

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：2026-003

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（投资者接待日）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券 李雨蓓 天风证券 刘一伯 华鲁投资 马宁科 西部证券 邓琳茜 东吴证券 孙芊荟 奥开证券 吴争辉 浙江省国资运营公司投资事业部 章谕非 个人投资者 马昌城 李茜茜
时间	2026年5月19日上午9:30-11:30
地点	浙江仙琚制药股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长 张宇松 总经理 金炜华 财务总监 王瑶华 副总经理 邹文辉 副总经理 董事会秘书 张王伟
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司就2025年报及2026年一季报基本情况、经营概况做了介绍。 1、公司2025年度经营情况 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%。收入与利润下滑的核心原因在于制剂集采深化（包括国家

及省级集采) 导致主要产品减量, 以及原料药市场价格下行。主要原因分析如下:

1) 存量品种因集采深化承压: 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, 黄体酮胶囊因区域集采同比减少、噻托溴铵粉雾剂因区域集采同比减少。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。2025 年制剂整体销售收入同比下降约 2%。

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%。

3) 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。

2、2026 年一季度经营情况: 一季度营业收入 9.18 亿元, 同比下滑 8.9%; 净利润约 9388 万元, 同比下滑约 35%, 主要是上年同期一季度相对高基数。

二、现场提问环节:

1、请介绍公司在原料药方面的发展方向和规划?

公司在原料药发展方向与规划主要围绕以下几点展开: 第一, 在产能与产业链建设方面, 基于核心 API 构建产能, 完善合成端与终端布局, 拓展中低端增量市场。重点突破前端关键中间体, 扩大核心数

据规模，强化产业链。第二，在高端研发与技术提升方面，建设高水平原料药研发能力，以技术引领发展。统筹从起始物料到 API 的全产品线，健全甾体原料产业链。补足起始物料技术短板，跟进市场技术革新；完善中间体品类，对标市场成本；补齐 API 重要产品线，构建甾体全品类及综合差异化。第三，持续推进纯度、晶型、细度、无菌等技术平台建设。第四，加强客户拓展，利用研发、生产、销售三线协同为客户提供“一揽子服务”，提升客户粘性与市场占有率。

2、公司在制剂销售方面采取的主要战略和具体措施是什么？

公司在制剂销售方面落实“稳、拓、创”战略，以学术驱动品牌影响力。具体包括：深化合规管理，布局壁垒产品，拓展海外市场。根据产品不同形态动态调整策略：“稳”的产品提升占有率；“拓”的产品（思特珑、庚酸针等）发展为增长点；“创”的部门拓展海外。加强学术支持，助力基层市场拓展。通过数字化与人才建设，强化发展动能，实现销售与品牌的双向效应。

3、请介绍奥美克松钠注射液和 CZ1S 长效阵痛注射剂的研发进展情况？

奥美克松钠注射液：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。目前该产品尚在审评审批中（补充任务审评中）。

CZ1S 长效阵痛注射剂：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）。

4、公司如何看待国家新出台的《医药代表管理办法》？未来推广策略会有哪些调整？

公司对新出台的《医药代表管理办法》持积极态度。我们认为，该办法的核心意义在于明确了医药销售工作的专业门槛，引导行业回归“医药信息沟通”的本质。针对新规要求，公司将从以下几个方面调整策略：第一，要求自营团队全面合规备案：所有需要去医院拜访

的员工（包括管理层）均按规定备案。针对新规提出的“药学、医学及相关专业大专以上学历”要求，公司将对原有老员工组织二次培训与学习，确保自营团队符合最新标准。第二，代理体系实行授权与闭环管理：公司将对代理商进行授权、备案（限定区域与产品），提供产品知识和治疗领域的培训，同时组织考核、签署合规合同。由此形成“合规制定—培训—检查—处理”的管理闭环，确保销售推广合法合规。第三，明确 MAH 责任：作为药品上市许可持有人（MAH），公司将严格履行新规赋予的责任和义务，通过四闭环体系确保合规要求落地，而非仅仅口头要求。总体而言，公司将以新规为契机，推动推广体系向专业化、合规化、透明化升级。

