

证券代码：688117

证券简称：圣诺生物

成都圣诺生物科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-02

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华安证券、开源证券、海通证券、中金公司 中泰证券、国金证券、信达证券、东北证券 东吴证券、国联证券、长城证券、招商证券 浙商证券、平安证券、西南证券、光大证券 长信基金、德邦基金、永赢基金、兴业基金 天弘基金、人保资管、中信资管、华创资管 美国资本集团、中信证券、民生证券、中信建投证券 申万宏源证券、华福证券、国盛证券、景顺长城基金 国投瑞银基金、博时基金、人保资管、太平洋保险 Ten Asset Management Limited、WT、asset management limited 等 （以上顺序不分先后）
时间	2024年7月31日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：文永均 财务负责人：伍利 董事会秘书：余啸海 证券事务代表：张露

投资者关系活动
主要内容介绍

一、公司介绍

成都圣诺生物科技股份有限公司成立于2001年7月，为四川省高新技术认证企业。公司成立之初主要为国内多肽制药企业和研发机构提供多肽类药物小试、中试、工艺研发、定制多肽生产等CDMO服务，在此过程中建立起包括GMP级原料药和制剂生产线在内的全流程研发管线和全产业链平台，在国内多肽药物领域积累了较高的知名度，先后为多家新药研发企业和科研机构提供了40余个项目的多肽创新药药学CDMO服务，其中2个品种获批上市进入商业化阶段，1个品种进入申报生产阶段，20个品种进入临床试验阶段。

公司在2024年上半年实现营业收入19,893.77万元，同比增加14.44%；实现归属于上市公司股东的净利润2,178.76万元，同比增加8.14%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1,912.20万元，同比增加106.55%。

公司在药物研发生产过程中不断积累经验，自主选择在国内外具有较大市场空间和发展前景的多肽仿制药进行研发，成为国内最具实力的多肽研发生产企业之一。

二、互动交流

1、公司目前国内GLP-1创新药合作进展情况？

答复：公司目前有多个GLP-1创新药合作项目在有序推进中。其中，为客户派格生物医药（苏州）股份有限公司提供的多肽创新药药学CDMO服务的药品维派那肽已申报生产；客户广东众生睿创生物科技有限公司的药品RAY1225注射液已进入临床II期阶段；另有多个项目处于临床I期阶段。

2、随着药品专利到期，仿制药市场竞争加剧，公司后续优势？

答复：公司在多肽药物研发生产领域具有较高的知名度和认可度，先后为多家新药研发企业和科研机构提供了40余个项目的多肽创新药药学CDMO服务，其中2个品种获批上市进入商

业化阶段，1个进入申报生产阶段，20个进入临床试验阶段。同时，公司具备多肽原料药和制剂的全流程研发管线和全产业链平台，使得服务项目顺利进入后期管线，即原料药供应，形成产品与服务体系化优势，有效提升公司市场份额。另外，公司后期生产线改建、扩建及募投项目逐步建成后，可满足更多客户的业务需求；未来随着公司产能不断释放，生产成本及产业链优势有望进一步放大。

3、公司产能投放情况？

答复：公司“年产395千克多肽原料药生产线项目”、“制剂产业化技术改造项目”和“多肽创新药CDMO、原料药产业化项目”主体建设均已完成并进入设备调试阶段。其中，“年产395千克多肽原料药生产线项目”根据项目进展情况，预计年底进入试生产阶段，从而实现产能的释放。

4、产能落地后海外市场拓展计划？

答复：公司将积极布局国际营销体系，加大海外网点拓展力度，深耕存量市场，积极探索新市场，推进多种产品在海外市场的开拓，实现产品在美国、欧盟、韩国、俄罗斯、东南亚及非洲等国家和地区产品的进一步布局。

5、公司创新药药学研究新签订单及后续展望？

答复：公司目前CDMO订单数量基本维持稳定，受一级融资市场及竞争加剧等因素影响，客单价有所下降。但公司凭借多肽合成和修饰核心技术优势，质量稳定、收率高、规模化生产能力的业务优势，公司有信心进一步强化公司在创新药领域的市场竞争力。

6、全年研发费用预期？

答复：预计大品种项目的研发费用在下半年会有所减少，但最终还是以公司研发项目实际进展情况为准。

	<p>7、公司后续销售策略？</p> <p>答复：公司后续的销售策略主要采取两步走的方式，具体为在寻找代理的同时，自行组建团队，通过这两种方式齐头并进，以实现公司的业务目标。公司将积极拓展市场渠道，与代理商合作，借助其资源和网络，推动产品的市场覆盖和销售增长。同时，公司也将注重自身团队的建设，培养专业的销售和市场推广人员，提高公司在市场拓展、客户服务和品牌建设等方面的能力，从而更好地满足市场需求，提升公司的市场竞争力。</p>
附件清单(如有)	无
风险提示	<p>上述内容如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关信息，不视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺与保证，敬请广大投资者理性决策、注意投资风险。</p>
日期	2024年7月31日