

公司零距离·新经济 新动能

宣泰医药：凭借制剂技术实现多元突破

2024年，公司实现营业总收入、扣非净利润分别为5.13亿元、1.14亿元，均创历史新高

■本报记者 张文瀛
见习记者 金婉霞

面对竞争压力不断增加，上海宣泰医药科技股份有限公司（以下简称“宣泰医药”）近期发布的业绩快报让人刮目相看。根据宣泰医药业绩快报，2024年，公司实现营业总收入、扣非净利润分别为5.13亿元、1.14亿元，均创历史新高，同比分别增长70.97%、140.89%。

宣泰医药成立于2012年8月份。截至目前，公司已形成了“难溶药物增溶技术平台”“缓释控释药物制剂研发平台”和“固定剂量药物复方制剂研发平台”三个核心技术平台。日前，《证券日报》记者走访调研宣泰医药了解到，聚焦高端药物制剂技术，开发高质量产品并坚持走国际化销售策略，是公司实现突围的秘诀。

“我们的三个核心技术平台，依靠专技术和长期实战积累的研发经验，复制难度大、技术壁垒高，保障了公司的技术先进性和核心竞争力。”宣泰医药总经理郭明浩表示，基于这些高端技术平台，“我们做出了别人难以实现的产品，在市场上把握了主动性，也避免了陷入‘内卷’之中。”

制剂技术赋能
仿制药做成“高端药”

人们往往认为，仿制药附加值低。但实际上，在业内看来，如果能获得高超的制剂技术赋能，仿制药也可以创造出高附加值。

在宣泰医药位于上海张江的研发室中，《证券日报》记者看到，办公墙上张贴着这样的企业标语：“精力充沛、业务能力过人，以正能量激励周边的人、善做执行的执行力、乐在其中的工作热忱。”

试验区域内，宣泰医药副总经理李坤博士指着一台设备向记者介绍：“针对那些很难在人体内溶解的药物，我们的难溶药物增溶技术平台，可以先将它与一些特别的基质融合，再通过制粒、整理、混合、压片/灌胶囊或包衣等工序制备成型。在这个过程中，药物的物理性质和吸收特性得到了改善，既不破坏它的活性，又使其在体内发挥更好的疗效，需要特殊的制剂技术。”

对于怎么做创新，李坤指了指自己的脑袋：“制剂技术的创新，看不见摸不着，它来自于科研人员大量的摸索积累和创造力。”

如何更好地使口服制剂提高其生物利用度？避免药物在胃肠道的降解？如何利用缓释控释技术控制药物释放和增加药物的吸收，从而提高服药的依从性？如何设计药物在人体中特定部位被释放和吸收？这些都是制剂技术里的门道，也是宣泰医药的



图①宣泰药业位于江苏的生产厂区(企业供图)

图②图③宣泰医药研发室一角

金婉霞/摄

创新所在。

“我国是全球原料药生产和出口第一大国，但出口的仿制药品却相对较少，问题就在制剂技术上。”一位不愿具名的业内人士对记者表示，一款创新药的研制成功，既需要有化学分子式的创新，也离不开制剂的创新。当创新药专利即将到期，仿制门槛相对较低，而开发出具有针对性的制剂，通过制剂创新来实现同等甚至是更好的药效，却有着较高门槛。

宣泰医药成立之初，就瞄准了我国高端制剂仍存空白的市场机遇，并在高端制剂技术领域下了极大功夫才形成了“难溶药物增溶技术平台”“缓释控释药物制剂研发平台”和“固定剂量药物复方制剂研发平台”三个核心技术平台。

进入美国市场
首仿药利润可观

泊沙康唑肠溶片由老牌药企默沙东研发，其化学分子式的专利保护期于2019年到期。这吸引了一大批仿制药企业跟进仿制，宣泰医药也于2013年启动了该仿制药的项目立项。经过长期的研发攻关，2019年，宣泰医药就其泊

