

吉林省西点药业科技发展股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 20260519

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	投资者网上提问
时间	2026年5月19日(周二) 下午 14:30~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)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 张俊 2、副经理 石英秀 3、董事会秘书 张银姬 4、财务总监 孟思 5、独立董事 苏冰 6、证券事务代表 郑圣玉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、董秘，您好！公司在年初披露的股权激励计划是否可以促进公司的长期发展？</p> <p>尊敬的投资者，您好！股权激励使员工将自身的收益与公司的业绩相挂钩，能够更好地发挥员工的主观能动性，有利于公司长期可持续发展。感谢您的关注！</p> <p>2、董秘，您好！公司2025年季报时的数据还很好，为什么全年的营收和利润下滑这么多？</p> <p>尊敬的投资者，您好！2025年业绩下降主要为2025年度</p>

10-12月公司进行销售改革导致益源生销量阶段性下滑，收入下降，同时公司外购新产品作为长期资产导致折旧摊销费用增长。感谢您的关注！

3、董事长，您好！公司公告称在磐石建立西点大药房，是公司要进军药品零售行业吗？

尊敬的投资者，您好！我公司成立的西点大药房为直接面向患者提供有价值的专业服务的DTP药房，是公司自有零售终端与营销体系的战略延伸，将从渠道闭环、品牌落地、学术转化、数据反哺、模式创新五大维度，全面赋能现有营销体系，支撑“医院+零售”双轮驱动战略。感谢您的关注！

4、董事长，您好！公司目前在中成药方面有哪些布局？

尊敬的投资者，您好！公司目前在中成药方面的布局主要为现有的产品结构及未来的拓展方向两部分。已获批准的中药产品共六个，其中，2025年新获批准的抗病毒片为目前生产销售的重点中药产品。公司为了优化生产工艺及提高产品质量，已投入使用新建成的中药现代化提取车间。公司未来的拓展方向为依托全资子公司-西点（珠海横琴）医药科技有限公司的地域级政策优势，梳理和储备项目，积极布局大健康产品领域。感谢您的关注！

5、董事长，您好！公司自上市以来持续分红，希望未来公司能持续回馈股东，给股东坚定的信心！

尊敬的投资者，您好！公司将遵循《公司章程》及未来股东分红回报规划，建立持续、稳定、透明的利润分配机制。具体分红方案将综合考虑所处发展阶段、盈利规模、现金流量状况及重大资金支出安排等因素，实施差异化的现金分红政策，以回馈股东，特别是中小投资者。感谢您的关注！

6、您好，公司近几年的定期报告中都提到了销售模式改革，请问，现在改革的进度情况？

尊敬的投资者，您好！公司上市之初便结合行业最新动态积极布局，制定适合公司的营销策略，随着营销模式的转型，在同

质化产品采用代理商制的基础上,完善了公司独家产品的自营模式,通过学术推广、培训赋能,深度服务医生及患者,有效提升品牌认知度,患者的依从性和产品的长期价值。公司在各省区成立办事处,形成三级精细化营销拓展体系,建立起学术型营销团队,通过精准的职能划分与专业化培训,提高销售中学术深度,加速终端覆盖速度,增加产品覆盖范围,提升品牌影响力。公司的 OTC 事业部进一步加大对 OTC 渠道的开发力度。同时,公司通过引进数字化营销管理手段,自建药店,以实现营销数据的实时监控与分析,打击渠道内窜货,治理线上销售平台的价格,增加了公司的销售能力,维护公司终端渠道和公司品牌形象。感谢您的关注!

7、您好! 公司准备如何进行合规的学术推广?

尊敬的投资者,您好! 公司严格按照国家规章制度的要求,优化营销队伍人员结构、着力提升团队专业化与学术化推广能力,通过开展学术推广、临床医生及患者教育、重点科室产品交流、真实世界研究、循证医学证据积累及专家共识建设等工作,不断强化产品市场认知,提升医生信心,确保患者能够长期获益。目前,公司已完成了抗贫血用药、血管疾病用药等核心领域专线业务团队的组建。感谢您的关注!

