

浙江海正药业股份有限公司

投资者现场交流会议内容纪要

时间	2025-3-31 15:00-17:00	方式	现场会议
来访目的 或会议主题	投资者现场交流会议内容纪要		
投资者 或来访者	申万研究所、国金证券、中信证券、中信建投证券、国泰君安、兴业证券、广发证券、天风证券、华源证券、西部证券、山西证券、华福证券、中泰证券、海通证券、东方财富证券、国联民生证券、方正证券、光大证券、西南证券、招商证券、平安证券、华安证券、高毅资产、红杉中国、博时基金、银河基金、杭州金蟾蜍投资、凯乘资本、中原自营、证研投资、国鸣投资、信达澳亚基金、浙江弘悦私募等近 50 人		
海正药业 接待人员	公司董事长、总裁肖卫红先生，高级副总裁兼财务总监蒋灵先生，董事兼高级副总裁杜加秋先生，高级副总裁杨志清先生，董事会秘书沈锡飞先生，副总裁兼瀚晖制药有限公司总经理文玉蓉女士，副总裁伍雄辉先生，动物药销售总部总经理冀伟先生，研发中心副总经理兼创新药研究院院长周厚江先生等		
会议记录			
本次会议由公司董事会秘书沈锡飞先生主持，会议首先由出席会议领导分别对公司 2024 年度业绩情况做简要介绍、董事长兼总裁肖卫红先生作简要总结和展望，随后，与会嘉宾与公司管理层进行了互动交流。 本次活动不涉及应当披露的重大信息。 2024 年度业绩简要介绍： 公司 2024 年初提出了“销售为先，利润归仓”的策略。2024 年度总体营收 97.9 亿，较 2023 年度下降 5.6%，主要是医药商业原料经销业务的收入减少；扣除医药经销业务部分后，营业收入增长 8%，凸显了公司战略调整的成效。具体来看，医药制剂增长显著，医药原料药稳步增长：医药制剂（包括 CSO）从 2023 年度的 49.2 亿增			

长到 52.2 亿，增长 6.8%，显示出公司在医药制剂领域的市场竞争力不断提升，产品受到市场认可；医药原料药从 2023 年的 10.4 亿增长到 12.3 亿，增长 18%，表明公司在原料药方面开始呈现良好的发展态势，开始为公司的整体业绩做出贡献。报告期内，管理层推进一体化管理，公司运营效率明显改善，销售费用率、应收账款和存货等方面的指标均有改善，2024 年归属于母公司所有者的净利润 6.01 亿元，经营性现金流 21.15 亿，均创历史新高；扣非后净利润 4.23 亿，分季度业绩表现相对平滑，业务逐步往良性态势发展。

Q：公司 2025 年预期增长点？

A：2025 年预期增长点有：一是原料药板块，公司将继续努力拓展该业务销售额，正在全球各地布局原料药据点，吸引当地人才加盟，直接面对客户和市场，同时加上合成生物学对原料药现有产能的改造及大健康业务，逐步提高产能利用率；二是制剂板块，着力于创新药赛斯美以及其他具有 TO-C 类药品的推广，大力发展宠物药业务等抓手来推动销售增长；三是通过整合全渠道资源来降低营销费用，不断加强内部管理，继续挖掘现有产品潜力，提升现有制剂商业价值形成新的增长点；四是建设海正电商中心，推动电商业务快速发展；五是全力推动宠物药、大健康等新兴业务发展。

Q：2025 年各项费用费趋势展望？

A：营销费用情况：公司整体营销费用率 2024 年比 2023 年下降一个多百分点，2025 年有望进一步降低，整合下降的营销费用将投入到创新药及其他有增长潜力的产品推广上。

管理费用情况：公司目前管理费用较高，随着产能恢复有望下降到正常水平。

财务费用情况：2024 年财务费用比 2023 年下降，主要原因是有息负债减少和国家政策利率下降。

研发费用情况：2024 年研发费用比 2023 年下降是因为砍掉无效研发，节省了相应的委外费用。2025 年公司将聚焦主要研发领域、丰富产品管线，研发费用预算预计增长较快。

Q：公司如何看待降本工作？

A: 对于公司而言, 常规降本、生产降本是竞争需要, 是为了在竞争中报出有竞争力的价格; 同时, 降本有一个背景是销售模式转型, 随着情况变化, 公司要从原研药销售模式转变为仿制药销售模式, 从传统的 To-B 端转变为 To-C 端思维, 是成本概念发生变化。

Q: 创新药管线的搭建情况及未来计划?

