

登陆创业板

# 华兰股份力争成为国际领先药包材提供商

10月18日,江苏华兰药用新材料股份有限公司(简称“华兰股份”)首次公开发行股票并在创业板上市网上路演在中国证券报·中证网举行。华兰股份董事长华国平、华兰股份总经理华一敏、华兰股份副总经理兼董事会秘书赵士军、华泰证券保荐代表人米耀、邹晓东等路演嘉宾在网上与投资者交流,并回答了投资者关心的问题。

●本报记者 王可  
见习记者 倪铭



路演现场

覆膜胶塞和常规胶塞是公司的主要产品,覆膜胶塞又是核心产品。2019年,公司药用胶塞销量为40.08亿只。其中,覆膜胶塞销量5.67亿只。根据中国医药包材协会预测,2019年我国药用胶塞市场销量规模约400亿只。其中,覆膜胶塞国内市场销售规模约20亿只。因此,华兰股份药用胶塞整体市场占有率为10%,覆膜胶塞市场占有率为28%,市场占有率位居行业前列。

问:请介绍公司的销售模式。

答:公司销售业务采用“直销为主,经销为辅”的模式。在国内市场,主要客户为制药企业,公司主要采用直销模式;子公司华杨医疗的医疗器械产品根据行业特点主要采用买断式经销模式。在国外市场,为快速开拓市场、节省销售费用、更好地满足当地客户需求,公司部分销售采用买断式经销模式。

为实现对客户需求的快速响应,公司对国内外制药企业销售业务进行区域划分,指定业务人员与客户保持日常沟通,获取客户需求,落实客户订单,了解其包装材料的使用情况,会同公司技术研发部与客户研发、质量管理人员进行技术交流,从而为客户提供优质的售前、售中和售后服务,以促进公司与客户之间形成长期稳定的合作关系。

问:公司作为新材料企业在技术上有何优势?

答:公司成立以来一直注重产品技术创新和专用工装器具的研究开发,不断加大研发投入,依托工程技术中心平台,通过加强研发队伍建设,持续提升产品技术优势与研发能力。公司长期专注于药用胶塞产品的研发和实践,凭借多年积累的技术经验,自主研发并掌握了一系列优质的配方和生产工艺技术,形成了公司特有的核心技术,可规模化生产质量稳定的药用胶塞产品,并可根据客户需求和新型药品、药物特性对包装的要求研制配方,为客户提供满足技术要求和功能性要求的产品。

2008年,公司主要产品新型覆膜药用胶塞产品被科学技术部、环境保护部、商务部和国家质量监督检验检疫总局认定为“国家重点新产品”;2012年,公司技术中心被认定为“江苏省企业技术中心”;2014年,公司参与了国家2015年新版药典注射剂类内包材的各种标准制定,并牵头组织《药用胶塞GMP》协会标准起草工作;2017年,公司获得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、江苏省

省国家税务局和江苏省地方税务局颁发的《高新技术企业证书》。此外,公司主要产品覆膜胶塞获得美国FDA的DMF备案。

问:公司在产品质量上有何优势?

答:公司自成立以来始终高度重视产品质量,坚持“华兰产品等同药品,华兰质量安全有效”的质量方针,目前已建立了完善的质量管理体系,并通过ISO13485(药包材GMP)质量体系认证。公司始终坚持以提升产品质量为重要发展方向,基于行业发展痛点,公司已对升级覆膜胶塞、零硅油胶塞、药品包装密封组件等产品进行前沿布局,通过持续的创新丰富公司的产品梯队,提高药用胶塞的稳定性、质量,从而保障用药安全,支撑企业可持续发展。

公司将质量控制体系贯穿于新产品及新配方研发设计、医用丁基橡胶等进口原材料采购、产品生产及过程控制检测、仓储和销售等各环节,实施严格的综合质量管理,建立了完备的质量检验程序和精密的质量检测设备,以确保产品质量的稳定性和一致性。凭借严格的工艺技术标准和完善的质量控制体系,公司产品受到国内外众多医药制药企业的认可和好评,部分产品已具备进口替代的实力。

