

证券代码:605177

证券简称: 东亚药业

债券代码:111015

债券简称: 东亚转债

## 浙江东亚药业股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号: 2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <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 type="checkbox"/> 电话会议（线上调研） <input type="checkbox"/> 其他
参与人员姓名	中泰证券：金晓溪、宋康泰 德邦基金：俞龙龙 摩根基金：张毅 西部利得基金：毛振强 银华基金：华强强 东方基金：龚州加、杨贵宾 华泰保兴基金：池嘉莹 瑞众保险：彭双宇 高腾基金：吕栋
会议时间	2026年5月18日 13:30-14:30
会议地点	浙江东邦药业有限公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：周剑波 证券事务代表：贾晓丹
投资者关系活动主要内容介绍	<b>第一部分：公司基本情况的介绍</b> 1、公司基本情况 浙江东亚药业股份有限公司（605177.SH），创建于1998年，于2020年11月25日在上海证券交易所主板上市。总部位于浙江省台州市，主要从事化学原料药、医药中间体、

化药制剂的研发、生产和销售，获得“国家高新技术企业”、“浙江省专利示范企业”、“台州市管理创新十强企业”等称号，曾多次承担国家火炬计划项目。

公司在浙江三门、浙江临海、江西九江建设了中间体和原料药生产基地；在上海张江药谷和杭州下沙医药港小镇分别设立了现代化研发中心；在浙江三门新建大健康产业综合性生产基地。

公司多个产品已通过 CGMP 认证、EDQM 认证、PMDA 认证等国际药品规范市场认证，与日本、欧洲、美洲、东南亚等十多个国家和地区的客户建立了长期合作关系，产品销售网络遍及全球 50 多个国家和地区。

2026 年公司将继续围绕公司的发展战略，为实现既定的经营计划，将继续努力提高质量与产量，降低生产成本，优化产品结构，全力推进生产精细化管理、加强销售管理和财务管理工作，进一步提升企业管理水平，严抓制度流程，加强审计监督，以效益为中心，进一步提升产品市场占有率，实现销售收入稳步增长，促使公司高质量发展。

## 2、公司的主营业务

公司主要从事化学原料药、医药中间体、化药制剂的研发、生产和销售业务，产品主要涵盖抗菌类药物（ $\beta$ -内酰胺类和喹诺酮类）、抗胆碱和合成解痉药物、皮肤用抗真菌药物等多个用药领域。

## 第二部分：投资者问答

**问 1：请问富马酸伏诺拉生片、沙格列汀二甲双胍缓释片目前的 GMP 符合性检查进展如何？预计何时可以正式进入商业化生产和销售？**

**答：**两款产品的 GMP 符合性检查进展都在准备中。两款产品目前都暂时未纳入集采，公司一方面是全力按照计划准备 GMP 符合性检查，另一方面内部有相关举措来保障通

过后尽快实现商业化生产和销售。

**问 2：请问公司对这三个制剂品种在 2026 年度的销售收入目标分别是多少？预计何时能为公司贡献正向利润？**

**答：**2026 年一季度左氧氟沙星片已形成营收，其重要意义在于可以积累普通口服固体制剂的生产经验，当下集采的一个要求是投标企业有 2 年以上同类剂型生产经验。

从收入方面来看，由于左氧氟沙星片作为集采品种，整体单价水平不高，但只要实现销售，产生营收，便能分摊部分费用。其他包括富马酸伏诺拉生片、沙格列汀二甲双胍缓释片等产品，由于还在推进 GMP 符合性工作，暂无法预估具体形成收入的节点。

至于制剂板块贡献正向利润方面，由于新建的产能才陆续转固，且在手批件数量较少，因此制剂业务稳定盈利还需要一些时间。

**问 3：富马酸伏诺拉生是公司的重点品种，公司提及将匹配集采招标工作。请问公司对该品种参与国家或地方集采的策略和时间表达是怎样的？基于原料药自供的成本优势，公司在集采报价方面有何考量？**

**答：**根据公开信息和市场预计，富马酸伏诺拉生有可能在明年成为集采品种，目前该消息仅为市场推测，最终需以官方实际政策为准。根据当前集采所要求的“投标企业或其委托生产企业有 2 年以上同类剂型生产经验，并且投标药品的生产线通过药品 GMP 符合性检查”。富马酸伏诺拉生片产品预计无法通过公司来直接申报集采。

