浙江海翔药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2022-005

	□特定对象调研 □分析师会议
 投资者关系	□媒体采访 □业绩说明会
	□新闻发布会 □路演活动
活动类别 	□现场参观 □投资者接待日活动
	√其他(电话会议)
	浙商医药;华创证券;渤海汇金;长城基金;晨岭资本;惠
参与单位名称	通基金;金信基金;摩汇投资;磐耀资产;人保资产;尚近
及人员姓名	投资;深梧资产;万家基金;源乘投资;涌津投资;裕晋投
	资;禹田资本;永赢基金;珠江投资;中邮创业
时间	2022年8月31日
地点	电话会议
 上市公司接待	董事会秘书:王晓洋;副总经理:许国睿;财务总监:朱勇;
人员姓名	证券事务代表: 蒋如东
	一、公司基本情况介绍
	2022 年半年度,公司实现营业收入 14.68 亿元,同比
	增长 23.46%, 归属母公司净利润 1.72 亿元, 同比增长
	183.71%。其中医药业务营业收入 10.27 亿元,同比增长
	51.90%, 毛利 3.21 亿元, 同比增长 56.66%, 公司业务构成
	发生较大变化,医药业务收入和利润贡献超七成。
投资者关系	过年三年公司在拳头产品产业链横向纵向、安全环保超
活动主要	前储备、新项目投建等持续大规模资本性投入,各项目投建
内容介绍	己陆续步入尾声,产能利用率、资产使用效率迈入上升通道。
	上半年主导产品均实现较好增长,随着资产使用效率的不断
	提升,收入规模及毛利率有望进一步提升。
	二、交流环节
	1、培南系列现阶段产能利用率和业务情况?
	答: 培南系列产业链配套产能扩产已经完成,产量同比
	大幅提升,产能利用率处于平稳爬坡阶段,仍有提升空间。

达到理想状态,还有提升空间。公司看好培南系列未来增长空间,市场容量仍将保持良好增长势头。

2、培南系列现在市场是怎样的竞争格局?

答:公司是国内最早做培南系列核心中间体 4-AA 的企业,多年来一直纵向做深做全上下游产业链,同时横向扩展亚胺培南等其他品类,拥有完善的产业链及稳定供应能力。客户方面,公司培南系列产品以国外法规市场为主,客户分布欧洲、美洲、印度、日本等,已成为培南原研及其他头部公司供应商,是其供应链重要一环;与国内头部培南企业进行深度合作,提升市场占有率。

3、请介绍除培南外公司其他医药产品情况?

答:公司的第二大产品是克林霉素系列,是全球高端市场主要供应商,也是原研辉瑞等供应商,上半年保持较好增长。兽药氟苯尼考收入规模较大,但因市场竞争激烈,毛利率偏低,目前正在工艺二次开发和产能建设储备;降糖类等高毛利小产品均有较高的市场占有率。

4、公司在 CMO/CDMO 方面业务规划?

答:公司推进大客户战略,组建大客户事业部及 CDMO 事业部,依托多年来积累的广大客户基础上深挖客户需求,积极对接项目,导入新项目。公司充分发挥商业化生产能力及法规市场质量体系经验,在 CMO/CDMO 项目导入方面不过分追求项目数量,更偏重确定性较强、规模较大合作项目。CDMO 事业部铺垫在上半年初见成效,新落地项目合作范围向临床期项目拓展,重点客户新增国外大客户。今年多功能中试车间已投入使用,另计划新投建一幢中试车间不断扩大CDMO/CMO 专项产能;招募引进 CDMO/CMO 业务 BD 端、研发端优秀人才,加强内部培训、人才选拔提升综合服务能力;持续建设高难度技术及特殊反应平台建设。

5、公司医药板块自有 API 业务的立项逻辑及未来增长点?

答:在 API 立项方面主要遵从两个方向,一是考虑临专利期产品的抢仿战略及制剂 CMO 平台反向导入 API,例如近期布局的眼科及心血管药;二是寻找大吨位或特色反应的仿制药品种,通过自身优势及技术工艺改进形成产业链及成本优势。前期布局的免疫类、肝胆类、眼科、精神类等多个领

域管线处于验证生产或试生产阶段,未来有望成为新拳头优势产品;

现有 API 业务拳头产品市场容量看好,持续工艺改进及 二次开发,产能扩产完成,产量平稳有序提升,毛利率将逐 步回升理想水平,为公司增长提供动力;制剂方面,依托自 身 API 向下游延伸制剂,正在按计划推进一致性评价及产能 建设,通过制剂放大 API 板块盈利能力。

6、公司未来几年资本性投入的计划是怎样的?

答:公司近几年维持着高强度的资本性投入,对项目配套设施及环保方面进行建设改进,现阶段该方面建设已基本完成。未来资本性投入将重点放在医药板块,基本会围绕湖北医药基地建项目上在分批次陆续投入,其他车间改造及产能扩建方面将逐渐减少投入,预计在未来几年内整体资本性投入会有一定的回落。

附件清单(如有)

无

日期

2022年8月31日