

证券代码：002332

证券简称：仙琚制药

浙江仙琚制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-08

| | |
|----------------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 现场会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议 |
| 参与单位名称 | 中泰证券 祝嘉琦 中泰证券 李雨蓓 华泰证券 李奕玮 浙商医药 盖文化 浙商医药 郭双喜 永赢基金 单林 永赢基金 张晓榕 景顺长城 陈婧琳 信达澳亚 李东升 建信基金 马牧青 长江养老 戴颖 交银施罗德 暴晓丽 华夏久盈 王祎佳 长城基金 梁福睿 工银瑞信 丁洋 盘京基金 曹姗姗 工银瑞信 李乾宁 嘉实基金 曹佳宁 浦银安盛 徐博 博时基金 张之瑞 南方基金 陈哲 兴业基金 裘若桑 鹏扬基金 崔洁铭 鹏扬基金 王雪刚 天治基金 王娟 华安基金 戴杰妮 大成基金 陈泉龙 东方红 徐宏 永赢基金 张晓榕 诚旻投资 陈威 中金资管 孟繁卓 南方基金 陈哲 国君资管 吴佳玮 光大信托 李圣 西部证券 邓琳茜 |
| 时间 | 2024年9月2日下午15:00-16:00（电话会议） 2024年9月3日上午10:00-11:00（现场调研） |
| 地点 | 浙江仙琚制药股份有限公司 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 张王伟 证券事务代表 沈旭红 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1、公司2024年上半年经营业绩的驱动因素 2024年上半年，公司全员坚定初心和使命，将精益生产、精细化管理、创新驱动作为核心动力，聚焦主业，以拓展性思维提 |

高各个经营板块的经营能力，推动公司可持续发展。

主要的业绩驱动因素表现为：

一、公司营业收入略有增加，主要原因：1、制剂产品逐步克服集采影响，积极开发新产品、培育新的增长潜力；妇科产品黄体酮胶囊（益玛欣）区域集采影响下收入企稳，新产品庚酸炔诺酮注射液、屈螺酮炔雌醇片逐步形成新的增长潜力；麻醉肌松类主要产品在过去两年均已集采，集采影响后恢复性增长，新产品舒更葡糖钠增长较快。呼吸科产品保持较好增长。未来公司将加快新产品市场导入，培育新产品梯队，在制剂专科领域高质量发展。2、原料药行业国内外市场竞争加剧，非规范市场产品销售价格仍处于底部区间，采购订单比较谨慎。公司发挥新产能优势，积极拓展市场，原料药以销售量的增长克服销售价格下跌的不利影响，2024年上半年公司自营原料药销量增长，销售额基本持平；意大利 Newchem 公司受到海外市场下游客户去库存、一些国家受经济环境和汇率因素影响，采购端的皮质激素类产品上游价格波动影响，销售收入同比下降。

二、2024年上半年公司归属上市公司股东的净利润同比上升，主要原因是：1、制剂产品受国家药品集中带量采购影响逐步降低，新产品市场导入加快；2、国内原料药实现三线联动，提升运营效力，优化成本竞争力。原料药非规范市场产品价格仍处于底部区间，通过技术工艺改善、优化成本竞争力，原料药利润同比有所改善。3、充分发挥原料药与制剂一体化的综合优势，发挥法规市场注册优势，积极拓展新客户。4、销售公司创新经营思路，深入贯彻销售“三段论”，充分挖掘存量产品的精细化管理和新产品的市场覆盖潜力。

2、原料药情况

2024年上半年，甾体激素类原料药的外部市场环境竞争依旧激烈，受多重因素影响，海外市场叠加去库存压力，需求回落，原料药的价格在低位徘徊。在期待正常市场环境回归的同

时，国际、国内贸易部紧盯市场需求，主动出击，以技术、生产、销售三线联动的全流程服务赢得更多客户认可，充分发挥公司质量可靠、供应稳定、技术响应及时的综合优势争取更多市场机会。公司这几年一直在做效率提升和成本改善的工作。今年上半年公司在去年高基数的情况之下，销售收入基本持平，以销量增长弥补价格下跌带来的影响，同时通过技术工艺迭代、生产效率优化，提高市场竞争力。

在规范市场的开拓方面，公司是按照既定的目标稳步推进。上半年，醋酸甲羟孕酮无菌原料药通过 WHO PQ 认证，泼尼松龙原料药通过日本 PMDA 认证。完成市场准入只是起点，更多的接触终端客户，了解客户对产品的质量技术指标需求，进而争取那些需要“垫垫脚”能够得着的机会。要求销售团队不仅要有扎实的执行力，还要有敏锐的市场洞察力和创新的营销策略。要对市场进行深入的分析研究，了解行业动态以及潜在客户的需求变化。