对公司而言，当前核心优势是拥有富马酸伏诺拉生的中间体、原料药、制剂全链条生产能力，而且富马酸伏诺拉生近期已获得韩国的原料药批件（详见公司于 2026 年 5 月 6 日披露的《关于全资子公司富马酸伏诺拉生原料药获得韩国原料药注册证书的公告》（公告编号：2026-028））。公司一

方面积极筹划后续的商业化生产和销售，另一方面则是持续推进中间体和原料药做相关的市场开拓工作。

**问 4：2026 年一季度头孢类业务收入回暖，请问目前在手订单情况能否支撑这一增长趋势延续至第二、三季度？公司对 2026 年全年头孢类业务的收入增长预期是多少？**

**答：**整体来看，头孢类产品在经历了 2025 年去库存之后，下游制剂厂家已经开始有补库的动作。同时 2025 年第四季度第十一批集采品种注射头孢唑肟钠的中标结果出来后，公司头孢唑肟中间体的销售也在恢复。

考虑到头孢类药品广谱抗生素的市场需求具备刚需性，公司预计 2026 年头孢类产品的市场需求较 2025 年是有望同比增加，这个在公司一季度的收入增速上也有所体现，不过目前行业整体价格竞争依旧较为激烈，具体业绩情况以公司披露的定期报告为准。敬请广大投资者注意防范投资风险。

**问 5：2025 年头孢克洛原料药产量和销量分别下滑 47.00%和 35.60%。请问 2026 年一季度头孢克洛等核心产品的产量、销量及价格环比 2025 年四季度有何变化？**

**答：**2026 年第一季度，头孢克洛的产量、销量较去年同期恢复较好。2025 年头孢克洛中间体和原料药产量和销量下滑，主要是 2025 年上半年多重因素导致终端需求出现波动。此外，前面问题中也提到了自 2025 年第十一批集采结果公布后，头孢唑肟中间体销售逐步回暖，也带动 2026 年第一季度相关产品销量实现同比增长。

**问 6：在需求回暖的背景下，东邦药业 2025 年产能完成率偏低。请问 2026 年一季度东邦药业的产能利用率恢复到什么水平？公司计划如何应对需求波动，以提升产能利用率和经营效率？**

**答：**东邦药业作为公司 IPO 的募投项目实施主体，募投

项目规划至今已有七八年时间，根据当时募投项目规划，已建成或改扩建了一定量的产能。同时，在产能建设之外，公司积极申报更多的头孢原料药批件，改变过去仅持有头孢克洛原料药批件，其他品种以中间体为主的局面，这也是公司原料药制剂一体化战略的自然延伸。

2025年由于集采降价、行业竞争等多方面因素影响，头孢类产品终端需求出现波动。公司及时研判市场行情，制定了去库存策略，并适当控制生产。

总之，依据募投规划新建或改扩建的产能较大，加上2025年算是头孢类产品需求的小年，导致产能完成率偏低。

2026年第一季度东邦药业的产能利用率较去年同期，是有所恢复的。从提高产能利用率的角度，不光东邦药业，整体东亚药业来说，一是通过 CMO/CDMO 来填一部分产能，二是探索材料化学、电子化学品的品种，不同种类化学品虽然在商业化投产及市场销售环节存在区别，但投料、化学反应、出料等核心生产流程，以及全流程安全、环保管控标准均保持一致。

