

宁波美诺华药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

| | |
|---------------|---|
| 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 | 泰康资产、中海基金、安信基金、宁银理财、泰康基金、惠通基金、西部证券、工银瑞信、国泰君安、国金证券、磐耀资产、中欧基金、财通证券、上海证券、甬兴证券、太平洋、汇添富、东方红、长信基金、光大证券、博时基金、建信基金、广发资管、融通基金、华安基金、海富通、中泰证券、东吴证券、华创证券、方正证券、兴业证券、莫尼塔、招商证券、光大保德信、华兴资本、中航信托、山西证券自营、东方阿尔法、国泰基金、财通基金、平安证券、东方阿尔法、华林证券资管、杭银理财、中信证券、易方达基金、苏泊尔集团、华林证券 |
| 时间 | 2024年1月12日 |
| 地点、形式 | 宁波美诺华天康药业有限公司，投资者交流会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：姚成志，董事会秘书：应高峰，制剂负责人：王飞云 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>介绍环节：</p> <p>在全球局势、市场环境波动的2023年，宁波美诺华药业股份有限公司（以下简称“美诺华”或“公司”）对产能、业务重心、发展模式进行了全方位的升级优化，完成了从主营原料药生产到制剂一体化的高附加值模式的过渡。2024年，作为公司制剂一体化进程中最重要的生产基地，宁波美诺华天康药业有限公司（以下简称“美诺华天康”）将是我们进入发展快车道核心点。</p> <p>美诺华天康成立于2004年，注册资金为2亿元，是公司的全资子公司，是目前的制剂生产制造基地，它承载美诺华原料药制剂一体</p> |

化的重要环节，占地面积一共56,000平方，目前共有三个车间，药品的洁净区域达到12,000平方。主要业务来自中国市场和欧盟市场，是宁波唯一具有欧盟认证的制剂生产基地。美诺华天康拥有国内一流的制剂转移研发团队，拥有丰富的经验和能力，2023年半年报统计在研、转移管线项目40多个，拥有一流的自动化生产设备以及环保和管理体系。

美诺华为制剂业务的发展配备了两个制剂研究院，一个在宁波，一个在杭州，能够快速响应和配合美诺华天康的研发需求，为客户提供一站式的服务。在客户资源方面，公司与欧洲战略核心客户深度绑定为其提供制剂CMO/CDMO业务，同时公司自研制剂业务正在进入快速发展的阶段。在过去的几年的发展中，公司制剂业务获得了来自国内外客户的高度赞扬。随着美诺华天康的不断发展，通过过去几年的布局，成品药业务已经成为美诺华增长最快的业务，并打下了坚实的基础，美诺华制剂业务已经进入到发展的快车道。

美诺华在过去的岁月里，多次通过欧洲、中国以及多个海内外国家官方及客户的审计，在产品的质量上获得了客户一致好评，在过去几年与全球竞争对手的激烈竞争中展现了公司的核心竞争力。未来，美诺华将持续不断地加大对产品技术的投入，装备质量的提升，为客户提供最优质的药品。

在CDMO业务上，我们通过各方面的努力，逐步将公司CDMO板块做得更强、更好。与大客户在宠物药和兽药的合作正在持续进行中，例如拓展宠物药的成品药领域，与客户达成了初步构想，同时在人用药CDMO合作上也进行了沟通和推进。

在创新技术领域，正如定期报告中披露的多肽、siRNA、ADC等，美诺华也在不同方向不断地深入布局。CDMO领域核心是快速响应和反应市场，美诺华已经做好了准备，希望并且有信心在这一次机会中再分一杯羹，做好业绩回馈广大投资者。

问答环节：

问1：2023年沙坦产品量价走势情况，以及2024年预测，专利到期产品布局以及未来增量预期？

答：2023年价格竞争态势不佳，主要原因是国际环境导致中国产能有一定过剩，因为中国的产能是为世界准备的，所以国际环境波动会对这个行业有一定影响，目前市场竞争很剧烈。2024年预计下半年情况会有所缓解，不过未来沙坦在我们整体业务的占比会逐

步下降，会有新产品逐步放量，像沙班、列汀、列净等产品将会是新的增长点，列如西格列汀是2024年增量较大的品种。

问2：制剂业务板块目前自研产品和大客户产品的占比以及放量预期？

答：目前公司制剂业务中，大客户部分占比较大，自研相对少一点，但公司目前制剂在研管线展速度迅猛。在大客户需求旺盛，以及后续自研产品梯队逐步兑现的基础上，我们认为未来制剂的大客户和自研两块业务都会快速增长，实现两翼齐飞的目标。

问3：CDMO板块默沙东业务2023年情况如何，以及未来2024年的放量预期？

答：这些产品具有较大潜力，未来发展潜力不容忽视。因为动保战略合作取得了阶段性的成果，并受到了大客户的高度认可，人用药领域的合作已经开始沟通。公司拥有丰富的大客户合作经验，有信心用自己的全方位的核心优势，为客户提供最优质的服务。

问4：印度方面的竞争情况？

答：目前我们也从客户那里获得了一些情况，总的来说，印度有一定的优势，比如英语水平、成本等，但是实际交付能力，以及质量管理体系，还有基础设施等还是国内企业更加符合海外客户的标准。

问5：制剂产能的布局，以及未来的产能规划？

答：目前制剂产能充足，未来会根据客户需求，以及自研制剂放量情况规划产能，目前是以产能爬坡为主。

问6：GLP相关业务的布局

答：同时公司也储备了很多小分子相关的工艺，就如当时美诺华布局新冠产业链相关产品一样，美诺华有能力也有前瞻性去布局，同时也能提供快速反应和交付能力给客户，在GLP这个长周期的机会中，美诺华会积极开拓原研、仿制产业链合作机会，甚至于成品药的机会。

问7：客户是否会要求我们去海外建厂？

答：没有，在成本和供应链上我们提供了非常优质和高性价比的服务。

问8：未来5到10年中国与印度企业之间的竞争优势。包括中长期之后产业链上的格局，从公司三大业务的角度预测一下。

答：原料药行业，可能未来中国和印度各占一半。制剂行业，

| | |
|----|--|
| | <p>目前印度优于中国，因为起步早，制度建设早。不过中国增速快，未来成长空间更大，特别是在一带一路的市场上。CDMO行业，中国在产业中更具备优势。</p> <p>问9：未来几年公司存量、增量预期如何？</p> <p>答：公司未来三大业务都有增量的机会，制剂代加工和自研制剂的放量依托于产能逐步爬坡，同时形成的规模效益，以及制剂一体化带来的成本优势，目前进展顺利。CDMO业务以大客户战略合作的逐步兑现作为基础，同时创新技术平台业务如多肽、ADC、siRNA等技术的开发储备，为这方面业务争取非常大的机会。原料药业务主要增量还是新的产品逐步放量。</p> <p>总结：希望将最困难的一切留在过去的2023年，2024年能够全新出发，持续增长，回馈投资者。</p> |
| 日期 | 2024年1月12日 |