

# 濟生醫藥生技股份有限公司

## 2025年法說會

主講人:黃惠珍 協理暨發言人

# 免責聲明

---

- ◎本資料可能包含對於未來展望的表述。該類表述是基於對現況的預期，但同時受限於已知或未知風險或不確定性的影響。因此實際結果將可能明顯不同於表述內容。
- ◎除法令要求外，公司並無義務因應新資訊的產生或未來事件的發生主動更新對未來展望的表述。

# 大綱

1 公司簡介

2 營運概況

3 未來展望

# 1. 公司簡介

# 濟生簡介



股票代號：4111



公司名稱：濟生醫藥生技股份有限公司



負責人：蘇東茂董事長兼總經理



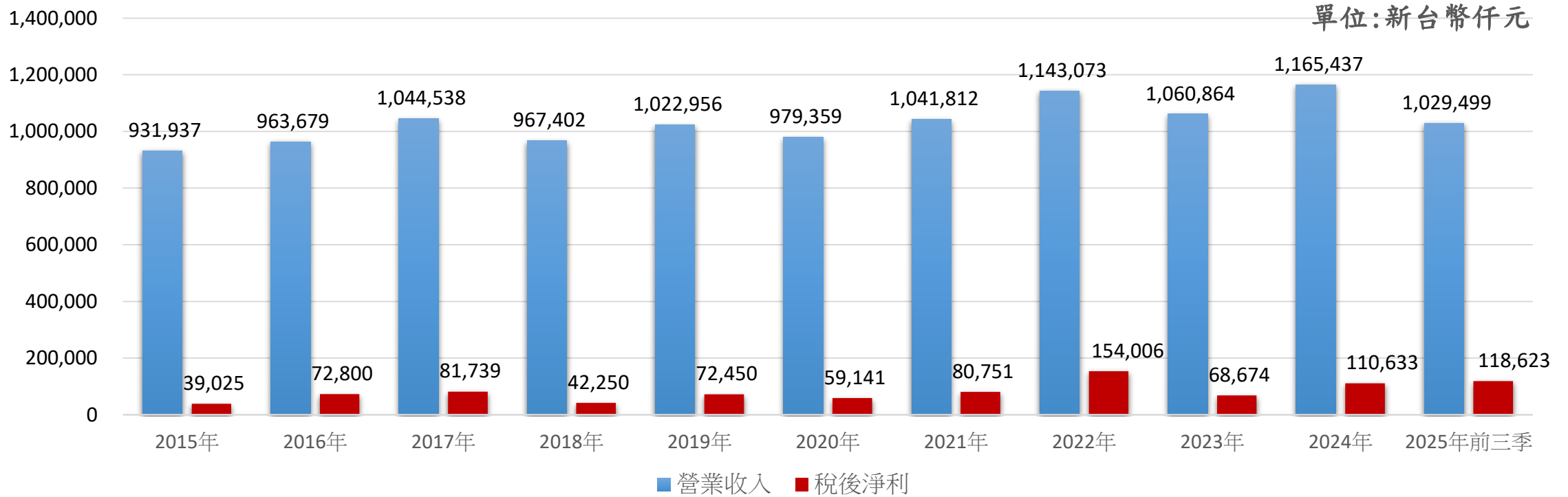
資本額：5億9仟8佰萬元



主要產品：藥品、醫療器材、保養及保健品之製造、代工及銷售

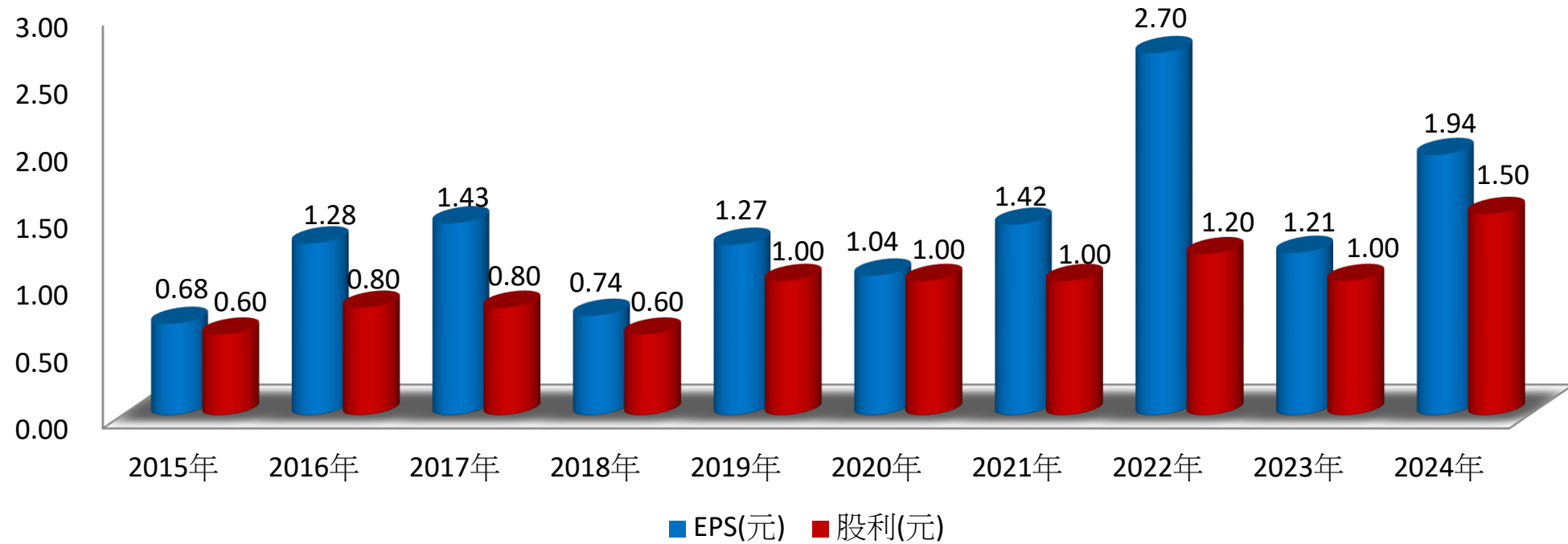
## 2. 營運概況

# 營業收入及獲利



年度	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年前三季
