

证券代码：600196

证券简称：复星医药

上海复星医药（集团）股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2025-02

投资者关系活动类别	<div>■特定对象调研</div> <div>□分析师会议</div> <div>□媒体采访</div> <div>■业绩说明会</div> <div>□新闻发布会</div> <div>■路演活动</div> <div>□现场参观</div> <div>□其他</div>
时间	2025 年 1 月-2025 年 3 月
地点	线上、线下交流
参与单位名称	<p>特定对象调研、券商策略会等：鹏华基金、工银瑞信、中信资管、人保养老、中银基金、Point72、Prudence Investment 等约 100 家机构</p> <p>2024 年年报业绩说明会（电话会）：个人/机构投资者超 100 人</p>
上市公司参会人员姓名	董事长吴以芳先生、联席董事长王可心先生、副董事长关晓晖女士、首席执行官文德镛先生、执行总裁 Xingli Wang 先生、首席财务官陈战宇先生、董事会秘书董晓娴女士、总会计师严佳女士等
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、2024 年收入情况？</b></p> <p>2024 年，公司进一步聚焦创新药和高值器械，推进产品结构优化和策略转型，实现营业收入人民币 410.67 亿元。其中，创新产品收入稳步增长，核心品种如抗 PD-1 单抗汉斯状、CAR-T 细胞治疗产品奕凯达、止吐药物奥康泽、长效粒细胞刺激因子珮金，以及心血管治疗药物一心坦均实现较快增长。</p> <p>从主要治疗领域核心产品来看：</p> <p><b>抗肿瘤及免疫调节核心产品：</b>2024 年实现收入人民币 80.85 亿元，同比增长 5.84%，得益于珮金、汉斯状、奥康泽、汉贝泰、汉曲优及曲妥珠单抗原液等销售增长，以及奕凯达的收入贡献。</p>

	<p><b>抗感染核心产品：</b>2024 年实现收入人民币 31.26 亿元，同比下降 27.95%，主要受新冠相关产品需求下降影响。</p> <p><b>代谢及消化系统核心产品：</b>2024 年实现收入人民币 27.93 亿元，同比基本持平。</p> <p><b>心血管系统核心产品：</b>2024 年实现收入人民币 19.12 亿元，同比增长 14%，主要系一心坦收入贡献和肝素制剂销售增长。</p> <p><b>中枢神经系统核心产品：</b>2024 年实现收入人民币 10.99 亿元，同比下降 21.01%，主要受奥德金、长托宁销售下降影响。</p> <p><b>原料药及中间体核心产品：</b>2024 年实现收入人民币 11.06 亿元，同比下降 12.97%，主要受氨基酸系列产品销售下降影响。</p> <p>整体来看，公司创新产品表现良好，部分传统产品受市场环境影响有所波动。</p> <p><b>2、2024 年费用结构如何？提质增效的进展？</b></p> <p>2024 年，公司毛利率为 48.0%，同比提升 0.1 个百分点。随着创新药和高值器械收入占比进一步提升，未来毛利结构有望持续改善。2024 年公司相关费用结构如下：</p> <p><b>销售费用</b>为人民币 86.80 亿元，同比减少人民币 10.32 亿元（-10.63%），销售费用率下降至 21.14%，同比下降 2.32 个百分点。销售费用下降主要得益于精细化管理和资源配置优化，推动营销管理体系扁平化，将更多资源聚焦于营销一线，推动团队人效的提升。此外，通过整合营销资源，推动战略联盟一体化准入，从而进一步降低营销费用。另一方面，公司对上市新品持续进行市场开发投入和销售团队建设，一定程度上推高了销售费用。</p> <p>在费用管控优化的带动下，<b>毛利率减销售费用率</b>提升至 26.83%，同比提高 2.45 个百分点，盈利空间进一步扩大。</p> <p><b>管理费用</b>为人民币 42.83 亿元，同比减少人民币 0.92 亿元（-2.10%），管理费用率下降至 10.43%。剔除新并购企业的影响，管理费用同口径减少人民币 3.55 亿元，主要受益于公司持续推进降本增效、新并购企业加速整合并提升管理效率等因素。</p>
--	---