5、关于第十二批国家药品集中采购，公司有哪些品种入围？如何看待集采带来的影响和应对策略？

根据目前信息，公司共有四个产品初步纳入第十二批集采目录，分别是：地屈孕酮片、甲磺酸倍他司汀片、盐酸尼卡地平片、屈螺酮炔雌醇片。这些产品属于充分竞争领域。从历史经验看，部分产品价格可能紧贴成本线。例如第十一批集采中，虽然续标产品销量有所提升，但价格紧贴成本，集采产品实际利润增长有限。公司将在第十二批集采中全力以赴，积极做好各项应对工作，力争在充分竞争的环境中寻求合理的发展空间。

6、请介绍一下公司在吸入制剂等高壁垒复杂制剂的布局

公司核心产品糠酸莫米松鼻喷雾剂目前市场格局稳定（仅原研、进口及公司三家），目前看，参与厂家有限，竞争格局良好。

正在积极布局下一代非激素类鼻喷剂及软雾剂等新产品，部分已进入临床前阶段，软雾剂已申报注册，为未来该品类储备动能。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，新产品研发具有周期长、风险大的特点，具有过程和结果的不确定性。

7、请介绍一下公司股票回购项目及投资者回报规划

公司于 2026 年 5 月 14 日召开第九届董事会第四次（临时）会议审议通过了《关于回购公司股份方案》。基于对公司未来发展前景的信心和对公司内在价值的长期认可，为维护广大投资者的利益、增强投资者信心，有效推动公司的长远发展，在综合考虑业务发展前景、财务状况、未来盈利能力的基础上，公司拟以自有资金及自筹资金回购公司部分股份，用于实施公司股权激励或员工持股计划。本次回购的资金总额不低于人民币 8,000 万元（含）且不超过人民币 15,000 万元（含）。按回购金额上下限测算，预计回购股份数量不低于 595 万股且不超过 1,115 万股。目前，公司正积极开展与本次回购相关的前期准备工作。

过去三年公司的平均分红比例现金分红总额占归属于上市公司股东的净利润约 65%，2025 年股息率约 4.5%。公司积极实施连续、稳定的股利分配政策，在行业承压的情况下，通过高比例分红、回购等积极措施，彰显了公司对未来发展的信心、回馈股东及广大投资者的决心。

8、未来几年公司销售费用的趋势是怎样的？是会持续上升还是有所下降？

公司销售费用的变化受多方面因素影响，具体包括：第一，营收与投入的结构变化。近年来公司营收端略有下降，同期有新产品上市。新产品在上市后的一到三年通常属于市场导入期，工作的推进投入会对销售费用形成一定程度的影响。第二，产品生命周期的叠加效应。每个新产品大约有三年的导入期，之后销售费用会趋于下降态势。未来随着更多新产品进入市场，销售费用可能出现缓慢上升；当产品线逐步丰富、新旧产品形成叠加平衡后，销售费用会逐步趋于稳定。总体来看，公司销售费用的未来趋势将取决于新产品上市节奏和规模：新产品持续增加，费用比例可能略有上升；当新产品形成规模后，销售费用将稳定在一个合理水平；如果新产品减少，销售费用比例则可能随之下降。

	<p style="text-align: center;">9、公司在外汇套期保值方面的策略是怎样的？</p> <p>公司在外汇套期保值方面采取相对稳健的操作策略。第一，操作规模有限。公司每年公告中会披露外汇套期保值额度，未开展大规模、高风险的外汇衍生品交易。第二，业务结构决定需求。公司海外出口业务（比如收入为美元）有结汇需求。第三，以短期操作为主。公司主要采用短期套保方式，未开展长期外汇套保操作。汇率的短期波动在一定范围内存在，公司对中长期汇率走势的判断较为谨慎。第四，财务战略以稳健为导向。公司整体财务战略强调依靠主业盈利，而非通过财务运作获取收益。因此，公司仅参与低风险、收益相对稳定的套保操作，而非追求高风险、高收益的外汇交易。公司在外汇套期保值方面的操作规模小、期限短、风险低，以服务主业结汇需求为核心目的。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年5月19日