上海现代制药股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩沟通会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
形式	☐ 现场会议 ☐ 网络会议 ☒ 电话会议
参与单位名称	信达证券、中信证券、天风证券、国盛证券、中信建投等
时间	2025年9月1日
上市公司接待 人员姓名	副总裁、董事会秘书：张忠喜 财务总监：王祥臣 董事会办公室主任：程晓瑜
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、公司 2025 年上半年经营情况介绍 （一）行业情况 受政策调控与医药支付体系的双重挤压、市场需求分化与内需疲软等因素影响，医药行业的增长依然乏力。国家统计局数据显示，2025 年 1-6 月，我国医药制造业规模以上工业企业营业收入同比下降 1.2%，利润总额同比下降 2.8%。当前我国医药制造行业正处于从“规模扩张”向“质量提升”转型的关键阶段，所面临的挑战比以往更加多元且深刻。 （二）公司经营情况 面对严峻的行业与市场形势，公司统筹深化一体化运营，不断完善体制机制支撑，稳健推进科研创新，持续增强核心竞争力，发展质量稳步优化，整体经营保持稳定。2025 年上半年，公司实现营业收入 48.78 亿元，同比下降 18.16%；实现归属于上市公司股东的净利润 6.72 亿元，同比下降 6.46%。 1、医药中间体及原料药业务 医药中间体及原料药板块实现销售收入 23.25 亿元，比上年同期下降 13.47%，占本期营业收入的 47.66%，比上年同期增加 2.58 个百分点。 青霉素类原料药及医药中间体受市场产能过剩与终端制剂需求下降影响，阿莫西林、青霉素工业钾盐、氨苄西林酸等产品销售承压，量价齐跌；6-APA 销量虽基本持平，但销售单价小幅下降；克拉维酸钾系列受市场竞争影响，销量与价格均出现小幅度下降；特色专科类原料药受

市场竞争加剧、终端产品集采影响，收入规模和利润空间有所下降。根据市场变化，公司动态调整产品产能与营销策略，提升头孢类医药中间体产能占比，7-ACA、头孢曲松钠粗盐的销售量显著增长。

本期医药中间体及原料药业务板块毛利率为 32.04%，与上年同期相比基本持平，发挥了对公司整体业绩的支撑作用。

2、制剂业务

受集采联动降价及产品市场竞争影响，制剂板块营收规模持续承压，实现销售收入 24.15 亿元，比上年同期下降 22.41%，占本期营业收入的 49.51%，比上年减少 2.72 个百分点。

心血管用药，品牌优势显现，主力产品销量增长有效对冲了价格下行风险，带动该领域收入止跌回升同比微涨 1.61%；骨骼肌肉系统用药，持续推进重点产品双氯芬酸钠缓释片的市场占有，该领域收入稳健增长 7.57%；激素制剂，受终端需求萎缩影响，注射用甲泼尼龙琥珀酸钠、地塞米松等产品销量下滑，该领域收入同比减少 34.05%；全身用抗感染用药，因流感样病例占比显著变化导致相关抗感染用药需求下降，加之集采提质持续降价，重点头孢类制剂产品量价齐跌，收入同比下降 27.13%；神经系统用药，瑞芬太尼、舒芬太尼系列销量保持稳健增长态势，竞争加剧与区域集采使得重点产品盐酸米那普仑片价格下降明显，影响该领域收入同比下降 17.20%。

本期制剂板块毛利率下降 5.58 个百分点至 41.24%，公司整体销售费用率同比下降 6.54 个百分点，有效稳定了盈利空间。

（三）科研情况

报告期内，公司研发投入 2.73 亿元，占收入比重 5.59%，同比提升 0.62 个百分点，科研创新成果加速落地。2025 年 1-6 月，公司获得药品注册证书及一致性评价等科研成果 31 项，同比增长 29.17%；获得 2 类改良型新药临床批件 2 项；科研项目申报 24 项，同比增长 14.29%。瞄准麻精、慢病等重点领域，加强内外创新资源对接；围绕小分子创新药、合成生物学项目，与国药医工总院等科研单位开展多维度接洽。

下半年，公司锚定企业稳健发展目标任务，聚焦转型升级，推动组织变革、一体化整合、监管模式创新、数字化智能化生态体系的打造，力争高质量完成全年经营目标任务。

二、主要交流问题

1、公司如何利用国药集团产业平台优势推进研发创新，具体措施是怎样的？

国药集团拥有科技研发、工业制造、物流分销、零售连锁、医疗健康等医药健康全产业链。国药现代作为国药集团旗下化学制药工业发展与资本运作的核心平台，在国药集团内通过“工研协同、工工协同、工商协同”等方式，充分利用国药集团的科研、产业、商业资源，推动创新研发工作。

