



Celon Pharma S.A. mBank Healthcare Days

8 maja 2025 r.

Podsumowanie wyników 2024 r., innowacje farmaceutyczne i perspektywy rozwoju Spółki

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Celon Pharma S.A. („Spółka”) wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty sprzedaży ani zaproszenia do składania ofert nabycia papierów wartościowych Spółki, w rozumieniu przepisów prawa, w tym w szczególności Ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej (Dz.U. z 2022 r., poz. 2554, z późn. zm.).

Prezentacja może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią projekcje, przewidywania lub inne informacje odnoszące się do przyszłych zdarzeń lub wyników finansowych Spółki. Stwierdzenia te są oparte na aktualnych oczekiwaniach i założeniach Zarządu Spółki i wiążą się z ryzykiem i niepewnością, które mogą skutkować znaczną różnicą między rzeczywistymi wynikami a przewidywanymi. Spółka nie zobowiązuje się do aktualizacji jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji, chyba że obowiązek taki wynika z bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa.

Dane finansowe zawarte w Prezentacji, które nie pochodzą ze zbadanych sprawozdań finansowych, mają charakter szacunkowy i mogą ulec zmianie. Część danych finansowych może pochodzić ze sprawozdań sporządzonych według MSSF lub PSR – zgodnie z polityką rachunkowości stosowaną przez Spółkę.

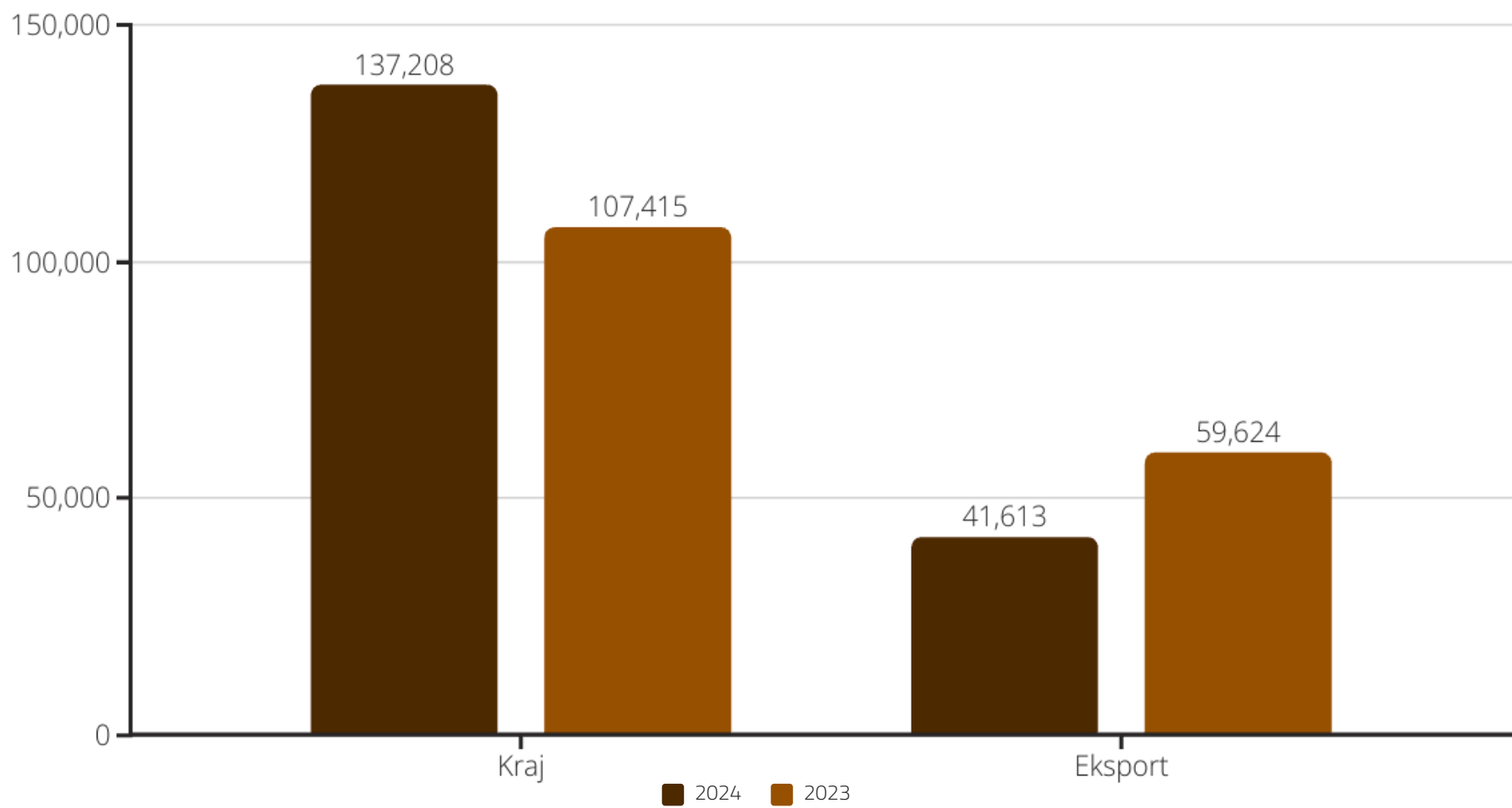
Informacje zawarte w Prezentacji nie stanowią informacji poufnych w rozumieniu art. 7 Rozporządzenia MAR, jak również nie stanowią rekomendacji ani porady inwestycyjnej w rozumieniu ustawy o obrocie instrumentami finansowymi ani rozporządzenia Delegowanego 2016/958.

