

证券代码：300434

证券简称：金石亚药

四川金石亚洲医药股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类	<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
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月15日(周五) 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理马益平 2、董事、副总经理、董事会秘书林强 3、副总经理王志昊 4、财务总监王庆国 5、独立董事赵小微
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、公司2025年整体经营业绩如何？</b> 尊敬的投资者，您好！2025年公司实现营业收入10.38亿元，同比下降5.80%；归属于上市公司股东的净利润1.32亿元，同比增长43.44%；扣除非经常性损益净利润1.10亿元，同比增长33.34%；经营活动产生的现金流量净额2.08亿元，同比增长31.45%；基本每股收益0.33元，同比增长43.48%。营收小幅下降主要受部分区域与业务结构调整影响，利润与现金流显著提升源于产品结构优化、费用管控及盈利能力增强。谢谢！

## 2、请公司领导介绍一下，一季报业绩情况？

尊敬的投资者，您好！公司 2026 年第一季度实现营业收入 3.31 亿元，同比增长 13.72%，归属上市公司股东净利润 1.16 亿元，同比增长 84.59%。谢谢。

## 3、公司核心医药业务 2025 年表现如何？

尊敬的投资者，您好！2025 年医药制造收入 8.67 亿元，占总营收 83.47%。其中呼吸系统用药 6.59 亿元，占总营收 63.44%，毛利率 73.84%；其他医药产品 1.49 亿元，同比增长 7.96%。快克、小快克稳居感冒药头部，磷酸奥司他韦胶囊、双氯芬酸钠缓释片等放量，推动医药主业稳健盈利。谢谢！

## 4、领导您好，公司 2025 年研发投入情况及重点成果有哪些？

尊敬的投资者，您好！2025 年研发费用 5,502.57 万元，同比增长 10.05%，占营收 5.30%。重点成果：双氯芬酸钠缓释片通过一致性评价；硫酸氨基葡萄糖胶囊获批上市；对乙酰氨基酚糖浆等产品恢复上市许可；复方氨酚烷胺胶囊质量提升完成；真空镀膜、复合管道成套设备技术迭代，持续丰富医药与机械产品管线。谢谢！

## 5、公司新材料与机械板块 2025 年经营情况？

尊敬的投资者，您好！2025 年机械制造收入 1.45 亿元，占总营收 13.98%。核心产品为石油天然气用带式增强柔性复合管设备、真空镀膜设备，订单同比上升，毛利率 27.51%，同比提升 8.55 个百分点，为公司提供稳定业务支撑。谢谢！

## 6、公司 2025 年利润分配方案是什么？

尊敬的投资者，您好！公司以总股本 401,743,872 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.82 元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本，合计派发现金红利 3,294.30 万元（含税），剩余未分配利润结转以后年度，兼顾股东回报与长期发展。谢谢！

## 7、向特定机构定向增发股票会不会损害中小散户的利益？

尊敬的投资者，您好，目前本次简易程序定向增发拟由股东会预授权董事会组织实施，合规、公开透明，后续该事项需经股东会审议，中小股东拥有充分表决权。如未来实施该方案，利润也由新老股东共享，

不存在损害中小股东利益的情形。

**8、大盘马上 4200 了，感觉你的股价还在 3000 左右，可以说是长期低迷了，这轮间断性牛市你是一点也不参与啊，期望未来可以有点积极向上的表现吧。**

尊敬的投资者，感谢您的关注，我们理解您对股价表现的关切。公司始终专注于提升经营业绩和核心竞争力，相信扎实的基本面是股价长期向好的根本。我们会继续努力，以价值成长回报投资者的信任。

**9、关于中长期战略与市值管理：请问公司未来 3-5 年的中长期战略规划是什么？管理层如何看待当前的估值水平，后续将通过哪些举措提升公司的长期价值与市场认可度？**

尊敬的投资者，您好，未来几年，公司将锚定“成为消费者信赖、乐于选择的专业医药健康提供者”的战略愿景，以研发、营销、生产“三维一体”集团化统一运营为抓手，全力构建 OTC、处方药、中药、大健康“四轮驱动”增长模式。我们将聚焦呼吸健康核心品类，持续做强快克、小快克等核心品牌，同时拓展消化、骨科、儿科、营养保健等产品线；深化线上线下全渠道融合，强化线下终端覆盖与线上电商、O2O 业务拓展，稳步推进处方药与集采业务突破；加大研发投入，推进仿制药获批、一致性评价与产品矩阵升级，同时加快生产基地建设与产能优化，提升供应链效率与成本优势。对于当前估值水平，公司始终尊重资本市场的客观判断，股价受行业政策、市场竞争、资金情绪等多重因素综合影响，公司管理层更聚焦于经营基本面改善，未来将通过持续提升经营业绩、优化产品结构、强化品牌影响力、完善渠道布局、稳定现金分红等务实举措，不断夯实公司长期价值，稳步提升市场认可度与投资者回报。

**10、领导，您好！我来自四川大决策, 请问，化学原料药、制剂订单回暖，毛利率修复空间，集采影响与应对？**

尊敬的投资者，您好，从公司经营趋势看，公司以大小快克为核心产品的呼吸系统用药，保持较为稳定的经营状况，同时，公司磷酸奥司他韦胶囊销量取得突破性进展，成为处方药领域的增长亮点，进一步提升了公司在呼吸系统用药市场的竞争力与产品矩阵。公司原料药盐酸金

刚烷以自用为主要目的，对外销售占公司营业收入比例极低。毛利率方面，公司通过优化产品结构、提升核心高毛利产品占比、加强成本管控与供应链管理，持续努力改善公司毛利率。

