

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：2024-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	华夏久盈 张伟光 华夏久盈 周武 浙商证券 李千慧 中泰证券 祝嘉琪 中泰证券 徐文钰 申万菱信 张泽平 申万菱信 姚宏福 国信证券 彭思宇 交银施罗德 徐嘉辰 交银施罗德 周章庆 太平洋医药 周豫 太平洋医药 乔露阳
时间	2024年05月29日 15:30-17:00
地点	仙琚制药 会议室
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
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、制剂相关产品经营情况</b> 公司制剂产品涵盖生殖、麻醉、呼吸、皮肤及全身用皮质激素等多个领域。制剂剂型涵盖固体制剂、注射剂、混悬、冻干粉、乳膏、鼻喷剂、凝胶、气雾剂、粉雾剂等主流剂型。 一季度制剂销售营业收入同比增长13%。其中妇科计生类收入1.23亿元，同比增长15%，主要是黄体酮胶囊、米非司酮、新产品庚酸炔诺酮注射液增长。麻醉肌松类收入3000万元，同比增长100%，主要是罗库溴铵注射液、舒更葡萄糖纳注射液同比增长。呼吸类产品收入1.8亿元，同比增长28%，主要是糠酸莫米松鼻喷剂收入同比增长。皮肤科产品

收入5100万元，同比增长38%；主要是糠酸莫米松乳膏同比增长。普药收入1.6亿元，同比下降8%，主要是地塞米松磷酸钠注射液集采后收入同比减少。二季度以来，相关产品销售态势良好。

## **2、制剂销售体系的变革**

一季度制剂产品呈现好的销售态势，得益于近年来公司持续的管理变革。在市场策略与产品培训方面，公司采取了一系列创新措施。通过优化人员结构和提升团队动力，有效地提升OTC团队的效率和销售业绩。对销售一线进行专业产品培训，以提高专业性，增强客户的信任度。持续推进精细化营销管理；面对多层次的市场结构，做好细分领域的市场下沉。通过对三层市场的区分，将产品、终端和人员的能力进行匹配，通过从上到下学术信息的传递最提升公司销售体系的专业化能力。

公司在销售体系上适时变化，强化市场部、医学部和数据体系建设，提升销售效能，输入新管理理念，构建面向一线的协同架构。加强专科市场新产品的学术推广能力，提升销售队伍的综合能力，为公司后续新产品的上线做好市场和销售准备工作。

## **3、呼吸科产品情况**

呼吸产品线保持良好的市场格局。公司重点选取一些有壁垒的呼吸类复杂制剂开展研发立项，动态布局产品梯队，以临床需求为导向、以复杂制剂平台技术为基础，创新驱动、仿创结合。

公司在吸入制剂的布局主要是肺部给药的研发平台搭建。除了正在开展的糠酸莫米松鼻喷剂、噻托溴铵粉雾的一致性评价工作，目前在干粉吸入剂型的基础上重点选取

一些有研发壁垒的药械联合的产品方向，积极开发下一代吸入剂型，多个二联吸入复方制剂、三联复方制剂已完成研发立项，未来还将围绕肺部给药平台推进一系列吸入类创新型品种。

#### **4、原料药领域**

公司原料药制剂一体化，原料药自供是重要基础。从产品角度丰富（技术、成本、无菌）、客户角度触达（代理商、终端客户），积极拓展原料药销售。公司集合各版块、各厂区的力量，强化各线条协同能力，提高原料药的综合素质。面对未来的市场销量拓展，公司有信心也有准备，公司将立足自身发展，逐步做好重点能力构建和产线的建设，持续充分地释放产能，不断提升资产投入效率及综合成本效率。

当前原料药市场需求是多层次的，一方面国际非规范市场容易受到原材料价格、国内外竞争的影响，产品价格产生较大波动。另一方面，随着全球对于药品质量和安全标准的要求不断提高，欧美等地的企业开始重新评估其供应链布局，蕴藏着机会和挑战。因此，单纯依靠低成本竞争已不足以在多层次的国际市场立足。通过技术进步、提高产品质量、优化生产工艺、加强研发投入成为关键因素。公司在面对这些挑战时，通过整合资源、拓展全球市场、增强自身的技术研发能力和产业链稳定性，寻找高质量发展路径。

#### **5、近期展会情况**

2024年5月，第88届全国药品交易会将在上海召开。在制剂展区，公司制剂六大事业部——处方药事业部、流通事业部、免疫健康事业部、综合招商事业部、麻醉招商事业部、器械事业部携多款核心产品，涵盖妇科、免疫、普药、

	<p>皮科、麻醉、器械等几大管线参展全国药交会。在原料药展区，国内、国际销售团队就皮质激素、孕激素、雌激素、雄激素、麻醉类、原料及中间体等产品与客户进行了深度探讨和交流，倾听客户需求。同时还向客户推荐子公司Newchem的系列产品，充分展示了公司产品的专业性和丰富性。</p> <p>2024年6月中旬将迎来CPHI China 世界制药原料中国展，这是汇聚全球原料药展商的重要会议，期待寻求更多产业上下游的融合拓展。</p> <p>前沿市场的需求趋势是要求企业需要同时具备国内和国外的业务能力。公司会持续关注核心竞争力的构建，如供应链稳定、EHS体系认证、研发和生产流程等方面，以确保公司产品和服务在国际市场中有竞争力。</p> <p><b>6、产品研发申报进展</b></p> <p>近年来在新产品申报和潜力产品一致性评价上持续发力，产品研发进度总体按既定的目标推进。未来几年公司紧紧围绕妇科及辅助生殖、围术期用药、呼吸科、下一代皮质激素等领域开展后续研发管线布局。研发创新是公司长远发展的动力源泉，公司新产品的陆续申报及获批，为培育二次增长曲线奠定了产品基础。</p> <p><b>7、公司如何看待未来业绩实现和能力构建？</b></p> <p>公司更关注业绩增长背后的行动逻辑。坚信业绩的提升应基于能力提升为基础，要有具体的行动所支撑，而不是单纯一个业绩数字。我们更注重以能力提升和积极行动带来的可持续增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年05月29日