沙康唑肠溶片所提交的研究数据被美国食品药品监督管理局审批通过，成为仿制该药成功的全球第一家药企，也是目前国内唯一一家拿到该产品美国上市批件的厂商。

“在美国市场，首个专利挑战成功并且实现上市的首仿药通常会享有一定的市场独占期。同时，由于竞争格局良好，首仿药企通常可以以原研药价格的五到八折来争夺市场，利润可观。”前述业内人士表示，高端复杂制剂是“拥有巨大回报潜力的难啃的硬骨头”。

据全球医药健康行业咨询公司艾美仕市场研究公司(IMS Health)的数据，2020年，宣泰医药的泊沙康唑肠溶片在美国市场占有率已提升至41.34%。也就是说，产品上市仅一年，宣泰医药便“抢”下了近一半的市场份额。当年，宣泰医药实现营业收入3.19亿元，同比增长129.84%；实现净利润1.23亿元，同比增长255.15%。

继仿制泊沙康唑肠溶片后，宣泰医药盐酸安非他酮缓释片、盐酸普罗帕酮缓释胶囊、盐酸帕罗西汀肠溶缓释片、美沙拉秦肠溶片等产品也已陆续进入美国及

中国市场。据悉，还有不少创新药企也“相中”了宣泰医药制剂技术平台，主动前来寻求制剂创新合作。

2020年至2024年，宣泰医药研发投入占营业收入的比重在20%以上；截至2024年9月底，宣泰医药已累计取得72项知识产权授权，其中发明专利22项、实用新型专利42项。“我们的技术平台对同行企业也很有吸引力，许多创新药企找到宣泰医药，寻求委托制剂研发和生产(CDMO)的合作可能。”郭明浩表示，市场上，声称有独家制剂技术的企业为数不少；可真正经过“实战”验证的，宣泰医药是为数不多的企业之一。

公开数据显示，迄今为止，宣泰医药已为客户顺利推进了累计超过100个创新药的制剂开发、国内外注册上市及委托生产服务。其中，有3个新药产品获批上市销售。2024年，宣泰医药来自CDMO的收入增长明显。

积极“出海”
紧跟全球技术步伐

如今，在“出海”方面，宣泰医药已基本实现了全球主要核心市

场的“全覆盖”。

在业界看来，这是对宣泰医药研发产品的肯定。“医药产品不同于一般消费品，患者对于高质量、价格可及的药品需求是一致的。”前述业内人士表示。

在调研中，记者了解到，当宣泰医药的泊沙康唑肠溶片拿到美国市场上市批文后，按规定仍需完成一定的流程方可进入美国市场销售，而美国食品药品监督管理局甚至主动来函询问是否需要帮助。事实上，美国相关部门也迫切希望那些与原研质量基本一致的仿制药更快进入市场，让更多患者获益，同时减少政府开支。

对于未来发展规划，郭明浩告诉记者：“在继续巩固公司现有技术平台优势的基础上，我们将根据新技术的成熟度、市场需求等因素综合考量，布局适配于公司的新制剂技术平台。”此外，郭明浩透露，宣泰医药已计划布局复杂注射剂等制剂平台技术。

在采访中，记者注意到，在郭明浩的身后的墙面上，悬挂着一张五颜六色的化学分子式表格，据介绍，这正是全球销售额排名前200名的药品“清单”，或许也是宣泰医药的发展“蓝图”。

健民集团将加快外延式发展步伐
积极寻找优质并购标的

■本报记者 桂小笋

3月24日，健民药业集团股份有限公司（以下简称“健民集团”）举办业绩说明会。健民集团高管在与投资者交流时表示，将加快外延式发展步伐，围绕中成药制造这一核心主业，积极寻找优质的并购标的，力争实现快速发展。

年报显示，健民集团2024年营业收入和归属于上市公司股东的净利润均有不同程度下滑。其中，营业收入同比下降16.81%，医药工业收入下降19.28%，医药商业收入下降13.58%。归属于上市公司股东的净利润同比下降30.54%，除医药工业收入下降影响因素外，公司在品牌建设、新药研发等方面的投入较上年同期有所增加，2024年中药材价格上涨也带来一定的生产成本增长。

“中药材价格上涨对公司2024年利润造成了一定的影响。目前，主要药材价格有所回落，将有利于公司成本的下降及盈利能力的提升。”在业绩说明会中，健民集团财务总监程朝阳对投资者说。