Inwestorzy powinni opierać się wyłącznie na publicznie dostępnych informacjach ujawnionych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, w tym w raportach bieżących i okresowych publikowanych przez Spółkę za pośrednictwem systemu ESPI/EMIT. Żadna część niniejszej Prezentacji nie powinna być traktowana jako podstawa do podejmowania decyzji inwestycyjnych.

Prezentacja ani żadna jej część nie może być kopiowana, rozpowszechniana ani przekazywana osobom trzecim bez uprzedniej pisemnej zgody Spółki.

Przychody operacyjne 2024 (segment generyczny)

Porównanie przychodów ze sprzedaży leków z rynku krajowego i eksportu w latach 2023-2024

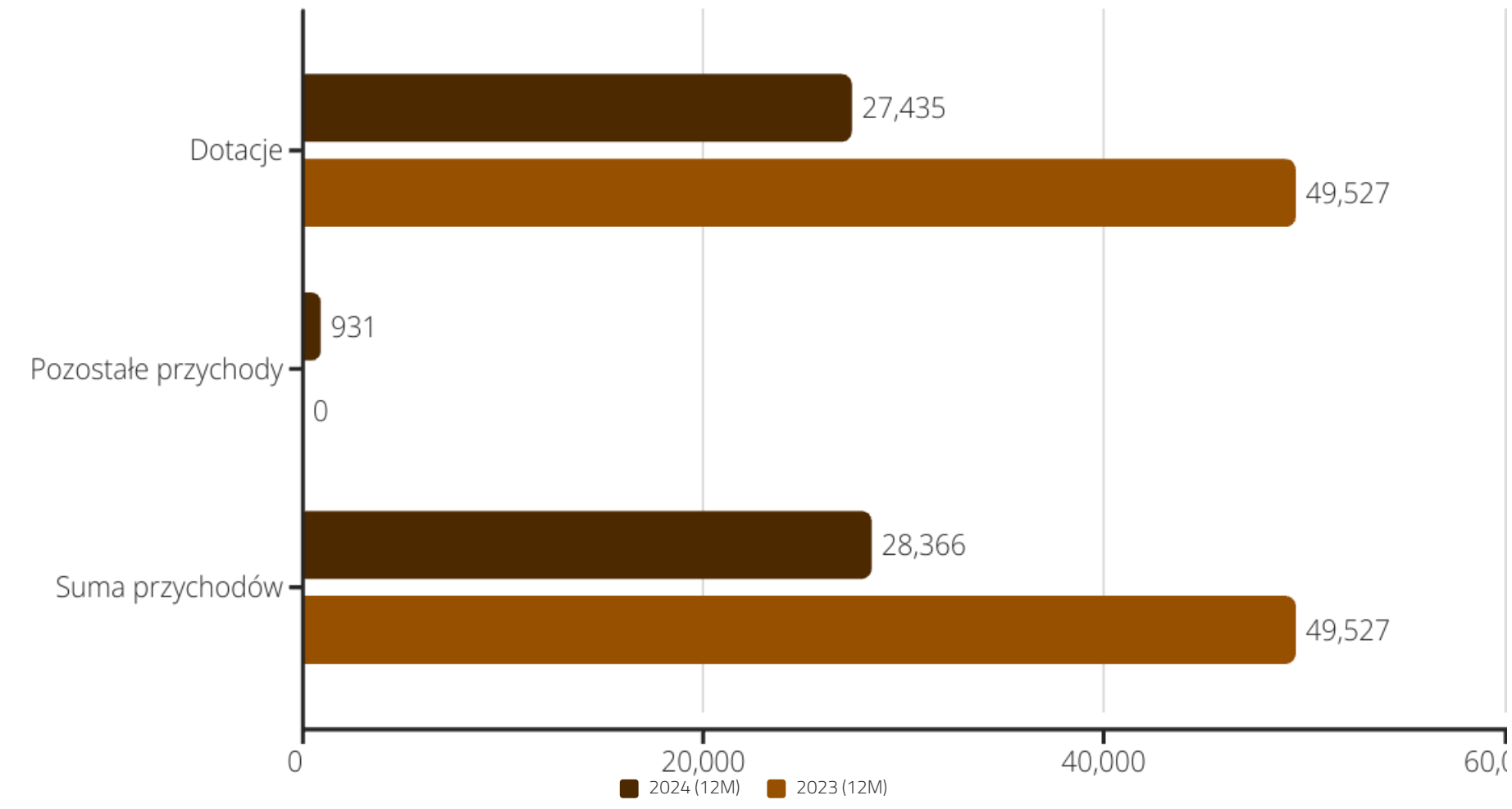


Rodzaj rynku	2024 (tys. PLN)	2023 (tys. PLN)	Zmiana r/r	Udział (%)
Kraj	137 208	107 415	+27,7%	76,7%
Eksport	41 613	59 624	−30,2%	23,3%
Łącznie	178 821	167 039	+7,1%	100,0%

Koszty operacyjne (segment generyczny) - kwartalne dane za 2024 vs 2023 (w tys. PLN)

Pozycja	Q1-2024	Q2-2024	Q3-2024	Q4-2024	2024 (12M)	2023 (12M)	Zmiana r/r (%)	
Amortyzacja i umorzenie	(9 111)	(9 005)	(9 458)	(9 764)	(37 338)	(35 741)	+4%	Stabilny i kontrolowany wzrost
