

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：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 现场会议☐分析师会议 ☐媒体采访☐业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观☒其他 电话会议					
参与单位名称及人员姓名	祝嘉琪 中泰证券 赵辉 博时基金 蒯学章 大家资管 何玮 东方财富 朱述政 光大理财 田鑫 广发医药 吴晗 国君医药 文惠霞 国都证券 潘天奇 国联基金 刘柏川 国联基金 陈浩 国联基金 李博闻 国寿安保 陈浩 国联基金 李博闻 国寿安保 周航 国泰海通 唐巍 荷荷(北京) 陆元娅 红土创新 张丽青 鸿运私募 孙蔓琪 华西证券 杨明 华安基金 王港 华创证券 王宏雨 华创证券 李勇剑 华泰证券 刘瑞 华泰证券 王金成 华泰资产 王彩江 华鑫国际 刘家斌 华鲁投资 高苏 汇安基金 郝淼 嘉实基金 马学进 金百谔 杨涛 民生医药 刘霄汉 民生加银 袁野 平安理财 钱睿南 上海畅享 徐宏 上海东方 阮帅 上海金友 郑博宏 上海勤辰 方军平 上海人寿 高岳 上海慎知 杨莹 上海耀之 金晨 上海银叶 李大瑞 上海肇万 沈怡雯 上汽顾臻 黄向前 尚诚资产 翁佳丽 申港证券 田星 深圳前海 崔巍 太朴持信 乔露阳 太平洋医药 周豫 太平洋医药 马步云 泰康资管 义胜军 同泰基金 翟雪 泰康资产 邓琳茜 西部证券 李架 西南证券 赵梓峰 途灵资产 李逸旻 兴证全球 赵孟甲 阳光资产 张泉 湘财基金 熊斌 翼虎投资 陆海燕 永赢基金 黄琦 翼虎投资 盛夏 长江证券 李佳存 招商基金 熊斌 翼虎投资 许菲菲 招商证券 郭双喜 浙商证券 侯彪 招商证券 赵文龙 中国人寿 孙怡 中国银河 盖文化 浙商证券 朱家成 中信医药 吴婉桦 中金公司 陈玮 中海基金 王云鹏 中信建投 唐明 中信建投 周小勇 中泰证券 张岩松 中银资产 刘树祥 戴代发 Vicky Zhu					
时间	2024 年 4 月 25 日下午 15：00-16:30					

地点	浙江仙琚制药股份有限公司（电话会）
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、2024 年度经营业绩情况 2024 年公司实现营业收入 40 亿元，同比下降 2.98%；营业利润 6.78 亿元，同比上升 4.91%；利润总额 4.98 亿元，同比下降 22.34%；归属于上市公司股东的净利润 3.97 亿元，同比下降 29.46%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5.49 亿元，同比上升 2.15%；实现每股收益 0.40 元，同比下降 29.82%，加权平均净资产收益率 6.87%。 2024 年公司营业收入同比略有下降，主要原因：1、制剂产品中的地塞米松磷酸钠注射液等受国家药品集中带量采购影响，黄体酮注射液等普药受到省级区域集采影响，国家或区域集采产品销售收入下降。2、原料药非规范市场竞争加剧，市场价格下降明显，2024 年自营原料药量增价跌，市场份额提升，销售额总体保持平稳；全球原料药市场受经济状况、汇率、去库存、需求疲软等多重因素影响，2024 年意大利子公司受欧美市场需求疲软等因素影响，销售收入有所下滑。3、2024 年公司归属上市公司股东的净利润同比下降 29.46%，扣除非经常性损益后的归属上市公司股东的净利润同比上升 2.15%，主要原因是：1、制剂产品受各省区域药品集中带量采购影响，相关产品利润减少；2、原料药市场竞争激烈，原料药产品市场价格下跌，原料药利润受到影响。 2024 年，公司主营营业收入 40 亿元，同比下降 2.98%。收入结构按原料药与制剂分为两大类：（1）制剂销售收入 24.15 亿元，同比增长 6.02%，其中制剂自营产品销售收入 22.76 亿元，同比增长 8%；医药拓展部制剂配送销售收入 1.32 亿元。（2）原料药及中间体销售收入 15.47 亿元，同比下降 13.4%，其中主要自营原料药销售收入 8.7 亿元，同比下降 1%，意大利子公司销售收入 5.86 亿元，

