



证券代码：300452

证券简称：山河药辅

## 安徽山河药用辅料股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 29 日 15: 00-17: 00
地点	“全景·路演天下” ( <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> )
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：尹正龙先生 董事、副总经理：雷韩芳女士 董事会秘书、财务总监：刘琦先生 独立董事：林平先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>【问题 1/31】问：公司最新公告注射级辅料龙胆酸获得 CDE 登记，请介绍一下龙胆酸产品的下游使用情况，以及详细的市场空间？2021 年年报中也披露正在开展注射级辅料的工艺研究，公司从事注射级辅料开发的核心策略是怎样的？目前已经立项的注射辅料有几种产品？分别是什么？</b></p> <p>答：投资者您好！公司注射级辅料产品龙胆酸主要应用于高端药品制剂，目前的客户处于保密状态，未来的市场需求量由应用客户制剂产品的销售情况决定，具有不确定性。公司注射级辅料的开发策略，是以市场明确的需求定向开发为主，结合公司现有的口服辅料品种优势，不断推进注射用辅料的研究和产业化。感谢您的关注。</p> <p><b>【问题 2/31】问：原材料木浆价格持续高位，公司能否布局上游原材料，降低成本压力？</b></p> <p>答：投资者您好！木浆是公司主要原材料之一，一年来价格出现较大程度的涨幅，给公司生产成本控制造成不利影响。公司目前未有布局上游原材料的计划，将通过提高产品</p>

质量和提升服务水平,提高产品定价能力,增加国外供应商,择优采购,合理储备原材料,合理调整产品售价等多种措施,降低材料成本上涨对公司生产经营带来的影响。

**【问题 3/31】问:** 随着仿制药一致性评价的推进,下游制剂行业的集中度在逐步提升,公司一直在年报中表示将受益于仿制药一致性评价,但与 2020 年相比,公司 2021 年前五大客户合计销售金额和占比均出现下降,请问原因是什么?并且,千万以上客户还减少一家,请问公司是否有专门针对行业大客户的营销策略?未来大客户占比是否还有提升空间?

答:尊敬的投资者您好,感谢您的问题。2021 年报前五大客户金额和占比变动,主要是疫情造成不同行业的客户产生不同的影响,部分行业的客户得益于疫情采销量大幅提升,另一部分行业客户受疫情影响采销量受到一定程度的影响,但公司百万级客户数量和前一百名客户占比较上一年均有提升。未来大客户占比仍有一定的提升空间,这两年通过一致性评价的客户采购量得到较大幅度的提升,当前我们正关注各项进口替代项目的进展,未来我们计划在一些具有发展潜力的新老产品上投入更多的精力。

**【问题 4/31】问:** 公司去年四季度净利润同比下降超过 30%,主要原因是什么?去年以来公司主要原材料涨价幅度分别是多少?公司产品是否有同步涨价?涨价幅度是多少?未来公司产品是否还有上涨空间?

答:投资者您好!去年四季度净利润同比下降幅度较大,主要是原材料价格同比上涨,特别是去年 9 月份以后多数地区限电限产造成的新一波生产材料、能源成本大幅上扬,以及年底计提曲阜天利商誉减值所致。据统计,公司主要原材料去年平均价格同比上涨 15%-75%不等,虽然公司也采取了提高产品售价、降本增效等多种措施,但尚不能完全消化材料价格上涨因素,造成盈利能力有所下降。未来公司仍然会结合同行业市场、原材料因素,合理调整产品价格,加大措施进行制造费用控制、管理费用节约,逐步改善提升公司盈利能力。

**【问题 5/31】问:** 公司是否有可用于动力锂电池方面的粘结剂?新能源车前景广阔,未来是否有计划拓展这一方面市场?

答:投资者您好,公司 PVP K30 相关产品可用于上述场景,未来公司将关注相关产品其他领域的(医美、电子)市场需求,多方位挖掘市场潜力,如有进展请关注公司信息披露。

**【问题 6/31】问:** 请问公司销售价格是一年一议吗?又说辅料在整个医药成本中占比不大,为什么原材料涨价不可以通过提价传导出去,每次都表现为公司利润严重受影响?今年的提价幅度大概是什么样的?

答:投资者您好,公司订单周期一般为一或两个月,历来公司原材料成本上升传导至产品价格都需要一定时间,相

应的如遇原材料成本下降，公司产品价格调价滞后也相对收益，去年因大宗商品市场导致原材料价格涨幅创历史之最，故对公司毛利和利润产生一定的影响，今年公司也根据原材料上涨幅度不断提高产品价格，感谢您的关注。

