

万邦德医药控股集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20221027

| | |
|---------------|--|
| 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（ <u>三季度业绩电话交流会</u> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 详见附件 |
| 时间 | 2022年10月27日 |
| 地点 | 电话交流会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、总经理：赵守明 董事会秘书：刘同科 制药财务总监：王天放 制药销售副总：马健 证券事务代表：江建 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">一、公司2022年三季度经营情况及公司“十四五”发展战略规划介绍：</p> <p>公司自2017年开始经过三年的时间，实现了产业的转型升级，由传统的铝加工、有色金属贸易产业转变为药品制造、医疗器械为主的医药大健康产业。</p> <p>万邦德制药集团有限公司是药品制造产业的核心企业，是一家专业从事现代中药、化学原料药及其制剂的研发、生产和销售的高新技术企业，形成以天然植物药为特色，以心脑血管和神经系统用药为主，呼吸系统、精神系统、消化系统等领域用药齐头发展的产品格局，系国内拥有药品剂型和批准文号较多的制药企业之一。已拥有全球首创的石杉碱甲原料及注射液，国内独家中药保护品种银杏叶滴丸两大全知识产权的核心产品。</p> <p>医疗器械业务主要为国内的万邦德医疗科技有限公司、浙江康康医疗器械股份有限公司，境外南非安兰医疗旗下的 Tecmed Africa(特迈克非洲)公司、Elite Surgical</p> |

(爱立特)公司等。主要从事高端医疗器械研制、医疗设备服务和提供医院工程服务等,主要产品及服务包括骨科植入器械、医疗设备及医院工程服务、一次性无菌医用高分子耗材、防护用品。万邦德医疗“引进来,走出去”国际化发展战略初显成效。

2022年第三季度万邦德实现营业收入4.52亿元,同比增长23.25%,实现归母净利润9020.71万元,同比增长125.45%,实现营收利润双增长。2022年1-9月累计实现营业收入11.84亿元,同比下降8.66%,归母净利润1.48亿元,同比下降2.6%;公司于2021年3月完成铝加工业务的剥离,2021年三季报原披露数据除医药制造和医疗器械外还包含了铝加工业务板块32,207.64万元营收和2,301.36万元利润,而2022年前三季度营业收入、净利润构成为医药制造和医疗器械,已不包含铝加工业务,若剔除上述因素,2022年前三季度同口径对比营业收入较去年同期增长21.56%,归母净利润较去年同期增长14.74%。

公司董事长就万邦德“十四五”发展战略规划制定背景及内容做简要介绍。

二、交流问答环节

本次主要交流内容如下:

1. 公司“十四五”规划要实现50亿产值,中药、化药、医疗器械的占比分别为多少?

答:目前公司营收构成为中药、化药、医疗器械各占三分之一左右,根据公司医药大健康产业发展战略并重点发展中药产业规划,未来公司战略重点发展中药,化学药、医疗器械继续保持原有的发展思路。

2. 公司石杉碱甲产品今年预计能实现多少销售收入?到2025年预计达到多少营收规模?公司如何去实现这个目标?

答:公司石杉碱甲注射液为国内独家剂型产品,该产品应用领域广泛,公司目前主要推广神经保护、术后认知功能改善等方面的临床应用。2021年石杉碱甲注射液销售金额1亿元左右,销量10万支左右,今年销量预计16万支左右。今年下半年开始,开展全国销售网络的布局,建设一支神经领域的专业化的销售队伍,未来三年重点开拓三甲医院,争取实现三级医疗机构覆盖1000家。目前公司医药板块营收以银杏叶滴丸为主,三年后,争取石杉碱甲注射液取代银杏叶滴丸成为公司医药板块创收核心产品。

3. 银杏叶滴丸今年销售预计如何?未来几年实现怎么样的目标?

答:银杏叶滴丸为公司核心产品,市场空间较大,具备10亿级营收的潜力,今年银杏叶滴丸因集采销售价格虽有一定程度下降,但有利于减轻患者用药负担,提高银杏叶滴丸的可及性、市场占有率,销量较去年大幅增加。

4. 银杏叶滴丸在OTC市场占有率较低，请公司介绍下、未来在该市场的布局 and 计划？

答：公司于2021年开始建立了自营的OTC市场销售团队，目前该销售体系以KA销售为主，目前覆盖的全国百强连锁有近50家，地方性连锁近300家，覆盖门店数超过7万家。银杏叶滴丸OTC市场规模为9亿元左右，目前公司占据的市场份额为5%左右，市场潜力巨大，公司将继续加强团队建设、市场开发，拓展OTC线上、线下渠道，力争到2025年OTC市场份额占比达到20%-25%。