	<p><b>研发费用</b>为人民币 36.44 亿元。本集团在保持研发强度基本稳定的情况下，持续优化创新研发体系，提升研发效率。在自主研发的同时，本集团还充分践行开放式研发模式，通过产业基金等方式开展创新研发项目的孵化，确保创新研发的持续性。</p> <p><b>财务费用</b>为人民币 11.11 亿元，同比增加人民币 1.27 亿元（+12.9%），财务费用率为 2.7%，同比增加 0.3 个百分点。财务费用上升主要受到美元升值等因素及计息债务规模变化的影响；此外，康复医疗业务长期租约按照租赁准则确认租赁负债，相应的财务费用有所增加。</p> <p><b>3. 公司 2024 年研发投入情况？</b></p> <p>报告期内，本集团在保持研发强度基本稳定的情况下，持续优化创新研发体系，聚焦优势管线，通过整合研发体系提升效率。报告期内，本集团研发投入为人民币 55.54 亿元，其中：研发费用人民币 36.44 亿元、资本化研发投入人民币 19.10 亿元，主要系随着研发项目的推进，斯鲁利单抗注射液在研适应症（胃癌，局限期小细胞肺癌等）、HLX22（抗人表皮生长因子受体-2(HER2)人源化单克隆抗体注射液）、丁二酸复瑞替尼胶囊、13 价肺炎球菌结合疫苗（多价结合体）等多个管线的研发投入满足资本化确认条件计入开发支出。在自主研发的同时，本集团充分践行开放式研发模式，通过产业基金等方式开展创新研发项目的孵化，确保创新研发的持续性。</p> <p><b>4、2024 年利润情况？同比变动原因？</b></p> <p>2024 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润人民币 27.70 亿元，同比增长 16.08%；扣非归母净利润人民币 23.14 亿元，同比增长 15.10%。利润增长主要得益于产品结构和策略转型，制药板块创新药收入占比提升，同时公司持续推进降本增效，通过在质量提升、成本控制、效率提升、周期管理和创新研发等环节持续推进精益管理，销售与管理费用下降，盈利空间扩大。此外，研发持续聚焦高价值管线，提高资源利用效率，并加速创新项目孵化；医疗</p>
--	---

	<p>服务板块持续减亏，同比减少亏损人民币 1.25 亿元。综合来看，公司主要依靠创新产品布局和降本增效推动利润增长，但部分投资及业务的短期承压对整体利润形成一定影响。</p> <p><b>5、2024 年经营性活动现金流同比大幅优化，主要原因是什么？</b></p> <p>2024 年，公司实现经营现金流人民币 44.77 亿元，同比增长 31.13%，增速高于经营性利润。公司通过强化现金流管理、优化供应链、提高营运资金效率，同时严格控制资本性支出，并持续推进非战略非核心资产的退出和整合，集中资源聚焦核心业务，推动自由现金流提升。自 2024 年至 2024 年年报披露日，已回笼资金近人民币 30 亿元，整体现金流状况显著改善。</p> <p><b>6、请介绍下公司 2024 年国际化业务有哪些进展？</b></p> <p>2024 年，公司在中国大陆以外地区和其他国家实现收入人民币 112.97 亿元，同比增长 8.93%，国际化布局持续推进。</p> <p>北美市场方面，持续加强临床阶段产品的 BD 及商业化能力。曲妥珠单抗获美国和加拿大批准上市，HLX22（HER2 单抗）III 期临床试验获 FDA 批准，HLX15（CD38 单抗）在美国及欧洲的商业化权利授予 Dr. Reddy's，首付款 3,300 万美元。此外，斯鲁利单抗（抗 PD-1 单抗）桥接临床试验在美国稳步推进，并同步为商业化做准备。仿制药方面，Gland Pharma 在美国市场销售恢复；公司自营团队成熟，与各大分销商及 GPO 建立合作关系，截至 2024 年末已有 33 款产品上市。</p> <p>欧洲市场方面，聚焦 BD、临床前及临床研究等创新研发环节。斯鲁利单抗（抗 PD-1 单抗）获 EMA CHMP 积极审批意见，并于 2025 年 2 月于欧盟正式获批上市。HLX14（地舒单抗生物类似物）在欧洲提交上市申请。此外，斯鲁利单抗在欧洲和印度的独家商业化权利已于 2023 年授予 Intas，首付款 4,200 万欧元。</p> <p>日本市场方面，公司稳步推进临床试验。斯鲁利单抗（抗 PD-1 单抗）联合贝伐珠单抗一线治疗转移性结直肠癌的全球多中心 III 期临床试验已在日本获批并开展，当前已入组 20 多名日本患者。</p>
--	--

