



## Podsumowanie wyników Spółki za Q1 2025

22 maja 2025 r.

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.

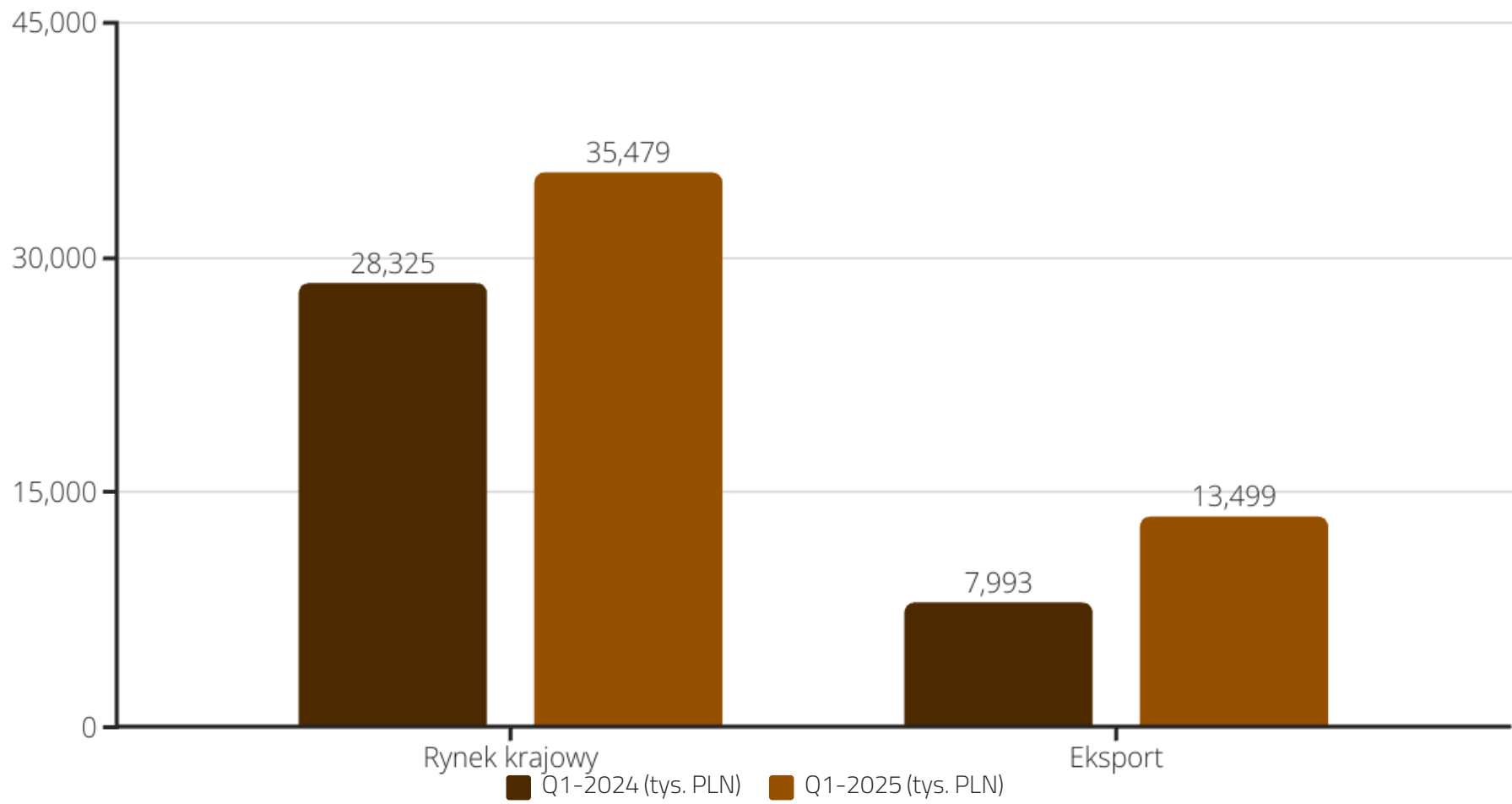
Dane finansowe zawarte w Prezentacji, które nie pochodzą ze zbadanych sprawozdań finansowych, mają charakter szacunkowy i mogą ulec zmianie. Część danych finansowych może pochodzić ze sprawozdań sporządzonych według MSSF lub PSR – zgodnie z polityką rachunkowości stosowaną przez Spółkę.

