

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：2022-010

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他电话会议
参与单位名称及人员姓名	方正证券 广发基金 华商基金 华夏久盈 华安基金 国寿安保 兴业基金 金鹰基金 中再资管 华夏基金 红土创新 国联安基金	
时间	2022年11月9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年三季度经营情况介绍</p> <p>2022年前三季度，公司实现营业收入34.53亿元，同比增长4.09%；实现归属于上市公司股东的净利润5.29亿元，同比增长15.24%，扣非净利润同比增长11.18%。</p> <p>2022年单三季度，公司实现营业收入12.25亿元，同比增长4.34%；实现归属于上市公司股东的净利润1.98亿元，同比增长6.98%，扣非净利润同比增长5.95%。</p> <p>单季度在上年同期高基数的基础上继续保持增长态势。展望四季度和全年，公司有信心保持稳健增长。</p> <p>2、药品国家集采的影响</p> <p>国家药品集采常态化推进。公司产品进入国家集采情况：2021年第五批国家集采中，公司苯磺顺阿曲库铵注射液</p>	

因尚未过一致性评价，未参与第五轮集采，影响该产品 2022 年前三季度销售额同比减少约 8700 万元。后续，苯磺顺阿曲库铵注射液受集采影响将逐步减弱，该产品已于 2022 年 9 月过评获批，预计将参加今后的该产品国家集采招标。

2022 年 7 月参加了第七批全国药品集中采购的投标，公司产品罗库溴铵注射液、甲泼尼龙片中选本次集中采购。第七批集采落地已在今年 11 月份实施，罗库溴铵注射液的销售已进入集采前状态，预计四季度受到集采影响。

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，苯磺顺阿曲库铵注射液获批。

新产品庚酸炔诺酮注射液今年二、三季度已快速市场导入。舒更葡糖注射液 9 月份开始销售，目前处于导入期。为明年新增量奠定基础。

公司基本克服苯磺顺阿曲库铵注射液因集采带来的影响，充分准备罗库溴铵注射液集采。对未来保持稳健增长有足够的信心。

3、部分新产品展望

1) **舒更葡糖钠注射液：**舒更葡糖钠注射液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默沙东的产品。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。2022 年 7 月舒更葡糖钠原料药及制剂产品获批，目前公司积极开展该产品的销售推广工作：9 月份已经有 4 个省份备案，10 月份有 6 个省份新进入，2022 年主要工作是做好市场准入，公司有信心和能力去做好这个产品。

2) **庚酸炔诺酮注射液：**该产品做为保护女性生育能力的产品，公司该产品有原料药和制剂一体化优势，原先基本属于

空白市场，今年3月份开始，公司做为战略性品种开始布局规划，到目前为止取得了较好的成效。预计后续能带来较为可观的销售增量。

3) 黄体酮缓释凝胶：最早由Columbia Laboratories, Inc 开发, 商品名为雪诺同，适应症：用于辅助生殖中补充孕酮。目前在售的仅有原研默克公司的产品。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。

4) 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。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立项，合理布局产品梯队。

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，为公司今后的持续稳健发展做好产品储备。

4、销售管理体系的变化

公司在销售体系上适时变化，引进一批专业销售人才，强化市场部和数据体系建设，提升销售效能，输入新管理理念，构建新组织架构，加强专业市场新产品的学术推广能力建设。

5、NEWCHEM 公司情况

在欧洲能源危机的大环境下，NEWCHEM 公司表现出较强的

	<p>竞争力，在市场开拓方面呈现出较好态势。产业链协同效应逐步体现，销售端发力。公司过去几年与 NEWCHEM 公司在部分产品的前端生产转移上做了较充分准备，在市场上更具竞争力。</p> <p>公司与 NEWCHEM 在销售、生产、技术等方面协同。欧洲能源问题大环境下，与国内工厂有比较好的协同，优化高端产能布局和关键工艺，解决产能瓶颈问题。终端客户更关注质量和供应的安全稳定性。</p> <p>6、近两年是否会再有增发的计划</p> <p>公司现金充足，资产负债率较低。目前暂无增发计划。</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线，专注于综合能力提升，不断提升产品的价值，成为一家专业领域独具特色，小而美的公司。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 11 月 9 日