

证券代码：001367

证券简称：海森药业

## 浙江海森药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券：韩世通、王凯旋、朱家成
时间	2023年4月30日（星期五） 16:00-17:00
地点	浙江海森药业股份有限公司会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	总经理 艾林 财务总监 潘爱娟 董事会秘书 胡康康
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司 2023 年度暨 2024 年一季度经营业绩情况</b></p> <p>2023 年度，面对错综复杂的国内外经济环境，公司专注于提升自身研发实力和产品质量，不断满足客户多层次需求，培育长期核心竞争力。在全体管理层及员工的共同努力下，公司 2023 年度发展稳定，基本完成计划经营目标。在业绩方面，原料药业务保持稳定，制剂业务保持增长，中间体业务受市场供需关系的影响有所下降，整体销售收入略有波动，公司综合毛利率有所增长。</p> <p>具体为，2023 年度实现营业收入 39,745.33 万元，同比下降 5.99%；归属于上市公司股东的净利润 10,466.75 万元，同比下降 2.72%；扣除非经常性损益的净利润 10,143.90 万元，同比下降 0.14%；研发费用 1,884.16 万元，占营业收入比重为 4.74%，同</p>

比增长 19.50%；综合毛利率 41.08%，同比增长 3.72 百分点。

其中原料药业务销售 35,181.15 万元，中间体业务销售 3,455.86 万元，制剂业务销售 799.24 万元，收入占比分别为 88.52%、8.70%、2.01%。

2024 年度，公司争取向更高效益进军，第一季度实现营业收入 11,579.71 万元，同比增长 8.27 %；归属于上市公司股东的净利润 3,338.48 万元，同比增长 33.55% ；扣除非经常性损益的净利润 3,264.61 万元，同比增长 30.49 %；综合毛利率 39.11%，同比增长 2.1 百分点。

2024 年度公司将继续加强精细化管理，加大基础建设和研发投入，通过有序推进项目建设、新产品开发更好的出效益。继续以特色原料药为基础，全球一体化市场布局，做精、做大、做强原料药；扩大制剂开发平台，完善上下游产业链。

同时，对外多方式多途径开展强强合作，努力形成规模化产业链，对内做好新产品研发及重点产品的降本增效工作，巩固主力产品国内领先地位，实现主导产品稳中有升，制剂产品重点突破。新产品以集中特色优势开拓市场为主题，持续增加外贸比重，全力提升年度销售总额。

通过科学有效的绩效管理与落实，开创效益新篇章，促进企业不断发展，为实现“拥有多个领先的医药产品，具备持续创新的组织能力，成为公众尊敬、客户信任、员工幸福的一流企业”的海森愿景不断奋斗，努力践行企业的责任和担当。

## **2、2023 年度业绩下滑及 2024 年第一季度增长的原因？**

2023 年度公司实现营业收入 39,745.33 万元，同比下降 5.99%，主要系受中间体主要客户检修改造、产线搬迁影响，中间体业务销售有所下降。2024 年一季度营业收入同比上年提高 8.27%，主要是原料药、中间体和制剂业务的销售量同比均有所增长。

## **3、公司主导产品 2023 年收入及价格变化情况如何？**

2023 年度公司原料药业务保持稳定，制剂业务保持增长，

中间体业务受市场供需关系的影响有所下降。其中原料药业务实现销售 35,181.15 万元，较上年同期降低 0.36%；中间体业务实现销售 3,455.86 万元，较上年同期降低 42.37%；制剂业务实现销售 799.24 万元，较上年同期增长 89.91%。目前公司产品价格总体保持稳定，波动不大。

#### **4、2023 年公司原料药业务毛利率提高的原因？**

2023 年公司原料药业务占营业收入的比重为 88.52%，原料药业务毛利率 41.08%，较上年同期提高 5.93 个百分点，主要受益于 3 个以下三个方面：1) 上游化工原料价格下降引起原料成本降低；2) 公司锅炉节能改造及天然气采购价格下降引起能耗成本下降；3) 海运费价格降低引起运费成本下降。

