

孙媛媛 兴业证券医药首席：

尊敬的各位投资人，大家下午好，欢迎大家参加康臣药业 2026 年中报业绩交流会。我是兴业证券的医药分析师孙媛媛，跟我一同在线的还有我的同事董小杰。那我们今天，也是很荣幸地邀请到了康臣药业董事局主席、总裁安猛先生以及公司管理团队。那中午，公司发布了上半年的财报以及中期分红公告。我们也是非常高兴地看到，在上半年政策环境变化的大背景下，公司再度取得了非常亮眼的业绩表现，收入增长了 13.8%，利润增速达到了 19.5%，并且延续一贯的分红回报。

那么下面，我们先有请公司投资者关系总监，对 2026 年上半年的经营情况做个介绍，后续，我们会开放投资人问答，谢谢。

康臣药业投资者关系总监：

好，感谢孙总。各位朋友下午好，非常感谢大家今天参加我们的业绩发布会。首先，我们看一下公司简介。康臣药业成立于 1997 年，自 2013 年上市以来，公司在机遇中保持了一直以来稳健的发展态势，收入复合增长率达 16.1%，净利润复合增长率达 17.7%，累计派息超 36 亿元港币，拟派中期股息 0.38 元港币。2026 年 3 月，公司以平均市值 100 亿港元调入港股通，提升了股票的流动性与投资的便利性。公司荣膺新财富最具成长性港股公司，并首次入选中国医药工业百强榜，获评投资价值潜力企业。

凭借稳健的经营业绩与清晰的成长逻辑，公司的长期投资价值正在持续获得资本市场与行业权威的双重认可。肾科学部，公司深耕肾科二十余载，稳居中国肾病市场领军地位。核心产品尿毒清颗粒是中国首个完成循证医学研究及系统生物医学研究的肾病中成药，临床疗效确切，持续领跑市场。另一战略品种益肾化湿颗粒已获批国家二级中药保护品种，增长潜力巨大。影像学部，深耕影像市场细分领域，钆特酸葡胺注射液于今年八月获批上市，进一步丰富影像产品布局。

妇儿学部以元立康为代表的核心产品已纳入国家医保目录及国家基药目录，市场份额稳步提升。OTC 板块品牌影响力持续增强，已完成线下零售、线上电商、招商代理及海外市场四大业务板块的全面布局。公司构建 1+6 产品矩阵，强化院内院外双市场协同。目前共有 67 个品种纳入医保目录，其中甲类 33 个，乙类 34 个，充分印证了我们的临床价值。依托自建学术营销团队，实现处方药和 OTC 双轮驱动、双渠道并行，为业绩增长提供了强力的支撑。接下来，我们看一下财务数据。

2026 年上半年，医药行业格局深度重塑，面对重重市场考验，我们逆势冲锋，业绩稳步增长。收入达到了 17.8 亿元，同比增加 13.8%，毛利为 14.6 亿元，毛利率为 81.4%，增加了 4.3 个百分点。净利润约 5.95 亿元，同比增加 19.5%，每股基本盈利约 0.71 元，同比增加 20.3%。公司持续保持着稳定的分红状态，兑现股东回报，拟派中期股息每股 0.38 元港币。费用方面，在收入强劲增长的基础上，分销成本和行政开支均有所增长。那我们看一下资产负债表方面，公司财务稳健，现金流充足。

截至上半年，总资产达到 68.3 亿元，净资产达到 50.6 亿元。资产结构健康，运营效率方面，应收账款与存货余额均合理下降，周转天数减少，资金回笼与库存管控持续优化，经营性现金流大幅增加 58.6%至 7.8 亿元，账面现金储备达到 48.2 亿元。这一系列数据清晰地表明，公司资金流转速度加快，资产流动性增强，内生增长动力充沛。在回款管理、库存控制的关

键环节，我们都取得了扎实的进展。稳健的财务基本面与充裕的现金储备构建了公司高质量发展的坚实基础，也为把握未来机遇预留了充足的空间。

好，接下来让我们聚焦一下股东回报。公司始终将股东利益置于重要位置，坚持高比例、可持续的派息政策。自 2013 年上市以来，我们已累计派息约 36 亿元港币，持续与股东分享经营成果。2026 年拟派中期股息每股 0.38 元港币，以真金白银回馈投资者。未来，公司将持续以丰厚的派息力度，致力于为股东创造稳定、可靠、可持续的投资回报。高额派息的同时，我们开展常态化回购，这不仅是对公司内在价值的坚定认可，更彰显了管理层对未来发展的信心。

未来，公司将持续以丰厚的派息与常态化回购双轮驱动，与各位股东携手同行，共享长期投资价值。好，接下来我们看一下业务分析。首先我们看一下肾科板块。肾科板块持续领跑肾病现代中成药市场，核心产品尿毒清颗粒是中国肾病中成药的标杆产品。2016 年，我们率先完成了循证医学研究与系统生物学研究，从疗效和作用机理两个维度，科学证实了尿毒清延缓慢性肾病进展的临床价值。凭借扎实的证据基础，尿毒清荣获中成药治疗慢性肾病 3~5 期临床应用指南，唯一强推荐级中成药，并相继入选糖尿病肾病、老年慢性肾病、中西医结合防治慢性肾病等多项权威指南与专家共识，更在今年荣膺中药现代化 30 年示范品种。

临床地位稳固，市场领先优势持续扩大。潜力品种，益肾化湿颗粒获批国家二级中药保护品种，竞争壁垒显著。在肾科化药领域，我们同步完善产品矩阵，罗沙司他胶囊和恩格列净片已被纳入国家基药目录，满足多元化的临床需求。26 年上半年，肾科的收入达到 13.3 亿元，同比增长 18.1%。在巩固产品市场地位的基础上，公司从临床研究、产学研融合、海外拓展及慢病管理四个维度持续的推进肾科旗舰的建设。临床研究方面，公司始终坚持以高级别的临床证据驱动产品价值。

东南大学附属医院基于 18315 例真实队列，完成了对尿毒清 3~4 期对慢性患者死亡率影响的真实世界研究。研究证实，患者起始服用尿毒清颗粒，全因死亡风险降低 37.3%，心血管死亡风险降低 43.9%。益肾化湿方面，益肾化湿颗粒治疗 IgA 肾病的多中心 RCT 结果发表于国际期刊 Renal Failure。研究表明，在最佳支持治疗的基础上加用益肾化湿颗粒，可安全实现显著的短期尿蛋白降低。产学研方面，1.1 类创新药旗舰颗粒已获国家药监局批准开展新药注册的临床研究，以用于治疗糖尿病肾病，这是公司在肾病领域新药研发的又一关键里程碑。