3、关于制剂产品出海

今年公司销售团队专门成立了海外事业部，制剂产品出海是公司发展的新领域，是未来销售的重要方向之一。

泼尼松龙片出口美国，是公司制剂出海的一个重要里程碑。公司从产品研发、注册、生产、销售的每一个环节经验的积累，为后续产品的开拓奠定了基础。

制剂的海外市场广阔且富有潜力，在制剂产品出海的过程中，公司将面临诸多挑战，如不同国家的市场准入标准、文化差异、法律法规的复杂性等。后续寻找适合公司的商业契机、销售渠道去形成商业化，更好地服务于国际客户是一条长期需要走的路。因此，公司需要制定详尽的国际化战略，包括市场调研、产品定位、注册认证、渠道建设等多个环节。

4、研发情况

公司重点在妇科、围术期、呼吸科三大治疗领域的研发产品线布局，实现在三大领域的产品创新迭代。公司制剂创新方面着力打造三大创新技术平台：（1）肺部吸入平台、（2）长效制剂技术平台、（3）混悬制剂技术平台。通过制剂技术平台对现有部分产品实现迭代升级，同时为今后的制剂国际化打基础。遵循布点、连片、拔高的思路，结合公司当前的规模和阶段，明确仿制药、高难仿、创新药 505(b)(2)（非新分子实体的新药申请）的分阶段发展路径。

2024 年上半年公司研发费用 1.25 亿元，费用率 5.8%，今年上半年研发费用同比增长了 3150 万元，增长幅度为 33.8%。公司的持续发展要靠不断有新产品、新技术的迭代。在研发费用方面，公司预期持续保持适合公司发展阶段的投入与增长。

5、部分产品情况

1) 麻醉肌松产品情况

麻醉肌松产品去年同期销售额是 4900 万元，今年 6300 万元，同比增长 28%。主要是罗库溴铵注射液、顺阿注射液的销量提升，集采之后这些产品处于销量回升的通道。公司的顺阿注射液上一轮集采没中标，在结束第一轮集采周期后，第二轮集采开展时，可以重新参与。舒更葡糖钠注射液上半年呈现较快的增速。

2) 呼吸科产品

公司的糠酸莫米松鼻喷雾剂上半年销量增速达到预期，一季度同比增长 28%，二季度累计增长 30%，趋势向好。

3) 皮肤科产品

公司的皮肤科产品上半年保持了 28%的增速，符合公司的预期，特别是糠酸莫米松凝胶的增速较快。皮肤科领域还在研发新品种，以贴膏、凝胶贴膏为主方向。

4) 普药

普药 2024 年上半年整体下滑 6%，主要原因为地塞米松磷酸钠注射液集采的影响，剔除地钠针集采的因素影响，其它产品保持 3%的增长。

5) 庚酸炔诺酮注射液

以临床需求为导向，2024 年上半年按既定的销售规划，积极开展产品覆盖，取得了较好的成效，已完成上半年销售目标。

6) 屈螺酮炔雌醇片（II）

参比制剂为原研产品德国拜耳的优思悦，公司首仿，市场格局良好。该产品自去年 4 月底获批以来，公司积极开展市场推广准备工作，今年上半年的增量情况比较好。

7) 戊酸雌二醇（补佳乐）

公司 2024 年 6 月份取得了取得戊酸雌二醇片境内生产药品注册证书，该产品最早由德国先灵公司（Schering AG）研究开发，戊酸雌二醇片（商品名：补佳乐®/Progynova®）用于补充主要与自然或人工绝经相关的雌激素缺乏，公司为国内首仿，戊酸雌二醇属于医保乙类药品，市场格局良好。公司将在今年三季度开始积极推进相关准入工作。

8) 地屈孕酮片

参比制剂为原研进口的地屈孕酮片，商品名：达芙通®（Duphaston®）。从第三方数据显示，地屈孕酮片在生殖系统领域存在较大临床需求。公司于 2023 年 11 月注册申报，现在正在开展发补等工作，进展顺利。

6、公司的发展方向

公司将聚焦甾体激素领域，以开放的心态关注创新机会，专注于提升自身产品注册能力、产品质量和技术，做全做精激素产业链，不断丰富原料药及制剂产品结构，专注于综合能力提升，不断为满足多层次市场需求，积极发掘结构性市场机会，不

| | |
|--------------|---|
| | 断研发新产品、提供新价值，在行业内形成有专业、有特色、有壁垒的独特发展路径。公司注重长期发展能力的构建，努力实现公司长期价值的最大化。 |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2024年9月3日 |