

**北京中关村科技发展（控股）股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：2026-001

|                 |  |
|-----------------|--|
| 投资者关系<br>活动类别   | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他  |
| 活动参与人员          | <b>华安证券</b> 谭国超<br><b>怀新投资</b> 张 红   |
| 时间              | 2026 年 1 月 21 日  |
| 地点              | 北京市朝阳区霄云路 26 号鹏润大厦 B 座 22 层公司会议室   |
| 形式              | 线下（公司会议室）  |
| 上市公司接待<br>人员姓名  | <b>董事兼总裁：</b> 侯占军<br><b>副总裁：</b> 范秀君<br><b>副总裁兼董事会秘书：</b> 黄志宇  |
| 交流内容及具<br>体问答记录 | <p>一、公司生物医药板块收入占比已超 80%，战略产品盐酸羟考酮注射液收入持续增长，未来在羟考酮系列在研产品（缓释片、氨酚羟考酮片）的审评推进时间表及上市后市场推广策略如何？</p> <p>答：1、盐酸羟考酮缓释片、氨酚羟考酮片的审评推进时间</p> <p>麻精类产品是公司旗下北京华素制药股份有限公司（以下简称：北京华素）的特色产品，已在麻精镇痛领域形成了原料+制剂系列一体化的产品集群，目前北京华素的羟考酮系列拥有盐酸羟考酮原料药及盐酸羟考酮片、盐酸羟考酮注射液。公司致力于组建目前国内羟考酮品类最全的产品集群，目前在研的盐酸羟考酮缓释片 10mg、40mg 双规格已进入注册审评阶段，其中 40mg 规格正在进行发补研究，预计 26 年四季度获批；10mg</p> |

规格预计 2027 年三季度获批；氨酚羟考酮片预计 2028 年二季度获批。

## 2、盐酸羟考酮缓释片、氨酚羟考酮片上市后推广策略

### （1）盐酸羟考酮缓释片

竞品原研萌蒂制药的奥施康定长期处于垄断地位，合肥立方制药股份有限公司作为国产首仿，拥有渗透泵技术且原料药自给率较高，有一定成本优势；宜昌人福药业有限责任公司（以下简称：宜昌人福）依托渠道和学术优势快速放量；西南药业股份有限公司获批较晚，正在加速拓展市场。

北京华素拥有渠道+原料 100%自给+成本优势，市场推广策略以创新类自营模式为框+以学术驱动为先+以准入优化为翼+以渠道分级为策+以数字化渗透为术+风控合规为核心，快速提升等级市场国产替代与基层覆盖，平衡增长与麻精药品监管要求。

### （2）氨酚羟考酮片

2025 年中国氨酚羟考酮片市场呈现国产快速替代、宜昌人福主导、原研收缩的态势，二类精神药品管控下公立医疗为销售核心。预计 2025 年整体市场达 3.5-4 亿元，增速约 20%-30%，远小于羟考酮缓释片。其中公立医疗占比超 95%，零售与民营医院占比极低，受精麻管控限制。目前剂型均为速释，用于中重度急慢性疼痛，每 6 小时给药一次。主要销售企业为美国 SpecGx LLC（原研，商品名泰勒宁）、宜昌人福、江苏华泰晨光药业有限公司（以下简称：华泰晨光）。

①宜昌人福：2024 年 12 月集采独家中选，2025 年快速放量，依托麻醉镇痛渠道与学术推广优势，带量采购驱动增长。

②SpecGx（原研）：长期主导后因集采降价与国产替代，市场份额下降，品牌与临床认可度仍在，但持续萎缩。

③华泰晨光：区域覆盖与渠道能力弱于竞争对手。

北京华素作为后续上市企业拟定核心市场策略：以类自营为框+合规为纲+学术为先+渠道为优+数字赋能+患者全病程管理，聚焦急慢性中重度

疼痛场景，巩固院内、拓展院外与基层，快速提升市场份额与患者可及性，严控麻精药品流弊风险。

**二、公司针对养老医疗业务板块采取的降本增效措施（如业务单元拆分、SOP 标准化）目前成效如何，后续是否有调整业务定位或优化盈利模式的规划？**

答：公司持续推进养老医疗业务盈利模式优化、降本增效等工作，截至目前初见成效。主要工作和措施体现在以下几方面：

1、纳兰园养老项目以星级复评为抓手，在推进人员、流程优化提效的同时，采用“基础套餐+护理分级+增值服务”三维定价模式，全面提升服务价值。同时，优化完善服务质量标准，逐步搭建个性化服务体系，推进客户迭代（收住以半失能、认知障碍及康复需求为主的高净值老人），稳定入住率。