營業收入	931,937	963,679	1,044,538	967,402	1,022,956	979,359	1,041,812	1,143,073	1,060,864	1,165,437	1,029,499
稅後淨利	39,025	72,800	81,739	42,250	72,450	59,141	80,751	154,006	68,674	110,633	118,623

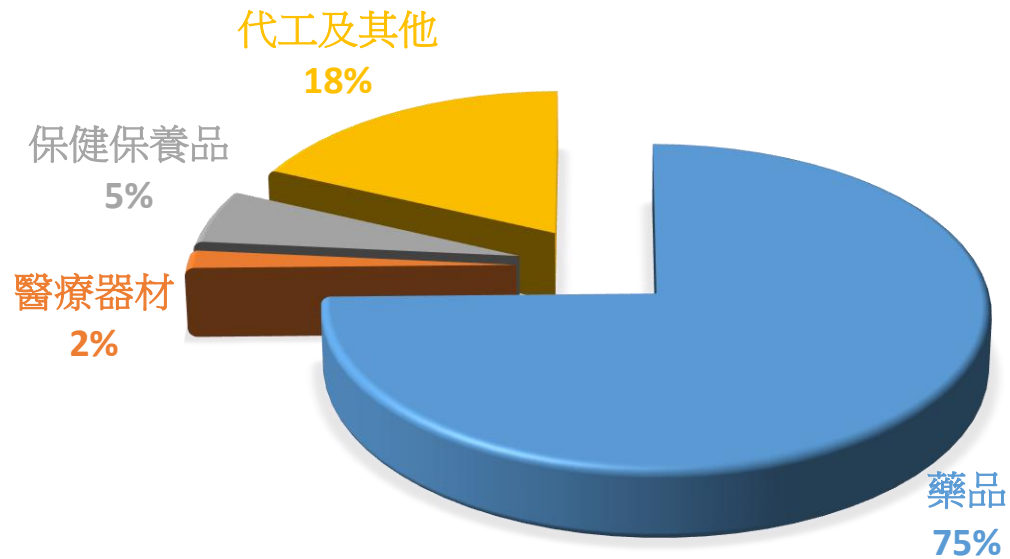
# 每股盈餘 (EPS) 及股利



年度	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
現金股利	0.6	0.8	0.8	0.6	1	1	1	1.2	1	1
股票股利	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.5
合計股利	0.6	0.8	0.8	0.6	1	1	1	1.2	1	1.5
EPS(元)	0.68	1.28	1.43	0.74	1.27	1.04	1.42	2.70	1.21	1.94

