

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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 业绩说明会 <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 type="checkbox"/> 其他
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场会议	<input checked="" type="checkbox"/> 线上会议	
参与单位名称	安信基金、浙商证券、兴业基金、嘉实基金、招银理财、华福证券、国联基金、信达澳亚、海通证券、易方达基金、招商基金		
时间	2024年8月29日、2024年8月30日、2024年9月3日		
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张忠喜 董事会办公室主任：程晓瑜 证券事务代表：景倩吟		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2024年上半年公司经营情况综述</p> <p>2024年上半年公司实现营业收入59.60亿元，同比下降7.52%；实现归属于上市公司股东的净利润7.18亿元，同比增长108.29%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润6.83亿元，同比增长112.13%。</p> <p>公司整体营收规模同比有所下降，主要受制剂板块业务影响。报告期内受集采联动降价和“四同”药品价格联动影响，制剂板块营收规模持续承压，实现销售收入31.13亿元，占本期营业收入的52.23%，比上年同期下降14.88%。但与2023年下半年（制剂板块实现营收31.77亿元）相比，营收规模环比基本持平。</p> <p>2024年上半年，大环内酯类及青霉素类原料药市场景气度较高，由此带动公司原料药及医药中间体板块实现销售收入26.87亿元，比上年同期上升7.38%，占本期营业收入的45.08%。</p> <p>2、2024年上半年公司营收规模有所下降，但实现净利润大幅增长，主要原因是什么？</p> <p>首先，公司积极把握原料药和医药中间体业务板块市场景气度较高的市场机遇，持续优化产品销售结构，青霉素系列上游中间体6-APA优先投入生产下游高附加值产品对外销售，部分主要产品如氨苄西林酸、阿莫西林、克拉维酸系列产品以及大环内酯类原料药阿奇霉素等，报告期内销量大幅增长，带动了毛利率的提升；其次公司动态跟踪市场行情，并通过战略采购、优化供应商渠道等，部分原材料采购价格降低；第三，针对部分重点原料药产品持续推进工艺优化提升，带动成本同比下降。本期医药中间体及原料药业务板块毛利率为32.29%，比上年同期上升了10.97个百分点。</p> <p>受国家集采及“四同”药品价格联动等终端药品价格管控影响，公司本期制剂板块毛利率同比下降6.40个百分点。但公司持续推动营销模式调整转型，开展营销管理提升，整体销售费用率同比下降7.41个百分点，销售费用降幅大于毛利率降幅1.01个百分点，保持了制剂板块的整</p>		

体盈利能力进一步提升。

3、公司董事长、总裁为何进行了调整，对公司经营发展是否会有影响？

本次公司两位领导变动均系上级单位做出的正常人事调动。董增贺先生系国药集团副总经理兼任公司董事长，为保持上市公司独立性，本次辞职后不再兼任公司董事长职务，公司已就尽快选举产生专职董事长作出工作安排；连万勇先生辞职后，目前已被国药控股聘任为总裁。

公司生产经营稳定有序，未来也将继续按照既定战略目标与实施路径，全力执行“十四五”发展规划与年度工作任务，持续提高综合经营管理水平与盈利质量，推动公司行稳致远。

4、目前抗生素类原料药、中间体的市场供给、需求是否稳定？

抗生素类医药中间体及原料药为大宗产品，受市场供求影响较大，且存在行业、季节等周期性波动，并且与细菌感染性疾病的流行情况关联度较紧密。

目前此类产品的市场竞争格局相对稳定，市场需求尚未发生大幅波动。公司在抗生素领域具备产业链优势，且产品种类比较齐全。公司将积极关注市场动态，合理优化产品布局，持续推进产业链一体化，增强应对市场变化能力与效率。

5、制剂业务未来发展如何规划？

近年来我国医药卫生体制改革不断深入推进，药品集采常态化制度化、医保药品目录动态调整、医保谈判机制常态化、“四同”药品价格联动等等，都是围绕着药品终端“控费”这个主旋律。化学仿制药企业面临产业升级、结构转型、经营模式转变、毛利降低等挑战因素。

公司制剂类产品的治疗领域布局完整、品类较为齐全。面对市场压力，首先，公司持续加大研发投入，积极推进研发进度，完善产品领域布局，除了现有产品的一致性评价外，积极在仿制药管线完善、改良型新药以及其他有市场需求的药品方面进行研发布局。截至2024年6月底，公司累计通过一致性评价项目（含视同）100个，其中通过自主研发和MAH转让获得新产品批准文号30个。2024年上半年通过一致性评价项目（含视同）21项。其次，公司将进一步加大市场开拓，落实品牌战略，转变市场策略，针对大品种、潜力品种、新产品，积极拓展销售渠道与模式转型升级，并持续推进国药集团内部的工商协同、工医协同，提升产品终端市场覆盖面。

未来公司还将继续推进“链长+链主”的产业布局体系构建，推动公司原料药业务、制剂业务的同步发展。

6、全年费用管控目标是怎样的？销售费用是否还有下降空间？

2024年公司将积极落实降本增效各项行动措施。根据2024年度财务预算，全年销售费用率预计为14.43%，管理费用率预计为6.57%，财务费用预计为-0.39亿元。

2024年上半年销售费用率为12.02%，管理费用率为6.27%，财务费用为-0.62亿元，同比下降54.55%，费用管控效果均优于预算目标。

未来公司仍将不断优化公司财务指标，在营销管理方面，持续推进营销管理一体化，积极顺应各项医改政策的实施，推动营销模式转型升

级，做好销售费用管控与市场推广维护活动开展的动态平衡管理，合理控制销售费用。

7、公司经营性现金流同比为何大幅增长？

2024年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额为18.17亿元，同比增长99.30%。

一方面，公司近年来持续深化提质增效与信用管理，加强应收账款管理，针对原料药和制剂业务的差异，以及销售模式、客户性质、客户资质等，制定了严格的信用管理制度体系，并在经营活动中强化制度的执行与考核，应收账款周转效率持续优化，收入现金比率同比上升了10.41个百分点。

另一方面，报告期内存在部分票据贴现业务，同时部分定期存款转活期使得本期收到其他与经营活动相关的现金流入同比增加4.68亿元。

8、公司在投资并购方面有何规划？

公司将持续推动内生发展与外延并购双轮驱动的发展战略。一方面从内部为外延式产业布局做好资金支持准备；另一方面，外部环境随着健康产业快速发展，医药企业并购重组日渐活跃，医药行业集中度上升，医药板块估值相对处于低位，为公司开展并购提供更多空间。

公司将着眼于现有产业链的填平补齐，重点关注在细分领域拥有一定优势的资产，通过包括但不限于股权投资、管线收购、技术许可购买、研发合作等方式，展开多维度、多层次的外延发展路径。公司设有专业投资管理部门，筛选符合公司战略规划、六大重点领域项目，并积极推进相关工作。