

证券代码：000661

证券简称：长春高新

## 长春高新技术产业（集团）股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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_____
参与单位名称及人员姓名	投资者网上文字提问
时间	2026年4月23日 15:00~16:00
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	董事长 姜云涛先生 董事、副总经理 李秀峰先生 独立董事 李春好先生 副总经理、财务总监 朱兴功先生 董事会秘书 李洪谕先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>以往机构调研中公司回答过的问题，本次活动披露文件中未做重复介绍。</p> <p><b>一、战略规划相关</b></p> <p>1、您好！现在我们看到长春市为了长春高新转型做出了很多努力，现任管理层也有很多付出，那么大概率在几年之后长春高新的市值较现在有很大的增长。请问长春市国资和金磊博士现在就不心动？趁低价增持一些吗？</p> <p>您好！感谢您的认可，公司始终珍视每一位长期股东的期待，我们会将您的建议如实转达给金磊博士。增持通常基于股</p>

东自身的战略考量、资金安排以及对市场环境综合判断，属于股东独立行为。公司管理层始终致力于通过稳健经营、持续创新和优化管理，提升公司内在价值，为全体股东创造长期回报。谢谢！

3、请问董事长，公司能不能有更多的自愿性披露公告出来，增强上市公司的透明度？

您好！感谢您对提升公司信披透明度提出的宝贵建议。公司高度重视与资本市场的沟通，并始终致力于在合法合规的前提下，为投资者决策提供充分、有效的信息。公司将持续关注市场和投资者的需求，在合规框架内，不断优化信息披露的内容与形式，包括但不限于丰富定期报告的叙述性内容、增加可读性强的业务解读、在业绩说明会上进行更深入的交流等。我们相信，透明、坦诚的沟通是建立长期信任的基石。感谢您的持续关注与建言！

4、公司以前打造的院外服务系统以前号称是强护城河，在集采后还有用吗？这护城河咋这么容易就倒了？

您好，公司历经多年的产业格局优化，凭借在医药领域多年的经验积累和技术沉淀，成功地构建了自身品牌的技术优势地位；将客户需求和产品特点相结合的商业化模式，持续增强了公司市场竞争力；疗效确切、安全性高、品规齐全的生长激素系列产品，确保了公司经营业绩的相对稳定；坚持卓越的品质管理和稳定、高效、充足的产品供应能力，保障了各类产品顺利投放；在聚焦妇儿健康领域的同时，免疫及呼吸、肿瘤等新业务板块战略规划布局的不断清晰、完善，将为公司带来新的业绩增长点。随着核心业务的稳定提升及新业务的加速成长，公司在市场中的品牌优势和知名度逐步扩大。

同时，公司已构建起与多元化产品管线协同发展、深度覆盖核心市场的专业化、数字化、合规化营销服务体系，形成与创新研发管线深度协同的市场拓展核心优势。公司商业化业务

由核心子公司分板块专业化运营，打造专病导向的精准营销体系，实现营销资源的高效配置与协同发力。公司搭建自有专业化销售与营销团队，按核心治疗领域垂直布局，在对应医疗场景、学术实践及慢性疾病管理领域积淀了深厚的专业能力，可高效支撑创新产品快速实现市场放量与临床渗透。公司营销网络实现全国全域覆盖，形成公立医院、基层医疗机构、零售终端、疾控体系四位一体的全渠道终端壁垒；同时以循证医学为核心构建全流程合规化学术推广体系，通过高端学术交流、上市后循证研究持续夯实产品临床价值，核心产品获得权威临床指南与专家共识推荐，临床认可度与行业影响力持续提升。领先的商业化能力，不仅为自有产品的市场深耕与份额提升提供核心保障，更成为公司链接全球创新资源、开展海内外商业合作的核心优势，为公司长期战略落地提供稳固支撑。

5、公司处在转型关键时期，一方面需要上市融资，一方面在利润下滑的情况下坚持分红。在目前的股价上，融资等于贱卖公司，不如暂不分红，利用自身造血能力坚持下去，待到条件好的时候，再上市融资。

非常感谢您对公司经营与资本策略的深入思考和建议。您提出的“在转型期平衡内源积累与外部融资、兼顾股东回报与长期发展”的问题，也是公司管理层始终高度关注并审慎权衡的核心议题。管理层将持续优化经营，降本增效，提升内生增长动力，同时保持融资策略的灵活性与前瞻性，以把握发展机遇。公司的资本战略是动态、审慎的，我们将严格履行重大决策的信息披露义务，及时向市场传递明确信息。