# 營業項目比重

## 2025年前三季佔營收比



產品業務項目	2025年前三季 (單位：新台幣仟元)	佔營收比
藥品	768,913	75%
醫療器材	18,467	2%
保健保養品	55,856	5%
代工及其他	186,263	18%
營業收入淨額	1,029,499	100%

# 研發發展策略

類型		主要開發新產品項目
藥品開發	注射劑	◆ 擴充注射劑產品，增加產品多樣化
	血液透析製劑	◆ 血液透析濃縮液(粉)
食品及保養品	保健品	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 開發適合嬰幼兒適合的滴劑</li> <li>◆ 開發促進血液循環產品</li> <li>◆ 開發針對婦幼及過敏體質族群進行益生菌配方升級</li> </ul>
	保養品	◆ 開發功能型面膜(如:外泌體、神經醯胺等)

## 2025年已取證

藥品許可證清單	開發類型	適應症
"濟生"得參理注射液	新單位含量新藥	水份營養與電解質製劑
"濟生"5%克力糖注射液	學名藥	水份營養與電解質製劑
"濟生"血液透析濃縮液CS-45A	新單位含量新藥	血液透析

## 申請中

人用藥物產品名	開發類型	適應症
CS510	學名藥	抗癲癇藥物
CS214	學名藥	血液透析



# 外銷許可證

2025年已展延

藥品許可證清單	目標國	適應症
Stamina Injection	泰國	預防及治療維他命B群缺乏症、手術前後營養及水份之補給、消除疲勞。
Extract of Ginkgo Biloba Leaves Injection	大陸	用於腦部、周邊和冠狀血流循環障礙。