#### **5、阿托伐他汀钙国内市场占有率相对较高，怎么看待后续海外市场的拓展？**

公司阿托伐他汀钙产品经过大量的工艺研究，自主研发形成优势技术。该产品在国内市场市场占有率较高，具有较高的地位和竞争力，当前正努力开拓国际市场，提升在国际市场的竞争力。

目前该产品已通过印度、韩国、欧盟等多个国家和地区的注册，为公司海外市场拓展奠定了良好基础。公司根据国际市场的变化，不断适应市场需求，加大技术投入，推动创新研究，降本增效，提高产品的竞争优势。

#### **6、硫糖铝市场开发情况？**

公司硫糖铝产品在全球具有较强的竞争优势。在长期的硫糖铝生产管理实践中公司积累了丰富的技术研发基础，该产品合成工艺稳定、工艺绿色环保，产品质量好，综合成本低。当前已经覆盖高中低端市场，未来我们将努力巩固和提升市场占有率。

经过多年的准备，公司该产品已经在美国 FDA 完成新增制剂供应商备案工作，现为我国该产品 2023 年在美国 FDA 唯一登记应用，随着高端市场的不断拓展，为硫糖铝的销售业绩增添了乐观前景。

#### **7、安乃近未来市场需求变化情况？**

目前公司安乃近产品销售总体保持稳定。国内市场，在国内医保控费的大环境下，口服剂型产品仍具有一定的稳定市场需求；在全球市场上，安乃近的使用历史已近百年，其疗效以及副作用已经得到了充分验证，虽然之前有部分国家出台了限制使用的政策，但限制政策出台至今也有多年，市场已经逐步消化限制政策的影响，同时由于其高性价比的特点，当前在全球市场需求保持稳定。

#### **8、公司后续新品种新方向的布局和展望？**

公司目前在研产品 14 项，包括 10 项原料药产品和 4 项制剂产品，涉及抗病毒、抗抑郁、降血脂、非甾体抗炎、抗菌素、抗风湿等药物。公司已形成总部和子公司杭州海森药物研究院有限公司双研发中心的布局，充分发挥各自优势，持续提升研发能力。公司未来将持续加大研发投入，积极进行产品前瞻布局，加快现有技术成果的产业化，形成原料药与制剂“两条腿走路”，迈入药物种类更加丰富的更高水平的发展态势。

#### **9、制剂业务销售收入同比增长的原因？**

2023 年公司制剂产品新增区域集采中标，销售额较上年增长 89.91%。

#### **10、中美关系变化对客户订单是否有影响？**

目前公司在美国市场销售的产品主要为硫糖铝；2023 年度该产品在美国市场销售量保持增长，态势良好。

#### **11、公司募投项目进展如何？**

公司募投项目年产 200 吨阿托伐他汀钙等原料药生产线技改项目和研发中心及综合办公楼建设项目正在有序开展。相关进展情况已在公司《2023 年年度报告》等文件中进行披露。公司将继续积极推进募投项目的建设及相关工作，通过募投项目实施进一步巩固和强化公司在产品、产能、研发等方面的竞争能力。

#### **12、新厂区建设项目进展？**

公司出于自身长期发展需求，于 2023 年 9 月与浙江东阳经济开发区管委会签订海森药业新厂区建设项目投资框架协议，预

	<p>计投资 30 亿元，分两期进行，目前公司正与相关部门积极沟通、筹划，争取项目早日落实。</p> <p><b>13、未来公司的业绩展望？2024 年的公司预算计划增长多少？</b></p> <p>公司未来将继续深耕医药主业，通过提升销售规模、加大新客户开发力度、加快新产品开发进度、打造高质量人才队伍、提升成本控制水平等措施，持续提高创新能力和盈利能力。公司始终坚信良好的经营发展是公司长期价值提升的坚实基础，全体管理层对公司未来发展充满信心，并将继续做好各项经营管理工作，争取以更好的业绩来回报股东。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 4 月 30 日