

## 深圳市海普瑞药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024年04月23日 15:00-16:30
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 李锂 董事兼总经理 单宇 独立董事 易铭 财务总监 陈娟 董事会秘书 钱风奇
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1.在可以预计肝素周期即将进入去产能的情况下，公司为何还加大库存的积累，给去年带来那么大的存货减值？</b></p> <p>答:您好，公司作为国内最大的肝素企业，结合主要目标市场对肝素材料的标准要求较高，在正常年度很难积累战略库存。自2020年以来，公司肝素类产品销售规模增长，对肝素粗品需求量非常大，2021年前肝素粗品的安全库存较销售增速严重偏低。2021年底开始，肝素粗品价格从高位下跌，为满足未来在全球范围内持续提升市场份额的发展战略，公司自2021年下半年至2022年开始加大采购量以补充安全库存至匹配销售增速的合理水平，同时积累战略库存，2023年公司采用购销平衡的采购策略。2023年医药下游企业主要客户选择了相对谨慎的库存战略，对上游产品的需求出现较大程度的下滑，肝素行业也受到一定程度的冲击。2023年第四季度以来，肝素产品售价大幅下滑，公司存货中的部分肝素产品在2023年第四季度出现减值迹象。结</p>

合2024年在手订单及市场预测信息，出于谨慎性原则考虑，公司按照会计准则有关规定计提相应存货跌价准备。未来，公司会持续优化资源配置，根据业务需要评估采购节奏，并相应调整供应链策略，进一步拓展市场份额。与此同时，公司也将依托在各国建立的自营团队及销售网络，进一步提升销售规模，提高市场占有率，提升公司的综合竞争力。谢谢！

**2.请问国内集采供货目前是一个怎样的水平？在今年一个什么时期能够达到全量供货？**

答:您好，公司旗下天道医药的依诺肝素注射液以第一顺位中标第八批全国药品集中采购，主供江苏、四川、北京、陕西、宁夏等地区。2023年公司在国内市场依诺肝素钠制剂的销量同比增加超过30%。目前公司正在稳步推进供货工作，我们会认真贯彻执行国家集采政策，全力以赴保质保量做好中选省份的药品供应，谢谢。

**3.请问新增依诺生产线的建设进度怎样？开始试生产了吗？目前需求情况下，新的生产线能达到满负荷生产？什么时候可以满负荷？**

答:您好，海普瑞坪山园区制剂线建设项目首期产能建设目标为3.6亿支/年，包括三条预灌封灌装生产线、四条包装线及智能化立体仓库，预计2024年完成交付，2025年实现商业批生产。近年来公司依诺肝素钠制剂销售业务蓬勃发展，坪山新建预灌针制剂生产线能进一步推动公司现有的制剂业务扩张，还能为公司未来适时开拓新品种生产其他无菌注射剂提供支持。相信随着制剂新产线的建成落地，将为公司全球制剂业务的发展提供更为坚实的支撑。谢谢。

**4.公司有购买高管责任险？这次电诈事件是否有保险理赔？**

答:您好，为增加履职保障，公司为包括独立董事在内的所有在任董监高购买了责任保险，该保险一般内容仅为上市公司董监高履责相关，谢谢。

**5.尊敬的李总及公司管理层。作为普通投资者（代名mc），我研究过公司上市以来所有年报和重要公告，有几个问题想真诚交流，请给予答疑解惑。问题一：标准肝素制剂，目前仅面向美国市场。公司是否有计划扩展到其他国家？如果没有扩展计划，原因？**

答:您好，未来公司团队会根据各个市场特点结合自身产能情况有层次地推进其他地区的营销计划，争取进入更多国家市场。谢谢。

**6.尊敬的李总及公司管理层。投资者mc的问题二：查询2020年7月投资者关系披露，公司H股发行的战略意义，讲了4条，具体不再阐述。电信诈骗案事件，李总个人先行垫付资金，善后处理诚意满满。公司H股的情况，让投资者失望，相信李总及管理层心中有数。我个人认为，公司的经营、现金流状况应该渡过了前2年最困难的时期。李总及公司管理层，今年是否有**

