

证券代码：603538

证券简称：美诺华

宁波美诺华药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-001

<p>一、活动类别</p>	<p><input 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 checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>现场调研</p> <p><input type="checkbox"/>其他形式</p>
<p>二、参与人员</p>	<p>兴业证券 首席分析师 徐佳熹；兴业证券 医药分析师 王楠； 中泰证券 首席分析师 江琦；中泰证券 医药分析师 祝嘉琦； 汇添富基金 付鹏飞； 交银施罗德基金 暴晓丽； 上投摩根基金 孙芳、杨景喻、钱正昊；东吴基金 毛可君； 平安资产 吕泽楠、肖爱华、顾军蕾；东吴人寿保险 崔宁； 东方阿尔法基金 赵兵；中国人寿 吴颖、于蕾、张树声； 中国人寿资管 杨琳；中国健康基金 于小富；中欧基金 田川； 中英人寿 朱睿、李文杰；嘉实基金 李帅、黄福大； 中银国际证券 徐翔、李明蔚、涂翡翠、白冰洋； 信诚基金管 吴振华；光大保德信基金 高杉； 光大永明资管 孙伟娜；兴全基金 朱喆丰；</p>

	<p>华商基金 孙蔚；华夏基金 李佳颀、王泽实、胡钰曦、刘倩倩； 华安资产 房晓；华宝基金 詹杰、卢毅、闫旭；南方基金 孙鲁闽； 博永投资 刘名超；和泰人寿 许晓文；国开泰富基 高耀华； 国投瑞银基金 周思捷；国泰君安 秦姚韩、辛大伟； 国泰基金 杨钟男；太保资产 吴晓丹、薛娜； 宝盈基金 姚艺、撒伟旭、葛俊杰、郝淼； 富国基金 肖威兵、郭舒杰、姜恩铸、张慕禹； 富安达基金 刘云鹏；工银瑞信基金 庞文杰； 平安养老 叶丽、陶欣伟；平安银行 冯时； 广发基金 吴佳栓、王琪；招商基金 钟贇； 新华基金 孙明达；景林资产 孙振宁； 永赢基金 安福婷、焦阳、郭鹏；海富通基金 李志、刘洋 西南证券 叶丽；西部利得基金 冯皓琪； 观富资产 谢博涛；通用投资 陈佳琦； 金控资产 阮帅；金鹰基金 杨凡； 金鹰基金 赵志永；长城国瑞证券 黄文忠； 长城基金 刘疆；长江资管 吴启芸； 鹏华基金 范晶伟、郎超；万家基金 莫小海、莫敬敏； 中泰证券 彭婷；中泰资管 周旭驰、张许化 等</p> <p>（以上排名不分先后）</p>
<p>三、会议时间</p>	<p>2020年4月21日 10:00-11:30</p>
<p>四、会议地点</p>	<p>公司会议室 电话会议</p>

<p>五、接待人员</p>	<p>董事长：姚成志先生</p> <p>董事会秘书：应高峰先生</p> <p>财务总监、董事：孙艳女士</p> <p>董事会战略发展部副总经理：管洋女士</p>
---------------	--

第一部分：董事会秘书应高峰先生介绍 2019 年经营亮点

2019 年度公司实现了快速增长，营业收入 11.80 亿元，同比增长 39.02%；归母净利润 1.51 亿元，同比增长 56.62%；扣非净利润 1.4 亿元，同比增长 134.53%；加权平均净资产收益率 11.87%，每股收益为 1.04 元。

简要总结公司过去一年经营亮点，包括：

第一个经营亮点：公司原料药制剂一体化战略逐步体现出成果。通过与战略客户 KRKA 公司在制剂业务上开展了深度合作，整合优化了优质研发项目资源，产业整合成果快速体现出来。在合作模式上看，我们与科尔康公司共同开展制剂产品的中欧研发申报，并接受委托定制的生产。截至报告期末，共实现了九个产品的验证生产、商业化生产，并出口到欧洲。战略联合开发与自研产品跟踪的品种达到了三个，并且相继进入国内优先评审通道。

从产品组合来看，制剂业务发展的第一阶段是实现原料药为基础的带量采购品种布局，聚焦在高血压、降血脂、抗血栓、糖尿病等领域，发挥慢病的组合优势。从产能释放来看，公司现有的制剂产能利用率显著提高。公司制剂的第二个目标是以发展差异化的高端制剂，并进行特色品种的研发布局，依托特色中间体、原料药优势，强化公司制剂生产竞争力。目前，原料药在国家带量采购的政策下极具竞争力，原料药的质量和规模优势凸显，制剂业务具有持续增长潜力，有望进入一体化快速发展的优势通道。