2、社区养老业务单元下辖的吉庆里养老照料中心、左家庄养护中心及中关村照料中心等三个项目。2025 年坚决贯彻既定的工作方针和业务思路，继续保持较好的经营状态，经营业绩稳步提升。

同时，通过分析研判，对长期处于不良经营状态的三个驿站项目进行关停，将更有利于养老业务下一步的健康发展。

3、泰和睿园项目，由于体量大，入住率提升目标压力较大。同时，入住人群中活力老人占比较高，这部分老人需求多元化，养老机构之间的换住率较高；再加之，项目所在区域竞争激烈，价格难有大的提升。但在 2025 年，公司对泰和睿园项目管理团队进行了优化调整，取得了较好的效果。新的管理团队，结合实际情况和自身项目特点，优化工作思路，转变业务策略，经营局面得到较大改观，在院老人数量稳定提升。

未来的发展思路，具体如下：

1、社区项目，在保持高入住率的前提下，推进管理和服务“精细化”，继续稳步提升业绩。

2、纳兰园项目，在保持 2025 年经营业绩的基础上，持续推进入住老人的迭代，通过个性化护理与服务体系的搭建与完善，提升客户满意度和单床收益，保持入住率的高位状态，提升养老医疗业务的业绩贡献。

3、泰和睿园项目，首先要组建专业的销售团队，加大销售力度，快速实现床位去化，提升收入。2025 年四季度开始，泰和睿园项目推出了“试住体验”活动，在品牌宣传和入住转化率方面，取得了显著成效。其次，贯彻差异化运营思路，一方面，充分利用现有的医疗资源（包含集团内的医疗资源），全面加强“养护+医疗”业务策略的实施，通过多种措施，提升养护床位和高护理等级老人的占比，提升单床收益；另一方面，通过将现有“泰享游”旅居业务下沉至项目，完善和提升现有健康中心的服务内容和项目，丰富活力老人的生活，满足长者个性化的健康和娱乐需求，提升增值服务水平和收益。

**三、公司在麻精药品领域已构建镇痛药集群，且布局了儿童 ADHD 用药哌甲酯系列，请问核心技术壁垒是什么？**

答：儿童 ADHD 用药哌甲酯系列核心技术壁垒是“树脂缓释微球技术”其优势为原料药与离子交换树脂形成共聚微球颗粒，通过微球颗粒调节药物释放，微球颗粒配方可灵活调整剂量实现精准滴定；使用缓释材料进行包衣，获得独特的释放特征；按照一定比例配比共聚微球颗粒和缓释颗粒，双相释放，保证了药物既可迅速释放起效以促使药物早期吸收，又能够持续保持有效浓度，确保药效稳定维持 12 小时，有效改善了 ADHD 患者核心症状，突破传统固体制剂剂量调节局限，显著提升疗效与安全性；彻底解决儿童吞咽困难问题，提高给药可行性。

**四、公司应对医药集采政策的产品竞争策略是什么？**

答：以差异化产品为先（不参加集采的产品）+质价双优+全链条降本+创新分层+渠道精耕+合规保供为核心，适配 2026 年集采“稳临床、保质量、反内卷、防围标”新规则，从“唯低价”转向“综合价值竞争”。优

|                        |  |
|------------------------|--|
|                        | 先发展受集采影响相对小的麻精产品，聚力拓深麻精领域；快速发展医疗器械、医美产品等新品，快速拓宽业务赛道。 |
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明   | 本次活动不涉及应披露的重大信息。                                     |
| 活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件 | 无  |