

宁波美诺华药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	天风证券、财通证券资产管理有限公司、华西医药、招商证券、华创证券、国泰君安、开源证券、银华基金管理股份有限公司、五地投资、精砚私募基金、中金医药、沙钢集团投资控股有限公司、上海衍复投资管理有限公司、明亚基金管理有限责任公司、太平洋医药、臻禾投资、东方证券资产管理有限公司、金元顺安基金管理公司、西安清善企业管理咨询有限公司、深圳前海瑞园资产管理有限公司、平安证券、上海森锦投资管理有限公司、平安基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、长江养老保险股份有限公司、北京金百铭投资管理有限公司、博远基金管理有限公司
时间	2024年9月2日
地点、形式	投资者交流会
上市公司接待人员姓名	董事长：姚成志 董事会秘书：应高峰 证券事务代表：张小青 大客户负责人：周帆 投资者关系经理：温霖炜
投资者关系活动主要内容介绍	1:公司目前开展院外渠道的进度如何? 答:院内以集采为主,院外渠道与百强连锁开展合作,连锁渠道价格低一些,数量比较大。符合慢病领域产品制剂原料药一体化趋势。后续上量可期。公司已建立了一个院外的销售队伍,以百强连锁、县域连锁,以及第三终端为主。 2:预期第十批国采的制剂品种数量? 答:预计第十批国采会有3到4个品种参与竞标,具体需要根据中标情况披露,涉及类别为呼吸类、高血压类、糖尿病类。 3:未来三年国内制剂的申报节奏? 答:公司今年制剂获批速度明显加快,上半年在国内获批12个品种,上周盐酸度洛西汀肠溶胶囊获批,预计全年16-17个品种获批。未来每年的获批个数都会维持在20个左右。 4:大客户制剂发货量及订单量? 答:大客户制剂订单量目前大且稳定,随着管线转移完成会持续增长。今年上半年因为小包装需求增加,发货有一定的延迟,目前公司也在客户的协助下加速推进产线磨合,公司和KRKA的制剂合作很有信心。

5: 目前制剂产能规划?

答: 天康目前 45 亿片合规产能的爬坡是未来几年制剂团队的主要工作。

6: Q2 毛利率同比、环比下滑的原因?

答: 主要还是 API 价格下滑, 公司为维持市占率也进行了降价。

7: 公司各厂区产能利用率情况, 新制剂产能爬坡情况?

答: 目前 API 产能利用率较高, 制剂产能大包装爬坡顺利, 小包装目前在客户团队的支持下逐渐稳定。

8: 目前宣美二期的产能是只建设 MSD 的 3 个产品吗, 投入资金规模, 3 个产品销售峰值? 公司其他 CDMO 项目是否有订单转移的情况, 是否受到了国际关系的影响?

答: MSD 新的三个品种后续商业化计划在 502 车间进行, 其中一个算是 MSD 比较大的品种, 人兽共用, 目前全球的制剂销售规模在 5 亿美金左右。公司 CDMO 业务以两个大客户 MSD 和 KRKA 为主, 其他 CDMO 项目合作也在推进中, 公司新增多家国内领先医药企业 CDMO 合作, 并签订合作协议。

9: 后续沙坦价格如何展望, 对拐点的预期?

答: 近几年价格一直在超预期下跌, 难以预测。我们认为现在已经是最低价了, 基本上会稳定, 或者未来是略有回升的一个态势。但从量上看, 仍然维持稳定增长。

10: 全年沙坦和非沙坦 API 出货量和价格展望?

答: 总量会快速攀升, 价格预计企稳回升。

11: 除默沙东、KRKA 两大客户外, 对其它新客户的拓展情况?

答: 新客户方面, 目前欧洲地区、中东地区和国内都有新客户的合作在开展中。

12: 针对投资收益公司后续是如何考量的?