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. Zastrzeżenia Prawne

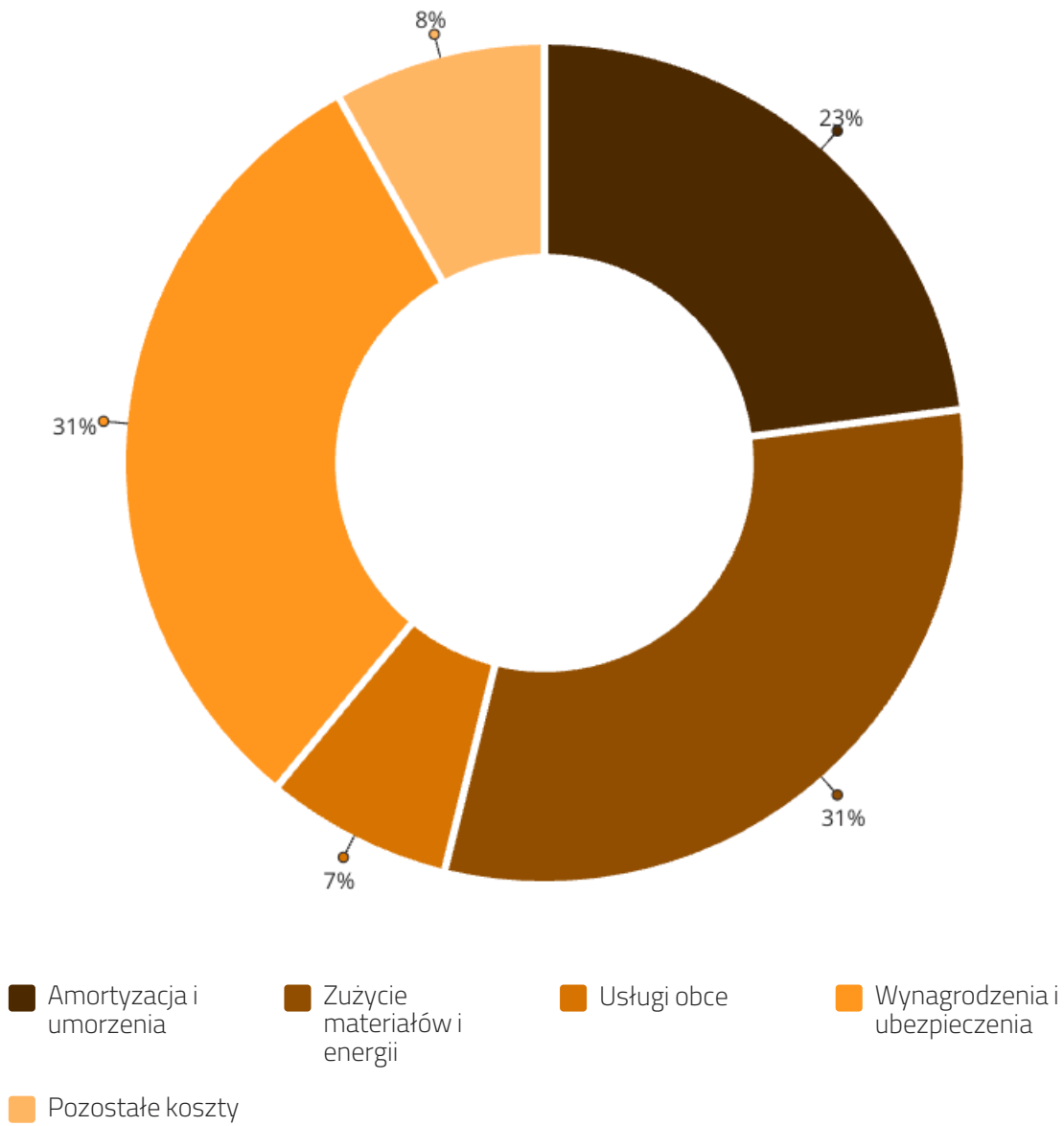
# Przychody operacyjne Q1 2025 (Segment Generyczny)