## 募投项目助力实现战略目标

问:请介绍募投项目的详细情况及其必要性。

答:实际募集资金扣除发行等费用后,拟按照轻重缓急投资以下项目:一是自动化、智能化工厂改造项目,投资金额35432.1万元,募集资金拟投入金额35000万元,项目建设期36个月;二是研发中心建设项目,投资金额6016.24万元,募集资金拟投入金额5000万元,项目建设期24个月;三是补充流动资金项目,募集资金拟投入金额15000万元。

与欧美同行业公司相比,我国药用胶塞企业在生产、包装等环节的装备自动化、智能化方面普遍存在明显差距。如在设备精度、流程管控等方面提高自动化水平,将能够大幅提升药用胶塞产品的稳定性,这也是未来我国药用胶塞企业冲击高端产品市场必须提高的环节。

研发中心建设有3个主要研发方向,主要向国内外技术前沿领域、技术难度较大的

注射剂及口服制剂类弹性体密封件开发,新型给药系统及医疗器械用弹性体密封件开发,丁基分模边梯级利用及其它丁基橡胶制品方向发展。结合本项目研发中心建设规模与内容、工程量大小、建设难易程度、建设条件,社会环境影响以及施工条件等具体情况,确定建设周期为24个月。

研发中心建设项目投入有利于提升企业核心竞争力;有利于企业可持续发展;有利于提高企业销售效率;有利于提升企业产品质量检测手段、保证药品安全;符合中国药品行业监管趋势,有利于公司抓住市场发展;符合药品行业对药品包装材料持续创新的需求,有利于公司加快新产品的开发速度。

截至2020年12月末,公司货币资金余额为5846.92万元。报告期内,公司主营业务保持稳定,生产规模不断扩大。随着公司业务的继续发展以及本次募投项目的投产,公司的产销规模将进一步扩大,公司的存货、应收账款等流动资产也将相应增加;对高技术人才的需求增加,人力成本将提高,从而给公司的营运资金需求带来一定的压力。因此,为保证公司业务的正常发展,补充流动资金具有必要性。

问:募投项目发展规划与现有业务有何关系?

答:业务发展规划是公司以现有主营业务为基础,结合国家产业政策、行业发展趋势及公司的核心竞争优势制定的,经过了全面、审慎的分析,有利于公司保持市场领先地位、扩大业务规模、完善产业布局和提升市场占有率。因此,未来几年的发展规划是现有业务的提升和完善,有助于公司实现成为国际领先的药用包装材料供应商的战略目标。

问:募投项目对公司持续发展有哪些影响?

答:目前全球医药工业技术飞速发展,大量的新技术、新材料、新工艺、新品种不断涌现。企业要想在竞争中立于不败之地,需要准确把握行业发展趋势,及时调整和布局,不断进行工艺、技术、设备的引进和改造。募投项目立足于高起点、高水平、高科技的设计思想,通过引进新技术、新工艺、新设备,力求公司在新产品研发和工艺优化方面处于国内领先地位,以促进企业技术进步,使企业技术水平跃上一个新的台阶,从而增强企业的综合竞争实力,走可持续健康发展之路。

## 市场占有率位居行业前列

问:公司主要客户和市场占有率情况如何?

答:凭借产品质量优势、品牌知名度优势、技术研发优势、高端产品先发优势,公司的客户已覆盖国内医药工业百强企业60%以上,主要客户包含恒瑞医药、齐鲁制药、国药集团、中生集团、石药集团、丽珠集团、上海医药、广药白云山等国内知名药企,并与国内其他众多主流医药企业进行深度合作。同时,公司已进入如辉瑞制药、勃林格殷格翰、韩国绿十字等部分国际知名医药企业的全球供应体系,并建立了长期合作关系;近年来,公司不断推进“走出去”的海外市场推广战略,并在意大利、埃及、沙特、卡塔尔等国家和地区实现产品销售。

问:公司主要客户和