

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：2022-008

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	华创证券 中泰证券 广发证券 浙商证券 兴业证券 淡水泉 中泰资管 嘉实基金 源乘投资 焱牛投资 泰康资产 大家资管 东证资管 上汽顾臻 弘毅远方 涌津投资 中欧基金 深梧资管 招商理财 交银施罗德 润晖投资 照友投资 建信基金 南土资产 域秀投资 红筹投资 明河投资 国寿安保 永赢基金 中信期货 国华人寿 中金资管 循远资产 诺安基金 同泰基金 合道资产 大成基金 汇添富 同犇投资 中宏控股 凯石基金 高毅资产 慎知资产 西部利得 东兴证券 长江养老 明亚基金 上善如是基金
时间	2022年8月26日下午15:00-16:00
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	<p>1、公司2022年上半年财务报告情况</p> <p>报告期内，公司实现营业收入22.28亿元，同比增长3.96%；实现利润总额4.04亿元，同比增长20.71%；归属于上市公司股东的净利润3.3亿元，同比增长20.82%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3.1亿元，较上年同期增长14.62%。</p>

公司主营营业收入 22.15 亿元，同比增长 3.86%。制剂销售收入 13.53 亿元，同比增长 16%，其中制剂自营产品销售收入 12.8 亿元，同比增长 13%；医药拓展部制剂销售收入 0.73 亿元。原料药及中间体销售收入 8.53 亿元，同比下降 11%，其中主要自营原料药销售收入 5.4 亿元，同比下降 9%（原料药自营出口约 2.84 亿元，同比下降 3%，原料药内销约 2.56 亿元），海盛制药销售收入 0.01 亿元，同比减少约 0.52 亿元，同比下降 97%，意大利 Newchem 公司销售收入 3.13 亿元，同比持平。

公司主要制剂自营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 2.72 亿元，同比增长 5%；麻醉肌松类制剂产品销售收入 3.05 亿元，同比下降 5%，其中主要受第五批国家集采影响公司产品顺阿曲库铵注射液销售额同比减少约 6600 万元，同比下降 88%；呼吸类制剂产品销售收入 3.12 亿元，同比增长 40%；皮肤科制剂产品销售收入 0.87 亿元，同比增长 16%；普药制剂产品销售收入 2.32 亿元，同比增长 6%，综合招商产品 0.24 亿元，同比增长 14%，其他外购代理产品 0.08 亿元。

2、公司2022年上半年经营业绩的驱动因素

2022 年上半年，公司克服原材料综合成本上涨、集采品种影响等诸多不利因素，取得了持续稳健增长。主要的业绩驱动因素表现为：一是原料药深化研发、生产、销售协同，丰富产品线，挖掘产业链效益；二是制剂克服集采影响，发挥现有产品潜力，做好未来产品储备，培育制剂新增长点；三是聚焦主业，优化资源配置，对子公司进行优化整合；四是加强内部管理，坚持开放学习，树标杆，找差距，打基础。

3、限电政策影响情况

近几个月为用电高峰期，供电部门采取了限电政策。公司生产经营正常，基本未受限电政策的影响。

4、疫情对生产经营的影响

国内新冠疫情多点爆发，小部分疫情严重的省份终端销售受

一定程度的影响，但公司产品品类丰富、销售渠道覆盖全国，局部影响在可控范围之内。

5、药品国家集采的影响

国家药品集采常态化推进。2021年6月公司有三个产品纳入第五批国家集采，中标两个产品（米索前列醇片、甲磺酸盐罗哌卡因注射液），苯磺顺阿曲库铵注射液因尚未过一致性评价，未参与第五轮集采，影响该产品今年上半年销售额同比减少约6600万元，同比下降88%。2022年7月参加了第七批全国药品集中采购的投标工作，公司产品罗库溴铵注射液、甲泼尼龙片均中选本次集中采购。第七批集采落地实施预计在11月份，目前按照正常的需求发货，在集采开始实施后，集采范围内的份额会根据集采结果执行。

公司着力推进未来产品的销售布局，2022年6月一致性评价产品泼尼松龙片过评，2022年7月舒更葡糖钠原料药及制剂产品获批，2022年8月黄体酮缓释凝胶申报。公司从妇科和女性健康用药、呼吸科用药、庚酸炔诺酮注射液市场导入、舒更葡糖市场导入以及普药产品梳理等多角度提升，对公司未来保持稳健的增长有足够的信心。

