

苏州富士莱医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：301258

证券简称：富士莱

编号：20220823

| | |
|--------------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上交流会</u> |
| 参与单位名称及人员姓名 | 尚近投资 万朋杰 华夏财富创新 宁瑞鹏 银河基金管理有限公司 方伟 上海原点资产管理有限公司 张亚辉 中信保诚 陈爽 深圳尚诚资产 黄向前 安邦资产 胡昌杰 东证融汇证券资产管理有限公司 刘伟刚 宝盈基金管理有限公司 姚艺 金信基金管理有限公司 赵浩然 淡水泉 荣琪 上海盟洋投资管理有限公司 祝天骄 东方证券 王小黎 天治基金管理有限公司 王娟 深圳中天汇富基金管理有限公司 许高飞 进化论资产管理有限公司 廖仕超 识君投资 胡劲风 睿扬投资 张倬颖 东方证券 易丹阳 郑州市鑫宇投资管理有限公司 王宇英 |

| | |
|----------------|-----|
| 国泰基金管理有限公司 | 杨钟男 |
| 金百裕 | 马学进 |
| 上海慧琛资产管理有限公司 | 周领 |
| 东方证券 | 傅肖依 |
| 指数资本 | 高博彦 |
| 东方证券 | 刘恩阳 |
| 进门财经 | 张蓉 |
| 尚正基金管理有限公司 | 农晨颖 |
| 国君医药 | 吴晗 |
| 广发基金管理有限公司 | 王云骢 |
| 阳光资产 | 赵孟甲 |
| 中泰医药 | 李建 |
| 德福资本 | 朱柏力 |
| 金鹰基金管理有限公司 | 王喆 |
| 北京厚特投资有限公司 | 陆飞 |
| 长安基金管理有限公司 | 王岩 |
| 浙商基金管理有限公司 | 白玉 |
| 东方证券 | 裴晓鹏 |
| 东莞市榕果投资管理有限公司 | 侯波 |
| 方正和生 | 詹文斌 |
| 深圳市尚城资产有限责任公司 | 杜新正 |
| 汇添富基金管理股份有限公司 | 林小伟 |
| 国海富兰克林基金管理有限公司 | 刘牧 |
| 东方证券 | 李晓晨 |
| 亿衡投资 | 董亮 |
| 民生医药 | 许睿 |
| 平安基金管理有限公司 | 乔海英 |
| 上海迪翼资产管理有限公司 | 李健 |
| 塔基资产 | 霍也佳 |

| | |
|----------------------|---|
| | <p>上海启石资产管理有限公司 王永财</p> <p>永赢基金管理有限公司 陆海燕</p> <p>神州牧基金 谢伟玉</p> <p>北京九颂山河投资基金 张咖</p> <p>海通证券自营 黄晓明</p> <p>(以上排名不分先后)</p> |
| 时间 | 2022年08月23日(周二) 8:30-9:20 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | <p>董事长、总经理：钱祥云</p> <p>董事会秘书、董事、副总经理：卞爱进</p> |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>投资者提问及回复列示如下：</p> <p>1、请介绍公司目前的业务基本情况？</p> <p>答：公司主营业务为原料药及中间体、保健品原料的研发、生产和销售，拥有硫辛酸系列、磷脂酰胆碱系列、肌肽系列三大系列产品。</p> <p>其中核心产品是硫辛酸，硫辛酸在美国作为膳食补充剂；在欧洲不仅作为膳食补充剂，也作为医药用途。硫辛酸主要的终端市场在国外，国内医药领域主要用于糖尿病周围神经病变的治疗，制剂厂商主要有亚宝药业、现代药业等。磷脂酰胆碱系列产品主要用于改善大脑记忆，具备医药保健品两用特性。肌肽系列产品，在医药领域主要用于抗胃溃疡药物；在保健品和化妆品领域，主要用于细胞抗氧化，延缓衰老。公司产品具有明显的医食两用特性，具备一定的抗周期特性。目前公司专注于医药领域，正在加快研发新的特色原料药品种，并有序推进 CMO/CDMO。</p> <p>2、请简述 2022 年上半年的业绩增加的驱动力？</p> <p>答：公司 2022 年上半年实现营业收入 27,236.30 万元、实现净利润 9,000.03 万元。公司作为重资产的原料药企业，整体产能利用率维持在较高水平，硫辛酸系列产品的产能利用率在 90%以上，尤其是核心产品颗粒硫辛酸产销两旺，保持满负荷生产状态。磷脂酰</p> |

