

证券代码：000790

证券简称：华神科技

成都华神科技集团股份有限公司

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与华神科技（000790）2025年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026年04月16日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 黄明良 独立董事 毛道维 独立董事 陈旭东 独立董事 朱超溪 副总裁、财务总监兼董事会秘书 李俊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.公司销售费用率长期高于行业平均水平约10-20个百分点，且2025年不降反升，管理层如何解释这种差异的合理性？高达2.12亿元的市场推广费具体流向哪些类型的活动？是否存在商业贿赂或不合规报销的风险？公司有哪些内控措施来确保费用的真实性与合规性？在集采常态化、医药反腐深化的背景下，公司是否有明确的降本增效计划，将销售费用率逐步降至行业合理水平？公司在年报中提及“2026年加快梳理处置非核心资产”，针对山东凌凯，目前是否有明确的处置方案（如整体出售、寻找合作方、资产拆解变现等）？预计何时能完成处置？若短期内无法处置，该项目每年将产生多少固定的折旧、人员、维护等刚性成本？对公司未来业绩的持续拖累预计有多大？公</p>

司一方面通过定增大额融资，另一方面又在持续剥离非核心资产（西藏康域、上海凌凯股权等）。请管理层明确说明：公司未来的核心战略方向到底是什么？介绍一下新的业务增长点？

答：您好！关于2025年销售费用率上升：主要原因系公司核心品种进入集采挂网价格下调，由于存在过渡期，集采“以价换量”的放量效应尚未充分释放，导致销售收入短期承压，分母收窄。其次，为夯实产品临床价值、完善药物临床综合评价与学术证据体系，公司按既定预算持续投入合规学术推广与临床研究支持；同时围绕集采落地开展合规渠道梳理、配送体系优化与医疗机构准入准备，保障供应与终端覆盖。此外，公司积极推进院内+院外双渠道布局，设立院外销售事业部，加快院外市场合规网络建设与终端覆盖，相应增加市场投入，相关支出均符合行业惯例与公司内控要求。

2.12亿元的推广费活动：2025年的市场推广及会务费、咨询费等为2.12亿元，该金额涵盖药业板块以外的其他板块及业务。若单看药业板块，其推广费低于该总额。具体而言，推广费主要用于学术推广相关的会议会展服务、渠道管理与维护，以及患者随访等合规推广活动。

后续销售费用降低的计划：2026年随着公司主要品种集采全面落地执行，前期推广成效将逐步显现，公司根据市场阶段动态优化资源配置，合理收窄了推广投入强度。同时，公司将持续推进学术推广，以深入挖掘产品临床价值、开展真实世界研究、夯实循证证据为核心的合规学术推广模式，实现“销量增长、费用优化、合规可控”的良性经营态势。同时公司将进一步拓宽院外及OTC市场份额，创新营销模式，打造线上线下深度融合的生态，实现全渠道协同发展。

关于山东凌凯项目：目前山东凌凯依托氟化工高危反应资质，积极与行业头部企业对接合作洽谈，并联合科研机构推动相关新产品的研发与落地，同时推进建设周期短、见效快、投资规模小的项目落地，以提升已建成的公共配套设施的使用效率，加快资产周转，增强盈利能力，努力推动项目尽早实现减亏或扭亏。山东凌凯相关信息详见公司2025年年度报告及相关公告。公司非核心资产的处置会按照相关法律法规履行信息披露义务。

关于战略方向方面：公司将持续深耕中医药大健康产业，通过聚力核心主业（如中医药大健康产业），提升现有产品销量（特别是拓展院外渠道，包括OTC大单品及三终端市场），控制费用（强化营销费用管控和成本优化），并优化销售团队（推行扁平化管理以提升市

场深耕能力)来增强盈利能力。持续推进归核聚焦工作,集中资源发展具有竞争优势和协同效应的业务领域,通过优化资产和业务结构,助力公司高质量发展。同时,拟通过实施定向增发,补充流动资金,支持业务发展,满足公司经营的资金需求,也有利于进一步优化资本结构,提升公司盈利水平及市场竞争力,促进公司健康、稳定、持久的发展。感谢您的关注!

2.请问公司今年的业绩预期?

答:您好,2026年公司将继续聚焦核心医药主业,通过多措并举提升营收与利润水平,力争尽早实现减亏或扭亏为盈。当然,业绩表现受多重因素影响,存在一定不确定性,具体经营成果请以公司后续披露的定期报告为准。感谢您的关注!

3.黄董事长你好,今年还剩8个月左右,贵公司怎么能扭亏为盈?

