

证券代码：002399

证券简称：海普瑞

## 深圳市海普瑞药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2012-08

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	T Rowe Price（伦敦办公室分析师：Luis Fananas；香港办公室分析师：John Xie），翻译：高华证券余曌
时间	2012年11月06日 15:45-16:45
地点	高新中一道19号A539会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：步海华 证券事务代表：熊丹 投资者关系管理专员：刘奇
投资者关系活动主要内容介绍	了解公司基本情况等。
附件清单(如有)	高华证券及T Rowe Price公司调研电话会议纪要
日期	2012年11月06日



## 会议纪要

会议名称	高华证券及 T Rowe Price 公司调研电话会议纪要		
时 间	2012 年 11 月 06 日 15:45-16: 45	地 点	DLP A539
参会人员	调研人员: T Rowe Price (伦敦办公室分析师: Luis Fananas; 香港办公室分析师: John Xie), 翻译: 高华证券余蝶 公司人员: 步海华、熊丹、刘奇		
主持人	步海华	记录人	刘奇
<p><b>纪要内容:</b></p> <p>2012 年 11 月 06 日下午, 高华证券及 T Rowe Price 公司通过电话会议形式对公司进行调研, 公司副总经理步海华, 及董秘办熊丹、刘奇参加了会议, 交流涉及的主要内容如下:</p> <p>1、问: 公司是否是家族经营? 何时进入肝素钠行业?</p> <p>答: 公司董事长李锂和副总经理李坦为夫妻关系, 公司总经理单宇和李坦为兄妹关系, 除此之外, 他们无其他亲属在公司任职。海普瑞 1998 年成立以来一直致力于肝素钠行业的发展, 董事长在上世纪 80 年代开始了对肝素钠的研究, 1992 年正式开始商业化生产, 公司前身为重庆通达。</p> <p>2、问: 公司肝素钠生产工艺水平达到什么水平? 目前是否还在持续研发投入?</p> <p>答: 从质量角度, 公司的肝素钠生产工艺水平在全球属于领先水平。目前公司在肝素产品仍不断加大投入, 公司研究的目标是结构更完整和纯度更高。公司技术虽然未体现在专利数量上, 但产品质量在稳步提高。</p> <p>3、问: 公司的主要竞争对手有哪些? 相对于竞争对手公司的主要竞争优势是什么? 肝素行业壁垒高吗? 新进入者立足是否困难?</p> <p>答: 肝素钠原料药行业相对比较集中, 美国主要有辉瑞和 SPL 等, 欧洲主要有 Bioberica 等, 中国有常州千红、东诚生化, 还有正在准备上市的南京健友。公司的最根本优势是产品质量优势。肝素钠行业属于类资源行业, 市场又主要在欧美, 因此进入门槛相对较高, 近年来没有出现新的较大规模的竞争者。</p>			

4、问：公司生产的关键原材料有哪些？有没有关键的供应商？还是完全垂直一体化原料供给？

答：公司产品的原料是肝素粗品，来源于健康生猪小肠粘膜，供应商有几十家。目前公司自建的粗品基地供应还较少，因为刚刚建成投产开始粗品供应。

5、问：按照海普瑞的年产量，需要多少生猪？国内生猪是否能满足生产需要？猪到多大可以使用？需要什么特殊的饲料吗？

答：按照海普瑞的年产量，所需要的生猪规模在 1 亿~1.3 亿头，因各家收率不同，因此只能大概估计。中国生猪出栏量每年在 6 亿头以上，理论上能够充足供应。健康生猪小肠粘膜经屠宰即可使用。不需要特别的饲料。

6、问：垂直一体化对行业来讲是不是关键的差异化因素？

答：垂直一体化不是关键的行业差异化因素，但进入上游可提高对原料供应的稳定性，进入下游制剂市场可获取附加值更高的利润，因此垂直一体化能够增强竞争实力。

7、问：公司的总产能是多少？2012 年产能利用率是多少？近几年产能利用率？有无变化？

答：公司设计产能是 5 万亿单位，近几年产能利用率均超过 100%，今年由于受到扩产项目影响，产能利用率略低于去年，但仍超 100%。

8、问：如何理解一活性单位？

答：一个活性单位就是使一毫升健康公猫血在摄氏 4℃、24 小时不凝固所需肝素最低量，这个是比较老的定义。

9、问：公司有无扩张计划？目前产能所需要的维持性资本支出大概是多少？

答：公司产能正准备扩产到 10 万亿单位，目前没有较大的资本性支出，仅是零星少量的维护性支出。

10、问：公司目前全球市场占有率大概多少？

答：公司是全球最大的肝素钠原料药供应商。产品主要销往欧美，如赛诺非，费森尤斯、山德士等，公司占有率与客户产品占有率密切相关。

11、问：请介绍一下肝素钠安全事件及其对销售价格的影响？

答：2008 年初，百特公司生产的标准肝素制剂在美国引起严重药品不良反应，而后 FDA 停止了百特公司大剂量标准肝素制剂供应资格，经过大规模临床检查发现，只有海普瑞供应给 APP 肝素钠原料药无一例重症不良反应，使得公司成为美国大剂量标准肝素制剂唯一的原料药供应商。

百特事件最后调查发现，肝素中被掺入外部物质（OSCS）。百特事件造成肝素原料药供应十分紧张，直到两种检测 OSCS 方的法出现，供应紧张局面才慢慢好转。

肝素钠原料药的价格 2008-2010 年高于百特事件前，2011 年后肝素价格明显下降，原因主要是由于价格大幅上涨，吸引了很多后来者的进入，同时由于原料药价格的上涨，下游制剂生产厂家盈利能力受到影响，从而减少了部分对肝素钠原料药的需求。

12、问：如何看待供需平衡对肝素钠价格长期走势的影响？

答：长期来看，肝素钠原料药的需求增长速度会超过供应增长速度，预计未来会出现供需缺口，并且缺口会不断变大，在出现供需缺口情况下，会对价格产生正面影响。

13、问：公司很早就给西班牙 ROVI 供货，请问公司如何看待这家公司？

答：ROVI 公司属于中等规模制药企业，比较专业，近几年发展也不错，我们和他们合作时间较长，合作很稳定，未来也会长期合作下去。

14、问：公司与客户的合同是否固定？销售价格和数量如何敲定？

答：公司与客户有长期供货合同，但不会去约定价和量，会在前一年年底和年初预计一个量。价格如在实际运行中出现一些影响因素，将适时进行调整，

15、问：类似赛诺非这样的大客户，公司是否有一定折扣？

答：对赛诺非没有折扣，公司对需求量大，质量要求高的客户价格相对较高。

16、问：如何看待中国的肝素钠市场？

答：中国肝素市场相对较小，但近年来受医改等政策影响，中国的医药市场包括肝素市场增长速度远远超过其他国家和地区，并且由于中国的饮食结构，中国糖尿病发病潜在人群较大，因此肝素潜在需求市场也较大。

调研结束。

记录人：刘奇 2012.11.08

审核人：熊忠 2012.11.08