

证券代码：605507

证券简称：国邦医药

## 国邦医药集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中信证券（韩世通、王凯旋、王郑洋）；华创证券（王宏雨）；开源证券（阮帅）；银河证券（孙怡）；首创证券（王斌）；国盛证券（胡偌碧）；东吴证券（徐梓煜）；中泰证券（祝嘉琦、李雨蓓）；中信建投（赖俊勇）；太平洋医药（周豫、乔露阳）；信达证券（史慧颖、唐爱金）；平安证券（叶寅、韩盟盟、臧文清）；西部证券（李梦园、邓琳茜）；广发证券（田鑫）；国信证券（鲁家瑞、江海航）；中银国际证券（吴炉飞）；招商证券（侯彪）；西南证券（赵磐）；国泰君安（吴晗、付子阳）；浙商医药（盖文化）；南方基金（陈哲、任婧）；华夏基金（胥梦缘）；君和资本（祝晨宇）；天弘基金（黎婕）；太平洋资产（阳明春）；太平基金（闫庚威）；中科沃土基金（崔巍）；申万菱信基金（路辛之、余玉君）；上汽顾臻（沈怡雯）；运舟私募（王岩）；睿亿投资（俞昊岚）；蓝墨投资（黄隆堂）；三花控股（余强）；聚鸣投资（王广群）；锦绣中和（方家逸）；金元顺安（陈铭杰）；金鹰计划（陶宸冉）；凯昇投资（李臻）；国联基金（陈浩）；东方红（徐宏）；
会议时间	2024年8月30日 16:00-17:00

会议地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董秘、财务总监：龚裕达 总裁助理：邱正洲 证券事务代表：彭德光
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司对业绩情况进行介绍</b></p> <p>上半年，面对复杂严峻的外部形势和医药动保行业的变化与挑战，公司与许多企业一样处于行业竞争的中心地带，既是挑战也是机遇。</p> <p>在此环境下，公司保持确定的战略目标定力：以争先精神引领奋斗，科学创新，做品种头部企业，全面实现“两个领先”，为世界更多人口的生命健康服务。持续深化以竞争为主导的系统性结构重塑。扎实推进战略落地和实施，以目标和成果驱动奋斗，持续巩固和强化核心产品竞争力和市场占有率，公司 26 个主要产品保持了良好的经营格局，其中 20 个产品实现了销售量的增长。在行业充分竞争的背景下，不断深挖优化生产工艺，持续提升产品竞争力，产品市场地位得到有效巩固。</p> <p>上半年，公司主导产品产销量继续稳步提升，各业务板块保持了积极的发展势头。报告期内公司实现营业收入 28.92 亿元，较上年同期增长 2.94%，实现归属上市公司股东的净利润 4.05 亿元，较上年同期增长 13.18%。公司整体毛利率为 26.60%，净利率为 13.98%，均同比有所提升。单个二季度来看，第二季度实现营收 15.54 亿元，同比增长 11.01%，归母净利润 2.06 亿元，同比增长 26.42%。报告期末公司资产负债率为 24.89%，依旧保持在较低的水平，截止报告期末总资产 100.87 亿元，净资产 75.70 亿元。</p> <p>公司整个财务数据和结构处于一个非常健康的状态。营收和净利润同比增长主要系公司优势业务医药原料药处于较高的景气度，动保原料药边际下探有限基本处于横盘状态，中间体业务不断加大出口，销量明显增长。同时公司发展业务取得了积极的</p>

成绩，特色原料药板成立独立经营管理团队后经营效率有效提升，头孢产品系列在多年的积累下，生产和销售实现强劲增长；医药半制剂业务方面，与雅培等国际化重点客户的商业化项目取得显著效果。

业务分板块占比来看，医药板块实现收入 20.36 亿元，同比增长 9.46%，占收入 70.76%，动保板块实现收入 8.2 亿元，同比下降 10%左右，明显小于价格的降幅，说明我们的销量是继续稳步提升。

业务分区域方面，公司上半年实现境内收入 15.90 亿元，占主营收入比 55%，境外收入 12.88 亿元，占主营收入比 45%，境内外双轮驱动增长。

## 二、问答环节

**1、大环内酯类主要原材料硫氰酸红霉素目前价格如何，后续趋势？公司进行预付款采购原因？**

硫氰酸红霉素生产格局没有大的变化，保持稳定，目前价格依旧维持在历史上很高的水平，公司作为市场上主要购买方，和供应商保持长期友好合作关系，通过预付款能保障原料稳定及时供应以及价格上相对优势。

**2、公司成立了独立的特色原料药板块经营管理团队，有效提升了特色原料药业务的经营效率，请整体介绍下主要品种和未来增长空间。**

公司特色原料药板块稳定增长，公司专注于原料药领域，在抗菌，代谢，心血管，精神类等领域都有布局，主要产品如莫西沙星，泰拉霉素，维格列汀都有显著增长。在特色原料药领域，公司充分发挥两个平台的作用；以为客户创造价值为核心，充分挖掘客户的需求，采取多样性的合作模式，已经和国际国内的知名企业开展了多项合作。同时，公司充分发挥产业链的优势，山东，浙江基地联动配套，保障了客户的长期竞争力。公司具有强大的多品规生产能力，公司的战略有效的满足了客户低风险、个

性化、竞争力的需求。在法规方面，公司通过系统化规范化的工作流程，通过时间点匹配为客户创造最大价值。公司有能力，有耐心与重要客户培育品种，形成稳定合作。

### **3、公司经营性现金流为负主要的原因？**

主要系上年采购应付票据在本期到期承兑付款所致，以及原材料预付款项增加的影响。公司经营正常，导致经营活动现金流量为大额净流出主要为时间性差异。

### **4、阿奇霉素、克拉霉素等大环内酯类产品上半年销售量及价格情况，预计下半年能保持景气度吗？**

上半年公司大环内酯类产品处于较高的景气度，销量和价格同比来看都不错，市场需求较为稳定，各种感染的散乱发生对公司抗感染类产品销售有一定的促进因素，销售结构方面，阿奇霉素、克拉霉素 60%以上都是出口，罗红霉素主要以内销为主。公司作为全球大环内酯类主要供应商之一，将及时满足市场需求，对今年需求端的整体表现还是比较有信心的。

### **5、氟苯尼考、强力霉素新建产能投放情况，产能利用率如何，行业见底了吗，行业格局预计什么时候会有变化？**

公司目前氟苯尼考产能 4000 吨，强力霉素产能 2500 吨，目前强力霉素基本处于满产状态，氟苯尼考产能在不断爬坡释放。对于这两个产品，我们目前不用再过度悲观，价格已经跌到历史底部，几乎全行业亏损了，在这种竞争压力下面，市场能稳定、大量、有竞争力供货的已经不多了，我们是其中一家，这也是我们认为市场已经到了一个底部的原因，最终行业会回到一个健康的状态。

### **6、据说印度现在在布局硫氰酸红霉素、这对公司有影响吗，我们怎么看？**

据我们了解以及和友商的沟通，印度在发酵领域确实做了些工作，但是我们目前了解到，他们在发酵领域能规模化生产硫氰酸红霉素可能还需要很长的一个时间。所以说印度布局硫氰酸红

	霉素对我们是没有影响的，我们相信国内几家生产商在土地、能源、环保、产业链等生产要素来看具备竞争优势，也会采取有效的措施。
附件清单 (如有)	无
日期	2024年8月30日