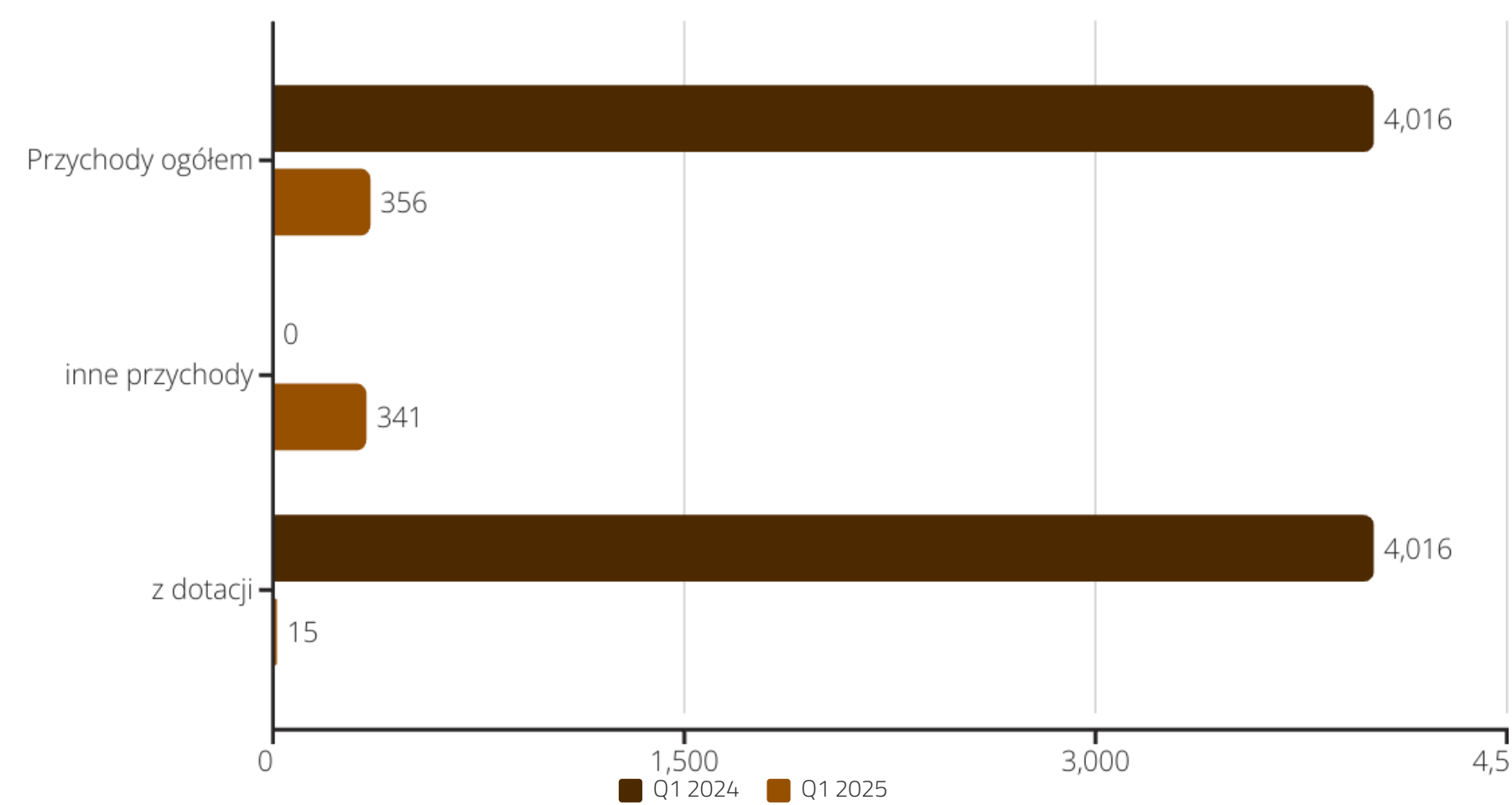
| Rodzaj rynku  | Q1-2024 (tys. PLN) | Q1-2025 (tys. PLN) | Zmiana r/r (%) |
|---------------|--------------------|--------------------|----------------|
| Rynek krajowy | 28 325             | 35 479             | 25%            |
| Eksport       | 7 993              | 13 499             | 69%            |
| Razem         | 36 318             | 48 978             | 35%            |

