

山东新华制药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号: 2025-02

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 ☒ 其他（投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	参加 2025 年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2025 年 5 月 15 日（周四）下午 15:00-16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理徐文辉；2、董事、财务负责人侯宁；3、董事会秘书曹长求；4、证券事务代表田建华
投资者关系活动主要内容介绍	1、新华在银发经济方面有哪些布局吗？ 您好，面对人口老龄化，公司未来研发重点将聚焦以下方向：围绕打造解热镇痛药物基地，建设激素类原料药基地，成为优质 EPA、DHA 等海洋药物引领者，构建心脑血管类、代谢类等重点药物基地；加快包括治疗阿尔兹海默症的 OAB-14 在内的重大创新药物进度，实施新一批代谢类创新药物的研发布局。 2、请问中美关税对公司部分药物影响有多大？是否提价了？ 您好！正如公司 2024 年度报告披露，公司出口到包括美国在内的美洲产品销售额占公司营业收入比重为 10.88%，其中出口到美国产品销售额占公司营业收入比重约为 4%。公司会与客户共同协商关税事项。公司市场布局多元化，并将积极应对潜在变化。 3、请问，新华制药在制剂产品的产能上是多少？据我测算下来，实际产能利用率才 30，这样回顾看前些年持续的产能建设是不是就是决策失误了？按 30 的产能利用率测算，即使新华制药后面几年制剂销售大幅增长，也足够 5 年以上的发展需要。而现在建好的产线和设备，估计到那时候也生锈发霉了。

	您好，公司介绍请见公司官网及定期报告。新华制药目标是建设百年企业，围绕建设三个世界级生产基地，致力于打造中国医药市场的安全链。未来新华制药将秉持保护健康、造福社会的企业宗旨，将公司做优、做强、做大。 4、公司目前有 300-400 个药品生产批号，其中预计有 1/3 是外购的。但结合公司制剂产品年 30 亿的销售额预估（替默克等代工的制剂销售额剔除后），平均一个产品销售额都没有到 1000 万。这个是否是经营上的问题，相当于大量产品基本上没有市场，而且小批量的销售还会导致高额的生产成本、库存商品库存风险等。之前还有公告外购生产批文的费用，近一年来就不再公布，而按之前 500 • 1500 万单价预估，每年也是上亿费用。 您好，感谢您对公司业务细节的深度洞察。药品批号储备作为企业的战略选择，其价值需结合产业发展周期动态评估。我们始终将批号资源视为可迭代的战略资产，持续优化产品组合。公司已构建数据驱动的动态评估机制，重点聚焦高临床价值品种的全生命周期管理。外购批号作为补充策略，提升了资产利用效率和供应链稳定性。当前阶段，公司正着力推进研发效能提升与生产智能化改造，通过新品迭代构建可持续发展的经营韧性，为股东创造长期价值。 5、公司股价跌至 10 年均价线，成交长期低迷。对比医药同类公司走势严重弱势。请问 1、除了做好主业外，计划如何树立投资者信心？2、公司答复已制定市值管理工作方案，计划何时公告？3、公司能否积极主动作为，邀请实力机构现场参观或召开分析师会议，增强对投资价值的深入理解？ 公司会采取多种方式包括但不限于邀请机构投资者现场参观或召开分析师会议等，不断加强与投资者的沟通与交流，在信息披露允许范围内回答投资者普遍关注的问题。公司始终心无旁骛做好主业，努力提升业绩，争取为投资者创造更大价值。公司非常注重对股东现金分红，现金分红比例逐年提高，并远超公司章程规定比例。公司内部已经制定市值管理工作方案。巨潮资讯网是公司指定的信息披露媒体，敬请关注。 6、公司已经连续两期的股权激励计划，但是同期市场股民基本都是血亏，说明股权激励计划对于公司价值提升并没有什么帮助，建议公司今后不再进行任何的股权激励计划，先重点把公司价值搞上去再说。 感谢您对公司的关注和支持！
--	---

7、请分析一下公司今年的经营前景

感谢您的关注，公司的经营状况及未来展望会在定期报告中进行分析，请关注巨潮资讯网相关公告。

8、公司一直在宣传要加快推动创新药 OAB-14 的研发进度，但是去年 8 月份完成临床一期后，都快一年了都还没有进入临床二期，而公司网站上声明是预计在 24 年底进入临床二期的。现在进度严重滞后，是存在什么障碍吗？这样的效率，怎么提高创新药的研发啊？

您好！OAB-14 研发按计划推进，进展顺利，目前处于二期临床前准备过程中。

9、公司 25 年一季度销售费用大降 2 个亿，但是生产成本又相应增加大约了 2 个亿。做过企业经营管理的，都知道在正常经营中，管理费用和销售费用是相对稳定和刚性的，一般不会出现大幅度的波动。而公司一季度销售费用大降 70，结合去年开始的医药反腐，是否可以合理的怀疑公司为了运作的需要，把那些不合理的费用支出从销售费用科目中移除，转移到生产成本的会计科目中？

您好！感谢您对公司关心与支持。一季度营业成本上升的主要原因是公司努力克服国内市场竞争激烈、国际供应链重塑等因素影响，大力开拓市场，产品销量增加。

销售费用同比下降的主要原因是随着国家集采以及省采常态化推行，集采品种增加，市场推广费降低。

10、请问今年的销售会不会增长，新药研发进展如何？

在创新药领域已构建多个大研发平台（如新型给药系统、小分子创新等），OAB-14（用于阿尔茨海默病治疗）等创新药物进展顺利。未来公司将持续强化研发投入，依托院士团队、校企合作等加快创新药研发和新产品投产转化，推动形成公司新的利润增长点。同时，公司会按照有关规定，及时披露财务和业务状况，提高信息透明度，请关注巨潮资讯网公司披露信息。感谢您的提问！

11、H 股连续严重超跌，拖累公司整体形象和美誉度，现价回购成本收益已极具投资价值，公司为何不把握当下市值管理政策机制、回购 H 股提振市场形象呢？

感谢您的关注！H 股市场投资者趋向于国际化和多元化，他们更注重公司

	的国际化业务拓展、股息回报等方面，H 股走势相对比较稳定。公司是否会实施回购，取决于公司的战略规划以及对市场的判断等多种因素。巨潮资讯网是公司指定的信息披露媒体，如有进展，公司会按法律法规要求履行信息披露义务，敬请关注。 12、公司 H 股，常年大幅度破净，大概有 10 年以上除了偶尔只有几天高于净资产。这个市场估值，实在不堪“共和国医药工业长子”的称号，不知道公司层面是否有所行动计划改变这个尴尬的局面？ 感谢您对公司的关心和支持！公司会从自身发展角度提升市场信心。一是公司围绕打造三个世界级基地，加快重点项目建设落地，培育新的效益增长点。二是公司会持续加强在研发方面的投入，推进“大研发发展战略”，加快创新药物的研发进度，以提升公司的核心竞争力和长期盈利能力，为股东创造更大的价值。三是公司积极推进“大制剂发展战略”，不断优化产品结构，加强国内外市场的开拓，尤其是在国际制剂市场上寻求更大的突破，提高公司的国际化水平。同时，我们也会关注市场动态和投资者的需求，加强与投资者的沟通与交流，让投资者更好地了解公司的发展战略和经营情况，以减少市场的误解和分歧，使公司的股价能够更准确地反映公司的内在价值。 13、新华制药的宠物经济的制药厂开工了吗？有产值吗？目前发展前景如何？ 感谢您的关注，相关信息请关注公司定期报告。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025-05-15