

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：2024-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 现场会议 <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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	华创证券 王宏雨 财通基金 张胤 财通基金 王靖瑄 广发证券 方程嫣 富国基金 刘莉莉 富国基金 吕洋楠 富国基金 李 琰 富国基金 蒲世林 招商证券 许菲菲 招商证券 侯彪 银华基金 薄官辉 银华基金 刘辉 银华基金 秦锋 银华基金 吴颖 银华基金 王利刚 银华基金 岳梅梅 银华基金 罗震寰 银华基金 陈晓雅 银华基金 华强强
时间	2024年7月17日 13:30-14:30 2024年7月17日 15:00-16:00 2024年7月18日 10:00-11:30
地点	仙琚制药 会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 张宇松 副总经理 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	<p>一、公司产品所处的甾体药物的行业特点</p> <p>甾体药物是人体内源性药物，对维持人体健康有着不可替代的作用，具有抗感染、抗过敏、抗病毒和抗休克的药理作用，能够改善蛋白质代谢、恢复和增强体力。目前甾体激素类药物在全球范围内应用广泛，全球范围内的厂</p>

家主要集中在大型跨国制药公司，例如辉瑞、默克、赛诺菲-安万特、GSK、拜耳、TEVA、Mylan等公司，每家公司也各具特点，分别在皮质激素抗炎、呼吸、雌激素补充、短效避孕等专科治疗领域各具特色。

全球范围内甾体药物的需求总体稳定，总量上是一个存量市场，主要受各个国家的人口数量和结构、经济发展阶段和用药水平等因素影响，呈现出多层次的结构差异，也存在结构性机会。仙琚制药专注甾体激素领域近50年，在品种类别、生产管理、质量研究、EHS管理、技术文件支持、药证注册等方面具有积淀。未来将积极主动挖掘市场需求，产品将向高端市场不断开拓，努力实现高质量发展。

二、关于成本能力方面

企业发展，一方面要依靠创新，以独特性和时效性，有能力为客户实现高附加价值，另一方面要依靠技术迭代和效率提升创造成本优势，有能力为客户节省成本，成本是技术和效率的体现。

生产成本是一个复杂而多维度的概念，它涵盖了从原材料采购到产品最终出厂的各个环节，包含了多方面的因素：**1. 原辅料成本：**单耗和收率是原辅料成本的计算基础，而工艺技术的先进性直接关系到产品的单耗和收率。随着产品设计阶段的优化和生产工艺的改进，可以改善收率和单耗，进而降低原辅料成本。同时，产品的生产数量也直接影响成本，大批量生产往往能通过规模效应降低单位产品的成本。**2. 制造成本：**制造成本包括直接人工、制造费用等，它与生产的总量和批投料量密切相关。批投料量越大，单位产品的固定成本分摊会减少。批投料量的合理设定能有效平衡生产效率和成本。**3. 固定资产的折**

旧：固定资产如生产设备、厂房等是企业生产活动的基础，其投资折旧是生产成本的重要组成部分。生产线上产品的丰富程度，以及是否具备多品种小批量的柔性生产机制，直接影响到单产品的折旧费用。

4. 员工熟练程度和稳定性：员工岗位操作的熟练程度和员工稳定性对生产成本、质量、安全有着深远的影响。熟练的员工能够更有效地组织生产活动，降低浪费和错误率，从而提高生产效率和产品质量。如果员工的流动性过高则会导致培训成本增加、生产稳定性受影响，进而推高生产成本，同时影响着企业EHS风险安全系数，直接关系到企业的生产成本和长远发展。

三、境外市场开拓情况

公司在积极开拓相关境外市场，是一个不断渗透和拓展的过程，特别是高端市场客户的粘度很高，转换供应商程序严谨，过程复杂。我们与欧洲、日本市场等重点客户的业务机会在不断推进当中。

当前原料药市场需求是多层次的，一方面国际非规范市场容易受到原材料价格、国内外竞争的影响，产品价格产生较大波动。另一方面，随着全球对于药品质量和安全标准的要求不断提高，欧美等地的企业开始重新评估其供应链布局，蕴藏着机会和挑战。因此，单纯依靠低成本竞争已不足以在多层次的国际市场获取更多机会。通过技术进步、提高产品质量、优化生产工艺、加强研发投入成为关键因素。公司在面对这些挑战时，通过整合资源、拓展全球市场、增强自身的技术研发能力和产业链稳定性，寻找高质量发展路径。

