

证券代码：002099

证券简称：海翔药业

浙江海翔药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 投资者接待日活动 ☐ 其他
参与单位名称 及人员姓名	华创证券、博时基金、湘财基金、兴全基金、慎知资产
时间	2025 年 5 月 13 日
地点	浙江省台州市椒江区岩头工业区海虹路 71 号公司会议室
上市公司接待 人员姓名	总经理/董事：许国睿； 董事会秘书：颜康。
投资者关系 活动主要 内容介绍	一、公司基本情况介绍 2024 年度，医化行业竞争态势愈发激烈，产品价格进一步下挫。面对多重严峻挑战，公司坚持既定发展战略，持续夯实优势产品基础底座，加大新产品研发，完善产品管线布局，拓宽未来发展空间；结合市场需求动态调整产能配置，优化资源整合，提升“中间体+原料药+制剂”垂直一体化竞争优势。2024 年度，公司实现营业收入 19.38 亿元，同比下降 10.75%；实现归属于上市公司股东净利润-3.30 亿元，同比增长 21.38%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-3.40 亿元，同比增长 0.11%。 2025 年一季度，公司实现营业收入 4.86 亿元，实现归属于上市公司股东净利润 923 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 651.46 万元。 二、投资者提问及回答 1、公司现有原料药销售情况及未来管线布局？ 答：公司培南系列近年来价格持续承压，影响公司营收水平，但 2025 年第二季度起略有回暖，等待价值回归为公司实现增量。克林霉素保持着良好的销售势头，产能利用率

	维持高位。动保系列产品依旧保持着强竞争性，在高端市场市占率保持前端水平，同时抓住机会拓展普通市场份额。 在原料药管线布局方面，公司已覆盖抗感染、降糖、皮肤科、眼科用药及精神类药物等多个领域，相关产品正处于小试、中试、验证等不同研发阶段。其中部分眼科用药、精神类原料药按计划启动中国、韩国、日本等市场报批。 2、公司在 CMO/CDMO 方面的客户及产品布局如何？ 答：公司是国内最早开展 CMO/CDMO 业务的企业之一，早在 2008 年就与德国 BI 建立战略合作伙伴关系。近年来公司持续深挖 CMO/CDMO 业务潜力，与现有客户持续拓展新项目合作，并积极扩充国内外客户群体。 报告期内，与战略客户原有合作产品需求增速强劲，同时公司深挖新项目合作机会，新增数个潜在合作项目部分已完成中试。培南原研药企的合作项目已完成验证批发货，配合客户完成市场注册申报及商业化中，并另有新项目已完成验证批发货；此外，1.1 类培南创新药 CDMO 项目已开展验证批无菌 API 生产，全力配合客户开展临床 III 期试验及后续注册工作。多肽平台产品已成功切入原研药企配套产业链并实现商业化少量销售，本年度将持续加快商业化供货进度，并不断推进新项目验证合作。 3、公司制剂端产品销售情况及规划？ 答：公司在制剂端销售不会建设大规模销售团队，主要采取参加集采和其他销售企业合作方式拓展市场销售。公司集采中标产品伏格列波糖片 2024 年度开始在集采中标地区福建、山东、辽宁、湖南、新疆实现供货，并与其他流通销售企业合作的方式在全国范围实现销售，销售量超集采中标数量，收入近 800 万元，成为公司第一个规模化销售的制剂产品，带动公司制剂业务实现量级提升。公司与海外制剂企业开展交流，探索制剂改良型新药领域合作机会，赋能公司制剂板块创新优化，提升整体竞争力。 4、公司未来资本开支计划？ 答：公司未来几年资本性投入将持续维持较低水平，聚焦于产业链优化及新产品导入，投建多功能 CDMO 车间，提升转化效率，落实降本增效原则，提高资产收益。 5、染料板块目前经营情况？
--	---

	答：今年一季度，公司 KN-R 系列染料销量同比略有增长，价格有所回暖。公司将继续密切关注价格趋势及行业需求变化，调整生产计划，并同步推动公司产业链附加值升级，布局数码喷墨印花、高性能染颜料产品等，确保在市场竞争中的优势地位。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 13 日