

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：2022-01

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	中金公司刘锡源、张羽，远信投资周阳、西南证券李根林、富国基金郭舒洁、德福资本裴彦春、李阳，博远基金谭飞、景领投资宋玖伟、中银基金王方舟、国金证券林湃、东方证券郭哲、IDG 资本罗杰夫、鹏华基金郎超、兴证资管刁举鹏、玖鹏资产邓可、陆漫漫等 44 人
时间	2022 年 1 月 19 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长张代铭、董事总经理杜德平、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、自 2021 年三季度以来，原料药价格普遍上涨，就目前情况来看，价格变化趋势如何？公司如何保证原料药毛利率？</p> <p>答：2021 年以来，受疫情、“双控”等因素影响，化工原料价格上涨、物流成本增加，加上受汇率波动影响，公司经营成本大幅上升，原料药价格上涨，同时部分企业产能不足，导致市场供需关系的变化，从而促成原料药价格上升。在国家宏观政策调控下，目前部分大宗原材料价格有所回落，但是仍在高位运行。公司原料药价格基本维持不变。</p> <p>公司以维持合理毛利率为原则，适时提高产品售价，一方面，针对已经签订的长单，积极与客户沟通，协商提高售价；短单随行就市。</p> <p>三、公司原料药新品种的储备情况？未来原料药发展的优势分析？</p> <p>答：公司原料药销售一直是国际国内同步推进，国际市场以欧美日等高端市场、规范市场为主，持续加强与全球知名企业战略合作。现有产品中吡哌酸、三苯双脒等 5 个产品独家生产，布洛芬、安乃近、氨基比林、阿司匹林、左旋多巴</p>

等 10 个产品市场占有率第一。

近几年，公司在原有的解热镇痛原料药基础上，持续强化研发成果的商业转化，发展比较好的品种有 EPA 系列、卡比多巴、卡巴匹林钙、碳酸思维拉姆、格列美脲等。同时也围绕仿制药市场热门布局了很多重磅级别的品种开展研发工作，比如阿哌沙班、伊曲茶碱、依普利酮、埃索美拉唑镁等等，预计未来几年将陆续投产，公司原料药产品线将得到极大丰富。

四、请详细介绍 EPA 系列产品，以及新华制药在这个产品系列的优势和未来规划？

答：EPA，即二十碳五稀酸，是从鱼类动物体中提炼出来的不饱和脂肪成分，是人体自身无法生成但又不可缺少的重要脂肪酸，必须通过外部摄取来满足需要。EPA 被称为“血管清道夫”，极易在人体内转化为高密度脂蛋白（HDL）发挥生理功能。研究表明，EPA 可以降低肝脏极低密度脂蛋白甘油三酸酯（VLDL-TG）的合成和/或分泌，并增强循环 VLDL 颗粒对 TG 的清除率。

技术优势方面，新华制药自 2013 年进入 EPA 产业领域，从技术、法规、生产等方面进行了全方位的准备，攻克医药级鱼油的关键技术，掌握了高纯度鱼油生产的成套技术。公司鱼油分离纯化技术达到了国际先进水平，生产全过程采用无氧操作，DHA 含量在 95%以上，EPA 含量在 98%以上，单个未知杂质可控制在 0.05%以内，产品质量在全球具有领先优势。

原料药自产优势，2016 年投建一条产能 500 吨/年的生产线，2021 年，公司对高纯度鱼油原料扩产改造后，产能达到 1000 吨/年，公司成为国际上主要的高纯度鱼油原料生产商，鱼油产品在美国、欧洲备案，进军国际市场。2022 年，公司将新上 2 套分子精馏装置，公司鱼油生产能力将实现翻番。

鱼油保健品及药物制剂方面，依托自产高纯度 EPA 鱼油原料优势，公司积极布局鱼油保健品和药物制剂市场。2021 年四季度，新华制药推出三款福雅安系列保健品，泽百牌鱼油软胶囊，EPA 含量 $\geq 90\%$ （EPA-EE $\geq 95\%$ ），几乎不含 DHA；百平牌鱼油软胶囊（EPA $\geq 65\%$ ）；瑞寿牌高纯度混合型鱼油软胶囊， ω -3 脂肪酸标识含量为 70%，其中 EPA40%，DHA30%。公司组建专门团队，线上线下全面铺开销售，京东、天猫均有销售。DPA（二十二碳五烯酸）保健品、DHA 保健品的研发注册已经正式启动。同时，公司积极推进药物鱼油国内外研发注册，预计明后年药用鱼油原料和制剂将相继获批。

五、公司制剂产品的营销策略？

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 2021 年销售额突破 8 千万元，雷贝拉唑钠销售额突破 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，如公司独家品种吡哌酸，质优价廉，效果好，在老百姓口中口碑较好；5、通过新华健康电商平台及药店销售；6、制剂 CMO 业务，近几年与世界知名药企罗氏、拜耳、百利高等相继合

作，制剂出口已成为公司国际化战略的重要举措。

六、公司多次推出内部激励计划并提出未来业绩考核目标，主要基于哪些考虑？

答：公司 2018 年推出第一期股权激励计划，目前第一次、第二次行权条件均已成就，所有符合条件的激励对象均已成功行权；2021 年又推出新的一期股权激励计划，目前也已完成对激励对象的首次授予工作。股权激励主要是为了建立公司的长效激励机制，有效地将股东利益与经营者利益结合起来，激发骨干人员的积极性、能动性，留住人才，为完成业绩考核目标不断努力，最终实现股东、员工双赢。

七、公司推出的“凤凰针”等医美器械产品，公司作为辅助类产品还是支柱性产品？

答：第一代“凤凰针”是新华健康与山东省组织功能与再生医学工程实验室达成的独家战略合作产品，目前作为新华健康公司第一款医美产品推出。双方共同成立了“皮肤再生研究中心”，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，新华健康公司将会从安全性、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。

八、公司研发费用大约 3 亿元，其主要投入的方向有哪些？

答：公司已经持续 2、3 年保持较高的研发投入，坚持创新引领企业发展的思路，研发费用主要投入以下几个方面：1、新产品研发，主要围绕创新药品和大品种仿制药；2、一致性评价，这方面投入较高；3、基础开发，如新工艺、新技术、新装备以及环保技术开发等。

九、对制剂产品选品的策略？

答：1、围绕企业所覆盖的领域，如解热镇痛类、代谢类、抗感染类、肿瘤类等，在选取产品时，也会着重考虑企业优势所在，如对心脑血管类产品关注较多；2、依托已有的原料药优势，在改良型剂型上进行创新；3、持续关注天然药物类，推广目前 EPA 系列产品模式。

十、激素类产品的合作契机及未来规划？

答：激素类产品是在实现技术突破后，公司实现整体搬迁的最后一个产品，与共同药业的合作是基于公司延伸并建立巩固的原料药、中间体产业链并增强激素类产品市场竞争优势的需求，双方合作成立的同新药业不仅布局了醋酸阿奈可他项目，还布局了 7α -羟基黄体酮项目，在甾体激素基础上未来也会继续拓展激素产品领域，如孕激素，进而提升激素产品市场份额。

附件清单
(如有)

无

日期

2022 年 1 月 19 日