海外拓展方面，公司已在印尼、越南、泰国等东南亚国家启动尿毒清现代植物药注册工作，同时尿毒清亮相印尼肾科年会雅加达峰会，并在当地启动多中心双盲三期的临床项目。慢病管理方面，公司运营的专业肾病健康管理平台肾安心，通过微信小程序和服务号为肾友提供权威科普、长期随访、社群陪伴、健康管理的全维度服务，进一步增强用户粘性。通过以上四个维度协同发力，持续打造肾科旗舰，巩固我们的长期竞争优势。接下来我们看一下妇儿板块，26 年上半年的收入为 1.87 亿元，同比增长 9.1%。

源力康右旋糖酐铁口服液，是唯一进入国家基药和医保目录的口服液补铁剂，深耕儿童、孕产妇 IDA 预防及治疗赛道。公司持续打造学术品牌，强化学术推广，启动妇儿专项临床合理用药规范管理项目，推动妊娠期铁缺乏和缺铁性贫血防治指南的标准修订，同时不断加强院外品牌布局，巩固并提升品牌在孕产妇及婴幼儿人群中的认知度，力争成为该人群补铁补血

的首选品牌。好，接下来我们看一下对比剂板块。MRI 造影剂钆喷酸葡胺注射液已在新疆 26 省集采联盟全面落地，销量稳步增长。

新一代钆特酸葡胺注射液已于 8 月获批上市。学术推广方面，公司打造匠心对比品牌学术活动，不断拓展产品的价值边界，以学术深度撬动市场广度。好，接下来我们看一下玉林制药这一块。2026 年上半年，玉林制药的销售收入约为 1.8 亿元，同比增长 4.2%。通过品牌建设、渠道夯实、电商突围、海外拓建多点发力，实现品牌影响力与业绩增长的同步突破。那么以上就是公司在上半年的业务情况，接下来有请药研中心的段颖博士为大家介绍一下管线的情况，时间交给段总。

康臣药业药研中心段颖博士：

感谢各位的关注与支持，创建特有专业技术平台，研制兼具临床价值与行业竞争力的新品，是康臣研发的战略目标。公司也一直不遗余力地加大研发投入，吸引研发人才，提升研发实力。研发中心由省级领军创新人才引领，及药学、药理、注册、医学、运营等职能全面的专业研发团队近百人组成，硕博占比近达 60%。上半年，研发中心持续创新，不断夯实和拓展特有专业技术平台。位于广州黄埔总部的研发实验室全面升级，总面积 2000 多平方米，拥有高精尖科研仪器 468 件，设备资产总值 1 亿元余。

新建 SPF 级动物房以及分子和细胞实验室，建立规范化的体内外药效学评价体系以及生物样本分析，保障实验数据稳定可靠。系统搭建起先进完备的自主研发平台以及科学合理的研发管理体系，确保各管线高质高效推进、有序开展。深入了解市场动态和客户需求，将研发的方向与市场需求相结合，确保研发成果具有市场竞争力和商业价值，实现研发与市场的良性互动。3 月，尿毒清颗粒减轻肾脏病理损伤、延缓慢性肾功能衰竭进展的最新机制研究成果发表于 Biomaterials Research，近 5 年影响因子 12.5。

6 月，黄芪提取物抗肾纤维化基础研究成果入选欧洲肾脏协会年会壁报展示。接轨国际前沿，参与全球学术互动。SKC 激活剂 SK08 临床一期研究结果成功发表，系统评估了 SK08 在健康受试者中的药代动力学与药效学特征，引起了海外优质潜在合作伙伴的特别关注。医用成像对比剂钆特酸葡胺注射液获批上市，完善影像对比剂产品矩阵，增强公司市场竞争力。拟用于治疗糖尿病肾病的一类新药糖肾方芪健颗粒，获得国家药品监督管理局的批准，开展新药的注册临床研究。

自 24 年 10 月由中日友好医院引进，至此 IND 一次无发补顺利获批，仅用时 22 个月，彰显了康臣的研发实力。聚焦慢性肾病领域，产学研协同攻坚，康臣药业联合顶尖科研团队，共同完成的基于慢性肾病的创新中药研发和转化应用项目荣获广东省科技进步一等奖。中成药研发定位为基石性业务，旗舰颗粒为继承名老中医治疗糖尿病肾病经验，结合现代研究成果，针对糖尿病肾病脾肾气阴两虚、瘀血阻络为核心病机研发而成的中药复方制剂。凭借优质的药效学与药理学等研究数据，我们于今年 8 月一次无发补获得开展多中心、随机、双盲、安慰剂对照的注册临床研究。

该研究由首都医科大学附属北京中医医院刘宝利教授、中山大学附属第一医院陈崴教授共同牵头开展，将为中药临床研究积累更加丰富的实战经验。狼疮方乃著名肾脏病学家，中山大学附属第一医院叶任高教授，治疗狼疮性肾炎的临床经验方研制而成。该方具有清热解毒，活血祛瘀之功效。临床数据显示，该中药复方配合常规西药能显著提升狼疮的治疗有效率、

降低复发率以及副作用发生的情况。目前公司已完成小试和预中试研究，预计 27 年 6 月递交 IND 的申请。

升阳益胃汤目前已完成药材资源评估研究，预计 27 年第三季度提交 NDA 的申请。仿制药研发定位为协同性业务，精准洞察市场，首仿、争首仿。兼顾成本优势，提升竞争力。八氟丙烷脂质微球注射液，它属于第二代的超声造影剂，主要用于心脏造影。由于复杂制剂的剂型存在很高的技术壁垒，那目前我们于去年 3 月递交了这个新药的上市申请，目前我们正在等待这个最终的获批，预计 27 年一季度获批上市。钆特酸葡胺注射液已于今年 8 月获批上市。钆塞酸二钠注射液，我们是去年 4 月递交的上市申请，预计 27 年一季度获批上市。

非奈利酮我们于 2024 年 10 月份立项，目前已完成全部的支持申报的研究以及注册准备工作，待数据保护受理限制解除以后，递交上市的申请。创新药的研发定位为战略型业务，打造肾科旗舰，匠心研制极具临床价值与行业竞争力的新品，为广大患者提供安全有效、质优价平的治疗方案。用于治疗慢性肾病的 SKSTC 激活剂 SK08，继临床 I 期研究结果发布之后，我们也正在与潜在的优质的合作伙伴洽谈后续的研发计划。用于治疗足细胞损伤相关肾病的 TRPC5 抑制剂 SK09，那凭借卓越的临床运营能力，已在澳洲规模最大的早期临床研究机构完成了 SAD 的研究。