胆碱系列产品主要市场来自韩国客户，上半年受客户增加韩国本土供应商的不利影响，公司 GPC 液体产品市场份额有所下降，相应的产能利用率下降较大。肌肽系列产品 2021 年产能利用率较低是因为实施艾瑞昔布技改项目，相应减少 L-肌肽生产安排，本年度产能利用率恢复到正常水平。

2022 年上半年营业收入增长的主要驱动力来自颗粒硫辛酸的量价齐升。净利润增长幅度大于营业收入增长幅度的主要原因：

①2021 年 8 月颗粒硫辛酸提价之后带动本期主营业务毛利率提高至 46.15%，同比增长 4.39 个百分点，推动主营业务毛利额增加 1,138.76 万元；

②公司报告期内主营业务出口占比 71.12%，美元兑人民币汇率自今年 4 月开始逐步走高，带来汇兑收益 1,691.51 万元，较上年同期汇兑损失 178.82 万元，增加收益 1,870.33 万元；

③计入当期损益的政府补助 692.60 万元，较上期 167.93 万元增加了 524.67 元。

3、公司硫辛酸产品在去年进行了提价，从目前硫辛酸的销售上看，产品在海外处于供不应求的状态，请公司说明一下硫辛酸的提价是否具备可持续性，未来是否具备进一步提价空间？

答：早期的硫辛酸行业经历过一个产能出清的调整周期，很多小厂家被市场淘汰，目前市场上主要的生产厂家是富士莱以及江苏同禾，两家企业目前占据 80%左右的市场份额。富士莱与现有小厂商相比，不仅具备一体化制造优势，同时在产品结构丰富度、规范市场准入、工艺技术水平等方面也具备显著优势。2014 年至今硫辛酸产品价格保持稳中有升的态势。公司提价幅度相对温和，客户对产品提价的接受度较高。考虑到市场供需状况以及竞争格局，公司预测未来 3-5 年内，硫辛酸价格体系不会有太大的破坏性变化。但是公司如果持续过度提价，客户也会有动力更改配方，选择使用替代品。

4、富士莱目前在工艺方面有一个新的酶法工艺提升，请问公司使用合成生物学生产硫辛酸有哪些优势？

答：公司与华东理工大学进行深度合作研发，利用其强大的酶研发平台来选择优质的菌种进行优化，整个技术开发过程经历了几年的时间，产业化研发过程中公司倾注了大量心血。酶法生产的 R-硫辛酸上半年已经实现量产并对外销售，标志着公司 R-硫辛酸新工艺的成功商业化。原先公司通过颗粒硫辛酸（混旋）拆分成 R-硫辛酸、S-硫辛酸，生产过程较为繁琐，溶剂成本偏高。通过酶法手性合成技术生产出的 R-6.8 酸可以直接生产 R-硫辛酸，具有反应步骤少、安全性高、成本低等多项优势。同时公司 L-肌肽产品的酶法合成也在研发中。

5、公司半年报披露，截至 6 月 30 日，公司在手订单 2.7 亿。请描述该部分在手订单的情况及执行周期？

答：在手订单主要是硫辛酸系列为主，颗粒硫辛酸订单额占比 60%左右。根据客户需求及公司生产计划，在手订单今年基本可以完成，公司力求稳定生产，确保完成年度经营计划。

6、艾瑞昔布在 2022 年上半年实现了小批量的供货，请简述一下公司对艾瑞昔布的销售展望？

答：2022 年上半年因为疫情的影响，恒瑞医药对相关采购计划进行了调整，为了应对未来采购量的可能上升，公司进行了积极备货，公司预计今年销售规模在 3~5 吨左右，按照目前的终端价格 700 万元/吨计算，预计营收规模在 2000 万元以上。

