

# 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</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>天风证券、财通证券资产管理有限公司、华西医药、招商证券、华创证券、国泰君安、开源证券、银华基金管理股份有限公司、五地投资、精砚私募基金、中金医药、沙钢集团投资控股有限公司、上海衍复投资管理有限公司、明亚基金管理有限责任公司、太平洋医药、臻禾投资、东方证券资产管理有限公司、金元顺安基金管理公司、西安清善企业管理咨询有限公司、深圳前海瑞园资产管理有限公司、平安证券、上海森锦投资管理有限公司、平安基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、长江养老保险股份有限公司、北京金百裕投资管理有限公司、博远基金管理有限公司</p>
<p>时间</p>	<p>2024年9月2日</p>
<p>地点、形式</p>	<p>投资者交流会</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长：姚成志                  董事会秘书：应高峰                  证券事务代表：张小青                  大客户负责人：周帆                  投资者关系经理：温霖炜</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1: 公司目前开展院外渠道的进度如何?                  答: 院内以集采为主, 院外渠道与百强连锁开展合作, 连锁渠道价格低一些, 数量比较大。符合慢病领域产品制剂原料药一体化趋势。后续上量可期。公司已建立了一个院外的销售队伍, 以百强连锁、县域连锁, 以及第三终端为主。</p> <p>2: 预期第十批国采的制剂品种数量?                  答: 预计第十批国采会有3到4个品种参与竞标, 具体需要根据中标情况披露, 涉及类别为呼吸类、高血压类、糖尿病类。</p> <p>3: 未来三年国内制剂的申报节奏?                  答: 公司今年制剂获批速度明显加快, 上半年在国内获批12个品种, 上周盐酸度洛西汀肠溶胶囊获批, 预计全年16-17个品种获批。未来每年的获批个数都会维持在20个左右。</p>

4:大客户制剂发货量及订单量?

答:大客户制剂订单量目前大且稳定,随着管线转移完成会持续增长。今年上半年因为小包装需求增加,发货有一定的延迟,目前公司也在客户的协助下加速推进产线磨合,公司和KRKA的制剂合作很有信心。

5:目前制剂产能规划?

答:天康目前45亿片合规产能的爬坡是未来几年制剂团队的主要工作。

6:Q2毛利率同比、环比下滑的原因?

答:主要还是API价格下滑,公司为维持市占率也进行了降价。

7:公司各厂区产能利用率情况,新制剂产能爬坡情况?

答:目前API产能利用率较高,制剂产能大包装爬坡顺利,小包装目前在客户团队的支持下逐渐稳定。

8:目前宣美二期的产能是只建设MSD的3个产品吗,投入资金规模,3个产品销售峰值?公司其他CDMO项目是否有订单转移的情况,是否受到了国际关系的影响?

答:MSD新的三个品种后续商业化计划在502车间进行,其中一个算是MSD比较大的品种,人兽共用,目前全球的制剂销售规模在5亿美金左右。公司CDMO业务以两个大客户MSD和KRKA为主,其他CDMO项目合作也在推进中,公司新增多家国内领先医药企业CDMO合作,并签订合作协议。

9:后续沙坦价格如何展望,对拐点的预期?

答:近几年价格一直在超预期下跌,难以预测。我们认为现在已经是最低价了,基本上会稳定,或者未来是略有回升的一个态势。但从量上看,仍然维持稳定增长。

10:全年沙坦和非沙坦API出货量和价格展望?

答:总量会快速攀升,价格预计企稳回升。

11:除默沙东、KRKA两大客户外,对其它新客户的拓展情况?

答:新客户方面,目前欧洲地区、中东地区和国内都有新客户的合作在开展中。

12:针对投资收益公司后续是如何考量的?