**问 7：江西善渊除了已获批的富马酸伏诺拉生原料药，后续计划申报的原料药品种有哪些？预计 2026 年和 2027 年分别能有几个新品种获批并贡献收入？**

**答：**目前江西善渊在审的还有氟比洛芬原料药。可转债募投项目涵盖了厄多司坦、酮康唑、新康唑、莫西沙星等原料药品种，其中厄多司坦、酮康唑是公司主体（即母公司）已获批品种，计划在江西善渊同步申报。此外，公司还研发和储备了多款计划由江西善渊来申报的产品。此举核心考量在于，公司主体（即母公司）生产场地面积较小但承担了近 20 个原料药品种和一系列中间体生产业务，根据公司发展规划，非青霉素和非头孢类产品的生产，包括增量的品种申报未来都将由江西善渊共同承担。

**问 8：浙江善渊作为制剂生产基地，除了已获批的 3 个品种，后续产品管线（包括已申报的 13 个品规和计划报批的十余个品规）的布局和获批节奏是怎样的？**

**答：**浙江善渊除了获批的左氧氟沙星片、富马酸伏诺拉生片、沙格列汀二甲双胍片之外，还在审的包括阿格美拉汀片、依帕司他片、马来酸曲美布汀片等品种的多个品规。公司预计 2024 年下半年申报的阿格美拉汀片、依帕司他片有望能在 2026 年内获批。

此外，公司还通过参与合作研发的方式，围绕在降糖、抗生素等终端需求大的领域有投入和布局。具体情况请关注公司相关公告及定期报告，敬请广大投资者注意防范投资风险。

**问 9：公司计划通过探索 CMO/CDMO 业务提高新基地的产能利用率。请问目前浙江善渊（制剂）和江西善渊（原料药）在对外承接 CMO/CDMO 业务方面有何具体进展？**

**答：**浙江善渊、江西善渊已经通过参加更多展会来推广自己的 CMO/CDMO 业务，并且两个工厂已有部分 CMO 业务在洽谈或执行阶段。具体情况请关注公司相关公告及定期报告，敬请广大投资者注意防范投资风险。

**问 10：马来酸曲美布汀作为公司新的业绩支柱，2025 年产销量增长超 10%。请问该产品 2026 年至今的增长趋势如何？未来的增长空间主要来自国内还是海外市场？**

**答：**马来酸曲美布汀中间体和原料药，一直以来都是公司非  $\beta$ -内酰胺类管线的主要产品之一。公司依托规模化生产优势、质量优势以及长期向国际市场客户销售的品牌优势，产品市场认可度较高，产销规模稳定，盈利能力保持稳健。2026 年第一季度，马来酸曲美布汀产品的生产和销售状况依旧稳中有升。从未来增长空间来看，一方面随着公司自有的制剂批件获批，将进一步丰富产品供给；另一方面公司

	<p>持续推进国内外市场渠道建设与市场拓展，巩固并提升市场竞争力。</p> <p><b>问 11：公司计划推动左氧氟沙星制剂入选 WHO PQ，请问该项目的申报进展和预计时间表是怎样的？除了左氧氟沙星，公司还有哪些重点产品计划进行国际化认证和市场开拓？</b></p> <p><b>答：</b>左氧氟沙星制剂暂无入选 WHO PQ 的时间表，但公司已对左氧原料药获批 WHO PQ 的经验进行了全面整理和复盘，便于未来实际申报中经验复用参考。关于国际化认证，公司一直坚持批件先行、小规模销售、持续复购的推进思路，同时在销售策略上，优先争取进入客户供应商库，如江西善渊近期获批富马酸伏诺拉生原料药韩国批件，系该品种原料药获得国内批件后，半年内新增的国际市场品种布局成果。</p> <p>同时，今年公司还加大了包括俄罗斯、非洲部分国家的参会参展力度，持续拓宽海外市场渠道。</p> <p><b>问 12：公司 2025 年境外收入达 2.05 亿元，请问公司对 2026 年境外市场的增长目标是多少？主要增长贡献预计来自哪些国家或地区？</b></p> <p><b>答：</b>公司始终非常重视境外市场，除过去相对比较侧重的日本、韩国、欧洲市场外，最近几年也持续加大巴西、墨西哥、东南亚、中东和非洲等国家和地区的市场开拓力度。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 18 日