

苏州富士莱医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：301258

证券简称：富士莱

编号：20250424

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 checked="" 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"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	线上参与富士莱 2024 年度暨 2025 年第一季度网上业绩说明会的投资者 中洽财务顾问有限公司 秦伟川 旭为投资 颜丽红 华福证券有限责任公司 蒋维东 四川大决策证券投资顾问有限公司 杨翠连 维英资本 李胜超 深圳市国诚投资咨询有限公司 胡均师 信达资本管理有限公司 王见鹿 平安证券综合研究所 臧文清 北京金塔股权投资有限公司 王丹 金库（杭州）创业投资管理有限公司 蔡宜韬 上海九方云智能科技有限公司 王德慧 金库骐骥(杭州)私募基金管理有限公司 陈钟 银河基金管理有限公司 方伟 平安证券综合研究所 叶寅 神光投资 王慧娟 广州泽嘉投资管理有限公司 邓琳瀚 Rosetta Capital 关敏 深圳中和阳光股权投资基金管理有限公司 李敬民 浙江永禧投资管理有限公司 王超

	<p>金库骐楷(杭州)私募基金管理有限公司 钟玮玮</p> <p>北京泽铭投资有限公司 单河</p> <p>中国国际金融股份有限公司 姜夏盛</p> <p>金库骐楷 仲志豪</p> <p>金库资本 邱伟康</p> <p>北京点石汇鑫投资管理有限公司 李世杰</p> <p>光大证券研究所 张瀚予</p> <p>约调研 曹田</p> <p>杭州焱卓投资管理有限公司 徐顺利</p> <p>融通富国（深圳）基金管理有限公司 韩静</p> <p>万和证券股份有限公司北京分公司 李瑞</p> <p>（排名不分先后）</p>
时间	2025年4月24日（星期四）下午15:00-18:00
地点	“富士莱投资者关系”微信小程序、腾讯会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：钱祥云先生</p> <p>董事会秘书兼财务总监：卞爱进先生</p> <p>独立董事：陈忠先生</p> <p>证券事务代表：吴晨钧先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提问及回复列示如下：</p> <p>1、问：请问公司营收和净利润下滑的核心因素是什么？后续有哪些具体措施来扭转这一不利局面？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！近些年国内外硫辛酸系列产品的供给格局发生变化，竞争对手不断增加，导致报告期内硫辛酸产品价格发生大幅度下滑，从而导致公司业绩下滑。公司将持续关注市场供求状况和竞争格局并及时调整销售策略，通过持续的降本增效和加快新产品市场开发扭转不利的经营局面。</p> <p>2、问：未来是否有进一步回购计划？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司在2025年2月5日已完成此前回购</p>

计划，以集中竞价交易方式累计回购 880,000 股，回购股份均存放于公司回购专用证券账户。目前，公司暂未公布新的回购计划。感谢您的关注！

3、问：钱董您好，我是一名长期关注贵公司发展的个人投资者，一直十分认可公司在行业内的地位与潜力。有些问题想向您请教，希望能进一步了解公司的经营情况：

(1) 请问 2024 年公司混旋硫辛酸的销量和均价分别是多少？另外，今年一季度混旋硫辛酸的价格是多少？

(2) 在当前价格下，公司该产品的盈利情况如何？产品价格是否已处于底部区间，还有继续下降的可能性吗？

(3) 基于您的专业判断和公司的市场洞察，产品预计何时能进入上行周期呢？非常感谢您抽出时间解答，期待您的回复！

答：尊敬的投资者，您好！2024 年度，公司重点产品硫辛酸系列的市场需求呈现平稳态势。此前海外渠道面临的去库存压力逐步缓解，虽然产品价格没有明显的回升，但是客户需求日渐恢复至常规状态。公司通过实施积极进取的市场开拓策略和灵活的产品定价政策，核心产品颗粒硫辛酸出货量同比增长 21.35%。产品价格周期受多种复杂因素交织影响，目前还较难预测何时进入上行周期。谢谢。

4、问：公司本期盈利水平如何？

答：尊敬的投资者，您好！2024 年度，公司实现营业收入 42,946.80 万元，同比下降 12.23%；实现归属于上市公司股东的净利润为 1,640.61 万元，同比下降 85.38%。具体情况请关注公司已对外披露的定期报告。谢谢！