6、港交所上市放弃了还是需要重新递交申请材料？

公司此前向港交所提交的H股发行上市申请材料（A1申请表）已超过港交所规定的六个月申报有效期。公司将结合自身经营状况、监管政策要求及市场投资者关切，审慎、合理推进后续相关工作，具体时间需要结合工作进度和监管部门审核

情况。

## 二、生产经营相关

### (一) 产品相关

1、有媒体报道，今年一季度创新药收入占比 70%，请问是否属实？

您好，当前公司正处于从单一爆品向多元化创新的研发转型期，随着长效生长激素的持续放量及金蓓欣、美适亚等新药销量的持续提升，公司希望稳步提升创新药收入占比。

2、金蓓欣一季度销售及预期？

目前公司积极推进金蓓欣产品的销售推广工作，努力提升产品在相关医疗机构的覆盖率；同时，除线下渠道外，公司子公司金赛药业已与京东健康、阿里健康等达成相关业务合作，将依托相关公司的数字生态，进一步促进金蓓欣等相关产品的销售推广。一季度收入环比四季度有较大增长，前期市场教育已为产品推广打下一定基础，产品疗效得到更多医生、患者认可。

3、金蓓欣 2026 年医保谈判目前进展如何，是否可以顺利进入医保目录？

2026 年度相关医保谈判工作尚未开始，公司会充分结合行业情况、战略规划、实际经营情况等合理制订相关产品策略。药品能否进入国家医保目录，取决于国家医保部门的政策导向、专家评审结果、药品自身的临床价值、经济学评价及市场竞争环境等多种复杂因素，关于金蓓欣的后续重大节点进展，公司将根据相关法律法规及《深圳证券交易所股票上市规则》的要求，及时履行信息披露义务。

4、2026 年 Q2 生长激素院内入院推进节奏，4-6 月单月处方量是否环比明确提升？目前全国已准入公立医院具体数量是多少？生长激素院外渠道价格是否同步医保落地、渠道秩序是否稳定，老患者流失情况有没有可控？一季报利润大幅下

滑，除去医保降价因素，还有哪些因素？

二季度经营情况请持续关注公司后续定期报告等；长效生长激素院内外价格基本同步落地，全国公立医院准入数量持续提升中，具体可关注国家医保服务平台相关小程序-国谈药及商保创新药配备机构查询；2026 年一季度，公司销售费用、管理费用、研发费用均同比减少，公司后续将统筹短期业绩稳健与长期价值成长，在确保长期可持续发展的基础上，持续加强精细化管理，全面提升经营质量和效益，推进资产结构的优化调整，严控非核心领域支出，加快非核心资产处置速度，集中资源聚焦高质量增长赛道。公司将坚持稳健经营，确保产品质量与合规，坚持创新引领，依靠研发驱动，持续推进国际化、多元化长期发展。

5、姜董事长您好：请问金赛增、美适亚等纳入医保以后，销售增长情况？营业成本增加了 2.2 亿，主要是金赛增、美适亚、还是金蓓欣的销售增长所致。金蓓欣及屋尘螨的推广及销售情况，有没有达到预期？

公司核心产品金赛增（长效生长激素）在成功纳入国家医保目录后，市场覆盖率与患者可及性得到显著提升，对公司相关业务的生长起到了积极的推动作用。另一重要产品美适亚在完成国家医保谈判后，销售工作亦在积极推进中。同时，金蓓欣等产品前期市场教育已为产品推广打下一定基础，产品疗效得到更多医生、患者认可。目前公司积极推进相关产品的销售推广工作，努力提升产品在相关医疗机构的覆盖。

6、长效生长激素占生长激素销售收入的比重？

目前，长效生长激素已成为生长激素系列产品中主要收入品种。

7、请问贵公司今年上半年可以彻底解决美适亚产能不足的问题吗？

美适亚为引进品种，其生产及供应由合作方负责，公司不

直接承担生产职能，因此不存在“自身产能”概念。

随着该产品进入医保目录，市场需求快速释放，销量显著提升。目前公司正积极协调合作方保障供应，并推进产能提升与物流优化工作，以满足市场需求。

## （二）研发相关

### 1、关于研发投入必要性

创新药从临床、准入、学术推广到真正放量，普遍需要多年培育期，必须持续投入才能形成壁垒。公司为了进一步提高核心竞争力、持续提升公司经营质量，近年来持续加大研发投入力度，深耕前沿创新，加速国际化转型。研发资金主要投向技术平台建设、临床阶段产品开发、早期管线布局等核心方向。