準備中



產品名	送件時間	目標國	適應症
CS075	2026Q2	泰國	抗生素

延後原因:外銷國家法規、客戶需求或註冊策略變更，及確保產品品質一致性與保存期限設定的依據，因此延後送件

# 外銷許可證

產品名	送件時間	目標國	適應症
CS302	2024Q4	韓國	血液透析
CS255	2024Q4	韓國	血液透析

中止原因:合作夥伴策略調整，暫停韓國註冊作業



# 藥品銷售概況

## ◆ 藥品市場成長動能

### ➤ 市場狀況：

國內大型輸液短缺，醫療院所需求明顯增加。

### ➤ 因應策略：

積極拓展醫學中心客戶群並與多家醫學中心簽訂供應合約，強化供應穩定性與品牌信任度。

### ➤ 銷售趨勢：

市場占有率持續提升，大型輸液產品銷售穩定成長，帶動整體營收成長。

## ◆ 非處方沖洗液已成功進入大型連鎖藥局體系，進一步挹注非處方藥品銷售成長動能。

## ◆ 大型輸液及外用沖洗液產品自2024年10月1日起健保給付價格調漲，有助於提升公司營業額並提升產品毛利率。

## ◆ 洗腎透析液全系列產品營運概況

為國內主要洗腎透析液系列產品製造廠商，產品供應量約占國內市場60%，維持穩定供應。

## ◆ 洗腎透析液（粉劑）系列新產品發展

### ➤ 45X透析濃縮液（粉）

自主研發的新型洗腎液上市後，已獲包括北市聯醫及衛生福利部附屬醫院在內的多家區域醫院與洗腎中心採用。

### ➤ 卡匣式透析用粉劑

主要供應各大指標醫學中心及區域醫院，銷售量持續穩定成長。

## ◆ 外銷產品發展

➤ 銀杏萃取物注射液：代工出口大陸業務持續成長。

➤ 外銷泰國藥品：維持穩定成長趨勢。

# 動物用藥銷售概況

## ◆ 法規推動市場成熟

動物專用藥物法規上路，使用觀念逐漸成熟，動物用藥普及率提升，市場成長前景看好。

## ◆ 公司優勢

為國內少數動物用藥（輸液）製造商，並與全國獸醫師聯合會動物用藥品供應平台合作，以提升產品能見度及市場佔有率。

## ◆ 通路與市場拓展

銷售團隊積極開發動物醫院、牧場等通路，提升產品曝光與市場佔有率，以增加動物用藥營業收入。

# 觀光工廠營運概況

## 國內旅遊市場:

相較於2024年，2025年觀光工廠佔總營收比例下降，原因分析為以下兩點：

## 面臨困難與挑戰:

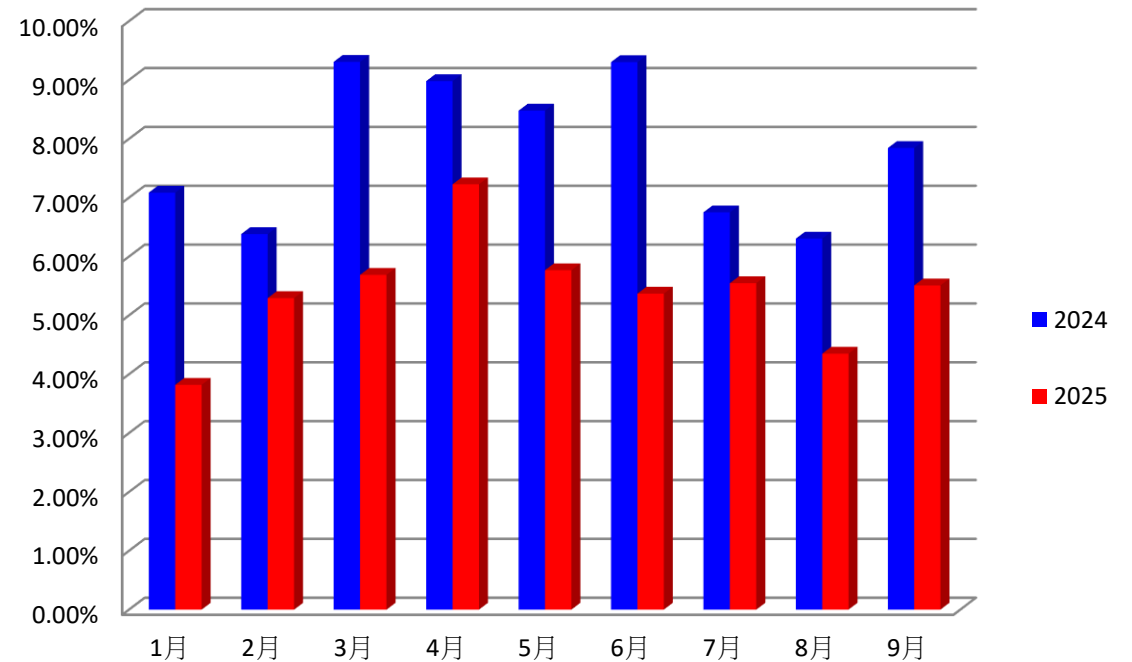
### 國際:

受到國際關稅及匯率雙重打擊影響，旅客赴國外旅遊選擇性更多元，並國際關稅戰也影響到國內旅遊的遊客消費意願。

### 國內:

1. 多家觀光工廠林立，客戶(旅行社)選擇性更多元，以至於有排擠效應。
2. 國內市場旅遊住宿消費偏高，導致遊客偏向一日遊或出國到鄰近國家。

營收佔比



\*依觀光署統計2024年國內旅遊一日遊比率為74.8%較2023年的71.1%和2019年的66.4%有明顯增加。

# 觀光工廠營運概況



## 因應對策：

1. 開發多樣產品，符合更多樂齡族群以及嬰幼兒市場。
2. 增加員工旅遊想要花時間停留的元素：實驗性課程、探索、互動遊戲等來吸引更多旅遊多元性。
3. 新品牌建置，希望不受限於國內觀光產業不景氣的影響，開拓新品牌新通路的營運。