虽然主要药材价格目前有所回落，但投资者依旧担忧，原材料价格波动对业绩的影响。对此，健民集团董事会秘书周捷在回答《证券日报》记者提问时表示，公司将采取综合措施熨平原材料价格波动的影响。

“继续严格生产管理，不断提升药品质量；加强产销协同，保障市场供货的同时实施节能降耗项目，实现更高效的生产和更低的碳排放。加快综合制剂车间投产、原辅料冷链库搬迁、炮制车间改造等扩产升级项目建设，加大信息化投入，推进制造体系智能化发展；提高药材价格监测和预测能力。”周捷说。

年报显示，健民集团全面启动营销体系改革，优化组织架构，完善营销考核模式，加强数字化建设，推进渠道管理精细化。渠道建设的细节、费用支出情况、研发重点等事项，在业绩说明会中也被投资者追问较多。

健民集团总裁汪俊表示，截至报告期末，公司主要产品渠道库存趋于合理水平，销售结构得到改善，中药材价格呈回落趋势，未来公司将持续改善盈利状况。

研发情况来看，健民集团2024年研发投入9716.46万元，较上年同期有所增长。健民集团副董事长许良向记者介绍，公司全年在研新药项目31项，4个产品获得药品上市许可证书，2个产品提交上市许可申请。在中药创新药管线上已构建儿童药、消化、呼吸等产品梯队，覆盖常见病、多发等领域，公司将进一步加大投入，加快立项并推进在研新药研发进程，推动更多产品进入IND和NDA；同时加快围绕“龙牡”品牌的儿童仿制药及改良型新药进行产品管线布局。

秦安股份
多措并举维持毛利率稳定

■本报记者 桂小笋

3月24日，重庆秦安机电股份有限公司（以下简称“秦安股份”）举办业绩说明会。秦安股份多位高管在解读2024年财务数据的同时，就投资者关心的新技术研发进展、产品布局、利润率提升等问题进行了解答。公司多位高管对投资者表示，未来会在深耕现有客户及产品的基础上，努力开拓新的市场机会，积极拓展出口业务，优化产品、客户结构，进一步提升公司持续盈利能力。

秦安股份年报显示，2024年，公司实现营业收入159992.32万元，同比下降8.04%；净利润17286.23万元，同比下降33.70%；扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润20072.80万元，同比下降30.48%。

净利润出现下滑主要是受三方面因素影响：大宗商品材料价格上涨。报告期内，公司采购生产所需大宗商品铝平均价格为17.62元/kg，同比上涨5.45%，采购铜平均价格为66.33元/kg，同比上涨8.90%，主要大宗商品平均采购价格同比上涨，采购成本增加2413.91万元；受行业竞争加剧等多种因素影响，公司综合毛利率下降3.53%；员工持股计划股份支付费用同比增加2489.36万元。

面对行业竞争加剧和成本上涨的压力，投资者担忧行业“内卷”会进一步挤压公司的利润率。

对此，秦安股份董事长YuanMing Tang在回答《证券日报》记者提问时表示，面对激烈的行业竞争，公司会通过降本增效、优化产品结构及开拓新市场（重点对海外市场进行调研，积极推进海外客户市场拓展），多措并举以应对挑战，维持毛利率稳定，努力提升效益，为投资者创造更大价值。

为顺应市场要求，秦安股份推出了“再造升级”战略，设立子公司进军新能源领域，从事混合动力驱动系统产品的研发生产工作。

在业绩说明会上，新产品研发进展也成了投资者关注的重要事项，被多次追问进展情况。

秦安股份董事、总经理余洋在回答《证券日报》记者提问时表示，2024年，公司“五合一”混合动力总成产品已经组装完成并完成了初步的台架标定工作，同时和合作伙伴配合完成了首台样车的动力总成搭载工作并在整车上点火成功，目前正持续开展样车的详细调试工作，这意味着公司具备了为整车企业提供动力总成产品的基础能力。

