

汉商集团股份有限公司

关于2024年度暨2025年第一季度业绩说明会 召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实、准确和完整承担法律责任。

汉商集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2025年5月12日15:00-16:00通过上海证券交易所上证路演中心(网址：<http://roadshow.sseinfo.com>)召开了2024年度暨2025年第一季度业绩说明会。现将说明会情况公告如下：

一、本次业绩说明会召开情况

关于本次说明会的召开事项，公司已于2025年4月30日在《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》及上海证券交易所网站上披露了《汉商集团股份有限公司关于召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会的公告》(公告编号：2025-026)。

2025年5月12日15:00-16:00，公司副董事长杜书伟先生、独立董事古继洪先生、副总裁兼财务总监兼董事会秘书张镇涛先生出席了本次说明会。公司人员与投资者进行了互动交流和沟通，就投资者普遍关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。

二、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

1、面对同行低价竞争，公司如何保持差异化优势？

回复：公司将从以下几方面保持差异化优势：

(1) 持续赋能的产品组合。公司不仅拥有具有临床应用优势的核心产品，同时公司持续挖掘各个产品的医用价值，以疗效巩固强化产品市场地位。公司目前已有的在售化药、中药92种，涉及消化系统、呼吸系统、抗感染等多领域。其中，核心产品主要包括消化领域产品雷贝拉唑钠肠溶片(安斯菲)、呼吸道领域产品通窍鼻炎颗粒、医疗器械可吸收医用膜等，在各自细分领域均长期保持领先地位，且核心产品通窍鼻炎颗粒获“2021-2022年中国家庭常备药上榜品牌最佳人气奖”“2024-2025年度西鼎奖·潜力产品”等称号。

(2) 全覆盖的销售体系。在医药医疗板块，公司根据市场趋势、政策导向、技术应用、客户需求等，精心培养营销人员，组建了400余人的销售精英团队，遍布全国31个省、市、自治区，触达医院、零售药店、基层医疗机构、诊所、电商平台等各类销售渠道。营销人员通过提供专业的服务，向市场精准传达公司

产品知识和优势，产品成功落地国内公立及民营医院已超 1 万家；同时加快零售端和三终端的渠道布局，目前已覆盖连锁药店门店近 30 万家，诊所超 2 万家。建立处方药的学术推广模式和电商业务旗舰店，以 C 端为重心，B 端为辅助，聚焦核心客户突出重点合作，发挥团队的专业化能力。

(3) 专业化的研发平台。公司始终坚持技术创新驱动理念，在药品和医疗器械两个领域建立专业的研发平台，长期为实现技术研发创新、加快成果转化及产业化、培养研发人才提供积极助力，以不断优化的产品组合，提升综合竞争力。药品领域，公司自有药品研发团队专业资深，是研发项目商业化、市场化、临床研究、注册申报及成果转化工作高效推进的有力保障。在创新药方面，公司拥有的全球 I 类创新药完整自主知识产权 DDCI-01 项目罕见病肺动脉高压（PAH）适应症、良性前列腺增生引起的下尿路症（BPH-LUTS）合并勃起功能障碍（ED）适应症均在开展 II 期临床研究，预计 2025 年可获得 II 期研究报告。医疗器械领域，公司旗下迪康中科以医用级聚乳酸材料为基础，基于生物活性创面修复、微创及介入治疗器械方面优势，以运动医学、可吸收面部填充为主要方向开发具有临床应用优势的医疗器械产品。

(4) 全面严格的管控体系。公司在医药制造领域拥有近 30 年的运营经验及技术知识，在成渝两地拥有三大生产园区、四个现代化生产基地，公司坚持以全面、严格的管控体系推动生产运营，为确保安全生产与产品品质，公司严格遵守国家相关法律法规和行业政策规定，依靠完善的质量监管制度和先进的监测设备，全面高效地把控生产过程中的每个环节，贯彻落实质量控制程序。公司参与东方药业破产重整后，按既定计划稳步推进迪康中药承接原东方药业的复工复产，已完成 9 条生产线 19 个品种复产，实现 13 个产品上市销售。