答:您好,在2026年扭亏计划中,公司聚焦内生增长,通过聚力核心主业(如中医药大健康产业),提升现有产品销量(特别是拓展院外渠道,包括OTC大单品及三终端市场),控制费用(强化营销费用管控和成本优化),并优化销售团队(推行扁平化管理以提升市场深耕能力)来增强盈利能力。同时,外延并购作为实现跨越式增长的重要路径,公司将优先选择与主业协同、价值观一致的标的(力争形成协同效应),实现产业升级,增加新的利润增长点,并坚持审慎稳健原则,以提升长期效率和抗风险能力。感谢您的关注!

4.毛利率还降了的原因是产品降价、成本涨了,还是结构变了?

答:您好,毛利率变动主要原因系销售结构变化,集采挂网价格下调,中药材价格变化等多方面因素影响。感谢您的关注!

5.今年能有新产品落地吗?

答:您好,在医药主业方面,公司聚焦于中药大品种的深度挖掘与二次开发,同时山东项目正在与其他潜在合作方对接推进建设周期短、见效快、投资规模小的项目,争取早日落地,减少山东凌凯的亏损。公司通过自主研发、外部引进及投资并购等多渠道积极布局,目前公司在研产品及项目正在积极推进中,在研项目具体信息请参看公司年报和半年报。公司按照相关法律法规的要求,如有最新进展公司会及时履行信息披露义务。感谢您的关注!

6.和同行比,公司核心竞争力在哪?

答:您好,公司26个药品注册生产品种中,5个品种入选国家基本药物目录,15个品种入选国家医疗保险和工伤保险药物,16个品种被2025年版《中国药典》收录,多样化的品种、品规,使公司保持着

业内领先的市场占有率。公司核心产品具备显著市场竞争优势与广泛品牌认知度，三七通舒胶囊、鼻渊舒口服液、活力苏口服液、儿感退热宁等多个产品入选《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》。核心产品三七通舒胶囊，为全国独家、国家原二类中药新品种，是中药现代化与国际化的典范品种，其“抗血栓核心成份”三七三醇皂苷是源于三七有效部位的提取物，提取技术标准被西方发达国家药典（《德国药典》）首个收载。三七通舒胶囊疗效与安全性经20余年临床验证，多次纳入国家级心脑血管疾病诊疗指南。2025年三七通舒胶囊获批国家中药二级保护品种，进一步筑牢市场竞争壁垒。同年获得荷兰食品补充剂注册相关批准文件，为拓展海外市场奠定了重要基础。感谢您的关注！

7.公司的分红计划是怎样的？

答：您好，由于公司目前处于亏损阶段，暂不具备分红条件。待公司业绩扭亏为盈，在兼顾业务发展资金需求的前提下，公司将按相关规定及公司分红政策进行利润分配，积极以实际经营成果回报投资者。感谢您的关注！

8.公司现在的成本压力大吗？

答：您好，近年来中药材价格出现较大幅度的波动，对公司生产成本有一定影响。公司持续关注原材料市场动态，通过产地调研等方式，加强原辅材料采购与成本管控，密切跟进价格走势，合理安排库存头寸及采购周期，采取策略性备货锁价、与源头生产方建立订单种植、定点加工等合作方式，将原材料价格波动固定在可控范围内，以最大限度控制成本，防范原材料供给风险。同时，公司通过持续的生产技术工艺智能化改造不断提升生产效率，扩大市场规模降低边际成本等方式降低公司的综合运营成本，提升公司的可持续发展能力和盈利能力。感谢您的关注！

9.未来聚焦中医药 + 大健康，海外市场、OTC、创新药这块具体怎么布局？

答：您好！公司积极推进院内+院外双渠道布局，加快院外市场合规网络建设与终端覆盖，积极拓展院外业务，聚焦OTC大单品及零售药店、基层医疗、民营医院等三终端市场，深化与连锁药店和基层渠道的合作，构建多元化利润来源。同时公司聚焦于中药大品种的深度挖掘与二次开发，以及通过自主研发、外部引进及投资并购等多渠道积极布局，持续关注、挖掘与公司业务具有良好协同效应，与公司战略步骤推进相匹配的或具有良好发展前景的项目，培育新的利润增长

	<p>点。公司子公司华神蓝光为区域包装饮用水龙头，桶装水系列在成都市占有率第一、四川省位列第二，公司正持续深耕核心用户口碑、强化渠道渗透，努力构建从“水源开发”到“品牌运营”再到“终端服务”的一体化产业链布局。公司核心产品三七通舒胶囊的原料药三七三醇皂苷作为首个中药提取物标准收载于2018年版的《德国药品法典》，这为公司产品国际化奠定了重要基础。2025年，三七通舒胶囊获得荷兰食品补充剂注册相关批准文件。目前公司正根据战略规划、行业政策及市场环境等因素，适时推进海外市场布局，目前仍处于早期探索阶段。感谢您的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年04月16日</p>