6、部分产品的展望

1) 舒更葡糖钠注射液的展望：舒更葡糖钠注射液原研制剂（商品名布瑞亭，Bridion）由英国 Merck Sharp & Dohme Limited（默沙东）公司首家研制而成，为罗库溴铵注射液的拮抗剂，之前该产品国内临床用药基本为原研产品。目前国内通过审评的厂家基本处于同一起跑线，根据临床的用药需求测算，未来市场需求量有一个较大空间。目前公司积极开展该产品的销售导入工作，并有信心和能力去做好这个产品。

2) 黄体酮缓释凝胶的进展：公司已于7月底完成黄体酮阴道缓释凝胶境内生产药品注册受理工作，该产品为国内首家申报，争取早日获批，是公司申报重点产品之一。孕激素市场中，

地屈孕酮、黄体酮阴道缓释凝胶在辅助生殖系统领域拥有较大空间。女性健康及生殖领域是公司长期专注发展的领域之一，现已形成的产品序列包括黄体酮胶囊、黄体酮注射液、庚酸炔诺酮注射液等。该领域在研产品还包括地屈孕酮片、戊酸雌二醇片等。

3) 呼吸科产品管线布局：目前主要开展两个重点呼吸科产品的一致性评价工作。糠酸莫米松鼻喷剂已进入 BE 阶段。噻托溴铵粉雾剂研发进展顺利，预计今年 4 季度进入 BE。除此，二联复方制剂、双动力鼻喷剂项目均在积极推进。公司重点选取一些有市场优势和研发难度的产品开展研发，合理布局产品梯队。

公司根据国家政策环境的新变化对现有开发产品进行梳理，积极推进研发聚焦工作，制剂产品研发围绕公司妇科及辅助生殖、麻醉及肌松、呼吸科等核心治疗领域构建产品群，服务群。公司将通过市场的调查和定位，在各个治疗领域里组建产品群，去寻找、获得所需要的潜力产品，为公司今后 5-10 年的持续稳健发展做好产品储备。

7、FDA 认证工作

杨府原料药厂区做好了美国 FDA 认证迎检的准备工作，目前还没有接到明确检查通知。国家对国际商务往来的政策整体开始宽松。今年上半年公司把基础性工作做得更扎实，更有信心以高质量接受现场认证。

8、与 NEWCHEM 公司的合作进展

公司与 NEWCHEM 公司部分产品的合作正常开展，产品验证性工作进展顺利。NEWCHEM 公司上半年业绩表现超预期，在客户开拓方面也呈现出比预期更好的态势。

9、公司管理体系建设

公司积极助推运营管理体系的转型升级，以开放、学习的心态，以麦肯锡管理项目的落地与推广为契机，深刻转变固有思维，形成科学的业绩与项目管理方式。持续推进“成本中心”向“利润中心”转变的相关工作，提高产品的市场竞争力，以市场

	<p>作为评价各中心成本、质量、制度、考核等优化工作的最重要标准。</p> <p>根据不同产品，从研发、生产、销售的三线协同管理重新梳理，通过制剂管理委员会、原药料管理委员会等平台对现有管理体系进行梳理调整，对产品的潜力进行挖掘。</p> <p>10、管理层对公司未来发展的看法</p> <p>公司所处的行业为医药行业里的细分领域甾体激素领域，甾体激素的产品特点和专线生产的特殊要求使得行业进入门槛高，技术难度大，甾体药物具有较长的产业链，分工细致，根据甾体药物不同的工艺路线和产物，衍生出下游的各类甾体激素原料药及制剂。全球范围内的甾体药物的市场容量大，厂家主要集中在大型跨国制药公司，每家公司也各具特点，分别在呼吸科、雌激素补充、短效避孕药、皮质激素制剂等某类治疗领域独具特色。</p> <p>公司长期聚焦甾体激素领域，持续追求做全、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，不断提升产品的价值，在行业内形成小而美的行业特色。</p> <p>公司经营业绩连续七年实现稳定增长，近一两年集采影响逐步消化，积蓄力量为重回快车道打下基础。公司未来发展着力于制剂的新增长点、原料药的深耕和拓展，呼吸科快速放量，相信资本市场投资者能够看到公司发展的韧性。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年8月26日</p>