Zużycie materiałów i energii	(8 687)	(12 502)	(12 319)	(9 593)	(43 101)	(45 460)	-5%	Efekt procesów optymalizacyjnych
Usługi obce	(2 404)	(4 341)	(3 535)	(3 636)	(13 916)	(10 690)	+30%	Lauch Zarixa
Wynagrodzenia i ZUS	(11 293)	(11 416)	(10 016)	(11 590)	(44 315)	(35 441)	+25%	Zatrudnienie nowych PM, premie śródroczne, wzrost płacy min.
Pozostałe koszty	(4 044)	(7 531)	(3 163)	(7 644)	(22 382)	(13 004)	+72%	Koszty działań marketingowych i promocyjnych (Zarixa)
Suma kosztów operacyjnych	(35 539)	(44 795)	(38 491)	(42 227)	(161 052)	(140 336)	+15%	

Przychody operacyjne (segment innowacyjny) 2024



Porównanie przychodów operacyjnych 2024 vs 2023 (w tys. PLN)

Rodzaj przychodów	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024	2024 (12M)	2023 (12M)	Zmiana r/r (%)
Przychody ze sprzedaży leków	–	–	–	–	–	–	–
Pozostałe przychody	–	–	67 696	(66 765)	931	–	–
Dotacje	4 016	12 040	303	11 076	27 435	49 527	–44,6%
Suma przychodów	4 016	12 040	67 999	–55 689	28 366	49 527	–42,7%

Koszty operacyjne (segment innowacyjny) - kwartalne dane za 2024 vs 2023 (w tys. PLN)