# Koszty operacyjne - Q12025 (Segment Generyczny)

| Rodzaj kosztu                           | Q1 2024  | Q1 2025  | Zmiana r/r |
|-----------------------------------------|----------|----------|------------|
| Koszty operacyjne ogółem                | (35 539) | (41 691) | +17%       |
| Amortyzacja i umorzenia                 | (9 111)  | (9 551)  | +5%        |
| Zużycie materiałów i energii            | (8 687)  | (12 959) | +49%       |
| Usługi obce                             | (2 404)  | (3 000)  | +25%       |
| Wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne | (11 293) | (13 069) | +16%       |
| Pozostałe koszty                        | (4 044)  | (3 112)  | -23%       |



# Przychody operacyjne Q12025 (Segment Innowacyjny)



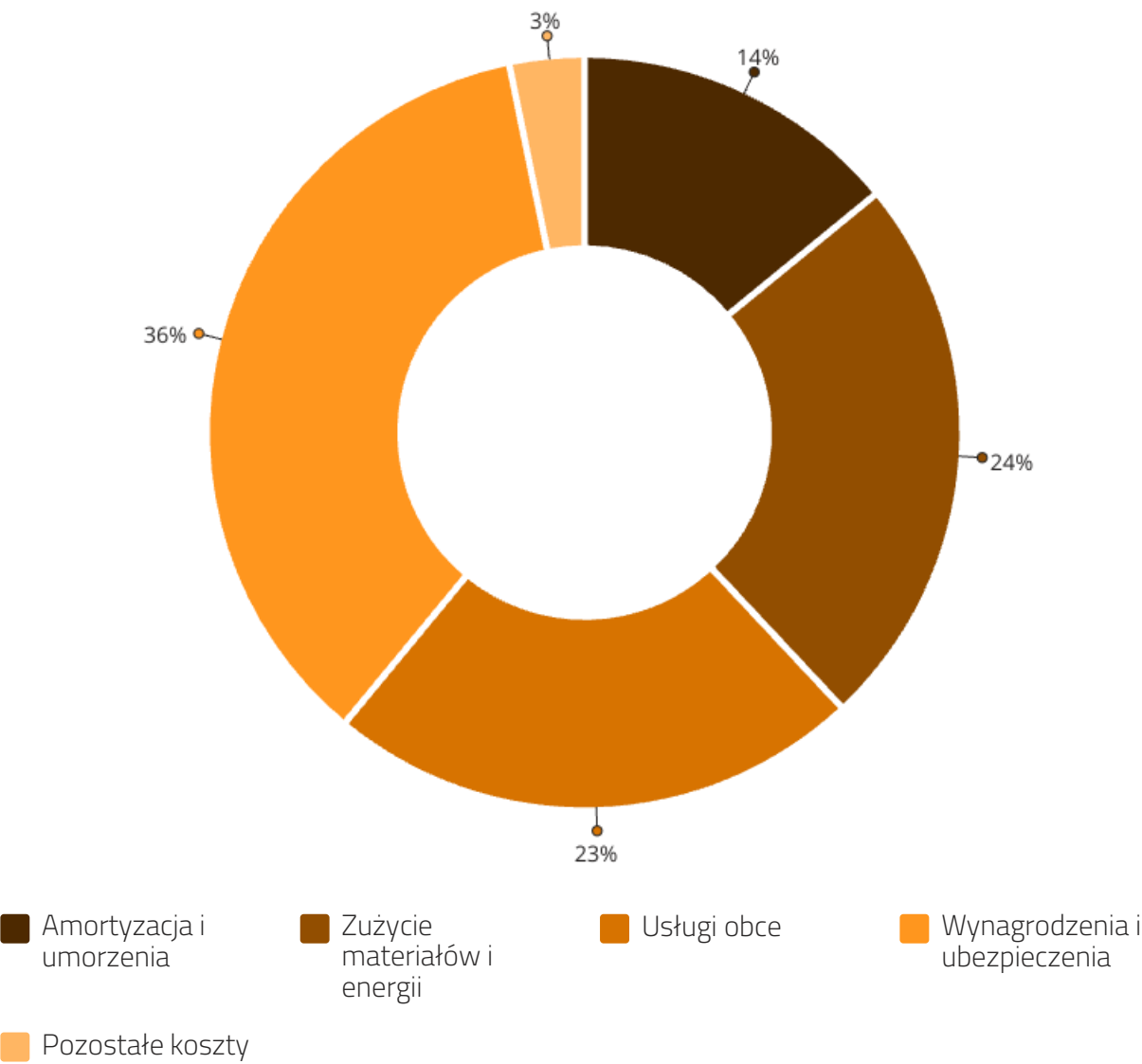
Dane przedstawione w tysiącach PLN.