8、董秘,您好! 2025 年度研发费用较去年有了较大的增长,请问,我们的研发主要投入在哪些方面?

尊敬的投资者,您好! 公司 2023 年-2025 年研发费用分别为 869.98 万元、1022.41 万元、1125.31 万元,占营业收入的比重为 3.86%、3.99%、4.79%,呈逐年上升趋势。2025 年度,公司研发费用主要投入开展了针对瑞香素胶囊的基础研究与循证医学研究,已获两项新适应症发明专利:“瑞香素在制备治疗淋巴回流障碍的药物中的应用”“瑞香素在制备治疗病毒性肺炎的药物中的应用”,以上新适应症的拓展研究将其市场空间大幅扩容。此外公司同步推进糖尿病并发症、甲状腺结节、类风湿关节炎等前瞻性研究,覆盖老年慢病、感染、免疫等更广泛人群,未

来市场空间显著拓宽。在闭塞性血管病、冠心病、微循环障碍细分领域形成难以逾越的核心竞争壁垒，是国内循环障碍用药细分领域具有突出优势与重要市场地位的企业，瑞香素及其胶囊也是公司摆脱同质化产品竞争、保持持续高盈利能力、长期增长的核心战略品种。另外，公司持续在蛋白琥珀酸铁原料药及口服液技术开发、枸橼酸钙原料药开发、利培酮口崩片增加规格等项目的研发投入，目前利培酮口崩片 0.5mg 和 2mg 和枸橼酸钙原料药于 2025 年已获批准。感谢您的关注！

9、财总，您好！投资活动产生的现金流量净额和筹资活动产生的现金流量净额与上年变动较大，请解释一下原因？

尊敬的投资者，您好！2025 年度投资活动产生的现金流量净额为-1.86 亿元较上年同期净流量减少了 139.33%，主要原因为 2025 年度末现金管理模增加，2025 年度筹资活动产生的现金流量净额为-0.24 亿元，主要为向股东分红，净流量较上年增加了 79.94%，主要原因为 2024 年公司回购了公司股份并注销，回购金额为 1 亿元。感谢您的关注！

10、董秘，您好！我在贵公司 2025 年的年报中注意到，贵公司的益源生进入了更年期综合证诊疗指南及慢性病贫血专家共识。请问，进入以上指南和共识有什么重大意义吗？

尊敬的投资者，您好！我公司自 2025 年以来开始实施“益源生的补血大品牌建设”战略，启动了“妊娠期缺铁性贫血患者口服复方硫酸亚铁叶酸片（益源生）的临床疗效分析”的研发项目，深化产品差异化优势，强化复方硫酸亚铁叶酸片在抗贫血处方药市场的学术地位与临床价值，推动在妇幼、老年、术后贫血等细分场景的精准覆盖，是公司针对老年慢病用药市场的一个重要布局。进入上述指南和共识说明益源生无论是临床疗效还是其安全性都获得了医生的广泛、高度认可。感谢您的关注！

11、董事长，您好！公司的“一核两翼”的产品布局有何深意？

尊敬的投资者，您好！公司实施“一核两翼”的产品战略布

	<p>局，锚定“让健康的血液顺畅地流淌，让家庭祥和安宁充满阳光”的发展愿景，构建起以瑞香素胶囊为核心，补铁制剂、抗精神疾病用药为两翼的产品矩阵。感谢您的关注！</p> <p>12、董秘，您好！公司的战略产品瑞香素胶囊是中药吗？</p> <p>尊敬的投资者，您好！瑞香素为我国自主研发的小分子化合物药物，其药理作用独特、临床应用广泛，用于血栓闭塞性脉管炎、其他闭塞性血管疾病及冠心病辅助治疗。其关键药理作用为扩张冠状血管，增加冠脉血流量，减少心肌耗氧、改善心肌代谢促进心功能恢复；扩张末梢血管以及抗动脉血栓形成和抑制血小板聚集作用；并有兴奋垂体-肾上腺皮质系统的抗炎作用。临床广泛应用于血管外科、心内科、神经内科、内分泌科，针对老年外周血管病、冠心病、微循环障碍等慢性病刚需人群。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-05-19 16:18:49