

证券代码：600380

证券简称：健康元

公告编号：临 2025-066

健康元药业集团股份有限公司

关于 2025 年半年度业绩说明会召开情况的公告

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。

健康元药业集团股份有限公司（以下简称：公司）于 2025 年 09 月 19 日（星期五）下午 15:00-17:00 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>），以视频与网络文字互动方式召开了 2025 年半年度业绩说明会，针对公司 2025 年半年度的经营成果及财务指标等具体情况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普遍关注的问题进行现场回复，现就有关情况公告如下：

一、本次说明会召开情况

2025 年 09 月 19 日（星期五）下午 15:00-17:00，公司在上海证券交易所上证路演中心召开 2025 年半年度业绩说明会，公司董事长朱保国先生，董事、总裁林楠棋先生，董事、副总裁兼财务负责人邱庆丰先生，独立董事彭娟女士、沈小旭女士，董事会秘书朱一帆先生出席本次说明会，就公司 2025 年半年度的经营成果及财务指标等具体情况与投资者进行互动交流，并回复投资者提出的相关问题。

二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司答复情况

本次说明会现场投资者提出的主要问题及答复整理如下：

1、2025H1 收入同比下滑 4.08%，但归母净利润同比增长 1.10%。在营业收入略有下降的情况下，净利润实现增长的主要驱动因素是什么？

回复：2025 年上半年公司的净利润实现正增长核心在于各业务板块间的协同发力与经营优化：尽管化学制剂板块受部分仿制药纳入集采、市场竞争加剧等因素影响，营收出现一定程度下降，但其他业务板块的稳健表现有效对冲了这一压力。其中，原料药及中间体板块依托深度布局与国际化战略的推进，虽受部分产品价格波动影响，整体业绩仍保持稳定；保健食品板块表现尤为出色，在去年高基数的基础上实现 35% 的高速增长，展现出强劲的市场竞争力；丽珠单抗也通过业务梳理与降本增效，亏损面逐步收窄，进一步夯实

了利润基础。未来，公司将持续深化“创新驱动”战略，聚焦临床需求，突破化学制剂板块的同质化竞争，以创新药发展为核心，推动整体业绩实现更高质量的增长。感谢您的关注。

2、报告显示公司在呼吸领域布局超过10款1类创新药，玛帕西沙韦胶囊已进入申报生产阶段等。这些创新药研发管线的进展如何？

回复：非常感谢您对公司呼吸领域创新药管线的关注。近年来，公司坚定推进创新转型战略，特别聚焦呼吸等优势领域，在呼吸板块建设上，公司形成了多靶点、多机制的系统性创新布局，主要进展包括：

1) 玛帕西沙韦胶囊：新型抗流感药物，正在积极推进审评上市。该产品属于新型帽依赖性核酸内切酶抑制剂，对甲流乙流均有显著效果，并具有对乙流缓解更迅速、对青少年患者效果更显著以及整个疗程仅需口服1次等特点。针对2至12周岁儿童的干混悬剂也已获批开展临床试验，I期临床正有序推进，两款药物的梯度布局有望覆盖全人群流感治疗需求。

2) TSLP单抗：作为用于中重度COPD的创新单抗药物，处于国内同类产品研发第一梯队，目前正在开展II期临床。

3) PREP抑制剂：这是一款全球首创COPD口服创新药物，I期已完成，目前正在推进II期临床，旨在探索全新炎症调控机制，为COPD治疗提供新方向。

此外，新一代ICS、PDE4抑制剂、新型多黏菌素等在研产品也在稳步推进，助力公司中长期的产品组合优化。再次感谢您的关注与支持。

3、原料药重点产品7-ACA价格维持良好态势，保健品板块同比增长35%。这些业务板块的增长势头是否具有可持续性？背后的支撑因素是什么？

回复：感谢您的关注。在原料药板块方面，单个原料药产品的价格受供需、原材料等因素影响存在周期性波动。我们不依赖单一产品短期优势，而是通过深化国际化战略、推进海内外产能建设，提升全球市场占有率，同时丰富产品矩阵，为长远发展筑牢根基。

保健品板块的增长动力来源于品牌打造、渠道拓展与内容营销的协同发力，比如通过年轻化品牌活动贴近新一代消费群体，在电商、社群等渠道精准触达目标用户，再结合健康科普类内容提升用户认可度。后续我们会继续深化“品牌年轻化+渠道精准化+营销创新化”的组合策略，持续释放增长潜力。

