

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：2024-002

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 <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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <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	太平基金：胡宠亮；天弘基金：邢少雄；华宝基金：易镜明
时间	2024年3月15日 10:00-11:00 15:00-16:00
地点	现场、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>Q1、请问公司上市后的发展战略和思路？ 公司上市后依旧围绕“做精做优精密电机，创新发展医疗器械”的总体发展战略，继续做好两大板块的业务，并结合企业自身技术、产品、管理等特色围绕精密电机和医疗器械上下游做好产品应用领域的延伸和业务模式的创新，合理运用资本工具赋能企业发展。</p> <p>Q2、请问公司微电机 2024 年的经营计划？ 今年，微电机业务将继续增加核心客户毛利高的产品占比及出口销售比例。在其他应用领域公司也计划做一些拓展应用。</p> <p>Q3、请问公司给药装置与国内竞品相比，优势在哪里？ 1、专利布局方面，公司进入行业近 15 年，在精密给药装置的专利方面作了周密的布局； 2、产品管线方面：有丰富的产品供客户选择，尤其电子注射器目前在国内市场有大量成熟应用的验证数据； 3、市场品牌方面：客户样本量多，应用范围广，客户服务经验丰富，德尔福品牌在客户中有较高的知名度和信任度； 4、保供能力方面：具有自动化产线，产品交付周期、质量稳定性等方面的</p>

	<p>保供能力强。</p> <p>Q4、客户选择机械笔或电子笔的依据？ 客户会根据自身用药周期、单次注射成本、使用者的体验感及是否采用差异化竞争等综合因素考虑，制定市场策略，最终选型。</p> <p>Q5、请问国内目前其他给药装置参与者的情况？ 目前这个赛道比较热门，肯定会有同行参与。 但这是个强监管高门槛的产业，虽然行业未来可期，但需要长期的坚持，对技术和市场经验的积累，团队的创新能力、资金的投入要求都非常高，是一个需要抱有敬畏之心进入的行业。我们希望大家共同参与促进行业整体能力的提升，让中国的生物制药企业早日用上国产的给药装置。</p> <p>Q6、请问贵司给药装置出口和国内市场需求情况，出口是否有壁垒？ 我司注射器营收主要来自国内市场，今年也已着重国际市场的开拓力度。我司部分机械笔和微量注射泵有 CE 认证可直接出口欧洲、印度等一些东南亚国家。</p> <p>Q7、请问贵司有司美格鲁肽产品的合作药企吗，他们都选择哪些型号的注射器？ 目前我司有与几家司美格鲁肽客户合作，都尚在研发验证阶段。选择电子笔和机械笔的客户都有。</p> <p>Q8、请问未来注射笔市场需求分布在哪些领域？未来电子与机械笔的营收占比预测？ 未来注射市场应用空间很大。如降糖药、减重药等有巨大的应用基数，在进口替代方面大有可为。另外随着国内生物药的发展，如生长激素、骨质疏松类药物等国内市场渗透率的提升，其他如促卵泡素、单抗、GLP-1 等都有大量需求。未来，机械笔的用量会更大，电子笔的单价会相对高，公司的产品线会让客户有足够的选择空间。</p> <p>Q9、能否介绍下贵司注射器客户情况以及药品上市时间？ 目前我们注射器客户分布比较广，有 30 余个项目在不同阶段进行中。应用领域涵盖针对矮小儿童、糖尿病、骨质疏松、辅助生育、帕金森综合症、减重等病症治疗药物的精准给药。 药品上市时间根据客户的研发和上市周期而定。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 3 月 15 日