回购、增持的想法？另外，公司不能低价私有化H股。作为投资者，自己作得选择判断，投资亏损自负其责。但某些公司，趁股价低位私有化收购，这就是趁火打劫，吃相难看。

答:您好，A+H双平台策略是海普瑞成为领先跨国制药企业的重要基石，公司多年来一直专注主业发展，通过肝素产业并购、供应链优化、向下游制剂延伸等方式，打造了强大的肝素全产业链，顺利完成业务重心从肝素原料药到高端制剂的转型，公司业务结构持续优化，内在价值不断提升。未来公司也会持续关注资本市场，努力为投资者创造更好的回报。对于相关事项，请及时关注公司在法定信息披露媒体发布的公告，谢谢！

**7.尊敬的李总及公司管理层。投资者mc的问题三：本轮肝素产业周期低潮，叠加国内集采影响，国内肝素产业链相关公司（包括粗品公司）受伤严重。公司自身利润受到严重影响，但实际并没有伤筋动骨。某种程度上，前2年的行业情况是否变相削弱了某些竞争对手的实力？是否对公司未来的竞争格局有利？**

答:您好！经过多年的耕耘，海普瑞打造了全球销售网络和全肝素产业链垂直打通的核心竞争力，肝素产业链成功实现了向具有更高附加值的高端无菌制剂转型。2023年，在肝素下游企业面临去库存的背景下，公司全球依诺肝素钠制剂销量趋于稳定，毛利率同比提高超过8个百分点；随着需求的逐步企稳，公司将努力在未来的竞争中进一步提升制剂在全球的市场份额。公司旗下天道医药的依诺肝素钠制剂以第一顺位中标第八批国家药品集采，有利于进一步提高公司的品牌知名度和市场占有率，并能为我们扩大集采外市场提供很好的助力，同时也从侧面体现出我们在国内市场的成本优势。未来，公司仍将坚持致力于为全球患者带去高质量的安全有效药物和服务，护佑健康。

**8.尊敬的李总及公司管理层。投资者mc的问题四：公司的愿景之一是做全球肝素产业的领导者。公司的肝素原料药布局多年前已全球第一。公司的肝素制剂销售已逾2亿支，稳居全球第二，以公司的实力、产品力、价格竞争力，个人认为未来制剂全球销量很有可能会超越原研赛诺菲。肝素产业以猪小肠为资源，国内具有产业资源优势。但是近几年的情况，肝素产业链的利润不乐观。从历史情况看，因猪小肠及粗品价格波动巨大，且粗品贮存期长；肝素产业毛利有2个特点：（1）从毛利角度，有明显的强周期性；（2）原料库存策略、采购时机及价格影响大。上述2个行业特点，加之业内公司竞争激烈，目前看肝素产业的盈利能力差。肝素产业面临新一轮周期。面向未来，公司如何评价肝素产业的全球竞争、产业盈利能力？**

答:您好，肝素是一种适应症广泛的抗凝血药物，随着药理学及临床医

学的进展，肝素的应用领域不断扩大。因特殊原因造成的短期波动并不会影响肝素在医疗领域的长期需求。海普瑞将继续深耕肝素产业链赛道，把销售规模扩大作为首要任务，坚持落实及推进全球销售布局，提升产品的市场份额，保持业务稳健发展，努力提升运营效益，并持续改善财务指标，谢谢！

**9.Oregovomab的三期临床中期结果未达预期，是否意味着三期临床基本上宣告失败了？**

答:您好，报告期内Oregovomab的III期临床试验中期分析提示研究未达到预期目标，目前正在按照DSMB建议进行患者生存随访。本集团会积极探讨方案，推进Oregovomab的新药开发工作，谢谢！

**10.做为独立董事，如何看待海普瑞的这次欧洲电信诈骗事件？**

答:您好，作为独立董事，我们在获悉电信诈骗事件后高度关注相关情况，向公司提出了多项工作建议。工作建议被公司采纳后，我们立即领导组织聘请外部独立机构成立专项调查组进行独立第三方调查。调查过程中，专项调查组同法证调查团队、其他董事和公司管理层成员保持了密切沟通，随时关注独立调查的进展动态，积极协调各方资源，协助法证调查团队工作，有力地确保了本次第三方调查顺利完成，以及整个调查的独立性、权威性。我们认为专项调查报告的内容详实、细致，还原了电信诈骗事件的经过。因此，我们建议董事会采纳法证调查的发现结果，并敦促公司积极落实相关改进建议，努力消除相关事项对公司的影响，定期刷新完善内部控制矩阵，确保内部控制制度有效执行，持续提升公司规范运作水平，切实维护公司及全体股东的利益。谢谢！

