

宁波美诺华药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

<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</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input type="checkbox"/> 现场参观</p> <p><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>海通证券、海通国际、中泰证券、方正证券、中金公司、兴业证券、国泰君安、中信建投、信达证券、高毅资产、诺安基金、中泰资管、中信资管、中加基金、安信基金、人保资产、华融证券股份有限公司（自营）、源乘投资、杭州卓财投资管理合伙企业、瀚伦投资、优益增</p>
<p>时间</p>	<p>2022年10月28日</p>
<p>地点、形式</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书：应高峰，投资者关系总监：史艳丽</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>Q：原料药中间体、CDMO和制剂，前三季度三大板块各自增速和主要增长原因？</p> <p>A：API板块前三季度实现个位数增长，结合原料药行业大环境以及国内外疫情相对紧张，公司原料药业务增速在原料药行业里处于相对稳健。CDMO业务实现一倍以上增速，受益于公司抓住新冠疫情后，全球产能相对紧缺的机会，公司对突发业务实现快速交付。制剂业务板块实现了较快增长，2020年末至今，累计有多个制剂品种获批，未来制剂品种将持续增加，但是考虑到公司第一批制剂品种领域属于慢病领域，相对受到国内的疫情影响较大，后续力争更高的增长。单三季度情况看，各业务板块发货节奏与上半年存在差异。上半年是CDMO和制剂业务对整体收入增速贡献较多，上半年API业务相对承压，但三季度API业务从上半年的下滑到现在的正增长。</p>

Q: 和默沙东战略合作的最新进展?

A: 去年签约落地以后, 进展比较顺利, 跟国际上其他的战略合作伙伴相比, 我们在项目落地后的推进节奏, 还是得到大客户的认可, 按照原定计划稳定推进。

去年签约落地公告了九个品种, 第一批品种的技术转移正在顺利进行, 匹配生产线商业化的要求, 预计2023年以后开始商业化订单交付。

Q: 默沙东的产能大概占我们产能的多少?

A: 产能情况, 宣美一期部分产能预留给默沙东, 未来二期产能中, 也有一部分产能预留给默沙东持续推进战略合作。

Q: 单三季度毛利率的波动原因, 是因为原材料采购价格成本的原因?

A: 季度间的毛利率波动还是和三大业务板块的收入占比有关, 主要是收入结构变化引起毛利率的变化。公司往年整体毛利率在35%—40%左右, 希望未来通过降本增效, 不断提升研发效率等措施提升毛利率。

Q: 原材料价格的拐点?

A: Q3环比Q2, 部分原材料价格有一些下降趋势, 部分原材料进口也受人民币贬值影响, 有一些价格波动, 总体价格比较稳定, Q3变化不是特别大。至于拐点, 大宗原材料价格本身波动就比较大, 特色原料价格相对稳定。

美诺华的三大生产基地, 整个原材料的采购是集团的统一集采模式, 会选三五家供应商, 分配给三个生产基地进行集采, 内部有比价, 保证原材料价格采购比较稳定, 同时价格比单一生产基地采购具备优势, 多个供应商也可以保证不断货的影响, 这是公司内部的采购体系。

Q: 今年下半年产能投产的进度如何?

A: 浙江美诺华东扩, 安徽美诺华北扩, 两个旧生产基地的新增产能, 预计今年会新增1000吨左右, 实际投产会有一个爬坡过程, 我们预计可能是今年下半年到明年一季度逐步分阶段投入使用。

所涉及产品，一部分用于传统特色原料业务，另一部分基于在宣城美诺华CDMO生产基地的经验，应对市场不断的创新药项目合作需求，我们也有一部分产能匹配CDMO项目，我们也增加了多功能模块的车间。

Q: CDMO这边大订单的情况？默沙东第一批品种何时能达到满产状态？

A: 第一批的9个商业化品种，宣美预留的产能基本上能够满足，有可能要用到二期新产能，产能我们还是比较有信心的，产能不是问题。

Q: 默沙东的订单交付周期如何？

A: 这种战略合作伙伴的商业化订单不是按季度交付的，大客户一般是会按照年度进行订单匹配，具体的商业化订单的量需要等到2023年下半年会比较明朗，现在是属于技术转移完成后在进行工艺验证，生产线已经匹配好了。

Q: 现在其他的海外大客户的进展。拓展或者说拿新订单的一个情况进展？

A: 我们欧洲有核心的BD团队，包括日韩也成立了BD团队，以及东南亚市场，目前德国有个非常大的客户在积极推进商业化产品的合作，由于和客户签署了保密协议，等到合作落地后，会进一步交流。