9 月即将开展食物影响研究，预计今年 12 月启动多剂的探索的这个研究。除此之外，早研项目方面，我们团队已成功搭建本地化的人工智能药物研发平台，一站式支持靶点发现、机制研究、药物设计、工艺优化。提升研发的效能，降低研发成本，加速创新的进程。那我们也聚焦肾脏疾病的精准治疗，以及妇科、造影剂、自身免疫等临床需求缺口较大的这个领域，陆续启动了 10 多个潜在 best-in-class 以及全球新靶点的自主创新研发项目。那预计未来的下半年，我们将有两到三个这个 best-in-class 的品种完成 PCC 的确定，后续启动 IND 前的研究的工作。

那我们目前已经从快速跟随顺利过渡到源头创新，打造兼具临床价值与行业竞争力的产品管线。感谢各位一直以来对康臣研发的支持与关注，研发相关内容介绍到这儿，交给主持人。

董晓洁 兴业证券分析师：

非常感谢刘总和杜总非常详细的介绍，那我是兴业证券的董小杰，再次恭喜公司上半年的业绩表现，市场也是在下午给予了一个非常积极的一个反馈。那我们下面的话就进入提问环节，我先抛砖引玉请教一个小问题。我的问题主要还是围绕我们的核心产品尿毒清的一个销售情况，能否请管理层介绍一下，我们上半年整个肾科业务 18% 的增长里头，尿毒清的一个这个情况以及高增长的原因。那我们从这个渠道的覆盖以及这个院内的一个表现，可不可以做一个这个拆解？

那对于全年的话，我们尿毒清是一个什么样的展望，谢谢。

康臣药业董事局主席安猛：

好，我们请方总来来回答一下这个问题。

康臣药业副总裁方兰芬：

大家好，我是康臣药业副总裁方兰芬。那我来回答这个问题。2026 年 H1 尿毒清的整个肾科

板块吧，营收增长还是很不错的，就像刚才年报汇报 18.8%整体的增长。那在整个尿毒清的营收是 12.69 亿元，上半年。那 2026 年的整个的展望，从 25 年下半年开始，尿毒清集采扩面常态化，那我们预期到 2026 年，我们是按照这个两位数的增长。然后再到 2028 年，整个肾科板块，我们的预期收入是 33 亿。那从渠道来讲，首先，就是从我们看一下，就是医院的覆盖情况。

那尿毒清在 2026 年 H1 的覆盖增长，在三级医院是 5.8%，二级医院和这个二级以下医院就基本上算持平吧，略有微微的下降。那从城市的渠道覆盖来讲，那我们说整个原来的老的一线城市就是北上广深增长相对是增速放缓，但在省会级城市新一线城市，尤其是三四线城市的增速是最快，那能够达到 22%到 25.4%。整个的渠道状况。我不知道我的回答清楚没有。

董晓洁 兴业证券分析师：

对，谢谢。领导，您的回答非常清楚，那下面我们请主持人进入下一个问题。

会议助理：

大家好，电话端如需提问，请在话机上按星一键等候，再按星号键加数字一。网络端如需提问，请在问答区发送文字提问。大家好，电话端如需提问，请在话机上按星一键等候。单击信号键，再按数字一，网络端如需提问，请在问答区发送文字提问。下面有请中信证券陈玉飞，请提问。

陈逸飞 中信证券分析师：

各位领导下午好，对，首先也是恭喜，恭喜公司这个非常亮眼的这个成绩，然后，我这边有几个小问题想跟各位领导请教一下，就是因为我看到咱们这个半年报的这个毛利率，就是提升的非常快，就是想请教一下这个具体的原因，然后以及怎么去看后面咱们这个毛利率的一个变化的一个趋势，对，然后这可能第一个问题，然后第二个问题就是，其实我们也看到就是其实五月份有那个医药代表新规出来，就是这个的话我不知道就是因为咱们也有一些品种表示做这个院内市场的，就也想请领导就是谈谈对这个政策吧，就是对于咱们这个目前的一些产品的一个销售的一个影响，对，然后我先请教这两个问题吧。

康臣药业董事局主席安猛：

毛利率的问题。

孙媛媛 兴业证券医药首席：

大家好，我是公司的财务总监李玉娟。那首先由我来回答一下第一个问题。那第一个问题关于毛利这一块的话，其实大家也可以在我们的那个中期的业绩公告里面可以看到。首先的一个就是我们对于就是供应商的这个优化选择，还有就是另外的话我们会进行一些就是说整体的管控。第三个是由于现在市场的一个价格会有一些就是往下滑，就是下采原材料采购这一块的价格是稍微有向下降的这种情况的，所以的话目前的这一个毛利率提升就会比较明显。

那这一个刚刚投资者也问到对于未来的这个预期的情况，那在于这个原材料这一块，其实公司也是进行就每个月我们是会进行对这个原材料的价格进行一个监控的，如果就是这个原材料的价格。出现一些就是比较大的波动的情况下，公司会就是采取一定的措施去看是不是需要做一些战略储备。那目前来看的话，就是说相对来说下半年整个的这一个市场价格，原材料这一块还是会比较的稳定的。那整个的话，所以整个一年的这一个毛利率我们基本上应该

是能够维持的。

不知道有没有回答到，

康臣药业董事局主席安猛：

对，其实这个中药材价格下降是整个行业的大家都知道的一个，其实很多的同业公司也都因为这个中药材价格的下降，引致了这个毛利率的提升。因为据我们的观察，整个的这个中药材的行情，现在是在低位震荡阶段，不排除未来会有一个这个小范围的这个起伏，但是这个，都在我们的控制范围之内。我们现在已经通过这个优化供应商结构，推进这个 GAP 种植基地以及全流程可追溯的体系建设。这个一直在降本和增效当中，所以即使未来中药材的价格有少些许的回升，我们也能够通过内部的这个效率提升，降本增效，也能够这个应对，所以未来的这个毛利率的这方面，这个不会有太大的变化，这是我补充一点。

第二点就是刚才陈总提到的这个问题，就是关于这个新规实行以后是吧，整个行业也都非常的重视。那么从我们的角度来讲，因为我们在以前的这个跟投资者的交流当中也多次提到过，康臣是国内药企最早一批开始学术推广的这个药企之一，所以我们在多年的这个专业的学术推广过程当中，已经积累了非常丰厚的一个经验。所以，由于我们这个基础打得比较好，所以在应对新规的时候，我们应该也比其他的这个同行相对来讲更加的从容。因为我们也是在几年前我们就成立了合规管理中心，建立了我们的合规体系，合规系统，以及在全部的这个销售团队当中，这个进行了销售的培训和销售的这个观念的转变。

