是在脓毒症研究领域取得的重大突破，再次证明中医药治疗脓毒症等急危重症的疗效价值。血必净注射液自 2004 年上市以来，已经走过了 20 年的历程，不仅在重症医学领域积累了丰富的经验，更以其独特的疗效和安全性，赢得了国内外医学界的广泛认可。天津市启动了“现代中药新质生产力科技创新工程”，血必净注射液是该项目中药大品种新质生产力培育项目之一，公司要以此为契机，坚持科研统筹、科技创新，通过血必净注射液二次开发迭代升级，实现大药做强，助力公司实现高质量发展。感谢您的关注。

Q64、贵公司布局大健康，考虑了哪些消费新场景，有哪些战略投资和合作？

您好，通过特设线上中医互联网服务平台“上医明家”、线下全国实体连锁“上医明家中医馆”和高质量产品供应体系，打造立体化中医全产业链服务生态和中医医疗健康服务统一品牌形象。目前，“上医明家”通过线下直营医疗机构和合作加盟诊所的持续布局，已覆盖北京、天津、河北、山东、广东、四川等多个省市，并在原有饮片和中药配方颗粒的基础上，持续丰富产品和服务内涵，

	创新应用场景，实现从诊前防未病到诊中治疗，从诊后康复到药品配送，给患者带来更多便利，持续助力医疗服务向健康服务和中医生活化转变。感谢您的关注。
附件清单（如有）	无
日期	2025. 9. 11