公司已建立全流程研发费用管控、决策机制和内控体系，努力保障每一笔研发资金合理、合规使用。药品研发是一个高投入、长周期、高风险的过程，公司会持续跟进各研发管线的进展、竞争力、技术先进性、持续研发成功可能性等情况，会及时根据相关情况合理确定是持续推进还是及时停止。

目前公司正处于从单一爆品向多元化创新的研发转型阵痛期，我们希望随着相关创新药后续逐步落地，能够使公司收获更多的研发成果，我们也将持续关注研发进展及费用支出情况，努力提升研发效率等。

### 2、关于罕见病领域的研发

公司相关研发管线会充分考虑临床需求、政策支持、商业可持续、社会责任等多方面，例如近期获得美国食品药品监督管理局孤儿药资格认定 GenSci128 片的胰腺癌治疗相关适应症，其之前已在中国、美国获批开展用于携带 TP53 Y220C 突变的局部晚期或转移性实体瘤的临床试验。

### 3、金妥昔是否已经失败？为什么没有任何进展消息了？

您好！金妥昔单抗相关研发工作持续推进中，目前仍处于 III 期临床试验，谢谢！

4、在生长激素之外，公司认为未来 3-5 年，哪些在研或新上市的产品最有望成长为下一个十亿级别乃至更大的增长引擎？请具体说明这些潜力产品（如 GenSci098、伏欣奇拜单抗、口服生长激素促分泌剂 GS3-007a 等）所处的研发阶段、目标市场空间及预期的商业化时间表。面对庞大的管线体系，公司如何确定研发资源的优先分配顺序？是更侧重于内分泌代谢等传统优势领域的深度挖掘，还是加速向肿瘤、免疫等新领域的？

目前公司在前期多元化布局基础上进一步聚焦核心战略品种，子公司金赛药业集中资源重点推进金蓓欣、美适亚等重点新产品的销售推广工作，子公司百克生物持续完善现有产品销售推广策略，努力打造优质增量、实现长期增长的能力。在产品研发方面，公司持续聚焦内分泌代谢、女性健康等传统优势业务领域与肿瘤、呼吸、免疫相关创新方向，重点发力特色赛道、高端剂型与差异化适应症，稳步推进有差异化和全球市场潜力的产品研发相关工作，具体管线情况可参见公司年度报告中相关章节。

5、瑞宙生物的 24 价，去年就说要开始三期，也什么又没有进展了？是不是失败了？

瑞宙生物的核心产品“24 价肺炎链球菌多糖结合疫苗”，是完全自主研发的全球首创无毒双蛋白载体一类新药。这款疫苗是基于我国肺炎链球菌血清型的流行特点而开发，将预防由 1、2、3、4、5、6A、6B、7F、8、9N、9V、10A、11A、12F、14、15B、17F、18C、19A、19F、20、22F、23F 和 33F 血清型肺炎链球菌引起的感染性疾病。目前，成年人适应症已完成临床 II 期试验，临床数据表明，瑞宙生物的 RZ700 疫苗，在不同年龄群体都体现了良好的安全性和耐受性，并有优异的免疫效果。

6、请问 2026 年会有哪些产品会批准上市？这些新产品会

不会大力推广，扩大生产？

公司目前处在 NDA 阶段的产品有亮丙瑞林注射乳剂、伏欣奇单抗注射液、注射用醋酸曲普瑞林微球等，公司会结合产品情况、市场潜力等因素，合理推进后续相关产品销售推广工作。

### **（三）BD 相关**

#### **1、关于 BD 出海预期**

公司始终致力于通过提升内在价值推动高质量发展，会结合战略布局、实际研发管线先进性、市场认可度等积极推进相关 BD 事宜，但最终是否能达成会受到多种因素影响，如有达到披露标准的情况公司会及时履行披露义务，具体还请持续关注公司相关公告。

#### **2、关于 GenSci098 项目首付款情况**

2026 年一季度，公司虽然已经收到了 GenSci098 项目的第一笔 7000 万美金的首付款，但尚未完全满足收入确认条件，因此在一季度没有确认收入利润，预计 2026 年确认收入。