| Źródło przychodów | Q1 2024 | Q1 2025 | Zmiana FY'25 / FY'24 |
|-------------------|---------|---------|----------------------|
| Przychody ogółem  | 4 016   | 356     | -91%                 |
| inne przychody    | –       | 341     | 0%                   |
| z dotacji         | 4 016   | 15      | -100%                |

# Koszty operacyjne Q12025 (Segment Innowacyjny)

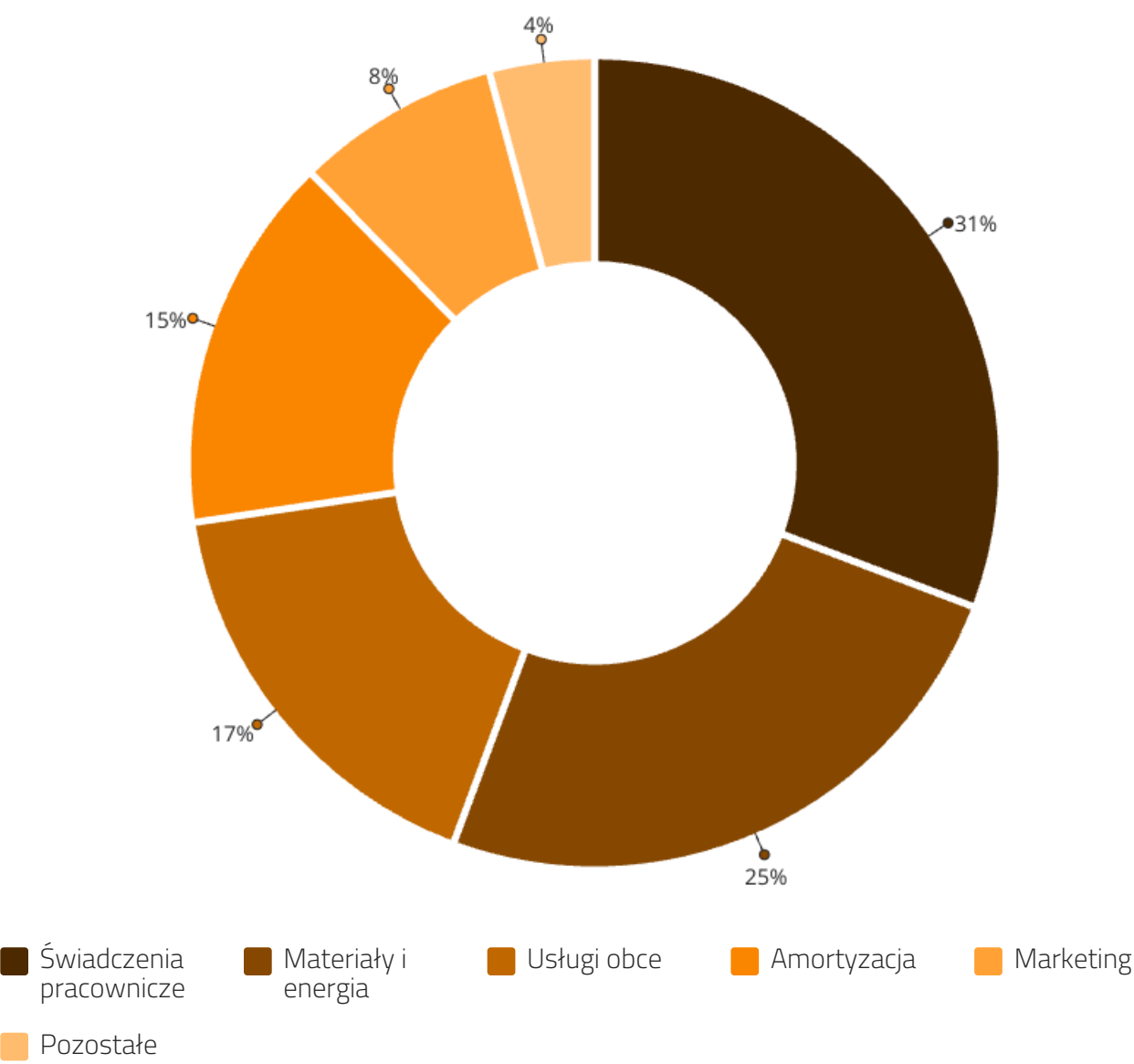
| Rodzaj kosztu                           | Q1-2024  | Q1-2025  | Zmiana FY'25 / FY'24 |
|-----------------------------------------|----------|----------|----------------------|
| Koszty operacyjne ogółem                | (22 605) | (26 222) | 16%                  |
| Amortyzacja i umorzenia                 | (3 617)  | (3 715)  | 3%                   |
| Zużycie materiałów i energii            | (4 390)  | (6 327)  | 44%                  |
| Usługi obce                             | (6 279)  | (6 079)  | -3%                  |
| Wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne | (7 763)  | (9 415)  | 21%                  |
| Pozostałe koszty                        | (556)    | (686)    | 23%                  |

