

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：2024-09

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	机构	姓名	机构	姓名	机构	姓名
	招商证券	许菲菲	德邦医药	周新明	国盛证券	胡偌碧
	招商证券	侯彪	德邦医药	徐梓煜	国盛证券	陶宸冉
	华创证券	郑辰	德邦医药	吴明华	广发医药	罗佳荣
	华创证券	王宏雨	民生证券	王班	广发医药	方程嫣
	浙商医药	孙建	民生证券	袁维超	广发医药	田鑫
	浙商医药	郭双喜	民生证券	杨涛	中金公司	张璿
	浙商医药	盖文化	太平洋医药	周豫	中金公司	吴婉桦
	开源证券	余汝意	太平洋医药	乔露阳	天风医药	杨松
	开源证券	阮帅	中泰证券	祝嘉琦	天风医药	刘一伯
	银河医药	程培	中泰证券	李雨蓓	中信建投	贺菊颖
	银河医药	孙怡	国盛证券	张金洋	中信建投	袁清慧
	中信建投	赖俊勇	国泰君安	付子阳	上海涌津	傅逞强
	中信建投	王云鹏	华福医药	王宣宇	高毅资产	冯鹏
	中信证券	陈竹	财通证券	张文录	上银基金	杨建楠
	中信证券	韩世通	财通证券	邹一瑜	东吴证券	王友红
	中信证券	朱家成	晓池资本	张志康	中信建投	周户
	西部证券	李梦园	宁银理财	徐厚犇	中国人寿	赵文龙
	西部证券	邓琳茜	泰康资产	马步云	人民养老保险	毛雅婷
	华安证券	刘洪飞	明亚基金	郭诗瑶	中金资管	孟繁卓
	中泰资管	周旭驰	鹏华基金	张华恩	中意资产	沈悦明
	华泰证券	李奕玮	上汽颀臻	沈怡雯	中海基金	童科贤
	平安证券	臧文清	东方资管	徐宏	中海基金	陈玮
	东吴医药	俞昊岚	东方资管	王修凡	中融汇信	文惠霞
	嘉实基金	程佳	WT Asset M	潮礼君	禹田资本	王雨天
	国泰君安	吴晗	上海慎知	高岳	华夏久盈	李树培
	南方基金	任婧	信达澳亚	李东升	上海茂典	董阳
	博时基金	张之瑞	南方基金	孙鲁闽	财通证券	易小金
	大家资产	钱怡	南方基金	陈哲	长安基金	徐小勇
	安信基金	孙凌昊	平安资产	万淑珊	长盛基金	洪靖怡
	平安养老	陶歆蔚	华泰证券	曹青宇	广发证券	谭飞
	国投瑞银	袁野	平安证券	李峰	新华养老	卢珊

	广东正圆 德邦基金	熊小铭 袁之漆	泰康资产 汇添富	翟雪 詹杰	北京涇谷	高艺
时间	2024年10月25日晚上20:00-21:00（电话会议）					
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><b>1、公司2024年三季度经营情况介绍</b></p> <p>1) 2024年前三季度，公司实现营业收入32.37亿元，基本持平；实现归属于上市公司股东的净利润5.30亿元，同比增长12.42%，扣非净利润5.21亿元，同比增长12.82%。</p> <p>2) 2024年单三季度，公司实现营业收入10.99亿元，同比下降1.80%；实现归属于上市公司股东的净利润1.90亿元，同比增长12.17%，扣非净利润1.90亿元，同比增长14.68%。</p> <p>3) 毛利率情况：前三季度毛利率55%，上年同期毛利率51.3%，毛利率提升约3.7%。</p> <p>4) 费用情况：</p> <p>销售费用：前三季度销售费用率22%，与上年同期基本持平；</p> <p>管理费用：前三季度管理费用率7%，与上年同期基本持平；</p> <p>研发费用：研发费用1.85亿，同比增长32%，同比增加约4500万；前三季度研发费用率5.7%，上年同期4.3%；研发费用率提高1.4个百分点。</p> <p>非经常性损益：前三季度约901万，上年同期约965万；</p> <p><b>2、制剂产品相关情况</b></p> <p>前3季度，公司制剂营收约19.3亿元，同比增长8%。主要为麻醉肌松类、呼吸科类、皮肤科类产品同比增长，普药受地塞米松磷酸钠注射液集采影响，同比下降。主要产品情况：</p> <p>1) <b>妇科及女性健康产品情况</b></p> <p>妇科及女性健康领域主要9个产品，销售额约3.4亿元，同</p>					