关于集采，公司已充分认识到行业政策带来的价格与竞争压力，面对集采常态化，公司坚持以多元化产品布局对冲风险，一方面积极参与合规集采、实现以价换量扩大覆盖，另一方面大力发展相对高毛利 OTC 产品、特色处方药及大健康产品，同时强化线上线下全渠道运营，持续推进研发创新与成本优化，构建起稳健的应对体系。整体来看，公司正通过产品、渠道、研发、管理多维度协同，有效应对行业变化，稳步提升盈利质量与经营韧性。

#### **11、盈利改善的主要原因是什么，是否具备持续性？**

尊敬的投资者，您好！公司 2025 年盈利显著改善，主要得益于费用端严格管控、核心产品盈利能力稳定以及非经常性收益增厚。报告期内，公司归母净利润同比增长 43.44%，扣非净利润增长 33.34%，盈利质量明显提升。一方面，公司通过优化渠道结构、市场推广与广告宣传费用，叠加管理费用平稳、财务费用优化，期间费用率显著回落，直接带动利润释放；另一方面，以“快克”“小快克”为核心的呼吸系统用药保持高毛利，“快克清”等处方药销量突破、多个产品通过一致性评价或中标集采，产品结构持续优化，主业盈利能力稳步增强。此外，政府补助、金融资产收益等非经常性损益进一步增厚当期利润。从持续性来看，公司盈利改善的核心驱动具备可持续性。公司感冒药品牌壁垒深厚、全渠道覆盖能力突出；同时，公司研发管线稳步推进、产能布局持续完善，处方药与大健康业务有望持续贡献增量。

#### **12、报告期分品类排名感冒药开始复苏，请问对 2026 年品类方面预期是怎样的？**

尊敬的投资者，您好，针对 2026 年品类方面的预期，公司将以呼吸健康为核心赛道，系统搭建品类完善、结构合理的产品矩阵，巩固并扩大在呼吸健康领域的市场优势。一方面，公司加快核心在研产品的研发进程，强化研发项目全生命周期管理，在立项阶段加强科学论证，过程中实施动态评估，成果阶段推动价值最大化转化，持续提升研发投入

产出比。另一方面，公司采用“自主研发+委托研发+外购”相结合的多元化模式，全面剖析现有品种管线，结合市场需求与公司战略制定科学的产品引入计划，持续丰富产品管线，弥补品类短板，着力打造新的增长品类。

**13、抗病毒条线的核心产品有哪些，当前汉坦病毒公司有无对应药品或研发规划？**

尊敬的投资者，您好！目前公司的抗病毒产品主要有磷酸奥司他韦胶囊和抗病毒口服液，其中磷酸奥司他韦胶囊是公司的重要产品。针对汉坦病毒，公司暂无对应药品和研发规划。

**14、新材料与机械板块市场拓展情况是怎样的，如何与现有医药业务进行协同？**

尊敬的投资者，您好，公司新材料与机械板块聚焦增强塑料复合管道设备、真空镀膜设备两大方向。报告期内，公司持续重点推广石油天然气工业用带式增强柔性复合管成套设备，以先进稳定的制造工艺和设备铆定国际市场并带动国内的应用试点。2025年，石油天然气工业用带式增强柔性复合管成套设备已成为公司的主要产品，国内外的销售订单明显上升，市场预期持续向好。真空镀膜设备面向车用装饰与功能膜领域拓展环保、新能源应用，报告期内该板块毛利率显著提升，盈利质量改善。

**15、OTC 这块竞争加剧，渠道端是否还有优化空间，今年的规划是怎样的？**

尊敬的投资者，您好！虽然 OTC 市场竞争加剧，但渠道端仍有不断优化和提升的空间，2026 年，公司将在深化渠道合作、力争提升渠道客户盈利能力等方面开展更为深入细致的工作，提升客户合作意愿，实现更好的市场渗透和终端覆盖，努力达成合作共赢。

**16、未来分红策略是否会有变化？**

尊敬的投资者，您好！公司一贯坚持持续、稳定的利润分配政策，重视对广大投资者的合理投资回报，同时兼顾公司长期可持续发展。未来公司不会改变既定的分红策略，将继续严格按照《公司章程》及相关监管规定，在保持分红政策连续性、稳定性的前提下，结合公司经营业

绩、现金流状况、未来发展资金需求等因素，科学拟定每年度利润分配方案，切实维护全体股东的合法权益。谢谢！

17、您好，我注意到贵公司 2024 年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并提供视频回放。近年来监管机构持续倡导上市公司加强投资者关系管理，鼓励通过数字化手段提升沟通质量与信息披露透明度。基于此，请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑采用视频直播并提供会后回放，以提升信息获取的便利性与透明度？此外，是否计划引入线上视频交流机制，在问答环节通过视频方式回应投资者关切，增强互动效果并更好契合监管导向？

尊敬的投资者您好！非常感谢您对公司投资者关系管理工作的关注与宝贵建议。公司始终高度重视与投资者的沟通交流，严格按照监管要求开展信息披露与投资者关系管理工作，持续保障信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。关于业绩说明会形式，公司目前已通过网络平台文字互动等规范方式，充分保障与广大投资者沟通渠道畅通、交流有效，能够全面回应投资者关切。结合公司实际运营安排，业绩说明会形式暂未有调整计划，仍将沿用现有合规且成熟的模式举办。未来公司会持续跟进监管导向与市场实践，在坚守合规底线、保障沟通效率的前提下，不断优化投资者沟通机制与互动形式，切实维护全体投资者合法权益。

附件清单(如有)

无

日期

2026-05-15