



证券代码：830946

证券简称：森萱医药

公告编号：2025-004

江苏森萱医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

- 特定对象调研
业绩说明会
媒体采访
现场参观
新闻发布会
分析师会议
路演活动
其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 2 月 13 日

活动地点：上海市浦东新区富城路 33 号香格里拉大酒店

参会单位及人员：开源证券、国泰君安、东北证券、北京明德蓝鹰投资、厦门国贸投资、乾和资产、冲积资产。

上市公司接待人员：董事会秘书、财务总监朱狮章先生

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：公司在创新方面有哪些方式和途径？

回答：您好，公司的创新方式和途径主要有以下几点：管理上成立了知识

产权银行，对技术革新、新品开发、合理化建议进行累计积分按年兑现；在项目推进上，公司每年初制定“揭榜挂帅”项目方案，遴选后现场签约，年终按完成进度和质量进行兑现；在创新途径上多元化，内部有资深研究所和技术专家顾问委员会，外部开展产学研合作，与上海交大、中国药科大、苏大等院校合作开发，还与国内知名药企如南京正大天晴等进行深度合作开发。

问题 2： 新药来特莫韦目前的销售情况如何，未来有怎样的预期？

回答： 您好，来特莫韦在 2024 年 3 月取得药品上市许可并在 CDE 平台注册，2024 年 5 月通过了省药监 GMP 现场符合性检查，2024 年 6 月已进入商业化产销阶段，贡献了部分营收和利润，由于上市时间较短，对公司合并报表产生的影响较小，随着进一步的市场推广，预计未来该品种营收和利润会逐步的放大。

问题 3： 公司是如何保持较高净利率、较好的现金流和应收账款状况的？

回答： 您好，从营销策略来看，公司遵循国内国际双循环、定位高端市场的策略，通过海外注册拓展国外高端市场，弥补了国内市场部分下游制剂集采后降价传导至公司产品带来的压力；从成本端来看，公司一直致力于练好内功，持续推进降本增效，对产品成本进行有效的控制；从客户端来看，公司绝大多数客户属于优质客户，其最看重的是公司产品的质量和稳定性，其自身的经营情况都比较优秀，给公司带来数额较高的利润和及时的回款。预计未来原料药毛利率是稳中有降的趋势。

问题 4： 原料药和中间体的销售占比大概是怎样的？

回答： 您好，中间体主要是公司为原料药产业链配套，解决原料供应的安全性，公司也会对外销售，但主要是提升原料药的竞争力，二者相互促进、相辅相成，未做具体比例安排，最终目的是提升原料药的市占率、利润率和竞争力，让产业链协同的效益最大化。

问题 5： 公司原料药的合成方法主要是哪个方面？后期可能采取哪些新技术手段降低成本？

回答：您好，目前公司原料药主要通过化学合成实现；公司一直在致力于研究新的手段和方法，不断推进工艺绿色化、装置智能化，在传承精华的基础上选择符合公司产品特性的技术方法进行创新。

问题 6：公司后续的业务是如何安排的？

回答：您好，公司具体品种会围绕战略和市场状况安排。在存量拓展上，以原料药为主，医药中间体与原料药形成合力；在新材料领域，拓展含氧杂环类目前的应用领域和范围，目前二氧五环主要应用于共聚甲醛合成领域，在锂电领域应用占比相对较小，主要用于磷酸铁锂路线的一次电池电解液合成，未来根据锂电领域的发展情况持续拓展。在增量拓展上，一是通过注册加快来特莫韦、吡啶菁绿等品种的市场开拓，二是加快研发进度，落实每年 1-2 个新原料药品种的扩充，让增量保障可持续高质量发展。

问题 7：公司对于海外业务的新客户规模和重点方向是怎样的？

回答：您好，近年来公司海外市场占比在 25%-30%，在国内集采压力下，公司提出了国内国外“双 50”的目标，国内国际销售各占 50%，充分发挥质量和注册优势，海外重点客户开发主要定位在欧美法规市场，同时向南美、东南亚市场持续开发。

问题 8：美国贸易政策对抗癫痫的苯巴比妥出口影响？

回答：您好，美国增加关税等政策对公司苯巴比妥产品的售价、销量形成了一定的压力；但公司开拓苯巴比妥的兽药市场（宠物类），来减缓在人药市场的压力，未来有一定的拓展空间。

江苏森萱医药股份有限公司

董事会

2025 年 2 月 14 日