对于近期开发里程碑款项，预计交付相关临床研究报告及数据等资料后支付 5000 万美元。如后续有需要披露的收款节点情况，公司会按照法律法规要求履行披露义务。

### **（四）财务相关**

#### **1、关于营业成本增加**

目前公司正在积极推进战略转型，努力构建高预期、高科技、高壁垒的第二增长曲线，确保企业稳定、持续、健康发展，由于新产品的研发、市场铺垫及推广工作使得目前相关费用有所增加。公司将在确保战略规划顺利推进的情况下控制相关费用，同时，公司将根据市场、行业、政策等情况及时调整、修正经营策略。

2、公司主力产品在大幅降价基础上，销售费用仍然居高不下，与主流医药公司相比销售费用率太高了，管理费用率也

在行业内排行前列。请问这是为什么？

公司高度重视研发、销售及管理费用投入与产出的平衡，并始终致力于提升经营效率。公司相关费用的投入本质都是构建多元管线的必要投资。公司经营管理层始终以维护全体股东利益、提升公司长期价值为根本目标，后续会结合政策要求、行业格局、战略规划、实际业务情况等，统筹短期业绩稳健与长期价值成长，在确保长期可持续发展的基础上合理安排费用投入，持续加强精细化管理，全面提升经营质量和效益，推进资产结构的优化调整，严控非核心领域支出，加快非核心资产处置速度，集中资源聚焦高质量增长赛道。公司将坚持稳健经营，确保产品质量与合规，坚持创新引领，依靠研发驱动，持续推进国际化、多元化长期发展。

3、请问公司的现金流还能持续如此高的三费开支吗？

公司会结合实际经营情况持续优化资产配置，提升经营质量；将深入推行组织精健化、管理精细化、经营精益化，坚持精益管理与风险防控相贯通，全面提升经营质量和效益；锚定“提高收率、降低成本、严控费用”目标，对标行业领先水平实施全链条精细化管理；统筹资本运作，夯实资金链保障效能，以资本赋能公司高质量发展；同步推进资产结构的优化调整，全面提升资源配置效率，形成“资产优化-资金回笼-核心投入”的良性循环，优先保障研发、国际化布局等核心领域的资金需求，为战略落地提供坚实的资金支撑；审慎评估投资项目，聚焦核心业务投入，严控非核心领域支出，加快非核心资产处置速度，集中资源聚焦高质量增长赛道。

4、请问公司为什么销售费用持续增加，而营收总额持续下降？制药业务 2025 年五十多亿销售费用，只带来不到百亿的营收和不到 2 亿的净利润，请问钱到底进了谁的口袋？

公司将结合发展规划、实际经营情况等，持续提升精细化管理水平，聚焦核心管线，加快新品商业化放量，优化研发投

入结构，深化全链条降本增效，全力推动公司高质量发展。

5、近期网上关于贵公司在研发费用以及管理费用方面存在失控甚至产生利益输送问题的指控，该指控是否失实？贵公司对于严重损害公司形象的言论指控是否准备开展维权？

您好！公司的费用支出均严格遵守国家法律法规、公司章程及内部管理制度，并经过严格的预算审批、财务审核及审计监督程序。公司始终坚信，坦诚的沟通、规范的运作与持续的业绩提升是赢得投资者信任的基础。

6、今年一季度现金只有 26 亿左右了，能否支持后续研发，香港上市以目前公司在股市的表现也融不到什么钱，各类在建工程也在不断消耗现金，是不是公司有增加负债的计划？

公司交易性金融资产主要为购买的理财产品。

7、贵公司在 2025 年度报告及此前公告中多次提及，因旧城改造项目合同约定垫付的征收补偿款项，形成对政府相关部门的其他应收款。请问公司是否有明确的回收时间表或阶段性还款计划？管理层如何评估该款项的可回收性，是否存在计提坏账准备的风险？若回收持续延迟，公司有何进一步的应对措施

您好，截至 2025 年底，公司与长春高新技术产业开发区管理委员会之间的其他应收款余额为 9.77 亿元；自 2026 年初到目前，公司陆续收到长春高新技术产业开发区管理委员会返还的征迁款金额合计 4.97 亿元，相关其他应收款余额在持续减少。

8、今年业绩有增长可能吗

您好，公司始终致力于通过提升内在价值推动高质量发展，近年来公司主动开展战略调整与强化创新投入，重点推进相关具备较高市场潜力的重点产品的研发及销售工作，并努力推动相关新业务成为公司新的业绩增长点，进一步推进公司多元化转型升级。谢谢！

9、母公司其他应收款增加了 13 个亿，达到 43 个亿，增加的是什么，原来的其他应收款是什么？

您好，主要构成为应收子公司往来款，具体明细详见财务报告母公司财务报表主要项目注释。

10、朱总监您好：我是投资者，请问 Yarrow7,000 万美元首笔付款，什么时间确认收入，另外 5000 万美元预计什么时间到账？金赛增、美适亚纳入医保以后，金赛药业的毛利率是多少？