5、问：请问公司甲磺酸阿帕替尼原料药上市后，预计对公司未来 1-2 年的营收和利润会产生怎样的贡献？公司在该产品的市场定价和销售渠道拓展方面有哪些规划？

答：尊敬的投资者，您好！公司甲磺酸阿帕替尼原料药已通过国家药品监督管理局药品审评中心评审，并在 CDE 原料药、药用辅料和药包材登记信息公示平台上显示登记号转为“A”状态。由于受市场环境变化等

因素影响，甲磺酸阿帕替尼原料药的国内上市销售时间及未来市场表现尚存在不确定性，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

6、问：公司之后的盈利有什么增长点？

答：尊敬的投资者，您好！公司未来利润增长点包括：深耕特色原料药，向 CMO/CDMO 拓展，研发新品种，制剂一体化。谢谢！

7、问：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：尊敬的投资者，您好！2024 年医药原料药行业整体业绩有所好转，原料药出口量进一步提升，企业收入和盈利水平有所提升，但也面临着产品价格下滑等挑战。谢谢。

8、问：行业以后的发展前景怎样？

答：尊敬的投资者，您好！一方面，国际贸易不确定性因美国加征关税显著增加，加剧原料药及中间体行业市场竞争，全球药品原料供应链重构面临诸多挑战；另一方面，特色原料药市场潜力巨大，企业需深化战略规划、拓展多元化产品管线，把握重磅药品专利到期机遇，布局特色与创新原料药领域以增强竞争力。谢谢。

9、问：公司在业务拓展方面，除了现有产品市场份额的巩固，未来是否有计划开拓新的产品领域或进入新的市场区域？

答：尊敬的投资者，您好！公司围绕特色原料药板块战略实施，加大研发投入力度，引入各类高端研发人才。全资子公司苏州鲲泰正在有条不紊开展相关产品研发工作，为公司可持续发展不断输出研发成果。2024 年度，共开展 5 个原料药项目的研发，非唑奈坦等 3 个项目已完成小试验证，维贝格龙等 2 个项目完成工艺开发，部分中间体已经形成销售。

10、除了已通过审评的甲磺酸阿帕替尼原料药，还有哪些在研项目处于关键节点，预计何时能为公司带来新的业绩增长点？

答：尊敬的投资者，您好！关于公司研发进展及最新成果，请您关注公司定期报告及相关公告。医药行业新产品的开发具有环节流程多、技术难度大、前期投资高、审批周期长的特点，同时可能受国家政策、市场因素、成本超预算等造成研发缓慢或失败等风险。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

	<p>11、问：线上和线下销售渠道的布局情况如何，2024 年不同渠道的销售贡献占比和增长情况怎样？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司产品销售均为买断式销售，根据客户类型可分为生产商和贸易商客户：生产商客户基于自身的原料药、制剂、保健品产品的生产需求，向公司采购医药中间体、原料药、保健品原料等用于加工、生产；贸易商客户基于下游客户的需求，向公司采购相关产品直接用于销售。公司对生产商与贸易商客户执行统一的销售政策。谢谢。</p> <p>12、问：公司在与大型药企合作方面有什么进一步的计划和目标？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司积极与现有大型药企合作伙伴沟通，基于双方优势，探索合作产品线。</p> <p>13、问：公司在建的山东分公司预计何时能投产，主要涉及哪些产品的生产线，谢谢？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！“富士莱（山东）特色原料药及中间体 CMO/CDMO 建设项目”建设期预计 30 个月，在 2026 年 6 月底前基本完成项目建设。该项目规划了多条多功能原料药及医药中间体生产线（包含苯磺酸米洛巴林、硫酸瑞美吉泮等多个品种）。</p> <p>14、问：公司出口美国的产品占比多少？美国加征关税对公司影响大嘛？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！2024 年公司直接出口至美国的产品所产生的收入，占总收入比例约 9%。公司暂未收到相关豁免信息，公司将密切关注关税政策的变化，加强与客户的沟通。谢谢。</p> <p>15、问：公司肌肤产品在医药领域、保健品领域、化妆品领域均有应用，在哪一块领域用量比较大？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！肌肤产品主要应用于医药领域、保健品领域，在化妆品领域的用量较小。谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 24 日