比持平。黄体酮胶囊约 1.69 亿元，同比持平；左炔肠溶胶囊约 5400 万元，同比下降 24%，同比减少 1700 万元；克林霉素凝胶约 2400 万元，同比持平；米非司酮片约 2000 万元；

妇科 3 个新产品：庚酸炔诺酮注射液约 2500 万元，同比增长 30%；屈螺酮炔雌醇片约 1600 万元，同比增长 440%；戊酸雌二醇片今年三季度刚刚获批，目前已完成 6 个省挂网。

### 2) 麻醉肌松产品情况

麻醉肌松主要 7 个产品，销售额约 1 亿元，同比增长约 20%。主要是罗库溴铵注射液、顺阿曲库铵注射液的集采影响触底后的销量回升、新产品舒更葡糖钠注射液放量因素影响。罗库溴铵注射液约 2000 万元，同比增长 200%；顺阿注射液约 1300 万元，同比增长 31%；舒更葡糖钠注射液约 3000 万元，同比增长 200%。维库溴铵注射液约 1300 万元、盐酸罗哌卡因注射液约 1500 万元、氟马西尼注射液约 1100 万元，同比持平；甲硫酸新的明注射液约 300 万元，目前该产品已列入第十批集采目录。

### 3) 呼吸科产品

呼吸科 3 个产品销售额约 6.15 亿元，同比增长约 32%。糠酸莫米松鼻喷雾剂同比增长约 39%，噻托溴铵粉雾剂基本持平，环索奈德气雾剂基本持平。

### 4) 皮肤科产品

皮肤科 5 个产品销售额约 1.88 亿元，同比增长约 20%，药店市场等第三终端拓展效率提升。糠酸莫米松凝胶约 3000 万元，同比增长 40%；丙酸氟替卡松乳膏约 6000 万元，同比增长 31%；糠酸莫米松乳膏同比增长 10%；曲安奈德乳膏、丁酸氢化可的松乳膏逐渐培育中；各皮肤科产品表现出较好的增长态势。新产品方面，透皮制剂平台逐渐搭建完成，以贴膏、凝胶贴膏剂

型新产品逐步开发。

### 5) 普药

普药 13 个产品销售额约 4.3 亿元，减少约 5000 万元，同比下降约 10%，主要是地塞米松磷酸钠注射液集采的影响，同比下降 85%，减少约 4800 万元。非那雄安片销售额约 3600 万元，同比增长 61%；甲泼尼龙片 4mg 新规格于 2024 年三季度刚获批。

### 6) 新产品情况

#### (1) 庚酸炔诺酮注射液

以临床需求为导向，按既定的销售规划，积极拓展产品覆盖，前三季度销售额约 2500 万元，同比增长约 30%。

#### (2) 屈螺酮炔雌醇片 (II)

参比制剂为原研产品德国拜耳的优思悦，公司首仿，市场格局良好。该产品自 2023 年下半年获批以来，用了 8 个月左右时间已完成全国绝大多数省份的挂网，今年前 3 季度销售额约 1600 万元，同比增长约 440%。

#### (3) 戊酸雌二醇片

公司 2024 年三季度取得了取得戊酸雌二醇片境内生产药品注册证书，该产品最早由德国先灵公司 (Schering AG) 研究开发，戊酸雌二醇片 (商品名：补佳乐®/Progynova®) 用于补充主要与自然或人工绝经相关的雌激素缺乏，公司为国内首仿，戊酸雌二醇属于医保乙类药品，市场格局良好。公司正在积极推进相关准入工作，目前已已完成 6 个省份挂网。

#### (4) 地屈孕酮片

参比制剂为原研进口的地屈孕酮片，商品名：达芙通® (Duphaston®)。从第三方数据显示，地屈孕酮片在生殖系统领域存在较大临床需求。公司已于 2023 年 11 月注册申报，争取明年上半年获批。

(5) 黄体酮凝胶

该产品公司已重新安排临床 BE，预计今年四季度完成临床 BE，争取明年一季度重新申报。

(6) CZ1S 长效镇痛注射剂

该产品目前已开始三期临床批件，即将开展三期临床，预计 2025 年 9 月完成三期临床，争取 2025 年四季度申报。

(7) 吸入制剂新产品情况

目前已立项 4 个，预计 2025 年申报一至两个、2026 年申报一至两个吸入制剂新产品。

(8) 长效黄体酮注射剂

该产品目前在临床前期，预计 2025 年开始临床。

### 3、原药销售情况

前 3 季度，公司原料药营收 13 亿元，同比下降约 10%；主要是 Newchem 受国际原料药市场去库存及部分国家经济因素等影响同比下降约 14%；拓展部原料药流通贸易额下降；

