

江苏华兰药用新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年05月15日15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ），采用网络互动方式举行
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 华一敏先生 独立董事 徐作骏先生 保荐代表人 邹晓东先生 副总经理、董事会秘书 刘雪女士 副总经理、财务总监 徐立中先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 二、互动交流环节 1. 公司2023年度营业收入和净利润与2022年度有不同程度的变化，是什么原因导致的？ 答：投资者您好！公司2023年度实现营业收入622,923,088.48元，同比上升6.64%；归属于上市公司股东的净利润117,927,852.59元，同比上升25.79%；实现归属于上市公司股东

	<p>的扣除非经常性损益的净利润65,561,893.17元，同比上升1.98%。营业收入和净利润有不同程度变化的主要原因如下：</p> <p>(1) 公司营业收入同比上升6.64%，主要原因为：报告期内公司加大市场开拓和业务营销，营业收入有所增加，覆膜胶塞营业收入同比上涨3.07%，常规胶塞营业收入同比上涨10.59%。</p> <p>(2) 归属于上市公司股东的净利润同比上升25.79%，主要原因为：报告期内，公司营业收入同比上升6.64%，增加了毛利额；公司优化现金管理结构，实现理财收益同比增加1,412.09万元；同时受益于国家扶持企业的力度持续加强，报告期内计入当期损益的政府补贴同比增加1,067.35万元。</p> <p>(3) 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比上升1.98%，略有上升，主要原因为：营业收入同比上升6.64%，带来毛利额的增长；但由于报告期内实施了股权激励，增加了股份支付金额1,971.59万元（含税）。</p> <p>2. 公司能否用超募的资金加大股份回购注销，稳定股价和增加股东回报率，谢谢！</p> <p>答：投资者您好！公司未来会结合实际情况，认真考虑您的建议，未来如有相关回购注销计划，公司将按照中国证监会及证券交易所的相关规定进行披露。谢谢！</p> <p>3. 公司在2024年2月公告收到的一笔2,833万元的政府补助，为什么没有整体体现在2024年一季度报告的利润表中？</p> <p>答：投资者您好！根据《企业会计准则第16号—政府补助》的相关规定，上述政府补助属于与资产相关的政府补助，应确认为递延收益，将在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。</p> <p>4. 公司此前披露的有关公司分公司和办事处的事项，目前是否有所进展？</p> <p>答：投资者您好！请关注公司在巨潮资讯网等信息披露媒体披露的相关公告。谢谢！</p> <p>5. 公司2024年一季度扣非净利润下降81.33%！请问是什么原因造成的呢？</p>
--	---

答：投资者您好！归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降81.33%的主要原因如下：（1）报告期内，营业收入和毛利率同比下降；（2）上年同期公司收到江阴市政府600万元的上市补贴，因此其他收益较上年同期减少471.80万元；

（3）股份支付和直接计入管理费用的折旧及摊销增加401.89万元。

6. 我是一个普通的个人投资者，自从贵公司发行股票中签，股票上市后股价一路下行，被套后就一步步补仓，目前股价只有22元多。请问公司领导，对这种情况是不是影响了公司的形象，有没有应对的措施。另外公司募集资金项目进展如何，请说明一下，谢谢

答：投资者您好！公司的股价受到宏观经济、市场环境、投资偏好、大盘走势以及市场预期等多重复杂因素影响。公司坚信有质量的市值是经营出来的，公司专注主营业务发展，不断提升盈利能力和核心竞争力，以更好的经营业绩回报投资者。自公司上市以来，公司一直践行持续、稳定的现金分红政策，以对广大投资者展现公司的长期投资价值。