Q: 原料药里的新品种有哪些？

A: 新产品的布局在官网上都有展示了，现在新产品的布局已经是中欧两条路径，不单单是欧洲市场进行布局。接下来沙班类，列汀类、列净类等原研药物专利到期，这些大品种公司都有布局。API在原研到期后都会有一个很大的放量。

Q: 宣美并表和燎原出表的时间？

A: 宣美已经三季度并表了，燎原的话应该是到四季度，因为我们今年是在十月中下旬开始公告，所以三季度还是并报表的，在过渡期要承担一些压力，原有业务以及承接新业务肯定会受到一些影响，对三季度利润也有比较大的影响。

Q: 国内CDMO业务在打价格战, 公司CDMO业务的毛利率受到影响吗?

A: 国内内卷, 国外相对来说好一点。美诺华将近20年的积累, 在制造端有竞争优势, 还有接下来的创新技术平台布局, 能够实现价格上的一个对冲。

公司积极开拓国内外大客户, 而不是一味去打价格战, 而让质量出现问题, 比如原料药在历史上曾出现的基因毒杂质问题, 当时价格也是很低, 不能够保证质量, 对于美诺华来讲不太认可, 因为价格而牺牲质量体系。

公司的战略布局的关键是在这样激烈的竞争当中, 怎么能够凸显优势, 跟客户一个长期合作, 比如说我们和默沙东在动保领域的合作, 这个赛道不是那么内卷, 我们通过合作把我们这一块的能力构建起来, 跟大客户一起绑定, 而且是十年的一个维度。

传统业务打价格战, 我们利用CDMO和创新技术领域平台, 去突围一些高毛利高增长的业务, 这些是我们四季度和明年的一个增长点, 积极拓展创新技术平台, 持续布局, 在整个大环境下, 定位好自己的一个位置, 布局好未来三到五年的发展战略, 保证了一个可持续发展的经营模式, 是公司管理层一直在加大去布局去做的。

Q: 年初时候提出制剂和CDMO业务今年翻番增长的目标, 现在看起来制剂业务增速有一些差距, 具体是什么原因?

A: 主要还是疫情, 各地区集采进度拖累, 同时医院门诊减少, 所以集采的采购量也受到影响。

Q: 四季度的趋势如何?

A: 希望API保持一个稳健增速, CDMO和制剂能实现高速增长, 会比去年四季度好。公司会积极的去推进三大业务板块, 以及新增的创新技术领域平台业务。

Q: 第一批合作的九个品种, 我们是默沙东体系里的独家供货还是一供、二供?

A: 战略合作不是那种采购式的订单合作, 按照以往的战略合作伙伴定位, 合作品种的份额应该占高比例, 因为默沙东需要对合作伙伴进行技术研发的投资。

	<p>品种方面，我们也希望在人药方面取得进展。在美国，人药和动保兽药，都是FDA进行审批，所以这个体系是一样的。我们的商务团队也在积极和默沙东沟通洽谈，目前两家公司已经建立了一个业务合作的基础。</p> <p>Q: 第八批集采，我们有没有一些品种可能会被纳入的预期，以及我们现在就是公司已经获批的品种当中有哪些？</p> <p>A: 公司制剂品种布局很多，今年应该规划和申报了10个以上品种，第八批集采，我们预计可能会有两个大品种，培哌普利吡达安片、阿托氯氯地平片，都是很大的品种。</p> <p>Q: CDMO储备合作的项目数量？</p> <p>A: 因为无论是这个国内的客户，还是国外的客户，我们通常会就全年或者半年进行一个拆分，但是单季度的话没有单季度去统计拆分，我们预计全年基本上应该有200-300多个项目。</p> <p>Q: 制剂今年预计能够申报或者说明年上市的特色品种？</p> <p>A: 公司积极推进制剂一体化。截止年底，预计能有多个品种验证了，速度非常快，已经申报的达到10个左右，2020年末才有2个品种获批。今年上半年上阿哌沙班、缬沙坦，都是很大的品种。下半年预计阿立哌唑和格列齐特缓释片会获批也是大品种。</p> <p>Q: 制剂出海的进展？</p> <p>A: 公司积极推进中欧双报，欧洲市场和中国两个大的战略市场。今年来讲，制剂品种出口到欧洲市场达到了8亿片，未来还会继续增加。制剂国际化出海战略，公司坚定不移的推进。</p>
日期	2022年11月1日