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：2025-001

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □ 特定对象调研 □ 分析师会议  □ 媒体采访 √ 业绩说明会  □ 新闻发布会 □ 路演活动  □ 现场参观  □ 其他 |
| 接待对象 | 中信证券、浙商证券、中信建投、招商证券、兴业证券、民生证券、平安证券、中邮证券、东吴证券、山西证券、国泰君安、太平洋证券、招商证券、国盛证券、中金证券、中泰证券、西南证券、西部证券、华福证券、华创证券、开源证券、申万证券、华西证券、首创证券、信达证券、进门财经、野村证券、南方基金、华安医药、凯石基金、德邦基金、海通基金、康泰基金、国联基金、易米基金、中航基金、前海开源基金、玄甲基金、银河基金、荷荷基金、运舟基金、希瓦基金、德若基金、中信资管、中银资管、国信自营、泰康资管、山证资管、东吴资管、高毅资管、国华资管、航长资管、伯兄资管、蓝墨资管、观富资管、青榕资管、名禹资管、常春藤投资、汇升投资、玄元投资、沣沛投资、君茂投资 |
| 接待时间 | 2025年3月28日 |
| 会议地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 总裁：廖仕学  董秘、财务总监：龚裕达  证券事务代表：彭德光 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、公司对业绩情况进行介绍**  2024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，公司坚决贯彻执行“科学创新，做品种头部企业”的方针，以争先精神引领奋斗，营业收入和净利润均实现两位数的增长，取得了令人瞩目的经营成果。  报告期内公司实现营业收入58.91亿元，较上年同期增长10.12%，实现归属上市公司股东的净利润7.82亿元，较上年同期增长27.61%。报告期公司整体毛利率为25.00%，同比提升1.59个百分点，净利率为13.27%，同比提升1.87%个百分点，roe为10.76%，同比提升2.33个百分点，截止报告期末公司资产负债率为25.31%，仍处于较低的水平。从整个财务指标来看，公司2024年度经营取得全面扎实增长的成绩。  分业务来看，医药板块实现收入38.22亿元，占收入比65%，医药板块整体毛利率为28.82%；动保板块实现收入20.17亿元，占收入比34%，动保板块整体毛利率为17.73%；公司内外贸一体化优势进一步提升，境外收入26.64亿元，同比增长8.27%，占收入比45%，境内收入32.27亿元，占收入比55%。  2024年度公司各个板块都取得很多亮眼的成绩，简要总结几点如下：  1、在行业充分竞争的背景下，公司20个以上产品实现销售量的增长。其中销售收入超过5,000万元的产品21个，超过1亿元的产品13个，新增常规生产产品5个  2、公司特色原料药产品销售实现30%以上的增长  3、公司关键医药中间体出货量创历史新高  4、公司氟苯尼考通过FDA认证，全年销售突破3000吨  5、盐酸多西环素获得欧盟CEP证书，全年满产满销  股东回报方面：公司上市以来一直高度重视股东回报，2024年度拟每10股分配现金6元，现金分红比例42.86%，上市以来累计分红12.28亿元。  **二、问答环节**  **1、2024年Q4毛利率环比有所下降背后的原因？**  主要系公司四季度动保板块氟苯尼考、强力霉素产品销量大幅增加，市占率明显提升，动保板块4季度营收占比提升，对毛利率有所影响。  **2、公司特色原料板块24年度实现30%以上增长，请介绍下选品原则和对25年的展望以及未来。**  公司特色原料药产品的选品基本遵循以下原则：  1.和国邦现有产品类型，工艺，市场有重合的产品；  2.供应链不稳定，缺乏竞争力的产品；  3.战略客户有明确需求的产品；  对于国邦医药特色原料药业务，布局合理的产业链、形成持续的规模化生产是我们的相对优势，所以我们2025年度适度优化了我们业务的工作方法，对于法规注册市场的，我们强调速度和规范，对于有培育潜力的，我们加快产业链布局规划，尽早形成综合的竞争力。  2024年度特色原料药板块对于我们的经营贡献已经明显呈现，已经形成的特色原料药业务中，还有不少重点培育的产品，包括莫西沙星，泰拉霉素等，都具有成长空间。2025年度我们会持续加大对特色原料药的投入。  **3、公司未来1-3年资本开支计划？**  国邦医药的产业有广度、有深度。我们已经形成70个左右常规生产产品，产业延伸性比较强。目前我们内部按照7个独立核算的子公司，围绕具体的业务发展，我们对于每一个经营单元都有专门的产业规划表来开展工作。  山东基地的中间体业务，上虞基地的特色原料药板块，头孢业务都会在未来保持相当的资本开支。总体来讲，在完成募投项目投资，基本实现产能利用效率后，我们还会保持相当的投资规划。  **4、对兽药行业竞争格局判断，价格趋势展望？**  兽药行业，具体到焦点的氟苯尼考和强力霉素产品，有竞争力的有效产能基本形成，下游行业更愿意选择稳定和持续竞争力的公司合作，这有利于公司。  看待国邦医药的氟苯尼考、强力霉素项目，我们和同行有两方面明显的区别：一方面，我们拥有20个动保原料药产品，能够提供给养殖集团相对综合的服务，能够保持对养殖端最广泛的有效业务往来；另一方面，我们的国内国际化销售团队完善，我们拥有全球化均衡的市场投放能力，也就是我们常说的，国邦具备广泛有效的全球化市场平台。  当前大部分产品的价格都属于底部区域，向下的空间是有限的，大家也看到了，整个兽药行业部分产品弹性也是很大的。  **5、如何看待公司氟苯尼考、强力霉素目前优势和投放进展？**  1）氟苯尼考行业2024年度的情况，行业都困难，共识总会形成，从全行业来看，国邦无论规模、产业链，动保多品种的协同等，我们具备明显优势的。  2）氟苯尼考项目2024年度实现了全产业链的达产达标，氟苯尼考综合成本有了明显的下降，2025年度的综合竞争力应该会更强；同时，2024年四季度以来，我们占据着市场相对较高比例的出货量，当前价格的走势在我们的预算之中。  3）强力霉素项目，在2025年度会全面达到我们的设计产能和生产效率，加上强力霉素所在的工厂中，其他投资项目也已经实现规模化生产，强力霉素项目的综合成本同样比2024年度有明显下降。  4）2024年度氟苯尼考取得FDA，强力霉素取得CEP证书，高端市场的销售会带来积极的影响，特别是强力霉素CEP市场。  5）2025年度我们会继续按照国邦对于这两个产品的经营规划推进，就这两个产品来讲，应该没有2024年困难了。  **6、24年头孢业务收入利润贡献及25展望？**  头孢产业是医药领域非常大的一个门类，产品众多，市场空间巨大。虽然，这些年医药集采，国内业务有所影响，但是对于我们来讲，增加的都是成长，都是增量业务。  同时在这个领域，市场格局也相对复杂，原料药和制剂生产商交错，而国邦医药相对独立的原料药生产商定位，在市场中的价值越来越明显，我们将获得更多独立制剂生产商的支持。我们已经有了头孢丙烯、头孢呋辛酯、头孢呋辛钠三个CEP证书，国邦的头孢产业发展潜力很大。  我们经过一系列工作，头孢呋辛酯和钠，头孢噻呋钠开始了规模化的生产和销售，一般来讲，进入规模化生产，是国邦的相对强项，这一方面我们的发展才刚刚开始，我们有信心将这一个板块发展成为国邦医药下一个重要的产业。2024年度占比还很小，2025年度会明显增长。 |
| 附件清单  （如有） | 无 |