

证券代码： 000756

证券简称： 新华制药

山东新华制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-05

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
参与单位名称及人员姓名	浙商证券孙建、刘明，天弘基金郭相博、刘盟盟，华夏基金王泽实、汇添富刘伟林、九泰林柏川、人保资产田垒、方正资管卫雯清、天岸马投资李长颖、新华资产刘婷长城财富王政眸、环懿投资常先通、瑰钰投资程海永、九泰基金缪双研、申九资产耿健淇、长盛基金郝征、百泉汇中程伶君、恒越基金张其美、金友创智资产阮帅、盛泉恒元周令、蜂巢基金隋欣、固禾资产王生瑞、国寿养老张树声、中信保诚黄稚、中欧瑞博肖永胜、西部利得冯皓琪
时间	2021年12月23日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长张代铭、财务负责人侯宁、董事会秘书曹长求。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长张代铭介绍新华制药基本情况。</p> <p>二、公司作为外向型出口企业，是如何考虑从原料药出口向制剂出口转型的？</p> <p>答：多年的原料药出口业务为公司积累了众多的大型跨国药企合作伙伴，奠定了良好的国际化基础，而在原料药国际业务持续开发的过程中，公司对国际医药市场的规则也有了深入的理解。考虑到中国医药行业与国际接轨的趋势，公司早在2004年就已开始布局制剂CMO业务，是国内最早承接跨国药企CMO业务的制药企业之一。</p> <p>制剂出口作为公司国际化战略的重要举措，一方面可以促进公司产业结构优化升级；另一方面，通过一系列的国际合作，可以促进公司质量管理体系的不断提升，进而不断提升公司的内在管理水平。</p> <p>三、针对国内制剂采取的销售策略？公司如何应对集采？</p>

答：1、公司正在积极推进大制剂战略发展规划，国内制剂销售通过细分市场、区域管理，建立了近千人的销售队伍；2、积极参与招标采购，通过有针对性的投标报价，公司已有 6 个品种 8 个规格中标，产品销量大幅提升，如格列美脲、头孢拉定等品种的销售量均有大幅上涨；3、选取战略品种，制定专门实施方案，积极培育，如自产原料品种介宁今年预计销售额约 8 千万元，同比增长 17%，雷贝拉唑钠突破 2 亿元，均创历史新高；4、继续推广品质普药，充分发挥原料药的产业链优势，增强品牌效应，提高产品市场占有率。

四、对于制剂销售的国内、国际两大板块，在业务拓展、资源调配方面是否有冲突？

答：不冲突，国内、国际制剂销售的渠道不同、要求不同、方式也不同。国内制剂目前有近千人的销售队伍进行市场开发，而国际业务自公司启动与跨国药企的制剂 CMO 业务以来，形成了一支专业化的 CMO 业务团队，是两支完全不同的队伍。国际业务更加关注生产管理、质量管控，产品转移周期较长，多年的国际 CMO 合作，使得公司的整个体系已逐步与国际接轨，公司自主开发的有优势的仿制药产品也已借此具备了进入欧美等规范市场的条件，首个美国 ANDA 产品获批后，2019 年制剂产品已正式出口美国市场，而借助公司从原料到制剂成品供应链一体化的优势，后续包括碳酸司维拉姆等在内的系列制剂产品也已启动欧美以及一带一路等国家的注册和推广工作。

五、鱼油产品的行业空间及未来推广计划？

答：新华制药生产的鱼油是采用自产的高纯度 EPA 原料打造的制剂软胶囊，EPA 是人体必需脂肪酸，有辅助降血脂的作用。目前我国居民心血管病患病率处于持续上升阶段，高血脂人群占比较大，我们认为对鱼油的市场需求大，对其前景看好，公司会将其作为重点产品，通过线上+线下相结合的销售方式进行推广，线上主要通过电商以及与其他平台的合作推广，线下通过公司现有的 OTC 队伍进行学术推广和终端促销，公司也会根据产品销售情况适时加大销售队伍建设。

六、“新华特色互联网+医疗服务”是怎样布局的？

答：新华健康结合自身资源和供应链优势，积极构建新华特色“互联网+医疗健康”服务闭环生态圈。围绕“互联网+医疗”服务和“医保在线支付”服务为核心，先后分别与淄博市中心医院、淄博市第一医院、淄博市妇幼保健院等公立医院达成战略合作，共同推进互联网医院的开展；并以此为基础与合作医院积极探索线上线下深度融合的“互联网+慢病”服务模式；以医保在线支付为支撑，搭建淄博互联网大健康平台，打通医保个人账户与统筹账户在线结算，实现“线上问诊+处方流转+医保结算+送药到家”的闭环健康服务模式，以平台慢病服务为基础，进行用户健康管理和个性化健康服务，并积极发挥平台优势，促进形成本地化产业集群，携手友商共创价值实现聚合效应。

七、公司推出的“凤凰针”等医美器械产品，从公司发展战略角度看，

	<p>打算如何布局？</p> <p>答：公司即将推出的“凤凰针”及其他医美产品，是新华健康进入医美行业的拳头产品，也是新华健康步入医美领域第一步。未来还将加大研发力度，持续推出再生材料类产品以及定制化产品及服务，新华健康将会从安全性、合规性为医美行业做出贡献，为爱美人士提供更优质的产品 & 体验。</p> <p>八、咖啡因价格上涨的原因？如何调整与供给客户间的产品价格？</p> <p>答：价格上涨的原因有两方面，一是受能耗“双控”事件影响，基础化工原料价格快速大幅上涨，造成原料药品种产品成本快速上升；二是受市场供需关系的影响。公司一方面加强了上游采购价格管理，强化与供应商的战略合作，同时，积极开辟新的货源，努力降低采购成本；另一方面，我们以确保毛利率不下降为原则，积极与客户沟通，根据不同的客户情况、市场情况适当调整产品价格。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 23 日