2、2024 年的医疗器械业务开展情况？

回复：公司 2024 年医疗器械业务实现营业收入 82,574,608.46 元，同比增长 14.57%。公司医疗器械业务主要为医疗器械的研发、生产与销售业务，拥有以可吸收生物医学材料为主，生物活性创面修复、微创及介入治疗器械为补充的产品体系。主要包括以聚乳酸材料制备的可吸收医用膜、可吸收骨折内固定螺钉，该等产品适用于骨科、妇科、产科、普外、生殖、心胸外科等手术治疗过程，可在手术后随身体恢复过程自然代谢，不对患者进行二次手术伤害，具有较强的市场竞争力。此外公司还拥有包括医用冷敷贴、一次性止血夹、功能性敷料（贴敷剂）、功能性敷料（凝胶剂）在内的多种医疗器械产品，以及聚乳酸材料（PDLLA 及 PLLA）和生物活性玻璃等原材料销售。

公司医疗器械业务主要由下属公司迪康中科经营，迪康中科是国家生物医学材料、新型医疗器械、药物控制释放等研发、产业化基地及学术推广中心，致力于可吸收医用材料的产品研发、生产制备和工艺优化，为国内可规模化生产医用级聚乳酸材料的龙头生产商。

随着骨科金属材料不断集采、可吸收材料得到临床青睐，可吸收骨折内固定螺钉近三年来实现持续增长。可吸收医用膜在妇科、产科、普外、骨科领域不断

拓展,随着止血防粘连材料逐渐进入省级集采,公司可吸收医用膜在河南、云南、江苏徐州等省市均顺利中选,后续该产品将成为公司持续增长点。

3、请问迪康 2024 年的研发情况

回复:2024 年,迪康药业和迪康中药 2024 年度内,研发投入合计 4509.39 万元。公司始终高度重视研发工作,通过自主研发和合作研发等方式获取更多的品种,保证研发效率,进一步丰富公司的产品线,夯实公司持续发展的基础。

在创新药方面,公司拥有全球 I 类创新药完整自主知识产权 DDCI-01 项目罕见病肺动脉高压(PAH)适应症、良性前列腺增生引起的下尿路症(BPH-LUTS)合并勃起功能障碍(ED)适应症均在开展 II 期临床研究,预计 2025 年可获得 II 期研究报告并进入 III 期临床研究。一致性评价方面,对乙酰氨基酚片一致性评价项目取得补充申请批准通知书;盐酸吡格列酮片一致性评价项目已提交药监局注册申报并获得受理;盐酸肾上腺素注射液一致性评价项目开展小试研究;盐酸利多卡因注射液一致性评价项目开展小试研究。仿制药研发方面,富马酸伏诺拉生及片项目均完成补充资料研究并提交了药监局审评。器械方面,公司所属迪康中科分别向国家药监局、四川省药监局提交了关于一次性使用非可吸收闭合夹和创面敷贴技术要求变更注册申请并得到受理,年内取得了增加产品规格的可吸收医用膜注册变更批件和创面敷贴变更批件;同时,新取得了 9 项一类医疗器械(螺钉产品配套工具)的备案证书,并开展了可吸收微型钉的设计确认,以及可吸收颅颌面钉板系统、可吸收胸骨钉、可吸收肋骨钉的注册检验。

4、公司本期财务报告中盈利表现情况

回复:公司 2025 年第一季度营业收入 257,418,265.66 元。其中,药品营业收入 169,362,894.27 元,医疗器械营业收入 13,445,010.16 元,商业运营营业收入 45,976,063.32 元,会展业务营业收入 16,473,789.88 元,其他业务收入 12,160,508.03 元。公司 2025 年第一季度归属于母公司股东的净利润 2,761,438.28 元。

5、公司会展的营收是靠什么支撑的?今年还能保持吗?

