证券代码：603811 证券简称：诚意药业

**浙江诚意药业股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：2022-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动☑现场参观 ☑其他 （电话会议） |
| **参与单位名称** | 1. ①华西证券②景顺基金③长城基金④国投瑞银⑤东方基金⑥人保养老⑦财通基金⑧国海富兰克林⑨泰康资产⑩建信基金平安证券健顺投资太朴生科私募俊皓集团中证金融同花顺
 |
| **时间** | 2022年8月23日、8月25日、8月30日 |
| **地点** | 洞头制造部307会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司总经理赵春建先生、副总经理任秉钧先生、厉市生先生、张志宏先生、吕志东先生、营销中心总经理罗飞跃先生、董事会秘书柯泽慧女士、财务总监吕孙战先生。 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **本次投资者关系活动主要内容如下：**1. **管理层对公司介绍**
2. **参观制剂车间、鱼油原料药车间**
3. **提问**

**Q1：关于EPA立项过程，大概什么时间确定往这个方向发展，当时是基于怎样市场形式去判断，之后研发工艺是怎么样打造，相比目前现有水平有哪些优势？** 答：针对老年人特别是慢性病如何提高生存质量，EPA项目能够立项主要是考虑依据公司围绕海洋医药、生物医药、 中医药和大健康产品的发展定位，聚焦高纯度EPA产品的特性来做出的选择。2015-2016年，公司就开始关注跟踪EPA项目，由于这个产品临床规模非常大，临床结果未知，所以当时没有启动。这个产品制备过程在实验室有难度，但是大规模产业化生产更不容易，主要受制于关键设备和关键工艺，直到2019年11月，美国FDA19位审计官一致同意批准上市，允许阿玛琳公司以新的适应症以加快审评的方式进行，这对慢性病的审评是一个突破性先例。因此，基于阿玛琳公司对美国市场极需这个产品并已经获批，我们才下决心研发此产品。目前我们与合作单位研发的工艺成熟，设备先进，争取能够做到全球规模最大、质量最优、纯度最高、成本最低，从而造福全国人民特别是高血脂症患者。**Q2：请问EPA可能服用时间比较长，是一个长处方，在医保控费的情况下有什么困难？** 答：EPA降血脂以3个月（90天）为一个疗程。高血脂症属于慢性病管理，因此符合国家卫健委、国家医保局在2021年出台的《长期处方管理规范（试行）》规定：慢性病患者最长可开12周处方。现在医保在遵循临床指标的前提下，对慢性病治疗越来越体现人性化管理，在医保控费的情况下，谁家的纯度高、成本低，谁就具有竞争力Q3：EPA生产车间年底设备进厂，原料药明年投产，EPA制剂需要2-3年，请问这段时间生产原料药，除了自供之外，有考虑与其他企业合作销售，还是只考虑自供？ 答：公司的优势是原料制剂一体化，全产业链生产（即从毛油-粗品-精油-纯油-超级纯度的EPA、DHA），公司主要是自供、生产销售，并提供原料药供应国内外市场。**Q4：设备利用率要2024年，那中间时间这些设备空闲有无考虑保健品？如做保健品，如何运作、组建保健品团队、销售渠道？**答： EPA含量为50%的保健品鱼油备案已获批，同时已取得保健品生产许可证批件，10月份以后可上市销售，预计接下来EPA含量为93%的保健品鱼油备案会获批。市场规划主要集中在产品差异化、渠道与品牌建设3个方面增加核心竞争力。1、产品方面：主要定位心血管健康市场，依托诚意强大的鱼油产品研发和高端制造能力形成丰富的产品矩阵--5025、93EPA、93DHA等鱼油软胶囊。我们先选定的培育产品“93EPA”为战略单品切入细分市场，对产品质量、纯度、优势进行市场集中战略。