Pozycja	Q1-2024	Q2-2024	Q3-2024	Q4-2024	2024 (12M)	2023 (12M)	Zmiana r/r (%)	
Amortyzacja i umorzenie	(3 617)	(3 430)	(3 676)	(3 798)	(14 521)	(14 275)	+2%	Stąły i kontrolowany wzrost
Zużycie materiałów i energii	(4 390)	(4 719)	(5 472)	(5 489)	(20 070)	(21 359)	−6%	Efekt stabilizacji poziomu cen na rynku
Usługi obce	(6 279)	(7 978)	(7 725)	(6 152)	(28 134)	(35 658)	−21%	Zakończenie badań klinicznych
Wynagrodzenia i składki ZUS	(7 763)	(10 320)	(7 719)	(7 869)	(33 671)	(29 331)	+15%	Premie projektowe, wzrost pensji min.
Pozostałe koszty	(556)	(944)	(619)	(876)	(2 995)	(2 904)	+3%	Koszt badań
Suma kosztów operacyjnych	(22 605)	(27 391)	(25 211)	(24 184)	(99 391)	(103 527)	−4%	

Pozycja	Q1-2024	Q2-2024	Q3-2024	Q4-2024	2024 (12M)	2023 (12M)	Zmiana r/r (%)	
Zysk / Strata na sprzedaży	(18 589)	(15 351)	42 788	(79 873)	(71 025)	(54 000)	−32%	
Pozostałe przychody operacyjne	−	−	15 533	15 533	−	−	0%	Fluktuacje są wynikiem zdarzeń jednorazowych [Tang]
Pozostałe koszty operacyjne	−	−	−	−	−	−	0%	

Wyniki finansowe segmentów i koszty rodzajowe 2024

Segment generyczny

Generuje stabilny zysk mimo rosnących kosztów.

Wzrost przychodów ze sprzedaży leków o 7% (176 618)

Wzrost kosztów o 14,8% (161 mln PLN)

Główne czynniki:

Świadczenia pracownicze - nowe zatrudnienia + 9%,

wzrost zatrudnienia jednostkowo o 16%

Launch Zarixy: działania marketingowe

Segment innowacyjny

Wpływ opisu transakcji z Tang Capital widoczny w wynikach.

Spadek przychodów - zdarzenia jednorazowe, brak nowych dotacji

Spadek kosztów o 4,0% (99,4 mln PLN)

Główne czynniki:

Świadczenia pracownicze - nowe zatrudnienia +9%,

wzrost wynagrodzenia jednostkowo o 6%

Zakończenie kluczowych badań klinicznych

Koszty rodzajowe ogółem

Łączne koszty operacyjne: 260,4 mln PLN (+6,9% r/r)

