

万邦德医药控股集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20221122

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	东吴证券：朱国广 财通资管：冯雪云 富安达基金：许睿 汐泰投资：杨容瑄
时间	2022年11月22日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：赵守明 董事会秘书：刘同科 证券事务代表：江建
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍：</p> <p>1. 产业转型升级：公司自2017年开始经过三年的时间，由传统的铝加工、有色金属贸易产业转变为药品制造、医疗器械为主的医药大健康产业。</p> <p>2. 万邦德制药集团有限公司是药品制造产业的核心企业，是一家专业从事现代中药、化学原料药及其制剂的研发、生产和销售的高新技术企业，形成以天然植物药为特色，以心脑血管和神经系统用药为主，呼吸系统、精神系统、消化系统等领域用药齐头发展的产品格局，系国内拥有药品剂型和批准文号较多的制药企业之一。已拥有全球首创的石杉碱甲原料及注射液，国内独家中药保护品种银杏叶滴丸两大全知识产权的核心产品。</p> <p>3. 医疗器械产业：医疗器械业务主要为国内的万邦德医疗科技有限公司、浙江康康医疗器械股份有限公司，境外南非安兰医疗旗下的 Tecmed Africa（特迈克非洲）公司、Elite Surgical（爱立特）公司等。主要从事高端医疗器械研制、医疗设备服</p>

务和提供医院工程服务等，主要产品及服务包括骨科植入器械、医疗设备及医院工程服务、一次性无菌医用高分子耗材、防护用品。万邦德医疗“引进来，走出去”国际化发展战略初显成效。“中非医疗科技园项目”，中非医疗科技园项目已于2020年11月通过竣工验收，主要产业有：

引进南非骨科器械的落地实施，目前已有8个项目在注册申报中；

整合国内高分子医疗产品集约化、智能化生产，全自动中央供料系统配套全电注塑机，全自动滚印、组装、包装连线、全智能无人操作灭菌车间及智能立体仓库等辅助设施，提升产品的品质，对标国际的安全防疫用注射器，拥有10条全自动注射器生产线，注射器产能达12.5亿支/年。目前公司一次性使用无菌注射器已通过美国FDA510(K)、欧盟CE认证，自毁式注射器通过美国FDA510(K)认证，未来公司将以自有品牌自营开展国际市场业务。

二、交流问答环节

本次主要交流内容如下：

1. 根据公司十四五规划，支撑公司未来业绩增长驱动力是什么？

答：经过多年的发展与沉淀，公司产品储备丰富，制药板块拥有165个产品、185个药品批准文号，有66个品种规格进入2021版《国家基本药物目录》、101个品种规格进入2021年版国家基本医保目录；医疗器械板块拥有完整系列的骨科器械产品、医疗设备和医院工程服务，以及近200多个规格的一次性无菌医用高分子器械产品。

核心产品银杏叶滴丸为拥有自主知识产权的独家剂型品种和国家二级中药保护品种；2017年，万邦德制药联合中国药科大学、浙江大学、中国中医科学院、天津中医药大学、安贞医院等十多家机构的包括院士在内的专家，成立国内首个医药产品医研企协同创新联盟——银杏叶滴丸医研企协同创新联盟。

目前公司银杏叶滴丸在全国三级医院覆盖率达30%左右，二级医院覆盖率达16%左右，基层医院覆盖率为10%左右，还有很多空白市场。公司将借助区域性集采及加大销售团队开拓力度提高医院及覆盖率，近期目标未来三年实现三级医院覆盖率40%，二级医院覆盖率50%，基层医院覆盖率40%。

公司于2021年开始建立了自营的OTC市场销售团队，目前该销售体系以KA销售为主，目前覆盖的全国百强连锁有近50家，地方性连锁近300家，覆盖门店数超过7万家。银杏叶滴丸OTC市场规模为9亿元左右，目前公司占据的市场份额为5%左右，市场潜力巨大，公司将进一步加强团队建设、市场开发，拓展OTC线上、线下渠道，力争到2025年OTC市场份额占比达到20%-25%。

神经系统主导产品石杉碱甲：在80年代由两位院士参与研发的国内外首创产品，原由植物提取，万邦德制药攻克全合成工艺，在石杉碱甲原料药及系列制剂研究领域，先后获得中、美、日、欧盟发明专利。先后有五位院士参与到该产品的研究，独家品种石杉碱甲注射液已于2018年成功上市，与院士团队合作开发的石杉碱甲控释片已进入临床试验阶段。注射剂开展了石杉碱甲注射液治疗脊髓损伤/脑损伤等疾病的应用研究、对减少MVD患者术后谵妄发生的单中心开放对照研究等对术后脑损伤有治疗作用，并对患者的智力恢复有较好的促进作用。