4、玛帕西沙韦已申报生产，为迎接今年下半年流感季公司做了哪些商业化准备，对其

市场表现公司有没有什么预期

回复：感谢您的关注，目前玛帕西沙韦胶囊已申报生产，公司正全力配合监管部门推进上市流程，力争尽早上市以更好满足临床用药需求。在上市初期，公司将重点聚焦院外渠道推广：一方面通过多途径强化产品临床价值的宣传，另一方面抓住流感季院外用药需求高峰，联合连锁药房、线上平台提升产品可及性，快速提升产品市场认知度与可及性，为后续放量奠定基础。

5、对于海外市场，下半年公司有什么业绩预期，同比是否能有所增长

回复：今年上半年公司境外收入实现同比增长 13%，这一成绩主要得益于国际化战略的持续推进，尤其是原料药板块在海外市场的拓展。通过优化产能布局、深化与海外客户的长期合作，我们在全球原料药市场的占有率与渗透率逐步提升，为海外业务增长奠定了基础。下半年我们的核心目标是在上半年增长态势的基础上，力争实现稳健发展，但是海外市场也受全球经济环境、贸易政策、汇率波动等因素影响存在不确定性，感谢您的关注。

6、下半年针对保健品板块，公司有哪些营销举措，对这个板块有没有什么业绩预期

回复：我们在保健品板块将持续围绕品牌打造、渠道拓展与内容营销的协同发力。从核心举措来看：

1) 品牌端，进一步强化核心品牌鹰牌“精英人士日常保健”与“高端送礼”的用户心智；

2) 渠道端，重点加强鹰牌在高尔夫球场、机场贵宾厅等商务场景的渗透，精准触达高净值目标客群，力争持续提升销售转化效率；

3) 内容营销：围绕消费者需求，通过专业科普、场景化种草等方式，加深用户对产品价值的认知，为销售增长提供支撑。

业绩预期方面，我们希望在上半年良好增长的基础上，通过上述举措继续延续稳健增长势头。不过保健品市场也受消费需求变化、行业竞争等因素影响，我们会根据市场动态及时调整策略，全力推动板块持续发展。感谢您的关注。

7、上半年公司研发费用同比有一定比例下降，下半年研发投入是怎样规划的？

回复：公司今年上半年，公司研发费用支出约人民币 6.1 亿元，主要投向创新药的研发。创新药是公司的核心战略方向，这一定位始终明确且坚定。目前，公司已有多款核心管线进入 II/III 期临床的关键阶段，随着试验的不断深入，研发资金需求也将持续增加。

公司将根据各项目在不同研发环节的实际需求，足额保障资金供给，确保核心项目顺

利推进。同时，公司高度重视研发费用的使用效率：

一方面，公司将持续聚焦呼吸、镇痛等核心领域，优化管线资源配置，把资金集中在具有高临床价值和商业潜力的品种上；

另一方面，公司通过精细化管理规范临床试验设计与成本控制，并依托成熟的研发平台加快项目推进，从而提升投入产出比。

总体来看，公司研发投入强度将继续保持在与战略目标相匹配的水平，在保障重点项目推进的同时，力求实现资源的最优配置和创新成果的高效转化。

8、预计未来化学制剂板块营收是否还会持续下滑

回复：化学制剂板块目前确实受部分仿制药纳入集采后竞争加剧的影响，营收出现了一定下降。这类集采带来的市场格局调整，其影响需要一定时间消化，短期内板块营收仍可能面临一定压力，这是我们当前需要正视的挑战。

不过，公司正处于创新转型的关键阶段，也在通过持续动作积极应对：一方面，我们保持稳定的研发投入，已储备二十余款覆盖呼吸、镇痛、消化、心血管、精神类疾病等领域的创新药物；另一方面，多款创新药研发进展顺利，已推进至 II 期临床试验及更后期阶段，研发效率显著提升，这些储备将为板块长远发展积蓄动力。

未来随着创新药逐步完成审批并上市，有望逐步对冲仿制药集采带来的营收压力，推动化学制剂板块业绩改善。但创新药研发、上市周期较长，业绩释放也需要过程，我们会持续跟进进展并及时披露，感谢您的关注。

关于本次业绩说明会的具体内容，详见上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）。本次说明会在投资者积极参与和配合下圆满结束，在此，对长期关心、支持公司发展的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

健康元药业集团股份有限公司

二〇二五年九月二十日