第二个经营亮点：原料药产能稳步扩张。公司在 2019 年的 7 月，顺利实现了宣城药业的投产，宣城的基地作为公司投资的以国际最高标准的原料药基地，为公司赢来发展新机会。原料药发展在持续性、稳定性、成长性的新产能的释放下得到了保障。2019 年度，开始陆续接待了多个国内领先药企的调研和审计，为原料药的发展增强了信心。宣城基地作为高标准的原料药基地积极面对海外药企争取原料药合作的机会。同时，公司还积极开拓多元化的合作模式，包括联合开发和申报，定制生产服务，以及为客户提供整体的原料药平台等。在报告期内，由于新产能投产增加了客户合作的广度和深度，公司服务的客户新增了中国、俄罗斯、伊朗等国家排名靠前的制药公司，其中公司自研的产品，新产品在准入期的项目超过三

十项，境内外的客户数量持续攀增。从产品结构来看，公司目前自有的研发和生产的的产品覆盖了心血管、中枢、消化道、抗感染为主的治疗领域，并且随着新产能的带动、新客户的进入，产品的结构希望扩展至抗病毒、抗风湿、抗肿瘤等重要的治疗领域。产品多样化组合为未来业绩提供了较好的增长动力。

第三个经营亮点：高质量特色原料药供给端紧缺，有多个优势品种的市场率在提升。从行业需求端分析，高质量特色原料药供给端紧缺，具有研发规模和产品优势的企业可以快速增长。2019年度，公司多个品种的心血管市场需求量增加，公司加紧市场开拓，市场占有率明显增长。2019年度，公司沙坦类药品市场占有率约为15%，在欧洲市场占有率超过30%。

第四个经营亮点：客户定制生产服务在快速增长。报告期内，客户定制生产服务进入上升期。公司以客户需求为导向，为客户提供原料药、制剂的定制服务，合计实现客户十余项产品的验证生产。另一方面，公司多个原料药和制剂新产能促进项目也在加速建设中，持续满足客户定制服务需要。

公司将继续专注医疗行业的布局和发展，为股东创造长期、超额回报。

第二部分：董事长姚成志先生介绍行业发展趋势和公司战略

公司目前有4个原料药基地，两个浙江的原料药基地，两个安徽的原料药基地。不同区域和规模的原料药基地，很好的规划了业务组合以及规避了经营风险。原料药产业的壁垒护城河持续提升：安全环保壁垒在过去几年的持续监管要求下迅速提升，迎来行业龙头集聚效应。浙江只有两个国家级化工园区可以生产原料药，这两个地方没有储地，新的企业难以进入，只有老的企业发展和市场存量博弈。相信随着小企业的退出，大企业重组、兼并、合作的机会大量存在。美诺华药业是园区安全环保标兵企业，政府希望优先原料药发展，安全环保资质和园区准入让我们有了明显的核心竞争力。原料药产业把安全环保作为核心竞争力，各个基地在国内领先，参考了世界上欧洲各大原料药企业的标准，甚至高于他们。所以在下一轮竞争中，安全环保是原料药行业最大壁垒。环保优势带来业务拓展机会，分为有原研药客户、仿制药客户等。我们致力于把浙江的两个原料药基地与安徽的原料药基地做扎实，还要布局新的基地。让我们基地组合丰富，匹配不同的原料药的生产和经营业务。

第二，质量来看，以质量壁垒带来的行业竞争性的优势。我们质量按照欧洲最高标准设计，也和合作伙伴参与多项欧洲药典的制定，在2019年没有一批召回。

第三，公司结合原料药行业发展优势，过去持续的积累积淀，丰富的慢病组合产品，公司持续扩展市场份额，在2020年会进一步扩展。

第四，公司研发品种的方向。公司快速跟进新产品的布局，考虑发展抗病毒领域、抗肿瘤领域、抗感染领域产品。

全球疫情下，供应链的情况。疫情全球蔓延的情况下，印度、墨西哥、巴西过去也是原料药强国，都会受到影响，中长期对中国原料药行业有大的利好。

原料药的毛利率在 35-45% 期间，制剂一体化将增加公司利润。制剂使我们更加了解终端市场，有利于原料药布局。公司坚定地发展成品药业务。公司中长期的发展，把产业链、基础设施做好，将原料药作为平台化，生产、研发各类原料药及成品药，对接国际国内市场，让国际市场想进入中国的伙伴和我们合作，把公司当成全球稳定的供应链。

第三部分：投资者提问和解答

(1) 财务方面的提问和解答

Q1: 受到复工延期后的影响，空运等物流不畅，这样的情况下公司仍然实现收入 12% 的增速，利润能达到正增长，一季度表现超预期，能不能解读公司一季报公司能实现这样的增速？

