

证券代码：603707

证券简称：健友股份

南京健友生化制药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2019-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 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	1、国盛证券：张金洋、邓云龙；2、国金证券：王建礼；3、银河证券：王晓琦；4、中泰证券：祝嘉琪；5、兴全基金：杨世进、邱晓旭；6、上投摩根：方钰涵；7、天弘基金：刘盟盟、郭相博；8、博时基金：刘锴；9、大成基金：周志超；10、嘉实基金：牛歌；11、泰康资产：王晓峰、郑宁；12、人寿资产：赵文龙、张馨雅；13、中意资产：沈悦明、周陆；14、华夏基金：陈斌；15、交银施罗德基金：张胤、刘牧；16、国投瑞银：谢允昌；17、工银瑞信：李善欣；18、富国基金：姜恩铸；19、盘京投资：曹姗姗；20、鹏华基金：葛瑾洁；21、安信基金：陈卫国；22、中金基金：兰兰；23、中融基金：杜伟；24、国联安：焦阳；
时间	2019年01月17日8:30-15:00
地点	1. 成都天之府温德姆至尊豪庭大酒店 2. 健进制药有限公司
上市公司接待人员姓名	唐咏群、黄锡伟、秦川、田欣欣、钱晓捷
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司总裁黄锡伟博士主持并开场致辞 二、健进 CEO 秦川先生（中科院博士，第一批海归人员，具有 30 年的专业背景，经历：百特、APP、Sagent，健进的创始人之一）分享了健进的历史演变、成绩，主要内容如下： 健进作为国内首家通过 FDA 的无菌注射剂公司，合规性极强。创立之初，目标即“国际一流的注射剂企业”；从 2007 年到 2016 年，经历

了地震及金融危机的影响，以及由中美投资者双方的投资策略冲突引发的股权变更。健进是高附加值产品的产能支撑基地。作为多年合作伙伴，健进成为了健友股份的全资子公司。

对健进本身来说，团队因此而更加稳固，大浪淘沙，结束了长达几年的风雨飘摇，公司运营上了一个大台阶，健友加大投入，第二条线的建设已经完全展开；并购初年就扭亏为盈，且年年创新高。

田欣欣博士作为仿制药领域的资深专家，培育研发人才及建立稳固研发体系，为健进增添了核心优势能力，该团队在整个仿制药行业，享誉全球，名声显著。也带来了新兴的 CDMO 业务（公司目前战略合作方式之一，用于换取美国市场的部分权力）。

亚洲第一条全隔离无菌灌装生产线的建立，使用了当时最先进的 BOSH 品牌，造价昂贵，由于该生产线需要极高的兼容性，从硬件到软件，全程保持同 FDA 的沟通，从设计方案到申报审批，整个过程得到了 FDA 的全面支持；因此虽然建设周期比较长，但是我们从申报到审批通过，花了很短的时间。

坚守合规给我们带来巨大的价值，公司同 FDA 相互非常信任和友好，我们的研发中心也是国内唯一零缺陷通过 FDA 审查的体系；FDA 作为技术监管部门，我们与之进行深入的技术探讨和法规解读，是这十年公司合规快速发展的基础。

我们的核心优势，可持续的商业化生产能力；FDA 每年都会审查很多工厂，地区遍布全球，包含美国本土，欧洲、印度、日本及中国等。健友集团（成都+南京）长期以来不断接受 FDA 的严格审查并顺利通过，在这方面拥有极为丰富的经验，同时这样的质量体系已经深入员工的内心，形成了大家的日常行为习惯，公司有绝对的信心在合规上一直符合要求并持续提升；这是可持续的商业化生产必备能力。

我们拥有经验丰富的专业团队，从教育背景和从业经验上都很厚实，其中健进公司经历了 4 次 FDA 的有 50 多人；被 FDA 检查官赞誉“中国甚至全球最好的无菌制药专业团队”。

我们的质量体系一直随着 FDA 和 CFDA 不断提升优化，保持国际同步；近年来政府主推的双报、一致性评价、4+7 等，都是给了健友极大的

机会。

二、公司研发总监提田欣欣博士（药剂学博士，20年海外药物研发、注册及生产、生产转移经验，专注于无菌注射剂领域；经历：APP、赛诺菲及美国 Sagent）分享了公司研发理念和成绩，围绕重大疾病和高技术难度及短缺药物开展，主要内容如下：

