

# 长春高新技术产业（集团）股份有限公司

## 2025 年度董事会工作报告

2025 年度，长春高新技术产业（集团）股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵循《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》相关规定，全面落实股东（大）会各项决议要求。围绕公司战略发展规划和年度经营目标，董事会勤勉履责，持续完善公司治理体系，强化规范运作水平，切实保障公司与全体股东的合法权益，有效推动公司健康稳定发展。现将董事会 2025 年度重点工作开展情况汇报如下：

### 一、主营业务分析

2025 年，医药行业处于政策重塑与创新迭代深度融合演进的关键阶段，全球生物医药前沿赛道创新节奏持续提速，技术突破与产品迭代不断加速。国内市场层面，医保控费政策常态化落地，国家药品集中采购、医保谈判持续扩围并向纵深推进，同时创新药审评审批机制不断优化、提速增效，三者形成清晰的政策叠加效应。该效应一方面倒逼行业加速淘汰低端产能，推动行业整体从规模导向型竞争向临床价值导向型竞争转型；另一方面，也为具备真正临床价值的创新成果，提供了更为规范、高效的落地与商业化转化通道。

2025 年，在行业变革与经营压力交织叠加的背景下，公司坚守长期主义发展理念、主动破局求变，以短期利润的合理让渡，筑牢公司长期战略布局的核心根基。公司以核心业务坚守、研发创新赋能、全球化布局提速、精细化管理升级等为核心驱动，全力保障生产经营稳定有序，持续深化研发管线布局，努力为长期高质量发展奠定基础。

#### （一）业绩情况及变动分析

报告期内，公司实现营业收入 120.83 亿元，较上年同期降低 10.27%；实现归属于上市公司股东净利润 1.55 亿元，较上年同期降低 94%。其中，金赛药业实现收入 98.19 亿元，较上年同期降低 7.98%；实现归属于母公司所有者的净利润 4.87 亿元，较上年同期降低 81.83%。百克生物实现收入 6.05 亿元，较上年同期降低 50.77%；实现归属于母公司所有者的净利润-2.63 亿元，较上年同期降低 213.14%。华康药业实现收入 7.56 亿元，较上年同期降低 0.83%；实现归属于

母公司所有者的净利润 0.47 亿元，较上年同期降低 7.99%。高新地产实现收入 8.59 亿元，较上年同期增长 13.65%；实现归属于母公司所有者的净利润 0.02 亿元，较上年同期降低 85.69%。

报告期内，公司长效生长激素等产品积极参与医保谈判并成功纳入国家医保目录。为适应行业政策调整、市场环境变化，并及时响应国家医保政策要求，公司在报告期内对相关产品销售政策及定价进行了调整，同时结合医保谈判进展情况在第四季度合理安排了相关剂型产品的发货节奏，在确保满足患者需求的同时，努力减少因产品价格变化可能导致的减值损失影响，上述调整导致相关收入及净利润有所减少。

报告期内，研发投入 29.36 亿元，较上年同期增加 9.16%，研发投入占营业收入比例提升至 24.30%；其中研发费用 24.72 亿元，较上年同期增加 14.11%。研发投入及费用的增加，主要是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，稳步推进有差异化和全球市场潜力的产品研发相关工作，随着公司相关研发工作的推进及多款产品进入临床阶段，使得相关研发费用同比增加。

研发方面，公司坚持以创新为核心发展战略，推动研发体系从“投入驱动”向“价值驱动”转型，通过“自主研发及外部合作”双轮驱动，持续加大研发投入，优化研发体系，推进管线精细化管理，不断提升创新成果转化效率，实现了成果上市、管线深耕、国际授权的多点突破。研发进度方面，注射用伏欣奇拜单抗、绒促卵泡激素  $\alpha$  N02 注射液、鼻喷流感减毒活疫苗等在境内获批上市；亮丙瑞林注射乳剂、伏欣奇拜单抗注射液等产品上市申请获受理。同时，金赛药业 GenSci120、GenSci098 等 21 个项目共 7 个创新分子获批进入临床，子公司百克生物重组带状疱疹疫苗（CHO 细胞）、流感病毒裂解疫苗（BK-01 佐剂）、吸附无细胞百白破 b 型流感嗜血杆菌联合疫苗等新产品临床试验申请获得批准。截至目前，公司已有 38 款重点产品进入临床阶段。