所以我们目前已经建立了这个合规教育、人员选聘与开发、多维考核、全程监督、学术设计、数字防控以及危机预案的七位一体的医药合规的管理体系，所以我们是有着一个很充分的信心，来面对新规形势下的医药市场的变化。另外一个就是在人力资源方面，我们是对学术推广队伍，这两年其实一直在进行优化和提升。那么按照新规的要求，我们的学术代表已经把它定位为这个医学信息沟通专员。对于销售代表的考核，我们也从这个销量转向了学术推广的行为与过程质量。

同时按照新规的要求，我们在医药信息沟通专员当中，已经在提升了医药相关专业这个学历背景的这个比例。其实我们从去年开始，我们就要求新增的人员必须是医药相关专业毕业，而且是这个本科以上学历。那么按照新规要求，我们看到新规可能也比较考虑到行业的现状，把这个医药行业背景由本科调到了专科。那么我们也根据这个新规的要求。我们也把这个标准，这个调整为医药相关背景的专科以上的毕业人员。那么同时，我们现在的这些非医药专业背景毕业的这些个一些信息沟通专员，我们也鼓励他们通过在职学习来考取医药相关专业的这个本科学历。

所以这方面，我们也联系了像中国药科大学呀、广东药科大学呀、广东中医药大学等等，为我们的这个医学信息沟通专员，提升这个医药这个背景的这个学历，提供了各项的支持。目前来讲，我们的这个学术推广队伍当中，医药背景的占比已经超过了百分之六十。据我们的了解，就像是 MNC 这些大药企，它的这个占比也是在百分之七十左右。所以我们已经在这个接近这个大药企的一个这样一个比例。所以我们相信，在我们比较扎实的这个合规体系下，在多年的学术推广的这个理念的熏陶下，我们具有比其他药企，这个更能够应对新规和新形势下学术推广的要求的这样一个能力。

所以我们这也对接下来的这个增长也充满信心，谢谢陈总的提问。

陈逸飞 中信证券分析师：

好的，非常感谢那个领导详细的这个解答。然后我这边现在询问到这，然后下面把这个话筒就交给李总。

会议助理：

下面有请光大证券黄素清提问。

黄素青 光大证券医药分析师：

好的，各位领导大家下午好，我是光大医药的分析师黄素清。也是看到公司中午披露的这个半年报也是非常的超预期，各项经营指标也是非常的扎实。那我这边有一个有两个小问题，第一个就是关于基药目录调整，因为我们是就是今年是七月份发布的新版的基药目录，八月份卫健委也是要求各地的医疗卫生机构及时调整用药的这个供应目录，并且优先配备基本药物。那么从九月一号会正式实行这个新版的基药目录，也想请问一下公司的产品在基层市场的一个渠道布局情况，以及今年的这个基药目录这个政策对公司是否是一个利好？

公司未来将如何深挖下层市场的这样的一个业务增量？

康臣药业董事局主席安猛：

好的，这是一个非常好的问题，也是大家最近都比较关注的一个问题。那么刚才我们在报告里面已经提出来了，我们公司是有着 60 多个产品是进入了国家的医保目录，那么其中是有 30 多个是甲类医保，有 33 个甲类医保，34 个是乙类医保，32 个是基药目录。那么这次的基药目录调整，是从 2018 年到现在，就是时隔八年的第一次的一个目录调整。那么基本上我们目前在基药目录里的产品仍然都保留了，仍然都保留了，这一点也是非常不容易的。所以，随着国家这一次医保目录调整以后，对于这个基本基药目录的这个在医院的落实情况的这个抓紧，那么我相信我们在基药目录里的这些产品会得到一个更好的一个增长空间。

那么其实对于我们两个大单品来讲，一个是尿毒清，一个是源力康右旋糖酐铁口服溶液，那么这两个应该讲获益最大获益最大，我们也做好了各项的安排，借着这一次新基药目录的发布，能够这个把基层下沉市场的这个空间能够进一步的扩大。其实我们目前在基层市这样的市场的占比是不高的，各个品种大概都在百分之十几到百分之二十几这个区间，所以还有非常广阔的。

分析师 2：

一个增长的想象力。

康臣药业董事局主席安猛：

当然，其实大家也很关心另外一个问题，就是我们的这个益肾化湿的问题。那么益肾化湿，这次没有能够进入这个这一次的基药目录。那么有着多方面的原因，我们也进行了这个积极的一个复盘。那么这个我们也会在益肾化湿的这个基层覆盖，这个药学研究，这个学术影响力等方面，也会做进一步的，这个开发，目前，这个基药目录是 3 年一调整。那么我们已经做了计划，以三年后进入基药目录为这个目标，来全面地规划益肾化湿这几年的一个发展，争取在下一轮的基药目录能够益肾化湿，能够确定性地进入这个基药目录。

但是大家也不用担心，益肾化湿即使没有进基药目录，我们也有希望能够保持两位数以上的增长，能够让这个第二大的这个肾科单品，能够得到一个更快的发展。好，谢谢。

黄素青 光大证券医药分析师：

好的，那感谢安主席的回答。然后我这边就补充一个小问题，就是新版基药目录也有新增的这个肾科的中成药，包括像海天肾喜，还有这个黄葵胶囊等等，就是面对这些竞品的加入，我们如何去提高我们的这个渗透率。

康臣药业董事局主席安猛：

行，我先说两句，完了那个方总可以再补充。就是黄葵，它实际上跟尿毒清不是一个正面的一个竞品。那么黄葵主要聚焦在这个早期的这个蛋白尿，那么尿毒清，主要集中在三到五期的这个血肌酐和尿素氮的这个升高这上面。所以他们两个人，本质上它不是一个。

分析师 2：

不是一个正点的一个竞争对手。

康臣药业董事局主席安猛：

那么海昆肾喜，它实际上是个吸附剂，它的治疗作用和对肾功能这个衰竭的这个延缓作用，是跟尿毒清是没法比的，所以这个我们非常有信心，这两个品对尿毒清都不会产生什么样的影响，什么样的影响。那么在这个黄葵跟益肾化湿的这个比拼当中，那么我们现在益肾化湿的主力，是在三级，三级核心医院。因为这些医院的这些专家大咖们，对于玉林制药这种名门这个大家闺秀的这个身份，对于它的疗效都非常的认可。我们现在是通过这个核心医院的开发和上量，来提高这个玉林制药的这个学术影响力和这个收入的一个增长。