**【问题 7/31】问：公司食品级辅料有没有形成销售？**

答：投资者您好，公司食品级辅料市场空间前景较好，2021 年食品领域销售取得了较好的成绩，争取 2022 年再上台阶。

**【问题 8/31】问：公司产品是否供不应求？有没有计划扩大生产规模，做大做强？**

答：投资者您好，目前药用辅料行业形势较好，公司主要产品产能不足，目前公司新型药用辅料生产基地一期正在建设中，详情关注公司定期报告。

**【问题 9/31】问：公司二季度开展的防疫保供生产，是给以岭药业生产的莲花清瘟颗粒提供的糊精辅料吗？**

答：投资者您好，二季度公司受疫情影响采取封闭管理生产模式，保障国内药用辅料市场相关产品的生产和供应，以岭药业的供货主要由控股子公司曲阜天利提供，具体生产经营情况请关注公司半年报，感谢您的关注。

**【问题 10/31】问：1、公司 2021 年产量是 37559.03 吨，销售量是 34471.32 吨，库存量是 3526.66 吨。请问公司目前的产能是否已到达上限？如果没有，还有多少提升空间？相比 2020 年，2021 年公司的库存增加了 1400 吨左右，而销量只增加约 400 吨，请问 2021 年库存大幅增加原因是什么？销量增长放缓原因是什么？**

答：投资者您好！1、公司主要产品的产能利用率维持在高水平，但可以通过生产线的工艺改进、技术改造，提升一定的产能空间。目前淀粉类产品的产能利用率约为 50%。另外，公司新型药用辅料系列生产基地也正按计划加紧建设中，投产后将缓解当前产能紧缺状态。2、2021 年底库存有所增加，是因为根据今年一月份的市场情况，进行了合理的备货。3、去年公司销量放缓，主要是去年公司淀粉类产品销量同比减少约 10%所致。控股子公司曲阜天利的主要产品是淀粉类相关辅料产品，市场竞争激烈，原材料价格大幅上涨对其经营业绩承压较大。感谢您的关注。

**【问题 11/31】问：请问合肥厂区目前建设进度如何？未来研发部门都会搬迁去合肥吗？**

答：投资者您好，目前合肥研发中心及生产基地项目目前正等待土地指标下发，未来合肥研发中心建成后，利用地理位置优势将引入高端人才，结合高校、研发机构等资源，提升企业研发实力。

**【问题 12/31】问：特效药产能迫在眉睫，其中药辅需求更是巨大，贵公司现有产能完全供不应求。想问下公司总投资 6 亿的项目，一期项目马上完工，二期项目有没有进展？**

答：投资者您好，目前一期项目按计划进行，待一期项目建成后，公司将根据市场需求和具体实际情况择时进行二期项目建设，根据协议，二期项目总投资4亿元人民币。详情查阅《关于公司与淮南经济技术开发区管理委员会签订项目投资协议书的公告》（编号：2020-048）。

**【问题 13/31】问：请问公司有没有动物药品方面的辅料**

答：投资者您好，公司产品可用于兽药领域，感谢您的关注。

**【问题 14/31】问：公司新型药用辅料基地建设具体竣工，通过 GMP 现场核查大概时间是什么时候，年内可以投产么**

答：投资者您好，公司新型药用辅料基地一期项目正处于土建阶段，预计明年上半年投产，感谢您的关注。

**【问题 15/31】问：股价持续走低，公司是不是有增持回购计划？**

答：投资者您好，公司如有增持和回购计划，将按照深交所创业板上市规则，及时履行信息披露义务，感谢您的提问。

**【问题 16/31】问：请问贵公司 1 季度经营是否有收到疫情的影响，这个影响是指有没有因为疫情减少了公司的销售，有没有因为疫情增加了公司某些产品的销售，综合起来对公司影响是正还是负？后续月份又有怎样的预计？**

答：投资者您好！一季度，不断频发的新冠疫情，确实给公司生产经营带来一定的影响，但公司按照政府相关要求，统筹好生产经营与差异化精准防控，采取了预备预防等多种措施保障生产经营工作安全有序开展，总体上疫情对公司的影响较小。一季度，公司营业收入增长11%，净利润增长8.76%，经营业绩正按计划稳步提升。谢谢。

**【问题 17/31】问：曲阜天利今年业绩表现会得到根本性扭转吗？从前面就开始持续低迷，今年更是创最差业绩表现。去年已经开始对曲阜天利采取的改善性措施，为何今年仍旧表现不佳？**

答：投资者您好，曲阜天利2021年亏损主要受原材料成本上涨和资产处置影响当期利润，因其产品市场竞争激烈，产品价格涨幅难以覆盖成本涨幅导致；曲阜天利一季度同比亏损幅度缩减，公司采取多种方式，帮助曲阜天利逐渐提升盈利水平。

**【问题 18/31】问：请问是否具备肝炎相关的产品？**

答：投资者您好，公司产品主要为药用辅料，也可用于食品、保健品添加剂等，目前无肝炎相关产品。

**【问题 19/31】问：您好麻烦介绍一下食品用辅料的生产销售情况谢谢**

答：投资者您好，相关问题已回复，感谢您的关注。

**【问题 20/31】问：药用注射剂辅料也是一块很大的市场，公司是否会重视布局？**

答：投资者您好，公司第一款注射级药用辅料已在 CDE 登记，详情查阅《关于公司新增注射级药用辅料的公告》（编号：2022-005），目前注射级药用辅料成为公司主要研发方向之一，相关其他产品请关注公司信息披露。