Struktura kosztów Q1-2025



# Koszty operacyjne Q12025 (Total)

Struktura kosztów operacyjnych

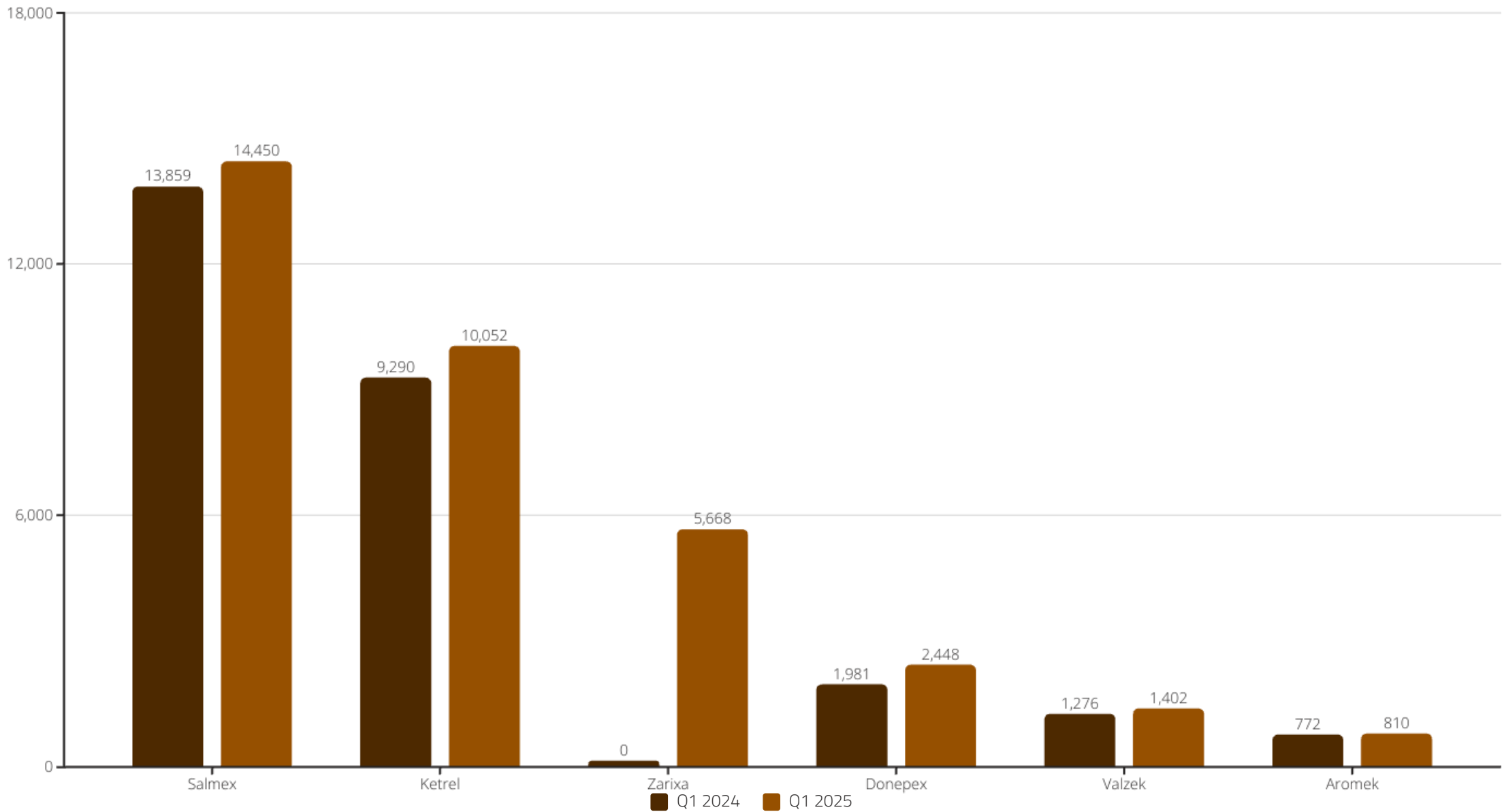


Szczegółowy podział kosztów operacyjnych:

| Rodzaj kosztu                           | Q1-2024  | Q1-2025  | Zmiana FY'25 / FY'24 |
|-----------------------------------------|----------|----------|----------------------|
| Koszty operacyjne ogółem                | (58 144) | (67 913) | 17%                  |
| Amortyzacja i umorzenia                 | (12 728) | (13 266) | 4%                   |
| Zużycie materiałów i energii            | (13 077) | (19 286) | 47%                  |
| Usługi obce                             | (8 683)  | (9 079)  | 5%                   |
| Wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne | (19 056) | (22 484) | 18%                  |
| Pozostałe koszty                        | (4 600)  | (3 798)  | - 17%                |

# Sprzedaż krajowa - Q1 2025

Porównanie wartości sprzedaży produktów w Q1 2024 i Q1 2025 (w tys. zł)



# Sprzedaż krajowa - trendy 2025



Planowane utrzymanie trajektorii sprzedaży

Utrzymanie poziomu sprzedaży ex factory produktów w portfolio.



Obiecujące trendy

Sprzyjające otoczenie regulacyjne dla polskich wytwórców.