您好，1、Yarrow7,000 万美元首付款情况：2026 年一季度，公司虽然已经收到了 GenSci098 项目的第一笔 7000 万美金的首付款，但尚未完全满足收入确认条件，因此在一季度没有确认收入。2、关于 5000 万美元：对于近期开发里程碑款项，预计交付相关临床研究报告及数据等资料后支付 5000 万美元。如后续有需要披露的收款节点情况，公司会按照法律法规要求履行披露义务。3、一季报公司毛利率 78%。

#### **（五）人员相关情况**

##### **1、关于年报中员工分类列示**

公司在年度报告中对员工的分类，是响应监管要求，依据其在公司生产经营活动中所承担的主要职能和所属部门进行划分的，能够更精准地展现公司“研发驱动”战略举措。两年数据的变化，反映了公司在人员分类披露上趋向更精细、更透明，而非人员规模异常波动。公司核心研发与技术团队稳定，并能够持续为公司发展提供支持。

##### **2、去年在职研发人员为何减少**

金赛药业在前期创新赛道与多元化业务探索的基础上，进一步锚定核心业务，深化战略聚焦与组织效能升级，为提升组织运营效率、优化人员结构，实施了阶段性人员优化调整。

3、金总 2024 年报酬是 1,551.6 万元，而 2025 年是 583.2 万元，而其他高管几乎都加了薪，这一降其他升的原因是什么？

么？

2025 年度，董事和高级管理人员薪酬确定适用《董事、监事、高级管理人员薪酬管理办法（2024-2026）》（2024 年 9 月 27 日经公司股东大会审议通过）和《董事、高级管理人员薪酬管理办法（2025 年 9 月修订）》（因公司取消监事会进行修订，于 2025 年 9 月 15 日经公司股东会审议通过）。薪酬包括基本年薪、绩效年薪、董事津贴等。其中，基本年薪、董事津贴等已按月发放；绩效年薪结合公司经营业绩、研发投入、资产负债率、重点工作任务等完成情况及个人工作成效考核情况确定。

2025 年度，适用上述薪酬管理办法领取薪酬的董事长姜云涛，董事、副总经理李秀峰，董事、副总经理王志刚，副总理解兵，副总经理张岩，副总经理叶朋，副总经理、财务总监朱兴功，董事会秘书李洪谕绩效年薪拟按照考核结果以绩效年薪上限的 55%进行发放（与绩效年薪上限差额部分不滚存、不结转至后续年度并且不再予以补发）。

2025 年度，适用子公司薪酬考核体系并在子公司领取薪酬的董事、总经理金磊，结合相关子公司薪酬体系及执行考核情况，本年度拟不发放绩效年薪（未予发放部分不滚存、不结转至后续年度并且不再予以补发）。

同时，对于适用公司董事、高级管理人员薪酬管理办法的相关人员，存在因新旧薪酬体系切换、2024 年 6 月换届后部分人员职务及对应薪酬变化等原因导致的变化。

4、公司有没有成立职工持股计划的打算？

您好！公司前期回购了部分股份拟用于核心人员激励，国有上市公司实施激励有着严格的证券及国资监管要求，未来公司如实施相关方案，会充分体现激励与约束对等，并严格按照法律法规要求履行审议披露程序，切实维护全体股东利益。

5、公司领取薪酬的 12,364 人，而在职工数量却是

10,029, 那其他 2000 多人吃空饷吗?

您好, “当期领取薪酬员工总人数”包含已经离职人员, “报告期末在职员工的数量”为期末时点公司在职工。

#### (六) 地产板块相关

对于投资者关注的公司地产业务板块, 公司持续推动康达旧城改造项目相关存量房源去化进程, 并推动地产板块从传统住宅开发向多业态、多元化的轻资产运营发展方向稳步迈进。

公司将持续优化资产配置, 提升经营质量; 锚定“提高收率、降低成本、严控费用”目标, 对标行业领先水平实施全链条精细化管理; 将统筹资本运作, 以资本赋能公司高质量发展; 将同步推进资产结构的优化调整, 全面提升资源配置效率, 形成“资产优化-资金回笼-核心投入”的良性循环; 将严控非核心领域支出, 加快非核心资产处置速度, 集中资源聚焦高质量增长赛道。

