

证券代码：920656

证券简称：海昇药业

公告编号：2026-038

## 浙江海昇药业股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、 投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他（浙江辖区上市公司 2026 年投资者网上集体接待日活动）

#### 二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 5 月 13 日

活动地点：全景网（<https://ir.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参与本次活动的投资者

上市公司接待人员：公司董事长、总经理：叶山海先生；公司财务负责人：黎文辉先生；公司副总经理、董事会秘书：彭红江女士；公司保荐代表人：王新洛先生。

#### 三、 投资者关系活动主要内容

公司就投资者在本次活动中提出的问题进行了回复，主要情况如下：

**问题 1:** 公司 2025 年营收和利润增长均超过 30%，在原料药行业表现亮眼，请问主要驱动因素是什么？同时，面对当前宏观经济环境，公司下半年及未来一年毛利率将面临哪些压力？有哪些具体措施来维持和提升盈利水平？

**回复:** 您好！2025 年公司营收利润实现 30%以上增长，核心驱动因素主要包括：一是下游养殖行业景气度持续回升，生猪周期回暖、存栏量提升，带动公司核心产品磺胺类兽用原料药实现量价齐升；二是募投项目逐步落地投产，产能逐渐释放，支撑销量稳步增长；三是公司依托磺胺类原料药全产业链布局，具备显著的成本控制优势和盈利韧性，保障了经营业绩稳健增长。

结合宏观经济环境与行业形势，未来一年公司毛利率主要面临三方面压力：一是基础化工原材料价格受供需、能源成本等因素影响存在波动，直接传导至生产端；二是传统畜禽药原料药领域竞争加剧，部分产品面临价格竞争压力；三是国际市场汇率波动，对出口业务盈利水平带来不确定性。

为应对上述压力、稳固并提升盈利水平，公司已制定多项针对性措施：一是持续深化产品结构调整，加大高附加值原料药及中间体布局，优化盈利结构；二是强化全产业链成本管控，依托技术优势持续优化生产工艺、提升产品收率、降低单位成本，同时通过以销定产、精细化库存管理稳定原材料采购成本；三是积极拓展 CDMO 业务，深化与国内外动保、医药龙头企业合作，打造新的利润增长点；四是优化客户与市场结构，深化长期合作，合理运用汇率对冲工具降低波动风险；五是严格管控各项费用，优化管理流程，压缩非必要开支，全面提升经营效率与盈利质量。谢谢！

**问题 2:** 公司有没有考虑纵向一体化往下游兽药制剂延伸？或者横向拓展水产药、宠物药这些细分赛道？另外怎么看待现在宠物经济的发展趋势？行业普遍门槛不高、品牌偏弱，公司有什么针对性布局和应对措施？

**回复:** 您好！首先，公司目前还是聚焦原料药和中间体主业，同时兼顾兽用、医药两大原料药方向，依托自身全产业链和技术优势，持续优化工艺、深化 CDMO 业务。现阶段我们无计划往下游兽药制剂做延伸，立足做强、做精原料药板块。横向板块上，已经把宠物类原料药作为重点发展方向，持续加大研发、完善产品管线，丰富宠物药相关品种，稳步布局宠物药细分领域。

其次对于宠物经济，我们长期看好行业发展。整体需求每年稳步增长，国内

养宠人群健康意识、消费能力都在提升，宠物医疗赛道成长性很好。虽然国内市场相比欧美还有差距，但空间很大，长期增长潜力充足。

针对行业壁垒偏低、品牌分散、影响力不强这些痛点，公司主要从三方面布局：

第一，筑牢技术和质量门槛，持续做宠物原料药研发和国际认证，2025 年氯氟脲已经通过美国 FDA 现场检查，同时不断完善磺胺类产品结构，提升产品核心竞争力；

第二，发挥全产业链优势，把宠物原料药上下游链条搭建完善，关键中间体自主配套，品质和供应更有保障，同时通过 CDMO 模式跟国内外知名动保、宠物药企业深度合作，从工艺开发到量产全程配套，实现协同发展；

