

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input 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	祝嘉琦 中泰证券 李雨蓓 中泰证券 刘一伯 天风证券 邓琳茜 西部研发 王宏雨 光证资管 吴婉桦 中金公司 蒯学章 大家资产 王伟平 正圆基金 王靖予 东海基金 于华欣 中天证券 何 川 巨杉资产 刘 牧 国富基金 刘 勇 光大证券 李英镑 中安汇富 王 娟 天治基金 金 晨 银叶投资 杜 琦 天风证券 付宇娣 青骊投资 陈徐姗 平安保险 陶歆蔚 平安保险 邱 天 天风证券 黄向前 尚诚资产 方 政 进门财经 乔波耀 兴业证券 刘家斌 华鲁集团 俞昊岚 利幄基金 马宁科 华鲁集团 曹端会 方正证券 韩一帆 兴业证券 胡博新 华鑫证券 阮 帅 开源证券 李奕玮 华泰证券 陈淑婷 海通创新 张 熙 野村东方资管 张小郭 创金合信基金 蔡 雨 东方阿尔法 李瑞龙 前海联合基金 高惠明
时间	2026年4月23日下午15:00-16:00
地点	浙江仙琚制药股份有限公司（电话会）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 张王伟 证券事务代表 沈旭红

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、2025 年度经营业绩整体情况</p> <p>2025 年由于制剂集采深化和原料药市场价格下行，公司经营业绩短期承压，当前处于新旧动能的转换期。</p> <p>2025 年公司实现营业收入 37.59 亿元，同比下降 6.04%；营业利润 4.72 亿元，同比下降 30.35%；利润总额 5.36 亿元，同比增长 7.53%；归属于上市公司股东的净利润 4.50 亿元，同比增长 13.21%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3.49 亿元，同比下降 36.5%；实现每股收益 0.45 元，同比增长 12.5%，加权平均净资产收益率 7.57%。</p> <p>2025 年公司营业收入同比略有下降，其中制剂收入 23.67 亿元，同比下降 2%，同比减少约 0.48 亿元；原料药收入约 13.4 亿元，同比下降 13.5%，同比减少约 2.1 亿元。主要原因：1、制剂产品中的普药（包括黄体酮注射液、醋酸泼尼松片等）因省际联盟集采深化，同比减少约 0.72 亿元、黄体酮胶囊因区域集采同比减少约 0.41 亿元、噻托溴铵粉雾剂因区域集采同比减少约 0.34 亿元，存量品种因集采深化承压。同时，制剂产品中的呼吸科产品保持稳健增长，制剂新产品尽管基数较小但保持了较快增长。制剂整体销售收入同比下降约 2%。</p> <p>2、原料药市场竞争进一步加剧，原料药国内销售因制剂集采传导，数量和价格均受影响，原料药国内销售同比减少约 0.78 亿元，同比下降 34%。原料药国际销售在 2025 年下半年竞争进一步加剧，原料药国际销售同比减少约 0.16 亿元，同比下降约 2.7%。意大利子公司销售收入企稳，同比增长约 1.3%。原料药流通贸易同比减少约 0.85 亿元。原料药整体销售收入同比下降约 13.5%。</p> <p>二、2025 年公司归属上市公司股东的净利润同比增长 13.21%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降 36.5%，主要原因是：1、制剂集采，相关制剂产品利润减少；2、部分制剂产品市场拓展期，相关销售费用增加；3、创新转型过程中，研发投入同比增加；4、财务费用和汇兑损益增加；5、意大利子公司收到保险赔付，相关非经常性损益增加。6、原料药市场竞争激烈，原料药利润同比减少。</p>
----------------------	--

2025年，公司于逆境中奋楫前行，在挑战中稳住基本面。公司聚焦主业，以拓展性思维提高各个经营板块的经营能力，各项工作扎实推进，支撑公司持续发展的精细化管理水平和核心竞争力在不断培育和提升。

2、2025年，各业务板块经营情况

公司主营营业收入 37.59 亿元，同比下降 6.04%。

收入结构按原料药与制剂分为两大类：

（1）制剂销售收入 23.67 亿元，同比减少 0.48 亿元，同比下降 2%，其中制剂自营产品销售收入 22.29 亿元，同比减少 0.47 亿元，同比下降 2%；医药拓展部制剂配送销售收入 1.38 亿元，同比增加 0.06 亿元，基本持平。

（2）原料药及中间体销售收入 13.4 亿元，同比减少 2.1 亿元，同比下降 13.5%，其中主要自营原料药销售收入 7.38 亿元，同比减少 1.32 亿元，同比下降 15.2%，意大利子公司销售收入 5.99 亿元，同比增加 0.08 亿，同比增长 1.3%，仙曜贸易公司销售收入 0.03 亿元，同比减少 0.85 亿。

公司主要制剂产品销售收入按治疗领域划分：妇科计生类制剂产品销售收入 4.22 亿元，同比减少 0.24 亿元，同比下降 5.4%；麻醉肌松类制剂产品销售收入 1.29 亿元，同比减少 0.26 亿元，同比下降 16.8%；呼吸类制剂产品销售收入 9.44 亿元，同比增加 0.64 亿元，同比增长 7.3%；皮肤科产品 2.41 亿元，同比增加 0.07 亿元，同比增长 3%，普药制剂产品销售收入 4.76 亿元，同比减少 0.72 亿元，同比下降 13%，其他外购代理产品 0.17 亿元。