**11.本次欧洲诈骗事件损失了1170万欧元，但是后来实控人自掏腰包弥补了这个损失。是否意味着对报表利润无影响？如果对报表利润有影响，实控人弥补上了，怎么还会有影响呢？**

答:您好，公司子公司天道意大利遭遇犯罪团伙电信诈骗，涉案金额约1,170余万欧元。由此对集团合并财务报表的影响：2023年被诈骗转账的金额约974万欧元（折人民币7,452.44万元）计入营业外支出974万欧元，对税前利润和净利润的影响为人民币7,452.44万元;2024年被诈骗转账的金额约200万欧元(折人民币1,555.95万元)，计入2024年营业外支出，对2024年税前利润和净利润的影响为人民币1,555.95万元。实控人先行垫付的资金，其会计处理方式将根据相应会计准则进行。谢谢！

**12.RVX208在2020年就获得美国FDA的突破性疗法，并且同年第二个三期临床方案也获得批准。如今4年过去了，临床还迟迟未启动？究竟是什么原因？4年时间白白浪费了，如果4年前启动临床，现在可能都被FDA审批了，并且商业化了。效率确实低下！**

答:您好! 目前公司正在积极推进RVX-208的后续开发计划。同时也会考虑在合适的时机引进更有战略眼光的投资人一起来参与该项目的推进。谢谢!

**13.君圣泰在香港上市前, 上市后, 对财务报表的影响有哪些不同之处?**

答:您好, 君圣泰为公司联营企业, 用权益法进行核算计量, 按持股比例确认投资损益, 君圣泰于2023年12月在香港联交所上市后, 海普瑞对其持股比例由上市前的40.19%被动稀释降为23.61%, 谢谢。

**14.Curemark公司开发的cm-at, 三期临床完成都这么久了, 为何向FDA提交BLA需要准备这么久, 是什么原因造成的?**

答:您好, Curemark正在准备相关申报工作。新药开发时间和过程具有不确定性, 其最新动态请关注Curemark官网发布的相关信息, 谢谢。

**15.公司年报中提到RVX208与CDE进行了沟通, 并且获得了CDE的开发建议。请问一下RVX208在国内的审批上市是如何规划的?**

答:您好, RVX-208已完成III期临床试验(BETonMACE), 其联合标准治疗能降低II型糖尿病伴高危心血管疾病、急性冠状动脉综合症及低高密度脂蛋白(HDL)患者的主要不良心血管事件发生率, 于2020年2月获得FDA突破性疗法认定, 并于2020年6月获FDA批准关键性III期临床方案。RVX-208在同类药物中首个获得FDA突破性疗法认证(用于一种主要心血管适应症), 我们计划将进一步加快药物开发进程, 包括已规划临床试验, 及加快实施开发战略。如有重大进展, 我们将及时履行信息披露义务, 谢谢。

**16.董事长, 公司的创新药板块, 何时能给公司创造营收?**

答:您好! 多年来, 基于海普瑞积累的对糖化学和糖生物学认知, 针对治疗免疫系统紊乱引起的致命疾病, 我们通过多种研发模式布局了高度创新的临床管线, 并正在积极推进各项新药开发进程。我们会继续审视现有管线, 坚持理性投入、有效配置、前瞻规划、精细管理的原则, 推进新药临床开发, 努力取得实质性进展。同时, 我们也会根据市场情况就现有品种积极做具有延展性的商业拓展方面的探索, 如去年与友华生技就Oregovomab的开发达成合作, 就是一个非常好的尝试。谢谢!

**17.依诺肝素2016年在欧洲获批, 已经8年, 目前市占率较赛诺菲仍有较大差距。请问李董, 对天道医药来说, 欧洲市场后续市场份额进一步提高是不是越来越难? 后续渗透空间有多大? 未来目标要占领欧洲多少比例市场份额? 去年管理层提到法国市场有空间, 一年下来, 是否有效果?**

答:您好, 自公司旗下的依诺肝素钠制剂作为首仿药在欧洲市场获批上市销售以来, 市占率逐步提高, 较原研药的市占率差距逐步缩小, 近年来我



们的产品在欧洲市场的份额稳居前二。在欧洲市场，依诺肝素钠制剂作为一种适应症广泛的抗凝血药物，随着人口老龄化和适应症的拓展，市场容量逐步提升，对于海普瑞来说，我们在存量市场的渠道深挖，及新增市场的开拓布局仍有很大的市场空间，我们将努力为更多的患者持续提供安全有效的高质量药物。谢谢！