A: 2024 年公司除了自有研发项目立项和布局以外, BD 团队非常忙碌, 进行了上百个项目谈判, 虽然具体项目内容暂不能披露, 从忙碌程度可以看出团队的积极进取; 但公司寻求合作的标准较高, 相信在不远的将来会有真正落地的项目来逐渐丰富公司创新药管线。

Q: 合成生物学与产能利用?

A: 合成生物学项目将依托现有产能, 通过 CMO 项目和研发端的新产品导入, 逐步填充产能。同时, 合成生物学可能用于替代现有的部分高成本产品供应链, 降本增效; 通过合成生物学可以提升产品竞争力, 进入的新领域包括骨科健康、护肝类和心脏健康产品等。

Q: 兽药与宠物药市场?

A: 兽药市场空间大, 我们重心是在疫苗和驱虫产品上, 出海已是大势所趋, 我们已经在越南完成海乐旺注册, 接下来还会在其他国家和地区申请注册并推广销售; 目前宠物药团队已接近 100 人, 依托总部资源, 通过线上线下结合来推动销售。未来将考虑对外合作和并购机会。

Q: 动保产品出海情况?

A: 动保出海将聚焦东南亚、俄罗斯、南美、中东等市场, 以宠物药为主, 逐步拓展海外业务; 同时, 国际业务将在总部指导下整体规划, 加强自主运营和品牌主导权。

Q: 医美布局和产品进展?

A: 海正蔚澜承载了公司创新领域在健康美学方面的业务拓展,其中包括轻医美、功效护肤品、膳食补充剂等等。目前,公司已经启动了两项医美制剂的开发立项,都属于再生类,预计明年会进入注册临床阶段。

Q: AI 与研发合作?

A: DeepSeek-R1 模型已接入海正药业 Hisun AI。此外,公司高度认可 AI 技术对未来产业发展的赋能潜力,希望通过与 AI 制药公司的战略合作,助力新药研发突破技术壁垒,推进人工智能在药物研发阶段的应用落地;另一方面,公司也在通过引进 AI 领域高层次人才,努力搭建人工智能平台,积极赋能创新药物研发全流程,同时全面拓展其在合成生物等方面的应用。

Q: 关于市值管理是否有具体目标以及工作方案?

A: 公司历来重视市值管理,今年首次发布了《市值管理制度》。市值管理最根本基础是公司的经营提升和战略布局,要持续通过阶段性战略目标的落地来提升市值。公司有良好的工业基础以及瀚晖、动保、大健康、原料药等多个业务板块,重点参股公司博锐生物也呈现良好发展势头。现有管理层团队正在努力做好企业经营及重视精细化管理,公司后续会加强沟通交流,积极展现公司现有优势,公司对未来市值提升充满信心。

Q: 人才激励与企业文化?

A: 公司重视人才激励,通过利益共享吸引优秀人才;我们已经成立 Z 时代俱乐部,推动年轻人才的发展和对公司的贡献;通过飞书等工具提升信息共享,形成高效率的企业文化。

Q: 公司全球营销中心未来预期?

A: 2025 年 1 月 22 日,海正药业全球营销中心在上海成立,标志着海正药业在全球市场布局中迈出关键一步,它不仅仅是一个物理空间的集合,更是战略协同、资源共享、业务联动的中枢平台,将锻造海正药业全球化的“战略神经中枢”。

在未来的发展进程中,公司寄望全球营销中心能够全面履行其作为指挥中枢的职

责，推动五大销售板块——医院销售总部、渠道及创新业务销售总部、商业销售总部、原料药销售总部、动物药销售总部实现深层次的协同与合作，驱动公司业务的全面发展。海正药业全球营销中心将通过五大板块的协同发力：创新药与普药的有机组合、学术网络与临床研究的深度融合、打通五大板块间的优势客户资源、医生互动生态的全面构建，以及供应链的协同优化，汇聚并强化海正药业的整体市场营销力量。对外，公司将统一展现海正药业的整体实力与品牌形象，塑造一个专业且高效的“海正品质”国际形象；对内，公司将促进信息的高效共享与资源的互补整合，提升运营效率，确保企业持续盈利与稳定增长。

（记录完毕）