报告期内，管理费用 14.99 亿元，同比增长 24.75%。管理费用增长主要为子公司金赛药业职工薪酬支出增加（包括报告期内金赛药业员工离职补偿金增加）以及折旧摊销增加所致。报告期内，金赛药业基于业务规模拓展、新业务布局与管理架构优化的需要，叠加医药行业市场化人才竞争环境，相应支出有所增加；同时，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，由此产生的离职补偿等相关支出相应增加，进一步带动了管理费用的同比上行。

报告期内，销售费用 50.91 亿元，同比增长 14.68%。销售费用的增长主要是公司为巩固核心领域市场地位，同时为加快构建新增长曲线，努力构筑长期市场竞争力，加大了核心产品及新产品市场推广、医院准入等战略性投入。报告期内，公司国内首款治疗急性痛风性关节炎 1 类创新生物制剂金蓓欣（伏欣奇拜单抗）等多款新产品正式上市销售，公司持续推进金蓓欣、美适亚等重点领域产品销售推广工作，同时持续加强核心产品销售推广、终端覆盖、渠道下沉等工作，但基于医药产品所处行业特点等，尤其新产品需要一定的市场培育期，使得相关销售费用有所增加。

## （二）细分业务情况分析

核心产品方面，公司子公司金赛药业稳步推进儿科核心业务板块销售管理工作，持续提高市场对长效生长激素优效和安全性认可程度，核心产品金赛增®（通用名：金培生长激素注射液）成功纳入 2025 年新版国家医保目录，进一步提升产品临床可及性、减轻患者家庭经济负担；同时，公司持续加大市场推广力度，不断拓展市场覆盖范围，力争进一步扩大渗透率与市场占有率，全力巩固生长激素领域市场地位，努力为公司业绩提供稳定支撑。

新业务方面，公司积极推进相关新业务市场化落地，努力培育新的业绩增长点。金赛药业妇科板块稳步启动长效促卵泡激素商业化进程，逐步构建“长效制剂、水剂、粉剂”三位一体的产品矩阵，全面覆盖不同临床需求与患者偏好，推动该板块市场占有率与品牌影响力稳步提升。1 类创新生物制剂金蓓欣（伏欣奇拜单抗）于 2025 年 6 月获批上市，作为国内首款治疗急性痛风性关节炎的 1 类创新药，精准契合临床用药需求，上市后公司全力推进市场推广，逐步实现市场突破；美适亚（醋酸甲地孕酮口服混悬液）凭借独特纳米晶技术，有效解决了传统剂型需配合高脂高热饮食吸收的行业痛点，显著提升患者治疗依从性及临床疗效，该产品与金赛增同步纳入 2025 年新版国家医保目录，大幅减轻肿瘤患者家庭用药负担，进一步提升产品临床可及性。同时，子公司金赛药业与丹麦 ALK-Abello A/S 公司达成战略合作，引进安脱达等脱敏治疗相关产品，进一步完善公司过敏呼吸领域产品布局，丰富公司产品矩阵，与现有儿科业务形成协同

效应。

生物疫苗业务方面，公司子公司百克生物受外部环境、市场竞争加剧以及受种者疫苗接种意愿下降等多方面因素的影响，带状疱疹疫苗销售收入同比下降，部分已确认收入的带状疱疹疫苗到效期而未能实现接种发生退货；此外，因新生儿出生率下降及市场竞争加剧，水痘疫苗销量同比减少，百克生物经营面临阶段性挑战。面对复杂形势，百克生物坚守以产品的创新研发为发展源动力，将研发创新置于战略核心地位，构建了以“升级换代、填补空白、创新突破”为方向的梯队式研发策略，建立了“生产一代、研发一代、储备一代”稳健的研发模式，并依托“病毒规模化培养技术平台”“制剂与佐剂技术平台”“基因工程技术平台”“细菌性疫苗技术平台”“mRNA 疫苗技术平台”五大核心技术平台，构建了覆盖儿童疫苗、成人疫苗、多联多价疫苗、治疗性疫苗及单克隆抗体的多元化研发管线，形成了覆盖全人群健康需求的产品矩阵。同时，为增强公众对带状疱疹的预防意识，履行企业社会责任，提升疫苗接种普及率，百克生物积极推进惠民项目、主动进行价格调整，带状疱疹疫苗单价下降。