研发品种全面，在高端注射剂方面，成都侧重抗肿瘤方面，南京侧重心血管以及其他医保内注射剂方面，每年10个产品目标申报；

研发目前有自主研发和合作研发，即CDMO业务，我们可以提供研发，即develop，2个M，一个是制造，一个是销售marketing（美国和欧洲）；这项业务，会给公司提供更快速发展的机会；在这个合作过程中，我们可以谈权益，分工协作，共同成长。

三、公司董事长唐咏群先生对集团整体的介绍及答投资者问，主要内容如下：

3.1 首先，肝素原料是健友的核心基础，根据海关数据显示，公司收入持续增长，原料方面市场地位进一步巩固；该原料是属于市场和质量壁垒较高的产品；行业非常集中；目前作为健友的一个利润来源及现金流来源，比较稳定。

问1. 从16年到17年量的变化，是主力客户的介入；公司对市场的整体理解？

答：公司对市场有全面理解，目前市场趋紧，对公司运营来说，库存及采购策略始终应处于战略地位；我们对于战略库存的考虑，不是为挣钱，是为稳定供给。战略库存，一直处于长期稳固建立中，13年开始布局。

3.2 近几年，高端制剂业务蓬勃发展，API收入占比持续下降。我们的目标是，尽快将原料业务占比下降到50%及以下，在原料药业务增长快速的情况下，制剂业务增长需要更快的速度。

普通肝素和低分子肝素：普通肝素真正的价值在美国；低分子肝素是全球布局，国内肝素制剂业务增长迅速，美国和欧洲的依诺申报，以及美国标准肝素申报，总体进度符合预期。

公司对产品的选择，首先以全球化的视角，从市场角度，细化基线产

品；其次，研究到期专利技术能力，充分利用专利到期前 6 个月的时间；第三，根据市场反馈进行增补；最后，发掘周边可以快速完成的基线产品；整合所有资源，快速出业绩。保证高速运转，市场灵活度足够。

问 1: 之前投资者会议提到布局肿瘤产品，目前基线产品会有变化吗？

答 1: 不会有变化。

问 2: 不同国际市场有不同的销售要求，公司如何布局这些市场销售？

答 2: 公司根据市场进行决策，不会盲目投入大量的精力和资源组建自己的销售队伍；而是寻找一切机会，考虑市场的特色和现状，切入市场，寻求强力合作商，主动合作。

3.3 CDMO 业务的介绍，合作类型主要分为三类，一类是生物药、小分子临床前开发，第二类是有技术难度的全球申报产品，这两类客户主要针对全球 500 强企业；第三类，中美双报产品，主要运用公司美国市场的运作能力，寻求国内合作企业；三个类型的客户目前都在持续增加，收入快速增长。这三类合作的产品，在后期都有大量资金投入的需求，因此我们会对这类客户进行筛选，选择真正有意愿和实力的企业，以求达到共赢。

3.4 全球市场布局，欧洲，28 个国家，有不同的销售方式；以依诺为例，英国偏重于政府集中采购，德国 40% 在医院，招标为主，价格低；60% 在零售，是真正的价值所在；对象是 GP，所以不可能只做一种产品；法国和德国有点像，零售权在药房。

美国，是打阵地战的市场；毛利率水平比较平稳，美国市场销售，根据产品不同的策略，有些就是一个 GPO 市场，有些对象是医院，有些是 distributor。

建立国际一流的制药企业，是我们的愿景；我们现在还处于初级创业阶段。

四、参观环节

投资者下午 14:00 参观了成都健进制药有限公司的生产线和车间、研发中心。

公司员工对生产线运作进行了详尽介绍；无菌注射剂作为直接进入人

	<p>体血液的产品，对无菌的要求只要更高，我们采用了全线隔离的技术，产线每半年就会进行一次至少 1 万只的培养基灌装，来验证产线的无菌达标及合规；到目前为止，此产线完成了 50 万只的培养基灌装，没有一支出现问题。FDA 的要求，只要有一支出现问题，除非找到根本原因，否则将对该批验证之前到上批验证通过后所有该产线的生产产品进行召回。该产线可以灌装 100ml 及以上规格的产品，目前国内还很少有产线可以完成 FDA 要求下这样规格产品，原因就在于规格越大，越容易污染。公司在设计之初，车间就预留了多条线的空间，达到了占地最小，效率最高的标准。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 01 月 17 日