

# 上海现代制药股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩沟通会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 路演活动	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
形式	<input type="checkbox"/> 现场会议 <input type="checkbox"/> 网络会议	<input checked="" type="checkbox"/> 电话会议	
参与单位名称	中信证券、中信建投、申万宏源、天风证券、信达证券、华鑫证券等		
时间	2026年3月30日		
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书：张忠喜 财务总监：王祥臣 国药集团威奇达药业有限公司总经理：吴春扬 董事会办公室主任：程晓瑜		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2025 年度经营情况介绍</p> <p>(一) 2025 年核心业绩概览</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 93.63 亿元，同比下降 14.39%；归属于上市公司股东的净利润 9.42 亿元，同比下降 13.11%。基本每股收益 0.7021 元，加权平均净资产收益率 6.97%。尽管营业收入受行业政策及市场环境有所收缩，但通过精益管理、降本增效，公司盈利能力保持相对稳定，资产质量坚实可控。</p> <p>分季度来看，公司经营节奏稳步优化，第四季度实现营业收入 24.43 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1.40 亿元，发展态势良好。全年经营活动现金流量净额 16.98 亿元，营业收现率 102.53%，现金流管理成效显著。</p> <p>(二) 业务板块经营情况</p> <p>1. 原料药及医药中间体板块</p> <p>实现销售收入 44.76 亿元，占营业收入的 47.81%，同比下降 13.89%。核心产品产销量增长显著，7-ACA 等头孢系列中间体销量增幅超 40%，阿奇霉素、青霉素工业钾盐销量增幅超 20%。但受市场产能过剩及制剂集采影响，产品价格下行，全年板块毛利率 24.71%，同比下降 9.15 个百分点。</p> <p>2. 制剂板块</p> <p>销售收入 46.22 亿元，占营业收入的 49.36%，同比下降 15.21%。心血管用药品牌优势逐步显现，硝苯地平控释片等核心品种“以价换量”，销量稳步增长对冲价格压力；抗感染制剂领域，头孢呋辛酯片、头孢克肟颗粒等核心品种市场占有率逆势提升，但受市场需求疲软影响，收入同比下降 17.45%。全年制剂板块毛利率 42.06%，同比下降 3.66 个百分点。</p> <p>(三) 核心经营举措与成效</p> <p>1. 研发创新持续突破：聚焦五大核心治疗领域，全年新增 45 项生产/补充申请批件，新立项研发项目 50 项，新申请专利 50 项（其中发明</p>		

专利 29 项），授权专利 41 项（其中发明专利 17 项）。2 类改良型新药布瑞哌唑口溶膜获临床试验批件，3 类仿制药托吡司特片 II 期临床进展顺利，为后续产品矩阵扩容奠定坚实基础。

**2. 精益管理提质增效：**公司开展规模化采购控制成本，全年统筹集采率 47.24%；深化“原料药+制剂”一体化协同，持续深化抗菌药物产业链协同，加强麻醉及精神类、抗肿瘤类产品原料支撑；完成国药哈森 51% 股权出售及国药青海物资注销，优化资产结构；国药江苏威奇达与国药一心实现扭亏为盈，下属子公司亏损面持续收窄，亏损额大幅减少。

**3. 市场布局持续优化：**第十一批国家集采 6 个品种中选，国家集采第 1-8 批协议期满续标 51 个品种中选，稳固了市场份额。同时，积极拓展海外市场，新增境外注册证 12 项。营销模式持续转型，构建覆盖医疗机构、零售药店及线上渠道的全终端网络，核心品种市场地位进一步巩固。

**4. 风险防控筑牢底线：**强化审计与“两金”压降，资产质量优化；严守质量与安全底线，无重大安全与质量事故；推进绿色低碳转型，污染物排放持续稳定达标。

#### （四）核心竞争力与行业地位

作为国药集团旗下化学制药工业核心平台，拥有全产业链布局，1,309 个药品批准文号，构筑坚实产品壁垒。细分领域优势显著，克拉维酸钾系列、7-ACA、6-APA 出口市场份额稳居行业前三；头孢呋辛酯片、注射用甲泼尼龙琥珀酸钠国内市场占有率第一，硝苯地平控释片、盐酸米那普仑片市场占有率居仿制药企业第一。