所以这个对我们的影响没构成太大。

黄素青 光大证券医药分析师：

好的，

康臣药业董事局主席安猛：

好，谢谢。

会议助理：

下面有请。

黄素青 光大证券医药分析师：

稍等，就是还有一个问题，就是有一个那个公司在6月份有公告，就是收了那个上海华茂药业30%的股权，就是能不能请公司大概介绍一下这家公司的一个主要业务，以及这个投资对公司长远的一个战略意义，谢谢。

分析师 2：

战略方面，目前看。

康臣药业董事局主席安猛：

行，这个上海华贸，从战略上来讲，我们是能够把它的这个原材料，原料药的这个产业链，我们进行一个上下游的打通。实际上我们右旋糖酐铁的主要原料药，几乎百分之百地从上海华贸进行采购，那么这又是我们妇科的第一大单品，所以从原料药安全上面，我们是一直有这样的一个打算，那么在今年上半年，这个实现了，实现了。同时，这个华贸还有非常好的一个肾科的协同，也就是在腹膜透析液的这个原料药上，目前是国产替代的 Number one。所以正好，我们一家，这个一个收购能够同时对我们的肾科和妇科，两大的产品管线这个形成协同。

我想这个也是一个非常好的这个一次交易。具体的话，那个我们可以请高飞总高飞程总给大家介绍一下具体情况。

康臣药业高管高飞程：

好的，我再补充一下关于华贸的投资。在刚才安主席已经讲了，从战略层面，对华贸的投资对康臣的整个供应链上下游是有很好的协同作用。首先第一个就是在我们保证右旋糖酐规模不断销售扩大的情况下，能给我们的供应链带来安全性跟一个保障。另外的话，在右旋糖酐系列未来也具备开发一些适合妇儿使用的一些新的产品。在肾科方面的话，腹膜透析液也是康臣未来这个要发展的一个领域，所以华茂有拥有原料药跟制剂，它这个应该是算是第三代的腹膜透析液。

所以这个能够给康臣未来，应该在两到三年内能够带来一定的一个肾科业务的一个贡献。另外的话，这家公司拥有合成生物学的相关方面的转化的经验，未来对康臣在相关的产品的原料药的供应，以及就是说在相关妇儿方面的一些产品，比如说乳果糖、高端乳糖系列，这些领域能给康臣带来在妇科儿科方面一些相关的一个协同性，我就补充这两点。

黄素青 光大证券医药分析师：

好的。对，我们也是看到公司这笔收购也是自从这个玉林制药收购之后，相对来说也是比较重要的一笔收购。我们也很期待未来这个两家公司可能在产业链上的一些协同。我的问题问完了，谢谢。

会议助理：

下面有请高盛国际陈柱宏，请提问。

分析师 3：

好，管理层您好，我是招证国际医药的陈重宏，请问听得到吗？

姜美丹 兴业证券分析师：

听不到。

分析师 3：

你好，安主席你好，管理层好，我有三道问题。第一道问题就是我们尿毒清现在也是一个接近 20 亿的单品，就是我们目前在医院端和零售端的比例是多少？未来我们比如说现在 26 年，我们看到 29 年、30 年长期，我们大概会有一个什么样的比例，就是医院端和零售端。然后第二个问题是关于我们研发管线的新一代的肾药产品，未来什么时间会有进入临床二期

的资产？第三道问题是关于造影剂，这一块从去年集采之后，这一块我们怎么去看待未来的一个增长前景？

对于新的造影剂产品，我们是否还会进一步的投入？谢谢。

康臣药业副总裁方兰芬：

那我先回答第一个问题，就是尿毒清在各级医院端和零售端对吧，是这个问题。

分析师 3：

对。

康臣药业董事局主席安猛：

刚才其实陈总说，我们那个尿毒清，你不是个十几亿，我们是二十几亿的大单品了，上半年。

分析师 3：

是个意思对。

康臣药业董事局主席安猛：

上半年是自己没错，您非常严谨。我们一般讲大单品的话，是讲全年的业绩。去年的我们尿毒清的这个院外大概是 4 个亿左右，大概是 4 个亿左右。这个今年，基本上处于一个稳定增长的阶段。但是，就是因为我们也投入费用，也没有去做任何的促销，所以，它是属于一个自然流自然增长的一个阶段，所以这一块会是我们未来的一个发展空间。因为我们院外的这个尿毒清也没有调价。这个也没有发力。我们未来，可能是到时候在未来，我们根据这个院内的情况，我们适时地进行这个院外的，就是 15 袋规格尿毒清的这个调价。

那么我们如果调了价以后，可能会迎来新一波的一个增长。研发的问题那个，杜总。对，我就知道会有人关注你的新产品。

康臣药业药研中心段颖博士：

对于创新药管线来讲，您关注的是哪一个会进入到即将进入到临床二期，那目前我们其实在研已经上了临床的一个是 SK08，还有 SK09，那 SK08 已经完成了临床一期的这个常规的研究，那它的这个结果也这个去年刊登了 ASN 年会的最新的突破性壁报的一个展示，还有包括今年的在 BMC 杂志上的一个发表。那这些因为结果的这个非常就是 PK 也好，或 PD 就是药效药代这个参数的这个结果，以及它的这个安全性和耐受性的这个良好，也引发了，就很多外界的这个合作的这个伙伴，潜力的伙伴纷纷来找我们来洽谈。

在目前的话，未来它什么时间进入到二期或者是做这个，中国这个单独做还是包括全球共同研发的话，我们也在进一步的这个商榷过程中，可能会跟其他的合作伙伴共同的推向这个下一步的研发的一个计划。那 SK09 的话，目前已经就完成了在澳洲完成了 SAD 的整个的临床研究，那结果也是非常就是不错的，达到预期，那 9 月份它即将开展就是食物影响的一个研究。那 12 月底的话会进入到这个多剂量的这个临床研究的这个阶段。那如果顺利地完多剂的探索之后的话，我们于明年，明年可能下半年会即将进入到这个临床二期的研究。

那除了这个创新这两个药的话，还有我们的这个中成药的一个创新药就是糖肾方，我们在 8

月份一次无发补获得了临床注册研究的这个许可。那我们也将在这个现在目前，我们也在做这个伦理和这个其他的中心的启动的这个工作。那相信在不久就是可能这个 Q 第三季度和第四季度吧，第四季度，会进入到这个正式的临床二期的全国 40 家中心的临床研究，对。基本上是这样，我不知道回答您的问题没有。