中成药业务方面，子公司华康药业在激烈的市场竞争中稳中求进，专注“心脑血管、中药抗炎、儿科、骨科”四大管线，靶向“新智造、新技术、新模式、新业态”，提高终端市场覆盖率，持续推进“一核两极”业务格局，以医疗终端+零售诊所终端+互联网销售为契机，加快新销售渠道建设，推进以医生和患者为双中心的“专业化、数字化、品牌化”组织创新营销模式，向存量要增量，整体经营保持稳健发展态势。

房地产业务方面，子公司高新地产努力克服房地产市场下行所带来的不利影响，坚守稳健基调，积极探索转型路径，实施积极精准的营销管控，加大营销推广力度，努力提升在售项目竞争力，加快推进高新容园、高新臻园、商业地产海容广场等重点项目实现阶段性去化目标。同时，依托医药相关项目建设经验，探索“代建+资产运营”轻资产转型模式。报告期末，高新地产总资产 72.27 亿元，净资产 24.81 亿元，资产负债率 65.66%，整体经营情况平稳。

### （三）国际化进展

报告期内，公司子公司金赛药业授权其下属全资子公司上海赛增作为技术许可方，与被许可方 Yarrow Bioscience, Inc. 签订 GenSci098 注射液项目独家许

可协议。根据协议，上海赛增预计可获得 1.2 亿美元首付款及近期开发里程碑款项（包括 7000 万美元不可退还、不可抵扣的首付款，及后续 5000 万美元的近期开发里程碑款项），并将有资格获得与特定研发、监管及商业化有关的里程碑付款。上海赛增将有权就本次独家许可至多获得 13.65 亿美元里程碑付款，后续产品上市后并有权获得超过净销售额 10% 的销售提成。本次 GenSci098 注射液项目海外合作的达成，是公司创新研发实力获得国际市场认可的重要标志，不仅有效验证了公司自主研发管线的全球商业价值，进一步充盈了公司现金储备，为公司后续创新管线研发投入、核心技术平台升级提供了相应资金支持；同时也为公司搭建了国际化合作桥梁，助力公司积累海外临床开发与商业化经验，为公司创新产品出海、全球化战略的持续深化奠定了坚实基础。

## 二、董事会日常工作的开展情况

### （一）报告期内董事会会议情况

2025 年度，公司召开董事会会议 8 次，公司董事、独立董事遵守有关法律和《公司章程》的规定，履行了忠实和勤勉的职责，有效维护了公司利益。

### （二）董事会对股东（大）会决议的执行情况

2025 年度，公司召开股东（大）会会议 3 次。公司严格按照《公司法》《公司章程》《股东会议事规则》的规定和要求，规范股东会的召集、召开和表决程序。股东会的召集、召开程序、出席股东会的人员资格及股东会的表决程序，均符合《公司法》《股东会议事规则》及其他法律、法规和制度的规定，公司坚持平等对待全体股东，特别是中小股东，确保每个股东充分行使自己的权利。

### （三）董事会下设专门委员会报告期内履职情况

公司董事会设立战略决策委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会，并制订了各委员会的实施细则。报告期内，各委员会职责明确，整体运作情况良好，确保了董事会高效运作和科学决策。

**董事会审计委员会：**报告期内共召开 4 次会议，会议严格遵循上市公司监管要求及公司治理规范，勤勉履行监督职责。各委员通过定期出席委员会会议，对公司年度审计工作实施全过程监督：包括深入核查财务信息及披露事项，持续评估内控制度的有效性，保持与内外部审计机构的专业沟通，并对审计机构出具的

专项意见进行审慎复核，切实履行了审计委员会职责。

**董事会薪酬与考核委员会：**报告期内共召开 3 次会议，通过组织召开专项会议，听取高级管理人员年度述职报告并开展绩效评估工作，重点对相关制度的执行情况进行了审慎监督与核查，切实履行了薪酬与考核委员会主任委员的监督职责和履职义务。

**董事会提名委员会：**报告期内共召开 2 次会议，严格遵循《上市公司治理准则》及公司章程相关规定，对公司拟任董事、高级管理人员候选人的任职资格、专业背景及履职能力进行严格审查；通过多种形式与现任董事及管理层保持充分沟通，深入了解公司人才需求；在提名过程中始终坚持审慎原则，切实维护上市公司治理规范及全体股东合法权益，充分发挥提名委员会在人才选拔机制中的专业把关作用。