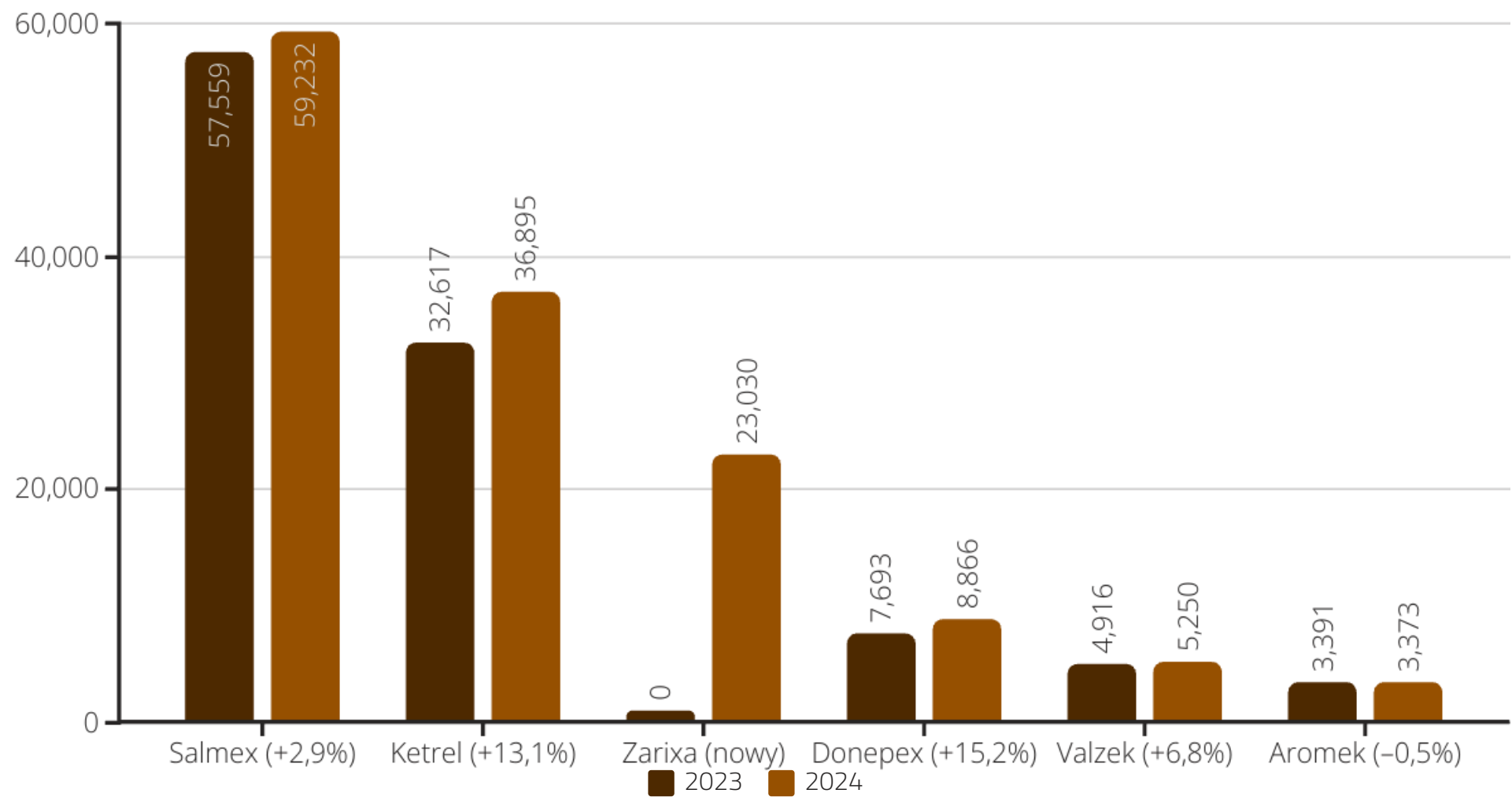
Usługi obce: 42,7 mln PLN (-9%)

Świadczenia pracownicze: 77,9 mln PLN (+20% total) (+11% headcount)

Zużycie materiałów i energii: 63,1 mln PLN (-5%)

Amortyzacja: 51,8 mln PLN (4,0%)

Sprzedaż krajowa - Zarixa debiutuje z imponującym wynikiem 23 mln PLN.



Sprzedaż krajowa - 2025



Planowane utrzymanie trajektorii sprzedaży

Utrzymanie poziomu sprzedaży ex factory produktów w portfolio



Dominujące produkty

Salmex i Zarixa - 60% całego wolumenu sprzedaży.



Obiecujące trendy

Wszystkie produkty wykazują dobry poziom sprzedaży i potwierdzają skuteczność działań promocyjnych