3、原料药情况

面对竞争日益激烈的原料药市场，原料药板通过精准市场洞察、差异化策略和三线联动提升产品份额。国际贸易部积极拓展规范与非规范市场，力争增量；国内贸易部加强客户拜访，从产品销

售转向服务输出，深化客户粘性与数据运用能力。Newchem 小组聚焦大客户管理、海外渠道搭建及与 Newchem 协同。完成 FDA 近 5 年甾体类药品及潜在客户梳理，组织战略拜访，推进 BD 项目，助力制剂出海，搭建国内重点客户清单，在研发协同上实现突破。同时创新开展“BD 雄鹰计划”，通过实战考察储备人才，保障发展后劲。

2025 年原料药毛利率的波动，从一季度的较高水平逐渐下降至三、四季度的较低水平，反映了市场供需关系和价格竞争的变化。公司目前关注到上游辅料的价格变化，未来原料药价格是否改善还有待观察。

4、制剂销售体系

制剂销售落实“稳、拓、创”战略，以学术推广为核心，通过健康渠道管理与服务费改革稳固利润，以三段论布局与差异化定位拓展空间。重点产品稳中有升，新产品快速增长，制剂出海开拓新市场。成功引进 TGH、米诺地尔、蛋白琥珀销售权益；依托研产销平台积极布局自研及 BD 合作。将省级医院专家诊疗理念引入基层，为患者提供最佳方案；完成首部避孕针共识及男性更年期指南，通过据 E 堂、女性生育力保护直通车等品牌活动，扩大仙据品牌影响力。完成产品追溯码全链条扫码，运用 CRM 及仙药通，加强数据管理与新品覆盖。完善梯队建设，建立后备人才 IDP；完成三大系统建设落地与代理商评级及运输招标；开展多项 BD 调研，加快新品准入与挂网。

5、集采续签影响

据目前了解：集采续标的产品基本呈现价格趋稳、降幅收窄的态势。公司核心的集采续标产品主要是麻醉肌松药，续标后价格一般略有下降，但继标销量有增长。

对于后续集采，公司大多数品种已纳入集采范围，短期内已应采尽采。

6、相关产品研发进展

奥美克松钠注射液：该产品奥默于 2024 年 9 月向国家药品监督管理局（NMPA）递交的上市许可申请（NDA）受理。据了解，目前该产品尚在审评审批中（补充任务审评中）。

CZ1S 长效镇痛注射剂：该产品已由参股公司萃泽医药提交注册申报，目前尚在审评阶段（新报任务审评中）。

7、制剂销售增长点及费用情况

制剂业务的销售收入增长点：一是来源于新产品增长，主要是屈螺酮炔雌醇片（II）、庚酸炔诺酮注射液等产品；二是呼吸科产品预计整体保持平稳；三是集采续标后麻醉肌松类产品预计保持平稳增长。目前随着这些制剂新产品销售额的逐步增加，对整体毛利率将产生积极的影响。预计整体费用的增长将保持平稳。

8、行业的产能竞争格局

短时间内，主要竞争仍集中在原有产能上，判断基本属于存量竞争阶段，近两年行业内的新增产能多数是三、五年前投建的。

随着合规和环保要求的提高和市场竞争加剧，比拼的是综合效率和基本功，对产业链延伸、成本控制能力、生产效率、合规等方面要求进一步提高。

9、高端制剂方面的规划

高端制剂方面，目前主要集中在长效镇痛、吸入制剂平台、药械联合、女性健康类复杂制剂等方面的开发。公司会持续布局未来创新，但创新的过程中从化合物或靶点的筛选、临床前研究、临床研究、申报注册、获批后的商业化，考验的是企业全方位的能力。

	<p>制剂出口策略上，公司会选择“小而美”的特色产品积极推进注册和市场合作。</p> <p>10、公司中长期战略定位</p> <p>现阶段，面对国内制剂集采政策扩面深化，制剂价格承压、原料药市场竞争日益激烈等多重压力，公司将积极度过新旧动能转换期，从各业务板块沉着应对，制剂板块积极推动新产品的市场拓展、原料药板块在价格下行趋势下争取市场份额、研发方面积极做好由“仿制”到“创新”的转型布局。</p> <p>公司坚定创新布局，以技术突破形成竞争优势。公司始终注重长期发展能力的构建，只有构建在能力基础上的业绩才是稳固和可持续的，我们的目标是保持公司长期价值的最大化。公司秉承长期主义，公司在未来发展能力的建设上投入更多的资源和努力。</p> <p>公司将聚焦甾体激素领域，以开放的心态关注创新机会，做全做精激素产业链不断丰富原料药及制剂产品结构，专注于综合能力提升，不断为满足多层次市场需求，发掘结构性市场机会，不断研发新产品、提供新价值，在行业内形成有专业、有特色、有壁垒的独特发展路径。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年4月23日