**18.您好，我发现华证给贵公司ESG环境表现评分都只有BB这样。请问贵司如何评价自己当前的ESG实践呢，尤其是在节能减排和资源循环利用上的表现？**

答:您好，公司作为负责任的企业，始终将可持续发展理念融入日常经营和生产管理中，持续落实环境保护、节能减排、资源循环方面的相关举措。自2020年度以来，公司每年均主动披露ESG报告。未来公司将持续完善ESG工作体系，提高ESG管理科学化、规范化水平，并借鉴优秀公司的ESG管理经验，推动公司持续稳定健康发展。谢谢！

**19.近几年公司受股权投资计提的影响和创新药管线投资的影响比较大，请问24年是否还会比较大？君圣泰的投资今年是否还会对公司业绩影响较大？谢谢**

答:您好，投资业务方面，公司将坚持理性、有效配置、前瞻规划的原则，通过更合理更精细化的投后管理，逐步减少相关项目对主营业务业绩的干扰；针对拥有商业化权益的项目，我们将积极有效推进创新药临床开发进程，争取取得实质性进展。目前，公司持有君圣泰23.61%的股权，君圣泰为公司联营企业，用权益法进行核算计量，按持股比例确认投资损益，谢谢！

**20.1、肝素去库存对24年的影响是否还像23年一样大？2、24年对欧洲制剂的销售是否随着公司对欧洲营销国家的扩展比23年有较大的增长？3粗品价格暴跌，而对欧洲制剂销售价格基本保持稳定，24年制剂销售的毛利率是否同比23年有进一步的增长？**

答:您好，1、因特殊原因造成的短期波动并不会影响肝素在医疗领域的长期需求，我们期待肝素行业在未来有更好的表现；2、我们将积极加强当地市场营销和业务拓展，努力争取提高在欧洲市场的份额；3、关于2024年一季度的情况，敬请关注公司一季度报告。谢谢！

**21.赛湾生物去年计提了6千多万，今年赛湾生物（CDMO）的销售和盈利如何？是否有新的较大的项目？**

答:您好，2023年，伴随公共卫生事件结束，受mRNA疫苗提供所需关键酶的订单结束的影响，CDMO业务收入波动明显，但赛湾团队迎难而上，积极拓展营销工作，增加订单填补业务空白，成功于去年第四季度逐步释放收入，抵消大部分的影响，下半年收入环比上半年增长44.8%，业务策略调

整初见成效。今年，我们将积极整合现有研发资源和产能布局，增强现有客户合作的深度和广度，并积极开拓新业务、新客户，积累早期项目储备，推动在研项目的扩张布局，助力CDMO业务模块的整体提升。谢谢！

**22.公司坪山依诺肝素制剂生产线何时投产，工程进展到什么程度了？**

**投产后会不会出现产能过剩的情况？**

答:您好，海普瑞坪山园区制剂线建设项目首期产能建设目标为3.6亿支/年，包括三条预灌封灌装生产线、四条包装线及智能化立体仓库，预计2024年完成交付，2025年实现商业批生产。近年来公司依诺肝素钠制剂销售业务蓬勃发展，坪山新建预灌针制剂生产线能进一步推动公司现有的制剂业务扩张，还能为公司未来适时开拓新品种生产其他无菌注射剂提供支持。相信随着制剂新产线的建成落地，将为公司全球制剂业务的发展提供更为坚实有力的支撑，谢谢！

**23.公司23年年末存货已达75.5亿，原料料31.2亿，在产品6.67亿，库存商品37.2亿，请问：1、公司的战略库存是否基本达成？ 2、站在当前肝素粗品价格的低谷，公司是否继续大量买入粗品还是逐步去存货或者维持当前存货的水平？ 3、公司对今年肝素粗品、原料药价格走势的预判是什么？**

答:您好，近年来，公司加大肝素原材料采购量以补充安全库存至匹配销售增速的合理水平。目前，公司的存货采用购销平衡的采购策略。未来，公司会持续优化资源配置，根据业务需要评估采购节奏，并相应调整供应链策略，进一步拓展市场份额。与此同时，公司也将依托在各国建立的自营团队及销售网络，进一步提升销售规模，提高市场占有率，提升公司的综合竞争力。谢谢！