公司石杉碱甲注射液产品应用领域广泛，公司目前主要推广神经保护、术后认知功能改善的应用。公司2021年该产品销售额为1亿左右，销量10万支左右，今年销量预计16万支左右。今年下半年开始，开展全国销售网络的布局，建设一支神经领域的专业化的销售队伍，未来三年重点开拓全国三甲医院，并以三甲医院为基础，建立各省标杆医院，并逐步开发二级医院。根据目前的市场开拓计划，2025年争取实现1000家三甲医院的覆盖面。

解痉药间苯三酚注射液在今年一季度全国首家通过一致性评价及中选重庆6+2集采联盟后有效带动了产品的销售，今年预计能实现1800万支左右的销量，去年全年销量为565万支左右。解痉药物市场规模较大，今年该产品市场份额预计能达到20%左右，从目前医疗机构的开发情况预计2-3年内市场份额能达到30%-35%。

公司特色原料药+制剂一体化模式是产品的核心竞争力，主要品种有盐酸溴己新、氯氮平、氯丙嗪、西咪替丁等。

医疗器械板块：今年8月随着康康医疗注射器中标三明集采，9月份开始中非产业园自动化注射器产线已全面投产，对公司业绩带来积极影响。同时随着南非疫情防控政策的放开，南非子公司业务逐步恢复，恢复情况好于预期。

公司中非医疗科技园、原料药厂区、制剂大楼已完成厂房建设、设备购置等大额投资，提前布局未来新老产品市场开拓所需产能建设，公司产品储备丰富，未来有较大的增长空间。

2. 公司儿童药品有哪些？

答：公司制药板块拥有165个产品，其中儿童产品主要为小儿氨酚黄那敏颗粒、小儿止咳糖浆。

3. 能否介绍下公司营销团队建设情况？

答：公司根据不同产品的特色及销售渠道的不同，建立了新药销售团队和新零售销售团队、普药销售团队、原料药销售团队及学术推广团队等完善的销售体系，目前

	<p>总人数为180余人。</p> <p>公司于2021年开始建立了自营的OTC市场销售团队，目前该销售体系以KA销售为主，目前覆盖的全国百强连锁有近50家，地方性连锁近300家，覆盖门店数超过7万家。银杏叶滴丸OTC市场规模为9亿元左右，目前公司占据的市场份额为5%左右，市场潜力巨大，公司将进一步加强团队建设、市场开发，拓展OTC线上、线下渠道，力争到2025年OTC市场份额占比达到20%-25%。</p> <p>公司根据石杉碱甲产品特性，今年下半年开始，开展全国销售网络的布局，建设一支神经领域的专业化的销售队伍，销售模式由原先的省级代理制调整为目前的精细化招商及自营的混合经营模式，该种经营模式更有利公司对医疗机构的开发、覆盖，未来三年重点开拓三甲医院，争取实现三级医疗机构覆盖1000家。</p> <p>后期公司将跟进各销售部的市场开发进度扩充销售团队。</p> <p>4. 公司南非子公司主要从事什么业务？</p> <p>答：南非爱力特公司主要从事以人体骨科植入器械研发、生产、销售为主。产品包括胸腰椎融合器、颈椎融合器、脊柱内固定系统、独立式融合器、单髁膝关节等。</p> <p>南非特迈克公司主要从事医疗设备进口、分销和维保服务，以南非为基地服务于南部非洲地区，以市场为导向，通过进口国际领先品牌的医疗设备，满足医疗服务的需求，负责安装、调试、培训用户以及对所售产品进行服务和维护保养。</p> <p>5. 南非公司在疫情前的2019年销售业绩如何？根据目前情况，预计什么时候能恢复到正常水平？</p> <p>答：2019年南非子公司业务收入为4.2亿左右。今年以来随着南非疫情管控的逐步放开，南非子公司业务逐步恢复，恢复情况好于预期。</p> <p>6. 公司后期有无股权激励计划？</p> <p>答：公司于2021年3月启动并实施股份回购计划，用于后续实施股权激励或员工持股计划。今年3月，公司完成股份回购计划，累计回购股份500万股。公司将按计划推进后续工作。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2022年11月22日