自营原料药销售量同比增加，非规范市场原料药价格尚在底部，自营原料药销售额与去年同期相比略有增长。

原料药行业国内外市场竞争激烈，非规范市场产品销售价格仍处于底部区间，公司在期待正常市场环境回归的同时，国际、国内贸易部紧盯市场需求，主动出击，以技术、生产、销售三线联动的全流程服务赢得更多客户认可，充分发挥公司质量可靠、供应稳定、技术响应及时的综合优势争取更多市场机会。

意大利 Newchem 公司受到海外市场下游客户去库存、一些国家受经济环境和汇率因素影响，采购端的皮质激素类产品上游价格波动影响，销售收入同比下降。

### 4、产品研发申报进展

公司在新产品和一致性评价产品上加大研发力度，产品申报按既定的目标推进。2024 年以来公司产品获批或过评情况：

2月，无菌原料药醋酸甲羟孕酮原料药通过WHO认证，新仿制药雌二醇片受理，维库溴铵一致性评价受理；4月，泼尼松龙原料药日本认证通过；5月，泼尼松龙片美国获批；7月，醋酸地米片一致性评价受理；7月，国内首仿的戊酸雌二醇片获批；8月，甲泼尼龙片4mg获批；10月，甲磺酸倍他司汀片新仿受理，甲硫酸新斯的明一致性评价获批。

公司重点在妇科、围术期、呼吸科三大治疗领域的研发产品线布局，实现在三大领域的产品创新迭代。公司制剂创新方面着力打造三大创新技术平台：（1）肺部吸入平台、（2）长效制剂技术平台、（3）混悬制剂技术平台。通过制剂技术平台对现有部分产品实现迭代升级，同时为今后的制剂国际化打基础。遵循布点、连片、拔高的思路，结合公司当前的规模和阶段，明确仿制药、高难仿、创新药505(b)(2)（非新分子实体的新药申请）的分阶段发展路径。

目前已受理的产品中，如无特殊情况，2025年上半年争取4个新产品获批：地屈孕酮片、黄体酮软胶囊、贝前列素钠片、去氧孕烯炔雌醇片。2025年拟申报产品目前研发进展顺利。

## 5、销售队伍的建设

公司着力于打造卓越的销售团队，未来能够在围术期领域、呼吸科领域以及女性健康、男性健康等拓展的领域具备优秀销售能力。最近几年，是销售团队培养能力的重要阶段，公司销售团队通过十一酸针、庚酸针，屈螺酮炔雌醇片、戊酸雌二醇片等这些新产品来培养新产品销售和拓展能力。

公司销售队伍的建设结合市场环境、原来重点产品的集采后影响、未来产品推广进度等各因素，着手团队专业化学术能力的提升，加强合规建设，匹配专业人员。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，输入新理念，构建面向一线的协同架构。持续提升销售队伍的综合能力，适当的前期准备，为公司后续新产品的陆续上线做好市场和

	<p>销售准备工作。</p> <p>国际业务线的销售团队也在能力提升中，加强市场的渗透覆盖、细分市场、细分客户的调研工作持续开展。</p> <p>今年公司销售团队专门成立了海外事业部，制剂产品出海是公司发展的新领域，是未来销售的重要方向之一。后续寻找适合公司的商业契机、销售渠道去形成商业化，更好地服务于国际客户。</p> <p><b>6、与 NEWCHEM 协同情况</b></p> <p>制造端，公司与 NEWCHEM 之间陆续就 11 个产品进行了生产协同，目前已经基本落地。对与新一批拟定协同开发的新原料药产品，双方已确认产品清单。相信在国际市场需求端复苏之后，已落地项目的协同效果会得到一个较好体现。</p> <p>销售端，NEWCHEM 的销售客户主要集中在欧洲与南美洲，仙琚制药原先在南美洲的客户开拓不多，基于南美洲客户对于产品有不同类型、质量标准的需求，公司与 NEWCHEM 形成产品组合拳，在信息获取、产品组合多方面让公司更具竞争力。</p> <p><b>7、公司的发展方向</b></p> <p>公司非常明确提出创新和出海是公司未来发展方向，会全力去打造。</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，专注于提升自身产品注册能力、产品质量和技术，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，积极发掘结构性市场机会，不断针对临床需求研发新产品、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。公司注重长期发展能力的构建，努力实现公司长期价值的最大化。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 10 月 25 日