依托国药集团，公司持续深化“工商”“工研”“工匠”协同，产业整合与资源配置能力持续提升，为长期发展提供强大支撑。

#### （五）2026 年发展规划

2026 年作为“十五五”开局之年，公司聚焦“创新驱动、布局优化、提质增效”：强化高壁垒品种研发与产学研合作；深化产业链协同与数字化转型；重塑营销动能，拓展零售与第三终端渠道；筑牢合规与 ESG 底线。公司将以坚定战略执行力应对行业变革，为投资者创造稳定回报。

### 二、主要交流问题

**1. 国家集采 1-8 批协议期满品种接续采购中，公司产品中选情况如何？集采对公司业绩的影响如何评估？**

2026 年 2 月，国家组织了集采药品第 1-8 批协议期满品种接续采购工作，公司及下属子公司合计 51 个药品中选了本次接续采购。涉及包括抗感染类、心血管类、生殖系统及激素用药、消化道和新陈代谢、血液和造血系统等多个领域，主要药品有硝苯地平控释片、苯磺酸氨氯地平片，注射用甲泼尼龙琥珀酸钠、头孢呋辛酯片、注射用头孢曲松钠、注射用头孢呋辛钠、头孢克肟颗粒、头孢地尼分散片等产品。上述品种 2025 年度销售收入约占全年销售收入的 24%。

本次采购周期将延续至 2028 年 12 月 31 日，意味着相关品种在未来几年的市场份额和现金流预期更为明确。此次大规模续约成功，标志着

公司核心仿制药业务进入稳态运营阶段。一方面，通过锁定现有产品的市场份额，为公司提供了稳定可预期的现金流基础，增强了经营韧性；另一方面，在行业转型升级背景下，是对公司存量基本盘的确认与夯实，为应对其他业务挑战和布局未来创新转型提供了缓冲与支撑。

随着国家集采深入全面推进，药品终端价格下调或维持低价位水平，已经成为常态。公司将顺应国家政策，积极参与集采，提升品牌影响力及市场占有率；同时将加大研发投入，通过扩充产品管线，丰富药品品种，力争形成新的收入增长点。

## **2. 公司制剂产品中已经参与集采的占比有多少？存量产品中是否还存在可能面临较大集采风险的产品？**

截至 2025 年底公司累计通过一致性评价（含视同）有 156 个，公司具备条件的制剂产品均积极参与了国家集采、各地区联盟集采等。截至目前，公司在国家组织药品集中采购第 1 至 11 批中（包括前 8 批续标），共有 65 个品种成功中选。上述中选品种 2025 年销售收入约 24.72 亿元，占营业收入的 26%，占制剂收入的 55%。即将到来的第 12 批国家集采，公司已有相关品种的准备，预计可能涉及 10 个品种。

总体来看，公司通过积极参与国家、地方集采及接续采购，核心制剂业务已穿越价格调整的主要周期，进入以份额稳定、成本领先为特征的成熟发展期。未来的增长将更依赖于在稳固存量盘面的同时，抓住新集采品种的增量机会，并着力培育更多的制剂产品线。

## **3. 未来几年公司将会在哪些疾病领域重点布局产品？**

公司后续会更加聚焦在抗感染、麻醉及精神、老年慢病等领域布局产品管线，在制剂端重点在三高治疗、精神专科、镇痛等细分领域有新产品布局，为企业创新发展提供动力。

例如，治疗痛风的托匹司他片正在开展验证性临床，治疗心衰的药物沙库巴曲缬沙坦片正在审评中，麻醉及精神类药品氢吗啡酮注射液已于 2025 年底获批上市，盐酸纳布啡注射液、布瑞哌啉片已完成申报等。

## **4. 制剂业务整体利润如何展望，怎么看待毛利率和销售费用率的同步下降，后续销售费用是否还有下降空间？**

仿制药制剂业务已告别“高毛利、高费用、高增长”时代，进入低增速、稳利润、强分化的新常态；受集采降价与成本刚性双重挤压，仿制药行业利润增速明显放缓。

2025 年公司发生销售费用 5.30 亿元，较 2024 年同比下降 53.95%；销售费用率为 5.67%，同比下降 4.87 个百分点，整体的销售费用率在同行业公司中处于较低水平。随着营销模式的调整，后续销售费用将从结构优化及效率方面提升，下降空间有限。