第三，主攻高端市场和国际认证，持续推进 FDA、CEP、PMDA 等资质认证，用高品质、高附加值产品树立口碑和品牌，稳步提升在全球宠物原料药市场的份额。谢谢！

**问题 3：2025 年研发投入的重点方向是什么？有没有在研产品预计今年获批或者完成客户验证？**

**回复：**您好，公司 2025 年研发投入重点聚焦以下方面：一是各类原料药及中间体的工艺优化与应用拓展，依托全产业链技术优势持续提升核心产品收率、降低生产成本，完善原料药系列品种结构；二是宠物药原料药研发与国际认证，将宠物用原料药作为研发领域之一，推进宠物原料药研发储备及新药文号申请。在研产品方面，公司多个原料药产品正处于客户供样与验证阶段，部分产品预计 2026 年完成客户验证并实现商业化供应。谢谢！

**问题 4：2025 年存货和应收账款周转天数有没有改善？在周期上行阶段，库存管理是怎么做的？**

**回复：**您好，公司 2025 年存货和应收账款周转天数均实现显著改善，其中应收账款周转率从 2024 年的 6.25 提升至 9.34，周转天数从约 57.6 天缩短至约 38.5 天，存货周转率从 2024 年的 3.74 提升至 4.25，周转天数从约 96.3 天缩短至约 84.7 天，营运能力持续增强，主要得益于下游需求增长带动销售规模扩大、募投项目产能释放提升产销效率以及公司精细化运营管理的推进。在周期上行阶段，公司库存管理采取了多项针对性举措：一是以销定产、产销协同，采购部门

根据生产计划分解采购需求，结合下游养殖行业景气度与客户订单情况动态调整备货量，避免盲目库存堆积；二是强化供应链管理，在质管部确定的合格供应商范围内进行询价采购，通过长期合作关系保障原材料稳定供应，同时降低采购成本；三是实施分类库存管理，对核心中间体、原料药等关键存货建立安全库存机制，对低附加值、需求波动大的品类严格控制库存水平；四是优化生产流程，依托全产业链一体化优势与核心工艺技术，提高生产效率与产品收率，缩短生产周期，减少在产品库存占用；五是加强应收账款管理，与国内外主要客户建立长期稳定合作关系，主要客户账期稳定、回款及时。谢谢！

**问题 5：公司海外业务毛利率较高，如何理解国内外业务经营模式的差异，以及如何管控汇兑风险？**

**回复：**您好，公司国内外市场均以直销为主，国内市场主要面向制剂企业，国外市场主要为知名动保企业和制剂企业，国内外市场均需要认证和审计程序，国内外客户因产品不同、质量要求不同，毛利率存在差异。汇兑风险管控方面，公司采取的主要措施包括择机结汇、与银行开展外汇远期、多币种互换等衍生工具对冲，降低汇率波动对利润的直接影响。谢谢！

**问题 6：公司兽用原料药业务实现大幅增长，爆发是不是受益于下游养殖行业景气度回升？公司的产品在养殖产业链里处于什么位置？**

**回复：**您好，公司 2025 年业绩增长主要受益于下游养殖行业景气度提升，带动磺胺类原料药销量增加，同时募投项目投产进一步扩大了销售规模，其中磺胺类原料药成为业绩增长的核心引擎；公司产品在养殖产业链中处于上游核心原料供应环节，作为国内磺胺类原料药及中间体产业链最长、品种最全、最具竞争力的企业之一，公司经营的主要产品具有较强的竞争力和客户认可度。谢谢！

**问题 7：公司有没有和下游养殖集团建立战略合作？这种模式对价格和回款有什么影响？**

**回复：**您好，合作情况：公司与国内大型动保制剂企业建立长期稳定的合作关系；国际上与知名动保企业也保持多年合作。产品价格主要随着市场供需情况协商确定，长期合作的客户账期稳定、回款及时。谢谢！

浙江海昇药业股份有限公司

董事会

2026年5月15日