5. 公司银杏叶滴丸OTC市场门店覆盖率多少？

答：公司银杏叶滴丸OTC市场整个门店数7万家左右，相对于全国60多万家药店，公司覆盖率为12%左右，处于较低水平，未来具有较大拓展空间。

6. 公司在研产品石杉碱甲控释片、1.1类中药创新药理中消痞颗粒研发进度如何？

答：石杉碱甲控释片一期临床已经完成，2021年年底进入二期临床，今年上半年因疫情原因搁置，上个月已重新启动。理中消痞颗粒目前已开展一期临床相关准备工作，未来尚需要5年以上时间实现该产品上市。

7. 公司间苯三酚注射液今年增长较快，增量较大的原因是什么？未来的发展规划如何？

答：解痉药物市场规模较大，一年约60亿的销售规模。公司间苯三酚注射液放量较快主要得益于：1、重庆6+2集采联盟的成功中选，今年预计能实现1000万支以上的销售，2、公司间苯三酚注射液为国内首家通过一致性评价，对于非集采省份的准入提供了条件，非集采市场今年预计能实现700-800万支的销量。今年该产品市场份额预计能达到20%左右，从目前医疗机构的开发情况预计2-3年内市场份额能达到30%-35%。

8. 公司除以上产品外，未来有哪些潜在的大品种？

答：公司借助原料药+制剂的优势逐步开拓现有产品，优先开发独家剂型的品种。中药板块将优先开发痛经宁颗粒、新生化颗粒等产品。化药板块将优先开发复方盐酸利多卡因、丁溴东莨菪碱注射液、盐酸溴己新注射液品种。复方盐酸利多卡因虽为老品种产品，但2ml规格为公司独家剂型，预计明年实现上市，公司将作为大品种来培育；盐酸溴己新注射液预计明年上市，公司现有盐酸溴己片新及原料药占据70%以上的市场份额，具有较强的竞争优势，公司将借助盐酸溴己新原料药+制剂的竞争优势，开拓注射液市场以实现增量。

9. 公司收购康臣药业股权事项进展如何？

| | |
|----------|---|
| | <p>答：公司已聘请中介机构对康臣药业开展尽职调查工作，目前处于尽职调查后期阶段。</p> <p>10. 外延并购是公司发展重要途径之一，公司选择并购标的的标准是什么？</p> <p>答：多年来，外延式并购是公司发展的战略之一，公司对外并购策略是在符合公司产业发展的基础上甄选优质企业。以收购康臣药业为例，公司发展战略为发展医药大健康产业并重点发展中药产业，打造自有中药品牌，康臣药业为老字号中药企业，尿毒清颗粒市场占有率排名第一，企业质地良好，公司经过多年发展拥有1700多人的销售团队，其拥有62个中药品种，其中有20多个独家品种，未来发展空间较大。</p> <p>因本次投资者调研活动采取电话会议形式，参会者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p> |
| 附件清单（如有） | 无。 |
| 日期 | 2022年10月27日 |

附件：

| 机构名称 | 姓名 | 机构名称 | 姓名 |
|----------|-----|---------|-----|
| 东吴证券 | 朱国广 | 博昱基金 | 毛健 |
| 东吴证券 | 邹雯懿 | 银河基金 | 方伟 |
| 长城基金 | 谭小兵 | 华融自营 | 秦墅隆 |
| 长城基金 | 唐项涛 | 中信期货 | 魏巍 |
| 宝盈基金 | 吕功绩 | 上海涌津投资管 | 傅逞强 |
| 宝盈基金 | 刘迪 | 同犇投资 | 高振威 |
| 幻方量化 | 朱节 | 中信保诚 | 杨强 |
| 东方阿尔法基金 | 程可 | 弘毅远方 | 蔡云翔 |
| 上海禧弘私募基金 | 杨莹 | 凯丰投资 | 裴彦春 |
| 国寿安保基金 | 刘志军 | 凯恩投资 | 熊晓峰 |
| 安信基金 | 徐衍鹏 | 运舟资本 | 王岩 |
| 平安基金 | 许汪洋 | 东方证券资管 | 江琦 |
| 浙商基金 | 白玉 | 准锦投资 | 戴德舜 |
| 国泰基金 | 罗少文 | 上海天猗投资 | 曹国军 |
| 上银基金 | 纪晓天 | 圆信永丰 | 肖世源 |
| 合煦智远基金 | 潘天奇 | 相聚资本 | 邓巧 |
| 创金合信基金 | 皮劲松 | 北京瑞颐资管 | 方向 |
| 富国基金 | 李淼 | 进门财经 | 尚诗 |
| 上海禧弘私募基金 | 谢宁宁 | 于翼投研 | 张亚辉 |