7、GPC 系列产品上半年受客户增加韩国本土供应商的不利影响，公司 GPC 液体产品市场份额有所下降，请问公司对这个产品未来的看法？

答：GPC 系列产品的竞争门槛较低，竞争对手较多。目前公司正在和客户沟通，争取恢复原有市场份额。公司预计未来 GPC 系列产品市场需求会保持平稳。

8、今年上半年，公司硫辛酸原料药的销售量大概是多少？终端市场大概有多少？

答：今年上半年，受客户采购周期影响，公司国内硫辛酸原料药的销售量 2.23 吨。国内终端市场需求每年在 10-20 吨左右。

9、关于公司开展的 CDMO 业务，请公司说明开展 CDMO 业务的优势在哪里？如何跟凯莱英这些头部企业竞争？

答：相比凯莱英，富士莱是一个追随者。富士莱立足于原料药，在发展的过程中，富士莱会利用生产制造端的优势去承接一些商业化阶段的订单，主要是偏 API 方向，客户未来想要追求成本的改善以及工艺的优化，那么富士莱刚好可以利用这些机会和富余的产能去承接这样的客户订单，所以富士莱的经营模式与凯莱英有所不同，双方之间没有直接的竞争关系。

10、公司目前布置的产品管线有什么考量？

答：目前传统的原料药品种，很多同行业上市公司拥有较高的市场份额和成本优势，传统的沙坦类、列汀类、列净类、沙班类产品竞争非常激烈，市场机会已经不大。我们选择的是技术上有一定难度和壁垒，距离专利权到期较长期限、具备明确临床价值、下游市场前景较为广阔的特色原料药品种。

11、公司在苏州工业园区设立全资子公司的定位是什么？请公司说明一下该子公司的基本情况以及预期建设进度？

答：全资子公司苏州鲲泰生物科技有限公司属于研发公司，目前正在环评、安评过程中，预计明年 2 季度投入运营，未来人员规模大概在 20-30 人。研发方向主要是特色原料药，其中公司重点关注 RNAi 领域，公司希望未来成为小核酸产业中的原料药供应商。

12、公司会考虑进入制剂领域吗？

答：公司硫辛酸是从起始物料到关键中间体再到原料药。公司正在开展硫辛酸片剂研究，推进硫辛酸产业链垂直一体化布局。公司目前主要重点是加快特色原料药产品管线开发，未来会尝试在规模、成本、质量上都有优势的品种进行制剂研发。

| | |
|----------|--|
| | <p>13、公司半年报披露的 GPC 液体收入 1,420.93 万元和磷脂酰胆碱系列收入 1,482.92 万元为什么金额不同？</p> <p>答：磷脂酰胆碱系列包括 GPC 不同规格，主要产品为 GPC 液体。</p> <p>14、公司 2022 年一季度、二季度毛利率逐步上升的原因？</p> <p>答：2022 年 Q2 毛利率环比提升主要原因是颗粒硫辛酸销售占比提升。</p> <p>15、请公司介绍一下未来发展的战略规划。</p> <p>答：短期来看，硫辛酸、肌肽、磷脂酰胆碱三项传统业务是公司营收和利润的核心，公司会进一步巩固传统业务的优势，做精做细，不断优化改进生产工艺和流程，利用募投项目巩固规模优势，同时积极扩展主要产品的应用领域，利用硫辛酸垂直一体化优势，切入硫辛酸制剂领域，进一步增强整体盈利能力。</p> <p>中期来看，公司会积极拓展 CMO/CDMO 业务，包括公司跟恒瑞医药之间的合作，同时寻找与国内其他药企的合作机会。</p> <p>长期来看，公司会紧跟医药领域的前沿技术，基于产业发展的趋势，结合自身能力来布局未来的发展方向，加快特色原料药产品管线开发。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2022 年 8 月 23 日 |