据YuanMing Tang介绍，秦安股份现有产品增程式发动机缸盖、缸体、混合动力变速器箱体、纯电动车电机壳体等在新能源混动汽车、纯电动汽车领域得到了广泛应用，公司已成长为增程式汽车领域的核心零部件供应商之一。

数据显示，2024年，秦安股份研发投入占营业收入比例为3.12%。在业绩说明会上，公司高管对投资者表示，公司加大现有业务相关产品的研发投入，推进技术革新，优化工艺，提升自动化生产能力等，以增强公司产品竞争力。

绿城服务将聚焦核心城市群开展物业服务

2024年全年，绿城服务实现营业收入185.28亿元，在较大营收体量基础上同比增长6.5%

■本报记者 陈潇

“2024年，面对复杂多变的市场环境，绿城服务坚定核心价值观不动摇，变革发展模式，走出一条兼具人本关怀与科技创新的发展道路。”3月24日，在绿城服务集团有限公司（以下简称“绿城服务”）2024年业绩说明会上，绿城服务董事会主席杨掌法表示，绿城服务比绝大部分同行早走了15年的市场化道路，坚定认为未来发展前景是光明的。

从绿城服务交出的2024年成绩单来看，2024年全年，绿城服务实现营业收入185.28亿元，在较大营收体量基础上同比增长6.5%，归母净利润为7.85亿元，较2023年全年的6.05亿元增长约30%。

“在取得成绩的同时，我们也清醒地看到面临的问题和挑战。”绿城服务行政总裁金科丽在业绩说明会上表示，从外部来看，行业经历规范调整，进入从规模扩张向质量跃迁的关键转型期，鼓励加鞭策并行，从

内部来看，公司需不断实现从组织变革驱动向服务创新驱动转变。

考虑提高回购比例

2024年，绿城服务在较为安全的基本盘上，实现了经营规模和质量的持续突破。具体来看，公司毛利同比增长为9.7%，归母净利润同比增长为29.72%。营业收入为185.3亿元，物业服务收入124亿元，同比增长11.7%。

持续的市场拓展为公司业绩增长打下基础。2024年，绿城服务物业在管规模达5.1亿平方米，同比增长为13.5%，新拓业务年饱和营收达37.7亿元，新拓平均单价3.8元/平方米，再创新高。其中，在赛道转型方面，非住新签年饱和营收达18.2亿元，占比48.3%，中标千万元级以上项目66个。

在业绩说明会上，杨掌法强调，绝不盲目扩张，以规模取胜。“在2024年，我们进一步提高了拓

展的门槛，90%以上的项目都来自核心城市群和中心城市。对于存量项目，我们也绝不低于原价去进行承接，更多围绕高质量发展进行拓展。”杨掌法如是称。

基于此，绿城服务的应收账款增速得到有效控制，实现经营性净现金流覆盖1.7倍的净利润。与此同时，在2024年回购2725万股的基础上，绿城服务回购现金0.2元港币，同比增加33.3%。

“2024年，我们可用的现金加上定期存款达到59.7亿元，相比上一年增幅达22%。针对业务扩张和投资方面的资金投放，我们会聚焦主业，重点关注战略投资与轻资产投资的机会。同时，回报股东也是投资公司自己。2025年，根据市场情况，会继续考虑提高回购比例。”绿城服务管理层在业绩会上表示。

行业空间仍然巨大

展望未来，绿城服务管理层表

示，公司将实现物业服务向生活服务、城市服务的全面转型，保持物业收入双位数增长。2025年，公司核心业绩指引为核心经营利润增速不低于15%，毛利率提升大于0.5个百分点，管费下降大于0.5个百分点，经营性净现金流覆盖净利润一倍以上，新拓年饱和营收不低于40亿元。

如何完成上述业绩目标？在绿城服务管理层看来，一是要向高质量的市场要增量；二是要坚持存量深耕策略。

“物业服务将聚焦核心城市群，重点布局长三角、京津冀、大湾区等经济引擎区域，核心重点城市占比不低于90%。”绿城服务管理层表示，将不断完善物业加社区商业、康养、租售、早教等产品体系。通过管家“一项一策”的落地，目标就是实现专业板块的核心净利润能够提升一个百分点。