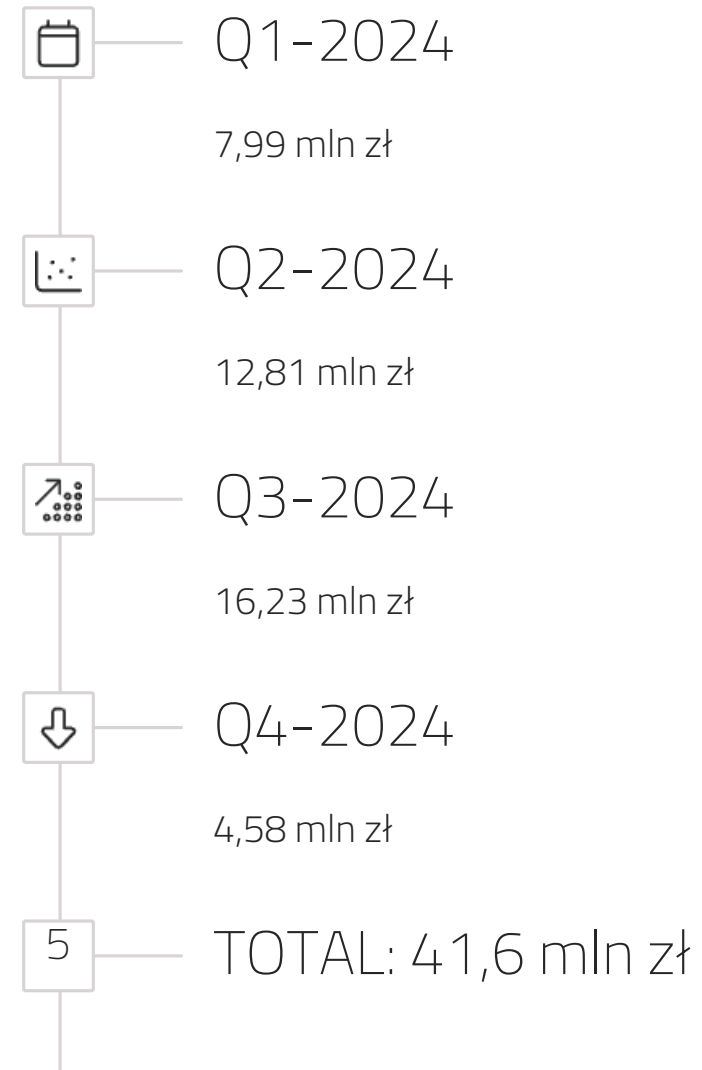


Perspektywy wzrostu

Wprowadzenie na rynek leku Tikozeek (Q2 2025)

Sprzedaż eksportowa - 2024

Kwartalne przychody 2024



- Czasowe przesunięcia w składaniu i realizacji zamówień dla partnerów zagranicznych.
- Zmniejszenie sprzedaży na wybranych rynkach.
- Różnice kursowe

Sprzedaż eksportowa - 2025

GROWTH
TRAJECTORY



Nowe rynki

Planowane wejście na kolejne rynki zagraniczne w 2025 roku



Renegocjacje umów

Nowe warunki współpracy z dotychczasowymi partnerami zagranicznymi.



Rejestracje produktów

Trwające procedury rejestracyjne na rynkach o wysokim potencjale (Chiny, USA)



Prognozowany wzrost

Odbicie wraz z realizacją przesuniętych zamówień. Q2 2025. (do potwierdzenia)

Wnioski



Segment generyczny

Generuje solidny zysk

Nowy produkt na rynku w Q2 2025



Segment innowacyjny

Transakcja z Tang Capital wpłynęła znacząco na wynik finansowy.

Nowe dotacje i udrożnienie rozliczania środków



Eksport

Spadł o 28%.

Odbicie, realizacja przesuniętych zamówień, nowe rynki.



Koszty

Wzrost w generykach (+15%), spadek w innowacjach (-4%).

Głównie przez świadczenia pracownicze i usługi obce.

Zaawansowany pipeline kliniczny

Obszar terapeutyczny	Projekt	Mechanizm działania	Status
Onkologia	CPL'110	Inhibitor FGFR	Zakończona Faza 1, oczekiwanie na dane
Neuropsychiatria	Falkieri/Novohale	Agonista NMDAR/Esketamina	Zakończona Faza 2, przygotowania do Fazy 3
Neuropsychiatria	CPL'36	Inhibitor PDE10A (Schizofenia i LiD)	Zakończone Fazy 1 i 2, rozmowy parteringowe w trakcie
Choroby zapalne	CPL'116	Inhibitor JAK/ROCK	Zakończone Fazy 1 i 2, rozmowy parteringowe w trakcie
Metabolizm	CPL'280	Agonista GPR40	Zakończona Faza 1, start Fazy 2 w II kw. 2025.

Kontynuacja strategii skutecznego finansowania projektów innowacyjnych



Dofinansowanie ABM

Podpisane umowy na dofinansowanie na kwotę 31 mln zł (2024/ABM/05/KPO).



Program FENG

Znaczące finansowanie na kwotę 65,8 mln zł. (FENG.01.01-IP.01-001/24)



Strategia partneringowa

Aktywne poszukiwanie partnerów dla projektów w zaawansowanych fazach klinicznych.



Dziękujemy



i poprosimy o pytania