A: 公司原料药基地布局比较分散，抗风险能力强。确实有一些地区受到疫情影响，浙江两个工厂员工复工稍微有所延迟，但是安徽基地春节是没有放假的，我们的订单很多，安徽基地产能不受影响，持续生产。空运改成海运，总体来说发货很正常。中国疫情期间客户方正常经营，我们疫情缓解之后，客户虽然受到疫情影响，工厂仍然正常生产经营。

Q2: 2019 年制剂领域的毛利率较低，是什么原因？

A: 制剂业务 2019 年我们以研发技术转移为重心，目标是中欧双报。2019 年，很大一部分是验证产品的销售，验证产品规模小、批次多、周期长，所以制造毛利率低。一季度商业化生产多了，毛利率有较大提升。

Q3: 公司的原料药、中间体大概的比例？

A: 从中间体做到原料药，从终端业务来看，原料药销售收入大于中间体，没有做过严格的比较，估计原料药占比 80% 以上。

Q4: 公司拓展多元化客户情况？

过去上市前精力集中在发展品种上，每种产品的产能有限，但品种多，我们以客户业务为导向，大客户占比比较高。随着增加了两处新产能，客户结构已经有了很大的变化。去年新增 30 个项目，其中不乏国内外领先公司。实际上是产能限制导致大客户集中，现在客户潜在的发展空间很大。燎原并购后，它的客户都是 KRKA 之外的，并且它发展了很多大客户，如拜耳、赛诺菲等。

Q5: 制剂业务达到稳态后毛利率是什么水平？

制剂现在是十五亿片的产能，单纯制造的毛利率近 20%，但还有制剂产品（科尔康合资企业）的投资收益和市场收益，加起来，新的车间完成后，产能大幅上升，毛利率会有所上升。

Q6: 简单介绍一下战略客户 KRKA？

A: KRKA 是欧洲仿制药第五名，在波兰、斯洛文尼亚两地上市。在慢病领域是欧洲仿制药第一，市场占有率 30-40%，一年销售约十二亿欧元以上，有上百种仿制药品种。KRKA 以自身研发驱动增长，竞争力有明显优势。我们将 KRKA 最优的产品组合和质量同步在中国合作发展。其一年研发投入约 2-3 亿欧元，占比约 20%。

Q7: 19 年毛利率每一项都有明显的提升，原因是什么？

A: 核心产品供不应求，市场价格上升。有些产品扩大产能，规模化促进成本降低，以上两方面因素共同导致毛利率的提升。

Q8: 未来毛利率的展望？

A: 稳中有升，首先是稳，公司追求客户的长期合作，保持有序平稳。

Q9: 19 年毛利率有明显的提升，但一季度出现了波动，原因是什么？

A: 2020 年一季度较 2019 年有 3 个点的下降，主要是因为产品结构的因素。一季度安徽公司的生产处于正常状态，核心产品中间体培哌普利销售量较高，一季度产品销售结构上与全年不同。因为其他两个工厂疫情期间没生产，一季度产品结构调整导致毛利率有所下降，主要系培哌普利中间体销量占比较大。

(2) 制剂一体化发展的提问和解答

Q1: 为宁波科尔康提供制剂生产是供海外、欧洲的市场吗?

A: 去年制剂分两块, 一部分做中国市场研发验证生产, 以科尔康的名义。另一部分 4 个品种欧洲商业化生产出口。

Q2: 原料药制剂一体化, 把原料药做到制剂的过程对原料药的利润弹性有多大增厚? 制剂品种的选择?

A: 制剂利润分为两块: 公司天康的加工收益; 第二是中国市场销售权益收益 40%; 制剂在两个市场赚钱, 具有竞争力, 利润增厚。

制剂产品组合有两种, 一种瞄准量大进集采; 一种布局复方和特色产品, 参与集采外的市场。

Q3: 制剂品种? 如果进了集采, 制剂产能是否能跟上?

A: 产品组合是通过科尔康公司做中欧双报的产品每年 4-5 个, 自研产品每年 2-3 个。产能方面, 现在有 2 个车间, 15 亿片的产能, 另有 30 亿片粒新建产能, 我们判断能够满足五年内的需求。

(3) 原料药业务发展的提问和解答

Q1: 宣美认证情况?

A: 宣城公司考虑中国、欧盟审计认证, 欧盟审计安排在三季度, 中国审计安排在二季度末。今年计划是把中欧审计完成。

Q2: 19 年沙坦的销量、均价、同比增速

A: 沙坦均价与 18 年比增速较大。不方便披露具体产品的销量。

(4) 投融资等其他问题的提问和解答

Q1: 可转债项目的考虑

A: 公司认为, 下一步发展通过再融资拓展高端注射剂领域。固体制剂以慢病聚焦, 以产品领先的策略做国内市场, 符合集采趋势; 注射剂方面, 考虑差异化品种, 国内注射剂一

致性评价刚刚起步，企业都在同一个起跑线。再融资因此安排注射剂研发生产和相关业务。

附录清单：无