康臣药业董事局主席安猛：

对，我们这个唐肾方回答了非常清楚。对，唐肾方的这个二期临床，因为我们是创造性的，在中成药创新药的这个临床当中开展了是中西医双 leading PI 的这样的一种方式，这在过往的中药的创新药里面是没有的。对，这个是杜博精心设计的，而且，这两位 leading 的 PI 都是这个请了非常大咖，首都医科大学北京中医医院的刘宝利教授，这个中山大学第一附属医院的陈巍教授，就是两位都是院长级的人物，亲自来为我们这个唐肾方来做临床，所以我们可以非常的有期待。

分析师 3：

好的，好的，我们也保持关注，对于这些研发资产。对，

康臣药业董事局主席安猛：

对，您提到第三个问题，就是这个造影剂的问题，这个造影剂的问题我们唐总，财务副总裁，就是他分管的范围。

康臣药业财务副总裁：

好的。那刚才提到的这个关于未来这个造影剂的这个前景成长情况。那第一个对这个关于业绩展望，截止到 2026 年的 7 月 1 号，我们钆喷酸葡胺在新疆 26 省联盟的集采已经在全国的 26 个省已全部执行。那么我们 26 年这个影像学部利用新疆的第一顺位中选的优势，尽力地挤占竞争对手的市场份额以及开拓未使用过我们产品的医院，提升了市场覆盖。那么从覆盖的情况来看，我们比去年同期我们覆盖增长了 5%。那么我们销售量也呈两位数的增长。这是销售量。

因为我们的价格降幅了 38%，所以我们销售量是两位数的增长的。那么力争我们整个影像全年的销售业绩，同比控制在降幅控制在这个十位个位数以内。这是关于我们的今年当下的这个业绩整个板块的。那么对于其他产品，就是未来产品的规划，大家知道我们新申请这个钆泰酸葡胺，预计在我们年底会上市。那么根据市场的分析和我们的这个价格情况，能够我觉得这个这一块能够成为我们影像学部 2027 年的这个带来的利润的贡献。另外，关于这个我们的国家这第 12 批的国家集采的这个碘普罗胺，碘普罗胺这个 12 批集采，受本次的这个集采的这个整个影响，我司在这个碘普罗胺以第一顺位中选，医院选择我司的概率高于同赛道的其他竞品。

与前十批的这个集采中选的规则以及您选择省份的这个模式不同，那么本次集采进一步放大了医院及医疗机构自主选择中选企业的这种权限，删除了各企业已确定的报量、中标价格、中标份额后，市场的勾选将余下来大约有 200 万支，由 6 家中选企业充分地竞争。那么预计我司能够在明年这一块，碘普罗的销售市场从百万级，当前的百万级提升到千万级这一块。那么对于未来新品的还有一块，我们新品的超声微泡的这一块，那么我们已经向国家提交了注册申请，预计 27 年年初获批上市。



那么作为超声影像领域的重磅产品，市场具备大概接近 9 个亿的市场规模，那么后期也将成为我们影像部门重要的贡献利润的产品。谢谢。

分析师 3:

谢谢你，谢谢，谢谢。

康臣药业董事局主席安猛:

所以其实大家可以关注到，就是虽然我们这个造影剂的这一板块，也就是大概两个亿的规模，大家可能以前觉得它在我们这个三十三几个亿的里面其实占比不大，但是可以看到这一两年来随着我们新品的上市，随着我们在国家和地方联盟集采当中的一个进取的一个态势，那么它未来有了更多的想象空间。其实在过去一年，我们已经有两次是以第一顺位中标，钆喷酸葡胺是在新疆 26 省联盟中第一顺位。碘普罗胺是在这次的国家第十二批集采当中第一顺位。

那么这两个第一顺位，将能够极大地这个发挥我们这个学术推广团队的这样一个能力，为我们带来更多的这个上量。所以这一块儿，也是未来我们的一个新的一个增长空间。另外大家也知道，我们还储备了一些其他的品种，这个就稍微远一点儿，但是也是会有持续的有个新品供应。好，我就补充这几点。

分析师 3:

我想再补充一下，非常感谢，就是我们在原来的这个集采之前，我记得我们的这个钆喷酸葡胺其实已经是全国 30% 多的份额，对吧，就是在集采后，其实我们在这个量的份额还是维持在 30 以上。

康臣药业董事局主席安猛:

量实际上我们比集采之前的量是有提升的，刚才唐总讲了一个数字，就是我们的价格降了 38%，是吧，但是我们的销售收入只降了 10%。所以这里面其实大家就可以看出来我们的量增加了多少，对。

分析师 3:

明白，好的，所以像戴尔他们这些外资企业，其实慢慢也是在退出中国的这个对比剂的市场。好的。

康臣药业董事局主席安猛:

这个我们就不好评论别人了，但是其实这次第 12 批集采大家都注意到了现象，很多原研药都下场了，就是都放下身段下场直接参与比拼，而不是靠这个复活机制了。所以可以看到这种集采的这种危机，其实大药厂也坐不住了。但是具体哪个竞争对手我们就不评论这个同业了，谢谢。

分析师 3:

非常感谢，谢谢，谢谢管理兄的回答。

会议助理:

下面有请平安证券韩萌萌，请提问。

韩盟盟 平安证券分析师：

各位管理层好，那个安处你好，我是平安证券的韩萌萌。那我这边也有两个小问题跟各位做一个请教。第一个就是还是在这个资本支出这一块，因为上半年确实我们这个收购了这个华茂药业。我想再问一下，就是接下来一两年我们还有哪些这种外延并购，或者说产品这个收购方面的一些考虑，那就这个大概的方向能不能请这个管理层再给我们做一个介绍？另外一个就是关于集采，我想再补充一点，就是补充一个问题，就是之前咱们那个这个尿毒清颗粒也是在二十多个省份都进行了这个集采，就是我没记错的话应该还有五个省份还有待集采，就是这个这些省份的目前这个集采的进展，最新的进展是什么样的？

然后这个后续的这个相关的价格的变动，能不能请这个管理层再给我们这个做一个更新？主要就这两个问题。

康臣药业董事局主席安猛：

好感谢韩总。这个大家看来对这个华贸的这个，因为我们多年没出手了，所以一出手大家都比较关注。那么实际上我们这两年来，我们一直在这个不断的在搜寻和评估新的并购标的和这个产品管线。实际上我们也多次说过，我们评估了很多，但是没有轻易出手。一方面，是我们有着非常强的行业洞察力和市场的这个感受力。我们知道哪些品应该买，哪些不值得买。所以，我们一直在寻找着最佳的，这个 license in 的品种和并购的这个标的。所以，接下来的话，如果是这个评估和尽调达到了我们的这个标准的话，我们还会继续的出手，还会继续出手，无论是在并购还是在 BD 上，因为大家都看着我们有那么多的现金。