Dominujące produkty

Salmex i Zarixa - 60% całego wolumenu sprzedaży.



Perspektywy wzrostu

Wprowadzenie na rynek leku Tikozeek (Q2 2025).

# Sprzedaż eksportowa - 2025



13,8 mln

Wzrost Eksportu

Zwiększenie o 73% rok do roku

# Sprzedaż eksportowa - 2025

Nowe rynki

Planowane wejście na kolejne rynki zagraniczne

Renegocjacje umów

Nowe warunki współpracy z partnerami

Rejestracje produktów

Procedury na rynkach o wysokim potencjale

Prognozowany wzrost

Odbicie z realizacją przesuniętych zamówień

# Wyniki finansowe segmentów i koszty rodzajowe Q12025

## Segment Generyczny

- Wzrost o 25% - sprzedaż krajowa
- Przyspieszenie w eksporcie
- Wzrost kosztów zużycia materiałów i energii (+49%)

Generuje stabilny zysk mimo rosnących kosztów.

## Segment Innowacyjny

- Spadek przychodów - zdarzenia jednorazowe, brak nowych dotacji.
- Wzrost kosztów zużycia materiałów i energii (+44%)
  - ceny surowców i energii

Nowe finansowania FENG/KPO

# Pipeline Kliniczny – status



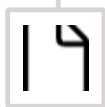
CPL'110 (Onkologia)

Inhibitor FGFR. Zakończona Faza 1, oczekiwanie na dane.



Falkieri/Novohale (Neuropsychiatria)

Agonista NMDAR/Esketamina. Zakończona Faza 2, przygotowania do Fazy 3.