**董事会战略决策委员会：**报告期内共召开 3 次会议，积极围绕公司长期发展战略的实施成效、重大内外部环境变化下的战略调整方案、关注公司可持续发展，就启动公司境外发行股份(H 股)并在香港联合交易所有限公司上市工作等事项提出建议，切实发挥了战略委员会的决策支持职能。

#### **（四）报告期内独立董事履行职责的情况**

报告期内，公司各独立董事严格按照相关法律、法规和《公司章程》及公司《独立董事工作制度》规定，诚实、勤勉、独立地履行职责，积极参加公司股东会、董事会等会议，与公司董事、监事、高管及外部审计机构进行了有效沟通；通过参与公司实地调研，深入了解公司生产经营、财务管理和内部控制状况；通过参加年报专题培训，促进合规履职能力进一步提升。报告期内，全体独立董事在公司现场工作天数均达到 15 天，全年现场工作时间、工作履职情况符合法律法规相关要求，有效发挥了独立董事指导和监督作用。

### **三、公司未来发展规划**

#### **（一）公司未来发展的展望**

公司将围绕“创新、专注、包容、共享、超越”的企业文化，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。

### **1、强化创新引领，破解发展瓶颈**

锚定“聚焦医药、做精做强”的战略定位，将创新作为转型核心引擎，通过“并购+合作+内生+协同”四重路径，破解业务单一、抗风险能力弱的难题。以战略并购填补技术管线缺口，深化全球合作引入优质资源，立足内生研发夯实技术根基，打破内部资源壁垒，激活子公司联动效能，以创新为内核、以合规为底线、以协同为动力，破解发展瓶颈，全面提升集团综合竞争力，为战略目标落地筑牢基础。

### **2、聚焦核心主业，筑牢市场根基**

聚焦医药板块核心业务，推动公司资源向医药健康领域高度集聚，重点发力特色赛道、高端剂型与差异化适应症，构建“学术推广+患者管理”的价值体系；通过迭代核心产品剂型、攻克关键技术难题，筑牢产品竞争壁垒；同时优化服务模式，有效对冲行业政策变化影响，持续巩固市场份额，实现核心业务稳步增长。

### **3、深耕存量增量，夯实经营基础**

坚持“做足存量、做优增量”，强化经营稳健性。对存量业务实施精细化运营，聚焦核心产品迭代与市场渗透率提升，优化生产流程、严控产品质量，挖掘现有业务增长潜力，持续巩固市场份额；对增量业务重点布局，加快新产品市场化落地，依托现有资源禀赋快速放大新产品市场影响力，培育新的利润增长点，同时强化全流程风险防控，确保新产品业务稳健落地。通过存量深耕与增量拓展双向发力，筑牢经营基本盘。

### **4、加快全球布局，实现国际化转型**

坚持国际化布局与主业拓展相促进，在巩固国内市场优势基础上，加快“走

出去”步伐，积极拓展海外授权及研发合作，持续提升技术输出能力，推动收入结构多元化升级。公司立足全球市场推进差异化布局，通过开展全球多中心临床试验、深化海外授权合作，推动产品走向国际市场；严格遵循国际监管规范，动态优化海外布局策略，重点拓展创新产品海外市场，同时持续巩固核心产品的市场竞争力，实现“国内深耕+全球拓展”的双循环发展格局。

## **5、优化资产配置，提升经营质量**

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。

## **6、激活组织活力，强化执行效能**

持续完善法人治理结构，深化市场化机制，优化决策流程，进一步明确各部门、各子公司权责边界、经营目标与考核标准，持续建立高效协同的运营体系。优化组织架构与业务流程，降低运营成本；针对不同的业务板块及赛道，因地制宜地实施有效的激励体系，充分释放组织与个体活力，强化执行力建设；持续完善任务督办与问责机制，确保各项战略举措落地见效，推动公司整体高质量发展。

### **（二）公司面临的风险和应对措施**

#### **1、政策变化风险**

国家持续推进药品集采、创新药支持、医保目录调整及商业健康保险等相关政策，不断完善医药行业监管体系，同时部分生物制品增值税计税政策亦发生调整，这一系列的政策变化对医药行业经营模式、产品定价、市场竞争格局均产生重要影响，公司面临政策持续调整带来的不确定性风险。报告期内，长效生长激素等产品成功纳入国家医保目录，在惠及更多患者的同时，产品价格调整对当期收入和利润亦产生直接影响。

