

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	易方达基金管理有限公司 天风证券 中泰证券 华创证券 玄卜投资（上海）有限公司 上海勤远私募基金管理中心（有限合伙） 华夏基金管理有限公司 光大证券股份有限公司自营 东方证券股份有限公司 中国人寿养老保险股份有限公司 上海理成资产管理有限公司 东海基金管理有限公司 创金合信管理有限公司 中银国际证券股份有限公司 申万菱信基金管理有限公司 巨杉（上海）资产管理有限公司 上海荣晟私募基金管理有限公司 财信基金管理有限公司 天治基金 青骊投资管理（上海）有限公司 深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司 北京东方睿石投资管理有限公司 北京神农投资管理股份有限公司

	<p>广发证券股份有限公司</p> <p>上海长见投资管理有限公司</p> <p>上海吉渊投资管理有限公司</p> <p>先锋基金管理有限公司</p> <p>杭州汇升投资管理有限公司</p> <p>野村东方国际证券有限公司</p> <p>中信期货有限公司</p> <p>万有道资产管理有限公司</p> <p>上海名禹资产管理有限公司</p> <p>中信期货有限公司</p> <p>Willing Capital Management</p> <p>曼林（山东）基金管理有限公司</p> <p>浙江观合资产管理有限公司</p> <p>兴业证券</p> <p>北京睿石泓远投资管理有限公司</p> <p>申万宏源证券</p> <p>华鑫证券</p>
时间	2026年4月27日
地点、形式	线上业绩交流会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：应高峰；投资者关系负责人：温霖炜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2025年核心经营业绩：2025年实现营业收入15.03亿元，同比增长9.49%；归属于上市公司股东的净利润1.02亿元，同比增长53%；扣非净利润0.83亿元，同比增长69%，业绩符合2025年1月披露的业绩预告区间。业绩增长核心驱动为制剂业务进入快速发展期，营收增速明显。2025年度分红预案为每10股派发现金1.55元，同时以资本公积每10股转增4股。</p> <p>——Q&A——</p> <p>Q：公司JH389产品后续在商业化、注册等方面的进展如何？2026年及未来有哪些重要时间节点？</p> <p>A：JH389的国内人体试食试验已在2026年年初完成，当前工作重心已从研发、试验阶段转向商业化建设准备及注册事项推进，2026年的核心目标是推动JH389实现商业化落地。注册方面：欧洲区域以合作方的安全性数据出具为节点，目前安全性实验未收到任何负面反馈，待合作方出具报告后同步启动欧洲注册；美国注册由公司主导，目前已启动材料准备工作，进度将与欧洲注册</p>

同步推进。商业化准备方面：销售端正在推动下游平台合作、与潜在海外BD方沟通，同时推进海外自营品牌合作模式探讨、内部营销团队的组建和扩张。

Q： 公司制剂代加工业务今年全年订单展望如何？

A： 制剂业务继续保持增长，客户订单充足。今年一季度集采中标品种的放量超公司预期，叠加大客户订单放量，一季度整体营收和利润数据均实现较好增长，势头将延续。

Q： 公司制剂业务的产能利用率情况如何？

A： 制剂产线投产后近两年基本都是满产状态，每年的产能规划会匹配大客户订单及集采需求，2026年制剂产能将继续保持高利用率的状态。

Q： 公司和默沙东的动保业务合作今年的推进节奏、业务情况？

A： 2026年默沙东动保业务商业化进展明确，目前公司正全力推进相关产能爬坡，订单交付。

Q： 公司API业务后续是否有新品种布局？沙坦类产品价格下半年及明年的展望是怎样的？

A： API业务每年都有新品种布局，过往发展路径是从原料药延伸到制剂，现在是以制剂研发为导向，匹配对应制剂所需API的自主可控，主业将保持稳步放量，每年都会推出新品种。沙坦类产品依然是公司重要的产品种类，其价格过去几年持续下跌，2025年开始企稳，2026年年初受上游原材料涨价、地缘战争导致关键起始物料涨价传导，价格有所回暖，行业层面，目前沙坦类产能基本稳定，没有新产能投放；需求端每年保持稳定增长，当前价格水平很难吸引新玩家进入，即使价格合理上涨也不会出现强有力的新竞争者，沙坦行业已经出现拐点。

Q： 公司2026年全年的业绩指引情况如何？除沙坦外其他原料药品种（包括西格列汀）目前的价格情况是怎样的？

A： 业绩指引方面，公司2026年股权激励考核的营收目标为17亿元，有信心完成该目标，对全年完成该目标很有信心。原料药价格方面，西格列汀近两年放量速度较快，目前价格相对稳定。