后续, 如有其他达到信息披露标准的资产处置情况, 公司会按照法律法规要求履行审议披露程序。

#### (七) 综合

1、请问贵公司本次业绩说明会准备了哪些定期报告外的可以说明的材料? 不要总说些官话套话, 业绩说明会也是展示公司形象与能力的重要场合, 希望公司能重视起来。

您好! 一场有价值的业绩说明会, 在于沟通的深度与坦诚。我们将努力把这次说明会办成一次有价值、有信息量、有互动的交流, 不辜负每一位投资者的时间与关注。

2、现在好多渠道都在说特宝的长效比金赛的好, 我们是不是也应该加大一下宣传来证明自己

您好, 公司 2014 年已上市的金赛增®是全球首支长效生长激素产品, 从 2024 年底开始, 在 GHD 适应症基础上, 拓展了 ISS 和 Turner 综合征, 是唯一获批三大适应症的长效生长激素产品。金赛增是国内唯一拥有 5 年真实世界研究验证、且临

床应用超过 15 万例的长效生长激素产品，安全性与疗效得到充分证实。2025 年 6 月最新发表的 CGLS 数据库 5 年真实世界研究显示，1207 例连续使用金赛增®最长 5 年，无预期外不良反应，无药物相关严重不良反应，具有长期安全性，是国内唯一经长期安全性验证的长效生长激素产品。感谢您对公司的关注和建议，后续我们也会在合法合规的基础上持续提升相关产品的宣传推广力度。

3、董事长认为公司目前股价是合理区间么，公司合理估值应该是多少？

公司管理层始终专注于主营业务经营，致力于提升公司内在价值和可持续发展能力，以期为股东创造长期回报。公司二级市场的股价波动受宏观经济、行业政策、市场流动性、投资者偏好等多种复杂因素的综合影响，存在不确定性。我们始终认为，公司的内在价值源于持续的创新能力和稳健的经营业绩和良好的成长前景。我们将继续勤勉尽责，通过扎实的业绩，向市场传递公司价值。感谢您对公司的关注。

4、请问姜总，公司还将采取哪些措施来稳定股价，重拾投资者对公司发展转向的信心？

公司充分重视市值管理工作，并持续通过强化核心竞争力、优化业务布局、完善投资者关系管理、进一步提升信息披露透明度等多方面举措，系统性地推进市值管理工作，致力于实现公司内在价值与市场价值的动态平衡，切实维护全体股东的长远利益。

公司将坚定以医药大健康创新领域为核心的产业发展定位，以“成为儿童健康领域全球领导者、女性健康领域中国领先企业、成人健康领域持续高增长企业”为目标，深入推行“三精管理”，聚焦产业升级，以差异化布局筑牢主业根基，以技术创新作为核心驱动力，以国际化拓展增长空间，以多元化构建产业集群生态，以收并购促进资源整合，构建“核心产

	<p>品持续布局全球领跑，奠定稳固发展基石；多元创新产品加速商业化，释放增长新动能；创新药出海授权，构筑未来重要利润增长点”的全新发展格局，统筹短期业绩稳健与长期价值成长，持续筑牢核心竞争优势，推动公司从中国领先制药企业向全球领先的创新型制药企业跨越，实现高质量可持续发展。</p> <p>5、建议贵公司改名字，比如叫长春金赛或者金赛药业，这样更能彰显主业</p> <p>您好！衷心感谢您对公司的关注以及提出的宝贵建议。您关于公司名称变更以更聚焦主业的思考，体现了对公司发展的深入关切，“长春高新”作为上市公司证券简称，已使用逾三十年，承载了公司在资本市场上的品牌形象、声誉与投资者共识。公司名称不仅反映了业务构成，也代表了公司的历史传承、整体战略及对多元业务板块的包容性规划。目前，公司旗下金赛药业、百克生物、华康药业、高新地产等核心子公司均在各自领域深耕发展，共同构成上市公司整体价值。</p> <p>8、李董，您好，能否督促、建议公司的报表中数据更清晰、明确，这样可以让小股东们更了解公司的运营情况。让公众市场更清楚了解公司的运营、发展。</p> <p>您好，感谢您的建议。本人将继续严格按照《公司法》《证券法》《上市公司独立董事管理办法》等法律法规及公司章程的要求，秉承对公司及全体股东高度负责的态度，充分发挥自身专业优势，独立、客观、公正地行使表决权，为公司的持续、健康、稳定发展保驾护航，切实履行独立董事的忠实与勤勉义务。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年4月23日