# 銀髮與兒童市場保健品開發

## 蜂膠口含錠

開發動機：在後疫情時代中更需要補充保健食品來提升免疫力，因此觀光工廠開發此產品更貼近樂齡朋友的需求。

產品性質：天然保健食品（口含錠形式）。

核心價值：強調蜂膠的免疫防護 × 抗氧化 × 舒緩保養。

## D3滴劑

開發動機：D3優點甚多，也包含促進鈣、磷吸收以維持骨骼與牙齒健康，預防骨質疏鬆和佝僂病等。此產品是濟生第一個為兒童開發之保健品，逐漸開啟兒童保健市場。

產品性質：日常營養補充品（液態滴劑）。

核心價值：強化骨骼與牙齒健康、促進鈣質吸收、維持免疫系統正常功能。

### 3 未來展望

# 研究發展方向



## 產品 研發

1

配合政府政策辦理，開發標的為國內製造之新成分新藥，範疇包括：國內上市二年內者及國外上市滿五年者。

2

結合海外經銷商資源，推動具外銷需求藥品之研發，並擴大產品註冊與上市規劃，以爭取亞洲地區市場銷售。

3

順應人口老化，對照功能性保健食品之法規與功效訴求，布局銀髮族專屬配方研發。

4

聚焦功效標的，開發符合目標客群需求的機能性配方。

# 藥品市場未來展望

## ◆ 合約客戶與通路拓展

穩固現有合約客戶通路，提升服務品質，增加產品項目與醫學中心及各級醫院簽訂供應商合約，擴展新客戶與新通路機會擴充產品線：腎臟科、急救藥物、營養補充輸液等與國內外藥品商合作CDMO項目，尋找新產品機會。

## ◆ 洗腎透析相關產品

確保產品質量與供應穩定，推廣新式 45X血液透析濃縮液，除內銷外並積極尋求外銷機會。

## ◆ 動物用藥市場

與動物用藥供應平台系統合作，創造新品項銷售機會，提升產品能見度與銷售量，並持續開發及引進新品項。

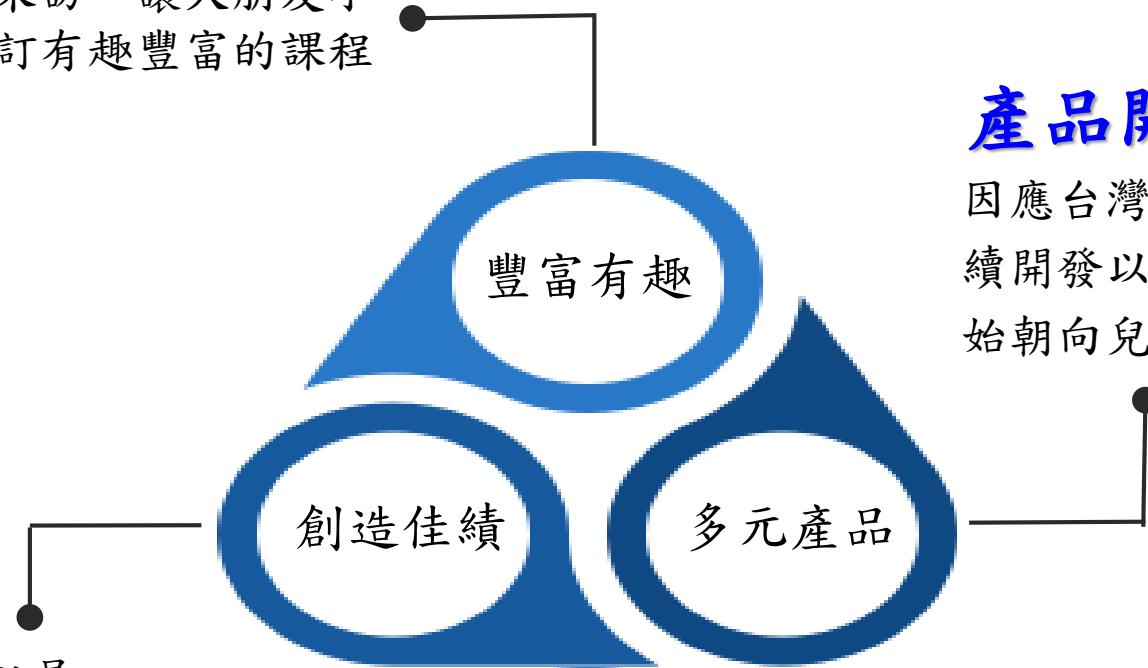
# 觀光工廠未來展望

## 客製化課程：

透過客製化課程吸引更多遊客來訪，讓大朋友小朋友快樂體驗觀光工廠特別製訂有趣豐富的課程饗宴。

## 同業合作：

持續拜訪更多旅行社，並搭配以員工及公會旅遊為主的旅行同業合作，以創造佳績。



## 產品開發：

因應台灣已進入超高齡結構，故持續開發以樂齡族群需求產品，並開始朝向兒童需求市場開發。

簡報結束  
謝謝！