

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：20221028

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28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. 根据公司“十四五”规划,2025年要实现50亿产值,中药、化药、医疗器械的占比分别为多少?原料药生产基地总投资达10亿元,未来原料药如何发展?

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,未来几年公司将以中药发展为主,其次发展化药,再是医疗器械板块。

公司原料药生产基地打造的是国际化标准生产基地,基于公司原料药+制剂的生产模式,所有在产制剂的原料药均由原料药生产基地生产,同时开展国内市场,重点开拓国外市场,走向国际化。

2. 公司银杏叶滴丸、石杉碱甲市场空间多大?未来能做到多大规模?银杏叶滴丸为公司独家剂型,与市场上其他银杏叶制剂的主要区别是什么?公司石杉碱甲原料药产能能支撑多大体量的制剂销售?

答:公司银杏叶滴丸为国内独家剂型产品,滴丸剂型是现代中药创新型剂型,与其他银杏叶口服制剂相比具有吸收好、生物利用度高、起效快等优势,在国内医疗机构市场份额占到18%左右。国内医疗机构银杏叶口服制剂市场规模30亿左右,根据公司目前规划,到2025年银杏叶滴丸市场份额达到三分之一。

公司石杉碱甲注射液产品应用领域广泛,公司目前主要推广神经保护、术后认知功能改善的应用。公司2021年该产品销售额为1亿左右,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。公司以前采取的从植物药提取石杉碱甲原料药的方法，每年只能提取3-4斤的原料药，无法实现量产。公司采用石杉碱甲合成技术后，每批次的产量能达到几十公斤甚至上百公斤，能够满足石杉碱甲制剂市场需求。

3. 公司营销团队架构、规模如何？银杏叶滴丸医疗机构覆盖率多少？

答：公司根据不同产品的特色及销售渠道的不同，建立了新药销售团队和新零售销售团队、普药销售团队、原料药销售团队及学术推广团队等完善的销售体系，目前总人数为180余人。后期公司将跟进各销售部的市场开发进度扩充销售团队。

目前公司银杏叶滴丸在全国三级医院覆盖率达30%左右，二级医院覆盖率达16%左右，基层医院覆盖率为10%左右，还有很多空白市场，近期目标未来三年实现三级医院覆盖率40%，二级医院覆盖率50%，基层医院覆盖率40%。

4. 公司石杉碱甲未来市场空间如何？采用怎么样的销售模式以及覆盖面如何？

答：公司于2018年取得石杉碱甲注射液批件并于2019年上市，经过几年的市场销售经验，公司根据石杉碱甲产品特性，2022年单独建立了一支专业化的神经类药品销售队伍，销售模式由原先的省级代理制调整为目前的精细化招商及自营的混合经营模式，该种经营模式更有利公司对医疗机构的开发、覆盖。石杉碱甲产品应用领域广泛，公司目前主要推广神经保护、术后认知功能改善的应用，未来公司将重点开拓全国三甲医院，并以三甲医院为基础，建立各省标杆医院，并逐步开发二级医院。根据目前的市场开拓计划，2025年争取实现1000家三甲医院的覆盖面。

5. 公司半年度业绩有一定的波动，三季度业绩有较大增长，半年度业绩波动的干扰因素是否已消除？

答：首先根据公司所处行业的特性，医药板块上半年为相对淡季，下半年为旺季，其次，因疫情原因，公司去年上半年注射器销量较大，随着疫情好转，今年上半年注射器市场需求大幅下降，同时致使中非产业园注射器产能未有效利用，对相应资产计提资产减值。今年8月随着康康医疗注射器中标三明集采，9月份开始中非产业园自动化注射器产线已全面投产，对公司业绩带来积极影响。

此外，近几年因疫情原因，公司呼吸道系统产品受到一定的影响，今年随着疫情好转，9月份开始呼吸道系统产品销售逐步恢复。

6. 银杏叶滴丸、石杉碱甲出厂价和终端价差距多少？按终端价算，这两个产品单表费用如何？另请介绍下石杉碱甲控释片研发进展、上市预期？

	<p>答：公司产品的出厂价和终端价差价主要为商业配送费用。银杏叶滴丸以参与集采方式销售的，产品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，销售费用也有一定幅度的下降。</p> <p>石杉碱甲注射液销售价格在1360-1500左右，目前未进入医保目录。以上2个品种均为临床推广产品，以学术推广为主，费用投入较大，主要用于市场推广活动、临床项目研究等。</p> <p>目前石杉碱甲控释片已开展二期临床，预计2023年完成二期临床。</p> <p>7. 公司医疗器械板块2021年度亏损2900多万，今年能否实现盈亏平衡？</p> <p>答：医疗器械板块2021年亏损主要原因为中非产业园总投资7亿多元，去年开始逐步投产，前期折旧费用较大。今年8月份公司注射器中标三明医疗耗材集采，中非产业园10条自动化注射器产线于9月份开始全部投产，将对医疗器械板块业绩有所改善。</p> <p>其次，受南非疫情影响，致使2021年南非子公司业绩亏损，随着南非疫情防控的放开，南非子公司四季度开始经营情况有所改善。</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28日

附件：

机构名称	姓名	机构名称	姓名
德邦证券	陈铁林	凯石基金	盛夏
德邦证券	陈进	宝盈基金	吕功绩
德邦证券	张俊	宝盈基金	姚艺
申万宏源	张静含	广东惠正私募基金	林彦宏
申万宏源	仰佳佳	红塔证券资管	俞海海
信达证券	周平	银河金汇证券资管	张佳妮
信达证券	吴欣	中信保诚资管	董杰
东吴证券	于彦秋	泰康资管（香港）	Qing Liu
德邦证券自营	张嵘	三井住友德思资管	胡雯矜
五矿证券	任向东	上海名禹资管	王友红
申万宏源（香港）	Rita Lee	上海尚近资管	赵俊
广发基金	刘娜	上海玖鹏资管	陆漫漫
诺安基金	欧阳娟	进化论资管	廖仕超
嘉实基金	程佳	上海南土资管	许智涵
富国基金	李淼	上海保银资管	卢聪
方正富邦基金	吴昊	重庆德睿恒丰资管	江昕
信达澳银基金	李点典	上海景领资管	傅深林
太平基金	王伟	安信资管	刘亚洲
中信保诚基金	杨强	西藏源乘投资	邬安沙
富安达基金	刘云鹏	元兹资本	黄颖峰
光大保德信基金	朱节	进门财经	丁梓鸿
国联安基金	赵子淇	盛宇投资	张亚辉
源峰基金	林娜		