

上海宣泰医药科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：688247

证券简称：宣泰医药

编号：2024-001

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	参加业绩说明会的投资者
时间	2024年5月20日下午3点-5点
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： http://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人员姓名	董事长 叶峻 总经理 郭明洁 财务总监 卫培华 董事会秘书 李方立 独立董事 吕勇
投资者关系活动主要内容介绍	网络文字互动内容 1. 宣泰医药 2023 年产品销售收入同比增长 148.08%，公司总收入同比增长 21.13%。请问：（1）2023 年产品收入取得大幅增长的具体原因有什么？（2）不同产品的具体收入情况怎么样？为整体收入贡献较大比重的产品是哪些？ 2023 年，公司实现营业收入 3.00 亿元，同比增长 21.13%，归母净利润为 6,107.41 万元。2024 年第一季度，公司实现营业收入 1.11 亿元，同比增长 162.65%，归母净利润 2,289.59 万元，同比增长 196.71%。业绩规模的持续增长主要系公司积极推进产品商业化，多个产品被纳入国家医保目录、中标国家集采并在多个国家获批上市，相应产品销售额

增加。其中，泊沙康唑肠溶片、熊去氧胆酸胶囊、美沙拉秦肠溶片及盐酸安非他酮缓释片收入比重占比较大。

2. 请介绍一下公司产品商业化的具体进展情况？

感谢您的提问！2023 年，公司产品泊沙康唑肠溶片、盐酸安非他酮缓释片（II）新纳入国家医保目录；熊去氧胆酸胶囊、盐酸帕罗西汀肠溶缓释片中标国家集中带量采购；美沙拉秦肠溶片获批并于 2023 年 6 月正式供应美国市场；泊沙康唑肠溶片在美国以外的其他国际市场逐渐获批上市，带动公司营收大幅提升。

3. 请问公司在提升产品商业化规模方面有什么具体举措？

感谢您的提问！一直以来，宣泰医药坚持“引进来”与“走出去”并重的商业化策略。公司将继续加大国际、国内市场深度和宽度的拓展，持续巩固和提升公司在单品种细分领域的优势地位，扩大已上市产品的销售规模，提升市占率；同时积极推进各省市的招标挂网、国家及各省市的带量采购，持续做好销售的准入工作，进一步提升品牌的知名度和影响力，以持续提升公司营业收入。

4. 2023 年公司的销售费用有所上涨，原因是什么？贵公司的主要销售模式和策略是什么？

公司 2023 年销售费用上涨 33.86%，占营业收入的比例为 2.73%，主要是销售人员增加导致相应薪酬支出增长。公司主要通过经销模式实现产品销售，根据产品推广计划、区域市场情况，综合考察经销商资源、市场信誉、销售实力、服务能力以及与公司的经营理念一致性等因素，对经销商资质进行评定。目前，公司的经销商均为医药销售领域的上市公司或知名企业，如 VITRUVIAS、LANNETT 等，在药品销售领域均有丰富的行业经验。

5. 请问公司募投项目的建设进展如何？能否请公司分享一下，谢谢。

感谢您的提问！2023年，公司首次公开发行人募投项目“高端仿制药和改良型新药研发项目”中部分研发产品已获批上市，如美沙拉秦肠溶片、西格列汀二甲双胍缓释片（II）等，产品线得到进一步丰富；新设“复杂制剂车间及相关配套设施项目”正按照计划实施，相关车间设计及设备招投标工作已完成，2024年将进入具体施工阶段，这一项目有利于提升公司在复杂制剂领域的研发及生产能力。公司会继续加强募投项目管理，在募投项目的实施过程中，严格遵守募集资金管理规定，审慎使用募集资金，切实保证募投项目按规划顺利推进，实现募投项目预期收益，增强公司整体盈利能力。

6. 请问公司在技术研发上有哪些投入？

感谢您的提问！2023年，公司在研发方面总投入7,400.54万元，占营业收入的比重达24.68%。拥有110名研发人员，已建立起“难溶药物增溶技术平台”、“缓控释药物制剂研发平台”、“固定剂量药物复方制剂研发平台”等先进的药物制剂技术平台。与此同时，公司持续加强在注射剂领域研发攻坚，积极探索构建复杂注射剂等制剂平台技术，进一步增强技术竞争力。目前，公司已累计共取得70项知识产权授权，其中发明专利17项、实用新型专利45项。未来，公司将继续把技术研发和创新能力建设放在公司发展的首要位置。

7. 公司这两年海外收入比重年年下降，毛利也下降，公司24年对海外营收有什么措施吗。公司有生物合成产品吗

感谢您的提问。受益于泊沙康唑肠溶片、盐酸安非他酮缓释片产品纳入国家医保，以及熊去氧胆酸胶囊产品中标国家集采，公司2023年国内销售大幅增长，同时泊沙康唑肠溶片美国市场已进入成熟期，这使得国内收入占比不断提高。2023年6月，美沙拉秦肠溶片产品正式供应美国市场，销售情况良好；此外泊沙康唑肠溶片等产品正积极开拓出美国以外的国际市场，如澳大利亚、新加坡、加拿大、以色列、海湾国

家等国家或地区，也将对海外营收产生积极影响。

8. 公司目前产能情况

感谢您的提问，公司目前产能规划合理，通过自有生产基地、委外生产等方式及时满足下游产品订单需求，保障产品供应。

9. 请问公司具备哪些核心竞争优势？

感谢您的提问！公司经过多年自主研发与技术积累，形成了“难溶药物增溶技术平台”、“缓控释药物制剂研发平台”和“固定剂量药物复方制剂研发平台”等三个核心技术平台。上述平台技术由专有技术和长期实战研发经验积累共同组成，复制难度大、技术壁垒高，保障了公司的技术先进性和核心竞争力。

同时，公司拥有较为完善的生产能力，生产工艺和质量管理体系除了符合中国GMP生产质量体系要求以外，还通过了FDA认证，与国际充分接轨，进一步增强了公司在国际市场上的竞争力。目前，公司已与众多国内外制药公司建立了稳固的合作关系，具有丰富的客户资源。

10. 以新质生产力推动高质量发展是大势所趋，请问公司在此方面有哪些举措？

感谢您的提问！科技创新是发展新质生产力的核心要素，公司将持续增加技术研发投入，坚持“差异化+国际化”的定位，选择高技术壁垒、未来竞争格局良好的具有差异化的药品进行重点研发，不断推出高价值的产品；同时加快研发项目的推进速度，加强公司战略研究的前瞻性，密切关注全球范围内的行业前沿技术，持续推进新技术与研发项目的储备与立项。

11. 请问公司产品在海外市场的发展情况如何？收入占比是多少？

感谢您的提问！2023年公司外销收入为9,424.54万元，占

	<p>营业收入的比例为 31.43%，是公司营业收入的重要来源。2023 年 6 月，公司产品美沙拉秦肠溶片获批正式供应美国市场，提升了公司营收。目前，公司已有 11 项产品获得美国 FDA 批准上市，并有多个产品在澳大利亚、加拿大、东南亚、欧洲、中东地区、中南美洲提交注册，其中部分产品已获批上市。公司会牢牢把握国际化发展机遇，不断丰富和完善产品管线，积极进行全球布局。</p> <p>12. 请问公司未来的战略规划是什么？</p> <p>感谢您的提问！公司未来发展战略将根据全球医药产业的发展趋势，立足自身优势，继续深耕高端仿制药和 CRO/CMO 业务领域，并向改良型新药等新的领域不断拓宽业务，提升自身竞争力。</p>
附件清单（如有）	无