	<p>非洲及中东市场方面，持续强化营销能力，并推进非洲本土制造。销售网络已覆盖 40 多个国家和地区，同时科特迪瓦生产园区建设稳步推进，以实现非洲本地化药品制造及供应。此外，控股子公司复宏汉霖与 SVAX 达成战略合作，计划在沙特阿拉伯成立合资公司，推动创新药品的本地注册、生产及商业化，并加快 MENAT 地区（中东、北非、土耳其）的创新药可及性。</p> <p><b>东南亚及新兴市场</b>方面，控股子公司复宏汉霖与 Abbott 达成合作，授权其在亚洲、拉丁美洲、加勒比海及中东北非 69 个国家和地区的商业化权益，为新兴市场提供更多治疗选择。同时，公司在南宁新设药械销售平台，并将逐步推进东南亚市场的注册及商业化能力建设。斯鲁利单抗（抗 PD-1 单抗）于 2023 年 12 月在印度尼西亚获批，并于 2024 年 1 月完成首批海外发货。此外，公司与 KGbio 扩大合作，将斯鲁利单抗的商业化范围从东南亚 10 国扩展至中东北非 12 国。</p> <p><b>南美市场</b>也取得新进展。贝伐珠单抗在玻利维亚获得批准，曲妥珠单抗获巴西 ANVISA 批准上市，利妥昔单抗生物类似药获秘鲁药监局批准。</p> <p>2024 年，公司在全球市场的商业化布局持续深化，多个核心产品在北美、欧洲、东南亚及南美获批上市，国际合作不断加强，同时推进本地化生产及市场拓展。2025 年，公司将继续推动产品全球注册及商业化进程，提升核心产品在海外市场的竞争力与可及性。</p> <p><b>7、复宏汉霖私有化未获股东大会通过，现在其股价也超过要约价格了，并且也公告了全流通的方案，请问复星医药作为大股东有什么看法？</b></p> <p>公司最初推动复宏汉霖私有化，动因是其没有获得合理的估值。当前股价的积极反应印证了复宏汉霖的长期价值，反映出了投资者对其价值的认可，同时也增强了公司对复宏汉霖未来发展的信心。在港股市场回暖的大环境下，具备扎实管线、稳健商业化并已实现盈利的创新生物医药企业正重新受到资本市场的青睐。</p>
--	---

	<p>2025 年 3 月 24 日，复宏汉霖董事会已批准关于建议实施 H 股全流通的议案。后续，在获得中国证监会、联交所及其他监管机构的批准后，拟参与复宏汉霖全流通的股东所持非上市股份将转换为 H 股，并可于联交所上市交易。公司作为大股东，坚定看好复宏汉霖未来，并支持此次“H 股全流通”提案。</p> <p>全流通完成后，复宏汉霖的流动性有望提升，有利于其在港股市场获得更合理估值，并有助于未来融资及资本运作。对于长期股东而言，流通股比例增加有助于改善复宏汉霖估值，增强市场认可度。未来，公司和复宏汉霖将继续专注于创新研发、商业化和国际化发展，持续创造价值，回馈投资者。</p> <p><b>8、2024 年回购情况？2025 年有没有更新的回购计划？</b></p> <p>（1）2024 年回购计划完成情况</p> <p>公司 2024 年累计回购 A 股约 568 万股，回购总金额约人民币 1.27 亿元；累计回购 H 股 756 万股，回购总金额约港币 0.97 亿元。</p> <p>（2）2025 年回购计划及实施进展</p> <p>2025 年 1 月 22 日，公司董事会审议通过关于以集中竞价交易方式回购 A 股方案的议案，同意公司以自有资金及/或自筹资金以集中竞价交易方式回购 A 股，回购资金总额为不低于人民币 3 亿元且不超过 6 亿元（均含本数），回购价格上限为人民币 30 元/股，回购期间为自 2025 年 1 月 22 日起至 2025 年 7 月 21 日止（含首尾两日）。同日，公司董事会审议通过关于回购 H 股方案议案，拟于 2025 年 1 月 22 日至 2025 年 7 月 21 日（含首尾两日）期间回购不超过 27,597,025 股 H 股。</p> <p>公司于 2025 年 3 月 26 日首次实施 A 股回购方案；截至 2025 年 3 月 28 日，累计回购 161.33 万股 A 股，累计回购金额约为人民币 3,999 万元（不含交易费用）。</p> <p>公司于 2025 年 1 月 23 日首次实施 H 股回购方案；截至 2025 年 3 月 28 日，累计回购 165.55 万股 H 股，累计回购金额约为港币 2,291 万元（不含交易费用）。</p>
--	--

	<p><b>9、出售和睦家的原因？</b></p> <p>公司此次出售和睦家医院和诊所的全部股权，系退出小股权医疗资产，有利于公司进一步聚焦核心业务。近年来，公司持续推进创新药品和高值医疗器械的布局，优化资产结构，提高资源配置效率。本次交易符合公司“退出非战略非核心资产”的整体方向，有助于集中资金和管理资源，推动创新业务的发展。此外，本次交易的定价基于 2022 年 New Frontier Health Corporation（系持有及运营“和睦家”的运营平台）私有化交易价格，并考虑了和睦家的品牌价值和市场稀缺性，体现了合理的市场评估。</p> <p>未来，公司将持续通过资源整合、创新研发和全球化布局，进一步增强核心业务的竞争力，提升长期价值回报。</p>
--	---