**【问题 21/31】问：公司二季度生产有没有受疫情影响？**

答：投资者您好，四月份公司克服原材料供应运输、物流等相关方面的困难，目前生产经营正常，受疫情影响较小，感谢您的关注。

**【问题 22/31】问：药用辅料各产品的竞争格局如何，国外&国内？公司哪些辅料产品处于国内头部梯队，预计市场份额占比多少？**

答：投资者您好！公司的竞争对手主要是一些国际药用辅料企业，像德国 JRS、日本的旭化成、美国的 FMC、台湾地区的明台等。国内同行有尔康制药、展望药业、阿华制药、山东赫达等企业。公司目前处于国内固体制剂药用辅料行业领先地位，微晶纤维素、硬脂酸镁、羧甲淀粉钠、羟丙甲纤维素、交联羧甲纤维素钠、倍他环糊精等多个产品的产销量在国内处于领先水平。

**【问题 23/31】问：看公司高端人才不多，容易制约企业的发展，要积极采取有效措施，招引人才特别是高端人才**

答：投资者您好，公司注重高端人才的引进，将通过股权激励、提高员工待遇、福利、改善工作环境等吸引和留住人才。公司拟在合肥高新区建设研发中心，满足公司未来发展规划对经营场所的需求，建立稳定、高素质的人才队伍，增强企业研发能力，为公司业务运营提供有力保障，从而增强公司的市场竞争实力和持续盈利能力。感谢您的关注。

**【问题 24/31】问：公司是否提供辉瑞新冠特效药和默沙东特效药药用辅料？**

答：投资者您好，目前公司暂未向上述企业提供相关药用辅料。

**【问题 25/31】问：这次应该业绩收益新冠疫情吧，订单有大幅增加吗？**

答：投资者您好，公司业绩信息请关注公司信息披露和定期报告。

**【问题 26/31】问：请问，贵公司的辅料是否有运用到新冠口服药品中**

答：投资者您好，如有新冠口服药合作，公司将按照深交所相关规则履行信息披露义务，感谢您的关注。

**【问题 27/31】问：你好 咱们公司有给生产可利霉素药企供货或合作吗，比如同联集团**

答：投资者您好，公司近两年暂未与同联集团进行合作，其他信息请关注公司信息披露。感谢您的关注。

**【问题 28/31】问：公司业绩近年增长比较稳定，公司国内市场是否进入快车道？**

答：投资者您好，感谢您对公司业务的肯定，目前药用辅料市场形势较好，公司大力推进替代进口业务，取得了阶段性进展，公司将保持稳健经营，回馈广大投资者，再次感谢您的关注。

**【问题 29/31】问：集采政策和仿制药一致性评价已经持续几年了，但在公司相应业绩表现上却迟迟未看到明显的正面影响，请问主要原因在于哪里？是需求端低迷还是传导需要较长周期？谢谢！**

答：投资者您好，感谢您的提问，受行业规模小，客户分散等局限性影响，行业集中度提升需要一定时间，目前公司大力推进替代进口的项目，已取得阶段性进展，详情查阅公司定期报告，感谢您对关注。

**【问题 30/31】问：公司业绩虽然近些年一直保持增长态势，但增长势头一直未及投资者预期，近两年无论从政策层和市场需求层都预示药用辅料面临历史发展机遇，请公司管理层谈谈公司实际表现不及预期的原因，以及未来的提升措施，谢谢。**

答：投资者您好，公司近年受控股子公司曲阜天利业绩影响，母公司经营仍保持良好势头，未来公司将加强对子公司的管理，积极开拓市场，以良好的业绩回馈投资者。感谢您的关注。

**【问题 31/31】问：公司年报中，似乎原材料成本对公司盈利影响非常大，而且公司也没有太好的办法管控，这是一个不确定因素。**

对于营收增长，利润下滑，公司有没有比较有效的决策？对于公司目前的情况，公司经营出现持续增长的话，市场才会有正面反馈，才会给更高的估值，公司对未来业绩能否快速增长是怎么看待的？

答：投资者您好，一方面，公司将充分挖掘市场需求，加强研发，解决行业痛点，引导行业，提升产品附加值，努力巩固和提升市场占有率。另一方面，公司亦在不断探索以创新驱动为核心的精益生产制造，提高工艺技术水平，进而提升生产线的使用效率、增加产品的性能稳定、降耗，从而进一步降低生产成本，应对行业竞争风险。同时，公司利用规模经营优势与上游主要原材料供应商建立了战略合作关系，确保公司能长期稳定以相对较低的价格获得主要原材料，以降低产品的生产成本；采购部门通过精准把握市场动向，合理安排重点物资的采购时间和计划，各部门高效协作，通过技术进步、主要原材料的集采优势、提升议价能力、规模效益等举措有效控制成本，进一步构筑及加深行业护城河，扩大公司成本优势。因此，我们对公司高质量发展、经营业绩不断增长充满信心。



附件清单（如有）	无
日期	2022年4月29日