

证券代码：301075

证券简称：多瑞医药

西藏多瑞医药股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-044

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 一对一沟通 ☐ 其他
参与单位及人员	通过中国证券网以网上业绩说明会的形式与广大投资者交流
时间	2025年04月25日 15:30-16:30
地点	中国证券网（ http://roadshow.cnstock.com ）
上市公司接待人员	董事长、总经理 邓勇先生； 副总经理、董事会秘书 敖博先生； 财务总监 李超先生； 副总经理 韦文钢先生； 销售总监 张金先生； 独立董事 刘颖斐女士； 保荐代表人 马晓露先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2025年04月18日发布了《2024年年度报告》，为便于广大投资者进一步了解公司经营状况及未来发展，公司于2025年04月25日15:30-16:30在中国证券网举行2024年年度报告网上业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式与投资者互动交流，主要沟通内容如下： 1、请领导简要介绍一些2024年业绩情况？ 答：尊敬的投资者，您好！2024年，公司实现营业收入24,062.81万元，比上年同期下降28.02%。其中，制剂实现收入18,679.25万元，中间体产品实现收入3,800.13万元，原料药及其他实现收入1,583.44万元。实现归属于母公司所有者的净利润-6,266.67万元，同比下降432.44%。主要由以下几方面因素导致。首先，药品价格联动对公司制剂业务冲击明显，核心产品醋酸钠林格注射液受医保控费、带量采购等政策影响，市场环境变化，价格下降，销售收入减少，而制剂业务在公司营收中占比较大，进而拖累整体业绩。其次，中药1类新药益肺济生颗粒研发费用增加，公司高度重视研发创新，持续投入大量资源推进该新药研发，报告期内研发投入占营业收入的比重为15.38%，研发费用增长54.21%，这在一定程度上侵蚀了利润。再者，部分中间体产品处于初期生产阶段，技术工艺尚不完善，原材料采购成本较高，导致生产成本居高不下，毛利率为负，并且公司基于谨慎性原则计提了存货跌价准备。最后，新收购主体如四川多瑞纳入合并报表范围，增加了固定资产折旧等费用，进一步压缩了利润

	空间。谢谢！ 2、公司核心产品醋酸钠林格注射液市场占有率高，但近年销量和收入持续下降，未来该产品的市场策略有哪些调整？ 答：尊敬的投资者，您好！未来公司针对醋酸钠林格注射液将从多方面调整市场策略。鉴于产品已中选第十批国家组织药品集中采购，公司将积极争取公立医疗机构约定采购量之外的剩余用量和份额，并加大集采以外市场的开发力度。 3、公司在研产品众多，这些产品获批上市后，对公司业务会产生怎样的影响？ 答：尊敬的投资者，您好！在市场方面，新产品将开拓新的治疗领域市场、丰富产品管线，如氨碘必利注射液可用于预防或者治疗术后恶心和呕吐。此外，新产品的推出也有助于提升公司品牌形象，彰显公司研发实力，增强在医药市场的综合竞争力，吸引更多上下游合作伙伴，为公司后续产品研发与业务拓展奠定良好基础。谢谢！ 4、如何应对产品结构单一带来的风险？ 答：尊敬的投资者，您好！公司主要产品醋酸钠林格注射液收入占比近50%，存在产品结构单一风险。公司已制定多元化发展策略：在化学药领域，加速氨碘必利注射液、碳酸氢钠注射液等在研产品的审批进度，覆盖精神类、抗感染等多个治疗领域；在中药领域，推进1类新药益肺济生颗粒的临床研究，拓展中医药市场；在原料药领域，加大多肽类原料药研发和生产，丰富原料药品种布局。公司多举措并进，将逐步降低对单一产品的依赖，构建多元化产品矩阵。谢谢！ 5、公司推进纵向一体化战略，收购鑫承达和四川多瑞，目前整合情况如何，对公司发展有哪些实际推动作用？ 答：尊敬的投资者，您好！目前公司对鑫承达和四川多瑞的整合稳步推进。在生产上，已初步梳理并优化生产流程，合理安排鑫承达和四川多瑞的生产计划，保障原料供应及时性与稳定性，降低了采购成本与供应风险。在研发方面，公司内部研发团队实现了资源共享与技术交流，推进原料药和中间体的研发项目，加速了产品开发进程。财务数据上，中间体业务收入同比增长927.66%，体现了一体化战略的初步成效，后续随着协同效应逐步释放，多肽类原料药等业务有望成为重要盈利增长点，推动公司业绩提升。谢谢！ 6、公司在研发投入持续增加的情况下，如何确保研发成果有效转化为市场竞争力和经济效益？ 答：尊敬的投资者，您好！为确保研发投入有效转化，公司从多方面发力。在研发项目选择上，紧密结合市场需求与行业趋势，聚焦多肽类药物、慢性病治疗药物等热门领域，如布局具有高增长潜力的多肽原料药业务，提高研发项目的市场契合度。在研发过程管理中，采用自主研发与合作研发相结合模
--	--