CPL'36 (Schizofrenia)

Inhibitor PDE10A. Zakończone Fazy 1 i 2, zaawansowane rozmowy partneringowe w trakcie.



CPL'116 (Choroby zapalne)

Inhibitor JAK/ROCK. Zakończone Fazy 1 i 2, rozmowy partneringowe.



CPL'280 (Metabolizm)

Agonista GPR40. Zakończona Faza 1, start Fazy 2 w II kw. 2025.

# CPL'36 – Status i Strategia Rozwoju

## Zaawansowane rozmowy licencyjne

- Trwają zaawansowane rozmowy partneringowe, zwiększone zainteresowanie po wynikach parkinsonowskich.
- Rozważany **podział leku** na dwa niezależne produkty – potencjał zwiększenia wartości rynkowej (podwojenia wartości umowy)

## Strategia rozdzielania wskazań

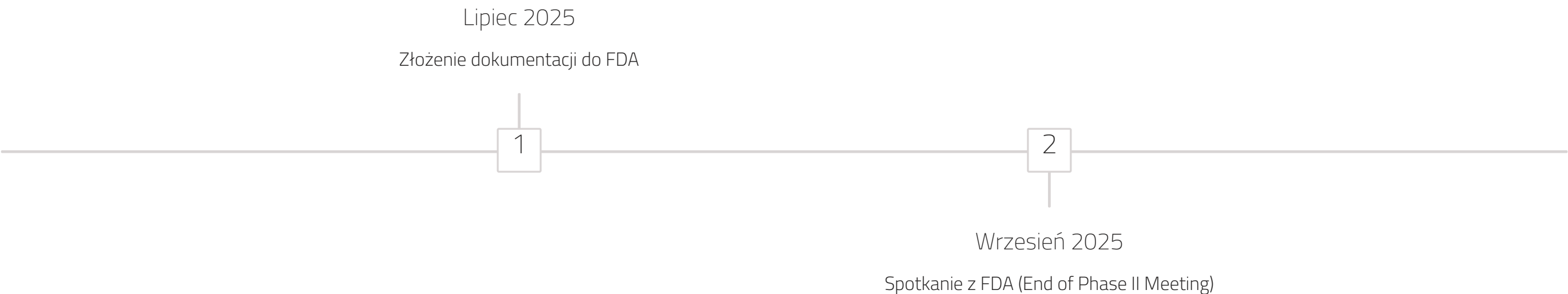
- Różnicowanie przez:
  - zmianę formy dawkowania w różnych wskazaniach
  - rozdzieloną biodostępność z zachowaną równoważnością terapeutyczną.
- Wymaga zaawansowanej **ochrony patentowej** (część zgłoszeń jeszcze nieujawniona).

## Wyzwania rynkowe

Mniejsze firmy mają problemy z finansowaniem – ograniczona aktywność.

Strategia ukierunkowana na partnerów z odpowiednim zapleczem kapitałowym.

## Dalsze kroki



# CPL'116 - Status i Strategia Rozwoju

1

- Zmiana kierunku rozwoju

Obecnie rozmowy z partnerem dotyczące wskazania Miastenia Gravis.

2

- Potencjał rynkowy

Dynamicznie rosnący rynek (z 1 do 5-6 mld USD w 3 lata); brak leków doustnych, duża potrzeba w grupie pacjentów seronegatywnych.

3

- Publikacje międzynarodowe

Przełomowe wyniki, 2 fazy zaakceptowane w ramach publikacji w The Lancet

THE LANCET

# Strategia finansowania projektów spółki



Dofinansowanie ABM

Podpisane umowy na kwotę 31 mln zł



Krótkoterminowe projekty z oczekiwanym zwrotem komercyjnym



Strategia partneringowa

Poszukiwanie partnerów dla zaawansowanych projektów (CPL36/CPL116)



Umowy licencyjne

Rozwój projektów leków generycznych

# Dziękujemy za uwagę



Kontakt dla Inwestorów  
[inwestorzy@celonpharma.com](mailto:inwestorzy@celonpharma.com)



Pytania i Odpowiedzi  
Zapraszamy do zadawania pytań.



Dodatkowe Materiały  
[www.celonpharma.com](http://www.celonpharma.com)