公司募集资金投资项目的进展情况详见2024年04月22日在巨潮资讯网披露的《2023年度募集资金存放与使用情况的专项报告》。

谢谢！

7. （1）从发行到现在一直股票在下滑，请问是否发行时股票定价过高所制？公司是否有再次启动回购股票的计划，回购的股票是否有注销计划？

（2）公司的药用胶塞是和药品批准注册绑定，到今天为止，已经共同批准注册的企业家数有多少家，预计对未来销售额的贡献率有多少？

（3）进三年来销售额始终处于下滑的趋势，未来有哪些战略方向和措施避免销售下滑。

（4）和华为合作开展的智能工厂是否已经完成，是否对生产效率和成本是否有影响，预计未来对毛利率影响几个点？

（5）公司未来是否有新的利润和销售的增长点，如何应对集采

	<p>条件下对价格的影响，是否有新的研发成果应用和产生新的技术壁垒保证产品的市场份额</p> <p>(6) 目前已经通过下游厂家审核通过，被列入合格供应商的家数有多少？</p> <p>(7) 人员工资占销售额的我占比费用是多少，如何通过技改创新或销售模式降低费用提高利润？</p> <p>答：(1) 公司发行价格是剔除最高报价后网下投资者报价的中位数和加权平均数以及剔除最高报价后公募基金、社保基金、养老金、企业年金基金、保险资金报价中位数和加权平均数的孰低值为58.0826元/股，最终定价为58.08元/股，不超过“四数孰低”。根据确定的发行价格，网下发行提交了有效报价的投资者数量为413家，管理的配售对象个数为7,857个，占剔除无效报价后配售对象总数的74.96%，对应的有效拟申购数量总和为5,264,770万股，占剔除无效报价后申购总量的69.38%。公司发行定价是按照相关规定并市场化定价的结果。公司的股价受到宏观经济、市场环境、投资偏好、大盘走势以及市场预期等多重复杂因素影响。公司未来会结合实际情况，认真考虑您的建议，未来如有相关回购注销计划，公司将按照中国证监会及证券交易所的相关规定进行披露。谢谢！</p> <p>(2) 在新的共同审评审批制度下，药品被视为原料药、药用辅料、药用包装材料共同组成的整体，将直接接触药品的包装材料和容器、药用辅料等由单独审批改为在审批药品注册申请时一并审评审批，由公司向与公司药用胶塞进行共同审评审批的制药企业出具授权书。2023年度，公司出具546项授权书。截至2023年12月31日，公司在手授权项目数量2398个。公司药用胶塞与制药企业的药品制剂完成共同审评审批后将实现“绑定”，药用胶塞产品则可随着相关药品制剂在未来逐步推向市场，实现规模化销售，进而对未来销售额产生贡献。谢谢！</p> <p>(3) 公司未来主要的发展战略如下：</p> <p>①打造“智能精品车间”，实现国产替代</p> <p>公司自成立以来，一直致力于直接接触注射剂药品包装材料的研</p>
--	---

发、生产和销售，经过多年的生产和技术积累，已形成规模化生产各类常规胶塞、覆膜胶塞产品的实力。坚持积累与创新，不断开发新的、高品质的药用胶塞是公司多年来保持国内行业龙头地位的关键。通过自动化、信息化和智能化改造，打造世界一流的现代化工厂，定位高端客户市场，致力于生产高价值丁基胶塞，实现国产替代。

②建设“启航车间”，丰富高端产品生产线

随着国家大力鼓励生物药、化学药新品种等高端药品的发展，生物重组基因、疫苗、单抗等领域迅速发展，为预充式包材需求量的增加带来机会，预充式包材的市场前景处于上升态势。公司使用超募资金投资扩大预充式医用包装材料产能项目，开发胰岛素注射笔垫片/活塞制品、预灌封注射器活塞/护帽制品、环烯烃共聚物和环烯烃聚合物（COC、COP）等新产品，丰富公司高端产品线，完善产品结构和产能布局，为公司持续发展注入强劲动力。

③布局扩建重庆工厂，提高公司市场占有率

在药用胶塞领域，目前全球药用胶塞市场主要被美国西氏、瑞士德特威勒、法国Stelmi和日本大协精工等四家企业垄断。其中，美国西氏公司的市场份额超过50%。根据美国西氏财务报告，2023年全年净销售额为29.5亿美元。公司未来发展的潜在空间巨大。

公司此次布局搬迁及扩建重庆工厂，可以有效解决公司有效产能不足的现状，抓住行业未来发展机遇，成为国际领先的药包材提供商，力争打造成世界各大制药企业药用胶塞供应的生产基地。

（4）为实现公司数字化、智能化、管理规范化愿景，实现生产模式转型，支持业务及商业模式创新，打造行业数字化工厂标杆，2022年，公司与华为技术有限公司（以下简称“华为”）签署《华为—数字华兰灯塔工厂顶层规划服务合同》，由华为规划咨询团队与华兰股份团队共同对公司灯塔工厂进行顶层设计，建立起华兰数字化转型及华为—数字华兰灯塔工厂3-5年建设蓝图及演进路标，边规划边建设，逐步推进数字华兰灯塔工厂愿景目标落地。2022年度，华为咨询业务已完成。业绩情况请关注公司

	<p>公告。</p> <p>(5) 公司在聚焦药用胶塞主业的同时，围绕现有客户群体，进一步完善产品结构和产能布局，丰富产品体系，如预灌封注射器活塞、护帽制品、环烯烃共聚物和环烯烃聚合物（COC、COP）等预充式包材、胰岛素注射笔垫片、活塞制品等产品，尽快推动相关产品投产，为客户提供一站式服务、全套解决方案产品，积极寻求新的业绩增长点，进一步促进产业布局。</p> <p>公司在2023年主要投入了16个研发项目，其中8个项目已验收结题。具体内容详见公司在巨潮资讯网披露的《2023年年度报告》。</p> <p>(6) 公司具体的客户及项目情况，详见公司在巨潮资讯网披露的定期报告。</p> <p>(7) 根据公司《2023年年度报告》，销售费用中人员工资薪酬金额为人民币21,782,834.26元，占销售费用55,413,562.79元的比例为39.31%。公司未来主要通过以下方式降低费用提高利润： ①公司加快项目建设，扩大产能规模，满足市场需求；在已有优质客户群优势的基础上，进一步丰富产品系列，发挥协同效应，并加速新业务开拓与布局。②公司通过拓宽采购渠道、广泛搜集原料价格行情，通过规模采购或向俄罗斯等产地采购，来降低采购价格；对重要原材料进行技术攻关，寻找替代国产原材料，或通过配方改进来消化成本压力、降低采购风险。③公司将持续加大研发投入，努力保持在技术创新和新产品研发的行业优势，并通过自动化、智能化升级改造提高生产效率，降低成本，为客户创造更多价值，并加深与医药企业客户的合作黏性。④公司将持续提高项目组织和管理水平。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年05月15日