

证券代码：301502

证券简称：华阳智能

## 江苏华阳智能装备股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

|               |  |
|---------------|--|
| 投资者关系投关类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上交流会议</u>  |
| 参与单位名称及人员姓名   | 景顺长城基金：刘尔乐   |
| 时间            | 2024年2月27日 15:00-16:00   |
| 地点            | 线上交流   |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事会秘书：俞贤萍 证券事务代表：吴文静   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>Part1：公司概况简介</b></p> <p>公司的主营业务为微特电机及应用产品的研发、生产和销售。公司的核心业务体系主要包括两大板块：微特电机及组件、精密给药装置。公司本次发行募集资金在扣除发行费用后，主要投资于“智能精密注射给药医疗器械产业化建设项目”、“精密微特电机及应用产品智能制造基地建设项目”以及补充流动资金。</p> <p><b>Part2：主要问题及回答</b></p> <p><b>Q1、请问公司给药装置具体客户的情况？</b></p> <p>目前公司精密给药装置主要分为电子式和机械式注射笔。电子式注射笔为公司核心产品，兼具机械式注射笔系列产品。德尔福是国内起步较早、产品线较为齐全的注射笔研发生产企业，已取得了金赛药业、豪森药业、信立泰等知名生物制药企业的认可。电子注射笔在生长激素上的应用占到给药装置收入的65%左右。电子笔也已经拓展到其他药物如骨质疏松治疗领域的应用，司美格鲁肽市场的应用同步开拓中。机械笔也已经应用于生长激素，促卵泡激素、利拉鲁肽，司美格鲁肽等药物领域。</p> |

**Q2、请问公司给药装置与外资企业相比，优势在哪里？**

首先，我司产品的功能，使用体验感等方面与外资企业相比基本无差异。相比外企，我司的开发成本，开发时间周期，客户定制方面更有优势。其次，外企产品市场批量应用以机械注射笔为主，而我司核心产品电子注射笔已在生长激素等领域成熟应用，能给客户更多的选择。

**Q3、如果已经是旧的使用通用注射器的胰岛素药品，能否更换为贵司注射笔？**

满足我司注射笔使用条件的，可以使用我们的注射笔。

**Q4、请问国内目前其他给药装置参与者的情况如何？**

目前这个赛道比较热门，肯定会有同行参与。

但这个产业还是有门槛的，1) 资质门槛：医疗器械法规要求高，监管力度强；2) 专利门槛：十余年的积累我们已经授权 70 余项专利，做了多方面的专利布局；3) 客户门槛：客户对供应商的综合要求比较高，如研发实力、品控能力、产品的稳定性一致性，市场的批量应用验证等。这些都会给新参与者带来挑战。

**Q5、请问制药企业对给药装置供货厂家及产品安全性怎么理解？**

1) 产品质量稳定，一致性好；2) 供货及时、稳定；3) 无专利风险；4) 产品经过行业批量应用验证；5) 技术创新研发能力。

**Q6、请问未来注射笔市场需求的增速大概如何？未来电子与机械笔的数量比例如何？**

未来注射市场空间很大。如降糖药、减重药等有巨大的增长空间、生长激素、骨质疏松类药物国内渗透率还很低，其他如促卵泡素、单抗、GLP-1 等都有大量需求。

**Q7、请问注射笔在多少年后，会超过微特电机？**

我司的战略方针是：做精做优精密电机，创新发展医疗器械。公司将有序推进实施双主业战略。

**Q8、请问司美格鲁肽来说，他们会签几个供应商？供应价格是否有区别？**

目前与我司合作的司美客户都尚在研发验证阶段，上量后的具体价格会按合同约定执行。

**Q9、请问目前存量的客户来说，机械笔公司未来发展准备锚定哪一块？**

我司机械笔客户未来主要锁定两大块，一是已使用国外产品的存量客户，这些客户会从性价比角度有国产替代的需求；二是新药开发厂家也是我们的目标客户。

**Q10、请问与客户签订研发合同后，大概多久会放量？大概会提前多久下单？**

按客户药品的研发周期，我们目前的客户周期大概在 2-5 年。批量后客户会

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>有很详细的生产计划，不存在来不及供货的情况。</p> <p><b>Q11、请问公司预测在三年后，电子注射器的份额是否会有显著的提升？</b><br/>目前厂家对我司电子笔的兴趣比较高，但是选择还是要取决于药性、单次用量、用药需求等等。</p> <p><b>Q12、请问能否介绍一下公司给药装置的销售团队？</b><br/>我司精密给药装置销售主要分为内贸团队和外贸团队，销售团队以对药品、器械研发流程比较熟悉的技术型人才为主，器械销售不仅仅是为了推广产品，更多是要能进行技术方案的对接。</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |
| 日期       | 2024 年 2 月 27 日  |