	同比下降 13.08%，仙曜贸易公司销售收入 0.88 亿元。公司主要制剂产品销售收入按治疗领域划分：妇科计生类制剂产品销售收入 4.46 亿元，同比持平；麻醉肌松类制剂产品销售收入 1.55 亿元，同比增长 55%；呼吸类制剂产品销售收入 8.8 亿元，同比增长 31%；皮肤科产品 2.34 亿元，同比增长 19%，普药制剂产品销售收入 5.48 亿元，同比下降 19%，其他外购代理产品 0.12 亿元。 2024 年是公司迎难而上、砥砺前行的一年。面对国内外市场整体需求持续疲软、原料药竞争日益激烈等诸多不利因素，公司聚焦主业，以拓展性思维提高各个经营板块的经营能力，各项工作扎实推进，支撑公司持续发展的精细化管理水平和核心竞争力在不断培育和提升。公司在中国医药工业信息中心主办的 2024 年(第 41 届)全国医药工业信息年会中荣获“2023 年度中国医药工业百强企业”、“中国医药工业最具投资价值企业”，荣获 2024 年度上市公司 ESG 价值传递奖称号，入选“浙江省生物医药产业领军型企业”、“第三批浙江省管理对标提升标杆企业”、“浙江省 AAA 级守合同重信用企业”“浙江省隐形冠军企业”。 2、2025 年一季度经营业绩情况 2025 年一季度，公司实现营业收入 10.08 亿元，同比下滑 2.86%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.44 亿元，同比下滑 4.72%；扣除非经常性损益的净利润 1.44 亿元，同比下滑 0.76%。 扣除 2024 年同期公司控股子公司百安医疗挂牌出售参股公司维斯博股权收益，2025 年一季度净利润基本持平。 一季度延续部分集采产品影响，原料药价格低位徘徊，尤其是国内市场原料药价格同比下降明显，但也观察到出口市场需求有改善。 3、原料药情况 2024 年，醋酸甲羟孕酮原料药通过 WHO PQ 认证、泼尼松龙原
--	--

	料药通过日本 PMDA 认证，为未来拓展原料药高端市场奠定基础。面对竞争激烈的市场环境，国际、国内贸易部深化内部管理，积极满足客户需求，提升产品市场份额。国际贸易部加强规范客户与终端客户开发合作，提升产品市场占有率；国内贸易部调整销售策略，优化销售模式，以专业化服务赢得客户认可。公司系统梳理 NEWCHEM 产品在中国市场潜在客户群，为后续市场开发奠定基础。 4、制剂销售体系 坚持合规学术推广模式，通过高质量学术活动传递学术观念和产品信息，实现品牌效应；全面推广“三段论”业务模型，以健康渠道管理挖潜市场，聚焦重点产品上量和新产品准入；泼尼松龙片成功出口美国，为制剂产品国际化开启崭新篇章；加强人才体系建设，推进系统升级改造，提升销售管理水平，实现业务流程管理标准化、基础数据规范化、业务财务一体化、高层赋能数智化。建立制剂研产销平台，用行业数据及竞品市场现状等为平台提供决策支持，并推动研产销联动以及相互助力。首次引进海外产品 Togethair 防脱发系列，拓宽销售领域。 全面推进公司产品三段论销售模型的执行，通过对三层市场的区分，将产品、终端和人员的能力进行匹配，通过从上到下学术信息的传递最提升公司销售体系的专业化能力。 5、股东回报情况 公司关注股东的利益和投资回报，近 5 年分红总额 11.87 亿元，近三年分红总额 8.9 亿元。 6、维生素 D3 注射液药品批准文号及相关生产技术转让事项 2023 年 12 月公司完成维生素 D3 注射液药品批准文号及相关生产技术转让的招、拍、挂工作。2024 年公司积极推进办理相
--	--

