

证券代码：603538

证券简称：美诺华

宁波美诺华药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

一、活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他形式 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场调研
二、参与单位名称及人员	华创证券组织的 2021 年半年报投资者交流会
三、会议时间	2021 年 7 月 27 日 15:30-16:30
四、会议地点	电话会议
五、接待人员	董事长：姚成志先生 董事会秘书：应高峰先生 投关总监：史艳丽女士
<p>一、董事会秘书介绍公司 2021 年半年报基本情况</p> <p>公司沿着既定的发展战略，做大做强特色原料药，加速开拓 CDMO 业务与制剂一体化三大业务板块。</p> <p>本报告期内，公司实现营业收入上半年实现收入 6.92 亿元（同比增长 6.21%），归母净利润 1.16 亿元（同比增长 9.84%）。</p>	

原料药业务实现收入 4.54 亿元，CDMO 业务实现收入 1.06 亿元，同比增长 113.40%，制剂业务实现收入 0.64 亿元，同比增长 47.08%。

1) 继续夯实了特色原料药基础，与施维雅、KRKA 等欧洲客户进一步加大了合作范围，加强了战略合作和深度。同时加速推进新产品研发计划，加大了在法规市场的产品准入。

2) 推进了制剂一体化的发展战略，培哌普利和普瑞巴林第四批集采中标，均取得了较为明显的放量。

3) 加速布局了 CDMO 新业务，构筑了未来业绩的增长点。以与默沙东的合作为契机，进一步加强公司的国际竞争力。宣城美诺华报告期内产能利用率超过 50%，并实现了 400 万+的盈利。

二、公司与投资者交流情况

1、问：CDMO 板块的发展前景？

答：公司下半年和未来的 2-3 年仍会快速大力发展 CDMO 业务，同时国内外客户的数量会不断的增加，随着默沙东项目的落地和新产品的转移，下半年公司 CDMO 业务仍会取得非常快的增长。并且，我们借助美诺华+的项目，希望把公司研发实力进一步夯实，推动公司 CDMO 业务的快速增长。

目前公司 CDMO 的产能是充足的，M 端也具有核心竞争力，研发团队和能力在不断地扩充和强化。

业务端，默沙东是主要的客户，未来会大力拓展中国及欧洲市场的客户。公司目前已经拜访了很多大的药企，由于和默沙东的合作，这些大药企对我们也比较感兴趣。中长期来看的话，公司 CDMO 业务一定会超过我们原料药业务的体量。

2、问：公司 CDMO 业务产能规划？能够支撑多大的业务体量？

答：目前宣美一期设计产能 381 吨/年，二期建成后可以达到 1600 吨/年。现在我们在评估的 CDMO 项目还是蛮多的，产能还会有进一步的爬坡，未来随着产能利用率的进一步提升，CDMO 业务的毛利率会有所提高。

3、问：去年年报披露了 CDMO 的订单数量，现在的情况如何，是否有进一步的增长？

答：订单大约增加了几十个订单，会在今年的年报里面做详细的披露。

4、问：CDMO 业务除了默沙东之外其他的客户情况？

答：国内外有很多大客户在不断的洽谈新的项目，达成业绩只是时间的问题。

5、问：CDMO 业务在外部并购上有没有什么进展？

答：服贸基金在入股公司后，一直在和公司管理层积极推进我们 CDMO 业务的外延并购，特别研发团队提升的项目。希望下半年能够看到一些更为积极的进展。

6、问：公司 CDMO 业务未来毛利率和净利率水平会做到什么程度？

答：公司现在 CDMO 业务毛利率不是很高，主要是业务结构和产能的原因。公司的目标是 CDMO 业务毛利和净利都超过我们的原料药，能够跟上甚至超过同行头部企业的水平。

7、问：近几年有不少原料药企业转型做 CDMO，从拿下默沙东订单看我们的优势是什么，未来计划如何继续增强实力获得更多订单？

答：我们的优势有以下几点：1) 公司有大量的柔性生产线，非常适合做 CDMO；2) 公司交付能力优秀，每次的准时交付都给客户留下了很好的印象；3) 公司有 4 个生产场地，在不同的省份、区域对冲了一些行业的风险；4) 公司各种化学反应，杂质处理、晶型粒度控制、基因毒性控制、环保处理能力各方面的能力都很完善，公司在化学领域这方面的优势还是比较明显的。

8、问：起始物料到注册中间体到原料药中间的跨度和壁垒高不高？公司目前所具备的基础对我们直接承接一体化的原料药有没有帮助？

答：起始物料是纯粹的化学，到注册中间体有 GMP 的要求、EHS 的要求，到原料药有国际化注册的要求，有晶型、粒径、杂质等各种各样的指标，这个是贯穿在整个生产的过程中，这一套理念，公司认为我们是比较强的。公司在和大客户谈判的过程中，他们对我们这一块能力的印象也是比较深刻。

所以在和很多欧洲客户谈的过程中，很多客户也愿意把临床 II 期原料药的开发注册质量研究全套都交给我们。RSM（注册起始物料）就是个化学合成片段，只要做出来就能交付。但是原料药竞争的维度会更多一些，公司一直在做出口欧洲的原料药，也一直在服务大客户，我们能够做到每一批数据全面公开。客户对我们是非常满意的。

9、问：长期来看，沙坦价格战打完之后什么时候能够企稳出清？中国沙坦上面和印度人的比较优势在哪？

答：目前主要是国内自己在竞争，印度已经退出了这个竞争。公司认为不会出现一直低价竞争，实际上原料药企业和下游制剂企业的绑定是非常紧密的，不是简单的降价就可以抢到市场的份额。但是确实现在降价带动了整个市场价格的降低。

10、问：原料药业务的情况？

答：上半年原料药承压主要是由于沙坦非规范价格的波动，影响了整体业绩的增长。但是我们降血脂和抗凝血产品都还是取得了较为稳定的增长。

降血脂和抗凝血公司仍然会大力的去推进，公司会去加大这两块业务的全产业链的一体化布局，我们会去力争在抗凝血领域占到全球 1/3 的市场份额。

目前沙坦价格在非法规市场价格已经趋稳了，公司判断目前的降价已经在底部了。而且公司去年下半年的基数较低，应该说下半年原料药业务会有一个较大的改善。

11、问：制剂方面的情况？

答：公司第四批集采中标的普瑞巴林胶囊和培哌普利叔丁胺片已于 2021 年 5 月份开始执行。截至 6 月 30 日，培哌普利叔丁胺片发货量已超过首年约定量的 56%，普瑞巴林胶囊发货量已超过首年约定量的 47%，呈明显的加速放量趋势。预测今年制剂实际的发货量可能会很大比例超过集采量，上量还是非常快的。此外 30 亿片固体制剂项目进展顺利，后期带来的增量产能能够对公司制剂未来的发展形成有力的支撑。

12、问：制剂申报情况？

答：预计下半年公司还会有 2-3 个产品的获批。未来合资公司合作品种+自研品种每年 8-10 个左右，申报数量预计每年 5 个左右。

产品管线上看，公司会从心血管、肠胃类不断向外拓展，制剂的注射剂也在规划和发展当中。

总结：公司在当前的环境下，做好自己的事情。在我们的努力下，投资者关心的增长曲线一定会出现，我们一定会努力做好，回馈广大股东和投资者，谢谢。

附录清单：无