	式，与专业CRO公司合作，整合内外部资源，加速研发进程，像1类新药益肺济生颗粒借助合作研发完成II期临床病例入组。产品获批后，制定完善的商业化推广方案，在现有销售渠道与品牌优势的基础上，不断拓展新的销售渠道，针对不同产品特点精准定位市场，开展学术推广、市场活动等，提高产品市场认知度与占有率，将研发成果切实转化为市场竞争力与经济效益。谢谢！ 7、公司如何应对政策变化？ 答：尊敬的投资者，您好！面对政策变动，公司采取多种措施降低风险。首先，密切关注政策动态，组建专业政策研究团队，深入解读政策，提前预判对公司业务的影响，以便及时调整经营策略。在产品策略上，加速新产品研发与上市，丰富产品管线，降低单一产品受政策影响的风险，如推进氨碘必利注射液等多个在研产品的审评进程。成本控制方面，优化生产工艺，提高生产效率，降低生产成本，以应对产品降价压力。市场拓展层面，除公立医院市场，积极开拓民营医院、基层医疗、院外零售等多元化市场，扩大产品销售范围。此外，加强与上下游企业合作，建立战略联盟，共同应对政策变化，增强公司抗风险能力，保障经营稳定。谢谢！ 8、公司2024年制剂业务收入大幅下降，未来有何恢复措施？ 答：尊敬的投资者，您好！2024年公司制剂业务收入下降主要受核心产品醋酸钠林格注射液医保政策调整及带量采购影响。未来公司将从三方面发力恢复。其一，加速新产品上市进程，氨碘必利注射液、碳酸氢钠注射液等在研产品已进入申报注册阶段，左氧氟沙星氯化钠注射液已获批，分散单一产品风险；其二，优化销售策略，在巩固现有经销渠道的同时，拓展民营医院、基层医疗机构等下沉市场，提高产品覆盖率；其三，继续丰富代理品种，为公司增收，谢谢！ 9、公司在环保和安全生产方面采取了哪些措施，如何平衡环保、安全投入与企业盈利之间的关系？ 答：尊敬的投资者，您好！在环保方面，公司对鑫承达、四川多瑞的生产环节进行全面梳理，投入资金升级环保设施，引入先进的废水处理、废气净化设备，确保污染物达标排放；同时，持续优化生产工艺，采用绿色化学合成技术，从源头减少污染物产生，并加强对废弃物的资源化利用。安全生产上，构建完善的三级安全管理体系，定期组织员工安全培训与应急演练，提升员工安全意识与应急处置能力；安装智能化监控系统，对高温、高压等关键生产环节实时监测，及时发现并排除安全隐患；严格落实安全生产责任制，将安全指标纳入绩效考核。在平衡投入与盈利关系上，环保与安全投入虽短期内增加成本，但从长期看，能避免因违规带来的巨额罚款、停产损失，保障生产连续性；良好的环保与安全形象还有助于提升公司品牌声誉，增强市场竞争力，吸引更多客户与合作伙伴，从而促进企业盈利。谢谢！
--	---

	10、公司中药I类新药益肺济生颗粒研发进展如何，市场前景怎样？ 答：尊敬的投资者，您好！益肺济生颗粒完成II期临床病例入组后，后续将全力推进III期临床试验。公司会组建专业项目团队，严格按照临床试验规范，高效开展试验工作，确保数据准确性与完整性。同时，积极与监管部门沟通，及时获取指导意见，加快审批进程。从市场前景看，随着国家大力鼓励中医药发展，出台系列支持政策，中医药在疾病治疗与预防领域的地位日益提升。肺部疾病尤其是慢性肺部疾病患者群体庞大，市场对治疗肺部疾病的创新中药需求旺盛。益肺济生颗粒若能成功获批上市，将为公司带来新的业绩增长动力，谢谢！ 11、公司之后的盈利有什么增长点？ 答：尊敬的投资者，您好！公司于2023年9月收购鑫承达、2024年11月收购四川多瑞，初步形成了原料制剂一体化的发展格局，后续的中间体产品及多肽类原料药有望成为公司新的收入增长点。 12、行业以后的发展前景怎样？ 答：尊敬的投资者，您好！医药制造业是我国国民经济的支柱产业之一，是构建我国医疗卫生体系的重要基础，是关系民生和社会安定的重要行业，对于提升国民健康水平、促进社会进步发挥着显著作用。根据 Frost & Sullivan 数据，全球和中国肽类药物市场规模在2020-2025年CAGR将分别达到8.9%和16.4%，全球肽类药物市场规模也有望从2020年的628亿美元增长到2025年的960亿美元，中国肽类药物市场规模从2020年85亿美元增长到2025年的182亿美元。多肽药物的快速增长将进一步带动原料端的市场扩容。 13、公司本期盈利水平如何？ 答：尊敬的投资者，您好！公司在2024年积极推进业务战略转型，2024年公司实现营业收入2.41亿元，其中制剂业务收入18,679.25万元，依然保持核心业务地位；中间体产品收入达3,800.13万元；原料药及其他收入1,583.44万元。 虽然受药品价格联动、中药新药研发投入加大、中间体产品初期生产成本低企，以及新收购主体带来的费用增加等阶段性因素影响，公司业绩短期内出现波动，但随着战略布局的逐步深化，未来增长空间值得期待。公司通过2023年9月收购鑫承达、2024年11月收购四川多瑞，持续深化向原料药、中间体特别是高端多肽原料药的转型，在高端产品领域的布局有望成为新的收入增长点，助力公司实现可持续发展，逐步释放业务协同效应和长期价值。
附件清单（如有）	无
日期	2025年04月25日