## **5. 未来几年公司分红预期是怎样的？**

根据公司《未来三年（2025-2027 年）股东回报规划》，2025-2027 年，公司在经营状况良好、现金流能够满足正常经营和长期发展需求的前提下，若无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的归属于上市公司股东净利润的 40%（包括中期分红）。未来公司将以上述规划为指引，结合经营情况、发

展规划、资金需求及相关监管要求等因素，综合审慎确定年度利润分配方案。

**6. 公司主要原料药及中间体板块核心产品价格趋势怎样？未来有何发展思路？**

近期，头孢、青霉素类中间体及原料药价格整体回归基本面主导的理性轨道，价格趋稳回升，进入良性修复通道。在结构优化层面，公司将充分发挥中间体规模与质量双优势，积极向下游原料药及制剂延伸产业链。

未来，公司将持续完善原料药产业布局，纵向延伸至兽用原料药领域，横向拓展特色化学原料药业务，破解产业链上下游协同瓶颈。

**7. 中东冲突下部分石油化工产品成本上升，预计对公司成本有何影响？**

作为化工产业链的源头环节，原油价格受中东冲突影响持续飙升，成本压力正沿产业链快速向下传导，直接推高甲醇、苯类等基础化工原料的生产成本，同时冲突导致出口通道受阻，对中国关键化工原料的进口稳定性形成一定冲击。

短期来看，地缘局势不确定性尚未消退，原油价格预计高位运行，化工品价格或维持高位震荡态势。在这种背景下，不可避免会推动公司成本上升。公司将持续密切关注上游原料市场动态，灵活调整采购策略，优化库存，以应对成本端波动带来的经营挑战。

**8. 青霉素，头孢类抗生素能耗成本较高，怎么看待国内企业的比较优势？**

印度等国的电力基础设施相对薄弱，能源供应相对单一，稳定性较差。相比而言，国内能源供应多样化，其中绿色新能源占比逐年提升，在当前世界动荡环境下，国内企业的能耗成本具有一定的比较优势。

**9. 公司 2025 年部分核心原料药产品销量仍保持逆势快速增长，驱动因素是什么？**

2025 年，公司主动应对产业周期性调整，下半年开始果断实施稳定市场份额的营销策略，以市场开拓为矛、以库存优化为盾，一方面加大终端渗透与渠道拓展，抢占增量空间；另一方面在确保现金流安全的前提下，加速资金周转，降低存货积压风险，实现了业务的良性运转与可持续增长。

市场预期印度将实施 MIP 政策，印度终端客户囤货意愿较强，客观上导致 2025 年四季度销量环比增加。

**10. 公司原料药板块产能目前主要利用率如何？今年原料药业务盈利能力如何展望？**

(1) 目前，公司原料药板块持续保持基本满负荷的生产态势，公司以规模化生产为核心驱动力，构建起“质量—成本”双优的竞争壁垒，全面实现生产的集约化与专业化升级。同时凭借规模效应持续巩固市场主导地位，以产能优势换取更大的市场份额与议价空间，以运营效率提升驱动盈利质量改善。

(2) 2026 年，各系列产品价格已显现企稳回升的迹象，但综合考虑公司成本上升压力，以及市场价格修复的渐进过程，短期内经营形势

依然比较严峻。公司正持续开展产能提升、工艺优化与降本增效，为后续复苏积蓄动能。

**11. 公司在投资并购方面有何规划？**

投资并购是公司重要战略举措，公司始终高度重视投资并购工作，公司拥有充裕的自有资金也为该项工作奠定了坚实基础。公司投资管理部专门负责投资并购工作，近年来围绕产业链图谱和技术链，立足公司五大核心业务领域，聚焦核心技术、优质产品与产业链协同布局。公司未来将持续加大投资并购力度，不断完善产业布局、强化核心竞争力，推动产业升级与高质量发展。