

江苏联环药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☒分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	安信基金、东北证券、财通证券、东方财富证券、源达研究所、金库资本、天戈投资、昀启投资、海能投顾、金拾一创、中汇投资、天能控股
时间	2026 年 7 月 24 日
地点	江苏省扬州市扬州生物健康产业园健康一路 9 号 3 楼第八会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：钱振华先生 董事兼总经理：牛犇先生 总工程师助理：谭琼女士 董事会秘书兼证券事务代表：葛楷先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：请介绍爱普列特原料存货管理情况、该产品上市以来销售增长表现以及后续销量能否持续企稳上行？ 答：针对爱普列特库存管理，公司结合原料药低温合成的季节性生产特征，会在冬季集中组织生产备货，形成合理安全库存，公司具备完整原料药自产资质，核心原料全部自主配套，原料库存可灵活匹配全年市场需求；该产品为公司第一个创新药产品，上市二十余年持续保持稳健增长，为良性前列腺增生领域创新品种，行业竞争格局优势突出，2025 年产品销售额同比增长 6.2%，爱普列特已

	纳入《中华医学会泌尿外科分会诊疗指南》《中华医学会男科学分会诊疗指南》《中国中西医结合学会泌尿外科专业委员会诊疗指南》一线推荐用药，中长期市场增长具备较强支撑，当前公司生产排产完全匹配市场销售节奏，原料药、制剂产能储备充足，可充分支撑中长期市场需求释放。 2、问：LH-1801 对比达格列净头对头试验具备哪些核心数据与安全性优势？ 答：LH-1801 是国内首家完成与达格列净联合二甲双胍III期联合用药头对头对照试验的 SGLT-2 抑制剂，相关临床试验数据已在公司前期公告对外披露（公告编号：2026-028、2026-029），在减重、心血管及肾脏保护等相关获益仅为临床试验中观察到的信号，如需进一步证实相关获益，需另行设计并开展专门临床试验，公司现阶段尚未设计启动相关专项试验；安全性维度，全部III期临床试验受试者均未出现药物相关酮症酸中毒事件。 3、问：LH-1801 当前申报进度如何，预计获批、商业化放量时间线？ 答：公司已提交 Pre-NDA 沟通交流申请，结合 CDE 反馈意见完善相关申报资料，后续将适时递交药品上市许可申请（NDA），结合同类创新药审评的行业经验，待顺利取得上市批准后，公司计划参与对应年度国家医保谈判。 4、问：LH-1801 上市定价整体思路，医保谈判阶段价格制定有哪些考量？ 答：产品定价将综合临床治疗价值、前期研发投入、国内糖尿病整体市场格局、规范药物经济学测算数据统筹制定，不会采取激进低价策略，将参考相关产品上市时的定价；产业链层面，公司具备原料药、制剂完整自产产能；医保谈判筹备方面，公司将提前委托第三方专业机构完成
--	--

	标准化药物经济学研究，依托完整头对头临床数据作为报价支撑，结合临床证据与医保评审专家充分沟通，整套定价方案兼顾公立医院准入门槛与企业可持续发展。 5、问：国家多批次集采对公司整体业绩冲击如何？第八批续标、第十二批集采公司参与情况与政策变化带来的影响？ 答：多批次集采对公司整体经营业绩冲击可控，1-8 批集采续标公司合计中标 20 个品种，其中上市公司本部 12 个、下属子公司 8 个；第十二批国采集采目录品种包含联环药业本部 1 个（美阿沙坦钾片）、河南常乐制药 4 个（美阿沙坦钾片、艾司唑仑片、维生素 B6 注射液、布美他尼注射液），其中美阿沙坦钾片母子公司均持有该品种批文；全部集采品种销售额占公司整体营收比重偏低，对整体利润影响有限，集采品种普遍实现以价换量、渠道放量，1-8 批集采续标项目，公司根据医疗机构采购协议量已经全面开始供应，政策落地后生产线持续爬坡稳产，足额保障约定采购量，充分享受集采院内渠道增量；第十二批集采优化竞价规则，增设异常低价约束机制，杜绝非理性低价内卷，同时放开关联企业同品种同步中标通道，高度匹配公司母子公司多生产基地布局优势，准入环节强化持续生产履历、GMP 合规核查要求，公司多年稳定生产、全产业链配套的竞争优势进一步凸显，整体报价竞争环境更趋理性；长期来看，公司每年稳定获批的药品批文将分批纳入集采持续贡献增量，作为国有控股上市企业，公司主动落实国家医保控费相关政策，统筹平衡创新药、集采仿制药等业务板块，对冲行业政策波动带来的经营风险。 6、问：公司多年持续加大研发投入规模，每年获批多个品种，其新品转化销售的节奏与难点？ 答：公司研发投入规模多年保持持续增长，从 2016 年
--	---

	公司研发总投入为 1,682.65 万元增长到 2025 年公司研发投入达 3.26 亿元，研发创新为公司长期核心发展战略；公司持续获得各类药品批准文号，不同品类品种商业化转化节奏存在明显差异，集采品种可依托全国集采渠道快速实现销量释放，其余品种则需要一定周期搭建完善临床学术推广渠道；针对 LH-1801 等核心创新品种，公司提前组建专属学术推广团队、储备全国专家与医院资源，缩短上市后商业化转化周期，仿制药文号依托成熟流通渠道快速铺货，创新药凭借循证医学数据开展规范化学术推广，改良型新药深挖细分临床未满足需求；中长期公司将依托全国营销网络分梯队推进批文商业化落地，集采品种走以价换量路线，创新药深耕学术推广，持续将存量文号储备转化为稳定营收增量。 7、问：公司小核酸药物当前布局、合作模式与中长期发展规划？ 答：公司判断小核酸药物是中长期优质赛道，市场发展空间广阔，现阶段通过产学研合作布局对应创新管线，投入 1,500 万元开展小核酸药物联合研发（公告编号 2025-087），项目目前处于临床前早期研究阶段，后续还需依次完成药效验证、成药性评估、生产工艺中试等多阶段工作，整体研发周期较长，且存在研发失败的风险；长期来看，小核酸药物可作用于多种不同靶点，如覆盖代谢、心血管等多个治疗领域，公司后续将适时考量布局相关新靶点治疗方向，持续丰富前沿创新管线储备，现阶段小核酸板块整体投入体量有限，短期不会对公司经营业绩产生显著影响，属于面向行业未来发展的中长期战略布局。
--	---