Q： 公司自研制剂的立项及申报上市规划是什么？国内制剂板块的销售网络和人员布局情况如何？

A： 自研制剂方面，公司每年自研产品上市数量基本保持在5-10个，每年新增管线数量也大致处于该区间，短期内不会有大幅变动；销售布局方面，公司制剂销售以集采为核心模式，拥有自有销售团队；院外销售通过与线上平台、线下OTC渠道直接合作的方式开展，实现院内院外相辅相成。

Q： 天康工厂未来的扩产计划是怎样的？

A： 天康工厂每年会新增的产能，产能规划会提前一年设定，主要匹配大客户的产品线需求。公司不会盲目扩张产能，扩产动作与客户订单深度绑定，需要有明确的订单需求才会推进扩产。预计今明两年的产能规划有充足的准备时间和产能提升空间，后续新的产能布局会根据客户的订单需求动态调整，公司会持续和大客户保持深度合作。

Q： GLP-1相关项目商业化、siRNA进入临床后的费用率计划是怎样的？

A： JH389项目目前研发投入已经基本完成，后续仅可能在有扩大试验需求或其他论证需求时产生研发费用，该部分费用整体可

控。商业化层面，公司计划先确定商业化合作方，与合作方共同投入承担销售费用，产品上线后销售费用会必然增加，由于产品以类消费品形式销售，后续会产生投流、渠道费用等支出，具体支出金额待整体商业方案确定后明确。小核酸领域未来会阶段性加大研发投入，公司不会一次性大额投入，会根据研发成果逐步推进，目前阶段性研发投入已基本完成，待后续数据读出后，再评估推进临床的相关费用，同时也会考虑在临床阶段就引入合作方费用共摊的模式，相关投入不会对公司整体财务造成较大压力。

Q：公司递送系统新产品的布局是怎样的？

A：递送系统的第一个产品是JH389项目，目前公司的核心重点是推进JH389项目的商业化落地，只有JH389跑通实现商业化，其他产品的价值才能体现。目前公司已经对后续产品开展了相关探讨，待JH389产品正式落地后，会再就新产品的布局和市场进行交流。

Q：公司小核酸管线MN0201目前的临床进度是否有更新？靶点是否已经确定？

A：目前该管线的具体情况暂不便对外交流，相关信息需要根据公司整体进度，目前该管线正在快速推进中。

Q：公司JH389产品与海外龙头的GLP-1相关药品在起效方式、临床特点、商业模式等方面有哪些差异化？

A：JH389产品的定位是膳食补充剂、食品添加剂，而这类产品的核心要求之一是无明显副作用，这是和司美、替尔泊肽等药品的核心差异：海外GLP-1药品可接受一定程度的呕吐、恶心、反胃等副作用，而JH389产品目前基本无副作用反馈，最多仅出现正常的食欲下降，无急性腹泻、腹痛、恶心反胃等反应。起效方式上，JH389通过益生菌缓释作用提升体内相关物质浓度，不会刺激胃部和肠道，避免了初期急性副作用；同时益生菌底盘细胞本身具备调节肠胃、改善肠道功能的作用，能促进吸收，减少脂肪恶性堆积，试食实验显示脂肪下降比例较高。商业模式和目标人群上，JH389产品不对标针对肥胖疾病人群的减重药品，核心目标人群是微胖、亚健康或正常体重需要调整身体状态的人群，这类人群普遍对打针吃药有抵触，核心诉求是健康、无副作用，其次才是减重，需求为1-3个月或长期服用过程中自然减重，对应的市场处于蓝海状态。

Q：美诺华2026年整体发展情况以及业绩相关的总结是怎样的？公司长期发展规划如何？

A：公司主业具备坚实基础，并不只是维持稳定，而是呈现持续增长趋势，这得益于过去五年的逐步布局以及大客户合作的推进，处于长期增长状态。公司是在主业逐步向上的背景下布局未来5-10年的创新产业链，而非主业下滑时切入新赛道。目前创新业务已经取得喜人成果，包括JH389平台技术的合作开发及后续商业化进展，以及小核酸创新药的产业布局，公司有信心完成规划的发展目标，实现成长突破。

风险提示：

公司在研产品JH389是一种益生菌产品，非药品，作为膳食补充

	<p>剂存在较多局限性。JH389未来计划作为膳食补充剂上市，目前尚处于研究试验阶段。JH389作为膳食补充剂上市后面临较激烈的竞争，能否实现规模化销售、能否形成稳定收入及利润贡献均存在重大不确定性。</p> <p>敬请广大投资者注意二级市场交易风险，理性决策，审慎投资。</p>
日期	2026年4月27日