	关证照转移工作。2025 年年初办理相关持有人变更、申报流程，公司将在完成相关工作后予以确认。 7、相关产品研发进展 奥美克松钠注射液：该产品奥默于 2024 年 9 月向国家药品监督管理局（NMPA）递交的上市许可申请（NDA）受理，今年 3 月份接受原料药、制剂生产线以入研发资料的现场检查。 CZ1S 长效阵痛注射剂：该产品三期临床开始陆续入组。预计 2025 年 3、4 季度完成三期临床，争取 2025 年四季度申报。CZ1S 的持有人是萃泽医药，国内市场的销售权属仙琚制药，由仙琚制药在国内销售。 黄体酮阴道缓释凝胶：该产品于 2025 年初重新提交，公司正积极准备现场检查工作。 吸入制剂软雾剂情况：目前正在做申报前的材料整理，预计 2025 年 2 季度完成第一个单方的申报，2025 年 4 季度或 2026 年一季度完成第二个复方制剂的申报。后续相关三连复方等剂型尚在准备中。 地屈孕酮片：地屈孕酮片在生殖系统领域存在较大临床需求。公司已于 2023 年 11 月注册申报，公司将在该产品获批后及时予以公告。 企业价值的来源是市场，只有依靠技术创新和技术迭代，更快速的客户响应，不断满足客户多层次需求，不断建立和巩固竞争优势，才能获得更多的市场份额，也才能将市场优势转化为更佳的经济效益。研发角度，公司注重与吸入制剂平台相结合的项目，特别关注呼吸科领域，尤其在 COPD（慢性阻塞性肺疾病）和抗哮喘方面，鉴于这些领域对于药械结合的高壁垒，全球范围内，吸入制剂领域的领军者是一些跨国公司，公司在做一些积极的创新性布局。 8、后续出海的预期
--	--

	公司实施制剂国际化“五位一体”战略，从国别政策、市场需求、准入门槛、竞争格局、我方优势等多纬度开展后续制剂出海产品规划布局，现阶段开展以宏观政经形势为基准，实现战略方向上锚定，对于出海可行国家范畴进行筛选与聚焦，以宏观政策定局、以行业需求入局、以他国准入破局工作。甾体激素药物应用广泛，全球存量市场大，需求稳定，持续增长为行业带来发展机遇，未来在多重积极与阻碍因素拉锯下仍将继续维持稳健增长动能。 公司 BD 队伍的建设，也在积极探索建设过程中。 9、关于产品出品美国受关税的影响 公司原料药产品出口目前主要以欧盟、东南亚市场为主，出口美国市场的业务收入占比较低。 10、公司管理能力的提升 公司在生产运营中以三线联动运营体系为指引，持续推动精益生产管理内化，提升市场快速响应能力与服务能力。公司在生产运营中逐步形成新的核心力量，研发、生产和销售的紧密联动确保产品从设计到市场的整个流程更加高效。制剂的研产销平台，用行业数据及竞品市场现状等为平台提供决策支持，并推动研产销联动以及相互助力。围绕提升销售能力，逐步构建数字化运营体系，强化市场部、医学部和 CE（效率分析）部门在产品导入、数据分析、效率提升方面赋能销售业务。 过去的一年，公司在管理能力培养方面得到了一个很好的结果呈现： 杨府原料药厂区顺利通过了 FDA、巴西 ANVISA 和日本 PMDA 等机构的检查；台州仙居厂区的醋酸甲羟孕酮产品通过 WHO 的 GMP 符合性现场检查。台州仙居通过澳大利亚 TGA 官方审计与 FDA 现场审计，建立健全红线监管规范和落实机制，有效保证供应链安全和效益呈现。制剂事业部泼尼松龙片出海美国，开启制剂产品走向国际
--	--

	化，完成 5 个新产品获批后商业化生产。公司从集团层面完善公司质量管理体系，组织三区质量管理体系交叉互审。在国内注册方面，29 个产品再注册获批，Newchem 公司 2 个产品进口注册获批；在国际注册方面，泼尼松龙片获得美国 ANDA 批准，戊酸雌二醇获得巴西 CADIFA 证书，戊酸倍他米松等 7 个品种获得了巴西 CBPF 证书，米非司酮等 7 个产品获得印度再注册批准。 意大利 Newchem 公司与仙琚本部持续协同融合。面对市场变化，公司通过提升工艺，进一步挖掘成本节约空间，积极开拓新市场和新客户，随着维罗纳厂区合成三的高效生产设施投入使用，帕维亚厂区前列腺素生产线的产品不断丰富，为 Newchem 的未来发展和提升奠定了基础，并为仙琚制药其他生产厂区提供了参照学习的标杆。 11、公司中长期战略定位 公司坚定创新布局，以技术突破形成竞争优势。关注业绩表现，更注重长期发展能力的构建，公司认为只有构建在能力基础上的业绩才是稳固和可持续的，我们的目标是保持公司长期价值的最大化。公司秉承长期主义，公司在未来发展能力的建设上投入更多的资源和努力。 公司将聚焦甾体激素领域，以开放的心态关注创新机会，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，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。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 24 日