

证券代码：688076
转债代码：118046

证券简称：诺泰生物
转债简称：诺泰转债

江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司

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 checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	中泰证券、中金公司、申万宏源、国信证券、国盛证券、浙商证券、东海证券、开源证券、国金证券、民生证券、广发证券、东方证券及网上投资者
时间	2024年3月29日10:00-11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：童梓权 财务总监：丁伟 董事会秘书：周骅 证券事务代表：吴乐尔
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：目前公司多肽产能体量是多少？未来预计扩张节奏如何？</p> <p>答：公司目前多肽原料药产能已达到吨级以上。同步有两个新建多肽车间在规划建设当中，预计2025年底多肽原料药产能将达到数吨级。</p> <p>Q2：请问童总，这个产能布局相比同行还是非常有魄力的，是什么促使您想要急切的布局如此大的产能？</p> <p>答：一个是当下的市场需求，在跟客户谈判过程中所获取的客户对于产能的需求；一个是预计未来的市场需求，根据公司目前已签订的一些战略合作协议，我们判断公司当前的产能还不足以支撑未来的市场需求。以前以及现在还都是小批量级的竞争，未</p>

来对于多肽行业真正的挑战将是大批量级别产能的竞争。

Q3：可转债及股权激励的费用摊销情况？年报中自主业务和定制业务的毛利率拆分情况？

答：2023 年度股权激励费用约 2200 万元，2024 年预计会在此基础上有所增加，可转债费用需要看转股期到了之后的转股情况。自主选择产品毛利率约 64.43%，定制类产品及技术服务毛利率约 55.58%。

Q4：司美等 GLP-1 系列原料药增长后续的持续性？相应 BD 团队建设进展及规划？

答：药物的发展跟生活水平的发展是息息相关的。司美格鲁肽、替尔泊肽这些药物本身药效很好，适应症丰富，并且多肽药物分解后对人体的危害较小，我们预计整个市场对于 GLP-1 系列原料药的需求将是持续的。从 BD 建设来看，对于仿制药客户，对于大型药企及区域隐形冠军，公司将努力扩大覆盖面；对于创新药客户，公司在国内已实现一定的拓展成果，在国外市场上也将积极拓展，努力拓展海外创新药客户。

Q5：对于寡核苷酸行业的判断，对寡核苷酸业务的展望，发展及规划？

答：做事情的方向非常重要。寡核苷酸市场增长得非常快，我们在拜访客户交流的过程中，头部企业对于寡核苷酸业务基本都有布局。公司在 2022 年涉足寡核苷酸业务，并在 2023 年度实现盈亏平衡。一方面是因为寡核苷酸市场增长快速；另一方面，公司在多肽领域，特别是合成、杂质研究等领域多年的积累，能够较好地嫁接到寡核苷酸领域，为公司获取寡核苷酸业务客户提供了一定的助力。公司寡核苷酸的中试车间在 2023 年中已投产，对于商业化车间公司目前也在研判规划当中。

Q6：制剂业务近几年发展速度较快，未来制剂新产品的布局如

	<p>何？</p> <p>答：磷酸奥司他韦胶囊是公司目前主要生产销售的制剂品种。公司最深的护城河是在原料药上，不管是多肽还是小分子，公司都会优先挑选合成难度较复杂，比如需要应用酶催化、连续光化学反应等的品种，以提升竞争壁垒，通过原料药质量及成本方面的优势延伸至制剂端。</p> <p>Q7：面对日益增多的多肽原料药端竞争者，公司如何维持优势并持续扩大？</p> <p>答：未来原料药的竞争一定会非常激烈，公司目前做的就是深耕优势领域，通过注册申报的优势、产能的优势、质量的优势、成本的优势等各细分领域的优势形成一揽子优势维持公司的领先地位。</p> <p>Q8：公司年报提到与客户达成司美格鲁肽注射液战略合作及销售分成，一般来说制剂厂商都不太愿意与原料药供应商权益分成，请问公司是如何做到的？</p> <p>答：商业谈判都是基于商业利益出发，公司拥有优质的原料药产能，能够给客户提供高质量、低成本的原料药，而客户拥有我们不具备的海外制剂推广能力，这样的合作对于公司及客户都是价值最大化的结果。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年3月29日</p>