

浙江海翔药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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"/> 投资者接待日活动 <input type="checkbox"/> 其他 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>国海证券代鹏举、东北证券傅用增、国泰基金曾彪、于翼资产张熙、财通资管邵沙鏢、财通证券赵新裕</p>
<p>时间</p>	<p>2018年9月7日</p>
<p>地点</p>	<p>浙江省台州市椒江区岩头工业区海虹路71号台州前进会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p> 董事：洪鸣 董事会秘书：许华青 销售总监：陶虹 证券事务代表：蒋如东 </p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、公司预测2018年前三季度的净利润区间为4.3亿元-5.1亿元，同比增长50%以上，利润增长的主要动力在哪里？</p> <p>答：2018年前三季度利润增长主要原因为培南系列和染料产品价格上涨带来营业收入的增长。同时根据医药CMO订单的发货期，三季度比之前单季的发货量要大。</p> <p>2、培南系列产品涨价幅度是多少，涨价原因？公司是怎么规划培南系列的？</p> <p>答：近段时间培南系列各个产品的价格上涨约5%-15%，涨价的原因主要是受药证监管以及环保监管趋严影响，很多中小企业产能不稳定，市场供给格局发生变化。</p> <p>培南系列是公司战略发展的产品系列，公司以全产业链运营的理念来规划培南产品线。公司最初从培南系列的关键</p>

	<p>中间体4-AA做起,逐步发展成全国最大的4-AA供应商之一。后来公司不断向下游高附加值产品拓展,增加MAP、KETO等高级中间体和美罗培南原料药等产品,培南中间体外销比例逐年下降,原料药销售比例逐年增加。迄今,全球已上市的培南类药物共有7个,据米内网数据,2016年国内公立医疗机构培南类药物市场已突破100亿元规模。美罗培南是目前市场用量最大的一个培南药品,公司已成为该产品原料的重要供应商。公司将在培南系列继续深耕细作,攻克工艺难题,保质量,降成本,为其他几个培南药物仿制药上市提供优质优价的原料供应。</p> <p>3、公司盈利水平一直不错,门槛壁垒主要在哪里?</p> <p>公司两个板块产品线都是全产业链布局,全产业链具有原料供应稳定、质量技术提升快、规模效益成本低等优势。同时公司领先的环保理念,环保装备的大额投入和节能减排上的技术突破,也是公司维持核心竞争力的重要保障。</p> <p>4、影响染料需求的因素有哪些?</p> <p>答:产品价格、流行色、布料价格以及宏观经济形势好坏等都会对染料需求产生影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018年9月7日