前沿市场的需求趋势是要求企业同时具备国内和国外的业务能力。公司会持续关注核心竞争力的构建，如供应

链稳定、EHS体系认证、EcoVadis认证、研发和生产流程等方面，以确保公司产品和服务在国际市场中有竞争力。

在国际市场，公司与NEWCHEM公司的协同效应也得到较好的体现。公司与NEWCHEM之间会继续探索相关产品的全球化生产布局和市场协同拓展。

四、公司在未来制剂研发方面的布局情况

仙琚制药明确企业的未来在于创新。紧盯临床需求，这是创新活动的出发点和落脚点。随着医学科技的进步，临床实践中不断涌现出新的、复杂的治疗挑战。公司将通过深入研究这些尚未被充分满足的临床需求，精准定位研发方向，注重独特性和时效性，以疾病机理出发，探索在现有几个制剂技术平台上，积极推动创新产品研发，切实满足临床疗效为根本点，获得价值提升。

公司重点选取一些有市场优势和研发难度的产品方向，合理布局产品梯队。在高端制剂的布局主要是复杂制剂平台，目前主要开展两个重点呼吸科产品的一致性评价工作，糠酸莫米松鼻喷剂、噻托溴铵粉雾剂研发进展顺利。市场转化能力是研发投入的最大的底气所在，在市场推广方面，公司会继续努力，不断提升销售能力，为未来做好创新型产品的市场推广能力构建。

五、 制剂销售体系

在销售的布局上，公司将根据自身条件，坚定从仿制药到高壁垒复杂制剂再到改良型创新药的变化。积极培育未来制剂新产品所需要的销售能力，包括市场准入能力、市场覆盖能力和专业化学术推广能力。

当前的医药环境对合规、学术、专业推广的要求越来越高，学术化推广已成为推动公司产业升级和创新发展的

关键路径。在市场策略与产品培训方面，公司采取了一系列创新措施，聚焦培养销售人员专业知识、行动能力，通过行为评估，促进学习，以评促学，以评促练，促进行为转换，助力市场策略落地执行。

公司持续加强人员、绩效、执行、准入、合作五个方面系统性管理，提升员工专业能力，提高绩效，提升执行力。通过培训课程体系和培训师队伍的建立，提升一线经理与代表的专业能力，赋能学术转型。

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。

六、部分妇科产品情况

女性健康及生殖领域是公司长期专注发展的领域之一，公司积极围绕治疗领域构建产品群，成熟产品序列包括黄体酮胶囊、左炔诺孕酮肠溶胶囊、米非司酮、米索前列醇片等；近三年有三个妇科新品种推向市场（庚酸炔诺酮注射液、屈螺酮炔雌醇片、戊酸雌二醇片）。妇科领域已申报产品有地屈孕酮片、去氧孕烯炔雌醇片、雌二醇片、黄体酮软胶囊等。另外还有未来相关产品在药学研究、临床研究等阶段。

庚酸炔诺酮注射液：作为保护女性生育能力的产品，以临床需求为导向，公司作为战略性品种按既定的销售思路，积极开展产品覆盖和学术推广。

屈螺酮炔雌醇片（II）：参比制剂为原研产品德国拜耳的优思悦，公司于2023年二季度取得屈螺酮炔雌醇片（II）境内生产药品注册证书，为国内首仿。提升了公司妇科产品线产品组合的市场竞争力。目前该产品销售态势

	<p>良好。</p> <p>戊酸雌二醇片：最早由德国先灵公司（Schering AG）研究开发，其制剂戊酸雌二醇片（商品名：补佳乐®/Progynova®）公司于2024年7月取得境内生产药品注册证书，为国内首仿。公司正积极开展药品上市相关工作。</p> <p>地屈孕酮片：参比制剂为原研进口的地屈孕酮片，商品名：达芙通®（Duphaston®）。从第三方数据显示，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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年07月18日