回复:2024 年,公司会展业务实现营业收入 70,245,750.09 元,同比增长 3.81%。公司是会展运营商和会展配套服务提供商,主要作为展会活动的主办方或承办方,向客户提供展览工程服务、管理咨询等会展配套服务,通过收取展厅使用费、配套服务费等费用取得收入。公司还推进自办展业务,通过自招、自管实现高于其他业务形式的利润,未来计划进一步扩大自办展规模提高会展业务毛利率。公司继续受托管理中国(武汉)文化博览中心,与武汉国际会展中心双馆联动。

2025 年,公司会展中心要“外修颜值,内练实力”,聚焦优质资源深耕展会主业,创新招商策略,做优经营项目,强化运营管理,提高服务水平,凸显中心行业影响力。公司展览中心要抓住“大会展”产业体系建设契机,双馆联动,错位发展,打造武汉市高端商贸会展集聚地、文化及精品会展集聚地和室外广场活动的第一高地。

6、公司董监高近期有没有减持股票？

回复：公司董监高基于对公司战略发展的坚定信心及对公司长期投资价值 and 未来发展前景的充分认可，近期末减持公司股票。后期，如有董监高减持，公司将严格按照《上市公司股东减持股份管理暂行办法》的规定进行信息披露，请持续关注公司公告。

7、公司去年业绩变化的原因

回复：公司业绩变化主要原因：（1）主营业务影响：①子公司成都迪康药业股份有限公司受集采、药材价格上涨等因素影响，导致利润减少；②子公司重庆迪康中药制药有限公司今年复工复产，药品销售收入少，固定费用支出较大；③商业板块盈利能力下滑及调改，导致利润减少。

（2）非经营性损益的影响：主要是去年收到资产类清退补偿款项总计418.90万元，今年无同类收益。

（3）其他原因：基于谨慎性原则，对公司各项资产计提减值准备，减少2024年利润总额1,408.72万元。

8、公司去年为何提那么多减值准备？对公司有什么影响？

回复：公司对2024年期末合并报表范围内的应收账款、其他应收款、存货、固定资产、无形资产、金融工具、长期股权投资等各类资产进行了全面清查，并按要求对存在减值迹象的资产相应计提了减值准备。根据《企业会计准则》等相关要求以及审计机构沟通，基于谨慎性原则，2024年计提信用减值准备和资产减值准备总额达到1,408.72万元。

本次计提资产减值准备后，相信财务报表能够更加公允地反映公司的资产状况。

9、如何看待行业未来的发展前景？

回复：公司的业务主要涉及医药行业、医疗器械行业、商业零售行业、会展运营行业。

（1）医药行业。医药行业增量市场的多元化、存量市场结构的深刻变革、行业竞争格局的动态演变以及风险与挑战的并存，将为企业带来新的机遇与挑战。企业需要在技术创新、市场拓展和品牌建设等方面不断提升自身的竞争力，以适应行业发展的新趋势。

（2）医疗器械行业。在医疗器械领域，国产替代的趋势愈发明显。国产替代进程加速推进，技术创新成为未来发展的核心动力。行业竞争格局逐步优化，产业集群化发展加速，产业链不断完善，下游市场需求持续扩大。在国家政策的支持下，中国医疗器械行业正迎来前所未有的发展机遇，未来发展前景广阔。

（3）商业零售行业。商业零售行业市场的竞争格局进一步深化，品牌之间的竞争更加激烈，市场细分趋势愈发明显。对此，品牌通过专业化和差异化策略来满足不同消费者群体的需求，零售企业与品牌将建立更紧密的合作，实现“互助成长、生态共赢”。绿色消费逐渐成为新的消费趋势，通过优化供应链、减少浪费、推广环保材料等方式，积极践行可持续发展理念。

（4）会展运营行业。未来，会展行业将继续保持快速发展态势。随着全球

化和数字化的发展，会展活动将更加注重创新和科技应用。数字化平台和虚拟展览将成为重要趋势，提升用户体验和参与度。此外，政策支持和市场需求将继续推动行业发展，显示出会展行业的强大韧性和市场潜力。

10、当前面临市场消费收缩，公司商业板块未来有何规划？

回复：汉商集团作为老字号商业零售业企业，承载着城市的记忆。一方面，要保护传承和发展老字号，延续历史文脉，保存历史记忆，激发创新创造，让老字号焕发新的生命力。另一方面，要做好迎接“新世代”商业的准备，总体思考、精心策划集团所有商业物业、业态，做好深度调整。通过业态融合催生新零售模式，围绕产品做供应链、围绕体验做服务链、围绕数字化做创新链，创造性满足新的消费市场需求。同时，要积极拓展国际贸易、消费品供应链业务，试水低空物流。

关于公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的情况，可以通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com>）查看本次说明会的召开情况及主要内容。对于长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

汉商集团股份有限公司
董 事 会
2025 年 5 月 13 日