在工研协同方面，依托国药医工总院的技术支持，直接或间接获取创新药管线，近期医药先进制造国家工程研究中心国药现代分中心的成立，标志着国药现代和国药医工总院在高端制剂及先进制造领域的深度合作全面启动。

在工商协同方面，国药现代利用国药控股全国分销网络提升产品市场渗透的广度与深度，扩大产品销售规模提升公司经营效益。

另外在跨板块技术融合方面，国药现代的化学制药板块可以和国药集团内其他板块进行内部合作和融合，推进新型技术攻关。

国药现代将持续提高“创改高”（创新药、改良型新药、高技术壁垒仿制药）比例，推进高技术壁垒仿制药和创新药的开发，以“资源协同+研发聚焦+开放创新”为核心，依托国药集团全产业链优势，力争在抗感染、麻醉及精神、慢病等领域打造领先优势。

2、第十一批集采对制剂业务的影响？怎么看待集采边际缓和以及反内卷对公司业务的影响？

公司大品种产品基本已参与前十批国家集采。目前第十一批集采政策尚未完全明确，公司有 7 个品种在第十一批集采目录，根据当前形势判断，集采政策可能出现边际缓和行业反内卷趋势，有利于仿制药市场竞争格局优化和价格体系稳定。同时公司将持续优化产品结构与成本管控，积极顺应国家有关药品集采、医保控费等政策推进。

3、2025 年上半年国内抗生素类原料药市场需求较疲软，对下半年及后续市场需求如何展望？

从整体来看，受国内外医药大环境的影响，抗生素类产品需求呈现疲软态势，市场供需关系失衡，内卷现象加剧，价格持续探底。从公司三大系列产品来看，头孢系列在国内需求有小幅下滑，而国际需求相对平稳，整体市场价格波动较小，预计下半年将维持现有的窄幅波动状态；克拉系列产品受到新产能进入市场的冲击，市场供需失衡，价格出现一定程度下滑，近期市场价格延续低位震荡态势，但随着产能的逐步消化，市场供需关系有望得到改善，预计后期价格将逐步企稳回升；青霉素系列产品虽然年初至今价格有所下滑，但公司积极采取应对策略有

望稳固竞争格局。预计第四季度下游市场需求将会有所增加，青霉素市场整体状况将会有所改善，价格有望企稳回升。后期，公司将密切关注市场动态，灵活调整运营策略，以应对市场变化。

4、2025年上半年公司的经营活动产生的现金流量净额同比下降幅度较大，主要是什么原因？

一方面本期销售规模同比下降，使得销售商品所收到的现金同比减少；另一方面，今年以来利率持续下行，公司票据贴现率与存款利率形成的利差较小，公司当期票据贴现额有所下降。以上综合因素使得经营活动产生的现金流量净额同比下降。公司销售收款、采购付款均严格执行客户、供应商信用管理相关规定，销售现金回款率持续稳定。

5、公司转让持有的国药哈森股权进度情况如何？

2025年7月30日，公司在上海联合产权交易所首次挂牌公开转让持有的国药哈森51%股权，首次转让底价约1.55亿元。因未征集到合格意向方，8月28日公司以评估价的90%（约1.40亿元）第二次挂牌。后续公司将根据产权交易所的规则延长公告期，如有必要会进一步调整挂牌价格。公司会积极推动并期望尽快实现成功转让。

6、制剂业务下半年及未来毛利率如何展望？

随着国家医保控费相关政策的常态化推进，制剂产品的价格将持续处于动态管控。从化学仿制药行业来看，整体毛利率仍会处于下行状态，但下降幅度将逐渐趋于平稳。公司积极推进营销模式转型升级，扣除销售费用后的销售贡献率（毛利率-销售费用率）近三年逐步提升，充分体现了公司产品的品牌价值及经营管控提升能力。

7、下属子公司国药威奇达、国药工业的商誉是否有减值风险？

目前这两家公司经营稳定，没有出现减值迹象。公司每年会聘请专业评估公司开展商誉减值测试，根据测试结果按照有关会计准则进行财务处理。

8、公司高管团队近两年变动较多，是否会影响公司经营稳定性及战略规划的持续性？

公司领导人员的调整主要是落实国有企业组织人事调动安排，公司的重要规划经营均为组织集体决策，从战略规划层面会保持持续性，不会对公司可持续发展造成影响。

9、公司的国际业务布局如何？

公司境外销售业务目前以医药中间体和原料药为主，制剂业务的国际化正处于起步阶段，总量较小但增幅较快。公司将继续加大生产线国

	际化认证与产品境外注册的步伐，进一步提升产品的国际市场占有率。 同时，公司推动加强与国药集团体系内国药国际的交流合作，期望借助国药国际的境外优势资源，对公司未来国际市场的开拓起到积极作用。