我们的现金，其实主要是为未来而储备的，也就是说主要为了创新而储备。一个是这个并购的外延式增长，一个是这个创新品种的创新管线的这样一个这个引进，这一块的话，我们会持续用这个稳健审慎这个态度，来进行这些动作。在集采的方面，我们注意到韩总其实一直在关注到我们还有 6 个省份。6 个省份就是这个上海、浙江、湖北、山东、四川和西藏，这 6 个省份是没有集采的。到目前为止，还没有接到这 6 个省份的最新的集采消息。那么湖北的中成药的集采联盟，也是目前主要在进行第四批，这个中药集采的落地工作。

那至于第五批集采的消息，目前还没有出来，这是目前的一个最新状况，我们也会持续关注。

韩盟盟 平安证券分析师：

好的。谢谢安主席，我这边没有问题了。

会议助理：

下面有请 BBS 投资姜伟明，请提问。

姜美丹 兴业证券分析师：

谢谢管理层，我是江伟明，两个问题。第一个问题是上半年收入增长相当可观的，有接近 20%。那七八月份能保持这个态势吗？这第一个问题。第二个问题是关于尿毒清的潜在威胁的。我们看到一个药，有一家公司叫君圣泰。君圣泰它有一个药是 HTD1801。也是拿来延缓肾衰的。我们在拜访公司的时候，甚至会讲有可能是逆转这个肾衰。那拿出来谈的原因是因为不单止他自己一个在做临床，这个中国医学科学院也自发地做这个，拿这个药做临床，也是延缓肾衰。

你怎么看这个，这个药？对我没有别的问题了，谢谢。

康臣药业董事局主席安猛：

江总，这个江总好，那个您说的那个接近 20%增长应该是肾科的，我们整个公司的增长是 13 点几。对，所以这里的就说是车。

姜美丹 兴业证券分析师：

对。

康臣药业董事局主席安猛：

是吧？对，对，是的。那其实您关注的也是我们主品这个肾科的这个业务能不能够继续的保持增长，是吧？这个。

姜美丹 兴业证券分析师：

我的是七八月份做的如何。

康臣药业董事局主席安猛：

你就是担心我们 6 月份压货呗，是吧？对，我们所有的这个库存，这个都是正常的，都是正常的，这个你不用放，你不用担心。我们这个尿毒清包括整个肾科业务，这个全年的增长，仍然会保持在两位数以上。所以这个你不用太担心。至于您刚才提到的这个君圣泰是吧，这个它是一个，我看看是一个由黄连素和熊去氧胆酸结合而成的一个药，但是它肾衰是一个口头上的说法。是吧，这个它是作为一个心血管肾脏代谢综合征、二型糖尿病和代谢性相关的脂肪肝的这个代谢和抗炎领域的。

目前，它还没作为一个慢性肾衰的一个药物来批准上市。那么临床数据确实显示到，它会有一些积极的信号，但是它的这个硬终点，还需要这个进一步的验证。我们也在关注这个品种，但是，它能不能够成为尿毒清的对手，还需要看更多的数据，更多的数据。

分析师 2：

好。

康臣药业董事局主席安猛：

好，谢谢。现在对全球的这个肾病的相关药品都在我们 BD 的库里，都是以每天为标准的动态更新当中。我们也是用了这个先进的 AI 和人工智能的方式，建立了我们全球的 BD 资料库。基本上这些东西都在我们的视野之内。好，谢谢。

会议助理：

下面有请德福资本周文瀚，请提问。

邹文凯 兴业证券分析师：

各位领导好，然后那个安主席好。然后我可能有个小问题。对，首先就是我们这个尿毒清上半年的增长，在去年基数比较高的情况下还是非常亮眼。就是刚才方总也提到说，就是这个就是这个主要是可能下沉渠道有一个比较显著的增长。然后我想问一下，就是可能现在在

不同的，比如说一二三线城市，或者说三级和这个三级以下，可能大概比例是怎么样的？然后说继续往下级渠道去渗透，可能还有多大的空间？这是第一个问题。

康臣药业副总裁方兰芬：

那先回答一下，刚才说了，就是我们 26 年的 H1 的同比和 2025 年的 H1 同比，增长在一线城市，就原来老的一线城市北上广深增长是速度是放缓的。差不多在 4.3%。但是在新一线城市，我们的增长是到 18.1%。二线城市达到 22.6%，三四线城市 25.4%，也就是说这个也符合国家的政策吧，医疗下沉。所以现在我们在基层的拓展应该说还是很见效的。

邹文凯 兴业证券分析师：

明白，非常清楚，非常清楚。然后就是理解，然后这个，还有。

康臣药业副总裁方兰芬：

您说第二个。

邹文凯 兴业证券分析师：

就是刚才方总您也提到，就是那个有一个集采扩面的影响，然后这个具体是说会有一些价格的联动吗？还是不是。

康臣药业副总裁方兰芬：

我们说集采扩面是指那六个没有这个集采的省市，可能会有这个就是集采的消息，我们时刻在关注，那我们也是按照就是我们目前集采的价格来做准备，对。

邹文凯 兴业证券分析师：

明白，所以其实您的意思是说，就是我们是相对做了一个比较审慎的一个考量，然后就是把这个已经计入进去了，这个计算风险已经计入进去。

康臣药业副总裁方兰芬：

所以我们一直在关注。因为这几个省份，集采对我们来讲其实是有很多利好的，所以要关注，虽然价格会下降，但也会有很多利好的这个释放。

邹文凯 兴业证券分析师：

明白，非常清楚。

康臣药业副总裁方兰芬：

对。

邹文凯 兴业证券分析师：

然后我第二个小问题想请教一下，就是有关这个玉林分部，我们看到上半年玉林分部也有一个不错的一个增长，尤其是在 OTC 整个环境可能比较艰难的一个情况下。但是几个板块之间表现还是比较分化，就是骨科和皮肤有一些下滑，但是肝胆是非常亮眼。然后就是想请教一下，就是管理层这个主要的原因。