答: 汇兑损益预计下半年会减少。

13: 这次半年报中披露了与密西根大学的合作开发口服 GLP-1 递送系统的合作以及与国内领先的 mRNA 药物开发公司合作, 开展一些核心技术的 CDMO 业务。想了解一下, 这两个比较前沿的信息业务后续的进展节奏, 以及未来的业务展望如何。

答: 与密西根大学合作的 GLP-1 项目目前进展顺利, 产品已经完成开发, 体外实验和初步动物实验预计三季度完成。

mRNA 药物合作是目前与国内一家知名的生物医药企业合作, 公司期望将其打造成一个平台性的合作项目。后续合约和合作协议的签订以及合作进展, 公司将根据披露规则要求履行披露义务。

14: 从公司三个业务板块, 包括原料药、制剂和 CDMO, 在短期、中期和长期维度上, 我们未来的发展战略是什么, 发展的侧重点在哪里, 以及远期的一些新的增长点。

答: (1) API: 疫情期间, 由于全球原料短缺, 导致了各个国家都在扩大原料药产能。如国内的制剂企业为延伸原料药产能, 制剂公司可能增加了数百家原料医药企业。但这些原料企业其实都是亏损的。在此情况下, 我们认为今年的价格下跌, 让这类型公司出清这些产品, 持续有很多公司停业或者更换品种。经过这一轮原料药的竞争以后, 能够存活的原料药企业能力的到提升, 原料药板块当下是最困难的事

	<p>情。我们还是非常看好原料这个板块，市场会迎来强者恒强的一个局面。美诺华在原料行业的优点：一为核心产品，二为丰富的产品管线，三为较稳定的客户基础。具体的发展市场的话，最强的市场是欧洲，第二就是中国，第三就是亚非拉及新兴市场。</p> <p>(2) 制剂：美诺华一直在中国和欧洲两个市场深耕，目前在两个市场都取得了比较好的成绩。在中国市场，公司获批的产品速度加快。在销售方面，一旦进入国家集采，会对企业销售额形成快速且稳定的放量。最近印度最大的制药企业的产品被国家要求召回，相关产品市场就会放出来，而且还会影响到该公司其他的品种。因此国家集采对产品的质量要求高。美诺华深耕产品质量，对产品的这个周期、质量管理，以及各项管控能力在集采的竞争力。中欧双报策略，我们现在欧洲有多个产品已经在中国研发，向欧洲申报，已经在进行中，例如2030年要上市的新品种，在持续推进中。展望未来几年，这些产品在欧洲市场也会取得一个较好的发展。</p> <p>(3) CDMO：公司现有的CDMO客户产品目标市场广切质量要求高，所以注册和爬坡需要时间，一旦形成以后，对财务数据的贡献率就会很大的提升。</p> <p>综合展望这三块板块，在未来最先产生贡献的是制剂，而后是原料药的稳健增长，再后是CDMO贡献增量。</p> <p>16. 公司目前与太阳制药的合作情况及进度如何？ 答：太阳制药的市场主要在欧美。我们有多个产品在进行合作，未来它可能会成为一个战略客户，有多个产品与我们的管线较为契合。</p> <p>17. 公司上半年的西格列汀销售情况，以及如何展望未来的订单情况。 答：上半年，公司该产品产能不足，下半年新产能投入使用，预计量会有较大增长。西格列汀现在价格应该是到底部了。国内的集采马上就要开始，所以中国市场未来三年有一个放量，欧洲市场也会逐步放量。</p> <p>18. 后续三年我们对研发费用这边的一个预算大概是一个什么情况？ 答：公司每年的研发费用都是增长的，这是很明确的。制剂投入还是较大。高新医药企业，必须重视研发，研发是主要的投入之一。美诺华作为一个生产型医药企业，对于研发这块的投入是科学合理的，根据我们公司的营收增长情况，会增加我们的研发投入，创新是一个重点布局的方向，也希望各位投资者关注我们的创新进展。</p>
日期	2024年9月2日