计划今年下半年准备，2022年第4季度启动大单品战略，未来每 3-5 年，单品组建多品种阵势，品类的横向扩充和品类延伸将创造更高价值。2、品牌方面：基于以上产品定位，我们打造“你健康、他健康、我们大家都健康的三康品牌战略。推进消费者教育，引导消费者甄选，从速建立诚意鱼油的品牌影响力。3、渠道方面：以有别于药品销售的新理念、新模式和方法，依托公司现有的资源及OTC基础，自营动销、招商、广告等新媒体营销和电商直营等多种模式相结合。用2~3年时间完成培育新的营业额和利润新增长点，为实现企业的盈利能力多元化打下良好基础。**Q5：全球鱼油原料端的供给情况？** 答：99%纯度的EPA全球供应在未来几年会持续保持增长，原料供应紧张的局面在短期内不会改变。**Q6：整个二期工程转固会增加多少费用？** 答：整个二期工程转固定资产，年增加折旧费用约2500万元。**Q7：公司研发费用未来占比及投向？** 答：公司研发费用投入占比每年在5%左右，主要围绕海洋医药、生物医药、 中医药和大健康产品的发展定位，近几年大健康品类研发投入会增加。**Q8：18-20%鱼油粗品主要采购方式，从哪些地方采购、价格波动情况？** 答：18-20%鱼油粗品采购，坚持国内与国际相结合，主要采购高品质、无污染特别是无重金属污染的鱼油，目前毛油价格同比有所上升。后续我们公司或将收购1812毛油厂，实现鱼油全产业链布局。**Q9：公司能够生产97%的高纯度EPA ,有无工艺方面的壁垒？如果上市之后，国内其他的厂家是否也会迅速推出这样的产品？**答：因为生产这个产品没有化合物专利，专利的门槛不是太高，在实验室中可以通过相应的实验提取出高纯度的并不是难事。但是，这种技术仅限于在实验室当中得到的样品，如果要进行大规模的的工业化且低成本，这样的生产是具有非常大的挑战性的。目前全球在生产或者准备生产的厂家，国内真正有实力做相应技术的厂家并不多。**Q10：关于定价和成本方面，原研药海外的价格区间以及在国内的区间。公司对EPA价格预期?**  答：原研目前国外大概3美元多，每粒胶囊大概在20元人民币左右，在中国上市的话可能会是国外价格的2/3，我们产品上市会根据实际的成本进行考虑定价，目前鱼油原料药，国际市场价格在300美金/公斤左右，我公司定价会有竞争性优势。**Q11：目前国内还有2-3家可以做设备，那他们有没有想法做高纯鱼油，或者培养其他竞争对手？**答：高纯度的EPA生产过程，原料都是一样的。但是在提取方面，如果效率很低，相同的一个车间，如果一年只能够生产50吨鱼油跟能生产300吨鱼油，它的动力消耗，人员工资、设备折旧等是一个非常大的差距，所以收益与成本的差距就体现在效率上。**Q12：全球97%或者99%原料药的供需格局？现在第一步计划300吨，往后这个原料的一个爬坡的情况怎么去预测，另外就是展望全球原料药的供需格局，公司如何去评估？**答：根据公开信息资料，阿玛琳公司2019年的全年的销售收入约2亿美元。到了2020年销售收入约6亿美元，2021年不到7亿美元，其按照销售峰值预测估计销售约40亿美元，从全球市场来看，目前原料的供需紧张，且由于原料的限制以及竞争对手的威胁，导致阿玛琳公司销售收入没有持续的增长，我公司现在第一步计划是300吨，今年年底前实现100吨的产能。针对后期公司生产1000吨的鱼油，从目前市场的生产格局以及供需格局来看，供应全球的市场远远不够。**Q13：全球原料紧缺，是否有公司进行扩产？97%的鱼油供给需求是怎样？** 答：目前国外公司有进行扩产。目前97%以上的鱼油原料在全球范围内都是供应紧张，并且厂家之间因为合作会建立起深厚的关系，优先供给老客户，新的客户想要拿到原料机会很少。**Q14：阿玛琳公司如果在国内上市的话，它的定价可能是海外的1/2到2/3，我们既然有成本优势，我们后面的定价策略是怎么样，在中国的商业化前景有多大？