康臣药业董事局主席安猛：

好，我黄总来回答这个问题。

康臣集团 OTC 板块负责人黄雷生：

我是康臣集团负责 OTC 板块的黄雷生。好，首先非常感谢对玉林制药的一个关注，确实在这个整个集团上半年，特别是以肾科为主的这个处方药的业务一个比较亮眼的成绩之下，玉林制药的零售板块的业务其实还是承受了一定的压力的。一方面，就跟刚刚这个刚刚所说的，目前整个零售行业这个市场大的环境也在发生一个比较大的变化，整个零售药店的萎缩，包括用户购物习惯往线上转移等等一方面的一些影响，零售板块，特别是中成药在零售板块。还是承受了不小的压力。

玉林制药，总体上，我们在这个大的环境之下，也积极的在做一些转变。一方面，我们从过去的对于渠道终端过于依赖，那逐步现在在做持续的品牌建设，这是我们这个这几年一个比较大的变化。第二，也是随着这个行业的变化，我们积极在向比如说 B to C 电商，包括 O2O 的即时零售，以及包括像兴趣电商的投流业务等等这些方面，也在做积极的一些布局和一些新的尝试。目前来看，这些新的零售方式，也是取得了一定的这个效果的，所以，也让我们整个玉林制药在上半年，应该说只有略微的增长，比整体的中成药的行业相比来说，会表现的略好一些。

但是在这个里面，也确实是跟刚才所说的出现了一些分化，对于偏线上业务的，像我们的复方鸡骨草以投流业务为主的，包括其他的一些线上业务，增长的情况会好一些。但是对一些传统的一些品种，比如说像正骨水，湿毒清，它的用户群体偏老龄化的，受到线下的影响就会大一些。但是在这一方面，我们现在积极也在想办法就是拓展一些年轻的用户。比如说我们在正骨水，积极在拓展运动人群，去弥补他原来线下老年用户的一些丢失。但是现在这个运动市场，现在是一个大家都非常关注的一些市场，竞争也非常的激烈，在这一块，就这两年的竞争也是更加白热化，所以对我们来说，也是面临着一定的挑战。

但是从长远来看，我们整个正骨水，因为它是一个中华老字号，而且有了这个企业有七十多年的历史，从产品本身和未来的这个品牌建设上来看，我们觉得这个包括像正骨水、湿毒清这些具有历史沉淀的品种，未来可持续发展还是会比较有把握的，但是，就需要一更长的一些时间，在整个的医药大环境的这个背景下，找到新的一些突破的一些方式，以迎合现在的用户的这些消费习惯以及行业的一些变化，大概是这样。好，谢谢。

邹文凯 兴业证券分析师：

理解非常清楚，感谢黄总。然后最后一个问题可能是留给安主席，就是我们上半年表现整体收入利润都很好的情况下，就是安主席您觉得我们会就是上调我们全年的指引吗？

康臣药业董事局主席安猛：

这个一说就上调指引，其实大家可以看到我们这三年来我们的指引都是一样的，保持两位数以上的增长。对，这个，就是我们对下半年的一个展望。对，所以我们始终是一个稳健增长的一个态势。所以这个我想，在这个不确定性如此之大的一个环境当中是吧，能够保持稳定，这是一个最大的确定性，最大的利好。所以你要问我指引的话，就是我们下半年继续延续我们稳健增长的态势，保持两位数以上的增长，谢谢。

邹文凯 兴业证券分析师：

大家好，感谢安主席，感谢各位管理层，没有其他问题，谢谢。

康臣药业董事局主席安猛：

好，谢谢。

会议助理：

下面有请农银国际戴芳琪，请提问。

分析师 2：

对，各位管理层好，安总好，我这边有一个关于派息和回购方面的问题想请教。那我们这边也是注意到，康臣近些年来一直是非常保持一个很慷慨而且稳定的一个高派息的一个政策。而且在这个股价调整的阶段，也会通过回购来稳定市场的预期。那我们看可能公司也介绍了，公司上市以来进行了非常高的一个累计派息，也进行了非常高的一个累计回购，以及这个这种回购之后的股票的一个注销。那我们看很多西方的这些优秀的这些这种企业的这些研究学者也一直在表示，非常高的这个现金分红和有纪律的这样的一个股份的一个回购，本质上也是一个非常优秀的这种公司治理的一个表现。

那我这边也看到公司今年正式调入了一个港股通，而且市值也是迈上了这个百亿港元的一个台阶，流动性也得到了一个非常明显的改善。所以就想请教一下，在未来丰厚每股收益 EPS 方面和维护股东的这种当期的现金回报之间，是否有进一步的这个优化的一个框架和思路，谢谢。

康臣药业董事局主席安猛：

好，谢谢戴总。这个戴总研究我们是研究得比较透的。这个派息的大家都可以看到了，这特别是近三年来，我们是有一个持续的一个高派息。我们在今年 3 月份的时候也会跟大家说了，也说过，就是我们会保持着一个丰厚的派息政策。那么其实我们中期的这个股息出来，应该讲这个也是给大家一个非常，我不能说非常满意吧，大家应该讲还不错的一个中期的股息。这个也接近了我们这个上半年利润的 50%。应该讲，这个横向相比来讲的话，还是一个非常不错的一个派息政策。

那么从回购来讲，我们两个亿的回购额度还都没有用完，还都没有用完，所以我们会根据下半年一直到明年的这个股东大会召开期间，之前这段时间我们会根据市场的变化情况，我们随时这个来执行我们的这个回购。所以回购和派息这两手我们都会进一步地来优化，来提高对股东的回报。好，谢谢。谢谢安主席。

分析师 1：

好，谢谢以上分析师和机构们的踊跃提问，那我们也留点时间给线上投资人的一些问题，是来自上海千浦投资的提问，想请问今年全年的税率如何展望，厂区的免税政策结束对公司的净利润影响如何？

康臣药业董事局主席安猛：

行，我们请陈总来回答。

孙媛媛 兴业证券医药首席：

好的，因为在就是年底 25 年的时候，我们也是给大家提过，就是因为今年我们霍尔果斯基地，它是一个就是说五免五减的政策，前面的五免已经是完成了。那今从今年开始的话，我们霍尔果斯公司它的税率就是用一个 9% 的税率，所以这一块的话，是我们整体的税率会较去年是有所提升的。但因为就是刚刚看大家也看到，就是说从我们的业绩公告来看的话，我们整体的利润增长，还是就是在这个税率的影响下，税负增加的影响下，还是能够保持比我们的收入增长更高的。

所以这一个目前来说是对公司来说是没有特别重大的影响的。

董晓洁 兴业证券分析师：

好的，谢谢。那我们把时间交回给兴业的董老师。