为此，公司将持续跟踪政策动态，积极响应政策导向，合理把握政策机遇，主动适应行业竞争格局变化，不断深化合规体系建设，动态优化经营策略；通过优化产品结构、扩大用户覆盖、加快国际化布局、拓展新业务和新技术等方式，巩固核心产品市场优势，提升新产品商业化能力及品牌影响力，增强综合竞争力，保障公司业绩的稳健可持续发展。

## **2、研发投入与创新失败风险**

医药业技术迭代迅速，行业壁垒较高，近年来国家出台多项医药政策，引导行业由销售驱动向产品驱动，由仿制药驱动向创新药驱动转变，对企业技术迭代与自主创新能力提出更高要求。近年来，公司坚定实施创新驱动转型战略，持续加大在内分泌代谢、肿瘤、免疫等前沿领域研发投入，研发费用同比大幅增加。医药产品研发具有周期长、投入大、风险高、成功率低的特点，创新药研发需历经靶点发现、临床前研究、临床试验、注册申报和上市后监测等诸多复杂环节，任一环节均存在失败可能。若产品研发、合作项目因市场环境、行业政策、竞争格局变化未达预期效益，将导致经营成本上升，且短期内难以形成收入支撑，进而影响研发投入回收与公司整体盈利水平。

为此，公司将密切跟踪医药行业前沿技术与政策动态，完善中长期研发与合作规划，加强市场调研及在研项目全周期管理，持续优化管线布局，聚焦核心优势领域，加速价值兑现与海外授权，提高研发效率与注册申报能力；将集中优势资源投向具备快速价值兑现潜力的管线，推动产品临床获批、上市及对外授权，加速研发成果转化与回报；针对新靶点与技术平台，精选大市场、高成药性机会，强化差异化与成功率把控，兼顾创新高度与研发确定性，提升管线整体价值。

## **3、业绩波动风险**

随着公司研发项目进程不断深化及对创新药物研发领域的前瞻性布局，各在研项目随研发阶段推进所需投入持续增加，若相关项目未能如期实现临床进展、获批上市或形成有效收入支撑，可能对公司的盈利水平产生不利影响。同时，公司在女性健康、免疫与呼吸、肿瘤等领域已开展新业务布局，但相关板块营收贡献尚未形成规模，多支柱、均衡化的业务增长格局有待进一步巩固。

为此，公司将持续强化研发全周期管理，优化研发资源精准配置，提升研发效率；将继续加强立项评估、早期研究与临床注册能力，加速创新产品上市节奏；

将积极推进在研创新管线国际化授权合作 (License-out)，拓宽研发价值变现渠道，改善研发投入产出比；将持续强化营销体系建设，动态优化销售策略，在努力保障核心产品稳健经营的同时，加快提升新业务收入和利润贡献，推动业务结构持续优化。

#### 4、人才管理风险

随着医药行业持续发展，行业高端人才竞争日益激烈。公司战略转型、管线拓展及国际化进程对高端研发、临床注册、国际商务及复合型管理人才提出了更高要求。专业人才是公司核心竞争力的重要支撑，公司能否吸引、培养并稳定一支高素质、国际化的专业人才队伍，对于公司战略落地与长期发展至关重要；同时，人才引进后还将面临团队整合等问题，若出现核心人才流失，可能对产品研发、项目合作及商业化进程造成不利影响；此外，若内部组织运营效率提升不及预期，也将进一步加剧公司盈利压力。

为此，公司将以战略目标为导向，把人才管理与运营效率提升作为支撑战略落地的双重基石。在人才管理方面，坚持引育并举、人岗精准匹配，持续优化人才结构，完善系统化内部培养与人才梯队建设机制，构建更具市场竞争力的人才发展体系；将不断完善多层次薪酬绩效及中长期激励约束机制，充分激发员工积极性与创造力。在运营管理方面，持续推进降本增效；研发端优化临床开发节奏与执行效率，提升研发资金使用效益；管理端加快数字化转型，精简内部流程，严格控制非战略性支出，保障公司实现高质量、可持续发展。

长春高新技术产业（集团）股份有限公司

董事会

2026年4月20日