** 答：这个定价是我们预想的，并不是真正的最后的定价，可能比我们预想的高或者低，因为我们觉得这个药并不是急救用药，其受众面相对较广，如果我公司产品上市，价格会比国内外的厂家更具有竞争力，具体的营销策略和产品定价在上市后拟确定。**Q15：公司设计产能1000多吨，公司要做保健品牌，然后又做药用级的产品，后期针对原料的规划是怎么预测的？** 答：关于原料的规划以及放大产能，我们前期会进行快速增产，现在公司对厂房的建设，公共配套做了充分的准备。如果后面有相应的产能需求，公司也会做好相应的准备来进行产品布局和产品需求的扩张，后期原料供应也会优先满足自己的产能，这是一个整体布局。**Q16：目前海外没有看到大规模的扩产过程，是否表面海外公司对于未来的一个销售前景以及消费谨慎的一个判断？** 答：可能有三个原因：1、价格过高2、投资重新规划3、专利的破局。**Q17：从公司的维度来看，扩产并不是困难的一件事？** 答：公司对扩产非常的有信心，不管是工艺技术还是相应的生产效率等,在整个产业链的每个环节我们都处于主动的地位，能够更好的把控每个环节，对我们扩产是非常有利的。**Q18：请介绍下关于公司在定制设备时，是以什么样的契机选择定制设备的合作公司，对方研发团队大概背景是怎么样的？** 答：公司选择的这家设备公司与很多的其他制药公司有进行合作，而且我公司也有别的产品跟他合作，譬如说，维生素K1等，实际上，合作方是有相应的技术平台来应对不同的产品，不同的产品处理的方法：包括填料，工艺成套要求、后续工艺处理等。目前国内公司虽然也能够做设备生产，但是不太擅长进行工艺的共同研发和合作。而我们合作的公司，因前期有合作基础，双方在诸多产品上展开了合作。**Q19：今年10月份进行申报，然后同步进行一致性评价，获批上市大概需要两年时间吗？**答：进口产品获批，我们会搭上快车，估计有可能会在2年左右时间获批。**Q20：由于是公司自己的原料制剂一体化进行审批，还需要两年，是否可以理解成，商业化销售也要到两年后才行，包括原料药的销售？** 答：我们会走超高纯度的EPA与DHA的保健品上市之路，为药用EPA做好早期的铺垫。**Q21：如果我们后面就是向竞争对手去出售原料的话，会不会间接的培养竞争对手反而使公司处于被动地位？**答：诚意的目标就是为社会提供质优价优的药品，和氨糖的思路是一样的，原料药进行对外出售，也就意味着我们的成本工艺控制会越来越到位，而且原料的销售也包含一部分的利润在其中，所以在终端销售上面我们肯定会比没有原料的企业更加具有优势。Q **Q22：鱼油原料生产目前的进度情况？成本情况？**答：目前生产鱼油的300吨设备已经就位，正在试车调整当中。从成本和价格来说，我公司相较于其他的公司的产品有一定优势。**Q23：公司未来要达到1000多吨产能。生产总投资大概是多少？**答：因为这1000吨的产能，我们是分五年的时间去完成的，所以说这个六亿多的投资额可能是五年总体的一个规划，从目前来看，每一期都在稳步进行，目前第一期100吨的产能也在准备试产阶段了。**Q24：假如托拉塞米注射液进集采，那么对公司的贡献有多大呀？是否会存在对利润的影响？**答：我们可能会在第八批进入，但因为疫情的影响，具体哪个时间无法确定，可能会在第四季度有所体现，毕竟有较多家公司一同参与入选，但因公司前期有氨糖集采中标的先例，相信我们会争取集采中标。**Q25：鱼油的销售团队规模情况怎么样，是采用直销模式，还是走经销策略？预计销售多少？**答：保健品销售我们会线上线下、直销等多模式同步进行。 **Q26：长期负债增加主要是什么用途？** 答：公司长期负责增加2.5亿元，主要是二期健康产业园鱼油项目投入增加，累计已投入3亿元。**Q27：公司预计明年原料药会获批、后年鱼油制剂会获批，那后期营销售费用是否比氨糖要高？**答：费用主要看是否有大力做广告宣传，因为目前氨糖是没有做广告的，如果鱼油有做广告，那费用会比氨糖高。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2022年8月31日 |