答:汇兑损益预计下半年会减少。

13:这次半年报中披露了与密西根大学的合作开发口服GLP-1递送系统的合作以及与国内领先的mRNA药物开发公司合作,开展一些核心技术的CDMO业务。想了解一下,这两个比较前沿的信息业务后续的进展节奏,以及未来的业务展望如何。

答:与密西根大学合作的GLP-1项目目前进展顺利,产品已经完成开发,体外实验和初步动物实验预计三季度完成。

mRNA药物合作是目前与国内一家知名的生物医药企业合作,公司期望将其打成一个平台性的合作项目。后续合约和合作协议的签订以及合作进展,公司将根据披露规则要求履行披露义务。

	<p>14: 从公司三个业务板块, 包括原料药、制剂和CDMO, 在短期、中期和长期维度上, 我们未来的发展战略是什么, 发展的侧重点在哪里, 以及远期的一些新的增长点。</p> <p>答: (1) API: 疫情期间, 由于全球原料短缺, 导致了各个国家都在扩大原料药产能。如国内的制剂企业为延伸原料药产能, 制剂公司可能增加了数百家原料医药企业。但这些原料企业其实都是亏损的。在此情况下, 我们认为今年的价格下跌, 让这类型公司出清这些产品, 持续有很多公司停业或者更换品种。经过这一轮原料药的竞争以后, 能够存活的原料药企业能力的到提升, 原料药板块当下是最困难的事情。我们还是非常看好原料这个板块, 市场会迎来强者恒强的一个局面。美诺华在原料行业的优点: 一为核心产品, 二为丰富的产品管线, 三为较稳定的客户基础。具体的发展市场的话, 最强的市场是欧洲, 第二就是中国, 第三就是亚非拉及新兴市场。</p> <p>(2) 制剂: 美诺华一直在中国和欧洲两个市场深耕, 目前在两个市场都取得了比较好的成绩。在中国市场, 公司获批的产品的速度加快。在销售方面, 一旦进入国家集采, 会对企业销售额形成快速且稳定的放量。最近印度最大的制药企业的产品被国家要求召回, 相关产品市场就会放出来, 而且还会影响到该公司其他的品种。因此国家集采对产品的质量要求高。美诺华深耕产品质量, 对产品的这个周期、质量管理, 以及各项管控能力在集采的竞争力。中欧双报策略, 我们现在在欧洲有多个产品已经在中国研发, 向欧洲申报, 已经在进行之中, 例如2030年要上市的新品种, 在持续推进中。展望未来几年, 这些产品在欧洲市场也会取得一个较好的发展。</p> <p>(3) CDMO: 公司现有的CDMO客户产品目标市场广切质量要求高, 所以注册和爬坡需要时间, 一旦形成以后, 对财务数据的贡献率就会很大的提升。</p> <p>综合展望这三块板块, 在未来最先产生贡献的是制剂, 而后是原料药的稳健增长, 再后是CDMO贡献增量。</p> <p>16. 公司目前与太阳制药的合作情况及进度如何?</p> <p>答: 太阳制药的市场主要在欧美。我们有多个产品在进行合作, 未来它可能会成为一个战略客户, 有多个产品与我们的管线较为契合。</p> <p>17. 公司上半年的西格列汀销售情况, 以及如何展望未来的订单情况。</p> <p>答: 上半年, 公司该产品产能不足, 下半年新产能投入使用, 预计量会有较大增长。西格列汀现在价格应该是到底部了。国内的集采马上就要开始, 所以中国市场未来三年有一个放量, 欧洲市场也会逐步放量。</p> <p>18. 后续三年我们对研发费用这边的一个预算大概是一个什么情况?</p> <p>答: 公司每年的研发费用都是增长的, 这是很明确的。制剂投入还是较大。高新医药企业, 必须重视研发, 研发是主要的投入之一。美诺华作为一个生产型医药企业, 对于研发这块的投入是科学合理的, 根据我们公司的营收增长情况, 会增加我们的研发投入, 创新是一个重点布局的方向, 也希望各位投资者关注我们的创新进展。</p>
日期	2024年9月2日