**24.公司所投资创新药已经多年，但目前仍未有任何收获，后期公司将如何在此方面加强改进和布局。 同时公司肝素原料药市场萎缩严重，如何开拓市场，为股东创造价值。 公司港股ipo后股价跌幅巨大，有无回购计划？**

答:您好， A+H双平台策略是海普瑞成为领先跨国制药企业的重要基石，公司多年来一直专注主业发展，通过肝素产业并购、供应链优化、向下游制剂延伸等方式，打造了强大的肝素全产业链，顺利完成业务重心从肝素原料药到高端制剂的转型，公司业务结构持续优化，内在价值不断提升。投资业务方面，公司将坚持理性、有效配置、前瞻规划的原则，通过更合理更精细化的投后管理，逐步减少相关项目对主营业务业绩的干扰；针对拥有商业化权益的项目，我们将积极有效推进创新药临床开发进程，争取取得实质性进展。未来公司也会持续关注资本市场，努力为投资者创造更好的回报。对于相关事项，请及时关注公司在法定信息披露媒体发布的公告，谢谢！

**25.公司近几年业绩大起大落，请问：24年的业绩是否跟随主业可控和稳定？2、公司新的3亿支制剂生产线在24年能否初步建成？**

答:您好！未来，公司会持续优化资源配置，根据业务需要评估采购节奏，并相应调整供应链策略，进一步拓展市场份额。与此同时，公司也将依托在各国建立的自营团队及销售网络，进一步提升销售规模，提高市场占有率，提升公司的综合竞争力，努力实现业绩的可控和稳定。关于生产线的情况，请参考今日其他同类问题回复。谢谢！

**26.请问海普瑞在非欧美国际市场的依诺肝素市场空间如何展望？**

答:您好！依诺肝素钠制剂是一种适应症广泛的抗凝血药物，随着人口老龄化和适应症的拓展，整体市场容量逐步提升。非欧美国际市场是我们重要的新兴战略市场，2024年，我们的制剂相继获得泰国、新西兰的市场准入。我们在欧美市场的销售业绩和品牌影响力的积累，以及因地制宜采用多样化的营销策略，将持续助力我们拓张非欧美国际的市场版图并提升市场份额，谢谢！

**27.在财务制度方面，公司预计会如何调整，减少财务方面的问题？**

答:您好，目前公司加大资金集中管理力度，提高资金使用效率。严格执行公司资金管理制度，利用资金结算中心等平台，实现集团内部资金的集中管理，持续完善和改进内部资金集中管理的有效方式。资金管理方面包括（1）向海外子公司宣导公司财经制度，包括开户及账户管理、余额管理、对外付款管理、内部资金调拨等制度。（2）银行账户集中管理，在全球范围内开设新的摩根银行账户，将总账户设立在香港，以加强集团对海外子公司银行账户的监管和控制，海外子公司的付款均需公司集团财经中心审批。（3）网银管理权限划归集团总部控制，授予海外子公司查询权限。付款管理方面包括（1）加强向天道意大利等海外子公司的培训、宣导，进一步加强实施所有付款申请和审批均应在金蝶云K3系统上提交复核、审批的政策。（2）梳理海外子公司对外付款业务流程，合理设置审批额度及节点。（3）增加付款流程前置需求申请的财经审批控制。此外，将开展定期监督检查，严格损失责任追究，通过定期检查、重点抽查或审计监督等方式，及时发现问题，实现持续改进。谢谢！

**28.在前两年，公司即提出，可以引进其他中国企业的药品用于欧洲的自营销售渠道，但时间过了这么久，依然没有任何进展，原因是什么？另外，是否可以披露目前与中国生物制药合作的美国药品的销售额？**

答:您好！在商务拓展方面，公司倾向于筛选与公司制剂销售具有高度的协同效应的产品，以凭借成熟的自营销售网络及渠道，在新增较低的销售成本下对该标的药品进行推广、销售。后续，我们仍将坚持国际化经营和助



	<p>力中国药企药品出海欧美市场战略的探索，相信合适的品种及合适的合作伙伴，终将会给我们带来有价值的合作落地。谢谢！</p> <p><b>29.请问对于赛湾生物的发展，李董您如何考虑。如果仅仅是大分子CDMO业务，是否与主业肝素协同不够？</b></p> <p>答:您好！赛湾生物专门从事开发及生产大分子医药产品，拥有哺乳动物细胞培养、微生物发酵、细胞和基因治疗（病毒和非病毒载体）以及 mRNA 生物制品的专业知识和研发及生产能力，行业前景广阔。赛湾生物具备独立盈利能力，也是本集团创新品种的筛选平台和转化平台，是海普瑞国际化运营及创新布局的重要组成部分，谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年04月23日